2017年12月の格言

平成２９年１２月の格言は

社長たるもの、
お客様の要求を満たすために、
自ら先頭に立って、
社内に混乱をまき起こせ。

　お客様の要求というものは、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
あわせなければならないのだ。当然のこととして、
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
優れた業績をあげるか。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一つしかない。
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」ことである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より