

健康住宅を武器に安定経営を 志向する「スズコー」の事業戦略

2014/5期売上高は微増の10.5億円（見）

住宅事業は成長よりも安定志向

スズコー（岩倉 春長社長）は、1982年1月神奈川県横浜市で創業、昨年創業30周年を迎えた。当初は、リフォーム事業を中心に事業を展開、その後、注文住宅に特化して健康で快適な住まいづくりに取り組み、2002年に呼吸する家「通気断熱WB工法」を導入、2007年には創立25周年を契機に独自の技術を取り

入れた新ブランド「オンリーハウス」をスタート、同通気工法は、2009年から3年連続で「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エレクトリック」を受賞している。また、同工法による「スズコーWB友の会」を組織化、全国ネットワークづくりにも取り組んでいる。さらに、同社は、一般社団法人「全国住環境改善事業協会」を設立、ナノ・セラミックの触媒を活用して室内の空気環境を改善する「ナノ・セラミック塗料」によるリノベーション

<表-1>スズコーの業績推移(単独ベース)

(単位:百万円、%)

	2012/3期		2013/3期		2014/3期 (見)	
		前年比		前年比		前年比
売上高	1,050		1,040	99.0	1,050	101.0
営業利益	150		150	100.0	150	100.0
経常利益	60		50	83.3	60	120.0
当期利益	20		-		30	
営業利益率	15.0	-	15.2	-	15.0	-
経常利益率	6.0	-	5.1	-	6.0	-
1人当り売上高	70.0		69.3	99.0	70.0	101.0
従業員数	15名		15名	100.0	15名	100.0

事業に取り組むとともに、画期的な堆肥生産システムを開発して農業分野へ進出するなど、住まいづくりに留まらない幅広いポテンシャルを秘めている。

また、子会社として不動産事業を営む「よこはま不動産㈱」を擁する。

2013年5月期業績は、売上高10億4,000万円（前年比1.0%減）、営業利益1億5,000万円（同横バイ）、経常利益5,000万円（同16.7%減）となっており、新規事業への先行投資などから収益はダウンしたようだ。

同社は、独自の健康で快適な住まいづくりに拘り、規模を追わず現体制で対応できる範囲内で自社の住まいづくりポリシーに賛同するユーザーを着実に捉えて安定した経営をキープしている。そのため、政策や景気などの外的条件に左右されない経営体質を構築しており、創業以来の無借金経営を維持している。

売上高内訳は、建築請負事業（注文住宅）9億9,000万円（前年比1.0%減）、その他事業

5,000万円（同横バイ）となっており、建築請負事業が、売上の95%程度を占める主力事業となっている。

その他事業は、「スズコーWB友の会」の入会金・研修費によるものが大半とみられる。

数量ベースでは、注文住宅48棟（前年比1.0%減）となっている。

建築請負事業は、注文住宅に特化しており、キャパ一杯の売上高10億円前後で推移しているが、これ以上のキャパアップは考えていないようだ。このため、住宅事業に関しては大きな上下動はないようだ。

その他事業は、“呼吸する家”でのネットワーク事業が大半であるが、ナノセラミックスによるリノベーション事業や生ゴミから作る堆肥、メガソーラーなどの環境事業に注力しており、今後はこの分野が大化けする可能性を秘めている。

なお、関連子会社として、不動産事業を展開する「よこはま不動産㈱」を設立しており、土地無し客への対応の受け皿や顧客の不動産

<表-2>スズコーの部門別売上高・販売戸数推移

（単位：百万円、%）

	2012/3期		2013/3期		2014/3期 (見)	
		前年比		前年比		前年比
建築請負事業	1,000		990	99.0	1,000	101.0
└─ 注文住宅事業	1,000		990	99.0	1,000	101.0
その他事業	50		50	100.0	50	100.0
合 計	1,050		1,040	99.0	1,050	101.0
注文住宅	50棟		48棟	96.0	50棟	104.2
その他	棟		棟		棟	
合 計	50棟		48棟	96.0	50棟	104.2

管理業務により年商1,000万円程度をキープしている。

2014/5期業績（見）は、売上高10億5,000万円（前年比1.0%増）、営業利益1億5,000万円（同横バイ）、経常利益6,000万円（同20.0%増）、当期利益3,000万円程度とみられる。

