

件名: 4年12月会長通信

4年12月会長通信

経営とは

11/25 将来のほづみ経営者又は店長養成講座、ほづみ塾に参加させて頂きました。柳井正の経営者になるためのノートをテキストとして約1時間くらい議論しました。そのとき経営とは何ですかと問われ、すぐに答えることが出来ませんでした。みなさん経営とは何だと思いでしょか。

その時のメンバーは背中では引張る人、社会を作る人、価値を提供し続ける人、先を読む人が経営者、思想を元に社員を引っ張って業績を上げる人、より良い社会にして貢献したい、方向性、働く人の幸せなどの意見がありました。

さて皆様はどの様な意見でしょうか。その日早速調べてみました。よくよく考えれば小宮一慶さんの経営理論は耳にタコが出来るほど、もしかしたら100回以上聞いています。長い長いCDですのでついつい本質に行きつきません。いつも言われていたことは経営の3原則・1.方向づけ、2.資源の最適配分・3.人を動かすのこの3つです。よくよく考えれば長い時間この3つのどこかの解説にすぎません。今回改めて確認したのは、経営の基本、根幹は・方向づけは何をやって何を止めるかということ。・資源の最適配分は人物金をどう最適に配分する事が出来るかということ。・人を動かすはいかに自主的に工夫してわくわくしながら仕事をする事。

経営はバランスです。どれか一つが突出しても上手く行きません。私たちは長くダスキンをやって来ましたが、ダスキンオンリーでは株式会社ほづみの未来はありません。ダスキン事業は利益が出ています、しかし、過去の営業の結果今の利益があります。現状の利益をどんなに出しても、株式会社ほづみの未来はありません。現在の利益を将来の株式会社ほづみの為に投資していく必要があります。何の事業を行うのか、何の事業を止めるのか。どこに店を出し、どこを閉じるのかも経営的に考えなくてはなりません。将来に向けての最善最適の方向を模索するのが方向づけです。

私たちは本当に人物金を最適に配分する事が出来ますでしょうか。いかがでしょうか。皆様の営業方法はポイントが合ってますでしょうか。残念ながら皆様一生懸命仕事をして頂いてますが、ほとんどの方は営業のポイントがズレています。皆さん自分流なのです。営業をするにはまず営業の基本を学ばなければなりません。野球でもサッカーでも基本を学ばなくて相手と戦える訳がありません。自己流で野球サッカーの練習を一日何時間しても技術は向上しません。基本を学ぶ必要を痛感します。レンタルも同じです。レンタルも資源の最適配分人物金をどう最適に配分する事が出来てません。やはり自己流レンタルです。営業と同じように基本を身につけなければ本物のレンタルに到達しません。

今回店長の型でほづみはテレアポを株式会社ほづみの中心に置くと決めました。また、今準備中ですが全体の家庭用、事業所用のレンタル指導員を置く予定です。テレアポ研修も始まりました。現在は新規のテレアポ営業の研修ですが、既存レンタルのお客様へのテレアポ、解約のお客様へのテレアポ、新規顧客へのテレアポの研修を行います。レンタルを行って頂いている方全員、店長、副店長、営業事務全員がテレアポ研修を受けて下さい。レンタルの方も一日一件が出来ている方は必要ありませんが、出来ていない方は全員隙間

テレアポを行って頂きます。今後レンタルの研修も行います。何度も言いますが人物金を最適に配分する事、人を動かすはお客様にピントの合った私たちの商品サービスの意味を的確に届けられる、お客様のお困りごと、お客様の思いに焦点が合った営業、レンタルにしていかなければ、このままだとほづみは潰れてしまいます。自分の仕事が成果が上がっていますか。柳井正の経営者になるためのノートは経営とは成果を上げることと言っています。小宮一義は経営は正しい努力の積み重ね、その正しい努力を積み重ね、結果が出るまで積み重ねると言っています。

本当に今の営業のやり方で成果が上がっていますか、本当に今のレンタルの仕方で成果が上がっていますか。何度も言いますが経営とは成果を上げること。正しい努力を積み重ねること。では営業もレンタルも成果を上げる働き方をお教えしなければならなかったのに、残念ながら今までは営業もレンタルも約90%は各人の自己流に頼っていました。ピントが外れていたのです。この90%を最低50%の基本に、更に50%の自己流を積み重ねたいと思います。この経営の危機の時期に皆様でもう一度経営の基本を勉強し、正しい努力を積み重ねれば必ず結果が出るよりよい株式会社ほづみ、ワクワクの株式会社ほづみを目指して、全てがピントの合った、今日一日最適最善の仕事を目指して、未来ある会社には是非ともなっていきたいと願っています。