

受講者のホンネ

ICT実習基本コース

Vol.1

イ・アビュー



株式会社アイティエス
ICT営業推進本部
本社営業部 顧客営業課
営業推進グループ
富士推進チームグループ長
大野 祥起

Atos 株式会社
大宮支社
本州営業部
村木 洋平

今回お話を伺いしたのは、株式会社アイティエス ICT営業推進本部で営業として勤務されている大野さんです

村木 先日は、Atosの教育プログラムICT実習基本コースの受講ありがとうございました。実際に受講いただいた大野さんに、教育プログラムについて良かった点や、もっとこうだったら良かったのに、みたいな……。ありのままの感想や意見をお伺いしたいと思います。

大野 では、まずは良い点からアイティエス本社の話にはなるのですが、私も含めて営業（セールス）従事者の多くは、建設業界未経験者が多く、建設現場で働いた実績がある技術者くらいです。そのため、建設業界におけるICTとはこういうもの、という知識が殆どない状態の我々にとって、新しい技術やICTについて、機器や建機に触れながら学べる今回の体験型教育プログラムは非常に勉強になりました。その一方で、体験できる一部の機器や建機ありきの講習になっていくような印象がありました。とはいえ、体験可能な建機や時間には制約があるので、もう少し、体験型教育プログラムの特性上、やむを得ないと思うのですが、難しいですね。もう一つ、これは講習内容に関する希望なのですが、未経験の人材をターゲットに教育を行うのであれば……例えば、図面の読み方など初歩的な内容も含めてもらえたら、ICTについて更に理解度が増したように感じています。



大野 3Dのデータ設計がとても難しくなっています。もう一度やろうとしても難しいですね……。でも、実際に作成する機会というのはほぼないので、体験できて良かった。面白かったです。

村木 3Dデータって、簡単にうに見えてかなり奥が深いんですよね。今回の体験では例として設定した条件がありますが、現場毎に条件もかなり変わってきますね。

大野 実際に工事を請け負っているAtosさんだからこそ知っている、伝えられる、現場の実態や必要とされる知識と一緒に図面や工程の講習をしてもええたら、より充実したプログラムになるのでは。Atosさんの強みだと思うので、是非それを活かしてほしいです。

村木 3Dデータって、簡単にうに見えてかなり奥が深いんですよね。今回の体験では例として設定した条件がありますが、現場毎に条件もかなり変わってきますね。

大野 そういう意味でも図面の読み方のような初歩的な部分からスタートしてもらえたら、全体の理解度が増すと思います。現場の状況と従来の仕事の進め方を、もう少し学んでからICTのフローを学んだ方が、業務のどの部分が楽になったのか、具体的な成果がわかるようになるかと。身近な例のひとつとして、丁張とかどうでしょうか。従来の方法とICT施工の両方を学んで比較できたら、どの工程が効率化されたのか一目瞭然です。

村木 僕たちも同じように考えていて、建設会社向けの4日間コースには、丁張の講習を入れる予定です。丁張をかけて、一般機とマシンガイダンス、マシンコントロール3種類の乗り比べという形式を考えています。丁張はICT化が主流になりつつありますが、現場の状況次第で難しい場合もある。従来の方法があつてのICT化ですし、若い世代に伝えていくのも大切なことだと思っています。Atosヴィレッジにはそれができる環境がありますから。

“教育の現状”について

村木 非常に参考になるたくさんのご意見、ありがとうございます。一つずつ掘り下げていきたいと思うのですが、建設業界の経験の、技術職ではない人材向けの社内教育や講習は、あまり一般的ではないのでしょうか？ 図面の読み方など、初歩的な内容を学ぶ機会は今までありませんでしたか？

大野 会社として、やった方がいい・もっとやるべきだと思っではいるのですが、実現には至っていないのが現状です。技術職の社員に、社内教育の講師を頼もうにも彼らにも現場での業務がありますから、調整が難しいです。

大野 会社として、やった方がいい・もっとやるべきだと思っではいるのですが、実現には至っていないのが現状です。技術職の社員に、社内教育の講師を頼もうにも彼らにも現場での業務がありますから、調整が難しいです。

