2009年（平成21年）
11月10日
No.119
（毎月2回 10日・25日発行）

The Builder Journal
工務店新聞

発行所：㈱リフォーム産業新聞社
本社：104-0061
東京都中央区銀座 8-11-1
TEL:03(6252)3452　FAX:03(6252)3461
発行人：加覧光次郎

みんなで止めよう温暖化
チーム・マイナス6%
工務店新聞は再生紙を利用しています

「“満足”から“感動”へ。“感動”から“信者”へとユーザーを導いていくことが工務店には必要だ。」

有力ビルダーオピニオン

―我が住宅論―

アサヒアレックス（新潟県新潟市）石倉茂雄社長（56）

戸建住宅業界の苦戦が続く中、今期13棟完工、34億円の売上を見込んでいるのが、アサヒアレックス（新潟県新潟市）石倉茂雄社長だ。今年度の経営計画書の中には「品質力」「感動力」の向上が最大のテーマであると、大きく記されている。何故なら、現在20％の紹介受注を早期に60％まで高めるためだ。

PROFILE
昭和28年　新潟県出身
新潟県立農業大学卒業
大学卒業後、新潟ミサワホームに入社。営業部門、管理部門で経験した後、昭和57年に同社を設立する。創業当時は、ツーバイフォー住宅を展開。設立10年目にはシアトルに現地法人も立ち上げる。現在は独自の在来工法も展開する。全社員で共有する経営計画書に基づいて成果主義を4年前から導入し、成果を挙げている。

今期135棟完工ペースで増収増益見込み

アサヒアレックス（新潟県新潟市）の今年度（2010年3月期）の売上計画は、約34億円、経常利益で2億4000万円、完工棟数で135棟だ。折り返し地点を過ぎた現時点での見込みだが、当初の計画達成がほぼ見えてきたという。このまま売上計画通りにいけば、前年度対比売上で13％増、完工棟数で22％増、経常利益で50％増という驚異的な数字となる。同社が好調な訳は、2つの改革に取り組んだからだ。「品質力アップ」「感動力アップ」がそれら2つだ。

まず「品質力」について

10年間　毎年無料定期点検サービス「住まいの誕生日」を今年からスタート

だが、この言葉には当然のことながら、住宅そのもののレベルアップという意味が込められている。それも高くて良いものではなく低価格でも良いものであり続けることだ。

石倉「ユーザーの低価格志向はさらに進行している。当社も昨年度と今年度とでは1件受注単価は200万円ほど下落した。パーセンテージで言うと10％だ。それ

▲受注単価約1700万円の「We」シリーズ

の対策として新年度スタートの4月に規格型住宅の『スタイリングハウス』をリリースした。同商品の平均単価は1500万円。それまで展開していた商品『We（ウィー）』（平均受注単価1700万円）よりもワンランク下の価格帯だ。これら1000万円台の2商品が当社の売り上げの30％のシェアを占めるまでになった」

品質も良いのは当たり前で、さらに安くなければならない。中でも新潟県というエリア上「あったかい」という高い温熱環境が絶対条件といってもいい。いくら安くても寒い家は誰も買わない。

石倉「『スタイリングハウス』『We』の2商品は値ごろ感のある価格設定だが、C値0・8平均の高い気密性能を誇る。断熱性能の悪い住宅は新潟では売れない。安くても品質の良い家でなければ消費者は認めてくれない」

アフターメンテナンスにおける“品質力アップ”策も数多く打ち出した。1つが「住まいの誕生日」。これは10年間毎年1回無料定期点検サービスだ。

石倉「引き渡し日をその物件の誕生日ということで、毎年引き渡し日に定期点検を始めた。床下、天井裏、給排水管など全個所を担当がチェックし、各部位の写真も収めて住宅履歴を蓄積していくというサービスだ。アフターの品質向上ということもあるが、ユーザーとの接点を強化する目的もある」

もう一つ、“経営の品質力アップ”として、2009年3月期の決算で、格付投資情報センター（R&I）の中堅企業格付けでa（シングルエー）を取得。格付け取得には直近5期分の決算書を提出し審査を受けるため、対外的に経営の健全性を広く認知させられるというメリットがある。

ホスピタリティ委員会を立ち上げ、感動サービスを実践

もうひとつ同社が大きなテーマに掲げたのが「感動力の向上」だ。同社は13年前より“CS経営”としてさまざまな顧客サービスを行ってきた。しかしこれからは顧客を満足させるレベルでは駄目だ。満足ではなく感動を与えていかなければ地域工務店は生き残れないと強く感じていたのだ。

石倉「CSというレベルから、お客様を感動させるという水準まで引き上げるには、建物技術の研

〈10面へつづく〉

同社が実施しているCS向上&感動サービス

①ワンコインサービス
施工現場で担当者が引き渡しまでに3回、近隣住民にあいさつ回りを行う。その際、500円で簡単な大工工事を行うサービス「ワンコインサービス」を実施している。ドアの建て付けが悪い、ペンキがはがれている、といった細かな作業を行うというサービス。近隣住民の満足度も高め、紹介受注へとつなげていく。

