道中小企業家同友会 道研

工務店の未来像テーマに

異業種連携で活性化を

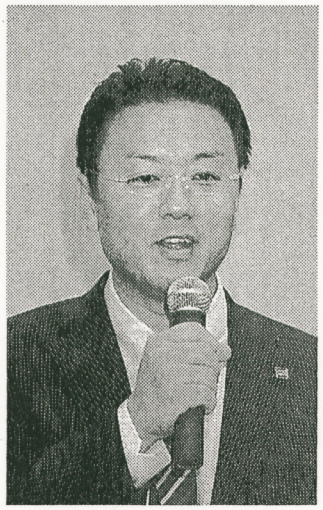
北工房 栃木渡社長

emiNetについて説明する栃木氏

白石ゴム製作所 千葉武雄社長

千葉氏は取り組みの具体例を紹介した

イネスホーム 塚本誠社長



工務店としての取り組みを説明する塚本氏

北海道中小企業家同友会主催の第28回全道経営者〝共育〟研究集会（道研、実行委員長・山本諭札幌支部長）が15、16日の2日間、札幌などで開かれた。初日は、ロイトン札幌で11分科会、小樽や北広島などで現地見学を通じたフィールド型の9分科会を開催。第5分科会（座長・関幸夫日本システム機器社長）では「異業種連携で地域工務店の活性化をめざす―地域と企業を元気にする新たな試み―」をテーマに、企業間連携による工務店の未来像について討論した。

報告者の栃木渡北工房社長（札幌支部）は、北海道中小企業家同友会のHoPE（産学官連携研究会）に所属する建築関連企業らで構成する、emiNet（housing service mission Network、エミネット）について説明した。昨年2月に発足した製造業やサービス業などとの異業種連携組織。異業種間のネットワークを活用した地域工務店のビジネスモデルを探っている。

栃木氏は、既存住宅の流通活性化や都市型志向の国の住宅施策を紹介し、「エミネットとして何ができるのか。幸い同友会にはいろんな業種がいる。みんなで知恵を出し合いたい」と述べた。また、これまでの取り組みとして工務店と設計事務所や審査機関、ものづくり業、Web関連など広告業との連携を挙げた。

続いて、白石ゴム製作所の千葉武雄社長（札幌支部）が取り組み実例を報告。住宅基礎の外装材として、ひび割れや傷の付きにくいゴムチップを検討していることや、無落雪住宅の雪庇（せっぴ）除去装置、住宅建築耐震補強材として繊維を活用する開発に共同で取り組んでいるとした。

その上で「全国的に売れるものを考えても大企業にまねされて負けてしまう」とし、「特に積雪寒冷地におけるものを考え、それぞれの企業の強みを生かしていくと、一つのビジネスになっていくのではないか」との可能性を示唆した。

イネスホームの塚本誠社長（札幌支部）は、工務店としての取り組みを報告した。ユーザーの安心を得るため会社のブランド化に取り組み、まず社名を変更。訪問型から来場型営業に転換し、社屋をショールーム型に変えた。そして、直営の大工8人を抱えていることなど自社の強みについて社員全員で話し合い、経営理念を確立し、「ちょっとプラスの家づくり」というキーワードにたどり着いた経緯を説明した。

「外部のネットワークを活用すること。自社だけでなく、連携して地域のわれわれが地域のお客さまに適切なサービスをして選ばれる会社になり続けなければならない。1社ではできる範囲が限られている。いろんな人の力を集めることで、ともに成長できると痛切に感じている」とまとめた。

この後、「これからの工務店はどう生きるべきか」をテーマにグループ討論に移った。