

第10回「日本の木の家づくりサミット in 博多」開催結果のご報告

11/12～11/14の3日間、地球の会一大イベント第10回「日本の木の家づくりサミット」を博多で開催いたしました。

当日は全国から約330名にも及ぶ住宅関係者の皆さまにお集まりいただきました。今回のサミットでは、伊香賀俊治氏・清水邦義氏をはじめ多数の講師の方にご登場いただき、工務店の生き残りのテーマ「自然素材・デザイン・職人仕事の取り組みを学びました。サミットのテーマ「地域工務店の正しい生き残り方～事例と研究成果に学ぶ木の家と工務店の近未来～」に相応しい、また工務店の生き残りパターンについて考えさせられる、実りの多い非常に充実した機会となりました。

< 満員御礼！多数のご参加をいただき、誠に有難うございました！ >



※ 詳細は、地球の会HP (URL: <http://www.chikyunokai.com/summit/report/10.html>) をご覧ください。

地球の会『協力会員 特集』 第七号

安心計画株式会社

[会社概要]

私たちは住宅営業を支援する最新のITツールを提供しております。定番の3D住宅プレゼンCADをはじめ、積算見積、CG動画作成の他、最近では各種VRシステムが人気です。また、ソフトの提供だけでなく、それらを効果的に運用するための長期的なフォロー、これらのツールを用いたコンテンツの作成や入力代行等のサービスも行っています。

(弊社主要ツール紹介)

- 3DプレゼンCAD「ウォークインホームプラス」
スピード・操作性重視の設計により対面プレゼンで真価を発揮。間取りを入力すれば、図面・パース・積算まで一貫して連動。
- 見積システム「カンタン見積計画」
3DプレゼンCADの自動積算データと連動してスピーディに見積書を作成。自社マスターの構築も支援。
- VRツール「動線計画」「共有計画」
イベントでの集客だけでなく、見込み客の分析・追客、HPのアクセスアップ、広告コストの削減など、VRを営業戦略的に活用。

[トピックス]

自社のHPにモデルハウスが簡単に建てられる！！

新商品「動線計画」は自社のモデルハウスやモデルルームをクラウド上に簡単に展示できます。これまでネックだった建築費や維持費は不要、お施主様も時間や場所を選ばずに見学できます。作成したデータは、自社のウォークスルーが可能な3D広告としても活用可能。今話題のVRにも対応し、集客はもちろん追客機能により見込客の分析やフォローにも効果を発揮します。

[会員へのメッセージ]



代表取締役 小山田 隆広 氏

住宅に「安心」を提供

人は家に帰るとホッとするように、住宅とは安らぎの場です。住宅にとって必要なのは建物というハード面だけでなく、生活の中で感じる「安心」だと考えました。その「安心」を住宅の造り手の皆さまと一緒に提供できるサービスを提供していきたいと考えております。

安心計画

地球の会 Vol.57
NPO法人 環境共棲住宅
2020年1月10日発行
〒530-0022 大阪府北区浪花町1-23 第10新興ビル601
TEL:06-6292-8121 FAX:06-6292-8122
e-mail:info@chikyunokai.com
http://www.chikyunokai.com
発行責任者：安成 信次

ちきゅうの会通信

新年明けましておめでとうございます！

新年のご挨拶

理事長 安成 信次



新年 あけましておめでとうございます。

日本の木の家づくりサミットin博多に330名の参加を頂いたこと、心より感謝申し上げます。このサミットで私が伝えたかった事は、社長在籍30年を超える過程で試行錯誤して得た結論としての地域工務店の勝ち残り策でした。これはこれまで額に汗して働いているモノづくりの人々が報われない今の社会へのアンチテーゼでもあります。原因の一つは住まいづくりの多様性が他の産業に比較してとても大きく、期待を超える感動を施主にお届けする難しさにあります。しかし、国を挙げて取り組むSDGsを考えると地域の工務店の有利さや、健康増進を実現する自然素材住宅を作る地域工務店の特徴がクローズアップされる今こそ新たなチャンス到来です。頑張りどころです。

