

『第4期分科会 第1回WEB会合』活動報告

2020年1月のキックオフ大会以降、新型コロナウイルスの影響で延期をしておりました分科会合同会議を、2020年9月4日にWEB（ZOOM）にて開催いたしました。

当日は83名もの方にご参加いただき、2021年6月開催の東海サミットでの成果発表に向けて、各分科会ごとに現在の活動状況について経過報告をしていただきました。



地球の会『設計セミナー2020 in Osaka』開講報告

第16期の設計セミナーは、ZOOM講義と実作品見学を組み合わせた全6回の特別カリキュラム。2020年10月7日に『素材を生かした家』をテーマに開講いたしました。

今期の設計セミナーは、会員の皆さまから多数お声を頂戴しておりました木の家設計・施工フォーラム建築家幹事の竹原義二氏に講師をご担当いただきます。

第1・3・5回は、ZOOM講義。第2・4・6回は、実作品見学です。第2回は、新山口。第4回は、東京・埼玉。第6回は、滋賀にて実作品見学を予定しています。



『第6回 若手設計者の施工技術スキルアップWEB研修会』開催報告

2020年9月28日に『第6回 若手設計者の施工技術スキルアップ研修会』をWEB(ZOOM)にて開催いたしました。

当日は、木の家設計・施工フォーラム建築家幹事の泉幸甫氏に共同住宅『藤荘』をテーマに、中規模木造建築の『キモ』について、泉先生自らご説明いただきました。



地球の会『協力会員 特集』第十号

株式会社山西

[会社概要]

私どもは、地域に根差した家づくりの担い手である多くの工務店・住宅会社様への「総合住宅資材供給企業」です。愛知・岐阜・三重・滋賀を中心に、木材を中心とする住宅資材（建材・住設機器・外装材等）の販売及び、木造建築物の各種工法による生産事業をご提供しております。

●販売事業

木材(国産材、外材、銘木、集成材)、建材(内装建材、サッシ)、住宅設備機器(システムキッチン・バス、トイレ、洗面、照明)、エナジー機器(太陽光発電システム、エコキュート、その他環境配慮型商品)。

●生産事業

プレカット事業部(在来工法、金物工法、軸組パネル工法)、ホームコンポネント事業部(2×4工法)、外装事業部(サイディングプレカット、外装工事)。

●支援事業

建築設計支援(設計・申請サポート、保証・保険サポート)、制震工法、受注支援(住宅販売支援システム)、建方支援。

[トピックス]

非住宅建築物の木造・木質化を推進!

世界的なSDGsの取り組みや、ESG投資へのシフトが着実に進む中で、今後一層の市場拡大が予想されます。

当社では、木造住宅の生産事業経験を活かして、非住宅建築物の木造・木質化の対応力強化に、積極的に取り組んでおります。是非お気軽にお問い合わせ下さい。

<株式会社山西 HP>

⇒ <http://www.yamanishi.co.jp/>

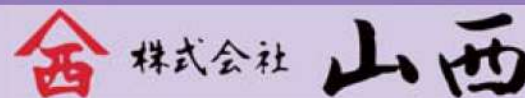
[会員へのメッセージ]



代表取締役 西垣 洋一 氏

当社は「木を愛し、森とともに育ちたい。快適な住まいづくりのパートナー」として経営理念を掲げ、再生可能な資源である木の価値を活かし、安心・安全な住空間、人にやさしい住環境づくりに努めております。

また、販売・生産・設計・施工・物流・サポート各部門を機動的に連携させ、皆様からご愛用していただける『山西 ワンストップサービスサポートシステム』を推進しています。



地球の会 Vol.60
NPO法人 環境共棲住宅

2020年10月20日発行
〒530-0022 大阪府北区浪花町1-23 第10新興ビル601
TEL.06-6292-8121 FAX.06-6292-8122
e-mail:info@chikyunokai.com
http://www.chikyunokai.com
発行責任者: 安成 信次

