

大工育成

インタビュー／全国住宅産業地域活性化協議会 加藤秀司会長に聞く

建材店が大工育成をサポート

若者が安心して入職できる環境に

地域の建材店や工務店など住宅産業に関わる様々な事業者によって構成する全国住宅産業地域活性化協議会（＝住活協、本部・東京都、加藤秀司会長）は2017年度から3カ年にわたり国の補助を受け、入職3年以内の若手大工を対象とした育成事業を展開している。本紙1月10日新春特集号では、JBN・全国工務店協会の支援による北海道発の大工育成の取り組みを紹介したが、今回は住活協が行っている建材店がサポートする大工育成を取り上げる。厳しい経営環境の中で、中小工務店が単独で育成に取り組むことは難しいとの声もある。建材店が地域の工務店をサポートするためにやっている育成事業について、加藤会長に聞いた。

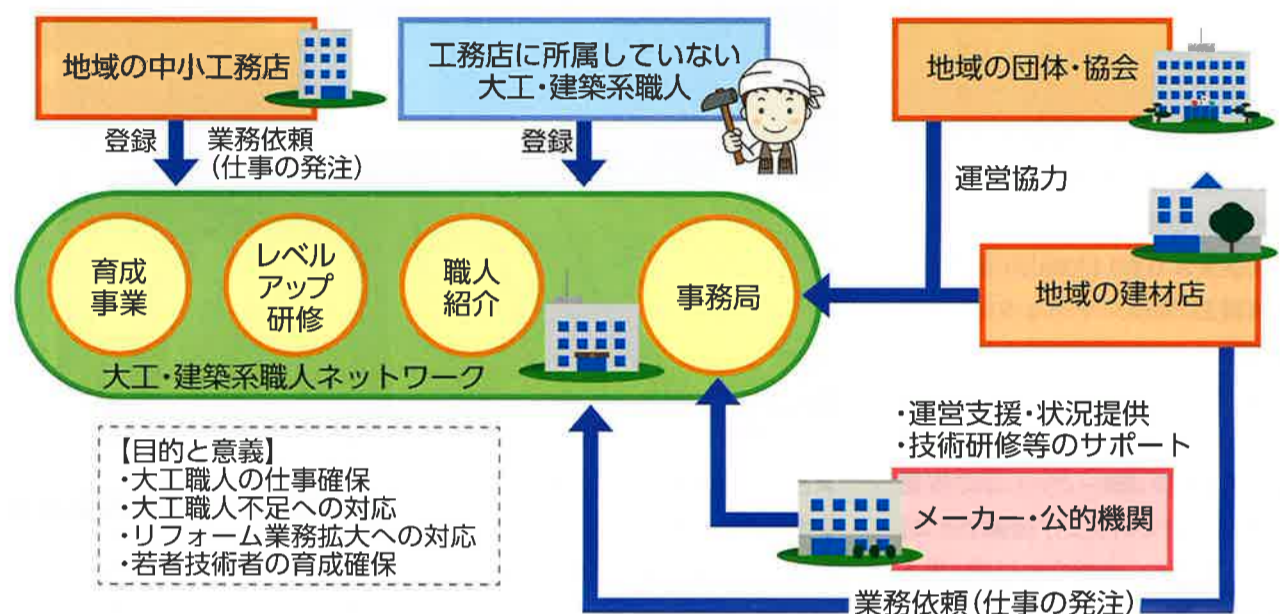
住活協は、住宅あんしん保証（東京都）の瑕疵担保保険を扱う建材流通業者（建材店）が、安心して優良な住まいづくりや地域工務店支援などを目的に結成した組織。「瑕疵保険の義務化」に伴い国の指定法人となり、建材店が事務局となっている全国に69ある「地域の会」が正会員となり瑕疵保険に加入する工務店など約4500社、住設メーカーなど58社が賛助会員として参加する業界横断的な組織だ。

140時間の座学・実技実習

2017年度に国の補助事業で山口、愛知、山梨、福井の4地域で取り組みが始まり、2019年度は同4地域のほか岩手、大阪、鳥取、岡山、広島、長崎、鹿児島をあわせた11地域に広がり、64人が研修に参加。各地で標準時間で140時間の座学・実技実習を展開している。育成のパターンは地域によりさまざまで、建材店が育成対象の大工を直接雇用して育てるケース（山口や愛知）や、建材店が取引先工務店の新規雇用者を対象に育成するケース（山梨）、地域の大工組合との協業により育成するケース（福井）など、地域の実情に合わせて選択できるのが特長だ。

