

最少人数で生き残る / nano 工務店の経営術

この連載は、正社員3人程度(大工などの職人は除く)の最少人数で安定した受注を得ている工務店を取材し、経営手法や人気の秘密を探る。そこには細小化する市場のなかで最適化を図るためのヒントが隠されているはずだ。

取材先 大工 力

vol.33

技術力を磨き続けてオンリーワンに

佐藤工務店 [埼玉県上尾市]

今回は高性能住宅で堅実な支持を得ている埼玉県上尾市の佐藤工務店を紹介する。構造計算や温熱計算を自前でを行い、社員大工が断熱気密や防水、通気などを丁寧に施工する。技術力の高い同社の歩みと現在の取り組みを見ていく。

佐藤工務店代表の佐藤喜夫さんは1959年生まれの2代目。大学卒業後、地元ゼネコンに入社。現場監督として主にRC造の現場を担当した。6年間勤めた後に実家の工務店に戻った。当時、同社はゼネコンの下請けのRC造と自社で受注した木造住宅の双方を手掛けている。佐藤さんが戻ってから間もなくバブルが弾け、ゼネコンの仕事は減り、木造住宅が仕事の中心になった。

構造計算を取り入れる

そんなときに阪神淡路大震災が起きた。報道を見ながら建築に携わる人間として何が出来るかと自問自答した。佐藤さんは耐震改修に力を入れた。木構造を学び、構造計算ソフトを導入した。そのころ同社の木造住宅は、基礎は佐藤さんのゼネコン経験に基づきRC造に準じた仕様でつくられていたが、軸組については棟梁の勘と経験で梁の断面などが決められていた。佐藤さんは耐震性能が数字で表現できることに驚きを覚えた。そして大地震に耐える木造住宅には構造計算が不可欠だと考え

た。ちょうど代替わりの時期であったことから、同社の家づくりは性能重視の方向に変わっていった。2000年に佐藤さんは自宅を建て替える。暖かい家になりたいと考え、情報収集を行った。その過程でソーラーサーキット工法を知り、現場を見学した。佐藤さんは面材で躯体を覆い、その外側で断熱気密や通気、雨仕舞いを完結させる外張り断熱に合理性を感じた。すぐに同社の住宅に外張り断熱を取り入れた。同社の住宅は着実に進化していったが、一方で見込み客にその価値を伝えるのに苦労していた。競合する他社の工事費に無理に金額を合わせたことで利益が残らない現場もあった。いい家とは何か、その価値をどのように伝えるか。佐藤さんは思い悩んだ。

長期優良住宅に取り組む

そんなときに始まったのが長期優良住宅の制度だ。長期間良好な状態で住むための備えとして各種の性能とともに耐久性と維持管理が求められた。この考え方は佐藤さんにしっくりきた。す

ぐに長期優良住宅に取り組み、建て主にその価値を伝え、補助金の後押しもあって建て主にもその提案は受け入れられた。長期優良化リフォームの制度ができるとこれも積極的に利用した。改修は既存建物の状態がましまなためすべてが特殊解になる。社員大工を抱える強みが発揮された。東日本大震災には災害対応の必要性を強く感じ、太陽光発電を搭載したZEHに取り組んだ。災害に強く、30年間メンテナンスが不要で快適に過ごせる住まい、独自の家づくりのかたちができきた。これらの過程で技術的な蓄積を重ねた。構造計算や温熱計算を自前でやり、基本性能を数値で押さえる。耐震等級3、断熱性能はG2以上が基本だ。加えて防水と通気、結露防止、シロアリ対策の技術力を吟味し、納まりを標準化。これらを社員大工が確実に施工する。佐藤さんはこれらの内容をブログでこまめに発信した。専門性の高い記事はニッチ層に強く響く検索キーワードを含む。自然とリテラシーの高い見込み客が集まって

