

(株)九州住建
代表取締役
笠 俊治 氏

所在地 福岡県糸島市前原東1-6-3

資本金 1,000万円

TEL 092-332-1231

URL <http://www.q-j-k.co.jp/>



先陣を切って新規事業に挑戦 日本経済を支える底力となる

ゼネコン向けには、防水・塗装・内装業を、エンドユーザー向けには環境にやさしい住宅を提案し、実績を上げる株九州住建。そして今、代表取締役の笠俊治氏は新しい付加価値の提供を考案中だ。今回は、エンドユーザー向け事業での新たな取り組みについて話を聞いた。
(聞き手：IB事業部部長・緒方 克美)

地域で信頼を得ることこそ 健全な企業の証

— エンドユーザー向け事業では、太陽光関係と、住宅リフォーム関係の、どちらに比重を置いていますか。

笠 太陽光関係のお客さまは、新築された若い世代の方が多いので、いずれリフォームのお客さまになる可能性が高く、長いお付き合いになる、と考えています。お付き合いが始まるきっかけづくりとしては、太陽光商材販売に力を入れたいですね。

お客さまの比率は半々で、若干、太陽光の方が多いぐらいです。購買層の傾向としては、太陽光商材を求められる方は30～40代、リフォームを望まれる方は40～60代の方が多いですね。

— 住宅は一生使うものですが、お客さまとの深いつながりが大切になりますね。

笠 その通りです。弊社が地域密着型というコンセプトを大切にしているのも、そういう理由からです。地域では、顧客の信頼があってこそ商売がなりたちます。ここで得たお客さまからの評価は、本物です。地域密着型で成功するという事は、健全な会社だと証明されたようなものなのです。

ですから、私もまず、この糸島市という地域で信頼を得、企業として力をつけていくことを最優先事項としています。

— 将来的には、エリアを広げることを想定しているのでしょうか。

笠 企業体力ができたところで、福岡市に進出し、やがて、福岡県、九州、関西圏と、徐々にエリアを広げていくつもりです。地道に実績を積んで企業として体力を付けながら、活動範囲を広げていきます。例え他社が参入している地域でも、肩を並べ

て仕事をするために、他社では真似できないような付加価値を提供できるよう、準備を進めています。

住宅の“カルテ”を 無償で提供

— 付加価値について、何か新しいプランをお持ちですか。

笠 顧客の住宅情報を管理するためのシステムを構築することから始めようと思っています。具体的には、病院のカルテのように、お客さまの大切な不動産についての履歴、いつこの業者によって施工されたのか、どのような商材をどこで購入し使用したかまでもがわかるようなデータベースをつくりたい。これを無償で開示し、住宅の現状を知っていただいて、これから予測されるメンテナンスの必要性などがわかるようにし、対処のための工事とその費用を目安として知っていただけるように

1972年、福岡市早良区生まれ。西福岡高等学校中退後、防水工事企業に就職。共進防水の屋号を掲げて2002年に独立。07年に株式会社九州住建として法人化。地域の役員を7年間務めるなど、地域活性化のためにも尽力。

するつもりです。

IDパスワードを発行して、ウェブ上で見てもらえるようにします。このようにしておけば、お客さまも、一度購入した住宅の情報をいつでもどこでも確認でき、良い状態で管理することができます。リフォームなどを活用しながら丁寧に住むことを心がけていけば、一生の財産として持つことができます。

——無計画に増築し、いざ売却と
いうところになって、使い物にならない
物件になっていた、という話もよく聴
きますね。

笠 ええ、一生で一番高い買い物
をされたのですから、資産価値を守り、
長く使えるよう大切にしていただ
くために使っていたきたいです。

——ところでカルテを無償で提供す
るというのは、どういうことでしょうか。

笠 施工業者は弊社に限らず、お
客さまが望むところを選んでいただ
いて構わないということです。

——つまり販売促進というより、本
当にお客さまのことを考えて提供さ
れるものなのですね。

笠 そうです。今はもう、会社の利
益だけを考慮して経営を行なう時代
でもありません。本当にお客さまのた
めになることを追求することが、普
遍のサービスだとも思います。お客
さまがご自身で選択されることを大
事にした。だから、「業者はどこを選
ばれても構わないけれど、カルテは
大切にしてください」と伝えたい
です。

