

知恵の経営報告書

2018



株式会社 能見工務店

I. ご挨拶

1. 報告書作成の背景と目的

お客様がこれまでの「家を買う」時代から、安心出来る自然素材の家・免震性のある家・長く住みやすい家をこだわって「家を建てる」時代に推移して来ました。しかし、高度経済成長期に入ってから住宅需要の増加に伴い、大量生産・工期短縮・コストダウンが求められたことにより、新築住宅について現在主流になっているのは、耐震構造（剛の構造）の筋交い・金物・構造用合板を使用して建てる在来軸組工法の家です。近年、免震構造（柔の構造）である伝統的な工法が見直され出しましたが、職人の腕に支えられてきた伝統的な工法で施工する工務店がほとんど存在しないのが現状です。

弊社では「昔ながらの木が感じられる伝統的工法の住宅に住みたい」というお客様のニーズにお応えし、日本の風土気候にあった伝統的な工法の家造りをする為に、職人としての技術を磨き続け、多くの実績と信頼を積み重ねて参りました。その中で、今一度お客様に支持されている理由を再確認すると共に、会社の特色や強みを社内及び協力業者とも共有し、今後の会社経営に取り込み、強みを最大限に発揮し、更に事業の発展を目指すことを目的に取り組みました。

弊社の保有している技術・ネットワーク・職人の引き継がれて来た匠の技を報告書としてまとめることにより、更なる技術の向上と継承することに役立てると共に関わる職人や業者の意識の向上に努めて参ります。

この当社の「家づくり」に対する想いを発信していくことで、多くの方にこだわりを持って家を建てて頂け、それが家に愛着を持つことに繋がり、長く住み続けられる家が増えて行って欲しいと考えています。



平成 30 年 10 月

株式会社能見工務店
代表取締役 能見 太郎



Ⅱ. 会社概要

1. 会社概要

- 【会社名】 株式会社能見工務店
- 【創業】 2008年7月26日
- 【会社設立】 2014年8月18日
- 【代表者名】 能見 太郎
- 【従業員数】 3名
- 【資本金】 8,000千円
- 【事業内容】 伝統的な木組みによる住宅建築工事
- 【本社所在地】 京都市西京区大原野上里男鹿町1-5
- 【工場・営業所所在地】 京都府長岡京市井ノ内頭本15-8
- 【Webサイト】 <http://www.noumi-k.com/>

2. 沿革

【大工修行時代】（1998年～2008年）

20歳位から「何か自分の造った物をこの世に残したい」という一心で大工を始めました。家に対する知識が全く無く、「家は全て同じ」と言う感覚で初めは建売、注文建築の家に携わり仕事を覚えて行きましたが、知れば知る程どんどん奥の深い世界に引き込まれていきました。家は、様々な工法（在来工法、伝統工法、桝組み壁工法）で建てられており、中でも日本の古くから伝わる伝統工法の魅力に引き込まれていきました。しかしながら、京都で建築される住宅のうち伝統工法で建築されるのは全体のわずか1%程度で携わりたくても不可能に近く、その様な住宅が建っていると聞くとそこに見学に行かせて頂いて写真に収めたり、本を買いあさったり独学で様々な木組みなどを勉強していました。

修行をして7年が経過した中で、「もっとこうしたげたらいいのに」と思うことが度々ありましたが、その工務店が見積もりしている実行予算内でしか仕事を出来ないことに違和感がありました。大工は、基本7年修行して一人前と認められ、3年御礼奉公する習わしがあります。10年が経過した時に「見た目だけ綺麗になる仕事ではなく、もっとお客様に良い提案をして喜んで貰いたい」と想い独立することを決意しました。



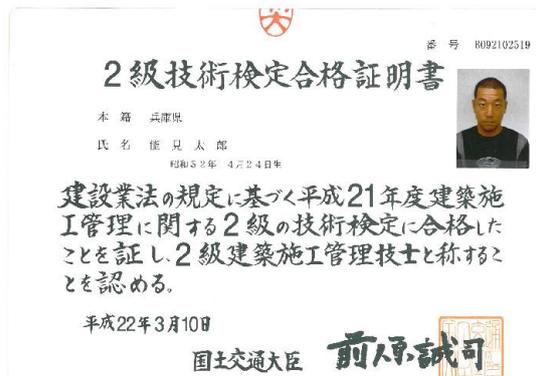
【創業期（個人事業）】（2008年～2010年）

年 月	沿 革
2008年 7月	能見工務店を長岡京市にて起業
2010年 3月	二級建築施工管理技士の資格を取得
2010年 7月	一般建築業の知事許可を取得

初めての3か月間は仕事も無く不動産屋さんで営業、ポスティングなどの営業活動をしていました。その中で、1件の不動産屋さんからお客様を紹介頂きました。そこからは徐々に紹介やチラシ等で仕事を頂く様になり主にリフォーム、家具製作の仕事をしていました。その中で、「軽微な建築工事」で無く「新築の受注や大きなリフォーム工事」には建築業の許可を取る必要があることを知りました。また、営業所ごとに専任技術者が必要であった為、二級建築施工管理技士の資格を取得した後に建築業許可の申請をして取得致しました。



建築業許可証



2級施工管理技士

【第1転換期】（2010年～2013年）

年 月	沿 革
2010年 9月	自宅兼事務所の新築着工
2012年 6月	自宅兼事務所の竣工
2012年 1月	初めての建築物件を受注
2013年 9月	作業場を長岡京市井ノ内に購入



2010年に8月から他の仕事と掛け持ちということもありましたが、約2年間かけて自宅兼事務所を構造金物や筋交いを使用しない伝統的な工法で新築に着工致しました。壁には、半年寝かせて作った大亀谷の土を荒壁として塗り、構造材は全て美山の檜を使用し総檜造りとしました。弊社の持つ匠の技と古くから伝わる本当の自然素材を使用した家の発信することを目的に自宅のオープンハウスを開催して4日間で約120名の動員を図ることが出来ました。この頃から口コミや紹介が増え、そこから和室のリフォームや初めての新築工事を受注することになりました。

昨今、骨組みを造るのにプレカット（工場で構造材を造って貰うこと）が主流になり材木屋さんから構造材を買うことが少なくなったことによって、昔の様に材木屋さんが構造材をストックし乾かしてくれることが無くなり、乾いた良質の材料が手に入りにくくなりました。そこで弊社は、自社の倉庫に市場で仕入れた木材をストックして乾かすことと、木材加工をするのに借りていた作業場より大きく、一度に沢山の職人さんが作業出来るスペースの確保を目的に長岡京市の井ノ内に作業場用の土地を購入致しました。



