

地域の元気なビルダー 建成ホーム(登別市)

全社一丸となつて新ブランド開発 断熱等性能等級7のモデルハウス



前野社長

建成ホームは現会長の畠山吉晴氏が1989年に設立。創業当初から高い断熱性能に着目し、硬質ウレタンを断熱材として採用。早くからオール電化住宅にも取り組むなど、高性能な省エネ住宅を特色として登別、室蘭、伊達、苫小牧を中心に施工実績を拡大してきた。2021年10月に二代目の前野延康社長が就任。コロナ禍の難しい時期にバトンを引き継ぐと、新たな柱となるブランドの開発を進めてきた。そして今年、断熱等性能等級7を実現した新ブランド「DAN(ダン)」のモデルハウスが完成。全社員から意見を集めて開発したという新ブランドに込めた思いと、新築不況を乗り越えるこれからの戦略について前野氏に聞いた。

新ブランドの開発

同社は今年6月に室蘭市八丁平3丁目に1棟目、8月には同5丁目に2棟目となる断熱等性能等級7のモデルハウスを完成させた。同社初の最高等級への挑戦だった。新ブランド「DAN」

の開発は「等級7に対応できる商品をつくり、エネルギー消費量の少ない住宅をユーザーに届けたら」という思いからスタートした。国が断熱性能の上位等級6、7を策定し、多くの住宅会社が新たな目標に取り組み始めている中で、創業当初か

ら性能にこだわった家づくりを続けてきた同社としては「現状のままではいけない」という声社員から上がったという。

まずは等級7に対応できるかどうか、コストはどの程度上がるのか、かかる費用に対してエネルギー消費量はどれほど違

うか、慎重に検討を重ねながら仕様を決めていった。とくに同社として新しい取り組みだったのは、これまで主としてきた床断熱ではなく基礎断熱を採用したこと。近年、床暖房を希望する施主が増えているため、基礎断熱

にして温水パイルンクで床下空間を暖める暖房方式を選択した。基礎断熱にしたことと、付加断熱にフェノールフォーム1種2号30mmを採用したことなどで超えるぐらいのコストアップとなったが、U値

さらに同社の特色でもあるスマート電化。いち早くオール電化住宅に取り組んできたため、家全体で効率的にエネルギーを運用する仕組みをユーザーにしっかりと伝えるノウハウが社内に蓄積されている。等級7の躯体性能と高効率な設備、そして太陽光発電の自家消費が一体となって、昨今高騰が続く光熱費の負担を軽減する。

DANの開発を通じて「社内の一体感が高まった」という前野氏。今後は全員で作上げたこの商品の魅力をどうユーザーに伝え、普及していくかが課題となる。「注文住宅については形式がほぼ決まったので、次はDANの規格住宅を作り上

げていく。今年度中に完成させたい」と語り、新ブランドを前面に打ち出していき。

胆振地域で毎年40棟前後の施工実績を重ねてきた同社だが、資材価格の高騰や光熱費を含めた消費者の生活物価の高騰によって道内の住宅市場全体が不振を極めており、先行きを見通すことはできない。

この苦境を脱するためさまざまな改革に力を入れる同社は、新ブランドを起爆剤として、来期に見据える目標は40棟。「本来は50棟を目指したいが、市況を考えるとまず40棟。逆風の中でなんとかユーザーにDANを広めていきたい」と危機感を強める。

今後は自社大工の育成も視野に入れている。研修マニュアルの準備などを進め、「来年度末には募集をかけた」と考えている。長く付き合い合ってきた高齢の大工の一人が引退。そのほかにもいつも仕事を頼んでいる大工はいるが、将来を見据えた職人の確保は急務で、「例えば高校を卒業して大工になりたいというような若者に一つの選択肢を示せたい」と思いを語る。

