国民生活の安全と安心！　支えるのは専門工事業

職人通信

専門工事業のＩＴ化支援

ソフト開発にセミナー・講習会

インタビュー

ＩＴＳ工房社長　**鈴木　晴**氏

建築内装工事に特化して積算代行、ソフトの開発・販売、社員教育、講演などのサービスを提供するＩＴＳ工房（千葉市）。創業者の中嶌弘慈氏の後任として2022年1月1日付で取締役社長、3月30日の取締役会で代表取締役社長に鈴木晴氏が就任した。世代交代、技術の進化、働き方の見直しなど環境が大きく変化していく中で、内装工事業のＩＴ化による業務の効率化、生産性の向上につながる製品・サービスを提供してきた。「専門工事業目線のソフト開発で、内装工事業だけでなく、他の専門工事業の業務の効率化や生産性の向上にも貢献していきたい」と話す鈴木社長に今後の事業展開などを聞いた。

「ＩＴ技術の格差が業種・企業間で大きくなっている。大手ゼネコンなどではどんどんシステム化されているが、それを使う専門工事業は追いついていない企業が多く、そこの橋渡しをしていきたい。ゼネコンも専門工事業の職種の細かな部分まではカバーできないので、専門性の高い業務効率化ソフトを開発し、提供していく。また、単にソフトを提供するだけでなく、活用のためのセミナーや講習会の開催にもこれまで以上に取り組んでいきたい」とする。

建設キャリアアップシステム（ＣＣＵＳ）やＣＩ－ＮＥＴも元請け主導で進んでいる現状を鑑み、「今の専門工事業のＩＴ化はゼネコンの視点なので、職種ごとに異なる専門工事業者特有の課題にすべて応えられているわけではない。専門工事業者の視点からのソフト開発が必要だ」と指摘する。

これまで内装仕上工事業向けに、積算、見積り、原価管理、出来高管理などの業務効率の向上につながるソフトを開発してきた。例えば、見積りと同時に原価を把握でき、しかも経験の浅い社員や事務系社員でも精度の高い見積ができる「Ｉｔｓ営業部長」では、工事項目に応じた必要材料と使用数量がマスター化されており、各材料仕入単価を設定するだけで材料費が算出されるので、昨今の材料高騰による仕入単価見直しにも瞬時に対応でき、「仕入れ単価だけ入れれば見積単価が出せるので需要が増えている」そうだ。

また、クリックするだけで長さと面積を自動計算して、拾い作業が完了する積算拾いシステム「Ｉｔｓ積算部長」は、これまで経験がなければ数量積算をできなかったものを全く経験のない人でもできるようにした。コロナ禍で在宅勤務の事務職員に積算をさせているユーザーもいる。「業務改善はもちろん働き方の見直しに貢献できる」とし、単に「そのシステムは便利か」「費用対効果」に集中しがちな経営者に提案する。

「Ｉｔｓ工事台帳」では現場データに発注した材料や労務金額、請求に対する入金など、すべての収支が締日を待たずに反映されるので予算と実行の対比、請求入金状況が一目で確認できる。

さらに、これらのソフトを進化させ、さらなる業務の効率化も見据える。建材・材料の発注を電話やＦＡＸでオーダーしている。施工現場での急な変更には出先で電話する。電話での発注なので、会社に履歴が残らない。そのため電話とＦＡＸをスマホに置き換える仕入れ台帳システムを開発中で、「スマホのアプリを開発し、職人が現場で発注したら会社に通知され、リアルタイムで分かるようにする。10月末までにはリリースしたい」と意欲を見せる。

材料の品番、製品名が異なり、同じ商品でも呼び方がバラバラで、通称で呼ぶ場合もある。さらに、注文書の書式、フォーマットなどもメーカーや問屋ごとに異なる。「それがＩＴ化の妨げになっており、工事業者目線ではない。当社のソフトで注文書のフォーマットの統一化ができ、言葉も統一されてくると思う」とも。

また、「Ｉｔｓ営業部長、Ｉｔｓ積算部長をクラウドに載せて、データ連動できるようにする。紐付けることで、利便性を高める」考え。

「内装工事業者は経験や勘で見積もり単価を決めていることが多い。インボイスが始まり、その対応や若年入職者が減少している現況などから適切な積算をして、適切な単価で受注するようにしていかなければ、いつまで経っても業界は変わらないし、若い人も入ってこない」とも。

今後の事業展開について「専門業者目線の新しいサービス、仕組みを内装業種以外の外装、塗装、防水などの職種にも提供していきたい。ＩＴの活用、フォーマット化を進めていかなければ業界が変わっていかない。また、社内でも、職人同士でも情報を共有するにはＩＴ化しかない」と強調する

