

そうじの力だより

VOL.231



支援レポート

店長の経営力が、環境整備推進の力か
「そうじの力」は、リーダーシップとマネジメントを学ぶ場

ホームセンター、西村ジョイ。香川県に本拠を置き、県内外に十二店舗を展開し、従業員数は七百名を超える、地元では人気のホームセンターです。

ここで、弊社のお手伝いにより、十一年前から全社を挙げて「そうじの力」の活動が行われています。

同社における「そうじの力」は、決して単なる美化運動ではありません。その目指すところは、

・従業員間で、必要な連絡や連携がきちんとできること。

・担当者間でのバラつきをなくし、誰でも高レベルの接客ができること。

・部署間で、生きた情報交換やコミュニケーションが取れること。

・見えている面(表)だけでなく、見えない面(裏)もきれいにすること。

・奥にある商品もピカピカにして、価値を高めること。

など

十一

年前にスタートした当初は、毎月訪問してお手伝いをしていましたが、現在は、年に数回訪問して、研修会を行っ



棚の奥の商品を丁寧に拭きあげる

ています。

毎回の研修では、一店舗を選び、そこに全店から担当者が集まり、レクチャーや実践報告、実習などを行っています。

今回は、香川県丸亀市にある丸亀店での開催となりました。

十二店舗あると、どうしても店舗間のバラツキが出てしまうのですが、この丸亀店は非常に良くできています。

まず、「裏側まできれいに」という観点では、木材売場が立派です。一般的に木材売場は、木材を立てかけてある仕器の裏側に、たぐさんの木クズが落ちてくるのですが、同店の木材売場の裏側には、何も落ちていません。



木クズのない木材仕器裏側

そして、鋼管パイプ売場。ここは屋外なので、放っておけば、鋼管を載せている仕器の下側は砂ボコリだらけになります。こうした見えない所に手が届いていることがポイントですが、しゃがんで覗いてみても、ゴミひとつ落ちていません。

聞けば、売り場担当者が、隙間時間にホウキを持ち、こまめにそうじをし

ているとのこと。

また、ガーデンセンターも、同様に屋外にあるため、汚れがちです。



汚れの落ちていない鋼管パイプ売場

鉢植えの入れ替え用の土は、袋のままだと破れたりして場を汚します。こ

この売場担当者、それぞれの土を透明ボックスに入れて、使うとで、使いやすく汚れにくくすることに成功しました。



透明ボックスに入れた鉢植え用の土

そして何といつても圧巻は、「倉庫在庫ゼロ化」です。同社では、不良在庫の撲滅と接客時間の拡大を目的として、バックヤードに商品在庫を置くのをやめて、すべて売場に出す取り組みを続けています。

ところが、言うは易く行うは難し。日々大量の商品が流通する店舗において、倉庫在庫ゼロ化を達成するのは、

とても大変なことなのです。

ここ丸亀店では、その「倉庫在庫ゼロ化」が、見事にできています。一部、トイレットペーパーや飲料、市指定ゴミ袋などの、大量に回転し店内に置ききれないものは、例外として仮置きしていても、それ以外の商品は、倉庫にあるりません。きちんとコントロールされているのです。



一部の例外を除き、倉庫に在庫はゼロ

なぜ丸亀店がこのようにうまくいっているのか。その秘訣は、ひとえに店長のリーダーシップとマネジメントにあるようです。

会社としての方針を強く明確に示したうえで、やり方についてはリーダーや担当者に委ねつつ、要所でチェックを怠らない。

だから、店舗としての営業成績も、良いのだそうです。

「そうじの力」は、単なる美化運動ではありません。

リーダーシップとマネジメントを学ぶ場でもあるのです。(小早)

