

# 高い技術力と計数管理で “京町家”を守る

「京町家」など古民家の改修が業容の七割を占めるアラキ工務店。掛け値なしで「いい腕」を持つ職人集団だ。束ねるのは荒木正巨会長と荒木勇社長の親子コンビ。お二人に顧問の谷口薫税理士、早藤祥子監査担当を加え、同社の業態や経営・財務戦略について語ってもらった。

## 伝統家屋を知り尽くす スペシャリスト集団

古民家、とくに「京町家」の改修が主業務だとお聞きしました。ところで京町家とは？

荒木勇社長（以下社長） 江戸の終わりから太平洋戦争前にかけて、主に京都の中心街で建てられたもので、間取りなどの形態は様々です。構造的には柱間に横梁を通さずに、個柱が直接屋根の重みを支えているのが共通の特徴で、地震時には大屋根の



京町家(上)の保存に情熱を注ぐ

社寺関連の仕事にも定評(下)

揺れが直接地面に逃げる工法だといわれています。

荒木正巨会長（以下会長） 京町家には通常の同規模家屋に比べて七割程度の材料しか使われていません。その意味でも優れた工法なんです。

—— そんな京町家もこのところ減り続けているそうですね。

会長 二〇〇一年の調査では京都市域で二万七〇〇〇軒（現在二万軒）ありましたから、七年前と比べて大きく減少しています。どんどんマンションなどに建て代わっており、年



荒木正巨会長

間一〇〇〇軒のペースで減っている勘定になります。

社長 そんな背景もあって京町家をメンテナンスできる腕を持つ職人も少なくなってきました。いまの一般的な大工さんは、電動工具の普及で鑿や鉋などは使いません。でも京町家や古民家では、材料をフレカット工場に持ち帰ることができず、家の形態や柱などの状態で電動工具が使えない場合もままある。当然ですが、そこに対応するには鑿や鉋を操る伝統的

な職人の腕が必要になります。当社はそれを社内で育成することで差別化をはかってきました。

結果、社寺仏閣の新築や改修といった「化粧」の多い仕事も当社に声がかかるようになりました。檀家の大工さんに当社の職人が教えたりすることもあるんですよ。

—— 簡単には真似できないすごいノウハウがあるんでしょうね。

会長 基本的には京町家の構造を理解し、その構造に合致した仕事をしないとダメなんです。そこが難しいところで、たとえば一カ所だけを集中して改修したとします。でも構造を無視した改修では全体のバランスが狂い、とても弱い家になってしまふんです。阪神淡路大震災でも、古い家に無理な改修を施したものが数多く倒壊しています。

—— となると、問題は職人の腕をどう維持し伝承するかですね。

社長 当社では一六名の職人が正社員として在籍し、五名の日給大工さんもしくは当社専属です。リファオム主体でこれほど職人を抱えている工務店はあまりないかもしれせん。

会長 近頃の工務店は少しく大々になるとコスト削減のためにすぐ外注に出してしまう。でも当社の場合、いわば「他人の家に土足で上がり込む」商売ですから、どんな仕事をするの



か分からない人では困ります。それと、職人名指しで注文が来る場合も結構ありますからね。

——コスト（人件費）の負担は大変だと思いますが。

会長 ウチの職人は、量も大切ですが質、つまりどれだけ良い仕事をす

るかにこだわっていますから、どうしても手間をかけてしまう。怒り例してはまずけどね（笑）。手間が一番利益に響きますから…。

社長 そこが問題なんですよ。外注の場合、仕事を投げてマージンを取ればおしまいです。当社の職人は工期が長くなっても、自分の給料が減るわけではないですからね。とにかく納得いくまでやってしまう。

会長 ただ、古い家は手間をかけただけ長く持つのは事実です。いまのプレハブ住宅は耐用年数二五年、三〇年といわれていますが、我々の手がけている家は一〇〇年以上のものも少なくありません。職人たちがそれだけの技術を建物に残してきた証明なんだと思います。

### 現場別の業績管理は利益体質への一里塚

——三年前から「DAIC2」を使って業績管理をされているそうですね。



黒本勇社長

が、狙いは？

社長 狙いというか、顧問の谷口薫先生の強い薦めといたしますか（笑）。



谷口薫顧問税理士

でも、業績の確認や資金繰りのときは、私自身よくパソコンを叩いて見えますよ。便利ですね。

谷口顧問税理士 アラキさんは、会

長さんの時代から、固定費（人件費）を十分にかけながら、良い仕事をずっと継続的にとれる仕組みをつくってこられました。でもそれだけでは先の見えない時代には不安です。そこで、「DAIC2」で現場別に緻密に利益管理をしようという…。

