

久喜市を中心に「技術の黒須」で注文住宅建築一筋40年の実績 住宅建築会社のお客様への最高のサービスは会社の存続と発展

黒須 久雄 株式会社黒須建設代表取締役社長



くろす ひさお 氏
黒須 久雄 氏

- 1957年 久喜市出身
- 81年 株式会社医院企画プロジェクト入社
- 87年 株式会社黒須建設勤務
- 89年 代表取締役社長に就任
- 2000年 ISO9001認証取得

久喜市商工会 副会長
社団法人 日本在来工法住宅協会 理事

株式会社黒須建設は、久喜市を中心に注文住宅建築一筋に歩み、2013年5月で会社設立40周年を迎えた。

1953年、実父の現会長黒須新太郎氏が個人経営の工務店を創業。1973年5月に株式会社を設立し大手住宅メーカーの指定建設業者として多くの注文住宅の請負を行い、実績を積む。1996年には、大手住宅メーカーの下請けから、直接お客様から住宅建築を請負う元請けに転じて第二創業期を迎える。耐震性・耐久性の高い「スーパーウッド工法」を開発し、住宅展示場に出店して営業展開を行う。現在は、伝統を継承した職人の技を活かして、本

格的な格調高い和風住宅をはじめ、団塊ジュニア層をターゲットとしたリーズナブルな価格の省エネ住宅やシルバー層向けの平屋住宅などの商品もラインナップに加え、幅広いニーズに合った注文建築住宅を提供する。

「お客様に対する最高のサービスは、会社の存続と発展。移りゆく時代の中で人々のニーズの変化に伴った最新技術の開発や、住宅に関わる全てのサービスをワンストップで提供できる企業グループを目指したい」と、黒須社長は語る。

会社を設立し、住宅メーカーの下請けにバブル期の職人確保が黒須建設の基礎に

——地元では「技術の黒須」として十分な実績をお持ちだと聞いていますが、どのような経緯で注文住宅の建築を始められたのでしょうか。

実父の現会長新太郎は大学を卒業して商社マンとして働いていましたが、1953年4月に黒須家の厳しい事情の中で独立し、個人で工務店を始めました。そのころは大工全盛の時代で、技術を持たない人が建築の仕事をするのに対して、業界の風当たりが非常に強かったと思います。そこに会長はイノベーションを起こして工務店を始めました。

1973年5月、その姿を見ていた会長の第二人が経営に加わり、殖産住宅相互株式会社の指定建設業者となるために株式会社を設立しました。当時、殖産住宅は太平住宅、日本電建と合わせて住宅御三家と呼ばれ、中でも殖産住宅は最も勢いのある住宅メーカーでした。黒須三兄弟は役割分担をすることで多くの仕



LeFranc ルフラン



Soir ソワール



VILLARD ヴィラード



趣美家 (M.Euc) モダンユーク



Symfliese シンフォレーゼ



当社が誇る自社開発の代表的なモデルハウス「快適・安全・安心 Kurosの家シリーズ」

事を受注し、下請け業者として成長してきました。多いときには、10人の現場監督で年間180~200棟を建築しました。

——社長様が会社に入られたときは、バブル期に当たりますね。

私の小さいころの夢は、県庁職員だった祖父と同じように公務員になることでした。しかし、大学進学を考えるころになるとやはり跡継ぎとして建築関係だろうと。学校を卒業後、関西のゼネコンでの1年弱の飯場暮らしで建築現場を経験。その後1981年から6年間大宮の会社に勤務し、87年黒須建設に後継者として入りました。

それを機に、叔父たちが独立。長男の父が黒須建設会長に、次男の黒須新治郎が「株式会社東日本ニューハウス」（現 株式会社桜家ホールディングス）、三男の黒須登が「株式会社クライムホーム」を設立しました。


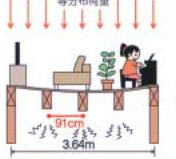


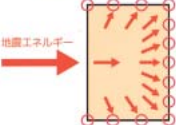
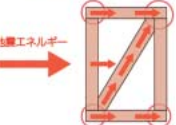
会社に入って最初の仕事は、建築の進捗を管理する工務の仕事でした。仕事は途切れる

