

第4回 2025.4月24日 掲載

弊社は、かつてはブラック企業と呼ばれていましたが、社員間のコミュニケーションに力を入れる事で大きく変貌を遂げました。今回は、現場と営業の軋轢を解消する方法について解説します。

【建設業の未来を創る為に】現場と営業の軋轢を解消する方法

「現場は無理難題ばかり！」 「営業は現場を知らない！」

建設業では、現場と営業の対立が根深い問題です。互いの立場や役割の違いから、コミュニケーション不足や誤解が生じ、軋轢へと発展してしまうのです。

しかし、現場と営業は車の両輪。どちらが欠けても、会社は前進できません。企業として成長し、

より良い仕事を提供する為には、現場と営業が協力し、互いに理解し合うことが不可欠です。

では、どのようにすれば現場と営業の軋轢を解消できるのでしょうか？ 私の経験から、効果的な方法をいくつかご紹介します。

1. 相互理解を深める

現場は安全と品質を、営業は顧客満足と契約獲得を重視します。

まずは、互いの立場や役割、仕事への考え方や価値観を理解することが重要です。

そのためには、定期的な意見交換の場を設けることが有効です。毎月のミーティングで状況や課題を共有したり、

現場担当者が営業に同行したり、営業担当者が現場を訪問するのも良いでしょう。

2. 情報共有を徹底する

情報共有不足は、誤解や不信感を招き、軋轢を生みます。

例えば、営業が現場に相談なく、無理な工期や予算で契約を結んでしまう。現場が営業に報告せず、工程の遅延や追加費用が発生してしまう。

このような事態を防ぐ為には、情報共有を徹底する事が重要です。社内システムを活用し、情報を一元管理する。日報や週報などで、

進捗状況や課題を共有する。定期的なミーティングで、情報交換や意見交換を行う。

情報を公開し、誰でも必要な情報にアクセスできるようにすることで、透明性の高い組織となり、相互理解を深める事ができます。

3. コミュニケーションを活性化する

コミュニケーション不足は、誤解や不信感を生み、軋轢を生みます。

日頃から face-to-face で会話する機会を増やす。電話やメールだけでなく、チャットツールなどを活用し、気軽にコミュニケーションを取れるようにする。

コミュニケーションを円滑にする事で、互いの信頼関係を築き、協力体制を強化する事ができます。

4. 共通の目標を設定する

現場と営業が共通の目標を持つ事で、協力意識を高め、軋轢を解消する事ができます。

例えば、「顧客満足度向上」「工期厳守」「安全第一」など、会社全体で目指す目標を設定する。

目標達成に向けた行動計画を策定し、現場と営業が協力して取り組む。

共通の目標を達成する事で、一体感が生まれ、会社全体の士気向上にも繋がります。

現場と営業の軋轢を解消することは、決して容易ではありません。しかし、互いに理解し合い、協力し合うことで、必ず乗り越える事ができます。

そして、それは、会社全体の成長と発展、そして建設業の未来を創造することに繋がるのです。

次回は技能・技術の継承：未来へ繋ぐ、匠の技をお届けします

(長機ちゃんねる) へのリンク

<https://www.youtube.com/@nagahamakisetsu>