

工務店グランプリで東日本1位になった

トータルハウジング久野社長 久野新一さん

行政

ひと



住宅検査のホームリサーチが主催する第1回の全国工務店グランプリで、東日本地区1位、249社が参加した全国で4位の好成績を収めた。評価するのは技術力。図面

や竣工後の建物にとどまらず、建築中の現場に向いた審査員が基礎工事から構造躯体、防水・断熱工事など、職人の技術や施工管理のレベルといった通常は目に見えない施工能力をランク付けする。18歳から大工修行を始め、27歳で父親の後を継いだ3代目社長が目指す「技術力で売

る工務店」の力が、第三者によつて認められた。増えた賃貸住宅は年に1000戸程度をこなすまでに成長した。大量受注によって仕入れ

とはいえ、職人気質を振りかざす頑固者ではない。常に頭にあるのはハウスメーカーに押されて埋没しがちな工務店の将来像。いい住宅を建てても高ければ顧客は満足しないし、単純な価格競争ではジリ貧は免れない。広げた商圏の施工は地域の提携業者が担う。「住宅は地元工務店が施工するのが一番」。

出した結果が賃貸住宅への進出と商圏の拡大。注文住宅中心だった受注を地主相手のアパートまで広げ、需要が限られる地元・相模原市を飛び出し、今では東海から東北までをカバーする。

2〜3年前は年50棟程度だったという注文住宅は100棟ほどこに拡大。施工品質が認められて代理店経由の受注が待ち遠しい。(竹)

「SC相模原」の立ち上げに奔走し、後援会長を買って出た。チームはリーグ昇格まであと一歩。美酒に酔う瞬間

が待ち遠しい。(竹)