

ずっとそこにある

株式会社 橋本組 営業部 渡邊れいら

「例えば、このペン。五年くらいで、『長く使ったな』と思いますよね。けれど、皆さんのお家や、通学路の橋が五年で壊れてしまったらどうですか。困りますよね。私たちは何十年という単位でお客様とお付き合いしていく仕事をしています。」

私は現在、建設業会社の営業部に所属しています。

建設に全く関係の無い学部を卒業しましたので、私の建設業のイメージは「やっていることがでかそう」くらいでしたが、入社して一年経ち、そのイメージはそれほど間違っていなかったと感じています。ここでは、私が「建設業で規模が大きいと思ったこと」を三点に分けて書きます。

まずは、空間やサイズが大きいということです。この前まで草しかなかった野原に、一年も経たない内に新品の工場が建ったり、整備されていなかった森に道が通って、街ができたりする。あっという間に風景が変わっていく様は感動的ですし、(クレーン等の重機を活用しているとしても)人間がこれほど大きなことができるのかと未だに思います。

立派な言い方をすると、「建設業は街や生活を作り出す」のです。

野原や森を街に造り替える程ですから、発生する金額もそれに伴って大きくなります。普通の住宅でも数千万円、建物や規模によっては十億円を超えることもあります。個人ではまず使うことのない金額・数字ですので、今でも桁を確認しながら読んでいますが、それほどの金額を一度に動かすことができる仕事です。入社してすぐのことですが、ある現場を見学した時に、弊社社員である現場監督を紹介されました。「このおじさんの肩に数億円懸かっているのだよ。」と。

未だにとんでもなく怖い言葉ですが、数億円を動かせる機会なんてそうそうないと思います。わくわくできるか恐怖を覚えるかは各人の考え方によるでしょうが、わくわくできる人は建設業をおすすめします。

物理的大きさ・動かす金額ときて、最後は時間です。

よく、「ベストセラー」「ロングセラー」という言葉を聞くでしょう。「愛され続けて何十年」も一緒ですね。しかし、それは何十年も同じものが売れ続けているということであって、何十年も同一の商品が使い続けられているわけではありません。三十年使い続けられるペンは珍しいですが、建造物は三十年同じものを使い続けられます。つまり、自分が作ったものが三十年間お客様の手元に残るのです。

話は変わりますが、私の担当する仕事に「定期訪問」があります。弊社が施工した建物を定期的に訪問し、今の使い勝手や不具合、疑問点がないかを伺います。万が一不具合があった場合はすぐに営繕担当に報告し、修理に行ってもらいます。

先述の通り私は建築の勉強をしてきたのではないので、お客様から不具合の訴えがあっても修理はおろか、原因も分からないことがほとんどです。営繕担当者に「裏のねじが緩んでいただけだったよ。締めてきたからもう大丈夫」と言われたりした日には「私は何をやっているのだろう」と落ち込むこともあります。果たして私がここに居る意味があるのだろうか。そんな中で、冒頭の言葉を聴きました。

あれは、弊社の人事担当が就職説明会で毎回登場させる一節です。

商品をお売っておしまいという業界はないでしょう。しかし、建設業はその中でも長く一つの商品を使って頂く商売です。「これは使いにくいから、捨ててしまって新しいものを買おう」とか、「すぐにだめになったけれど、安物だからしょうがないよね」と建物に対して言う人はほとんどいないと思います。多くの人にとっての「一生に一度の大きな買い物」や、「地域の人々の生活を支えるもの」を造っているのです。

そのために私たちは様々な方法で、長い間お客様にご満足頂けるように全力を尽くします。安全であるか、使いやすいか、納得頂ける値段であるか、ステキであるか。

私のしている定期訪問は、お客様やその建物と長くお付き合いをさせて頂くために必要なことの一つだと気付きました。

何十年という単位で、私の、あなたのした仕事の結果が残っていて、道行く人の目に映る。それは目印となり、生活の基盤となり、地域に欠かせないものとなる。もしかしたら私たちがこの世を去っても、それは人々に永く愛されてそこにあるかもしれない。

「私たちは何十年という単位でお客様とお付き合いをしながら、地域を造っていく仕事をしています」

建設業の魅力はこの一言に尽きるのではないのでしょうか。