

profile

ひらた・よしこ●1971(昭和46)年
広島県呉市生まれ。1994年(平成
6)年、住友建設(株)(現三井住友建
設(株))に一般職として入社。工務
と調達を経験し、入社9年目には
登用試験を経て総合職に。その後
も調達としてのキャリアを重ね、現
在は広島支店にて、土木部建築部
調達グループのグループ長を務め
る。



調達業務は実際に現場を訪れることも非常に大切だ。写真は取引先の生コンプラントにて。工場視察のひとつコマ。(写真提供：三井住友建設(株))

女性の活躍には、何が必要？

建設業界で、女性がもっと活躍していくために必要なことって何だろう。トイレや休憩室など、ハード面を整備すること？ セクハラやパワハラのないよう、啓発や教育に力を入れること？ それとも、〃わざわざ〃女性の活躍などと言って注目しすぎないこと？

人の数だけ意見はあるだろうが、平田は、「シンプルですが、建設業界で働く女性の数を増やすことが必要で、そのためには、この業界の内外にある〃思い込み〃を払拭することが大切だ」と言う。

「男性や技術系が中心のイメージが、建設業にはいまだに強い。イメージが凝り固まってしまうと、建設業を志望する人も、ずっと同じような人たちになりますよね。知られていない側面をきちんとアピールしていくことが、女性に限らず、もっと多様な人材を増やしていくために必要です」

例えば、現場以外でも活躍している職種がた

建設業といえば、現場。しかし実際には、この業界にも多様な職種があり、多様な活躍の仕方があるはずだ。固定化したイメージとは異なる〃建設業〃を伝えていくことの重要性について、今回は、調達という立場を通じて感じたことから、平田佳子さんと考えていく。

くさんあること。IT等、新技術の導入が求められる今、業界にとって必要な能力が従来の技術的なものに限られなくなっていること。働き方改革を進め、多様な人材を受け入れようとしていること。世の中から見ると建設業のイメージとは異なる、進化する建設業を伝えていかなければならない。

「私も建設業に対しては、『ものづくり』技術系』というイメージを持っていました。でも今は、ものづくりにも多様な関わり方があることを知っています。そして建設業は、様々な人たちに成長のチャンスを与えることのできる業界に変化していると感じます」と、彼女は語る。

自分の立場だから改善できることは何だろう

平田がそんなふうに見えるのは、彼女自身も、この仕事を目指して就職してきた人間ではなかったからだ。「最初は本当にたまたま。ご縁があって、一般職として入社しました」

入社当初は、各現場から送られてくる請求書の処理業務などの工務を担当していた。だが、あるときのふとした気付きが、彼女のキャリアを大きく変えることになったという。

「大量の請求書を見てみると、同じ資料を使っているのに、違う金額で購入している現場がいくつもあったんです。どうしてだろう、と。調べてみると、現場間での情報共有が出来てい

