

建設業

建設産業の今を伝え
未来を考える

しんぶん

9

Sep.2026
No. 581



もふもふ建設隊
ハムた

特 集

持続可能な建設業へ向けた変革



建設技術者のための情報発信サイト

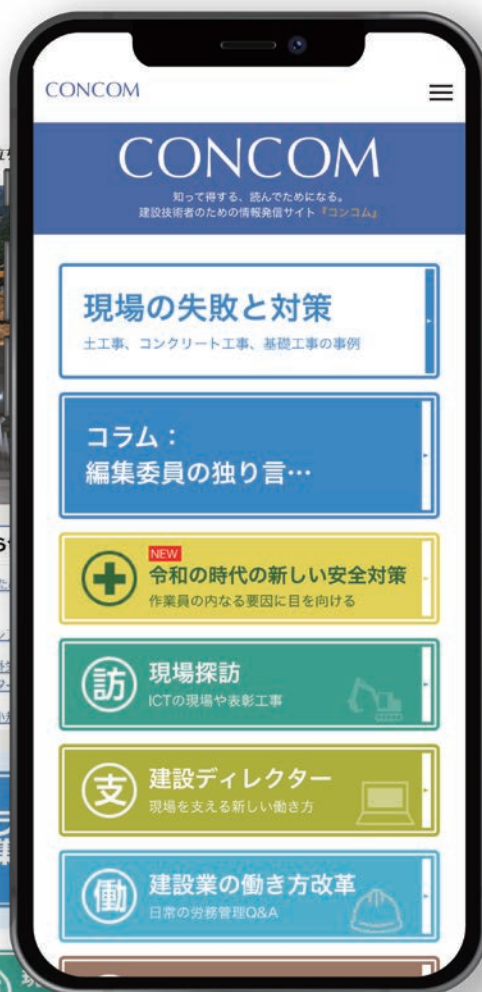
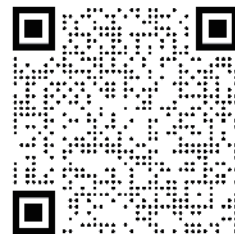
CONCOM

知って得する、読んでためになる
オリジナルコンテンツが満載 !!

<https://concom.jp>

建設現場で働く技術者必見 !!
今すぐアクセス !!

スマホサイトはコチラ→



【お薦めコンテンツ】

- 現場の失敗と対策 / コラム
- 現場探訪 / 表彰工事
- 令和の時代の新しい安全対策
- 土木遺産を訪ねて
- インフラ温故知新
- 建設ディレクター
- 講習情報
- etc...

運営



一般財団法人
建設業技術者センター(CE財団)
Construction Industry Engineer center



もふもふ建設隊
ハムた

建設業 建設産業の今を伝え
未来を考える



編集・発行

一般財団法人 建設業振興基金
〒105-0001
東京都港区虎ノ門4-2-12
虎ノ門4丁目MTビル2号館
TEL : 03-5473-4584
FAX : 03-5473-1594
URL : <https://www.kensetsu-kikin.or.jp/>

CONTENTS

特集

持続可能な建設業へ向けた変革

02

建設バックオフィス業務DX・CI-NET導入の最前線

- 建設業における生産性向上の急務
- DXの推進による抜本的な事務効率化
- 『2025年度 建設バックオフィス業務のDX推進支援助成事業』を実施
- DX推進支援助成活用事例① 吉原建設株式会社(宮崎県)
- DX推進支援助成活用事例② 新日本建工株式会社(香川県)
- DX推進支援助成活用事例③ 株式会社鈴木工務店(広島県)
- 電子商取引の共通基盤『CI-NET』がもたらす企業間連携

FOCUS

工業高校紹介 青森県立弘前工業高等学校

■ インタビュー：吉川 孝平 先生

08

PRESCRIPTION

建設経済の動向

10

- ナフサショックに揺れる建設業界、
今こそ抜本的対策を

連載 建設業バックオフィスDX・AI最前線

11

- 【第5回】
社長の決裁待ちで止まる会社と、
社長がいなくても回る会社

連載 サプライチェーン重視時代の 建設工事契約のポイント

12

- 【第5回】
電子契約・電子発注における法務上の注意点

連載 かわいい土木【第65回】

14

- 野木町煉瓦窯
／ 栃木県下都賀郡野木町

お役立ち連載 建設キャリアアップシステム を活用しよう!【第39回】

16

いつでもチェック!!

建設業 しんこう Web
建設産業の今を伝え
未来を考える

『建設業しんこう』は
Webでも
ご覧いただけます。

<https://www.shinko-web.jp/>

しんこうWeb 検索

建設分野における外国人材の受入れについて

メルマガ登録は
こちらから!

「建設業しんこう」に関するご意見・ご要望
TEL : 03-5473-4584 (企画広報部)
MAIL : kikaku@kensetsu-kikin.or.jp

印刷：日経印刷株式会社
◎本誌記事の無断転載を固く禁じます。

【建設業しんこう編集委員】

東洋大学理工学部建築学科教授 浦江真人
国土交通省建設振興課長補佐 池田圭吾
(一財)建設業振興基金専務理事 長谷川周夫

国土交通省建設業政策調整官 山影一茂
日経クロステック建設編集長 佐々木大輔

持続可能な 建設業へ向けた変革

建設バックオフィス業務DX・CI-NET導入の最前線

建設業における生産性向上の急務

少子高齢化が急速に進むわが国において、1970年代前半生まれの団塊ジュニア世代が高齢者となる2040年には、深刻な労働力不足に直面する「労働供給制約社会」の到来が予測されています。リクルートワークス研究所『未来予測2040』によると、現状の推移のままでは2040年に全国で1,100万人の労働供給不足が見込まれ、なかでも建設業では労働需要に対する供給不足率が22.0%に達すると試算されるなど、地域のインフラ維持や災害復旧への影響が強く懸念されています。こうした状況を踏まえ、持続可能な産業基盤を維持するためには、担い手確保・育成と併せて、業務効率化や生産性向上に資するデジタル化の推進が極めて重要な鍵となります。

DXの推進による抜本的な事務効率化

これまで建設現場においては、ICT施工やi-Construction等の導入により、生産性向上に向けた取り組みが進められてきましたが、一方で、本社・支店や現場事務所が担う「バックオフィス業務（間接部門）」のデジタル化は依然として遅れているのが実情です。統計をみても、過去20年間で建設業の実質国内総生産額が13%、就業者総数が20%減少したのに対し、事務職就業者数は1%増加しており、バックオフィス業務の効率化が十分に進んでいない状況がうかがえます。重層下請構造の中で発生する膨大な「紙文化」や、各取引先が利用するITサービスに合わせた個別対応は、現場の技術者や事務員の負担を増大させ、業界全体の生産性向上を妨げる要因の一つとなっています。

今、求められているのは、企業の枠を超えた連携によるバックオフィス業務の抜本的な効率化です。取引先を含む関係企業が一体となってDXを推進し、建設現場とバックオフィスが情報をシームレスに連携することで、それぞれが本来注力すべきコア業務に集中できる環境の整備が期待されます。こうした取り組みは、生産性の向上に加え、持続可能な経営基盤の構築に繋がります。また、建設業の魅力をさらに高め、新たな担い手の確保にも寄与すると考えられます。

一般財団法人建設業振興基金 創立50周年記念事業の一環として 『2025年度 建設バックオフィス業務のDX推進支援助成事業』を実施

助成事業の趣旨・目的

本財団では、2024年7月に「建設業バックオフィス業務のDXに関する勉強会」を設置し、建設業のバックオフィス業務のDXに係る課題や今後の方策について議論を重ねました（報告書の概要については建設業しんこう2025年10月号参照）。それを受けて2025年、本財団創立50周年記念事業の一環として、建設企業等を対象として企業間連携による様々なバックオフィス業務のDX推進を支援する「建設バックオフィス業務のDX推進支援助成事業」を実施しました。本助成事業は、根強く残る紙文化や、取引先に合わせて同じ機能であっても別々のサービスを使用せざるを得ない非効率等の建設業特有の事情を解消し、企業が連携してバックオフィス業務のDXを推進することを目的として実施したものです。

助成実績

本助成事業における助成実績として26の企業グループ・団体（総連携企業数：1,025社）への支援を行いました。交付された助成金の総額は17,518,700円となっています。

