

# 4

## 第4章

これからの工務店に求められること

第4章では、第2章、第3章で解説した合理化への取り組み以外に、これからの地域工務店に必要と考えられる項目について紹介します。そのポイントは5つあります。

- 地域工務店のメリットを最大限に活かす
  - 1. 工務店ならではの利点を活かし、自社の特徴を伸ばすこと
- 小規模であることのデメリットを補う
  - 2. 積極的に情報を発信すること
  - 3. 建築主の信頼を得ること
  - 4. 一社でできないことはグループで取り組む
- 地域の住文化の担い手の育成
  - 5. 技術者・後継者を育成すること

## 1. 工務店ならではの利点を活かし、自社の特徴を伸ばすこと

### ①地域に密着していることの利点を活かす

地縁等の地域のネットワークを活かせる、きめ細かな対応や迅速なメンテナンスができるなど、地域に密着していることの利点を活かしましょう。



### ②特徴ある家づくりを心がける

「こんな家づくりならあの工務店に」とより広いエリアから指名されるよう、自社の特徴を伸ばしましょう。

## 2. 積極的に情報を発信すること

### ①地域に対して、地域の家づくりの専門家であることのアピール

地域住民に対して、地域の家づくりの専門家であることをアピールしましょう。その方法としては、パンフレットやチラシの配付、現場見学会・完成住宅見学会等が有効です。また、建築主OBは貴重なネットワークです。定期点検等によって建築主OBとのつながりを維持・強化しましょう。

### ②特徴ある家づくりを行っていることのアピール

ホームページを開設し、特徴ある家づくりをアピールしましょう。建築中の工事写真をブログとして公開することなども、有効な情報発信の手法と言えます。



### 3. 建築主の信頼を得ること

#### ①技術力や性能・品質の明示

自社の技術力をアピールする方法としては、施工実績のデータベース化、施工現場見学会の開催が効果的です。また、住宅性能表示制度を活用して自社の標準的な住宅の性能を等級で表現できるようにすることも大切です。

#### ②工事価格等の情報の明示

数量や単価等が明確な見積書を提示し、丁寧に説明することが基本です。今後は、利益を含む経費は必要経費としてきちんと計上するなど、住宅価格の透明化がますます求められてくると考えられます。また、将来のメンテナンスに掛かる費用をあらかじめ明示しておくことも大切です。

#### ③完成保証制度・瑕疵保証制度の活用

完成保証制度・瑕疵保証制度により万一の際の保証に対応していることも、建築主の信頼を得るために必要な条件と言えるでしょう。なお、平成19年5月に「特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律」が制定され、平成21年秋から（具体的な期日は今後政令で定められます。）新築住宅を引き渡すには「保証金の供託」または「保険への加入」が必要となります。



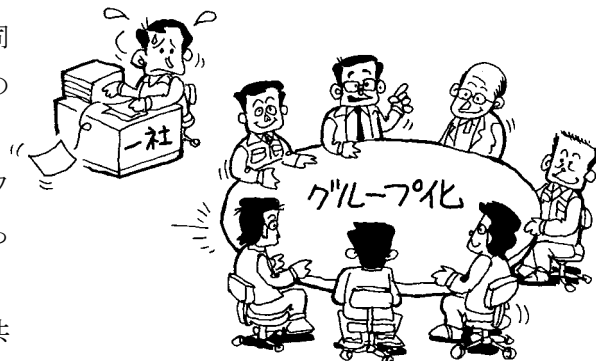
建築主に対する情報提供の手引きとして、東京都では「地域工務店から消費者への情報提供の手引き—信頼される家づくりのためのポイント20—」を発行していますので活用して下さい。

[http://www.toshiseibi.metro.tokyo.jp/juutaku\\_seisaku/jouhouteikyou.htm](http://www.toshiseibi.metro.tokyo.jp/juutaku_seisaku/jouhouteikyou.htm)

## 4. 一社でできないことはグループで取り組む

同じ家づくりを指向する工務店がグループを組むことにより、様々な可能性が開けてきます。例えば次のようなことが考えられます。

- ①特徴のある住宅の企画・開発・宣伝を共同で行う（数社で取り組めば、一社当たりの負担は軽減される）。
- ②情報やノウハウを共有しあう（数社でノウハウを公開しあえば、多くのノウハウを得られる）。
- ③材料を共同購入したり、専門工事業者を共有する（数のメリットを活かす）。



## 5. 技術者・後継者を育成すること

### ①技術者を育成する取り組み

大工や左官職人など、在来軸組工法を支える技術者の育成は、今後ますます重要な課題となってきます。特に大工仕事では、プレカットだけに頼らず、時間にゆとりがあるときは手刻みを併用するなど、日常の業務の中で技術者を育成する取り組みが必要です。

また、大工技能者の国家資格として「建築大工技能士」が、大工技能を競う場として「技能五輪」等があり、大工技能者の育成や努力目標として有効と考えられます。（問い合わせ先：東京都職業能力開発協会 TEL 03-5211-2353 <http://www.tokyo-nokaikyo.or.jp/>）

### ②技術者を育成する仕事の創出

大工仕事の味わいや左官による風合いが見直されてきたり、自然素材を活用した住宅等を指向する建築主が増えてきています。これらの職人の技を活かせる家づくりを建築主に勧め、大工仕事・左官仕事を積極的に生み出すことも大切です。



● 実証実験参加事業者

木の香る家	(株) 匠技建、(有) 加賀美工務店、長崎工務店 (株) (株) リンデンバウム遠野、(株) 現代計画研究所
木造ドミノ	相羽建設 (株)、(株) 自然エネルギー研究所、 (株) オーエムソーラー協会
100年健康住宅	(株) 大和工務店、(株) 公住工務店 多摩消費者住宅 (株)、松本建工 (株)
新世代住宅	(株) アキュラホーム

● 編集協力

(株) アルセッド建築研究所  
りそな総合研究所 (株)

---

地域工務店のための安くて質の良い家づくりのひけつ

ー東京発・住宅市場の構造改革をめざしてー

平成 19 年 11 月発行

印刷物規格表 第 1 類
印刷番号 (19) 23

編集・発行 東京都 都市整備局 住宅政策推進部 民間住宅課  
東京都新宿区西新宿二丁目 8 番 1 号 電話 03-5320-5005

印刷 シンソー印刷株式会社  
東京都新宿区中落合一丁目 6 番 8 号 電話 03-3950-7221

---

