

新店舗オープンから1年

集客と新たな商材に手応え

藤原商会の藤箱



鉄骨の倉庫を改修した藤箱。右奥ではサウナ等の生活を提案

大工や造園業、素材に電動工具や手工具、生産業などの職人向けに資材、チェーンソーやヨップを販売する藤原商会(広島市、藤原篤史社長)は、本社店舗と事務所を全面的に改装し、昨春、一般客が立ち寄りやすくなる店舗と事務所をオープンした。

新調の機材などを販売する。改装後は、深く趣味を追求するハイアマチュアと言われる一般客や県外からのプロも訪れるなど客層が確実に広がっており、以前では考えられなかったような客が増えた。

倉庫だった東棟と事務所の西棟をそれぞれに改装。東棟は北側の入り口を入って左側に建築系を、右側に農林系の工具を展示。奥は中2階として展示スペースを設け、展示在庫を充実させている。

米国製電動工具のミルウォーキーは中四国(藤原社長)と、新店舗では東京及び神奈川を中心に活動しているが、今後は新たなスタッフを迎え、さらなる体制強化を図るとしている。

同社は住宅リフォーム事業の全国展開で知られる。リフォーム業界では職人不足や高齢化が大きな課題となっており、一方で空き

家や中古住宅の再生ニーズが高まっており、施工体制の強化が重要になっている。

このため同社関東支社では、昨年末からBtoB施工チームを始動させ、不動産会社やマンションオーナー向けに現状回復工事や買い取り再販物件のリノベーション工事に対応している。

特徴は、外国人スタッフを施工補助としてではなく、将来の施工リーダーとなる技術者

として育成している。同スタッフ2人による導入を予定している。また、技術を習得したスタッフが将来的に後継者を指導する循環型の育成モデルを目指している。

「現場完結型施工チーム」を本格展開
外国人スタッフをプロの技術者へ育成
ニッカホーム

ニッカホーム(名古屋、西田裕久社長)は、関東支社(東京都)の関東支社(東京都)は、外国人スタッフを多能工技術者へ育成するBtoB施工チーム「下請け屋ニッカ関東」を本格化した。現場では外国人不足や高齢化が大きな課題となっており、一方で空き

家や中古住宅の再生ニーズが高まっており、施工体制の強化が重要になっている。

このため同社関東支社では、昨年末からBtoB施工チームを始動させ、不動産会社やマンションオーナー向けに現状回復工事や買い取り再販物件のリノベーション工事に対応している。

特徴は、外国人スタッフを施工補助としてではなく、将来の施工リーダーとなる技術者

として育成している。同スタッフ2人による導入を予定している。また、技術を習得したスタッフが将来的に後継者を指導する循環型の育成モデルを目指している。

同社では、将来的に育成型ユニットを複数編成し、それぞれが現場を完結できる施工チームとして展開する構想を持っており、リフォームのさらなる受注拡大に対応できる体制を整備していくとしている。

期間は31日午後5時、問い合わせ等は、同社ホームページ参照。

「育成カリキュラム」の導入を予定している。また、技術を習得したスタッフが将来的に後継者を指導する循環型の育成モデルを目指している。

時評

私的な話なので、このコーナーで書くべきか迷ったが、業界にも関心があつたが、いまなのであえて書くことにした。

何のことも言えれば、実家じまいで両親が住んでいた関東郊外の戸建て住宅を買い取り再販の会社に売却した。

こう書くとも、田舎の在来工法の築年数のいった家を想像されるかもしれないが、築年数は35年くらい、工業化住宅で、割とちゃんとメンテナンスもしてきた。リフォームの履歴も残っていたので、大手ハウスメーカーなどで運営する〇〇ストックという制度に

対して、高評価を得られるかと多少は期待した。元請け住宅メーカーに問い合わせると、建築確認がないので、対象外のことだった。当時、その場所は都市計画区域外だったため建築確認は不要で、父は建築確認を取らなかったよう