副理事長 吉瀬 融



新年 あけましておめでとうございます。

昨年の博多サミットでは、参加者が集まるかどうか不安な立ち上がりでしたが、理事・会員の皆様のご尽力で300人を超える参加者と共に内容の充実と成果に、そして参加された皆様から驚きと感動の声が上がったこと大変うれしく思い出されます。常日頃の皆様の学びに感心をし、喜んでおります。また、昨年は年号が平成から令和に変わり、その後色々これを寿ぐ恒例の行事が12月まで続きました。国民の皇室に対する親しみが一段と強まり改めて日本の良さをしっかりと感じられた一年ではなかったでしょうか。新年の干支は庚子(かのえね)。不要な価値観をそぎ落とし、新しい環境へ対応する体制を整える年、固い殻の中に押し込まれていたエネルギーが一気に芽吹く一陽来復の年回りだそう。皆様の今年一年のご多幸をお祈り申し上げます。

副理事長 石橋 常行

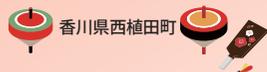


新年 あけましておめでとうございます。

オリンピックイヤーが幕を開けました。夏には、世界各国のアスリートが我々に多くの感動や勇気を与えてくれることと思います。今からワクワク感が止まりません。しかし、オリンピック後の日本経済については悲観的な論調が目立ちます。住宅業界においては昨年、増税、自然災害、異常気象などが多発しました。2020年も昨年同様に明るい未来ではないのかもしれませんが。そういった中、消費行動の変化は我々木の家工務店にとっては追い風であると考えています。「木の家の良さ」や「自然素材の家の良さ」といった、より本物を求める消費行動が力強くなってきているように感じます。そこで問われるのは我々工務店側のスタンスや立ち位置。自社の「旗」を天高く掲げ、顧客に届くように地球の会会員の皆様と共に張り切って参りましょう。本年もよろしくお願い申し上げます。

地域と共に、世界に誇れる住文化の創造

高陽建設株式会社 代表取締役 西尾 直樹 氏



『高松生まれの
大工がつくる手刻みの家』

自立した大工
No.1企業を目指す
<https://www.koyo-w.jp/>



高陽建設 新社屋 (外観)

高松を照らす太陽

「高松の“高”と太陽の“陽”で高陽建設。社名の由来を説明する度に“高松を照らす太陽”とは先代も大きく出たなと思います。そんな時、世界を構成する主要な要素『五大(ごだい)』を想像したんです。高陽建設の文字にはその五大である“水・火・地・風・空”の中の“火=陽”があります。そうだ！社名に五大のイメージを取り入れたら面白いかもしれないと閃いたんです」。

そう話すのは、先代から社員大工を受け継ぎ、香川で真壁・大壁工法の注文住宅を展開する西尾直樹社長。高陽建設の創始者であり父親でもある先代は元大工。苦勞して手間請けから元請けになり、自らが育成した自社大工と共に多くの真壁仕様の入母屋造りの家をつくってきた。

その土台を引き継いだ西尾社長。ある時、建築家からの誘いで手掛けた柱と梁を全て化粧で組み上げ伝統構法でつくった住宅が高陽建設の大きな転機となる。この住宅が雑誌に取り上げられはじめると、だんだん“伝統構法でつくる家”といえば、高陽建設”と名前が挙がるほど会社の認知度が上がり、伝統構法の家の受注が増えていったという。



高陽建設 新社屋 (内観)

五大を取り入れた 新しい注文住宅事業の始まり

伝統構法の住宅が会社の主流になり順風満帆の高陽建設。しかし、ここで大きな壁にぶつかる。土壁で真壁の家の受注が増えたのは良いが1棟当たりの工期が長くなり、思うように利益が上がらない。このままでは大工育成にも影響しかねないと考えた西尾社長は、大工育成の資金を捻出するために五大の“空”を取り入れた新しいブランドづくりに奮闘。

注文住宅事業をオーダーメイド住宅『Sorai (ソライ)』ブランドとしてスタートさせた。真壁から大壁までの間のデザインを大きく3つに分類し、伝統を重視したトラディショナルモダンの“トラディショナル”、中間デザインでナチュラルモダンの“ナチュラル”。

