

株式会社 井藤工務店の強みと今後の取組み



■ 代表あいさつ

ごあいさつ	・・・2
経営理念	・・・3

■ 会社概要

会社概要	・・・4
事業概要	・・・5
沿革	・・・6

■ 知的資産

建築プロセス	・・・7
選ばれる理由	・・・9

■ 知的資産

現在の価値創造ストーリー	・・・12
スタッフ（人的資産）	・・・13
取組（組織資産）	・・・17
ネットワーク（関係資産）	・・・19

■ 将来ビジョン

外部環境	・・・20
今後の事業展開	・・・22
今後の事業戦略	・・・25
将来の価値創造ストーリー	・・・28
3年後の井藤工務店	・・・29
今年度のアクションプラン	・・・29
知的資産経営報告書について	・・・30

あいさつ

ごあいさつ

私たちはお客様のために「より快適な住まい造り」を考えて、一丸となり頑張っている工務店です。お客様の要望は「十人十色」いつの時代もそこに住む人の家族構成もライフスタイルも趣味も感性も違います。そういった要望に一軒一軒オーダーメイド、オリジナリティのある家づくりを目指しています。その家を建てるということは、それぞれのご家族にとって、とても大きな夢であり、ロマンです。ましてや、一世一代の高い買い物です。大きく悩むのも当たり前です。家を建てるにあたってのお客様の「心構え」というものは、昔も今も変わりません。先代から受け継がれ、培ってきた「本物を見極める眼力」「匠の技」があります。四代続く私たち井藤工務店には、人を想うからこそできる、変わらない住まいづくりへの情熱があります。地域の気候風土になじみ、自然や健康に配慮した家、そのうえで、家族がこれからの一生を託す家ですから、その家族にとっていちばん快適な家こそが理想の形と考えています。また、後継者育成という観点から、大工になりたいと考えている若手を受けいれています。

代表取締役 井藤 将富



井藤工務店の想い

経営理念

(棚板一枚から親子3代) 笑顔が見える住人十色の家造り

家をつくるのは人ですが「人をつくるのも家」と言われています。家は単に「建物」というだけでなく、人が暮らす場所であり、家族の心と体を育む場所となります。だからこそ、しっかりとした安心を得たいと思うものです。

井藤工務店は「人」として、「つくり手」として、日々、お客様の喜びを自らの喜びと感じ、家づくりに正直に向き合っていきたいと思えます。そう思った時に、「この家はAさんが建てた」「この家はA棟梁が建てた」と、実際に建てた人の顔や人柄が思い浮かぶのが一生の安心や安全につながると思っています。

「この家の営業はAさんだった」や、「この家を設計してくれたのはBさんだった」ということではなく、プレゼンテーションから実際にに関わり、実際に家を建てた大工とつながりを持っていただいた方が「なにかなれば、Aさんが、A棟梁がなんとかしてくれる」と、相談すれば応じてくれるといった安心感を傍に感じていただけると思うのです。これは、大工と一体感のある工務店でなければ見えないものであり、得れないものだと考えています。

「実際に家を建てた人の顔が見える工務店」それが弊社の目指す安心や安全です。

会社概要

会社概要

【代表者】 井藤 将富

【住所】 姫路市豊富町神谷1288

【電話番号】 079-264-2123

【F A X】 079-264-0836

【事業内容】 注文住宅建築・寺社仏閣建築

【資本金】 1,000万円

【従業員】 9名

【年商】 1億2,000万円



事業概要

注文住宅建築・リフォーム

- 井藤工務店では、技術力のある大工職人がいることで、材料選びから設計・施工・管理までの一貫体制が整っています。
- 仕事に携わる設計・施工・事務職など、すべてのスタッフの顔が見えるので、「この会社が建てた」ではなく、「この人たちに建ててもらった」という安心感を持った寄り添える工務店です。



寺社・仏閣建築

寺社・仏閣の独特な建築技法を取得することによって、寺社建築の「技」をお客様の住宅にも活かして、施工しています。一般の住宅建築には使わない技法も応用し、井藤工務店の美しく、強い「匠」の仕事を志して、丁寧な手仕事をお客様に提供しています。



