

建設業界で働きたい女性や若者増やしたい

Myウェイ
Myライフ

ニーズつかみ新事業

建設関連の業務ソフトの販売や導入の支援、人材育成などを手掛ける会社を率いる。京都市上京区にあるオフィスは社員8人の小所帯ながら、IT化が進む建設業界で独自の地位を占めている。「取引先の業務改善や社員の能力向上に貢献するのが当社の役割」と言葉に力を込める。

公共工事で重要なプロセス



あらい・きょうこ 華頂短期大卒。1996年に京都サンダーに入社し、2012年から社長。建設業界向けの研修事業を手掛けるナレッジボックス（京都市上京区）の社長も兼務。左京区で夫と二人暮らし。京都市出身。45歳。

京都サンダー社長

新井 恭子さん

スの一つが積算だ。設計書をつかみ、新たな商品やサービスを基に工事のコストを計算し、積算を提案してきた。その業務で、受注の成否や利益率を左右する。「積算ソフトが簡単になった今でも、使いこなすにはやはり知識が必要」。取引先の要望を聞いて最適なソフトを提案するほか、社員が問合わせに対応して操作を手ほどきしている。自らも取引先の経営者や現場監督に会ってニーズを

例もある」と手紙を語る。21年前、父が創業した会社に事務員として入社。当時は事務機器の販売がメインだったが、建設業の取引先の依頼をきっかけに積算ソフトも取り扱っていた。自らも積算に興味を持ち、猛勉強の末に知識を習得。「目の前の道路や建物ができる過程が分かり、もっと知りたいと思った」

営業で建設会社を回り、次々に顧客を開拓。パソコンの普及や入札業務の電子化といった流れに乗り、事業の柱は事務機器から現在のビジネスへ。社員に認められ、5年前に父の跡を継いで社長に就いた。

いまだに「きつい」「汚い」「危険」というイメージが強い建設業界だが、情報通信機器や自動化技術の導入で「スマート化」が進みつつある。「正しい情報を発信し、建設業界で働きたいという女性や若者を増やしたい」と意気込む。

(高野英明)