

Mokutai kyo 木耐協 マンスリーレポート

2025.10
vol.
322



特集

真夏のセミナー2025

開催報告

今号の表紙

8月20日(水)に「真夏のセミナー2025」を開催しました。会場はYKK AP体感ショールーム(品川)。デザインライフの杉村社長から「相続相談から始まる新たな受注戦略」について、慶應義塾大学の川久保准教授からは、住宅性能が暮らしや健康に与える影響やサステナビリティ経営の必要性についてご講演いただきました。後半はショールームで最新の窓・建材の断熱性能を体感し、実務に直結する学びを深めました。当日の様子を特集でお届けします。



体験会 YKK AP体感ショールームで「窓」の性能差を体感



百間は一見にしかず 五感で感じた性能の違い

ショールームには、冷蔵庫のように寒い気温に包まれた空間に断熱等級の違う部屋が設けられており、中に入ると断熱性能の違いがすぐに感じられました。室温や結露の程度を比較し、窓やガラスの温度差を数値で把握。さらに、異なる性能を組み合わせた全15種の窓に手で触れ、その性能差を体感しました。参加者からは「数値以上に感じる差が大きく、顧客への説明に説得力が増す」といった声が寄せられました。

窓断熱と設備改修の同時施工で
補助金活用するポイントや、
YKK APの最新製品や動画コンテンツ、
消費者向けの冊子等を活用した
営業方法をご紹介します。

YKK AP株式会社
住宅・エクステリア統括本部
リノベーション事業部
営業推進部 性能向上リノベ推進室
大浦律子 氏



お酒を飲み交わしながら 親睦を深めた懇親会

講演や体験で得た学びを持ち帰るだけでなく、実際に顔を合わせて語り合うことで理解が一層深まり、組合員同士の絆も深まる時間となりました。



参加者の声 組合員様のお声を一部ご紹介

木耐協に入会して初めての参加でした。相続を入口とした受注戦略や断熱の科学的な検証結果など新しい学びが多くありました。懇親会では同業の方々の話もじっくり聞くことができ、大変有意義で楽しい時間となりました。

ペインターかわさき
(鹿児島県鹿児島市)
中竹章二 様



初めて真夏のセミナーに参加しました。講師の2人の話は、自分にはない視点を得られる刺激的な内容でした。ショールームでは、断熱等級の異なる部屋に入り、窓に触れることで、数字だけでは分からない性能の違いを五感で体感でき、大きな学びとなりました。

木工舎
(京都府南丹市)
木村 智 様



業界ならではの具体的な話を聞くことができ、自分の仕事に取り入れられる気づきが多くありました。セミナー全体を通じて楽しく学べ、普段の業務だけでは得られない視点や知識を吸収できた点が大きな収穫でした。

サボリス
(東京都豊島区)
浅坂裕生 様



「相続」や「住まいの性能」をテーマとした講演は新鮮で、自分の視野を広げてくれました。外気を再現した体験コーナーでは窓性能の違いを実感し、営業としてお客様に提案できる幅が広がったと感じました。非常に有意義な時間でした。

ナミキリフォーム
サービス
(東京都板橋区)
柳澤弘輝 様



これからの業界を生き抜くうえで、相続相談から始まる受注戦略は目から鱗でした。さらにSDGsへの取り組みの必要性も改めて認識。学びと交流の両面で有意義な機会となり、人との繋がりを深める重要性を実感しました。

けやき建設
(千葉県八街市)
鈴木春樹 様



顔を合わせて語り合うことで理解は深まります。

次の対面イベントでまたお会いしましょう。

〔特集〕 真夏のセミナー 2025 開催報告

相続と住宅性能を学び 仲間と交流を深めた1日

開催
概要

日時 — 8月20日(水) 13:00~17:00
会場 — YKK AP体感ショールーム(品川)

開会のご挨拶



木耐協 理事長
小野秀男

国が発表した南海トラフ巨大地震の被害想定(死者29.8万人、倒壊家屋235万棟)に触れつつ、「国の目標は死者数8割減、倒壊家屋5割減。その達成に向けて住宅耐震化を推進することが、工務店の社会的責務である。」と挨拶しました。

