

シリーズ特集 小さな工務店の生き方を考える②

工務店の連携例—全建連の場合

全建連の工務店連携事例

関西圏で連携ネットワーク「京阪神木造住宅協議会」設立

入会説明会に約100人が参加



3月5日に開催された京阪神木造住宅協議会の入会説明会の様子(兵庫県神戸市)。県内外から100人を超える大勢の工務店・設計事務所が参加した。

兵庫県の中心に京阪神圏の地域工務店有志がつくる連携ネットワーク「京阪神木造住宅協議会」がこのほど発足、3月5日に入会希望者向けの説明会が開催された。

「工務店業界の全国組織を」をめざす(社)全国中小建築工業事業団体連合会(全建連)の青木宏之会長(神奈川県大和市・青木工務店(株)会長)の呼びかけに、各地で工務店組織設立が相次ぎ、全建連ではこれまでに24団体が設立されている。

今回発足した京阪神木造住宅協議会もそのひとつ。協議会会長に

は兵庫県明石市の地域工務店、日置建設(株)長の日置尚文社長が就任。事務局には兵庫県の拠点にプレカット事業を営む(株)ナカムラ(兵庫県篠山市、中村栄樹社長)079・5

「ハウスメーカーと対抗し、国にもものが言える組織を」「会員一人ひとりが主体性をもって自由に活用して」

95・1515)が務める。兵庫県内を中心に京阪神地域まで加盟工務店を募集している。

役員はボランティアで運営費を削減。工務店や設計事務所の加盟費用は、協議会年会費

1万8000円と工務店サポートセンターの年会費1万2000円をあわせて年会費3万円と必要最小限に抑える。

協議会に加盟する工務店は、(社)工務店サポートセンターとして当面は、地域工務店の対応が遅れ大手ハウスメーカーとの格差が拡大している長期優良住宅普及促進事業への申請支援に注力する。協議会はずでに工務店サポートセン

00人近くが参加し、会場はほぼ満員。参加者からは「リフォーム業者に新規参入する電気の動きをどう対処すればよいか」「長期優良住宅はいくらぐらいのコスト増で対応できるか」など、厳しい経営から抜け出すヒントを得ようと質問が飛び交った。

事務局を務めるナカムラの中心人物は「さまざまな政策が東京から発信されるなかで、関西まで情報が届くのが遅く、商社やメーカーの歪んだ情報になって真意がつかめないのが現状。この状況を解

消すべきと全建連設立を申し出た。通じて地方の工務も大手メーカーにない正確な情報を経営に生かしたい。場をつくりたい。会員が自由に交流なかで、地方の工務店の意見を国に示してほしい」と話した。

当日は青木会長に駆け付け、全活動の趣旨や工務携の意義を訴えた側に講演内容詳細を申し込みは協議会局(079・5・1515)ま

2月10日号につづくシリーズの第2回。小さな工務店が、主体性を失わず生きていく方法を考えていく。今回は工務店連携にその解を見出すべく、地域単位の工務店連携を急ピッチで進めている全建連の取り組みを紹介する。

3年前。当時の国土交通省の住宅局長に「このままでは地域工務店はなくなる。元請け工務店1万社の組織をつくりたいから支援してくれ」と直訴し、5年間の支援をとりつけた。そうしてできたのがJBNだ。

これからは地域工務店が1社単独で生き残ることは無理。やる気のある工務店が生き残れるしく

らこそ国も支援してくれている。

長期優良住宅を標準仕様に

長期優良住宅は、現在は任意の制度だが、今後は日本の住宅づくりの基準になると考えるべきだ。

大手ハウスメーカーは着々と標準仕様を長期優良住宅仕様に取り替え始めている。だが、大手ハ

いる場合ではなく、やらなければ生き残れない。

長期優良住宅を普及するために、国は先導的モデルに200万円、中小工務店の認定住宅に100万円の補助制度をつくり、今後3年間継続する予定だ。この間に地域工務店は長期優良住宅を普通につくれるようにならなければ流れに取り残される。

