

2023.5.11

No1

未来予想と、打つべきところに手を打つ

今回出した未来予想は、コロナ特需で業績が良かった店舗が世の中の落ち着きとともに下がっているのが目立ちました。後半だけの数字で計算すると、危機的な店があります。

店長の営業指導の実力や、これまで純増するために作った仕組みの差が出てくる年になりそうです。

思えば過去にもリーマンショックや東日本大震災という大きな壁が立ちちはかりました。その度に考え、工夫をし、乗り越えて純増(続けて来ました)。しかし、現在は、その時純増していた店舗さえも初めての年間純減となり、今後成長が危い状況です。

早めに手を打ち、作り直さねば、万年純減の赤字店舗となり、

最終的には閉鎖統合する(い)ようになります。

たくさんの人が働いている店舗を私たち責任者は、なんとしても守りたいと願っているのでは無いでしょうか？

今回の結果を他人事ではなく自分事(自分の責任)と受け止め、

考え、運営の仕方を改めなくてはなりません。放置したら、そこで働いている人たちは被害者となってしまいます。

現在、自身の営業経験が少ないまま、店長、マネージャを務めている人も居ると思います。まずは、自分が売り上げの守り方、増やし方を学び、

知識だけの頭ごかしにならぬよう実践で身につけて成果を出せるようになることと人を育てることは出来ないう。

これを機に、雑務や管理業務よりも優先すべきなのは社員の生活を守る動きに力を注ぐ事なのだ気付いてくれたらと願っています。

それらもやらなくてはならない仕事ですが、それらを完璧にきっちりやっていたのにクローズした店を私は見て来ました。

本当に真面目に、忙しく働いて来たのに、そうやってしまったオチも多いのです。

考えさせられます。私にも、事務店長、評論家店長になってしまったら同じ事になります。その下で育成された方も同じ事になります。

さて、驚...にこのタイミングでまさに渡りに船という人が電撃入社してくれました。NACさんで育成トレーナーを務めておられた「菌部さん」です。これまでゼロスタートの新店舗のローンチに携わり、基礎売り上げを作る為

2023.5.11

No.2.

全国を飛び回り、何店舗も手掛けてこられた方です。

そして営業パーソンをこれまで何人も育てきた方です。

これまで(株)ほづみで大切にしてきた仕事をする上での考え方や理想、商材やサービス、営業戦術に、菌部さんの育成力が加わるならば、強い組織になると期待できます。

穂積会長が「決めた型通りに行動して欲しい。これは残りの生涯をかけてやり遂げる!!」と昨年宣言をしましたが、最近では「型」という言葉すらも聞く事になくなり、どの店舗もやらなものが当たり前になっていて、それを報告するだけになってやしないかと心配していました。しかし、習慣づけをするトレーナーが居てくれるならば、皆が喜びを感じながら成長して行き、いずれは普通に仕事をしているのに勝手に成果が現れるようになるだろうと感じます。まずは店長、マネージャ自身もコーチングを受けて、大きく変化してくれるのを期待しています。その時必要なのは謙遜さ、素直さです。穂積グループで長年働いて来た方々としても、学ばせていただく立場、自分へ下の立場の方だと考えて、教わった通りに行動するのが一番の近道です。私自身、教わるつもりです。今までの自分流、プライド、店のやり方は捨ててしまわないといけません。

さ、と、菌部さんの入社情報だけに先に広がり、どんな方なのか? 厳しいトレーニングを受ける事になるのだろうか? と不安になっている人も居るでしょう。

さ、と、本来の営業の楽しさ、レンタルサービスの楽しさを知る事に出きると思います。安心してください。かつては、私も営業時代は、最初の研修こそ大変だと感じましたが、その後は人に喜んでもらう事で自分も嬉しくなり、それを仕事として生活の糧にできるなんて、幸せだなあと感じたのを思い出します。

これまで、そういうレベルまで短い期間で教えられる責任者が少なく、

これまで行き届かなかった部署にも血液が行き届き、会社の隅々まで活き活きと動ける環境になる事を願っています。

若く、社員達の成長にも大きな助けとなるはずです。

各店を回ると思っていますので、店全体で歓迎し、協力いただきたいと思います。

思っています。共に力を合わせて頑張りますよう。