

ますし、業界全体がその対応にしのぎを削っています。

現に競争は熾烈を極めています。「なんとしても、その競争に勝ち抜いて生き残らなければならない」それが企業の使命です。商品開発においても、販工店様との協業においても、物流システムにおいても、事業活動のどの分野においても、ひけを取らずに先頭に立たなければならない。そのために私たちは「マーケット・イン思考」を基本理念に据える！マーケットの要望を素直に受け止め、考え方も行動も全てそこから発生するのだ…そこから発生させるのだ…ということを強調しています。

エクステリアに限らず、市場と需要はどんどん変化していきます。そうした中で、従来の固定観念や成功体験だけに頼っているのは、この変化を捉えることができません。的確に対応することなどはなおさらできない。ましてや、時代のニーズを先取りすることは、いよいよ不可能です。

自戒の意味を込めて言いますと、人間はどちらかというと保守的で、殊に成功体験に安住しがちです。世の中の変化を素直に受け入れる柔軟性と感性・感覚を日頃から訓練・練磨して行きたいものです。



### 成功の原点

だからといって、これは過去の全てを捨て去ることはありません。むしろ成功体験を、その原点に立ち戻って見直すべきです。それらの成功は、いずれも…従来の自分たち・従来の業界には、なかったものにチャレンジした！ことによってもたらされたのです。

成功例をモデルとして模倣するのも悪いことではありませんが、それに慣れてしまっただけではなりません。真に大きな成功は必ず果敢なチャレンジによってのみもたらされるのです。今は、時代そのものがかつて経験したことのない速さで変化発展しています。

その時代のニーズに的確に応え、あるいは先どりして、果敢にチャレンジする！このチャレンジ精神こそ、今後とも成功の原点だと思います。



### 知恵の差が実力差

鋭い時代感覚と柔軟な感性は、販工店様はもちろんのこと、まずメーカーに強く要求されます。

そこで三協アルミでは、住宅需要が新築から増改築に移っている（建設省予測）のに対応して、新築対応商品に加えて増改築対応商品の開発により多くの力を注いでいます。また、エクステリアの大きなテーマとして外郭空間をひとつの生活空間・スペースデザインとして提案し、いかに構築するか！都市空間の中で、いかに自然志向・自然との共生を実現するか！与えられたスペース、限られたスペースをいかに有効利用するか！門扉やフェンスといった個々の商品売るのではなく、トータルにエクステリア環境をデザインし提案していきたいと考えています。

幸いなことに、当社にはアルミに関する技術と販売のノウハウがあります。これは貴重な武器であり、今後とも大きなファクターを占めます。が、それだけにこだわってはならないと思っています。感覚と感性に磨きをかけ、ITのネットもアンテナも張り巡らして、知恵を絞って工夫を凝らす。そして、販工店様を通じてお客様の多様な要望や多彩な志向をくみ上げ、また、どんなクレームにも真摯に対応する！など、CS（Customer Satisfaction：顧客満足）の質を不断に高めることに務めます。



むすびとして…古くて新しい  
ダーウィン「種の起源」より  
生存競争で勝ち残ってゆく生物は、環境  
変化に素早く対応する「種」であり、最も  
力の強いものや知性の高いものではない。