今の木工育成は、一部の工務店を除くと中小工務店が単独で教育するには限界があり、入職してくる若手大工の育成や育成体制の整備を地域の住宅産業団体が中心となって行うことが求められている。18歳から20歳代前半の若手を含めて大工人口の減少速度は、新設住宅着工戸数の減少速度を上回るペースで進行しており、現状のままでは大工不足はさらに深刻な状況になることは

担い手育成 最終的な取り組みイメージ



必至。最近の統計資料では、大工の平均年齢は52.4歳となっており、このままでは世代交代や技術継承も危機的な状況だ。

今の建築現場で大工に求められるスキルは、一般的に普及しているプレカット構造材を用いた新築住宅の建て方から仕上げまでが出来ることで、必ずしも墨付けや刻みといった伝統的な技能が不可欠というわけではない。むしろ、新築住宅のサッシや断熱材を正しく取り付けるといった現代のつくり方に沿った知識や技術を身につけていることが求められる。

しかも新築戸建ての現場では、外装材やシステムキッチンの取り付けは外注が圧倒的で、サッシなども現場での組み立てから取り付けまで外注するケースが増えており、構造計算や外皮計算も建材店に任せるケースが多い。現在の木工育成は、親方の胸先三寸に任せられ、一人前になったかどうかを判定する羅針盤すらない。

独自の育成事業展開も視野

国の建設キャリアアップシステムは、大工のレベルを4段階に分けて行う技能や職歴に応じた客観的な評価システムで、レベル2まで3年、レベル3までが7年、さらに10年で登録基幹技能者の資格試験受験を



工場内で実際に軸組みによる建て方を実習



全国から集った育成中の大工が交流しながら学べる座学研修

目指している。住活協の育成事業を展開している11地域では、住活協が独自に作成したカリキュラムをベースに、建材店が自社の方法を策定して育成している。国の補助事業としては2017年度の4地域から2019年度には11地域にまで広がったが、2020年度は仮に補助金がなくても独自の育成事業として展開する考えだ。

工務店と建材店が連携 地域で育て、地域に残す

最終的なイメージとしては、大工・建築系職人のネットワークを地域の建材店が事務局となってつくり、地域工務店と連携して大工職を担う若手を雇い入れ、地域で育て、地域に残していくことにある。このネットワークを通じて職人を紹介するといった仕組みの構築も期待される。

ただ、現状は非常に厳しく、「そも



全国住宅産業地域活性化協議会 加藤秀司会長（サンコー代表）

そも育てる人材が集まらない」という話もよく聞く。一人親方が子方を雇うことができない時代。そんな時代だからこそ、われわれ建材店が中小の工務店さんと一緒になって人材の確保・育成に取り組んでいかなければならないと強く感じている。

国は建設キャリアアップシステムを活用し、保有資格や実績など技能者の評価基準に合わせて色分けされたカードを交付する仕組みを検討している。

キャリアが見えなければ若者たちが将来を大工という仕事に託してくれないということ。大工は、必ず需要が見込める仕事であり、環境を整えることで豊かなキャリアの未来が見えてくるはずだ。建材店においても工事がなければ資材販売事業の展望は開けない。工務店と地域の建材店が協力し「地域で雇い、地域で育て、地域で仕事を創る」時代がそこまで来ている。 (談)

パッキン工法 土台下2cmのスキマから
電気 水道 空気を通すアイデア金物
SLITMAN
資料請求は
コボット(株) FAX:06-6323-5159

大工育成

全国住宅産業地域活性化協議会(住活協)会員の地域建材店が若手大工の育成に取り組む、大阪と愛知の事例を紹介する。いずれも建材供給だけでなく、工務店などから施工も込みで請け負う(材工一括)事業を展開しており、「直接雇用による育成」を実施している。二つの事例から大工育成のポイントを探る。

住宅メーカーや中小工務店が人件費などの負担から大工育成をためらう中で、ナカザワ建販(大阪府和泉市)の大工育成の責任者を務める中井紀一本部長は「将来を考えると地域の業界が一丸となって職人の育成に取り組む重要性と緊急性を痛感している」と話す。同社は2019年度、国による担い手育成の補助事業を推進する11地域の一つで、住活協の傘下団体「近畿・良い住まいを創る会」の事務局として、大工育成に取り組む。

同社は、団体が受皿となる補助事業に先立ち、すでに10年間にわたり、独自のカリキュラムによって自社大工の育成に取り組んできた。現在、見習いを含む社員大工が17人いるほか、4人のベトナム人実習生もあり、若手大工と同実習生の計17人が育成の対象となっている。

