

シリーズ・編集部座談会《こんな話&あんな話》

「こんな代理人と働きたい」という施工会社・販社の「本音の」声を集めた意図①

【出席者＝本紙編集部一同】

☆代理人の立ち居振る舞いが決める工事の帰趨

司会者 10月最終週の本紙では「施工会社・販社に聞く『こんな現場代理人と働きたい!!』」と題する特集を掲載したわけだけど、タイトルが刺激的だったせいもあってか（笑）、けっこう反響があったようだね。

記者A そうですね。本紙の読者は施工管理会社が圧倒的に多いため、この種のテーマはこれまでほとんど触れたことはありませんでした。そういうなかでの今回の特集には、現場代理人と直接触れ合う機会の多い施工会社の方たちや販社の方たちの《本音》がたくさん語られていますので、いろいろな反響がありました。

記者B 別にタブーにしていたわけではないですけどね（笑）。でも、その反響も好意的なものが多かったのには、ちょっと安心しました。

現場代理人は文字通り現場の要であり、代理人の立ち居振る舞いは、工事の進行だけでなく、安全面においても深く影響してきます。その割には、施工会社や販社からの視点でその仕事ぶりに対する「批評」を知る機会というのはほとんどないのが実情だと思います。それを特集することに今回の記事の狙いはあったわけですが、その意図をきちんと汲み取ってくださった反響が多いように思います。

記者A そうですね。だから「ウチの代理人に読ませたい」という声が続々ありました。

記者C これまで施工管理会社に取材する際は、経営の問題だとか、業界が今後どうなっていくのかというような大所高所からの視点の話が多かったわけですが、現実問題としてこれからは、市場も成熟してきていますし、まずは「人の問題」がいろいろな意味でクローズアップされてくると思います。現場代理人の存在というのは、施工管理会社のその「人の問題」の最たるテーマですから、今回の本紙の特集記事への反響

が大きかったのもよくわかります。

記者D 私はまだ入社したばかりなので、建設現場では監督的立場である技術者としての現場代理人さんがいて、技能者としての電工さんがその管理のもとに実際の電気工事をしているという関係性も、今回の特集でじっくり勉強できたように思います（笑）。

司会者 それから本紙は施工管理会社の購読者が多いから、扱う記事はどうしても施工管理の側からの視点になることが多かった。記事の中で施工会社を協力会社と常に表現してきたのも、そのせいだよな。しかし、よく考えてみれば、それはちょっと偏ったモノの見方だったなど、今回の特集記事をまとめていて自分自身、反省したところがある。

記者B 実際、その通りですよ。例えば10月の編集部座談会では「日本電設工業協会」「全日本電気工業業工業組合連合会」「全日本電設資材卸業協同組合連合会」などの業界関連の全国組織の関係性をテーマにして、これらの全国組織はなぜ、業界全体の底上げのための協力をしないのだろうかという素朴な問題提起を行いました。その背景にはいろいろな事情があるわけですが、あの問題についても、根底には中堅・大手の施工管理会社と、中小規模の施工管理会社および施工会社との力関係だとかが影響しているのは明らかだと思います。

端的な言い方をすれば、使う側（管理する側）と使われる側（管理される側）の立場の違い、みたいなものですけど……。

記者C そうそう。それはあるよね。現場における代人さんと電工さんの関係性は、まさにその縮図という感じがする。

記者A そして業績がよく、業界内外の評判もいい施工管理会社は、協力業者としての施工会社をとてども大

事にしています。逆にそうではない施工管理会社の話
も聞きます。

例えば会社を代表して、現場にいる代人さんの立ち
居振る舞いによっては、そういう評判も平気で上下し
てしまうところもありますよね。そういう意味で現場
代理人というのはまさに施工管理会社にとっての「人
の問題」が凝縮される立場だといえます。

記者D なるほど。現場代理人は「評判」も含めて、
会社を代表する立場にあるということなんですね。

記者C そうしたことだね。

記者D 本当に重要な立場なんですね。

記者B そのことを深く自覚している代人さんもいれ
ば、そうでもない代人さんもいるということだよな。

☆電工に信頼される現場代理人像は明確だ!!

司会者 現場代理人の現場における権限というのは、
改めて考えると、本当に大きいよな。その分、現場で
の安全面や品質の管理も含めて、やらなければならない
仕事も責任も膨大にある。やり甲斐が非常に大きい
仕事だし、そのぶん責任の重い仕事でもある。最近
は大学を出てから数年で、いきなり代理人の仕事させ
ようとする会社もあるみたいだけど、建設会社や電気
工事会社の若手社員の離職率の高さは、そういうこと
も関係しているのだろうか？ その点、取材で気付い
たことは何かありますか。

記者C 入社してすぐ実際に代理人をさせるという事
例はないですが、代理人になるための心得を先に「極
端な形」で教えようとする会社は、以前は少なくなっ
たようです。

司会者 その極端な形の心得というのは、別のいいか
たをすれば電工さんの扱い方とか、そういうこと？

記者C それも含まれます。現場代理人は現場におけ
る要なので威厳が必要だという短絡した考え方から、
電工さんには舐められないようにしろとか……。以前
に就活特集でも触れましたけど、それをやられると気
の優しい若者はドン引きする例も多いことに、現場の
ベテランの中には、気づかない人たちもいる（笑）。

記者D そうですよな。もし、自分が就職してすぐ
それをされたら、せっかく入った会社だけ辞めてし
まうかも（笑）。

司会者 別のいいかたをすれば、例えば電工さんや販

社などからも信頼される代理人とは、どのような人た
ちなのかということの一端は、10月の特集で明確に
打ち出されたよな。

記者C その通りですね。詳しくは先週発行の本紙を
みていただきたいですけど、要は持てる情報を常に現
場ではオープンにして、みんなが共通認識をもちあつ
て仕事をできるようオーガナイズする代理人が、現場
の士気を高めるし、工期を守って事故もない、安全な
現場を構築する大きな要因になっているのは事実のよ
うです。

司会者 いたずらに管理するだけでなく、電工さんや
販社に対してのリスペクトをわきまえ、やる気を引き
出すような代理人テクニックだよな、大切なのは。

記者C とくに電工さんからの質問にすぐ明確に回答
できる代人さんは、評判いいです。その場で回答でき
なくても、迅速に調べて、速やかに疑問に答えていく
というような姿勢も評価されています。

司会者 すぐに回答できなくても、誠実に調べるとい
う姿勢は好かれるよな。それはどこの職場における管
理職にもいえることだ。なんだか天にツバしているみ
たいな気になるけど（笑）。

記者A そういう些細なことを面倒くさがっていると、
尊敬はされないかもしれませんね、リーダーとして。

記者C それはいえるよな。あと大切なのは、やはり
金銭的な面での明確さでしょうね。具体的には、追加
や変更が生じたときなどに発生する人件費などの支払
をどうするか。

司会者 そうだね。そこのところが肝だよな。

記者B 例えば施工会社の話にもあったように、施工
管理に問題や原因があつて出た経費も施工会社に一方
的に押し付けるような事例は、最悪です。

記者A 労働集約型の現場仕事で管理する立場にある
代人さんが、協力会社の支持を失うと悲惨なことにな
りかねませんよね、恐らく。

司会者 要はみんなに手伝ってもらわないと自分の仕
事は成り立たないということへの自覚を、どのように
表現したり発揮したりするかどうかだろうな。

そういうことも含め、代理人というのは大変だけど、
逆にやり甲斐のある仕事だよな、本当に。（以下、次
号に続く）