



特別版

無料レポート

「下請けのススメ」 2008年バージョン

- 2008年に作成したレポートをそのままお読み下さい。
- お客に困っている業者の原因が分かります。
- 営業の基礎が分かります。

(全11ページ)

なぜ下請けのすすめるのか？
下請けと聞いてどんなイメージがあるだろうか？

- 徹底的に値下げさせられる。
- 嫌な仕事でも文句を言わずに引き受けなければいけない
- 元請けのいいように使われていらなくなったらポイ捨てされる

こんなイメージでしょうか？

だいたい「下請け」と言えばこのような
ネガティブなイメージが先に立つのではないのでしょうか？

最近では清掃業界以外でも下請けなんかするべきではない、
というような風潮になってインターネットではそのような事がさ
らに大きく扱われています。

だから、「下請け=悪」のような感じになっている気もしますが
それは本当にそうなのでしょうか？

また、下請けは元請けの奴隷なんて言い方をする方もいますがそ
れは本当にそうなのでしょうか？

私の答えは「NO」です。

下請けは決して悪いものではありません。
むしろ清掃業の世界では良い事だと私は思っています。

その事についてお話したいと思います。

○なぜ下請けがダメだと言われているのか？
下請けがダメだと言われるのはなぜでしょうか？

結論を言ってしまうと理由は二つあります。
ひとつは

「ダメな元請け業者の下請けになってしまった」

そして、もう一つは

「あなた自身が元請けの求めている業者じゃない」
という事です。

それでは説明しましょう。

「ダメな元請け業者の下請けになってしまった」

これは元請け業者側の問題で仕事を請けるこちらとしては何をどう変えても無駄に終わります。

例えば

- 金額をトコトン下げてる。
- 支払が不安定。
- 押し付けてくるだけで向こうは約束を守らない。

など嫌になる理由はたくさんありますが、元請けの体質が変わらなのであればそれは仕方のない事です。

このような元請け業者と付き合っていると金に困り、
時間に困り、その結果自社の内部にまで悪影響を及ぼし
自分は多大なストレスでおかしくなります。
そして家族にまで影響を与えて家庭内崩壊が始まります。

というと大げさな話かもしれませんが、
世の中は様々な事が絡み合って成り立っているので一概に大袈裟
過ぎるとは言えないのではありませんか？

元請け自体に重大な欠陥がある場合は今すぐに関係を断つ事をお
勧めします。

これからは会社の規模の大小に関わらず
本当の実力が無いと生きていけない社会になります。
重大な欠陥がある会社は本当の実力が無い会社です。

また、会社が大きくて体力があっても常に社内がギクシャクして
いるような会社に未来があると思いますか？

会社は人間がいて初めて成り立っているのです。

社内がギクシャクして常に人が変わっているような会社の将来は
安泰と言えますか？

その点から考えても、今はとりあえずいいけど・・・
だったら将来を見据えてよく考える事をお勧めします。

今、あなたが下請けで辛いのなら、
そしてその原因が元請けの体質にあるのであれば
元請けとの関係をもう一度よく考えるべきです。

あなたの貴重な人生の貴重な時間を
嫌な元請けとの関係に使っていいのか？
あなた自身がそのような元請けに使われるべき存在なのか？
真剣に考えるべきです。

次に、「あなた自身が元請けの求めている業者じゃない」
場合についてです。

もし、あなたが仕事が無くて困っていたり、
元請けとの関係が良好でない場合考えられるのは、
あなたの会社が元請けの考えているレベルに達していない事が考
えられます。

その事についてお話し致します。

元請けは常に良い業者を求めています。

なぜ私が言えるのか？

「私自身が常に良い業者を求めているから」です。

そして

「私のお付き合いのある大手清掃会社の方達も求めているから」
です。

今、下請け業者さんがいる会社は新しい業者なんていらないので
は？そう思うかもしれませんが、その考えは間違いです。

極端な言い方をさせてもらえば

すべての会社は協力業者（下請業者）を常に求めています。

理由は下記のとおり

- 仕事量の増加
- リスク回避の問題
- 業者間競争を煽る狙い
- 既存協力業者の衰退化

などが挙げられます。

○仕事量の増加

昨年をピークにした不動産バブルの影響で一時は止まっていた新規物件が増加しています。その為に既存の協力業者だけでは対応が難しくなりその結果新規の業者を探している、といった理由です。