きた。彼らは「このエリアで〇〇に取り組んでいるのは佐藤工務店だけだ」と口を揃えて評価した。国産材による大型パネル 同社は時代ごとのテーマに実直に取り組んできた結果、地域のなかで抜きん出た技術力をもつ工務店になってきた。現在は受注も安定し、年間5棟の新築住宅と1棟の性能向上リノベーションを手掛ける。だが佐藤さんは歩みを止めない。準耐火30分や45分

有限会社 佐藤工務店

- 創業者：有限会社 佐藤工務店
- 代表者：代表取締役 佐藤喜夫
- 設立年月：昭和53年6月1日
- 住所：埼玉県上尾市東1-2-13
- 今年度の売上(目標)：1.8億円
- 社員の業務分担：総務経理1人、設計2人、工事4人(大工を含む)
- 社内で所有している資格：一級建築士、2級建築士、宅建士、一般建築施工管理技士、福祉住環境コーディネーター2級、BIS新築施工技術者、CASSEE戸建て評価員、バシッハウスジャパン省エネ建築診断士、日本エネルギーパス協会認定計算士、耐震診断改修施工指導者
- 使用している建築系ソフト：ARCHITREND ZERO、ホームズ君、STRDESIGN
- 所属団体：埼玉県建築士会、JBN-全国工務店協会、新住協、さいたま家づくりネットワーク、さいたま新築改修推進、バシッ技術研究会、日本エネルギーパス協会

佐藤喜夫さん。家業の象徴である有限会社にこだわる



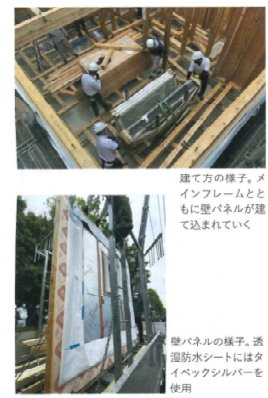
1. ネオマフォームの外張り断熱による30分準耐火仕様の飯盛り外壁 (N部)
2. 乾式工法によるスライレンガを使った外壁を併用 (N部)
3. 開放的なLDK。許容耐力計算に裏打ちされた空間 (N部)
4. 小屋梁の様子。外張り断熱ならではの構造をあらわにした空間 (N部)

の木板外壁仕様や国産材による大型パネルの採用など、今も家づくりを進化させている。特に大型パネルは手応えがあった。基本的な断熱気密、防水が工場で完結する。この部分は社員の施工ルールを熟知した社員大工により品質が保たれていた。だが、大型パネルなら外部の大工でも同等の品質が保てる。この利点を生かし、大型パネルをベースにした規格住宅も検討中だ。自由設計の住宅だと延べ床面積30坪で坪85万円程度、外構を入れると

佐藤工務店のここに注目 大型パネル

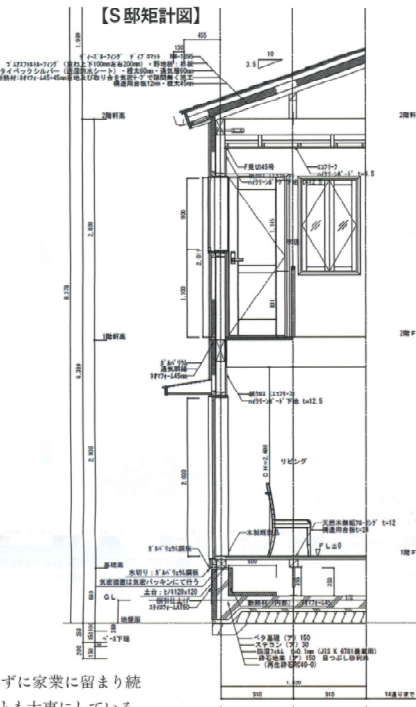
設計を早期にまとめる意味
大型パネルは工場での部材を集約するため、通常より1カ月半ほど設計を前倒しして進めることになる。現場では軽微な変更が功かないが、着工時に設計の進捗まで決定していることで現場はスムーズに進む。断熱気密、防水などの施工品質は高い。また工期短化により年間1棟多く手付けられる感がある。今後、大型パネルを標準にする予定だが、パネルのジョイントの納まりや屋根パネルの構成など改良を重ねて、より高性能化と省力化を図っていく予定だ。

