

2020.11月12日

No1

外部の情勢の変化に対応する

今年の上半期 純増額は 総合で 340万円超という記録的ほどの好調です。このペースで行くと、新規顧客だけで 2600万円ほど獲得せきたります。これは皆さんの努力の賜物ですから、とても嬉しい事なのですが、どうも手放しては喜べません。

というのも コロナウイルスの影響で、ガクッと落ちた売上を穴埋めするために、その純増額が吸収されちゃうからです。

恐らく パスモ凌いでいた得意先が、年明けあたりにいよいよ解約となつた時、本当の純増額が見えてくるのではないかと思います。

そのため 費用は嵩むのに、売上げは、ほぼ横這いという状況が続いており、財務的に厳しい現実と戦っています。

次亜塩素酸水へのネガティブキャンペーンによる失速は残念ですが、それでもエコライフ事業部の加湿器部門の売上げは大変好調です。（全員が超多忙です！）

そしてなんと、ついに、ダスキンの本部も 加湿器レタルをはじめるとします。（地方でテストしてから本格的に全国展開の予定。）株式会社ほうみ流のシステムを参考にして仕組みを構築したいと相談を受けましたが、本部流のビジネスモデルの考えがあるようです。

これらの情報はすべてオーブンにしたのですが、新しいサービスを立ち上げるにあたり、

「困っているお客様の方を向いて内容を組み上げるのか、「自社の利益目的で」ビジネスモデルを作るので全く違うサービスとなります。

洗って何度も使える物を捨ててしまい、環境への配慮よりも利益を優先する事もどうかがサービスが どうあるべきか？ よりも どうすれば信頼されるか？ と考えてしまうと、消費者には受け入れて貰えないのは、と思います。

ダスキンの本社も、別の柱となる事業を生み出したいと考えているのだと思います。

外部情勢は目まぐるしく変化するので、今までと同じ事をしていたら、ある時に私たちの会社の価値は無くなってしまうからです。

特に、一社との取り引きが大きすぎて、依存している割合が高…場合は危険です。価格や納期など相手の要求に応えなければ受注する事が出来なくなり、売上げが半減するような事にならなければなりません。

半減でも致命的ですが、オールワーンの場合、100%の失注となります。

これは、自社の主導権を相手が握っている状態です。

市倉定は経営戦略といふ本の中で、そりながらより、事業の多角化をすすめています。

これは以前にも書いていますが、今一度書きたいと思います。

2020年11月12日

NO.2

全ての畠達へのビジネスへ手を出るのは非常に危険で成功する確率は低いですが、自社の得意分野を活かして多角化をするのです。

弊社の加湿器はその一つです。

・定期訪問・メンテナンス・リユース・サーキル・衛生や空間マネジメントに長けている会社が更に踏み込んだ内容で満足いただける事になるのでシナジー効果が期待できます。

事実、今注文いただいているお客様からは「他社には無いサービスなので比べようが無い」と高い評価をいただております。

今までと、ダスキンの全国の売上げが下がると、一緒に衰退していく他ありませんでした。下がるスピードはゆっくりとはいえ、やはり危機感を持ち、自分達の会社の主導権は自分達でしっかりと握らなければなりません。

不況だけではなく、取引先の業績に左右されるのも、外部情勢に対する対応できていない事になります。どうぞ社内の加湿器部門の売上げ状況を見てみるとバラツキが目立ちます。地域特性だけの問題でしょうか? ルートに乗れないとか、様々出来ない言い訳が並んでいませんか? 簡単に問題がクリアできるならば、とくにこのビジネスを始めていた会社も多くあつた事でしょう。困難だからこそ、競合が存在しないのだ、という事を忘れない下さい。店長同士のコミュニケーションをうまく行っている店の例を真似て下さい。

のんびり構えているうちに、また同じサービスをやる会社が増え、空白だった市場が埋まってしまい、ダスキンの売上に依存した体質から抜け出せなくなり、働いている人達を守れなくなります。観察・方向つけ・決心・行動。 前にも話した OODA ループです。

いつも先回りして動く癖を身につけましょう。全店のスピードも揃えたいところです。

以前にも書きましたが、会社はいつまでも存在するわけではありません。

ある一つの使命を果すために集めた集団で形などないのです。

例えば…、中央分離帯などに雑草が伸び放題になってしまい、車と人の接触事故が起るそうな所があり、地域の為に有志が立ち上がり皆で草刈りをする事にしたとします。この時集めた人たちが起業家、創業者と呼ばれる方です。

この場合、使命は地域の人々が安全に暮らせるよう、街を綺麗に保つ、といった所でしょうか。有志が集めた理由は、はっきりしています。形はありません。

定期的にメリリ込むことで、子供達も安心して通学でき、運転手からも良評判で感謝されています。

やがて依頼される地域が増え、機材を導入したり、人を増員したりすると、

2020年11月12日

NO3

役割分担するようになります。

年間スケジュールを管理する人や現場でお茶を用意する人、機械を専門的に扱う人などです。少し脱線しますが、ここで考えたいのが、

現場で作業している人にお茶を提供する役目の人は、仕事は「お茶を配る」事でしょうか？ それがありません。地域の為に草刈り、安全性を保つのが仕事です。その為に集まつかられます。その中で役割としてお茶を提供し、作業するチームのパフォーマンスを下げないようにしているだけです。営業を担当する人が居るとするならば、どれだけ早く、丁寧な仕事をするのか、まだ知らない地域の人々へ知らせる事は喜びとなりでしょう、感謝されるからです。

さて、ある時隣町にも草刈りをするグループが出来た事がわかりました。

それまで自分たちに頼んでいた地域の人々は、隣町の方へ仕事を依頼するようになって行き、仕事をどんどん減らしていくます。

理由は、自分達のグループは人数が増えて行くに従い、最初の使命感を持たない人がかかり、次々作業するやる気の無い人が混ざったのです。だらだらと長い時間かけて作業をする。ポケットに手を突き込み、くわえタバコで仕事をする。服装がだらしなく換擲も出来ない人達がいたのです。隣町のグループは、新しい制服をしっかり着て、清潔な髪型で言葉遣いも丁寧。よく手入れされた道具を持ち、綺麗な車でやってくるのです。動きもキビキビしています。

やがて自分達に頼む人はいなくなり、チームは解散する事になりました。これが廃業倒産です。

ここではやり直すために、あえて金銭は発生しないようにしましたが、会社とはこのおなじのです。私達は最初に使命感に動かされ会社を立ち上げた人に、その内容に共感して集まりました。同じ目標を持ってチームで臨んでいます。使命を果たせなくしたら解散するだけです。地域の役に立てない、質の仕事をしていたならば、営業活動をしきはなりません。迷惑がかかるのです。最初の草刈りのグループが自分達の仕事への取り組み方を改めずに、営業活動をするならば、営業立ち始めこそで可い。隣町を知らずに申し込んで地域はもとより哀れます。

私達は、御名前を受け続ける為に、様々な努力をし続けていかなくてはなりません。

新しい事業の柱を立てる為に、決断・実行するのは社長の役目です。

同じ使命を果たすチームとして、私達が提供するサービス内容はしっかりと伝えして実行するのは、

一人の責任です。今まで考えた仕事している人は自分の周りには居ないと感じるでしょうか？

外部情勢の影響を受けてはいけないのは、会社だけではなく、

私たち、一人一人のあるべき姿なのではないでしょうか？