

職人通信

建設技能労働者の社会的・経済的地位の向上へ

いつでもどこでも簡単発注

「いつでもどこでも」アプリで簡単発注。It's工房(千葉市・鈴木 晴社長)は、内装仕上げ工事会社向けの建材発注アプリ「KEN-ZAI」を開発、販売開始した。電話やFAXでの注文をスマホで行う。アプリで注文して受け手にはメールで届くため、注文を受け取る側(メーカー、商社など)にシステム導入の必要がない。時間や場所を選ばず、いつでも発注でき、履歴が残るから検索機能で発注履歴もすぐ見つける。内装建材製品を網羅し、メーカーや商社によってバラバラだった製品名を統一し、選択式なので入力も簡単だ。また、建材カタログアプリ(現在開発中2023年末予定)とも連携する。

内装仕上げ工事では、同じ製品でも製品名称がバラバラで、発注先もメーカー・商社・建材店・建材販売店などさまざまで材料発注が煩雑で、電話やFAXでのやりとりでは発注履歴の管理が不十分な施工会社が多かった。「工事会社が使いやすいものを作る」の考えのもと、こうした課題解決の一助として開発した。

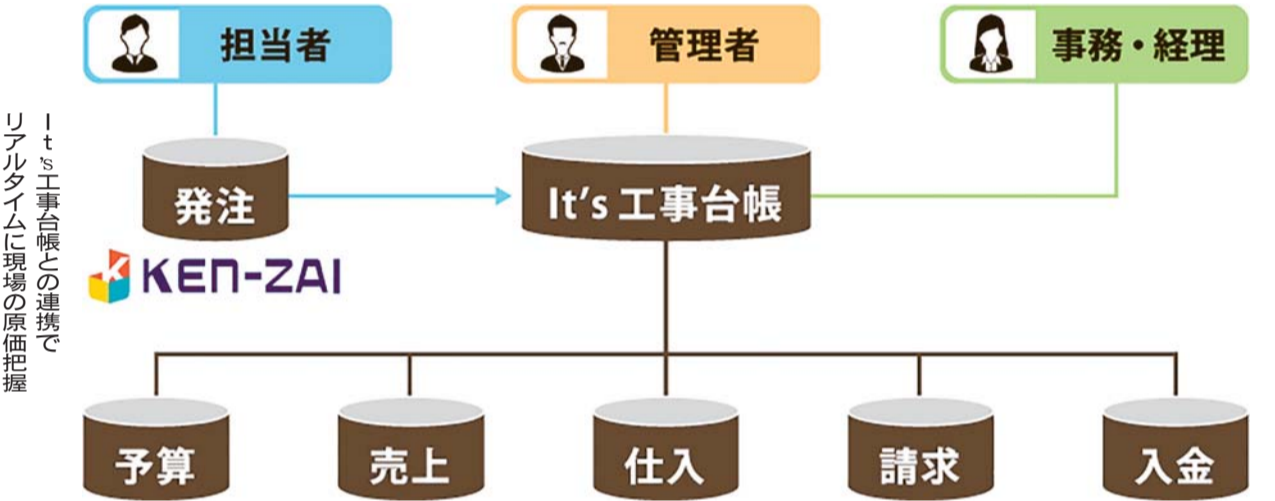
操作は発注先を選択し、必要な材料をリストから選んで数量を入力、登録を押すと発注明細ができる。現場も選択すれば現場の住所、荷受人や時間も同時に送信できる。現場の案内図を添付すれば、よりタイムリーな納品を担保できる。(仕入先現場は一度登録して、それからリスト選択となる)(現場案内図の添付機能はまだ実装できていないので)

