



顧客への利益供与

令和8年2月5日

黒田インターナショナルコンサルティング LLC

黒田 毅

ビジネスの根本は、顧客に対して何が与えられるかである。その対価が利益の構築なのである。

この基本的概念において企業は自己の構築を求められるのである。より大きな利益供与が可能ならば、その受注や販売を実現できるのである。

これらが正しい企業努力の育成であり、その永続性を求めるとき、常在的にそれら現実の永続を企業が実現することを求められるのである。

またこれら経営判断は、健全な判断であり、多様な価値観において企業が存在してもそれら根本性を離れて現実を求めることは不可能なのである。

これら基盤において企業は時代性という向上と飛躍を求めることができるのである。

これら視点においてすべての現実と市場を分析するとき、それらを離れ現実を有することは存在しないのである。

そのためこれら視点は完全に正しいのである。

これら視点から企業の健全性を計るとき、未来における現実の予測が可能なのである。

これらを自らの独立と自立で実現することは、企業が自らの未来を選択できるのである。これらは創造性という新たな未来の実現を可能とできるのである。

これらが自らの未来の実現であるため、企業努力の要求はそれにおいて存在するものである。

これら視点は経営における正しい判断であると考えられるものである。現実の依存して自己を求めることは、自己選択を失うためである。