

◆委員会合同会議報告

4月15日(火) 15:30～17:30 場所 オンライン 参加者 13名

4月15日、JBNにおいて各委員会の代表が一堂に会する「委員会合同会議」が開催されました。今年度の分科会内容と事業計画の共有を目的に、活発な報告と意見交換が行われ、JBNの中核を担う委員会活動のスタートとして実りある会合となりました。

まず、各委員会から9月に予定されているJBN全国交流会分科会の概要説明がありました。国産材委員会からは、木材需給の不透明さを背景に、国産材活用の意義や世界的な木材市場動向について、木村委員による講演が予定されている旨が報告されました。情報調査委員会は、防災性の高い木造住宅について、安井氏を講師に迎えて法制度の基本を学ぶ講義を予定しています。

経営対策委員会では、こだわりある家づくりや人材育成に力を入れている3社の取り組みを紹介する事例発表を予定。木造建築委員会は、非住宅木造建築に焦点を当て、実務に資する知見の共有を目指します。大工育成委員会は、採用難への対策をテーマに、求人活動や学校連携の仕組みに注目した

企画を検討中です。

また、環境委員会は、高断熱化に成功している工務店の事例を通じ、性能向上と受注拡大の両立を目指します。既存改修委員会では、北海道の実践的なリノベーション事例を軸に、長期優良リフォームの具体手法を深堀します。さらに、次世代の会では、AIによる業務効率化をテーマにした講演が計画されています。

本会議では、交流会の分科会時間割の調整や、今後の情報共有のあり方についても議論がなされました。あわせて、各委員会から今年度の事業計画も報告され、研修や視察、アンケートの実施など、地域工務店に役立つ企画が多数予定されていることが共有されました。

委員会活動はJBNの知的資産を形成し、会員各社の実務に直結する重要な基盤です。今後の活動を通じて、多様な課題に対する解決策が各地で芽吹くことが期待されます。

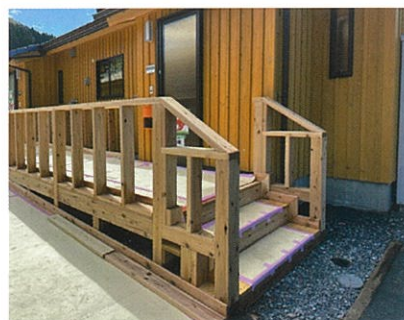
◆全木協活動報告

岩手県大船渡市での木造応急仮設住宅の建設報告

岩手県大船渡市で2月末に発生した林野火災において、一般社団法人全国木造建設事業協会（JBNおよび全建総連の2団体で構成）は、大船渡市に木造応急仮設住宅の建設を行い、今月中の引き渡しを予定しています。

建設戸数は2団地・40戸で、施工は岩手県中小建築業協会（JBN連携団体）の会員工務店が中心となって完成から引き渡しまでを担当していただいています。災害発生時に、迅速な行動によって被災者支援に力を発揮できるのが、地元根付いて活動している地域工務店の存在です。

なお次号にて、大船渡の木造応急仮設住宅の完成について報告する予定です。



工務店紹介

Introduction of construction companies

山口県下関市にある、1986年設立の下関ハウジング。2021年より安成工務店グループの一員となり、元々強みとしていた分譲住宅や宅地開発の担い手としてグループ内で存在感を発揮しています。2023年には「モデルハウス10棟同時見学会」を企画し話題となったほか、今年2月には地元工務店5社とともに期間限定の住宅展示場「五郷の杜」をオープンするなど、地域にインパクトを与える取り組みを推進しています。

家づくりにおいては、セルロースファイバーの断熱材「デコス」を標準で採用。性能は確保しながらも、手の届きやすい価格帯を実現し、安成工務店グループの他企業との差別化を図っています。また近年の平屋人気を受けて、平屋

2021年より安成工務店グループに参入 宅地開発・分譲住宅に強み

株式会社 下関ハウジング 田中 博之 社長



に特化したプランも展開。前述の「五郷の杜」でも平屋のモデルハウスを開設し、大きな反響を呼んでいます。

今年の目標は、売上高10億円・着工棟数30棟。安成工務店グループ参入時の売上高が1億5,000万円、昨年の着工棟数が15棟だったことから、その驚異的な成長スピードがうかがえます。

同社では注文住宅と分譲住宅を約半数ずつの比率で手掛けていますが、現在はおよそ50区画の宅地と10棟のモデルハウス（分譲住宅）を保有。宅地や分譲在庫を潤沢に持つことで、増え続ける需要に迅速に対応しています。

グループ参入と同時に社長に就任した田中さんは、安成工務店で長年財務を担当。「銀行対応は得意」と笑いま

すが、田中さんの知識と経験も、同社の成長を支える大きな要因の一つです。

従業員数も、この4年で6名から18名へと3倍に増加。「人数が増えた分、部署間の行き違いが起こることもある。そういう時は間に入って、チームワークを良くしていくのが自分の仕事」と話す田中さん。社長自らが社内のコミュニケーション活性化に一役買い、人とのつながりや協調性を大事にする職場環境が、好調な業績を支えるもう一つの大きな要因と言えそうです。

▶同社の施工例。意匠にこだわりつつ、家事動線や収納にも配慮するなど、主婦の目線を取り入れた仕様が好評を得ている。



関連事業者紹介

Introduction of related businesses

NJS日本住宅新聞社は、1975年に全国の工務店15社の出資により設立されました。当初は住宅建築工法の技術開発に関する研究機関として活動していましたが、その後「日本住宅新聞」を発刊。現在は月3回の発行で、最新技術や法改正、補助金制度、各省庁の政策動向といった情報の発信を強みとし、工務店経営者、メーカー、流通業者など幅広い読者層に支持されています。

「業界底上げに貢献することを目指している」と編集部の池田さんが言うように、同紙最大の特長は中小工務店に寄り添う実務的な情報を収集・提供していること。今年4月に実施された法改正に当たっては、関連情報を積極的に取り上げてきました。法制度や補助金

に関する情報は、いち工務店が独自に詳細を把握することが難しいという実情を踏まえ、「複雑な内容を因数分解して、現場に分かりやすく伝えるのが私たちの役割」と池田さんは話します。

また、連載1,300回以上を数える「私の工務店経営」では、工務店経営者へのインタビューを通して経営ノウハウや理念など生の声を紹介。さらに、JBNをはじめ工務店団体とも接点を持ち、業界の先進的な動向を広く発信する紙面作りに努めています。

住宅着工数の減少、若い職人の確保と育成、事業承継など、課題が山積する住宅業界。その中でも池田さんは、2030年の省エネルギー基準への対応を重要な転換点と捉えています。

「2030年にはZEH水準が最低ラインになります。これに対応する技術をいち早く獲得し、同時にいかに他社と差別化した家づくりができるかが今後の工務店経営の鍵になるのでは」と池田さん。多くの工務店を取材してきた経験から、変化への素早い対応と独自性の確立が重要であると指摘します。

より良い経営判断の一助となる情報発信を通して、日本住宅新聞は今後も工務店業界の持続的な発展を支え続けます。

▶日本住宅新聞の紙面。中小企業の生命線とも言える、実務に即した最新情報を分かりやすく伝える。