肉装仕上げ工事会社向けアプリ「KEN-ZAI」

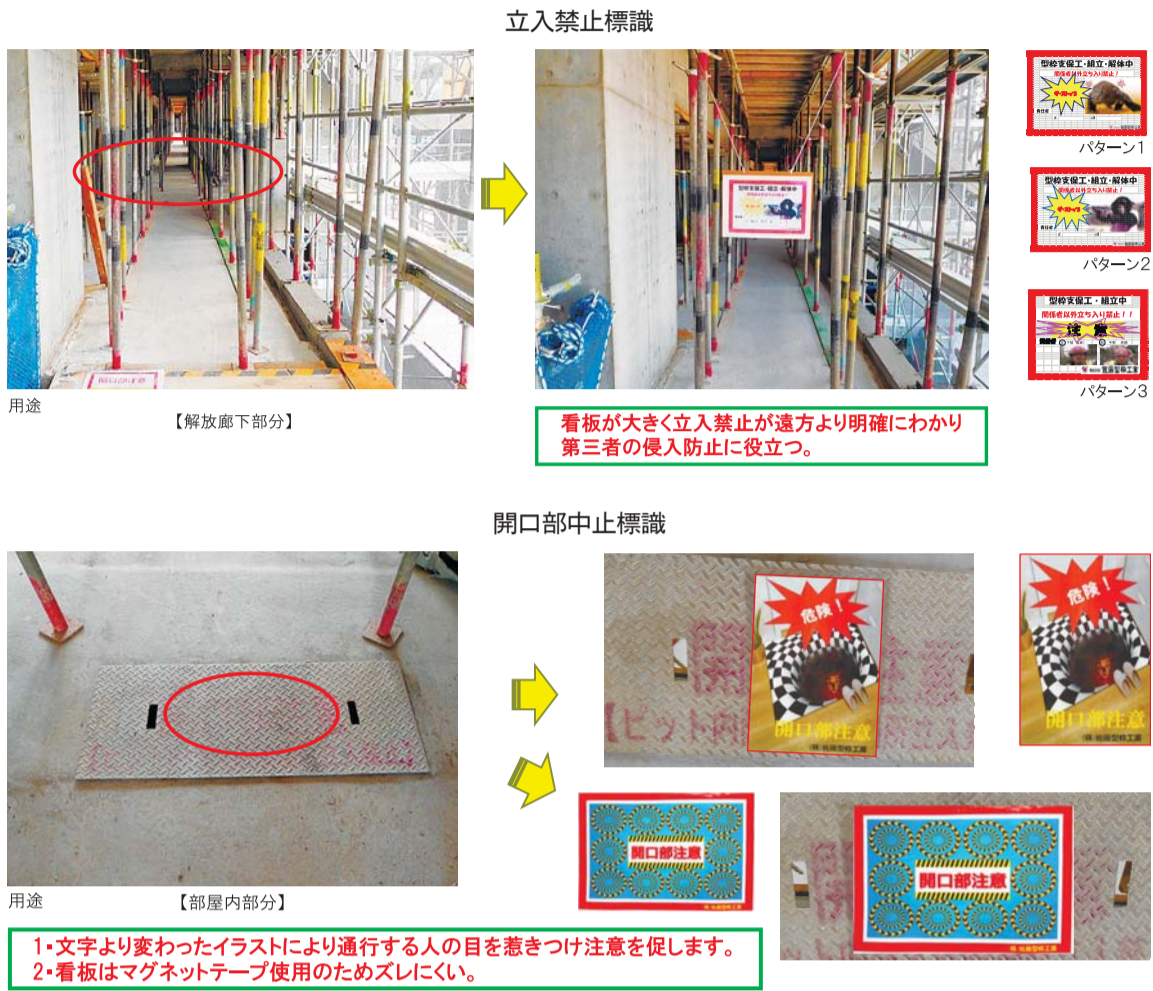
後のアップデートでの対応)送信を押すと仕入れ先の指定したメールアドレスに発注データ(仕入れ明細)が送られ、発注内容が確認されたら返信され、すれ違いや確認漏れを防止できる。表示されたURLをクリックすれば発注書も表示される。これまでの同社のソフトはパッケージからアップロードする必要があったが、クラウド化しているのが最新版を利用できる。さらに、カテゴリ別として施工業者が使いやすいように、寸法違いや品番違いを手入力できる。仕入れ先、メーカーのシステムを導入するところなど、手軽に始められるのもメリットだ。

ただ、iOS15、iPhone8以降のみの対応なので、Android版の市場投入を急ぐ。また、24年3月をめどに同社の工事原簿管理システム「It's工事台帳」をクラウド化し、連携することによって、発注した内容は「It's工事台帳」の仕入れ明細に反映され、自動で蓄積され、リアルタイムで現場の原簿を把握できるため、原簿管理に有効だ。商材登録すれば他の商材でも使えることから、タイル工事や防水工事などへの展開も考えている。また、双方方向にできるようにしている。価格は1端末につき月額1650円(税込み)。最大2カ月無料。6月30日までスタートキャンペーンを行っており、770円(税込み)。

電話・FAX注文をスマホに



イラストなどで会社ルールが見える化



佐藤型枠 初段は立入禁止標識など

無事故・無災害を目指しさまざまな工夫をしている佐藤型枠工業(東京都足立区、佐藤敦房社長)は、作業場における「会社ルールの見える化」を進めている。その方針として「ルールが客観的で、できるような工夫をする」「作業現場で働く人の目線から考える」「創意工夫をもって、実行してみる」の3点を挙げる。

具体的には、主観的な言語や数値化では無理があり、写真やイラストを入れて具体的な形を見せる。新規採用者や現場経験の浅い、慣れていない人でも分かるようにする。常識にこだわらず、斬新な考えでいろいろな手段を試みる——ということだ。

その初弾として「立入禁止標識」「開口部中止標識」「段差部注意標識」の「看板編」を製作し、作業場に設置し、注意を促している。

仮設部や開放廊下部分、エキスパンション部分、内外階段、タメ穴開口部などに、邪魔にならず危険表示の見やすい工夫を凝らした標識、通行する人の目を惹きつけるように変わったイラストの標識、作業場所によっては遠くからも明確に分かる第三者の侵入防止に役立つ大き目の標識を製作し、安全作業を促している。