今年はYKK AP体感ショールームで開催！

毎年8月に開催している「真夏のセミナー」を、今年は8月20日(水)、YKK AP体感ショールーム(品川)をお借りして実施しました。全国から多くの組合員が集まり、相続相談を入口にした新しい受注戦略、住宅性能が暮らしや健康に与える影響、さらに最新の建材性能も体感。講演と体験を通じ、実務に直結する学びを深めた1日となりました。 文：伊藤健三



講演 相続を受注の入口に & サステナビリティ経営の重要性



これからの工務店は営業しない！
相続相談から始まる
新たな受注戦略

株式会社デザインライフ 代表取締役
杉村洋介 氏

人口減少や建設コスト高騰で市場が縮小する一方、相続関連市場は年間50兆円規模と成長を続けています。杉村氏は「工務店が相続相談を入口にすることで新しい受注モデルを作れる」と強調されました。同社では2011年から相続コンサル事業に取り組み、紹介を基盤に広告費ゼロで安定した集客を実現されています。

講演では、相続に困った消費者が士業の先生に相談しても、税務ではなく登記の問題だったなど、課題と担当すべき士業のミスマッチが起きていると指摘。そこで相続コンサルが課題を整理することで、顧客・工務店・士業の三者に利益をもたらす“win-win-win”の関係が築けると説明されました。相談から始まる信頼関係は価格競争に陥らず、そのまま受注へ直結するとまとめられました。



住まいの性能で
生活はどう変わるか？

慶應義塾大学 准教授
川久保 俊 氏

住宅性能の向上が快適性や健康、生産性に直結することを、断熱改修によるヒートショックや血圧リスクの低下、在宅ワークの集中力向上といった実験データや事例を交えて解説され、参加者の関心を集めました。さらに、詳細な測定データから白川郷の合掌造りが自然の風や地形を巧みに利用していることを例に挙げ、「現代の設計にもこうした知恵を活かせないか」と問いかけました。

「サステナビリティは単なるエコの延長ではなく、企業が持続的に生き残るための経営視点である」と強調。新築着工が減少するなか、ストック活用や脱炭素対応が不可欠であり、性能の『見える化』とデータ提示が顧客の納得感と企業の信頼性を高めると結びました。



鈴木芳郎 神奈川県生まれ。1級建築士。
2024年に木耐協技術顧問に就任し、
研修会講師を担当。以前、執行役員を
務めていた会社で工務店経営コンサルや
商品開発支援、仮設住宅建設に尽力。

今月のテーマ

新築と違う！
床面積の数え方
「見上げ」と
「見下げ」

新しい太陽光発電のペロブスカイト、曲面・軽いなどのメリットがあるうえ、発電効率が改善されたことにより、普及が期待されています。その素材である「ヨウ素」の生産量が日本は世界2位、埋蔵量が世界1位だけに普及に期待したいものです。

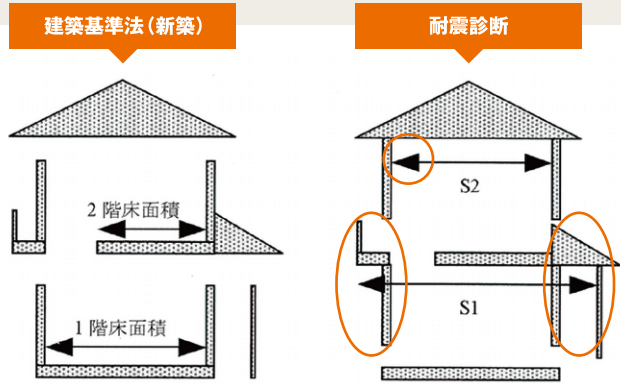
さて、今月は「床面積の考え方」を取り上げます。新築設計での床面積は、実際に床がある部分のみを算入しますが、耐震診断では必要壁量を計算するために「見上げ」の面積、つまり吹抜けやオーバーハングを含めて算定します。新築の延べ床面積と、耐震診断で使用する“床面積”は考え方が異なるのです。その違いを理解することが診断を正しく活用する第一歩です。今回はそのポイントをお伝えします。