【各事業者の主な取組内容（概要）】

本助成事業に採択された企業グループ・団体では、協力的会社間等における事務負担を解消するため、以下のような具体的な多角的な取り組みが展開されました。

● 安全書類作成・管理、現場管理業務のDX活用による効率化

現場管理ツールの導入により、従来は紙や電話、Excelを用いていた入退場管理、安全書類作成、施工体制台帳管理、作業員名簿管理、写真管理、工程管理、進捗報告等の業務をデジタル化できるものである。また、建設キャリアアップシステム（CCUS）や関連システムとの連携により、技能者情報の自動取得が可能となり、重複入力や書類受け渡しに伴う事務負担を大幅に軽減できる。さらに、元請・下請企業や現場と事務所間でリアルタイムな情報共有を実現し、確認作業や手戻りを削減することで、業務効率化、生産性向上および働き方改革の推進に資するものである。

● 電子取引システムによる商取引全般のペーパーレス化

見積書、注文書、注文請書、請求書などの取引データ・帳票を電子化することにより、郵送事務や送料等のコスト削減が図られるとともに、電子署名およびタイムスタンプ等による改ざん防止措置を講じることで、安全かつ信頼性の高い電子契約を実現する。さらに、取引関連情報を共有領域に一元管理することで、ローカル環境での書類保管リスクを低減する。これにより、発行・受領・保管業務のオンライン化を図り、業務プロセスの効率化と迅速化を実現する。

● AI活用とパートナー企業共同のデジタル人材育成

協力的会社および材料メーカー等の従業員とともにDX・AI推進の勉強会を開催。あるべき姿と理想から取り組むべき課題を整理し、タブレット入力やデータ連携といった身近な改善から着手し、段階的にデジタル人材を育成しながら推進していく手法を学習。他にも画像認識を活用した現場写真の分類・整理や、業務自動化アプリのプロトタイプ開発を体験的に学ぶことで、DX・AI活用への理解と実践意欲の向上を図る。

● 小規模企業・職人に特化した情報プラットフォームの構築

身近に利用されているSNSツールの利便性を活用し、業務連絡、求人・採用、購買関連業務を一元管理できる自社アプリの開発を推進。あわせて、現場で運用している各種専用システムのサポート機能を充実させ、気軽に問い合わせや相談を行える環境を構築。また、英語表記への対応をはじめとした多言語化を推進し、多様な人材が円滑に利用できる環境整備を進めていく予定。

以降のページより、助成を活用した企業事例をご紹介します。▶

安全書類のデジタル化と社内BPOが導く「現場後方支援体制」の構築

【導入前の課題】

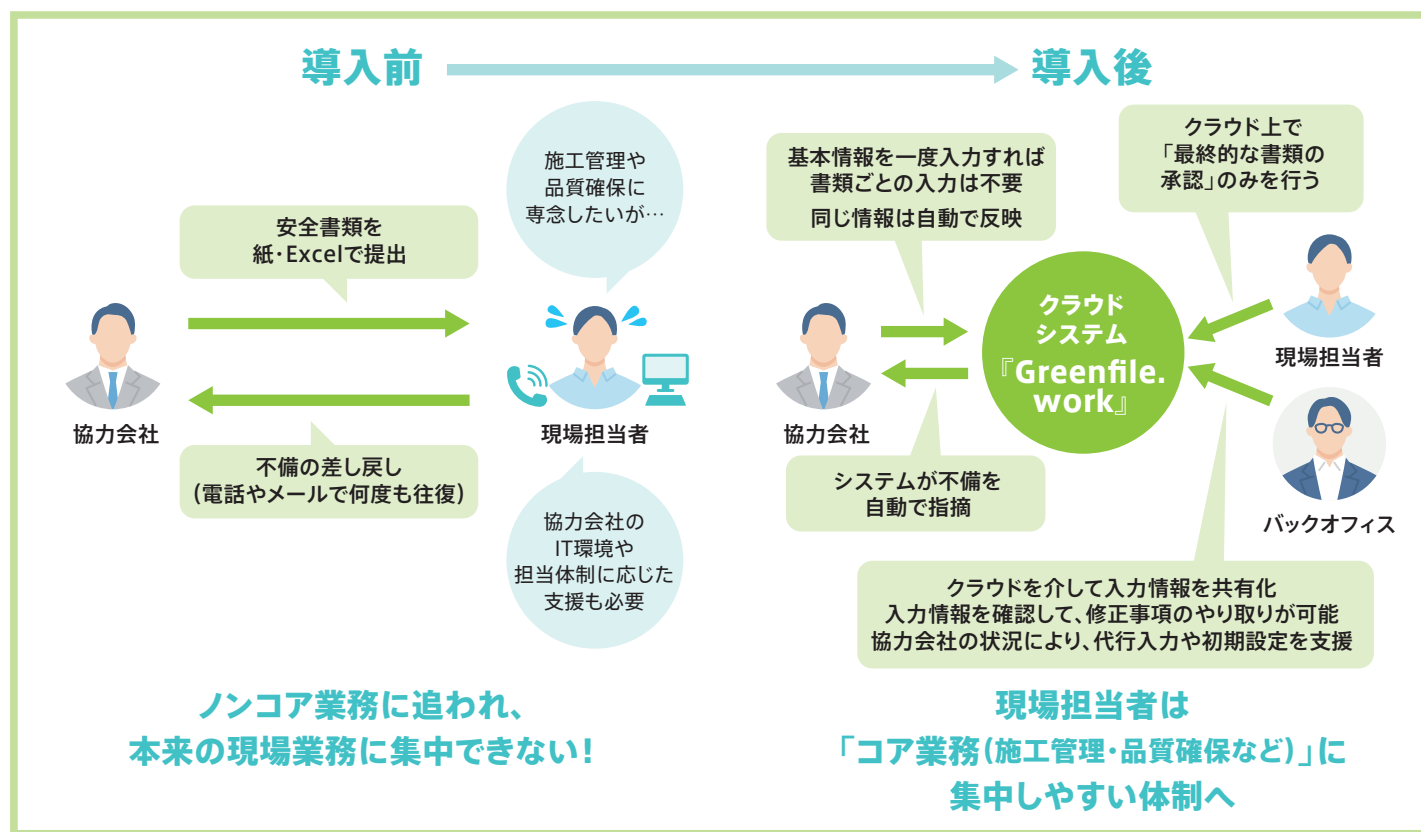
現場を圧迫する紙書類と入力代行の負担

建設コストの増加や深刻な人手不足を背景に、生産性向上は同社にとって避けて通れない課題でした。勤怠管理システムの導入を皮切りにDXの検討を進める中で浮き彫りになったのが、安全書類作成業務の非効率です。従来は協力会社が紙やExcelで書類を持ち込み、現場で施工体制台帳等を作成していましたが、不備対応や再提出で何度も書類が行き来していました。また、PC操作が苦手な協力会社等に代わって現場担当者が入力を代行することもあり、コア業務に集中できない状況が続いていました。

【取り組み】

『Greenfile.work』による社内BPO体制の構築

そうした状況を打開するため、安全書類の自動作成・相互共有が行える『Greenfile.work』を導入し、現場業務の一部をバックオフィスへ移管する「後方支援体制(社内BPO)」を構築。導入にあたっては、“今までのやり方を変える”ことへの抵抗感もありましたが、トップダウンの決断と、現場からのボトムアップの要望をすり合わせながら、丁寧な説明を重ねて推進しました。



【導入後の効果】

確認作業が見える化。さらに当初の想定を超え、協力会社376社が登録

協力会社が一度基本情報を登録すれば、現場が変わっても自動で反映され、不備の指摘もシステム上のチャットで完結するため、確認作業の見える化が進みました。また、当初は協力会社180社の登録を見込んでいましたが、ベンダーの充実したサポート体制や社内体制の強化もあり、現在では376社に拡大(8月17日時点)。すでにシステムの利便性を知っていた協力会社から「吉原建設でも導入してほしい」と要望が挙がったことも、システム導入に踏み切るきっかけの一つとなりました。

吉原建設から
建設業界へのメッセージ

人手不足が深刻化する中、従来のやり方だけでは現場を支え続けることが難しくなっています。完璧な仕組みを待つのではなく、まず一歩踏み出し、運用しながら改善していくことが大切だと感じています。

DX推進支援助成活用事例②

新日本建工株式会社(香川県)

