＼最少人数で生き残る／

nano（ナノ）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。そこには縮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・文　大菅 力

Vol.48

「リフォーム＋まちづくり」の新しい業態を目指す

ユー・ハウス工業［新潟県新潟市］

新潟市のユー・ハウス工業はリフォーム主体の工務店。４年前に事業継承し、最近はリノベーションによる中古活用にも力を入れている。取締役の五十嵐直樹さんに現在の活動に至る経緯を聞いた。

五十嵐直樹さん（左）。営業から設計、施工管理までトータルでこなす。背後はテラオノアキヤ

ユー・ハウス工業
○所在地：新潟県新潟市西区寺尾東３丁目3-32
○設立（法人化）年：1999年（平成11年）
○2022年度の売り上げ（目標）：１億円
○社員数と役割分担：役員２名：経営・営業・設計・施工管理、従業員２名：営業・設計補助・CADオペレーター（そのほかパート２名）
○使用CAD／シミュレーションソフト：ベクターワークス
○加盟団体：全国古民家再生協会　新潟第一支部所属
○公式サイト：https://www.you-house.jp/

建築家のコンセプト論に嵌る

五十嵐さんは1983年生まれ。高校３年生のときに住宅関連のテレビ番組を見ていた母親が「建築士の資格があれば一生食べていける」とつぶやいた。その言葉が耳に残り、建築士の資格を取るための３年制の専門学校に進んだ。

学んでみると建築は五十嵐さんの性格に合っていた。特に建築雑誌に掲載された建築家のコンセプト論に惹かれた。藤村龍二や谷尻誠といった当時の若手建築家に強い影響を受けた。もともと五十嵐さんは問題解決の筋道を考えるのが好きだった。建築の方法論はその志向性に嵌った。

五十嵐さんは専門学校卒業後、社員２名の小さな工務店に就職。社長は不動産業界出身でローコスト寄りの価格帯のデザイン住宅を手掛け、業績は好調だった。仕事に携わってみると、住宅産業の家づくりは建築雑誌の世界とは大きく違っていた。建築家の家づくりは敷地の与条件や建て主の固有性を細かく読み込んで1つのコンセプトに収斂させる。それに対して住宅産業の家づくりは効率優先で建て主を一定の型に嵌め込んでクロージングする。五十嵐さんは「新築ぎらい」になっていった。

一方、現場からは学ぶことが多く、各工事の手順や納まり、職人との付き合い方など家づくりの手法を吸収していった。入社５年を過ぎたころには少しずつ設計を担当する物件も出てきた。

新築一辺倒の住宅提案に疑問

そのころ長期優良住宅の制度が始まるなど、住宅分野では性能志向が強くなってきた。五十嵐さんが働く工務店もその風潮に追従したが、クロージングに時間を要するようになり、棟数が減少。会社の経営も悪化し、五十嵐さんと社長の意見の違いも明確になってきた。

入社から７年後、五十嵐さんは工務店を退社。設計事務所として独立する。確認申請図の作成などの業務の傍ら、友人や知人から新築住宅の仕事を紹介され、設計施工を手掛けた。

一方で五十嵐さんの「新築ぎらい」は悪化していった。きっかけは坂口恭平の著作。坂口氏は建築学科出身のアーティスト。当時、日本の画一的な住宅のあり方に疑問を呈し、「0円ハウス」などの提案をしていた。

同年代の若い友人が35年の住宅ローンを前提に自分に家づくりを頼んでくる。それを当たり前に仕事としてこなしてよいのか。自分らしい住まいを得るためにもっと身軽でよい方法があるのではないか。そんな自問自答を続けた。

老舗のリフォーム業を引き継ぐ

設計事務所を開設してから５年後、五十嵐さんはユー・ハウス工業の前社長から「自分の後継者になってくれないか」と相談を受けた。前社長とは仕事上の付き合いがあった程度で親しい間柄ではなかったため、五十嵐さんは返事に困った。どう返答するか考えているうちに妙案を思いついた。実は前社長の娘婿の山本涼さんは五十嵐さんの友人。当時、山本さんは建築とまったく縁がない職に就いていたが、仕事に行き詰まり転職を考えていた。

そこで五十嵐さんは山本さんに跡を継いでもらって自分はそのサポートに回るというかたちを提案。それが前社長に受け入れられ、五十嵐さんは設計事務所を廃業して今のかたちとなった。

設計事務所を畳んだ理由はもう１つある。最後の年に手掛けた２棟の住宅で数百万円の赤字を出したのだ。納得のいく建物にしようと採算性を度外視した提案をしたのが原因だ。赤字は両親に借金して補填した。五十嵐さんの「新築ぎらい」は重症化していた。

リフォームの仕事は心地よい

ユー・ハウス工業の事業を引き継いでみると、地域密着型の堅実な会社だった。前社長の顔は広く、OB客との関係も良好。建て主の多くはリピーターだった。そしてリフォームの仕事は五十嵐さんにとって新築より心地よかった。必要としている人に必要としているものを提供する。リフォームは必然性の塊のような仕事だった。

