

広島県の山根木材で「建築現場の品質向上研修」を実施——地域ビルダーへの技術支援の事例

2021年の住宅着工戸数は85万戸であった。1972年に185万戸あったことを考えると離世の感があるが、さらに今後20年以内に50万戸を下まわることが予測されている。また、2000年から2020年の20年間で捉えても住宅着工戸数が33%減少(2000年122万戸、2020年81万戸)しており、呼応して建設業登録業者数が60万社から47万社と22%減少している(図1)。

このような状況下で、今後、地域に密着したビルダーがどのようにして生き残っていくかが大きな課題であり、当協会としても優良な地域ビルダーを技術支援の側面からサポートしていくことが重要な役割だと考えている。

その事例として山根木材から依頼があり、2022年5月25日に実施した「建築現場の品質向上研修」を紹介する。

◎山根木材と研修の概要

山根木材は、広島県に拠点があり、福岡県でも営業展開している住宅会社であり、明治43年創業の歴史と累積1万棟を超える建築実績を誇る地域トップクラスの優良企業である。

受講者は、社員のみならず大工職をはじめとしたすべての職種であり、対面およびオンライン参加で総計200名を超え(写①)、全社あげての熱意と意気込みを感じた。

研修では、普遍的な「施工品質」の要点を全員で確認し、併せて「建築現場での顧客満足」も広義な意味での重要な建築現場での品質と捉え、取組み実例を紹介した(表1)。

◎研修の狙い

今回の研修は、山根木材共々次のような想いがあった。

- ・住宅は生活を一生ともにするものであり、お客様が満足し喜んでいただけることが最大の使命である。

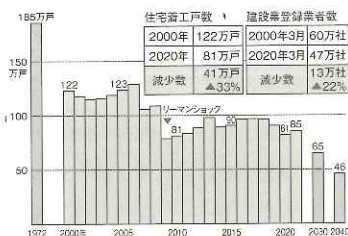


図1 新築住宅の着工戸数は減少していく(1, 2)



図2 住宅会社を選ぶ基準³⁾

- ・この使命をより高めていくために、過去の実績に甘んじることなく、あらゆる分野での改善を怠ってはならない。そして、事業を永劫して続けなくてはならない。
- ・そのためには、顧客に選ばれなくてはならない。「建築実績が豊富なこと」、「評判が高いこと(口コミ)」が必須要件となる。「TVなど広告でよくみかけること」ではなく、「総合住宅展示場に出展している」ことでもない(図2)。
- ・品質の高い住宅は当たり前のものであり(それが劣っていたら最初から除外される)、さらに、初期の営業段階から、引渡し後のアフターメンテナンスまでのすべてのプロセスでの高い顧客満足が必要となる。当然、「建築現場での顧客満足」も重要なプロセスである。
- ・施工品質と顧客満足の両方を確かなものにできれば、引渡し客が発信する高い評判が地域に浸透する。紹介受注に結び付く。建築現場近隣からの受注も期待できる。さらに、新規客の建築現場案内・引き渡し客(鼎肩客)



①研修の様子(オンラインでも実施)

表1 研修の主な内容

区分	項目	研修の主な内容
施工品質要点	安全	足場、内手摺・幅木の設置
	工具	はしご、電動工具、剛立
		起重機
	基礎	天端、かぶり厚、コンクリート
躯体	柱倒れ、面材留付、HD全物	
	雨仕舞	窓回り、屋根、バルコニー防水
建築現場顧客満足	結露	外壁通気胴縁の収まり
	現場美化	メッシュシート、イメージシート
マナー	外回りの片付け・清掃	
	仮設トイレの清掃	
	搬入資材の養生(外部・室内)	
	床・壁・柱、階段、仮設機器養生	
	挨拶励行、禁煙、外部携帯禁止	

訪問などにより、成約率を飛躍的に高めることができる。

- ・これらを踏まえることにより、地域での高いブランドを構築することができ、致命的な受注を継続的に確保することができる。

- ・以上は、山根木材の社員だけではなく、実際に建築現場で作業に従事する協力業者・職方が一丸となって取り組むことが必要であり、今回の研修を通じてさらに強固なものにしていく。

◎これからも地域ビルダーを支援

今回の研修では、参加者が真摯に受講され、大変有意義であったとの評価をいただいた。そして、当協会としても、今後とも地域ビルダーの建築現場品質向上を支援していく所存である。

(永元 博)

【参考文献】

- 1) 国土交通省:住宅着工統計・建設事業登録業者数
- 2) 野村総合研究所:住宅着工予測
- 3) 住宅生産振興団体:2020年調査