**仕事のクオリティ**

＞

こちらは，とある、ビル建設業を営んでいる会社の社長です。

この社長の会社は、大規模ビル建設の二次下請けとして、仕事を受注することが多くありました。

みなさん、今回、また、あらたなビル建設の二次下請けの仕事が入ってきましたから、張り切ってがんばっていきましょう

＞

　こちらは、この会社のA部長とB部長です。A部長とB部長は、それぞれ、第一工事部と第二工事部の部長職を担当しておりました。第一工事部と第二工事部は、同じビル工事現場のなかの、別々の階や別々のエリアを担当することが多くありました。

そして、A部長もB部長も、悩んでいることがありました。

それは、よく仕事を発注してもらえる一次下請けの会社に勤務しているCさんという管理者のことで、悩んでいたのです。

＞

こちらが、そのCさんです。Cさんは、まだ若いですが、一次下請けの会社の管理者であり、二次下請けであるA部長とB部長に対して、厳しい態度を取っていました。

＞

ちょっとちょっと、Aさん、なんですかこの雑な仕事は。もう最初っからやり直ししてくださいよ。

＞

は、はい、すみません、やり直します。

しかし、Aさんは内心、こう思っていました。

＞

くっそー、こないだ事前にCさんに、発注者に確認してもらうようにお願いして、ここはこれでOKって言ってたから進めたのに、またCさんの確認ミスのなすりつけだよ。もう何回目だよ。こんなに直してたら、材料代もかかるし、職人さんの工賃も増えちゃって、利益が出なくなっちゃうよ。しかも、やり直しがみんなのモチベーションすごい下げちゃうんだよな。でも仕方ない。一次下請けには逆らえないからな。

＞

　今度は、Cさんは、B部長に絡んでいました。

　ちょっとちょっと、Bさん、お客さんからクレームが来ましたよ。私、これ事前に直してくださいって言いましたよね。また忘れちゃったんですか？

＞

　も、申し訳ございません、すぐに直します。

　しかし、Bさんは内心、こう思っていました。

＞

くっそー、またCさんのミスのなすりつけだよ。怪しいから、事前にCさんに確認してもらえるようにお願いしたのは本当はこっちだよ。Cさんがミスして忘れてただけなのに。またこれだよ。もう何回目だよ。こんなに直してたら、材料代もかかるし、職人さんの工賃も増えちゃって、利益が出なくなっちゃうよ。しかも、やり直しがみんなのモチベーションすごい下げちゃうんだよな。でも仕方ない。一次下請けには逆らえないからな。

＞

　このように、Cさんはまだ経験が浅いという面もあってミスが多く、にもかかわらずそれを下請けのせいにするという行動にはかなりの問題があり、ほかにたくさんいる業者の多くも、Cさんの行動に困っていました。しかし、誰も文句は言えない状況でした。

＞

　そして、ある日のことです。A部長の部下のDさんが、A部長に言いました。

　部長、さすがにもう我慢の限界ですよ。Cさんの言うこと全部聞いてたら、納期に間に合わなくなるかもしれないですよ。それに、利益が残らないどころか、赤字になっちゃいますよ。

それに、職人さんたちも、何回もやり直しさせられて、もうやる気が起きないって言ってますよ。もうこうなったら、Cさんの見えないところで、工事のクオリティを下げるしかないですよ。

＞

　A部長は悩みに悩みぬきました。クオリティを下げることだけはどうしてもしたくなかったA部長は、材料業者に安くしてもらえるよう頼みこんだり、職人さんに何度も頭をさげてやり直しをしてもらっていました。しかし、さすがにもう赤字ギリギリになってしまったことから、泣く泣く、Dさんの提案を受け入れ、管理者のCさんのわからないところで、工事のクオリティを下げました。

＞

　その結果、なんとか、この現場は赤字現場にならず、黒字で現場を納めることができました。

＞

　他方、こちらはB部長です。

　B部長はこう思っていました。

　はあ、こまったこまった、一次下請けのCさんには毎回振り回されて、本当に困る。毎回毎回、不必要なやり直しや、ミスのなすりつけをされて、まともに現場が進んだためしがない。それになにより、もう、赤字ギリギリになってしまっている。いったいどうしたらいいんだ。

＞

　そんなときのことです。こちらは、B部長の部下のEさんです。

　部長、さすがにもう我慢の限界ですよ。Cさんの言うこと全部聞いてたら、納期に間に合わなくなるかもしれないし、利益が残らないどころか、赤字になっちゃいますよ。それに、職人さんたちも、何回もやり直しさせられて、もうやる気が出ないって言ってますよ。もうこうなったら、Cさんの見えないところで、工事のクオリティを下げるしかないですよ。

＞

　B部長は悩みに悩みぬきました。クオリティを下げることだけはどうしてもしたくなかったですが、このままでは、この現場では利益が残らないどころか、大幅な赤字現場になってしまいそうです。

B部長は悩みに悩みました。

しかし、なんと、B部長は、このまま工事のクオリティを下げることはしないという決断をしました。そのため、今まで以上に、材料業者を回ったり、動いてくれる職人さんを探さなければならなくなりました。

＞

　そして、さらに、B部長は、管理者のCさんとのコミュニケーションを増やし、Cさんが要求してきそうなことを先回りして提案しました。

また、Cさんがミスをしてそれをなすりつけられてしまう前に、Cさんのミスがそもそもなくなるように、工事の段取りや業者の手配のポイントやコツなどを、さりげなくCさんがわかるように影で動きました。

　このようにして、B部長はさまざまな努力をしました。

　そして、いよいよ、工事の完了日になりました。

＞

　しかし、残念ながら、B部長の健闘むなしく、この現場は大赤字となってしまいました。

＞

　そして、その後のことです

Cさんは、やはり、現場での評判がとても悪く、その実態を知った一次下請けの上層部がCさんを降格処分にしました。さらに、Cさんには地方勤務への転勤を命じることになりました。

　転勤先で、Cさんは様々な苦労の連続を味わうことになりました。

＞

　それから、５年後のことです。Cさんは５年間、心を入れ替えて真面目に頑張ってきたことが評価され、元の管理者のポジションに戻ってくることができたのです。

＞

　ああ、やっとこちらに戻ってこれた。この５年間、大変だったなぁ。自分が今までいかにひどいことをしてしまったのか、身に染みたよ。いろいろな人に迷惑をかけてしまって、ひどいことをしてしまった。これから、お詫びと恩返しをしていかなければならないな。

＞

　さて、みなさん、このあと、何が起こると思いますか？

　もし、みなさんが、A部長やB部長の立場だったら、どうしますか？