



チームワーク

梅の花も咲きほころび、日に日に春の訪れを感じる頃となりました。
例年の事ですが、3月は学生さんの入れ替わりでワンルームの退去清掃が入ってくるので、大忙しの彩花です。

どのような仕事も自分一人で遂行できるものではありません、
チームすべての人が達成すべき共通の目標のもとに統合され仕事は成り立つと実感します。
この時期をスタッフ一同チームワーク良く一致団結して頑張ろうと張り切っています。



時間をどのようにつかっていますか

●「時間だけが、替えの利かない資源」

これは現代に生きるわたしたちがいつも悩まされる問題です。時間、それは誰にでも平等にある資源です。お金をたくさん持っている人もそうでない人も、忙しい人もひまを持てあましている人も、1日に使えるのは24時間。お金のよう貯めたり借りたりは出来ませんし、モノのように譲ってもらったり、人のように雇ったりもできません。つまり、時間だけが替えの利かない資源なのです。成果を上げることができる人は、つねにこのことを意識しています。そして、「自分のもっている時間のなかで、成果を最大化するにはどうすべきか」を考えます。

●「こま切れの大きなかたまりにする」

限りある時間で成果を最大化するために、わたしたちはなにをすればいいのでしょうか？
答えは「大きなかたまりにする」ということです。

●「時間の使い方を徹底的に調べる」

大きなかたまりの時間を作るために、あなたがまずすべきことはなんでしょうか？
それは、時間を浪費している「ムダな活動」を見つけることです。
このことを考えて行動したら、効率がアップし、仕事もうまく行くようになると思います。



灯台下暗し

灯台下暗しという諺があります。
灯台は燭台のことです。燭台は周囲を明るく照らしますが、その直下は影になって暗いことから、
「人は身近なことに気がつかない」ことを意味します。
会社の同僚など、身近な人のことをよく知っているつもりが、実はわかっていなかったという経験はあるものです。
「あの人、きっと好き嫌いない」と決めつけると、相手のことをわかっているような感覚に陥ります。
それにより、自分に都合のよいように想像してしまい、相手を誤解して、対人関係にも問題が発してしまうこともあります。
こうしたことを防ぐには、思い込みをすてることです。
そのためには、先入観にとらわれず、ありのままの相手を見ることが大切です。
表情や行動などから相手を知ろうとするうちに、今までしらなかった考え方や仕事への取り組み方が見えてくるのです。その上で、
自分は相手とどのように付き合えばいいかがわかってくるのです。



お客様からの紹介が

最近お客様からの紹介が増えています、まさに、お客様がお客様を呼んでくれています。
特に、ハウスクリーニングで作業に入って、お客様とコミュニケーションが取れ、チャンスが広がっています。
誰でも自宅に知らない人を入れるのは抵抗があります。この解決策は、問合せをして電話の受け答えをした人、作業に入って現場で対応した人で決まります。
現場での対応で少しずつ関係作りをして、情報をコミュニケーション化して行くことが大事になってきます。
そうすることで定期のリピーター客に繋がっていくのです。
お客様からの要望で「女性スタッフさんをお願いします」という声が聞かれます。我が社は、女性スタッフの成長で現場対応の評価が高くなっています。
だから、お客様のご要望に応えられる体制が整ってきました。女性スタッフ10名がフルに動いていて、そのなかの3名はエアコン清掃もできます。
今のこの市場のカギを握るチャンスがあると感じます。
これからもこの女性スタッフの飛躍と成長を願って彩花を成長させることがこの時代を生き延びていく道ではないかとつくづく思います。



本音でトーク⑤

持田千年マネージャー
クリーン彩花を創業して28年
67歳 A型



”不良”が営業に目覚めた

【らく】10代の頃はどんなでした？

【千年】親父の口利きで何とか農協の臨時職になったものの、給料をパチンコ代にあてたり、スナックに通い、借金を作ったり、トヨタの車（セリカ）を買って、婆ちゃんの年金から支払ってもらったりという“不良時代”でした。

【らく】それがどうしてダスキンに？

【千年】農協の後にコーヒー関係の会社に入ったりしたんですが、知人からダスキンの社員募集の話があり、ダスキンに入社したというわけです。ダスキンではお客様との会話が面白く、営業マインドに火がつかしました。営業で福岡地区トップの成績を収め、その後、九州地区でもトップの成績を取ることができ、その業績が認められ30歳すぎて営業所長に就任することとなりました。

管理職がストレスで胃ガンに

【千年】所長という管理職になったわけですが、どうも自分に向いてなくストレスがたまっていきました。そんななか33歳で胃ガンになり、37才でダスキンを辞める事になりました。就職先を探しているとき、お客様のビル管理会社から「ウチにおいでよ」と誘われて転職しました。ところがこの会社は営業と思って入社しましたが、営業はせず、談合で仕事が決まってしまうような会社でした。お客様の顔が見えず、やりがいなかった。そんな時にディスカウントショップを経営する友人から「よかったら店の掃除をしてくれないか」という誘いをうけました。これがきっかけでタイヤショップ、オートオークション店からも声をかけられ、副業で毎月35～40万円の稼ぎを得るまでになりました。

【らく】それは凄いですね。

【千年】ええ。これはイケるかもということで、ビル管理会社を1年3ヵ月でやめ、39才でサービスクリーン彩花という名前で清掃事業を始めました。

人が全然足らず、昼夜問わず作業することとなり体力的にも大変な時期でしたが、その地道な努力が実り、売上はとんとん拍子で伸びていきました。

42才のとき、有限会社クリーン彩花を設立し、今に至ります。

婆ちゃん・母ちゃんの後ろ姿

【千年】振り返ると、婆ちゃん、母ちゃんに人生や生き方を教えてもらった部分が大きいですね。

婆ちゃんは「しときんしゃい（してあげときなさい）」というのが口癖で、周りの困った人に“与える”ことをよくやる人でした。母ちゃんは親父が病気になり稼ぎがなくなったということで、40歳すぎてゴルフ場のキャディとして働きはじめ、妻も協力してくれ家計を支えてくれました。

そして僕がガンになり手術すると、毎朝かかさず地域の薬師堂にお参りし、お花と水の入れ替えを30年間続けました。こんな婆ちゃん・母ちゃんの生き方から多くを学びました。

【らく】社長からマネージャーに“降格”して変化したこととは？

【千年】以前は「上司」というエラそげな立場でしたが、今は「サポーター」という意識でやっています。

朝礼に出ると、上から目線のもの言いになりがちなので、最近は朝礼にも出ていません。そのおかげで、みんなの本音の声にふれることができ、それを吸収していく喜びがあります。

女性中心の会社をつくりたい

【らく】千年マネージャーにとって「会社」って何ですか？

【千年】ファミリーです！
皆に喜びの種まきをしたいです。

【らく】クリーン彩花でこれからやりたいことは？

【千年】女性中心の会社をつくりたいですね。
お掃除、暮らしサポートをはじめ、女性でないと難しい分野がこれから増えていくと思います。
女性活躍の時代です。