そして、大壁仕様でスタイリッシュモダンの“ベリー”という、3つのラインナップを設けた。

全てがオーダーメイド 『大工がつくる手刻みの家』

大壁の注文住宅を採用することで大幅な工期短縮に成功した高陽建設。



トラディショナルモダン『トラディショナル』(内観)



トラディショナルモダン『トラディショナル』(外観)



スタイリッシュモダン『ベリー』(内観)



スタイリッシュモダン『ベリー』(外観)



ナチュラルモダン『ナチュラル』(内観)



ナチュラルモダン『ナチュラル』(外観)

ただひた向きに、オーダーメイドの住宅を推し進めた。では、なぜここまで“オーダーメイド住宅”にこだわっているのだろうか。その理由を、西尾社長は次のように話す。

「オーダーメイド住宅にこだわるのは、大工が培った経験と技術で手刻みの家をつくり、自立した大工集団をつくりあげるためです。これからの家づくりは、どんなに手間のかかる仕事であってもオーダーメイドの手刻みの家を、自社大工と共に自信を持って仕事をしていきたいと考えています。それにより、“高陽建設の大工さんに頼むと安心出来るよね”という、信頼感を世間に根付かせていく。その信頼感が次の仕事を呼び、大工自身もスキルを上げることで所得向上や大工自身のブランディングに繋がっていきます」と西尾社長。

多品目少量生産型・手刻みのオーダーメイド住宅へのこだわりが、自社大工のブランディング、ひいてはお客様に信頼される大工の棟梁育成に繋がっていくと考えている。

「自社大工が活躍できる仕事を提供出来れば、自ずと我が社も引き上げられ、生き残ることが出来ると思います」。

大工減少を食い止めよう！ スペシャリストを育成し活かす

大工の自立を促すために、大工が

つくる手刻みの家を展開してきた高陽建設。しかし、時代の痛みを受けて大工職人不足に悩まされるようになる。先代からの付き合いだった自社大工も、高齢化が進み年々減少。このため、大工職人の確保を目的に新たな二つの大工事業を展開している。

まず一つ目、ものづくり事業を『壹家 (いちいえ)』として分社独立。

将来的には他の工務店に、経験と技術が必要な木造建物をつくる大工スペシャリストを提供できる体制を目指している。

そして二つ目は、はぐくむ事業『かがわ技塾』。県知事の認可を受けた大工職人育成の職業認定訓練校である。ここでは、大工の熟練の技を次世代に伝えるべく、今の時代でも機械化が難しい手仕事を学ぶ。

「今後、二つの大工事業を循環させて交流の場をつくり“高松生まれの大工”を多く輩出していきたいと思えます」と西尾社長。

他の工務店と連携をとり、全国の大工人口の減少を抑えることに繋げていく狙いがあるという。

蓋を開けたら凄い会社！ 高松生まれの高陽建設

大工職人が活躍できる仕事を生み出すために、多くの人に高陽建設

を知ってもらいたい。しかし、高陽建設では安易に広告予算はかけず、また多くの工務店がアピールポイントにしている自然素材や天然乾燥のこだわりも初期の段階の顧客には取って過ぎて伝えていない。

「ホームページなどで自然素材を強く謳っている会社が、どうしても嘘のように感じてしまうんですね。顧客対応をする社員にも、初期提案を磨くように指導しています。『こんなに夢のある暮らしになりますよ！こんなに楽しい暮らしになります！』と、暮らしのイメージを膨らませていく。

そして、次の段階で蓋を開けたら凄いことをしている会社だったんだと。自然素材を使い、大工が手刻みで家を建てる。手刻み技術を持った高松生まれの大工の凄さをいかにして顧客に伝えるかが、自立した大工No.1企業を目指す私たちの腕の見せ所です」。そう言って明るく笑う西尾社長。

高松を照らす太陽の光の元、“高松生まれの大工”がブランドになる未来もそう遠くない。

『地球の会』第4期分科会キックオフ大会のご案内

地球の会では、第4期分科会の本格始動を前に2020年1月22日(水)に新大阪でキックオフ大会を開催します。

会社の垣根を超えて知恵と学びを共有し、業界における共通課題の解決や、各社の更なる発展に向けて、具体的なアクションを起こす分科会。博多サミットを経て新たに3つの分科会を発足し、キックオフ大会ではパネルディスカッションを通じ、新リーダーより取り組みの発表を行います。皆さま奮ってご参加ください！

