2018年11月の格言

平成３０年１１月の格言は

わが社の赤字は
お客様を忘れたのが原因である。

会社の業績が振るわない根本原因は、
必ず社長がお客様の要求を無視しているからであり、
お客様の要求を無視している限り、
何をどのようにやっても会社の業績は絶対によくならない。

お客様を無視する会社は、
お客様から無視される。
その結果は、倒産への道を歩まなければならないことになるのだ。
それにもかかわらず、
お客様を無視する会社は決して少なくない。
もしもわが社の経営が不振であったり、
行き詰ってしまったならば、
まず第一に反省してみなければならないことは、
「お客様を無視していないか」で
なければならないというのが私の主張である。

何もいわないお客様なるがゆえに、
お客様の無言の叱責が分からず、
業績不振の対策が全く見当外れになっている例を、
私は数多く見せつけられるからである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より