

「めざせ 日本一！」  
— 心と力を合わせよう —

「幸せを願って」

NO.252

H27. 7. 10(金)

(株) ユ キ

ダスキン新居浜支店

社長 小野 正師

合掌 いつもありがとうございます。

6月は、26日(金)に熊本において「ダスキン後継者ネットワーク 第12回熊本大会」が開催されました。大会テーマは「情熱」—志高く熱い思いを持ち続けよう—でした。大会長は、HOT九州24会長の池田大信さん(D熊本)でした。おもてなしの心にあふれ、しっかり統制の取れた大会であり、企画内容も素晴らしいものでした。

私は、理事長になった3年前から、全国に9つあるダスキン後継者ネットワークの代表者会議と、この全国大会には必ず参加させていただいております。初めて参加した時の印象は、加盟店には優秀な若手がきちんと育てているな、との嬉しい思いでした。安心しました。商売は厳しくとも、これだけ優秀な人材(×材)がいれば将来のダスキンは大丈夫だと単純に安堵したものです。

若手は未来です。若い人たちが間違いなく将来のダスキンを担って行きます。そう言えば、私自身も本社の後継者育成の会や別働隊等で、魅力ある体験や高度な勉強のチャンスをいっぱい頂き、育ててもらいました。当時は本社も、加盟店の若手を育てようと目いっぱい資金と手間暇を掛けてくれたものでした。お陰さまで、全国に仲間ができ、ダスキンに自分の一生を掛けることに迷いはなくなりました。その上、先輩のあの人のように成りたい、もっと勉強しなければ、と大きな励みになったものです。

未来投資の一番は、若手への投資、すなわち学びの機会を多く作り、体験を積んでいただく人づくりにあると思います。どんなに現状が厳しくとも、未来には投資し続けねばなりません。今回の熊本大会は、そういう意味で若手の成長振りが頼もしく感動的な充実した内容となっていました。

今期の全国加盟店会では、5月の総会で「3室6委員会」の委員会活動を承認いただきましたが、その中でも未来推進室・(仮)未来希望委員会を新設して全国の9つの後継者ネットワークより、9名の代表の方々に委員として入っていただきました。加盟店会委員会のキックオフは、7月23日(木)となりますが、本部委員会も含めた全委員会が2年間掛けて、どのような成果をあげられるかとても楽しみであり大きな期待をしています。

話は変わりますが、若い頃に、尊敬する先輩から「出る杭は打たれる」とよく言うが、少々出た位の生意気さだとガツンと打たれるので、打ちようのない程大きく出ればいいのか、と諭されました。その時は、何か分かったような、分からないような気分でしたが…。

この年(還暦)になると色々な組織や団体で、若手の優秀な人材に接した時、嬉しくなり、より大きく伸びて欲

しいなと希望と期待に心が動かされます。ところが、中には悲しいかなその人(先輩や上司)のクセや性格なのでしょうか、伸び盛りの若手や前向きな発言者に対し、できない理由や批判ばかり言って、人の足を引っばる人が出てくることがあります。

私たちが若い頃は失敗や出過ぎた事も多く、周りに一杯迷惑を掛けてきました。でもできることなら、未来ある若手を励まし、少々の失敗など恐れるなど、手を差し伸べ引っぱってあげられる存在になりたいなと思っています。

「足を引っばるより、手を引っばろう」。先輩は、後輩に多くのチャンスを与え、カバーやフォローをしてあげられる存在でありたいものです。若手の前向きなチャレンジが歴史を変えてくれます。未来への希望を、魅力ある若手に託して行きたいと思っています。

先月にも述べましたが、今期は加盟店会として本部に協力し、全国の顧客情報のデータベース化、そしてシステムの統合に向けて取り組みたいと考えています。もちろん、その目的や本部と加盟店のメリット等も鑑みながら進めてまいります。会員の皆さまのご意見も承りますので、ご協力ください。

これから、暑い夏に向かいますので、体調管理にお気を付けてください。

ありがとうございました。合掌

#### \* 新居浜支店の皆さまへ

冷涼な梅雨日が続いています。極端に蒸し暑くなく有り難いのですが、地域的な集中豪雨もあり、地球環境の変化を近年強く感じています。

さて、たんぽぽ通信でもお願いしました、本部がこの数年力を入れて進めている「DDuet」について、ハーティさんを含む店内全スタッフの皆さんに強く関心を持っていただきたいとお願いしています。

世は正にネット時代です。特に、若い人や子供たちはスマホやタブレットを自由自在に駆使しています。新たな社会問題も生まれてきていますが、特に仕事や商売をしている人には、私は関係ない、興味ない、では済まされない課題です。特にお客さまは、千差万別です。クレジット決済もそうですが、自分には必要ない、お客さまは現金で下さると安心してはいけません。レンタルの不満や解約理由の一部には、現金やおつりの用意が煩わしいと苦情が出ています。家計簿代わりに使ったり、マイルを貯める楽しみをお持ちのお客さまは、少額でも公共料金でも毎日の買い物でも、全てカードでお支払いになります。お金に対する意識も高く、カード決済で済ますの方が預金高も多いと統計が出ています。

私たちは、サービス業のダスキンです。お客さまのご要望には、スピード対応しなければなりません。是非とも、DDuetをご理解ください。スマホかiPad(ダスキンから格安リース)でチャレンジなさってください。

特に、DDuetは、自身の勉強や営業ツールとしても効果的に活用できます。あらゆる商品知識や営業トークが学べます。サービスマスターやメリーメイド・ターミニックスの技術サービス(エアコンクリーニング等)についても、簡単に映像でご覧いただき、難しい説明も不要です。とにかく、まず使い慣れて自分のものにする事です。

世の中の変化についていく事はなかなか大変ですが、いざやってみると意外と簡単でもあります。お客さまのために、前向きにチャレンジしてみましよう。

ありがとうございました。合掌