企業・団体の研修や講演を承ります。目的や対象者に応じて、時間や内容をカスタマイズできます。まずはホームページをご覧ください。



今月の読書から

月刊誌『致知』より、元モスフードサービス会長 櫻田厚氏インタビュー
～創業者の教えは、朝の掃除を欠かさないことだった～



人間学を学ぶ月刊誌『致知』は、「逆境をどう乗り越えるか」「リーダーとはどうあるべきか」といったテーマについて、毎回、各界各分野で一道を切り開いてこられた方々の

貴重な体験談を紹介している、11万人の読者がいる定期購読の月刊誌です。

2024年10月号に登壇した、元モスフードサービス会長 櫻田厚氏のインタビュー記事が、とても印象に残ったので、ご紹介させていただきます。

櫻田氏は、モスバーガー創業者である叔父の櫻田慧氏とともに、1972年の一号店の開店から、同社の立ち上げに携わり、その中で、創業者から、さまざまなことを教わったと言います。以下、抜粋です。

——創業者と働く中で、特に印象に残っている教えはありますか。

櫻田 たくさんありますが、一つには「掃除」ですね。創業者は「昔は向こう三軒両隣と言って、日頃からお世話になっているご近所に感謝の気持ちを込めて、皆で毎朝掃除をしていたもんだ。いまはそういう美しい習慣は廃れてきたけれども、うちの店では毎日必ず掃除をしよう、それでご近所の皆さんに喜んでいただけるだろうし、何より掃除をする自分の心が綺麗になる」と教えてくれ、実際に朝の掃除を欠かしませんでした。

——素晴らしい教えですね。

櫻田 でも二十代の私には、なぜ掃除をすることで心が綺麗になるのかよく分かりませんでした。ところが、毎朝お店周りを掃除しながら、道行く人たちに「おはようございます」と挨拶をしていると、本当に「おはよう。あんた若いのに頑張っているわね」などと声をかけてくださる方が増えていき、こちらの気持ちも清々しくなっていくんですよ。また、道行く人とコミュニケーションが取れるようになると、「朝、掃除をしていた人でしょう？」とご来店くださる方も増えていきました。(後略)

——すぐ近くにマクドナルドが出店してきた。その危機に店長としてどう向き合われたのですか。

櫻田 周囲からは、「マクドナルドが来たらモスもだめだ」という声が聞こえてきました。しかし肚を括った私は、マクドナルドがオープンする前日に、スタッフを集めて次の三つを伝えました。一つには、いままでも一所懸命にご近所や店内の掃除をやってきたけれども、明日からはこれまでに以上にピカピカにしていこう。(中略)要するに普段やっていることをより真剣に、一所懸命心込めてやりましようと言ったんです。

——当たり前のレベルを上げていくことに注力していかれたと。

櫻田 すると、ご近所の方、商店街の経営者、学生さんたちが「モスが心配だから」と、こぞってご来店くださり、結果的にマクドナルドが開店した日の売上は平日の最高を記録。その後も来店客数、売上はどんどん増えていきました。(後略)

誰にでも真似できる、経営の極意ですね。

(小早)

編集後記

超爆盛り！

九州・大分市への出張時に、老舗の洋食屋「五車堂」に入りました。

ショーケースに料理のサンプルが飾られているのですが、見るからに巨大です。

巨大なおかずに見合うように、ライスが大盛にしたのが大間違い。

見たこともないような、ものすごい超爆盛りのライスが出てきました。残してはいけないと、ギャル曾根の気分になってどうにか完食しましたが、あまりの量に、お腹が痛くなってしまいました…(° - ° ;)

(小早)



飛鳥のつばやき

水鉄砲大会

地域のお父さんたちの主催で、小学校対抗水鉄砲大会が開催されました。

最初のうちはビビってなかなか動けなかった長男も、試合が進むにつれ動けるようになり、応援するこちらもめっちゃくちゃヒートアップ！

子供がサッカーや野球を始めた後の、自分の姿がありありと想像できました(笑)。

親はその後子どもとの対決で、こてんぱんに。小学生の身体能力すごいわ…(；3)∠_

(大槻)



株式会社そうじの力

そうじで組織と人を磨く、
日本で唯一の研修会社

弊社は「そうじ＝環境整備」を通じ

た「企業風土改革」を支援します。

講義、実習、チームミーティング、計画作り、現場巡回を通じて、社長と社員の意識改革を図り、健全な企業風土作りをお手伝いします。

支援期間は1年から。毎月1回訪問を原則としますが、状況とご要望に応じて、プログラムをオーダーメイドします。また各種団体向けの講演のご依頼も受け付けております。(全国対応)