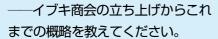
わが社の家づくり

No. 131

地域の信頼を勝ち取り "住宅だけではない" ことが強み

長野県北部の須坂の地で木造住宅を供給し てきたイブキ商会。北信流を受け継ぎ、人 や地域とのつながりを大切に事業を展開し てきた。その一方で新たなチャレンジ意欲 も旺盛で、望月社長は「常に上を向いてい たい」と語る。



望月 会社を立ち上げてから23年 と、間もなく四半世紀を迎えよう としています。

設立当初は工場の営繕事業から スタート、住宅事業もいきなり新 築を大々的に展開したわけではな く、地域の人とのつながりのなか で、規模の小さな増改築から積み 上げ、広げてきました。

社名をイブキ建築でもイブキ建 設でもなく、"イブキ商会"とした のは、建築だけではなく幅広く 色々なことをやっていきたいとい う思いがあったからです。

実際、立ち上げてすぐに大きな 仕事を受注できるわけがありませ ん。リフォームを主体に、力のあ る会社の下請けなどを積み上げ、 信用を築いてきました。

そうしたスタンスは今も変わっ ていません。既存のお客様を回り、 それこそ畳の表替えや襖の張替え など小さな仕事でも嫌がらず受け る――それが新築の受注につなが



手塚 克也

望月 健-

駒村 秀様

建築部部長

代表取締役

営業部部長

有限会社 イブキ商会

〒382-0041 長野県須坂市米持町397-3 TEL 026-248-1331 FAX 026-248-1332 http://www.ibuki-shokai.co.jp

さらに言えば、住宅だ けではないことが、イブ

るのです。

キ商会の特徴であり、強みだとも いえます。

---- 今、リフォームなどのストック ビジネスへの取り組みが大きな課題 になっています。イブキ商会は、も ともとそうした素地を持ち、これま で事業を展開してきたのですね。

望月 この地域には昔から"北信 流"という言葉があります。地域 とのつながり、人とのつながりを 大事にする信州北部の文化です。

注文住宅事業は年間12~13棟程 度を供給していますが、そのほと んどが紹介によるものです。です から、イブキ商会にとって人との つながりは生命線なのです。

何よりも大事なのは人とのつな がり、地域でのつながりです。

これは私たちと下職の方々との 関係にも当てはまります。イブキ 商会は"下職叩き"はしません。 ですから、厳しいなかでも「イブ キ商会の仕事なら」と引き受けて

いただけます。

今の時代を乗り切るにはチーム 力が大事です。真に協力しあえる 業者が多く集まれば大きな力とな ります。

-住宅は、ハード面でさまざまな 取り組みを続けてきました。

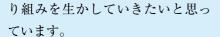
望月 基本的に、木造軸組工法で 注文住宅を手がけていますが、こ れまで高気密・高断熱住宅、高機 能住宅などに積極的に取り組み、 そのノウハウを積んできました。

高気密・高断熱住宅は「WB工法」 という工法で、熱感知式形状記憶 合金を使い、家の中の空気層を自 動開閉コントロールできるのが大 きな特長です。

これからは、20~30歳代の顧客 を掴まなければ先はないと考えて います。そのため「20歳でも住宅 を建てることができるのだ」と思 っていただける商品を一つつくり たい。その開発に、これまでの取







手塚 それは、けっして低コスト 住宅を目的にしているわけではあ りません。しかし、コスト低減の 努力を抜きには競争に入っていけ ないのも事実です。我々のような 小さな会社は、大手企業に比べて 経費は少ないが、仕入れ値は高い、 そうしたコスト構造を持ちます。 こうしたなかで、どこまで原価計 算を突き詰めていけるか―。その 努力を行い、自らを向上させてい くために、一次取得者向けの住宅 開発を行おうと判断しました。

これからは地域の工務店といえ ども、技術、営業力、原価計算と いう3つが揃っていなければ生き残 ることは難しいのではないでしょ うか。

-注文住宅以外ではデザイナーズ ハウスの事業も展開されているそう ですね。

望月 あるデベロッパーが展開す る建築条件付分譲住宅の事業で 「THE EAVES (イーブス)」とい うブランドです。主に30歳代の一 次取得者を対象に、デベロッパー



人とのつながりを大切にし、注文住宅のほとんどが紹介による。

が土地込みで住まいを提案し、イ ブキ商会が建築を担当しています。

単なる下請けということではな く、プランの提案から内装のコー ディネイトまでをイブキ商会が行 っています。

駒村 EAVESは「庇のある家」が テーマです。ベーシックな部分の 仕様は決まっており、ほぼパッケ ージ化されています。

ベーシックな仕様ですと35坪で 1600万円です。そのほか太陽光発 電やハイブリッドなど、さまざま な企画を打ち出し、常に新しいも のを開発しています。こうした商 品開発についても、デベロッパー サイドからコンセプトを投げかけ られ、イブキ商会が具体的な落と し込みを行っています。

お客様がいくら借り入れられる かが決まれば、おのずと建物の大 きさなどはある程度決まってきま すので、短時間でプランをまとめ、 建て方までに内外装すべてのトー タルコーディネイトを行います。

現在、16棟目に取り掛かってい るところです。

――あらためて、望月社長は工務

店にとって何が一番重要だとお考 えですか。

望月 私は、仕事で一番大事なこ とは約束を守ることだと考えてい ます。約束の期日に間に合わない ようなら、寝ないでも間に合わせ ることです。

そして、どうしたらお客さんが 喜ぶかを考えることです。基本的 なことですが、それらをルーズに しては仕事にはならないと思って います。下職の方々まで含めて、 お客様に喜んでいただくために、 どのような体制で、どのように取 り組むのかが重要なのです。

私は、常に上を向いていたいと 思います。それはいたずらに供給 戸数を増やそうということではあ りません。営業力、技術力などイ ブキ商会の力を高めたいのです。

そのために、これまで培ってき た「WB工法」などのノウハウが 生きてくるし、EAVES事業の経験 が役立つと思います。

そして何よりも、この地域で培 ってきた信用力が私たちの強い武 器になることは間違いないと思い ます。