

建開協 VIEW

開口部から広げる「安全」「安心」「快適」を
Creating safety and comfort by improving performance

建築開口部協会会報 2025年1月号 Vol.3



協会組織の活動紹介

『自社の強みを活かして、地域密着型の改装事業を展開』

二種準会員 戸田建商株式会社

インタビュアー：改装部会 増田 弘

■ はじめに

現在のマンションストック約700万戸のうち、築30年以上の物件は約250万戸ございます。この膨大なストックを有効活用するために国や自治体で様々な補助事業が実施され、現在の改装市場は高い関心が寄せられております。

建築開口部協会には、改装工事会社を対象とした二種準会員が約100社入会されており、「改装市場のお客様のニーズに最前線に対応する」という重要な役割を担っております。

二種準会員を対象とした優秀事業者コンテストを2023年度に開催しました。今回、見事に優秀賞を受賞されました戸田建商株式会社の矢島社長と齋藤専務にお話しを伺いましたのでご紹介いたします。



<齋藤専務>

ありがとうございます。応募したのは東京都港区三田の一等地にある地上19階のタワーマンション（全147戸）の窓改装工事です。元請は株式会社長谷工リフォーム様で、当社はその下請けとして工事に参画したんですが、これまで我々が携わってきた工事とは違ってチャレンジづくしの改装工事となりました。

まずは、その工事規模です。地上19階、全住戸数147戸という規模は弊社にとってこれまで経験したことのない大規模工事でした。また居住面積が広い高級マンションだけに1住戸あたり平均6窓もあり、窓のサイズも大型で扱いかとにかく大変でした。とくに苦勞したのはガラスの荷揚げでした。タワーマンションからの眺望を更に良くするために改装前の小割りサイズのガラスを大型ガラスに更新仕様変更したため、基本サイズのガラスはギリギリ一般エレベーターで荷揚げすることができましたが、一部のガラスは乗りきれずに工事用のロングスパンエレベーターを使用して作業を行いましたので言葉以上に大変でした。

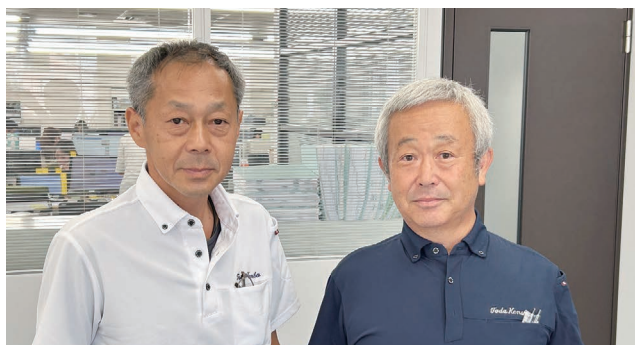
次に、都内の一等地での超高級マンションの改装というのも初めての経験でした。例えば、1つ数百万円もする調度品が何気なく置いてあることが当たり前の室内（現場）で、養生をするのも、資材を運ぶのも、気苦勞が絶えなかったことを今でも覚えています。これは失敗談ですが、細心の注意を払っていたにも関わらず、ある住戸で家具を少し傷付けてしまったんですよ。その修理を宮大工に依頼したこともありました。

工事後検査ではしっかり確認してくださる住民の方が多く、元請である長谷工リフォーム様も非常に丁寧に対応していました。そのため取付は1日に12窓が精一杯で工事期間は約5カ月間にもおよびました。窓数量も約900窓ほどあったので半年間専用倉

