

かわらぶき



ものづくりマイスター派遣先

株式会社 石川商店

〒142-0063 東京都品川区荏原 2-2-3

概要

(H27.7 取材当時)

代表者 石川 弘樹

資本金 1,000万円

事業内容 各種屋根材一般販売及び屋根工事業

設立 昭和26年5月

従業員数 9名



職人としての知識や技能の幅を広げたい

現在、株式会社石川商店が受注する屋根工事（新築、リフォーム、メンテナンス等）の多くは、化粧スレート等の新しい素材（新建材）を扱うものがほとんどで、和型瓦を用いる機会はかなり減ってきています。そのため、職人の知識が、どうしても新建材の方に偏りがちになっていました。

ここで、いま一度、古くからの建材である和型瓦の技能を学ぶことで、職人としての知識や技能の幅を広げようと思い、和型瓦専門の職人に教わる機会を作るために、「ものづくりマイスター制度」を活用しました。



深井マイスターの指導の様子

カリキュラム

	指導日	指導内容
1	11/30	技能を確認するため、1・2級実技試験課題を製作
2	12/7	1・2級受検を意識した練習ができるように、課題の重点となる作業要素、時間短縮テクニック等を指導
3	12/14	技能習熟訓練
4	12/21	技能習熟訓練
5	12/27	技能習熟訓練
6	1/11	技能習熟訓練
7	1/18	技能習熟訓練
8	1/21	技能習熟訓練
9	1/25	技能習熟訓練
10	2/1	技能到達度の状況把握のため、技能検定試験の模擬受検の形で、時間を計って実施。作品を評価し、問題点を白墨でマーキングし、その克服策を検討・アドバイス

期間	平成26年11月～平成27年2月
実施場所	株式会社 石川商店
受講者数	5名

教え子が分からないことを 分からないままにさせない

● ● ● 「企業に教えに行く」ことは 私にとって、初めての経験だった

これまで建築を学ぶ学生を対象に、和型瓦に関する講義等を行ったことはありましたが、「企業に教えに行くこと」は私にとって初めての経験でした。企業で教えるということは、「受講者に実際の現場で生きる仕事のコツ」を教え、それを実践できるようにしなければなりません。そのためには、自分が普段の現場でやっていることを言葉にして教え、相手に習得してもらうことが必要で、それを伝えることに苦勞しました。

● ● ● 「言葉で教える部分」と 「やってみせる部分」をうまく使い分ける

教える際に、「きっと伝わっているだろう」ぐらいの気持ちで話したことは、大抵の場合、受講者には伝わりません。伝える内容を明確にし、受講者が理解できているか、消化不良を起こしていないか、常に確認しながら先に進めていく必要があります。私の場合は、説明したことを受講者に実践してもらい、行き詰まるような部分があれば、私が実際にやってみせながら、言葉でも説明していくようにしました。指導に当たっては「教え子が分からないことを、分からないままにさせることは絶対にしない」という意識で臨んでいます。

● ● ● 目の前の作業に追われることなく 仕事全体のバランスを常に考える

指導を進めるに当たり、まずは個々の技能のレベルを把握するため、技能検定の課題に取り組んでもらいました。その上で、指導の始めの頃は、各個人の苦手分野を克服するために時間を使いました。その後、技能検定の受検を見据えた指導に移行し、時間

配分や、作業の精度の上げ方等を教えていきました。始めのうちは、どうしても目の前の作業に追われて焦るため、全体のバランス(瓦によって形成される屋根の線)が歪んでいても、気づきにくいものです。

日本の建物は、直線美と曲線美で成り立っています。屋根は、その中でも極めて重要な要素を占め、和型瓦の置き方ひとつで、その建物の良さや価値が大きく変わってしまうものです。そのため、指導の時は「一步下がって、バランスを見ることがとても大事だ」ということを、常に言い続けました。指導も後半になると、受講者全員が落ち着いて作業に取り組めるようになり、課題の完成度も上がりました。全員が確実に実力をつけているという手応えを感じる場面も多かったです。

● ● ● 学び続けることの大切さと面白さを 実感してもらえよう指導をしたい

いま、私がこうして職人として仕事ができているのは、若手だった頃に、先輩が、色々な瓦屋で仕事をする経験をさせてくれたことが大きいです。そのおかげで、多くの職人さんと交流し、技能を学び、負けん気を刺激され、学び続けることの大切さを自覚することができました。

私も、ものづくりマイスターとなって「学び続けることの大切さと面白さ」を教え子に実感してもらえよう指導をしていきたいと思っています。

ものづくりマイスター
深井 忠一 (ふかい ただいち)

