

顧客接点と人づくりで「建てる」を応援

代表取締役社長 田中 陽介氏



タッセイ

福井市河増町30-20

材料費や人件費の高騰に加え、法改正で工務店の負担が増えるなど逆風の中にある住宅業界で、地域の工務店とともに「建てた後」の価値を高める。「既存のお客さまを永久顧客へ」を合言葉に、家を建てた顧客との関係を深めるメニューを用意し、介護・相続の相談も支援し「地域から選ばれ続ける工務店となる後押しをしたい」と語る。

一方、建設業の最重要課題である担い手不足には若手育成で応える。自社の正社員職人集団「TAT（タッセイ・アーチザン・チーム）」は今春10期を迎え、70人体制となる。昨年4月に永平寺町に開設した「TATトレーニングセンター」では、新入社員が約120日間、基礎を徹底的に学ぶ。国家資格の内容を先取りするカリキュラムは全国から注目され、大手ゼネコンや国交省関係者が視察に訪れるほどだ。

積み上げてきた育成ノウハウを体系化した「ブーストラクション事業」も広がりを見せる。採用、定着、事業承継をまとめた「タッセイ虎の巻」は他業界からも関心が高く、「建設業以外にも貢献できる可能性を感じる」と手心えを語る。10年後には100社と提携を組み、2千人の若手を育てる構想を描く。

さらに、若手職人による新プロジェクト「リーゼント」も昨年末に始動。リユース建材を活用し、地域の児童養護施設に内装リノベーションをプレゼントする社会貢献活動は「子どもたちに喜ばれ、若い職人の成長にもつながる」と意義を語る。「大変な現場でも『ありがとう』の言葉は何よりの原動力。建設の未来を明るくしたい」。人づくりを通じ、建てるを応援する挑戦は続く。