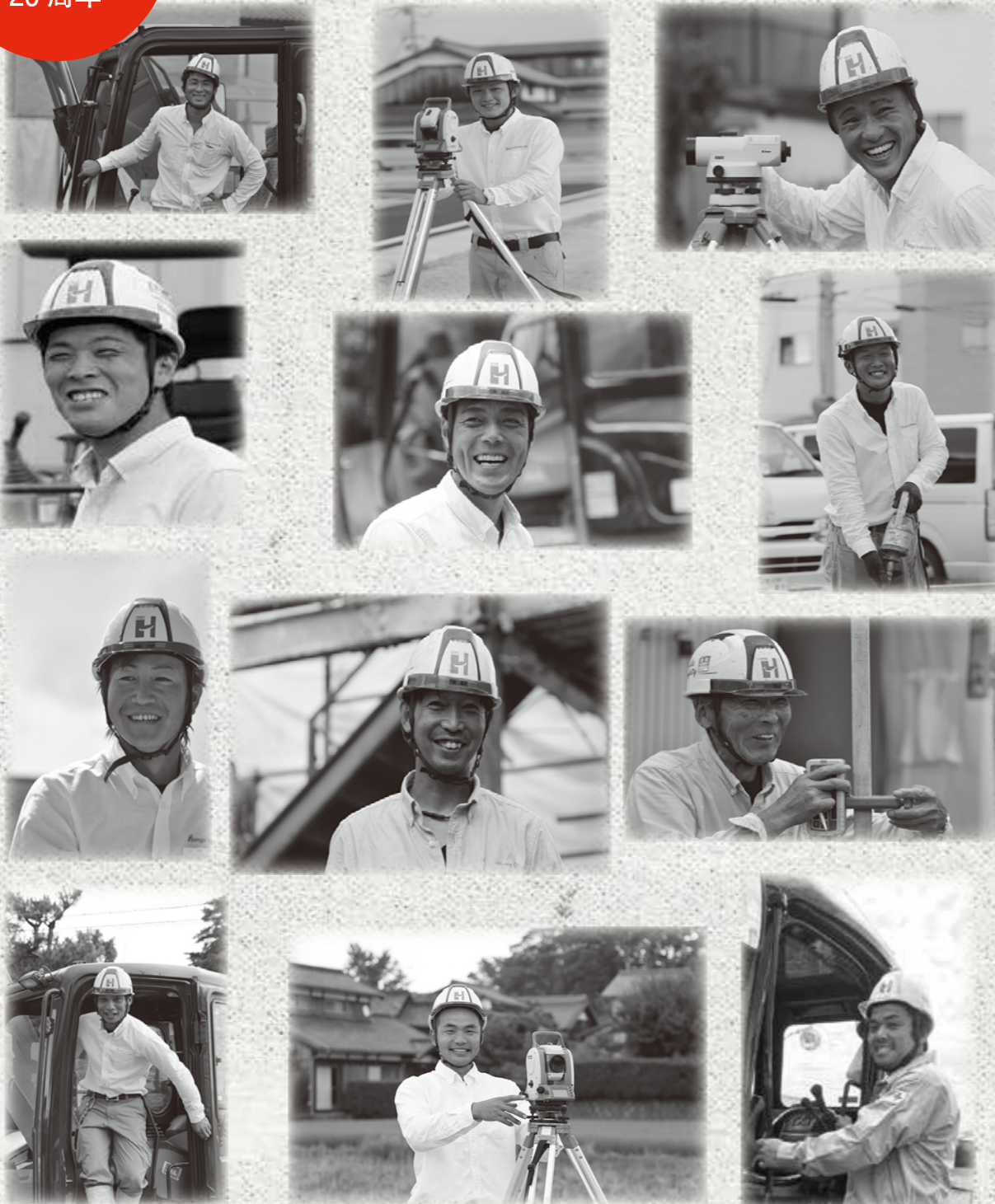


11月1日
おかげさまで
20周年

HONGO PRESS 04...2016.Nov



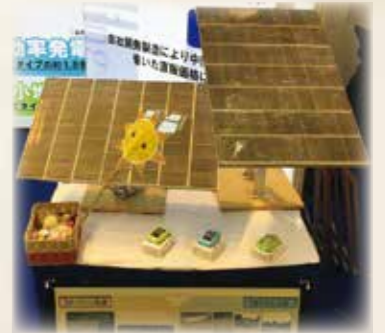
「現場代理人による一貫体制」。これが本郷工業の大きなテーマ。
この HONGO PRESS では、日々の現場の主役である現場代理人の活躍を中心に、読んでくださる一人ひとりとの距離が少しでも近くなることを願って、本郷工業の今を紹介します。

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



ビジネスフェア出展情報

現在、本郷工業では世界に誇る、「太陽光追尾式架台システム」を広く PR すべく、様々なビジネスフェアへの出展に取り組んでいます。今後も様々なビジネスフェア、イベントに出展予定です。詳細等、お気軽にお問い合わせください。



—先月の出展—

○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



太陽光追尾式架台システム

公式キャラクター名

急募!!