伝統工法の骨組み



金物を使わない木と木の繋ぎ合わせ



伝統工法の木組み



竹下地に荒壁（土）を付けている様子

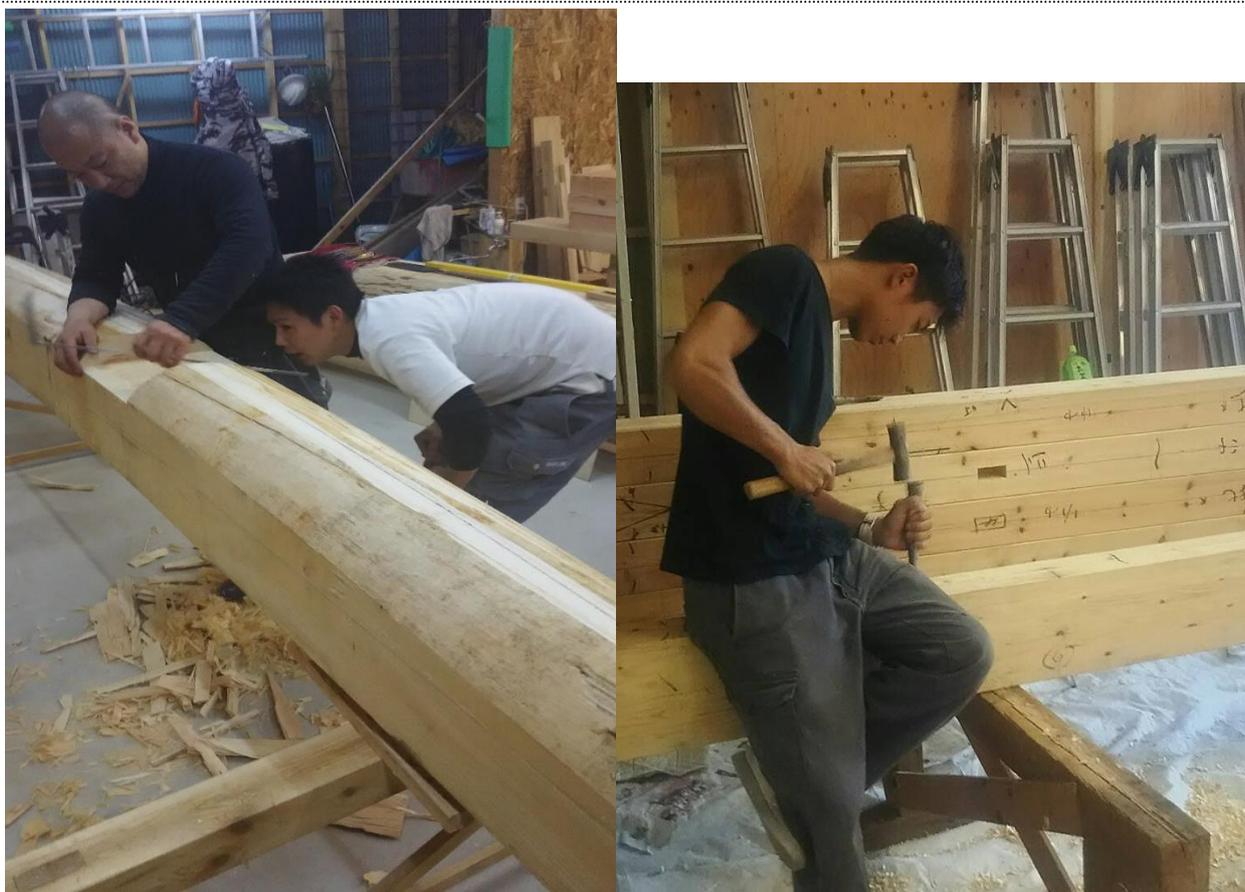


【第2転換期】(2013年～2015年)

年 月	沿 革
2013年 1月	この頃より毎年、年間2件の新築を受注
2014年 8月	個人事業から法人に移行し社名を株式会社能見工務店に変更
2015年 4月	大工育成塾より弟子を起用

自宅兼事務所を、構造金物や筋交いを使用しない伝統的な工法で建てたことにより、モデルハウスの様な弊社の実績見本が出来ました。その結果お客様に安心感を与えることに繋がり、不動産業者から不動産業者に、またお客様からお客様に口コミとして広がり広告を出さずとも年間2件の新築が受注出来る様になりました。しかしながら、建築に時間がかかる為、年間棟数に限りがあるのも否めません。

そこで、社会的信用を上げ会社の規模を大きくすることと優れた人材の確保、育成を目的に個人事業から法人に移行しました。法人にしたことにより、社員大工の検討をしていると共に、大工育成塾より19歳の青年を受け持ち、次代を引き継ぐ人材の育成にも力を入れております。



弟子を育成している様子



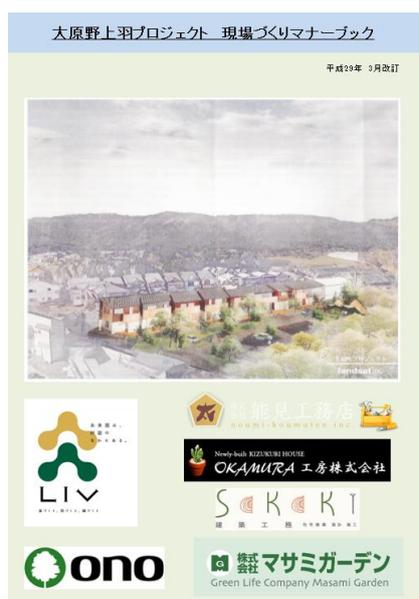
【第3 転換期】(2016 年～2018 年)

年 月	沿 革
2016 年 6 月	地元工務店 6 社による住宅展示場プロジェクト会議を開催
2016 年 7 月	祇園祭の鶏鉾建てに携わる
2017 年 8 月	新たな弟子を取る (6 人目)
2018 年 1 月	若手育成への取り組みで京都新聞の取材を受ける 番頭を社員大工にする 各種イベントでのまな板販売開始
2018 年 3 月	お地藏様の祠を受注
2018 年 4 月	作業場の増築
2018 年 5 月	地元工務店による住宅展示場オープニングイベント開催

大手ハウスメーカーやビルダーに対抗すべく、地元工務店 6 社集まり、各々の住宅展示場を 1 か所に作ろうということからプロジェクトが始まり展示場の完成までに約 2 年間要しました。その間にお互いの協力会社との取引金額の見直しを目的に原価会議、現場運営の見直しや改善を目的に現場ルールブック作りを各会社の番頭や現場監督を集め行いました。このプロジェクトを通して、地元でのライバルであるはずの会社同士で切磋琢磨していく良い関係が作れました。

次世代の大工育成ということから新たに 15 歳の弟子を取り、安定した職業として「大工を選んで貰う為の社員制度の実現」の一環として今年の 1 月より弊社の番頭を社員にしました。そして、作業場の大きさを増築により今までの倍にすることで、木の在庫を蓄える空間の確保と作業場での作業効率の向上を図れる様にしました。

