成長を続けるアーキテクトビルダーの 経営者5人が語る 詳細はこちら

~課題や壁を乗り越えて、今のスタイルに至るまで~

変わらない情熱と信念とは?

若手工務店経営塾」



家づくりに対して妥協せず、強いこだわりを持ちながらも安定した経営を続ける――新建ハウジングが注目する5人のアーキテクトビルダー。 11月からスタートする『若手工務店経営塾』の講師でもあり、住宅業界の最前線で活躍する彼らは何を思いどんな若手時代を過ごしたのか。 高い意匠性と住まい手の人生を豊かにする家づくりを続けながら、同時に経営判断を下す"工務店経営者"として活躍する5人に、起業当初 や事業継承したばかりの頃を振り返っていただきました。

工務店経営を成り立たせる上で進むべき道に迷い、「もっと妥協せず、自分が理想とする家づくりがしたい」と悩んでしまう…そんな経営者の 方は必見です。QRコードからはそれぞれのインタビュー動画もご覧いただけます。



COMODO 建築工房 代表取締役 飯田 亮氏

●社員数:社員2名 パート2名

▶年間新築件数:5 ~ 6 棟

●年間売上:1.5億円

●平均単価:3000万円



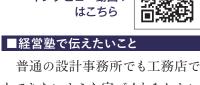


■若手時代を振り返って

COMODO建築工房は、私が工務店勤務を経て、設計事務所と工務店を融 合した新しいつくり手のかたちを目指して28歳のときに設立しました。最初は 「仕事が取れない」「自分のやりたい仕事でない」「自分が未熟であるがゆえのお 施主さんや職人とのトラブル」など、若くして独立した経営者が通る失敗は一 通りやってきました。そこから15年間、これまで壁に当たっては、それを乗り越 える。それを乗り越えては、また次の壁に当たる。幾つもの壁を何度となく乗り 越え続けて現在に至っています。

自分が信じて貫いてきたのは、設計から施工までを一人で統括してつくる、 ということです。1棟の家ができるまで、職人さん、お施主さんと直接対話し、 自分一人ですべてを背負うことは、設計事務所や工務店では想像できないプ レッシャーがあります。それでも建築は、自分が生涯やっていきたい生業と決 めていたので、どんな壁でもどうにかして乗り越えるしかないという気持ち、そ れが全ての原動力になり、目の前の壁を何度となく乗り越えてきました。ある 意味で特殊な立場で建築に携わってこられたことは、いま振り返ると非常に貴 重な経験で、掛けがえのない財産になっています。

インタビュー動画 ▶



もできないような家づくりをしたい と、ひとりで始めた取り組みは、いま スタッフを抱えて一つのスタイルと して実を結んでいます。今回15年の 経験をできる限り体系的にまとめ、 凝縮してお伝えしたい。それが結果 的に自分にとっても培ってきたもの を整理整頓できるいい機会にした い。この実践は、受講生の皆さんが すぐに真似てもらえるものではない かもしれない。ですが一つの事例を 通して、何かを感じてもらえたら嬉し い。ぜひ楽しみにしていただきたい です。



Livearth(リヴァース) 代表取締役社長 大橋利紀氏

●社員数:正社員6名 パート6名(社員換算8名)/新築+リノベ事業

●年間新築件数:10棟(新築+リノベ=年間16棟まで)/2021年完工予定

●年間売上:5億円/2021年完工予定

●平均単価:新築:4100万円 リノベ:3400万円/2021年受注分

大橋利紀さん インタビュー動画 ▶ はこちら



■若手時代を振り返って

20代で実家の工務店に戻った頃は、あらゆる建築スタイルに興味を持って いて「何でもやりたい」という気持ちでした。自社のスタイルにこだわりすぎず、 お客様の好みに合わせた家づくりを心がけていましたが、次第に「自分が手が けている建築は、日本の風土に合っているのか」と疑問を感じるようになりまし た。とはいえ、どのような方向性を目指すかは定まっておらず、悩みながら働い ていました。