① 生産性向上	活動目的	<ul style="list-style-type: none"> 生産性向上(労働時間を減らし、休みを増やし、利益を上げる) <p><基本方針></p> <ul style="list-style-type: none"> 各社の業務フローを分析し、ムリムダムラを無くし、やらないことを見つける。 足し算になりがちな業務改善を、引き算になるよう組織の問題点を共有する。 ボトルネックとなっている各社の問題、組織の課題を共有し、業務改善を生む勉強会とする。 	 市川 正和 ㈱スムーズ 代表取締役
	活動内容	<ul style="list-style-type: none"> 生産性の高い会社のベンチマーク勉強会の開催 発表会社の業務フローの分析・改善、問題点の洗い出し 生産性が上がるツールの制作と共有 	
	対象者	経営者・経営幹部	
② CS 右肩上がり	活動目的	<ul style="list-style-type: none"> 契約から引渡しまでのお客様満足度(CS)を上げ続ける <p><基本方針></p> <ul style="list-style-type: none"> 組織を変えるのではなく、お客様への向き合い方やスタッフ同士の向き合い方を変える、モチベーション高く仕事ができるようになることで、契約から引渡しまでのお客様満足度が右肩上がりとなる工務店を目指す。 	 池田 聖 ㈱安成工務店 執行役員 東エリアマネージャー
	活動内容	<ul style="list-style-type: none"> お客様の満足度が高く、連携のとれたベンチマーク工務店訪問 他工務店の同じ立場のスタッフとの交流、前向きな意見交換 上記の活動を通じて自分の役割を意識し、自社に改善を加え、共有する 	
	対象者	各セクション(営業・設計・工事)実務レベルの部門長クラス	
③ リフォーム事業研究	活動目的	<ul style="list-style-type: none"> 新築工務店の事業エリア拡大(工務店の生き残り) OB客顧客満足度UP～リピート客化 住宅の資産化(メンテナンスフリーという概念の打倒)～街並み再生 	 三渡 眞介 ㈱山弘 代表取締役
	活動内容	<ul style="list-style-type: none"> リフォーム会社5社のベンチマーク勉強会(運営、集客、営業、組織、経理、財務、見通しなど)の開催 講演会『住宅の資産家のために我々がやるべきこと』開催 	
	対象者	代表者(社長)・幹部	

『海外の旅大工職人さん 日本研修』のご紹介

「地球の会」では、文化も大工技術も違う“海外からの旅大工職人さんと日本の職人の交流”を積極的に行っています。互いの国の木造建築技術やノウハウを学び合い、共に発展していくこと、さらに大工の職業意識向上を目指します。

昨年、海外と日本における職人交流を目的とし、『海外の旅大工職人さん日本研修』を企画。地球の会HP内に、情報発信のためドイツ語の募集サイトを設けたところ、日本で放浪の旅をお考えの海外旅大工職人さん6名からご応募をいただきました。栄えある来日お一人目は、ドイツからお越しのジーモンさん。

2019年10月から、長崎の㈱石橋工務店にて研修を受けられています。

二人目は、スイス出身のマイケルさん。来日後は、㈱安成工務店にて研修を受けられるご予定です。

「地球の会」では、今後も海外の旅大工職人さんの受入れを進めていきます。

■旅大工職人PROFILE No.01■

氏名: Simon Pöppeさん
 国籍: ドイツ
 年齢: 22歳
 性別: 男性

来日後、博多サミットオプションプログラム(11/14)から参加。(㈱石橋工務店にて研修中(研修期間3カ月)。



■旅大工職人PROFILE No.02■

氏名: Michael Guntersweilerさん
 国籍: スイス
 年齢: 24歳
 性別: 男性

(㈱安成工務店にて研修予定(研修期間3、4カ月)。研修開始日について、現在調整中。



■海外の旅大工職人 募集サイト

<URL>

<http://www.chikyunokai.com/german-carpenter/>

