



新築で丁形を葺くことが少なくなった、現場がないから職人も育たない—近年、そんな嘆き節を聞くことが増えた。瓦工業者にとって厳しい仕事環境

が続く中、若手技能者は何を考えて日々、屋根に上っているのだろうか。本稿では、富山で活躍する32歳の「かわらぶき」1級技能士に焦点を当ててみる。

(茂)

富山県魚津市の駒山西瓦店(山西茂文社長)の後継者、山西健太氏(32)とは、昨秋、同県で開かれた、全日本瓦工事業連盟青年部北陸ブロック会議の懇親会の席で親交を結んだ。

料理屋の座敷で開かれた懇親会。スタートを告げる乾杯の時、それまで他の部員とあぐらをかいてくつろいでいた健太氏は、キリッと正座に座り直してグラスを上げた。

### 「瓦工事は本当に面白い」

## 若手後継者の生き方

富山 山西健太氏 飛び込み「心で話す」

再び座が和やかになると、スマートフォンで見つけた耐震棟工法についてしきりに関心を示し、まわりに座る他県の青年部員と情報交換。

ひとしきり盛り上がった後、彼の手にしたグラスにビールを注ぐと、「瓦工事は本当に面白いと思えます。本当ですよ」と目をキラキラ輝かせて応えてくれた。

■雪の陽差す喫茶店で  
年を越し、改めて健太氏に取材を申し込んだ。もちろん父親である山西社長(60)の了解を得て。取材の場所は、山西社

### 取材を終えて

親も跡を継がせたくなかったようだ。「瓦屋さんは大変だから」といった思いからでしょうか。

「二度とやりたくなかった」瓦工事業の道に入ったワケは、「本当になんとなくでした。しかし、やってみると心底ハマってしまったのです」。

ハマった理由をこう語る。「屋根って、初めは野地板だけ。何もない板の上に瓦を葺いていくと屋根の形ができてくる。雨仕舞い一つとっても、現場ごとに屋根が異なるため、常に発見がある。そうした奥深さに喜びを感じる。」「屋根って、初めは野地板だけ。何もない板の上に瓦を葺いていくと屋根の形ができてくる。雨仕舞い一つとっても、現場ごとに屋根が異なるため、常に発見がある。そうした奥深さに喜びを感じる。」「屋根って、初めは野地板だけ。何もない板の上に瓦を葺いていくと屋根の形ができてくる。雨仕舞い一つとっても、現場ごとに屋根が異なるため、常に発見がある。そうした奥深さに喜びを感じる。」

### ■常に発見がある

合うが、社長はこの空見積もり以外の日常の仕事については、健太氏のやり方を尊重しているのが伝わってくる。

■常に発見がある  
見習い期間を含めて職歴は8年ほど。健太氏は長男。子供の頃から祖父、そして父親の仕事を覗いてきた。中学生の頃、瓦揚げを手伝った。「なんで瓦ってこんなに重たいの?」と思ったし、職人さんを間近で見ただけで怖かった。二度とやりたくないほどのインパクトがあった。両

「その人は見て覚えろ、という昔気質。何も教えたくないからこちらから聞くと、自分で考えろと言われる。ムキになって自分でやると失敗しました。しかし、こうも付け加えた。「その人はちょっとだけ要めることがあるんです。そんな時はとてもうれしかった」

入職当時は大工とも雇

数年前のこと。東北地方の40歳代の工事店社長が真顔で私に、「この先、私たちの市場は狭まると思う。だから残念だけど、息子を継がせる気はないよ」とボソリ。青年部の部長を務めるエネルギー

今回登場していただいた山西氏のように、毎日屋根に上る若手技能者はまだまだ多い。

そして彼らの経験と能力、瓦への思いは、次の世代に日本の屋根を受け継がせる強力な「パトーン」になっていくはずと信じている。

「しかし、厳しい環境にあって、日々の仕事に「やりがい」を感じて、需要を掘り起こすことが大事だと、健太氏は、修理が必要な屋根を発見すれば、名刺を持って飛び込みで玄関の呼び鈴を押す。

無質な訪問販売業者と混同されて怪しまれることもあるが、躊躇しない。「ピンポンと押して、「山西瓦店です。お知り合いに瓦屋さんがいれば直してもらった方がいいですよ。決して、自身か前に出ない。「仕事を取ってやる」というよりも、

家のためにも修理が必要なら屋根だと教えてあげたい。そういう気持ちがあれば、先して行動しているんですよ。常に「心で話す」感じで接しています」。

飛び込み営業は日常的に行っており、玄関などでの滞在時間は平均20分。他愛のない話から、本題へと自然に導いていくことで成約率は6割と高い。雨漏りしていないでも、「修理して」となることも珍しくない。



健太氏(左)は結婚して二人の幼い子供がいるお父さん。山西社長(右)と同社のトラックの前で