■ 取材内容

<インタビュー>

優秀改装事業者コンテスト優秀賞受賞おめでとうございます。コンテスト応募作品についてお聞かせいただけますか？



左：矢島久尚社長 右：齋藤新一郎専務

庫を借りてそこから仕分けをしてデリバリーを行っていました。



改修前



改修後

<インタビュー>

タワーマンションという点での難しさや苦勞はございましたか？

<齋藤専務>

この物件は私の経験上、もっとも力を注いだチャレンジとなりました。高層環境では高い性能が求められるため図面段階での検討がとにかく大変で、時間を要しましたね。要求性能は耐風圧 S7 (3600Pa)、気密性 A4、水密性 W5 と全てが JIS 規格の最上級グレードというハイスpekでした。さらに「窓からの眺望をよくするためにスリムなフレームにしたい。」という意匠性の要求もあり、これらの要求に対応できる商品として LIXIL 社製の高性能サッシ「PRESEA-S (プレセア エス)」を採用することになりました。この商品は新築用に開発されたものですが、カバー工法で納めても窓の狭まり寸法を最小限に抑えられるように図面検討を繰り返し行いながら、ようやく実現に漕ぎつけることができました。

このように初めて経験することが多い現場だったので、苦勞の連続でもありましたが、最高の環境に「最高の品質」で応えることができたのは私たちの誇りですね。それは工事から1年後の定期検査で指摘がほぼゼロであったことでも証明されたと自負しております。



物件名：三田綱町パーク・マンション
地上 19 階建て 145 戸 竣工年月：1971 年 4 月

<インタビュー>

戸田建商さんの会社の強みを教えてください。

<矢島社長>

弊社は大手メーカーではないので、逆に大手にはできない部分に対応できる点が強みだと思っています。弊社のような会社は自らが積極的に動く「提案型」でなければ引き合いはきません。窓や玄関ドアの改装工事は突然出てくるものではなく、最初のころは簡単な調整や戸車交換などの小さなメンテナンスに対応します。それがやがてメンテナンスでは対応できなくなるため、そのタイミングで一斉改装工事の提案をします。このように長い年月をかけて信用を得て、改装物件を獲得しているんですよ。このように地域密着型の提案活動ができるところが弊社の強みのひとつと思っています。

地域密着型という点では、地元の大規模修繕会社の協力もあります。マンションは約 12 ~ 15 年間で大規模な改装工事を行いますから、その後の定期点検などで窓や玄関ドアの困りごとを居住者にヒアリングしてもらい、改装ニーズを共有する仕組みです。これは大規模修繕会社に入る建具関係の小口メンテナンスを一つ一つ丁寧に対応した結果生じる互恵関係の成立です。

もうひとつの強みは、住戸単位の個別リフォームに対応できる点です。弊社にはグループ工場があるので、工場ですべてを組み立て、ガラスを組み込みし、アクセサリを取り付けして納めることができます。メーカーが行う工事のほとんどは全住戸を対象とした一斉改装で1住戸だけの工事には対応していませんが、そこに対応できるのが弊社の強みと思っています。

ここ数年、この住戸単位の個別リフォームの規模が大きくなってきているように感じます。最近、対応した物件で、全 490 戸の玄関ドア一斉改装工事でいくつかの住戸から窓改装の要望もありましたが、メーカーでは対応できずに弊社が請負うことになりました。結果的に窓改装希望は約 1 か月で 96 戸もの注文が入ったという例がありました。

<インタビュー>

戸田建商さんのホームページに書かれている選ばれる理由の「品質至上主義の考え」について教えてください。

<矢島社長>

特別なマニュアルがあるわけではなく、これまで培ってきた営業ノウハウなどを引継ぎしているだけですが、お客様への対応は必ず社員が行い、ご納得いただけるよう丁寧にご説明するようにしています。これも重要な品質だと考えています。



<インタビュアー>

最近では補助金を活用した提案も多いと聞きますが、どのように情報を集めていますか？

<斎藤専務>

最近ではお客様の方が補助金のことを良く知っていらっしゃるのので、私たちもそれに負けないように一生懸命に勉強をしています。補助金は国だけでなく東京都や区にもあるので、メーカーの担当から話を聞いて詳しい情報を得たりしています。また建築開口部協会から毎月配信されるメールレターも有益でタイムリーな情報を提供していただけるので、社員間での共有はもちろん、参考にさせていただいています。

