

工務店事例

地域に住む顧客に最適な家を提供 突き詰めた先のパッシブハウス認定

快建築舎 [福岡県飯塚市]

三兄弟で役割を分担しながら経営していた快建築舎だが、2020年に経営方針の違いから、次男の石橋慶一さんが同社を引き継ぎ、新たに社長に就任した(タブロイド判2017年3月10日号に関連記事)。新しい経営方針の下、自社の家づくりを洗練させていくために、パッシブハウスジャパンにも加盟。地域に住む顧客に最適な家を提供するために、自社のベストを尽くして進み続ける。

【編集部 佐野元基】

同社は1973年設立。2019年までは、石橋さんは兄、弟と役割を分担しながら経営していた。しかし、石橋さんには「元々は設計事務所だったので、私は家づくりにもっとこだわっていきたい気持ちがあった」。さらに「世の中全体の、性能をもっと見直していくという流れの中、家づくりに対する思いがすれ違った」ため、お互い納得したうえで違う道を歩むことにした。

当時、事務所は福岡県田川市にあったが、再出発に向けて飯塚市に拠点を移した。社長になった石橋さんは「まずはパッシブハウスにチャレンジ」することを目標に。独パッシブハウス研究所のエネルギー収支計算ツール・PPHPでの計算方法はもちろん、他工務店の物件を見

快建築舎

設立: 1973年 社員数: 6人
所在地: 福岡県飯塚市弁分137-9
新築年間棟数: 7~8棟
新築平均単価: 4000万円~

学しながら、施工方法も習得していくことにした。

**標準はあくまで“標準”
条件に応じてカスタマイズを**

石橋さんは、2年前にパッシブハウスジャパン(PHJ)に参加。PHJの工務店仲間から積極的に知識・技術を学んだ。特にPASSIVE STYLE(鹿児島県鹿児島市)が定期的に催している勉強会(通称・馬場塾)には「過去3回は参加している」ほど、熱意をもって通った。

今年中にはパッシブハウス認定を目指した物件を4棟着工する予定で、無事認定を取得できれば、福岡県筑豊地区では初めての認定物件となる。来年度もすでに2棟分の認定予定物件が決まっているという。荒削りな状態から洗練させていった結果、今ではPHJ九州支部のサブリーダーを務め、視察会を催すレベルまで到達した。とはいっても、短い期間でのサブリーダー抜きは、プレッシャーを抱えたこともあったそうだ。「他にいい



筑豊地区では初(福岡県では2例目)のスマート WINDOW 佐藤の窓を採用した住宅。外壁には軽井沢スギ無塗装や Sto を採用して、自社のベストを目指した物件だ



事務所にストックを用意していて、説明の際に必ず渡している『最近、地球が暑くてクマってます』

いて金額をかけていくかなど、「家づくりで最低限必要な知識は、圧縮しても伝えるのにこれだけ時間がかかる」。また、自社のスタンスである“環境負荷に最大限配慮すること”を伝えて、一つひとつ理解してもらうが「興味がある人は聞く姿勢が違うから、この段階で受注につながるかどうかわかる。手間も時間もかかるが、この段階である程度選別できている」そうだ。

また、環境問題を説明するときには、必ず『最近、地球が暑くてクマってます。シロクマが教えてくれた温暖化時代を幸せに生き抜く方法』(文響社)を渡して「まずは子どもでもわかるレベルから」育客している。

自社のスタンスに共感する顧客は信頼度も高い。パッシブハウス認定取得予定の物件は、全ての窓をスマート WINDOW 「佐藤の窓」に統一。値段が上がる仕様変更も、費用対効果を説明した上で、納得してもらえる関係性を育むことができている。「そのときのベストを尽くせるのは、施主に応援していただけているからこそ。日々成長しているので、建てたタイミングによって性能に差が生まれるかもしれないが、成長し続ける企業姿勢を応援していただけるよう、誠実に対応していきたい」と話す。



社長の石橋慶一さん



現在の社員数は6人。新しい体制を構築しながら採用も継続している

パートナー募集

家具付き規格住宅
trip
The journey of construction, the joy of design.

株式会社トランスデザイン
広島県広島市西区三篠町3-7-20

ZOOM説明会
随時開催中

QRコード
QRコード
QRコード

※エリア制を設けておりますので
ご加盟いただけない場合がございます。

こんなお悩みありませんか?

- ① 打合せの時間を削減したい
- ② プラン作成に時間をかけたくない
- ③ こだわりの強いお客様が多い
- ④ 預算が合わないことが多い

▼ tripならすべて解決!

- ✓ スマホで簡単仕様決め
- ✓ 600以上の豊富なプラン
- ✓ オリジナルのキッチンで差別化

※エリア制を設けておりますので
ご加盟いただけない場合がございます。

**環境の観点から魅力を訴求
地力向上は応援あってこそ**

石橋さんは、初回接客に5~8時間をかけているという。施主に対して、高断熱・高気密住宅に住む意味やメリット、費用感、生活スタイルのどこに比重を置