商取引の電子化と、協力会社を巻き込む「DX・AI勉強会」の共創

【導入前の課題】

紙中心の運用による確認待ちとタイムロス

見積・請求・契約業務を本社で一括管理している同社では、月間約50件にのぼる現場の請求書等のやり取りを郵送やメールで行っていました。紙の書類は複数人で同時に確認することができず、担当者間での確認待ちによるタイムラグが発生。毎月の郵送代・印紙代といったコストに加え、手作業での振り分けやファイリングが総務部門の大きな負担となっていました。

【取り組み】

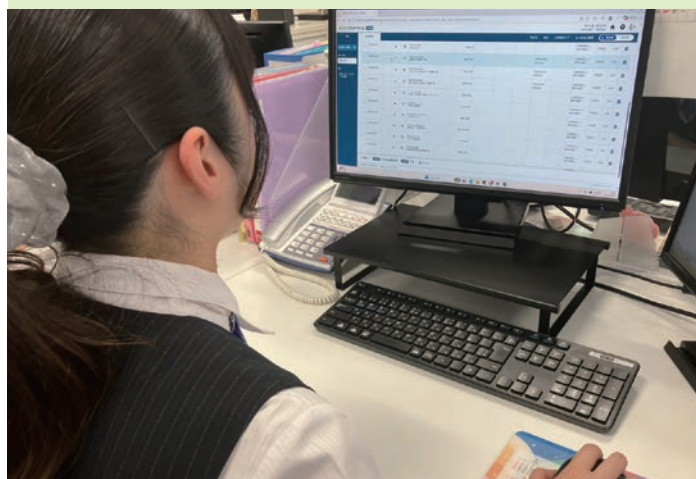
『BtoBプラットフォーム』を用いた商取引のペーパーレス化を、段階的なシステム導入と協力会社との学び合いにより促進

この課題を解決するため、『BtoBプラットフォーム』を導入し、商取引のペーパーレス化に着手。システム導入から浸透・拡大に向けたポイントは、一気にすべてを変えるのではなく、請求書の受領から始め、注文書、請求書発行へと「段階的な運用」を行った点です。また、DX推進の一環として、協力会社を巻き込んだ全4回の「DX・AI勉強会」を開催。ITに不慣れな層向けに基礎から学び、最終的には各自が業務効率化を目的としたアプリの作成までを実践しました。



外部講師を招いて実施された全4回の「DX・AI勉強会」の様子。日々の現場パトロール報告等、それぞれが抱える業務上の課題を簡易的なアプリで解決する実践的なプログラムを通じ、協力会社を含めた社内外のAI活用に対する心理的ハードルを大きく下げることができました。

『BtoBプラットフォーム』導入により、書類の処理状況のリアルタイム把握や紛失リスクの低減を実現。一方で、材料費の納品書突合等、単価や数量をチェックするための印刷・押印を伴うアナログ作業は一部残存しており、既存の商習慣とデジタル化のすり合わせや、パソコン操作に不慣れな協力会社への教育・展開といった次なるステップを見据えています。



【導入後の効果】

無理のない展開で約70社と連携。さらなる業務削減(工数半減)を見込んで取り組みを推進!

トップの明確な方針のもと、ベンダーによる伴走支援を活用してマニュアルや説明会資料を整備したことで、大きな混乱なく導入が進みました。当初は数社からのスタートでしたが、現在では約70社の協力会社が電子データ取引へ移行しています。従来の紙業務と比較して工数は約3割削減され、今後は自社の基幹システムとして用いている『kintone』と連携し、支払リストの自動生成等を行うことで、さらなる業務削減(工数半減)を見込んでいます。

新日本建工から
建設業界へのメッセージ

最初からすべてを完璧に実現しようとするのではなく、無理のない範囲で段階的に、少しずつ対象を広げていくことが成功のポイントです!

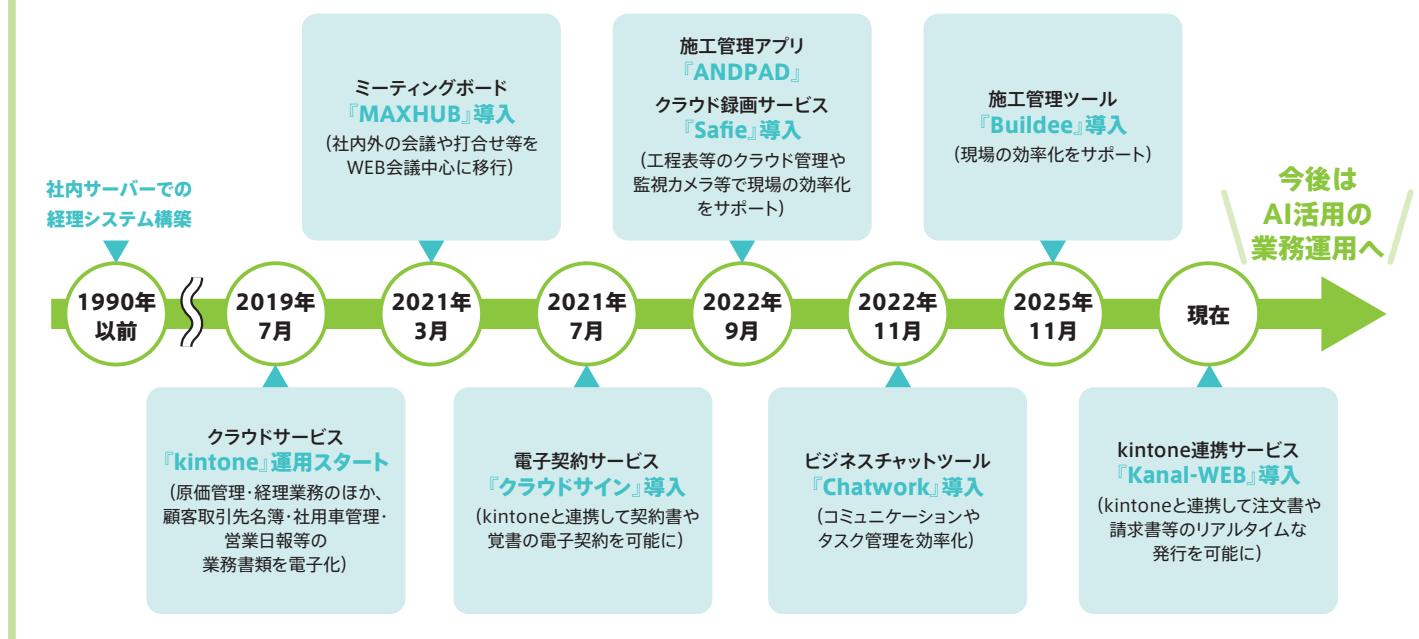
自社システム構築からクラウド連携へ。トップダウンで進めるDX

【導入前の課題】

以前から社内DXを進めるも外部取引の紙運用がネックに

1990年以前から社内サーバーで経理システムを構築するなど、先駆的なIT活用を行ってきた同社。2019年からは『kintone』を導入し、社内の予算書や原価管理、稟議書の電子化を実現しましたが、協力会社への注文書発行や請求書受取は旧来の紙やメールのままでした。月に平均400件も発生する請求処理が特定の時期に集中し、経理担当者の負担となっていました。

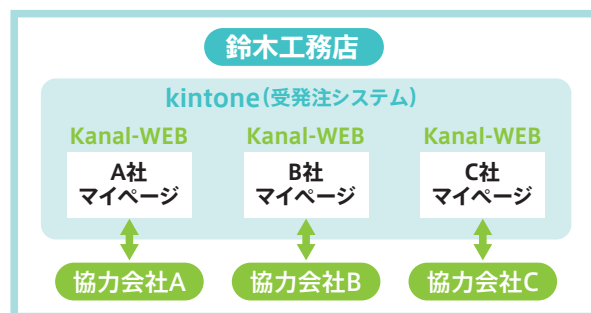
鈴木工務店のDXの歩み



【取り組み】

社内の『kintone』と『Kanal-WEB』連携による受発注電子化で業務効率化を推進

建設業特有の経理慣行や、小規模事業者のITアレルギーという壁を乗り越えるため、トップダウンによる強力な推進力でシステム化を決断。単なる請求の電子化ではなく、社内の『kintone』と連携して受発注業務を一元化できるマイページ構築サービス『Kanal-WEB』を導入しました。協力会社のハードルを下げるため、システム利用料等の費用はすべて元請けである同社が負担しています。



【導入後の効果】

個別サポートで99社が登録。印刷代や郵送の手間の削減、転記ミスの軽減等へ貢献!