住宅展示場のイベントには総勢 200 組以上の来場者があり、アンケート調査により興味を持って頂いたお客様毎に分け、それぞれの工務店が追客し顧客拡大に繋げました。



各社の監督が集まり作った現場ルールブック



弊社の住宅展示場内部





住宅展示場全景

第3編 新聞記者の目撃

京

都

新

聞

2018年(平成30年)1月6日 土曜日

地域 22

伝える 受け継ぐ @乙訓 ④ 造る

長岡京の作業場で弟子を指導する 能見 太郎さん(40)＝京都市西京区大原野



西山が雪化粧した昨年12月上旬の朝、長岡京市井内の作業場で、親方の能見太郎さん(40)＝京都市西京区大原野は、梁に使う天然木のマツと向き合っていた。何をコンコンマツとたたきながら、弟子の打つ金づらのリズムがきこえない。いくつ空気が一層張り詰めた。

今月下旬のモデルハウスの棟上げに向け、材木の加工が続く。裁断機も接合部の目印を認す。墨付け。墨は淀みずけて降り込む。刻み。昔ながらの大工仕事はここにはある。

夜間大学に通いながら解体業者で働き、21歳で長岡京市内の工務店へ弟子入り。10年後に能見工務店を継ぎ、伝統的な手法による家造りを追求する。コンピュータ制御で材木を機械加工するプレカットが主流の今、建築士は大規模な断割された、その影で家造りの根幹を成す技術は失われつつあるという。大工人口は3千数年で4割以下に減った。

マツに墨付けを始めた能見さんが、幹の湾曲に差し金当て、直線を引き、材木を狂いなく組み合わせるための墨の難作業。何度も手を止め、息を吐く。

刻みを担当する一番弟子の高橋英樹さん(38)＝高槻市が、神経を研ぎ澄ます能見さんを見つめた。金物自動巻の区画の頃、建築現場で能見さんと出会った。独立後の仕事。間取り。七口から家をみ出す姿が大工の理地と重なった。31歳で弟子入りした。



大工の技 なくしたくない

1年半前、店舗付き住宅の墨付けを任されたことがある。組み立ての段階で材木の長さや接合部の印にズレが判明。肝を冷やした。「俺の技をじっくり見せ。それが、今回の依頼分担に認められた能見さんからのメッセージを受け止める。」

「墨付けは天候に左右されてしまう。大工をなくしたくない。能見さんは墨を、計り人の手を指さした。能見さんは墨を指さした。手間がかかる伝統的な手法は一人ひとりに継承されている。定着を目指し、社員として安定した身分を確保しようと準備している。」

朝、金づらの使い方をやられた長岡京市(15)＝伏見区は、通信制高校に片々回帰する。弟子入りして半年。墨は、少しずつ刻みに加わるようになった。中指と薬指の関節にははづちの跡が残った。

マツの墨付け中、能見さんは補助に長岡京市(16)＝見えてきた。それは誰かが、機を回していた。まあ、ゆくゆくはかたていく。手取り足取りは教えない。でも、やる気を引き上げるのが好きだと考えている。

長岡京市(16)＝大工は小学生時代に憧れた職業。「俺の人ができんやうなところはない。お金より技術を習いたい。」

墨の存在は、

「すてにやが返ってきた。『僕を育ててくれる人です。』」(木田貴樹)

「次回16日付に掲載します」



④ 海曲する天然木のマツに墨付けを施す能見さん(長岡京市井内) ⑤ 刻みの作業を進める高橋さん(石)と長岡京さん

京都新聞掲載内容



Ⅲ. 理念・方針

1. 経営理念

『お客様が愛着を持ち住み続けられる家造り』

(1) 家を長持ちさせる為に必要なことは何でしょうか。

良い材料、職人さんの腕、施工管理などの様々なことが挙げられると思いますが、まずは何よりもお客様自身が住む家に愛着を持っているかが一番大切と考えています。家に対して愛着があると手入れや些細な不備があるとすぐにメンテナンスをしていきます。その様な家は、材料に関わらず必ず長持ちすると考えます。

(2) では、愛着を持てる家とはどのような家でしょうか。

弊社は、お客様に愛着を持って頂く為に、どのような要望があるのか、理想の住宅とは？暮らしの導線について、子どもとの過ごし方、将来の家族構成など、あらゆる角度からご要望をお話し頂き、まずは徹底的な聴き取りを行います。そして契約後、お客様にどんな職人さん達が建築に携わるのか、職人さん達にはどんなお客様の家を建てるのか、知って頂く交流の場を持つことで相互に建てる家に想い入れを持てると考えます。また、お客様に建築段階で我々と市場に行き材料と一緒に選ぶ、工事に関わって頂き家を造るプロセスを楽しんで頂くことによって愛着を共に育んで頂きます。要は想い入れのある家こそ愛着が持てる家であると考えます。

そして、愛着を持って長く住んで頂く為に、筋交い・金物・構造用合板で壁の耐力を確保して家を建てる在来構法と違い、地震大国である日本の古くから伝わる「木組み」を使用します。壁に力を求めないので既存壁を撤去し家族構成等に応じて、間取りを変えられる可変性の住宅を実現すると共に、メンテナンスしやすく長く住める家、地震に強い家、安心して住める家が実現出来るのです。

2. 能見工務店のこだわり

(1) お客様の希望（想い）をとことん叶える家造り

どのようなご要望があるのか、ご希望があるのか、理想の住宅とは？暮らしの導線について、子どもとの過ごし方、将来の家族構成など、あらゆる角度からご要望をお話し頂き、徹底的な聴き取りを行います。

(2) お客様の為にという気持ちを持ち妥協をしない家造り

一つ一つのどんな細かいことも妥協せず、想い入れのあるお客様の為に家造りを致します。



(3) 先人の技と最先端の建築技術を駆使した家造り

古くから伝わる匠の技だけでなく、現代の気密性、断熱の様々な最先端技術を駆使した家造りを致します。

(4) 長く家を管理する為の人造り

プレカットによる家造りが主流になり、日本古来の伝統技術が伝わらない為、次世代の職人が育たず職人不足が深刻な状態になっています。伝統構法による家造りが可能な大工を育成し、伝統技術の伝承をすることで長く家を管理していきます。

