

2022.1.13

粘り強く、ゴツゴツと成長遂げる

新しい年を迎える事ができました。

本年も宜しくお願ひいたします。

昨年の1月に書いた社長通信の内容が、今年の自分にと、耳が痛いと感じます。組織として毎年成長できているのだろうか？と悩ましく感じます。改革に着手し、少しずつ変化している店もありますが、同じ問題を抱えたまま、一年が経ち、全く解決していない店もあるようにも思えます。

売り上げだけが增加して、人の成長や店づくりは牛歩にも及びません。

2年前の1月は、店の土台を愛で築く話を書きました。

「本物のサービスは本物の店からしか提供出来ない。ボロはいつか必ず出る」
営業が喋りで見せかけを良く取り繕っても、中身がそうではないので信用を失う。
という事です。そうなるまで営業のモチベーションも下がると、別の時に書いています。
2年経ても、同じ所で足踏みしています。一つ一つ計画を立てて、

ゴツゴツと取り組む大切さを改めて感じます。

私自身も、昨年立てた目標の中で成長できなかった事は無く、

土台がしっかりしていないと、その上の建物を立派にしても叶えたいと反省しています。

因みに昨年は、障がい者雇用拡大、健康優良企業認定、システムのクラウド化を目標としていました。取り組んではいたものの、結果的に何ひとつ達成するに及びませんでした。理想ばかりが先行していきそうですが、

一つずつ成長遂げて行けるように、粘り強く努力して行きたいと思っております。

今の会社、事業全体に目を向けても、あれこれと手を広げるばかりでどれも軌道に乗ってはいません。過去にスタートした取り組みでいつの間にか立ち消えになっている事の、なんと多い事か!!

会議のたびに書いてあるノートを振り返ると、情けなくて笑ってしまいます。

高収益、高賃金を目指している筈に、収益率は低下いつづけています。

年末に西新宿で打ち合わせをした時に、昨年の1月に取り組むと決めていた事がどれだけ進捗したのかを聞きました。

それは、自店の顧客のHPを、一件一件インターネットで調べて、

どんな仕事をしているのか？今の契約内容は本当にベストなのか？

関連施設でお役に立てる所があるか？という事を調べて、時には減らす

2022. 1. 13

No.2

時には減らす提案も交えても、今ベストの状態、になっているかを
確認する事です。そして、良..提案を横..広げる努力です。

やはり、全件はき..るり調べて取り組めては..ないようでした。

出来ている担当者と、そうでな..担当者の差があるようです。

繰り返して伝えていますが、お客様..事を知らずに営業活動をする、
押し売りとなる可能性にあります。

また、折角取引..た..だ..いるお客様が、どんな生業で社会貢献しているのか？
どんな理念や使命を掲げているのか？と興味を持つ..のも悲しい事です。
無味無臭の西己達屋にな..てしま..ます。

私達の仕事は、Amazonの通販とは違..、同じお客様に同じ担当者が
定期的に接点を持つ強みがあります。その強みを生か..き..れて..ない
のは勿体無..事です。世の中では求める内容が早..速度で変わ..て..ます。
現在では、ネットを用いてお客様が自分で探して自分で買うのが当たり前。
対面販売を凌駕していますが、その中でも、自分の事を良くわ..か..てくれる店、
その他大勢では..ないワン..の店は定期的に購入する先として選ばれる
流れも出てきています。

レビューも信用できなくな..てきた昨今、一度のネット注文がき..かけでも、
対応次第では、信用を獲得して御最..員に与える事が可能です。
で、あるならば!!今、申し込..のお客様を待たせたり、手厚..対応が
出来ないのは大問題です。更に、今、取引..中..のお客様方は、他の店と、
あらためて比べられても弊社を選ん..て..くださ..るような対応..が出来て
いるだろうか？と、年の初めに真剣に思..巡らせた..い..ものです。

ダスキン..東京全体の会議に出..ると、その差をハッキリ..感じます。

選ばれない店は、顧客が減る一方のはずなのに、その努力をしよう..と..しない
ようです。淘汰されるスピードは加速して行くように思います。

身の引き締まる思..です。

昔、日経トップリーダー..対談にNAC創業者 西山由之名誉会長に出..ていた
加盟店は大きく三つのタイプに分けられる..と語..て..いました。

- ①本部の指導通りに行動する店
- ②指導通りにや..たりや..ら..なか..たりする店。
- ③何度言われてもや..らない店。

2022.1.13

No3

や. 1.1リやらなかりする. 中途半端な店も. せいぜい中堅止まりで成長しなくなる。と語られていました。現在. おおよその予想通りになっているとも語っておられました。

これ話は会社内の取り組みでも同じ事だと思います。

やると決めたら実行する. やり遂げる. 全店でやる. 必ずやる.
やっているか確認する. 口うるさくチェックする. 習慣になるまで粘り強く取り組む.
今年はここに重点を置きたいと思っています。

各店の店長は. 何を優先して取り組むべきか. 課題は理解している事でしょう
今年一年間 集中してやってみるのはどうでしょうか?

毎日. 毎週. 毎月. どれくらい進んだか? と自分で自分をチェックするのです。

計算によれば毎日1%成長すると. 一年で37倍になるそうです。

僅かな成長でも侮れません。

さて. 年末年始. 自分と向き合う時間をゆくり取られた方もいるでしょうか?

生きる目標を深く考えたり. 人間を磨く為になにか新しい事を始めようと決心した方もいるでしょう。

あ. という間に忙しい日常に流されてしまわぬよう. 寝る前の自分だけでも. 今日一日. 正しい考え方や振る舞いが出来ただろうか? と. 振り返りと. 明日から今日の反省を踏まえてどう生きるか? と考えてみるのはいかがでしょうか.
環境が変化しない事に悩んでいるならば. まず自分が変わらなと.

働く人が入れ替わっても解決しません

きっと来年の今日も変わらぬ問題に悩まされている事でしょう。