

にいがた

# 新築大作戦

19

営業主体型工務店のよ

主体型工務店です。

いところは、大手メーカーと遜色ない住宅を、相対的に安い値段で建てることができるところにあります。

住宅が完成した後に、何かあったときに対処してもらおうことになり

このタイプの工務店は技術畑出身の経営者が営業マンをほとんど雇用しないで、主に家を造った客からの紹介で集客して

ます。

現場監督に能力がないと、大変苦労します。わ

気に入った企画住宅があれば大手メーカーに頼むより、営業主体型工務店に頼むのが安くてよい家を建てる秘けつかも知れません。ただし、大手住宅メーカーは倒産する心配はほとんどありませんが、中小の工務店はよく倒産しますので注意が必要です。

現場監督が対応してくれました。ようやく家が出来上がったときには

客を紹介してもらっためには高い設計力と技術

## 工務店の分類(下)

# 大変重要な現場監督

どの工務店に頼む場合

でも現場管理、監督者が大変重要です。現場監督は施主が直接会い、こ

ひ一席設けたいと伝え、松茸のフルコースを

力がなくて、失敗は許されません。一度悪い噂が流れる

前回は、地元工務店は二つに分けられると書きま

る、営業主体型工務店

に、住宅本体の施工を外注せず自社で雇用している大工に造らせている会社もあります。

は、こ

この部分はど

る、施工主体型工務店の中

また自社で大工を雇用

科学研究所助教授)

を聞いてくれる相手

したが、もう一つは施工

勝負することはできません

には、わが家の設計コン

していても、ほぼ専

属にその工務店の仕事だけをする協力業者を抱えている工務店もあります。

### ■施工主体型工務店の特徴■

(施工者、設計者を雇用し、客からの紹介で仕事を取る工務店)

| 項目     | コメント   |
|--------|--|
| 営業力    | 住宅を造った客からの紹介が最も多い。チラシも併用                               |
| 企画力    | 原則として注文住宅のみで企画住宅は取り扱わない                                |
| 設計能力   | 営業力、企画力ではなく設計能力で客を獲得。レベルの高い工務店のみが生き残る                  |
| 管理能力   | 1人の施工管理者が1~3棟程度を管理。きめ細かい管理、品質を確保                       |
| 施工能力   | 自社で施工者を雇用している例があり能力は高い。建物本体の施工は自社で施工。電気設備、上下水道、ガス設備は外注 |
| メンテナンス | 客の苦情にはよく耳を傾け、その後の処理も早い。処理が遅いと次の客を紹介してもらえなくなる           |
| 価格構成   | 材料費4割、大工などの工賃4割、営業経費2割。営業経費の割合が少ないが材料費が高いのが特徴          |

施工主体型工務店のよいところは技術力、設計力で集客しているため、オリジナリティーの高い家が造れること、苦情の処理や将来のメンテナンスに対する信頼性が高いことです。

施工主体工務店として生き残るためには、ユニークな設計者や緻密な施工者を雇用していることが大変重要です。従って、大抵の施主の要望に応えてくれます。ただし、価格が他の工務店に比較して高いのが難点です。

しかしながら、オリジナリティーの高い自分の要望に合った住宅を建てたいなら、施工主体型工務店に依頼するのが最も賢い選択といえます。

(赤林伸一・新大自然科学研究科助教授)