

# 地域に密着した、ウソのない仕事 でお客様の夢と一緒に実現する

家族の幸せの原点はママさん。  
ショールームを主婦のコミュニティ拠点に

有限会社田中建築工業  
／株式会社棟梁  
代表取締役社長

**田中雅之 氏**

## 施主に感謝される 本物の家づくりを目指す

——有限会社田中建築工業と株式会社棟梁の成り立ちについて教えてください。

1973（昭和48）年に大工の父親が立ち上げた個人事業を、私が1993（平成5）年に工務店という会社組織（（有）田中建築工業）にしました。その後、お客様の土地探しのための宅建業を行う『棟梁』を立ち上げ、お客様の生活スタイルを提案するという全体の方針のもとに、健康素材やデザイン性にこだわるオンリーワンの住宅を建てる『（有）田中建築工業』と、一般的なローコスト住宅と不動産業を手がける『棟梁』の2社で住み分けています。

私は、家づくりで本当に必要とされることは、「地域に密着した、ウソのない仕事」をすることだと思います。そして地域に密着した会社とは、お客様の夢と一緒に実現できる担当者がある、つ

まり棟梁がいる会社です。うちの大工は「俺たちは地域のために間違いのない家を一生懸命つくり、そして地域の人の笑って過ごす笑顔がみたい」といつも言っています。大手ハウスメーカーに比べ地域密着の会社はお客様の評判がなければ生き残ることができません。知名度や社会的信用度は低いかもしれませんが、お客様のことを第一に考え、親身になって相談に応じる会社にしようと思っています。

——“地域に根づいた本物の家づくりにこだわる”とのことですが、そのこだわりを持つことになったきっかけは？

父親は実家の半径500m範囲内のほとんどの家を手がけるほど地元で根づいた仕事をしていて、地元の人から「田中さんでなければだめ」と頼りにされ感謝される仕事を続けていました。盆暮れにはお施主様がお中元・お歳暮を持って挨拶に来られるほどお客様から大切にされている姿を見て、

プロフィール

### 田中雅之 氏

有限会社田中建築工業 株式会社棟梁 代表取締役社長  
保有資格

- ・一級建築士
- ・一級建築施工監理技師
- ・宅地建物取引士
- ・地震被災地 応急危険度判定士
- ・AFPファイナンシャルプランナー



「自分も働くならお客様とそういう関係を築きたい、お互いが幸せになり感謝し合えるような仕事をしたい」と思っていました。

私は高校卒業後、地元のゼネコンに就職して建築の勉強をし、同業社に転職したのですがバブルがはじけて倒産。その後実家に戻ったときには大手ハウスメーカーの勢いが強く、当社には仕事が回ってこない状況でした。「なぜ仕事がこないのか？」とあちこちのハウスメーカーの物件を見て回りましたが、建物を見ると父が建てたもののほうが良いのです。私はそのとき決意しました。「昔ながらの熟練した大工の技術力は絶対に自分が残さないといけない。この沼津市に大工の力を再び呼び起こしたい」と。当社の大工はプロ集団です。最低15年は修行して経験として何棟も自分の力で家を建てられる本物の大工しか使いません。そこでまず、在来工法で長年修行してきた大工が腕を振るえる現場、生きていく場所を当社が受注を増やすことで提供し、さらに日本の伝統の家を残していくことを目指しました。

——しかし、一般のユーザーは地元の工務店のことはどこがいいかわかりません。

確かにその通りです。そこで、次に、「お客様にとって本当の夢や幸せは何だろう」「お客様が心から喜んでくれる家を提供するには何が大切なのか」ということを徹底的に考えました。そして考え抜いてだした答えが、「健康塗壁、無垢材などを使った健康住宅を、今までのビニールクロスや合板床材でできた一般住宅と同じ価格で提供する。しかもデザイン性を持たせた世界でたった1つだけの住宅」でした。

最初にこの企画を社員に伝えたとき、「社長、気は確かですか？」と怒られました。私自身もアレルギーを持ち、蓄膿症にもなり、偏頭痛もハウスダストにも敏感に反応する体質です。ですので、住む家は人の健康を促進するものでなければならぬ、家に住んでいるだけで害になるような家は

