



代表取締役社長
金城 一守 氏

株式会社 ゼロ・コーポレーション

京都市北区紫野上野町 108-1 ☎075-495-1000
http://www.zero-corp.co.jp/

FILE No.10 最終回

トップビルダー を追う 勝ち残る住産業 選ばれるわけ

【お知らせ】連載「トップビルダーに聞く」は、次号から、「ビルダー-最新線-成長力を探る」としてリニューアルスタートします。

昭和56年、不動産会社として設立。その後、京都の建売住宅販売をメインに手がけ、04年度の建築棟数は321棟に。一方で坪単価28.8万円からの注文住宅事業の展開も行っており、来年4月には大型展示場も開設予定。注文事業でも年間250棟を狙う。

注目すべきは徹底した品質管理と情報公開の姿勢だ。「価格内訳、建築工程、施工者、現場管理体制、クレーム数と内容」までも、お客様に常に公開する。そこからお客様が、勉強し選ぶ時代になったと、金城社長は話す。

品質管理は検証の繰り返しから

京都の市街地にある住宅は「うなぎの寝床」。間口が狭く奥行きは長く、住宅同士がびったりと隣り合う。金城社長によると「まちなかの家づくりは制約が多い。軒やひさしが取れない、間口が狭く搬入が難しい、施工場所がとれない。結果、雨漏りや床鳴りなどの小さな瑕疵が頻繁に発生するのは、工務店の世界では当たり前で、仕方がないこととされてきたようです」という。

「雨漏りといえば屋根を思われるでしょうが、実際は横や下から。台風などの風が壁で巻き上がり、水しびきが軒から上がって壁に浸透するため発生するんです。昔は、「木造住宅は雨が漏るものでそのうち乾くから大丈夫で、済んだのでしょ」が、窓業系サイディングが主流になり、事情は深刻になっています。雨水がサイディングで密閉された躯体の内部に入っ

て、構造部分の木材を腐らす恐れもある。これは、絶対に放っておいてはいけません。抜本的対策を講じ始めたのが、2年前のことでした」

2年前は、同社でも「5件に1件、雨漏りがあつたぞうだ。毎週1回、施工責任者、協力業者のミーティングを実施。細かいクレームも余さず報告させました。その

第一に「の姿勢を買いた。たとえば、サイディング内側に通気シートを貼った後、水を外からかけ内側から手で触って水が漏れていないか、半日がかりでチェックする。これで飛躍的に雨漏りが減った。また、基礎仕上げ時に不具合を現場の誰かが発見すれば、施工をストップし、やり直しをする。ク

ロスのちぎれや床鳴りなどの責任をやるべきことですから」と金城社長。「これまで、住宅業者はお客様を甘く見てきたでしょうし、お客様は専門家だからと住宅業者に頼ってきた。その結果、コストや品質など、問題点が解消されていない現状があります。コストにしても、大手ハウスメーカーは当社の倍の価格。部材や施工体制、品質などを細かく調査してみると、当社から見れば利益を取りすぎていているようにみえます。一方で、コスト安で売れるビルダーも、品質面で見れば、不安が残るところもある。クレーム数や訴訟数も多い。こうした部分を、お客様が詳しく知り、選べる環境を住宅会社側が提供する。お客様は一生の資産を、自ら責任を持って選択する。これは、情報化時代にあつて当たり前になっていくだろう」と、私は考えています」と言う。

瑕疵ゼロ目指し、クレームまでも「公開」

業界のデファクトスタンダードに

「雨漏りといえは屋根を思われるでしょうが、実際は横や下から。台風などの風が壁で巻き上がり、水しびきが軒から上がって壁に浸透するため発生するんです。昔は、「木造住宅は雨が漏るものでそのうち乾くから大丈夫で、済んだのでしょ」が、窓業系サイディングが主流になり、事情は深刻になっています。雨水がサイディングで密閉された躯体の内部に入っ

して、クレームがなぜ発生するのか、施工技術の問題か、人材の問題か、そのあたりのことをすべて精査し、1つ1つの改善方法を施工要項に落とし込んだのです」と金城社長は言う。

「業界では普通、よくあること」と見逃す細かな瑕疵でも、構造材の種類から見直し、改善を実施した。

「価格デザイン、性能表示制度の等級はもちろん、監督、施工者、施工体制、クレーム数のすべてを公開する。こうした情報」の公開は、業界のデファクトスタンダードになつていくと思います。品質の見極めは、お客様

「改善にあたっては、施工時間がこれまでより長引いても、コストが余計にかかっても、その分は当社が負担する。品質を

「価格デザイン、性能表示制度の等級はもちろん、監督、施工者、施工体制、クレーム数のすべてを公開する。こうした情報」の公開は、業界のデファクトスタンダードになつていくと思います。品質の見極めは、お客様

「価格デザイン、性能表示制度の等級はもちろん、監督、施工者、施工体制、クレーム数のすべてを公開する。こうした情報」の公開は、業界のデファクトスタンダードになつていくと思います。品質の見極めは、お客様

「価格デザイン、性能表示制度の等級はもちろん、監督、施工者、施工体制、クレーム数のすべてを公開する。こうした情報」の公開は、業界のデファクトスタンダードになつていくと思います。品質の見極めは、お客様

「価格デザイン、性能表示制度の等級はもちろん、監督、施工者、施工体制、クレーム数のすべてを公開する。こうした情報」の公開は、業界のデファクトスタンダードになつていくと思います。品質の見極めは、お客様

注文事業、本格始動

これまで分譲を中心として、京都京都に見合うデザイン、街づくりを手がけてきた同社。今後は着けたノウハウをもつて、注文住宅事業にも注力していく。来春には、800坪・6棟のモデルハウスを備えた展示場を開設の予定。金城社長は「京都市内だけでなく、戦前に建てられた住宅は10万戸。築40年ほどが30万戸と、建替えニーズは十分ある。注文だけで年間250棟を目指し、数年後には高槻市、茨木市と、大阪にも進出していく計画です。5年後の展望は、注文分譲あわせて年間1000棟に。鍛え上げた品質を武器に、建替え市場にも切り込んでいく」という。



本社前モデルハウス「まちなか未来住宅」内観。隣家が迫る狭い間口でも、吹き抜けと中庭により開放感を演出できる。