

理事長改め、修繕委員長奮戦記

—かえるくん、施工業者をえらび—

コンサルタントとの長い打合せの結果、工事仕様は決まってきたのだが、それと平行して工事をしてくれる業者を探さなくてはならない。でも慌てることはない。我々の管理組合は、一度コンサルタントを公募で選んだという経験と実績がある。施工業者も同じように選べばいい……はずである。

かえるくん、現場監督と面談する

クリスマスまであとわずか。世間はイルミネーションでキラキラしている土曜日の夕刻であったが、僕たち修繕委員6名の疲労は頂点に達していた。西側の大きなガラス窓から差し込む西日が目に痛い……面談会に呼んだ最後の施工業者が帰ると、僕たちはとりあえず面談会が終わったことに安堵した。でも疲れている場合ではないのだ。僕たちはこれから内定をだす施工業者を選び出さなくてはならない。



遡ると、施工業者の公募に応じてくれた会社から5社を選んで見積りを依頼したのが2ヶ月前ぐらい。そのひと月後に提出された見積書を、コンサルタントが比較できるように資料としてまとめてくれて、それを基に面談会参加業者を3社選んだのが2週間前ぐらいだったと思う。選ぶ基準は、これはもう金額で選ぶわけだけれど、各社横並びに比較すると、数量や単価に差があったり、計算間違いがあったり、そういう「会社の性格」みたいなことが見えてくるのがおもしろい。その中から比較的、妥当な工事金額と思われる会社を3社選んで面談会への参加と、再度見直した最終見積りの持参をお願いして、今日を迎えたわけだ。

僕たち修繕委員会のほうも無策で面談会に立ち向かう訳にはいかない。「面談を仕事とする人」ではないので、こういうことを見るかなんてノウハウは持ち合わせていないのだ。そこでこんなルールを設けることにした。①金額のことは聞かない。②現場監督予定者とのやりとりを最重要視する。③こちらからの質問に対して、多少おかしな返答があっても深追いはしない。それぞれの理由としては、①金額は最重要項目だけど、それよりも人を見るための面談会だから。②社長や営業マンよりも工事期間中、毎日顔を合わせる現場監督の方が重要と思われるから。③は返答の内容よりも、コミュニケーションが円滑にできるかを見たいから、である。

ということで、僕たち修繕委員会と参加業者の仁義なき戦い50分×3ラウンドを始めたわけだけれど……これが思いのほか疲れるのです。程度の差はあれ同じ事を繰り返すことがこんなに辛く苦しいなんて思っていませんでした。正直なめてました……スイマセン

3社の面談会が終わった後、それぞれの印象がはっきりしているうちに内定会社を決めることにした。各参加業者の印象を話しあってから決をとると、意外にあっさりと1社に決まった。あの3人の現場代理人予定者の中から一人を選ぶとなると「あの人」じゃないかという思惑が全員で一致したのだ。すんなり決まったことに僕はホッと胸をなで下ろした。だいたい10分や15分、初めて顔を合わせる人と話をした所で、その人となりが分かるのだったら苦労はしないのだ。毎日顔を合わすのだから、明るく楽しい感じの人の方がいいっていうものだと思う。

とりあえず一段落したのだから今日ぐらい太陽が明るいうちにビール一杯ぐらい飲んでも許されるだろう、といそいそと家に帰るのだった。

(次回は次々号に掲載予定)