

民間営業

ニーズに気づき「土地リフォーム」へ 郷土開発(鹿児島市)



56ページの山田組は建築分野の住宅リフォームに進出したが、土木分野のリフォーム事業を展開しようとしている建設会社がある。鹿児島市の郷土開発だ。公共工事に依存しない土木の仕事を探し、2008年の夏ごろから取り組んでいる。

目を付けたのは、宅地内の土木分野の仕事だ。外構の修理や車庫の増設、庭の改造など、内容は多岐にわたる。郷土開発は、住宅リフォームと区別して、これらの事業を「土地リフォーム」と呼ぶ。10年3月時点で、売り上げは年間8000万円を超えた。

土地リフォーム事業は公共事業と違って、施工図や写真台帳、事務所設置費が要らないので、現場管理費の分だけ経費を抑えられる。

土地リフォームのニーズに気付いたきっかけは、ある戸建て住宅の敷地内で配水管の修理をしたことだった。依頼主から「階段を上がって入る玄関に、車いすで上がりたい」という要望を聞いた。

当時、工事を担当した谷元正一営業部長は「階段をスロープ状にすることを提案して受け入れられた。土木版のリフォーム事業の存在に気付いた」と話す。

鹿児島市内の地盤は、シラス台地が7割を占める。軟弱地盤の上に建つせいで、塀などがひび割れている住宅や、高台の上で土地を有効に活用できていない住宅などが多い。資産価値を高めるという点で、土地リフォーム事業の重要性を説く条件がそろっていた。

土木の技で提案し建築の感覚で対話

桑水流裕之営業課長は、「住民に、土地リフォーム事業のニーズに気付いてもらうためには、営業力が重要だ」と話す。

桑水流課長は、土地リフォーム分野の営業を期待されて09年9月に郷土開発に中途入社した。それまでは、中堅建設会社での現場管理や、住宅メーカーでの住宅の営業、住宅周りの外構の自営業など、様々な経験をしてきた。

比良政行社長は「住まいには土木と建築の境界領域が多い。桑水流課長はもともと土木出身だが、建築業界の経験があり、土木では珍しく『消費者目線』を持っている」と分析し、「土木の技で庭や車庫の改造を提案し、建築の感覚で対話して、お



▶土木で新たな活路を模索した背景

住宅に上がる階段をスロープに改修する工事に携わる。そこから土木版リフォームの可能性に気づき、同様の要望や問題が住宅の外側にあるのではないかと考え、営業を展開していった

▶当初の目標

1年間で5000万円の売り上げを目指した

▶現時点の成果や反省点

公共事業や宅地造成の受注は長期低落傾向にある。これからはますます戸建て住宅の土地リフォームが期待できると考える

谷元営業部長(写真右)が始めた土地リフォーム事業。現在は、桑水流営業課長(写真左)が新規の顧客を開拓して、谷元営業部長が施工管理を担当する(写真:本誌)

お客様の資産価値を高める営業ができる」と評する。

桑水流課長の仕事は、主に新規の民間営業だ。戸建て住宅に飛び込みの訪問で営業をかける。そのため、毎日のように、提案できそうな物件を探して歩き回っている。

「塀にひび割れが入っている住宅に『危ないから修理しましょう』と話しても、住み手はいい気がしない。リフォームが土地の付加価値を高めることを説明する必要がある」(桑水流課長)。

郷土開発が土地リフォーム事業を始めてから、1年間で41件の工事を受注した。そのうち、桑水流課長が営業で取ってきた新規の案件は、入社後半年で9件に上る。

建築確認の申請担当も専属に

郷土開発は、土地リフォーム事業を始めてから、住宅メーカーへの営業も積極的に展開している。宅地を造成して住宅を建てる際に、掘り車庫の工事などを郷土開発が担う目算だ。桑水流課長は「住宅メーカーで、掘り車庫などの土木工事に不慣れな会社は多い」と語る。

■郷土開発が考える「土地リフォーム」の潜在ニーズ

- ▶ 駐車場が1台分しかなく、車が道路にはみ出す状況を何とかしたい……
- ▶ 間知石積みの斜面を水平にして家庭菜園をつくりたい……
- ▶ 軟弱地盤上に家が建ち、基礎の割れがひどく、トラックが近づくと揺れたり傾きのブロックが傾いたりして怖い……
- ▶ 年をとって住宅に上がる階段がつかず、スロープに換えたい……
- ▶ 既存の車庫の屋根を撤去して車高の高い車が入るようにしたい……



(写真:上も郷土開発)

掘り車庫や擁壁の工事では、行政などに建築確認の申請をして、確認済証を受ける必要がある。

「擁壁などの建築確認を受けていなければ、上に家を建てることができない。構造計算をして、擁壁などの施工状況が分かるような写真を撮って、行政などに申請書類を提出しなければならない」と桑水流課長は説明する。従来の公共土木工事では必要なかった仕事だ。

郷土開発は、土地リフォーム事業を始めてから、建築確認の申請や構造計算を担当する設計者を専任で置いた。

売り上げは順調に伸びているもの

の、新規営業を無限にできるわけではない点は、将来の課題として残る。土地の値段が比較的高い戸建て住宅でなければ付加価値を高める営業ができない。そういった点を見分ける眼力が、これからはより要求される。

土地リフォームは、土木の分野ではあるものの、単に土木技術があるだけでは参入は難しい。

【会社概要】

- ▶ 所在地=鹿児島市上田
- ▶ 従業員数=11人(技術職員7人、作業員3人、事務職員1人)
- ▶ 設立年=1971年
- ▶ 資本金=5000万円
- ▶ 売上高=9870万円(09年6月期)
- ▶ 経常利益=178万円(同)



狭い進入路をリフォームして拡張した例。アスファルト舗装を施して車の出入りをしやすくした(写真:上は本誌、下は郷土開発)



住居前の庭をアスファルト舗装して、ミニ菜園を設置した例(写真:上は本誌、下は郷土開発)

