

大阪府堺市 株式会社 コアー 建築工房 <http://www.woodlife-core.co.jp/>

お客様の未来を、一緒になって考えるからこそ築ける信頼。 スローライフ、スロービジネスでいこうよ。

大阪市の南に位置する堺市。古くから栄えた市の中心部から東に広がる泉北ニュータウンの近くにコアー建築工房がある。平成元年に35才で独立した吉瀬社長、今では年間40~50棟の注文住宅を安定して建築する住宅会社にした。今回は、吉瀬社長が「スローライフ」「スロービジネス」という考え方の事業展開に至った話である。

「コアーの住宅を求めて、来てくださるようになった」

「4年前までは、いわゆる営業部隊にチャンスがあればどんな客でも取ろうという会社でした」と話す吉瀬社長。とにかく住宅を建てるお客様が見つければ、なんとか注文を取ると、お客様の言われることを何でも聞いて、価格競争にも対応していたという。社長の言葉を借りれば、「ただの住宅会社」だった。だが、独立して10年過ぎた頃から、この営業スタイルが壁にぶつかるようになってきた。価格競争が激しさを増し、ついに受注がゼロ、あっても1棟という月が続いた。ところが転機になった4年前を境に新築棟数は年間45棟前後まで拡大している。また、数字が増えたことだけ

でなく、お客様が大きく変わった。こちらの方が吉瀬社長には嬉しい。今、コアー建築工房に来られるお客様の殆どは、コアー建築工房に家を建てて欲しいために来られるお客様である。「今のお客様は、当社に来られる時にはすでにコアーの住宅、仕事をよく知ってくれています。自分達もそんな家を建てたいと思って来てくださっているのです」だから今は、他社との競争、特に価格で競争するということは殆どなくなった。すでに営業専任の部隊というのはない。社長はいつも社員に言う。「決して焦らないように。5年先のお客様を大切にするように。」しかし、この言葉、今でこそなんでもなく言っているが、昔はとて言えなかった。コアー建築工房はなぜ変わったのだろうか、どのように変わったのだろうか。

転機となった「お遍路」

「月の受注がゼロ棟の頃、こんな夢を見ました。家が倒れる夢、龍が襲ってくる夢、そんな夢ばかり見ていたのです。そんなある日、ふと、お遍路の夢を見たのです。考えてみれば、その頃仏壇もあまり拝んでいなかったことに気付いたのです。これは何かご先祖さまのお導きだと感じました。そして、意を決してお遍路参りに行った

のです」という吉瀬社長、その後八十八ヶ所を5回満願している。最初の年に山奥のお寺に行った時、自然を相手にもくもくと働いている農家の人達を目にし、「自分の仕事を一生懸命すればいいんだということに気付いたのです」と言う社長は、その時いつも揺れていた自分に気付き、ふっきたという。いろいろな人に対応しようとしていた自分は間違っていた。自分が創りたい住宅、得意な分野に焦点を当てればよい。自分達のしていることに興味を持ってくれ、信頼してくれる人のために仕事をすればいい、それでだめなら仕方がない。というふんざりがついたという。そしてこれまでのように営業が仕事を取りに行くのではなく、コアー建築工房の住宅、仕事を地域の人達にとにかく知って頂こうと決めた。



住宅展示場内のモデルハウス

最初のお遍路参りから帰ると、住宅展示場への出展を決め、さらにケーブルTV、

地域のミニコミ誌での告知に焦点を当て、徹底してコアー建築工房の家造りの考え方、実例を告知する戦略をとった。ケーブルTVでは新築して頂いたお客様訪問の15分番組を1日3回、月14日間すでに3年間続けている。

私達のお客様のために 「スローライフ、スロービジネス」で

今、コアー建築工房に来られるお客様は、ほぼ100%同社の番組を見た人達である。この中には決してすぐ家を新築したいという人ばかりではない。3年、5年先という人も沢山いる。しかし今は、これら先のお客様を大切にしなければという意識を、全社員に徹底させている。また逆に、同社の住宅を理解していただけないお客様には、「あなたの求められている家は当社では残念ながら難しいです。他に行かれた方がいいですよ」と言えるようになった。また社長は、「お客様がよく見えるようになった」とも言う。そして、「私どもを理解して下さるお客様のために一生懸命仕事をしよう」という気持ち、信念のようなものが社長の気持ちの中心にしっかりと根を下ろしたことが会社の落ち着き、安定につながった。

「もう今ではお客様を追いかけて受注に走るというようなことはなくなりました。3年、5年先のお客様を大切に、もっとゆっくり行こうよ、スローライフ時代なのだからスロービジネスがあってもいい。お客様と一緒に、ゆっくり行こう、ということが今では当社のビジネスの考え方の基本になっています」と社長。

社長自らが開く 「住まいの講座」

今年の6月から吉瀬社長が講師となって「住まいの講座」を実施している。内容は「家づくり入門」から「設計入門」「環境にやさしい家づくり」など5回シリーズ(5ヶ月間、受講料8,500円、定員20名)である。なぜこのような講座を行うようになったのだろうか。「もともとこういう講座のようなものは苦手だったのです。でも最近、先頭に立って活動されている経営者にお会いすることが多く、刺激を受けました。自分がお客様の前に立たなければと思いました。それと私自身、もっともっと一般の人に家づくりについて考えて欲しい、分かって欲しいという気持ちが強くなってきました。一緒になって住まいとは何か、家づくりとは何か、について考えたかったのです。お客様と直接意見を



