

company / 小嶋工務店

社内教育、安定集客強化で 来期10棟増の75棟供給を計画 外断熱、調湿性も強みに

無暖房でも
快適に過ごせる
住宅の提供を目指す

東京23区・多摩エリアを中心に注文住宅を手がける小嶋工務店(小嶋智明社長)の25年8月期供給棟数は、前期比横ばいの約65棟、売上高は24億円を見込む。来期は毎月の見込み客の把握を日々分析し、顧客アプローチの決定率を高めるための社内教育を徹底することで、強固な組織体制づくりを継続し、同75棟、8%増の26億円を計画する。小嶋社長は「来期は増収予定だが、供給棟数を伸ばすことが目的ではなく、断熱性能の向上と日本の風土に合わせた快適性などを提供し、施主さまが住まい方に対して、満足度を得ることが重要だ」とした。

同社の直近5年の供給棟数は60棟を超え、現在まで安定した売上高を確保しているが「常に引き合いや問い合わせなどにおける見込み客数を分析し、見込みがない場合は打ち出し方を変えるなど、集客に対する補填策を講じてきた」とする。PRや打ち出し方については、時代に応じて、住宅展示場への展開や宿泊体験可能なモデルハウスの建築のほか、雑誌への

露出、SNSなど多岐にわたる。顧客アプローチについても、一回目の連絡を行う際の文言や営業に対して、徹底した支援、教育を実施するなど、社内の営業体制も充実させている。

加えて、同社が手掛ける住宅の標準仕様は長期優良住宅および耐震等級3とし、基礎から、屋根上までカネカケンテック製の押出法ポリスチレンフォーム『カネライトフォームスーパーEX』を使用した外断熱工法を採用する。これにより供給は断熱性能UA値0.46以下の住宅が約8割を占める。同性能において、東京都の補助事業『東

京ゼロエミ住宅』の水準Bに該当し、160万円の補助が受けられることから、太陽光発電を搭載した住宅の供給も8割を超えるという。気密性能は、隙間に気密シーリングテープを用いることでC値0.3以下とした。また網目状のステンレスメッシュを住宅の進入箇所とみられる隙間に取り付ける『ターミッシュシステム』をシロアリ対策として採用する。

外断熱による断熱性能向上に合わせて、気密性能も上がることで、調湿性を担保する必要があるが、外断熱・二重通気工法の『ソーラーサーキット』で対策を行う。床下

ダンパーにより湿気を外部へ排出し、夏冬で通気の切り替えが可能な工法で「日本の気候風土に適した住環境を創出できる。雨や湿気から木材を守るため」とし、24年8月期には64棟中52棟が同工法により建てられた。

11月27日には、60周年を迎え、記念式典を執り行う予定としている同社だが、低価格競争などにより1990年には業績が低下し、売上は約14億円にまで減収した。再建築として、中嶋材木店と提携し、多摩産材の地産地消と林業活性化を推進することで国土交通省の長期優良住宅先導事業に採択された。その取り組みが奏功し「現在では建物単価が当時の2倍を超える5,000万円規模となった」とし、直近6年で見ても20から30億円の売上高をキープする。次の創業70周年に向け「多摩産材を活用した高品質な住宅『TOKYO WOOD』を提供し、その価値を東京都民に広く訴求していく」とし、続けて「家族4人で無暖房でも室温22度を保つ家の実現を目指す」と展望を熱く語った。



開放感のある高断熱住宅



同社が手掛けるモデルハウス



小嶋智明 社長