○リスク回避の狙い

明日も分からない世の中です。

当然協力業者だっていつどうなるか分かりません。

もし、自社の協力業者になにかあって問題が発生し、その結果客に迷惑を掛けてしまえば、解約になるおそれも出てきます。

ですから、元請けは常に自社の協力業者に対してチェックしていなければいけません。

また、たとえ良い協力業者だとしても、特定の協力業者に発注が集中してしまうと万が一の際に大変困りますのでその辺のバランスもよく考えて仕事を発注しています。

ですから、仕事を請ける私達も良い発注業者だからと一つに集中するべきではありません。

どんなに良い元請けでも今の時代何がどうなるのか分からないのです。

○業者間競争を煽る狙い

ケースバイケースではありますが、協力業者を複数確保する事で元請けはコストを削減する事を考えております。

これは会社としては当然の事だといえます。

協力業者同士で相見積もりさせてさらに協力業者を煽ります。

ただし、煽られる事で離れていく会社も当然出てきますので、その為に常に新規の協力業者が必要です。

○既存協力業者の衰退化

会社は生き物です。

この経験は私には一番大きな出来事の一つだと思うほど重要で大切な事です。

長く付き合っているといろいろな事があります。

昔はあの会社は幅を利かせていた。

でも今は・・・なんて事もありません。

どんなに良い時代があってもいつか必ず衰退するものです。
会社は人間がいてナンボですから、会社を構成している人間が年
をとり衰えれば会社も衰えます。

ある程度の会社になれば世代交代がスムーズに行く
のかもしれませんが、その事を真剣に考えない経営者、
時代の流れを読み切れない経営者ですとある時にパッタリ成長が
止まり終りに向かってしまいます。

ですから、元請けも常に協力業者の動向に目を光らせております
し、いつでも変えられるように準備もしています。

去年は駄目だったけど今だったら・・・
常にチャンスはうかがっていなければいけません。

以上の事から、
協力業者の仕事を出している元請けは常に良い協力業者を探して
いると考えるべきです。

ですから、もしあなたが今仕事が無くて困っていたりするものであ
れば、まずは元請けが要求するレベルにならなくてははいけませ
ん。

私のところにも毎日のように「仕事が欲しい」と営業を掛けてく
る会社がたくさんいます。
その中から良さそうな会社だと思った場合は一度お会いします。
そして話がまとまれば一度仕事をして頂きます。

ですが、その後、連続取引に至る会社はあまりいません。

なぜか？
理由は簡単

「レベルが低いから」です。

私もこの業界で26年もお世話になっていきますから、よく分るのですが、この業界、清掃という仕事は皆さんが思うほど簡単ではありません。

確かに医者や弁護士のように学問が必要でその為に多大な努力をして子供の頃から勉強してこなければいけない訳ではありません。

ですが仕事をしてお金を頂くという事に簡単な事など無いのです。

しかも、この仕事は決して100点があるわけではありません。どんなにこちらが100点だと思っても客が0点だと言えば仕事として0点な訳です。

その辺の加減、人間関係のさじ加減を上手にこなせないとその仕事は成り立たないのです。

サラリーマンから独立して起業した方も、定年を迎えてアルバイトしようと思っている方もこの仕事を舐めて掛かってきた人はたくさん知っています。

でもほとんどの方とは連絡が取れなくなりました。

どんな仕事でも、一人前に稼ぐのは容易ではありません。ですから、当然そのような気持ちのレベルの低い方には今の厳しい時代は仕事がいけないので、その点はよくお考えになるべきでしょうね。

○元請け業者が本当に求めている事

さて、ここからが本番です。

ここからのレポートは正直な話長くはありませんが、
無料でお話している内容ではないと言われました。

ですが、あなたが本当は力のある方でこの業界を少しでも良くして
くれる方だと思いますので正直にお話ししたいと思います。

私のところにくる業者さん達が口を揃えて言う事があります。
あまりにもみなさん同じ事を言うので本当にみなさん誤解してい
るのだなと思っているのですが、その言葉なんだと思いますか？