だが、制度上の矛盾を感じた。次に地元の有名な建設会社の仲介営業に打診した。販売は可能だが、「まずは中の荷物を整理して、綺麗に片付け、写真を撮って仲介サイトに載せよう」と言われた。家族間の考え方の違いもあって片付けはなかなか進まず、つい買い取り再販業者のサイトで見積もりを取った。

最大の功労者は片付け業者の活躍だったが、安価に短時間で片付けてしまった。家はともかく、土地は先祖から引き継いだもので、複雑な思いはあるものの、肩の荷がひとつ下りたような気がする。

買い取り再販、中古住宅の話は業界的にすると、建物の価値を査定して、履歴なども含めて評価を高めて資産価値を評価するという話になる

が、私は常にロケーションに関する点で疑問符が付いた。都市部のマンションなら比較的流動性も高く、評価も定まりやすいが、田舎の実家などとなると上物だけで評価になるのかと常々思っていた。

実家のケースでいうと接道がなく、当初は売却不可と言われたのを、市有地だった自宅前の通路部分の払い下げを市に依頼し、議会の承認を得て、接道部分を購入して売却に至った。

「現場完結型施工チーム」を本格展開
外国人スタッフをプロの技術者へ育成
ニッカホーム

ニッカホーム(名古屋、西田裕久社長)は、関東支社(東京都)の関東支社(東京都)は、外国人スタッフを多能工技術者へ育成するBtoB施工チーム「下請け屋ニッカ関東」を本格化した。現場では外国人不足や高齢化が大きな課題となっており、一方で空き

時評

私的な話なので、このコーナーで書くべきか迷ったが、業界にも関心があつたが、いまなのであえて書くことにした。

何のことも言えれば、実家じまいで両親が住んでいた関東郊外の戸建て住宅を買い取り再販の会社に売却した。

こう書くとも、田舎の在来工法の築年数のいった家を想像されるかもしれないが、築年数は35年くらい、工業化住宅で、割とちゃんとメンテナンスもしてきた。リフォームの履歴も残っていたので、大手ハウスメーカーなどで運営する〇〇ストックという制度に

対して、高評価を得られるかと多少は期待した。元請け住宅メーカーに問い合わせると、建築確認がないので、対象外のことだった。当時、その場所は都市計画区域外だったため建築確認は不要で、父は建築確認を取らなかったよう

だが、制度上の矛盾を感じた。次に地元の有名な建設会社の仲介営業に打診した。販売は可能だが、「まずは中の荷物を整理して、綺麗に片付け、写真を撮って仲介サイトに載せよう」と言われた。家族間の考え方の違いもあって片付けはなかなか進まず、つい買い取り再販業者のサイトで見積もりを取った。

最大の功労者は片付け業者の活躍だったが、安価に短時間で片付けてしまった。家はともかく、土地は先祖から引き継いだもので、複雑な思いはあるものの、肩の荷がひとつ下りたような気がする。

買い取り再販、中古住宅の話は業界的にすると、建物の価値を査定して、履歴なども含めて評価を高めて資産価値を評価するという話になる

が、私は常にロケーションに関する点で疑問符が付いた。都市部のマンションなら比較的流動性も高く、評価も定まりやすいが、田舎の実家などとなると上物だけで評価になるのかと常々思っていた。

実家のケースでいうと接道がなく、当初は売却不可と言われたのを、市有地だった自宅前の通路部分の払い下げを市に依頼し、議会の承認を得て、接道部分を購入して売却に至った。

「現場完結型施工チーム」を本格展開
外国人スタッフをプロの技術者へ育成
ニッカホーム

ニッカホーム(名古屋、西田裕久社長)は、関東支社(東京都)の関東支社(東京都)は、外国人スタッフを多能工技術者へ育成するBtoB施工チーム「下請け屋ニッカ関東」を本格化した。現場では外国人不足や高齢化が大きな課題となっており、一方で空き