ことなく無我夢中で働き、「建築の仕事って、すごい」というのが感想でした。当時、工務の仕事で一番重要だったのが職人の確保でした。仕事はいくらでもあるけれども職人がいなければ仕事を受けることができません、職人確保が経営に直結していました。

職人探しに東北地方によく出かけました。1月の寒い時期、山形県の鳥海山に行ったことですが、地元の大工から「ここで待っていてくれ、職人を連れてくるから」と言われて待っていたのですが、いつになってもやってきません。結局、大工が職人を連れて戻ってきたのは翌朝だったこともあり。そうして見つけた職人ですからたった一度だけお願いして、「もう来なくてもいいよ」というわけにはいきません。察を用意して何度も来てもらい職人との付き合いを深めました。

職人が見つかったら、次は職人の教育です。住宅メーカーが下請けに要求するのは、ばらつきのない均一な仕事です。職人の数がそろ

地震・台風強い構造の仕組み

	スーパーウッド工法	一般工法
梁の間隔	 <p>等分布荷重</p> <p>梁の量が一般工法より1.5~2倍多く入っている。</p> <p>梁でしっかり支えるので、家全体の耐久性が確保できる。</p> <p>2階にもビアノが置ける。</p>	 <p>等分布荷重</p> <p>2階に重置物(ピアノなど)を置く場合は補強が必要。</p>
柱の間隔	 <p>柱91cm間隔+ダイライト</p> <p>柱の量が一般工法より多く入っている。</p> <p>1本あたりの荷重負担が少ない。</p> <p>ダイライトと91cm(1m)間隔の柱が入っているモノコック構造なので地震や台風の圧力を受けにくい。</p>	 <p>柱182cm間隔</p> <p>変形大</p> <p>柱の本数が少ないので、1本あたりの荷重負担が大きい。</p> <p>柱の間隔が広く、地震や台風の力を受けると、変形が大きくなる。</p>
構造用面材(ダイライト)	 <p>地震エネルギー</p> <p>地震や台風による圧力が面で分散できるので、揺れなどに対して強い。</p> <p>壁の強度をあらゆる壁倍率が2.5倍なので、地震や台風強い。</p> <p>燃えにくい無機質原料を使用しているので火にも強い。</p>	 <p>地震エネルギー</p> <p>柱と筋交いに圧力を集中しやすい。</p>



当社が開発した地震・台風強い構造の「スーパーウッド工法」(左)と実際の施工例

っていても仕事の仕上がりにはばらつきがあつては信用を得ることはできません。風土の違う土地で親方の仕事を見ながら覚えた技術を住宅メーカーのマニュアル化した技術に合わせる必要がありました。そこで、住宅メーカーの担当者を会社に招き入れて4年間、職人の教育を徹底的に行つて技術力を高めました。

資金繰りなど経営的なことは会長や叔父たちのおかげで安定していましたが、工務面では相当な苦勞をしました。しかし、この時期に出会つた職人と培つた技術力は、現在の黒須建設の大きな礎となっています。職人の中には、家族を連れて久喜市やその周辺に移り住んだ人もいますし、二代にわたつて当社の仕事をしている職人もいます。

下請けから元請けに転換、第二創業期中・高級路線の営業展開で挫折を経験

——バブル崩壊後、経営が厳しい時期もあつたのではないのでしょうか。

バブル最盛期はとにかく忙しかつたのですが、売上高はその割には増えてはいなかつたのです。住宅メーカーは1棟を仕上げるのにいくつかの業者に仕事を振り分ける分離発注と

いう形を取っていました。1棟3,000万円の住宅でも、当社の仕事は材木の組み立て工事だけですから1棟につき700万円ぐらいで、売上高が10億円に達することはありませんでした。

バブルがはじけて住宅全体の着工数は少なくなりましたが、実績のある当社には優先的に仕事が来ましたし、殖産住宅以外の住宅メーカーからも仕事をいただくことができ、売上げ自体を大きく減らすことはありませんでした。逆に言えば、バブル期は忙しいだけで利益がそれほど上がらなかつたという薄利多売というのでしょうか、数で売上げを確保していたのです。

