2001年10月の格言

１０月の格言は『好業績の原理』です！

お客様の要求と言うものは、相手の都合に合わせるのではなくて

自分の都合に合わせてなされるのである。

たくさんのお客様のそれぞれの勝手な要求が会社に殺到する。

会社の都合と合う筈がない。

お客様の要求と食い違うわが社の都合を、

お客様の都合に合わせなければならないのだ。

当然の事として、そこには混乱が発生するのだ。

わが社の都合を第一にして

お客様に不便をおかけして低業績を我慢するか。

お客様の要求を第一に考えて

内部は混乱しても優れた業績を上げるか。

これを決めるのは社長である。

社長の決定によって繁栄する会社と

ボロ会社とに分かれるのである。

好業績経営を実現する根本原理はただ１つしかない。

それは・・・

「わが社の事情は一切無視し、お客様の要求を満たす」

事である！