

注目!!
この工務店

No.87

アルルホームズ明るい株式会社

〒305-0821 茨城県つくば市春日2-18-8細大ビル2F
TEL 029-863-6188 FAX 029-863-6178
http://www.arle.co.jp/



安倍 鴻祥 代表取締役社長

茨城県つくば市を拠点するアルルホームズ明るい(株)では、「心を磨く」社員教育に力を入れ、家づくりをあきらめる人がなくなるまで、どこよりも「安くて丈夫な良い家づくり」を進めている。

——コミコミ1000万の家を提供しているそうですね。

見積り金額以外の代金はいただかないというのが当社の方針です。しかし、単に安ければよいというわけではなく、『美しく長持ちする家』というテーマのもと、伝統的な木造在来工法を採用し、国の指定期間の継続60年保証などによる『品質と価格』そして『美』を追求する企業であり続けることをお約束しています。

さらに、将来的にはコミコミ800万円~1300万円台で建築可能な、子育て世代のための木造注文住宅の専門ブランド店も作りたく考えています。その時に必要なこと

として、私は、家づくりの目新しい工法には絶対手を出しません。次々と世の中に誕生する新しい工法が、すぐに消えてしまっているからです。

実際に2~3年前に流行った高断熱・高气密工法は今ではほとんどの業者が広告に謳わなくなりました。もしかしたら、今流行の外断熱住宅工法も後2~3年したらそうなるのではと考えています。

本当に木造の外断熱工法がよいというのなら、日本中の工務店がなぜ採用しないのでしょうか。理由は簡単です。本当に良いという歴史がないから不安なのです。壁荷重と釘の問題、隣地の火災に弱い

「家を売るな！僕たちの使命を売れ！」をモットーにした住まいづくりを目指す

など不明な要素は多く残されています。最近、完成保証制度の広がりもあってか、新工法の登場に拍車がかかっています。

私は『なぜ、一昔前に流行った工法が世の中から消えていくのか』、『なぜ、工務店はこころ自社の工法を変えるのか』という業界の裏常識を知っていただきたいのです。

車も新車時には、リコールが出ることがあります。新しい技術でも、人が作っているからには間違いや不備が出ます。車は次のモデルチェンジで改善されますが、家はそうあってはいけないと思います。

お客様には『完全で、安全なもの』を引き渡さなければなりません。その点、木造在来工法は長い時間をかけて養われてきたものであり『職人の技術』や『性能』は安定しており、信用できます。

私は、中小零細企業が不況で苦しむなかで、当社が木造で家を建てる中小零細企業の中心的な存在として、世の中を明るくしていきたいと考えており、社名にも『明るい』と加えました。家づくりを通して『私たちの存在そのものが明るいエネルギーを与えられる』人間(源)になりたいと考えています。

——営業面では、どのようなところに力を入れているのでしょうか。

年に6回行う見学会と、それに伴う社員の教育に力を入れています。見学会は催しではありません。もっと明るい家族になっていただく



早く仕事ができる環境づくりに力を入れる同社の雰囲気は明るい

ために、私たちの工夫や知恵をお伝えし、お客様の笑顔を見るものだと思います。

社員にも『安くてよい家が欲しい』とご相談をくださる特別なお客様のお役に立つ場である』と指導しています。具体的に言えば私たちの使命は①お客様に幸せな気分を感じていただくこと②お客様に雰囲気が温かい人だと感じていただくこと③お客様に心のやさしい人だと感じていただくこと④お客様からあなたに会えてよかったと感じていただくこと⑤私たちの存在そのものが明るいエネルギーを与えられる人間になること——の5つです。

そのためには、社員教育として『聴く』という字を説いています。



同社では、社内行事として、田んぼづくりも行っている。安倍社長によると「会社づくりは田んぼづくりに似ている」という。できた米は、OBの顧客へ配っている

この字を分解し、意味を考えると『十四の心も持って耳を傾ける』と書きます。営業のテクニックよりも、心を磨くようにと言っています。商品や技術は真似することができても、『心の在り方』は簡単に真似できるものではありません。そういう意味では『心の在り方』が大切だと思います。

また、当社では21項目の信条をつくり、社員にはそれに基づいた行動を取るよう教育しています。働く以上、社員は問題やストレスを抱えてしまうこともあるかもしれませんが、そうした社員は、ストレスや問題も含めて社長である私に報告するようにしています。それを和らげるのが社長の仕事だからです。

会社では、社長の考えたものを形にするのが社員です。自分の考えを言う人はたくさんいますが、形にしてくれる人はそんなに存在しません。社員の心をケアするのは私の考えを形にしてくれる社員、つまり人材を大事にしているから

なのです。

——OBのお客様も大事にされていますね。

私は、当社で家を建ててくれたお客様は皆、株主様だと思っています。実際に株を買っていただいているわけではありませんが、利益が出れば配当もします。税務上の問題から現金ではなく、別の形でお役に立てるものをお配りしています。「いつのまに株主なの？」と驚かれるお客様が多いのです。最初からこの事業方針を継続させています。

今年で6期連続の利益配当を行っています。

今後はどのFCにも加盟せずに業績を伸ばし、自己資本で1億円まで資本戦略を構築し、09年には市場(お客様)から資本を集め、資本金2億円の企業を目指します。そして、お客様が新築する際に抱えた住宅ローンの支払いを10%~20%利益配当で軽減してあげたいと思っています。

私は最終的に30%の配当が行えるようにし、本当にお客様から喜ばれる企業に変化し続けたい所存です。