中井さんは「OJTとして現場での訓練に加え、OFF-JTとして住活協事業による座学や実習を効果的に組み合わせることで、短期間で有用な人材となる」と説明する。最も重要なポイントはモチベーションだという。中井さんは「そのモチベーションのもと、お客さんから喜ばれることによって感じられるやりがいや実習を通じて育まれる同世代の仲間との絆」と話す。「約7年間に及ぶ育成期間中に築く社内の人間関係が非常に

事例 ①

人間関係が育成成功のカギ
施工力が明暗分ける時代が来る

ナカザワ建販[大阪府和泉市]



写真右から中井紀一さん、川口浩伸さん、藤井翔太郎さん

大切」と中井さんは指摘する。

7年間で
必要な知識・技能を習得

同社独自の育成事業による卒業生で第一期生の川口浩伸さん(31歳)は、「最初からいろいろな仕事をさせてもらった。縦の関係のない丁寧な育成の仕方が良かった」と語る。4年間で大工の基礎を学び、その後3年間で造作の技術を習得。そのほかにも建具づくりなど戸建て住宅の建築に必要な知識や技能、プロとしての素養を身につけた。昨年、晴れて「自立して一人で食べていける大工」として認められた。現在は、現場業務の傍ら、2期生以下の指導に当

たっている。「自分も成長でき、社会に役立つ実感もある」と誇らしげに語る。

社員大工が独立かを選択

卒業後に迫られるのは「社員大工か独立」の選択だ。川口さんは「一般社員と同様に給与支払いを受け、企業に守られているという安心感がある」との理由から社員としての道を選んだ。ナカザワ建販では、「社員大工の場合でも現場を自己管理して粗利益の高い実績を残すと、社員以上に高い給与を受けられる仕組みが検討されている」と(中井さん)という。

一方で独立を選択した場合でも、専属大工としてフォローを受けるこ

とができる。取引先工務店からの戸建て住宅の建て方の依頼が年間約30棟あり、今後も増加が見込まれるため、専属大工は仕事には事欠かない。独立後も、社会保険や各種税金などへの対応について会社の管理部からサポートしてもらえる。中井さんは「独立後も信頼できる外注先になるかどうか、これも育成中の人間関係づくりが決め手になる」と話す。

育成期間2年目に入ったばかりの藤井翔太郎さん(21歳)は「現場でお客様に声を掛けられ励まされる。仲間と棟上げをやりきる達成感はたまらない。早く職長となって活躍したいが、仕事のスピードが遅くて」と話す。そんな藤井さんに対して中井さんは「だいたい要領のみ込んできている。遅くてもいいから確実に前進してほしい」とエールを送る。

住宅の現場では、部材のフルプレカット化など、急速な省力化が進む一方、木造・木質化が広がる非住宅の施設建築などでは大工の技能の必要性が拡大している。そういった状況も踏まえつつ中井さんは「育成方法は年々良い形にアップデートされている。いかに早く一人前に育てるかがカギを握る。近い将来、施工力を持つ工務店だけが生き残れる時代が来るのではないかと先を見据えている。

売れる営業セオリーを
完全再現!!

レビュー
ドリル塾[®]
2020

in 名古屋

定員 40名(1社最大6名まで)

申込締切 2020年2月20日(金)

映像&テキストで商談をシュミレーション!
リアルな事例から、商談手法と営業技術を習得!

SHO-WIN Review Drill.

レビュードリル塾とは?

8,500例を超える実案件を題材に作られた「レビュードリル」を使い、映像とテキストを交互に活用して学習する集合型研修です。新人営業から管理者まで、全ての方を対象に住宅営業の技術習得に効果のある研修となっています。

第1期 内山塾
全6回セット

開催時間 13:00~18:00
※全日共通

第1回

2020 2.27 木

第4回

2020 5.28 木

第2回

2020 3.26 木

第5回

2020 6.25 木

第3回

2020 4.23 木

第6回

2020 7.16 木

レビュードリル認定講師

株式会社リアルターソリューションズ
代表取締役 内山 義之

大学卒業後不動産仲介会社へ入社し、営業マンとして従事。その後転職し、不動産仲介+新築+リフォームのワンストップサービスを展開する会社の営業マン→店長→管理を経て現職に。現在は全国各地の不動産会社や工務店への支援や住宅メーカー向けの営業研修を外部講師として担当。顧客が望むサービスを実現できる営業マンや会社の教育に力を注いでいる。

お問合せ



Realtor Solutions
株式会社リアルターソリューションズ

〒525-0050 滋賀県草津市南草津2-1-7 ラクーンビル1F

◆FAX 077-598-6620 ◆MAIL info@realtor-solutions.co.jp

TEL 077-598-6610

