

## 助太刀 建設事業者向けマッチングサービス

# アプリ介して業者間の受発注促す



植村氏

（株）助太刀が企画・運営を行う、建設業界向けマッチングサービスの利用が増えている。同社が展開しているのは、協力会社、元請会社を探せるマッチングサービス「助太刀」と、建設業に特化した求人広告サービス「助太刀社員」の二つ。これらのサービス利用の登録者は現在20万事業者を超え、業界ではトップクラスの数を誇っており、昨今の建設業界における人手不足問題の解決策の一つとして注目を集めている。このたび、同社執行役員植村氏に、「助太刀」「助太刀社員」の特徴や、建設業界でさらなる人材不足を招くのではないかと危惧される、今年4月から実施の「時間外労働の上限規制」などについて聞いた。

### 優良事業者とマッチングしやす い仕組み構築

協力会社、元請会社を探せるマッチングサービス「助太刀」は、「協力会社や、建設業の職人を集めたい」といった発注側の工事会社と、「新たな取引先を見つけない」といった受注側の工事会社や職人とを引き合わせるサービスとなる。

専用のアプリケーションを通じて、発注側は職種や現場の規模、作業内容といった情報を公開し、登録ユーザーの中

から条件に合う受注者を見つけ、メッセージを送る。一方、「助太刀社員」は職人や施工管理者を正社員として採用できる、建設業界に特化した求人広告サービスとなる。

ユーザーの約75%は、屋号を持つ一人親方を含めた個人事業主で、残りの25%は法人組織となる。これは個人事業主の数が多く建設業界全体の構図と比例する。個人事業主でも発注側として受注者を探ることができるため、個人事業主間での活発な情報交換もアプリを通じて行われている。

また、ユーザーの平均年齢が36歳と、業界内の平均年齢といわれる45歳より

若いのも特徴だ。一方、「助太刀社員」は職人や施工管理者を正社員として採用できる、建設業界に特化した求人広告サービスとなる。

広告主は、広く一般に公開されている転職用ウェブサイトで、「助太刀」のアプリケーション

内には求人情報を掲載できるほか、条件検索により、同サービスに登録している職人や施工管理者の中から、希望に合った人材に直接スカウトメッセージを送ることもできる。

## 人材不足解決につながるツールとして期待

植村氏は建設業界について、「業界全体で60代の事業者が約4分の1を占めるほど、働き手の高齢化が進んでいる」と説明する。続けて、「新規の入職者も年間4万人程度で、60代以上の職人が向こう10年で約半数引退

する」と語る。昨年10月からは、個人事業主にとって税負担増となるインボイス制度が導入され、さらに今年4月からは労働基準法の改正によって「時間外労働の上限規制」が設けられることになり、今後、場合によっては業界内で大量の人材流出が懸念される。

植村氏は、事業者の柔軟な働き方のニーズに対応する「助太刀」「助太刀社員」は、こうした流れが行われている。

「助太刀」は、建設業界の人材不足問題に対してソリューションになると自信を見せる。「マッチングにおいて、ユーザーが一番気になるのは、やはりその事業者の質。もう少し踏み込んだ言い方をすれば、『信頼できる事業者

かどうでないか』だ。この部分が明確になるよう、当社のサービスでは、ユーザーが検索した際に優良な事業者が優先して画面に表示されるように設計している」と説明する。

具体的には、国土交通省が推進し、一般財団法人建設業振興基金が運営を行う「CCUS (Construction Career Up System: 建設キャリアアップシステム)」に登録されている事業者であることや、施工実績が多い、プロフィールが充実しているといった内

容から、アルゴリズムによって信頼度の高い事業者がシステム上で選択されてくる仕組みとなる。同氏はさらに、「アプリ上でユーザーが工期終了後に、共に働いた事業者の評価をすることもできる。当サービスの検索システムでは、そうした積み重ねられてきた評価も当然信頼度に影響する」とサービスの特徴について語る。

サービスの反響について、植村氏は「驚いたものとしては、大阪で個人事業主として働いていた人が、東京に活動エリアを移した際、周囲に全く知り合いがない状態から当サービスを活用し、結果的に会社を立ち上げるまでに職人を集められたという事例がある」と明かす。この他にも「1週間ですぐに3人の職人と契約できた」など、ユーザーからは喜びとともに成果を報告する声が多く寄せられているという。

### 保険業界との連携にも意欲

今後について、同氏は「当社では『助太刀総研』という枠組みで、外部の有識者および第三者機関とともに、建設現場を魅力ある職場にするための調査・研究を行っている。この枠組みを主体に、労働に関する啓発活動を行っていきたい」と展望する。

同社のサービスは、修理・施工を依頼する保険代理店や保険会社の事業と、比較的結び付きが強いものとなる。「例えば、保険会社が実施する『時間外労働の上限規制』などをテーマにしたセミナーに、当社の知見を生かしていただくなどの形で連携できれば」とアイデアを語る。

また同氏によると、建設業界においては、一人親方に十分な福利厚生が行き届いていないことが長年の問題になっているという。「われわれが建設事業者と損保会社の間に入ることで、こうした課題のソリューションを提案できるとも考えている。今すぐにはどういかにいかないかもわからないが、10年以内にはこうした事業にも挑戦したい」と意気込みを示す。