つくれない、という思いが強くありました。健康素材の塗壁を探していたとき足を踏み入れた住宅の内覧会で、私は自然素材は割れやすいことがネックだと思っていたのですが、そこにいた工務店の営業マンに「別に割れたっていいでしょう。クロスも塗壁と一緒に年月が経てばつなぎ目が割れる。それなら健康に良いものを使うほうがよっぽどいい」と言われました。そのとき、クレームを抑えることを考えるのではなく、本当に住む人のことを考えて作ることが重要だと気づきました。

後はコストダウンへのチャレンジです。コストダウンの交渉は問屋に言っても埒が明かないので直接メーカーに直談判しました。年20棟程度の会社では無理だと承知していましたが、何度も通ってなんとか熱意が伝わり、普通の材料と変わらない価格で仕入れることができました。さらに流通経路を見直し中間マージンをカット、徹底した標準化・合理化により無駄な経費をカット、機械化・システム化による工期短縮、PR経費（展示場やカタログ）のカットなど、システムの合理化を推進。その結果、同等仕様の住宅と比べ30%のコストダウンに成功しました。

最後に必要なのは、住まいの設計と住まいのデザインです。通常住宅を建てるとなると、ハウスメーカーか設計事務所か工務店（または大工）しかありません。ハウスメーカーはブランドはあるが値段が高い、設計事務所は設計料が5～7%程度かかる。工務店はデザインがよくない。それなら、沼津に田中建築工業という新たなジャンルをつくり、“健康住宅+デザイン住宅”を広めようと考えました。設計事務所の提案力が工務店の建築士にできたら設計料は発生しないですむはずで、死にモノぐるいで工務店の型にはまった設計力から脱皮するよう頑張り、やっと設計デザイン力を持てるようになりました。本当の家づくりに必要な「コストダウン」、「本物の技術力」、「設計、デザイン」、これらの要素が満たされたとき、お客様の夢がかなうのです。

オンリーワンのデザインで、自然素材を使った良質な住宅を適正価格で地元の人に提供できるということは、“地域に根づいた良品還元という地域貢献”だと思っています。今では自分たちの会社は地域貢献していることを自覚し、自信を持ってこの仕事に取り組んでいます。

——健康かつローコストで施工もデザインもいいとなれば、その商品でどんどん受注を増やしていく？

それはあまり考えていません。お客さんの顔を見て、昔の親父みたいに感謝をお互いにできるような間柄になるのが住宅業界の本当の仕事、本当の分かち合いだと思っています。受注は最大で年間70棟までと決めています。大工に、手落ちがなく現場をしっかりと見届けることができる棟数は？と聞いたら、その答えは70棟でした。事務所を拠点として車で無理なく移動できる範囲で70棟できるのが理想です。

また、当社が施工する建物は住宅が専門です。ただ、“建てる”という行為だけのビジネスはしたくないと思い、当社は店舗も一切やらない、賃貸住宅もやらないと宣言しました。

——そのような企業姿勢をお持ちだと、お客様であるお施主様はとても安心ですね。

大手のメーカーは、家を建てるまでは営業マンがいて、建築の最中は現場監督が一緒にいてくれますが、引き渡してしまったら専属の社員が定期

的に来るだけでしょう。縦割りの組織でお施主様との関係がだんだん薄くなってしまっているのが彼らのスタイルです。でも私は建てていただいてからが本当のおつきあいだと思っています。そこで引き渡しを終えたお施主様が多く来社してくれることを目的に、新しい事務所（ショールーム）を作りました。

## 箱ではなく、“家族の安心”を形成することが使命

——ショールームを開放しているのも地域貢献の一環ですね。

ここは当社も兼ねた拠点で、ショールームというより一般の人に貸し出しているイベントホールとして開放しています。去年は年間で延べ1万人の方が来場しました。一般の人に開放するようになったのは5年ほど前からになります。お客様を自宅に呼んで宴会し、お客様とのつながりを大切にしている父を見ていましたので、会社を立ち上げ、受注が増えてきたときに「お施主さんに集ってもらえる場所をまず作ろう」と考えました。同時に、病気を持ちながらも育児をする家内の大変さを目の当たりにして、「家族が笑顔になるにはママさんが笑顔にならないとダメ」という思いがありました。そこで、地域のお母さんたちのイベント・サークル活動の場としても利用していただいています。結局家族が笑顔になるにはお母さんが笑顔にならないとダメです。ママが笑えば子ども



