2005年12月の格言

平成１７年１2月の格言は「値切るお客」です！

「お客様あっての会社」

これが私の信条である！

だから例え、どんなお客様であろうとも
誠心誠意のサービスをするのが当たり前である！

もしも、お客様が十分な代価を払ってくれなければ
サッサとそのお得意先と縁を切るべきである。

縁を切らずに、しかもそのお得意先一辺倒で
これの打開策を何ともとらずに
お得意先を恨むのは間違っている。

と・・・　言うよりは、

社長の怠慢以外の何ものでもないのだ！

お客様に少しでも恨み心が出たら
もう、そのお得意先に誠意を尽くすことは出来ないのだ！

だから、恨むのではなくて
自らの力で新たなるお得意先を開拓しなければならない。

それもやらずに、お客様を恨むとは何事か！

と言うのが私の考えである。

自らの努力を忘れ、お客様を恨むのは誤りである！

一倉定先生著の「経営の思いがけないコツ」より