**依頼達成力と案件獲得力**

＞

こちらはA君です。

A君は学生時代から、建築に興味があったことから、早い段階から建築の勉強を開始していました。

そのため、学生時代から建築に関する授業の成績は良いほうでした。もともと自信家な性格もありましたが、なまじ建築関連の学業成績がよかったことから、少し自信過剰気味なところもありました。

そして、就職活動の結果、A君は、第一希望の建設会社に入社できることになりました。

＞

　やったー、やったよ。学生時代から憧れていた建設会社に入社できたぞ。

　これから、お仕事がんばりまくるそ。

　そして、将来はやっぱり、一国一城の主、つまり、独立して、建設会社をつくって、社長になりたいな。

　このように、A君は、夢を膨らませていました。

　そして、いよいよ、A君の社会人デビューの初日、はじめて会社に出勤した日のことです。

＞

　こちらは、A君の先輩であるB先輩です。

　A君、はじめまして、Bと言います。社長から、君の育成担当を仰せつかりました。

　わからないことがあったら、なんでも聞いてね。

社長から聞いたんだけど、君はとても優秀だそうだね。社長も会社のみんなも、君の成長にとてもとても期待しているよ。私もがんばるから、一緒にがんばっていこうね。

　はい、ありがとうございます。がんばります。

＞

　A君も知っているだろうけど、うちの会社では、大きく分けて３つの種類の建築の仕事があって、それは

①木造の建物の建設

②鉄骨造の建物の建設

③鉄筋コンクリート造の建物の建設

の３種類あるんだ。

　そして、うちの会社では、実際に建築する際は、我々が、施工管理・現場監理のような役割を担って、そして、たくさんの協力会社さん、職人さんに助けてもらって、一つの建物をチームワークで作っているんだ。

＞

　だから、A君には、主に、施工管理、つまり、工程管理・品質管理・原価管理・安全管理などの業務ができるようになってもらいたいんだ。

＞

　はい、よくわかります。一流の施工管理人財になれるように、実務経験を積ませていただきたいですし、１級施工管理技士の資格も取りたいと思ってます。がんばります。

＞

　うんうん、素晴らしいね。みんな期待しているから、がんばってね。

①木造の建物の建設

②鉄骨造の建物の建設

③鉄筋コンクリート造の建物の建設

　それぞれ、大変な仕事で、一人前の施工管理人財になるには、相当の期間がかかるけど、少なくてもそれぞれ３年間は、会社のほうで、きみの成長を応援させてもらうからね。

　ありがとうございます。がんばります。

　こうして、A君はまず、木造建築物の施工管理の業務に携わるようになりました。

＞

　それから３年後のことです。

＞

　うーん、そういえば、今日って、ちょうど入社してから経ったんだ。この３年間、木造建築の施工管理のお仕事を担当させてもらってきたけれど、机の上の勉強と、現場の実務って、全然ちがっていて、理論どおりにいかない事がこんなにたくさんあるなんて、知らなかったなぁ。

　３年もやればだいたいわかるのかなって思っていたけれど、やればやるほど、またまだ奥が深いってことがわかったなぁ。

＞

　Ａ君、ちょっとよいかな？

　あ、はい、Ｂ先輩、なんでしょうか？

　うん、Ａ君さ、ちょうど入社して３年たったから、次は、A君に、鉄骨造の建築の施工管理の仕事を担当してもらいたいんだよ

＞

　え、あ、えっと、自分、やっぱり、まだ木造だけでも完璧ではないので、もう少し木造をやらせてもらえませんでしょうか？

＞

　たしかに、木造だけでも奥が深いから、気持ちはわかるんだけど、君にたくさんの経験を積んでもらいたいっていう会社の方針もあるから、明日から、鉄骨造を担当してもらいたいんだよ。

