# 地域ビルダー戦略

> 419 <

## 小規模の利点生かし早さで対応

### 大手ではできない小回り強みに

神村工務店（東京）

時間をかけて顧客との信頼関係を築く方法もあるが、顧客からの要望に何でもすぐに応える早さで信頼を得ているのが神村工務店（東京都、神村忠利社長）。大手ではできない小回りを小規模工務店の強みとして、早さと頼まれたことを何でもやる姿勢が評価され、口コミでの仕事の依頼が絶えない。

社員は社長1人のみ。それが大手では対応の出来ない早さの秘訣となっている。ある注文住宅の受注を大手ハウスメーカーと競った際に、要望を聞いてからたたき台の模型を1週間でつくり提案。住む際のイメージが付きやすい模型での提案、それをつくる早さと熱意から信頼を得て注文を勝ち得たことがある。

神村　社長

「お客様が何を望んでいるのか、要求される前に考え、お客様に提案する。望むことは何でもやる」（神村社長）姿勢は、建築の専門学校を卒業後に修行を行った静岡での3年間の丁稚奉公の経験からきている。当時を振り返り「地獄のようだった」（同）と話すが、「仕事のありがたみ、辛さを学んだ」（同）ことが今のお客様重視の姿勢を生んでいる。

同社が現在推し進めているのがJFEスチールのJFEフレームキット。解体現場で桧の柱が白アリに食べられ土台の芯以外何も残っていない現状を見てから鉄骨住宅へ行きついた。最近、建築家と手掛けた建坪8坪、敷地面積13坪の都内の狭小住宅にも採用。劣化等級3を実現しフラット35仕様を取得、杭工事は木造住宅の1・2倍の重量のためコストも抑えることができた。

今後は国産材の利用も多くしていきたいという。しかしどうしてもコスト的、デザイン的な面で提案できない場合などあるが、内装材などで面白い使用法を提案していきたいとしている。

今年の9月まで仕事の予約が入り、1月から立て続けに新築の仕事が入っている。忙しい毎日だが、年末の30日には毎年、今までの施主さん、リフォーム先の人、今後新築を考えている人などを招き餅つきを開いている。

「日ごろの感謝の気持ちと、なかなか言えないようなちょっとした家の悩みをこういう場だと話してもらえる」（同）、時間が経ったお客様とのコミュニケーションも常に絶やさない努力をしている。

西六郷の狭小地住宅

## 当面強気の相場が続く

### 国産材需要増に手応え

＝山崎木材市場の東里司氏＝

山崎木材市場（兵庫県宍粟市）素材部の東里司氏は、「大量の降雪で出材が大幅に低下しており、当社も玉が集めにくい状況が続いている。それに今年の雪は解けにくい」と指摘、原木相場は当面、強気配で推移するのではないかとみている。

「初市は出材量2200立方㍍が、大雪で初市のあと、新規の入荷が大幅に落ち込んだまま。その貯えで何とかなったが、例年の7掛け・出れでも出荷者は懸命に材を増やす計画だった出し切れてくれており、当社もそれに応えていく」と語る。

大雪で入荷が増えない

初市は杉3㍍柱取りや4㍍中目や集成材ラミナ用など新たな大口需要家材を中心にせり上がる場面も見られ長材は1万5000円前後まで上昇した。

「強気市況は当面続く」と語る。

見通し。それにつれて出荷者の素材生産意欲は強まってくる。国産材に対する需要は着実に増えている」との見方だ。

同社素材部は月間6000立方㍍弱の丸太を取り扱う県内最大手だが、地元や県内にとどまらず岡山、奈良、京都、福井と買い手が広がっていることや合板用や集成材ラミナ用など新たな大口需要家材が定着してきたことから、「今なら月3回市で月間1万立方㍍売ることも可能。そのためには集荷の強化が必要で、出荷者支援体制を整備していく必要がある」と語る。

## 工事単価の引上げ急務

### 製品価格上昇も懸念材料

野原産業・野原装栄会

「予期せぬ製品不足も不安」と語る野原社長

野原産業（東京都、野原数生社長）の取引先メーカーや施工専門業者で作る野原装栄会はこのほど、東京都内で新春研修会を開催した。

400人強が参加した。

野原社長は、「昨年末から今年にかけて、首都圏はもとより大阪や名古屋でも仕事が上向いてきたようだ。一方では資源高による製品価格の上昇も懸念材料。ユーザーとの間で職人が板ばさみにならないよう、工事単価の引き上げを強く発信しているマイナス志向の両方が必要」などと語った。

