

北陸トップ インタビュー

「建てる」を応援する会社。

株式会社タッセイ

代表取締役社長 たなか ようすけ 田中 陽介 氏

聞き手 帝国データバンク福井支店 支店長 篠原 勝志



建設業界での人手不足が深刻となっている。特に福井県の有効求人倍率は75か月連続全国1位（2024年6月集計時点）であり、業種別では建設業が最も高い状況にある。そのような中、福井・石川両県でトップクラスの建材商社・内外装工事業者である株式会社タッセイは、独自のアプローチにより成果を出してきている。3代目社長である田中陽介氏に人材への取り組みについてお話を伺った。

——今年6月26日に大阪で北陸新幹線延伸開業記念スタートアップピッチに田中社長は登壇されていましたが、様々なピッチイベントやインターネットでの発信を積極的に行い、建設業というものに新しい価値観を吹き込むような内容が多いと感じます。

そのように思っていたら、私たちの作戦が上手くいっていますね（笑）。「建設現場の職人はキツイ、カッコ悪い」というイメージでは人は来ない。提案の仕方や見せ方は変えていく必要があります。

ただ、やっている仕事が変わったかという点、今年で創業75年となりますが、創業間もない1950年代から創業者の祖父がはじめた建材卸だけでなく、職人と一緒に仕事をするというスタイルは変わっていません。創業当時は石膏ボードやビニールクロス、フローリングなど洋風建材が徐々に入ってくる時期でした。当時の職人は当然使用したことがないわけですから、教えられる人間を当社が連れてきて、技術育成をセットにして材料販売を行ってきました。

建材を買ってくださいじゃなくて、需要を創

造するためのお手伝いをするのが流通業の役割で、そのための仕事の創出や技術的な手助けをしていく。十数年前に会社のタグラインを『「建てる」を応援する会社。』としたのですが、これは我々がやろうとしていることを上手く表現できたと思っています。

——福井県や北陸の建築業界について、現在感じられることはありますか。

住宅の新築需要は、材料の値上がりを受けて厳しくなっています。家一軒の価格が以前よりかなり上がっているため、どうしても新築着工件数は落ちてしまう。また、2025年からの省エネ基準適合義務化や4号特例範囲縮小などで小規模住宅を建てるためにも構造計算が必要になるケースが出てきますが、設計士を多く抱える大手ハウスメーカーはともかく中小の工務店での負担は増えるでしょう。これに加えて働き方改革などで人手不足に悩む工務店も多く、タッセイでは設計支援サービスを拡充しています。

顧客の工務店の中には、リフォームや中古住宅のリノベーションにシフトしようというところ

ろがあります。我々はそういうシフトしようとする顧客への商品や情報の提供を行うことで、家を建てることに集中してもらえる環境づくりのお手伝いをしています。

—— 福井県のみならず、全国の建設業界で「人手不足」が深刻な問題となっています。

私が30代前半のころに人材採用イベントへ行ったのですが、誰も我々の会社に寄り付きもしない。建設業界の不人気さを実感しました。これは何とかしないといけないと思いました。

そこで、私と同世代のデザイナーと広告代理店の3者でタッグを組んで、建設業の魅力にスポットライトを当て、業界常識から離れた見せ方をデザインしていき、学生とその保護者のイメージを変える取り組みを行いました。また、私は俳優をやっていた時期があったので、その経験を活かして自分が最前線に出て若い子向けのプレゼンをしていきました。

取り組みの中で気を付けた部分と言えば、建設業界の人は、専門用語をしゃべりたがるんですよね(笑)。私は業界の常識を知らずにこの会社に入りましたので、いかに業界の専門用語とか独特の取り組みみたいなことを、若い人たちに噛み砕いて伝えるかという部分はすごく意識をしました。また地元のテレビや新聞に取り上げてもらう仕掛けづくりを行い、2021年には映画「くもりのち晴れ」を製作し、今はサブスク配信をしています。

学生もそうですが、その親御さんや学校の先生のほか、一般の方のイメージも変えられるように気をつけました。例えば「現場作業員」と

いう言葉は負のイメージがあるため、私は絶対に使いません。

—— その他にも人についての課題はありますか。

建設業界では人手不足のほか、「担い手の高齢化」と「後継者不在による廃業」の3つが大きな課題となっています。

協力会社組織であるタッセイ職友会の高齢化も進んでいました。どうしたら若い職人を確保できるかを考え、正社員の職人チーム「TASSAY ARTISAN TEAM(TAT)」を立ち上げました。ベテランの親方を教育担当の正社員に採用して、熟練の技能を若手に継承できる育成システムを整えるとともに、入社同期や先輩、コーチが支えるチームを形成する仕組みとしています。

