

フクヤ建設、デザイン力で中四国の営業拠点拡充へ 四国企業プロフィール

2024/12/4 2:00 | 日本経済新聞 電子版



フクヤ建設はデザインにこだわっている=同社提供

注文住宅を主力とするフクヤ建設は中四国の営業拠点を拡充する。人口30万人以上の都市をターゲットとして1年に1カ所ずつ拠点を増やす。同社は高いデザイン力を強みとするが、知名度の向上が課題となっている。顧客との接点を増やすため、運営する飲食店を拠点に併設するなどして、ブランドの強化を図る。

同社は1971年に高知市で創業した。注文住宅の設計・建築、中古住宅のリノベーション、公共施設の施工を展開している。中でも注文住宅は設計から施工、アフターケアまで一貫して手がけており、年間約40棟を受注している。2023年1月に高松市に拠点を開設、24年11月には東京プロマーケットへ上場した。

会社情報	
所在地	高知市
設立	1971年
連結売上高	23億円(2024年8月期)
従業員数	76人(グループ合計)
事業内容	建築・不動産業など

株式公開による信用力向上を新卒採用に生かすほか、営業エリアの拡大に役立てる。M&A（合併・買収）などの手法を活用しながら、中四国を中心に30万人都市に新たな拠点を設ける。各地の中堅・中小工務店などを取り込み1年に1カ所を新設、1カ所ごとに売上高3億～10億円の売上高を想定する。

福家（ふけ）淳也社長は「スペックや価格での競争はハウスメーカーの発想だ。当社が選ばれる価値はデザインであり、フクヤらしさが求められる市場がある」と話す。



フクヤ建設の福家淳也社長

一般の工務店が設計を外注するのに対して、フクヤ建設は社内デザイナーが従業員の約2割を占める。「より良く、納得してもらえるものを」と、デザインにこだわり、社内のディスカッションで認められなければ、プランを顧客に提案できないルールがあるほどだ。

同社の住宅はデザイン性と利便性の両立を追求しているのが特徴。住宅展示場で実際に体験してもうこともできるが「顧客にとって展示場はハードルが高い」（福家社長）。このため、グループ会社で運営する飲食店や宿泊施設を自社で設計、自社が持つ価値を顧客に伝えようとしている。

福家社長は「例えば、カフェの利用客が店内の皿や椅子のセンスがいいなと感じる。宿ではこんな景色のいいところで毎朝目覚めたいなと思う。それが『どこの会社がやっているのか』『家を建てたい』と思ってもらえる機会を増やすことにつながる」と説明する。



フクヤ建設社屋2階にあるカフェには週1000人が訪れる

23年に高知市に完成した新社屋2階にはカフェを併設。毎週1000人が来店するという。こうした実績を踏まえて、新たな営業拠点ではカフェや宿泊施設などを併設することを検討している。地域の人に喜ばれる場所をつくることで地元への浸透をはかる考えだ。

従業員が能力を十分発揮できるように社内制度の整備も進めている。個々の事情に応じてテレワークなどを選べる働き方の「オーダーメイド制度」や、有給休暇を取得しやすくするための特別休暇制度などを導入。育児休暇取得率は男女ともに100%に達する。

さらなる事業領域の拡大をめざして11月には不動産課を立ち上げた。注文住宅でも6割の顧客が土地を事前に確保できていないことから、本格的に不動産事業に取り組む。

少子高齢化や空き家対策など、建築やデザインの力が解決に貢献できる社会課題は少なくない。同社は顧客との多様な接点を駆使して、「フクヤブランド」の強化を図る戦略だ。

(富田龍一)

【関連記事】 [高知のフクヤ建設、東京プロ市場上場 主力は注文住宅](#)

地域ニュース

全国各地の最新記事やおすすめコラムはこちら

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.