転機となったのが2014年にスイスとドイツを訪れたとき、エコ住宅との出会 いがありました。そこから日本の風土にあったエコ住宅の模索を決意し、帰国 後は学びと実践を睡眠時間を削りながら繰り返しました。自分の理想と当時の 事業内容には差異があり葛藤はありましたが、まずは実績を積み重ねて信用を 得ることを大切にし、2016年には日本一のエコ住宅に選ばれました。さらに、 新しい方向性を目指す上では、先代である父との衝突もありました。互いに芯 となる考え方がある中で、どう折り合いを付けていくかは難しく、自分の提案を つっぱねられ、不条理だと感じることもありました。それでも話し合いを重ね、 一歩一歩進んできたことが、今につながっていると思います。







今回は、私の経営思想を中心にお 話ししたいと考えています。経営思 想は、経営理論のように必ずしも企 業での再現性が高いものではありま せんが、経営者の生き方の核となる 部分であり、聞き手の心に訴えかけ、 行動を起こす力があると考えていま す。私自身も、多くの方から経営思想 を教わり、自らの原動力としてきまし た。経営思想には感覚的な側面もあ り、伝え方が難しいかもしれません が、設計の手法や社内でのルール作 りなど、具体的な例を挙げながら、皆 さんに私なりの経営哲学を伝えるこ とができればと考えています。



もるくす建築社 代表取締役 佐藤欣裕氏

●社員数:内勤6名 大工10名

●年間新築件数:設計施工7~10棟 設計2棟

●年間売上:3.5~4億円

●住宅単価:2500万~1億2000万円

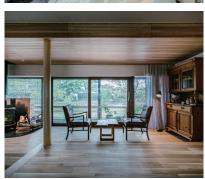
佐藤欣裕さん インタビュー動画 ▶ はこちら

■経営塾で伝えたいこと

「仕事が出来る」ということは「自分の頭 で考える」ことだと思っています。日々の気 付き、経験、感覚、こういったものを大切 にして学びの中に自身の考えを固めてい く。そして時に柔軟に、既成事実を疑い、 迷いながら建築に反映していくことが大切 だと思います。

僭越ながらゲストに環境工学がご専門 で東京都市大学名誉教授である宿谷昌 則先生をお招きさせて頂きました。尊敬す る宿谷先生は研究者として超一流ですが、 教育者としても非常に素晴らしく、門下生 の方々のお話からも強烈に伝わります。講 演では環境工学のみならず、先生の伝え る姿勢にもご注目して頂ければ幸いです。





■若手時代を振り返って

私は26、27歳の時に秋田で建築会社の代表に就任しました。当時の課題は 「秋田の気候は非常に厳しく、その中でどうやって建築を成立させるか」という ことでした。これは、建築におけるデザインや耐久性などすべてにおいてです。 スタートはそこからです。

今まで課題とされていた気候への対応を逆に長所と捉え、暗中模索ながら 建築の骨格として設計していきました。幸いなことにクライアントの理解を得 られ、仕事量での苦労はさほど経験していません。しかし課題は自身の理想や 需要への対応という意味で会社の体制が整っていないということでした。理想 とする建築へ一歩ずつ前進するため、職人さんや協力業者さん含めチーム全 体への理解を深めることに時間を割いていたように思います。

建築は「人がつくるもの」です。コストのほとんどは人件費であり、それは手 造りでも工業生産品であっても同じことです。だから人と人の関係性を大切に していますし、経済性だけでは語れない部分があると思います。現在、内勤が 6名、大工が10名います。全員社員です。受注は年間8~10棟程度で展開し、 売上は3億5000万円前後になります。



