

後継者・人材不足解消し、互いの強み生かす

同商圏の工務店によるM&A、多様なニーズに対応

リヴ×四辻木材興業 [京都府向日市]

リヴ(京都府向日市、波多野賢社長)は、同市を拠点に創業から57年間で分譲住宅をメインに累計4000棟を手掛けてきた工務店・四辻木材興業(四辻紀彦社長)の発行済み全株式を取得し子会社化した。両社のシナジーを生かした事業展開を本格化する。四辻木材興業は業績は堅調ながら、社長の四辻さんが83歳と高齢で、従業員も平均年齢が60代と高齢化、後継者と若手人材の確保の見通しが立たないことからM&Aによる事業継承を模索していた。向日市に本社を置く両社は、いずれも京都府南西部の乙訓地域を主な商圏とするが、リヴは注文住宅や非住宅木造施設、四辻木材興業は分譲事業と得意分野は分かれる。今後は、両社の強みを生かし、グループとして地域で幅広いニーズと顧客層を捉えた住宅事業の展開が可能になる。



リヴ社長の波多野賢さん(左)と四辻木材興業の
前社長で現在は会長を務める四辻紀彦さん



リヴはデザイン性の高い注文住宅のほかに、ホテルや高齢者施設など非住宅木造施設の建築を得意としている

四辻木材興業は、向日市を中心に分譲住宅を約4000棟手掛けてきた実績がある



リヴ社長の波多野賢さんは今回のM&Aに関して「四辻は分譲に特化した工務店で、当社は注文やリノベーション、木造施設が軸でアフター部門もあり、同じ商圏でもすみ分けができ、グループ化により事業領域を補完しあえるメリットがある」とし、さらに「8人で分譲住宅を年間60棟販売する(四辻木材興業の)ノウハウを吸収でき、アフターで未開拓だったOB施主4000棟の新たな顧客も生み出せるなどシナジーは大きい」と説明する。四辻木材興業の社長は波多野さんが兼任、前社長の四辻さんは引き継ぎのため、1年間の期限付きで会長を務める。子会社化(買収)は、2020年12月22日付け。

戸建て分譲住宅の企画設

計、施工・販売を中心に事業を展開する四辻木材興業は、1964年創業の老舗工務店。長期優良住宅、耐震等級3などを標準化し、3000万円台後半～4000万円台の比較的、高価格帯の分譲を強みとする。同社によれば、創業からの販売総数は約4000棟で、昨年の実績は60棟、年間売上は不動産事業なども含めて約20億円だった。これから分譲する案件として180棟を保有する。波多野さんは「地元では『分譲といえば四辻』というほどブランドが確立されている」と評価。調査会社のデータによれば、四辻木材興業は2019年の低層住宅着工ランキング関西30位で、向日市におけるシェア率は9.8%だったという。一方、リ

ヴの昨年の新築棟数は30棟で、価格帯は2600万～3000万円となっている。

人材不足が慢性化 10年後は全従業員70代

四辻木材興業の従業員は8人で、このうち定年再雇用が4人を占め、平均年齢は60代。慢性的な人材不足で、このままいけば10年以内には全従業員が70代となる。後継者の見通しも立たなかったことから、四辻さんは「戦略的M&A」による売却を決断した。約1年半かけて両社で話し合いを進め、M&A成立に至った。四辻さんは、売却先としてリヴを選んだことについて「金銭的な条件ではなく、理念や経営ビジョンが重なるかで判断した」とする。波多野さんも「工務店には、

POINT

- 後継者不在、従業員高齢化・若手不足の問題を解消しながら、実績・ノウハウを継承
- 互いに異なる得意分野がグループとして融合、地域の多様なニーズ・顧客層に対応。販売力、設計・デザイン力など業務レベルでも補完しあい、企業としての競争力も高める
- 金銭的な条件ではなく、経営者同士の理念、経営ビジョンによりM&Aの相手を選択。地域に根づく持続経営という工務店にとって最重要な使命を全う

