

# 【 2016 年 第6回座談会 】

【日時】：平成 28 年 5 月 21 日(土) 11:00~12:00

【場所】：本社 社長室



岡山支店営業部 営業課  
平松 駿



建設事業部 住宅課  
西本 美紀



建築部 建築課  
増本 純吉



# Q1

現在の仕事内容は、どのようなことをしていますか？  
また、その際に仕事のやりがいを感じたりしましたか？

平松

4月から、岡山支店で『セブン-イレブン』の営業をしています。  
今は、基本的に先輩に同行して、色々と教わりながら仕事をしています。一人で行動する時は、県内の店舗の場所と店舗名を地図に記入して覚える作業を行っています。  
やりがいを感じている事は、採用面接の際に、興味があると話をさせていただいていた『セブン-イレブン』の営業をするということが、現実になっている事です。  
これからより一層頑張っていきたいと思っています。

昨年一年間は色々な業務をやってもらい、中村建設で行っている営業とはどういう事かを勉強してもらいました。  
営業の人もローテーションをかけますので、1~2年は『セブン-イレブン』の勉強をして、どうやって土地を探すか等を勉強して下さい。

社長

西本

昨年は、設計として図面を描くことが主でした。今年に入ってからは、マンションの営業を部長の指導の元でさせていただき、また、ホームページに関する会議にも参加させていただいています。図面を描く以外にも様々な経験をさせていただいているため、そこにやりがいを感じています。  
これから、住宅の営業として「自分で仕事をとってきて図面を描くように」と指示をいただいているので、自分でとってきた仕事のプランを考え、図面に起こし、お客様に納得していただけるような仕事をしていきたいと思っています。

フィールドに出て、お客様が中村建設・西本さんに何を期待しているかを聞き、お客様の要望を汲んで下さい。  
新築の住宅に限らず、アパート・マンション・改修等、色々なお客様の立場から見るという事が必要になると思います。そこから、だんだんとお客様からの指名でオファーが来るという事になっていくと思いますので、積極的にフィールドに出るという事に勤しんで下さい。

社長

増本

現在は上司の元、ホテルの改修工事を行っています。  
私は、一から物事を考えて、協力業者さんに指示をし、上手く指示が伝わった時にやりがいを感じます。  
また、安全関係等、色々考えることが多く、奥が深い仕事だと思っています。そこにやりがいを感じながら、仕事を頑張っています。

最初は新築のまとまった現場をして、今回は改修工事の現場という事で、いい勉強になっていると思います。  
まずは、「どういうことがあったか」「どうすればよかったか」「どんなことがよかった」等をメモに残して下さい。5~10年後に思い出して見直した時に、本来の姿が分かるという事もあります。

社長

## Q2 これまでの仕事を振り返り、特に辛かったことは何ですか？

平松

同期の2人と違い、学生時代に建築を勉強していないので、先輩方が話されている言葉等が分からない時があり、都度、メモをとったり、調べたり、先輩方にお聞きしたりして、専門用語に慣れるまでが少し大変でした。

今、『セブン-イレブン』の営業でも新たに専門的な用語があり、メモに残して勉強しています。

その都度、興味を持って単価を知る、物事を知るという事を繰り返し、継続して覚えることを続けて下さい。

社長

西本

まず、図面を描き、それを元に見積もりをされるという流れが多いです。案件が重なり、図面の作成が遅くなることによって、お客様に見積もりが届くタイミングが遅くなることがありました。「自分のところで仕事を滞らせてしまった」という事が一番つらかったです。

一つ一つやっていくしかありませんが、スピード感を持ってやっていって下さい。  
今日の仕事は今日中にやり、明日には持ち越さない。  
遅れないようにやっていくという事を、常に考えて仕事をして下さい。

社長

増本

職人さんに尋ねられた事を上手に伝えきれず、又、分からない事が多くて答えられない事があり、それがつらかったです。

現場監督の仕事は現場を運営する事、職人さんに指示を出し、キチンと本来あるべき物を作る仕事です。

今のような事は、他の現場監督の方も一度は通った道です。早く仕事を覚えるには、図面をよく見て図面を頭に入れる事が大事です。

社長

### Q3 仕事に対するイメージが、入社前と後で異なっていましたか？

平松

入社前は、営業職は飛び込みで何件も何件もまわるイメージでした。しかし、実際の建設業の営業は、一度お仕事をさせていただいたお客様と長く付き合いを継続していくものだと感じました。

