

令和4年度の新しい年に向かって

令和3年12月20日
穂積啓三

令和4年は人間力向上の年に!

今年も怒涛の1年が過ぎようとしています。
理想は何ももしなくても、自らの考えで、行わなければならないことを気づき、理想の組織に向かって行くことをいつもイメージしています。
ですが、現実はなかなかその様には行きません。
アチコチの店で色々の問題が噴出し、その解決策の為に多くのエネルギーを使った様に思います。

私たちは一体何の為に仕事をしていますか
決して利益や売上の為だけではありません。
私たちは世の中に貢献しなければ、私たちの存在感はありません。
貢献が最初で売上利益はその後なのです。

では皆さまの仕事は世の中に貢献していますか
先日作業+貢献+成長と話しました。
交換作業だけして、世の中に貢献しているといえるのでしょうか

私たちはもっと質の高い仕事をしなくてはなりません。
グッドはグレイトの敵・・・なれる最高の自分を目指すのです。
自分の力の120%を出す・・・流されて仕事をしない・・・同じ仕事を繰り返さない
そうです、一人前と一流は違います。
作業だけしているのは一人前です。そこに貢献が加わると一流になります。

貢献は気持ちだけでありません。
商品知識を深める、お客様に分かりやすい様に説明の方法を模索する、お客様の気持ちを理解する
営業は売上利益を上げる為ではありません。
私たちの商品、サービスを知らないお客様に情報を提供し、お客様の利便性を高め、世の中に貢献する為です。
であるならば、お客様のお困りごとの内容をこと細かに聞かせて頂く営業を行わなければなりません。
3人活動でお試しを置く、営業も、結果的には使用してお客様に喜んで頂く営業ですが、事業所用の営業及びレンタルは、徹底的にお客様の状況をお聞きし、本当にお客様にとって必要だと自信を持ったときにお客様に提案します。
闇の中を進むような営業は慎むべきです。

また、家庭、業務のレンタルもお客様のお困りごとを聞かせて頂くのが本当のレンタルです。

対話が必要です。

対話はお客様の何が必要なのか、必要でないのかの対話です。

世間話しが対話ではありません。

対話はお客様の状況を知る為で、売り込みであってはなりません。

決して必要もないのにお客様に商品、サービスをお届けしてはいけません。

さて、事業の根幹はマーケティングとイノベーションと言いました。

マーケティングとはお客様の今ある満足をもっと高めること

イノベーションとは今ないお客様の満足を創り出すこと

私たち株式会社ほづみはこの2つの事業の根幹を持っています。

ダスキン部門とエコライフ部門です。

ダスキン部門でもイノベーションは必要ですが、エコライフ部門は次々とお客様の満足を創り出しています。

株式会社ほづみは未来に向けて

4対3対3政策を打ち出しています。

4がダスキン事業部門、ケア事業部門、ヘルスレント事業部門

3がエコライフエア―東京部門、ケア部門、法人営業部門

残りの3が今全く予想していない事業部門です。

現在過去のM&Aにて膨らんだ債務が多く残っていますが、この2~3年で債務を整理し、2~3年後には残りの3の新事業部門に進出する予定です。

その為には、人材の育成が急務です。

現在型の話をしてはいますが、型によって全てのレンタルマン、全ての働きさんが名実ともにワンランク上の位置に登らなければ、とてもおぼつかないと思います。

型の目的は人材の育成です。

この型を実現すると、今まで各店、各個々でバラバラに行っていたサービスの基本が、どの店でも同じサービスに統一されます。

この基本を覚えたのち、自分自身の独自のサービスを構築して頂きたいのです。

しかし型を作り過ぎて自由性を損ないたくはありません。

企業は人です。

人の育成が急務です。

その人の人間性以上には企業は成長しません。

今後も株式会社ほづみが成長し続ける為には、今いる方々の成長なくしては考えられません。

是非とも、新しい年に向かって、またその次の新しい年に向かう為には、皆さまの人間力、仕事の姿勢、なれる最高の自分になる、自分の力の 120%の力が出せることに全力を傾けて頂きたいと願っています。

全員が成長出来る様な環境にならなければ、4対3対3政策は実現しません。

来年も理想像に向かって、全員で研鑽を積み、会社のレベルを上げ、内部へのエネルギーを外の世界、お客様へせめて80%は使っていく組織に是非ともなりたいと思っています。