棟ごとの検討が必要になる。とくに構造部分で許容応力度計算が必要になる場合など面倒だ。

外部の設計事務所とうまく連携する体制などを早く整え、新築は長期優良住宅を主体につくれる体制をめざしてほしい。

工務店に足りないのは技術力

コンサルタントは「工務店には営業力が足りない」「などというが、私に言わせれば工務店にはむしろ技術力が不足している。耐震改修、省エネ改修、性能表示制度、長期優良住宅。これに対応できるようなれば営業力は自然とついてくる。技術力を高めるためには資格取得が有効だ。

よう無料講習会を開く。また住宅金融支援機構や住宅保証機構と連携して、長期優良住宅、フラット35S、瑕疵担保責任保険といった現在の政策を包括して対応できる仕様書をこの3月中に完成させ、6月以降全国の全建連支部に講師を派遣して講習会を開く。

住宅履歴の整備も、これまで言われてきた工務店の経営を効率化するだけだけでなく、勘の良い施主であれば自分たちの工事記録、地盤調査、鉄筋検査、構造、工事記録、維持管理のデータを読み込み理解できる。これだけのデータを提示できれば絶対にハウスメーカーよりも安心を提供できる。住宅履歴整備がそのまま営業力になるのだ。

連携を深めて特徴伸ばせ

工務店、設計事務所、

そのうえで設計と連携すれば、書類の問題もなく、35や税制優遇やんな優遇制度をもつ由に使える。

地域工務店が活躍することで国産材が活れ、林業・プレカットも潤う。技能者もされていくのだ。

(文責・編



青木宏之 会長に聞く

みが必要だ。そこで組織と同時に工務店サポートセンターも立ち上げた。

2010年は工務店のビジネスモデルが変わる。キーワードは量から質へだ。

工務店はバブル時代に儲けたが、そんな時代はもう来ない。だが工務店は世の中に必要だ。だか

ウスメーカーは今ある商品を売りつくさなければならぬため、本格的に「オール長期優良住宅」で売展開するのは今夏ごろからだとしている。

つまり、これから準備を進める地域工務店とスタートは一緒だということだ。ここで長期優良住宅が好き・嫌いを言うて

たいの工務店は長期優良住宅を建てることはできても、申請が難しい。新築住宅の3割は長期優良住宅仕様になっているが、大半はハウスメーカーが供給している。

ハウスメーカーは商品を絞っているから型式認定ができる。注文住宅が主体の地域工務店では1

務店には営業力が足りない」「などというが、私に言わせれば工務店にはむしろ技術力が不足している。耐震改修、省エネ改修、性能表示制度、長期優良住宅。これに対応できるようなれば営業力は自然とついてくる。技術力を高めるためには資格取得が有効だ。

よう無料講習会を開く。また住宅金融支援機構や住宅保証機構と連携して、長期優良住宅、フラット35S、瑕疵担保責任保険といった現在の政策を包括して対応できる仕様書をこの3月中に完成させ、6月以降全国の全建連支部に講師を派遣して講習会を開く。

住宅履歴の整備も、これまで言われてきた工務店の経営を効率化するだけだけでなく、勘の良い施主であれば自分たちの工事記録、地盤調査、鉄筋検査、構造、工事記録、維持管理のデータを読み込み理解できる。これだけのデータを提示できれば絶対にハウスメーカーよりも安心を提供できる。住宅履歴整備がそのまま営業力になるのだ。

林業、プレカット工これまで別々に活動きた。これからは4連携していかなければ互いに生き残れない。大壁・集成材・ホトウッドの家をつくる得意でない部分で勝っている工務店も少ない。できる限り国産大工が喜ぶような前事をつくった家を。そうやって大手ねできない我々が得特徴を生かして勝負しようがいい。