

工務店事例

地域貢献への思いとリノベ事業をリンク

なんば建築工房 [岡山県倉敷市]

リフォーム・リノベーション

ハウスメーカー・広域ビルダーと地域工務店では、住宅観や職業観など多くの違いがあります。地域工務店ならではの特性のひとつは、単に家を作るだけでなく「地域を豊かにしたい」「技術を継承したい」という思いを持っていることではないでしょうか。そうした問題意識を背景に、古民家リノベーション事業を通じて地域課題の解決に取り組むのが、なんば建築工房です。

【コダリノ研究所 稲葉元一朗】

『現場で役立つリノベの勘所』（新建ハウジングDIGITALで連載中）の著者・稲葉元一朗さんが、リノベーション事業に取り組む工務店の事例を紹介します。

稲葉 元一朗 コダリノ研究所 代表

現場で役立つ工務店リノベの勘所
事例編

5代目経営者の正田順也さんは、工務店経営の傍ら、町おこし団体や古民家再生協会、岡山県空き家アドバイザー協議会などにも関わり、幅広い活動を行っています。特に力を入れているのが、倉敷市南端・瀬戸内海沿岸に位置する下津井地区です。かつては日本遺産にも指定された北前船の寄港地として栄え、国産ジーンズ発祥の地としても知られるこの地域ですが、近年は倉敷市内で最も人口減少や高齢化、空き家の増加が深刻な場所です。

正田さんは「下津井シービレッジ」という町おこし団体と、地域商社の立ち上げに参画。移住お試し施設の運営に携わり、行政の広報支援を受けながら移住セミナーを定期開催するなど、街を巻き込んだ地域イベントの開催などをサポートしています。こうした一連の取り組みは2024年度の「全国地域づくり推進協議会会長賞」（国土交通省）を受賞し、公的にも高く評価されました。

そして、単に移住者を受け入れるだけでなく、移住者を社員として採用し、現在は複数名が会社の中核を担っています。広報担当の広瀬美由紀さんもそのひとり。下津井地区の景観に惹かれて移住した経験を生かし「Uターンや、実家へのUターン客に寄り添いながら、創業140年に渡り培われてきた技術の継承に携わる今の業務に大きな働きがいを感じる」と言います。移住者によるデニムショップや宿泊施設のリノベーションなど、空き家活用も着実に進行中です。

こうした動きは「働き口の提供」と「改修の担い手」という両面で、工務店の存在意義を強く感じさせます。

2025年は「古民家リノベ元年」顧客接点は古民家リノベに集約

実は同社は、7年前から事業転換として古民家リノベーションに取り組んでいま



同社の古民家リノベーション事例。物件鑑定や大工の技能など強みを生かす事業にリノベを位置付ける

したが、手探りの部分も多く、各活動の連携や相乗効果には課題が残っていました。そこで、2025年は改めて「古民家リノベ元年」を重点施策に掲げ、デジタル・アナログ両面から強化を図っています。移住者への古民家あっせんや、所有する古民家のリノベーションを通じて、自社の不動産鑑定機能や大工の技術力といった強みを最大限生かすのが狙いです。

まず案件を拡大するため、古民家リノベーション専門サイトの開設に着手しています。「古民家を受け継ぎたい」「活用したい」「住みたい」という顧客像を想定し、実家リノベ、移住向け中古リノベ、店舗・宿泊施設リノベまで網羅。性能向上も古民家の特性に沿った仕様とし、今年秋の完成を目指しています。

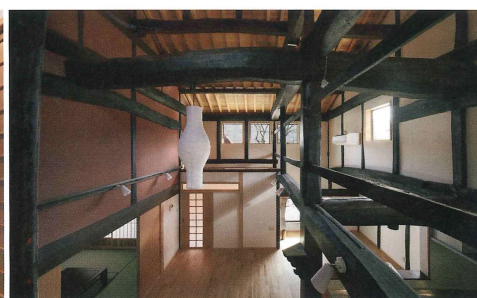
日々の情報発信は、伝統建築の美しさが伝わる写真を厳選。パンフレットも、テーマを古民家リノベーションに統一して刷新しました。古材倉庫はギャラリー化し、再利用を促進。事務所内にはパネルやサンプルを設置したショールームを整備し、別棟では古民家再生を学べる施設のリニューアルも行いました。

こうした施策により、古民家リノベーション見学会や相談会、古材市など多彩な販促イベントを継続的に開催できる体制が整い、案件拡大へとつながっています。

マーケティング戦略の整理～特化が複数テーマの運動に発展

マーケティングを中心に、なんば建築工房の方向性や具体策をまとめると、**【囲み】**のようになります。古民家リノベーションに特化することで訴求力が高まり、市場創造・移住促進・空き家解消といった複数の重点テーマが運動し始めています。

一方で、案件増加に伴う生産性や属人性といった課題も顕在化していますが、なんば建築工房は「古民家を起点とした地域貢献リノベーション」をさらに進化させるべく、地域を舞台にこれからも使命感を持って挑戦を続けていくことでしよう。



事務所内のショールームにはパネル展示や木材のサンプルを設置（左）。古材倉庫（右）はギャラリーも兼ねる

なんば建築工房の方向性

- ▽ターゲットに合わせた顧客接点の整備（サイト、SNS、パンフレット、店舗、看板など）
- ▽自社の職人技を可視化するパネル・サンプル展示
- ▽古材利用や移築を見据えたスキーム構築
- ▽本体サイトのイベント誘導や施工事例の改善
- ▽専門サイトで古民家リノベ訴求を強化（関連コンテンツ充実）
- ▽性能向上の仕様や基準の整備（関連団体との連携）
- ▽幹線道路沿いでの看板設置（上品さと視認性の両立）
- ▽セミナーをステップに組み入れた集客～営業フローの強化
- ▽セールスオートメーションや施工管理など営業～施工プロセスのIT化



セミナーで話す5代目・正田順也さん（上）。正田さんは「下津井シービレッジ」の移住お試し施設の運営にも関わる