（すずき・ひとみ）千葉県出身、51歳。

専門工事業への提言 ㊻

融資は正直に堂々と

天本　武
建設経営コンサルタント
経営学博士

コロナ禍の収束が見えない現状で、企業は国の救済支援を受けながら経営をしているものの、これは一過性であり、経営が窮地に陥っている企業が多数であり、倒産・廃業に追い込まれている。このような状況の中では、企業は事業継続のための資金繰りで、金融機関に融資を申し込むのが通常である。

〈融資成功の鍵〉

金融機関からの融資を成功させるための準備と交渉の仕方について考えてみる。まず、銀行は融資を行うのがビジネスなので、企業はお客様であり対等の立場であるので、融資に必要なものを用意して、堂々とビジネスライク交渉することが大切である。

最近はコロナ禍の関係で、国から金融機関に対し融資条件を緩和するよう指示しているので、借手の提案によく耳を傾けてくれるようになっている。とはいっても、銀行側もコロナ禍の影響で経営不振になったとの、情に訴えるだけでは不安を感じることになる。銀行との交渉は、銀行側の不安を拭いながら企業の事業継続の方策等、事業計画を立て折衝することが大切だ。

また、現在の借入について、リスケジュール即ち返済期限の延長や返済額の縮小等、返済条件の見直しを求めることで、資金繰りを楽にする方法もある。リスケジュール（返済条件の変更）の場合、通常は金利だけを毎月支払い、元金の返済を延期することが行われている。この時銀行側は、他行の借入も同様にするよう要求することもある。

まず、銀行との交渉は、隠し事を避け「数字」と「証拠」に基づいた明るい見通しを示すことがポイントとなる。

このような銀行とのコミュニケーションは、企業が生き残る意思と見通しを「見える形」にするプロセスである。これが最終的に、従業員や取引先からの信頼を得ることにもなる。

〈不良債権の処理〉

現在のコロナ禍では、特に民間工事物件で、発注者の経営破綻により工事代金の回収ができないなどの事態に遭遇することもある。そこで不良債権が発生してしまった場合は、とにかく早期に貸倒損失を計上し処理することが原則である。

貸倒損失を計上すると、決算の数字が悪化することを懸念して、回収ができないことが分かっているにもかかわらず売掛債権として貸借対照表に計上し続ける企業も見受けられるが、そうすることで現実に存在しない債権に対しての税負担が生じる可能性もあり、財務が悪化するため、早めの処置が賢明な策である。

〈金融機関の選び方〉

事業に借金はつきものであるが、当然のことながら借金には金利が発生する。この金利の高低は、企業の利益（純利益）を左右するもので、慎重に金融機関を選ぶことが大切である。

また、各地の県・市・区・町・村でも、行政区域の中小企業に対して低利で融資する制度を設けている。これは、地元中小企業の経営安定や設備の近代化等を目的に、融資の斡旋をする制度である。実際に融資するのは地元の金融機関で、必要に応じて信用保証協会の保証により実施される。

中小企業向けの政府系金融機関としては、国民金融公庫や中小企業金融公庫等がある。金利は長期資金の最優先貸付レート（長期プライムレート）が適用される。この政府系金融機関からの借入れは、低利の上民間金融機関の場合によくある「協力預金」の要請がないので、非常に有利である（詳細は直接窓口で確認を）。

公的金融機関だけでは賄いきれない資金については、民間金融機関に依存することになるが、この選定にあたっては地元の利用者に評判を聞くことをお勧めする。

いずれにしても、実際に借入をする場合は、利率の高低だけでなく実効金利が高いか安いかを判断基準とすることが肝要である。

西谷工業

出前授業の成果!!　8人入社

田無工高で技術体験

モルタル塗り

先生も体験

ことし4月も新卒者8人が入社―。8年前から単独で工業高校への出前授業「左官の技術体験」を行ってきた左官工事の西谷工業（東京都板橋区、柳田竜幸社長）。入社する8人は、全員が出前授業を行っている工業高校の出身だ。取り組みの成果から、2021年4月には10人、20年4月には9人が入社している。

3月18日の東京都立田無工業高校での出前授業には、建築科1年生64人が2班に分かれて、モルタルと漆喰（しっくい）の塗りを体験した。また、先生も鏝を手に参加した。学校側の要請もありコロナ禍だが、続けないと採用が厳しくなるとの強い思いが開講を後押しした。

同社は単独企業で8年前から3―4校の工業高校で出前授業を実施しているほか、1年生の受講者の中から2年生進級時にインターンシップで受け入れている。

柳田社長は「建築科に在籍している生徒が左官を知らないし、教えている先生が知らないこともある。まず左官の仕事を知ってもらい、興味を持ってもらうことから始めないといけない」と指摘する。生徒には「左官のことを知っていることが将来、役に立つこともあると思う。建設現場で同じ仲間として働く機会があればと思う」と建設業界への入職を希望した。

参加した生徒からは「見ているのとは違って実際にやってみると、平滑に塗るのは難しい」「左官の仕事に興味を持った」「楽しかったが、腕が痛くなった」などの声があり、生徒には身体を動かしての授業は好評だった。

