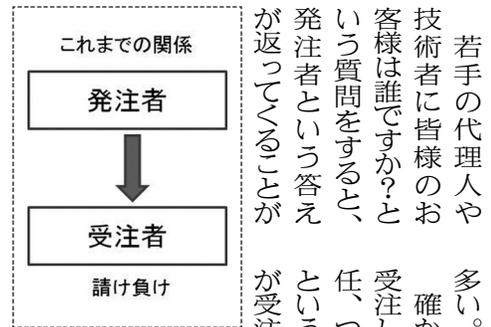


未来の地図

建設未来フォーラム

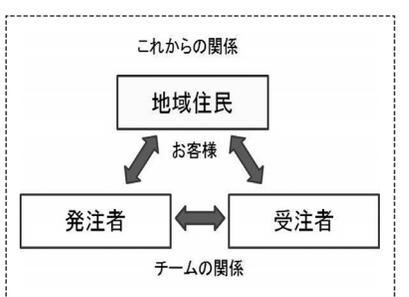
代表 佐藤 士朗



若手の代理人や技術者に皆様のお客は誰ですか?という質問をする。発注者という答えが返ってくる。公共工事を発注して受注すると、確かにこれまでは受注したら受注者責任、つまり請け負けというすべての責任が受注者に押し付けられてきていた。たといふことでも事実です。しかし、われわれ地域住民から見ると、発注者ではないかと思うのです。

自然災害と建設業 ④

工事自体は地域のために行われているのが本筋であり、地域の人が安心して安全に便利に暮らせる場所を作り上げているのが建設業者で、その予算と計画を地域のために立案するのが発注者のはずです。



業として公共工事に取り組み、共通のお客様である地域住民に満足してもらえ、場所を提供するという図式が出来上がってきます。問題は地域住民として公共工事に取り組み、共通のお客様である地域住民に満足してもらえ、場所を提供するという図式が出来上がってきます。問題は地域住民

「誰のために」「何のために」

建設業のお客は誰?

住民なのです。つまり共通のお客様という存在が地域

者や受注者は共同作業

民が公共工事で何が出来るか、イメージできるか

いないことになり、そのイメージをきちんとして発注者が計画段階で地域に期待できる形で見せてあげることが必要なのではないでしょうか。小田社長と話をさせていた時、第三者(一見無関係な立場の人たち)が実は大きな影響力を持っているのではないかという話を聞きました。

この第三者がまさに地域住民であり、だからこそ公共工事を進める上で「誰のために」「何のために」を受注者共に理解し、共通のお客様である地域住民に納得してもらえ、仕事を進めていく必要があるのです。

未来の地図

建設未来フォーラム

代表 佐藤 士朗

ワンデーレスポンスという言葉が懐かしい言葉に思えてきているのは私だけでしょうか。

よつなですが、あくまでも個々の受発注者の裁量によってうまく行っているにすぎないような気がします。

公共工事の現場は不確実性の連続で決断は難しいです。国土交通省が発表している工事監督における「ワンデーレスポンス」

自然災害と建設業 ⑤

実施運用(案)などは典型的な型枠フローで、これを見ると現場を担当する発注者が本場にワンデーレスポンスができるのか不安になってきます。

まうのも当たり前だと思えます。現に私自身ある複数の発注者の管理職の方から「ワンデーレスポンスなんかできないうよ」という声も聞かれています。

公共工事を順調に進めるためのコミュニケーション手段の一つであるはずが、いつの間にかワンデーレスポンス自体が目的となってしまうところにある問題があるのではないのでしょうか。

ワンデーレスポンスの壊滅

仕事が増えるばかり...

アップ調査を行うので集計をとるようになります。これでは仕事が増えるだけだと思ってしまう。

ポンスは当たり前で、昔は自然に行われていたことだったのです。言い換えるなら、

「伝え合う」「表現しあう」「語り合う」という人と人との本来のコミュニケーション

一シオンができれば結果としてワンデーレスポンスが実現すると思えます。

次回はあるアロマショップ内のワンデーレスポンスについて紹介してみます。

