

今回の不況が始まる前から、建材業界には逆風が吹いていた。2007年の耐震強度偽装問題を受けた建築基準法の改正で着工前審査が厳しくなり、住宅の着工戸数が激減したのだ。持ち直しの兆しもあったが、今春からさらに不況が追い打ちをかけた始めた。「建材には世間の景気が半年遅れてやってくる。人口も減り、新規の需要は緩やかに落ちていくでしょう」。

存在感を発揮

今求められているのは、時代にあった存在感を發揮していくことだと強く思う。今後も建て替えや改築需要は絶えずある。洋室向けは大手のメーカーがデザインやサイズをきっちり決めた規格品でシェアを占めるが、和室向けは現場で寸法を

面倒な（？）と（？）そ懸命に

大栄建材社長 林和彦氏

採る方法が主流だ。きめ細かなサービスで、その受け皿となることに存在価値がある。「一軒一軒足を運び採寸して取り付ける。大手が苦手な『面倒なこと』を一生懸命やるんです」。

住宅は、その土地の風土や住む人の価値観に根差して建てられるもの。

規格品だけで攻めても満足できない層は必ずいる。洋室向けでもこだわりたい顧客には、オーダーメイドや、サイズを自由に決められるイージーオーダーの建具を提案していく。和室を下地に、全国の営業拠点に職人の人脈を持っています。どの地域でも要望に応えら



「顧客から重宝されますよ」。

顧客から重宝

絶えず、何をすれば顧客に重宝されるかを考える。住宅の開閉部について、生産から販売、取り付け、メンテナンスまで一貫して引き受ける体制が強みだ。カタログ販売で製品を納めておしまいにはしない。

はやし・かずひこ 射水市(旧大島町)出身。早大商学部卒。1984年大栄アルミ入社。89年大栄建材を設立、94年大栄アルミ社長も兼務し、06年に統合。57歳。



三協立山アルミの協力工場でもあり、製品の作り方、品質は大手と変わらない

今の業界構造からすると、最終ユーザーである居住者と、発注する住宅メーカー、両方の要望に応える必要がある。住まい手からはデザインと機能性、メーカーからは現場での扱いやすさが求められる。どんなに手間のかかる仕事でもこなし、大手が競争する市場において、選んでもらえる魅力を出していきたい。

◆大栄建材(射水市) 1970年創業。和洋室建具などの製造販売、施工、メンテナンス。資本金9300万円。2008年12月期の売上高は33億4千万円。

北陸経済

太陽光発電に独自補助

秀光ビルド

1000万円以下で新築可能に

秀光ビルド(加賀市)の約180万円が実質1万円以上価格を抑え、通りのローンを組みながら、土地取得費用は別途必要となるが、オー加しているという。本



環境配慮の住宅を提案

まり、太陽光発電システムを搭載した住宅や構造見学会などを通じて、環境に配慮した次世代住宅を提案した。金沢市久安1丁目の戸建て住宅Ⅱ写真Ⅱでは、座卓でくつろぐベリピンク側と目線の高さを合わせるためにキッチンを低く設置。家族と過ごす時間を尊重し