

「めざせ 日本一！」 — プロの仕事しよう —

「幸せを願って」

NO.242

H26. 9. 10

(株) ユ キ
ダスキン新居浜支店
社長 小野 正師

「厳しい時こそ、自ら学び、動く」

合掌 例年になく雨の多い冷夏の8月でした。全国各地で豪雨による被害が発生しましたが、特に広島での大災害には心よりお見舞いを申し上げます。新聞では、西日本の8月雨量が平年の約2.7倍で過去最多、逆に日照時間は平年の48%にとどまり最少だったと報道されていました。

さて、8月27日(水)に、初めてミスタードーナツフランチャイズ共同体主催の第35回フレンドシップフェスティバル中四国地域大会に参加させていただきました。MD 事業に加盟されているクリーンサービス加盟店にはおなじみですが、未体験の私には新鮮な驚きがいくつもありました。

まずは、

- ① 当然なのでしょうが、参加者の平均年齢が CS に比べ(多分)親子ほどの開きがありました。注意事項の中には「未成年の方の飲酒禁止」と書かれていましたよ。
- ② 加盟店会(共同体)主催の35回目でもあり、エリマネの皆さんのご協力のもと、オーナーさんたちも役どころをきちんとこなされ、大きな盛り上がり箇所をいくつも作りながらも、淡々と進められていました。
- ③ 現場を担う参加者に役立つ意義ある講演会を企画し、楽しさの中にも学びの時間をきちんと作っています。
- ④ MD がさきがけとなった、愛の輪運動の説明と研修生の講演がしっかりプログラムされています。
- ⑤ 加盟店会と地域本部が年に一度の地域大会の目的をはっきり認識し、若い参加者のモチベーションを高め、次へのチャレンジ意欲を更に啓発していること。
- ⑥ 大会に参加することで、MD としての人材育成やスタッフ教育がシステム化され、ビジネス感覚やマナー向上等の促進も図られ、事業部の一体感が醸成されている。

他にも、私の気づかない優れた点が多くあるでしょう。

35年の歴史の中で MD らしさがしっかり作られていることに、ある面うらやましさも感じました。今年に限り、ダスキンファミリーの 50 周年組織員大会が企画され、全国で順次開催されていますが、終了ブロックからは大きな喜びの声が届いています。私たち CS も、昔行われていたようなブロック単位での、例えば成績優秀者を招いてのお楽しみ勉強会等を毎年開催する。周年では、全国大会や海外大会等の報奨を企画する。訪問販売員を多く抱える CS では、年に1回程度のお祭りのなお楽しみ大会が必要だと強く感じました。もちろん、費用も含めて企画・運営も、地域本部・ブロック会・エリア会・個々の加盟店が協力し合って行います。目的は、末端でご苦労いただく組織員さんたちの更なる成長と絆づくりです。そう言えば、組織員 OB の集まりで、誰となく「ダスキンって、何かしら楽しかったのよね。知らない経験や体験させてもらったし、色んな所へ連れて行ってくれたわね。」

と、懐かしそうにおしゃべりしていました。お金だけではない、ダスキンらしさがそこにあるようですね。

そして、もうひとつ強く感じたのが、ファミリーであるMDとCSの相互理解と協力をもっと進めて行く事です。もちろん、生産、ケアサービス、レントール、ユニフォーム等も含めた総合的な交流とコラボが求められます。歴史が古く、規模の一番大きなCSから他事業部をより理解し、協力していく姿勢が必要なのでしょう。

いよいよ9月に入り、下半期に突入します。上半期のスタートが大変厳しかったものですから、何としても取り返さないとはいけません。しかし、あせりは禁物です。じっくり取り組まねばなりません。

自店の話で恐縮ですが、7月の熊本エリアでの成功事例を参考に、こんな事に取り組みました。

- ① まず、他事業も含めた店内全スタッフにベーシック3の契約をいただくことの理解と推進
 - ② 全部門で、ベーシック3の商品勉強・朝一モップ掛けの励行・健康おそうじの再勉強・お試しトークの訓練等の実施
 - ③ 7月からの「お試し祭り」強化、8・9月「社内紹介キャンペーン」「HS ウェルカムキャンペーン」の実施
 - ④ 暮らしキレイBOXは、例年の1.5倍、顧客数の30%以上を発注、予約注文推進
- 8月末の途中結果は、お試し298軒、暫定契約率71.3%、フロアモップ平均出荷数に対しベーシック3の契約数が8.2%の766本となっています。まだまだですが、少しずつ動き出しました。

大切なことは、全社挙げて今何をやっているのか、目的・目標の理解と共有。進捗状況の明示。スタート後の失敗と成功事例の情報共有と改善。そして、その前に、動ける組織づくり、信頼感と一体感のある社内風土、明るく前向きな社風づくり等の、コツコツと地道な基盤づくりが一番大事だと感じています。それらを作ることが、加盟店経営者の責務です。大変難しい時代だからこそ、常日頃からその準備と体質改善に努めます。トップ自らが率先垂範して動き、考えます。ダスキンだからこそできる、先行加盟店に学び、自分の得意分野を活かした理想の加盟店づくりに励みます。厳しい時こそ、待っているのではなく能動的に動くことが大事だと感じています。

10月3・4日札幌での全国経営者勉強会を楽しみにお待ちしております。共に学び、共に動き、共に成長しましょう。

ありがとうございました。合掌

*ダスキン新居浜支店の皆さまへ

雨と湿気の多いお天気の中をレンタルやサービス業務に、ご尽力いただき誠にありがとうございます。

また、ベーシック3のお試しを積極的にご紹介、お勧めいただきありがとうございます。今ツイてるダスキン一番の商品を全員の力を合わせて、お知らせしていく。この事がとても大切だと思っています。

秋・冬の活動がスタートします。前準備をし、分からない点・苦手な面は、マネジャーさん達に教えてもらいながら、少しずつチャレンジしてみましよう。新しい、少し進化した自分を作り上げましよう。子どもたちも、新学期で新しい事に挑戦しています。親も、子ども以上に頑張りますよ～！

ありがとうございました。合掌