「いかなければ」と訴えた。

あいさつに立った吉野石膏の須藤永一郎社長は、「メーカーはここ数年、苦労して80万戸体制へ移行した。そのため、瞬間的に需要が増えると今のグラスウールのような事態が生じる。石膏ボードも関東圏は大丈夫だが、全国的に見ると品不足が起きる時があるかもしれない」と、メーカーの状況を説明した。

記念講演では元TBSアナウンサーの石川顕氏が、著名なスポーツ選手に接して学んだ真のリーダーシップについて、「リーダーには、チームを勢いづけるプラス志向と、常に最悪の事態に備えられが必要」などと語った。

## 50年の歴史振り返る

### 伊藤忠建材

伊藤忠建材（東京都、柴田敏晶社長）はこのほど開いた新春経営者懇談会で、「みなさまとともに歩んだ半世紀」をテーマに展示をした。これは、同社の創業50周年に合わせ企画されたもので、社史や販売製品群のパネル展示や柴田社長のメッセージを含む映像が放映され、場を盛り上げた。

同社は、国内販売に積極的に打って出ることを目標に、貿易と国内販売を分け伊藤忠商事木材を切り離し設立された。1961年7月1日、同社の前身である東京木材販売サービス（通称＝東木販）が誕生。資本金2250万円、社員12人、売上高900万円。この一企業が、建材商社の代表格に成長するまでの歴史をテーマごとに年表で説明したパネルに、来場者は一様に興味をひかれた様子で熱心に見入っていた。

会場の半周を埋め尽くすように展示されたパネルは未来・過去が交錯するかたちで設置され、同社の過去から、「中古住宅」「リフォーム市場への対応準備」など同社の未来に向けた取り組みまでを紹介した。

パネルを展示した

## タイでチーク大径木を発見

もくもくサンワの井関和郎社長

もくもくサンワ（千葉県稲安市）の井関和郎社長が、研修旅行に行ったタイで直径2㍍級といったチーク大径木2本を発見。このほどその写真を送付してきた。井関社長は2006年から、植林研修を目的として7～8回タイを訪れている。今回は昨年10月25日～11月25日までの1カ月間、御オイスカランプーン研修センターで植林研修を行った。

大径木を発見したのは、チェンマイからチェンライに向かう途中の国道沿いで、目通り6・5㍍、直径約2㍍と、同じく5㍍で1・5㍍の天然木2本。樹齢は300年以上と推定される。井関社長は「日本に輸入されるチークは60㌢もあれば太い方とされており、こんなに太いものがあったとは」と驚いている。

樹齢は300年以上と推定

プロが選んだ—
丸十の集成材
東京・新木場 ☎03(3521)5585
FAX(3521)6730
埼玉店0484(77)1291　府中店0423(63)5585

## 木曽桧看板が好評

### 長野・富士見中学校

長野県富士見町立富士見中学校に木曽桧節板を使った学校看板が掲げられ、好評を得ている。卒業生有志一同が寄贈したもの。長野県木連の細川忠國理事長もその一人で、世話人として尽力した。

富士見中学校は2010年4月、旧富士見高原中学校と旧南中学校を廃校し、新設校として開校した。校名の看板がなかったことから、旧富士見高原中の第2期同窓生である細川理事長ほか有志一同が木曽桧節板で作製、寄贈した。

節板は長さ2㍍×厚45×幅550㍉、木曽桧の専門メーカー、古根林業所（長野県木曽郡、古根卓司社長）で調達。木製看板のウッドレックス（長野県伊那市、宮原英幸社長）がレーザー彫刻、WPC加工して仕上げた。文字がくっきりと浮き上がって見えるほか、耐久性に強く、いつまでも美しい板面を保つのが特徴。

「木曽桧は節がきれいでこうした看板にも向いている。木材利用促進法で需要拡大が見込まれるなか、木造施設にマッチする看板材としての用途も期待できるのではないか」（木曽桧関係者）と話している。

県木連の細川理事長ほか卒業生有志が寄贈