支払いに関わるシステム変更でのトラブルを避けるため、まずは気心の知れた数社からスタートを切りました。紙の請求書が届いたタイミングで個別に案内を行い、わからない点は画面を見ながら電話で丁寧にサポート。それに合わせてマニュアル等もヒアリングを繰り返し、ブラッシュアップさせていきました。説明会等の集合教育ではなく、個別対応を徹底したことで徐々に浸透し、現在では約60社が実運用、99社が登録するまでに拡大しています。印刷代や郵送の手間の削減はもちろん、紙から手入力する際の転記ミス軽減に大きく貢献しています。

鈴木工務店から建設業界へのメッセージ

自社だけがDXを行っても意味がなく、協力会社の底上げが不可欠。DXには強力なトップダウンの決断と、現場への丁寧な伴走サポートの両輪が必要です!

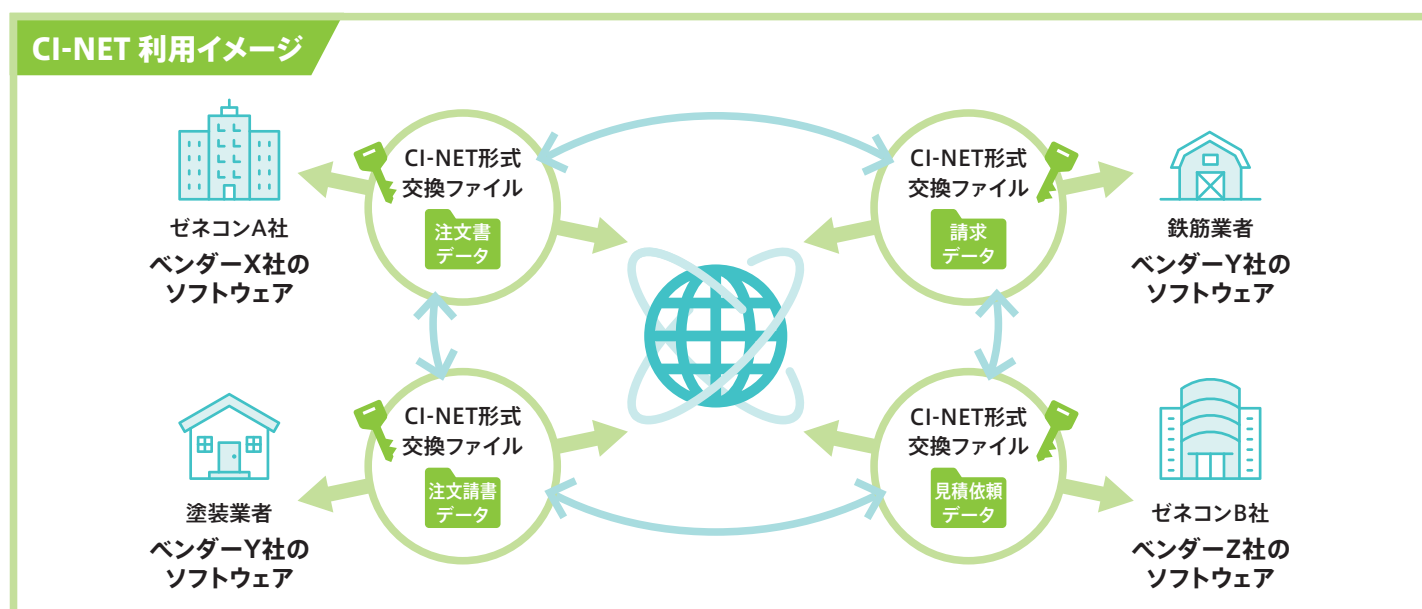
民間サービスの乱立から“全体最適”へ 電子商取引の共通基盤『CI-NET』がもたらす企業間連携

建設業界が抱える、民間サービスの多様化による非効率という課題

建設業の調達や商取引は、発注側企業が多数の協力企業に業務を発注する一方、受注側企業も複数の発注側企業と取引関係を持つ「多対多構造」にあります。現在、発注・契約・請求の領域において非常に数多くの優れた民間ITサービスが提供されていますが、各システム間には基本的に互換性がありません。発注側企業が自社に最適なシステムを個別に導入した結果、受注側企業は発注側企業ごとに異なる複数のシステムへの対応を強いられる事態に陥りがちです。重複する初期費用や利用料の負担、操作方法の習得、場合によっては各システム専用の処理要員を手配せざるを得ないなど、受注側企業の負担は大きくなっており、個々の企業のデジタル化がかえって建設業界全体の効率性を阻害するという「全体最適からの乖離」が深刻な課題となっています。

標準ルール『CI-NET』の仕組みとメリット

この課題を解決するための一つの方策が、建設業における電子商取引(EDI)の共通基盤である『CI-NET (Construction Industry NETwork)』です。CI-NETの特長は、企業間でデータを交換する際の「通信方法」と「データ項目」を完全に標準化している点にあります。



これにより、発注側企業と受注側企業がそれぞれ「異なるベンダー(サービス会社)のソフトウェア」を使用していたとしても、双方がCI-NETのルール(実装規約)に準拠したシステムであれば、システムをまたいでスムーズに電子データの交換を行うことが可能です。受注側企業は、発注側企業が変わるたびに新しいシステムに加入し直したり、社内に複数の端末を並べて手入力を繰り返したりする必要がなくなります。見積から契約(注文・注文請け)、出来高・請求にいたるデータを転記なしの一气通貫で連携できるため、転記ミスの防止にも繋がります。さらに、印紙代や郵送費の削減によるコスト削減、着工前契約の徹底によるコンプライアンス強化を実現し、生産性向上にも大きく貢献します。

CI-NET助成事業の成果報告:新たに250社への導入を達成

本財団では、このCI-NETの普及をさらに加速させるため、本助成事業において「電子商取引(CI-NET)導入支援」を設けました。新たにCI-NET(見積・契約・出来高・請求業務)を導入する中小建設企業、および利用範囲を出来高・請求業務等へと拡大する企業を対象に、1社あたり上限50,000円の助成金交付を実施いたしました。その結果、250社への助成金交付が決定し、総額11,963,500円(2026年7月末時点累計)の支援を行いました。これにより、業界標準であるCI-NETに準拠した電子商取引の基盤が大きく拡充され、建設業界全体の「多対多構造」において、見積や契約のデジタル化・効率化を推進し、業界全体の業務最適化に向けた強力な一歩が踏み出されました。

FOCUS

「自分でやり遂げた」という達成感が未来を拓く！ 生徒に寄り添い成長を後押しする、 伴走型の建築指導。

青森県内に6校ある公立工業高校の中で、最も古い歴史を持つ青森県立弘前工業高等学校。同校の建築科は、県内でもトップクラスの志願倍率を維持する人気学科であり、地域社会の未来を担う技術者の育成に力を注いでいます。今回は、生徒の自主性を重んじる指導で『建築甲子園』県大会初優勝などの成果を導き、地域と連携したものづくりにも情熱を傾ける、建築科の吉川孝平先生にお話を伺いました。

青森県立弘前工業高等学校
建築科

吉川 孝平 先生

教員のサポートは最小限 達成感が成長の糧！

「本校の特長は、教員の声に素直に耳を傾け、真摯に取り組むことができる粘り強い生徒が多いこと。建築科の生徒のほとんどは“建築士になって設計の仕事がしたい”という夢を抱いて入学してきます。3年間を通じて建築について多面的に学びを深め、卒業後は現場監督や現場管理の仕事に就いたり、さらに学びを深めるために進学したりと、ほぼ全員が建築の道へと進んでいきます」。

そうした生徒たちにとっての集大成であり、大きな成長の機会となるのが、課題研究として取り組む建築設計競技だ。昨年度

は日本建築士会連合会などが主催する『高校生の建築甲子園』の県大会で同校初となる優勝を果たし、全国大会の最終審査にも進出した。その背景には、生徒の自主性を最大限に引き出す吉川先生の指導法がある。

「昨年の建築甲子園には3人の女子生徒が挑みました。その中で優勝したのは、“こういうアイデアでやりたいです”と自ら積極的に報告してくる、非常に熱心で自分の意志を強く持った生徒でした。私は“いいね、やってみよう”と背中を押す程度で、作品はほぼ生徒自身が仕上げた形です。教員があまりに口を出してしまうと、それはもう生徒の作品ではなくなってしまいます。いかに生徒に“自分でやり遂げた”という達成感を

