

インターテック

Inter tec company limited.

[内装工事業]

現場の価値づけにポイント制を導入し 職人が正當に評価される環境づくりを目指す

インターテックは内装業界でも指折りの技術をもった企業である。特にインドアテニスコートのカーペット施工は得意分野。ボールの弾み方に影響の出ない精緻な仕上がりを誇り、国内のインドアテニスコートの4割、カーペットコートでは7割のシェアを占めている。



サーフェスとラインが1枚になったようなカーペット施工

●仕事を分析して考える習慣

2020年の東京五輪に向けて、建築関連業界は多忙を極めている。一方では、現場で働く職人の不足が顕在化している。注目される機会は少ないが、内装分野の職人にも同じことがいえる。内装職人は一般住宅、ホテルや店舗、ビル、学校や公共施設などの壁や床を張る。床材についていうと、Pタイルなどプラスチック系のものが多いが、絨毯やカーペットタイルもある。

インターテックはこの分野で経験を積んできた企業である。代表取締役社長の五十嵐浩一氏は自身が職人であるとともに、内装の現場管理を務めることも多く各地の現場を飛び回っている。従業員8人という小さな会社だが、全国に数十人規模の職人ネットワークがある。遠方での大きな仕事では、五十嵐社長が職人集団を率いて施工する。

五十嵐氏は高校を卒業してすぐに内装の世界に入った。

「父も内装の職人です。私は手先が器用ではないこともあり、最初は、インテリアの商社で



五十嵐浩一社長

営業を担当。2年ほど業界の仕組みを学んだ後、父のもとで働きました。といっても、父とは別の現場を回ることも多かった。評判の内装職人を各地に訪ねて手伝う。そんな修業が10年ほど続きました」と五十嵐社長は語る。

当時は「みて盗め」が当たり前前で、詳しく教えてくれる職人はいない。五十嵐氏は別のアプローチを考えた。

「どうすればいいのかわからず、いろいろなやり方を試しました。米国から工具の本を取り寄せたこともあります。初めてみる工具が数多く並ぶ本を眺めながら、『何に使うのだろう』と考えたりしました。それが私の教科書です。こうして、仕事を分析して覚えるというやり方が身につきました」。現場に問題があれば、その原因を考え解決策を試してみる。どこかの仕組みに不合理があれば、問題の所在をロジカルに特定し、新しい方策をロジカルに検討する。仕事を感覚的に覚えられない不器用さゆえに、五十嵐社長はそんな習慣を身につけることができた。

先代から一人前と認められたのは30歳を過ぎた頃だ。受注などの判断を任せられるようになり、少しずつ経営を引き継いでいった。

●カーペット・フローリング施工No.1企業

インターテックの施工現場にはいくつもの種類がある。ホテルやショッピングセンターなどの商業施設、イベント会場、鉄道車両、テニスコートなどである。

インターテックの技術力を示す代表的な例が、インドアテニスコートのカーペット施工だ。顧客の多くはテニススクールだが、ホテルなどからの依頼もある。

テニスコートのサーフェスには、いくつかのタイプがあるが、同社が手がけるのはカーペットコート。施工したコートはリピート依頼を含めて、これまで延べ650面以上。全国のインドアテニスコートの約4割、カーペットコートに限れば約7割のシェアを占める。インターテックは、テニスカーペットコート施工のNo.1企業である。

使い方次第だが、カーペットコートは10〜15年程度で張り換えるのが普通だ。こうした更新と新設の注文を合わせて、同社は多いときで年間70〜80面のカーペットコート施工を手がけている。

「人工芝などほかの方法に比べると、カーペットは割高です。しかし、ボールのパウンドが良いうえ、足の負担を軽減できるほか、清潔感があり、メンテナンス費用がほとんどかかりません。こうしたメリットが評価されています」と五十嵐社長はいう。

そもそも、インターテックはなぜカーペットコートにかかわるようになったのか。

五十嵐社長は経緯を次のように語る。

「現在、私が取締役を務めているインタープランという会社で、30年ほど前ですが、膝への負担があるコートに不満をもつあるプロテニスコーチからの相談をきっかけにテニスコートにカーペットを敷くアイデアが出たのです。同社はカーペットメーカーと組んで、インドアテニスコート用カーペットを開発し、企画・施工を行うようになりました。私はその仕事の下請けとなり、2005

(平成17)年にカーペットコートの施工の会社として、インターテックを設立しました」。

なお、当初のカーペットメーカーが撤退し、テニスコート用カーペットは、現在、日本体育施設という会社が販売を行っている。

●隙間ゼロが職人の腕の見せ所

インターテックはカーペットコート施工で大きな存在感を示している。そのわけは、仕上がりの質の高さにある。それを支えているのが高い技術力と厳しい品質基準だろう。

「カーペットにはいろいろなクセがあります。現場のコートで真つすぐ張ったつもりでも、歪みが出たり曲がったりする。当社には、クセを矯正するノウハウがあります」と五十嵐社長はいう。

