

# 「めざせ 日本一！」Ⅴ — 自発的な考動・整理・整頓 —

## 「幸せを願って」

NO.283

H30. 2. 5(月)  
(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！Ⅱ」

合掌 今年の冬は、例年より冷たく厳しい寒さが続いています。インフルエンザも流行していますので、体調管理には充分気を付けて下さい。

さて、先月に続いて今号も、50周年に関連した事を書きます。

平成30年9月7日(金)に、創立50周年式典並びに社長交代式を行います。50周年を迎え、創業時の苦労を振り返り、感謝と反省を心に刻み、新たな未来に向けての飛翔の時としたいと願っています。会社や組織にとって、トップが交代するという事は、大きな意味を持ちます。船井幸雄先生は、組織の優劣はトップで99%決まると言い切ります。特に、中小企業は絶対です。その事を知らされた社長には、覚悟と決意が必要です。只、中小企業の社長は有り難いことに、死ぬほど忙しく、知らず〃に勉強をさせて貰います。また、しなければなりません。考えようによれば、これほど面白い嬉しい立場、職業はないのです。

私は、母より、平成元年5月12日(512の日)、20周年の年に社長のバトンを受け継ぎました。新社屋を建設し、そのお披露目も兼ねて、近隣の同業加盟店や地元の有志も招いて盛大に開催しました。午前中の記念式典で、私は皆の前で、母より「会社の実印」と「古ぼけた布のダスキン経営理念幕」を手渡されました。会社の実印は、正にお前が全責任を持って一緒に働く仲間の事を一番に考え、お客さまの為に休まず一所懸命に働きなさいとの無言の教えでした。口の悪い先輩が、社長と言うのはええ格好をするものではなく、最終首吊り責任者業なんだぞと、脅かされてもいましたし。業績が良い時は皆のお陰、悪くなれば全て社長一人の責任だぞ、と。ダスキンの経営理念については、言うまでもありません。

お陰様で、時代の追い風と皆の支えや頑張りもあり、小さな失敗やミスはありながらも順調に伸びて来ました。会社経営に、お金と人の苦労はずっと付きまとうと言われながら、正しくその通りで、小さな蚤の心臓(?)はいつもビクビクと震えていました。顔には出ませんが、今もそうです。お金がないのは、首がないのと一緒で、昔は月末に皆のお給料を払うと手元には一円も残らず、その日のレンタル売り上げの一部から生活費を借りるような日々でした。ダスキン商品の仕入れは、本部に現金で先に振込む仕組みでしたし(今もそうです)。内緒ですが、いつか銀行の担当者には、手持ちの札束(100万円)でほったたけを引っぱたいてやると恨んでいたものです。もちろん、今はそんな事もなく仲良しですよ。

本当に、有り難いことに人には恵まれました。もちろん、縁が続かず、退社されたり、やめて頂いたり、想いが伝わらず、ご迷惑を掛けた事も何度かありましたが、多くの人生の先輩・友人・同業者・取引先・本部

の方々に温かく支えられ、教えを受けました。共に働く仲間の皆さんにも、助けられました。実力以上に、運に恵まれ、多くの人の力をお借りしながら、ここまでやって来られました。つくづく、自分はずいていたなあと感じております。そう言えば、亡くなった父が「人を泣かしたら、いかんぞ」と、よく言っていました。主義主張の合わない敵対する人はもちろんいましたが、いじめられている弱い人の手助けができるように、子供の時から生きて参りました。

幸い、次男正人は、私以上に良い所を多く持っています。もちろん、歳も若くまだまだ未熟な点が一杯ありますが、温厚で誠実・真面目・謙虚でありながら、理想高く、正義感もあり、皆の事を一番に考えられる包容力もあります。成功の三条件「素直・プラス思考・勉強好き」も、充分備わっています。働きさん、ハーティさん、仲間や周りの人々を大切にしながら、新会社・新事業を含め、精力的に働いてもらいたいと願っています。

来期のモットーを決めました。「**営業力強化！**」ー**全員営業、皆でフォロー！**ー です。50年前の何もなかったゼロスタートの時を思い出し、謙虚に一軒一軒訪いながら、ダスキンの良さをお知らせしてきた、原点に戻ります。私たちは、本来が営業会社です。各部門ごとに、営業部隊を編成し直します。ホームサービス事業部でも、30名の体制を作ります。通常のハーティさん活動とは別に、割り切って毎週3時間を貸して頂き、3名10チームで自分のお世話地区以外にモニター活動を行います。お礼金は、時給・モニターお礼・新規契約お礼を含めて、3時間の活動で5,000円を目指します。詳しい説明会は2月の2・3日に行いますので、指名をされたら、まず奮ってご参加下さい。そして、50周年の新たなスタートに、貴女の力を貸して下さい。来期の営業部隊に参加する事は、名誉な事です。

そして、個別実績処理を行っている iPad を、更に営業ツール(道具)としての活用を勧めます。これからは、ダスキンの強みであるアナログ面にプラスして、デジタル面をどう強化するかが課題となります。お客さまとの接点である日々の触れ合いには、今まで学び磨いてきたマナーや5Sレンタル・\*プロの仕事・人間力をより高めて参ります。iPad は、ダスキン・コンシェルズとして手助けをしてくれますので、使い方をついで学び合っていきます。常に自分自身を高める学び合いが続きますが、仕事こそが必然的にその人の能力と人間的な魅力をアップしてくれます。仕事が、自分自身を成長させてくれます。最初は嫌だなあ、面倒くさいなあと思っても、前向きにやってみると必ず新しい自分を発見できます。学ぶことは楽しく、力と喜びが湧いてくるものです。

どうか、50周年の大きな節目を皆さんと共に、謙虚に前向きに受け止め、更なる進化に繋げる努力をいたしましょう。

ありがとうございました。合掌

#### \*プロの仕事

- ① スケジュール管理を日々徹底します。「今日の仕事は、朝8時までには終わらせませす」
- ② スピードアップ。お客さまへは、24時間以内に回答。すぐやる、クセづけをします。
- ③ お客さまや会社からの依頼・伝言は、必ずメモを取り、復唱し(相手の思いを汲み取る)結果報告をします。
- ④ 書類や伝票類は完全記帳し、次の人の余分な仕事やミスを増やしません。