大野 様々な企業から、受講者が集まることを考えると、動画講習もいいかもしれませんね。教育プログラムの受講前に視聴して理解してから参加してほしい、というようにすれば、知識のスタートラインが揃うのでは。

村木 座学や動画の講習は眠くなってしまふ方が多いという懸念はありますが、動画講習は是非取り入れたいですね。実際、今回体験型を重視したのは、座学メインで行ったお試しの時に複数の方が「そうだった」という背景があります。

大野 実際の講習は体験が多い方が受講しやすいのは間違いないですね。導入の説明はどうしても必要ですけど、実務と同じ進め方をしてくれるので、ピンポイントで「ここがわからない！」って声を上げやすいです。

村木 “教育”というものに関して、抵抗感はありませんか？ 受講される方の中には、技術者ではないのに教育を受けるというところに疑問を持つ方もいるのでは、と少し気がかりに思っています。

大野 あくまでも受講する側は自社でICTの人材を育成したいという目的があるでしょうし、抵抗感はないと思いますよ。

村木 それなら安心しました。講師陣の印象はどうでしたか？

大野 慣れていない感じはありましたが、ちゃんとわかりやすい講習でしたよ。ICTのペタランから見たら印象は変わるか

— 会社紹介 —

株式会社アイティエス

1975年に「地元で生まれた方が地元で安心して働ける企業づくり」をコンセプトとして創業。

静岡県三島市に本社と富士市にテクノカルセンターを構え、北海道の札幌と北見、滋賀県の草津、名古屋と佐賀県の鳥栖市に営業所がある。社員数は約180名。

お客様の「すべてのJob」を「Good Job」へ変えていくため、あらゆる産業の安心と効率を支えているICT（情報通信技術）を以て、ハードウェアとソフトウェアの両面からサービスを展開している。

土木・建設の事業についても、専門の土木技術者スタッフを据え、ICTと現場をつなぐ役割を担っている。



HPはこちら▲

関するノウハウがないと難しいのではないかと思います。

村木 では、こういった教育プログラムの受講経験は今回が初めてですか？

大野 技術職には実務上で必要な研修がありますが、営業や販売店を対象にしたプログラムは今回が初です。あまり聞いたこともないですね。強いて言えば、建設に関するセミナーを他社と共同開催した際に、参加企業の講習を来場者と一緒に受ける、くらいですね。

村木 もしかしたら他の企業様も同じような課題を抱えているのかもしれないですね……。ここで、大野さんからお話を伺いして、教育プログラムの受講ターゲット層は、建設業界未経験の人材や新しい技術に関心がある層であるように感じています。

やはり、図面や工程のことなど、もっと初歩的な内容から始めた方がよりICTを受け入れていただきやすいでしょうか？

でも、モバイルだと距離が飛ばないので、狭い範囲の点群しか取れない。であれば、レーザー扫描仪の方が多くの現場で活躍できることを教育を通して実感できたので、そこはかなり活かしていると思います。

村木 では、教育プログラムを勧めるとしたらどんな方が、最後にお聞かせいただけますか？

大野 いちばんは、これからの建設業を支える若手ですね。未経験で建設会社に入社した新入社員や転職者。それから、技術以外の部署で勤務する社員あたりでしょうか。ICT専属の人材育成をどこまでするのは、会社次第ですが、ICTを推進したいと思っている企業には本当におすすめてきます。

私自身も、営業ツールの一つとして、Atosの教育プログラムを案内していきたいです。

村木 受講者である大野さんにそう言っていたら、とても嬉しいですね。

社内にはわかるひと・聞けるひとがいらないことが、ICTを進めたくても進められない理由の一つだと思っています。人手不足が加速していくこれからの建設業に、教育という形で少しでもAtosが助けになれるよう、プログラムや人材の育成に力を入れていきたいと思っています。

今回はインタビュという形ででしたが、今後も色々な場面でご協力いただけますと幸いです。大野さん、本日はありがとうございます！

※1 i-Construction（アイ・コンストラクション）とは、「ICTの全面的な活用（ICT土工）」等の施策を建設現場に導入することによって、建設生産システム全体の生産性向上を図り、もって魅力ある建設現場を目指す取組である ※国土交通省より

※2 正式名称/ GENERATION-SURVEY-ONE GNSS付きSLAM LIDARハンディスキャナを指す