社長 当社は年間二〇、三〇の現場を手がけますが、それぞれの工事で赤字を出さないようにすれば、会社がこけることはないですからね。

——どのように活用されていますか。

社長 とりあえずは（現場別工事台帳）を出力して、私を含む五名の現場監督全員に日常的に配布しています。常時七、一〇の現場が存在しますから、注意しないと経費などがごちゃごちゃになってしまう。

監督は監督で、自分で出而帳をつけて管理していますから、その数字と出力帳表を照合することで漏れや誤りをチェックするという意味合いが大きいですね。あと、（現場別利





名 称 ● 株式会社アラキ工務店  
業 理 ● 建設業

代表者 ● 荒木勇

設 立 ● 1973(昭和48)年3月

本 社 ● 京都府京都市右京区梅津高松町52-2

T E L ● 075-882-8668

売上高 ● 5億4,000万円

社員数 ● 25名

U R L ● <http://www.kyoto.zaq.ne.jp/araki/>

顧問税理士

谷口 薫

京口薫税理士事務所

京都府京都市中京区三条通新町西入ル釜座町22

075-254-0756

益管理表)や(担当者別業績順位表)も面白いと思います。これらもまたに監督たちに配って奮起を促しています。あんまりやるとドロドロするので注意が必要ですが…(笑)。

また、機械損料やガソリン代などの数字も現場ごとに案分されるので、監督にとつてはシビアな数字になることもあり(笑)。「利益が出たと思つたら、ぜんぜんあかんやん」とね。

会長 ウチは他社と違つて比較的在庫が多い。乾燥材を使う場合が多いので仕入れた材木を倉庫に並べてあるので。この在庫の管理にも神経を使います。

社長 つまり、倉庫から各現場がそれぞれ勝手に材木を持つて出ると、分からなくなるんですよ。でも、「DAIC2」を導入してからは、そんな在庫からはき出し分もきちんと案分できるようにしました。

もうひとつは解体費ですね。我々が行うのは部分的な改修なので、大工が解体したガラを持って帰ります。たとえばそこにプラスチックやアスベスト系のものがあると、莫大な費用がかかります。「DAIC2」では、それらが全部工事高にのりて案分されま

すから、個々の現場の利益がより正確につかめるようになったと思

います。

早藤祥子監査担当 それと、これも「DAIC2」のシステムとしての思想だと思いますが、従来は販管費に入っていたような経費も、変動費的なものは工事原価に入れ込むようになりました。それによつて見かけ上の粗利は減少しましたが、正確でシビ



早藤祥子監査担当

「行列のできる」工務店へ

— 実行予算はたててありますか。

社長 はい。一応は実行予算の消化額で進捗率を出していますが、それを月次の財務報告などでとりたてて重要視することはありません。というのも古い家の改修は予定外の変更が頻繁にあつて、契約当初の実行予算だけに縛られるわけにはいけません。たとえば、壁をめぐつてみたら下地が全部ダメになつていたとかね。とにかく古い家は何が起るかわからないんですよ。— では工事の進捗管理はどのように行われているのですか。

社長 進捗状況の把握という意味では、現場ごとに仕入先別の月別取引状況(材料・金額)を示す表を、「DAIC2」の数字をもとにエクセルで作成しています。仕入先ごとに予算が決まっていますから、この表を見ればあとどれくらい残っているか分かる。つまり、工事の進捗状況や問題点、着地点などもここからある程度見えてくるわけです。

早藤監査担当 社長は非常に数字に

強く、経営戦略も緻密に立てられる方なので、当事務所やTRCシステムに対する要望にも時に厳しいものがあります(笑)。毎月の監査では、試算表と工事利益管理表を中心に説明させていただくのですが、社長は常に前向きという印象ですね。監査後の谷口との話し合いでも、反省よりも、着地点予測(決算予測)と今後どうするかに多くの時間が割かれています。

— その「今後」ですが…

社長 当社は広告宣伝費はほとんど使いません。できれば、お客様からウチに寄つてくる仕掛けをつくり「行列のできる工務店」を実現したいですね。そのために「古家改修ネットワーク」というNPO法人を設立したり、「アラキ古材倉庫」という展示場をつくつたり、あるいはホームページを充実したりして一般の人たちに京町家を初めとする古家に興味を持つてもらおう取り組みを進めています。

谷口 社長は六年前に別の業界から入社され、会長が育ててきた技術者集団である「アラキ工務店」に、前述のような自由な発想で多様なアイデアを付加されています。今後がますます楽しみです。

社長 会長ともども期待を裏切らないよう頑張ります。

(本誌・高橋文隆)