

## 『第5期分科会 第2回合同WEB会議 / あすなろ会 第27回会合』開催案内

2022年5月に、「分科会第2回合同会議」、「第27回あすなろ会」を開催いたします。

### ■ 第5期分科会 第2回合同WEB会議

- 1 日 時: 2022年5月26日(木) 13:00~16:00
- 2 会 場: ZOOMルーム
- 3 参加費: 3,000円/1名様

### ■ あすなろ会 第27回会合(ハイブリッド形式)

- 1 日 時: 2022年5月18日(水) 14:00~17:00
- 2 会 場: リアル参加(※スモース本社)またはZOOMルーム
- 3 参加費: 3,000円/1名様

※ 第27回のあすなろ会は、リアル参加またはオンライン参加を選べるハイブリッド形式で開催いたします。詳細については、地球の会事務局よりお送りした開催のご案内メール(2022年4月25日配信)をご覧ください。

## 地球の会『森林見学・体験ツアー 特集』

毎年春と秋に全国の会員工務店が開催する、『森林見学・体験ツアー』は、ふだん森林に触れることの少ない、一般消費者(顧客)を森や製材所にご案内。国産材をつかった家づくりの意義を伝え続けています。コロナ禍で多くの工務店が開催を見送る中、『森林見学・体験ツアー』の開催を続けている工務店があります。今回は、埼玉県の小林建設さまをご紹介します。

### 陽の栖



株式会社小林建設  
小林 伸之輔氏

小林建設では春と秋に「山のバスツアー」を行い、コロナ前までに36回開催してきました。毎回定員の15組に参加いただく人気企画でしたがコロナになってからは春を1回見送ることに...

しかし、お客様のご要望で、バスツアーをマイカーツアーに変更し開催すると、バスツアーの時と同じ組数の参加者が集まっています。バスの時には「子どもがグズると迷惑をかけてしまうので」と参加を見送っていた子育て世代の参加も増え、予想外の収穫になっています。

### 陽の栖 on Instagram



## 地球の会『協力会員 特集』 第十六号

### OMソーラー株式会社

【会社概要】

太陽と、暮らしをつなぐ。



OMソーラー株式会社は、太陽熱を暖房、給湯に利用する「OMソーラー」をはじめ、太陽光発電、ヒートポンプ技術などを組み合わせた全館空調システム「OMX」など、住まいの省エネと温熱環境の向上を実現させる製品の開発と販売を行っています。また、こうした家づくりを設計する上で必要不可欠となるシミュレーションの開発とサービスを提供しています。

<主な製品>

- ・太陽熱で暖房と給湯を行う「OMソーラー」
- ・太陽熱利用し、暖房、冷房、給湯、熱交換換気を1台で行う全館空調「OMX」
- ・1台の専用機器で全館を冷暖房する「パッシブエアコン」
- ・既存のエアコンを熱源とする簡易全館空調「Planbee」

【トピックス】

#### ■ 簡易全館空調システム「Planbee」発売開始

快適・健康の追求を目指す上で全館空調のニーズは高まりを見せており、最近ではハウスメーカー各社も全館空調を扱っています。そこで開発したのが「Planbee」です。Planbeeは空気清浄機能付きのファンを設置し、エアコンを設置した部屋の空気を清浄化させながらエアコンがない部屋に送るシステムです。

○ 詳細については下のQRコードよりパンフレットをダウンロードしてください。



※ 各種オンラインセミナーはこちら →



【会員へのメッセージ】



代表取締役 飯田 祥久 氏

OMソーラー株式会社では1987年の創業よりパッシブデザインの思想や先人たちが培ってきた歴史や文化を受け継ぎ、皆様とともに成長してきました。普遍的で人々の暮らしと最も親和性の高い自然エネルギーである太陽熱を利用し、太陽が持つ大きな可能性を私たちの暮らしと巧みにつなぐこと。そして、全国各地でその地にふさわしい家づくりを担う地域工務店の皆様と共に、人々の豊かな暮らしの実に向けた挑戦を続けてまいります。