※参照ページは書籍「2012年改訂版 木造住宅の耐震診断と補強方法（解説編・資料編）」をご覧ください

テーマ1 床面積の考え方「基本編」

参照：資料編 P130-133

建築基準法（新築）と耐震診断では床面積の考え方が異なります。耐震診断では荷重がかかる面積を算入するため、各階で“見上げた範囲”を用います。そのため、右の図のように吹抜けやオーバーハングがあると新築図面より床面積は大きくなります。同じ「床面積」という言葉でも捉え方が異なるので注意が必要です。



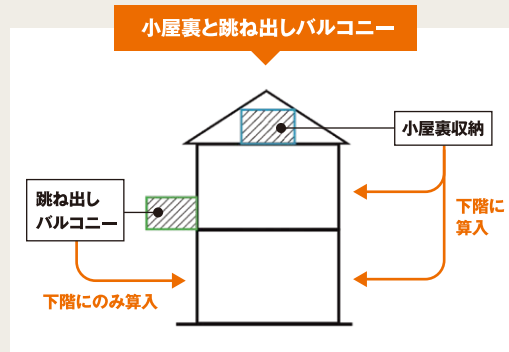
▶ 新築（左）よりも耐震診断（右）の床面積の方が大きい

テーマ2 床面積の考え方「例外編」

参照：資料編 P130-133

上記のように耐震診断では荷重がかかる面積を算入しますが、以下の4つは例外的な扱いが必要です。荷重が軽い跳ね出しバルコニーは2階の床面積には算入せず、下階のみに算入します。

- 跳ね出しバルコニー** 0.4掛けし、下階に算入（該当の階には非算入）
- 小屋裏収納** 「面積×高さ÷2.1」で算定し下階に算入
- ポーチ** 屋根が出ている部分はその階に算入
- オーバーハング** 上階の張り出し部分は下階にも算入



事務局長が行ってきました！

不定期連載
No.19

これまであまりお伝えしていなかった **木耐協事務局の活動裏話** をお届けします

▶ 香川県庁・高松市役所・高知県庁を訪問しました！

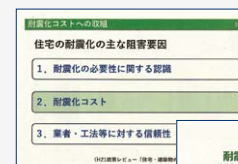
7月15日（火）に開催した「組合員交流会in香川」の翌日、せっかくの機会なので耐震化推進に積極的な自治体を訪問いたしました。香川県と高松市には、中澤顧問と同県で活動されている市原建設／市原社長に同行いただき、高知県には同県のアットホーム四国／北村社長に同行いただきました。補助制度や県民へのPR、担い手へのアプローチなど様々な点についてお話を伺いましたが、どちらの自治体も「補強を進める為に何が必要か」について真剣に取り組まれています。今後も機会を作り、各行政を訪問してまいります。



▶ 丹下健三設計の香川県庁



▶ 高松市役所



▶ 高知県の耐震化推進資料



▶ ひろめ市場のかつおのたたき！

▶ 富山国際大学3年生のヒアリングを受けました

新聞社主催の教育コンテストに参加する富山国際大学の3年生から、耐震化に関する地域差や市場動向、現状と課題などについて7月22日（火）にヒアリングを受けました。様々な分野の状況を調査・分析して経済や社会の仕組みを学ぶそうです。熱心な学生の質問に新鮮な気持ちになりました！



▶ 東京都耐震化推進都民会議に参加しました

年に2回、東京都庁で開催される耐震化推進都民会議に、7月23日（水）に参加いたしました。木造住宅の他、マンションや不動産、建築士、保険などの様々な団体が情報共有や事例発表を行っています。

