

# お客様によるこんでいただく

～「成功への情熱」 稲盛和夫～

ビジネスで利益をあげる

そのためには

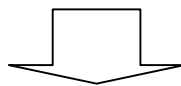
お客様によるこんでいただく

中には、「利益」の本来の意味を誤解して、自らの利益のためだけにビジネスを営む会社もあります。

しかし、このような態度は決してあってはならないことです。ビジネスの基本はお客様によるこんでもらうことなのです。社外のお客様によるこんでいただくなくてはならないのはもちろんですが、私たちを頼りにしている社内のメンバーからも、よるこんでもらわなくてはなりません。

1. 納期に間に合うようにする。
2. 期待に添い、それを超えるような製品を作る。
3. お客様がより多くの利益をあげられるようになる。

そのためには新製品の開発を続けていくことが必要。



**ビジネス上の行為はすべて、お客様によるこんでいただくという基本に基づいている。**

優れた企業を経営できる人は、お客さまにより多くの利益をもたらすことができる人です。このような姿勢で経営のできる人は自分の会社にも、より多くのビジネスをもたらし、利益を呼び込むことができます。

**利益**・・・利益は追うものではなく、努力の結果として生ずるものである。