

## 野原住環境がお客様とすすめる「現場合理化」とは ～お客様との対話を大切に、課題解決と一緒に取り組むパートナーを目指す～



■野原住環境 社長の大西（前から二列目の左）とプロジェクト推進室の顔ぶれ（最終頁にプロフィール紹介あり）

野原グループの中で、住宅会社向けに建材販売事業を展開するのが野原住環境株式会社です。人手不足、廃棄物への対応等の現場課題に悩むお客様（住宅会社）が、真に求めるものは何か？野原住環境は、**住宅会社の「課題解決と一緒に取り組むパートナー」を目指して、ヒアリングと提案を重ね、2021年、住宅会社の設計・施工にフォーカスした二つの取組みを開始しました。**

### 住宅現場の建築プロセスの合理化提案（トータルコストの削減、工期短縮、仕様標準化）

設計	<b>作図積算 BPO サービス</b> （作図、各種性能計算、実行積算情報の提供をシステム化） <b>→住宅会社の設計作業の一元化、集約化をサポート</b>
施工	<b>天井用石膏ボードのプレカット販売</b> （住宅会社の図面をもとに割付図を作成し、その通りに天井用石膏ボードをプレカットして販売） <b>→住宅会社の天井ボード貼り工程の半減、施工品質の向上、廃棄物削減</b>

本号では、両取組みの各担当者による振り返りと代表取締役社長 大西譲二のインタビューを通じて、野原住環境の現在と目指す未来の一端を紹介します。

## 作図積算 BPO | 顧客ヒアリングで分かった「設計人員の不足や業務負担」を解決

### －作図積算 BPO サービスはなぜ生まれたのですか？

**望月**：お客様との日常のやり取りで、法改正や新制度への対応により設計業務の負担がさらに増していると感じていました。弊社が、作図作業をサポートすることでお客様の負担を軽減し、その分お客様がより良い住宅企画に時間を確保できれば、お客様と当社が一緒になり、「日本に、もっといい暮らしを」実現できるのではないかと考えました。

### – 作図積算 BPO サービスの特長は？

石井：3DCAD によるシステム化で、建物の配置図などの作図や省エネルギー性能などの計算を弊社が一括対応します。お客様は設計業務を集約できます。<https://nle.nohara-inc.co.jp/business/bpo.html> )

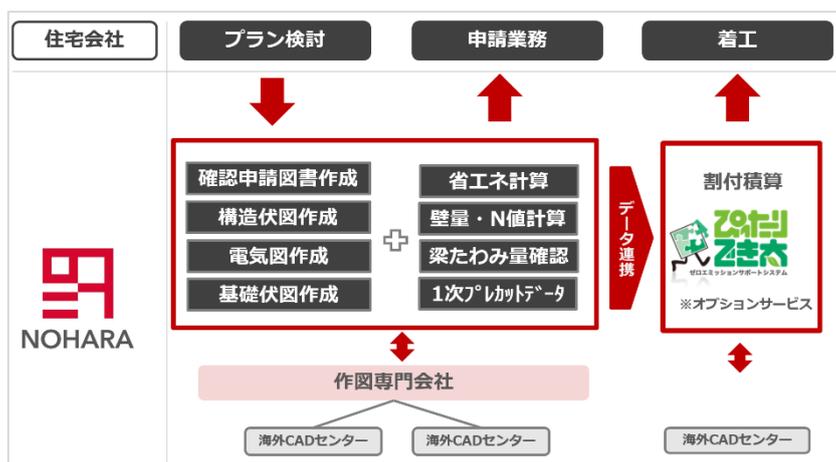
### – 2021 年 1 月に開始後、作図積算 BPO サービスに寄せられたお客様の声は？

石井：「野原さんの作図サービス、興味あるんだよね」と好意的なお客様が大半でした。作図や積算業務の負担が多いと感じているお客様が多く、業界全体での課題であることを再認識できました。

### – 今後目指しているのは？

望月：お客様の生の声に触れるたびに、新たな課題も見えてきました。ゆくゆくは、当社開発の割付・積算サービス「ぴったりでき太」とのデータ連携による建材手配までカバーできればと。本サービスを当社にしか提供できない独自の価値としてさらに磨き上げたいと考えています。

