

“伝統”と“革新”を両立し、  
“他社が取り組んでいない”  
事業へ参入

[ 三重県松阪市 ] 建築工事・リフォーム

有限会社 北山建築

代表取締役 北山 裕史氏



Before

- ・ 慶應3年から続く大工業として歴史のある企業。
- ・ 大工から工務店への切り替えを目指し有限会社北山建築を設立。
- ・ 当初は生計を立てるためにハウスメーカーの新築注文住宅の下請け業務を受注。

After

- ・ 1年ほどでハウスメーカーの下請けから撤退。
- ・ お客様と一生涯のお付き合いが出来るか否かを判断軸に仕事の領域を選択。
- ・ 業界の時流や市場の変化をとらえ、リフォーム、不動産と隣接異業種への参入。

■ 自社と私

大工として19歳から修行をはじめ、28歳ごろには墨付けをして家を建てられるようになり、棟梁として家族や親せきから家を建てたいと相談をもらうまでになりました。33歳ごろまで棟梁として受注・営業～施工管理・集金と幅広い業務を経験しました。当時、ハウスメーカーの台頭を横目で見ており、このまま田舎で大工として生計を立てていくのは難しいと感じました。今後は、大工から工務店に切り替わっていく必要があるのだろうと考えていたため、松阪市で場所を探し、2000年に有限会社北山建築を立ち上げました。設立当初は、当社としてしっかり仕事をつくるためにハウスメーカーの下請け業務も受けていましたが、直接お客様のニーズや想いを聞く機会が与えられず、1年ほどで撤退することを決めました。

■ これまでの自社における事業変遷とその背景

北山建築は慶應3年から大工業としての歴史を持っており、私の代で7代目となります。私が有限会社北山建築を立ち上げた後、2002年に新築注文住宅、2017年には定額制注文住宅に関する独自ブランドを立ち上げました。それぞれのブランドを立ち上げた背景には、新築注文住宅に関する「お客様ニーズの

多様化」があげられます。多様化により、対応業務やサービスの幅が広がり、結果的にスタッフの業務量や労働時間が増えていきました。また、専門的な能力が求められるようになり、スタッフの経験によっては対応しきれない場面もありました。そうすると「お客様の評判を落とす」「受注率が下がる」等の負のスパイラルに陥り、最終的に「お客様の満足」につながらず、建築棟数が減少していきました。なぜ、棟数が落ちてしまったのか原因を突き詰めて考えた末に、専門特化していく必要があると感じました。

■ 事業の中で大切にしたい考え方とやるべきこと、やらないと決めたこと

われわれはお客様との「一生涯のお付き合い」を築いていくことをモットーに考えています。それを実現するために、やるべきこととして、営業エリアを本社(松阪市)から車で半径1時間以内の場所と決めていきます。一生涯のお付き合いをするためには、「われわれがいつでもすぐ駆け付けられるような距離」を保つこともさることながら、「連携業者様にとって行きやすい距離」を考慮する必要があります。

また、やらないと決めたこととして、昔は一定のレベルに達す



▶ 会社概要

[ 創業 ] 1927年  
[ 設立 ] 2001年  
[ 資本金 ] 1,000万円  
[ 従業員数 ] 27名

[ 事業内容 ]

- ①新築注文戸建て事業
- ②戸建て中古リフォーム事業
- ③不動産業

売上構成比 ①70% ②20% ③10%

るまでは断らず仕事を受けてきましたが、業務を選ばずに仕事を受けたことで、スタッフ、お客様、職人等仕事に関わる方々に迷惑をかける場面が出てきたため、「北山建築の土俵でやれないことは仕事として受けない」と決めました。同時に、「価格やブランドがお客様のニーズに合致しない場合」や北山建築の考える「ストーリー・進め方をご理解いただけない場合」もお断りをするか、他の建築会社をご紹介するようにしています。

上記のように明確に自社としてやるべきこと・やらないことを決めることで、より「自社の強み」や「得意分野」を正しく理解できるようになったと感じます。

■ 事業再構築や業態転換に取り組むに至った背景との考え方  
事業を再構築する際は、「人口減少」「新築着工棟数の減少」の業界・市場の変化を理解することが必要です。既存事業1本ではそうした変化に対応できないため、不安や危機感を常に持っていました。とはいえ、まったく0ベースで事業を立ち上げることは難易度が高いので、既存事業を起点にした「隣接異業種」への参入を検討しました。

実際に2020年から本格的に参入したリフォーム事業ですが、

まとめ

- 1 「人口減少」「新築着工棟数の減少」といった業界や市場の変化を正しくとらえた。
- 2 お客様ニーズの多様化に対応していく中で、自社の経験(成功・失敗)からなぜその結果に至ったのかを常に考え分析した。
- 3 北山建築として事業を行う「エリア」や「業務範囲」を明確

▶ 地域概要(三重県松阪市)  
[ 都道府県人口 ] 178万2,000人  
[ 市町村人口 ] 16万人

▶ 産業構成の特徴  
製造業、卸売業・小売業、  
医療・福祉



参入した背景には、自社が競合他社と差別化を図るうえで「他社より良いものを提供する」、「他社にないものを提供する」のいずれかにウェイトを置くべきだという想いがありました。リフォーム事業は、デザインや商品企画力等、専門性、またそれに伴った技術力・対応力が必要となりますが、一方で、お客様に対してもわかりやすく、価格提示もスピード感をもって行う必要があります。おそらく他社でもやろうと思えばできるのかもしれませんが、手間がかかるほか、「そこまでしなくても利益は確保できる」と考え、手を出さない企業が多いように思います。結果的にわれわれとしては、「他社にないものを提供する」、言い換えますと「他社がやりたくないことに取り組むこと」を選択しましたが、それが成功への最短距離につながると考えています。

また、私個人としては常に業界・社外の取り組みに目を向けることを意識しています。月1回のペースで開催される業界団体の勉強会や、その勉強会等で知り合った経営者の方を訪問・視察することで先進的な取り組みを学び、われわれの事業にどのように活かしてゆくかを常に考えています。

- 4 に絞り込み、既存事業のノウハウや経験を活かすことができる「隣接異業種」への参入を検討した。
- 4 競合他社と差別化を図るうえで、手間や時間がかかるような「他社がやりたくないこと」を選択して取り組むことを決めた。