会社を訪ねる

# 広島建設

## 客とやりとり「企画住宅」

## 一貫体制でコスト削減

千葉県北西部の東葛や京葉エリアを中心に家づくりを手掛ける広島建設。オリジナルの注文住宅を武器に年間約五百棟を提供し、二〇〇七年三月期の年間売上高は約百二十二億円（前年度比四・七％増）にのぼった。建設用地の取得・開発をはじめ設計、施工、アフターサービスまで自社による一貫体制を構築したのがバブル崩壊後の危機を乗り越える決め手になった。

「できるだけ低価格で、広くて便利で快適な家に住みたいと願う顧客の心理はいつの時代も変わらない」――。創業者の島田裕郷会長はこう強調する。同社のこだわりは売り上げの六割を占める注文住宅の販売に表れている。顧客が提示する予算の枠内で、要望を聞き入れながら高品質で低価格の住宅建設の実現をめざす。

「営業マンと顧客が直接やりとりをしながら家を設計するため、注文というよりは『企画住宅』と表現した方が適当」と島田会長は言う。一級建築士二十人を擁し顧客の好みのデザインを取り入れるほか、施工後のクレーム対応にもきめ細かに応じるようにした。

低価格の実現のため、土地の手当てから建設までを社内で一貫して手掛ける体制を整えた。業者間のネットワークを利用して建設用地を紹介、その土地の上に自由に住宅を設計する。外部の建設業者に委託発注することの多い建築工程も自社施工とすることで、中間コストを削減した。

一貫体制の構築によりコスト削減の助言もできるようになった。例えば同じ床面積の家でも形状が複雑になるほど作業量と材料費が増えるため、建築効率の良い設計方法を進言できる。

総合展示場などにモデルハウスを開設しないのも経費節減の工夫の一つだ。多額の資金を投資して家を展示するのではなく、見学希望者に対しては実際に同社が建てた住宅の見学会を開くことで対応している。

成長を維持する同社だが倒産の危機に追い込まれたこともあった。住宅の仲介業務として一九六八年に創業した後、土地の仕入れから建築・販売までてがける建売住宅の販売に進出。バブル経済の追い風を受け商業物件や官公庁の工事も請け負うようになった。

しかし、建売住宅は売れなければ在庫が増加するだけ。また一度建てたら最後、変化が激しい消費者の嗜好（しこう）に合わせ家をつくりかえることが困難といったデメリットもあった。

そしてバブルが崩壊。当時の年商の三倍にあたる百億円もの負債を抱えた。「バブル崩壊が変えた」（島田会長）というように、九一年以降は事業者間取引に比べて債務不履行になる恐れが低いマイホームを持ちたいという一般消費者にターゲットを絞り込み事業を展開。その後、注文住宅に注力したのが奏功した。

社名の「広島」は創業者、島田会長の出身地を冠したもの。地元を大切にする気持ちは「千葉県を地盤とした地域密着経営にもつながる」と話す。同社はこれからも千葉県に軸足を置き、創業理念である「手の届く住まいづくり」を追求する。

（近藤佳宜）

〈広島建設〉
▽創　　業　1968年8月
▽主な事業　注文住宅、ビルの企画・設計・施工・販売など
▽売 上 高　122億4500万円（2007年3月期）
▽従業員数　205人（2007年4月1日時点、グループ会社含む）

■もうひとつの顔
広島建設は昨年末、子会社のトーソーサービス（千葉県柏市、島田裕郷社長）を設立し物流倉庫業に参入した。柏市に約40億円を投じ延べ床面積約3万平方㍍規模の倉庫を建設中だ。東芝グループの東芝物流（東京・港）に一括貸与が決定している。首都圏で拡大している物流倉庫需要に目を付け、新規事業に育てる狙い。

注文住宅をベースにビルやホテルの開発も手がける（千葉県柏市の本社）

千葉

☎千葉支局 043-227-4346