Hongo Industry Co.

こんにちは！ゴリラです。僕…、「太陽光追尾式架台システム」の公式キャラクターになったんだけど、まだ名前がないんだ…。もう既にウェアも作られているというのに寂しいよ…。「名前が欲しいです！」って本郷社長にお願いしたらね、この HONGO PRESS で僕のためのコーナーをつくってくれるって約束してくれたんだ。しかも採用者にはとってもビッグな賞金をプレゼントしてくれるんだって！何回でも応募できるよ！みんなどんどん僕の名前を考えて、メールで送ってね～！

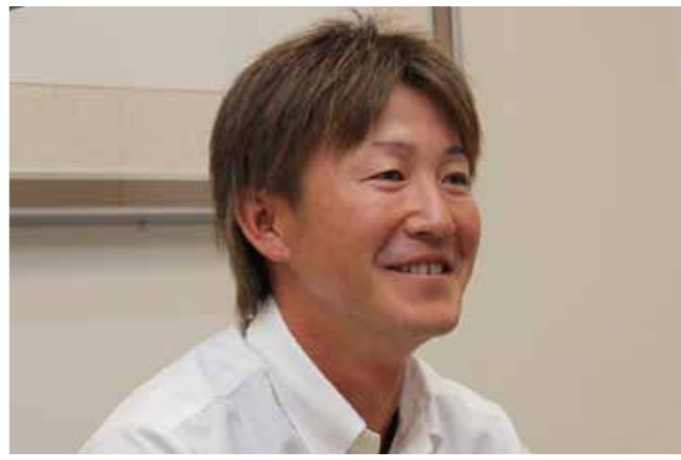
⇒⇒⇒ hongo@pop.biwako.ne.jp

HONGO PRESS

04

有限会社本郷工業
現場代理人
奥本 健二 (34歳)

紆余曲折、遠回りして、
原点回帰ともいえる環境に辿り着いた。



私の場合、初めてお金を稼いだのが偶然にも土木でした。高校2年生の夏休みに、小学生の頃からの幼馴染でもある田坪(現マネージャー・田坪聖二郎)に夏休みの期間だけアルバイトしないかと誘われたのがきっかけでした。働くこと自体初めてとあって、当然肉体的に相当きつかったのですが、夏休みだけで数十万円稼いだという手ごたえは、当時高校生だった私にとって相当なものだったし、人も優しくアットホームな環境だったことも、その後この世界で働くことに繋がった要素としてあるのかもしれないと振り返っています。

高校卒業後は、仕切られた空間でルーティン作業をひたすら黙々とつづける現場での仕事に就きました。しかし時間が経つのが非常に遅く感じられ、給料の面でも納得できなかつたこともあり、最初の仕事は半年しかつづきませんでした。外仕事の方が性に合っていると実感したこともあり、その後は土木の下請け会社で働きましたが、そこでも給料面で折り合いがつかず、一年で退職。

なかなか自分が思う環境に恵まれなかつたこともあり、その後当面の間は正職には就かず、アルバイト生活を転々としながら、次の仕事はしごらみのない運送屋がいいなとぼんやりと考えていました。

友人の紹介で、念願叶って食品会社のルート配達の仕事に就くことができたのは21歳のとき、決められたルートに沿って配達先に納品していく仕事は、やることさえやっていたら幾分自由度も高く、働きやすかつたので約10年続きました。ただ、長く続けたところで、給料も待遇も平行線な環境に将来性が見出せず、「このまま続けていいのだろうか」と先行きを案じていました。

そんな不安をプライベートでも親交が深い田坪に吐露したところ、本郷工業には根拠として、一人ひとりの努力をしっかりと評価する評価制度があるということ、またその制度に則って現場代理人に昇格すると、給料面でも稼げるようになり、地道に努力した結果、一年で到達することが可能だということ聞かされ、その環境で自分自身を試みたいと思えました。

31歳の3月、まずは応援人員という形で仕事をスタートさせましたが、何より人想いで何でも親身に教えてくれたり、働きやすい環境を一人ひとりが心掛けていることに感銘を受け、社長はじめ、全員が「絶対に面白いから、社員になつたらいいやん」と誘ってくれたことも追い風となつて、半年足らずで正社員として上を目指す決意に至りました。

