



COMPANY'S
CHALLENGE

NO.38



プロ意識で培った無二の家づくりで お客さま満足度を最大限に高める

【プロフィール】

福岡県出身。不動産仲介、大手デベロッパーなどを経て独立。采建築社現会長に誘われ同社に入社、新築事業を立ち上げる。2017年11月、ホールディングス化に伴い、同社代表取締役社長に就任する。

株式会社采建築社 代表取締役社長 野村 直樹氏

合理的構造と独創的な デザインの新しい家づくり

福岡県糸島市の姉子浜沿いに、白い立方体を思わせるモデルハウスがあります。その間取りは大胆で、1階は愛車を愛でるガレージ、2階は空間を贅沢に使ったリビング。遊び心満点のこの家を仕掛けたのが、株式会社采建築社です。

「采建築社が作りたい家考えたときに、モダニズム建築*に行き当たりました。無駄を省いた洗練されたデザインで、なおかつ買いやすい値段でお客さまに提供したい」と開発されたのが、『1340万のイエ』シリーズです。

従来の日本家屋には少なかった平面状の陸屋根を採用し、木造住宅に鉄

骨の階段を組み合わせるなど、斬新なデザインが目立ちます。その購入方法も特徴的で、ガレージやバルコニーを中心にした間取りなど、ライフスタイルに合わせた7種類のパッケージを選択した後、外装材や内装を自分好みにカスタマイズしていく仕組みです。また厳冬地で使われる選りすぐりの断熱材や一枚もののドアなどこだわりの素材を使い、内部結露を含む20年の完全無結露保証などサポートも充実。それでも『1340万のイエ』がコストパフォーマンスに優れている理由は、同社の成り立ちにあります。同社代表取締役社長の野村直樹さんは「采建築社のスタートが家屋大工だからこそ、材料の無駄を省き、またガスや水道などの構造も事前に織り込むことができ

る。ゆえに価格を抑えながらもデザインに優れ、高品質な家づくりが可能なのです」と話します。

※機能的かつ合理的な造形理念に基づく建築方法。

プロ集団の“新職人主義”

「采建築社が選ばれる理由は、家づくりをトータルプロデュースできるところにあります」と野村さん。

「ハウスメーカー並みのマネジメント力と保証力、設計事務所と同等のデザイン力、工務店がつくる住宅の自由度。この3つを併せ持っているからこそ、お客さまに選ばれるのです」。

それを実現するのが、同社の理念である“新職人主義”です。各セクションがプロ意識を持って家づくりに携わ



1



2



3



4

1 現在は新築事業がメインの采建築社の前身は家屋大工。職人の魂が宿る鉋や鋸などは、同社社屋に展示され当時の面影を色濃く残している

3 福岡県糸島市の海岸沿いに建てられたガレージを中心としたモデルハウスは、遊び心満点で男性の顧客を中心に“趣味の家”として人気を集めている

2 ホテルを思わせるような本社ロビー。細部へのこだわりやお客さまへのおもてなしの心がふんだんに取り入れられている

4 『朝倉 森の郷モデルハウス』は自然に囲まれたナチュラルテイストの住宅で、そのデザインなどモダンイズム建築の粋を味わうことができる

り、顧客満足度を高めていく姿勢が多くのファンを生み出しています。

また“新職人主義”をさらに推し進めるかたちで、2017年には各部署を分社化。野村さんは「それぞれが職人として仕事に真摯に取り組んでいるか、そこで利益を上げられているかどうかを見えるようにしました。仕事のやりとりを社内での“依頼”から“発注”という形式にすることで、社員のモチベーションの向上につながっただけでなく、よりプロ意識を持って仕事に臨める体制ができました」と言います。

カッコいい家づくりへの挑戦

采建築社のこだわりは“カッコいい”家づくり。

「私たちにとってお客様は神様であると同時にパートナーでもあります。家づくりは人生で何度も訪れるものではない。そのたった一度のお客様の大事な“夢”や“想い”を形にする為に、私たちもプロとしての“プライド”と“こだわり”を全力でお客様にぶつけます。その結果、お客様に共感頂けず依頼を断らざるを得ない時もある。そ

れでも、私たちはお客様との“50-50”の関係性が家づくりには必要だと考えています。」

采建築社は建売住宅への考え方にも“こだわり”をもっています。

「売りやすさ」ではなく、“カッコいい”家であることが条件。デザインや居住性への新しい挑戦を優先し、今当社が出来る全ての力を注ぎ更に“カッコいい”家を実現します。それが最終的に、当社で家を建ててくださったお客様のプライドとなり当社からのお客様への恩返しとなります。」その結果、建売住宅も即完売になるなど、その“こだわり”がひとつの販売戦略になっているのです。

顧客満足度を更に高めて 地場ナンバーワン企業へ

野村社長が「誰も真似できないことをやる」と話すように、競合他社では実現が困難な家づくりに対しても真摯に対応するスタンスがファンを生み出しています。

「当社の家を気に入ってもらい、お客さまを多数紹介いただいた方がいま

した。しかしご本人は予算が合わず、当社で家を建てることが叶わない。そこで恩を返そうと利益を度外視し、極端に言えば『赤字でもいい』という覚悟で家を建てたことがあります。お金を稼ぐことは必要ですが、いかにお客さまを満足させられるか。そこを見間違えると、会社の方向性も間違ってしまう」。

“カッコいい”家づくりに挑戦することで、顧客満足度を更に高めている采建築社。まずは地場ナンバーワン企業に成長すべく、自由な家づくりで注文住宅年間100軒という目標に向かって躍進を続けます。



株式会社采建築社

〒814-0171 福岡市早良区野芥4-45-51
TEL 092-874-7385
<http://www.sai-kenchiku.com/>