

「めざせ 日本一！」
— 素敵な人になろう —

「幸せを願って」

NO.235

H 26. 2. 10

(株) ユ キ
ダスキン新居浜支店
社長 小野 正師

合掌 慌ただしい、あつという間の新年のひと月でした。元旦だけは、いつものように朝からお屠蘇もいただき、年賀状を楽しみ、ゆっくりさせていただきましたが、2日目からは何かと用事が入りいつになく忙しい年始スタートとなりました。

仕事始めの6日(月)は地元の年始会、8・9日と三役会で大阪に入り、10日(金)は近畿地域の新春の集い、12日(日)は働きさん(松本良太君)の結婚式、13日(月)から東京に入り打合せ。14日(火)から東海(名古屋)・九州(福岡)・南関東(横浜)・北海道(札幌)・東北(仙台)と新春の集いに全国行脚をしました。飛行機を使っの毎日移動は初めてで、特に16日(木)は、福岡空港を朝7時に羽田へ飛び、横浜での南関東の集いを終了後、雪の心配もあり当日夜の便で札幌に入りました。全国縦断を一日で体験したのも初めて、気温6°の福岡から-10°の雪の札幌まで16°以上の気温差を体感したのも初めてのことでした。札幌駅前では、凍結した道路に足を滑らせたので、コンビニで靴底用の簡易スパイク(約600円なり)を早速購入し安全対策を施しました。南国に住んでいては分からない、驚かされる小道具があるんですね。

重なった東京・北関東・中四国・北陸は、副理事長と専務理事にそれぞれお願いしましたが、地域毎に工夫された全事業部のオーナーさん達の集う年始会は、一度にご挨拶もでき、日本的なありがたい伝統行事です。少々ハードでは、ありますが…。今回の7日間の出張の内、札幌だけが2泊となりましたので、溜まったシャツ等のクリーニングもできました。光原事務局長さんが移動の段取りと道案内を完璧にこなして下さいますので安心ですが、私はご指示通りに動く宅急便の荷物のようなものです(アハハ)。出張や移動が増えてきますと、枕が変わろうと、どこであろうと、いつでもずっと眠れる図太さと、対象や場所が毎回変わるので準備万端、用意周到な細心さも求められます。「大胆にして細心、平静にして周密」なかなかそのようになれませんが、好きな言葉です。

さて、経営委員会・学び合い部会の第1回加盟店訪問勉強会が1月24日(金)に65名の参加者を得て、D丹後支店さん(京都府京丹後市)で開催されました。加盟店訪問勉強会については、色々ご意見があり、本来はザーである本部の仕事じゃないのか、販促の勉強会など意味がない等、意見を言う方もおられました。しかし、クリーンサービスの中では昔から加盟店同士で学び合う風習もあり、とにかく時間も費用も自腹を切って現地訪問をして学び合おうと、高橋委員長・前田部長達が積極的に何かの分野で日本一の加盟店を調べてくれました。丹後支店さんには、ご案内の通り

- ① LED 売上日本一の働きさんの意欲向上と経費削減効果により他事業サービスの追加契約となる好循環
- ② サービス資材の定期的なフルメンテナンスによる顧客満足度アップと解約防止

- ③ ユニークで効果絶大な独自の人事評価
- ④ 社内の情報共有のシステム化
- ⑤ 家族主義的発想によるハーティさんへの愛情大作戦
- ⑥ オリジナルシステム手帳による販促効果アップ

詳細は部会報告に譲りますが、50歳の真名野社長の高潔なお人柄と相まって、知恵・工夫・アイデア・実行力共に最高の加盟店経営者です。働く人々やお客さまに優しい匂いがプンプンする会社です。近頃、優秀な若手の加盟店経営者・後継者や本部働きさんがどんどん育っていますが、新しい人達が集まり、力を付け、実績を上げ、優秀な人材(財)が育てば、未来のダスキンは安泰です。

丹後支店・真名野社長にお会いして感じることは、経営センスの高さはもちろんですが、それ以上に控え目でありながらも志高く、大きな愛情で皆を包み込む温かなお人柄、几帳面な誠実さ等、その人間性の素晴らしさに脱帽し、我が加盟店の同志であることに誇りと感動を覚えます。

人間力なくして、経営力の向上はありません。ダスキン加盟店の代表として恥ずかしくない人間力をまず強化して行くべきだと改めて教えていただきました。あれができない、これがダメと、悲観と否定からは夢や希望は生まれてきません。支店の定礎には「喜ばれる喜び」と書かれていました。お客さまや働きさん・組織員さんが喜ぶ姿を自分の喜びとし、使命とする。真名野社長の真骨頂です。

実は、丹後支店さんのある丹後市峰山町は大阪や京都からJRで3時間余り、自然環境は良い所ですが、正に田舎です(ごめんなさい)。しかし、全国を廻っていて感じるのは、地方にこそ地域密着型で地元から信頼されている優秀な加盟店が多く存在している事です。地方にこそ最高のお店が、地方にこそ目を見張る日本一の加盟店があります。情性を許さず、緊張感を持続させ、自分で自分を高め続ける覚悟を秘めた優秀なリーダーが隠れているのです。私は、その事を同志として尊び、憧れ、自分自身の励みとし、教えを乞いたいと思います。ダスキンは、まだまだ捨てたものではありません。リーダーから経営意欲をもっと高め、常に向上心を持って謙虚に学び合うのです。多くの仲間を守り育てるために、100年続く企業にするために、強くなやかな加盟店を作るのです。本部にも大いなる期待をしています。頼みますよ、本部様。

ありがとうございました。 合掌

* 新居浜支店の皆さまへ

1月12日(日)には目出度く、松本良太君・結子さん(専務・真美さんのお嬢様)の結婚式がありました。松本君は支店のケアサービス部門の将来の幹部候補です。彼の人間力・経営力の向上なくして会社の成長はあり得ません。彼を育て、応援する役が先輩です。すなわち、先輩が現在の殻を破り脱皮できないと、彼の成長を止めてしまうことになりかねません。それだけに先輩の役割は重要なのです。もちろん、本人の向上心・使命感・責任感の強さが一番重要です。4年後の50周年に向けて、次長・小林大二君・松本良太君・石橋一貴君(4月入社予定)達がどれだけ力を付けて行ってくれるか、先輩たちがどれだけ率先垂範し後押ししてくれるか、これから数年が次の基盤づくりの大事な時期です。厳しい時代だからこそ、大いなる夢と目標を鮮明に描き、現状打破に取り組みます。若手への期待と支援、ベテランの踏ん張り着実に歩み、来期に向かいましょう。来期のモットーは、「めざせ日本一」プロの仕事をしようです。宜しく願います。 合掌