

# イーグルグループ3大方針

## イーグルグループ行動指針

### イーグルグループ 3 大方針

#### 1. 『顧客』の蓄積 ("増やす"仕組みづくり)

- (1) "増やす"とは自らの力で、創意工夫改善し顧客を増やすことであり、外部環境や時代背景に委ねることではない。
- (2) 常にお客様が求めていることを探し、新しいワクワクドキドキを提供し続ける。

#### 2. 『人財』の蓄積 ("育てる"仕組みづくり)

- (1) "育てる"とは会社が従業員の成長に責任を持ち育成環境を提供することであり、従業員の資質だけに委ねることではない。
- (2) 従業員の長所を活かし、長所を伸ばし、人財を蓄積する。

#### 3. 『利益』の蓄積 ("儲かる"仕組みづくり)

- (1) "儲かる"とは企業理念の実現のために必要不可欠なものであり、利益を目的にすることではない。
- (2) 利益は、従業員を守るため、そして会社を存続させるための条件であり不可欠なものである。
- (3) 利益の蓄積によって健全な成長と信用が得られる。

### イーグルグループ行動指針

## 大切なのは「何をするか」ではなく「何のためにするか」

#### 1. 相手を元気にする挨拶

相手が明るく元気になる挨拶はヤル気の源泉。挨拶は元気に自分から。

#### 2. 信頼は「報・連・相」から

「報告・連絡・相談」が徹底されれば仕事は上手くいく。本気・本音・正直な「報告・連絡・相談」は信頼関係をつくる。

#### 3. 反対側から見る

自分の目線と反対側から物を見ると必ず発見がある。相手（お客様）の立場で物を見ると真実が見えてくる。

#### 4. 「仕事」と「作業」は違う

今までよりも良くするために新しいことを考え構築するのが仕事。今までと同じことを繰り返すことが作業。

#### 5. 疑問(なぜ?)は成長のチャンス

疑問(なぜ?)を持ち質問することで仕事の本質が見えてくる。質問は学ぶチャンス、成長のチャンス。