——下請けから元請けに転換をしたのは1996年ですね。

9割を超えていた住宅メーカーの下請けの仕事は1994年から徐々に減らし、自社で直接受注する住宅建築に切り換えていきました。

1996年には完全に下請けの仕事が無くなり、年間の建築棟数は180棟から50棟以下に激減し、バブルがはじけたとき以上の厳しさでした。10人いた現場監督は8人が辞めました。ここからが第二創業期で、私にとって本当に苦しい時期でした。下請け時代には営業はい

ませんから弟を営業担当にしました。それでも営業人員が不足、私と会長と職人も含めて全社員一丸となって営業活動をしました。土曜・日曜には職人にも出勤してもらい現場見学会を開催し、お客様には建築中の住宅を見ていただき、私と一緒に案内をしました。

しかし、多くの住宅メーカーや建築業者がいる中でお客様をつかむのは容易なことではありません。そこで、それまで手掛けてきた大手住宅メーカーの工法のいいところ取りをした単独の住宅展示場を本社前に建設しました。大きな特長は、梁や柱の間隔を狭めたり、構造用面材（ダイライト）を使用して通常の軸組工法の倍の木材を使用した「スーパーウッド工法」で、当時東京大学の松村秀一助教授にもその耐震性、耐久性を認めていただきました。このモデルを案内しながら営業をかけ

ると、徐々にお客様から当社の信頼を得られ注文が付き始めました。

1998年には、大手住宅メーカーが集まる久喜市の総合展示場にモデルハウスをオープン。一般的には一区画に1棟のところを、モデルハウスは大きすぎて参考にならないということから、一区画に近代和風2階建てモデルハウスと洋風3階建てモデルハウスの2棟をオープンしました。最近では、一区画2棟建てのモデルハウスも見かけますが、そのスタイルを最初に取り入れたのは当社です。

——住宅展示場にある全国展開の大手住宅メーカーと御社との違いはどこですか。

20年前の住宅御三家や今ある社名にホーム、ハウスとつく住宅メーカーは住宅を販売するだけで、建築はかつての当社のような下請け業者に出しています。それに対して、当社は直接、販売から施工までを一貫して行う事業

