

「幸せを願って」

NO.271

H29. 2. 6(月)
(株) ユ キ
ダスキン新居浜支店
社長 小野 正師

合掌 お正月は暖かく穏やかな三ヶ日でしたのに、半ば過ぎから寒波襲来となり依然厳しい寒さが続いております。全国の皆さま、特に北国及び日本海側の皆さまは呉々もご注意ください。

さて、「職場の教養」1月号の19日(木)・P.22に「経営理念」と題して下記の文章が載っていました。

『「経営理念」は会社の存続や繁栄のために、経営の根底に据えられた大切なものです。全社員が共有し、その実現に向けて、努力していかなくてはなりません。

A さんは入社二年目になります。毎朝の朝礼で唱和する経営理念が覚えられずに苦勞していました。ところが、最近入社した中国人女性の B さんは、わずか三日で、経営理念を完璧に覚えてきたのです。

その姿勢に「単身異国の地でこれから働くぞ」という強い決意を感じ、自身の甘さに愕然としました。

「このままではいけない」と思った A さん。改めて経営理念を読み直し、その言葉を覚えるようにしました。そして、朝礼では、ただ声を出すのではなく、その意味を噛み締めながら唱和するように心がけました。

機械的に読み上げるだけの経営理念では意味はないでしょう。我が社は何を目的にどこへ向かっているのか。そのために自分は何をすべきなのか。折にふれて見つめ直したいものです。』

ダスキンの経営理念は、鈴木創業者が昭和19年のケントク時代に創られたと言われています。戦争真最中の異常な時代に、深遠で高邁なるご自身の価値観・人生観・世界観を、113文字に祈りと共に込められました。昭和38年のダスキン創業から FC 加盟店を募集するに当たっては、商品やシステムの卓越さ、ビジネスとしての可能性も高かったのでしょうか、一番は心躍るこの経営理念の魅力だったのではないのでしょうか。もちろん、創業者に触れ、お話を聞かれた感動が加盟の決意を促したのでしょうか。

私は先代の母親から、ダスキンの経営理念は、幸せに生きる、自分も社会も幸せになるためのバイブルのようなものよ、とよく言い聞かされていました。今は、自社の新人研修の中で2時間掛けて、自分なりの解釈を拙い経験をもとに話させていただいています。加盟店は、それぞれの地元や地域で、経営理念を実践する責任があると思っています。私は未だに、人間関係や経営判断のミス等、自分の至らなさに反省することがあります。そ

の時はいつも、経営理念の額の下で何度も読み直し自問自答を行ないます。

ダスキンとのご縁をいただいて、心底良かったなと感謝しています。ダスキンに育てられ、鍛えられ、ご飯を食べさせてもらい、多くの学びを得て来ました。昔の下士官養成学校である、自衛隊の学校を卒業してすぐ、本社研修働きさんになり、ずっとダスキンの仕事に従事してきました。横須賀にいた17歳の時に初めて、武道館での10周年全国大会で創業者のスピーチをお聞きする機会に恵まれました。世の中にはこんなにすごい人がいるのだ、と身体が震えるような感動をしたことだけが忘れられません。ですから、実家に帰ってダスキンに従事することに何のためらいもありませんでした。今も、ダスキンの仕事が天職であったと、しみじみ思っています。

私は来年、弊社の創業50周年に三代目へバトンを繋ぐ準備をしています。今までは、何とか時代の追い風もあり、真面目にコツコツ頑張っていれば伸びていたありがたい環境にありました。次の50年は、今までにない厳しい時代がやってくるかもしれません。しかし、次代を担う人たちには、更に地域や社会から必要とされるダスキンを創り続けて欲しいと願ってやみません。加盟店経営者は、ダスキン経営理念の実践者であり、働きさん組織員さん達のお手本のような存在になりたいものです。

この2月、3月は、年度治めの時期です。一年の反省をし、来期の計画を立てる大切な時期です。来期の社内モットーを決め、経営方針に基づいた経営計画発表会、部門計画、期首全体会、個人面談、春の政策勉強会へと続きます。社内全員の一体感の醸成と各部門への落とし込みに時間を掛けて丁寧にやっています。人手不足、労務問題、残業ゼロへの取組み、ゆとり世代への対応、そして何よりも業績回復が一番の課題ですが、原因は外部要因よりも内部要因にあるようです。昔は良かったなどと嘆くよりも、社会環境の変化にどう対応していくかが大事です。進化論で有名なイギリスの自然科学者、チャールズ・ダーウィンは、「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。唯一生き残るのは、変化できる者である。」と、説いたそうです。

自分の石頭をコンコンとたたきながら、謙虚にダスキン経営理念と対峙し、自問自答を繰り返し、決まれば素早く動く。その繰り返しで、生き延びる努力をしたいものです。100年続くダスキンであるために。

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

HS では、ほぼ全員が iPad を使うことになり、まずは個別実績処理がこなせるように特訓中です。少々苦手な方は、時間を掛けてゆっくり覚えていけばいいですから、心配ないですよ。更に、営業ツール(道具)として iPad を活用しようと、レンタルフィルターのお勧めに使っています。DDuet のフィルター映像をまずお客さまに見てもらおうと、未使用のお客様の交換時にご覧頂きます。丁度、メンテナンス時期なので、ハンドル類を掃除中に、ちょっと見て下さいね、と。まずは、iPad を手早く動かせるようになる練習です。慣れて、慣れて、使い慣れる事が肝心ですね。

ハーティさんに続いて、店内のタイム社員さんも iPad を使った仕事やスケジュール管理等ができるようにしていきたいと思っています。仕事が少しでも楽しく、やりがいのあるものに変えていきます。ご期待ください。

ありがとうございました。 合掌