# ちきゅうの会通信

地球の会 Vol.66  
NPO法人 環境共棲住宅

2022年4月30日発行  
〒530-0022 大阪府北区浪花町1-23 第10新ビル601  
TEL06-6292-8121 FAX06-6292-8122  
e-mail: info@chikyunokai.com  
http://www.chikyunokai.com  
発行責任者: 安成 信次

## SDGs推進委員会『環境共棲住宅SDGsチャレンジ 第2期』のお知らせ

### SDGsチャレンジ第2期が始動します!

SDGs推進委員会では『環境共棲住宅 SDGsチャレンジ 第2期』を企画。参加社募集WEB説明会を、2022年3月24日に開催いたしました。

説明会当日は、SDGsの基本的なお話から、第1期目からSDGsチャレンジに取り組む参加社の成功・失敗談とSDGsを深化させた先進的取組事例を学びました。

2022年11月開催の関東サミットでの成果報告へ向けてSDGsの視点で各社の経営・事業活動を整理し、具体的な数値目標を設定、活動を推進しています。

SDGs推進委員会では、環境共棲住宅SDGsチャレンジの参加社を募集しております。途中参加も随時受付中です。参加ご希望の方は、地球の会事務局へお問い合わせください(TEL 06-6292-8121)。

### SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs推進委員会  
委員長 石橋 常行 氏

『環境共棲住宅 SDGsチャレンジ 第2期』の取り組みについては、参加社募集WEB説明会の録画映像をご覧ください。

■ 参加募集WEB説明会 → 録画視聴用QRコード



■ パスコード: MOV\*4wWB



## 『イニシャルCO2計算方法習得セミナー』開催開始のご案内

地球の会セミナーとして『イニシャルCO2計算方法習得セミナー』を企画。木造住宅を建築する際に排出されるCO2を、数値化する計算方法を学びます。

2022年3月17日に、事前説明会を開催し、全4回のセミナーを前に、慶應義塾大学の伊香賀 俊治氏に住宅のイニシャルCO2計算方法についてご説明・解説いただきました。

また、2022年4月21日に開催されたセミナー第1回では38社65名の皆さまがご参加くださいました。



慶應義塾大学理工学部 教授  
伊香賀 俊治 氏



## 第12回「日本の木の家づくり」サミット in 関東 開催日が決定しました!

【日 程】 2022年11月15日(火)~16日(水) ※16日はオプションプログラム(予定)

【会 場】 ZOOM(オンライン)開催

※プログラム等詳細が決定次第、改めてご案内いたします。

地域と共に、世界に誇れる住文化の創造



# コロナ禍の好業績。その秘密をお聞きしました

## MEMBER'S PROFILE

インタビュー・文責：地球の会理事・事務局長 佐藤 善秀

**日置建設株式会社**  
代表取締役 日置 尚文氏



兵庫県明石市

『地元明石の家づくりと家守りを使命とする』

顧客と共に、  
快適で健康な暮らしを  
提供し続ける工務店』

<https://k-hioki.com>

### コロナ禍の中、 売り上げ、経常利益 ともに順調

兵庫県明石市の西、目の前には瀬戸内海の播磨灘が広がる海の近くに日置建設はある。

「コロナの影響はいかがでしょうか？」この時期、こういう質問をするには少し勇気がいるがいきなり尋ねてみた。

すると、「いや、マイナスの影響はあまりありません。この2年間で売上げは増えました。経常利益率もコロナ前に比べて増えました」と、コロナ禍による業績ダウンとは真逆の話から始まった。

「この間の変化しているお客様への対応で、苦労している会社が多いのですが、そんな中で好調の要因は何ですか？」と、核心のところからインタビューは始まった。

### ハイブリッド健康住宅 『HKハウス』が主力 商品として定着

日置社長は、若いころから“アトピー性皮膚炎”で、とてもつ

らい目にあってきた。ゼネコンを退社後、4か月間入院し、地獄のような日々を体験したという。その後、日置建設に入社したが、子どもも同じ症状に苦しむという状態が続いた。“今の住宅建材では同じ病気で苦しむ人がどんどん増える”という思いが強くなり、本格的に健康住宅に取り組んだ。材木はもちろん、健康に暮らせる住宅の素材を求めて北海道から九州まで日本中探してまわった。そこから生まれたのが、独自の健康住宅『HKハウス（ハイブリッド健康住宅）』である。