国産材を大型パネルに適用
木造大型パネルは金物工法が前提となる。ドリフトピンを確実に施工するために柱は寸法誤差を±1mmに抑える必要があり、高質な集成材が用いられる。ここでは新しい試みとして木材加工業者が提供するスギの4面覆育割材の柱を使用した。4面覆育割材は寸法精度が高く、表面割れ、内部割れにも少ない。モルタルを掛ける際に背割りを削ることで±1mmの精度を満たす。柱材の使用予定は94本だったが交換材が出たときに98本をプレカット工場に納入。集成材柱と遜色ない精度だったので交換材は出なかった。同社では柱材にはヒノキを用いていたが、木材の価格が同程度であった。



建て方の様子。メインフレームとともに壁パネルが建て込まれていく

壁パネルの様子。透湿防水シートにはタイベックスシルバを使用



1-2階の壁パネルの取り合い。気密テープが貼られると完全に一体となる



屋根パネルを室内側から見る。透湿層まで一体化するために断熱材は垂木間に落とすし込んでいく

2800万円程度になる。これを2300万円程度に抑える提案だ。所得が少ない若い世帯に高性能住宅を広げたいという思いがある。同社の常に技術的な進化を求める姿は小さな工務店が地域に根ざして長く活動するための大事なポイントだ。どんな技術もいずれば一般化する。進化を止めると多くの工務店のなかで埋没してしまう。小規模工務店にとっては致命的だ。その一方で佐藤さんは企業化せずに家業に留まり続けることも大事にしている。何かあったら45分で駆けつける。このことを40年近く前からOB客に約束している。そして下職も地元の職人で固め、廃業をも除いて継続して付き合う。技術的な研鑽とそれを施工に落とし込む現場の体制づくり、それらの地道な発信、そしてOB客や職人との密接な関係。同社の活動は小さな工務店が生き残るためのエッセンスが詰まっている。

30年の実績

瓦屋根の換気は「リンピア」を!

性能試験データ、カットサンプルをご請求下さい。

換気口面積の大きい製品が、換気量が多いと思いませんか? 換気量は内部構造に左右されます。リンピアは風力を利用して小部屋の湿気を、効率よく

TD HOME TDホーム加盟店募集

13タイプの商品ラインナップ

2人~5人体制で年間4棟~16棟の

入会セミナー開催 オンライン(ZOOM)

資料請求、セミナー

「新建ハウジング」2021年1月10日発行新春特集号20・21面の詳細事例もぜひご覧ください

こんな課題を持つ経営者必見! 組織を変える一枚岩戦略会議 チームコーチングで組織を一枚岩に!

- ✓ 組織を一枚岩にしたい
- ✓ 経営理念やビジョンが浸透していない
- ✓ 次世代のリーダーが育っていない
- ✓ 社員の主体性を感じない
- ✓ 事業承継に不安がある
- ✓ 属人的な仕事になっている

導入工務店事例 >>> 小林創建
創業90周年、2,000棟以上、「心強い空間」のための「夏休み家づくり」。併州の住まいづくりを牽引して存在。

一枚岩会議の導入で前年比146%に受注アップ! 組織改革と品質改善を実現しました

チームコーチングを導入して具体的な効果として現れたのは、営業活動と品質改善です。営業活動では、まずKPIを設定しました。さらに事業部制を廃止して、拠点を集約し、能力の高い中間管理職には権限移譲する、といった組織改革を実施

まずは無料トライアル
参加人数: 最低 3~6名
時間: 約 3~4時間
対象者: 経営陣および幹部候補
※交通費別途 (WEB会議も可能)

特典!