持たせるかが、成長においては一番大切なことだと思っています」。

今年度も建築甲子園に向けて、生徒たちが試行錯誤を繰り返しながら取り組む様子がうかがえる。吉川先生は、すぐに図面を描き始めるのではなく、まずは地域を深く知るプロセスを重視するよう投げかける。「建築甲子園の大きなテーマとして掲げられているのは“地域のくらし”です。地元・弘前の建物を設計するのに、東京にあってもおかしくないようなデザインでは意味がありません。“ここにあるからこそ生きるデザイン”はどんなものなのかを考えるために、地域の歴史や街並みを徹底的に調べる作業を何よりも大切にしています」。

課題研究

建築設計競技を通して確かな力を身につける！



建築設計競技に向けて励む生徒に寄り添い、創造力を引き出していく吉川先生。生徒が製作に行き詰まった際にも、主体性を損なわないようサポートしている。「例えば作品タイトルやパネルのレイアウトなどで悩んでいる時は、アイデアをひとつに絞らず、複数案持ってくるように伝えます。その中から“これがいいんじゃないか”とアドバイスはしますが、最終的に決めるのは生徒自身。選択する場面を意図的に多く作ることで、自分で考え抜く力を養っています」。



どれだけ忙しくとも 生徒のことには時間をかける

3年生の担任と進路指導も担う吉川先生。近年は、給与や福利厚生面の面から県外への就職を選ぶ生徒が増えていると話す。「大手ハウスメーカーやゼネコンなど、初任給が非常に高く、住居や食事のサポートが手厚い企業からの求人が増えています。さらに入社後の1年間は、給与をもらいながら専門学校でじっくり学ばせてくださる企業もあり、そうした待遇の良さに惹かれる生徒は多いですね。地元で建設業を営むご家庭の生徒でも、まずは県外の手で経験を積んでから戻ってくるように言われる



弘前市役所からの依頼で、建築科の生徒たちが3年がかりで取り組んだ『かくは宮川デパート』のミニチュア模型修復プロジェクト。かつて中心市街地のシンボルとして親しまれた歴史的建造物を、ほぞ継ぎや相欠ぎといった伝統的な木材加工技術を駆使してよみがえらせた。「現場で組み立てながら生きた知識を学べた」と、生徒たちにも確かな手応えを残している。



「ときには雑談などを交えてリラックスしながら、物事に取り組むときは真剣に。授業においても部活動においても、そうしたメリハリをしっかりと分けるよう指導しています」と話す吉川先生。日頃の挨拶や清掃といった基本的な姿勢を重んじるのも、生徒たちが社会に出て現場に立った時、周囲から親しまれ、信頼される人材になってほしいという願いからだ。

コレ推し!

地元の建造物



弘前市庁舎本館

吉川先生が選んだのは、弘前公園のそばに佇む弘前市庁舎本館。日本のモダニズム建築を牽引した建築家・前川國男氏の設計により、1958年に建設された建物です。打ち放しコンクリートの力強い外観と、周囲の歴史的景観とが見事に調和したモダンな造りを特徴とし、2015年には国の登録有形文化財にも登録されました。弘前市内には前川氏が手掛けた建築物が多く残されており、建築を学ぶ生徒たちにとっても生きた教材となっています。

ケースも少なくありません。

就職や進学を有利に進めるため、資格取得へのサポートも手厚い同校。

「3年生では2級建築施工管理技士(第一次検定)の資格取得に力を入れています。また、建築CAD検定にもほとんどの生徒が挑戦しています。過去問題を繰り返し解く勉強が中心ですが、生徒たちも高いモチベーションで臨んでいます。そうした資格取得に向けた過程そのものが、生徒が“自分でやり遂げた”という自信を高めることにつながっていると感じます」。

生徒の想いに負けじと、吉川先生が情熱を傾けているのが日々の教材研究だ。

「過去に授業で用いた資料やデータがあっても、同じものをそのまま使うことはしません。必ず内容を見直して新しい情報や写真を追加するなど、毎年バージョンアップさせています。とにかくいい授業がしたい、そして、どれだけ忙しくとも生徒に関わることに時間をかけたいというのが、私自身が大切にしている想いです」。

自分を信じて 果敢に挑んでほしい!

部活動では、自身も高校時代から打ち込んできたボクシング部の顧問を務める。

教え子は県高校総体で見事優勝し、インターハイ出場を決めた。

「優勝した選手はもともと実力のある生徒でしたが、彼をさらに強くするためには、練習相手となる周りの選手の力も引き上げる必要がありました。特定の選手に偏るのではなく、全体のレベルアップを図る指導が、結果的に生徒一人ひとりに良い結果をもたらしてくれるんです。また、練習はむやみに長時間取り組むのではなく、2時間程度に絞って集中させるようにしています。授業も部活も、そうしたメリハリをもたせることを大切にしています」。

多忙な日々を送る吉川先生だが、充実感に満ちた表情を見せる。

「私の好きな“建築”と“ボクシング”、その両方に携わられていることが本当に嬉しく、日々の原動力になっています。どんなに大変でも、これらを教えられる喜びを噛み締めています」。

そんな吉川先生に、教員としてのやりがいや今後の目標を伺った。

「やりがいを感じる瞬間は多々ありますが、その中でも象徴的なのは卒業式です。苦勞したことや手がかかったことなど色々な思い出がありますが(笑)、生徒が立派に旅立っていく姿を見ると心から感動します。私自身もそうした生徒の成長に負けないよ

う、2級建築士の資格取得にも挑戦したいと考えています。教員自らが資格を持ち、学ぶ姿勢を見せることで、指導にもより説得力を持たせたいですね」。

これから社会へと羽ばたく生徒たちには、温かくも力強い言葉を贈る。

「自分を信じてトライすることを大切にしてほしいです。昨今は自分で物事を決めるのが苦手な生徒も多く見受けられますが、間違ってもいい、失敗してもいいから、自分の可能性を信じて決断し、様々なことに果敢に挑んでほしい。私たち教員も、そうした挑戦を見守っていきたいです」。



先生から
みんなへ
メッセージ



青森県立弘前工業高等学校

〒036-8585 青森県弘前市馬屋町6-2

URL <https://www.hirosaki-th.asn.ed.jp/>

ナフサショックに揺れる建設業界、今こそ抜本的対策を

日経コンストラクション編集長 真鍋 政彦

中東情勢の混乱に伴う原油やナフサの不足が建設業界に波紋を広げている。ナフサショックだ。建材・設備メーカーが受注制限や原料高騰を受けた製品の値上げを続々と発表し、建設現場では工期の遅延やプロジェクトの中止が発生。一人親方や専門工事会社などは倒産や廃業の危機に直面し、悲痛な叫びを上げている。

中東情勢の混迷が長期化して、国内の建設業界に大きな影響を及ぼしている。建設資材の調達難だ。中東から、ナフサ(粗製ガソリン)の原材料の供給が滞り、それを原料とする建材の供給不安が高まった。供給の目詰まりは、販売価格の高騰を引き起こす。例えば、シンナーの1kg当たりの平均単価は2026年3月までは260~280円で推移していたが、4月に315円へと一気に跳ね上がった。同様に防水材やシーリング材、断熱材なども比較的早い段階で値上げに踏み切っている。

6月以降は内外装材や建具関連など、様々な製品分野にも値上げが波及している。日本建設業連合会の取りまとめによると、価格改定だけでなく受注停止や出荷調整などを告げられた受注制約、それから納期遅延などといった取引条件変更の影響が生じた建設資材は計77品目に及ぶ。

建設資材が高騰すると建設費の高騰は免れない。その影響は既に自治体のプロジェクトなどの「中止」「延期」という目に見える形で生じ始めている。

例えば、東京都武蔵野市の武蔵野公会堂の改修工事4件の入札が2026年4月に中止となった。1月に公告して、開札予定日は5月11日だった。入札中止は中東情勢の混迷によって石油由来の資材が調達しづらくなり、工事着手の遅延や工事契約後の中断などで事業費が増えるリスクを踏まえた判断だという。

計画延期、工期遅延などで現場が長期間ストップしたことによる小規模事業者の経営状況の急速な悪化も問題視されている。帝国データバンクが公表する全国企業倒産集計(26年5月報)によると、小規模事業者の割合が高い塗装・

