2008年7月の格言

平成２０年７月の格言は「脱！下請」です！

下請会社の社長は…

申し合わせたように「自社製品」を持ちたいと言う。

下請加工の低収益から脱したいからだ。

そこであれこれ新商品を工夫する。

しかし！

絶対に自ら売ろうとしない。

下請加工と言うのは…
事業経営で最も大切で！
最も難しく！最も苦しく！
最も根気強く推進しなければ成功しない
「販売」と言う活動をしなくても済む！

一番苦しい事を避けているのだから
低収益は当たり前であり、
その難しく苦しい販売をやっている
親会社をうらみに思うのは
明らかに間違っている。

下請の低収益から脱出したければ
販売と言う「難行苦行」に耐えなければ
ならない事を知ってもらいたい！！

販売の苦労はご免蒙りたいが

高収益だけは手に入るような新商品は
世の中にないのである！！

一倉定先生著の社長学　第４巻　「新事業・新商品開発」より