

頼まれた時こそチャンス

新緑の候、益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。

先月号で少し60周年のお話をさせていただきました。

59期の数字が大体固まりました。昨期は、売上68億円と

5億円の増、また4月1日現在のグループ従業員数は

2,783名と昨年に比べ、120名ほど増えました(パート含)。



代表取締役社長 吉田治伸

素晴らしい成績でありました。皆さま方のご尽力には、心からお礼を申し上げます。

ただ、頑張りすぎたのか、60期のスタートはいくつかの解約があり、少々マイナス

からのスタートのようであります。輝かしい60周年になりますよう、皆様のご協力を

伏してお願い申し上げます。

さて、今回は、「頼まれた時こそチャンス」というお題にしました。以前(13年4月号)にも書きましたが、人間関係において、「頼まれ事」をされた時こそ「チャンス」だと思っています。私は、基本、社内、社外を問わず、誰に頼まれようが、それまで行っていた事を放り投げて、まず、頼まれ事をやってあげます。「期待以上」が「感動」だとすれば、問われるのは、「内容」か「スピード」ではないでしょうか？簡単なほうが、「スピード」であると思い、早さだけは命がけであります。でもそれだけでなく、そうやって、相手が「感動」してくれる事を期待しながら行動する事は、実に楽しいのであります。そして、本当に感動して下さった時には、「やったあ」です。仕事って面白いなあと思う瞬間です。

今期もまた、コニックスにもものを頼んだら「期待以上だった。」「感動した。」と言っただけですようよろしくお願い致します。