あすなろ建築工房 代表取締役 関尾英隆氏

●社員数:14名

●年間新築件数:10棟 ●年間売上:4億円

●平均単価:3200万円



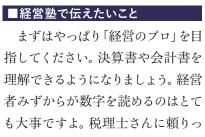
■若手時代を振り返って

起業して3年くらいは経営面で本当に苦労しましたね。今振り返ってみると その原因は「良いものさえ作れば勝手にお客さんがついてくれて、勝手に家が 売れる」という思い込みでした。 でもそれは間違いだったのです。 僕はもともと 設計上がりだったのでなおさらこだわりがあったのですが、それは強みには なっても必須ではありません。大工さん出身の方なども同じようなお悩みがあ るかと思います。採算をとり会社を軌道に乗せるには、むしろ「経営者」として の感覚をちゃんと持つことのほうが大事だと思います。

とにかく昔の僕は時間とお金の使い方が下手でしたから、そこを意識するこ とで会社もうまく回るようになった気がしますね。交際費や広告費といった一見 重要度の低そうな費用、同業者との意見交換の場や業界の親睦会に参加する などの時間が、のちのち知識や経験、コネクションとして生きてくるはずです。

また、経営者は孤独になりがちなものなので、積極的に同世代の仲間を作る ようにするのもおすすめです。情報が得られる、困ったときに相談できる、さら には仕事につながるケースだってありますから。そのためにお金や時間を使う ように心がけると良いでしょうね。

関尾英隆さん インタビュー動画 ▶



きりだと、「赤字になりそうだから経 費削減して」「黒字が出そうだから経 費を使おう」みたいに、行きあたり ばったりで従来型の会計になってし まいます。そうではなく、これからは 「未来型」の会計であるべき。そうす ると経営判断もつけやすくなります

し、より有効に限られたお金を使え



建築工房 零

代表取締役社長 小野幸助氏

●社員数:グループ全体で社員数51名(社員大工・パート含む)

●年間新築件数:50棟(今期計画)

●年間売上:14億円

●平均単価:最終請負2800万円

小野幸助さん インタビュー動画 ▶ はこちら

るようになると思います。



■若手時代を振り返って

私は大学でエネルギー工学を学び、大手機械メーカーのエンジニアとして就職。そ の後、建築をやりたいと自分の夢を追いかけ、地元工務店に飛び込み2社で働きなが

暮らしを豊かにするものづくりやデザインの産業の中で、住宅建築は誰もが憧れる仕 事。実際にやってみると、工務店の経営は他業界と比べても非常に苦労が多いうえに、 儲からない。だからこそ、自己実現ややりがいを求める人でないと務まらない(やってら んない笑)ということがわかってきました。同時に、同世代の経営者と交流する中で、こ

る」と謳いながら、本業自体で社会を歪めてしまっていることが往々にある。



ら学び、28歳で会社をつくりました。

の仕事ほど自己実現ややりがいを持てる仕事はないかな、とも感じるようになりました。 私が大切にしていることは「大きな怒り」。「あいつは頭にくる」といった小さな怒りで はなく、「この社会はこのままじゃダメだ」といった大きなものを対象にした怒り。それを 何とかしたいという想いがエネルギーを生む。大手企業は「利益の数%を社会貢献す

我々工務店は本業自体で社会貢献できる。それが社長の志だと思うし、そこに共感 する社員、仲間の職人、お客さまが集まるという好循環が生まれていくのが工務店経営 の理想だと思います。

■経営塾で伝えたいこと

弊社では毎年1回、全社員を集め て夢を語る「未来会議」を実施して います。

①今感じている社会、自分、顧客の不 安や不満は何か。②それらが全て解決 したらどんな状態になるか。③その先の 理想の状態は何か。④理想の状態にな るために工務店として何ができるか。と 段階を踏んで意見を出してもらう。

皆さんも、自分の地域に置きかえて、 社会や地域の課題は何か。理想の状 態は何か。工務店は何ができるのかと 考える。どこかワクワクする感覚に、内 に秘めた志を確かめてほしい。そんな ワークショップも実践してみたい。

