

ニューハウス工業

ニューハウス工業株式会社(本社・金沢市)は今年2月、創業50周年を迎え、次なる節目に向け新体制が始動した。起業した村上紀夫社長の下、少子高齢化がますます進む近未来へ向けた木造住宅の戦略商品を編み出し、成果を出すための組織体制も整った。一代で北陸の代表的なハウスビルダーを築き上げた社長は、これを機に本社と関連会社のあり方を再考する考えだ。これから気鋭の幹部たちに、半世紀間にわたって蓄積した、ノウハウのバトンを渡して行く。



50周年の「次」へ始動 成果出す新体制整う



「気鋭のエリートたち」を前に50周年の「次」の戦略を語る村上社長＝金沢市のニューハウス工業本社



ニューハウスグループの拠点「スプリングポイント」

「コンセプト住宅」で勝負

エリート幹部に訓示

創業記念日の2月14日から約1カ月後の3月8日、ニューハウス工業の本社ビル「スプリングポイント」4階会議室に、幹部社員13人が集まった。呼び寄せた村上社長の表現を借りれば、内外勤の先陣に立つ、課長、支店長ら「気鋭のエリートたち」である。ウイークデーの午前なので、無論、「エリート」全員ではない。

村上社長が切り出した。「創業50周年の今年は、これからの50年へ向けて行動していかんなん。で、集まってもらった」。円弧状2列に座った出席者の視線が社長の口元に注がれる。「戦略商品の基本形」を示した、5枚のカラーパネルを背に、社長が語り始めた。

まずは「ニューハウスコンセプト住宅」。昨今、ほぼ日本語化した「概念」を示す英語を冠した新商品名は、村上社長が考案した。要は、1つの屋根に2つの住空間を設けた2階建て木造住宅を、若い子育て世代を中心に売り込む。住宅を買い手の資産とみなし、資産を4つの方法で運用する仕組みだ。

