

## 採用担当としての使命



株式会社IHIインフラ建設  
総務人事グループ

山本 香織

### 建設業との出会い

当社と出会ったきっかけは、就活中にふと立ち寄った合同説明会でした。説明をしていた人事の方の話が分かりやすく、維持管理事業の重要性と社会貢献度の高さを魅力的だと感じ、入社を決めました。

大学では芸術学を専攻し、映画や絵画、音楽が好きであった私が建設業界へ就職すると聞いて、周囲は驚いていました。しかし、設計会社を経営していた祖父が設計した学校校舎や、祖父の名前が刻まれた地元の神社の碑を見て誇らしく思っていたため、自分も人に誇れるようなものを作りたい、と昔から感じておりました。

採用担当として、ゼロの知識から理系学生に対して会社概要や事業内容だけでなく、工事概要やコンクリート橋の性質まで説明しなければならず、時には間違った情報を伝えてしまうこともありました。そんな中、少しでも工事に関する私の理解を深めよう

と、部署を跨いでさまざまな社員に現場見学へ連れて行ってもらい、技術系社員から業務内容を教えていただくこともありました。また、勉強になる資料も次々と送っていただきました。多くの方の協力のおかげで、全くの文系学生から、少しは具体的な話ができる建設業界の一員になれたのではないかと感じています。

### 大規模な床版取替工事の現場にて

昨年6月に、『小田原厚木道路 川端高架橋床版取替工事』の現場見学に行く機会がありました。本工事は、小田原市内の住宅街に位置する13径間連なる鋼単純桁橋のうち4径間の床版取替工事で、私は集中工事による床版架設を間近で見学させていただきました。架設の様子を間近で見て特に印象的だったのは、床版架設のスピードと現場の方の集中力です。現場職員が先導して、クレーンと床版架設機により床版を正確な位置へ設置していく、その手際の良さと抜群のチームワークに感銘を受けました。

本橋は民家や側道と近接しており、現場周辺の地域の方への配慮として夜間の工事を控え、作業の工程を変える等の工夫、粉塵対策のためのネット張りや水撒きなど、現場で働く方の仕事は多岐に渡ります。現場の方の細やかな気配りと多くの方の協力により、

完成していく工事はやりがいと誇りに溢れていると感じました。

### 採用担当としての仕事

近年の売り手市場に加え、特に建設業は3Kと呼ばれるマイナスイメージもまだまだ根強いせいか、人材確保が難しい状況が続いています。学生に対していかに建設業のやりがいや楽しさを知っていただけるかが、私の採用担当としての一番の使命だと感じています。また、採用担当としての業務では、学校や社内での説明会実施に加え、インターンシップにて学生を現場見学へ連れていく機会も増えてきました。実際に稼働中の現場で社員が働く様子を見ていただくことは、建設業で働くイメージを持ってもらうために一番効果的であると感じております。

私の今の目標は、現場に行けない時であっても、私の説明によって建設業に興味を持ち、働きたいと学生さんに感じていただけるようになることです。そのために、会社説明をする際は、具体的なイメージを持つてもらうため、写真や動画を用いて説明を行い、先輩社員や同期から得た働く上でのエピソードを話に盛り込む等の工夫をしています。多くの方に建設業界の今を知っていただき、関心を持ってもらえるよう、知識と伝える力を身に着け、邁進していききたいと思います。



▲若手女性社員(右端が筆者)



▲熱の入った会社説明



▲川端高架橋



▲先輩社員からの指導

# #004 仕事場拝見

## 現場の仕事



昭和コンクリート工業株式会社  
工事課

大矢 健翔

### 橋梁工事にあこがれて

私は大学で土木関係の勉強をしていて、自分の性格からして現場仕事があつていると感じ、就職活動を始めたころから土木関係の現場監督の職に就くことを希望していました。

中でもPC業界を選んだのは、学生時代に橋梁の現場見学に行き、そのスケールの大きさと、高所でどこからも目立つ構造物に携わることができ、橋梁工事をやりたいと感じたからです。そして一見、ただのコンクリート板なのに、上で飛び跳ねると割れずにたわんで、押し返される感覚のPC技術を知り衝撃を受けたことです。それからPC技術が頭から離れることはなく、地元にも本社がある現在の会社に就職することにしました。

### 現場での仕事

私が1年目で初めて配属された現場は、岐阜県内のプレテンション方式6径間連続T桁橋の現場で、工場製作

されたPC桁を現場で大型クレーンにて架設するものです。最初は図面の見方から現場での立ち回りまで何もわからない状態からのスタートでしたが、所長をはじめとする諸先輩社員の指導により、少しずつ仕事を覚えることができました。また、同期の仲間が同じ現場に居たことも安心要因でした。

現場仕事にも慣れてきた2年目には新潟県妙高市にある高速道路の四車線化橋梁工事の現場に配属となりました。この現場では、場所打ち施工によるPC2径間連続ラーメン箱桁橋が2橋あり、1橋は固定支保工施工、もう1橋が張出し施工によるものです。私の業務は現場での施工管理全般と日々の進捗管理でしたが、柱頭部の施工が終わり、張出し施工が始まって数ブロック進捗してからは、ほぼ現場での仕事を任せられるようになり、職長を含めた現場作業員と打合せをしながら現場運営を進めていきました。