▶ レジリエンスジャパン推進協議会 レジリエンス住宅普及促進施策検討WGに参加しました

「国土強靱化基本計画」が円滑に達成されるよう、産学官民が連携して施策づくりや提言を行う「一般社団法人 レジリエンスジャパン推進協議会」では、住宅分野における国土強靱化に関する提言をまとめるためにワーキンググループを立ち上げました。木耐協は其中で「災害リフォーム分科会」メンバーとして、耐震リフォームをさらに進める為に必要な事項をまとめることとなりました。7月24日（木）にその初回会議が行われ、耐震化の現状と課題を情報提供いたしました。



木耐協事務局長
関 励介

2002年から木耐協で組合運営・対外折衝・セミナー等を実施。最近では毎日廊下で伏せをしています。

今後も様々な動きをお知らせしますので、ご期待ください！

技術的なご相談はこちらへ！

Mail mts@mokutaikyo.com

Tel 03-6261-2040（木耐協事務局）

相続相談から始まる 新たな受注戦略

これからの
工務店は
営業しない！

第2回

親の家、どうする？

相続を見据えて始まる住宅相談とは

親が高齢になり、介護施設に入所したり、入院が長引いたりすると、実家が空き家になるケースが多く見られます。子どもがいても遠方に住んでいたたり、すでにマイホームを持っている場合、誰も住む予定がないまま放置されることも珍しくありません。

こうした中で、選択肢として迫られるのが「売却」か「活用」のいずれか。

たとえば、生前のうちに解体して売るか、リフォームして賃貸に出すか、建替えて賃貸物件として活用するかといった判断が必要になります。

また、最も多く寄せられる悩みが、「家財等の片付け」や「残留物の撤去」についてです。実家に家財道具がそのまま残っていて動かせない、という状態が

意思決定を遅らせているのです。

さらに施設入所のタイミングで「意思能力」が問題になることもあります。

意思能力が失われてしまえば、不動産の活用や処分といった法律行為は一切できません。

何もしないまま亡くなれば、相続後に遺産分割協議が必要になり、親族間での対立や手続きの負担が発生します。

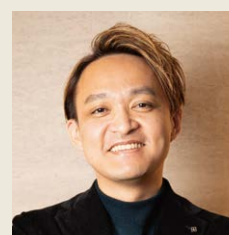
だからこそ、事前に「実家をどうするか？」を考える必要があります。

そして、そのタイミングで相談を受け、「このままだと何が問題になるのか」を伝えた上で、**遺言・信託・贈与・解体・売却・修繕・**



再建築といった選択肢（対策案）を提示できれば、お客様から「この人に任せれば安心」と信頼されるようになります。仕事の受注につながることもできるのです。

今回は、実家の相続に直面した家族が選ぶ3つの選択肢——「解体」「再活用」「売却」について詳しく解説します。



プロフィール

株式会社デザインライフ

代表取締役 杉村洋介

岡山県出身。26歳で保険代理店「デザインライフ」を設立後、2015年より相続コンサルタント事業を開始。年間約500件の相続相談に対応し、遺言・信託・相続税・登記・保険・不動産など幅広くサポート。現在は全国の相続専門育成にも携わる。

Tel 0120-009-422

E-mail dl-consultant@design-life.jp

Webサイト https://design-life.jp

住所 〒700-0975 岡山県岡山市北区今3-9-12

木耐協
あ・れ・こ・れ
寄稿

国の本気、家族を守る耐震化へ！

特設サイト「家族を思う、強い家」を公開

▼能登半島地震を契機に国土交通省が「住宅の耐震化推進プロジェクト」を立ち上げ、特設サイトが8月1日に公開されました。木耐協は技術協力や企画アドバイザーとして参画しています。本プロジェクトの全体像や撮影の裏話などをご紹介します。

国の本気が伝わる 多面的な広報展開

今回のプロジェクトは、能登半島地震で浮き彫りになった高齢化地域の耐震性向上、とりわけ旧耐震基準住宅の改修促進を目的としています。国土交通省のロゴが入った特設サイトは、昔話「3匹の子豚」をモチーフにした親しみやすい構成となっています。

