

3)価値提供（お客さまが望んでいるもの）

中央ビジネスは、お客さまを幸せにするために知恵を絞り、試行錯誤を繰り返し、その法則性を導き出し、自分たちで実践します。

お客さまはどのような価値を買い、また重要と考えているものは何か、どんな目的を満たそうとしているのかをお客さまの側に立ち、お客さまの思いを理解し、お客さまの一步先を行く会社になります。

中央ビジネスは、なぜこの事業を行うのか

中央ビジネスは、この事業を通じて何をより良くしたいと思っているのか

その目的が実現された世界は、何が見え、何が聞こえ、何を感じられるだろうか

それらを私たちは周りの人に生き生きと語るができるだろうか

