

会長通信 4 年 9 月号 レンタルにお伺いしているお客様の営業生産性の向上

令和 4 年 9 月 1 日
穂積啓三

本当のほんとに何とかしなければなりません。政府の政策が迫ってきます。今までは 500 人以上に適用されていた健康保険・厚生年金保険の適用拡大が今年 10 月より 100 人以上の事業所にも適用となります。1 週の所定労働時間が 20 時間以上、月額 88,000 円以上、継続して 1 年以上勤務見込みの人に適用されます。そのための費用が月に百数十万かかります。また労働基準監督署より調査が入り、労働時間の厳格化の勧告を受けました。また毎年時給が増加しています。その他働く環境を充実する為に、ドライブレコーダー、スマートフォン、ジンジャー、営業インセンティブ、W ワーク、パーキング代、属託医などなど多くの費用の増加がみられます。又今まで賞与、退職金、雇用保険、生命保険、アイアイ保険などを行なってきました。このままでは働いて頂いている方々に心地よく仕事をして頂く環境を確立する費用が、会社の生産性を上回り倒産に近づいてしまいます。以前にもお話ししましたが、1 人当たりの年間の稼ぎ高が給与の原泉になります。最低一人当たり最低でも 1000 万と言いましたが、ほとんど実現出来ていないのが現状です。現在レンタル効率を高める為に、各店にて顧客交換を行い、1 人当たりのレンタル金額を上げる、1 時間当たりの稼ぎ高を高めることを目指してルート編成ミーティング毎月 1 回開催していますが、なかなか思うように進んでいません。もっとスピードを上げて、最低 20%は勤務時間を少なくするか、20%の売上の増加を図って頂きたいと思えます、しかし、もしルート編成が実現したとしても 20%程度です。現状の政府の推し進める政

策にはまだまだ不十分です。

私たちは新規のお客様をいつも探していますが、よくよく考えると足元に多くの新規が眠っています。そうです、毎日レンタルに行くお客様、毎日サービスに行くお客様です。私たちは既存のお客様の追加新規、紹介だけでなく、業務用はネットで検索し、もっとお客様の情報を取り寄せ、計画を組みお客様との関係を深めなければなりません。家庭用も同じです。テレアポ、ライン、公式ライン、メール、アンケート、見積もりなどなどを駆逐しもっと関係を深めなければなりません。全員でどの様にすれば、掘り起こせるのかももっともっと研究してみようではありませんか。

レンタル効率を上げようと言いましたが、営業効率は是非 2 倍の生産性に引き上げたいと思います。現在ほづみの営業費は売上の約 10%以上かかっています。ここを半分にすることができれば、大きくほづみの生産性が向上し、倒産の憂き目を見なくなります。今後は働いている時間は充実した仕事を行わなければなりません。会社も働く環境作りに最大限の努力をしています。「少し損をして生きる」が基本です。会社も少し損して活動しています。そこに働いて頂いている方々も「少し損をして生きる」自分の会社から受け取っている以上をお客様に返すのです。そうすると良い循環が生まれます。

1 日の働く時間が短くなり、年間のお休みも増加しています。一人ひとり自分自身の給与は自分で稼ぎ出さなければなりません。その気概と仕事の質が求められます。レンタルの生産性を

120%に、そして営業の生産性を 200%に、どうしても新規のお客様の獲得は資金がかかります。

レンタルにお伺いしているお客様の営業生産性を劇的に向上させなければなりません。その為にはレンタル屋、交換業務から完全に脱却し、お客様のお困り毎を見つける姿勢、営業する姿勢、お客様へお試し又は見積書を最低 1 件は提出出来る組織体に、各々が目標をしっかり持つ、自分が担当しているお客様は減らさない、必ず純増する体制に至急に作り上げていく必要を痛感します。