

# 「ヒノキ」を使ったフル装備のローコスト住宅 年間50棟以上を受注

東京創建株式会社

代表取締役／一級建築士

菅野

文彦 さん



インタビューー デヴィ・スカルノ



## 骨太枠の健康住宅。徹底的なコスト削減で低価格を実現

デヴィ 高品質でローコストな住宅を消費者側に立った発想で供給されているらっしゃるようですが、開業からこれまでの経緯をお聞かせください。

菅野 私は大手住宅メーカーで営業を経験した後、平成6年に独立しました。大手勤務の頃は、会社から与えられた商品をただ販売するだけで、お客様の立場に立つてものごとを考えるという発想などまったくありませんでした。開業後におきまして特に自慢できる商品はなく、地域密着のみをウリにしていました。価格も決して安い方ではなかったと思います。その結果、経営が厳しくなり、それまでのやり方がお客様に受け入れられていないことを改めて痛感しました。

デヴィ そこにお気づきになられたのですね。

菅野 はい。そこで、住宅会社の経営革新セミナーに参加して勉強を始めま

した。すると同じ工務店でも高級な住宅をお客様の手が届く価格で提供しているところがあることを知り、それまでの自分の考えを反省し、一所懸命、お客様に安く提供できるようにコストダウンしてきました。ただ安いだけではなく、お客様が本当に望むものを調査し、追求する中から生まれた構想が、大事な構造材のすべてに国産のヒノキを使用する現在のヒノキの家一ジャストハウスひのき」になります。

デヴィ お客様からは大変好評のようですね。

菅野 はい。おかげさまで都心の狭小地にも木造3階建てのフル装備住宅が坪単価30万円台で建てられることから、見学会を開催すると100組以上のお客様が見えられ、年間50〜60棟の注文建築を受注しています。

デヴィ ヒノキはお風呂やお寿司屋さんのカウンターなどに使われる高級な木材ですよね。それを柱や土台にふんだんに使われる。すごく贅沢なことですね。

## 訪問営業ゼロの新スタイル

デヴィ 手作りとはいえず、このパンフレットはとてわかりやすく、すごく良いと思います。「コストを節約するために手作りです」とお客様にひとこと言われた方がいいですね。現在はどういったお客様が多いのですか。

菅野 一番多いお話は、子育てを終えた夫婦2人で住む家を建てたいという方々です。ご年配のお客様はすでにヒノキの家の良さをご存じです。施工エリアは江戸川区内が中心で、隣の市川市での実績、知名度も上がってきています。都心部の狭小地に暮らす方々がほとんどですから、3階建て住宅が中心になります。お客様のご希望をかなえる自由設計で、打ち合せの際にはご自分の敷地どの程度の間取りが可能かをコンピュータによる完成予想図でわかりやすくお伝えしています。オプションが発生しないフル装備のローコスト住宅ですから、今後は若い世代の方にも広くアピールしていきたいと思っています。

デヴィ どのような宣伝、営業方法を取られているのですか。

菅野 売れ込み訪問や電話などの営業は一切していません。自分も大手メーカーで営業をしていた経験から、お客様は説明を求めている方もいらつしやり、こと細かな説明をしますと、売れ込みと感じ取ります。そこで私の思いを、冊の小冊子にまとめ、配布することにしました。お客様の好きな時に



デヴィ これからも素敵な住宅づくりを期待します。本日はありがとうございました。

出身地	東京都
業種	建設業
取扱商品	フル装備 ひのきの家ジャストハウス
セールスポイント	坪30万円台からオール特注ひのきを建てられる

菅野 家を支える最も大切な柱には、丈夫なヒノキを使いたいと思います。寺院など日本の古い建築物はほとんどヒノキで造られており、丈夫さが立証されています。杉が30年から40年で伐採されるのに対し、ヒノキは50年から60年経たないと伐採できません。ゆっくりと育った木ほど伐採後の持ちが良いのです。しかも、近年は外国産の輸入材が多い中、当社は厳選された和歌山産のヒノキにこだわり、一般の柱よりも太い4寸角の無垢乾燥材を構造材のすべてに使用しているため、耐久性に優れているのです。

デヴィ 木の優しさが伝わる丈夫で高級なヒノキの家。これだけの家がこの値段で建つというところは素晴らしいですね。なぜ安く提供できるのか。コストダウンの秘密を教えてください。

菅野 確かにヒノキは高いのですが、当社は徹底的にムダなコストを省いています。商品の大量仕入れや工法・工程のシステム化、工場生産などにより流通コストを大幅にカットしています。さらに社員も少数精鋭、パンフレット類も余計なお金をかけずカラーコピーによる手作りなど、経費を最小限に抑えて、その分を少しでもお客様に還元していこうという考えです。大手は総合展示場への出店や豪華なパンフレット、多数の社員、TVコマーションを打ってと経費をかけていますが、これらはすべて商品価格に含まれてしまします。お客様の負担になるムダな経費を当社は一切かけていません。ですから安くご提供できるのです。

ご覧いただき、興味を持たれた方には、見学会で実際に見ていただくのが一番良い方法だと思っています。

デヴィ 小冊子を拝見させていただきました。素直にいいなと思いました。読み終わった後は皆さん、問い合わせしたくなるのではないかと思います。ところで全国を回り、講演活動もなさっているとか。今後の展望も合わせてお聞かせください。

菅野 住宅セミナーに参加して、そこで学んだ経営ノウハウを取り入れ、さらに独自の商品を開発して順調に業績を伸ばしていることから、恩返しのためにも全国の工務店の皆さんにお話をさせていたいです。当社は平成16年、地元の良い工務店とともに新市場流通会を結成し、設計・監督・大工・協力業者による抜群のチームワークと各自の責任ある仕事により、お客様に満足していただける住宅づくりを実践しております。

今後もお客様からの感謝の手紙を宝物として、より高級な住宅をお客様の手が届く価格で提供することを追求し、さらにお客様との直接対話により、かゆいところに手が届く会社にしていきたいと思っています。ショールームやインターネットの積極的活用も検討中です。