

2025/12/27

27th Dec. 25

(Japanese expression ver.)

「お為ごかし」

(English expression ver.)

“Pretending to “for you”, the performance.”



(Japanese expression ver.)

「お為ごかし」

「2年前発売の型落ち製品でも十分に満足できることが分かった。

むしろ2年前の方が、物価高まえて、マテリアルコストも工賃も安かったから、品質上は今より上で、型落ちだから値段も安い。コスト・パフォーマンス、バッチ・グー…よ。

同じ理屈で中古住宅の方がきょう日の新築住宅より、品質が上で安く手に入り、コスパ高い可能性もある。もちろん修繕費はかかるが…

既に外国では、其処に着目して、修繕費を払ってでも、我が国の中古で質の高い良品を物色する動きが出ているそうだ。

そうであるのに、では、なんで各メーカーが新製品を出し続けるのか？

そこには隠された秘密の、「お為ごかし」で乗せマクリ・カラクリがあるのよ。

冒頭でも言ったように、2年前発売の製品でも十分なのに、此の2年間、半期に一回新製品が出され続けていた。

「新製品には新機能が盛り込まれていて買わなきゃ損。時代に取り残されちゃいますよ、アナタだけが。でも是を使えば時代の最先端を行きたい貴方にピッタリ」とかなんとか脅し、好かすよううまいこと言って、「新商品＝優れもの」の思い込み神話ベースをうまく利用しての「お為ごかし」トーク。

市場調査データーもそれを裏付けるような都合のいい処だけ切り貼りした「我田引水、手前味噌データー」を、見せられて納得。

納得はなく騙されただけ。

そんなデータ改竄していいのかよって…

じゃ何でそうまでして新製品を売り込むのか？

其れは新技術が出てきたからでも、ユーザーの生活改善の為でもなんでもなく、ひたすら自社利益計画の為なのよ。

どういうことかと言えば、

旧機種の新陳腐化やお客さんの値引き依頼、あと、お店側の（メーカー（＝仕入先）から、毎度のことながら、販促、対策費もついている事だし）「売らんかな」の販売方針なんかで値下がりをする前に、メーカー側は新製品を投入して価格維持を図り、利益計画を遂行する為なのよ、ね。俺の体験上。

早い話が「俺も其の片棒担いでいた訳。商品企画担当時代に…」

「やっぱお前さんて、悪党なんだあ…」

「ねえさん、此の世は綺麗ごとばかりでは済まされまへんで。男はやっぱし、多少、悪党で、ドスケベじゃないと物の役に立ち間へんガナ…」

「オイ、ネパ助、偶にはいいこと言うじゃないのよ、お前も…」

Wow,

(English expression ver.)

“Pretending to “for you”, the performance.”

“2 years ago released product was enough satisfied for my use.

2 years ago released product is more hi cost-performance rather than current brand-new product because material cost low before inflation, function enough, quality hi, retail price is very low, so that it`s very good one for us customers!!

Because of above the same reason, we can say that second hand, used house is better rather than new product house, the possibility we have. Certainly repairing house costs us…

Already abroad buyers noticing at it, even if spending repairing cost, former made in Japan, the used one collecting, the tendency is obvious some media said.

Despite of so, why does each makers continue to release now products?

Inside it stays hidden secret trick of “for you” there.

Like a, at the start of my speech had said, “2 years ago released product was enough satisfied for my use”, however, during this 2 years term, each year twice, each half year term once, new products released continuously.

“new product contains several useful new functions, when missing it, it`s very big loss for you, only you gets missed. But if you accept it, you can keep top runner of this era, bravo!!”

Like thus, or threatening, pulling down, or pumping up, lifting up, “New products=more superior, more functional, more grade up one”, by using these fixed, stamped thoughts of general people, they have done a “for you” position talk.

Market research data also is patchworked by for them convenience one, customers get shown, customers get agreed.

But it`s not agreement, but merely only get faked.

Is it allowed, acceptable to rewrite, remake, edit data or not?

Then a, why they push sales new products so faky?

Because it`s not by new technology coming out, not by customer living life getting well, but by merely only reaching to own company`s target profit plan.

More concretely will explain,

Before actual sales price down of current model, for keeping actual sales price, for reaching to target profit plan, they release new model, the cause only. From my past experience...

In former company, as a product planning staff, I had done a above the same behavior, so that I know it”

“Wow, you are just the faker, hey you, Darling!!”

“madam Poholo Sir, in this world is not angel word, but a devil world. so that a man has to be little bit gang or pervert guy, must be, madam!!”

“Hey, Nepali, you sometimes say nice opinion, An?”