それは・・・

「当社は良い仕事をします！」って事です。

だって、仕事のクオリティの高さを元請けは気にするのではない
か？

確かにそうです。クオリティは大切です。

でも・・・今の時代普通に高いクオリティは当たり前です。
というか、普通に高いクオリティで無い会社なんて会社としての
存在意義がありません。

ですから、もしあなたが社長とか営業マンであったとして客に向
かって当社のクオリティは・・・なんて話をしているのであれば
ちょっと考えてみるべきです。

昔はまずいラーメン屋はたくさんありました。
でも今はどうでしょうか？

まずいラーメン屋はとっくの昔に潰れています。

今はおいしくないラーメン屋はあってもまずいラーメン屋はほと
んど無いでしょう。

それと同じでクオリティの低い清掃屋なんて意味が無いのです。

だからクオリティうんぬんなんて語っている清掃会社は考えをあらためる必要があります。

クオリティは普通に高く当たり前、もし本当にあなたの会社が「普通に高いクオリティ」であるのか本当は分からないなら私に相談して頂いてもいいでしょう。診断は可能です。

では、何か元請け・客の求めている事なのか？

それは、普通に高いクオリティと同時に「報・連・相」ならびに「教育」がしっかりしているという事を求めています。

「報・連・相」とは

「報告」・「連絡」・「相談」です。

実はこの「報・連・相」は本当に難しい事です。

なぜ、このような事が重要視されているのかというとそれは、「報・連・相」が徹底されていないだけで大口の契約を解除される事がありえるからです。

大手の清掃会社になればなるほど大口の契約を結び、多数の協力業者や従業員を抱えています。

私も26年この業界を見てきましたのでよく分かりますが、本当に「報・連・相」は難しい事です。

社長がどんなに危機感を感じて口を酸っぱくして説明しても100%の人間がきちんとやってくれるわけではありません。

大手になればなるほど物件の数が多くなります。
それと同時に多くの問題が発生します。

例えば10人しかいない会社で一年に一人一回問題を起こした場合
年間10件のクレーム処理ですが、1000人の場合年間1000
件です。

そうすると必ず会社の存続を揺るがすような大きな問題も発生し
ます。単純に数が増えるわけでは無いのです。
また、大きな問題というのは元々は小さな問題である事が多いの
です。

なぜ大きくなるか？それは「報・連・相」が出来ていないからで
す。

これは特に土・日に発生するケースが多く、結果会社のトップに伝
わるのが月曜になり問題がこじれる場合がほとんどです。

どんなに休みだろうが夜間だろうが連絡して来いと言っても忘れ
るし変な気を使うし、もともと連絡する気持ちが無い場合もあり
ます。

今、清掃会社も競争社会、どんなに大きな会社でも問題一つで大
口の契約先が無くなる事は大いにあり得ます。

だから先程もお話ししたように元請けは少しでもリスクを無くし
たいのです。

クオリティは普通に高くて当たり前、それと同時にいかに元請け
が安心して任せたいと思うような会社であるべきか？

考えて自社の組織をしっかりと構築するべきです。

その為のヒントをお話しします。

「経営者は絶対に部下を信用するべきではありません。」

誤解の無いようにいいますが、部下を信用するなという話ではありません。

会社として少しでもリスクを少なくする為に、
そして元請けや客に選ばれる為にどうするか？としてのヒントです。

これは絶対ではないかもしれませんが、
私はこの考えをベースに内部を再構築した結果かなり良い結果が得られました。

ただ、ヒントはあくまでもヒントです。
人それぞれ状況など違いますから、自社に良い方法で少しでも良い形を作ってもらえれば良いと思います。

きちんとした良い元請けのお世話になるという事は一つの安定した経営の方法です。

私も下請け・元請け両方やっていますが、どちらも一長一短があります。ですが、安定した経営が出来るという事は本当に楽になります。

毎月の売り上げが予測できて、利益も予測がつく、こんなに楽な事はありませんし、これが清掃業の魅力の一つだと思っています。

あなたがそのような安定した経営、安定した成長を求めるのであればこのレポートをよく読んで参考にして頂ければ、早ければ来月、遅くても半年後くらいには何か良い変化があるかも知れませんね。

※ このレポートは著作権に守られた著作物です。
文章および内容についてお読みになった方が個人的に活用しお
役立て頂く事に限定して無料で配布しております。
それ以外の目的で使用するには著作権者の許可が必要です。



【日本を磨く会の想い】

2010年4月に「日本を磨く会」をスタートさせました。

「日本を磨く会」を運営している
株式会社ブレインコミュニケーションは2008年3月にスタートさせました。

そして、私自身清掃業の大人達の事は1981年頃から知っています。

どんな仕事も簡単な仕事はありません。
清掃業も同じ、極めようとするれば簡単な事ではありません。

洗剤等の知識、現場の対応方法、お客様とのやり取り、仲間との連携
経験すればするほど奥深い世界です。

私は、清掃業経営者がもっと未来を考えて頂きたいと思っています。

清掃業経営者が長年かけて苦勞して築いた文化を経営者自身が
崩壊させてしまう事がこの業界には多々あります。

新しい者はまたゼロから築き上げる。そして崩壊させる。
その繰り返しがこの業界です。

ですからお客様が安心して仕事を頼める業者が増えないのです。

「日本を磨く会」は日本全国の清掃業経営者に築き上げた文化を
永続的に発展させて継承して頂きたいと考えています。

そうする事によって会発足から100年後の2110年

『小学生がなりたい職業ベスト10』の中に
清掃業が入る事を目標にこれからも活動して参ります。

その為にまずは「現役の清掃業経営者に良くなって頂く」

日本全国の仲間達が良くなっていくように毎日努力し続けます。



特別版

無料レポート