

件名: 5年8月会長通信 5年後には超優良企業へ

今回は損益の話しをします。たまたま銀行より5ヶ年計画書を作成して欲しいと言われ、やむやむ作成に取り掛かりました。しかし筆が進みません。何故なら現状は大変厳しい状況で先が見通せないのです。純減が続き、期待していた加湿器が失速し、先に希望が持てません。皆さならこう言う現状を突破するには一体どの様に考えますか？ダスキンを分析すると家庭用は減少していますが、業務用は伸びています。加湿器は微増です。しかし菌部効果により今までレンタルの方々のお試しが月間200件程度だったのが600件程度まで伸びてきています。またレンタルコース以外の試供品も伸びてきています(どれだけ伸びているのか不明)。家庭用も全く伸びる方策が無かったのが、方策が見つかりつつあります。

事業の良し悪しはお客様に喜んで頂く量といつも言っていますが、私たちはまだまだ喜びの量が不足しています。先日こんな話を聞きました。「本当はお客様に商品の再提案をしなければならないのに、寝ている子を起す事になるので、提案するのを躊躇していた」私たちはお客様に喜んで頂くはずではなかったのですか。契約日より時間が経てばお客様は変化します。その変化に応じてお客様に提案し続けなければなりません。

仕事の効率化も必要です。レンタルコースの組み方もお客様の言う通りにしていませんか。レンタルは自らが主体的にならなければ効率が悪くなります。レンタル中の待ち時間はありますか？順番も左周りが基本です。レンタル中の移動の時間を少しでも少なくするのが生産性を上げるコツです。各店による顧客交換、社内での顧客交換が必要です。今まで3人で行っていた仕事を2.5人で行うのが、生産性を上げるコツです。レンタルコースを密にするのです。レンタルの時間を空け、さまざまなムダを無くし、営業の時間お客様へのサービスの時間を増やすのです。私たちの商品サービスを毎月何万人ものお客様がご利用になり、売上という代金を支払って頂いています。十分世の中に貢献出来ている商品サービスがあるのです。もっと私たちは自信を持って良いと思います。営業は売上を上げる為ではなく、私たちの商品サービスを知って頂くためです。決定はお客様が行います。試供品はお客様に知って頂く最高のやり方です。

損益の話しに戻ります。今期の売上増は期待が持てません。現状では最低プラスマイナス0が精一杯ではないかと思えます(でも本当は最低2%は上げたいと思えます)。しかしレンタルの生産性、営業の生産性を、また余分な経費の削減により最低1ポイントの減少をしたいと思えます。1ポイントとは人件費を含むすべての経費を売上の1%減少させることです。

たった1%です。売上が減少しているのに、人件費も経費も増加はあり得ません。そして前年より1ポイント減少させるのです。無理なことは言ってません。やれば必ず出来る事です。もし経費を1ポイント減少させれば、約2400万の利益が生まれます。昇給の原資が出ます。売上も上がらず、経費も下がらないでは昇給の原資はありません。そして2年目から5年目までは売上を年間最低2%増加させましょう。ケアの売上を増加させましょう(増加は出来ます)。ヘルスの売上増、ターミの増、川和町の増加、そして業務用、家庭用、加湿器の売上を2%伸ばしたいと思えます。そして人件費の生産性、その他の経費の生産性を上げ、売上が上昇しても伸びを抑えます。家庭用の前日TELも無くします。すると1年目には経常利益4.76%。2年目には6.45%。3年目には8.13%。4年目には8.71%。そして5年目には9.67%、金額にして2億3000万と超優良企業に躍進します。是非原理原則を守り、目の前の事に全力を尽くそうではありませんか。

明日より今日です。今が最も大切です。今しかやるときはありません。必ず出来ます。無理な数字ではありません。全員で前に向かって進みましょう。