黒須建設の展示場で快適装備の数々をぜひご体感ください。



格調高焼過タイルの風合とハイグレードな玄関ドアが、来る方を心地よく向え入れます。



わくわくするようなパティオ。ホームパーティー、ティータイム、そしてガーデニングと色々なシーンが想像出来ます。



凛とした美しさと落ち着きのある広縁・床の間付の本格和室は、木造住宅ならではの味わいを感じさせます。



ゆったりとした時を過ごす日常。このキッチンでは、自然な微笑みが似合います。



格調高い彫り模様の腰板が豪華な雰囲気演出します。



和モダンスタイルなリビングの提案。千本格子がノスタルジックな雰囲気演出。



変化に富んだ勾配天井が個性的な小屋裏の大空間、用途に応じて楽しみ方が広がります。



くらしの中のリゾート。素敵なバスルームが1日を締めくくります。

展示場における快適装備の施工例

Style

会社方針

KUROSの家づくり

KUROSの家は直接責任施工が自慢です。

黒須建設は、地域に根ざした本物の家づくりを自社スタッフの監理のもと、直接責任設計施工。お客様のかけがえない住まいを、心をこめてつくります。

KUROSの家は目で見て確かめていただけます。

施工現場（構造・完成）の見学会を開催して、実際の家づくりを確認していただいています。現場を見ながら、わかりやすくご説明いたします。

KUROSの家はお客様といっしょに家づくりをします。

ご家族の生活の場となる間取りや設備、インテリアなど、ご納得のいくまで、いっしょに、とことん、心をこめて考えます。

KUROSの家は厳しいチェックを欠かしません。

第三者検査機関による5回の現場検査、120項目をプロの目でチェックし、検査に妥協がありません。安心の証である地盤保証書、瑕疵保証書を発行いたします。

KUROSの家はやすらぎ仕様が標準です。

住まいは、人にとって快適な居住空間でなくてはなりません。家族を守り、育てる空間づくりをご提案いたします。

KUROSの家は「快適・丈夫」の工夫がいっぱい。

黒須建設の家は耐震・耐久・断熱・防音・リペアフリーなどを研究し、随所にその技術が生かされています。

KUROSの家は保証が万全で安心。

黒須建設の住まいは躯体50年保証。また、建物をささえる地盤も調査の上、適切な基礎を施工いたします。

KUROSの家はアフターサービスが迅速です。

お引渡し後から新たなお付き合いが始まります。お客様満足度100%をめざして、修理のご依頼、定期点検など、迅速・誠実に心をこめて対応いたします。

KUROS no IE
■ Faithful
■ Exceed
■ Together
■ Quality management



当社の特徴である「直接責任施工」と「お客様といっしょに家づくり」を掲げる「会社方針」(左)と団塊ジュニア層などのボリュームゾーンを対象としている「レクティールECO」の施工例

モデルなのです。これは社内に技術者がいるからできることで、大手住宅メーカーと比べて人気のあるところですよ。

元請けに転換したとき、ホームやハウスのつく社名に変えずに黒須建設のままにしたのは、あくまでも建築や工法が主体の会社だからです。元請けが変わるときに唯一変えたのは電話番号です。「1122」で「いい夫婦」のようにお客様と信頼関係を築いていきたいという思いを電話番号に込めました。

技術の均一化という課題に対しては、2000年にISO9001（品質マネジメントシステム）を取得しています。木造建築設計及び施工会社では埼玉県で2番目の早さで取りました。これにより、住宅メーカーのマニュアルよりもさらに一歩進んだ品質の均一化が図られると同時に社内に品質管理システムが構築され、「技術の黒須」が確立されました。2005年には、営業8人で久喜市に年間100棟を超える快挙を成し遂げ、最高益を記録。利益率も10%を超えました。

それに自信を深め、150棟、200棟を目指して、大宮地区にある住宅展示場にも出店しましたが、営業力が分散したために久喜市で60

棟、大宮で30棟という結果に。それでもビジョンを掲げて久喜市から出たわけですから、さらにもう1棟と浦和地区の展示場に出ました。結果は散々で棟数が伸びないうえに、拠点展開で経費が嵩んでしまったのです。それから、「スーパーウッド工法」の中・高級路線を目指したことも市場を見誤っていました。住宅取得意欲の高い団塊ジュニア層とニーズが合っていなかったのです。元請けになるときが一回目の挫折だとしたら、営業展開の失敗で第二の挫折となりました。

100棟復活を目指して新商品を開発、会社は社会のもの、次期社長は社員の中からでも

—今後の商品開発について、どのような取り組みをされていますか。

現在は、大宮北ハウジングステージと久喜住宅公園、春日部住宅展示場、そして本社前の4カ所にモデルハウスを展開。中・高級路線に加えてボリュームゾーンのニーズに合わせて、剛床構造を保持しながらリーズナブルな価格で次世代省エネ基準4等級に適合した住宅「レクティールECO」を開発しました。

高い施工技術はそのままに高気密・高断熱を実現するアクアフォーム（泡状の吹付施工する断熱材）や遮熱、高断熱やUVカット効果の高いLow-E ガラスなどの省エネ仕様をプラスしても総体で20%程度価格を下げ、1棟1,900万円台にしています。

また、シルバー層向けの住宅の開発にも取り組んでいます。リフォームして500万～600万円かかるのであれば、もう少しお金を出して家を建て替えてもらおうと1棟800万～900万円台の平屋住宅の開発にも取り組んでいます。こうした商品の開発でお客様のニーズに幅を広く応えて、100棟復活を目指しています。

——経営に関してはいかがですか。

社員を育てるには、目標・努力・成果・分配・満足が回転していかなければなりません。しかし、いくら頑張っても成果を挙げたところで社長の地位が得られないのでは次の満足はありません。社員が帰属意識を高めてモチベーションを上げるには、有能な社員から社長に登用し、役員から黒須という名字を外すということも考えています。社員が会社に満足していなければ、お客様に満足を与えることはできませんから。