弊社は、現代工法と言われる「剛」の家ではなく、伝統的な工法と言われる「柔」の家づくりにとことんこだわっています。そのこだわりは、素材である木材から始まります。多くの木材は、強制的に乾燥させる乾燥機を使いますが、これだと木のねばりが無くなり、ノミを打っても反発しないスカスカの材料となってしまいます。そこで、弊社では材木市場や木こりの方と共に、山に立木を見に行き購入することも行っています。この方法だと、乾燥に時間がかかっても、通常市場には流通しない良質の材料を安く仕入れることが出来るのです。その木材は我々のような職人である大工が丁寧に刻んでいきます。大工としての高い技術力が要求されますが、伝統的な工法が可能な経験年数15年以上の職人が在籍しているので、木材の個性を活かした自然素材の住宅を造ることが可能なのです。木組みにこだわるのは、日本の気候風土に最も適しているからです。木組みは、壁に耐力を求めず単なる間仕切りと考え、大きな木を柱と梁としてはめ合わせることによって耐力を生み出す考え方です。また、日本の古くから伝わる土壁での家造りは近年見直されており、日本の風土に最も適していると言われていています。弊社はこの伝統的な工法である和風建築にこだわり、この工法を実現出来る高い技術力を身に付け、こだわりのある家造りを続けて参ります。



IV. 弊社の施工実績

【施工住宅】

～株式会社G様事務所新築工事～



筋交いを使わず貫を使用した伝統工法



築 100 年以上の古材を再利用した店舗



～Y様邸新築工事～



外観



伝統的な工法での建築中



完成写真



～N様邸新築工事～



外観



伝統工法で荒壁（土）を付ける前の^{たけこまい}竹木舞（壁下地）と荒壁を付ける様子



完成写真



～K様邸新築工事～



伝統的な木組みによる大空間の実現



～ S様邸新築工事～



伝統的な木組み



完成写真



～K様邸新築工事～



伝統的な仕上げの焼杉板張りと漆喰仕上げ



家の外でも中でもない縁側を作ることで安心感と開放感の味わえる空間を演出



【製作家具】



店舗の陳列台



縁側に置く床机台



回転台付テレビ置き



学習机



神棚





間取りに合わせたオーダー家具



旧お地蔵様祠

新調後の祠

お地蔵様の祠新調



お客様との関係作り用まな板

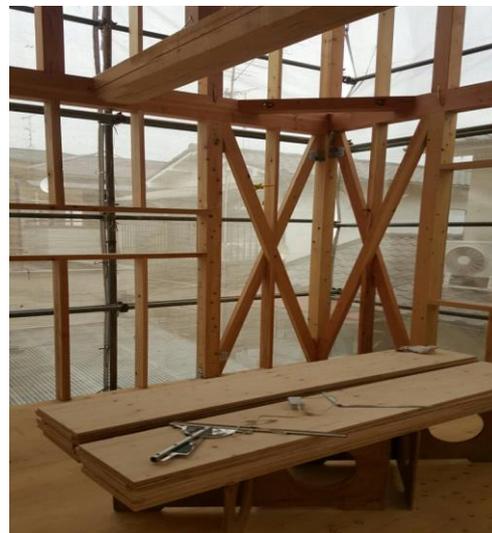


V. 当社の製品・サービス

当社の「製品・サービス」としては、「在来軸組工法による住宅建築」、「伝統工法による住宅建築」「伝統工法による社寺建築等」「製作家具」があります。それぞれの内容について説明します。

1. 在来軸組工法による住宅建築

在来軸組工法は、「木造軸組工法」や「在来工法」とも呼ばれ、木造建築物の工法の一つで、木材を使用した土台と柱と梁などで建物を組み立てる工法のことです。これは、木の軸を組み立てて建物を支える建築工法で、土台の上に柱を立て、その上に梁を掛け渡し、斜めに筋違い・金物・構造用合板を使用して補強し、壁を組んで作るものです。木と木の接合部は金物で補強し、伝統工法と違いがっちり固めてしまう耐震構造（剛工法）です。



在来軸組工法（金物、合板、筋交いで固めた剛工法）



伝統工法と違い壁で耐力を造る為使用する柱、梁の大きさが小さく組み方も単純に出来る。



2. 伝統工法による住宅建築

伝統工法の大きな特長は、筋交い・金物・構造用合板で壁の耐力を確保して家を建てる在来軸組構法と違い、地震大国である日本の古くから伝わる「木組み」にある。木組みとは、壁に耐力を求めず単なる間仕切りと考え、大きな木を柱と梁として力強くはめ合わせることによって耐力を生み出す考え方である。また、構造面での大きな違いは、筋交いを入れずに柱に直交させて貫を入れ、ここに竹を編んで土を付けることにより地震の揺れを吸収する免震構造（柔工法）となっていることです。また、大きな梁を使い柱に荷重をかけていないことで既存壁を撤去し家族構成等に応じて、間取りを変えられる可変性の住宅を実現出来ます。



大きい梁と梁を合わせて組む木組み



筋交いではなく貫を入れて組む柔工法



木と木をはめ合わせねじれない様に組む木組み



編んだ竹に土を付けた裏側
この後は裏からまた土を付けていく



小屋裏の和組



3. 伝統工法による社寺建築等

ご縁がありお地藏様の祠の造り変えをさせて頂きました。大きさは違えど、骨組みや彫刻は社寺などほとんど変わらない造りで、この1m角の大きさを造るのに約3か月の歳月がかかりました。また、1100年余り続いている祇園祭の鉾組みに2016年より携わらせて頂く様になりました。約25mの高さがある鉾ですが、^{やぐら}檣の部分は古来より伝わる木組みを使いその後には縄を編んで補強するだけです。そんな鉾を引いていく時に大きく揺れますが、揺れるけど倒れず揺れるけど20mほどある真木（真ん中にある柱）も折れません。これが伝統工法と同じ免震構造（柔工法）でユサユサ揺れるときに鉾は、蛇の様にうねっています。うねることで揺れや衝撃を吸収していき上手く力を逃がしてもとに戻ろうとしているのです。このような先人たちの知恵が活かしている伝統工法による社寺建築の新築・改修工事を行っていきたいと考えています。