また昨年、社内の働き方改革の一環で、施工管理アプリのANPPADを導入した。

現場の業務効率化につながり、その分、OB宅の定期点検に行った際にリフォームの仕事を受注してくるなど、ほかの仕事に手が回るようになってきたという。

創業者から受け継いだバトンを次の世代へと繋いでいくため、厳しい市況の中で新ブランドの普及を目指しながら、会社の未来に向けた人材の確保・育成にも力を注いでいく。

全員参加の一体感

DANの商品開発には営業、設計、工務、事務職まで含めて全社員が参加した。2ヵ月ほど毎週会議を行い、その時々に出席した社員がさまざまなアイデアを出し合った。トレンドを意識した平屋建とし、「くつろぎのチルタイム」をコンセプトに、ゆったりとした空間を感じてもらうため天井を2550mmの高さに設計。建具も高さがあ

新たな課題に対応

胆振地域で毎年40棟前後の施工実績を重ねてきた同社だが、資材価格の高騰や光熱費を含めた消費者の生活物価の高騰によって道内の住宅市場全体が不振を極めており、先行きを見通すことはできない。

この苦境を脱するためさまざまな改革に力を入れる同社は、新ブランドを起爆剤として、来期に見据える目標は40棟。「本来は50棟を目指したいが、市況を考えるとまず40棟。逆風の中でなんとかユーザーにDANを広めていきたい」と危機感を強める。

今後は自社大工の育成も視野に入れている。研修マニュアルの準備などを進め、「来年度末には募集をかけた」と考えている。長く付き合い合ってきた高齢の大工の一人が引退。そのほかにもいつも仕事を頼んでいる大工はいるが、将来を見据えた職人の確保は急務で、「例えば高校を卒業して大工になりたいというような若者に一つの選択肢を示せたい」と思いを語る。

また昨年、社内の働き方改革の一環で、施工管理アプリのANPPADを導入した。

現場の業務効率化につながり、その分、OB宅の定期点検に行った際にリフォームの仕事を受注してくるなど、ほかの仕事に手が回るようになってきたという。

創業者から受け継いだバトンを次の世代へと繋いでいくため、厳しい市況の中で新ブランドの普及を目指しながら、会社の未来に向けた人材の確保・育成にも力を注いでいく。



モデルハウス1棟目 DAN「グランスタイル」



モデルハウス2棟目 DAN「アーバンスタイル」

DANの商品開発には営業、設計、工務、事務職まで含めて全社員が参加した。2ヵ月ほど毎週会議を行い、その時々に出席した社員がさまざまなアイデアを出し合った。トレンドを意識した平屋建とし、「くつろぎのチルタイム」をコンセプトに、ゆったりとした空間を感じてもらうため天井を2550mmの高さに設計。建具も高さがあ



階段下に設けたヌック

胆振地域で毎年40棟前後の施工実績を重ねてきた同社だが、資材価格の高騰や光熱費を含めた消費者の生活物価の高騰によって道内の住宅市場全体が不振を極めており、先行きを見通すことはできない。

この苦境を脱するためさまざまな改革に力を入れる同社は、新ブランドを起爆剤として、来期に見据える目標は40棟。「本来は50棟を目指したいが、市況を考えるとまず40棟。逆風の中でなんとかユーザーにDANを広めていきたい」と危機感を強める。

今後は自社大工の育成も視野に入れている。研修マニュアルの準備などを進め、「来年度末には募集をかけた」と考えている。長く付き合い合ってきた高齢の大工の一人が引退。そのほかにもいつも仕事を頼んでいる大工はいるが、将来を見据えた職人の確保は急務で、「例えば高校を卒業して大工になりたいというような若者に一つの選択肢を示せたい」と思いを語る。

また昨年、社内の働き方改革の一環で、施工管理アプリのANPPADを導入した。

現場の業務効率化につながり、その分、OB宅の定期点検に行った際にリフォームの仕事を受注してくるなど、ほかの仕事に手が回るようになってきたという。

創業者から受け継いだバトンを次の世代へと繋いでいくため、厳しい市況の中で新ブランドの普及を目指しながら、会社の未来に向けた人材の確保・育成にも力を注いでいく。



「アーバンスタイル」の開放的なリビング