金をかけなければ人は来ない

西谷工業

左官工事の西谷工業(東京都板橋区、柳田竜幸社長)が単独で行ってきた出前授業「左官の技術体験」は、ことしで10年目を迎えた。費用負担は大きいですが、昨年10人、ことしも5人の新卒者が入社するなど、人材確保が難しくなっている中で着実な採用につなげている。

3月14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70人がモルタルと漆喰(しっくい)の塗り体験。昨年入社した同校の卒業生も左官職人として後輩に左官の仕事の面白さや楽しさを伝えた。

同社は単独企業で毎年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は左官を知らない生徒もいるし、教えている先生も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ければ」と指摘



し、そのきっかけとしても出前授業の効果は大きい。



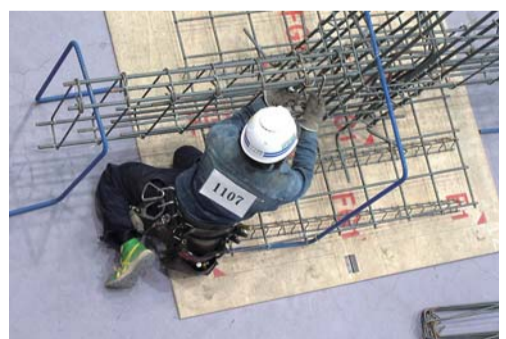
参加した生徒からは「見ているのとは違って実際にやってみると難しい」「腕が痛くなり、結構重労働だと感じた」「座学と違って楽しい」など、生徒にはおむね好評だった。

14日は柳田社長をはじめ、18人が参加し、実技では「こて」の使い方などを丁寧に教え、座学では建設業全体についての講義も行った。前日からの準備、材料費など会社の負担は大きいですが、他産業を含めた人材獲得競争が激化する中で、入職につながっていることを目の当たりにすると、ある程度の投資をしなければ人材は確保できないということが分かる。



左官人材確保へ着実な成果

受検者の減少続くも外国人材は増加



今年度の受検者は1336人(前年度1577人)、2級が68人(同69人)、3級が33人(同40人)の計2377人(同2666人)だった。1級の受検者は、2017年度まで300人余だったが、18年度2449人、19年度2228人、20年度2008人、21年度は1577人、そして今年度は1336人だった。



3、4年後には彼らが1級技能士を取得し、現場を担っていくこととなりそうだが、そのためには処遇改善を急がなければならない。彼らの母国は経済成長が著しく、日本に魅力を感じてもらえるようにしておくことが重要だ。

東京都鉄筋業協同組合(新妻尚祐理事長)と協同組合東京鉄筋工業協会(飛田良樹理事長)で組織する東京都鉄筋技能推進協議会(新妻尚祐会長)が、東京都職業能力開発協会から委嘱を受けて実施する鉄筋工事の技能検定組立作業実技試験が2月6日から8日までの3日間、千葉市の雇用・能力開発機構・千葉ポリテクセンターで行われた。

ことしはさらに減少し1510人を下回った。若年者を含む日本人の新規入職者が少ないことを如実に表しており、将来の鉄筋工不足が懸念されている。一方、受検者の2割弱を外国人材が占め、2級では受検者の約半数を占める。

鉄筋工業界では数年前から、中国やベトナム、インドネシア、フィリピン出身の特定技能外国人の受検者が大幅に増加し半数を占め、外国人材が増え、「日本人の鉄筋工は近い将来、建設現場からいなくなるのでは」と危惧(きん)する声も出てきた。それが現実になる日は近いかもしれない。

鉄筋技能検定

ジェイシフ関東

インボイス制度で講習会



関東建設インテリア事業協同組合は3月28日、東京都中央区日本橋筋4町の日本橋公会堂で建設キャリアアップシステム(CUS)及び消費税インボイス制度についての講習会を開いた。写真

開会にあたり企画委員の榎原弘之委員長は「コロナ禍で中止を余儀なくされたが、3年ぶりに講習会を開催できた。CUSについてはホワイトからその後のフ

ンクに登録するための資格などについて、また10月からスタートするインボイス制度については基本的なこと、われわれの業種においては一人親方に発注する場合もあるため、この勉強会で制度についての理解を深めてほしい」とあいさつした。

CUSについては「最初にホワイトを取得しないとワールドなどのカードを取得できない」とことなCUSの現状と団体での能力評価制度および能力評価の申請手続きについて日本建設インテリア事業協同組合連合会の本田修専務理事が開講した。

また、消費税インボイス制度については石川幸恵税理士(石川幸恵税理士事務所)が解説した。まず「ひとり親方・職人さん」にインボイス制度について説明できるようにしておいて、「令和5年度改正後の内容もあわせて、インボイス制度導入後の日々の業務上の注意を確認しておいて」とのこと。2つを勉強会の目標として掲げ、消費税の基本と仕組みからインボイス制度の基本と仕組み、インボイス制度になった場合、どう変わるのか、について説明したほか、インボイスを交付するための登録手続きも確認した。