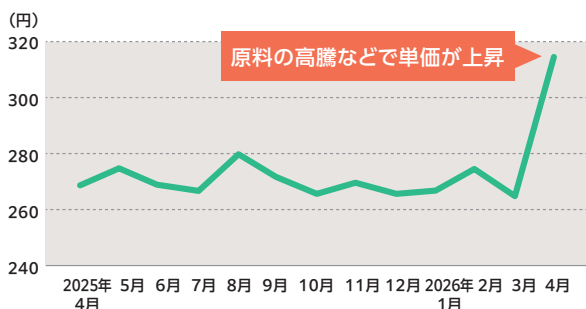
防水工事業の倒産件数が全国で80件に達した。2000年以来、最多を記録した25年に次ぐペースだという。

新たな入札の不調・不落対策 予定価格を超過しても失格としない

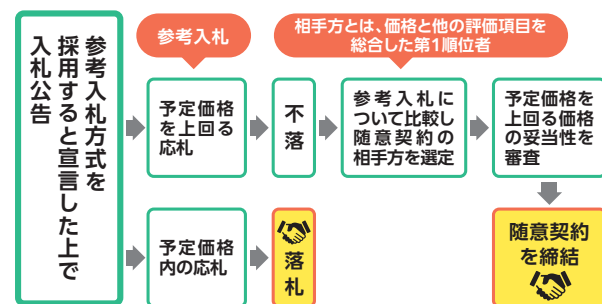
このように先行きが見えない状況は続くが、業界への影響を最小限に抑えるためには抜本的な対策が欠かせない。ここでは、誌面に限りがあるため、建設費の高騰がもたらす実勢価格と予定価格の大幅な乖離による入札の不調・不落対策の一例について紹介したい。

それは、郷原総合コンプライアンス法律事務所の郷原信郎弁護士と筑波大学の楠茂樹教授が提唱する「参考入札」方式だ。同方式は、入札が不落となった場合、速やかに随意契約の手続きへ移行するもの。採用する自治体は入札公告時に宣言しておき、入札時は通常的方式で競争入札を実施するが、予定価格を超過する入札があった場合でも失格とはせず、参考入札として扱う。

もし、予定価格の範囲内で応札者がいなかった場合、参考入札の結果を基に最も評価が高かった応札者を、随意契約の相手方として選定する。総合評価落札方式の場合は、価格と他の評価項目を総合した第1順位者を相手方とする。選定結果と、予定価格を上回る価格の妥当性について審査し、議会などの承認を受けた後に随意契約を締結する。随意契約でありながら、応札者が第1順位者となることを目指すため競争性が働くのもポイントだ。随意契約は価格交渉の不透明性が批判の対象となるが、競争性を担保することで合理性を説明しやすくなる。



シンナーの平均単価の推移(出所:日本塗料工業会の資料を基に日経クロステックが作成)



参考入札方式のスキーム(出所:取材を基に日経クロステックが作成)

第5回

社長の決裁待ちで止まる会社と、
社長がいなくても回る会社

株式会社大塚商会 業種SIプロモーション部(建設プロモーション) 浅賀 竜哉

前回までは、DXの全体的な進め方について述べた。今回からは、具体的な3つの事例を通じて深掘りしていこうと思う。最初に取り上げるのは、多くの企業で起きている「ハンコ待ち」問題である。

社長は忙しい。現場対応、見積確認、協力会社や金融機関との打ち合わせ、採用、クレーム対応。さらに発注承認や支払確認まで社長に集中している会社も少なくない。この機会に考えていただきたいのだが、その多忙な業務の内容を振り返ったことはあるだろうか。

「社長のみなさま。先週、本当に自分でしかできない仕事に何時間使えましたか？」

先日のセミナーでこの問いを投げかけたところ、即答された方はいなかった。

「社長がいないと会社が回らない」とは社員に頼られている証拠のようだが、実は大きな経営リスクを抱えているかもしれない。社長には本来、受注・撤退の判断、将来ビジョンの策定など、大事な経営判断を行う役割がある。今回は、ルールの見直しによって社長の時間を取り戻した事例を紹介する。

Case

承認のためだけに会社へ戻る
現場監督

A社での発注は、すべて社長承認だった。現場監督は急ぎの資材発注が必要になると、直ちに事務所へ戻って申請書を作り、決裁BOXに入れる。社長が外出中なら承認は止まり、現場担当からは電話で急かされ、経理からは「承認がないと処理できない」と八方塞がり。誰も怠けていないのに、業務が滞る。このルールが悪いわけではなく、承認行為が紙で行われていたことが問題だった。

受領請求書の処理も同じで、経理から現場監督へ確認後、社長へ決裁を回す。紙の申請書がどこにあるのか誰もわからないこともしばしば。月末が近づけば「承認待ち」「差戻し」で溢れ、社長も山積みの書類を前にため息をつく。社長の時間が、判断ではなく処理に奪われていたのである。

会社が回らない原因は、
人ではなくルールにある

A社はまず最初に、現状の業務フローに沿った承認の電子化をすることではなく、「何を社長が承認すべきか」を検討した。少額の消耗品や定額定額の発注まで社長確認が必要だろうか。「一定金額を超える、契約条件が変わる、利益に影響するもの」だけを社長承認にできないか。このような判断基準を作るところに時間をかけた。

次に、金額や内容に応じた承認ルートを設計した。現場担当、所長、部長、社長という流れを申請内容ごとに明確にし、不在時の代理決裁ルールも決めた。

社長の時間が戻ると、
会社の空気が変わる

承認がリモートでできるようになると、現場監督は事務所へ戻るムダがなくなり、経理も回覧状況を探すムダが減った。これにより業務は流れ出し、社長が見るべきもののだけが届く状態へと変わった。

そして、本当の効果はその先にあった。社長の時間が少しずつ増え、次の受注戦略、採用、協力会社との関係づくり、若手育成に時間を使えるようになった。社員側にも、何でも社長に確認するのではなく、自分たちが判断する意識が生まれた。以前は、社長が忙しいことが会社の安心材料だった。今は、社長が考える時間を持っていることが会社の安心材料になった。

* *

DXとは、システムが社長の代わりに判断することではない。社長が見るべきものと現場で判断できるものを分け、会社のルールを明確にすることに意味がある。承認の電子化は入口に過ぎない。誰が、何を、どこまで判断するかを決めてこそ、DXは経営の時間を生み出す取り組みになる。



サプライチェーン重視時代の 建設工事契約のポイント

第5回

電子契約・電子発注における 法務上の注意点

弁護士法人匠総合法律事務所
弁護士 秋野 卓生

東京・大阪・名古屋・仙台・福岡に拠点を
設ける弁護士法人匠総合法律事務所 代表
社員弁護士。
法務省司法試験審査委員(民法)等を務める。



建設業のDXが進み、注文書・契約書・請求書を電子データでやり取りする場面が一般化しています。

一般に民法の原則によれば、これらのやり取りは必ずしも書面による必要はなく、双方の合意のみで成立することとされています。

しかしながら、建設工事の請負契約のような特定の取引については、書面による契約が義務付けられている場合があります。

具体的な取引にどの法律がどう適用されるかによって電子化のハードルは変わるので、まずはこの点の整理が発点となります。

1 中小受託取引適正化法 (取適法)

はじめに、取適法(「中小受託取引適正化法」。旧「下請法」。詳細は第2回参照)の対象となる取引です。

建設会社でも、資材の製造委託や運送委託など、建設工事に当たらない役務の委託などは、取適法の対象となり得ます。

取適法では、発注内容を明示する4条書面(必要事項を記載した発注書や契約書)を電子メール等で提供することが認められています。

しかも従前の下請法と異なり、相手方(中小受託事業者)の事前承諾は不要となりました。

したがって、対象取引であれば電子発注書をそのまま用いることができます。

ただし、後に相手方から書面の交付を求められたときは、遅滞なく交付しなければなりません。

2 建設業法

これに対し、注意が必要なのが建設業法の対象となる建設工事の請負契約です。

建設工事の請負は建設業法で規律されているため、取適法の対象ではありません。

建設業法では、電子契約に相手方の事前承諾が不可欠です。

建設業法第19条第3項は、契約書面の交付に代えて電磁的措置を講じることを認めていますが、その前提として、あらかじめ相手方に対し、講じようとする電磁的措置の種類および内容を示したうえで承諾を得なければなりません(同法施行令第5条の5、施行規則第13条の6)。

