

日本優良ビルダー普及協会

示した。

― 工務店・ビルター
が重視するべきことは。
遠藤 地域に根差した
活動を行うことだ。私た
ちの会社では地域貢献活
動は、別事業部として取
り組んでいる。千葉県市
原市で行っている農園
「ウイズママファーム」
の収穫物をオーナーさん
に配ることや子ども食堂
の運営など、地域同士の

を構築する活動を継続的

よつになっている。

っている。

となっている。そのため戦略で事業に取り組んで建築確認が長くなること
おり、結果として業績を

——業者さんとは連携を密にしているのか。

伸ばしているのとでも参考になっている。

遠藤 業者会を年2回、外部講師を招いての

——10年後の住宅業界をどう見るか。

勉強会は2カ月に1回、現場パトロールを2カ月

遠藤 新築住宅着工は
40万戸程度になる可能性

に1回は行うなど、少なくとも月1回は業者さん

もあり、住宅価格もさらに高騰することが考えら

と当社の建築責任者が会

れる。そういつたことか

遠藤 今年6月にはド

う機会がある。

よつになつたことは良か

注残の情報などを公開しているが、そうすると業

——昨年4月の建築基準法改正の影響で、建築

ったと思っている。仮に
新築の受注が減少して

者がその情報に合わせて
動いてくれるようにな

確認の確認申請期間が長期化している。

も、BtoB事業や木造ビルをつくる特建事業、

る。今回のナフサシヨツクでは、1週間程度の納

遠藤 当社の場合、改正前は2週間ほどだった

アパートなどの収益物件
などにも取り組んでいき

期遅れはあったものの、

が、現在は期間が約3倍

たい。
(終わり)

(終わり)