薬師堂の改修工事をしました。

沿革

井藤工務店は、100年以上の歴史があります。寺社・仏閣建築・住宅建築で培われた「匠」のノウハウと技術力をご紹介します。

	年代	出来事	培った強み
創業期	1909年	初代 井藤満二が井藤工務店創業	●大工職人の育成
	1947年	井藤光雄が2代目社長に就任	●大工技術が優れており、技術の信頼が厚かった
	1986年	井藤将富が3代目社長に就任	●代々受け継がれてきている信用 ●仕入先との良好な関係 ●OBとの良好な関係 ●大工職人の育成
成長期	1993年	作業工房設立	●充実した倉庫設備で円滑に仕事を進める事ができる●豊富な木材ストックが可能となり、時節に関わらず、安定した値段で施主様に提供できる
	1995年	株式会社井藤工務店設立	●組織として動く体制になったことでのチームワーク●社員に対する責任 ●世間からの信用
		寺社仏閣仕事請負	●技術力の保証 ●地域貢献
発展期	2004年	2級建築士事務所設立	●設計～施工、アフターサービスまでの一貫体制の確立
	2010年	1級建築士事務所設立	●施主様に対する設計や提案での信用や安心

建築プロセス ①

井藤工務店の注文住宅が出来るまで

- 井藤工務店は、材料選びから設計・施工・管理までを自社で一貫して行っているので、プランから施工、アフターメンテナンスまでしっかり寄り添える工務店です。



【ヒアリング】

“住みやすさ”にこだわった設計をする為、綿密なヒアリングに重点をおいています。「こんな家になりたい」という施主様の想いをしっかり聞かせていただく機会をたくさん設けています。



【設計・デッサン】

施主様が、イメージをより膨らませやすいように、3D画像だけでなく、模型やデザインデッサンを制作しています。



【OB訪問】

OB施主様のご協力を得て、実際に住まれているお宅を訪問させて頂き、家のボリュームやサイズ感・動線等を実際に感じていただくようにしております。

建築プロセス ②

井藤工務店の注文住宅が出来るまで

- 建築に関わる設計者・施工者・事務職など全ての人が、施主様に対して顔が見えるので、「この人たちに造ってもらった」という安心感を持って住んでいただけるのが自慢です。



【施工】

住宅に使用する素材に自信があります。自社内でプレカットだけでなく、墨付け・手刻みができるので、多様な住宅に対応できます。



【完成】

引き渡し時、設備機器と今後のメンテナンスを説明し、何か気になることが出てきたら、直ぐにご連絡頂けるようにとお話させていただきます。最後に大工も含めて、全員で記念撮影させて頂いています。



【アフターフォロー】

施主様からの要望があれば、即行動を起こすように心掛けています。関係会社とも連携を密にとり、フットワークが軽いのが自慢です。

井藤工務店が選ばれる理由

住みやすさを実感して頂く為のノウハウがあります。

- ヒアリング： 施主様の身になって、しっかりと施主様の想いや願いを聴き、お聞きしたことを社員と情報共有します。
- O B 訪問： 施主様のライフスタイルなどからイメージに合うO B 施主様宅を、ご協力のもと内覧させて頂きます。
- 丁寧な説明： 実際に住み始めると起こりうると思われる良い点、悪い点、住み続けるうえでの長い目でみたメンテナンス等を説明し、施主様の住居後の生活を第一に考えます。

理想の住まいを体感できるご提案方法を採用しています。

井藤工務店では、実際に家を建てて頂いたO B 施主様宅を見学して頂くことが、実際の住まいを体感して頂けると考えております。O B 施主様宅の見学を通して、住み心地や利点、こうすればよかったなどの生の声やアドバイスを直に聞いて頂いております。



井藤工務店が選ばれる理由

材料にこだわった「丁寧なプロの仕事」を貫きます。

- 井藤工務店は、仕事の内容に大きい小さいはないと考えております。「棚板一枚をとりつけてほしい」といった、小さな仕事もプロとして丁寧に喜んでさせていただくことをモットーに仕事させて頂いております。
- 木の家に心地よく長く住むための重要なポイントは、よく乾いた木を材料に使うことです。「安心」と「安全」を自信を持って提供するために、自社内の倉庫で乾かす徹底ぶりです。



長期メンテナンスとフットワークの軽さでお客様から信頼を頂いています。

住宅に関しては、何か気になることがおこれば、誰しも心配や不安になるものです。何かあった時はすぐにO B様宅へ足を運び、対応致します。施主様が納得いくまで、何度でも小さなことでも、親身になって直ぐに足を運び、施主様の生の声を聞くことを第一に考えています。こまめな手入れと気遣いは家を長持ちさせると共にO B様との信頼関係に繋がっています。



