

建設業の これからを担う 皆さんへ



ユニオンテック株式会社 代表取締役社長
一般社団法人TEAM SUSTINA 理事長

大川 祐介 *Yusuke Okawa*

■ 『建設業パーソナルキャリア検定』実施に至った ひとつの時代背景

「ストック型社会」この言葉をご存知でしょうか？ ストック型社会とは、価値あるものを作り、一度作ったものを長く大切に使う社会のことです。日本はいま、このストック型社会への転換期を迎えており、日常生活でも車はレンタルやシェアサービスを使ったり、服や雑貨はフリマアプリで購入したりする機会が、数年前よりもぐっと多くなったことを誰もが実感しているはずです。

建設業でも同じように、戦後から現在までの間に十分すぎるほど多く建ててきた既存の建築物を、積極的に活かす時代になってきました。ストック型社会になると、建設業ではリフォームや修繕工事が急激に増えていきます。大規模工事とは違って小規模な民間工事では、我々建設業の工事会社とお客様の距離が何倍も近くなり、建設業者間で仕事のやりとりをするよりもはるかに熟練したビジネススキルが必要になるのです。リフォームの際の発注者への調査結果（※1）でも、「担当者の対応・人柄」が“業者選びのための重視点”で上位にランクインしているように、これまでの「寡黙で不器用な職人」では通用しなくなってきたことは明確です。そこで、私たちはこの状況を乗り越えるために、本資格の開発をスタートしました。

※1 インターネットによる住宅リフォーム潜在需要者の意識と行動に関する第10回調査報告書参照

■付加価値が「稼ぎ」になる

職人は、技術が高く当たり前。きちんと現場を取められるということは、1人前になれば誰でもできるようになる職人の一般スキルです。では、そこに何を付加価値としてプラスすれば、お客様に選ばれるのか。これを若い時に考え尽くしたことが、いまの私の成功の鍵だと思っています。

現在、建設業界のスタープレーヤーは、平均して年収1000万を超えています。一方で、統計調査では建設業従事者の平均年収は300万円を切っています。身近な現場の例でいうと、作るものは同じでも、人によって金額が違うことを、職人であればしばしば経験するでしょう。さて、この差は何から生まれるのか？

それは自身の周りの年間1000万円以上稼ぐ職人を見れば一目瞭然です。

彼らはすべて、高い技術と、「+αのスキル」を持っています。工事への安心の与え方、納品時の感動のさせ方、作業のスピード、対応クオリティなど、お客様を満足させる「+αのスキル」が付加価値となって、建設業界には数多くのスタープレーヤーが存在するのです。

■自分自身の付加価値景

自分に合った付加価値は、ビジネス（商売）の視点を持つことで、少しずつ見えてくるようになります。自分がどんな付加価値を提供していくか決めると、まずは働き方が劇的に変わります。付加価値とは選ばれる条件ですから、自分自身を選ばれる人間に変えていくと、圧倒的に周りからの見られ方が変化します。付加価値が周りからの期待を生み、期待を超える成長をしていくことで生産性が上がり、徐々に稼ぎが増えていくことは明快です。このことを、私は18歳で建設業界に入ったその時からずっと肌身で経験してきました。親が建設業だったわけでも、エリート教育を受けたわけでもない。親身に教育してくれる人がそばにいたわけでもない。そんな私がここまでこれたのですから、誰だって稼げる職人になるチャンスを持っているのです。

■18歳の職人

私は18歳で建設業界に入りました。

衝動的に始めた仕事でしたが、私はとにかく負けず嫌いだだったので、毎日のように「誰よりもうまくなり」「もっと稼げるためには何が必要なのか？」そればかり考えていました。そして必死で練習を積み、技術を身につけ、自分の腕を磨いていきました。端材を持ち帰っては家で練習し、一緒に働いていた腕の立つ先輩職人に追いつきたくて、夜中の3時過ぎまで1人で仕事をしたこともありました。その甲斐あって、お給料もやっとのことで20万円ほどもらえるようになっていきました。

ですがある時、会社の先輩が月に40万円ももらっているということを知りました。それは、「この先輩と同じ仕事ができるようになったら倍稼げる」と、“数字”と“技術”が自分の中でイコールになり、その先輩を目指すという具体的な目標ができた瞬間でした。

そんな中、その先輩が個人で受けていた仕事を手伝ったときに、日給1万4000円もの日給を支払ってくれたという、ちょっとした事件がありました。当時の私の会社での日給は9000円。つまり、先輩から見た私の技術は、会社での評価より5000円も高かったのです。

この1万4000円の日給は、私にとって大きな意味がありました。1万4000円を受けとったことで、「自分の価値を認めてくれるお客様から、直接仕事を受けられたらたくさん稼げる」というロジックができあがり、独立を決意したのです。

知識も経験もなかった私が独立を叶え、従業員が100人を超え、売上約30億円の会社に成長してこられた理由は「できないなら、できるようにすればいい」、このシンプルな考え方たったひとつ。思えば、ビジネススキルの必要性を痛感する出来事はイヤになるくらいありました。当時の私には、学ぶべきことが「ビジネススキル」なんだという認識もないまま、そんなことを教えてくれる本などひとつもありませんでした。ですからひとつひとつ、自分の経験と失敗から学習し、役に立つことを習慣化してきたのです。今はそれがビジネススキルというものなのだと理解し、必要なことがわかっています。だからこそ、皆さんにこの経験で得た知識を共有し、スピーディな成長を叶えてほしいと思っています。建設業に入ったばかりの時に自分が心の底から欲しかったものを、今は自分が誰かに提供できることをとても嬉しく思います。

皆さんには、「できないのではなく、知らないだけだ。知ってしまえば絶対にやれる!」とお伝えしたい。稼ぎがなかなか思った通りにならないことを、建設業界のせいにはせず、稼ぐためには何をすべきかを学びんでほしいと思います。

なにせ、中卒の私がやれたのですから、勇気を持って「できる」と信じ、突っ走ってください。

建設業界は人手不足。これは間違いなく、若手の皆さんには活躍の場を広げていくチャンスなのでから。

■この本を手にとった皆さんへ

この教材は、前述の通り私が体験して習得してきた知識や、建設業界で成功している様々な方の知識を、人財開発のプロフェッショナルに監修していただき完成しました。自己成長に役立つポイントを詰めこんだこの教材と、資格検定試験を活用し、皆さんには大きく成長の一步を踏み出してもらいたいと思っています。そして共に、お客様が大きな額を支払う決意をした人生の一大イベントを請け負い、喜びと感動をお返しすることができる、ひいては日本の未来を作り上げていくことができる最高の業界を盛り上げていきましょう。

少々長くなってしまいましたが、最後にこの教材並びに資格制作にご協力いただいた皆さん、そして日々建設業界で働いている仲間たちへの感謝を送るとともに、これからの建設業界を担う皆さんのご活躍を心から願っています。

大川 祐介