とくにお客様から喜ばれるのは、その地域の自治体が行っている補助金情報を紹介した時です。というのは自治体の補助金は国などの補助金と併用が可能だからです。ひとつの改修工事で国・都・区の3つの補助金を一緒に獲得できる提案も行っています。

<インタビュアー>

戸田建商さんのホームページはとても見やすくきれいに作られて素晴らしいですね。

<斎藤専務>

確かに見やすくなったことで、ホームページを経由して改修相談を受ける事例が増え来たと感じています。最近では15戸規模のマンション2物件から引合いがあり、受注に至った実績があります。

<インタビュアー>

戸田建商さんの「これからのビジョン」についてお聞かせください。

<矢島社長>

昨年度の売上高は約14億円です。新築工事・改装工事ともに対応しており、これまでは約6割が新築工事でしたが、現在の改装ニーズの高まりもあり、改装工事の割合を増やして新築と改装それぞれ5割にしていく計画を立てています。現在、改装工事を

増やしていくために専門部門を設け、営業から工事まで一貫して取り組んでいます。

今後も弊社の強みを活かしながら、地域に密着した提案型の改装事業を一斉改修工事から個別リフォームまで幅広く展開していきたいと考えています。

<インタビュアー>

さいごに、戸田建商さんにはムードメーカーがいらっしゃるからお聞きしたので紹介していただけませんか？

<斎藤専務>

改装部門の通称コンちゃん（昆 祥平さん）です。彼は改装工事の営業担当をされており、明るい性格でいつも職場を和ませてくれています。



取材を終えて

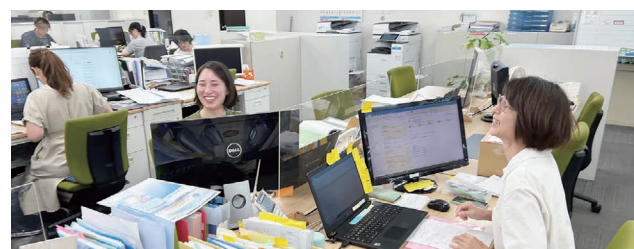
事務所は、社員の皆さんが生き生きと仕事をしている雰囲気がとても印象的でした。

矢島社長、斎藤専務も大変お忙しい中、本取材のために時間を頂戴し、とても和やかにさまざまな話をお聞かせいただきました。この対応ひとつにしても戸田建商さんが大切にされている「品質」と思いました。

このような職場環境だからこそ、社員が意見を出しやすく、それが良いコミュニケーションとなり、自分の業務範囲を超えた相互協力に繋がっているのだと感じました。

私が取材に伺ったときに思いがけず嬉しかった話を紹介します。私が取材後に社屋の写真を撮影していたら、役員の方から「もっとよい写真があるので後で送りますね」と気さくに声をかけていただきました。

その写真は社屋がきれいに映るように電柱や資材コンテナを画像処理で消したものでした。その役員の方は宮廣 裕太専務です。写真は1頁目に載せてあります。



株式会社戸田建商は東京都世田谷区に拠点を置く、創業1963年で今年61年目となるサッシ販売工事会社。現在の矢島社長は2代目。社員数は35名。



建開協 V・・・Vanguard (ヴァンガード) 先駆け
VIEW I・・・Innovation (イノベーション) 革新
E・・・Engineering (エンジニアリング) 工学
W・・・Windows (ウィンドウズ) 窓

開口部からの景色、眺め。見解や考え方。そしてそれぞれの頭文字からの造語。

JBOA 一般社団法人
JAPAN BUILDING OPENINGS ASSOCIATION **建築開口部協会**

〒101-0048

東京都千代田区神田司町 2-8-4 吹田屋ビル 6 階

TEL : 03-6459-0730 FAX : 03-6459-0731

<https://www.jboa.or.jp>