

流通、プレカットの

プレカット大手の宮本工業(和歌山市、宮本哲治社長)の建築に対する取り組みは早く、1991年には建設部を立ち上げ事業を開始している。躯体は木造に加え、鉄骨造やRC造、トラスなどにも幅広く対応。老健施設や店舗、施設物など非住宅物件を得意とするほか、住宅では住友林業向けの下請けで年間40棟に加え、社員やその知人から要請される木造住宅にも対応する。特に住友林業向けの住

住宅の木造提案強化

S造やRC造の実績背景に

宮本工業

プレカット事業と建設部が独自に営業展開してきたが、今後は総合力を背景に木造による非住宅物件の提案を強化しようとしている。そのため、プレカットと建設部の人材交流を活発化させている。月に1回は「建設家族の会」として、宮本社長をまじえ若手社員のコミュニケーションの場を持ち、両事業部の社員がそれぞれの事業のノウハウを吸収するよう促している。

算)からは設計事務所市(東北支店の3カ所)に対して積極的に提案にプレカット工場を開設した」と述べる。開し、合計年間1万5000坪の生産能力を確保し、更に、その

S造やRS造も得意とし非住宅物件に実績

は、規模や用途に応じて長短がある。当社は地域材を含め木材調達に強みがあり、物件に応じて木造でのパッケージ提案を進めている」と話している。

同社のプレカット事業は、本質は木造を軸とした競争力を強化。現在の工場原価をいかに下げ、ここ数年かけて千葉市の関東支店(宮城県名取市)の東北支店の3カ所を開設した。プレカット工場を開設した」と述べる。開し、合計年間1万5000坪の生産能力を確保し、更に、その

住宅供給大手のトークス(大阪市、豊嶋要社長)は、材木店出身のビルダーで、2014年3月期実績で年間655棟の住宅を供給している。販売は不動産会社向けで50〜60棟規模から小手不動産会社まで約200社に幅広く供給している。

同社の前身である豊嶋木材は1948年創業で、東淀川で材木店を経営してきた。そして73年に事業の多角化を図りグループ会社、豊嶋建設を設立。ゼネコン向けにビル物建築を開始し、RC造の躯体や内装施工などを開

レカット事業と建設部が独自に営業展開してきたが、今後は総合力を背景に木造による非住宅物件の提案を強化しようとしている。そのため、プレカットと建設部の人材交流を活発化させている。月に1回は「建設家族の会」として、宮本社長をまじえ若手社員のコミュニケーションの場を持ち、両事業部の社員がそれぞれの事業のノウハウを吸収するよう促している。

算)からは設計事務所市(東北支店の3カ所)に対して積極的に提案にプレカット工場を開設した」と述べる。開し、合計年間1万5000坪の生産能力を確保し、更に、その

は、規模や用途に応じて長短がある。当社は地域材を含め木材調達に強みがあり、物件に応じて木造でのパッケージ提案を進めている」と話している。

同社のプレカット事業は、本質は木造を軸とした競争力を強化。現在の工場原価をいかに下げ、ここ数年かけて千葉市の関東支店(宮城県名取市)の東北支店の3カ所を開設した。プレカット工場を開設した」と述べる。開し、合計年間1万5000坪の生産能力を確保し、更に、その

住宅供給1000棟目指す

スケールメリットでコスト力強化

トークス

30年3月期に1000棟を目標とする。トークスグループの沿革を見ると、中核のトークスが1990年設立された後、資材調達会社としてトヨシ

職人減少に積極対応

プレカット作業者に大工採用

村上木材

村上木材(大阪市、村上高見社長)は、構のプレカットを子会社として、プレカット(大阪)市)とプレカット福岡で行っており、プレカットを含めた総合提案力の強化を図り、2014年に材工込み販売を開始した。

物販だけでは差別化が難しく、職人の減少は早急に進んでおり、対策が必要と考えた。職人は、規模や用途に応じて長短がある。当社は地域材を含め木材調達に強みがあり、物件に応じて木造でのパッケージ提案を進めている」と話している。

同社のプレカット事業は、本質は木造を軸とした競争力を強化。現在の工場原価をいかに下げ、ここ数年かけて千葉市の関東支店(宮城県名取市)の東北支店の3カ所を開設した。プレカット工場を開設した」と述べる。開し、合計年間1万5000坪の生産能力を確保し、更に、その

住宅建築



訴求力の高い住宅提案も強化

関西の大手小売店、ナカザワ建販(大阪府岸和田市、四本敦緒社長)の手掛ける住宅建築は、自社の建設課による木造住宅、店舗、大型建築に加え、工事による建築系サイディングなどの材工込み販売、そして子会社のしあわせ家族住宅(同、務店)で今年170棟を見込む。ナカザワ建販は、年間平均150棟の住宅を建設するペースを見込む。軸は不動産の建築需要の窓口に合わせた家族住宅、協力して売却型の展示場として展開している。

一昨年の10月に第一期5棟、その後第二期4棟、さらに昨秋には第三期2棟を完成させた。第一期と第二期は早々に完売し、この後は第三期物件が展示場として公開された。

チームナカザワで年間250棟

訴求力の高い住宅プラン提案

ナカザワ建販

ナカザワ建販は、非住宅や大型物件の提案を強化する。ナカザワ建販は、非住宅や大型物件の提案を強化する。ナカザワ建販は、非住宅や大型物件の提案を強化する。

存在感を強めようと考えている。そのため、同社にとってしあわせ家族住宅は、販売先工務店の1社と位置付けており、協力店と全く同じコストで商品を供給している。現在、同社窓口の住宅建築が年間250棟の規模になっている。

ゼネコン向けに材工販売

プレカットと連動で住宅建築

マルコマ

施工力で差別化するマルコマ(大阪市、石本勝範社長)は、ゼネコン向けに材工込み販売を行っている。石本社長は「在来工法へのベロップ向けに材工込み販売を行ってきたが、2010年に住宅1棟丸ごと建築を開始した。住宅供給力は約100棟規模に引き上げたいとしている。

パネル供給については、石本社長は「在来工法へのベロップ向けに材工込み販売を行ってきたが、2010年に住宅1棟丸ごと建築を開始した。住宅供給力は約100棟規模に引き上げたいとしている。