木耐協は技術的助言や広報企画に協力し、テレビCMのロケハンにも立ち会いました。撮影・取材は朝日新聞社が主導し、補強事例や施主の声を発信されています。さらに今回のプロジェクトは特設サイトにとどまらず、テレビCM・WebCM・新聞広告・チラシなど幅広い媒体で展開されており、国が本気で耐震化を進めていく姿勢が伝わってきます。

撮影の裏側を少しご紹介！



事務局 伊藤

望月工務店様のお施主様インタビュー取材やCM撮影のロケハンに立ち会い、筋かいの角度など技術的なアドバイスを行いました。本格的な撮影機材の迫力や多くのスタッフの熱気に圧倒されつつ、映像にどう収めるかを巡る議論を間近で見られたのは貴重な経験でした。映像制作の現場ならではの面白さを実感しました。

「住宅リフォーム 事業者団体登録制度」が

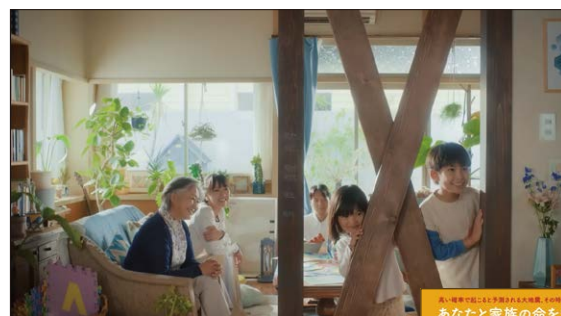
安心・安全な事業者の証としてPR！

特設サイトでは「耐震は専門家に相談を」と案内され、その信頼できる相談先として「住宅リフォーム事業者団体登録制度」が紹介されています。登録団体の構成員は、安心して相談できる専門家として国の公式ページで広くPRされることになり、大きな信頼の後押しとなります。

団体制度を積極的に活用し、地域の耐震化を推進して行きましょう。登録やロゴマークの利用については、木耐協事務局までお問い合わせください。



▲特設サイト <https://taishin-kaishu.mlit.go.jp/>



▲テレビCM「家族を守る、家を守る。耐震改修」

組合員の ご協力に感謝！

お施主様インタビューにご協力いただいた組合員の皆様に、心より感謝申し上げます。家庭ごとに補強を決定された理由もそれぞれ異なり、リアルな声としてまとめられていますのでぜひご覧ください。

なお、取材にご協力いただきながらも最終的に掲載に至らなかった事例もあります。この場を借りて、関わってくださったすべての組合員の皆様に厚く御礼申し上げます。

取材協力いただいた組合員様

- 株式会社 望月工務店（東京都大田区）
代表取締役 望月 陽 様
- 株式会社 カワノ（大分県大分市）
代表取締役会長 川野康雄 様
- 株式会社 アットホーム四国（高知県南国市）
代表取締役 北村憲司 様



▲登録団体制度の
構成員であることが
信頼できる事業者の証に！

社員がもっと活躍できる 人事基礎講座

会社のコミュニケーションとは？

前回のリーダーのヒューマンスキルでは、社員が自らモチベーションを上げるための環境作りについて述べました。今回はもう一つの重要なコミュニケーションについてです。中小では定期的な採用が難しく10歳近く年の離れた部下がいたり、昨今のハラスメント問題などから、コミュニケーションに悩みを持つリーダーも多いかも知れません。しかし、少し割り切って考えると会社のコミュニケーションは友達になるためではありません。仕事を遂行するために

必要な情報を、「必要な時に」「正確に」「確実に」伝える事を意識するのがコミュニケーションの基本です。

分かり合うより、確かめ合う事

「必要な時に」はリーダーのタイミングで言いたい事を言わない事です。部下が質問をしてきた時はまずそれに答えますが、「ところでこの前にあれば」の様に別の話を始めるのはNGです。部下が急いでいるなら困りますし、それが多いと質問をしなくなり、その時は別の機会を約束します。

