



彩花新聞

節分をさかいに季節は春へと向かっていきます。時代は過ぎて季節の趣も変わってきましたが、出来るならばほんの少しだけでも先人たちが楽しんできた季節の移ろいを感じながら、この時の速さを少しだけゆっくりと感じていたいと思う今日この頃です。この新聞を待って頂いているお客様が増え、発行するに当たりとても責任を感じています。お客様と信頼関係を築くために必要なツールになっているのが新聞かもしれません。「新聞が出来ました・・・」と訪問するとお客様は受け入れてくださいます。これからも情報をキャッチして心に残る新聞を発行していきたいと思ひます。



予定をこなすことが目的ではない

スケジュール表は、1週間のはじまりの朝に必ず確認する。優先事項を優先した生活の意識を高めるためだ。当然、スケジュール表通りに行かないことも起こる。長引く会議につきあうべきか、習いごとを休むべきかなどの判断が必要になる。時間管理にこだわる人だと予定重視になってしまうが、1週間の目標が明確であればそうはならない。自分の役割と目標を改めて思い出すことで、自信を持っていま何を優先すべきかを選択できる。その結果、消化できなかった予定がたくさん出てくることもあるだろう、だが、問題ない。時間ではなく、大事なことを優先したマネジメントの結果だからだ。急ぎの用事から対応する人生は、常に時間に振り回されて終わる。だが、優先順位に基づいて毎週を計画し、実行する力を育成すれば、自分の人生を生きることができる。



レジ精算の自動化

最近、コンビニエンスストアのレジが、自分で現金を入れて精算するようになりました。最初は戸惑っていましたがだいぶ慣れてきました。それによって、スタッフさんの挨拶と対応に変化が表れています。商品のバーコードをレジで通すだけの作業で、その後、レジ精算中、定員さんは立っているだけの人が多いと感じます。自動化になって定員さんの接客がなくなりコミュニケーションが・・・
コロナの影響で、現金の受け渡しが懸念され自動化にしたのは確かです。店内に一步、足を踏み入れると、元気のよい声が店の奥のほうから飛んでくる。こんな光景がなくなりました。独自の接客法をしているお店もあります。「熱々のから揚げ、ただいま揚げました。いかがですか」と呼びかける店員さんも、売上が欲しいだけでなく、おいしい揚げたてを食べてもらいたい・・・その気持ちが商いの基本と思ひます。当社でも、お客様の気持ちをこちらに向ける接客態度が必要なことだとコンビニの接客で勉強になりました。



カモの話

面白いカモの話です・・・
12000^キを渡ってカモがニュージーランドの池に毎年飛んで帰ってくるとのこと。
そこはとても優しいおじいさんがいて、遠いところから飛んで来るカモが可愛く、餌をやっていたとのこと、するとカモはそこに居着いて越冬しなくなりました。そして何年か後、餌をやっていたお爺さんは年老いて死んでしまいました。カモは餌をくれる人がいなくなり、いざ餌が欲しくても、この池で餌を取ることができません。飛んで越冬しようとしたが、飛ぶことができないため死んでしまったという話です
このカモの話は、人間も同じことだと思ひます。クリーン彩花も昨年、長男に社長を承継しました。このカモのように育てたつもりはないのですが、飛ぶことを諦めてしまうのではないかと心配もあり、普通だったら承継後は会長や相談役になるのが一般的ですが、考えを変えて、私の場合マネージャーになり、2代目がこのお爺さんが育てたカモのようにならないように、自分が経験した25年の経営体験を、影ながら支えて教えて行き、もうしばらく関わって行こうと思ひています。



本音でトーク④

持田恭央さん
入社20年目AB型



持田建三さん
入社25年目B型



気がつけば二人の社歴は計45年

【恭央社長】高校を出てすぐクリーン彩花に入りました。最初は「来るな！」と言われたんですが、無事に入社を果たしました。そしてすぐにダスキン山口での2年間の武者修行に出されました。

【建三専務】高校入学前の春休み、現マネージャーから「おるだけでよかけん、アルバイトに来てみんね」と言われ始めたのが発端です。高校生の時も週末に働いて月数万円の小遣いかせぎ。大学より仕事が面白くなって、大学を中退してクリーン彩花へというわけです。

【らく】マネージャーの「ちょっとやってみんね」というソフトな巻き込み方は子どもに対しても同じなわけね（笑）

事業承継して思うことは？

【恭央社長】何といっても、皆が元気によく働いてくれるのが一番嬉しいです。

【建三専務】最近はお客さんから連絡や注文が直接入るようになっており、信頼されているんだなぁと実感します。マネージャーが知らないお客さんも増えていきます。マネージャーも負けん気で頑張ってます。当分、引退はなさそうです（笑）。

【恭央社長】会社全体のことが気になるようになりましたね。承継前はオヤジがトップで、オレたちは役員といっても特定の役割をもった“部下”という意識でした。

【建三専務】以前は「仕事をすればいい」「実績を上げればいい」という意識でしたが、承継後は「社員が成長する機会をもっとつくりたい」という意識が強くなりました。

承継した一番大切なものは？

【恭央社長】クリーン彩花の「理念」を引き継いだという誇りと責任を強く感じます。素晴らしい理念だと思います。

「お客様を通じて人生が変わるチャンスにする・・・」と

【建三専務】お客様第一の精神だと思います。お客様に喜んでもらうということが仕事の励みです。

【らく】話を聞くと、持田千年さんの最大の実績は二人の息子を立派な経営者に育て上げたことだと思います。幸せな創業者ですね◎

楽しいビッグファミリーをめざしたい

【恭央社長】今後とも明るく楽しい会社であり続けたいですね。何でもワイワイものが言える「ビッグファミリー（大きな家族）」をめざしたいです。それと、もっと人を増やしたい。けれども増やすと今のまとまりが減りはしないかという心配もあります。

昨年、新会社「くらしサポート彩り」をつくったように、会社を分けて事業と組織を活性化することもありかなと考えます。

【建三専務】「くらしサポート彩り」の駆け出し社長として頑張ります。お掃除の「クリーン彩花」と役割分担を行うことでいろんな可能性が出てくると思います。

変わる部分と変わらない部分

【恭央社長】理念を変えるつもりはありませんが、仕事（サービス）の内容は時代変化にあわせて柔軟に変えていきたいと思っています。

【らく】社長の役割は大きいですね。

【恭央社長】最近、お客様からも「社長」と言われるようになり、“社長スイッチ”が大いに入ってます。けれどもスタッフを引っ張り、人を育てていく難しさを日々感じています。

そのためにもまずは社長が育つ必要ありです（笑）。

最後にひとこと

【恭央社長】これからも役員一丸となって楽しい会社をめざしていきます。クリーン彩花の「理念」ですが、内容は維持しつつ現代調で親しみやすいもの書き替えてみたらと思ったりもします。

【らく】いいですね～！理念にA面とB面があるというのはお洒落。ヒップホップ調の“社歌”をつくったらどうですか。そして朝礼の時にみんなで歌うとか（笑）