売上高の内訳は、建築請負事業10億円（前年比1.0%増）、その他事業5,000万円（同横バイ）の見込みである。

数量ベースでは、注文住宅50棟（前年比4.2%増）程度とみられる。

今後も、住宅事業は、現状維持にスタンスを置いており、消費税増税前の駆け込み需要などもまったく関係ないようだ。

呼吸する家は1,000棟超の実績 新規事業はビッグビジネスの可能性も

同社は、創業以来「サラリーマンが少しでも頑張れば、マイホームを建てられる」をキーワードに、「ひば・檜造りの家」、「徹底収納の家」、「地震に強い家」、「防犯に配慮した家」、「子育て世代向けの家」などを投入してきたが、現在は、これらのコンセプトはそのままに、「通気断熱WB工法」の自社のオリジナル性を加味した健康住宅「オンリーハウス」（坪単価60万円）に集約している。

呼吸する家「オンリーハウス」は、基礎部と床下、屋根頂部に形状記憶合金による開閉弁が設置されており、夏は弁が開放されて床下通気口に入る外気が床下で冷やされ通気層を上昇して天井裏を通り屋根頂上部から排出されるため家全体の温度を下げる。冬期は寒

さを感じて開閉弁が閉じられるため、通気層が保温層となり保温効果を高める。このため、夏涼しく、冬暖かい居住空間を実現、冷房時には約10%の省エネ効果を発揮するとともに、室内空気循環装置により冬場の温度差も3℃以下でヒートショックも解消する。

この「スズコーWBシステム」は、平成13年に日本住宅・木材技術センターから合理化システム認定を取得、平成18年には新世代ハウス登録実績で関東圏1位となるなど、累計で1,000棟超の実績をあげている。

また、空気が流れる内側の通気層と室内では気圧が異なるため、カビの原因となる湿気やホルムアルデヒドなどの化学物質が透湿透過と水蒸気分圧作用によって機械による強制換気を使わずに通気層から排出される。このため、カビやダニが発生しないためシックハウスの心配も無く、同工法は、平成18年8月に国土交通省からシックハウス対策法の特別大臣認定の第一号を取得しており、（財）日本地域開発センターが主催する「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エレクトリック」で2009年から3年連続優秀賞を受賞している。

同社の商品概要は、坪単価60万円（平均2,000万円/棟）程度とみられる。太陽光発電システム搭載率は約95%に達し、オール電化比率も95%程度となっている。3階建ては、5%にも満たないレベルである。なお、同社の「呼吸する家」では、エアコン設置率が52%となっており、高い省エネ性能を実証していると言える。

さらに、スマートハウスにも先行して対応しており、太陽光パネルとAC・DC電源併用の家庭用蓄電システム、S-HEMS制御装

置をセットにした「スマートDCハウス」(20万円/セット)を新発売、システム単体での外販にも対応しており、今後、認知度が高まれば大きく伸びそうだ。

新規事業では、ナノセラミックス塗料によるリノベーション事業や堆肥のミニプラントによる農業分野に進出、一般社団法人全国住環境改善事業協会を設立し、中小企業のビジネスチャンス創出に取り組んでおり、将来的なビッグビジネスの可能性を秘める。

リノベーション事業は、ナノセラミックスの触媒を活用したナノセラミックス塗料を塗装することで臭いの元となっている化学物質やカビ、タバコの臭いなどを吸着・分解するもので、大学の研究機関による試験結果でも裏づけられており、既存のクロスの上から塗

るだけで空気循環を改善できる。天井や壁などに塗布するだけで、有機物の付着を防止でき、結露やカビの発生も抑えられる。同社では、塗装処理した物件をナノ・ハウスと名付けてPRしており、これまでにホテルやリゾートマンション、医療機関・介護施設などで効果をあげている。

ナノセラミックス塗料の販売価格は、8,500円/m²(施工込み)となっているが、DIYも十分可能であることからホームセンターなどのルート開拓も可能と思われるが、これまでは人手不足などから積極的に事業展開しておらず、ナノ・ハウスの施工実績は累計20棟程度に留まっているようだ。