若者の入職促進にパンフ作成

日本型枠とジェイシフ関東

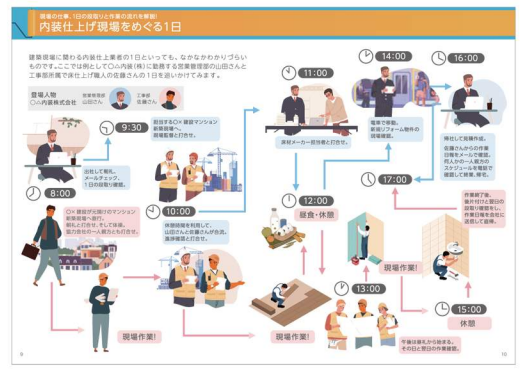
若年技能者の確保が急務となっている専門工事業界。躯体職種と仕上げ職種の2団体が高校生を始めとする若者に入職を呼びかけるパンフレットを作成し、配布を始めた。パンフレットを作成したのは日本型枠工事業協会（三野輪賢一会長）と関東建設インテリア事業協同組合（ジェイシフ関東、高野寅吉理事長）だ。そのパンフレットの内容を紹介する。

日本型枠の『街をつくる　安心を築く　型枠大工になろうよ！』

日本型枠工事業協会は、リクルート用の型枠職人ガイドブック『街をつくる　安心を築く　型枠大工になろうよ！』を作成した。A4版12ページで、型枠のアニメやキャラクターが型枠大工の仕事を解説し、視覚に訴える若者向けの求人募集パンフレットに仕立てている。

まず、型枠大工の仕事について「型枠とは何か」「仕事の流れ」「現場の1日の業務の流れ」から「勤務地、休日と労働時間」について分かりやすく説明する。また、先輩からのメッセージとして若手の女性と男性の型枠大工さんが「なぜ型枠大工をめざしたのか」「型枠大工になって良かったことは」から「休日の過ごし方や趣味」について語るインタビューも掲載している。

さらに、キャリアステップモデルを示し、見習い工から技能工、職長佐・作業主任者、そして職長・施工管理者を経て、上級職長、施工管理マネージャー、経営幹部へ、あるいは「独立・起業」するまでの道程を年齢や経験年数と合わせて提示しているのもポイントだ。



ジェイシフ関東の『「手に職」の内装仕上げ職人の世界へ！　内装仕上げ業界まるわかりHANDBOOK』

関東建設インテリア事業協同組合は、東京しごと財団の業界別人材確保支援事業（基礎支援コース）に採択され、助成を受けて人材確保に向けた冊子『「手に職」の内装仕上げ職人の世界へ！　内装仕上げ業界まるわかりHANDBOOK』を作成した。

A5版全20ページの冊子は「内装仕上げ業界とは？」から始まり、「データでわかる内装仕上げ業界」「内装仕上げ業界にかかわる人びと」「内装仕上げ業の関連資格一覧」「内装仕上げ業界まるわかりデータ」「内装仕上げ現場をめぐる1日」「すべての建築には内装がある！」「内装職人インタビュー」「内装仕上げ業界Q&A」のテーマで構成され、内装仕上げ業界を知らない人に業界を分かりやすく伝えられるように工夫されている。

ベテランから入社半年の若手の先輩職人のインタビューを通して仕事のやりがいを発見できたり、「仕事をしていく上でどんな資格が必要なのか」「どのような道具を使って仕事をしているのか」「1日の仕事の流れはどんなふうになっているのか」など内装仕上げ業界に入職してくる人たちに分かりやすくまとめられているので、若い人が就職先を考えるときに大いに役立つ、手軽な冊子に仕立てられている。

２専門工事業団体が事務所移転

日本躯体は熊野町から東池袋へ

今月から専門工事業の全国団体2団体が事務所を移転した。日本建設躯体工事業団体連合会（大木勇雄会長）は半世紀、住み慣れた東京・熊野町から東京・東池袋に事務所を移転し、5日から業務を開始した。

新しい事務所は〒170―0013東京都豊島区東池袋4―8―8東池袋パークビル5階。東京メトロ東池袋駅2番出口から徒歩2分、JR池袋駅東口から徒歩12分。電話03―6709―0201、ファクス同0210に変更された。

〈内装事業協組は西新橋から浜松町へ〉

また、日本室内装飾事業協同組合連合会（小坂田達朗理事長）は、事務所を東京・西新橋から東京・浜松町に移転、18日から業務を開始した。

新事務所の住所は〒105―0013東京都港区浜松町2―6―2の浜松町262ビル2階。JR浜松町駅南口出口から徒歩3分、都営地下鉄浅草線大門駅から徒歩5分。電話、ファクスは従来どおり（電話03―3431―2775、ファクス同4667）。