

令和5年新しい年に向かって

令和4年12月19日
穂積啓三

株式会社ほづみは新しく生まれ変わります。

企業は何の為にあるのかと思いますか。企業は企業の存続の為にありません。企業は目的を達成するための道具です。では目的とはなんのでしょうか。そうです、貢献です。志です。前年私たちは日本?最高の快適空間創造企業にすると宣言しました。この目的を達成する為に企業はあります。とう言うとう働く働きさんは犠牲で良いのかと聞こえてきます。しかし、働いて頂いている人たちが不幸で本当に目的が達成されるのでしょうか。また、働いている方々がいきがいやりがいを持ってイキイキ働かなければとても目的を達成することは出来ません。まず人の幸せが基本中の基本です。働いて頂いている人の幸せなくして目的の達成はありません。

さて、今年は4月より型を実行し、また年末に店長の型を決定しました。7月に価格改定があり、最近では久しぶりに純減の怖さを実感しました。純減により価格改定がほぼ帳消しになる恐怖を味わいました。企業は最終的に利益を出さなければやっていけません。では聞きます。

利益はどこから出てきますか。経費を削減するか売上を増加するか。との声が聞こえてきますが、売上の増加は貢献の質と量です。売上は上げようと思っても上がりません。世の中に対する貢献の量と質が高くなければ売上に結びつきません。商品サービスの圧倒的な差別化が必要です。お客様に喜んで頂き、私たちがそれによって働き甲斐を獲得してイキイキワクワクお客様と接することにより結果的に成果が表れます。私たちは私たちのメンテナンスにもっと自信を持って良いと思います。先日加湿器の納品先リストを頂きビックリしました。数千件のお客様に数千台の加湿器が入っています。需要はあるのです。メンテナンス加湿器、メンテナンス付き空気清浄機に競争力はあるのです。

さて、今までの私たちを振り返ってみて、いかがでしょうか。12月の会長通信に営業も、レンタルも、営業事務も自己流と書きましたが、質の高い本当にお客様に貢献できる企業にするためには、もっと私たちの質を高めていかななくてはなりません。私たちはお医者さまと同じです。お客様の状況よくお聞きし、処方箋を作るのが営業及びレンタルです。「ところで」「ちなみに」は魔法の言葉です。質の高い営業は売り込む事ではありません、何故私たちの商品サービス使用しているのか、使用しようとするのかのお客様の気持ち、状態を聞き出すことが営業及びレンタルです。

仕事での結果が出ると仕事での存在感、仕事でのやりがいを獲得できます。みなさん会社に出社するときにくわくわくしますか。本当にやりがいを獲得すると会社に来るのが楽しくなるはずです。

では質の高い、やりがいのある会社にするためには一体どの様にすればよいとお思いでしょうか

そうです、やはり私たちの仕事の質を高め一人ひとりが生産性のある仕事をするのが結果的に、働く私たちをイキイキさせ、結果的に余裕のある企業へと発展させてくれます。

その為には、会長通信でも言いましたが、営業力、レンタル力のある会社に変身する必要を痛感します。

来年は少し筋肉痛の起こる状態になると思います。いままでぬるま湯に浸?かっていた様に感じます。自己流営業から型の営業へ、自己流レンタルから型のレンタルへ変身していかなければ本当に社会に貢献しているといえませんが。

経営の3原則は1. 方向性 2. 資源の最適配分、3. 人を動かすです。人という資源をそれぞれが能力を最大限発揮していく必要があります。みなさま大きな能力が備わっています。しかし、残念ながらその能力が全開の方も多くいらっしゃいますが、まだその能力を出し切れていない方も多くいらっしゃいます。

来年は皆様の隠れた能力を全開させ、ほんとうにお客様の喜んで頂ける、世の中に貢献できる、本当の意味で日本最高の快適空間創造企業になるための質の高い企業に一段レベルをアップし、是非とも変身したいと思います。

新しい年は営業力を上げ、人間力を上げ、レンタル力を上げる年にしたいと思います。株式会社ほづみは新しく生まれ変わります。