TATでは入社同期が必ず何人かいて、先輩社員やベテランコーチがいる。いわば部活動みたいな雰囲気があります。こうなると面白いもので、社員同士にライバル意識が出てきたり、なかなかうまくいかないことがあるときにも同期や先輩での仲間意識が作用したりする。この雰囲気が従業員の定着につながっていると思います。心理的安全性が担保されて学習する組織ですね。皆なんでも言い合えるし、話したいことも話せるし、お互いにライバルがいて切磋琢磨できるのです。

—— 「後継者不在による廃業」についてはどう対応しているのでしょうか。

現場の担い手の約60%が50代以上で、あと15年もするとこの人たちは体力の限界で引退してしまいます。親方や経営者も同様です。でも、今いる若い職人さんが代わりに社長をやれるかというと、営業の問題や資金的な問題などから難しい。

我々は、タッセイやTATでの取り組みを、後継者不在に悩む会社に横展開することで対応してきました。例えば、2020年に家具メーカーである(株)福地をグループ化していますが、同社では今年7月に技術伝承チーム「FUKUCHI ARTISAN TEAM(FAT)」を結成しました。ま



た2023年にグループとなった2社では、タッセイと共通のタグラインや新たなホームページ、パンフレットを作成しています。取り組みとしても、建設業だけでなく残業少ないよとか休み多いよとか、タッセイの育成システムもあるしグループ全体でみていくから安心ですよというように提示しています。人材への対応は、これまでタッセイでやってきたノウハウがあるからこそ、提案できることが多いと感じています。

—— 今後の取り組みとして考えられていることはありますか。

タッセイは現在、建材卸売と内外装工事という2つの事業を主体としていますが、今後新たに「BOOSTSTRUCTION」事業というものを考えています。建設業（CONSTRUCTION）を盛り上げること（BOOST）を目的として、若い人たちに入ってきてもらえるような企業のブランディングと、採用、教育、定着、次世代育成まで、今までのノウハウや知見を広げる事業です。

北陸や近県の会社だけでなく、日本中の建設業者で困っていることを、タッセイで培ってきた共通フォーマットとして展開したら、必要な人はいるでしょう。我々もそういう会社とパートナーシップを結ぶことで新たな工事領域や職種、エリアの拡大が可能となります。これまで100%出資のM&Aのみでしたが、このプログラムやノウハウだけを提供するケースや部分出資など様々なパターンで進めることで、10年後には100社とアライアンスを組むことを目指しています。現在7社で72名の若手育成ができていますので、100社あれば1000名の若者を工事現場に送り出せることになり、高齢化かつ人手不足に悩む建設業界に一定のインパクトになり得ると思います。

昨年、(株) 福地は新社長が就任しているのですが、新社長は今まで福井に一度も来たことがありませんでした。某銀行の支店長経験者の方ですが、タッセイグループとしてグループ会社の社長を募集したところ、夫婦で移住して来てくれました。(株) 福地が独自に募集しても来

てくれなかったかもしれません。また、70歳の左官業の社長は自分の代で終わりだからということで若い子の採用に積極的に取り組んでこなかったのですが、我々とアライアンスを組むことになって、人材採用・育成ノウハウを提供してから採用を再開しました。後継者問題の解決の一助にもなるはずです。

—— この5年ほどで4社のM&Aを実施されていますが、M&Aやアライアンスを組むにあたって課題などはありますか。

やはり人間関係は悩みの種です。タッセイ1社でも大変なのに、全く別の会社となればさらに難しい。これからアライアンス先を増やすとなれば、やりがいや社会的な意義も大きくなる代わりに大変なことも増えるでしょう。そのため、M&Aで事業を成長させている先輩経営者に教えを請うことは増えていくと感じています。

あとは時間の問題。現在の担い手は50代以上が約60%であることを考えると、正直なところ、この5年間で勝負と思っています。それを過ぎると熟練工の技術が失われてしまいます。いち早く「BOOSTSTRUCTION」を届けるべく、北陸から関西・中京、そして全国へ認知度向上に努めています。これからも『「建てる」を応援する会社。』として、建築業界の人の問題解決に向けて取り組んでいきます。

田中 陽介 氏プロフィール

1980年5月生まれ 福井県出身
大学在学中より9年間、俳優業。
2007年に当社に入社、2016年に代表取締役副社長、2019年より代表取締役社長を務める。

会社概要

株式会社タッセイ

TDB企業コード：390013028

法人番号：4210001002359

本社：福井県福井市河増町30-20

設立：1960年(昭和35年)8月

資本金：4000万円

年売上高：106億1300万円(2023年5月期)