例えば、サーフェス全体が緑、ラインが白のカーペットコート。緑の大きなカーペットの上に白いラインのカーペットを載せるわけでも、緑のカーペットに白の塗料でラインを引くわけでもない。白と緑を隙間なく張り合わせるのだ。ボールの弾み方に影響を与えることがない仕上がりが求められる。カーペッ



室内内装工事

トのクセを企業秘密としている独自の技術で矯正することにより、インターテックはサーフェスとラインが一枚のカーペットになったような精緻な仕上がりのカーペットコートを施工することができる。

フラットなサーフェスにも定評がある。下地に凸凹があれば、カーペットを張ったとき平らにならない。インターテックは下地の水平を特殊なレーザー機器で調査し、定規などで計測し、必要であれば下地の補修を行う。平滑レベルの建築基準では3/1000ミリの誤差が許容範囲とされているのに対して、同社は3/3000ミリという厳しいルールを設定している。

テニスコートで示された技術力は、ほかの分野でも発揮されている。

内装技術の大きなポイントは隙間対策。インターテックの扱う内装材は、隙間が許されないものばかりだ。特に難しいのが床の工事だと五十嵐社長はいう。

「風呂場などで使われるタイルには目地めじがあつて、その分の調整幅があります。しかし、私たちが扱う材料は隙間ゼロ。非常に高い精度を要求されます。張る前の下地には凸凹がありますし、建築施工上の誤差もある。図面上は真四角の部屋でも、実



電車車両の内装工事

測すると各辺の長さが微妙に違っていることも多いのです。また、温度や湿度による材料の伸び縮みも考慮しなければなりません。これらの条件の中でいかにきれいに仕上げるかが、内装職人の腕の見せ所です」。

また、鉄道車両に敷かれる長尺シートでは、隙間に砂粒などが入り込まないように徹底的な清掃を行う。接着剤の使い方にも独自のノウハウがある。イベント会場の展示スペースでの床張りなども多く手がけているが、ここではスピードが要求される。同社はベテランと若手をうまく組み合わせ、効率向上と工期短縮を図っている。

●内装職人のやる気をそぐ業界課題を解決したい

しかし、技術力はなかなか評価されにくいようだ。注文する側では「きれいにできて当たり前」と思っているし、模様が少しでもズレていればクレームの対象だ。こうした現状を何とかして変えたい。職人の技術が正当に評価される仕組みをつくりたいと、五十嵐社長は奮闘している。

まずは、内装職人の技術に応じて料金がアップする仕組みがなければ、研鑽しようというモチベーションは上がらない。

「内装仕上げ施工技能士（1級・2級）」という国家資格はあるのですが、あまり認知されていません。また、資格の有無や技術レベルが工賃に反映されるケースも少ない。仕事の難易度や仕上がりの品質が正当に評価されないのが、結果として非常におかしな現象が起きています」と五十嵐社長。

腕のいいベテランには難しい仕事が発注されることが多い。一方、未熟な職人には簡単な仕事が回ってくる。当然だが、簡単な仕事はすぐに終わるので、いくつもの現場をこなせる。こうして、未熟な職人のほうが一流の職人よりも稼ぐこともある。また、便利な道具をそろえて効率を上げようとしても、それがままならない現状もあると五十嵐社長はいう。

「道具を買って生産性を2倍に高めたとしましょう。ほかの職人が2日でやる工事でも、道具を使えば1日で終わります。しかし、1日しか働いていないので、手間は1日分。ほかの職人は2日分受け取ります。そんなケースをよく見聞きます」。

このような仕組みが変わらなければ、仕事の効率を高めようとか、技術を磨いて難しい仕事ができるようになると考える職人は減るばかりだ。

評価システムの未整備は、職人に仕事を依頼する元請けにとっても悩みの種だ。例えば、通常であれば100万円で内装工事ができる広さの部屋だが、一部に特殊な施工が必要なため、実は300万円かかるでしょう。ビルオーナーは「100万円が相場だから」といって、元請けに100万円で発注する。工事の難易度を見分ける能力が不足していれば、元請けは100万円で受注するだ



自社開発した「のりつけ機」

ろう。結果として、200万円の赤字ということになる。

内装材メーカー側へも問題を生じさせている。職人が張りやすい内装材ばかりが選ばれると、せっかく開発した高付加価値商品があまり使われなくなる。高付加価値の内装材には、張る技術や道具を必要とするものも多い。使い慣れた内装材なら1日で終わるところが、2日かかってしまうこともある。多くの職人は次の仕事からは張りにくい内装材を避けたり、発注側に対して「あれはやめたほうがいい」と別のものを勧めたりするだろう。汎用的な内装材ばかりが使われるようになれば、メーカーとしても成長を期待できない。それは、快適なスペースを求めるビルオーナーやテナントにとっても不幸なことだ。

