

元気印の 企業訪問



仲間との連携 住宅 完成見学会

昨年十二月、吉武工務店は一軒の住まいを竣工させました。施主は同友会の仲間です。吉田氏は施主の協力を得、引っ越し前のその住まいを周辺

です。吉田氏自身、施工に対する心を込める“という想い・姿勢が明確化したのは、平成八年十一月に同友会に入会し、その後、経営指針確立成文化セミナーを受けたことがきっかけとなります。かつてのゼネコン時代は、大きな工事の為、施工や、その先にいるその建築物を本当に使用する人が見えずにいたのです。同友会での交流・学びから、お客様の満足と幸せが経営と建築の中心に据えた吉田氏は、心を込めた住まいづくりは勿論のこと、お客様の立場に立った経営戦略をとり始めます。

吉田氏の“お客様第一主義”は、最近（最新）の折込広告を見れば一目で理解できます。なぜなら、広告紙面には、持ち前の技術力の高さや価格の優位性といった宣伝文句が最小限に抑えられ、紙面の半分程に、お客様や建築に対する吉田氏の“想い”的文字が綴られています。広告を通り、吉田氏の心遣いが伝わってきました。

そして、そのチラシの色はオレンジ色。夕暮れ時、日々の窓から漏れてくる温もりや幸せの色です。この色は吉武工務店のイメージカラーで、作業服の刺しゅう（社名）や会社案内にも使われており、お客様に“暖かさと幸せを育んでもらえる住まいづくりを提供する”という決意でもあります。

工務店が“経営をサポートする”という着眼点

地域から見に来て頂く「見学会」を開催しました。“心を込め施工する”を願いをカタチした住まい“を他の方にも見ていただきたい、知つてもらいたい”という想いからです。今日は初めての試みでしたが、参加いただいた方からの反響は良い、その後、数件の商談が進んでいました。又、そのチラシには工事に携わった協力企業の社名が一覧表で記されており、同友会の仲間の社名が何社も見受けられます。今回は、各社に協賛いただき、それぞの宣伝にもなるようなチラシを作りました。施工から広告のチラシに至るまで、それぞれの立場で、それぞれのメリットとなる“新しい連携のカタチ”ではないでしょうか。



廊下に天然木のカウンターを

吉武工務店は個人住宅の他、工場・事務所の新・増築やリフォーム、營繕改修も手掛けています。吉田氏はそこに“あるスペース”を効かせることを検討しています。これは、3Sに取り組んでいる多数の同友会仲間の実践を参考にし、例えば壁や床

（取材・文：事務局・小谷）

“**ゆうげ・だんらん・温もりの色。**”
よしたけオレンヂ“
幸運を育む、心を込めた建築を贈ります！”

「もう限界だ。あとは俺がやるしかない」

平成十六年九月、吉田氏は父親（前社長）との確執と経営の危機をはらむ「吉武工務店」を、二代目社長として引き継ぎました。

(株) 吉武工務店
よし たけ
よし だ
たけ ひこ
吉田 丈彦 氏
代表取締役
(東大阪東支部)

PROFILE

資本金：1000万円
本社：東大阪市池島町
社員数：8名
事業内容：総合建設業・一級建築士事務所

URL：<http://www.yoshitake.ne.jp>



本社社屋

経営指針確立成文化セミナーから“真心”的大切さに気付く

“心をこめた建築を贈ります”。これは、吉武工務店の経営理念

階を事務所として間借りしていましたが、ある日、二階の吉武工務店の事務所に上がってみると、そこには精氣のない父の姿が……。職人も何をするとななく、倉庫でグラブラしている様子でした。そうです、仕事がないのです。吉武工務店はこんな状態が日常となつております。経営の危機に直面していました。「これでは駄目だ！」父と職人の姿に強いショックを受けた吉田氏は、多額の借金を抱える家業「吉武工務店」の再建を決意するのでした。



事務所には沢山の賞状が