

# トップ対談

代表取締役

太田 信之 様

おおた のぶ ゆき

〔プロフィール〕

1974（昭和49）年、大阪府に生まれる。材木店に8年間勤務し、営業経験を重ねる中でお客様である工務店が仕事を取っていくことがいかに大変かを痛感。工務店・施主目線の受注支援で共に仕事を創りながら成長することを目指して起業。



## 株式会社 ウッドライフ

【会社概要】

会社設立：2008（平成20）年  
社 社：愛知県常滑市千代7-11  
資本金：1,000万円  
年 商：2億円  
従業員数：5名

工務店の受注支援基盤として、工務店が自主的に考え、行動を起こせる環境づくりのための会『ウッドライフプラス』を組織。月1回の定例会で工務店同士の意見交換や徹底した議論を行う。太田社長はアドバイザー役に徹し、工務店の

営業力育成と健全運営の実践を支援している。さらに『ウッドライフプラス』の認知度を高め、受注物件を増やしていくための施主向け展示会を地元で年2回開催。回を重ねるごとに企画内容を充実させ、物件獲得に功を奏している。2010年6月にハウス・デポ加盟、[ハートシステム]の活用も可能にした。

2011年3月には、設計士、行政書士、不動産業、建材メーカー、ウッドライフによる持ち株会社を立ち上げ、一般施主に対する提案・受注の取り込みをワンストップサービスで行える体制の確立を目指す。

## 工務店様と一緒に仕事を創るための三位一体、四位一体を推進中！

### 経営力をつける

大久保 こちらへ伺う途中、分譲地にどんどん新築が建っていて、地元の工務店様が活躍されているようでした。こういう様子を見ると、元気が出てきますね。

太田 ここ常滑市は、中部国際空港セントレアができ、ベッドタウンも生まれて名古屋からの人口流入が始まっています。ただ、りんくう町などへの誘致がまだ難しく、同じ知多半島にある半田市に比べるとまだまだこれからの地域です。

大久保 それでも徐々に従来とは違う動きが出てきているということですね。

太田 はい、今後の動きに期待を寄せているところです。

大久保 ウッドライフさんは、今年が3期目ですか。

太田 昨年9月に2期目の決算を終え、第3期目に入っています。おかげさまで、今のところ売上増・増益です。

大久保 太田社長、まだお若いでしょう。

太田 今年2月に37歳になります。

大久保 努力もされているでしょうが、たいしたものですね。

太田 おかげさまで順調ですが、油断すると、落とし穴があるかもしれませんので、人選の問題等も含め、慎重に一步ずつ前進していきたいと思っています。

大久保 昨年、ハウス・デポ・ジャパンに加盟されましたね。月一回の「ハウス・デポ社長会」は、さまざまな企業規模・社歴の販売店さんが集まるので、勉強になるというお話をよく伺います。

太田 いろいろ勉強させていただけますので、私のように経験の浅い経営者には情報収集ができ、その情報を自社の現状に当てはめて考えられる点でも、有難い機会を与えていただいています。

### お施主様満足 UP で工務店様支援

大久保 会社設立前は、材木店に勤めていらっしゃったそうですね。

太田 昔ながらの材木店で営業担当は私一人でした。工務店の皆さんと接する機会が増えるにしたがって、工務店さんに建材を売りに行っても売れない、じゃあ、自分には一体何ができるかと考えるうちに「工務店さんと一緒に仕事を創っていかねば、何も始まらない」という結論に達しました。

大久保 その具体策は、材木店時代には実現できなかったのですね。

太田 ええ。それで、他に勤め口を探そ

うと退職を決めたのですが、大工さんたちから「お前がやらなくて誰がやるんだ」と、背中を押していただいたのが起業のきっかけになりました。

大久保 それは何よりも心強い支援をいただきましたね。

太田 とても有難く思いました。

大久保 工務店さんにとっても、太田社長のようにアドバイスしてくれる人がいることは心強いだろうと思います。

太田 でも、私だけでは補えないところはありますので、ジャパン建材さんや建材メーカーさんのお力も貸していただいて、本当の意味での三位一体、四位一体がどうすれば実現できるかを考えながら、私たち販売店も、工務店さんたちも一緒になって、お施主様目線に立ってやっていくことを徹底すべきだろうと思います。そのために、今年3月、お施主様へのワンストップサービスが提供できるJKサポートセンターのような機能をもち、かつ、地元の特化した形の持ち株会社を新たに立ち上げます。

大久保 『ウッドライフプラス』とは別の組織ということですか。

太田 はい、有志の会から一步前に進んで、当社に依頼いただければ、【フラット35】のローンづけや完成保証ができる設計指導、施主様に資金計画も提示できる、地場工務店さんはもちろん、施主様に頼られる組織にしていこうと思います。

