（第３種郵便物認可）　新聞定価 １カ月 8,925円（消費税 425円を含む）
６カ月53,550円（消費税2,550円を含む）

日刊建設工業新聞

■ 日刊建設工業新聞社 ■

支社		
大阪	TEL	06(6942)2601
	Email	osaka@decn.co.jp
名古屋	TEL	052(961)2631
	Email	nagoya@decn.co.jp
横浜	TEL	045(201)3821
	Email	yokohama@decn.co.jp
関東	TEL	03(3433)7161
	Email	kanto@decn.co.jp
東北	TEL	022(222)4222
	Email	tohoku@decn.co.jp
九州	TEL	092(741)4605
	Email	kyusyu@decn.co.jp
総局		
北海道	TEL	011(261)7653
	Email	hokkaido@decn.co.jp
千葉	TEL	03(3433)7161
	Email	chiba@decn.co.jp
北陸	TEL	025(229)5411
	Email	hokuriku@decn.co.jp
中国	TEL	082(221)7236
	Email	hiroshima@decn.co.jp
四国	TEL	087(837)5072
	Email	shikoku@decn.co.jp

所論諸論

現場代理人募集増とその背景

呑田　好和
プロフェッショナルバンク取締役

建設業界において、ここ数年で特に企業ニーズが高まっていると感じる人材の職種は「現場代理人」である。施工管理技士の資格保持者が主な対象だが、その背景や募集要項をひもといていくと、現在の建設業界のいろいろな現状が垣間見られて面白い。

リーマンショックでいったん落ち込んだ建設業界の求人数は、２０１０年以降は右肩上がりで順調に伸びて来た。この近年の求人の追い風になっている要素は三つで、ひとつめは震災復興のための土木工事をはじめとする投資事業。次が維持修繕工事市場の拡大。これは、ストックの増加を背景に２００８年度以降は同市場が業界全体の25％以上で推移していて、大小ビルや商業・公共施設だけならず、マンションのリノベーション需要も急増中で賑わっている。そして最後に直近の安倍政権の発足で「人からコンクリート」へ再び投資の軸が移されることによる恩恵である。これらが、建設業界全体の求人数の伸びを堅調に推移させている。

冒頭で、最も企業ニーズが高まっている職種に「現場代理人」をあげたが、求人数だけであれば母数の関係で作業員の方が多い。それでも、現場代理人ニーズの方が高まりを感じるのかというと、以前に比べて〝本気で募集している企業が飛躍的に増えた〟という点にある。ここで言う「本気」というのは、現場代理人を獲得するために大きな費用を投じることに言い換えられ、求人広告でも人材紹介でも高額のコストをかける企業が急速に増えているということを意味している。

では、なぜ、そのような企業が急速に増えているのか？という理由だが、一つは、現在と未来の需要拡大を見込んで、受注取り込みのための監督者を確保する目的にある。ゼネコンの監督もサブコンの電気系や空調・衛生系の監督も、まずは現場を監督できる人材がいなければ追い風の中でも受注を取りに行けない。建築規模にもよるが、例えば電気系の優秀な現場代理人を一人確保できれば、約１億円規模の受注が獲れるという定説もある位で、まさに現場代理人の確保いかんで今後の業績が左右されると言っても過言ではない。

もう一つは、近年、建設業法の厳格化で大中規模の工事現場監督は、同一人物が兼務できなくなったことがあげられる。これまでは優秀な現場代理人に複数の現場を監督させていたが、現場ごとに配置しなくてはいけなくなったことで、ある程度の規模の現場を並行して受注すると、これまでの要員だけでは賄えないといった現状になるからだ。これらの背景があって、「高額の費用を投じてでも本気で現場代理人を増員したい。」という企業が増えているのである。

さて、その現場代理人に求められる人物像について少しふれたいのだが、企業の要求は非常に高い。多くの企業は現場代理人に、まずは高いコミュニケーション力を求める。ご存じの通り、１物件の施工には数多くの企業から構成され、建築、設備、ビル管理システムなどが絡み合いながら進められる。各社とも受注額はぎりぎりのラインで受けている場合も多く、利益確保のためには、コストに関する交渉が必要不可欠である。

また、他会社の工期の遅れが自社の労務コストのしわ寄せになることもあり、他社へ発破をかけたりする必要もある。強すぎず、弱すぎずの絶妙なコミュニケーション術が各所で必要なのである。また、耐震、省エネ、エコ、有資格者配置等の法改正に基づく技術の高度化や、厳しさ増す利益構造への対処等を踏まえた知識や適応能力も求められ、総じて高い次元でのバランスのとれた人材が欲しいというニーズになっている。

私は、いつも企業が求める人物像を聞きながら、現場代理人とは難しい仕事である一方、素晴らしい仕事だなあと思っている。そんな、現場代理人がもっともっと日本に増えて、建設現場と建設業界をより活性化して行ってほしいとも思う。そのためにも、若者をはじめ、建設業を志す人材の裾野を広げる必要を切に感じるのである。