お地藏様の祠



祇園祭の鉾組みの様子



4. 製作家具

製作家具は、収めたいところの寸法に合わない、思ったものが無いという要望に応えるべく希望の仕様で作成致します。世界に一つだけのオリジナルな家具です。

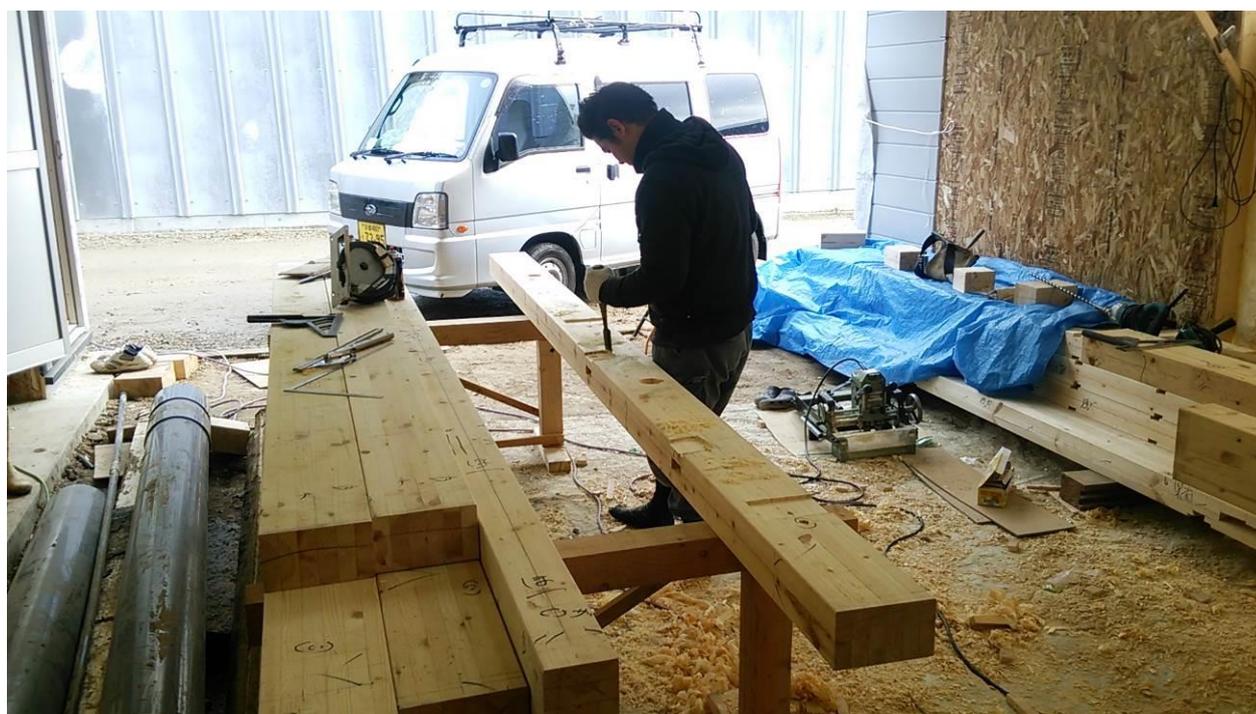


テレビ台

製作本棚

5. 当社の住宅建築の特徴

最近の住宅は各工務店が利益を確保する為の工期短縮化、仕入れ価格や人件費の低価格化を実現する為のプレカット（工場で製品・骨組みをすべて作って来て現場では組立てるだけ）で家造りを行っており、全国工務店の9割がプレカットです。その結果、日本の古くから伝わる伝統建築の技術が、次世代の職人に伝わらず職人不足が深刻な状態になっています。弊社の利益だけを追求するのではなく、骨組みの墨付け、刻み、加工をすることで次世代の大工育成に努めています。



骨組みを刻んでいる所





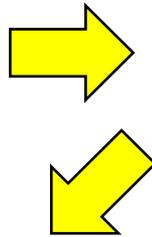
骨組みを仮組して調整している所



化粧柱（檜の柱）に鉋掛かながけしている所

(伝統工法で使用される技術)

2本の柱を継いで一本の木にする仕口かなあつぎ（金輪継）



使用例として（姫路城の芯柱、祇園祭に使用する鉾の芯柱など）の柱の継手等で使用します。



金物を使わず柱と梁の繋ぎ合わせ



VI. 技術・ノウハウ

1. 良質の材料を購入する目利き力

木は曲がっているものは曲がったなりに使用し、育った場所、環境や木の特性に応じて適材適所に使用していきます。一般的な工務店の9割以上はプレカットを使用しており、住宅建築に使用する「木材」を選ぶという仕事はありません。当社はプレカット材料を使用せずに、特に重要な材料（柱や梁など）については、木材市場に出向き、使用箇所を考えながら、目の細かさ・曲がり具合などを見極めて、建築に使用してきました。その経験がより良質な木を見極める目利き力に繋がっています。



2. 伝統工法を実現する木組みの技術

骨組みを造るには大工としての高い技術力が要求されます。弊社には、代表が20年以上の経験を持つと共に、伝統工法による家造りが可能な経験年数20年以上の熟練大工を3名確保しています。そして、その技術を習得するにあたり様々な本や現場を見学に行き、沢山の木組みや仕口の知識を得ると共に技術を習得しました。また、興味を持って様々な材木を見てきた中で、住宅の梁として使用されていたと思われる風化した流木の仕口を見た時に、独自の仕口を思い付き編み出したことにより金物を使用せずに、木のみを使用して木組みを駆使した住宅を造ることが可能になりました。



作業場での墨付け、骨組み加工の様子



3. 伝統工法を実現する木の利用技術

市場や木こりの方から購入した木材はすぐに使うことをせずに、ゆっくりと時間を掛けて乾燥させます。まず、雨に打たせて木の^あ灰汁を出した後に、室内で時間を掛けて乾燥させていきます。市場には強制乾燥による材木が出回っていますが、この方法だと木の中の油分が失われ、粘りがなく、ノミを入れても反発しない、言わば芯のないような感覚の材木になってしまいます。材木を時間掛けて乾燥させ木の癖を出してから製材することで、家を建ててからの狂いを無くすことが出来ると共に、「木」本来の粘り強さを出した家を建てる事が出来るのです。また、製材した残りの材料を有効利用し内装の材料や外壁下地の材料を取ることも出来ます。

最近では、「京都産ヒノキのまな板」として各イベントなどに行き販売することで弊社のアピールをしています。また、毎年秋口に伐採された木を市場で使用するより多めに買っていくことでより多くの家に使える材料をストックしています。



作業場内で材木を乾燥させている様子

4. 耐久性の高い土壁を造る技術

高温多湿の日本では、土壁の空間を心地よいと感じるのは「調湿性能、蓄熱性能」にあります。調湿性能のお蔭で土壁が室内の湿気を吸い取ってくれ、夏はひんやりと涼しく過ごせます。そして、冬は土壁自体温まりにくいのですが、一度温まれば冷めにくい蓄熱性能のお蔭でじんわり温かく自然な温熱環境の空間を創り出します。また、地震の多い日本にとって土壁は、耐震では無く免震の働きをします。現在主流になっている住宅は、耐震構造で家を揺らさない様に金物や筋交いを使用しがっちり固めるのとは反対に、柱間の壁の中に土を塗ることによって、地震の揺れを土壁が崩れることで吸収してくれ近年大変見直されています。

壁に塗る土を事前に寝かせて、一週間に一回藁と真砂土を加えながら土を練っていくことによって土に粘りが出ると共に、藁も醗酵して髪の毛程の太さになり固まった時により丈夫な土が出来上がります。弊社は、サンプルを作りどの配合がより丈夫で良い土壁になるのかを調べたと共に、様々な検証報告を研究したことにより耐久性の高い土壁を造ることが可能になりました。