地球の会『リモート見学会大会』のご案内

地球の会では、2020年6月から新事業である『リモート見学会大会』を開催。この大会は、コロナ禍にあつて各社の「接客・営業力」「リモート運営スキル」を短期間で向上させることを目的として開催しています。お蔭様で、今月で節目となる第10回目を迎えることが出来ました。ここで改めて、『リモート見学会大会』について皆さまにご紹介させていただきます。



ご視聴いただいた皆さまから、試合を重ねるごとに各社のリモート運営レベルが上がっているというお声をいただいている『リモート見学会大会』。毎回、出場各社のロールプレイングから顧客を惹きつける様々な気づきを与えていただいています。

「接客時に、誰に・どういったものを・どう五感に働きかけてトーク展開しているのか？」

「カメラやマイクなどのストレスを与えない環境設定をつくり出すために必要な機材は？」

「次のアクションへスムーズに繋げる方法とは？」

「深掘りした顧客のニーズや課題を、自然に聞き出すためには？」

自社での運営に置き換えて、是非皆さまお揃いでご覧ください。
“我が社でリモート見学会をしたら、顧客にこのように伝えたい！”
その答えとなるヒントが、過去11回の録画映像に詰まっています。

■『リモート見学会大会』過去対戦カード

- 第1試合「(株)安成工務店さま 対 (株)新和建設さま」
- 第2試合「(株)コアー建築工房さま 対 永森建設(株)さま」
- 第3試合「新産住拓(株)さま 対 (株)アネシスさま」
- 第4試合「(株)建築工房零さま 対 相羽建設(株)さま」
- 第5試合「(株)小野建築設計さま 対 (株)由良工務店/KOTOSさま」
- 第6試合「(株)ミヤワキ建設さま 対 内保製材(株)さま」
- 第7試合「大野建設(株)さま 対 (株)ナレッジライフさま」
- 第8試合「(株)安成工務店福岡支店 対 (株)アトリエデフさま」
- 第9試合「(株)梶谷建設さま 対 (株)イトコーさま」
- 第10試合「(株)エコ建築考房さま 対 (株)山弘さま」
- 第11試合「伊佐ホームズ(株) 対 武部建設(株)」

こちらの過去11試合の録画映像をご視聴になられたい方は、地球の会事務局までご連絡ください。

なお、リモート見学会大会につきましては、大会出場社を随時募集しております。短期間で自社のリモート運営ノウハウ等を高めるチャンスですので、是非皆さま奮ってご応募ください。
※ 本大会は勝敗を決めることなく、短期間で自社のリモート運営スキルを上げていただくことを目的で開催しています。



地域と共に、世界に誇れる住文化の創造





中堅ゼネコンとの資本提携に、新たな方向を見出した「コア建築工房」のこれから —取材レポート—

MEMBER'S PROFILE

株式会社 コア建築工房
代表取締役 吉瀬融 氏



大阪府堺市

『環境に良く、人にも良い
“しおらしき家”をつくり続ける。』

『地域のために、地域に根ざした
山と、大阪の町を結ぶ工務店』

<https://www.woodlife-core.co.jp/>



『深井モデルハウス』 (内観)

インタビュー・文責：地球の会理事・事務局長 佐藤 善秀

コロナ渦に翻弄された2020年。まだ終息の兆しは見えない。世界中が、その間の中でこのトンネルから抜け出そうと様々な工夫・努力をしている。本来の活動を我慢しながら、しかし、この中でも生きていける方向を模索している。残念ながら市場から撤退していかざるを得ない企業も増えている。そんな中、この夏、我々「地球の会」に電撃的なニュースが走った。副理事長を務めてもらっているコア建築工房が大阪の中堅ゼネコンと資本提携、いわゆるM&Aというニュースだ。「えっ?」「どうして?」と、青天の霹靂とでもいうような衝撃の音が、全国あちこちの会員さんから事務局に寄せられた。そこでその真実を、その背景、目的、今後を確認するために、当事者であるコア建築工房の吉瀬社長に直接インタビューをした。そこには、我々「地球の会」メンバーにとって、その将来に大きな示唆となる方向が見えた。以下、吉瀬社長へのインタビュー概要である。

