

注目!!

わが社の家づくり

No.131

地域の信頼を勝ち取り “住宅だけではない” ことが強み

長野県北部の須坂の地で木造住宅を供給してきたイブキ商会。北信流を受け継ぎ、人や地域とのつながりを大切に事業を展開してきた。その一方で新たなチャレンジ意欲も旺盛で、望月社長は「常に上を向いている」と語る。

——イブキ商会の立ち上げからこれまでの概略を教えてください。

望月 会社を立ち上げてから23年と、間もなく四半世紀を迎えようとしています。

設立当初は工場の営繕事業からスタート、住宅事業もいきなり新築を大々的に展開したわけではなく、地域の人とのつながりのなかで、規模の小さな増改築から積み上げ、広げてきました。

社名をイブキ建築でもイブキ建設でもなく、“イブキ商会”としたのは、建築だけではなく幅広く色々なことをやっていきたいという思いがあったからです。

実際、立ち上げてすぐに大きな仕事を受注できるわけがありません。リフォームを主体に、力のある会社の下請けなどを積み上げ、信用を築いてきました。

そうしたスタンスは今も変わっていません。既存のお客様を回り、それこそ畳の表替えや襖の張替えなど小さな仕事でも嫌がらず受ける——それが新築の受注につなが

るのです。

さらに言えば、住宅だけではないことが、イブキ商会の特徴であり、強みだともいえます。

——今、リフォームなどのストックビジネスへの取り組みが大きな課題になっています。イブキ商会は、もともとそうした素地を持ち、これまで事業を展開してきたのですね。

望月 この地域には昔から“北信流”という言葉があります。地域とのつながり、人とのつながりを大事にする信州北部の文化です。

注文住宅事業は年間12～13棟程度を供給していますが、そのほとんどが紹介によるものです。ですから、イブキ商会にとって人とのつながりは生命線なのです。

何よりも大事なものは人とのつながり、地域でのつながりです。

これは私たちと下職の方々との関係にも当てはまります。イブキ商会は“下職叩き”はしません。ですから、厳しいなかでも「イブキ商会の仕事なら」と引き受けて



手塚 克也
建築部部長

望月 健一
代表取締役

駒村 秀樹
営業部部長

有限会社 イブキ商会

〒382-0041 長野県須坂市米持町397-3
TEL 026-248-1331
FAX 026-248-1332
<http://www.ibuki-shokai.co.jp>

いただけます。

今の時代を乗り切るにはチーム力が大事です。真に協力しあえる業者が多く集まれば大きな力となります。

——住宅は、ハード面でさまざまな取り組みを続けてきました。

望月 基本的に、木造軸組工法で注文住宅を手がけていますが、これまで高気密・高断熱住宅、高機能住宅などに積極的に取り組み、そのノウハウを積んできました。

高気密・高断熱住宅は「WBI工法」という工法で、熱感知式形状記憶合金を使い、家の中の空気層を自動開閉コントロールできるのが大きな特長です。

これからは、20～30歳代の顧客を掴まなければ先はないと考えています。そのため「20歳でも住宅を建てることができるのだ」と思っていただけの商品の一つつくりたい。その開発に、これまでの取



人とのつながりを大切にし、注文住宅のほとんどが紹介による。

り組みを生かしていきたいと思っています。

手塚 それは、けっして低コスト住宅を目的にしているわけではありません。しかし、コスト低減の努力を抜きには競争に入っていけないのも事実です。我々のような小さな会社は、大手企業に比べて経費は少ないが、仕入れ値は高い、そうしたコスト構造を持ちます。こうしたなかで、どこまで原価計算を突き詰めていけるか。その努力を行い、自らを向上させていくために、一次取得者向けの住宅開発を行おうと判断しました。

これからは地域の工務店といえども、技術、営業力、原価計算という3つが揃っていなければ生き残ることは難しいのではないのでしょうか。

——注文住宅以外ではデザイナーズハウスの事業も展開されているそうですね。

望月 あるデベロッパーが展開する建築条件付分譲住宅の事業で「THE EAVES (イーブス)」というブランドです。主に30歳代の一次取得者を対象に、デベロッパー

が土地込みで住まいを提案し、イブキ商会在建を担当しています。

単なる下請けということではなく、プランの提案から内装のコーディネートまでをイブキ商会が行っています。

駒村 EAVESは「庇のある家」がテーマです。ベーシックな部分の仕様は決まっております、ほぼパッケージ化されています。

ベーシックな仕様ですと35坪で1600万円です。そのほか太陽光発電やハイブリッドなど、さまざまな企画を打ち出し、常に新しいものを開発しています。こうした商品開発についても、デベロッパーサイドからコンセプトを投げかけられ、イブキ商会在建が具体的な落とし込みを行っています。

お客様がいくら借り入れられるかが決まれば、おのずと建物の大きさなどはある程度決まってくるので、短時間でプランをまとめ、建て方までに内外装すべてのトータルコーディネートを行います。

現在、16棟目に取り掛かっているところですよ。

——あらためて、望月社長は工務

店にとって何が一番重要だとお考えですか。

望月 私は、仕事で一番大事なことは約束を守ることだと考えています。約束の期日に間に合わないようなら、寝ないでも間に合わせることで。

そして、どうしたらお客さんが喜ぶかを考えることです。基本的なことですが、それらをルーズにしては仕事にはならないと思っています。下職の方々まで含めて、お客様に喜んでいただくために、どのような体制で、どのように取り組むのが重要なのです。

私は、常に上を向いていたいと思います。それはいたずらに供給戸数を増やそうということではありません。営業力、技術力などイブキ商会在建の力を高めたいのです。

そのために、これまで培ってきた「WB工法」などのノウハウが生きてくるし、EAVES事業の経験が役立つと思います。

そして何よりも、この地域で培ってきた信用力が私たちの強い武器になることは間違いのないと思います。