Business Gallery 第196回

㈱山井建設

―― 最小限のメンテナンスを目指して！

代表取締役　山井 義雄 社長

木造住宅の業界では、以前と比べ新築の需要以上にリフォームが多くなっているのが近年の傾向。新築を請け負いながらいかにしてその後の「アフター」をカバーしていくかが、各企業にとってますます重要となっている。今回は、木造建築の新築とリフォームを手がけるさいたま市の工務店、（株）山井建設を紹介する。

「もう40年ほどになります」。こう語るのは、当社の代表取締役である山井義雄社長。創業は2003年（平成15年）、会社の設立は2008年（平成20年）８月と比較的若い企業だが、社長自身は住宅、建築工事の業界で長年経験を積んできた。現在、店舗などの施設の建築工事も多少はあるものの、柱は何といっても木造住宅の新築とリフォーム工事。近時は新築のＯＢ客からのリフォームも増え、金額も大きくなってきているという。

「よくいわれることですが、やはりお客さんの話を聞くということでしょう」。顧客のニーズと予算に合わせた提案。確かによくいわれるところだが、山井社長にはもうひとつ心がけていることがある。「自分たちの伝えるべきことをしっかりお客さんに届けること。基本は『イエスマン』でよいが、品質や機能面、長い目で見てお客さんのためになることについては、“プロ”としてしっかり意見する姿勢も必要」という。「譲れない部分もある」（社長）との語り口からは、顧客のためにと思う誠実な人柄と、“住宅のプロ”としての自負が伺える。

そんな山井社長が積極的に手がける家が「スモリの家」。スモリの家とは、宮城県仙台市に拠点を置くスモリ工業（株）が展開するブランド住宅。その昔、山井社長が東北方面で仕事に就いていた折、スモリの家に出会い、その工法のすばらしさと考え方に共鳴、2003年に加盟店となった。特徴は、高気密・高断熱・高耐震。「とにかく高気密、Ｃ値（隙間相当面積）が違う！」と熱っぽくスモリの家の資料を説明する社長。すっかり惚れ込んでいる様子で、以来、スモリの家の普及活動とともに自ら施工する物件においても工法の実践を進めている。

「メンテナンスが少なくて済むところがいい」と話す社長。商売のことだけを考えれば、できるだけメンテは多い方が売り上げに貢献するはず。しかし、最小限のメンテで済むよう新築を仕上げることこそ工務店の腕の見せ所。その信頼をベースに、適正なメンテナンス、そしてリフォームへとつながる好循環を生み出す。これが、山井建設の経営信条だ。

企業概要
（株）山井建設

企業コード	967025680
所在地	さいたま市中央区本町東3－6－2
代表者	山井　義雄氏
設立	2008年（平成20年）8月
売上高	約1億6700万円（2014年3月期）
ＵＲＬ	http://www.yamai-saitama.jp/