

## ◆ 美装関係の方へ

**「多能工化したい。」**  
**「同じ現場で収益を上げたい。」**  
**「新たな営業ツールにしたい。」**

やりたい仕事だけに固執する人は、自分の活躍できる場面を自ら狭めてしまい、多能工・マルチ職人、そしてゼネラリストになるチャンス、自ら放棄してしまうことになりかねないのではないでしょうか。



株式会社TMJ関西  
代表取締役

青木 良作

「多能工」の反対は「単能工」であり、「単能工」は1つの仕事しかできませんから、単純な仕事の繰り返しになりがちで、人間疎外に陥りやすくなると言われます。

複数の仕事、異質な仕事もできるようになれば、「やりがい」、「充実感」、「達成感」が得られるようになります。

仕事をスルーで理解しているからこそ問題意識が高まり、カイゼン意識も湧き、仕事を通じて多くのコンピテンシーが磨かれ、確かな自己成長を感じることができます。

少子高齢化に伴い日本のマーケットの縮小が予想されます、ということは・・・1つの現場、1人のお客様を大切にし、多くの収益を上げることが大切になります。

しかし、このまま流されて行くと、限界までの値段交渉、原価高騰の経費圧迫、その影響での労働時間の増加、それに反比例するように年齢からの体力の低下、年金不安・・・清掃業の市場はなくなりません。

努力しない者が良い単価で、お客様から仕事を請けることはできません。

今一度、今のお客様の声を聞いてください。

**「この傷、直せる業者知らない?」、「この傷、目立つかな?」**

このようなお声を聞けば、チャンスだと思います。

もし、不動産関係の会社に営業するとしたら、どのような切口で営業されていますか？  
もし、「特にないなよな。」と思われる方は読み進めてください。

仮に、不動産管理の方に営業をする場合、次のどちらのほうか話を聞いてもらえると思いますか？

A:「美装業者ですが、今、掃除関係で何かお困りではないですか？」

B:「リペア業者ですが、”フローリングを張り替えずに半額で再生できる技術”にご興味ないですか？」

「B」の方が確率よく話を聞いてくれます。

当社が先行して営業・受注し、その後の御社、美装とのコラボも可能です。

門前払いされるより、何かしらでお客様になって頂いていけば裾野が拡大し、チャンスはいずれ訪れます。

リペアの技術があれば、「こんな傷、直ります?」と言われた時、すぐ対応できるかもわかりません。覚えておいて損はありません。