建設業の営業には、『セブン-イレブン』の土地探しのように飛び込みもあれば、「既存客を定期的に訪問する」「連絡があれば対応する」「役所の営業」など、多種多様な営業があります。その中で色々な経験をして、一つ一つやり方を覚えてほしいと思っています。

社長

西本

大きく差異はないですが、少し違っていました。設計の仕事は、新築や大規模な改修のプランの作成をお客様の要望を聞いて、自分の考えたものを図面化する事が多いと思っていました。しかし実際は、現場の人が現地調査を行ったものを図面化することや、現場の人と現地調査に行き行って現状の図面を描くという事が多く、そこがイメージと異なっていたところです。

今後、新しいCADを研究して、新たに取り入れようと思っています。  
当社としては、住宅課で活用したいと思っていますので、スピード感を持って習得してもらいたいと思います。

社長

増本

入社前は、イメージはよく分かりませんでした。入社後は、管理職として全体を見て、「安全」「業者への指示」「次の工程の準備」等、幅広い事があると思いました。

頭の中で考えた事を、言葉で伝えても上手く伝わらない事があります。黒板等を書くことによって共通認識となり、同じ情報を共有する事が出来ます。現場では工程表をキチン書き、それを頭に入れていく事が、仕事を覚えていく第一歩だと思います。

社長

## Q4 将来、『どのような自分になりたいか』、ビジョンを述べてください。

平松

1年間、民間と官公庁の営業をして、現在は『セブン-イレブン』の営業を行っています。  
今は『セブン-イレブン』の営業を頑張っ、て、『セブン-イレブン』の営業を1から全部任せてもらえるような営業マンになりたいです

ナビを使わず頭に地図を入れて、俯瞰で見られるように覚える事が『セブン-イレブン』の営業の基本だと思います。  
まずは、そこから頑張っ、て下さい。

社長

西本

将来お客様に信頼され、安心を与えられるような人物になりたいと思います。  
今は、知識が足りず、お客様に尋ねられてもすぐに答えられないことがあるので、現場の人に聞いたりしています。早く知識を身に付けて、自分で答えられるようにしていきたいと思っています。

民間の個人のお客様を中心に相手にすることが多いと思います。色々なお客様がありますが、お客様と上手にコミュニケーションをとると、お客様の要望を上手に聞き出せるようになると思います。

社長

増本

あたりまえですが、工期を守り、協力業者さんと連携を深めて、ゆとりを持った工事を進めていきたいと思っています。  
協力業者さんと連携を保つことが私は大事だと思いますので、将来はしっかり打合せをして工期を守り、何事も臨機応変に対応できる監督になりたいと思います。

現場管理には、工程管理・品質管理・安全管理・予算管理と4つがありますが、その4つが全部出来ないといけません。その為には、いろんな知識を身につけていかないとはいけません。  
とりあえず10年ぐらいは、言われたことをどんどん吸収していくと、また違った自分になると思うので頑張っ、ていってもらいたいと思います。

社長

## 社長からの激励のメッセージ

### 時間を上手く使う。

空いた時間に図面を見る、資格試験に挑戦する、本を読む等。

仕事の時間は仕事に集中しないといけません、空いた時間は自分の為に使う事が大切です。

毎日1時間でも30分でも続けていく事、積み重ねが非常に大切です。

### コミュニケーションをキチンととる。

相手の話をよく聞き、メモを取る。相手が話している時には話さない。

相手が言い終わってから、話の内容を確認をする。

こちらから話をする時には、結論から話す。

以上の事を心掛け、コミュニケーションをとるよう努めて下さい。

### 今のベストをつくす。

何事も後から後悔しないように、今出来るベストな事を考えていって下さい。

これを「**不将不逆**」と言いますが、これが大事です。

この3つを大事にして、仕事を覚えていって下さい。

今後の皆さんの大活躍を期待していますので、よろしくお願いします。