5. 口コミになるお客様との関係作り

弊社では、9割が口コミや施工させて頂いたお客様からの紹介で工事の受注をしています。そこには、お客様とのとことん納得いくまで打ち合わせをすることが背景にあると考えます。短くても3か月以上、長い時は1年以上打ち合わせをして、お客様に納得して頂いてから契約します。初めの段階でとことん打ち合わせすることで、お客様の要望をしっかりと実現することが出来ます。そして、契約して着工までの間に、建築に携わるすべての協力業者を交えて、お客様と食事会を開催致します。このことで、お客様もどんな業者さんが建築に携わっているのかを知ることが出来ると共に、協力業者もどんなお客様の家を建てるのかを理解した上で工事に掛かることが出来ます。お客様と建築に携わるすべての業者が相互に思い入れを持って建築工事に携わることで、理念である『お客様が愛着を持ち住み続けられる家造り』が実現出来て口コミや紹介に繋がっています。



お客様との会食の様子



6. 見込み客、顧客管理の確立

創業9年を迎え、法人化を図り4年が経過し、上記（5. ロコミになるお客様との関係作り）のお陰でほぼ100%のリピーター率を確保してきました。しかしながら良いものや満足して頂く仕事は出来ていてもその評判の拡がり小さい為、ここ2年間は売上や受注量があまり伸びていないという現状がありました。そこで、一人でも多くの方に「弊社の家造りに対する想い」を共感して頂ける取り組みとして、木工教室や各イベントでのまな板販売また、モデルハウスの建築による集客で、見込み客の顧客拡大を始めました。

弊社の普段使っている木材の端材^{はざい}を使用して木工教室やまな板販売をすることで、弊社のアピールをしています。また、地元の工務店6社集まり一か所にそれぞれのモデルハウスを建築したことで、1社でやるよりも大きな発信をすることができています。



まな板販売ブース



木工教室



モデルハウス建築中



モデルハウス完成

外観は町並みを揃える為に統一し、内装で各社の特徴を出し合いました。2018年5月26、27日に1回目のイベントを開催し、総勢200組の来場者がありました。



7. 技術力向上及び顧客満足度向上運動

毎年5月に自社物件の無料点検を行っています。目的は二つあり、一つは長く住み続ける為のメンテナンスです。窓や建具というよく使用する部分の調整、壁材の傷み具合、水道漏れや下水詰り、強い日差しや雨風の影響を受けている外壁や屋根の傷み具合などの点検をすると共に、細かい所（床の手入れ、無垢材の手入れ等）基本は自分たちで手入れをしていける様にお客様にも様々なアドバイスをさせて頂きます。そして、もう一つは顧客満足向上運動として年数が経つことでしかわからない、今後の改善点や課題を自分たちで把握し各協力業者と問題を共有し話し合うことで技術の向上を図る一助にしています。

自分たちが建てた家を長く管理やメンテナンスすることで、お客様も自分たちもその家に愛着が湧くと共に最終的に弊社にとっては一人ひとりの技術向上に繋がっていると確信しています。

Ⅶ. マネジメント

1. 伝統工法にこだわったビジネスモデル

日本で生まれた伝統的な木造建築物の工法は、地震が多く湿度の高い日本の風土気候で、快適に暮らす為の知恵が詰めこまれています。暑い夏に快適に過ごす為、寒い冬に快適に過ごす為、どの様な工法でどの様な建築物を建てれば快適なのか、また地震があった場合にはどの様な方法で力を逃がすのか。様々な建築に携わり知識を習得していく中で、材木の特性を最大限に活かす工法は、剛構造の在来軸組構法でなく柔構造の伝統的工法であるという答えにいきつきました。だから弊社は、今後も伝統的工法にこだわった家造りをしていきます。

2. 材木市場、木こりからの「曲がった特殊木材」の調達力

弊社の特長である材木に於いては、良質の木材にこだわった仕入れルートを確立しています。具体的には材木市場に行き、使用する箇所に応じた材木を探したり、木こりの方と一緒に山へ立木を見に行ったりして購入するを行っています。通常では、曲がった特殊木材は商品になることなく廃棄されたりチップにされたりします。その通常商品にならない特殊木材を弊社が購入し使用することで、木材市場や木こりの方とのネットワークの構築を図り、通常市場には流通しない良質の材料を安く仕入れることを可能にしています。

3. お客様に徹底的に付き合う打ち合わせ力

家を買う時代から家を建てる時代に推移して来た中で、経営理念に『お客様が愛着を持ち住み続けられる家造り』を打ち立てました。どうすれば家を長持ちさせることが出来るか、どの様にすれば家に愛着を持って頂けるか、を考えるとやはりお客様のことをしっかり把握した上で、家



を建てる必要があります。コストや時間はかかりますが一生の買い物に対して弊社は徹底的に打ち合わせをしています。

4. 伝統工法の技術を持つ職人の組織力

弊社の考える伝統工法を実現する為には、何よりも技術のある職人と次代の職人育成が必要であると考えました。昨今、技術はあっても実践出来る場所が無い、仕事を覚えたくてもプレカットをしている会社がほとんどで覚える場所が無い、その様な声が聞かれる中で弊社は利益追求をするだけでは無く、機会の提供やこれから先のビジョンを打ち出しました。そうすることで技術のある職人や仕事を覚えたい若者が集う様になり現在の職人同志のネットワークが構築されています。

5. あらゆる材料を加工する加工力及び生産性の向上

今まで、家の端から端まで一本の梁を使用する場合は短くても9m～10mの木材が必要で作業スペースが無かった為、現地での加工を行っていました。しかし、今回作業場を増築したことにより、そんな心配をすることなく作業場で様々な大きさの木の加工をすることが出来る様になりました。そして、作業場を倍ほどに広げたことで、一度に2つの物件を建てる為の加工をしたり、同時に同じ場所で他の加工をしたり出来る様になりました。また、広い作業場で流れ作業をしていて誰でも現状の把握を出来る環境を作ることが出来ました。