大久保 『ウッドライフプラス』とは別の組織ということですか。

太田 はい、有志の会から一步前に進んで、当社に依頼いただければ、【フラット35】のローンづけや完成保証ができる設計指導、施主様に資金計画も提示できる、地場工務店さんはもちろん、施主様に頼られる組織にしていこうと思います。

大久保 そういものができると、さらに工務店さん方が仕事を取りやすくなるでしょうね。

### 手づくりで知名度 UP

大久保 独自企画の展示会も定期的に行われていらっしゃるそうですね。

太田 当初は、水廻りメーカーさんの地元ショールームで年3回開催していました。その内容については、『ウッドライフプラス』のメンバーに毎月の定例会で話し合っていて決めています。

大久保 なるほど、地元お施主様に一番近く、ニーズもつかんでいらっしゃる大工・工務店様の視点から企画される展示会ということですね。

太田 初回に来場いただいたのが約60組100名ほどでしたが、工務店さん方がチラシを手配りして回って、まずは名前を知ってもらおうという初期の目的は果たしました。

2年目は、私が、それまでに来場された皆様へのアンケートを基に営業ツールになるものを作り、ここから工務店さん

の営業活動をスタートし、仕事につなげていくことに徹してもらいました。

やはり「継続は力なり」で、段階を踏みながら少しずつ協力いただけるメーカーさんの数が増え、工務店さんの努力も実って、地元の皆様にも楽しんでいただけるイベントになりました。

大久保 3年間をかけて地道に続けてこられた努力が実ったんですね。

太田 その集大成として昨年からは半田市にある海苔流通センターで開く現在のスタイルにし、昨秋10月の『ウッドライフプラス秋祭り』は、建材メーカーさんと各工務店さんとのコラボでブースを作り、午後3時からは大工さんたちによる建前を実演しました。櫓を組んでいく周りを取り囲んだ300人ほどの来場者も真剣な面持ちで見守っていらっしゃって、大工さんたちの仕事ぶりを身近に感じていただきました。櫓が完成した後は餅撒き風に籤入りのお菓子を撒いて景品もプレゼントしました。



大久保 本当にお祭りですね。さすがに工務店さんらしい、すばらしい企画です。

太田 今年5月の『ウッドライフプラス春祭り』が通算12回目、ほとんどの工務店さんが「ハウス・デポ協定工務店」の旗を掲げてブースを構えてもらえることになっていて、1日1,300名～1,500名を動員する予定です。

大久保 私どもの『ジャパン建材フェア』も今年3月に東京ビッグサイトで、その後も各地で開催しますが、どうしても流通から目線の企画展示になりがちです。私どもの展示即売会にも、販売店様、さらにその先の工務店様の声を汲んだ企画が取り入れられるという大きなヒントをいただきました。ありがとうございます。

### 明確な構想をもって前進

太田 大工さんたちは、昔は、人の繋がりで仕事が取れていたと思います。今、よく大工さんたちに話すのは、「人の繋がりの“情”で取れる仕事は2割、後の8割は同じ漢字でも情報の“情”だよ」ということです。

大久保 おっしゃるとおりですね。

太田 内覧会をするにしても、地元情報誌でPRするにしても、ホームページを充実させるにしても、いろいろな部分で費用がかかるようになっていきます。ですから、工務店さんには最低限でも「物件ごとに経費の見える化、実行予算を立てて適正利潤を得て、健全な会社運営をしてください。そのためのウッドライフの後方支援ですから」と話をさせてもらっています。

大久保 そこですね。これは、販売店様にもいえることだと思います。

太田 私は起業してからずっと毎月末に棚卸しをし、在庫は固定経費+100万円を上限と決め、それをずっと守り、不良在庫はもたないように努めています。

ただ、営業が私一人だったときは、買掛と売掛の見込みが完璧に管理できていたのが、営業マン2人を入れてから状況が読みにくくなっていましたので、改めて売上と利益について一人ひとり表にして出させ、より正確な数字が常に把握できるシステムづくりにも取り組んでいるところです。



大久保 独立3年目にして、そこまで徹底していらっしゃる。

今回、この「トップ対談」にご登場を願ったのも、完成保証でお施主様にも安心して仕事が任せてもらえる、工務店経営の健全化につながる[ハートシステム]や、ハウス・デポ・パートナーズのローンもご活用いただいている太田社長のお話を通して、これからの販売店様の一つの新しい方向性を全国の皆様にお知らせしたいという私の思いがあったからです。

太田 ありがとうございます。

大久保 我々も、自ら販売する努力をし、販売店様に同行してご提案していく、さらに、販売店様と一緒に大工・工務店様支援に努める、これが問屋に求められる次のステージではないかと思っています。

太田 値段だけの勝負ではない、仕事創りから携わり、住まいづくりに必要な最新の情報を提供してことが、私たちの重要な仕事になっていると思います。

大久保 新しい販売店のあり方を考え、実践していらっしゃる貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。