▶作図積算 BPO サービスの完成形イメージ



## 天井用石膏ボードのプレカット販売 | 大工と現場監督の不足をカバーしたい

### – なぜ、天井用石膏ボードのプレカット販売を開始したのですか？

淵名：私は現場に立ち会う機会が多いのですが、大工さんや現場監督さんの数が目に見えて減少しているなど。

永田：このままでは、住宅需要に供給が追いつかなくなります。現場監督さんの目が行き届かなくなると、住宅の施工品質が大工さんのスキルに影響を受けてしまう点が、住宅会社で顕在化してくる課題ではないかと思いました。

尾野：天井用石膏ボード貼りは、採寸から取付けまで脚立を使った頭上での作業が多く負荷が大きいと言われていました。

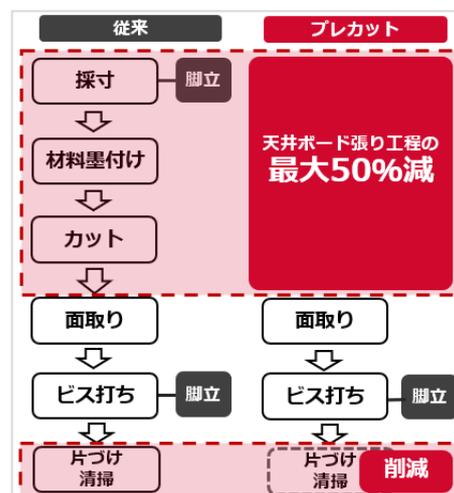
高齢の方も増えています。天井の下地となる天井野縁も軽量下地プレカット材が増えていることなどから、まずは天井用石膏ボードからプレカット販売をすることにしました。

### – プレカット販売の特長は？

淵名：弊社が住宅会社より受領した図面をもとに最適な割付図を作成し、割付図通りに石膏ボードをプレカットして販売します。現場では、作業後の廃材量や清掃時間を大幅削減でき、清掃を含めた天井ボード張り工程の最大 50% を削減できます。

<https://nle.nohara-inc.co.jp/topics/?itemid=44&dispmid=391> )

### – 2021 年 7 月に開始後、お客様から寄せられた声は？



**淵名**：大工さんからは現場の施工時間を大幅削減、残材が出なくなったことで上々の評判でした。弊社が、大工さんの施工方法を把握することにより、適切な割付図を作成可能になったことが良い効果を及ぼしていると感じています。社内外で多くの方にご協力いただき、感謝の気持ちでいっぱいです。

**－複数の現場で施工検証をされたそうですね。**

**淵名**：はい。プレカットは、間違えてしまうと全く使えないものとなり現場に迷惑がかかってしまいます。下地となる野縁の位置決めは、図面、照明の位置、大工さんの施工ルール、図面では判断できない納まりの確認など、細心の注意が必要で大変苦労しました。

ですが、施工検証で現場に入り浸り、大工さんの施工をじっくりと観察でき見識を深められたことは、非常にうれしかったです。連日現場で大工さんの仕事を観察しすぎて、大工さんに疎まれたこともありましたが、、、

▶現場で検証する淵名\_2020年11月



**－今後目指しているのは？**

**淵名**：2030年には大工さんの数が21万人まで減少し、需給バランスが崩れてしまうことが予想されます。天井ボードプレカットを皮切りに、壁用石膏ボード、フローリングなど各種建材プレカットを進めていくことにより、お客様の仕事が滞りなく進められるように貢献します。

**尾野**：私としては、やっと始まったばかり。現場は生き物ですし、お客様の要望もずっと同じではないと思っています。現場の実情とお客様の声に向き合い、お客さまと一緒に「トータルコストの削減、工期短縮、仕様標準化」といった合理化を極めていきたいです。

**塚田**：作図積算 BPO もこのプレカット販売も、弊社開発の割付・積算サービス「ぴったりでき太」（2009年開始）があったからこそ。自社のノウハウ、技術、知見を磨き続け、お客様のお役に立つ企業でありたいです。

**成長を志す住宅事業者にとって、“まずは NOHARA に”と思われる存在に**

社長 大西 譲二が目指すのは、「成長を志す住宅事業者にとって、一番近くで潜在的な課題を見いだし、解決のために想像を超えるソリューションを提供する会社」だと言います。

