

常に顧客の目線に立ち、快適で長持ちする住まいを提供

有限会社キノハウジング 奈良県橿原市

平成10年設立の有限会社キノハウジングは、注文住宅を中心に事業を展開する地域に密着した工務店である。社長の木野芳弘氏は、もともと不動産会社に勤めていたが、自分の工務店を持ちたいとの強い思いから独立。サラリーマン時代に培った経験を活かしながら常に顧客の目線に立って、快適で長持ちする住まいを提供している。

木野社長が考える住まいの理想とは、「お客様が心から住みたいと思えること」である。そのためには、「快適に過ごせること」と「丈夫で長持ちすること」の2つが欠かせない。「これを満たすためには、耐震性の高い構造体と断熱性の高い外断熱工法^(*)は絶対に外すことができない」と木野社長は熱く語る。

※外断熱工法…住宅を柱の外側からすっぽりと断熱材で包み込む工法。これにより構造体と室内の温度差を少なくできるため、結露によるカビの発生・ダニの繁殖を防ぐことが出来る。

一般的に「住宅」は、一生に一度の大きな買い物であり、やり直しがきかない。しかし一方で、施主の意向が現場に伝わりにくいこともあって、家が完成したあとで「もう少しこうしておけばよかった」という声を耳にすることもある。

そこで木野社長は、施主が納得するまで何回も打ち合わせを重ねる。そして、プロの目からみたアドバイスも加えて何度もプランを描きながら施主が望む姿を作り上げていくのである。その際、図面でみたイメージ（平面）と実際の出来上がり（立体）とのギャップを埋めるため、「作り付け棚の高さを決める」、「冷蔵庫のスペースをどのくらい確保するか」といった細かい設計については社長自ら現場へ出向き、施主の面前で決めるという。

このようにして要望にできるだけ応え、顧客が考える理想の家を顧客とともに追求していくのが、キノハウジングのポリシーである。同社が、注文住宅のみを扱い、建売住宅を扱わないのも、こう

いった考え方に基づいてのことである。

同社は、営業エリアをある程度絞っている。「住宅を建ててしまったらそれで終わりというのではなく、一生面倒を見ていきたい」（木野社長）との方針からアフターメンテナンスは原則無料で行うため、範囲が大きく広がると満足いく対応ができないと考えるからだ。さらに、社長の自宅をモデルハウスとして開放していることも特徴的で、「実際に生活するイメージが湧きやすく、使い勝手がよくわかる」と顧客からの評判も上々だという。顧客側にとって物件の近くに店を構えていることや社長宅を開放していることは、大きな買い物をするにあたって安心材料の一つにもなっていると思われる。

同社では、積極的な販促活動は行っていないが、自社のホームページやブログで自らの考え方を打ち出し、それに共感した人が顧客となっている。また、同社で家を建てた人が友達を紹介してくれるケースも多々あるという。

すべては顧客のため、木野社長は、高い耐震性と断熱性を備えた住宅をこれからも数多く作り続ける。

（丸尾尚史、太田宜志）



完成した住宅の外観（左）と顧客の要望が取り入れられた室内の一例（右）



木野芳弘社長

有限会社キノハウジング

〒634-0014 奈良県橿原市石原田町 341-8
TEL: 0744-26-0055 FAX: 0744-26-0066
URL: <http://www.kino-izm.com>