「正確に」は大事な事は口頭だけで伝えない事です。立ち話で伝えたりしがちですが、メモも出来ない状況では「メールも送るね」と加えてください。

「確実に」は顔を合わせた時に「あのメール、不明なところある？期限は大丈夫？」と確認してください。まずは確認し合うコミュニケーションを進め、仕事が上手く行けばそれに対し感謝と評価をきちんと伝えることで、徐々に信用も高まり、そこで初めて温かなコミュニケーションが生まれます。会社のコミュニケーションでは、迷いや間違いを生じないために確認し合うことが大切です。

プロフィール



石原直之

1989年に新卒でホームイング（現ミサワリフォーム）に入社。1992年ホームテック（東京都、売上65億）創立に参加。取締役として営業、マーケティング、新規事業部門長を歴任。2020年より中小リフォーム会社の経営者の業務をサポートする業務支援株式会社を設立し現在にいたる。日本住宅リフォーム産業協会（ジェルコ）理事、事業開発統括委員長も務める。

業務支援株式会社 E-mail ishihara@g40.biz

第9回 会社の コミュニケーション力を 高めるには

「必要な時に」「正確に」「確実に」 伝える事を意識する

視野や知識を広げ、お客様への提案に役立つ資格をご紹介します。

ファイナンシャル・プランニング技能検定（以下FP技能検定）は、顧客の資産に応じた貯蓄・投資等のプランの立案・相談に必要な技能を認定する国家検定です。学科では、「ライフプランニングと資金計画」「リスク管理」「金融資産運用」「タックスプランニング」「不動産」「相続・事業承継」の6分野を体系的に学習します。お金に関する知識を身につけることで提案の幅が広がります。

シ道
資格は武器になる

第16回 ファイナンシャル・プランニング 技能士（2級・3級）

ポイント
住宅ローンや保険、
相続の知識が身につく、
顧客への提案力アップ

- ▶ 受験資格：[3級] 特になし
[2級] 3級FP技能検定合格者、2年以上の実務経験等
- ▶ 資格取得費用：[3級] 学科 4,000円、実技 4,000円
[2級] 学科 5,700円、実技 6,000円
※すべて非課税
- ▶ 試験月：通年
※学科・実技ともにCBT試験（試験会場にてパソコンで解答）
- ▶ 管理団体：日本FP協会 / （一社）金融財政事情研究会
※2つの機関で試験内容や方法が異なります。詳細はHP等でご確認ください。



News & Topics

「住まいと設備の災害対応」サイト、リニューアル公開

住宅産業協議会はこの度、「住まいと設備の災害対応～『自分でやれる』もしもの時のQ&A集～」のサイトをリニューアルしました。災害時や災害直後の自宅で初期対応を行えるよう、具体的で実践的な手順や注意点を整理し、専門用語の解説や「やってはいけないこと」などをイラストや写真も交えてわかりやすく紹介されています。ぜひお客様に情報提供しましょう。

住宅産業協議会「住まいと設備の災害対応」
<https://www.hia-net.gr.jp/saigai.html>



**6月公開の大ヒット映画
『国宝』の原作**



159 冊目

『国宝(上・下)』
著者／吉田修一
発行／朝日新聞出版
価格／各800円(税別)

Book

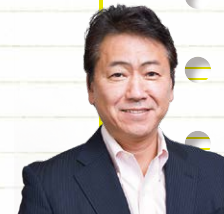
今号の理事長オススメはこの一冊！
『**国宝**(上下)』

話題の映画「国宝」、皆様はご覧になりましたか？映画館が予約で埋まっているので、先ずは原作を読んでもみました。この原作が最高に面白かったのです。先に原作を読んでしまつと、映画で妙にガッカリするところとがほとんどですが、今回は映画も最高でした。ただ、文庫で上下刊2冊分の長さを、映画としては長いと言つても3時間に纏めるのですから無理があります。そこを脚本家と監督が映像美に仕立て上げて、観るものを陶酔の世界に誘ってくれたのです。

