

## 理事長改め、修繕委員長奮戦記

### —かえるくん、コンサルタントを選ぶ②—

「立て板に水って、ああいうことを言うのですねえ。」

「ホント、ものすごく流暢にしゃべるんで、よくしゃべる人だなあ……なんて思っていたら、プレゼンテーション終わってましたもんね。」

とある金曜の夜、修繕委員長である僕は、理事の方々と大規模修繕工事のコンサルタントを選ぶべく、ヒアリングを行っていた。足を運んでもらったのは2社。会社の規模や、実績、金額でふるいにかけ、悩み抜いた上で残ったコンサルタントだ。1社目は（ここではコンサルAということにしておこう）業務担当者として、緊張のためか少したどたどしいしゃべり方をする若者と、その上司がやってくる。おもに担当するのは若者の方らしい。担当者はたどたどしいが上司の方はしっかりしてそうである。1社目のプレゼンが終わり、もう1社の方（コンサルB）がプレゼンテーションを始めた。こちらはベテランの方を担当予定者に選んできていた。で、冒頭の会話は、2社目、コンサルBのプレゼンが終わって帰ってもらった直後の会話である。

とにかくコンサルBは、営業担当の人がよくしゃべった。それはそれは見事なモノで、ビジネス書クリシェをスタックで準備しているかのような、まさに流れるような受け答えだった。ホント惚れ惚れするぐらいのしゃべりっぷりだ。彼が年間どのくらいこういった場にてプレゼンするのか分からないけれど、その話し方の技術は圧巻だった。

ヒアリングを行う前に、事前に僕たちはこういう話をしてきた。

「できるだけ実務を担当する人に話を聞こう。営業担当者が仕事するわけじゃないから。」

でも結果はこれだ。コンサルBの営業担当者は、僕たちのささやかな抵抗をモノともせず、約1時間弱の独演会を演じきって、意気揚々と帰っていった。

ヒアリングを終え、参加した役員それぞれが感想を言い合い、2社を比較していく中、僕はコレがちゃんと比較になっていたのか、疑問を持っていた。何しろコンサルBの営業担当者の印象があまりにも強くて、業務の担当予定者の印象があまりにもないのだ。でも僕たちは企業の人事担当者でもないし、人を見抜く能力を日々鍛えているわけでもない。とある郊外のマンションにたまたま住み合わせた素人の集団だ。泣いても笑っても、わずかな時間で得られる限られた情報から、知恵と勇気と直感で選ぶしかない。



意見も出尽くし、どちらかを選ぶ段になって挙手してもらおうと、全員一致でコンサルAを選んでいった。どうしてもコンサルBに積極的にお願ひする理由がないのだ。もちろんコンサルAに問題がないわけではない。真面目そうな若者だが実務経験は少ない事は確かだ。だからそれをサポートするために、業務が軌道に乗るまで、上司の方と一緒に来てもらう事を条件にして内定とした。僕たちのマンションは、築年数も新しいし、大きな問題が発生しているわけでもない。経験の少なさは上司にかぶってもらいましょうという事にしたのだ。

知恵と勇気と直感しかなくても、複数の役員の意見が一致していれば、ささやかな自信が出てくるものだ。ひょっとしたらコンサルBの担当予定者は、すごく出来る人だったかもしれない。そんなことを言い出したら、金額や書類で落とされたコンサルタントにも優秀な人はいただろう。今さらそんなことをいってもどうしようもない。僕たちは、経験不足だけれど真面目そうな若者と、大規模修繕工事を進めることに決めたのだった。

約3時間の打合せを終えたあと、とりあえず一区切りがついたことにホッとしながら、ご飯を食べに家に戻るかえるくんであった……（次回は次々号に掲載予定）