②現場1日3回清掃
同社の施主アンケートの結果に、引き渡しまで（約70日間）の間、何回現場に足を運ぶかの問いに、「30回以上」と答えた施主が7割を超えた。この結果、「現場こそCS向上・感動サービスの原点ということで、1日3回清掃を徹底。「何時行っても素足で歩けるぐらいのきれいさだ」（石倉社長）

③ありがとう運動
社員同士、取引事業者に対して、何時どんな場面でも、感謝の気持ちを感じたら「ありがとう」と口に出して感謝しようという社内キャンペーン。

独立奮闘伝
サンアイホーム（埼玉県熊谷市）近藤達夫社長（41）

子育て世代に特化し、120％成長

子育て世代に特化して昨年度は91棟を手掛けたサンアイホーム（埼玉県熊谷市）。同社の近藤達夫社長は銀行員からゲームセンターの店員を経て住宅業界に入ったという異色の経歴を持つ異色社長だ。〈3面〉

一意専心
アライ（群馬県高崎市）新井政広社長（53）

平成元年に第一号の高気密高断熱住宅を施工してから、20年間冬暖かく、夏涼しい住宅にこだわって家づくりを行ってきたアライ（群馬県高崎市）。20年前といえば、まだ高気密高断熱という概念自体があまり知られていなかった時代。その当時から様々な場で学び、ノウハウを蓄積して住宅に反映してきた新井政広社長に話しを聞いた。〈5面〉

工務店の技術改革
時代の家niigata（新潟県新潟市）神田忠明社長（56）

韓国のオンドルをヒントに開発

韓国のオンドルをヒントに開発されたのが、「ハイブリッドどまだんシステム」。開発者は、新潟市で工務店を経営する時代の家niigata（神田忠明社長）だ。土間を暖め、輻射熱で家全体を暖めるという同システムの詳細を聞いた。〈6面〉

決断の時 CHANGE
石田屋（埼玉県児玉郡）石田房嗣社長（59）

13年前、金物屋から見事転身

明治38年創業の石田屋（埼玉県児玉郡）は前期、105棟を手掛ける地場優良ビルダー。だが、同社の新築注文住宅事業はまだ開始して13年目だ。元々は金物屋からスタートした同社の変化とは一体どのようなものだったのか。〈9面〉

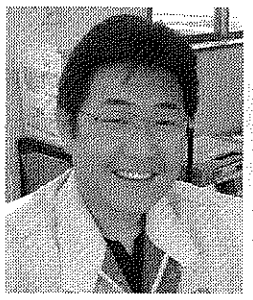
わが社の新たなチャレンジ

自社農園イベント

高田工務店　(静岡県浜松市)

企業データ

創業年	社員数	年間完工棟数
昭和54年	3人	5棟
施工エリア	**テイスト**	**平均受注単価**
静岡県西部、愛知県東部の一部	若年層向け住宅	2000万円～2500万円


高田佳宏社長(40)

四季彩ひだまり工房の屋号で新築事業を行う高田工務店。高田佳宏社長が現在、実現を狙うのは自社農園でのイベントだ。先代は引退後、広大な農地を買い、生産農家をしているが、それを利用して芋掘りなど地域住民や子供たちが楽しめるイベントを提供したいと考えている。「ひだまり夢ファーム」という名称で農地を活用した地域貢献と自社の知名度アップの一石二鳥を狙う。

売建てから注文住宅転換

福田工務店　(大阪府大阪市)

企業データ

創業年	社員数	年間完工棟数
昭和34年	7人	15棟
施工エリア	**テイスト**	**平均受注単価**
大阪市内中心	デザイン住宅	2000万円～2500万円

福田明伸社長(39)

設計工務店という高いデザイン力、設計力を売りに新築事業を展開する福田工務店は、元々は土地を仕入れて建築条件付で販売を行う売建てを中心に事業展開を行っていた。平成11年に社長に就任した福田明伸社長は設計力を強化し、注文住宅へのシフトを試み、3年前から徐々に注文の比率を上げ、今は注文住宅100%の工務店になった。リスクの高い売建てから脱却し、新しい形の同社に生まれ変わった。

NEWS

千金堂　(東京都千代田区)　坂田克巳社長

全国大会に約700人が参加

1000万円均一の住宅会社をコンセプトに全国展開をするネットワーク、千金堂(東京都千代田区・坂田克巳社長)は、11月4日に横浜市内のホテルで第2回の全国大会を開催した。当日は会員工務店の他、関係者約700人が参加した。まず、同社が今夏、募集をしていたオープン設計コンペ「千金堂プロポーザルコンペ2009」の優秀賞および最優秀賞を発表。最優秀賞は神山義浩氏の「大黒花のある家」が選ばれた。「応募総数は115件と予想以上の反響があり、非常に効果的だった」と当コンペについて同社長は総評した。

最後に来年度の方針発表を行った同社長は、「昨年11月にスタートし、1年で40店舗まで仲間が増えた。来年中には100店舗を超すだろう。来年は環境をテーマに商品を展開していく」とコメントした。

