

ノンフィクション作家 桐山秀樹氏による書籍 6月4日講談社より刊行

『社長が入社式で鉋をかける理由 アキュラホーム・宮沢俊哉の「ニッポン住宅維新」』
桐山氏が見た、経営者宮沢のこれまでの軌跡と「家づくり」への思い

6月4日、講談社より『社長が入社式で鉋をかける理由 アキュラホーム・宮沢俊哉の「ニッポン住宅維新」』が刊行されました。著者は気鋭のノンフィクション作家桐山秀樹氏で、株式会社アキュラホーム(東京都新宿区)社長宮沢俊哉の「高品質・適正価格」の家づくりを追求するこれまでの軌跡と取り組み、そして家づくりにかける思いを描いています。

中学卒業後すぐに大工修行を始め19歳で独立した宮沢は、リフォーム業から木造新築住宅事業に進出する。供給者側の論理になりがちな体質を嫌い、古い住宅業界の体質に疑問を持ち幾度も壁に立ち向かいながら、住まい手重視の高性能で適正価格の住宅供給を追求。また地域で活動する工務店支援に注力し、約600社が加盟する工務店ネットワーク(ジャブネット)も主宰する。つくり手の「匠」の心で「安くて納得できる注文住宅」を実現させるべく、成長を続けるアキュラホーム。日本の住宅産業に新しい風を吹き込む経営者宮沢の原点と理想とは。

著者・桐山秀樹氏は、ノンフィクション作家として旅や先端産業等、幅広いテーマに取り組んでいます。宮沢との出会いは、2007年1月講談社ムック「セオリー」vol.7「楽しい営業 売れてる会社の営業戦略」特集の取材がきっかけとなりました。桐山氏は、宮沢について本書の中で『優れた経営者としての資質を持ち合わせていると感じ、また住宅産業の欠陥を衝き、客観的な立場で消費者のための住宅提供を目指す宮沢の「志」を感じた。』と記しています。アメリカ市場でDVD販売No.1の実績を持つ船井電機(株)の創業者で現オーナー・会長の船井哲良氏の実業家人生を描いた「船井哲良の終わらない挑戦」に続く、起業家ノンフィクションの第2弾として本書を執筆いただくこととなりました。

【書籍に関して】

書名： 社長が入社式で鉋をかける理由
アキュラホーム・宮沢俊哉の「ニッポン住宅維新」
著者： 桐山秀樹氏
出版社： 講談社
発刊： 2008年6月4日(水)
価格： 1400円(税別)



【著者：桐山秀樹氏プロフィール】

ノンフィクション作家。学習院大学法学部卒業後、雑誌記者を経てノンフィクション作家に。定年後の海外移住家族をルポした『第二の人生いい処見つけた』(新潮社)でデビュー。政治、経済、文化、芸術と幅広い分野に取り組む。旅やホテル、先端産業等、指揮者・演出家へのインタビュー記事なども多い。1978年に『正論』(産経新聞社)にて「私の正論大賞」を受賞。代表作品に『ホテル戦争 「外資 VS.老舗」業界再編の勢力地図』(角川 one テーマ 21)、『八十歳でも現役社長! 船井電機社長・船井哲良の「終わらない挑戦」』(講談社)、『プリンスの墓標 堤義明 怨念の家系』(新潮社)などがある。現在、「週刊新潮」の刊末にグラビア「部屋の記憶」を連載中。

<本件についての報道関係からのお問い合わせ先>

株式会社 アキュラホーム 広報課 川畑、長谷川、堀越

TEL : 03-6302-5010 FAX : 03-5909-5560

Email : tomoya@aqura.co.jp Email : satsuko.hasegawa@aqura.co.jp Email : horikosi@aqura.co.jp

住所 : 東京都新宿区西新宿 2-6-1 新宿住友ビル 34F

ホームページ : <http://www.aqura.co.jp>

【構成・概略】

プロローグ 「二百年住宅」の夢と志

寿命 30 年、ローンを払い終わる頃には価値は 0 と言われる日本の住宅。政府が打ち出した「200 年住宅」に共感し、これまで自らも資産価値の高い、長く住み続けることのできる住宅供給を実践してきた宮沢は、どのような世界に生まれ育ち、そしてどこに行こうとしているのだろうか。

第一章 大工三代矜持と意地 粹でいなせな大工の世界への共感と疑問

宮沢は大工棟梁であった祖父、父の姿を見て育ち、当然のように大工を目指す。19 歳で独立後リフォーム業を行いながら住宅業界の悪しき下請け構造に疑問を持った宮沢は、注文住宅の元請ビジネスに進出する。