お客様向け告知壁



会社沿革パネル

が笑う、ママが笑えばパパも笑う。笑顔の原点はママということで、ママさんへの楽しい支援活動をやっています。また育児をちょっと忘れて自分の時間を大切にしてほしいという目的で、有料の託児ルームも併設しています。子どもとお母さんが一緒にやってきて子どもを預かるのでお母さんも自分の時間を大切にしたいという目的です。お母さんたちからは「やっと自分の時間が持てた」と本当に感謝されています。当社の経費でママさんたちを支援する体制を作り、ママさんを大切にしていきたい。その笑顔の先に家族の幸せがあり、その家族の幸せを守るためにはパパさんに頑張ってもらおう、ということが活動の趣旨です。

### ——直接的な営業活動はしていないのでしょうか？

以前、ここで活動するお母さんから「家を持っているママさんがうらやましい」とか「どうやって建てたらいいかわからない」という声が聞こえてきました。当社では外部から講師を呼び、地域の人が気軽に参加できるイベントやセミナーをほぼ毎日やっていて、お施主様でなくても興味があれば誰でも参加できます。ママ友サークルでは口コミで情報が伝わるのが速いですし、潜在客でもあります。家を建てようと思っていない人たちと接点を持ち、“家族を守るための資産”を作るための教育をしていくことも私たちの役目であり、広い意味で営業の一環です。

——地域の相談役として若い家族にアドバイスをされているということですね。

私がハウスメーカー勤務時代に、お客様だった方が新築後5年で住宅ローンが行き詰まり家を手放すことになってしまいました。そのときはお客様も夢見心地で資金計画ありきではなく、高級住宅ありきでした。家づくりのプロが、甘い資金計画で派手な住宅を提案しているようであればプロ失格です。「家は家族を守るもの、家が原因で家族を不幸にしてしまうことなど許されるはずもない」、と痛烈に後悔したことがあります。

家は無理して建てるものではありません。家族を守るための資産は新築や高級住宅である必要はなく、中古住宅でも十分です。賃貸に住んでいて、万一ご主人が亡くなった場合に何の保証もありません。死別を前提に家を建てるわけではないですが、お父さん方には「仮に自分の身に何かあったとしても、『お父さんが建ててくれた家だから家族で守っていきましょうね』と母子が笑顔になれるような家を作って残しておかなきゃいけないんじゃないの？」という話をしています。こういった啓蒙活動は8畳1間もあれば十分できるので、ぜひ他の業者にも取り組んでほしいですね。単に“箱”を作るだけでなく家族の安心を形成させることが、工務店や地場の不動産業者が本来やるべき仕事だと思います。

ショールーム



## 社員も家族の幸せ＝お客様の幸せ

——今後の方向性を教えてください。

私たちも本業を守らなければ善意が偽善になってしまいます。いいことをやっても、本業を守られなければ本当の行為ではなくなります。私たちの会社と、イベント主催者と、参加するママさんたちの3者がwinwinになって初めて“善”だと思っています。そのために本業が回るためにはどうすればいいかを常に考えています。

同時にお客様の幸せのためには、まず社員が幸せにならなければいけないと思っています。ですから当社は、「当社に携わる人全てが幸せになる会社」、「家族が認め我が子が入社したいと思う魅力的な会社」、「お客様にとって日本で一番出会えて良かったと思われる会社」、を社訓にしています。社員とその家族から「この会社において本当によかったね」と思われる雰囲気を作ることが、経営者としての私の務めです。

実際に住みたい家と本当に住んでよかった家は中身が違います。当社では、徹底してその人の生活観や生活スタイル、人生設計をヒアリングすることによって住まいの設計を考えます。家の設計図とは人生の設計図のようなものですから、お施主様との本当のお付き合いは建てた後から始まると考えています。「住宅建築はビジネス行為だけではできない」と考えていますので、お施主様とともに自分たちも幸せになっていけるような、ビジネスライクではない家族的なつながりを大切に

しながら、“本物の幸せづくり、家づくり”を目指していきたいですね。

### 事業概要

#### 健康＋デザイン住宅を適正価格で実現

有限会社田中建築工業は、熟練大工の技術の上に、自然素材を使った健康配慮住宅や独自の省エネ住宅工法など、健康とデザイン志向の強い高価格帯住宅を手がけている。中でも『棟梁創家』は、無垢材やシラス壁などの自然素材を使い、耐震等級3以上の耐震性などを兼ね備えた健康・高耐久性住宅だ。