長期優良住宅先導的モデル採択

新和建設(愛知県北名古屋市)は初、ひまわりH(石川県金沢市)は2度目の採択

平成21年度2回目となる長期優良住宅先導的モデル事業の採択企業が発表された。採択件数は、トータルで38件。新築・戸建て部門で24件(内訳は「木造等循環型社会形成の分野に係る提案」が14件、「維持管理流通強化部門」で5件、「まちなみ・住環境分野」で1件、「自由課題」で4件)。既存住宅改修部門は8件、維持管理・流通等のシステム整備部門では6件の採択となった。応募総数は190件。

新築戸建て部門で採択された案件をみると、"木造等循環型"が多く、今回は特に『林業側の取り組みの内容と意義を工務店や施主に認識させる仕掛けを用意した提案が評価された。工務店単体での採択では、新和建設(愛知県北名古屋市)の「孫子の代まで住み継ぐ家」、大賀建設(埼玉県さいたま市)の「GREEN　ECO先導的モデル」、棟匠(茨城県水戸市)の「八溝の家　長期優良住宅モデル」、ひまわりほーむ(石川県金沢市)の「じゆうじざい・家族のきずなを育む家」などだ。新和建設は初採択、ひまわりほーむは昨年に続き2度目の採択となった。

採択に至らなかった提案の課題については、「地域材活用と住宅の仕様に偏りがあり、肝心の住宅像が示されていなかった」「個別の性能を向上させるための技術に力点を置いた提案の中には、住宅全体としての設計思想やデザイン思想がなかった」と総評されていた。

新築・戸建て(木造等循環型社会形成の分野に係る提案)

提案名	提案者
SSD200の家プロジェクト	SSD200プロジェクトユニオン
「孫子の代まで住み継ぐ家」新和建設の先導的モデル事業	新和建設
大賀建設「GREEN　ECO先導的モデル」	大賀建設
木も技も持続・循環・継承させる岩手の住まい	杢創舎
地域材を使用した枠組壁工法住宅	長野中央ホーム、新四国ホーム、三井ホーム鹿児島、三井ホーム北海道
八溝の家　長期優良住宅モデル	棟匠
「近くの山の木で家を造る会」現代町家憲章	町の工務店ネット
イノスグループ「Simpleに永く住まうプロジェクト2009」	イノスグループ
「じゆうじざい・家族のきずなを育む家」	ひまわりほーむ
「地球民家」国産無垢材の住宅・循環型モデル	あすみ住宅研究会
「緑の資源を生かした住まい」プロジェクト	三交ホーム
根本からみつめなおしてちゃんとした家を造る「風土木の家」	淡海里の家事業協同組合
地球木造優良住宅先導的モデル国産材モデル09提案	工務店サポートセンター
九州の木材流通産直システム	熊本の杉・天然乾燥研究会

イーアイ　(東京都港区)

ドイツのパッシブハウスに関するセミナーを開催

堀内正純社長

外断熱のコンサルティングを手掛けるイーアイ(東京都港区・堀内正純社長)は、11月14日に第1回パッシブハウスセミナー「ドイツのパッシブハウス関連技術とパッシブハウス認定をうける方法」を開催する。

ドイツ・パッシブハウスコンサルタントの資格を有するクーラー・アンドレア氏がパッシブハウス研究所《ドイツ》の認定を受けるために必要な事項について解説する。

その他、調湿気密シートについて、エコ・トランスファー・ジャパンのノルベルト・バウマン代表、熱回収率91%のダクトレス高効率熱交換換気システムについてインヴェンター社・最高経営責任者、ペーター・モーザー氏それぞれの講演が予定されている。

開場は13時～。場所は機械振興会館B3-2会議室(東京都港区芝公園3丁目5-8)。会費は3000円。

セミナー情報

山長商店の社長を招き成功事例を学ぶ

吉野材の普及を目指す吉野木づかい協議会(奈良県吉野郡・森本昌清代表)は11月21日に、山長商店(和歌山県田辺市)の榎本長治社長を招いてセミナーを開催する。安定的な木材供給のネットワークを構築した同社のモデルを勉強するのが狙い。セミナー後は名刺交換会も予定されている。開催場所は吉野材センター。会費は2000円。

驚き ローコスト集客の新手法!

低投資で効果的に集客する手法が誕生しました!

昨今の住宅不況の中で、工務店が勝ち残るためには"契約率"を高めることが重要です。つまり少ないコストで集客し、高い確率で契約することです。そのために絶対的に必要となるのが、**"地域での信用力"**です。多くの工務店は地域密着で営業しています。限られた商圏で契約率を高めるには、エリアの生活者誰もが認める企業でなければなりません。**「信用力は一朝一夕には構築できるわけがない…」**。そう思っている経営者の方は多いことでしょう。**しかしできるんです。**

地域での信用力向上と契約率の向上のダブルUPできる?

できます!

ある『仕組み』を使えば…

?の『仕組み』を知りたい方はコチラ
http://www.lucole.com/lucolelp

株式会社システムデザイン・アクティ
〒690-0044 島根県松江市浜乃木 7-9-7
TEL. 0852-31-1670FAX. 0852-31-8399