

3/16(土) まじで！ 倫理告白、運営が日々か続かずあります。今週の倫理は
いつもどこでも誰にでも経験ある事で、「思ひ立てるな」良企画も人間が

今週の倫理 1121号 2019.2.16 ▷ 2.22

鳥
アバード
第2回

迷いの連続、日々決断を迫られる中、創業の原点を思
い起す」とから活路を見つけたA氏の体験談です。

A氏が設備工事会社を立ち上げて、十年ほどが経過し
ていたある日、得意先のB社から発注がありました。創
業時からつきあいのある、馴染みの取引先です。

B社から届いた見積書は、以前に受注した工事と同様
の内容でした。売り上げ額も、およそ見当がつくもので
時間をする割には、効率よく売り上げにはつながらな
い仕事です。

A氏は、B社の依頼に対し、すぐに返事をしません
でした。というのも、実はここ数ヶ月、利益目標を下回
ることが続いていたからです。(他からの依頼があれば優
先して、売り上げを確保したい)と考えていたところ、
目標額を超える仕事が舞い込んできたのです。

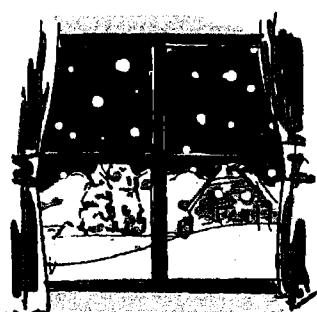
喜んでその仕事を受注したAさん。突貫工事で納期に
間に合わせ、翌月の請求書を作成して仕事が完了しまし
た。これで来月は売り上げを確保できそうです。

その後、B社に連絡を入れ、先の見積書の返事をしま
した。すると、担当者から「見積書の回答期限を過ぎま
したので、他の業者に対応してもらいました」と、そつ
けない返事が返ってきたのです。

A氏はすぐに担当者に面会して、返事の遅れたことを
詫びました。しかし、その後も仕事を受注することができ
きず、厳しい経営状態が続きました。

2月のテーマ | 活路はどこに

本恩を忘れず



〈少しくらい遅れて返事をしても大丈夫だろう〉と、
自己の利益を優先させたことで、長年の信頼関係が一瞬
で崩れてしまったのです。

苦境に立たされた中、A氏は、起業した頃のことを思
い出していました。当時は、仕事を確保することが困難
で、どんなに小さな依頼にも丁寧に対応していました。
また、利益の大小に関わらず、先約優先をモットーに、
信用を積み重ねてきたのです。

目先の利益にどらわれて、大切なことを忘れていたこ
とを身を以って知ったA氏。それからは、起業した当时
のように、仕事をもらえない中でも、B社に頻繁に通い
続けました。

それから半年後、ようやく担当者から以前と同様の見
積書をもらい、再び取り引きが始まったのです。

*

倫理運動を創始した丸山敏雄は、『万人幸福の葉』第十
三条で、次のように述べています。

開店の日のいきごみと、友人のよせられた厚意を忘
れるから、少しの困難にも、気をくじかせる。終始一
貫という」とは、成功の秘訣であるが、「これが出来な
いのは、皆本を忘れるからである。

この体験を通して、A氏は、創業の精神、初心を改め
て思い起しました。「商売は信用が第一」。経営理念と
して事務所に掲げているこの言葉を胸に刻み、日々の判
断の拠り所として、今日も事業に取り組んでいます。