株式会社棟梁は、工務店の全国ネットワーク『フォーセンス』を活用し、注文住宅の良さを残しながら低価格住宅を手掛ける。対象の中心は若手の子育て世代が中心で、一人ひとりに専任のハウスコンシェルジュが付き、土地探しから資金計画の相談に乗り、希望する家づくりをサポートしている。

両社の特徴は、デザイン住宅でありながらローコストを目指し、設計・デザインを内製化している点。同社では設計事務所に引けを取らないレベルの建築士を育成し設計・デザイン力を向上し、この部分の費用を本来の建屋部分に投資する仕組みを構築した。

またモデルハウスも持たない。モデルハウスでは標準仕様以上の設備や備品が展示されており、結果的に実際の施工費ではオプション料金が発生



キッズルーム



着工式の写真の数々

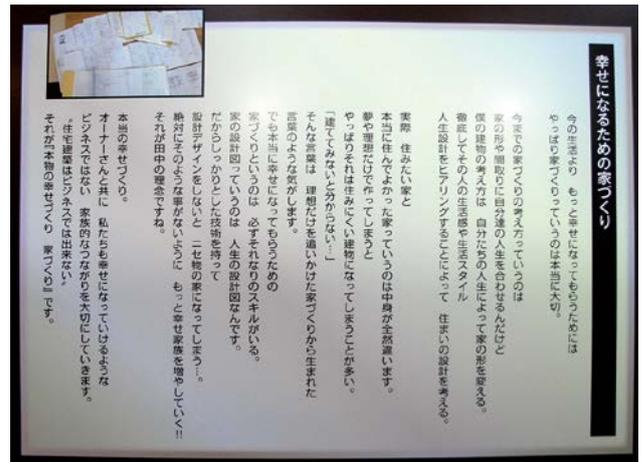
し予算オーバーすることが多い。その代わりに施工物件の完成見学会を開催し、これから建築予定のオーナーに物件を見てもらい、細かい部分まで納得いくまで確認してもらうようにしている。

「お客様の夢を奪う住宅業界の3つの非常識は、1、モデルハウスとあなたが建築する家は違う、2、広告の坪単価と見積価格が大きく違う、3、建築中の家を一般公開しない。

家づくりで成功する秘訣は現場見学会にある」、と田中社長は語る。

### ショールームを地域に開放

本사를兼ねる『スタジオ・ルクス』は、1階が事務所と応接スペース、2階に内装デザインを紹介する8つのショールームがあり、3階には内外装材のサンプル展示や会社の沿革パネルなどが設置されている。同社では1階も含めショールームのほとんどを地域交流拠点として開放する。用途に応じて部屋を選ぶことができ、使用料はどの部屋でも1時間500円。特に小さい子どもがいる若手世代の“ママ友会”での利用が多く、年間1万人が集まるという。料理や手芸、フィットネス講座などもあり、季節ごとに同社主催のイベントも開催。キッズルームや託児所（1時間100円）も完備し、子どもがいても利用しやすい環境を整えている。また「ここに来る地域の人々は将来のお客様」という発想で、月1回の頻度で貯金方法や住宅ローンといった資金計画セミナーも開催。子育て世代に“幸せを守る資産形成”としての住宅



家づくりの信条

の重要性を知ってもらう場としても、重要な役割を担っている。



#### 有限会社 田中建築工業

所在地：〒410-0871 沼津市西間門63-1 電話：055-929-1616

設立：昭和48年4月、個人事業田中建築として請負業を設立／平成5年6月、(有)個人事業所を改め(有)田中建築工業を設立  
事業内容：建築業（静岡県知事（般-18）第023822号）、住宅性能保証協会会員（21004253）／建築士事務所（静岡県知事登録（2）第7238号）、静岡県建築士会会員／宅地建物取引業（静岡県知事（2）第11862号）、静岡県宅地建物取引業協会会員  
ホームページ：<http://www.iiuti.com/>

会社概要

#### 株式会社 棟梁

所在地：〒410-0873 静岡県沼津市大諏訪798-1 電話：055-929-1717

事業内容：建築業（静岡県知事（般-17）第33739号）／一級建築士事務所（静岡県知事登録（1）第6577号）／宅地建物取引業（静岡県知事許可（1）第13022号）、静岡県宅地建物取引業協会会員  
ホームページ：<http://style-luxe.com/>

会社概要