第二章 大工社長の誕生 顧客重視の視点から始まった真の住宅革命

木造軸組工法の注文住宅で宮沢は「低価格」にこだわった。なぜ日本の住宅は高いのか、家作りの本質とは。試行錯誤を繰り返した宮沢は家づくりにおけるドンブリ勘定からの脱却を試み、改革へと邁進する。

第三章 パソコンが生んだ「ニッポン住宅維新」 JAHBnet による全国家作り革命の夢

住宅建築の工程、単価をデータベース化した「アキュラシステム」を開発。宮沢は地域工務店への「アキュラシステム」公開を決断。志を共にする工務店の集団「JAHBnet」へと展開していく。

第四章 日本人の「理想の家作り」の旅（ ） 家作りの原点・地域工務店の理想と現実を歩く

アキュラシステムを導入し、JAHBnet に参加しながら、工務店の持つ本来の役割を生かし自立して大きく成長している地域工務店の若き企業家たちを紹介。

第五章 日本人の「理想の家作り」の旅（ ） 「地域」密着を求める若き経営者奮戦記

アキュラシステムを導入し、JAHBnet に参加しながら、つくり手による「匠」の心でお客様の夢を実現し、活躍している工務店経営者たちを紹介。

第六章 真に「価値」を持つ家作りの探求

宮沢がフランク・ロイド・ライトの建築から得たものは、真に「価値のある住宅」を提供するためには優れたデザインが不可欠だということであった。また、ル・コルビュジエのヒューマン・モデュロールに共鳴し、住む側の感性に訴える「感性価値」に注目する。宮沢は JAHBnet を、「匠の心」という「感性価値」を提供し、継承していく存在としながら、真に「価値」を持つ家作りを探求する。

第七章 日本人の「家作り」革命

顧客本位の住宅提供はつくり手の心があってこそである。顧客本位の家作りを進める宮沢は、「適正価格で高品質の家作り」を目指し、妥協することなく貪欲に「真の家作り」を追求する。志という鉈で自身の仕事をさらに進化させる。

エピローグ 社長が入社式で鉈をかける理由

2008 年 4 月 1 日入社式。宮沢は見事な鉈がけを披露した。「住宅に携わる全ての人が“匠”だと考えています。日本の家作りを変える一翼を担っていただきたいと思います。」家作りの原点を決して忘れない宮沢の住宅産業への「鉈がけ」は続く。

以下資料

アキュラホーム

「日本の住まいを安くする」事をミッションとした木造住宅供給に取り組んでいるビルダー。住宅事業の中で培った経験や技術力を活かして住宅建築合理化システム「アキュラシステム」を開発し、これを駆使することでお客様本位の高品質・適正価格の注文住宅を提供し続け、業界をリードしている。また、全国の地域ビルダー・工務店約 600 社によるネットワーク「JAHBnet(ジャープネット)」「旧アキュラネット」を主宰し、そのスケールメリットを活用して、高品質ながら低価格の住宅の開発と全国展開、さらに保証などの安心の制度を導入している。特に、2001 年に坪 21 万円からというローコスト住宅「M21」で話題になって以来、高気密高断熱(次世代省エネ)住宅、太陽光発電搭載住宅、オール電化住宅、などを相次いで発売し話題を集めた。こうした全国工務店の活性化につながる活動は、国や官庁、地方公共団体からも注目され、経済産業省における「次世代省エネ住宅普及ビジネスモデル」の参考とされ、2005 年 10 月には自らの IT 活用に加え、遅れているといわれる住宅建設業界での IT 活用の普及に顕著な貢献があったということで「経済産業大臣表彰」を受賞した。また東京都が進める東村山市本町地区プロジェクト「価格引き下げ実証実験」で圧倒的な低価格提案(他提案が 2/3 に引下げながら 1/2 の価格を提案)をもってプロジェクト事業者 4 グループの内 1 社に選定され、第一期(50 戸、2007 年 2 月)販売の申込みでは平均申込み倍率 8.6 倍の中で 49 倍、第 2 期(28 戸、2007 年 3 月)販売の申込みでは平均倍率 10.7 倍の中で 51 倍の最高申込み倍率を記録。全 7 期に渡る販売のうち第 5 期まで販売が終了しており、アキュラホームの建物は 5 期連続の申し込み倍率 1 位を記録している。