

商売とは感動を与えることである

春寒の候、ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。

子供の頃、家には偉人の本しかなく、何度も読んだのは、野口英世やエジソンの伝記でした。小学校の卒業文集は、医者と発明家とでさんざん悩み、「発明家になる」と書きました。電子工学科を卒業してサラリーマンになって、暇な時に読んでいたのは、松下幸之助やカーネギーの経営書でした。



代表取締役社長 吉田治伸

やっぱり私は、昔から経営者になりたかったのであります。時代は変わり、インターネットで情報は格段に取りやすくなりましたが、いまだに本は、私を自分では経験できない事を疑似体験させてくれます。過去の偉人や歴史の書は、私に世の中の理屈を教えてくれます。表題は、私の好きな松下幸之助の名言の一つです。

商売は金儲けにあらず、接した人に感動を与えてこそ発展する。松下幸之助は、価格や品質だけでなく、元手のいらぬ笑顔や挨拶も重要な感動を与える要素だと言っています。私の成長にとって重要であった伝記や名言ですが、当社にとって大切なものは、企業理念を記したクレドや皆さんに受講していただいているスマイル研修です。今期もまた、仕事を通じて、お客様、ユーザー、社員、そして社会に感動を与え、自分自身もまた幸福な気持ちになりたい。そんなことを期首に考えました。

良い季節になってきました。充実した日々をお過ごし下さい。