

「めざせ 日本一！」V  
— 自発的な考動・整理・整頓 —

「幸せを願って」

NO.282

H30.1.5 (金)  
(株) ユ キ  
ダスキン新居浜支店  
社長 小野 正師

「ありがとう、50周年！」

合掌 寒さが身に染みる年末年始でした。レンタル等で、最後まで忙しく動かされた方も多いと思います。皆さま、お健やかに和やかに新年を迎えられましたでしょうか。平成30年(2018)戌年の幕開けです。

本年は、弊社にとって加盟店創業50周年の大きな節目の年となります。加盟店創業者(実母)である小野由生枝(幸江)が父の商う酒・煙草・肥料等の田舎の専売店を手伝っている時ふと目に止まった一通の手紙(DM)がダスキンとの出会い(きっかけ)でした。そこには、ダスキンと言う新しいビジネスの紹介と経営理念が書かれており、とりわけ「喜びのタネをまこう」という一風変わったキャッチフレーズに目を奪われたそうです。昭和43年8月、松山で行われたダスキン事業説明会に参加をし、ダストコントロール商品・祈りの経営理念・鈴木創業者ご自身の優れた人間性に、これは間違いないとの確信を持って事業加盟を決心したのです。そして、同年9月9日加盟研修会を終え、契約調印した日を創業記念日としました。その日に持って帰ったホームダスキんで、お店の商品(酒瓶や陳列品)を一品ずつ拭き、家中の畳や窓ガラスまでピカピカに磨き上げました。その、真っ黒になったホームダスキンに只々感心し、感動をし、感激しました。そこから、自分一人でもこの素晴らしいダスキンをこの地域の主婦の方々に教えてあげたい、喜ばせてあげたいとの一心で、少しずつ拡がって行ったのです。

創業の頃は、早くビジネスとしての軌道に乗せると言った売上等の数値目標もあったかと思いますが、一番にはこのダスキンを使って少しでもお掃除を楽に、家中をピカピカに磨き上げ生活を楽んでもらいたいとの願いが強かったのだと思います。ある時に母から聞いた話では、当時お店で販売していた酒やビールに溺れて身を持ち崩したり、家庭不和になったりする事がとても辛かったそうです。それが、忙しい主婦の味方となり、家中がキレイになって家庭円満の手助けになるダスキンのお仕事に心が躍り、満たされて行ったのだと思います。世の中を美しく幸せにする仕事に、大きな使命感と喜びを感じたのでしょう。43歳、夢を持ちながらも女手ひとつでの不安なスタートでした。

お掃除好きな母のダスキンと出会った喜びの体験談が、口伝えにじわじわと広がり始めました。やがて、お客様の中からダスキンに惚れ込んだ人たちがシーダーさん(喜びのタネをまく人)となり、シーダーさんが5人10人と増え、それに伴いお客様も加速度的に増えて参りました。

圧巻だったのは、私が20代前半の頃、大三島の無料モニター活動(全軒訪問活動)の応援に行った時の事でした。当時の村上シーダーさんの後に付いて、HDC(鉄パイプで重く、現 HDK を小さくした形の新型モップ)を数本肩に担いで歩いて行きます。ピンポンもない時代でしたから、いきなり玄関の戸を開けて(田

舎は鍵を掛けていなかった?)、村上さんが「こんにちは。今日はね、皆に喜んでもらっている、ダスキンという新しいお掃除道具を持って来たから、とにかく一度使ってみなさい。一度だけ無料だから、遠慮しないでいいからね。」と言いながら、軒並み置いて行くのです。何十本出たのか覚えていませんが、私は表札の名前だけ控えて、肩に食い込む重いハンドルが無くなれば又、車に取りに行くという繰り返しでした。

もちろん、コンピューターもモニター伝票も何もない時代でした。チラシ位はあったのかもしれませんが…。廻れば廻るだけ、お客様が取れた有り難い時代でした。でも、雑巾にお金を出して借りるという発想はない時代でした。その時代としては、レンタル料金は高く感じられたかも知れませんが、仲の良い信頼できるシーダーさんの勧めるダスキンなら使ってみたい。使うと便利で、手離せなかったのでしょうか。今では考えられない、動けば動くほど倍々成長で伸びて行った時代でした。

先日11月10日のワンダスキндиでは、約60組が活動し、2,500軒の訪問、ご在宅が725軒(29%)、モニター軒数111軒(15.3%)、契約軒数41軒(36.9%)でした。単純計算ですが、20名の営業部隊が週に2時間50軒以上を回ると、1回2,000軒の訪問。1年間で40回活動をすると80,000軒。ご在宅率が30%として、24,000軒。モニター率が15%で、3,600軒。契約率が35%で、新規契約年間1,260軒となります。あくまで、机上の計算ですが。

この数年有料モニターとなり、訪問販売法も改正され、何となく個別訪問がしづらくなってきました。それでも、私たちダスキンは訪問販売業です。無理な押し売りや、強引なセールスは50年間したことはありません。地域と一体となったダスキンです。自分が使って良かった物を、自信と誇りを持ってお知らせしていただくだけです。利用するしないは、お客さまが決めます。新居浜・旧西条市内のハーティさんお世話地区は、ほぼ線引きがなされテリトリーが決まっています。担当ハーティさんがお知らせしなければ、誰にも何にも伝わりません。その為に、「喜びのタネ」を配布頂いています。

今一度原点に戻り、ハーティさんのテリトリーお世話活動と営業部隊の相乗効果で、来期は動いてみたいと思います。私たちは、営業会社です。外を歩く、言う気(勇気)を持ってお伝えする。元気で、明るく前向き、笑顔と優しい言葉が自慢の私たちでありたいと願っています。来年は、正に成年。「犬も歩けば棒に当たる」ではありませんが、お犬さんになったつもりで外を歩きましょう。

さて、10年に亘るご苦勞を重ねて頂いたホームインステッド事業部を、今期末(H30.3末)で休業とします。特にHIケアスタッフの皆さまには、お客さまに寄り添った親身なサービスをお届け頂きました。しかし、ホームインステッドの特殊性である24時間365日のお見守りと公的介護保険を使わないサービスには、スタッフ不足と料金設定に限界がありました。今後は、少子高齢化が進む地方の実態に合わせ、七つ葉の健康デリパック事業に特化させて参ります。引き続き、ご支援ご協力をお願い致します。

本年も実り多い健康でお幸せな年となりますよう、お祈り申し上げます。

ありがとうございました。合掌