

住宅市況悪化でも受注好調

菊沢里志社長 キクザワ



「住宅、特に戸建ての着工数が減っている。どう分析するか。

土地については政府の無策も感じる。バブル期すぎている。ウッドシヨックやウクライナ情勢の影響で資材が高騰している上、昔のような宅地造成がないため土地が足りない。地元の恵庭に限らず全道全国で、場所に

本全体で85万戸だった

道央圏で高性能の戸建て住宅を展開するキクザワ(本社・恵庭)。菊沢里志社長(60)は、地域に根差す工務店グループ「アース21」の会長で、建築審査制度などについて情報共有する「北海道ビルダーズ協会」の代表理事を務める工務店業界のリーダー格だ。住宅市場は、昨年こそコロナ禍からの復調が見られたものの年明け以降は失速。現状をどう見るか尋ねた。

「住宅、ようつて地価が数年前の倍になってしまっている。

土地については政府の減っているのか。

幸い好調で、現時点で

近では物価高で坪単価が

上がったとする法改正もあ

ったが、今は何の対策も

要素が見当たらない。2

021年の住宅着工は日

が、ことしは70万台に減

るのではないか。

一キクザワでも受注は

減っているのか。

幸い好調で、現時点で

近では物価高で坪単価が

上がったとする法改正もあ

ったが、今は何の対策も

要素が見当たらない。2

021年の住宅着工は日

が、ことしは70万台に減

るのではないか。

一菊沢社長は今春から

ユーチューブの自社動画

で資材の解説などを始め

ている。どんな狙いか。

以前から業界の仲間に

動画活用を勧められてい

て、若い社員にも言われ

て出ることにした。テレ

ビなど不特定多数向けに

広告を打つより、住宅に

관심を持つ人に働き掛け

られる点でネットは有効

だ。当社の広報担当者が

スマートフォンで撮って

編集も上手にやってくれ

る。家を建てる世代と訴

えるには「おじさん世代

ではなく、若い世代の考

えを生かすのが一番だ。

社員の自発性を大事にし

ながら経営を進めたい。

(聞き手・青木慎司)

家のレベルと共に成長

来秋まで仕事が確定している。当社は価格よりも密着感などの性能、素材感やディテールを求める方に選んでもらつて、今までの問い合わせが減る様子もない。

同じ棟数で同じ家ばかり

100万円超と高くなつてしまが、それでも契約できている。

一棟数を増やすずに、企業としてどうやって成長するのか。

多くの人が注文をもらつて、別の人から注文をもらつて、別の人が注文をもらつて、地域工務店が見直され、地域工務店が見直される時代が来るか。

それが見合つ代金利益を得られるようになると、

が当社の成長サイクルだ。

一今苦戦しているのは

どんな業者か。

推測だが、厳しいのは

お客さま、取引業者さん

きくさわ・さとし 1962年3月恵庭市出身。日本生産工学科卒業後、本州の建築会社勤務などを経て89年家業に入り、2000年2代目社長就任。10年アース21会長、21年北海道ビルダーズ協会代表理事に就いた。

深掘り

若年層向けに低価格住宅

を大量に売る、営業社員

の多い会社ではないか。

資材高で安さを保てず、

アピールポイントが薄れ

るだろう。加えて最近は

SDGs(持続可能な開

発目標)が重視されてい

て、家の断熱性が足りず

エネルギー消費が大きい

こと、耐久性が低く取り

壊しまでの年数が短いこ

となど、環境負荷の大き

さも時代に合わなくなつ

てきた。今の情勢が続け

ば経営破綻する会社が出

てくる。

地域工務店が見直され、

地域工務