

# 『コロナ禍の建築現場はリモート駆使と現物モデルを見せる』 **(株) コラム建設** / コラムホーム



(かばしま)  
 代表取締役 樺島 進一郎  
 秦野地区 地区長・代議員



スタッフのみなさん

今回の特集にあたり、コロナ禍で工夫している建築系の会員さんを探していたところ、10人中ほとんどの方が挙げた会員企業が秦野地区の株式会社コラム建設／コラムホームであった。

令和2年2月に社長になったばかりの樺島進一郎氏(令和2年度地区長・代議員)の経歴は異色だ。「音楽一本でやっていくつもりだったのでですよ。」と、いつも祭りの運営などでお会いする大人しい印象とは裏腹に、目を輝かせて20代の頃の話しを聞かせてくれた。

なんでも建築の専門学校へ通っていたが、偶然訪れたとあるジャズのライブを体験した時、体中に電流が走り、そのまま学校を辞めてそのプロジャズドラマー・S氏へ弟子入りしてしまったそうだ。付き人を務めていたその時は楽しい毎日だったが、ジャンルのにはリスナーの人口も減少していく中、結婚式やバーなどの生演奏の機会が失われている状況を目の当たりにし、だんだん現実が見えてきてしまっ。

「音楽では飯を食えない…」まあ、ミュージシャンとは得てしてそういうものだが、あの時、気付かなければコラム建設樺島社長は誕生していなかったかもしれない、もしかしたらドラマーとして花咲かせていたかもしれないのは、今となってはわからない。

さて、本題に入ろう。コラム建設は1989年に氏の父上が創業。建設現場監督をし



ていた父は仕事を辞めて故郷へ帰るつもりだったところを、仕事仲間や協力業者から人望を惜しまれて会社を立ち上げるに至ったという。音楽の道にハマってしまった長男進一郎青年には後を継がせるつもりはなかったそうだが、後にそこへ人生を考え直した進一郎氏が合流し、資格取得から技術の獲得、経営を勉強し、現在に至っている。

庁舎、学校、斎場など大きな現場をこなすコラム建設とは別チャンネルとして、「どっかか」という顧客の顔が見える住宅事業が好き」という趣向を活かしてコラムホームを立ち上げた。当時はまだ珍しかったパソコンを駆使したチラシ製作や現場見学会を精力的に実施して地元から遠隔地の顧客まで信用を勝ち得た。

コロナ禍での工夫を聞いてみると、顧客との打ち合わせはZoomを活用しリモートでの打合せも行い始めているという。又、常時来場を受付けていた見学会を予約制に変更した。「時間予約なので、かえってこの状況は一人一人丁寧に接する事ができるのが利点ですね。」そして、更地を購入し建築家とコラボしモデルハウスを建築、その過程を動画配信し、見学会で集客した後にそれを売却するというビジネスモデルを展開する予定。「地元秦野の木」を用いるため、伐採体験などを実施したり、またカシタという名前が必要がある



貸し戸建事業も積極的に進めている。更には自社ホームページにはスタッフのブログも定期的に発信、社員教育にも隙が無い。

この写真は2002年より始めたWBHOUSE事業。二つの通気層を作り上げ、専用器具にて温度差を利用し通気、気密を自動で行う、電気を極力使わない空気がきれいな深呼吸したくなる家。そして室内の湿気が匂いを吸着、透過する紙の壁紙を使用している。

コロナ禍のため、定期的な見学会を開催して集客に繋げる手法が取れないので「社内に体験ゾーンを作ってしまう」という発想です。「今の若い顧客はスベックだけでは納得しないので、こういった体験ルームが必要なのだという。結果的にこの工法はコロナ時代に対応していると言えると自信を持って話してくれた。」

尚、最近樺島社長は例のプロジャズドラマー・S氏とおよそ30年ぶりに再会したそう。師匠は今でもライブで元気に演奏しているのだという。そう、ミュージシャンは演奏してナンボ。不動産業者も建設業者も活動してナンボである。

