

公共施設や商業ビル、工場、店舗、一般住宅の内装、防水施工などを手がける株式会社岩野商会様。内装業界屈指の技術力を誇る同社では、スタッフの技術力の向上と継承に力を注いでいます。顧客満足度向上のカギを握るこの「技術力」を維持する方法、こだわりを、代表取締役社長の岩野 彰氏に伺いました。

津玉 御社は創業以来、一貫して技術力の向上と人材育成に力を注いでいらっしゃいます。人材育成のために、技能訓練校を設立されているそうですね。

岩野社長 創業当時から抱き続けてきた「人を育てる場でありたい」という思いを実現するために、1980（昭和 55）年に労働省（現・厚生労働省）認定の岩野高等職業訓練学園を設立しました。1989（平成元）年には長野県知事認可職業訓練法人・岩野建設専門技能訓練協会を設立し、現在は岩野建設専門技能訓練学園として、建築関連の職能を有する人材を育成する場となっています。

同校では、これまでに 359 名の卒業生を送り出してきました。そのうち約 70 名が当社に技能職として勤務しています。その他、多くの人材が建設業界で活躍していますが、まったく別の職につく卒業生もいます。まだまだ人を引きとめる魅力のある業界、

会社になりきれないと反省しきりです。

また、長野県の職業能力開発協会と連携し、国家資格である建設関連分野での技能士資格取得試験を実施しています。

こうした人材育成のための機関を持つことで、技術レベルの向上に努め、お客さまの信頼を裏切らないよう業務に取り組んでいます。

——スタッフをアウトソーシングしている同業他社も多い中、あえて自社での人材育成に注力されているのは、どのような理由からなのでしょう。

確かにアウトソーシングすることで、お客さまに安価なサービスを提供することは可能かもしれません。しかし、一定水準以上の技術を持つ外注業者ばかりとは限りません。

当社のセールスポイントは「技術力」です。ですから仕上がりが悪ければ、これまで築い

てきた信頼は一気に崩れてしまうでしょう。信用を維持していくには、社内でしっかりと技術を身につけたスタッフを育てるのが、一番確実な方法なのです。

「技術力」という、長い年月をかけて培ってきた会社の DNA を次代の社員に継承していきたい。そのために、自社スタッフの育成に力を注いでおります。

——顧客満足度という点では、お客さまとコミュニケーションをとり、いかに相手が求めるものを正確に受け止めるかということも重要になってくるかと思えます。

そのとおりです。施工の質を高めるためにも、お客さまが求めるものを正しく理解できる能力が重要です。たとえ施工技術が優れていても、そもそも希望に沿わない内装材を選んでいては意味がありません。

本当に求められているものが



左、中央▶同社が運営する岩野建設専門技能訓練学園の授業風景。ベテラン技術者が講師をつとめ、現場で生きる技能を習得できる。
右▶クロスや床、天井など、建物の様々な場所に技術力が生かされている。