吉田修一氏の本はこれまで何冊か読んでいましたが、これ程まで面白い小説を書く作家だとは思っていませんでした。内容は歌舞伎界という梨園に生きる人達の一生に亘る一代記。登場人物それぞれのプロットが

秀逸な上、読者の予想を遥かに超える展開に、ページを捲る手が止まりません！久々に寝不足必至の小説でした。著者はこの本を書くために、3年もの間、歌舞伎界の裏方を務め、実際の内側を経験してから書いたというのですから驚かされます。映画にしても、主人公達は、撮影に入る1年半も前から踊りや所作までも特訓して臨んだというのですから、本気度が違うため、仕上がりレベルが違うのです。その結果、本作は歌舞伎界の人達にも好意的に受け取られているようです。

私達も普段の仕事は、お客様に「何かを提供する」ものです。仕事の種類は違えども、その提供しているものの「レベル」は、相手の求めるレベルを超えている状態にあるのか、考える必要があります。そこを真剣に考えて仕事に取り組まないと、気がついた時には手遅れになる世の中です。改めて自己の仕事を客観的に観察し、大切な誰かを守るためにも、真剣に仕事に取り組みましょう！



事務局通信

●編集後記●

小学生の娘に出された夏休みの宿題で、朝顔の実と種の観察日記がありました。ところが、この酷暑のせいか実はついたものの種ができず、観察できないまま。どうやらわが家だけでなく、お友達の所でも同じように生育が芳しくなかったようです。「朝顔＝夏休みの定番」という常識が、通用しなくなるのかもしれません。(伊藤)

🔧 第4回木耐協オンラインセミナーを10月に開催します

2025年第4回木耐協オンラインセミナーを以下の通り開催します。組合員の皆様はもちろん、お客様へのご案内と一緒に視聴&相談会など、ぜひご利用ください。

広域火災とその対策



廣井 悠氏
東京大学
先端科学技術研究センター
教授

**地震に強い家とは？
知っておきたい耐震診断と補強のポイント**



関 励介
木耐協
事務局長

日時：10月18日(土)
10:00～12:00
参加費：無料
申し込み・詳細 ▶ 
<https://www.mokutaikyoo.com/bousai/>

🔧 10月・11月に「現地調査実践研修会」を開催します！

3月～6月に4回実施し好評を博した研修を、以下の日程で開催します。実際の木造住宅を用いて耐震診断の実務を体験していただく研修です。各日先着10名となりますのでお早めにお申し込みください。

日程：①10月9日(木) ②11月13日(木)
時間：13:00～17:00(集合12:30)
定員：各日先着10名(最小催行人数4名)
会場：木耐協 埼玉研修所(川口市安行領根岸)

申し込み・詳細 ▶ 
<https://www.mokutaikyoo.com/genchi/>



 発行 ● 国土交通大臣認可法人 **日本木造住宅耐震補強事業者協同組合**
 発行人 ● 小野秀男 編集 ● 関 励介、伊藤健三、渥美寿子
 所 在 ● 東京都千代田区麹町2-2-31 麹町サンライズビル4階 tel 03・6261・2040 fax 03・6261・2041

木耐協メーカー賛助会員様からのご案内

日本最大級の リフォームマッチングサービス

家仲間コム いえなかも

月額 **5,500** 円 (税込)

初期費用
0 円

成約手数料
0 円

月間 3,600,000PV を誇る家仲間コムの強力な集客システムで見込み客を集め、御社の営業エリアと業種にマッチしたお客さまだけを紹介します。スマホ対応なのでいつでもどこでも受注ができます。

見込み客のご紹介

業界最安コスト

無料で賠償責任保険を適用

個人も法人も利用OK

無料登録後、お試し期間（最大 30 日間）で一部サービスが利用可能。
本登録で全てのサービスが制限なしで利用できます。



	無料登録	本登録
お客さま紹介サービス	△※1	○
保険サービス	△※2	○
施工事例	○	○
リフォームプラン	△※3	○
業者一覧に掲載	×	○
広告ホームページ	○	○
アクセスレポート	×	○