また、農業分野では、スーパーや外食産業、食品加工工場などで排出する残渣をミニ堆肥

<表-3>スズコーの資材調達状況

種類	仕入先	種類	仕入先
木材	ポラテック(プレカット)	システムキッチン	LIXIL、パナソニック
普通合板	ポラテック(プレカット)	洗面化粧台	LIXIL、パナソニック
化粧合板	-	温水便座	LIXIL、パナソニック
鋼材	-	床暖房器	東京ガス
サッシ	LIXIL、YKKAP	太陽光発電	東芝、ハンファソーラー
天井材	サンゲツ、リリカラ	玄関収納	LIXIL、パナソニック
外装材	LIXIL、ニチハ	壁収納	LIXIL、パナソニック
屋根材	LIXIL、ニチハ	階段セット	LIXIL、パナソニック
断熱材	カネカ	木製ドア	LIXIL、パナソニック
クロス	サンゲツ、リリカラ	フロア	LIXIL、パナソニック
石膏ボード	吉野石膏	カーペット	サンゲツ、リリカラ
ALC	-	カーテン	サンゲツ、リリカラ
バスユニット	LIXIL、パナソニック	エクステリア	LIXIL、三協立山

プラント（リース販売450万円）により近赤外線加熱乾燥・バイオ発酵して堆肥原料を作り、これを工場でミネラルコントロール・熟成して堆肥を生産、農家に販売するシステムで、有機農法による自然循環型農業によるビジネスモデルの構築に取り組んでいる。

同肥料は、静岡県温室農業協同組合静南支所のメロン品評会で最高賞を獲得、玉葱の成分値による品質評価で硝酸イオンが検出限界以下の低い値を示すとともに、収穫量倍増や糖度アップなどが実証されるなど、未知の可能性を秘めている。

本社から1時間半以内を商圈に地元密着 「WB友の会」会員は68社に拡大

同社の営業エリアは、横浜市を中心に八王子市から小田原市、横須賀市エリアまでで、車で1時間半以内を営業エリアとしている。

営業拠点は、本社のみで、総合展示場への出展はなく、本社近くに単独のモデルハウスを設置するほか、リノベーションモデル1ヶ所、ナノマンション1ヶ所をオープンしている。