井藤工務店が選ばれる理由

私たちはお客様との良好な関係作りをつづけています。

【木工教室を開催】

木工教室は、参加していただいた方の手助けも多々あり、工務店メンバーも子どもたちも大人も楽しい時間を過ごすことが出来ました。これからも工務店を様々な形で利用していただけるよう、スタッフやOB様の声を集めて、様々なイベントを企画していきたいと考えています。



木工教室で椅子を作っています。

【工務店通信「木もちいいかたち」】

家を建てる前から建てた後までも、連絡しやすい身近な工務店を目指して、毎月「木もちいいかたち」という工務店通信を発行しています。工務店通信に関しては「毎月、楽しみにしているんや」といった声をOB施主様からいただくことが多く、より一層、顔が見える工務店としてお仕事をさせて頂きたいという意欲に繋がっています。



非公開

※【価値創造ストーリーとは】「井藤工務店」の強みの背景となっている知的資産について、読み手にとって理解しやすいように、簡潔にまとめ、ストーリー化した図表です。

井藤工務店のスタッフの強み（人的資産）

設計・営業担当者は、丁寧なヒアリングを心がけています。

井藤工務店の設計・営業担当者は、施主様それぞれの生活にあわせた注文住宅を目指しています。施主様が実際に出来上がって、住まわっている姿を常に頭に描き、如何に住み心地良く、住んでいただけるかを第一にヒアリングに取り組んでいます。



良い家には良い木材と考え、木にこだわり続けています。

- 木は切ってもなお、生きており、呼吸をしています。人の生活に健康、温かさと安らぎを与えてくれると思っているので、木の家にこだわって仕事をしています。
- 提案段階では、「木材の割合を増やす」・「無垢材を使用する」ことを提案しています。
- 木には顔があるので、実際に自分の目で見て買わないと自信を持って施主様に提供できません。
- 手刻みもできる職人が在籍しているので、木の持つ癖を活かして家を建てます。
- ご希望があれば、施主様も一緒に木材を選んでいただけます。

井藤工務店のスタッフの強み（人的資産）

寺社・仏閣建築で培われたノウハウと技術力を保有しています。

井藤工務店は、寺社・仏閣などの「宮仕事」といわれる細かい手仕事や伝統技術を住宅建築の隅々に活かしています。「宮仕事」は大工道具もたくさん使うことが多く、その大工道具をつかっての細やかで美しい手仕事が出来ます。さらに独特の木の組み方で強度を確保したり、美しく組んだりすることが出来ます。



西今宿の観音堂

技術力の高い大工職人と多数の資格保持者がいます。

井藤工務店は、ひとつひとつ施主様の願いを確認しながら、慎重に、丁寧に仕事をすすめる大工職人集団です。

● 1級建築士、● 2級建築士、● 1級建築大工技能士、● 2級建築施工管理技士、● 2級土木施工管理技士、● 宅地建物取引主任者、● 兵庫県簡易耐震診断員 など



観音堂の「木組み」をしています。

井藤工務店の自慢のスタッフです。

井藤工務店の施工力を担う自慢の大工職人です。



井藤 善規（大工）

大工として、お客様の想いを出来るだけ汲んで、喜んで頂き、満足してもらえる家造りを心がけて緊張感を持って取り組んでいきたいと思えます。



石川（大工）

石の上にも三年。仕事も少しずつ覚え、楽しくなりました。施主様からお礼や励ましの言葉をかけてもらえるようになりました。もっと喜んで頂けるように自分の技を磨いていきます。



山下（大工）

自分の仕事を効率よくこなすことを考え、出来るだけきれいに仕上げ、施主様に満足して頂けるように頑張ります。



藤田（大工）

どんな時でも施主様の事を第一に考え、施主様の声を真摯に受け止め、分かりあえるまでご相談します。また、忙しい時こそ、落ち着いて対処していきたいです。

井藤工務店の自慢のスタッフです。

井藤工務店の設計力・サービス力を担う自慢のスタッフです。



井藤 勝仁（設計）

施主様の立場に立って、施主様の想像する以上のものを提案したい。その為には時間を惜しまずイメージを提案していきます。また職人の想いや仕事を施主様にしっかり届ける立場でありたいです。