昭和49年 2月9日生まれ
平成15年度 1級技能士 かわらぶき(かわらぶき作業)取得
平成25年度 厚生労働省ものづくりマイスター
(かわらぶき)認定



社内での研修にはない「緊張感」が 学習効果を高める

外部から職人さんを招き 集中して勉強する環境を作りたかった

近年、仕事で取り扱う建材の多くが、化粧スレート等の新しい素材(新建材)であるため、私を含めて職人が和型瓦に触る機会は、かなり減ってきています。

そのような中で、日本が誇る和型瓦の普及をもっと促進したいという思いと、私を含め、職人が和型瓦の技能について体系立てて学ぶことで、知識や技能の幅を広げたいという2つの思いを常に持っていました。

学習環境については、社内にも和型瓦の技能を教えられる職人はいますが、社内で常に顔を合わせ、気心知れている社員同士では、どうしても甘えが出てしまいます。

やはり、集中して勉強するためには、外部から職人さんを招き、緊張感のある環境を作りたいと思いました。そうした中、「ものづくりマイスター制度」の存在を知り、ぜひ活用したいと思い、地域技能振興コーナーに相談しました。

教える側と、教わる側が 互いの熱意を共有し、共に頑張った

ものづくりマイスターの受け入れに当たり、社内での仕事と勉強の時間調整は自分たちの問題なので、いくらでも調整でき、苦労はしませんでした。むしろ、



深井マイスターの指導の様子



石川 弘樹 社長

わざわざ時間を取って足を運んでくれるものづくりマイスターに対して、無理を強いてしまっているような気持ちになり、気後れすることがありました。しかし、お互いの仕事に対する思いなどを話すうちに「瓦業界を盛り上げるために頑張りたい」という気持ちは1つであることを認識し、気後れすることもなくなりました。それからは、気を遣うのではなく、指導の時間を最大限活用することだけを考え、指導を受けることに専念しました。結果として、私を含め複数の受講者が、技能検定1級に合格しました。

体系立てた、スマートな研修方法を 確立し屋根職人への門戸を広げたい

これまで、若手を教える方法は「親方の仕事を見て覚える」というやり方が多く採られてきました。しかし、それでは一人前になるまでには時間がかかります。

近年は、技術のライフサイクルが昔よりもかなり短く、ビジネスのスピードも早いため、休業期間はできる限り短縮すべきだと思います。技能検定の受検勉強を通じた、体系立てた基礎の学習は、それに最適だと思います。

屋根職人に対するイメージとして、「厳しく閉ざされた世界」というよりも、「格好いいし、意外とスムーズに技能が身につくんだ」というスマートなイメージを作りたいです。その方が、若手への門戸が開けるし、後継者も育てられると思います。そして、自分の会社で学んだ職人が成長し、独立したり、教える立場となっていったときに、東京の石川商店の出身であるということ誇りに思い、仕事相手に安心感を与えられるような会社づくりをしていきたいです。

受講者の声

目の前で「やって見せてもらえる」ことで 理解力に大きな差がつく



浅井 伸次さん



林 洋道さん



鈴木 和宣さん

自分が苦手な部分を的確に見抜き アドバイスをしてくれた

屋根職人としての経験の中で、和型瓦も取り扱ったことがあります。深井マイスターの指導を受けて、まだまだ経験不足であることを痛感しました。深井マイスターのアドバイスがなければ、技能検定1級には合格できなかったと思います。(浅井さん)

私は、社内で管理業務を担当しており、瓦にはほとんど触れたことがありませんでした。完全なゼロからのスタートで、勉強は大変でしたが、皆で同じ目標に向かっている実感があったため、つらいと感じることはありませんでした。短期間で技能検定の課題を完成できたことが、大きな自信につながりました。(林さん)

これまで、新建材しか扱ったことがなく、和型瓦を取り扱うのは初めてでした。今までの経験はリセットし、ほぼゼロからのスタートでした。深井マイスターは、私が理解できていない部分を的確に見抜き、細かくアドバイスをしてくれました。(鈴木さん)

「上に立つ者としての姿勢」についても 多くのことを学んだ

私は、技能検定1級の受検に当たり、深井マイスターの指導を受けました。私は、石川商店の経営者でもあります。「深井マイスターの教え子」という点では、他の社員と同じです。教わる立場から深井マイスターの指導を見て、これまでの、私の社員に対する指導との圧倒的な差を感じたのは、「相手の苦手な部分を見抜き、的確な手本をやって見せる」という点です。

私も、社員に作業のやり方を説明することはありませんが、「相手に合わせた的確な手本を見せる」ことは、まだ完璧にはできていませんでした。今回、自分自身の技能の習得も当然ですが、上に立つ者として、部下を導いていく姿勢や方法についても、深井マイスターから多くを学びました。

(石川社長)



練習風景

地域技能振興コーナー担当者より

企業に対するものづくりマイスター派遣は、まだ件数は多くありません。大きな理由の1つとして、企業側が、社外の人から教えられることに対して、気後れしてしまうことがあると感じております。

今回のケースが成功している理由は、ものづくり

マイスターと企業が、仕事に対する熱意や方向性を共有していることだと思います。教える・教わる立場の関係でありながら、共にその業界を盛り上げていく仲間としての意識を持つことが、「ものづくりマイスター制度」活用の秘訣だと思います。