現場で長い梁を加工している様子



増築した作業場



～能見工務店職人紹介～



～高橋大工～ 職人兼番頭
年齢 38 歳。手先が器用で、
彫刻やノミで加工するのが
得意です。



～畠田棟梁～
年齢 65 歳。石川県出身
の大工歴 50 年のベテラ
ン大工さん。どんな仕事
でもこなし、また私の師
匠でもあります。





～小林棟梁～
年齢 43 歳。昔ながらの伝統
工法技術を持ち合わせ、趣
味は道具の手入れです。
ちなみに、この写真の道具
は一人分です。



～長谷川琉斗～ 弟子
年齢 16 歳。修行 2 年目に
突入です。とてもまじめ
な子で砥ぎ物に苦勞しな
がら、コツコツと頑張っ
ています。



Ⅷ. 知恵の経営の変遷と蓄積された当社の知恵

1. 現在の知恵の経営（2018年頃）

（現在の知的資産セグメント分析表）

理念・方針	マネジメント	技術・ノウハウ	商品・サービス
<p>【理念】</p> <p>『お客様が愛着を持ち住み続けられる家造り』</p> <p>【方針】</p> <p>①お客様の希望（想い）をとことん叶える家造り</p> <p>②この人の為にといい気持ちを持ち妥協をしない家造り</p> <p>③先人の技と最先端の建築技術を駆使した家造り</p> <p>④長く家を管理する為の人造り</p>	<p>①伝統工法にこだわったビジネスモデル</p> <p>②木材市場、造園屋さんからの「曲がった特殊木材」の調達力</p> <p>③お客様に徹底的に付き合う打ち合わせ力</p> <p>④伝統工法の技術を持つ職人の組織力</p> <p>⑤あらゆる材料を加工する加工力及び生産性の向上</p>	<p>①良質の材料を購入する目利き力</p> <p>②伝統工法を実現する木組みの技術</p> <p>③伝統工法を実現する木の利活用技術</p> <p>④耐久性高い土壁を造る技術</p> <p>⑤ロコミになるお客様との関係作り</p> <p>⑥工務店同士のネットワーク</p> <p>⑦見込み客、顧客管理の確立</p> <p>⑧技術力向上及び顧客満足度向上運動</p>	<p>①新築 89.5%</p> <p>・ 伝統工法 89.5%</p> <p>・ 在来工法 0%</p> <p>②リフォーム 6.7%</p> <p>③社寺建築等 3.2%</p> <p>④製作家具 0.6%</p>

2. 現在の「知恵の経営」についての認識、保有している課題（背景）

2008年に長岡京市で能見工務店を起業し今年で創業10年、法人化を図り5年を迎えるにあたり、良いものや満足して頂く仕事は出来ていてもその評判の拡がり小さい為、ここ2年間は売上や受注量があまり伸びていないという現状があります。そこで、一人でも多くの方に「弊社の家造りに対する想い」を共感して頂ける様々な取り組みや仕掛けを作る必要があると考えます。また、それと同時に作業分担や人員増強をするなどの作業効率向上と人手不足と言われる中での次世代の職人育成にも力を入れていく必要があります。

（1）職人の採用及び育成

1980年に93万6千人いた大工人口は、2000年には64万6千人、2010年には39万7千人、2015年には25万人に減少しました。そして、15～19歳の見習い大工の人口は約千6百人に留まっています。高齢化による職人不足が深刻化する中で、若い世代の職人が全然育っていないのが現状です。だからこそ理念に沿って、日本の古くから伝わる伝統的な工法や技術を次代に繋げていくと共に、技術のある職人を増やしお客様の要望に応え、長く住み続けられる家の受注を拡大していく必要がある。また、それと並行して若い世代に安定した職業としての「大工」という認識を持って貰う仕組みを作る必要がある。



(2) 情報発信力及びブランディング強化

お客様にとって、何処のホームページを見ても同じ様なことしか書いておらず、どこに仕事を頼んで良いのか解らなくなっているのが現状です。また、家の構造や性能が全て同じという認識の方が増えている中、様々な知識を持ち良さを知った上での選択をして頂く為にも、大手建築会社に負けない情報発信力を備える必要がある。

(3) 作業分担と作業効率の向上

現在、1名で出納業務、事務業務、現場管理、広報、施主打ち合わせなどの業務を行っています。その為、顧客管理や現場管理、広報活動などの業務が厳かになっていると共に新たな事業に打ち込めていない現状があります。だからこそ、役割の明確化と細分化を図り作業分担することで作業効率を高める必要がある。

IX. 「知恵の経営」の今後の展開

1. 今後のビジョン

上記の3つの課題を踏まえ、様々な情報を提供し誇りを持った職人が働いているからこそ安心して仕事を依頼出来る。また、住むごとに良くなる家、木と木の香りに包まれて過ごす家という「能見工務店」を創り上げる。そして、「そんな職人が集う伝統工法で関西No.1の工務店に仕事を依頼したい、なんでもない1本の木を価値あるものに変えられる職人が集う工務店で働きたい」というブランド価値を感じて頂く工務店へと進化していくことをビジョンに掲げ、以下の取り組みを行います。

2. 今後の取り組み

(1) マネジメント⑥：一つの職業として大工を選んで貰う社員大工の拡充と発信

大工職人を外注扱いでなく社員にすることで給与の安定化を図る。そして、様々な職人のいる中で、職人同志の定期的に腕比べ大会、それに応じての昇給などを促し職人の技術を磨いていく。そして、腕利きの職人一人に大工になりたい若者一人を付けて次世代の職人育成を図っていく。また、働き方改革にもある様に一億総活躍社会に習い引退された熟練大工を講師に招き、学びたくても学べない大工さんや興味のある若者への開かれた学びの場を提供していく。

(2) マネジメント⑦：作業分担することでの作業の効率化

技術・ノウハウ⑤：工務店同士のネットワーク作り

私自身の仕事を書き出してみた所、出納や事務業務、現場管理や広報作業など作業分担出来るものが多々あることが判明した。作業の分担をすることで作業の効率化を図り売り上げと共に利益率の向上を図る。そして、移り変わりの激しい建築業界市場動向に関する情報収集や情報交換、



一社だけでは出来ない地元工務店の発信や社員教育の場を作る為にも地域工務店同士のネットワーク創り向上に取り組む。また、地元だけに留まらず他府県の工務店とも連携出来るネットワークを構築する事で、災害時にも臨機応変に対応出来る関係を構築していく。

(3) 技術・ノウハウ⑥：見込み客、顧客管理の確立

これまで、イベントやオープンハウスなどをして顧客情報の聞き取りや管理を一切おこなって来なかった。そこで、「オープンハウス」「まな板販売」「イベント」を通して顧客情報を集め、不特定多数に広告やチラシなどの配布するのではなくある程度興味を持って頂いた方への発信に絞る事で見込み客への追客やファン獲得を図っていく。また、OBやファンに対しての会員ならではの特典を付けた会員制度を導入し顧客管理を図っていく。

(4) 技術・ノウハウ⑦：技術力向上及び顧客満足度向上運動

弊社では、携わった物件の無料点検を年に一度行っています。そこで年数が経つことでわからない今後の改善点や地元工務店とのネットワークを活用し他社の問題点を踏まえて勉強会をすることで技術向上を図っていく。