1つ屋根に住空間2つ

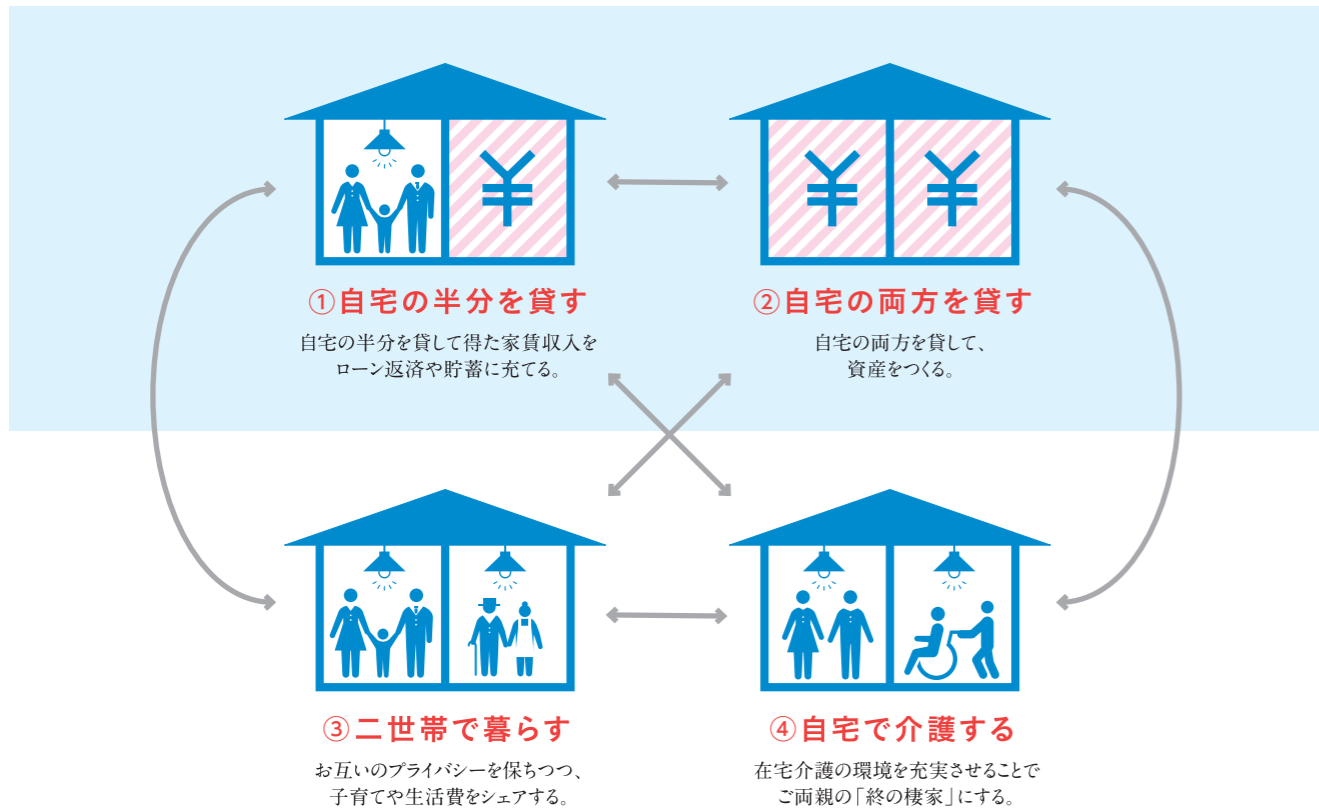
社長の説明に従い運用法を示す。その① 住宅の半分を自宅とし、半分を賃貸する。新居での快適生活を楽しむとともに、住宅ローンを組み購入した新築物件の一部が収入源となり、返済の一助になる。その② 1つ屋根の2つの住空間を、2つとも賃貸する。どちらかというと、個人の資産家か不動産ビジネス業者向けの資産運用といえる。

その③ 親子2世帯で暮らす。お互いのプライバシーを守り別々の玄関を通して行き来する。子育てや生活費をシェアし、隣り合わせで「親子水入らず」を楽しむ。

その④ 今後ますます高齢者が多くなる中、在宅介護の環境を充実させることで、老いた両親らが晩年を自宅で過ごせる「終の棲家」を目指す。

ニューハウスコンセプト住宅は、がっぷりとした2階建て木造住宅で、延べ床面積が約50坪ある。半分の約25坪ずつにそれぞれ2LDKを確保し、防音壁で2つの住空間を完全分離、玄関を別々に設け

1つ屋根に住空間2つ



これが
ニューハウス
コンセプト住宅



④「1つ屋根に2つの住空間」のスケルトン・インフィル館 ⑤中央の防音壁で仕切られた住空間＝金沢市窪3丁目

低所得でも、大きな木造住宅を手に入れ、ローン返済に追われなくても済む所以である。「住む＋貸す」の機能を持った木造住宅が、豊かな人生を保証するとのセールストークで自信を持って営業してほしいと、村上社長は今春からの作戦全開へ出席者を鼓舞した。

構造体と内装を分離

高度成長から不動産バブル、そしてバブル崩壊、IT不況、リーマン・ショック、デフレ脱却…。村上社長は鶴来高校を卒業し大阪に出て、裸一貫でこの世界に飛び込み、試行錯誤を重ね、何度も辛酸を舐めてきた。それだけに、今後の時代相を読んで考案したのがニューハウスコンセプト住宅なのである。この住宅の商品としての付加価値の高さには、ハウスピルダーたるニューハウス工業が半世紀かけて取り組んできた技術的裏付けがあるという。

