

オンラインサービス
記事検索・紙面PDF
ご購読者は無料で
会員登録できます。
https://www.dcn.co.jp/
onlineservice

建設工業新聞

大成建設グループ
大成設備株式会社
TAISEI

For a Lively World

〒163-0245 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル45階 ☎03(6302)0150

建設業向けヘッドハンティング急拡大

人材ビジネスのプロフェッショナルバンク
(東京都千代田区、児玉彰社長)が、15年9
月に専門グループを立ち上げた建設業向けの
ヘッドハンティングで業績を伸ばしている。
実質初年度となった16年の関連売上高は
前年の1.7倍となる1億700万円。今年
は3億円に届く勢いだ。「サーチハンティン
グ」と呼ぶ手法で、求職者からだけでは採
れない優秀な人材を見つけ、依頼企業に送り
込んでいる。
(編集部・岩本英司)

企業の依頼も多様化

サーチハンティング型人
材サービスでは、企業の理
念や社内事情などを踏ま
え、ニーズに合わせたプロ
ジェクトを組む。各種の公
開情報や個人のSNS(イ
ンターネット交流サイト)
を活用。ネット上でのキー
ワード検索を工夫するな
ど、さまざまな情報を駆使
してニーズにかなう人材を
特定して接触。連絡、面談
を重ねながら転職を促して
いく。

「ハンティングした人材
が活躍することでクライア
ントの事業が発展するこ
と」が同社のミッション。
依頼に対する成功率は9割
に上る。狙った人材を確実
に獲得するノウハウを備え
ていることで、利用企業か
ら再度依頼が来るリピート
率も6割を超えるという。
従来、建設業から獲得を
依頼される人材には現場代
理人や監理技術者などが多

プロフェッショナルバンク

企業に目的にかなう人材
を求職者から探し出すのに
苦勞する転職市場の中で、
対象となる的確な人材を持
計画など、現場を後方で支
援するよう部門で活躍す
る人材を求める依頼が増え
ているのも最近の傾向だ。
「こうした形の人材需要は
2年前まではなかった」と
専門グループを取り仕切る
呑田和取締役は話す。
さらに、公共土木工事を
主力とする従業員20~30人
程度の地方建設業者からの
依頼も増えている。「3年
前までは考えられなかった
傾向(呑田氏)という。こ
うした企業でもともと、
縁故や知人の紹介での採用
が多い。受注が好調で、既
存の人材だけでは現場を回
し切れなくなり、ハローワ
ードに出す求人情報だけで
は必要な人材を獲得できな
いとして、ヘッドハンティ
ングを依頼してくる。
そのほか、元請のゼネコ
ンと下請の専門工事業とい
う業界特有の環境下で、若
い職人たちとも情報交換を
行う戦略的なIT人材の需
求も高まっている。
若い世代には通用しない。
「残業、休日出勤は当た
り前。振り替え休日もな
かなか取れない」という従来
のベテラン世代の常識は、
若い世代には通用しない。
若い世代には通用しない。
若い世代には通用しない。
若い世代には通用しない。

スコープ 人材



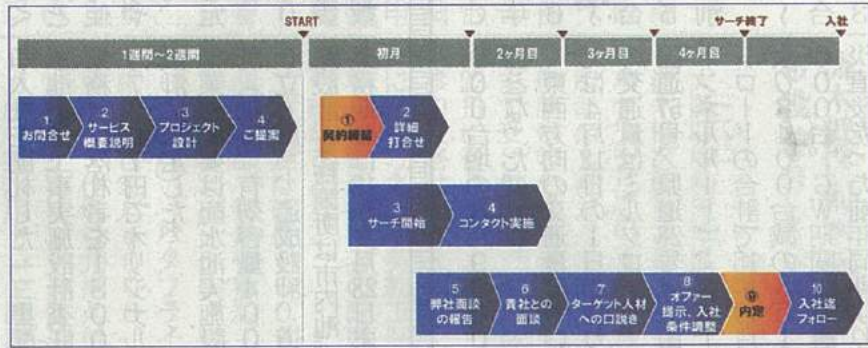
呑田取締役

専門グループ設置が奏功

ハンティング業界でのプロフェッショナルバンクの位置付け(中央)



企業依頼に基づくプロジェクトの流れ



「残業、休日出勤は当た
り前。振り替え休日もな
かなか取れない」という従来
のベテラン世代の常識は、
若い世代には通用しない。
若い世代には通用しない。
若い世代には通用しない。
若い世代には通用しない。

かつて「住宅双六」と
言われていた時代は、一
戸建て住宅を購入するま
での「つなぎ」だった分
譲マンションが今は終の
住処になった。平均寿命
加負担が生じるケースも
疑問もある。建物を長期
間維持していくためには
資金負担の低下で新た
な出費が厳しくなるため
だ。しかし、建物も人間と
同様、年月を経るほど不
具合が生じやすくなる。
都市に住む多くの人が
マンションを終わる住処
とする現代社会。30年後
40年後も住み続けている
ことを想定してマンション
を購入している人がど
うなるか。都市に住む多くの人が
マンションを終わる住処
とする現代社会。30年後
40年後も住み続けている
ことを想定してマンション
を購入している人がど
うなるか。

16年の建設業労災
死傷者・死亡者は
2年連続過去最少
厚生労働省がまとめた16
年(1~12月)の労働災害

BIMの課題と可能性 建築のデジタル化の現状を追う

樋口 一希 (アーキネットジャパン事務局)

シンガポールにおける「スマート
ネーション構想(Singapore's Smart
Nation)」と「バーチャル・
シンガポール(Virtual Singapore)」
を構築する基盤となった「3Dモデ
リングシステム」(Assault Systems)
の「3DEXPERIENCEプラ
ットフォーム」について概説する。

12の産業分野にデジタル・ソリュー
ションを提供する「3DEXPE
RIENCEプラットフォーム」
プラットフォームでは、公式
サイト上で3DEXPERIENCE
Eプラットフォームを「マーケティ
ングから販売、エンジニアリングに
至るまで、会社のあらゆる組織にソ
フトウェア・ソリューションを提供
し、価値創造プロセスで消費者のエ
クスペリエンスを差別化することが
できるビジネス・エクスペリエンス
プラットフォーム」と定義してい
る。
プラットフォーム上には、主要な
アプリケーションと「Social & C
ollaboration」3D Modeling、Simu
lation、Information Intelligenceが
展開されており、それらは関連しな
がらクラウドベースでリアルタイム
に駆動する。対応業種は、「建築・
建設」に加えて自動車・輸送機械、
金融・ビジネスサービス、産業機械、
ハイテク、航空宇宙・防衛など全12
分野に及ぶ。
建築分野では製造業向け3次元C
ADに由来する「CATIA」の
ベンダーとして「Autodesk」の
システムは知られ、建築家「Frank Gehry」の提携を
得ている。