効果的な現場経営を目指して、
成長の階段を逆行錯誤で駆け上がる日々。

正社員になつてから、やはり応援人員とは責任の比重が違いました。今までは指示されたことのみ的確にやっていたけれど、現場代理人を目指して、最終的には自分一人で一つの現場をまわせるようになることを目指すというところで、作業一連の流れや仕事の進め方をとにかく勉強しました。

図面の詳細を見たり、その時々で必要となる段取りなど、わからないことは上司に限らず、誰でも親身に教えてくれる。そんなあたたかい環境にも支えられ、幸いにも1年と2カ月で現場代理人に昇格することができました。しかし、その時の「嬉しい」という気持ちの反面、今までの基礎教育のはるか応用にあたる「経営」という観点で、仕事を進めなければならぬ立派に焦りと不安も大きかつたです。

ミニケーション能力をもっと鍛えないといけないという課題も顕著になりました。また、自分が現場の責任者である以上、一緒に作業をする後輩への指導も必須です。特に言葉の壁があるベトナム技能実習生への指導に関しては、伝えたいことは明白であっても、相手にそのままの形で伝わることがなかなか一筋縄ではいかないため、実際に自分がやってみせたりして、スムーズに現場を進めるよう心掛けています。

まず、一つの現場が決まると、決められた予算、工期に沿って現場を完成させるために計画を立てていきます。重機や必要な道具類の準備や人員配置など一通り計算して見積もり。しかしながら必ずしもイレギュラーはつきものなので、それに対する即座の修正作業の繰り返しによって、現場は成り立っています。

この修正作業への対応の柔軟性が経験の差であり、まだまだ自分は計画性が甘い、「わからないのであれは、もっと事前に綿密な計画を立てる」と指摘されま

す。実際つい最近まで、前日になってバタバタすることはおろか当日になって用意してなかった道具を探していたりと、詰めの甘さが自他ともに顕著で、「忘れたら借りたらい」と潜在的な甘えが露呈していました。

甘い考えを打破すべく、一週間の流れを工程表にすべく詳細に書き込んで、事前把握を徹底し、現在に至っても計画性の強化に励んでいます。

足りない部分は努力でもって徹底的に強化
100%のニーズに応えられる代理人へ。

今後の展望としては、奥本個人として仕事をもらえるようになることです。そのためには、お客様ももっと話せるようにならないといけないと感じます。積極的に自分からどんどん進捗を話したりできないのは、自分がわからないことを突っ込まれたりしたときの対処法を持ち合わせていないという自信のなさから、一人ひとりの100%のニーズに応えられるよう、経験値と知識を鍛え上げていきたいです。



また自分自身もそこに救われたように、現場の雰囲気へりにも気を配っています。補佐の育成において、一方的に相手を叱り過ぎると、相手の士気を下げることにもなるので、一ひとりが楽しく、日の最後が達成感で終われるような現場づくりを心掛けています。とにかく今は、経験値と知識をもっともつと貪欲に増やし、お客様一人ひとりの100%のニーズに応えられるよう、信頼される代理人を目指しています。

師匠からのメッセージ：現場代理人 深田千春

師匠といっても同い年ですが…、約二年半先に入社している先輩、そしてパディとして奥本を担当していました。信頼できる代理人として成長してくれたな、と思う反面、いつ抜かれるかと内心焦っていました(笑)。真面目な性格からか飛躍的にではなく、1日1日着実にという感じではあるけれど、その分しっかりと実力を自分のものとして確立しているので未だ恐ろしいです。特に責任感の強さを感じたのは、先月、本来自分も取りかかる現場を、急な形でお願いしてしまうことになった際、文句も言わずしっかりと使命を果たしてくれたとき。また、人間としても自分とは比べものにならないほどの優しさを持っているので尊敬しています。ただ、土木の現場や指導面においては良い意味でも悪い意味でも優しすぎるので、厳しい視点も持ち合わせた上で、一流の現場代理人としてますます上を目指してってください。



WHAT'S PERSON? | KENJI OKUMOTO

誕生日…………… 1982年10月8日(天秤座のO型)
趣味…………… マラソン
※12/4(日)那覇マラソン出場します!6時間15分で完走します!
好きな食べ物…………… 梨
好きな動物…………… 犬
特技…………… サッカー
最近注目してる芸能人…………… ムロツヨシ
目標…結婚してあたたかい家庭を築きたいです!



ブーケツ旅行の一コマ。
仲間との時間は公私ともに最高です!



愛犬のロビン。
シェルトリーのオス。
もう付き合っても9年になるけど、
いつも癒しをありがとうね。by 健二



石垣島マラソン、完走しました!

