

## 2015新春特集 第2弾

### 「地域に必要とされる」が唯一の道

宮崎直也さん（37）

宮崎建築経営者[新潟県阿賀野市]

売上規模：年間売上高6000万円程度

従業員数：3人



#### 1 2015年の目標

新潟エリアで「断熱・耐震改修なら宮崎建築」といわれる存在になる

#### 2 2015年の重点的な取り組み

##### ①情報発信

断熱改修の認知度は高くない。実際に改修をし、生活されている方の声や実測データなどを、HPを中心に発信し認知度を高めていく。

##### ②技能者の育成

改修は新築よりも複雑な納まりもあり技能を要する。断熱・気密の知識と必要性を理解し、高い施工技能を持つ職人が不可欠。育成はこの先確実にやらなければならぬことなので少しずつ取り組んでいく。

##### ③技術の研究

地域にあった断熱、耐震改修をコスパ良く行う。お施主様に最大の利益を与えるには日々の研鑽が欠かせない。研修会への参加、他工務店などと交流、意見交換を行う。

#### 3 2015年以降の経営への思い

地域に必要とされる工務店に。

人口減少エリアに拠点を置く工務店として、お客様に求められているものは何か。その一つの答えが断熱、耐震改修であると考える。

子供が独立し夫婦2人で大きな家の生活。ヒートショックなどで健康を害することなく、地震などの災害に対しても安心できるようにするにはどうするか。工事を終えた後も定期的に様子を伺う家守りとしての役割も大切だ。取り組むべきことは多い。

ただ、経営資源の限られた小さな工務店としては一度にたくさんのこととはできない。今までのお施主様もそれを望んでいないのではないか。優先順位を誤ることなく着実に取り組んでいきたい。「地域に必要とされる存在になる」。それが工務店として存続するための唯一の道であると考える。

今

#### 1 2

新築に取り組んでいます

#### 2 2

①パートを手にしています

#### ②広報する

③OJTもします、客室

#### ④心身で組む

#### 3 2

大手海外へ安がん

～65歳5000人