地元工務店の魅力を共同でアピール

地元に生きる工務店
ポリシーとその伝え方 CASE 3

▶▶▶ アワーズタウンプロジェクト運営組合（北屋建設、アイム・コラボレーション、小川建美、ミナモト建築工房）●岡山県岡山市

岡山市で小中規模工務店16社による合同展示場「岡山工務店EXPO（エキスポ）」が10月18日にオープンした。来年10月の消費税増税を見越したこの時期にあわせ、来年3月まで半年間の期間限定開催だ。1社単独で大型の広告費を打つのが難しい工務店が、ハウスメーカーのシェアが40％を占めるという同地で打ち出した対抗策。オープン2日間で約1000人の来場者が訪れ賑わいをみせた。

地元工務店16社が集結

岡山市のアイム・コラボレーションの石橋雅則社長のもとへ、市の中心地からほど近い浦安本町の約1万㎡の大型分譲地の購入を打診する話があったのが昨年10月。通常こうした優良の大型の土地は工務店が手掛けることはほぼなく、ハウスメーカーの建売分譲地として販売されるのが一般的という。

しかし、工務店の取り組みにこの土地を有効活用できないかと考えた石橋さんは、岡山県建築工事業協会会長を務め複数企業が共同で行う取り組みについてノウハウに長けた北屋建設の森下雅人社長に話をもっていった。

「ハウスメーカーと比べ広告費もかけられない我々工務店同士で、協力して何か取り組むべき時だ」と、石橋さんの考えに共感した森下さんは、工務店が合同で展示場をオープンさせることを計画。「商圏が重なる工務店が多いが、住宅を求めるユーザーに木造住宅の魅力、何より『地元の工務店』に目を向けてもらうことの方が重要」とし、計画の実行を決めた。

ハウスメーカーの強い土地

森下さんは「岡山はもともとハウスメーカーの強い土地」という。一昨年度の着工数上位5社の合計で比べると、岡山県はハウスメーカー15社で2090棟、工務店はそれに比べて755棟。人口の近い三重県と比較すると、ハウスメーカーは上位5社の合計で1530棟、工務店が990棟で、市場規模は大きいもののハウスメーカーのシェアの高さがうかがえる。

地域の工務店に協力を仰ぐにあたり①岡山に本社を持っている②建木造の注文住宅をやっている③建売・ローコストが主ではない、といった条件を設けた。結果的に工務店16社、建材、流通会社など協賛企業34社が集まり、事務局「アワーズタウンプロジェクト運営組合」が立ち上がった。

理事の一人ミナモト建築工房の青江整一取締役も、今回の取り組みに賛同した一人。「工務店が集結して、まちをつくろう」。そんな石橋さんと森下さんの言葉に共感し、すぐに参加を申し出た。「工務店の魅力をユーザーに体験してもらえる場にしたい」と意気込みを話す。

分割された36カ所の土地については抽選会で無作為に決定。それぞれの工務店に販売された。全体で36区分の宅地を造成し、16社が16棟のモデルハウスを建設。現在は展示場の駐車場として使われているが、残りの土地についてもそれぞれ工務店が販売を行う。

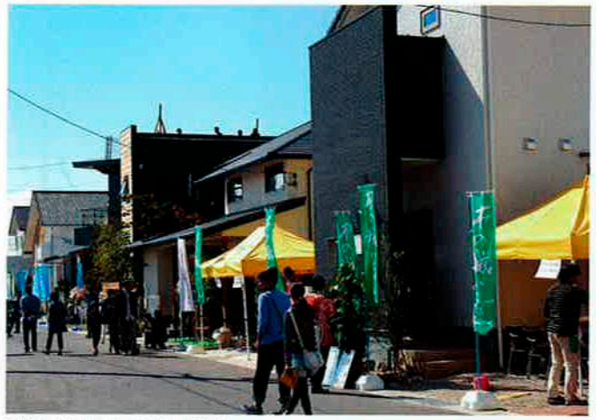
合同の見学会やHP

思いがけない効果もあった。工務店が隣同士、同時期に着工する中、構造段階で合同見学会を開催。「互いの施工方法などを公開することにためらいもあるかもしれないが、将来的な工務店の実力の底上げにつながればいい」との思いからだ。

町内会との協議も何度か重ねた。「工事の騒音などの問題なども話し合って解決しなければならなかった」（森下さん）。協議の結果、土日に工事をしないことになり、オープンは当初予定していた期日より2週間延長された。

裏方も活躍している。広報を請け負ったビズ・クリエイション（岡山市）の吉田泰利さんは、住宅雑誌のライターを抱える利点を生かし、ホームページ上で工務店ごとの魅力を伝える「工務店新聞」を連載してバックアップ。16社それぞれの魅力を伝えた。「まずはオープン土日の集客にほっとした」と吉田さんは話す。

オープン2日の来場客1000人は、目標とする期間中2000組を考えると良好な数字。地元工務店の新しい挑戦に注目したい。


特徴的なモデルハウスが立ち並ぶ

オープン当日は駐車場が一杯になるほどの来場者が訪れた

ホームページ上で「工務店新聞」を掲載、参加工務店の魅力を伝える

組合理事長を務める北屋建設社長の森下雅人さん

発起人のアイム・コラボレーション社長、石橋雅則さん

岡山工務店EXPOの伝え方

1 特色ある1社1棟の展示場にインパクト
2 単独では難しい大きな集客効果、HPなどで工夫も
3 互いに切磋琢磨し、実力を高めあう機会にする