

# 依頼達成力 と案件獲得力

## 社員研修マンガ教材

ビジネスケーススタディ  
紙芝居

建設会社



A君

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、建築関連の学業成績が良かったことから、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、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ぞ。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、初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。社長も会社みんなも、君の成長にと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きましょうね』

『はい、ありがとうございます。がんばります』



B先輩

- 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

## 施工管理

- ・ 工程管理
- ・ 品質管理
- ・ 原価管理
- ・ 安全管理



- 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

『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、職人さんに助けってもらって、一つの建物をチームワークで作っているんだ。そして、A君には、まずは主に、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います。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、少なくともそれぞれ3年間は、会社のほうで、A君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。

# 3年後

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3年経ったんだ。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、全然違って、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、知らなかったなあ。』

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、まだまだ奥が深いってことがわかったなあ』

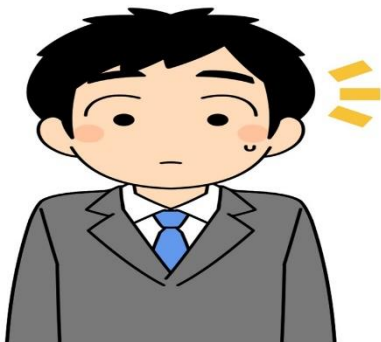


**B先輩**

『A君、ちょっとよいかな？』

『あ、はい、B先輩、なんですか？』

『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か？』



B先輩

『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、A君にたくさんの経験を積んでもらいたいと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。

3年後



『ふー、今日もがんばったなあ。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で、嬉しいもんだよなあ。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あ』

『A君、ちょっとよいかな？』

『あ、はい、B先輩、なんですか？』



B先輩

『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か？』



**B先輩**

『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、A君にたくさんの経験を積んでもらいたいと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』

# 3年後

それからまた3年後のことです。



**B先輩**

『A君、ちょっとよいかな？』

『あ、はい、B先輩、なんですか？』

『うん、A君さ、ちょうど入社して9年経ったから、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か？』



**B先輩**

『たしかに、気持ちはわかるんだけど、A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』

## 新入社員3名の育成担当

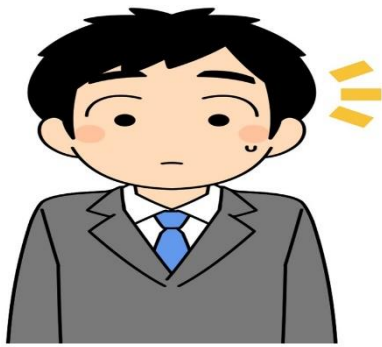
こうして、A君は、新入社員3名の育成担当をするようになりました。

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、がんばり屋さんが多くて、すごいなあ。うかうかしていると、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、優秀だなあ。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、人財育成って、面白いな』



『そういえば僕ももう入社して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、極めようと思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、いよいよ一国一城の主、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、自分で会社を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』



**B  
先  
輩**

『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、応援するよ。A君は、施工管理は一通りできる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、あとはどうやってお仕事の案件を獲得するんだよね。そのあたりは、どうするの?』



『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いましたが、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』



**B  
先  
輩**

『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様さんに喜んでもらえる仕事をするのが大事だよ』

『そうか、わかりました。がんばります』

# 一か月後

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、退職して独立することを決断し、新しい会社をつくりました。元々念願であった、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』

# クイズ

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？

(いろいろな要因が考えられるので、自由に想定してみてください。)



<参考>

「仕事をこなすことと、  
仕事を取ってくること  
の違いを伝えたい・・・」

「挫折しないように、  
仕事を取ることの大変さを  
予め教えてあげたい・・・」

というよくあるご相談についての物語をマンガ形式でお伝えしました。

色々な考え方があるところですので、一概には何とも言えませんが、あくまで一つの考え方として、意見交換のためのお題などにご活用いただけましたら幸いです。