こうした業界の課題を解決したいと五十嵐社長は考えている。その解決策が、「ポイント制」という評価システムである。

●多くの関係者にメリットをもたらす仕事の評価システム「ポイント制」

「例えば、一流の職人の1日分の仕事を10万ポイントとします。これを基準に、特定の現場が何ポイントかを割り出します。10万ポイントの現場を同じ力量の若手2人が1日で完成させれば、若手にはそれぞれ5万ポイントの力があることとなります。床や壁の面積、仕事の難易度などに応じて適切にポイントを付与すれば、評価システムとして機能するはずで。そのうえで工賃をポイントに連動させれば、若手は『自分も多くのポイントを稼げるようになる』と思うでしょう」と五十

嵐社長は説明する。

人材育成をしたいという五十嵐社長の思いから、インターテックには若手の職人も少なくない。たまに新人を現場に連れていくと、嫌な顔をする元請けもあるという。

「掃除くらいしかできない者を連れてくるなよ」というのが元請けさんの感覚です。そんな若手の分まで日当を払いたくない、というわけです。『1日いくら』という工賃を前提とする限り、こうした反応はやむを得ません。現場の難易度などを加味して『この現場は何ポイント』と決めておけば、こうした問題は起りません。元請けにとっては何人職人が来ようが同じことですからね。」

問題は、どのようにして個々の現場のポイントを決めるかだ。そこで役立つのが、五十嵐社長が長年蓄積してきたデータである。

「どのような現場で、どのレベルの職人が何時間かけて施工したかというデータを記録してきました。それがポイントを決める材料になります。さらに、荷物移動など付加的な業務が発生する場合には、『プラス何%』といったルールを決めておく。タクシーの深夜割増料金のようなものです。ポイントという明確な基準があれば、道具を使って半分の時間で仕上げた職人は、2倍の工賃を得られます。」

●メーカーや職業訓練機関と協力して業界全体の発展を目指す

五十嵐社長の粘り強い活動により、ポイント制を支持する業界関係者は増えつつある。有力な内

装材メーカーは五十嵐社長を技術顧問に迎えて、商品開発についての意見交換、ポイント制の議論などを行っているという。

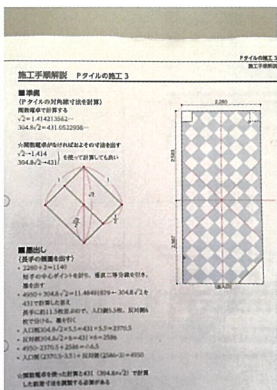
内装業界の発展につながるポイント制づくりに向けて、準備を進め、その一方で、五十嵐社長は職人教育にも注力している。

「東京都の職業能力開発センターでは、1回6か月間の技能教育を年に2回担当しています。その他の講習と合わせ年間100人近い生徒に対して、実習を含めて基礎をしっかりと教えます。教科書もつくりました。実はセンターで教えた中に、以前出版社に勤めていた人がいました。とても優秀だったので、ノートを見せてもらったところ、私が話したことがきれいに整理されていて非常にわかりやすかったです。そこで、インターテックに入社してもらって、教科書づくりを手伝ってもらいました」と五十嵐社長は語る。

同センターのほかにも、内装材メーカーなどで内装の施工を教える機会が多い。そんなときにも、この教科書が活



床技能学校の生徒たちと



オリジナルでつくった教科書

用されている。

今後、五十嵐社長はメーカーとのコラボレーションをさらに深めていきたいと考えている。いくらメーカーが優れた内装材をつくっても、きれいに施工できなければ意味がないからだ。

「ごく単純化してしまうと、機能性を追求すると施工が難しくなります。私たちが開発段階から参加すれば、容易に施工できる機能的な製品を開発できると思います」と五十嵐社長はいう。

顧客が喜んでくれるようなものを、メーカーと一緒に開発する。振り返ってみると、カーペットコートはまさにそんな製品だった。施工という限られた領域に閉じこもるのではなく、顧客やメーカーを含めた全体を視野に入れて内装を考える。そんな五十嵐社長の姿勢が、着実に内装業界を変えていくに違いない。

武井の眼◎現場の仕事も経営も「真つすぐの極み」、それがインターテックである。インドアテニスコートで群を抜くシェアが技への信頼を物語る。平滑レベルは業界基準の1/3という厳しい自社基準を設け、カーペットの微妙なクセを矯正する独自ノウハウが秀逸。日当という制度の根本問題を解決するポイント制の導入も注目。職人世界の常識を変える新たな力だ。

有限会社 インターテック

設立：2005(平成17)年

事業内容：商業施設や公共施設、インドアテニスコートなどの
内装施工

本社：〒134-0015 東京都江戸川区西瑞江5-20-12