「住まいの講座」で使用する手作りのテキスト

交わしたかったのです」とおっしゃる吉瀬社長、自ら毎回テキストを作り、自分ももう一度一から勉強しているのだという。社長の住まい講座は、家づくりのもっとも基本的な所からスタートする。建築する土地と、その場所での年間の光、風の動きについて、あるいは家づくりにおいて私達が考えなければならないこととして、すでに私達が生活の中で失ってしまったこと、矛盾した考え方、ゆとり・豊かさの意味、などを受講されるお客様と一緒に考えているのである。家づくりの想いについて熱く話す吉瀬社長の「五感が研ぎ澄まされた人なら、特にお金をかけた豪華な家でなくても良い家になる」という言葉が印象的であった。

少しでも地域に、環境に寄与したい、という「コアの家づくり」

そんなコア建築工房がつくる家、それは一言でいえば、「地域の木を使った地域の人のための環境にやさしい家」である。



太陽の光を取り入れ、空気の流れを考え、木の持つぬくもりや、自然の光や風や水を上手に使って、自然の循環システムの中で、「地球にやさしい」「人にやさしい」家づくりが、コア建築工房の考え方である。そのために、吉野をはじめ、紀伊山地の無垢の木と自然の光を利用するパッシブソーラーシステムを取り入れるなど、環境

への配慮も考えられている。また、コア建築工房は、地域のために、環境のためにというボランティア活動に会社を挙げて取り組まれている。社長の土日は、ほとんど地域のボランティア活動に費やされている。地域の古紙を使ったトイレペーパーの開発・販売をする「NPO法人 堺エコネットワーク協議会」事務局長としての活動をはじめ、自治会の役員、バスケットボール協会の会長など多忙だが、「地域にお返しするために社長が汗を流すのは当然」という考え方が徹底している。

2004年秋には地域の方が環境というテーマで集まっていたことを願って、本社は敷地内にコミュニティーの場「エコヴィレッジ・コア」を建設した。



“見る・触れる・住むことを学ぶ”エコヴィレッジ・コア

当然社員の方もそれぞれ「大和川(やまとがわ)の清掃」「里山運動」など、さまざまな地域活動を行っている。

今年入社した3人の入社動機が、「地域のためにいろいろ貢献しているこんな会社で仕事をしたい」ということを知った社長、「きっと、この人達が将来会社を大きく変えてくれます」と、期待を寄せている。

TOP RUNNER



社長自らが開催している『住まいの講座』を考える

いま住宅を新築する人の選択眼は、非常に厳しく、慎重にしかも多岐にわたっています。ひところのような、大きな会社だからだとか、営業マンが親切だからといった理由で決めることが少なくなっているように見えます。お客様は、自分の求める住宅が

はっきりしています。このようなお客様にどう対応していけばいいのかが。今回は、コア建築工房様で社長自らがやっている『住まいの講座』を題材に、社長の役割を考えてみたいと思います。

コア建築工房「住まいの講座」のポイント

吉瀬社長自らが一人で行う「住まいの講座」はまさに、社長が一念発起し、これまでに苦手だったお客様の前に立って直接訴えるというもの。また、お客様と一緒にゆっくり行こう、という同社の「スロービジネス」という考え方を実践する取り組みの一つです。

なぜ、実施に踏み切ったのか

- 危機感** 今までのような「どんな仕事でもとる」というやり方では、お客様から見放されてしまう
- 顧客ニーズ** 選んでくださるお客様が増えたこと、じっくりと何年もかけて検討していただくお客様が増えたことなど、お客様とじっくり向き合う対応が重要だと感じた
- 刺激** 何人もの積極的な活動を展開する経営者に会い、刺激を受けた

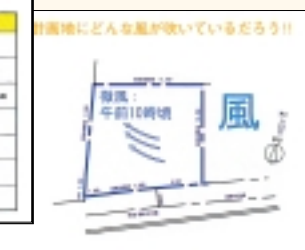
「住まいの講座」でどんなことをしているのか

お客様と一緒に考える しっかり理解していただく

他では教えてもらえないような、家づくりの基本的な知識
コア建築工房の家づくりの考え方
例えば
・計画地に吹く風の動き
・年間を通しての、時間帯別の光の射し方
・生活の中で失ってしまったもの
・ゆとりや豊かさとは何か
・家の五感とは... など

講座内容	講師	開催日時	開催場所	参加費
住まいの基礎知識	吉瀬社長	2024年10月10日	コア建築工房	無料
自然素材の家づくり	吉瀬社長	2024年10月17日	コア建築工房	無料
光と風の動き	吉瀬社長	2024年10月24日	コア建築工房	無料
家づくりの考え方	吉瀬社長	2024年10月31日	コア建築工房	無料

「住まいの講座」テキスト



社長がすることは

社長が直接その『想い』を訴えること

住まい、家づくりの基本的知識、考えておかなければならないことを訴える
環境問題等、家づくりと直接関係ないが、社会的に無視できない問題を訴える
自社の家づくりについての考え方、取り組んでいる具体的な内容と意義について訴える

常に社長と顧客が直に接する場をつくること

毎月日時を決めて、いつもこの時には社長の話の場があるという形をつくる
HP、チラシ、情報誌等で、社長のコラムを設け、社長が自分の言葉で直接訴える
見学会でも、必ず、社長の話す時間をとる