それは、スケルトン（構造体）とインフィル（設備・内装）を分離して施工するスケルトン・インフィル工法を採用している独自性を指す。普通、住宅は構造躯体と内装

る。「若い子育て世代こそ大きな持ち家を」を主題にした、完全企画型住宅である。敷地も建物も大きいだけに価格もやや高い。しかし、それを、運用方法で乗り切ろうというアイデアである。

若い子育て世代に照準

4つの選択肢のうち、典型的なのが「その①」であろう。若い子育て世代と言っても、日本では、所得はまだまだと言わざるを得ない。マイホームといっても、ほどほどの規模を選ぶしかなく、生活費を切り詰めてローンに追われる。これでは、何のための持ち家か。この世代にこそ持ち家の夢を実現してほしい。そこで考えたのが半分を住まいとし、半分を他人に貸すという発想である。

具体的に説明すると、ニューハウスコンセプト住宅を金沢市内の住宅街で建てた場合、家賃は月8万5千円程度。住宅ローン返済が月10万5千円であれば、家賃収入を差し引き、実質2万円程度の負担となる。戸建ての2LDKなので、まちなかでなくても、家賃7万円は確実に見込める。

や設備が一体として考えられているため、間取り変更には大規模な改修や費用を要し、場合によっては取り壊しを余儀なくされてきた。

やがては介護仕様にも

ところがスケルトン・インフィル工法はその逆を行く。すなわち、床と天井は1・2階とも、ワンフロアー体仕上げとし、その後、インフィル部や設備を取り付けるので、内装や設備、間取りが何年か経た後も、簡単に変更できるといふ工法だ。だからコンセプト住宅の「その①」から始めて、両親が老齢期に入った後、介護住宅仕様に、難なくリニューアルもできるのである。団塊の世代全員が後期高齢者になる2020年を見据えた商品といっても過言ではないだろう。

こうしたスケルトン・インフィル住宅の良さを体感してもらい、成約にこぎつけようと考えて設けたのが金沢市窪3丁目にある「スケルトン・インフィル館」である。そして、この館を企画、管理する部署が金沢本社のスケルトン・インフィル販売推進部である。さらに

ニューハウス工業 半世紀の歩み

年	内容	年	内容
1966 昭和41	ニューハウス工業株式会社 設立	2005 平成17	石川工場に環境に配慮した「バッチ式炭化装置」を導入、「オリジナル床下調湿炭」の生産を開始 高岡営業所(現・高岡支店)を移転、ショールームオープン
1971 昭和46	金沢営業所(現・金沢支店)開設 河内村(現・白山市)にプレカット工場 竣工 住宅部材の工場生産開始	2006 平成18	サイエンス館2階 安心ゾーンリニューアル(防犯・耐震・健康)
1972 昭和47	小松営業所(現・小松支店)開設	2009 平成21	金沢東支店(現・金沢東部支店)を移転、ショールームオープン
1976 昭和51	富山営業所(現・富山支店)開設	2011 平成23	石川工場に新加工ライン導入 金物工法に対応し、ハイブリッド工法を採用
1979 昭和54	松任工場(現・石川工場)完成 自動制御装置付大型木材加工機の導入、年産1000棟体制を確立	2012 平成24	石川工場に基礎・地盤展示館を開設
1980 昭和55	石川工場に高性能の木材乾燥施設を新設(特許取得)	2014 平成26	金沢支店ショールームを全面改装、打合せスペースを充実させ「住まいラウンジ」に改称 魚津・黒部営業所を黒部市内に移転オープン、黒部・魚津営業所に改称 金沢市窪に「スケルトン・インフィル館」オープン スケルトン・インフィル事業部 福井営業所を開設
1984 昭和59	株式会社ニューハウスサービスを設立、アフターメンテナンス体制を確立	2016 平成28	創業50周年を迎える
1988 昭和63	インテリジェントビル「スプリングポイント」完成、本社を同ビルに移転、1Fにショールーム「木曜館」(現「住まいラウンジ」)オープン		
1994 平成6	石川工場に加圧防腐・防蟻処理機を設置		
1996 平成8	富山支店にショールームオープン		
1998 平成10	石川工場に住環境研究棟となる「バリアフリー研究棟(現:メーターモジュール体験館)」を開設		



