

お客様の「信用」を得るために ①

お客様の指定された日時に施工することは、会社の信用を築く第一歩です。

個人的事情は社内で調整すべきことであり、社外的には「No」と言ってはなりません。
緊急な事情がある場合は尚更です。
緊急度の大きい仕事が一番に対応しなければならない仕事です。
次に重要度の大きい仕事に対応します。
他の仕事は出来るだけ時間を空けずに済ませましょう。



仕事が溜まっていく

会社には、一日に4～8件の仕事や見積りの電話があります。
その日のうちに対応できるのが2～4件、あとは次の日に持ち越されます。
翌日に対応し処理できればいいのですが、最近は物件現場が忙しく、対応が遅れ、少しずつ仕事が溜まっていきます。

お客様は苛立ち催促します。 お客様は怒って催促します。 お客様は会社を見限りキャンセルします。

自分に任されている長期的な物件現場の進捗と作業の予定を把握し、
お互いの協力をもらいながら調整（1人+1人=3～4人となるように）をしてください。
自分の仕事や状況の報告、状況変化による対応変化の連絡、時間短縮・効率向上のアイデアや
人員配置（加勢が必要、加勢が出来る）の相談が出来ていません。
仕事は溜まります。 あなたの担当現場の作業だけがあなたの仕事ではありません。
仕事を追いかけ、時間を作り、協力し合いながら頑張りましょう。

「自分の価値を高める努力を怠るな」

あなたは自分の価値がどれくらいなのか、考えたことがありますか。
「年収分の価値はあるだろう」と思うかもしれないし、「もっと価値があるはず」と思うかもしれません。それは見方が甘いと言われかねません。
たいていの人は、転職すれば今の年収よりも低い金額しか貰えなくなります。
つまり、いまのあなたの給料は「もらいすぎだ」と考えたほうがいいのかもありません。
「いいや、自分は今の会社で実績を上げてきた」という人も、思い返してほしいのです。
あなたが自分で出してきたと思っている結果は、上司や先輩のサポートがあったからではないのですか。それに気づかない人ほど自分への評価は過大となります。

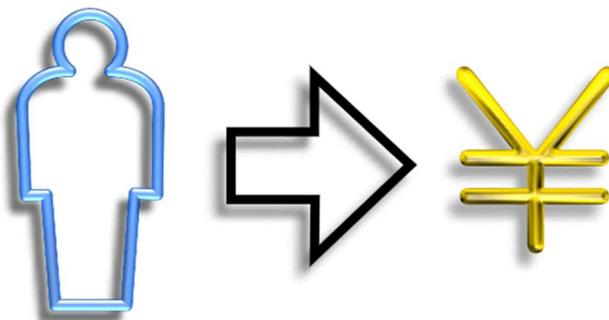
現在のあなたの能力を、他の会社ではいくらで買ってくれるか・・・。
これを「人材の市場価格」と言います。
年俸制の導入が本格的になると、毎年、自分の実績と評価をつきつけられることとなります。
そうなる前から自分自身の価値と市場価格のギャップをしっかりと認識しておくべきです。
時代の流れや技術の進歩は速いのです。
いま会社に認められる能力をあなたが持っているとしても、あっという間にそれは価値のないものとなってしまいます。
そうなればあなたの仕事は、アルバイトや派遣社員の人にとって代わられる可能性もあるわけです。
その可能性がどれくらいあるか、
たとえば次の2つをチェックしてほしい。

**パートの人にはできない、あなただけの仕事があるか。
パートの人にできて、あなたにできないことはあるか。**

自分に足りない能力、自分の現在の価値がわかったら、それを補い、高める為の努力をしなければなりません。
また、求められるレベルの能力を維持するには、生涯、学び続けなければならないでしょう。

自分の価値を高められるかどうか・・・。
会社や上司をあてにしても、どうかしてくれるものではありません。
要はあなた自身にその気があるかどうかの問題なのです。

今からでも遅くはありません。あなたが出来ることを少しずつでも増やしていきましょう。



役所（施主）の要望とは・・・

公共事業を終えて感じることは、役所の要求は次のようなことではないかと思います

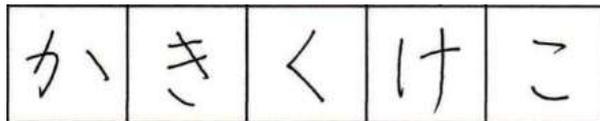
- ① 要求された品質を確保できているか（出来形管理、品質管理）
- ② 現場を安全なものにする為の努力をしているか（安全管理）
- ③ 現場をよく理解し、より良い施設となる為に提案や打合せをしているか（施工管理）
- ④ 施工体制の確立と下請等への配慮と指示が徹底しているか（施工管理）
- ⑤ 現場代理人がきちんと現場を管理しているか（工程管理ほか全て）
- ⑥ 法律や規則等を守り、仕様書や施工指針を理解して施工できているか

など、大変厳しくなっています。

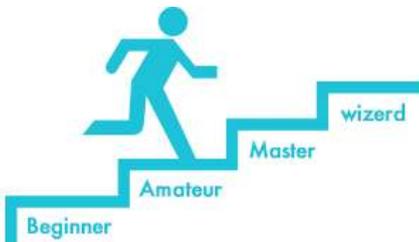
要求に応えることが「信用」にも繋がります。より高い目標を立てて、挑戦していきましょう！

現場の管理で気を付けることは、「かきくけこ」です。

- か：考える(事前にしっかり)、
 き：記録する(毎日の作業)、
 く：工夫する(諦めない)
 け：計画的に(打合せを密に)
 こ：工程通りに作業する。



仕事の質（レベル）について



仕事の質は、経験や環境または立場や努力によって変わってきます。指示された作業をこなすレベルから始まります。

経験を積むにつれて作業効率が高まり、また、指示をされなくても必要なことが出来るようになります。

プロジェクトのリーダーになるためには、プロジェクトを十分理解し、達成する目標を明確にし、綿密な計画を立ててプロジェクトを遂行するという仕事の能力が必要となります。

言うまでも無く、前工程と後工程を理解し、お互いの仕事し易くなる様な配慮が必要となります。

挑戦した仕事からは多くの経験と知識を得られますが、いつも通りの仕事からは何も学べません。

より深く、より大きく、または他分野の仕事に挑戦しましょう！

まわりの方々の協力をお願いしながら・・・ 実力アップ！

社訓 「顧客のニーズ（要望）に応えよう」

基本方針 我が社は、顧客のニーズ（要望）に応え、技術と誠意をもって施工することで、顧客へ「安心」と「満足」を与え、地域に愛されながら、社会に貢献する。

心得 我々は、建築設備の「専門医」です。技術を磨き、点検調査を行い、お客様の財産の為に悪いところを直します。
 我々は、建築設備の「救急隊」です。お客様の要望に応え、緊急の場合は、夜討ち朝駆けで迅速に出動（対応）します。
 我々は、建築設備の「コンサル」です。知識と誠意をもって「安全」「安心」「満足」をお客様に提案します



株式会社

太田電機工業所

阿久根店：鹿児島県阿久根市港町65-4

TEL:0996-73-2800 FAX:0996-73-2024

出水店：鹿児島県出水市大野原町304

TEL:0996-63-1966 FAX:0996-63-1965

E-mail : oota-i@po2.synapse.ne.jp

URL : http://oota-denki.com

あひねえ
 エンジン
 自分には
 エンジン
 かけるの
 自分自身
 がらわ
 みつを