(5) 技術・ノウハウ⑧：情報発信ツール及びモデルハウス建築による情報発信力

定期的に我々の活動内容、仕事内容や建築の情報をホームページ、SNSやプレスリリースを使い発信する。そして、今では珍しくなった刻み風景や若者への講座の様子を動画で配信し「能見工務店」価値の発信に繋げていく。また、弊社の推奨する工法や間取りで作ったモデルハウス建築をし、目で見て家の構造や性能を感じて頂いたり弊社の家造りを感じて頂いたりすることで「能見工務店」ブランド発信に繋げていく。



4. セグメント分析 (2022年頃) 売り上げと共に利益率を高める経営

(今後の知的資産セグメント分析表)

理念・方針	マネジメント	技術・ノウハウ	商品・サービス
<p>【理念】</p> <p>『お客様が愛着を持ち住み続けられる家造り』</p> <p>【方針】</p> <p>①お客様の希望(想い)をとことん叶える家造り</p> <p>②この人の為にという気持ちを持ち妥協をしない家造り</p> <p>③先人の技と最先端の建築技術を駆使した家造り</p> <p>④長く家を管理する為の人造り</p>	<p>①伝統工法にこだわったビジネスモデル</p> <p>②木材市場、造園屋さんからの「曲がった特殊木材」の調達力</p> <p>③徹底的に付き合う打ち合わせ力</p> <p>④伝統工法の技術を持つ職人の組織力</p> <p>⑤あらゆる材料を加工する加工力及び生産性の向上</p> <p>⑥社員大工の拡充と発信</p> <p>⑦作業分担することでの作業の効率化</p>	<p>①良質の材料を購入する目利き力</p> <p>②伝統工法を実現する木組み及び木の利用技術</p> <p>③耐久性高い土壁を造る技術</p> <p>④ロコミになるお客様との関係作り</p> <p>⑤工務店同士のネットワーク作り</p> <p>⑥見込み客、顧客管理の確立</p> <p>⑦技術力向上及び顧客満足度向上運動</p> <p>⑧情報発信ツール及びモデルハウス建築による情報発信力</p>	<p>①新築 71.4%</p> <p>・伝統工法 47.6%</p> <p>・在来工法 23.8%</p> <p>②リフォーム 21.4%</p> <p>③社寺建築 4.8%</p> <p>④製作家具 2.4%</p>



5. 経営のものさし

分類	項目	経営のものさし	
		現在（2018年）	将来（2022年）
（経営理念）	経営理念揭示	0	各事務所2か所
（マネジメント）	「曲がった特殊木材」の調達力先	3箇所	5箇所
	伝統工法の技術を持つ職人数	4人	6人
	社員大工数	1人	3人
	現場管理者及び出納業務従事者	1人	3人
（技術・ノウハウ）	良質の材料を購入する目利き人材	2人	6人
	お客様との関係づくり（会員）	0人	500人
	管理顧客数	120世帯	1,000世帯
	木材の在庫	丸太梁20本	丸太梁40本
	工務店同士のネットワーク	6社	10社
	ホームページ、SNSの情報発信	月に5回	月に10回
	木組みの技術向上に於ける1級技能士保持者	2人	6人
	勉強会の開催（4回の内1回は対外向け）	月に1回	月に4回
	建築端材を使用した広報活動	年に11回	年に15回
	モデルハウス建築	2年に1件	1年に3件
（商品・サービス）	①新築 ・伝統工法 ・在来工法	①新築 89.5% ・伝統工法 89.5% ・在来工法 0%	①新築 71.4% ・伝統工法 47.6% ・在来工法 23.8%
	②リフォーム	②リフォーム 6.7%	②リフォーム 21.4%
	③社寺建築等	③社寺建築等 3.2%	③社寺建築 4.8%
	④製作家具	④製作家具 0.6%	④製作家具 2.4%



X. 知恵の経営とは／知的資産セグメント分析とは

1. あとがき

今回、2回目の知恵の経営報告書で更新版として書かせて頂きました。2年前に掲げたビジョンに関しては未だ道半ばですが、今後の取り組みに関しては少しずつではありますが達成出来ました。大工の社員制度の実現、新たな木材市場の開拓、共感出来る工務店同士のネットワーク創り。この中でも、特に「工務店同士のネットワーク創り」情報発信の観点からだけでなく、情報交換という意味でも大きな経営革新に関わる効果がありました。その効果として今回新たな知恵が「マネジメント」「技術・ノウハウ」「商品・サービス」の全てに於いて増えた事に強く関わっていると確信します。この新たな強みを持って新たに出てきた課題に立ち向かい「今後の展開」に記載した取り組みを達成していきたいと思えます。

知恵の経営を書いた事で、検証した課題から今やらなければならない事が明確になり、「セグメント分析表」と「経営のものさし」に記載している事を一つひとつ達成していく。そして、一つ達成するとまた新たな課題が出てくる。この繰り返しが会社経営、運営を改善や拡大していく事に於いて欠かせない一つの手法だと改めて感じました。今後、5年後のビジョンだけでなく毎年のビジョンや長期ビジョンをしっかりと掲げて自社の方向性「地域に根付いた伝統ある工務店」を目指していきたいと思えます。

最後に、現状を把握し未来を見据えると「目的と目標」を明確にする事が出来る。見据えた未来に向かってのプロセスを形にする事で次の「課題」が浮かび上がり検証する機会が出来る。まさしく「PDCAサイクル」を行う上で必要なものが「知恵の経営報告書」だと思います。長い間この「知恵の経営報告書」を作るにあたりご尽力頂きました中小企業診断士の賀長先生、長岡京市商工会の山本様本当にありがとうございました。

平成30年10月 1日
株式会社能見工務店
代表取締役 能見 太郎



○知的資産経営とは

知的資産経営とは、従来バランスシートに記載されている資産以外の無形資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産(特許・ブランドなど)、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表にはあらわれてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

よって「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源すなわち、非財務情報を債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー(利害関係者)に対し、知的資産を活用した企業価値向上に向けた活動(価値創造戦略)として目に見える形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から、平成17年10月に知的資産経営の開示ガイドラインが公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

○注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました、将来の経営戦略および事業計画、並びに付帯事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに当社の判断にて掲載しています。

その為、将来にわたり当社の取り巻く経営環境の変化によって、これらの記載内容等を変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、本報告書に掲載した内容や数値等を当社が将来にわたって保障するものではないことを十分にご了承願います。

2. 作成者

株式会社能見工務店 代表取締役 能見 太郎

3. 作成支援者

長岡京市商工会 経営支援課長 山本 勉

中小企業診断士 賀長哲也事務所 賀長 哲也

4. この報告書についてのお問い合わせ先

株式会社能見工務店

本社 / 〒610-1126 京都市西京区大原野上里男鹿町 1-5

作業場(兼営業所) / 〒617-0813 京都府長岡京市井ノ内頭本 15-8

本社 / 075-963-6208