　はい、わかりました。がんばります。

＞

　それから３年後のことです。

＞

　ふー、今日もがんばったなぁ。やっぱり、建物が完成して、依頼主さんが喜んでくださるのって、嬉しいもんだよなぁ。よかったよかった。

　あ、そういえば、今日でもう入社して６年経ったのか。長いようで、でもあっという間だったなぁ。

＞

　Ａ君、ちょっとよいかな？

　あ、はい、Ｂ先輩、なんでしょうか？

　うん、Ａ君さ、ちょうど入社して６年たったから、次は、A君に、鉄筋コンクリート造の建築の施工管理の仕事を担当してもらいたいんだよ

＞

　え、あ、えっと、自分、やっぱり、まだ鉄骨造だけでも完璧ではないので、もう少し鉄骨造をやらせてもらえませんでしょうか？

＞

　たしかに、鉄骨造だけでも奥が深いから、気持ちはわかるんだけど、君にたくさんの経験を積んでもらいたいっていう会社の方針もあるから、明日から、鉄筋コンクリート造の建築を担当してもらいたいんだよ。

　はい、わかりました。がんばります。

＞

　それからまた３年後のことです。

＞

　Ａ君、ちょっとよいかな？

　あ、はい、Ｂ先輩、なんでしょうか？

　うん、Ａ君さ、ちょうど入社して９年たったから、次は、A君に、新入社員の育成担当をお願いしたいんだよ。

＞

　え、あ、えっと、自分、やっぱり、まだ鉄筋コンクリート造だけでも完璧ではないので、もう少し鉄筋コンクリート造をやらせてもらえませんでしょうか？

＞

　たしかに、気持ちはわかるんだけど、君に先輩として教える側の経験を積んでもらいたいっていう会社の方針もあるから、明日から、新入社員３名の育成担当を担当してもらいたいんだよ。

　はい、わかりました。がんばります。

＞

　こうして、Ａ君は、新入社員３名の育成担当をするようになりました。

　それから、一年後のことです。

＞

　ふー、僕が担当している後輩の新入社員さんたち、みんな素直で、勉強屋さんが多くて、すごいなぁ。うかうかしてると、あっという間に追いつかれちゃうんじゃないかなって、たまに、焦るくらい、優秀だなぁ。僕もがんばらなきゃ。

　人に教える立場になってみて、わかったんだけど、教える立場になると、質問に答えられるようにしておかなきゃと思ってがんばるから、教えるほうが勉強になるというか、教える方が成長速度が早くなるような気がするな。教えるって、面白いな。

＞

　それにしても、僕ももう入社して、１０年が経ったのかぁ。おかげさまで、木造も、鉄骨造も、鉄筋コンクリート造も、ある程度はわかるようになってきた気がする。もちろん、極めようとおもったらまだまだ奥が深いけど、それなりにはできる気がするんだよね。

　そう考えると、一国一城の主、社長になってみたいっていう夢が膨らんでくるんだよなぁ。どうやったら、自分で会社つくって社長になれるんだろうか。そうだ、Ｂ先輩に相談してみよう。

　こうして、Ａ君はＢ先輩に相談しました。

＞

　おおー、なるほどね、Ａ君は社長になりたいんだ。気合入ってるね、いいね。応援するよ。

　Ａ君は、木造も、鉄骨造も、鉄筋コンクリート造もやってきたから、３種類とも施工管理はできるよね。だからお客様からの依頼を達成するのは大丈夫かなと思うんだけど。

　そうすると、あとはどうやって、お仕事の案件を獲得するかだよね。そのあたりは、どのように考えているの？

＞

　あー、そうですよね。そうでした。依頼を達成することばかり考えてましたけど、案件の獲得も大事ですよね。うーん、そうですね。うちの会社で言えばやっぱり、目の前の仕事を、誠実にやって、お客様に喜んでもらえると、また依頼が来る、リピートが繰り返されるっていう感じですよね。

＞

　うん、そうだね、うちの場合は、ほとんど、リピートのお仕事だから、いかに目の前のお客さんに喜んでもらえる仕事をするかが大事だよね。

　そうか、わかりました。

＞

　それから、一か月後のことです。なんと、Ａ君はあっという間に、独立することを決断し、新しい会社をつくりました。　もともと念願であった、社長になりました。

　しかし、なんと、A君は、厳しい現実を突きつけられることになりました。

＞

　がーん、がががーん、勢いで独立してみたものの、全然、お仕事がもらえないや。

　いったいどうしてなんだ、なぜなんだー

＞

　はい、いかがでしたでしょうか？ここでクイズを出したいと思います。

　この場合のA君、今までたくさんがんばってきましたが、なぜ、独立して会社を作ったのに、お仕事がもらえなかったと思いますか？