

住宅産業ビジネス新次元へ 春の講演会／清水英雄事務所

住宅分野のコンサルディング業務を行っている清水英雄事務所は、4月19日(木)、東京上野の東京文化会館にて春の講演会を開催。コンサルディング業務の顧客である住宅会社や工務店や流通販売店など60名以上が参加した。

会場では清水英雄代表が、「住宅産業ビジネス新次元」と題して、今後20年の大波に乗る大原則について現状の問題提起と時代の



清水英雄事務所(株) 代表 清水英雄 氏

読み解きを行った。第四次産業革命といわれる現在、住生活産業会社(流通・分譲会社・工務店・不動産)は、どこに向かうのかゴールを考へるべきだと問題提起を行った。

流通店・工務店の課題 新世代事業に向け準備

社会全般では働き方改革があり、外国人労働者の動向があり、事業連携のM&Aが進んでいる。そして住宅産業においては、新築住宅が90万戸前半に減少して、既存不動産取引が2016年で57万件という規模に達している。早い時期に新築住宅50%、中古住宅50%の時代に突入することが予想される。しかし、多くの事業者ではそのための準備ができていないため、建売・分譲といった既存事業は今後ビジネスにならなくなる

ことが予想される。既存事業から次世代事業(5年前後)を経て、新世代事業(10年〜15年後)に至るには、新産業構築が必要であり、2018年時にビジョンを構築し、計画を立てないとその場になつてからではできないことを指摘した。

工務店・流通店の課題としては、まず流通店の今後のあり方について問題提起を行った。

建材問屋や建材商社では業界再編成は時間の問題。売上上位10社のシェアが10%になると成長期に入り業界再編がスタート。50%になると成熟期を迎え、地域No.1企業は譲渡される。上位10社のシェアが70%になると上位10社の統合がはじまると予想される。

流通店における現状としては、新入社員は3年以内に30%退社、配送は運賃の問題が年々深刻化、職人の減少に歯止めが利かないといった課題があり、今までと同じやり方では限界がある。これまでのように体制整備や新規取引先の確保、新技術・新サービス・新商品対策だけでは、「発注・転換・計画」が足りなくなる。解決策の一例としては、流通店の抱える問

題として、①人材がいない、②価格競争ばかり、③受注があり忙しくても利益がとれていない、④人材不足にも関わらず人があつてしまつ、⑤提案力不足で仕事がとれない、⑥そもそも提案で何が不足しているのかも分からない、といった5大問題に対して、「現場配送改革」を進め、工事の多能工化に対しては「外国人労働者の活用」を効果的に進め、運送費に対しては「一定金額ごとによる配送費用の明文化」が必要となってくる。こうした数々の対策を同時にこなしていかなければならない。

工務店については、まず一番の問題として性能表示、エネルギー表示の時代となったことで、性能は当たり前となったこと、性能にも関わらず性能競争をしているという悲劇がある。まずは、ろくにできていない情報の整理をしっかりと行うことが第一で、次に60代の経営者は課題をしっかりと抽出して、若い世代に30代、50代向けの商品開発をさせて、新しいトレンドや感性を喚起させることが重要であると指摘。見た目で判断する消費者ニーズで問われるのはセンス

や感性であり、世界のトレンドをしっかりとつかんでいくことが重要であることから、同社が開催している海外ツアーの例を紹介。オランダやイギリスでゼロカーボン対策に取り組んでいる実例や、フィンランドで予定している地産産業のミニ開発の研修視察ツアーのプラン、30年前に世界で始めて開発されたエコタウンの現状の分析、欧州ツアーで先取りできるIoTの流れについての紹介を行った。また来年4月にはミラノサローネを予定している。

住まいと健康の ズバリを指摘

講演会では、首都大学名誉教授の星旦二氏が、「健康住宅をつくりましょう」として題して、予防医学の見地から、環境と人のつながりをテーマに講演した。

星旦二氏は、国が推進するスマートウェルネスの施策に関連した住まいと健康に関する研究を慶応大学の伊香賀教授と共同で行つており、特に相対的に高い死亡率の原因を予防医学の観点から特定する分析力には定評がある。



首都大学東京・名誉教授 星旦二氏

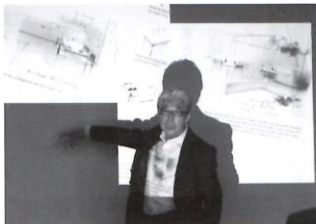
はじめに県別の死亡率の高さの要因を分析。全国で一番長寿命の県は医療過疎地の長野県であることは周知の通りであるが、長野県の長寿のはじまりは、外に出てきたトイレをいち早く室内に入れるための提唱を行ったことがはじまりである。また標高の高い県ほど長寿であり、これは水と空気の関係であると言えるが、工場などから出る有害物質の多い地方は例外的に平均寿命が短いことが分かってきた。長寿の秘訣は、まず、自分の頭で考えることであり、長いものには巻かれようとするスタンスは死期を早める。高齢者が早く死ぬ県では、地方経済が活性化し

ないことが分かっている。これらの関心度の高いテーマを中心として、星氏は住まいと健康との関連性を指摘。コンクリートの黒カビの発生とガンの因果関係の可能性など住宅のプロでも知らない問題を指摘。地方創生では、在宅ケアで食も含めてサポートできるようにすることが大切であり、販りや食を豊かにすることがこれからの仕事であるとして、施主の信頼資本を数多く勝ち取って受注を勝ち取ろうというメッセージを伝えた。星旦二氏が講演時に紹介した分析データや資料は、後日、参加者全員にPDFで配布された。

早書きパースによる プレゼンテーション

最後に清水英雄事務所では好評を博している研修プログラムの一例として、元ヤマハデザイン室長の長谷川矩祥氏による早書きパースの描き方に関する講演が行われた。長谷川氏は、22年前にVRをインテリア設計にはじめて導入した業界の先駆者。近年専人が進められているAIやVRによる立体パースに対して、長谷川氏は、手

書きの「味」は、ピラミッドやパルテノン神殿のような建造物における「黄金比」に比べられることで、手書きの「味」を加えたデジタル技術「手書き+デジタル」にこだわり、お客様の目の前で手書きスケッチを行うコツを解説。営業の対話の中で出す手書きパースのコツについて手ほどきを行った。実際の研修では、開業リ・プランニング研修を行った後にパース研修を行う。リノベーションでは、空間演出のできる業者が仕事をとっていることから、受注を早くとするピフォー・アフターのパースで実践的に受注をとるための研修が行われている。



元ヤマハデザイン室長 長谷川矩祥氏