建材流通が多能工育成を支援

年間100人の輩出を目指す

建材流通を軸に年間244億円を売り上げる紅中（大阪府大阪市）は、リフォーム会社や工務店の支援に力を入れている。同社は、多能工を育てる「ハウスリフォーマー育成学院 大阪校」を4月から運営。中村晃輔社長と、大阪校の学長を務める信本正幸氏に、具体的な内容や戦略を聞いた。

人材育成

紅中
（大阪府大阪市）

▲養生は毎日剥がして、張り直す

▲天井もクロス張りの練習に活用

「やりきる力」を身に付ける

大阪校では、紅中の元営業所を改装して研修施設として使用。パナソニック、LIXIL、TOTOの3メーカーのトイレ、洗面台、キッチンを研修用に用意。そして、天井や壁、床をクロスの張り替えやタイルフロア施工、リペア補修の練習に利用している。

また、現場の実態に即して学ぶために、大阪エリアで盛んに使われているクッションフロアの施工体験もカリキュラムに取り入れている。そして、実習のうち少なくとも1日は、夜遅くまでかかるような課題をあえて出すという。「実際の現場では誰も助けてくれません。苦労しながらもやり遂げる経験をすることで、『やりきる力』を身に付けられる。何時までででも、できるまで付き合います」と信本学長は話す。

中村晃輔社長（左）信本正幸学長（右）

各種マナーの習得も必須項目に

施工技能だけでなく、マナーの習得にもこだわっている。「学院心得7カ条」（表2参照）を毎日の朝礼で読み上げるだけでなく、トイレには必ずトイレットペーパーで〝便器のフチ〟を拭くように！（グルッと一周、飛ばさなくても必ず拭くこと！）という注意書きを設けている。

また、各工程の中で最も重要視しているのは養生。これはユーザーが初めて目にする作業であり、現場の汚れを防ぐことは、施工後のユーザー満足度に直結するからだ。

多能工育成で業界全体を盛り上げる

受講費用は1人50万円。受講者は、現場監督の経験者など、建築現場の知識をある程度身に付けている人が中心。大阪校では、1クール6人、月間12人まで受講者の受け入れが可能。来年の3月までに累計20人、ゆくゆくは年間100人の卒業を目標としている。

「この先、住宅業界における循環型社会形成に向けて、地域の工務店が負けないためには1社に1人の多能工の存在が必須。その育成を支援することで、業界全体を盛り上げていきたい。また、今回の事業は、これからのビジネスで必要とされる『コト売り』についても学べる機会になるはず」（中村社長）

学院心得7カ条

①報告、連絡、相談を確実に行う
②時間を守る
③整理、整頓を必ず行う
④ごみ、たばこのポイ捨て禁止
⑤朝の清掃、終わりの清掃を必ず行う
⑥挨拶を大きな声で行う
⑦工具の準備、確認を確実に行う

ハウスリフォーマー学院とは

小工事の粗利や効率を高める多能工

「ハウスリフォーマー育成学院」とは、住宅の小工事全般を担える多能工を育成するための機関。小工事を多能工に任せることで、粗利を改善し、業務の効率化が期待できる。例えば、トイレ工事の場合、モデルケースでは5割以上の粗利改善が見込めるという（表1参照）。また、営業マンは、複数の業者を手配する必要がなくなる。

「ハウスリフォーマー」を12日間で育成

同校では、便器の取り付けから、洗面台の取り付け、システムキッチンの取り付け、クロスの張り替え、タイルフロアの施工、後付けサッシの取り付け、網戸の張り替え、パッキンの交換、壁の凹みなどのリペア補修、そして、基本積算や商品カタログの見方、接客対応をわずか12日間で学ぶ。最終的にはトイレと洗面の施工を1日で終わらせることができる技能を身に付ける。

住空間総合研究所（長崎県長崎市）とマイハウス（長崎県西彼杵郡）が運営する1校目の長崎校（同）は、2016年4月の設立以来約150人もの「ハウスリフォーマー」を輩出している。

表1:トイレ工事の粗利改善のモデル例

想定条件		モジュール：メーター、壁面積12㎡、天井面積2㎡、床面積2㎡					合計
		便器交換		床	壁紙		
—		設備機器	取外し、取付工事	CF	壁	天井	
分離発注型（外注）※想定粗利20%	売価	125,000	35,000	10,000	20,000	5,000	195,000
	原価	100,000	28,000	8,000	16,000	4,000	156,000
	粗利	25,000	7,000	2,000	4,000	1,000	39,000
自社施工型 ハウスリフォーマー	売価	125,000	35,000	10,000	20,000	5,000	195,000
	原価	100,000	—	3,800	1,500	300	105,600
	粗利	25,000	35,000	6,200	185,000	4,700	89,400