**お申込み
詳しいサービス内容はコチラ！**



<https://d.ientakama.com>



<https://d.ientakama.com>

“発注者と受注者が直接つながる”ことに重点を置いています。
家仲間コムでは、成約手数料を一切取らず、月額料金と広告収益で運営していますので、発注者と受注者が直接繋がることができます。

登録は無料

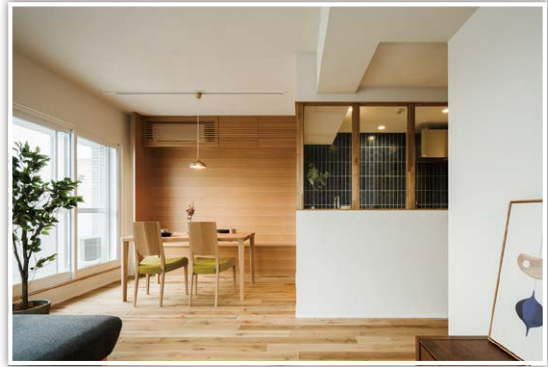
カンタン 30秒

※1：お客さま紹介メールを配信（送信はできません）
 ※2：保険申込みは本登録後に有効になります
 ※3：管理画面の閲覧のみ

組合員さん こんにちは！

事務局員がおじゃまします

札幌アポロ 株式会社 Lig works様 札幌市中央区



「無人内覧会」で漆喰の住まい。北海道産ナラの無垢フローリングが空間全体に穏やかな質感を与えてくれます。毎日の暮らしに寄り添うガス乾燥機「乾太くん」を導入。



▲リノベーション事例



▲スタッフ様同
建築部 部長 新家智志様



数字が社内の共通認識 利益率を着実に向上

札幌市で住宅リノベーション事業「リグワークス」を展開する札幌アポロの新家様に、オンラインでお話を伺いました。大規模リノベーションを主力とし、「年間こなせる工事件数↓売上↑利益」という目標を具体的な数字に落とし込み、全社員で共有しているとのこと。売上高よりも利益率を重視し、その実現に向けて日々の業務に取り組まれています。

デザイン性に加えて、断熱性能や耐震性能といった住宅性能の向上にも注力。こうした高性能化は、顧客



無人内覧会で集客効率アップ

新たな試みとして「完全無人内覧会」を実施されました。事前予約をした来場者が、現地到着後に事務所へ電話を入れると、スタッフが遠隔で鍵を開錠。その後は自由に室内を見学でき、LINEや電話を通じてその場で質問できます。

お客様はこれまで一貫してSNS広告と自社サイトのみで行い、紙媒体は使用されていません。今回の無人内覧会は、集客単価を従来のイベントより大幅に抑えることができ、「効率的な集客方法として今後も継続したい」と新家様は

話されていました。

SNSやHPで 耐震の情報発信

社訓である「ワクワク 安心 まっすぐ」のうち、「まっすぐ」には「不正をしない、正直、真つ当」という意味が込められており、この価値観に共感できることが採用の第一条件であり、誠実な人材が集まる企業風土につながっています。

お客様目線に立ちメンテナンス性を重視した設備や換気システムを提案。凹凸の少ない建物形状など、長く安心して住める住まいを目指す姿勢に、「まっすぐ」の理念が息づいています。

取材を通じて、札幌アポロ様が大切にしている“まっすぐ”な家づくりの姿勢が強く印象に残りました。数字に基づく堅実な経営と、高性能で長く快適に暮らせる住まいの提案。その両方を叶える取り組みが、お客様からの信頼につながっているのだと感じます。
(事務局：伊藤)



本誌協賛スリーパー
2025年10月号Vol.322

発行：国土交通大臣認可法人日本木造住宅耐震補強事業者協同組合
発行人：小野秀男 編集：関戸介、伊藤健三、運美寿子

東京都千代田区錦町2-2-31 錦町サンライズビル4階
Tel: 03-6261-2040 Fax: 03-6261-2041