



なすびグループは「あなたの想いがカタチになるステージがあります。そんな環境で新しい事にチャレンジ、成長してみませんか?」と呼びかけています。

## 若い人たちに自社の魅力を わかりやすく発信しよう

**高田** 建設産業に限らず、静岡県経済は悪いですね。流出人口が多いのも、産業の低下が原因だと思っています。建設産業も新たな展開を求めていかなければならないと思います。建設産業は、古い体質を残しており、元請け、下請は、阿吽の呼吸の中で動いています。これまでの建設産業に対するイメージを払拭するためには、我々も変わっていかなければならぬし、マスコミの影響も大きいと感じています。

静岡商工会議所では建設部会に所属する会員事業所が一番多く、地方においては、建設産業の裾野は広く、その果たす役割は大きいと自覚しています。そこで、建設産業に期待することをお聞きしたいのですが。

**西村** 若い人たちは、職場を選ぶ際には、自分達の能力がどこまで生かせるか、どんなチャンスがくれるかを見ます。首都圏の会社、特にIT関係などは、自社の事業の魅力をわかりやすく発信しているので、チャレンジしたくなるようです。

特に女性は、長期的な視点で、自分の仕事がどんな形になって、どんな効果を生むかを納得できないと動けま

せん。

静岡の企業では、プロジェクトチームをつくって女性に企画を任せても、事業を育てている最中に上司がストップをかけるという話をよく聴きます。会社に貢献したいと思っている女性の使い方がうまくいっていないと思います。

**小澤** 行政も従来のスクラップアンドビルドの公共事業から既存の施設を今の市民ニーズに合った形でリノベーションし、不必要なものは売却するアセットマネージメントの時代に入っていることを感じています。

静岡市役所の専門職(土木、建築)の求人を出しても、仕事に魅力を感じず応募が少ない状況となっております。建設産業にはより一層のイメージアップ戦略を期待しています。

**藤田** 東京の飲食店は、インバウンド(訪日外国人旅行)で忙しい。昨年は2000万人の外国人観光客が来ましたが、静岡県には79万人しか来ていません。しかし、静岡県の国内旅行客数の伸び率は全国第5位。そこを狙っていくのが重要です。

弊社の19店舗のうち、4店舗は清水区にあります。地元のお客様だけをターゲットにしているのは難しいだろうと考えて、11年前から、県外のお客様を呼ぶ取り組みをしました。初年度は千人でしたが、2015年は5万人に

増えました。

建設業でも同じようなことができなideしょうか。静岡に住んでもらって、東京に通ってもらえばいい。品川にマンションを買えば1億円以上ですが、東静岡のマンションなら3千万円で買えるのではないかと。しかも、静岡市は「子育てしやすいまち」第1位に選ばれました。

静岡に住んで、東京に通うとなると、一番問題になるのが住居。マンションなのか。空き家のリノベーションなのか。そこに建設業の出番があるのではないのでしょうか。

## 静岡に住んで東京に通える 都市環境をどう整えるか

**高田** 転勤族に言わせると「静岡は住みやすい。気候も良いし、海も山も近い。食べ物も美味しい」。その人たちが老後、静岡に住むかというところまではいかない。東京、名古屋から1時間という優位性はある。ただ、条件が整っていないというか、努力が足りな



企業組合針谷建築事務所  
相談役

高田雅司 さん

インフラ整備や災害復興  
に建設産業の果たす  
役割は大きい