輝け! けんせつ小町

調達

平田佳子

三井住友建設株式会社 広島支店
土木部建築部 調達グループ長

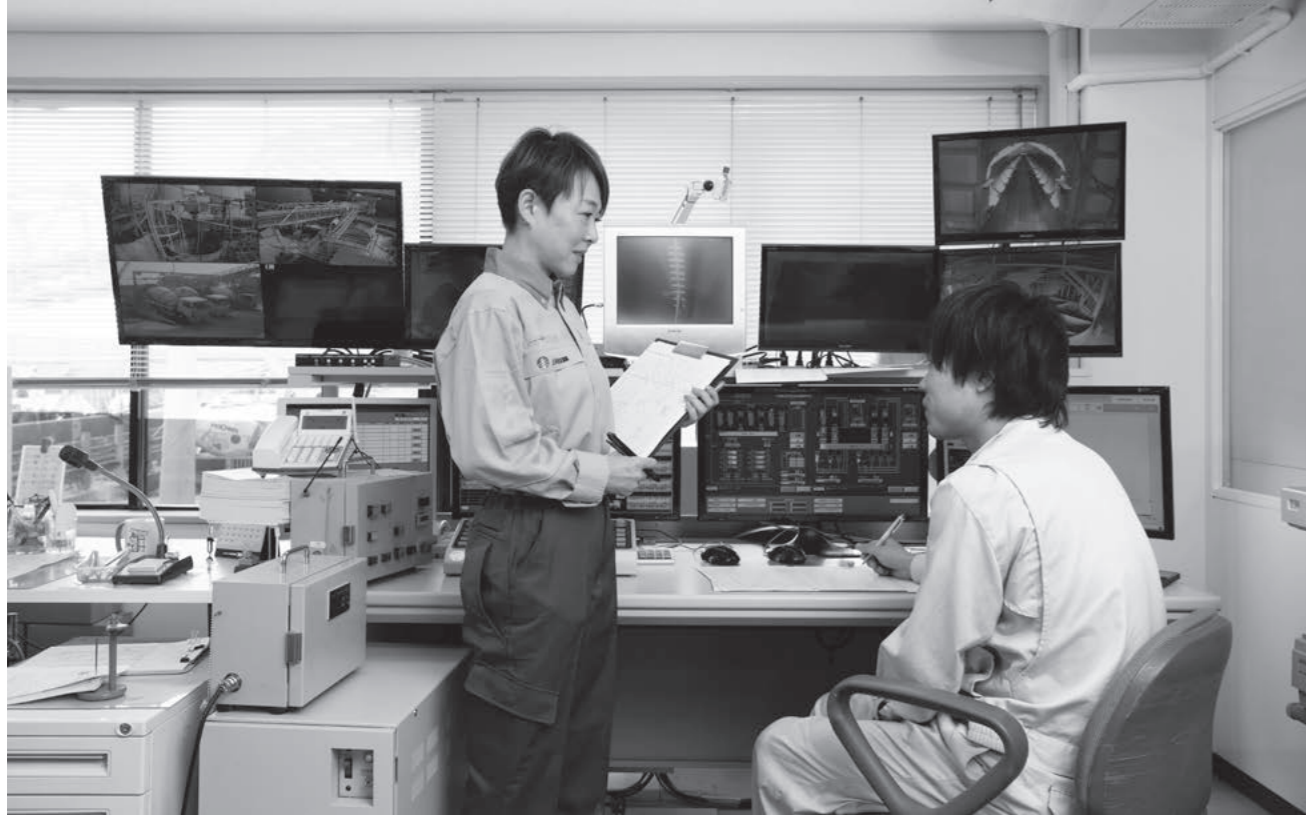


「けんせつ小町」は、
日建連が定めた建設業で
活躍する女性の愛称です。

my Beginning

私がこの仕事を選んだ理由

現場の熱意に、刺激を受けて



取引先のコンクリート工場にて、設備・管理状況を確認する。(写真提供：三井住友建設株)

my Growing

私が建設業界で学んだこと

誰かの成果は自分が頑張った成果でもある

「建設業は外注依存度が非常に高く、私たち調達がお会いする取引先の数も相当な数となります。その取引先の信頼を得られることで寄せられる貴重な情報から営業活動の支援につながったり、良い品質のものを確実に安く仕入れることで、会社の利益をあげたり。私の仕事は、あらゆる立場の人と通じていて、すべてに貢献し得るのです。誰かの成果は自分の頑張ったこと

な。広い視点、長期的な視点で見るときに、目指すべきことは変わります。調達基盤の確立を目指し、取引先と当社との、双方の納得と利益が実現できるよう努めなければなりません。ただ目先の交渉を有利に進めようとするのではなく、公平・公正な姿勢を持ち、取引先と自分たちはパートナーであるという気持ちを伝えていくことを常に心掛けています。そしてこのことは、結果的にスムーズな現場運営にもつながっていきます」

**全員の最適解を探すから
すべてに貢献する立場になれる**

また平田は、「調達は、『その状況での最適解』を追求することも大切」と言う。施主、取引先、様々な部署や職種と、多くの関係者がいて、状況は常に変化する。そのなかでの最適解は何か、皆が望む未来はどこか。多くの要素を紐解き、答えを探り当てることは、彼女の調達としての大きなやりがいだ。

「建設業は外注依存度が非常に高く、私たち調達がお会いする取引先の数も相当な数となります。その取引先の信頼を得られることで寄せられる貴重な情報から営業活動の支援につながったり、良い品質のものを確実に安く仕入れることで、会社の利益をあげたり。私の仕事は、あらゆる立場の人と通じていて、すべてに貢献し得るのです。誰かの成果は自分の頑張ったこと



3



2



4

- ①会議の席にて。上司である尾畑土木部長(写真手前)は平田を「バイタリティがある」と評す。
 - ②建築部設計グループ長を務める井上品さんと。
 - ③三井住友建設の協力会(真栄会)との合同会議にて。メンバーを前に調達方針を説明。
 - ④発注を担当した山留材料の使用状況を現地にて確認。
- (③④の写真提供：三井住友建設株)



1

「この頃平田は、工務とともに調達の業務も兼任していた。複数の現場で同じものを使うのであれば、まとめて交渉ができないかと考え、購入時期が同じ資材の一括交渉を申し出た。「現場の仕事を見て、非常に社会貢献度の高い仕事なのだ」と、かねてより感じていました。このときの交渉が成功したことで、私ももっと役に立てるかもしれないと考えるようになりました」と振り返る。

このことを契機に、彼女は本格的に調達業務に取り組み始めた。現場や取引先と同等に話ができなければならぬため、少しでも専門知識・技術を身につけようと、次々と資格も取得。総合職への区分変換を経て、現在は調達グループ長を務めている。

**目先のコストダウンには
とらわれない**

建設業は、単品受注かつ地域密着の産業だ。現場ごとに必要な資機材が異なるため、まとめ買いやストックをすることが困難なうえ、地元建設業者や技能者たちとの新たな交渉が発生する。こういった制約のなか、現場支援のために、調達は資機材や労働力の安定的な確保を行わなければならない。そのため平田にとっては、取引先との信頼関係構築が仕事の核と言える。

「調達は単なるコストカッターではありません



土木部の営業会議の様子。各担当者が情報を共有をする重要な会議だ。

my style

深刻な災害が起きるたび、建設業に携わる身としては、被災者の方々のために、インフラ復旧など、いち早く貢献しなければ、という想いかられます。災害復旧といえば、自衛隊の活躍は言うまでもありません。私の地元である広島県呉市は、海上自衛隊の基地があり、護衛艦と潜水艦を日本で一番間近で見ることの出来る街。常に有事に備え、しかし静かに佇むその姿は、私にとって誇らしい風景です。



海上自衛隊「日曜日の一般公開」にて撮影。

の成果でもある、といつも感じることができま
す」
現在はプレイヤーとして活躍する平田だが、
今後は若手社員の育成にも貢献したいと言う。
例えば、基本的なビジネスのマナーや知識。共
に仕事をする相手との関係構築の方法。彼女の
調達での経験は、調達以外の多くの職種でも、
普遍的に役立てるノウハウが詰まっている。
建設業で働く女性が増えたら。旧来的
な業界のイメージを変えていけたら。平田の考
える未来に必要なことはすべて、自身が実践し
てきたことに通じているはずだ。彼女の理想と
する仕事は次の世代に大きな影響をもたらすこ
とができる。建設業界に起きるであろう、更な
る大きな変革に期待をしていきたい。

my Growing 私が建設業界で学んだこと