



目標達成

立秋も過ぎて丑の年も3分の2が終わりました。季節は夏の終わりを告げて秋への入口へと移っています。この所、夏の厚さは厳しくなり春や秋が短く日本の四季を味わえない気候になっています。彩花の夏はエアコンキャンペーンで盛り上がり目標を達成しました。今この1秒の集積が1日となりその1日の積み重ねが1週間・1ヶ月・1年となって気がついたらあれほど高く手の届かないように見えた山頂に立っていたというのが私たちの人生の有りようです。まさに彩花のスタッフはこれを実現しました。お互い発展して助け合えるそんな関係づくりをしてこれからも成長して行きたいと思えます



お客さんは大切な友人

営業が嫌いだった。でも、お客さんは大好きだった。

だから、売る側と買う側、どういう関係性がいいのかわからなくなった。お客様は神様で本当にいいのだろうか？それとも殿様になったほうがいいのだろうか？ずいぶん悩んだ。世の中の常識と自分の感覚はずいぶん違う。だから、凄く迷った。自分の感覚のほうを信じるのは、勇気がいる。それでも自分の感覚を信じて「お客様は大切な親友」だと思って仕事していたら、なぜか突然すべてがうまく流れ始めた。営業も大好きになった。

大好きな人と、わざわざ戦う必要なんてない。大好きな人を神様にする必要なんてない。

お客さんは、仕事を通じて一緒に人生を生きていける、人生を共有している、

大切な友達の事を思うように、お客さんのことを真剣に想うから、

本当に価値ある仕事を作ることができ、自信を持って提案することが出来る。

そう考えて仕事してみると、どんどんやるべきことや、やりたいことが溢れてきます。

一緒に人生を生きている、人生を共有している、大切な親友のことを想って、

今日も必死に考え動き続けます。



「作り出す」

いつも同じやり方をしていたら、コツを掴み技術は取得できますが、それでは、本当の仕事は望めません。

常に何かやろうと一歩先のことを考えて、仕事を「作り出す」ことで本当のお客様が出来るのです。それには、お客様から喜ばれる仕事を見つけ出し、お客様との関係を深めて行くことです。喜ばれる仕事を勘違いして、お客様の要望のみ対応してはいけません。お客様はお掃除を我社にどうして依頼しているかを考えるのです。キレイにして貰う為にプロをお願いしているのに、自身がなさそうな対応では信頼を失うのは当たり前です。お客様が望んでいることは何か、問題点は何かを見つける、それが本当のプロの仕事なのです。挨拶と笑顔の明るい受け答えをして、お客様にきちんと対応していけば、そこからコミュニケーションが生まれて

お互い共通の話題が広がり、お掃除に繋がり、喜ばれる仕事が出来て信頼も生まれるのです。

そのことが「作り出す」仕事なのです



リスクの差で成長が変わる

仕事をして行く中で、どれだけのリスクを負えるかで成長の差が変わります。誰でも、クレームや初めての仕事は嫌な事です。しかし、このことに立ち向かわないと成長は望めません。

ここで前に向かって進んで、失敗しても、その影には沢山のチャンスが眠っているのです。誰でも、失敗を心配したり、最初の仕事は不安を抱えるのは当然のことです。ここで逃げる人と、どうかしてやり遂げる人では、人間としての大きな差が出てくるのです。難しい事ではありません。何事も、前に向かって進んでいけばいいのです。

ただこれだけの差で人間の成長に天と地の差が出てくるのです。又、このことが出来れば沢山の仕事や人が集まって来て、人間としての権利を握ることができるのです。どんどんリスクを負った仕事を引き受けて成長して行きましょう。



社長を退任すること

25年前お客様ゼロからのスタートで会社が出発しました。

社長になる人は特別な人と思っていたので、先はどうなるか不安でいっぱいでの始まりです。35歳でマイホームを建てて、25年のローンを組んで残り21年、39歳での独立は無謀です。とにかく何かしないと生活が成り立ちません。

お客様探しに目を光らせながら毎日が必死でした。

会社名「サービスクリーン彩花」と名付け、運営資金ゼロ、スタッフもゼロからのスタートで毎日が営業の連続で1年後に70万の基礎売上を作っていました。営業・作業も全て自分で行い寝ずの作業もありました・・・そうすると、おもしろいように売り上げが伸びていきました。とにかく下請けはしないというポリシーで、歯科・クリニックを新規訪問で契約して行きました。どうしてこのような職種に目をつけたかという、環境的に地域に開業医が開院している時期でもあったからです。サービスを大事にして、院内をキレイにするというミッションを持って開業する先生が多かったのです。

資金ゼロからのスタートだったから、支払い間違いのない業種とも思いました。我社と同じような清掃業者やビルメンさんが営業していない空白地でもありました。また、ビルメンや不動産の仕事は下請けで、価格が安くなります。

直接、お客様を獲得すれば、その分お客様に安く、スタッフにも賃金を高く払って喜ばれる良い仕事出来るのではないかと発想です。その理念を持って仕事をしていたらお客様が増えて、いいスタッフが集まって来ました。

前職の時の部下2名と息子2名も入社して、地盤が出来ました。一人で初めた仕事が25年、今ではスタッフも30名近くになりました。その息子2人がさらに彩花を後継して次の代を繋いでくれることになりました。

長男 持田恭央を社長、次男 持田建三を専務と任命し、新たな「クリーン彩花」が走り出しました。

「おもてなしの心」でスタッフが一つになってお客様に喜ばれる仕事をして、地域に密着した彩花を作り上げて行って欲しいと思っています。これからもご愛顧のほどよろしくお願い致します。



クリーン彩花の経営理念・信条

◆経営理念

- 1.お客様を通じて人生が生まれ変わるチャンスにする
- 2.他人には喜びの種まきをする。
- 3.チームワークよく積極的な心構えで仕事をする。
- 4.物心共に社員の幸を求め続ける

◆我社のミッション

- ・おもてなしの心
- ・想定外の気づきの働き
- ・見返りを求めない
- ・「考える時間」を作る
- ・呼ばれる前に気づく
- ・リピートが来る接客

◆企業目標

- 1.商いを通じて人のお役に立つこと
- 2.地域に根ざす経営
- 3.自社の発展と社員の豊かな生活を築く

