

## 未来の売上

今までのビジネスは、売りたい側から『お客様に売る』ことだけが考えられてきた時代でしたが、これからの消費が減る時代には商品やサービスを、売れた数量や金額よりも、どれだけたくさんのお客様に何度も何度も『選んでいただいた』か、「応援していただけたか』がビジネスの裾野の広がりとなると思います。それが未来の売上に繋がると信じています。新しい時代を皆さんと共に、トライしていきましょう。

代表取締役社長 三宅孝治

