

「めざせ 日本一！」
— プロの仕事しよう —

「幸せを願って」

NO.243

H26. 10. 10

(株) ユ キ
ダスキン新居浜支店
社長 小野 正師

「100年続くダスキンへの道は、私たち次第」

合掌 「天高く馬肥ゆる秋」。お酒と食べ物が誠に美味しく、嬉しくありながらも、ちょっと困ったかなと思う爽やかな秋です。もう、飲まない方がいい、食べなくてもいい身体になっているのにね、と誰かさんに指さされました。(笑)

さて、10月3・4日の第7回全国経営者勉強会に、ご参加いただいた485名もの仲間の皆さんには、お忙しい中を誠にありがとうございました。如何でしたか？学びの多い有意義な勉強会でしたか？嬉しかったことが何点かありますので、述べさせていただきます。

まず第1は、勇気ある九州ブロック甲斐会長が次回開催候補地として、手を挙げてくださったことです。札幌大会に決めた時から、これからは可能であれば地方開催にし、全国をあっちこつちと廻り、それぞれの地域やブロック会の活性化につながる大会になることを夢見ていました。有り難いことに、その夢が実現しそうです。東京・大阪を中心に、2年に1度開催されていた経営者勉強会が、地方の特色を活かし自主的に企画運営されるなら、必ずや、より有意義な充実した勉強会となります。次回からがとても楽しみです。

第2には、佐藤芳直先生の講演会が実現したことです。企業の目的は永続させること。そして、100年企業を創ることの重要性や我々加盟店経営者の役割と使命を、丁寧に分かり易くお話しいただきました。先生のお話は、加盟店会ニュースやDVDに詳しく記録されていますので、ご覧ください。佐藤先生から教えていただいた言葉、「恩送り(おんくり)」。親から受けた恩を子に返していく。未来に向けて、何を残していくのか、何を送っていくのか。自分の命を次の命につなげていく。自分の念(おもい)を次に伝え、継いでもらう。自分だけが良ければいいのではなく、周囲や全ての環境とも調和していく。ダスキンの原点を継承し、変幻自在に、生成発展していく組織を、育みたいものです。

50年先には、私はこの世に間違いなく存在しません。だからこそ、自分がいなくなるからこそ、今、私たちにできる最大限の努力をして、できるだけ良い状態で次の代へバトンをつなげていきたいのです。こんな思いは個人的なことで恐縮ですが、孫が次々と誕生してから、そのずっと先の未来を、より遠くの行く末を、何かと案じ、思いめぐらせるようになってまいりました。若い時には目の前の事が精一杯で、そんなことは思いも付きませんでしたのに…。私たちには、先輩から受け継いだダスキンのバトンを、先人の苦悩・苦闘してきた生き様や生き方を学び、それに習い、より磨きをかけて、次に申し送って行く責任が間違いなくあると思うのです。

勉強会資料の表紙には、「強くしなやかな加盟店」をイメージした緑の若竹の写真を載せました。杉やヒノキのようにまっすぐに伸びた大木ではありませんが、1,500店が台風や嵐にも負けずに、しっかり支え合っています。少々揺れて傾いたとしても、必ず元に戻ってきます。そして、土の中では目には見えない地下茎でつながり合っています。それは、全国のそれぞれの地域や地元へ深く根付きながら、根っ子に祈りの経営の理念と創業者の悲願を宿している姿なのです。これが、私のイメージする「100年続くダスキンへ」強くしなやかな加盟店づくりです。

第3は、勉強会のメインイベントである分科会についてです。

この2年、実際には1年半ほどになりますが、「実践・考動する」新しい加盟店会として全役員・理事、そして、全国から選ばれた16名の若手が、それぞれの役割と責任・使命を担い、忙しく精力的に動き研鑽してくれました。私は、その自ら手間と時間を惜しまず自主的に動き知恵を出し、汗を流していただいた、その事に対し心より敬意と感謝を表したいと思います。残念ながら、私は他の用もあり、ひとつの部会発表しか見ることはできませんでした。不参加の方も含めて、DVD に録画したものを各地域本部に送付しますので、是非4つの部会全てをご覧ください。

今回の勉強会には、50年を過ぎた今のダスキンの厳しい現実と目の前の問題解決を、どう図っていくのかという待ったなしの現状を突破するためのヒントが随所に感じられました。本部も新事業を含め、スピードを持って改革に努めてくれていますが、実は我々加盟店自身にこそ自ら変わらなければならない課題を多く抱えているのです。論より実践、動くことが何よりも大事です。過去を大切にしながら、より良い未来に向けて、現在を変えていく。自らが能動的に動き、変わって行く。今回の勉強会が、そのきっかけとなり、皆さまの思考・行動・意識に変化が起こりますように。大変生意気なことを申し上げたかもしれませんが、私は、皆さんと一緒に手をつなぎ、ひとつになって互いに学び合いながら、前向きにダスキンをやっていきたい。そのように、願っております。

最後になりますが、本大会を主管いただきました北海道ブロック会・工藤会長を始め、北海道地域本部・森田本部長他関係者の皆さまに心より御礼と感謝を申し上げます。そして、裏方で経営理念幕にアイロンをかけていた泉さん。懇親会にも出ず最終調整に余念なく不寝番を務め、最後のツアーが帰ってくる日曜日まで事務局を守った光原さん。本部の信頼できる実力派、小野さん、竹之内さん。全地域本部長や山村社長始め本社役員の物心両面のご支援も含め、陰で支えていただいた皆様に深甚なる感謝を改めて捧げます。

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

秋祭りが近づいてきました。朝夕が随分涼しくなり、季節や日中の温度差等の変化に、体調を崩さないよう気を付けてください。しかし、暑かった夏に比べ凌ぎ易く、ありがたい時候です。

上記の話は、全国加盟店会の2年に1度の経営者勉強会についての感想を述べています。全国的にも、消費税増税の影響があり大変厳しいスタートとなっている状況の中での経営者勉強会が開催されました。私も理事長の立場でこの2年間、まず皆さんのやる気を上げ、一体感を醸成し、意識と行動の改革に着手してきました。様々な意見や価値観を持った加盟店経営者の集まりなので、なかなか難しく四苦八苦しましたが、少しずつ理解者も増え機運は盛り上がってきました。そういう意味では、多くの支援を得て、近年にない素晴らしい大会となったと自負しています。厳しい時こそ、なにくそ負けないぞと、気を引き締めることが大事です。しっかり学び勉強もして、行動を変えていく。とにかく動いて行く。前向きな思考、意識、実践力が重要です。

お陰さまで、ベーシック3(ララ・シュシュ・スタイルクリーナー)が順調に成長しています。有料お試しになり、頭とトークの切り替え、お試し後の再アドバイス(健康おそうじブックレットの活用・朝一モップの習慣づけ等)が大事です。契約率も50%を優に超えています。今一番ツイてる BSC 3を中心にお知らせし、お客さまの更なるお役に立っていく。祭り明けからは、キティちゃんのキレイ BOX が入ります。忙しくなりますが、段取り良くお勧めください。マンジャーさん達が、同行応援しますので遠慮なく依頼ください。来年からは、現お客さまにも BSC 3をお伝えいただきます。皆で、力を合わせて丁寧に進めて行きますので、宜しくご協力ください。

ありがとうございました。合掌