営業マンは、約5名の体制となっており、1時間半以上かけて通勤している社員が5名いることから、エリア拡大はこの社員の独立を念頭においているようだ。

エリア別売上構成比は、横浜市内が大半で、約80%を占めているようだ。

営業活動は、インターネットやチラシ、紹介へのフォローが中心となっている。また、太陽光を親子で学ぶ『手作り発電』教室や野菜市など様々なイベントを実施している。

契約の源泉は、インターネット70%、現場

見学会20%、紹介・他20%となっており、入り口としてはインターネットからが多いようだ。

顧客の属性は、建替え客70~80%、1次取得者20~30%程度の割合であり、土地無し客には子会社の「よこはま不動産㈱」で対応している。

年代的には、健康志向の30代から60代まで幅広い層となっているようだ。

「スズコーWB友の会」は、現在68社が加盟しており、会員による受注は月間100棟レベルに達している。

同ネットワーク事業は、友の会事務局の2名が担当している。

現在の「スズコーWB友の会」会員は、アキュラホームが組織する「ジャーブネット」に同社自身が加盟しており、共鳴したジャーブネット会員が大半を占めている。

加盟条件は、入会金180万円、研修会費用（4コース）480万円となっており、成功するまでフォローするシステムとなっている。

なお、研修は、（社）全国住環境改善事業協会による「全住協アカデミー」事業として位置付けられ、研修費の半額が補助される。

耐震診断を標準で実施 現場にウェブカメラを導入

設計は、設計部（4名）が担当しており、外部設計事務所も5社位使っている。

施工は、工事部（5名）が担当しており、分離発注を基本に協力工事店は延べ100社程度となっている。

検査システムは、品質保証課が担当するほ

<表-5>スズコーの沿革

1982年	1月	スズコー建設を創業。
1983年	1月	宇部興産ハウス事業部と提携。外構・特殊建築を手掛け、協力体制を整える。
1987年	5月	社名を(株)スズコーと改める。
1989年	8月	トーヨーエクステリアと提携。リフォーム事業開始。
1992年	1月	「ひば・檜造りの家」商品化成功。坪当たり45万円での販売開始。
1996年	3月	高耐久性木造住宅の普及を推進し全棟を高耐久仕様とする。
1997年	7月	ローコスト住宅「ケースタイプ」坪当たり29.8万円を発売。
1998年	####	建設省(現・国土交通省)認定新世代ハウス導入。
1999年	3月	新世代ハウス供給事務機関アキュラネットに加入・(財)住宅保証機構に登録し住宅完成保証を整備。
	4月	P.V.ソーラーハウス協会に入会、横浜支部を担当。本格的にソーラー発電を取り入れ商品化。
	6月	(社)日本木造住宅産業協会より「優良な木造軸組住宅」として個別認定取得。
2001年	4月	(財)日本住宅・木材技術センターより木造住宅合理化システム認定。「スズコーシステム」
2002年	7月	通気をコントロールして断熱を強化。二重通気コントロール＋基礎断熱工法「通気断熱WB工法」を取り入れ「呼吸する家」ピュアリーを発表。
	9月	通気断熱WB工法の南関東普及代理店を開設。地場の工務店支援を本格開始。(財)日本住宅・木材技術センターより木造住宅合理化システム認定。「スズコーWBシステム」
2003/2004		太陽光発電住宅 販売登録第1位を2年連続取得。
2005年		省エネ「ゼロエネルギー住宅」発売。
2006年		地球温暖化阻止運動「チームマイナス6%」に参加。
	8月	国土交通省シックハウス対策日本初特別大臣認定取得。
2007年	1月	横浜職人会結成。 ウェブカメラ監視システム「見れますシステム」による現場管理インターネットで画像配信開始。 東京電力「電化推進パートナー」として認定を受ける。 25周年を記念し、お客様のさらなる満足を目指し、住宅事業部を新たに「オンリーハウス」として新ブランドを設立。
	5月	「呼吸する家」体感モデルハウスオープン。
	8月	「創立25周年記念」全棟に全館タイプ浄水器採用。
2008年	9月	住環境の事業化始動(家庭用防犯システム・消臭すず子)。
2009年	2月	ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エレクトリック2008 「呼吸する家」の省エネ性能が認められ優秀賞と地域賞2部門を受賞。
	4月	ご入居者からの薦めで「呼吸する家」～結露もカビもさようなら～(岩倉長春著)をエル書房より出版。
	7月	不動産専門スタッフによる「よこはま不動産(株)」を関連会社として設立。
2010年	2月	ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エレクトリック2009 2008年に続き「ソーラーキューブIV b」で優秀賞を2年連続受賞。
	7月	すべての住まう方の健康を提供する「全国住環境改善事業協会」を設立。
	9月	書籍「呼吸する家」増刷発売。
2011年	3月	ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エレクトリック2010で優秀賞3年連続受賞。

か、外部検査機関によるチェックも行っている。また、ウェブカメラを利用して建築現場を見ることのできる「見えますシステム」を全現場に導入、施主はいつでもホームページ上で現場の状況を確認できるとともに、現場監督も常に施工状況や作業の改善などを指示できる。

工法は、「通気断熱WB工法」となっており、工期（着工～竣工）は品平均3ヶ月～4ヶ月となっている。品質第一を基本に工程管理の効率化などにより工期短縮化に取り組んでいる。

なお、同社は、標準で全棟に地盤調査を実施、基礎はオールベース工法を採用するとともに、1・2階床は28mmの構造用合板による剛床構造としている。

資材調達に関しては、工事課に発注担当1名を置いており、調達先を絞り込むことでコストダウンを図っているようだ。

資材選定のポイントは、価格と品質のコストパフォーマンスである。

主な資材調達先は、木材（プレカット）がポラテック、サッシがLIXIL、YKKAP、外壁材がLIXIL、YKKAP、バスユニットがLIXIL、パナソニック、システムキッチンがLIXIL、パナソニック、洗面化粧台がLIXIL、パナソニック、木質住機・建具がLIXIL、パナソニック、太陽光発電が東芝、ハンファソーラーなどとなっている。

物流は、メーカーから現場直送を基本としている。

アフターメンテナンスは、工事課に専任担当（1名）を置いており、定期点検は、引渡し後1ヶ月、3ヶ月、6ヶ月、1年、3年、5年、10

年を基本としている。

保証システムは、住宅保証機構㈱による瑕疵担保責任保険による10年保証に加えて、10年目の有償メンテナンスを前提に、最長60年保証制度を導入している。

技術・商品開発は、主に岩倉社長が担当しており、通気断熱WB工法にオリジナル性を加味した「スズコーWB工法」を開発、現在はバージョン4にアップしている。

現在のテーマは、更なるバージョンアップ（夏場の温度を1℃下げ、冬場の温度を1℃上げる）とパネル化が課題となっている。

教育・研修は、トライアル雇用などOJTを基本とするが、「全住協アカデミー」の技術研修や営業研修等にも参加しており、人材育成が緊急の課題と言える。

また、宅地建物取引主任者や建築士、建築施工管理技士などの資格取得に関しては、個人での対応となるが、資格取得後は資格手当が支給される。