**－建材販売だけでなく、周辺サービスや取組みが増えています。**

私たちは長年、様々な課題を抱えながら取り組んでいる顧客ビルダーにとって“単なる物売り”ではなく“課題解決と一緒に取り組むパートナー”でありたいと考えていました。顧客である住宅会社にヒアリングを重ねる中で、課題は大工不足などの施工段階だけでなく、その前工程となる設計工程にも不合理となる要素があり、それが住宅会社の成長の足かせになっていると仮説を立てました。

**－2021年に開始した、作図積算 BPO とプレカット販売による相乗効果は？**

作図積算 BPO では、住宅会社の設計・申請業務を当社がサポート



■野原住環境 代表取締役社長 大西譲二  
(2019年就任)

し、時間価値とコストメリットを提供します。実行積算段階では「割付積算ぴったりでき太」(2009年開発)などを組み込み、資材発注レベルまで積算精度を高め、建材のプレカット販売により、戸建て住宅の建築プロセス全体の合理化を図ることで、成長ビルダーの事業規模拡大のボトルネックを除去していきます。

### －お客様に必要とされる会社になるために、大切にしていることは？

社内では、大きな業務改革を進めています。現状とこれから目指すべき姿の道のりを社員全員にしっかりと伝えていきながら、共に理想に向かって進んでいる状況です。

私たちは、常に新しい情報を提供し、あらゆる角度からの問い合わせにもスピード感をもって何らかの回答を返す、そんな営業的な取組姿勢とお客様の現場事情を理解したデリバリー等のサポート体制により、お客様との信頼関係を構築していくことが重要だと思えます。

### －今後の抱負は？

職人さんの高齢化問題・CO2 排出削減などの環境問題・業界の生産性向上は、特に流通に携わる私たちが解決していかなければならない問題であるとも考えています。

弊社は、新しい取組みの軸足を施工工程から設計工程に移し、設計から施工までのシームレスなサービス構築を目指して取り組んでいきます。

同時に、常に業界のデジタル化動向を捉えながら、自社の事業を高速 PDCA により強化します。作図積算 BPO サービス、プレカット販売についても同様です。お客様の声を大切に、共にノウハウを蓄積して改良しながら、住宅建築のプロセスを一新するような機能・仕組に進化させていきたいと思えます。

そして、成長を志す住宅事業者にとって“まずは NOHARA に”と思われる存在を目指します。

## 野原住環境株式会社について

野原住環境はこれまで、30年近くにわたり、全国において主に住宅会社向けに資材の販売を行ってきました。また、住宅の性能向上が求められる近年においては、ゼロエミッションを目標とした積算割付サービス「ぴったりでき太」などの様々なサービスを展開し、住まいの資産価値向上と住生活環境の改善提案を行っています。

私たちは、野原ホールディングスを始めとする野原グループ内企業として、ミッション「CHANGE THE GAME. クリエイティブに、面白く、建設業界をアップデートしていこう」のもと、これまで培ってきた知見をさらに磨き、未来につなげていくことで、より一層社会に貢献して参ります。

<https://nle.nohara-inc.co.jp/>

#### 【発行元】

野原ホールディングス株式会社

経営企画部(担当：齋藤)

e-mail : [nhrpreso@nohara-inc.co.jp](mailto:nhrpreso@nohara-inc.co.jp)

#### 【野原住環境 プロジェクト推進室メンバーの紹介】

尾野幸一：メンバーを鼓舞し、熱く導く室長

永田敏久：メンバーを優しく見守る頼れるサポーター

塚田具視：「ぴったりでき太」の名手、積算のプロ

瀧名正泰：プレカット販売の第一人者、ポーカークフェイスの二級建築士

石井未来：作図積算 BPO の功労者、しっかり者で好奇心旺盛な二級建築士

望月裕樹：作図積算 BPO の功労者、熱い思いを秘めつつ地に足がついた仕事ぶりの二級建築士