地に根付き、地域の人に寄り添いながら、顧客のためにずっと経営を続けていく使命があるというトップ同士の理念が合致したことが大きい」と買収を決断した理由を語る。

近く現場含め 人事交流開始

波多野さんは今後、「温故知新を重視した経営を実践する」構えだ。「リヴの従業員の平均年齢は34歳ぐらいで若さや勢い、時代のニーズを捉える力はあるが、事業によっては経験不足が否めない面もある」とし、「リヴのクリエイティブな発想や技術と、四辻の経験に裏打ちされた深い知見が融合すればシナジーは大きい。わずか8人で年間60棟の分譲を手掛け

る企画・開発力や生産性、連携が強固な協力業者会のノウハウなどを吸収しながら、逆にリヴの強みである設計力やデザイン力を波及させていくことができる」と話す。

両社は、まもなく人材交流も開始する予定だ。リヴから営業、設計、現場監督など6人が四辻木材興業に出向して事業に携わる。両社の協力業者会についても、大工同士の交流やベテランの棟梁を講師とする合同研修などを行いながら、現場における大工・職人の相互派遣も進めていく。波多野さんは「互いに築いてきたブランド力を引き継ぎながらさらに磨き上げ、地域で多様なニーズに応えられるようにしていきたい」と今後を見据える。

熱画像は工事の前も後も必須 肉眼で見えない問題をあぶり出す

第2回：活用編 サーモグラフィカメラを現場で使い尽くす

志村徳彦社長



志村建設(東京都北区)は創業58年。外壁塗装、防水、雨漏り修理のプロ集団「雨仕舞マイスター®」。営業エリアは関東1都3県。雨漏り110番店としても活動する。

外壁塗装、防水、雨漏り修理を得意とする志村建設。代表の志村さんは、「サーモグラフィカメラをほぼすべての仕事に関連付けて使っているため、自社にとって“なくてはな

らないアイテム”の筆頭」だと話す。現在、計3台のサーモグラフィカメラを所有するが、仕事で活用しているのはフリー社製の2台(ハンディタイプ「E50bx」と上位モデルの「T620」)。どのような場面でどう使っているのだろうか。

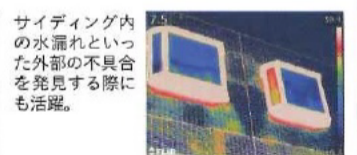
雨漏り原因を突きとめる

ハンディタイプのサーモグラフィカメラは主に、内部の雨漏り箇所と浸入経路の特定、工事後の確認に活用して

いる。工事の前後には散水調査を行い、その結果も含め全工程で100枚以上の熱画像を撮影。撮影した画像は、雨漏りの原因究明や工事方法の検討材料にするだけでなく、顧客に説明する際の「根拠」にも使っている。特に有効性を感じるのは工事後。「工事によって漏水が確実に止まったことを熱画像と水分計で可視化してお客様に伝えられるメリットは大きい」という。

外壁の瑕疵リスクを探す

上位モデルは、タイルの浮き、モルタルのコールドジョイント、サイディング内の水漏れといった外部の不具合を発見する際に使っている。「非接触で外壁の問題箇所を見つけ、その危険性をお客様に認識してもらうツールとしてはかなり有効」とし、撮影した熱画像をふんだんに収録した報告書を作成。大規模マンションの屋上改修、全面防水などの高額受注につなげている。



遮熱塗料の効果を見せる

今後活用したいのは、屋根や外壁の遮熱・断熱塗装だ。「塗装前後の表面温度の違いを熱画像で視覚的に理解してもらうことで、営業につながる」。遮熱・断熱リフォームに補助金を出す自治体もあり、制度を絡めながら独自のPR方法を確立したいという。

● 次回は導入後の変化をお伝えする



フリーアシステムズジャパン株式会社
〒141-0021 東京都品川区上大崎2-13-17 目黒東急ビル

赤外線サーモグラフィカメラのお問い合わせはこちら