お客様とのお付き合いは、家を建築中の数カ月だけではなく、その後30～50年になります。お客様に対する最高のサービスは、黒須建設が存続・発展することです。会社存続のためには、最適な人材が社長になることが望ましい姿だと思います。100年企業や200年企業のほとんどは直系ではないことから明らかです。

■ 安心の保証システム
A SAFE WARRANTY SYSTEM

Wの保証

自 社

【自社50年保証】

基礎・構造上主要な骨組に関して、
自社独自の50年保証

公正中立な第三者機関

【瑕疵担保責任保険10年】
建物の保証

【地盤保証20年】
地盤の保証

完成引渡中ボート保証書



完成保証

瑕疵担保責任保険保証書



瑕疵担保責任保険保証書

地盤保証書



地盤保証書

□ 完成保証
万一、弊社が工事継続不可能になった場合に、ご注文の住まいを完成させてお引き渡しまでできる保証

□ 全棟地盤調査
スウェーデン式サウンディング試験法による地盤調査の結果を、第三者機関が評価し、不同沈下に対する責任を保証

□ 第三者保険機関の現場検査
第三者機関による建物検査を行い、検査・確認・写真管理を徹底
3回検査 1.基礎配筋検査 2.躯体検査 3.外装下地検査



基礎配筋検査



躯体検査



外装下地検査

お客様が安心する当社の保証システム「Wの保証」

将来的な事業構想は、土地探しなどの不動産業から保険業までの住宅建築に関わる全てのサービスを黒須建設のグループ企業で提供できるワンストップソリューション企業になることです。すでに弟が独立して不動産を扱う会社を始めています。また、そうした事業展開に備えて「グローバルホームズ」という会社も設立してあります。

——事業を継続させるために守っていることはありますか。

地元根差して事業を継続させていくために、取引協力業者と継続的なお付き合いをする、主要取引銀行を変えない、手形を切らない、下請けの仕事をしていない、という4つのことを守っています。これを決めておかないと、苦しくなったときつい手形を切ったり、安価な業者にスポットで頼んだりしてしまいます。これでは本当に助けてほしいときに助け



当社が伝統の一つとする技の天井三段仕様はリビングの解放感と豪華な雰囲気を出している

てもらえなくなります。4つのことを守ることで会社は存続し、すべてはお客様に還元されるのです。

**意志を持ち行動することを社員に期待
ベクトルを合わせるには双眼鏡を使って**

——最後の質問ですが、座右の銘と尊敬する人物についてお聞きします。

上杉鷹山公の「なせば成る 為さねば成らぬ何事も 成らぬは人の為さぬなりけり」が好きです。営業社員にもよくこれを引き合いに出して話をします。意志を持って行動すれば何事も達成に向かう。結果が得られないのは成し遂げる意志を持って行動しないからだということです。

また、人間は3つの鏡を持っています。はるかかなたの夢を見るのが望遠鏡。中長期的なところを見る双眼鏡、そして今だけを見つめる顕微鏡。売上げが好調だったとき、望遠鏡ではるかかなたの夢を見たときもありました。数字が落ちると顕微鏡でしか見えなくな

るときもあります。最終的な経営目標である事業の存続と発展を考えると、使うのはやはり双眼鏡だろうと。そこに執行部や社員のベクトルを合わせるのが私の仕事です。4年後には還暦を迎えます。当面はそこに照準を合わせて双眼鏡をのぞきながら、みんなで語り合いビジョナリーカンパニー（先見性を持った未来志向型企業）を目指したいと思います。

——注文住宅建築一筋に40年。時代が変化する中で、しっかりとした技術とポリシーがあったからこそ会社の存続が可能であったと感じました。これからも地元のお客様のために質の高い住宅供給に力を注ぎ、事業が発展されることを願っています。

本日はありがとうございました。

株式会社黒須建設

創 業	1953年
設 立	1973年
資 本 金	2,000万円
売 上 高	14億円 (2012年3月期)
従 業 員	19名
本 社	〒346-0006 埼玉県久喜市上町27-37
電 話	0480-25-1122
ホームページ	http://www.kuros.co.jp/
取 引 店	久喜支店