住宅の評価を決めるための基準は
曖昧なのが現状です。ですから、ま
ずはお客さま自身にご自分の状況
を知っていただきたいのです。それが
住宅の評価や資産価値の向上につな
がりますから。どこが一番安心でき
る企業か、という情報も、ウェブか
ら情報を得られやすいように、お客
さまのご了解のもと、施工実績を見
ることがで

きるようにしていきます。こちらは
一般の方も閲覧可能です。

中小企業こそが 日本経済を支える底力

——信頼のおける身近な業者から
住宅の価値を落とさないための提案
や、良い施工例を示してもらえると
安心するでしょう。

笠 本来、住宅の評価基準は行政
で決めるのが一番良いのかもしれま
せん。しかし、国が決めることはあ
まりにも話が多方面、あるいは専
門的になりすぎて、エンドユーザー
のもとまで届かない。届いたとし
ても、意味がわからないといった
状態になりがちです。

ですから仲介役として、企業が
間に入って旗振り役を行なうのが
良いと思います。まず住む人が住
宅の価値を落とさないようにする
ことの重要性を知っていただきたい
し、そのような方と接することによ
って、他の業者にも要望に応えら
れる力を付けてほしい。こうやっ
て住宅市場の底力が付いていけ
ば、最終的には、力を持つ大企業
が、住宅の価値判断するための充
実した基準づくりに向けて動き出
し、市場全体が大きな産業として
活性化していくのではないかと
思います。

——たしかに国の政策は、専門
家でないといけないことも多い
ですね。

笠 今の時代に必要なものを直
感的に察し、フレキシブルに動
けるのは中小企業、経済の底力
として社会を支えているのも中
小企業です。そして誰にでもわ
かるような表現や手法で、どう
すれば良い住宅に住み続ける
ことができるのか、提案できる
のも中小企業だと思います。仲
介役として適任でしょう。本当
は、もう少し大きな企業に率
先して動いてもらえた方が効
率は良いのですが。当社で
できることから始めて、少しづつ

周りも動いてくれるよう、影響を
与えられるといいと思っています。

——先陣を切って業界を動かす、
ということですか。

笠 そうですね。私は、太陽光ビ
ジネスでは後発組として参入し、
経験しながら経営ノウハウを身
に着けてきました。しかし、顧
みて思うのは、やはり事業は二
番煎じではなく、先陣を切らね
ばならないということです。早く
から太陽光ビジネスに取り組ん
でいる企業は、パイオニアとし
ての苦勞も相当あったはずで
すが、その分大きな業績を上げ
ています。切り開かれた後を歩
けば、そこまで苦勞せずにすみ
ますが、準備してもらったもの
をいただいているのだという感
が拭えません。太陽光の分野
で、先を行く企業の恩恵を受け
たのなら、今度は別の分野で、
私の後を歩んでいる企業に対
して、先輩としてビジネスモデ
ルを示したいのです。そのため
には、先陣を切らねば、誰も付
いてきてくれません。

——大きな構想をお持ちのよう
ですね。

笠 私は底上げということを大
切にしています。弊社のような
地域密着型の企業が、本当にお
客さまのためになることを行
ない、力を付けることこそが、
いずれ社会全体を変えること
になると考えているのです。今、
自民党政権となり日本経済も
上昇傾向にあります。この活気
を持続させるには、中小・零
細企業が力をつけて、日本
経済を底辺から支えていかねば
なりません。長期的展望が必要
ではありませんが、私たち中
小企業経営者が、国を支える
大きな力になって日本経済の
礎となり、地域社会にも貢
献することができるような
社会をつくりたいのです。その
ときは、主導となって他社を
牽引するべく、今から先陣を
切って臨む所存です。

(文・構成:黒岩 理恵子)