取適法と同様に考えて、承諾を得ずに電子の発注書・契約書だけで建設工事の請負契約を締結しようとすることは、建設業法上は違法となりますので注意してください。

建設業法の電子契約では、システムが満たすべき技術的基準も定められています。

建設業法施行規則第13条の4第2項は、①出力して書面を作成できること(見読性)、②契約事項に改変が行われていないかを確認できること(原本性)、③相手方が本人であることを確認できること(本人性)の3つを求めています。

これを踏まえると、単にFAXやメールへのPDF添付のみで注文書・注文請書をやり取りすることは認められず、電子署名や電子証明書の添付等が必要です。

前回解説した、事業者署名型(立会人型)サービスを利用する場合も、本人性を担保するため2要素認証等を併用するサービスを選択することが望まれます。

《電子契約システムの3要件》



見読性

出力して
書面を作成
できること

原本性

契約事項が
改変されて
いないか
確認できること

本人性

相手方が
本人である
ことを
確認できること

3 特定商取引法(特商法)

建設工事の請負契約は事業者同士で結ばれるケースが多いですが(BtoB)、相手方が一般の消費者であるケース(BtoC)もあります(例:リフォーム工事を個人から受注する場合)。

リフォーム工事も通常は建設工事であり、建設業法の対象となりますが、これを消費者から訪問販売や電話勧誘販売の形で受注する場合には、建設業法に加えて特定商取引法の適用を受けることとなり、クーリング・オフ(書面受領から8日間)の対象となります。

特商法上、交付すべき法定書面(申込書面・契約書面等)を電子データで提供するには、あらかじめ消費者から真意に基づく承諾を得るなど、所定の手続を踏む必要があります。その詳細な要件は消費者庁「契約書面等に記載すべき事項の電磁的方法による提供に係るガイドライン」に定められています。

この手続に不備があると、その電磁的提供は書面の交付とはみなされず、書面交付義務違反として罰則の対象となるほか(特商法第71条第1号)、そもそもクーリング・オフ期間も起算されません。

なお、この承諾がどこまで有効かは、管轄行政庁によれば、対象となる契約の個数を基準に判断されるとされています。

契約変更については、同一工事の施工範囲や数量にとどまる場合は、当初の内容変更とみなされ、書面交付は不要で、クーリング・オフの起算日も変わらないと整理できます。

これに対し、工事種別や施工場所が全く異なる追加工

事は、別個の契約と評価されるため、改めて承諾の取得と書面交付をやり直す必要があります。

判断は解釈に委ねられる面もあるため、当初の承諾書面で対象を包括的に記載しておくなどの工夫が望まれます。

4 建設工事における電子署名方式の選択と証拠力

ここまで各法律の要件を見てきましたが、これを実際のシステムでどうクリアするかも重要です。ここで、第4回で解説した電子署名方式の選択が問題となります。

建設工事の請負契約は金額が大きく工期も長い場合、万一トラブルとなった際の「証拠力」が大きな意味を持ちます。もっとも、契約書面自体が存在しない口頭発注等の場合と異なり、電子契約システムを用いている場合には、契約者双方の情報はデータとして残っており、建設業法施行規則第13条の4第2項第3号、すなわち本人性(なりすましではないか)が大きなポイントとなります。請負金額が高額となる業界では紛争時の影響も大きく、証拠力の確保は軽視できません。

そこで、高額な取引や重要な契約において推奨されるのが、認証機関による所定の身元確認を経て発行される電子証明書をを用いる「当事者署名型」です。電子署名法第3条の推定効は、事業者署名型であっても所定の要件を満たせば及び得ると整理されていますが、当事者署名型は本人の署名鍵による署名、すなわち本人自身による電子署名そのものであるため、同条の要件充足が直接認められます。万一の際にも、建設業法が求める本人性等の要件を満たしていることを証明しやすくなります。

建設業界において、この当事者署名型に対応しているシステムの代表例が、「CI-NET」です。取引の規模・重要性に応じて確実な証拠力を備えたシステムを選択することが、有効なリスクマネジメントとなります。

5 まとめ

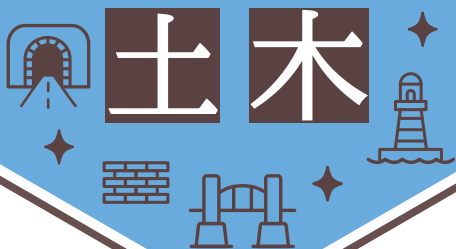
このように、電子契約・電子発注の可否や手続は、取適法・建設業法・特商法のいずれが適用されるかで大きく変わります。

導入の際は、まず対象取引がどの法律の規律を受けるのかを見極めたうえで、承諾の要否・技術基準等の各要件を切り分けて確認しておくことをお勧めします。

今回は、「CI-NET」について解説いたします。

第65回

かわいい



野木町煉瓦窯

栃木県下都賀郡野木町

関東大震災を耐えた 元祖ホフマン窯

栃木県の渡良瀬遊水地の隣に、巨大なレンガの煙突が見える。明治期に建設された産業遺産「旧下野煉化製造会社煉瓦窯」だ。フォトジェニックなその外観は、当時画期的な新技術であった「ホフマン窯」の原型を今に伝えている。

Photo・Text ▶ フリーライター 三上 美絵

大成建設広報部勤務を経てフリーライターとなる。「日経コンストラクション」(日経BP社)や土木学会誌などの建設系雑誌を中心に記事を執筆。広報研修講師、社内報アワード審査員。著書『土木技術者になるには』(ぺりかん社)、本連載をまとめた『かわいい土木 見つけ旅』(技術評論社)



中心から天に向かってずっと伸びるレンガの煙突。小さなアーチの入口が並んだ“寸詰まり”な円錐台のレンガの躯体。そこに傘をさしかけたような黒い屋根。円形構造物フェチの私が、一度はこの目で見てみたい!と憧れていたのが今回の主役、「ホフマン窯」だ。

輪唱のようにレンガを 焼き続けるホフマン窯

ホフマン窯はレンガを効率的に焼成するために開発された窯で、特許を取得したドイツの技術者フリードリヒ・ホフマンの名を取ってこう呼ばれる。どのように効率化したかという点、「レンガが冷めるのを待つ時間」と「窯を再び温める時間」

をゼロにしたのである。

レンガは明治になって西欧からもたらされた建設材料だ。当初、日本では伝統的なやきもの窯でレンガを焼いていたため、一回焼くごとに窯を冷まし、焼き上がったレンガを取り出して次に焼くものを入れ、また薪をくべる必要があった。これでは熱効率が悪く、大量生産には向かない。

これに対しホフマン窯は、複数の焼成室をドーナツ状に配置した連続式の窯だ。最初に火を入れた部屋でレンガを焼いている間、その余熱で隣室に積んだ焼成前のレンガを温める。同様に、時計回りに隣の室へと火種を移していく。その間に先の部屋で焼けたレンガが冷めたら取り出し、次に焼く分を仕込んでおく。こうすれば火種が2周目に入ったときも、すぐに焼成でき

る。これを繰り返すことで、窯全体の熱を無駄にすることなく、絶え間なく連続して焼き続けられるわけだ。

まるで、永遠に終わらない輪唱(静かな湖畔でカッコウが鳴く、あれだ)のよう。ホフマン窯が「ホフマン式輪窯」と呼ばれるのも納得だ。

銀座大火からの復興が レンガ需要に火を着けた

ところで、読者の皆さんは「銀座大火」をご存じだろうか。1872(明治5)年、東京の銀座・築地一帯を焼き尽くした火事だ。復興にあたって政府は火災に強い「不燃都市」を目指し、道路の拡幅やレンガ造建築の建設を推進。その「銀座煉瓦街」の設計者に任命されたのが、お雇い外国人だったイギリス人技師トーマス・ジェームズ・ウォートルスだ。

レンガ造建築の街並みをつくるには、大量のレンガが必要。そこでウォートルスが日本に導入したのが、レンガを効率よく大量生産できる当時の先端技術、ホフマン窯だった。東京・小菅にある現在の東京拘置所の敷地に3基のホフマン窯を築き、フル回転でレンガを製造。火事の翌年には、ロンドンながら洋風2階建てのレンガの街並みが完成したというから、すごいスピードだ。

急速な西洋化と近代化の波に乗る日本



▲窯の上の小屋組みは、木骨トラスが現しになっている。煙突を囲む複雑な構造が美しい。



▲野木町煉瓦窯は正確には円形ではなく、16の焼成室がぐるりと環状に連なった「16角形」で、周囲は約100m。中央には高さ約35mの煙突がそびえ立ち、ここから効率的に排煙を行っていた。国の重要文化財で、近代化産業遺産でもある。