泥 幸子（事務）

施主様と接する機会が少ないですが、電話対応や事務所にご来店頂いた時には、笑顔で対応を致します。そして次の担当者へのスピーディで確実な連絡を心がけています。



泥 早菜絵（接客）

施主様と楽しくお付き合いをしていきたいので、常に笑顔でいる事を心がけています。また、施主様が迷われたときにアドバイスが出来るようになりたいと思って頑張っています。



井藤 洋子（事務）

施主様が気持ちよく打ち合わせ出来るように、「掃除をきっちりする」「整理整頓する」など目に見えにくい所も大切と考え、気配りを心がけています。

井藤工務店の取組（組織資産）

設計から施工・メンテナンスまで一貫して行います。

井藤工務店では、材料選びから設計・施工・管理までを自社で一貫して行っています。その理由は、プランから施工までを一貫することで、より施主様の考えや願いを住まいに反映できます。また、アフターフォローに関しても、全ての流れを把握しているので、メンテナンスがしやすいからです。社内においても、社員一同、真心をこめてみんなで建てている「まとまり感」が大切だと考えています。施主様とは一貫した施工体制を築くことで家族のような温かな信頼関係が生まれます。



井藤工務店は、未来の棟梁を育てています。

井藤工務店では、「腕のいい大工」を育てる環境が減りつつある中で、「大工になりたい！」と意欲のある人を「腕のいい大工」として残していきたいという願いから、大工育成に力を入れています。育成にあたっては、担当の指導者は配置しますが、職人みんなで指導にあたり、一人で全ての仕事がきっちりできる職人を育てる意識をもって育成にあっています。また、国交省の国家プロジェクトの「大工育成塾」で未来の棟梁を育てています。



井藤工務店の取組（組織資産）

伝統の技術と共に、新しい技術にも積極的にチャレンジしています。

井藤工務店には、「伝統技術を守ること」と共に、「新しい技術にチャレンジする」という企業風土が根付いています。

私たちは、「どんな仕事でも、施主様が望むこと」を一番に考え、「難しい仕事でも、人に必要とされるという事は試されている」と真摯にうけとめて、施主様から頂いた仕事にチャレンジさせて頂いております。



充実した倉庫設備と豊富な木材ストックが自慢です。

- 現場での採寸にあわせて、材料を加工し、持って行って組むことが可能となるので、作業がスムーズにできます。
- 現場に合わせて、材料も加工できる為、個々のオーダーに寄り添う事が出来、自社での加工によりコストを抑え、予算に合わせたものを提供できます。
- 在庫を多く抱える事が出来るので、安定した価格で材料を提供できます。また、材料である木材をしっかりと乾かすことにより、強い住宅が出来ます。
- 木工教室など、たくさんの参加者が来られるイベントが開催できます。



井藤工務店のネットワーク（関係資産）

井藤工務店の財産はお客様との絆です。

私たちは、施主様を「大切な家族」と考えております。井藤工務店で家を建てさせて頂くという事は、一生のお買い物を弊社に任せていただくということです。その期待に応え、私たちは長年住むことによってでくるメンテナンスや、時の流れによって変化するライフスタイルに合わせて、未永くきっちりした仕事を提供していきたいと考えております。



応援してくれる「大工育成塾」の卒業生がいます。

井藤工務店の大きな強みとして、弊社から独立した大工職人と良好な関係を維持していることです。そのネットワークのおかげで、受注を多く受ける事が可能となるうえ、自社が育った職人なので、自社のやり方や理念を理解したうえで仕事をしてくれます。技術力に太鼓判が押せる大工職人ばかりで仕事をするので、施主様にも自信を持って施工できます。



井藤工務店を取り巻く環境（外部環境）

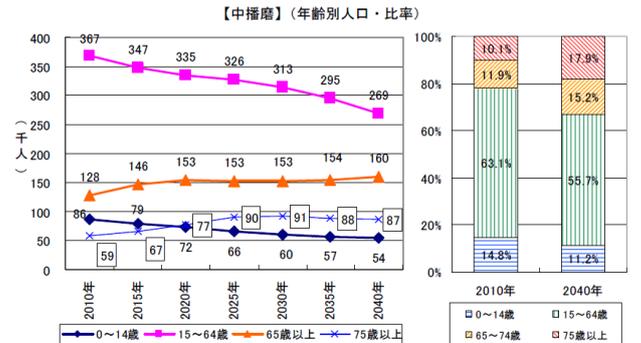
兵庫県将来推計人口について

(1) 概要

兵庫県の人口は減少局面に入り、2040年には2010年より約92万人少ない4,673千人（概ね2割）減となり、1970年と同水準となる見込みです。近年の動向を見ると、2009年11月の5,599千人をピークに減少局面に入っており、減少幅は拡大傾向で推移し、2013年では5,557千人となっています。

