

最少人数で生き残る/ nano 工務店の経営術

Vol.44

多様な技術を生かして 仕事を広げる

株式会社HATAホーム [埼玉県日高市]

この連載は、正社員3人程度（大工などの職人は除く）の最少人数で安定した受注を得ている工務店を取材し、経営手法や人気の秘密を探る。そこには縮小化する市場のなかで最適化を図るためのヒントが隠されているはずだ。

取材・文 大菅 力



畠山博さん（手前）と松本浩二さん（奥）。お互いの得意分野を生かして高性能住宅を手掛ける

株式会社HATA ホーム

代表者：畠山 博

設立：2018年10月

住所：埼玉県日高市旭ヶ丘729-24

今年度の売上（目標）：1.2億円

社員数と役割分担：社員数4名（営業・設計・管理1名、営業・管理1名、営業1名、経理・事務1名）

社内で所有している資格：二級建築士、一級建築施工管理技士

使用している建築系ソフト：アーキトレンド、JWW

所属団体：住宅研究会「彩」

今回は埼玉県日高市で活動するHATAホームの畠山博さんを紹介する。

塗装工から大工、現場監督を経て独立した経歴を生かしたリフォーム工事に加えて、最近は高性能住宅も手掛けている。

畠山さんは大工の子どもとして育ち、高校卒業後に地元を離れて千葉県1人親方の塗装店に入社。塗り替えのほか外構や水周りなどのリフォームも多かったことから、畠山さんは自然と多能工の技術を身に付けた。

5年後、畠山さんは地元に戻って父親の仕事を手伝う。そのなかで同じ歳の腕のよい大工と知り合い、親しくなる。そして25歳から4年間、その大工の下で働く。仕事を通じて現場の段取りや墨付けと刻み、和室造作などの技術を吸収した。

30歳のときに畠山さんは大工として独立。その2年後、一緒にやっていた大工から「工務店を立ち上げたが、人手が足りないのに来てほしい」と誘われた。畠山さんは社員となり、現場監督を担当。基礎など木工事以外の各種工事の施工方法を学び、工程や資材、予算管理の手法を身に付けた。監督の仕事はストレスが多い。建て主のクレーム対応で会社と板挟みになることもある。仕事に忙殺されるなか、畠山さんは疲弊していった。入社から5年後、会社を辞めて再び自営の大工になった。

大工、監督を経て独立。 4年後に法人化

大工に戻るとすぐに職人仲間から声が掛かった。なかにはリフォームの仕事もあり、畠山さんが大工兼監督として職人をまとめた。塗装や外構の工事に長けていたこともあり、リフォームの依頼は増えていった。

4年が過ぎ、個人ではこなせない仕事量になった。畠山さんは株式会社HATAホームを設立。ベテランの実務者を専務として迎え、営業担当

と経理事務担当を1人採用して4人体制となった。

法人化後も仕事は順調。だが課題もあった。工務店など業者からの下請けが約7割だったことだ。下請け仕事は価格ありきで粗利も低く、仕様も制約がある。建て主から直接受注して自分の提案で質のよい仕事をしたい。リフォームだけでなく新築もやりたい。畠山さんはそう考えた。

新築は高性能住宅の提案を考えていた。畠山さんは自宅を建てた際に高断熱高気密を採用しており、その快適さを肌で感じていた。

設計者とのコラボで 高性能住宅に着手

法人化から2年後、畠山さんは松本構造設計事務所の松本浩二さんと出会う。同社は構造設計を中心とした設計事務所だが、松本さんは温熱環境にも造詣が深く、意匠設計者としても活動していた。松本さんが設計した高性能住宅を担当した大工が畠山さんの友人だったことから、畠山さんは松本さんの現場を見学。高性能住宅への思いを強めた。

タイミングよく新築の見込み客が現れた。畠山さんは設計を松本さんに依頼したいと考え、松本さんの現場に案内。現場発泡の硬質ウレタンフォーム（30倍発泡）を吹き付けた様子などを見てもらった。現場での説明が功を奏し、契約に漕ぎ着けた。設計は松本さんに依頼。建て主に対する高性能住宅の理屈や利点などの説明も松本さんが行った。

断熱仕様は窓にAPW330を採用。掃き出し窓のみAPW430とした。壁



1.LDKの様子。隣家が近接しているので2階から採光して吹き抜けで1階に落ちている。事前にシミュレーションで確認している。2.1階から吹き抜けを見上げる。ロフトまで通じている。3.2階の様子。ロフトとつながっている。4.北側の洗面室に床下エアコンを設置している。5.エアコンは床上に設置して床下に暖気を吹き込んでいる。6.小屋裏に設置した冷房用のエアコン。前方の吹き抜けから冷気を下階に送る。7.エアコン周辺の詳細。エアコン上がリターン用の給気口。下部のガラリ奥にはファンが付いており壁の背後の部屋に冷気を送る

は現場発泡の硬質ウレタンフォーム50mm厚、屋根には同90mm厚を吹き付けた。建物下部は床断熱。松本さんは基礎断熱と床下エアコンを勧めたが、畠山さんは基礎断熱の経験がなかったため、従来通り床断熱とした。床断熱は大引間にポリスチレンフォーム65mm厚を充填。その上に根太を組んでその間にも同40mm厚を施工。断熱材が2層になることで熱貫流率が抑えられるほか大引の熱橋も解消される。空調はLDKなどの壁にエアコンを付け、冷房用として吹き抜け上部にエアコンをつける計画とした。

高性能住宅の1棟目だったので、断熱気密や通気部材のメーカーは松本さんが選定。畠山さんは来所したメーカー担当者の説明を聞きながら製品を決めた。判断に迷う点は松本さんに相談した。

現場では気密施工に留意。気密性を確保しやすい現場発泡ウレタンを用いていたが、断熱施工の前に土台と柱、耐力面材や筋交いの取り合いをシーリングで塞いだ。また、床面の各所の取り合いに気密テープを貼って隙間を潰した。これらの作業は大工に依頼。手間が増える分は坪請けの金額を増した。高断熱高気密の現場を経験している大工だったので、積極的に隙間を塞いでくれた。畠山さんも床下に潜るなどして気密施工を手伝った。

この建物は建て主に冬の暖かさと夏の涼しさの双方が快適で暮らしやすいと評価された。

2棟目は松本さんの案件。今回は基礎断熱を採用。床下エアコンと小屋裏エアコンを用いた。基礎断熱は立ち上がり外側に防蟻EPS30mm厚、内側



床下エアコンの試験運転の様子。エアコンから最も速い箇所のガラリから計画通り暖気が出ている



画像（左）の実際の様子



小屋裏エアコンの試験運転の様子。吹き抜けから冷気が下りてくるのがよく分かる



熱画像（左）の実際の様子