

田原建設の方針

- 1 トレンドを学び顧客の好みに対応
- 2 常に「良かった」といわれる仕事
- 3 棟数を伸ばし顧客のための安定経営



田原稔久社長

田原建設[大阪府枚方市]

消費増税に負けない
地域工務店の生き方



田原建設の手がける住宅の施工例

方針は「顧客対応力を磨く」

田原建設(大阪府枚方市、田原稔久社長)は社員4人の工務店。12年前まで大手住宅メーカーの下請として事業を行ってきた。「精度の高い施工技術、デザインなど、メーカー住宅

の良さはあったが、オーナーともめることが少なくなかった」と田原社長。住宅メーカーが不満を抱かれる理由として、施工中のオーナーの希望が営業担当から現場責任者に伝わりにくい点が挙げられるという。

下請時代の苦い経験生かし

「伝わった時には工事が終了していて手戻り仕事になったり、金額が大きく上がったたりすることもしばしば。しかも請求できなかった金額は下請けが半分負担」ということもあったという。

力は絶対に必要で、常に磨いていくもの。必ず「良かった」と思われる対応をしなくてはいけない」という言葉は、これまでの経験から来ている。

一方、職人からも「お客様と直接話ができない」「お客様の声を直接聞く機会がなく何のために仕事をしているかわからない」などの不満があった。

工務店として一番重要視していることは事業継続。「時代とともにリフォーム事業などに

下請からの脱却で心がけたのは、デザインやインテリアなどのトレンドを学ぶことと、顧客の希望や好みに対応すること。「地域工務店として顧客対応

リフォーム事業などに必要だが、そのためにも新築件数を現在の10棟から30棟程度に伸ばしたい。安定経営はお客様のためになる」という。