「病気に苦しみ、健康に敏感な体質の私が見つけた、ただの自然素材住宅ではない、本物の健康住宅をお届けしたいという気持ちがこの家を生みました」というHKハウスの性能は、ホームページにも詳細に解説されているので、詳しくはそちらをご覧ください。

「最近のお客様、特にコロナ禍になってからのお客様は、真剣に住宅のことについてよく勉強されています。だから私の個人的体験もよく聞いてくださいます。当社と契約していただく方は、本当に納得して決めていた



HKハウス星が丘の家（外観）



Bin0里山モデルハウス（外観）



WAKU+AKASHI（内観）



HKハウス唐櫃の家（内観）



Bin0大久保モデルハウス（内観）



HKハウス千代が丘の家（内観）

だいているようです。契約される方の中にはアレルギーなどに悩んでいる方もいます。このHKハウスにより今や“日置建設は高性能住宅の工務店”として地域の人たち間で定着してきている。日置建設にはこの『HKハウス』以外に、使用している素材は同じだが価格が300~400万円ほど安い規格型の『Bin0（ビーノ）』という住宅が30~40%を占めており、この二つのタイプで二極化している。また、木造の非住宅の受注も行っている。

### 第三者による 監査体制の徹底

さらに3年前から日置建設では、第三者機関による監査体制を導入し、完成物件のすべての建物で実施している。「当初は社内の工事担当、協力業者の双方も苦労して、中々うまく進みませんでした」という。しかし、このシステムはきっと他社に対する大きな差別化につながると、信じて続けたそうだ。地域の工務店で客観的な形でこのような検査を行っているところはまだまだ少なく、お客様に対しても大きな武器になっているという。

### 営業担当のいない “家づくり学校”の活用

日置建設にはいわゆる“営業担当”という部署、人はいない。お客様への対応は、ほとんど社長が担っている。“住宅の性能”と“第三者機関による監査”が地域のお客様に対する差別化ポイントになっているが“集客”においてもこれまでとは一味違った展開が大きな成果を出している。「とにかく最近来られるお客様はとてもよく家のことを勉強されています。特に、工務店に来られるお客様は住宅メーカーに見に行かれるお客様よりも数段勉強されているようです」このような状況はいろいろな工務店で聞かれるが、このことに注目して、“家づくり学校”という情報誌が発行されている。

この情報誌との連携によって、お客様が紹介されてくるといいます。家づくりのためによく勉強されているお客様向けに、この雑誌社が地域の工務店を紙面とセミナーで紹介しながら、様々な家づくりに役立つ勉強会、見学会などを開催している。これらは、個別に工務店が行っている作戦と同じようなものであるが、“客観的立場”ということが一般のお客様の安心感を得ている。この勉強会に参加した人たちが、紹介された工務店を訪問し、それぞれ

の会社から話を聞いて気に入った工務店と契約するという仕組み。雑誌ではカラーで2ページ紹介されているが、この料金、紹介料は全く不要。工務店は、契約できたら契約金額の一部をこの会社に支払うという、成功報酬のみであり、それ以外の負担はない。営業組織、担当者はいない日置建設にとっては、とても大きな集客ツールになっている。この仕組みによるお客様は契約客の40%を占めるそうだ。

### 次の代に向け、 より特化した家づくり 構想がスタート

日置社長はすでに次の新しい事業展開に向けて構想をスタート始めている。好調な今だからこそ、中心になっている『HKハウス』をさらに進化させた新しい家づくりだ。それはまだ具体的な形になっていないが、“素朴で、質素な佇まいの、豊かな住宅”という考え方はほぼ決まっている。これまでのハイブリッド健康住宅にプラスした新しい顔づくりであり、将来日置建設のフラグシップになる住宅だ。現在他の工務店に修行に出ている息子さんが帰ってくる時に合わせて、新たな事業が具体化されようとしている。



HKハウス高丸Ⅱの家（内観）