この橋梁で一番苦労したのが、高さ管理です。10ブロックを過ぎてくると、朝・昼・晩の温度変化による橋面の高さの変化が大きくなり、上げ越し計算と実橋との違い、そして豪雪地帯での雪の影響もあり、今までの傾向と毎朝の高さ測定の数値とにらめっこをしながら、規格値内に

収まるように型枠の高さを決めて施工を進めたことです。側径間までの施工が完了し、橋全体が繋がったのを見た時は、言葉では表せないくらい嬉しかったです。

現在は、新潟県妙高市からさらに北にある阿賀野市の現場に従事しており、業務で本社へ行く際に、自分が作った橋の横を通る度に心の中で「私の作った橋だ」と思っていて嬉しくもなり、心の中では誰かに自慢したいような気持ちになります。

### 仕事以外の楽しみ

おいしい海の幸とお米に加え、ラーメン激戦区でもある新潟県内の業務が続いていることで、休日も充実した時間を過ごせています。妙高市では宿舍の近くに日本三大夜桜と名高い高田公園の桜もあり、冬には現場付近のスキー場でスノーボードも楽しみました。知らない土地でいろいろなものに見て、触れて、知ることができるとは、この仕事でしか経験できない楽しみでもあります。

### 最後に

入社してから4年間、数々の現場に携わり自身の成長を実感することができました。今後も早く一人前のPC技術者と言われるように、さらに精進していきたいと考えています。



▲ 現場近くの店の味噌ラーメン



▲ 移動作業車による施工



▲ 箱桁断面

## 信頼をいただける 営業職に



株式会社 建研  
第一営業部

田島 亮一

### はじめに

入社十余年が経ち、住宅営業部、管理部、総務部を経て第一営業部に配属され、もうすぐ6年が経ちます。

元々、事務系出身で建築系の知識もなく、PCといえばパソコンくらいしか浮かばなかった私ですが、自部門、他部門の協力も経て、ようやく会社に貢献できているという実感が持てるようになりました。

### 営業活動について

現在、主に都内、千葉県、栃木県を担当エリアとして営業活動をしています。各自治体へのPC工法のPR、設計事務所や建設会社へのPRや提案、そして物件の金額交渉、現場が始まるまでの社内調整、先方との協議等を日々対応しています。中でも耐震補強に関しては現在の部署に配属されてから、しばらく専任で対応した為、耐震補強に詳しくなり徐々に取引先の信用も得られるようになりました。

### 営業のやりがい

耐震補強工事に限って言えば、設計検討段階において厳しい比較検討が行われますが、まず比較の土俵に乗ること、次に補強工法の検討を行い金額を算出し、工法の長所と短所を説明します。発注者やゼネコン、設計事務所などに工法を採用して頂き、施工となります。着工後も各種条件をクリアするために皆で知恵を出しあい進めていきます。事故なく無事に施工が終わり、お客様に報告し、ようやくひとつの物件が終わります。

### 実際の提案案件

2年前に提案させていただいた都内の民間耐震補強物件では、敷地条件が厳しく当初は施工が不可能と思われていました。居ながら、外付け、斜材なしのPCアウトフレーム工法が持つ利点に施主が強く興味を示し、本工法で検討が進むこととなりました。設計事務所と何度も協議を重ね、道路使用上の問題で深夜施工になる事や、一時的に階段が使用できなくなる事等、難しいと思われていた条件をひとつひとつクリアしていき、ようやく採用され契約に至りました。当初の予定通り深夜の建方となりましたが、夜間の建方は私自身初めての経験でもあり、

初日からしばらく立会いしました。深夜の作業は、昼間の明るさとは違って変わり、暗い中での作業ですので、照明を使用し慎重に施工を進めていきます。不安もありましたが、元請の所長をはじめ、工事担当者、設計担当者との力を合わせ何とかやり遂げることができました。竣工後、お客様から、これで安心だ、ありがとうの声もいただきました。無事に竣工でき、本当にほっとしました。

### 営業とは

冒頭に書きましたが私は、元々文系人間ですので、図面を描いたり、施工をすることはできません。まだまだ理解できないことも多々ありますが、ゼネコンや設計事務所への提案や、相談対応の経験を積み重ねることで、知識を増やし、柔軟な対応ができるようになってきました。採用したら終わりでなく、できるだけ現場に足を運ぶことを心掛け、初心を忘れず、これからおお客様との対話を重ねPCを安心して依頼していただけるように努めたいと思います。やはり営業の基本は足を運び、さまざまな話をしたり食事を交えて懇親を深めたりという積み重ねであり、結果、それが仕事に繋がっていくと実感しています。PC建築がさらに広範に認知され、業界が発展するよう、これからも頑張ります。



▲ 若手社員とともに(右から2番目が筆者)



▲ 夜間工事作業耐震補強



▲ PCアウトフレーム工法完成写真