

顧客にあつた提案を「処方」する

ドクターとしての工務店を追求

(株)五十嵐惣一工務店

五十年代創業

情報伝えていくのも

どうか」が、工務店と

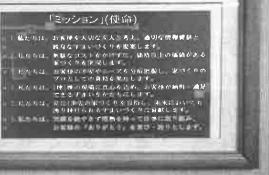
しての役割に大きく関わっている点ではないか、と考えるように

わっている点ではないか、と考えるように

なった。



五十年代創業



取材メモ

距離が真剣な顧客呼ぶ

同社の所在地は、最寄駅から徒歩で約15分。やや遠い立地だが、むしろこの距離を歩いて来社するのは「家づくりを真剣に考えるお客様」(五十嵐社長)だそうだ。道中には、大手ハウスメーカーが展示する住宅展示場もあるが、同社にとっては大手ハウスメーカーは競合先にはならないという。

工務店学びのための新たなメディア



私の工務店経営 [1196]

東京都調布市

(株)五十嵐惣一工務店

昭和38年、大工だった先代社長が東京都新宿区で創業。昭和44年、現在の調布市へ移転した。約20年に渡り、大手ハウスメーカーの下請として割り当てられる仕事をこなし

てきたが、12年前に下請仕事を一切やめ、元請として再出発。2代目の五十嵐社長が、「業務努力をしなくても自動的に仕事が得られた」と、

（57）によると、下請時代は「業務努力をしないで仕事を継承したのは、自社の事業を確立



地元工務店が協力しチームを結成【健康・省エネ・リフォーム】

地域の力で地域の課題を乗り越えてこの日限りの特別豪華なご招待を実現!「日暮の感謝セミナー」

私達にお任せ下さい!

やっせ安心!地元工務店!

1月の「地域密着リフォームフェンス」のチラシ。集客はポスティングで行い、チラシの印刷や運営にも地域の業者が協力してくれるなど、地域密着型イベントになった

地元密着リフォームフェア

会社概要

株式会社五十嵐惣一工務店
〒182-0001 東京都調布市緑ヶ丘1-36-26 代表者:五十嵐裕之
設立:昭和38年 資本金:1000万円
TEL: 03-3308-1166 FAX: 03-3308-1160
http://www.igarashi-koumuten.co.jp/

現在、住まいに関する情報は世の中に溢れているし、インターネットを使って時間も手間もかからない。同社も、自社のWEBサイト上に加え、住宅関連のポータルサイトでも情

報を発信している。この部分をカバーでき

店として「マイホーム」を心がけている。顧客を理解して、どのように

なまいかがいいか「診断」。プランとして「凍結」。それぞれだ。そうして、いという願望は、どちらの依頼先がない——と

建てた工務店が倒産し、工務店の大きな役割」。断したままという事案

が同社に持ち込まれた。五十年代の工務店の役割、存続ではないか——といふ考

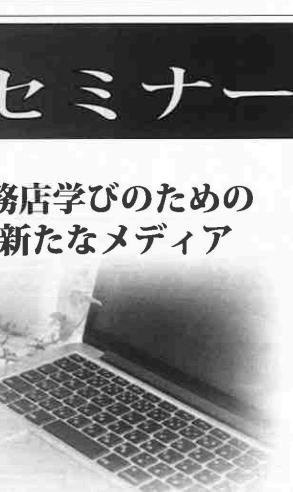
う考えに基づいてい信頼を得ていると同時に、「家を守る」という

新たなエリアへ進出すイベントを開催。各社のO.B.顧客に対する感謝祭という側面に加えて、例えは建売住宅を建てた工務店が倒産し、工務店が倒産し、工事が中止になった場合」。むしろ「健

いだけの家ではない全般に堅実に地域で工務店を営んでいけるか

は、リフォームも「工務店の大きな役割」。断したままという事案

が同社に持ち込まれた。五十年代の工務店の役割、存続ではないか——といふ考



《好評配信中!!》NJS オンラインセミナー

3月配信スケジュール

※講師は以下の方々です。

●『日本の住宅における断熱と結露の関係性』

講師:お茶の水女子大学 名誉教授 田中辰明 氏

●『住空間の提案~住宅業界とインテリア業界の接点』

講師:安心計画株式会社 営業推進部 部長 吉浦翼 氏

●『木造住宅の劣化~住宅メンテナンスの必要性~』

講師:関東学院大学 建築・環境学部 教授 中島正夫 氏