五十嵐さんと山本さんは前社長とともに引き継ぎを兼ねてOB客を回った。OB客は高齢化していた。ひと昔前であれば子どもが結婚して同居、親の家を子どもが引き継ぐといった大きなリフォームや建て替えに発展する暮らし方の変化があった。ところが昨今は子どもは大都市に行ったきり、親世帯との同居も敬遠される。大きな工事が激減し、事業を継承時は修繕に近い30万円以下の仕事が中心となっていた。

小さなリフォームを堅持しながら建て主の若返りを図り、大型のリフォームや建て替えも獲得する。それが同社の課題となった。課題解決に向けて、同社ではインターネットの発信に取り組んだ。五十嵐さんが力を入れているのは音声による発信。平日は毎日ポッドキャストで仕事にまつわる話をアップしている。

中古活用に力を入れていく

事業の面では、中古物件の活用に取り組みはじめた。その一環として五十嵐さんは個人で地元の築50年の空き家を借り上げた。車が入ってこれない立地のため150万円という破格の値段で売られていた。五十嵐さんは月1.5万円を家賃として支払い、100回支払ったところで所有権が移転する契約を結んだ。

五十嵐さんはさまざまな活用方法を検討。最終的に小さな子どもの遊び場として開放した。車が入ってこれないのは子どもが遊ぶ場所としてはむしろ好都合だ。

五十嵐さんはこの建物にDIYを絡めたリノベーションを実施。空間を整えて「テラオノアキヤ」と名付けた。昨年には「こども緑日」という子ども主体のお祭り的なイベントを実施。大盛況となった。今後は子ども向けのイベントを実施するほか、レンタルスペースとして展開していく予定だ。すでに問い合わせもある。

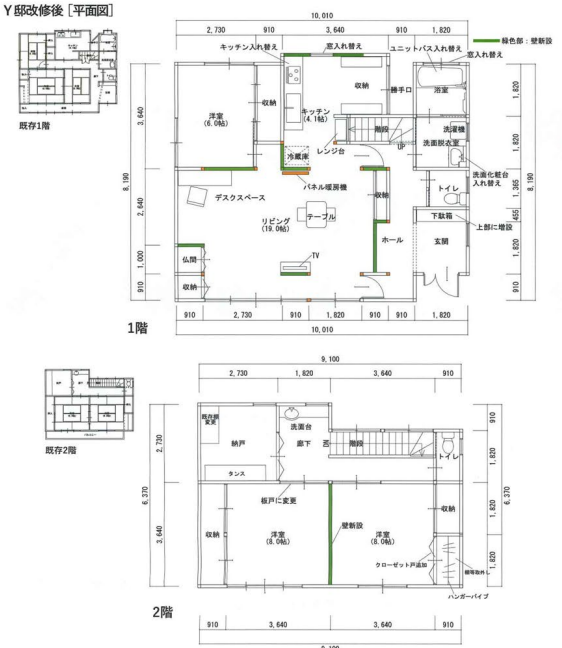
このテラオノアキヤは大きな収益を得ることは考えていない。地域貢献により人脈を広げ、信頼を獲得することで本業につながればよいと考えている。この事例とは別にユー・ハウス工業のほうでも空き家などの中古物件に関わっていく予定だ。よい物件があれば再販を手掛ける計画だ。そのために全国古民家再生協会に加盟。空き家アドバイザーの資格も取った。

地域密着型の修繕的なリフォームに対応しながらリノベーションによる空き家活用を進め、エリアリノベーションに拡げていく。「新築ぎらい」に向き合った結果、リフォーム業とまちづくり業が合体した新しい工務店像が築かれようとしている。同社の今後の取り組みに注目したい。

1.「テラオノアキヤ」内観。天井を撤去して床を張替え。2階を増設。子どもたちが駆け巡れるようにした　2.2階の手摺を取り付けている様子。2階を設けたことで、上下の動線が生まれて子どもたちがより楽しめる空間に　3.イベントの様子。五十嵐さんの子どもが通う保育園中心に告知。大盛況となった　4.既存外観。道幅が狭く、石段があり、車が入れない　5.既存内観。座敷と茶の間が続く和風の設え　6.解体後の様子。物件の借り上げ後に知り合った大家業を営む近隣住民が解体を手助け　7.床の張り替え作業中。リノベーションはDIYを交えて実施。五十嵐さんも作業者として参加

nano 工務店の経営術

Y邸改修後［平面図］



1.破工期近のリノベーション物件「Y邸」。2つの和室をつなげてワンルームのLDとし、自然素材中心に仕上げている　2.掃き出し窓を背中にしてLDKを見る。質感のある壁の仕上げは「漆喰ものがたり」。漆喰に断熱ビーズや珪藻土などを添加した左官材　3.床にはスギの無垢フローリングを施工。自然系塗料のクリアを塗って仕上げた　4.壁に塗られた「漆喰ものがたり」のテクスチュア。自然なムラが魅力　5.天井のディテール。マホガニー合板を目透しで張って自然系のクリア塗装で仕上げている

6.「Y邸」の既存の外観。建て主が新たに購入してリノベーション後に移住する計画。建物は築22年と比較的新しいため仕上げのやりかえをリノベーションの中心とした　7.既存の内観。座敷と茶の間がつながった和風の設え　8.既存の2間の和室を1つにまとめてLDKとして再構成した