

## 標準見積書の普及などに向け行政に具体的な要望書を提出

しまねインテリア事業協同組合は、昭和44年(1969年)設立。来る平成31年には、50周年を迎えることになる。発足時24社でスタートしたしまね組合は、現在、隠岐の島を含む、島根県全域の室内装飾施工・加工事業者で構成され、組合員数103社、賛助会員9社が加盟。支部としては、東部支部(42名)と、出雲都(34社)、西部(36社)、青年部(17名)がある。また委員会活動としては、経営活性化委員会、総務委員会、教育情報委員会がある。

島根県の経済状況は、全国水準に比べて公共工事に依存する比率が高いこと、国宝松江城や出雲大社等が目玉の観光を主にしたサービス業と、建設業のウエイトが高く、製造業のウエイトが低いといった点が特徴。

人口減少の影響とは別に、ここ数年は建設への投資が多く、建築着工としては、ほぼ横ばいで推移しているという(持ち家は飽和状態で横ばいであるが、貸家建設が多く、島根県はいま、仕事自体は忙しいとのこと)。

そうした中、しまね組合では、組合員の事業に関する経営及び技術の向上、知識の共有を図るための教育事業や、情報の提供、内装工事業の社会的地位向上を最大の活動目標に、法定福利費等を含む標準見積書の普及に向け、行政への働きかけを推進している。

これは、毎年の総会の後、島根県及び県の関係機関、松江市の関係部局の出席を仰ぎ、1時間弱にわたって意見交換の席を持ち、県下内装工事業界の認知向上を図っているもので、具体的に要望書として行政側に提出している。

内容は、標準見積書の件に加えて、公共工事や物品調達(カーテン・ブラインド・カーペット・緞帳等)に際して、内装仕上げ工事業許認可業者、施工管理技士・登録基幹技能者・技能士、防災表示者認定業者の3項目を有する事業者に分離発注してもらうこと、軽微な作業であっても、高所作業、足場組み立てを伴うものは工事として発注してほしいこと、搬入・搬出・廃棄処分費まで必要経費を予算化し、納入場所ごとに計上してほしいことなどを要請しており、修繕工事・小規模修繕工事への入札を行うことで、成果も出始めているところで、今後も継続していきたいとのことだ。

### 課題は後継者・事業継承と最低工事価格の引き上げ

一方で、課題は、後継者・事業継承の問題と、最低価格引き上げの問題が挙げられる。

前者については、急速に進展する高齢化の影響で、組合員の減少も否めない事実。ニュースレター「インテリアしまね」を年3回発行し、組合活動の周知を図ってきたこともあって、ここ5年間における退会者は4社にとどまったが、今後は、高齢化と事業継承の問題で、増えていくことが懸念される。

また、目の前の技能職人の不足対策も急務で、ただでさえ不足しているところへ、工期が重なるとどうしても人出不足となることから、工事発注の平準化が望まれるとしている。

最低価格の問題では、他の地域と同様、予算・工期が非常に厳しく、工事単価を比較すると、35年前より低いというのが現実。まずは公共工事における設計価格の見直し(標準見積書活用による)に、内装業界として取り組む必要があるとのこと。後継者が事業を引き継ごうとしない最大の理由がまさに、この事業に将来性・魅力を見いだせないということにあると言えよう。

しまね組合としては、創立50周年に向け、魅力ある内装工事業界をつくることで、未来を支える中堅・若手事業継承者等の育成に取り組んでいきたいとしている。

### 「ストップ・ザ・『縮小不均衡』」日銀・三輪支店長のセミナー開催

ところで、しまね組合が、職能協会主催「しまね技能フェスティバル」に3年連続して出展したのもそうした取り組みの一環で、これまで、デジタルプリントクロス施工実演、子供向けの小物入れや写真フレームづくりのワークショップを通じて、消費者と直にふれあい、内装工事業界としてアピールし、未来ある子供たちに、内装工事の仕事に夢をもってもらうよう働きかけを行った。

また、昨年11月には、浜田市で、日本銀行松江支店の三輪信司支店長を講師に、「当地経済の課題と展望」と題した勉強会を開催。三輪支店長は、マクロ経済の視点から、島根県及び県下の内装工事業界が置かれている現状の数字をあげて分析するとともに、「ストップ・ザ・『縮小不均衡』」に向け、今後は、県内に需要を創出し、県外の需要を取り込むことが重要であると提言された。

そのためには、女性のさらなる活用のため、女性が働きやすい職場環境づくりや子育て支援の重要性、観光産業やIT産業等成長産業の県内誘致、海外インバウンド需要の取り込み、IT利用による生産性向上など、具体的に取り組むべき目標を聞いた。

三輪支店長によると、これまでの理想的な社会モデル、自分たちの一族の繁栄を図るという、言わばアニマルスピリットから脱却し、顧客にとっての価値は何かを問う産業へと転換を図るべきではないか、などと言ったお話があった（なお、過疎の代名詞のように言われる島根県は、現在、子育て支援策に行政をあげて注力しており、全国2位の実績があるという）。

さらに、今後のリノベーション需要を見込み、「福祉住環境コーディネートセミナー」をさる10月に、内装士会と3度に分け共催、14名が参加し、能開指導員・諸石賢一講師から、高齢者や障がい者を取り巻く社会状況や福祉住環境コーディネーターの仕事の意義、疾患別・障がい別に見た不便・不自由と福祉住環境整備の考え方などを学び、社会的弱者の観点から、内装工事の仕事を見直す、いい機会になったと好評だったという。

このほか、省エネや飛散防止で需要が高いガラスフィルム講習会には、県下から43名が集まった。聞くところでは、地域の単組の講習会では、43名はかなり多いとのことだ。

### 元請企業となる未来像を描き様々な知識の習得に努める

組合として、こうした様々な勉強会に力を入れる狙いについて、三島専務理事は、「ゼネコンや工務店の下請仕事を大事にしていくことは当然ですが、それとは別に、我々は元請として仕事が受注出来る業界になることが大きなテーマです。元請になるためには、何より知識が大事です。知識がなければお客様に説明できません」と語る。

「我々がスキルアップして、どの業界から見ても襟を正したフォーマルな姿勢をとっていけるようになった時に、我々も元請企業になることが出来るでしょう。それが我々の未来へ向けた最大の目標です」とのことであった。

日装連新聞(第476号)より引用