「 めざせ 日本一! 」 - プロの仕事をしよう -

「幸せを願って」

NO.240

H26. 7.10

(株) ユ キダスキン新居浜支店社長 小野 正師

合掌 今年の梅雨は、例年よりも気温が低く、私の住む四国では比較的凌ぎ易い日々が続いています。全国の、皆さまは如何でしょうか。体調管理には、充分お気を付けください。

さて、6月27日には、学び合い部会の最後の4回目加盟店訪問勉強会が宮城県のダスキン大河原さんにて行われました。有り難いことに毎回参加者が増え、今回はお世話役も含めると60名を超える多人数となりました。オーナーは、2代目猪刈博伸さん、実弟の幸司さんとがっちりタッグを組み、地域密着型の素晴らしい加盟店経営に取り組んでいます。独自のユニット戦略、女性組織の戦力化、事業の多角化と、細やかな配慮と工夫の行き届いた明るく若い元気な会社です。

何よりも大事なことは、トップと NO. 2の信頼関係と役割分担が機能的に醸成されていることです。毛利元就の「3本の矢」ではありませんが、特にダスキン加盟店の場合には、同族経営が多いと思います。もし身内が争うことになれば、これほど醜く悲しい事はないでしょう。反対に信頼し助け合える関係が築けるものなら、これほど力強く幸せなことはありません。家族でも友人間でも、苦しく厳しい時ほど助け合い、支え合うことが大事です。経営も人生も同じ、学びの連続です。猪刈ご兄弟に大きな教えをいただきました。感謝です。

後は、加盟店会ニュースの詳報をご覧ください。そして、10月に札幌で行われる経営者勉強会に是非ご参加ください。 私たちは、ダスキン加盟店の同志として互いに学び合い、切磋琢磨し合って、成長を続けたいと願っています。自分の店だけが、一店だけが上手く行く筈はなく、皆が力を合わせて、少しずつ伸びていく事が重要です。自分だけ、今だけのエゴや、一方的な批判と対立からは、次代への夢や希望は育ちません。自店をどのような理想の会社にしたいのか、ビジョンを描き、そのために学び続け、まず牛歩の如く一歩一歩の実践を続ける必要性を強く感じます。当たり前のことを当たり前に愚直に続ける。10年以上続けると当たり前が当たり前以上の社風となり企業文化となり、一体感を生み、実力が備わるのでしょう。オーナー自らが、謙虚に学び、実践し続けることが大切です。

さて、2日程時間が空き、その後も仙台での会合続きでしたので、四国へ一旦帰るよりもと、初めての岩手・花巻へ寄ってみました。ある方に、花巻なら地元百貨店のマルカンへ行って、ソフトクリームを食べてみなさいと教えていただいたので、夫婦で行ってみました。そこは、昔懐かしい6階の大食堂です。小さかった子どもの頃をぱっと思い出しました。滅多に連れて行ってはもらえませんが、年に一度位、何かの機会に「さあ、今日は好きな物を一つ注文していいよ」と言われ、「わあ〜」と走って行って、ウインドウの中の美味しそうなメニューとにらめっこです。恥ずかしながら、卑しかったのか、いつも注文したのは、一番高い「エビフライとハンバーグランチ」でした。もちろん、マルカンでも一番右上にありましたよ。午後の3時でしたので、ちょっと我慢して、家内は例のおすすめソフトクリーム、私は生ビールと冷風麺(×冷麺)にしました。何と、そのソフトクリームは大きさが普通の3倍以上、しかも値段は170円です。家内はスプーンが付いていなかったので、いつものように上からペロペロとなめ始めました。私にも、食べろ食べろと無理に勧めます。私には、ビールがと思いながらも、一人では無理だろうと思ってちょっと手伝いながら、周りを何気なく見ると、皆さんお一人に一個ずつ注文なさって、ニコニコ笑いながら美味しそうに召し上がっています。ああ、ここに来ると一人で一個、愉快に幸せな談笑

ができるのでしょうね。そして、次の驚きは、巨大ソフトクリームの正しい食べ方(花巻流)は、割りばしで上からつまんで溶けないようにキレイに食べるのです。花巻には、喜びのタネが一杯蒔かれていて、街中が幸せに包まれているのです。

ご存知のように、花巻といえば宮沢賢治さんです。記念館を巡りながら、宮沢賢治さんの心がイーハトーブ・岩手・花巻に今も息づいているのを強く感じました。花巻が大好きになりました。

「雨にも負けず」

雨風雪丈慾決い一味あ自よそ野小ににに大はしつ日噌ら分くし原は付けのららがそしこ定きれのよがずず暑だがに四のとにしず林のよががまたがでいる動園忘松管がよるが、ない、食にしず林のぶきのかない、ない、食いい

今回の旅でも、二つの失敗がありました。一つは、仙台から新幹線の切符を勘違いして盛岡まで買い、降りた観光センターで宮沢賢治記念館を訪ねると、それは花巻なので戻ったこと。二つ目は、携帯電話を忘れ、ある方の電話をお借りしましたが、私の掛けたい番号は当然登録されていないので、用をなさなかったこと。日々、勉強の積み重ねです。記念館では、心して家内に「注文の多い料理店」、孫に「月夜のでんしんばしら」、自分に「星めぐりの歌 CD」を買って帰りました。

ありがとうございました。 合掌

*ダスキン新居浜支店の皆さまへ

6月のフェアーでは、皆さんの多大なるご協力をいただき誠にありがとうございました。22回目にして、まだまだ進化するフェアーです。皆さんからの反省や改善のご意見を参考にして、来年は更に良いものにして行きます。来年のフェアーは4月に、すわらじは8月頃に変更予定です。決定次第、早目にご案内します。

新年度に入り、ベーシック3の有料お試しに変わりましたが、少し動きが鈍っております。まずハーティさんの頭の切り替えをお願いします。「無料だから、とにかく使ってみてね」は、もう過去のお話です。たった、600円で4週間、ダスキンが自信を持ってお勧めする3点セットを使い方アドバイス付きで、丁寧にお伝えください。自信を持ってトークも切り替え、ご使用途中での再確認お電話の仕方を店長・マネジャーから教えてもらってください。

私たちの前向きな気持ちや行動が大切なお客さまに、伝わって行きます。皆さんのお力添えを宜しくお願いします。