ニューハウスサービスの幹部に「アフターサービス」の重要性を説く村上社長(右から4人目)=金沢市のニューハウス工業本社



村上社長に今年の営業について話す「富山部隊」の幹部=同

ビジネスが生まれるとの見立てだ。ニューハウス工業本体への訓示が終わった後、ニューハウスサービスにも威令が示された。「とにかく徹底的に回れ。お客さんの声を聴け」というのである。

平島利昭常務は「フロントサービス」という名の徹底巡回作戦で成果を挙げたいとし、坂庄良規取締役は、10年目で有料のメンテナンスを受けてもらうことにより、さらに10年の保証延長を実施する「まもりすまい延長保険」の制度を顧客に周知し、長いおつきあい日を変えて、「富山部隊」も社

長室に呼ばれた。こちらはさらに厳しい評価が示された。100点満点で60点だというのである。富山、高岡の両支店長、黒部・魚津営業所長とも「ライバルに負けないう責任感を持って取り組みたい」とまなじりを決した。

高収益にこそ高分配

「高収益にこそ高分配があるんや」。この言葉も近年、繰り返し述べられ、「頑張った者は必ず報われる」人事と待遇が続いてきた。ニューハウスグループは次なる節目へ、既に動き始めた。村上社長の長男の哲也副社長は要職の総務部長と営業部長を兼務する。社長からすれば、経営トップの座を渡すにはまだまだの感があるとし現場の「指揮官」として一から勉強し直せと手厳しい。承継はそう遠くないようであり、今後の大きな節目は新社長誕生とみられる。加えて、「決して目指してそうなるのではなく」(村上社長)、本社各部門と関連会社が努力した結果、上場企業並みの内容と業績になれば、これこそグループが大きく飛躍するステップになるだろう。

この春には、白山市の鶴来大町町と曾谷町にコンセプト住宅の立派なモデルハウスも完成した。これらは、2つの住空間を完全に仕切ったタイプで販促に役立っている。

技術的裏付けの根底にあるのが、1979(昭和54)年に完成した石川工場である。プレカット完全化を期す自動制御装置付き大型木材加工機を導入したことで、加工技術の標準化が可能になり、高度な技術を施した木造住宅の量産が可能になった。創業50周年を迎えるに当たり策定した、5つの外観モデルも石川工場あればこそなのだ。

5つの外観デザイン

コンセプト住宅と同様、創業50周年を機に発売された「ガラスハウス」は、大きなガラス面が街並みに調和する、上質なデザインを特徴としている。このほか「レトロモダン」「和モダン」、そして下屋空間が特徴の「ウォールリッチタイプS」と、コンセプト住宅も含めた5つの外観バリエーションで幅広いニーズに対応している。どれもタイルや御影石などの自然素材を取り入れている。

100点じゃないダメ

ひとわたり説明を終えた後、十八番の「村上節」が始まった。「本社の皆は100点満点でいうと80点や。そこそこ来るとが100点でないダメ。99点ではいかん。1点足りんために0点になる。100点でちょうどいいんや」。訓示後、集まった幹部の感想で一致したのは「社長の方針に沿って頑張ります」であった。

常日頃、村上社長が強調して止まないのはアフターサービスの重要性である。これまでにつくった約1万2千棟はもとより、今後の新規物件についても、「徹底したアフターサービス」を強調してやまない。この実践部隊こそ「ニューハウスサービス」なのである。

不即不離の関係

「ニューハウスサービス」は「ニューハウス工業」と切っても切り離せない。両社がガッチリかみ合ってこそ、「生涯の安心と信頼のおつきあいサービス」が保証され、建てた後もリフォームや庭園改装など、さまざまなアフター