

「めざせ 日本一！」  
— 心と力を合わせよう —

「幸せを願って」

NO.251

H27. 6. 5(金)  
(株) ユ キ  
ダスキン新居浜支店  
社長 小野 正師

合掌 新年度に入り、4月・5月とあっという間に過ぎて行きました。5月26・27日には、第13期定時代議員総会が行われましたので、その感想を述べさせていただきます。

毎年、総会には強い緊張感と使命感を持って謙虚に臨んでいます。特に、初めて理事長になった2年前の総会は今でもよく覚えています。恥ずかしながら、最初のおつとめの導師が初体験でしたので、応急的な練習では当然上手いかず、冷や汗(大汗)をかきました。2年経った今も少しは慣れてきましたが、未だに苦手意識が強く残っています。

挨拶も含めた出番が、新旧理事会・総会・第1回理事会と2日間に渡り何度も続きます。もちろん、急なご質問等に対してもお答えできるよう集中力を高め、神経もピンと張りつめたままです。当たり前とは言え、全てを終えた帰りの夜行列車の中では、ご承認いただいてやれやれと言う安堵感と、自分の至らなさゆえの不十分な対応を反省し、次の実行段階に手落ちはないかと、自問自答を続けています。

今期は、3分の2の役員・理事が交代しました。エリア会長である代議員さんたちも、そうでした。若い新しい前向きな息吹を強く感じています。そのせいでしょうか、厳しい状況は変わらず続いておりますが、ご意見やご質問の内容は以前とは少々変化してきたように感じます。

例えば、「システムの統合」についての問題です。ここ数年来の課題ですが、顧客管理システムについては、店舗業務システム(本部開発)と指定メーカー(7社)と自社開発がそれぞれ独自に行われ、顧客情報のデータベース化が一向に進んでいません。今の時代、レンタル業でありながら正確な顧客件数も末端売上・顧客単価・普及率等の数値が推定でしか分からないのは、ダスキン位ではないでしょうか。スケールメリットは生かせず、想像の域を脱せず、理に適ったまともな営業戦略も打てず、未来に向けての政策もずっと中途半端に終わっています。

理想はひとつに統一されるべきですが、問題・課題はいっぱいあります。しかし、50年を過ぎて、これだけ厳しい状況になると、もう待たなしの段階に来ています。理事会・三役会・本部対話でもよく検討し合い、今期中にはどうするべきなのか、方向性を決めたいと願っています。加盟店の皆さまも、ブロック会・エリア会等で話し合ってみてください。本部には、強いリーダーシップを発揮していただくようお願いしていきます。

この2年間で、全国のブロック会を廻り、加盟店訪問を行い、率直に感じた事は「50年間で生じた加盟店間の

格差」でした。50年経てば、売上や組織力を含めた規模の格差が生まれるのは仕方ありませんし、内容がしっかりしていれば大小は問題ないと思います。しかし、これからは経済や社会環境の変化に加え、市場性、地域性、少子高齢化、人口減少、後継者の問題等を抱え、未来はより混沌としてきています。怖いのは、意識の格差だと思っています。あきらめない、流されない、強くなやかに時流対応しようとする意識が大事です。これからも、何としてもダスキンでやって行くだとの、強い意志があるならば、未来に向けての長期的で全体を俯瞰した英断が求められてきます。

未来への投資意欲を減退させず、新事業や新商品・サービス導入にも積極的にチャレンジし、社会環境の変化にもスピード対応します。「全店加入」の問題も含めて、これからも、未来のためにやっておくべきことを、より強力に進めて行きたいと思っています。

また、今回の総会では2日目に、昨年の全国経営者勉強会の講演で大変ご好評を得た、佐藤芳直先生に「学び合い、心と力を合わせよう」とのテーマでお話をいただきました。心に残る、深い内容でした。今回もDVDを用意しておりますので、是非ご視聴ください。この後も、7月23日(木)と11月20日(金)に先生の公開勉強会を企画しておりますので、交通費等は掛かりますが、何かの用事を作っても是非ご参加ください。

全国加盟店会第13期のテーマは、「100年続くダスキンへ」ー学び合い、心と力を合わせようーと決めました。厳しい今こそ加盟店経営者自らが謙虚に学び合いましょう。

例えば悪いかもしれませんが、夫婦の関係に置き換えてみます。結婚前は、互いに赤い糸で結ばれた関係だと信じ、あばたもえくぼに見える程です。新婚時代は、互いを尊重し、立て、褒め合います。10年程は、子どもが生まれ、責任が増し仕事に専念します。20~30年経つと、互いの違いに気づき、あれっこんなはずじゃなかったと不満も少々出てきます。それでも、50年近くになると互いのパワーにも陰りが生じ、若い時のようにはいなくなり、労わり合い助け合わないやって行けなくなります。

本部と加盟店の関係がそうだとはいませんが、「ワンドスキン」の旗印の下、互いに協力し合わなければなりません。時代は大きく変化しています。未来に対し何を残せるのか。今期も、「考動・実践する」加盟店会を、引き続き目指して参りますので宜しく願いいたします。

ありがとうございました。合掌

\* 新居浜支店の皆さまへ

早くも梅雨入りしました。田圃も一面水が張られ、早稲米に続き本格的な田植えが始まっています。日本の四季の移ろいに心が和らぎ、この稲作文化が勤勉・真面目・素直な日本人を育てたのだと思います。争いの絶えない諸外国に比べ、穏やかで平和を愛し皆で助け合う日本人氣質に誇りを感じます。日本人に生まれて良かったですね。

ハーティさんへの今期は、①純増プラス ②ベーシック3への切替とおすすめ ③スタイルクリーナーへの切替 ④オーダーメイドマット3年切替 ⑤留守レンタル袋の活用 ⑥カード・郵貯決済推進 ⑦DDuet 会員入会促進と営業ツール(お客さまに映像をご覧頂く)としての活用等、やるべき事がいっぱいありますが、レンタルと日は別にスケジュールを立て段取り良くすすめて頂きたいと願っています。マネジャーさん達がお手伝いします。