(2) 中播磨の年齢別人口

年齢別人口については下記棒グラフに示されているように65歳以上のいわゆる高齢者は2020年まで増加し、その後はほぼ横ばいに推移、64歳までの人口は年々減少傾向となっており、2040年には2010年と比較して約13万人が減少（65歳以上は約5万9千人増加）する見通しとなっています。



(単位: 人)

	2010年	2015年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年
0～14歳	86,120	79,316	72,351	65,771	59,971	56,500	54,154
15～64歳	367,258	347,108	335,150	325,966	312,854	294,618	269,091
65歳以上	128,298	146,414	153,088	152,584	152,735	153,884	160,252
うち75歳以上	58,859	66,631	77,305	89,675	91,481	87,913	86,549

参考資料：兵庫県将来推計人口

井藤工務店を取り巻く環境（外部環境）

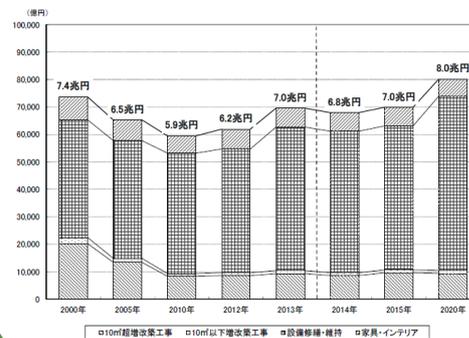
住宅リフォームに市場は拡大が続きます。

住宅リフォームの2020年の市場規模は2010年比約35%増の8兆円までの拡大を予測します。国の政策の後押しやリフォーム適齢期を迎える住宅ストック数の増加、リフォーム事業者による提案強化による単価アップなどにより、市場が大きく活性化された場合、2020年には8兆円（2010年比約35%増）まで拡大すると予測します。

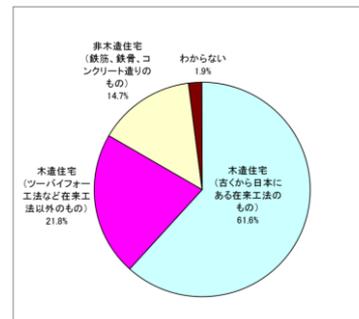
住宅建築に関して木造に対するニーズは依然高い。

世論調査によると、国民の8割以上が住宅を建てたり、買ったる場合、木造住宅を選ぶと回答しています。国民の木造住宅に対するニーズは根強いものがあります。また、「木造住宅を選びたい」と回答した者の約7割が健康に配慮した材料の使用、品質や耐久性などを重視しており、約1/3の者は国産材の使用を重視しています。

図2. 住宅リフォーム市場の市場規模予測



参考資料：矢野経済研究所



参考資料：内閣府「森林と生活に関する世論調査」（平成19年）

井藤工務店の事業戦略

非公開

井藤工務店の今後の事業展開

非公開

事業概要

沿革

知的資産

外部環境

将来のビジョン

井藤工務店の今後の事業展開

非公開

井藤工務店の事業戦略

非公開

事業概要

沿革

知的資産

外部環境

将来のビジョン

井藤工務店の事業戦略

非公開

事業概要

沿革

知的資産

外部環境

将来のビジョン

井藤工務店の事業戦略

非公開

事業概要

沿革

知的資産

外部環境

将来のビジョン

非公開

3年後の井藤工務店 【KGI】

非公開

今年度（2015年度）のアクションプラン

No.	アクションプラン	期日	評価項目 (KPI)
1	非公開		
2			
3			
4			
5			

知的資産経営報告書について

【知的資産とは】

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。

経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

【知的資産経営報告書とは】

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附随する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。

そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、ご了承願います。

【作成支援専門家】

本知的資産経営報告書に記載それら内容の客観性を保つために、以下の専門家の支援を得て作成しました。

井原 博幸（中小企業診断士 登録番号409784）



<http://www.i10house.com>

株式会社 井藤工務店

〒679-2121 姫路市豊富町神谷1288

☎ 079-264-2123

📠 079-264-0836