2~3年前から 考えていたこと

「突然このような時期に、こういう発表がされたから皆さん驚かれたようですが、別にコロナの時期だから、これからどうしたらいいのか、どうしようかと思っただけではないのですよ。3年ほど前からコア建築工房の将来について、ずっと模索していました」と言う。コア建築工房は、1989年(平成元年)吉瀬社長が創業者として設立してから、今年で32年。「自分で言うのは自慢めいていやらしいのですが、コア建築工房は、この32年間一度も赤字を出したことはありません。ましてや、この3年間は、最高の売上、利益を続けています」。そんな時に、M&Aというニュース。平たく言えば、中堅ゼネコンによる吸収・買収である。しかし、実はこのM&Aはコア建築工房から前向きに発信し、この2~3年間何かとの交渉があった。その結果、吉瀬社長の言葉を借りると、「まさに縁があったというほかない、とても良い相手に恵まれた」という。



株式会社コア建築工房 本社 (外観)



『城山台モデルハウス』 (外観)



『城山台モデルハウス』 (内観)



『地域にとけこむ落ち着いた家』 (外観)



『地域にとけこむ落ち着いた家』 (内観)

「私は今66才。あと10年もこのまま社長を続けるというわけにはいきません。早急に後継者を決めなければということで、まず社内でこの社員をと、白羽の矢を立てた時もあります。外部からも、まだ経験の浅い娘を後継者として育成したら、という声も何人かアドバイスをいただきました」という。一方でM&Aという方向も検討し、何社かと交渉したが、会社のこれまで蓄積してきたものを本当に将来活かしてもらえるか、社員にとって良い方向が考えられるかという視点で見ると、どうしても不安が残りました」という会社に恵まれなかった。

今のまま継承、 事業拡大する。社員、 大工に夢のある将来を

しかし、今回決定した会社からは「今のままでいい。会社名もそのまま、今のコア建築工房の事業の形をどんどん大きくしていくって欲しい。将来の形についても、全て吉瀬社長の想いをそのまま継承していきます」と言ってもらった。ほぼ100%こちらの考え方、方向で合意できた。「私の個人的な利益、収入ではな

く、社員を守り、彼らの将来に夢のある形を提供したい。大工を中心としてこれまで築き上げた技術をさらに色々な面で、大きく拡大したいというのが一番の目的でした」という。今回のM&A実行にあたっては、社員、大工みんなに恩恵のある形にしたいと事前に会社の株式を全員に与えた。一番業績の良い時期だったこともあり、みんな何も不安はなかった。むしろ、社員、大工・職人にとっては、思ってもいなかった恩恵を得ることができ、みんなに喜んでもらうことができた。資本提携後の身分も全員今のままで保障された。吉瀬社長も最低あと2年代表取締役社長として、その後も会長などのポストも約束された。将来のビジョンとしては、今まで積み上げてきたコア建築工房の地域でのブランド、実績を拡大し、さらに事業内容も、活動エリアも拡大するという方向が、資本提携した会社の大きな資金、体制によって実現可能である。大阪北部を拠点にする提携先のゼネコンの力によって、今まで大阪南部が中心だったコア建築工房の活動エリアは大阪北部から阪神間へ、さらに将来、東京にも本店を持つゼネコンの基盤によって、関東にも進出ということも可能になった。

又、今回のM&Aによって、ゼネコン自身も懸案となっていた「木造分野」そして「B to C」という新しい、大きな事業方向を一気に進めることが可能、ということにもつながった。

事業の継続・拡大の形、 一つの参考に

吉瀬社長は最後に、「今はとても変化の激しい時代です。今までの路線の上で、事業を継続、拡大していくことは、これからとても難しくなると思います。当社でも木造大型物件獲得の方向も色々検討し、これまで何軒か話がありましたが、いざとなると資金力、体制面、技術力などで話が消えていきました。とてもそう簡単ではないことがわかりました。ところが、今回このような形になった途端、これまでなかったような大型物件が受注できました。同じような事業変化に対応しようと苦労している地域工務店も多いと思います。いかに社員、職人、技術を守りながら事業を守り、拡大していくか、その方向を考える一つの形として、こういう形もあるということをご参考にしていただければと思います」と、我々「地球の会」メンバーへのメッセージをいただきました。