

お客様志向の真のリテライ―(商人)を目指そう！

- いまこそ、喜多村 実(当会創設者)の願いを実現するとき -

公開経営を目指すのは、皆様一人ひとりが **お客様志向の真のリテライ―(商人)** になることです。お客様に喜ばれる店づくりが“店格”を上げ、繁盛店に繋がるのです。

そのためには、何よりもお客様に誠実でなければなりません。約束を守り、責任を持たねばなりません。「購買代理」の自覚のもと、お客様の利便を第一に考えましょう。プロフェッショナルとしての商品知識の習得も必須です。皆様には、地域社会における生活者の“消費生活の豊かさ”を担う重要な役割があるのです。

本講座が、皆様の自己実現の一助になることを願っています。日々の研鑽に期待しています。

「言ったことはやったことにならない」

「人間の成長は意識的観察の深さ如何による」

「人によるサービスには限度がない」

「お客様の喜びを我が喜びに」

「販売員はお店の鋭敏な触角たれ」(喜多村 実 初代理事長の言葉より)



喜多村 実 (当会創設者 1904~1984)

戦前に東京・目黒で洋品店 **オリオン堂** を経営、我が国初のボランティアチェーン(全東京洋品連盟)を結成して協業化活動を推進する。戦時体制期には商業報国運動に身を投じる。戦後は、苛酷な税制から小売商を守るため青色申告制度の契機となるガラス張り公開経営運動を推進した。商業界の倉本長治氏と並び、小売商の実践的指導者として、多くの商業者に影響を与えた。著書『心の経営』は商業者のバイブルと評された。

『現状維持は退歩なり』-喜多村実先生追悼録- より抜粋 (昭和60年刊：敬称略・肩書きは当時のもの)

喜多村実先生は、未来産業の偉大な発掘者だった。そして流通産業花ざかり時代への啓蒙の門戸開拓者だったのである。

(渥美 俊一 日本リテイリングセンター)

毎年入社式にご出席いただき、飾らないご挨拶のなかに、小売業こそお客様に希望と幸福を与える立派な職業であり、この仕事に誇りと情熱をもととと激励して下さいました。

(伊藤 雅俊 (株)イトーヨーカ堂社長)

先生の展開された小売業運動に触れて、真の小売にめざめた小売業者は、それこそ数えきれないほどの人数にのぼるのではないだろうか。

(岡田 卓也 ジャスコ(株)会長)

先生の教えと励ましを失って一年、私は喜多村学校の一期生としての誇りを持ち、先生の教えの原点に立ち帰って、二十一世紀に向けて新たな飛躍を目指さんとしています。

(中内 功 (株)ダイエー会長兼社長)

