

**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こ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要する割には、効率よく売り上げにはつながらない仕事です。

A氏は、B社の依頼に対して、すぐに返事をしませんでした。というのも、実はここ数カ月、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無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言びました。しかし、その後も仕事を受注することができず、厳しい経営状態が続きました。

活路はどこに

## 本を忘れず 恩を忘れず



少しくらい遅れて返事をして大丈夫だろうと、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。

目先の利益にとらわれて、大切なことを忘れていたことを身をもって知ったA氏。それからは、起業した当時のように、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ももらい、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、『万人幸福の栞』第十三条で、次のように述べています。

**開店の日のいきこみと、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「貫」ということは、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こしました。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。