では、その後も政府の殖産興業策によって鉄道、港湾、水道、そして洋風の官公庁や工場などがいっせいに整備され、レンガの需要は高まり続けた。そんななかで1888(明治21)年に設立されたのが「下野煉化製造会社」だった。今回私が訪れたホフマン窯は、この会社が建設した2基のうちの一つだ。

同社が工場を築いた栃木県野木町は、レンガ製造の適地だ。その理由は第一に、すぐ脇を流れる渡良瀬川や思川の流域から、レンガの原料となる良質な粘土と砂が大量に採取できたこと。第二に、できた製品を一大消費地である東京や関東近郊へ運ぶための「水運」に恵まれていたことだ。当時は鉄道網が整備途上であり、重量物であるレンガを一度に大量に輸送するには船による水上輸送が極めて効率的だった。

関東大震災の復興で コンクリートが主役に

同社のレンガ生産量は最盛期の1896



▲焼成室ごとにレンガを積み上げ、天井から粉炭を投入して焼成した。

(明治29)年には619万5,000個に上った。東京駅の一部にも使われたという。だが、双子だったホフマン窯のうちの1基は、大正時代の関東大震災で倒壊。さらに、昭和時代に入ると主要建材がコンクリートとなり、レンガの需要は急速に落ち込んだ。こうして、大震災を耐えた下野煉化製造のホフマン窯は、1971(昭和46)年にその役目を終えて操業を停止した。

かつては日本全国に50基以上存在したというホフマン窯だが、今では4基が残るのみ。ほぼ完全な形で残るのは唯一、「野木町煉瓦窯」の通称で親しまれるこの旧下野煉化製造会社煉瓦窯だけだ。



▲天井の上には合計400個の「投炭孔」がある。

明治期、ホフマン窯は生産量を増大させるため、円形から次第に直線部の長い楕円形や長方形へと進化していった。だが、造形的に私が最もそられるのは、やはりホフマン窯の原型である円形だ。烈風のような日本の近代化を健気に支え、大震災にも耐えた姿が愛おしい。



アクセス

JR宇都宮線古河駅から
車で約10分



を活用しよう！

CCUS先進事例発表会を開催しました！

～CCUSを活用する3社の取り組みをご紹介します～

建設技能者の処遇改善や現場のDX推進に活用されている建設キャリアアップシステム(CCUS)。7月23日に開催した「CCUS先進事例発表会」では、CCUSを活用した処遇改善や生産性向上の取り組みを実践する3社にご登壇いただきました。



株式会社富士防

「One Team」で挑むCCUS

～一歩先行く改修業で、たてものの未来を育む～

- マンションの修繕工事を手掛ける民間事業者
- 経営・現場・事務で「One Team」体制を構築
- 社内導入説明会を開催
- CCUSカード「不携帯者入場禁止」の徹底



建武工業株式会社

小規模建設会社のCCUS実践記録

- 地域密着型の小規模会社
- 建退共連携や応援自販機などを最大活用
- CCUSセミナーを自ら開催
- 伴走型リーダーシップで協力会社と共にCCUSを強力に推進



株式会社中村工務店

ボタンひとつ押すのにも躊躇した 私が書類作成ができるようになるまで

- 地方公共団体のCCUSモデル工事を受注
- CCUSモデル工事サポートを活用
- 段階的なサポートで一つひとつ疑問を解消
- CCUS活用による生産性向上を実感

まとめ

各社ともCCUSを単なる登録で終わらせず、業務改善や生産性向上といったメリットにつなげるための工夫を紹介され、意見交換ではトライ&エラーの重要性が顕在化しました。まだCCUSを十分に活用できていない事業者にとっても、今後の活用を進めるうえで参考となる内容でした。

CCUS先進事例発表会の
アーカイブはCCUSチャンネル 》
で公開中！



CCUSの運用・活用でお悩みの方は
CCUSホームページ「説明会・サポート」 》
をご確認ください。



建設業 ウェルカム

未経験者
大歓迎

資格取得
無料

交通費などは自己負担となります。

建設業の職業訓練参加者

大募集!!



詳細はホームページで公開中!

建設業 ウェルカム

検索

複製・転載禁止



PROFILE

もりおか だい き
森岡 大喜
さん

株式会社
興洋工務店
鳥取県出身



フロンティア
FRONTIER
建設の最前線へ!

PROFILE

かごはら りゅう
楢原 リュウ
さん

株式会社
興洋工務店
鳥取県出身



「失敗を恐れず、対話から現場をつくる！」 若き建築現場監督の挑戦。

「何もなかった土地に、大きな建物が建つ。その姿に魅力を感じたのがこの道に進むきっかけでした」。株式会社興洋工務店で建築現場の監督として活躍する森岡大喜さんは、工業高校時代をそう振り返る。数ある企業のなかから同社を選んだ決め手は、企業見学などで感じた“社員第一”の親しみやすい社風だった。現場では、一回り以上年上の職人たちと密に言葉を交わしながら工事を進めている。「工事書類の作成や現場の巡回など業務はさまざまですが、大切にしているのは基本となる挨拶やなにげない会話といった、日頃からのコミュニケーションです。また、相手に動いてもらうためにはしっかりと知識をつけて信頼を得ることが大事。毎日が学びの連続です」と、周りを尊重しつつ、真摯に仕事に向き合う姿勢を崩さない。

そんな森岡さんの成長を支えているのが、「誰もが失敗するから、次につなげて行動しなさい」という上司の言葉だ。失敗を恐れず挑戦できる環境のなか、入社3年目で携った銀行の新築工事では、規模の大きさと職人との連携の重要性を実感したという。「建物が完成した際の達成感は、今も心に刻まれています」。

同社は講習費用の負担など資格取得のサポートも手厚く、定時後などを活用した勉強時間も確保しやすい環境だ。「1級建築施工管理技士の資格を取得し、さまざまな現場を経験して一人前の監督になりたいです」と前を向く森岡さん。完成した建物を多くの人々が利用する姿にやりがいを感じつつ、スケールの大きな仕事を目指して今日も現場を駆け回っている。

「地域の基盤をつくり、暮らしを支える！」 ミリ単位の精度にこだわる土木技術者。

土木現場で測量や安全管理などを担う楢原リュウさん。「幼い頃から工事現場に興味があったのですが、そうした好奇心が具体的な形に変わっていったのは工業高校生の頃。地域のインフラを支え、地域貢献できる職種だと感じました」と話すとおり、地域社会への貢献を胸に日々の業務と向き合っている。現場で特に緊張を感じる業務のひとつが、掘削の目安となる丁張りの設置だ。「ミリ単位の精度が求められ、これを間違えると後の工程に大きく響いてしまいます。そうしたプレッシャーを乗り越えるからこそ、施工が終わった後の達成感も大きく、土木現場の面白さを感じます」と、細部まで確認を怠らない丁寧な仕事ぶりを見せる。「失敗から学ぶことも多く、間違えたときは上司と一緒に原因を考えて次に活かしています」と前向きな姿勢も頼もしい。

やりがいを最も強く実感するのは、自らが手掛けたインフラが人々の役に立つ瞬間だ。海岸のサンドバック設置工事では、完成後に地域の方から「安心して歩きやすくなった」「景観が良くなった」と直接声をかけられ、仕事をやり遂げた実感とともに大きなモチベーションにつながったという。入社当初は指示待ちになることもあったが、上司からの「能動的に仕事をしなさい」という言葉を機に、主体性の大切さも学んだ。

「1級土木施工管理技士の資格を取得し、地域の方や発注者から信頼される技術者になりたいです」と語る楢原さん。地域インフラの最前線で、さらなる高みを目指して歩みを進めている。

グレートジョブ
Great Job!



株式会社
興洋工務店
代表取締役

野藤 悦男 氏

この度は表彰を賜りましたこと、心より感謝申し上げます。人口減少が進む昨今、まずは若手が安心して働ける環境を提供することが重要だと考えております。そのため、全社員の健康を第一に考えた“健康経営”を柱に、若手手当や誕生日休暇、現場環境手当、資格手当などを導入してまいりました。今後は、若手が仕事への喜びと責任感を持ち、先輩と若手が同じ方向を向いて自ら考えて進めるような組織風土の醸成に邁進いたします。

建設人材育成優良企業表彰「不動産・建設経済局長賞」を受賞