2001年7月の格言

会社と言うものは、その会社の商品がお客様に売れて

はじめて経営が成り立つと言う、

何とも当たり前の事を私は絶えず叫び続けている。

と言うのは・・・

お客様を無視し、無視しないまでも

第二義的にしか考えない、

と言う会社が世の中に多すぎるからである。

我社の技術を第一に考える。

社員の管理が最も大切だと思い込んでいる。

同業者間の牽制に憂き身をやつす。

能率とコストと品質だけで経営がうまくいくと信じている。

自分の好みをお客様に押し付けようとしている。

そして、それらの会社の業績は決して

芳しいものではない事を、

私は自分の経験から知っている。

当たり前である！

会社の収益はお客様によって得られるのであり、

そのお客様は、自分の要求に合わない商品は買わない。

たとえ一度は買っても、

二度は買おうとしないのだ！