

工務店育成に力

呼び掛けている。一方、初めて家を建てる人は家造りを知らない。だから、任んでから後悔することが多い。後悔しないために、もしましまなニーズに

住宅資材の総合商社にも取り組む姿勢は、として、本県を含む4顧客・工務店双方から県で幅広い顧客ニーズの信頼も厚い。同社にに応え続ける住宅設備機器・建材卸のフジコー(水戸市)。土地探しからアフターフォローまであらゆるサービスを提供する一方、地元工務店の技術力向上

企業の選択

県内トップに聞く ▶21

組と負け組がはっきりし始めている。本県で住宅を建てようとする人の約7割は土地を持たない。土地を持っている企業は強いという印象。ここ数年はそういう状況だと思っ。うちは、昔は水回り専門だったが、1997年に住宅資材にシフトした。現在は住宅設

顧客の家造り支援も

備を中心にOTTOやパナソニックなどメーカーと取引している。取引工務店は4県で約1700社あり、毎月800社前後が営業や施工中などの状況だ。地元工務店との関係づくりは。情報をいち早く入手し工務店など得意先に発信し、東京五輪開催で需要増が期待される2020年へ向け、家造りをサポートしていくことが今の私たちの大きな仕事。得意先の工務店なくしては生きていけない。地元工務店が生き残るために何を考えればいいのかに尽きる。

「得意技を磨こう」と

顧客のニーズへの対応と今後の目標は。デザインや素材、断熱、コスト…。顧客が求めるものは多く、世代によって内容も変わる。そうなるので、工務店が全て対応するのは現実的に不可能。だから、私たちは工務店に「得意技を磨こう」と

資金の借り入れ方法など家造りを無料で教える「すまいポート21水戸」を開設した。16年4月には「すまいポート21つくば」を開設する予定だ。

私たちは、20年に売上高100億円を目指している。現在は65億円(連結)で5年で達成したい。住宅需要は基本的に下落していくだろうが、中古住宅市場に積極的に対応するなどして、地元工務店が受注できる仕組みをつくっていきたい。(第1火曜掲載)



「得意先の工務店なくしては生きていけない」と語るフジコーの高橋伸之社長(水戸市内)



住まい造りをサポートする「すまいポート21」も展開(水戸市浜田)

■企業データ■

- 〈設立〉 1972(昭和47)年3月
- 〈資本金〉 1億7600万円
- 〈本社〉 水戸市浜田1丁目
- 〈売上高〉 60億1700万円(2015年3月期、単体)
- 〈支店〉 水戸、宇都宮の2支店のほか、日立、土浦、つくば、筑西、龍ヶ崎、成田、東葛、いわきの8営業所を展開。

茨城新聞 2015年12月1日(火)