

# HONGO PRESS 03 ...2016.OCT



「現場代理人による一貫体制」。これが本郷工業の大きなテーマ。  
この HONGO PRESS では、日々の現場の主役である現場代理人の活躍を  
中心に、読んでくださる一人ひとりとの距離が少しでも近くなることを願って。  
本郷工業の今を紹介します。

有限会社本郷工業 〒520-0058 滋賀県草津市野路東 6-3-4 ブレジオ 3 1F  
TEL.077-566-8200 FAX.077-566-2234 MAIL.hongo@pop.biwako.ne.jp



## 商売繁盛創設所 2016



しがちゅうしん  
ビジネスマッチングフェア



先月 9/8 (木)、9 (金) の二日間、本郷工業は  
滋賀中央信用金庫様主催「商売繁盛創設所 2016」  
に出展参加いたしました。  
テーマは、弊社が世界に誇る、  
「太陽光追尾式架台システム」。  
社員一同、参加企業様の様々なビジネス展開に  
大いなる刺激を受けつつ、弊社としても  
大盛況のうちに幕を閉じることができました。  
当日の様子を写真で一部紹介いたします。



今後も様々なビジネスフェア、イベントに出展予定です。

- 10/19 (水) …北陸信金ビジネスフェア in 石川県
  - 10/19 (水)・20 (木)・21 (金) …びわ湖環境ビジネスメッセ
- 詳細等、お気軽にお問い合わせください。

当日の内容は弊社ブログでもチェックできます。

バーコードリーダーで右のコードをスキャンしてください! ▶▶▶



# HONGO PRESS

# 03

有限会社本郷工業  
現場代理人  
池田 仁一(42歳)



土木の世界に入った経緯を教えてください。  
高校をラグビーで推薦入学。高校一年生にして花園デビューを飾り、全国ベスト16にまで進出しました。それで燃え尽きたのか間もなく通うのが面倒になり、正月明けには中退しました。

それまで土木がどうか、意識さえもしていませんでしたが、地元の先輩に誘われるがまま住宅基礎工事のアルバイト生活に。15歳の土木未経験はもう、労働経験すら皆無でしたが、体力には自信があったのと朝早いのも体育会系の生活で慣れていたため、物理的な苦しさはなく、ただ与えられた仕事を毎日こなしていました。

学年が二つ下の本郷社長は、小学校の頃から仲間内で「後輩で生意気な奴がいる」という噂が立つほど目立っていて、気づいたらよく遊んでいました。本郷社長が高校入学後すぐ中退し、フラフラしていると知ると、当時私が勤めていた会社のN社長に会わせ、土木の世界に誘いました。というわけで、私がおとこ誘わなければ、本郷工業は誕生しなかったのです。それから現場で毎日顔を合わすし、夜勤を終えて一緒に車で寝ることもしょっちゅうでした。

土木の世界に入って約5年、仕事にも慣れた二十歳のとき、一作業員として、与えられた仕事をこなして、給料をもらう生活にとりわけ不満はなかったのですが、趣味としてのめりこんでいたウェイクボートのプロの道を自指すように



## 本郷社長から...



一度決めたら猪突猛進。情熱的で男気溢れる仁ちゃん。ときに自分を犠牲にしてまで、仲間や後輩の応援に向かうところや、嘘偽りなく、いつでも一生懸命な姿勢には本当に頭が下がります。最近では後輩の指導育成で真剣に悩んで相談してくれるのも、仕事が終われば一目散に帰っていた頃からの成長と受け止め、その熱心でまっすぐな思いに感銘を受けています。ただ、まだまだ先は長いので、身体に無理をせず、感謝と謙虚さを持って邁進してください。大いに期待しています。

## WHAT'S PERSON?! KIMIKAZU IKEDA

- 誕生日..... 1974年3月22日(おひつじ座のB型)
- 好きな食べ物..... 卵料理全般
- マイブーム..... YOUTUBE鑑賞  
...自宅でONE PIECEや昔の名作アニメをひたすら楽しむのが至福の時間!
- 長所..... ポジティブなところ
- 宝物..... 家族  
...ただ、最近家で話してくれるのはなつめちゃん(娘)だけに...(><)
- タイプの芸能人..... 綾瀬はるか

美人過ぎる奥さんと素直で可愛いなつめちゃん。幸せいっぱい優しいお父さんです!



池田さんからの提供写真は全て、なつめちゃんでした。ほんとうに、娘大好きパパなんですね!

ディズニーが大好きななつめちゃん。残念ながらこれはお母さんと二人で行ったときの写真だそう...



現在、小学4年生。親に反抗することもなく家の家事も手伝うしっかり者の愛娘、なつめちゃん。池田さん曰く、悪い男に捕まらなくて欲しいとのこと。



なりました。一年前から正社員として働いていた自分に対し、当時のN社長は正社員のままで、夏の2、3ヶ月間だけ練習や大会で仕事を空けることを許してくれました。そこから5年間プロを目指しつづけたが、一緒に夢に向かって頑張っていた友人が突然の不幸に見舞われたことを機に、プロの道は自ら断ち切りました。その後は、身内の後継ぎ候補として働いたり、誘われた先での日雇い労働などを転々としていましたが、不安定な自分の働き方に「このままでいいのだろうか...」と不安を抱えていました。しっかりとした環境で将来を見据えて働きたいという思いが日増しに大きくなり、なにかと土木の世界ですつとなりがりがあった本郷社長にその時の悶々とした思いを切り切って打ち明けると、快く承諾してくれました。

本郷工業に入社してから、苦勞されたのはどんな点ですか?  
既に20年も土木の世界にはいましたから、さすがに工事や作業はできて当然(笑)。ただ、早朝会などで社長や他のメンバーが現場のことを詳細に話したり、会社の一員としての意見を聞いていると、コミュニケーションや管理面において自分のレベルの低さを思い知らされました。一般的に、土木の会社は作業員と管理が分担されていて、本郷工業は一つの現場においてその双方を現場代理人が担う現場代理人一貫体制現場における人の折衝能力だけでなく、管理面においても、施工管理や、見積り、打ち合わせなどまだまだ自分には足りないものが多いと痛感しました。また、事前の現場把握が足りず、思い通りに仕上がらないことでも、一つの現場を任せられる立場として、悔しくて情けない思いを味わいました。

そこからどんな努力をされたんですか?  
国家試験である1級と2級の土木施工管理技士の資格取得に向けて勉強しました。人生で初めて、勉強して「...」と自覚できた5年間でした(笑)。

関わる業者様などへの説明も苦手で、自分の思いが伝わらず、商談の度に汗が流れましたが、事前にイメージトレーニングをしたり、スケジュールを把握した上で臨むように心掛けることで少しずつイメージが相手に伝わるようになり、商談の手ごたえを感じるようになってきました。

働く上で大切にされていることはなんですか?  
一番大切にしているのは、工事の工程と品質です。質の向上

のため、近隣のクレーム対応には即座に動くことはもちろんのこと、お客様目線でも、気を配るようになっています。近隣の方々には多少なりとも迷惑をかけてしまうので、事前に30、40件の隣家の方々に挨拶に出向き、道路は常にキレイに掃除するように心掛けています。以前は作業員として作業をするのみで逃げ腰でしたが、「ちゃんとしなあん」と心を入れ替えてからは、顔と顔を合わせて話す積極的なコミュニケーションを自ら率先するようになり、また、施工現場が来たら、現場の進捗状況を説明し、いつもすみませんと挨拶を交わしたり、日常生活への細かい気配りも徹底しています。自分では当然の習慣になっていますが、これらの姿勢をお客様はよく評価してくれており、どうにかして評価していただきます。

嬉しかった出来事や手ごたえは?  
実際に手ごたえとして嬉しかったことは、現場によく顔を出してくださった地主様と、とにかく一生懸命仕事をしている私の姿勢を見て、数件の現場を依頼してくださったことです。その後も現場の依頼をいただく機会も多くなり、それだけ自分の仕事の評価されていると思うと嬉しい限りです。また、一年ほど前からハブディで後輩指導を担当していますが、最初全く何を教えるのかのかわかりませんでした。「代理人として一つの現場を任せられる人間になって欲しい」という思いのもと、手探り状態で必死で向き合っていると相手もそれに感えてくれます。成長が目に見えくるとやりがいも感じ、単純に嬉しいですね。

池田さんが思う本郷工業の良いところは?  
何でも話し合える風土や、評価制度によって、自分の努力や頑張りが正当に評価されるのは一人ひとりのモチベーションに繋がって良いと思います。

また、現場代理人になると時間の使い方が本気で自由なので、個人に課せられる自己裁量の幅が大きいことも、現場やお客様への責任感が高まる良い環境だと思います。

今後の展望を教えてください。  
自分自身まだまだ上を目指して、もっともっと仕事ができるようになりたいですね。既存のお客様だけではなく、新規のお客様も増やしていきたいです。後輩の育成にも力を注いでいきたいです。

失敗しても挑戦し、不可能をも可能に変えられることを自らの身をもって示して、周りに尊敬されるような...生涯現役であることが目標です。