

In

terview

トップインタビュー

創業 50 周年を迎え、お客様に喜んでいただける家づくりを追求



大進ホーム株式会社

代表取締役社長 星野 覚 一 朗 氏

新築以外の事業にも取り組む

——創業50周年と新社屋完成おめでとうございます。

星野 ありがとうございます。今年5月4日でちょうど50年を迎えました。

——札幌の住宅不動産業の草創期から活躍され、半世紀の歴史を感じますね。

星野 これも会長（代表取締役会長星野清成氏）のお陰だと思います。私は当社に来てまだ9年目ですが、当初は何も知らずに、考えも甘かったと思います。でも会長は自分の目の黒いうちに経営を引き継いで、先に成功や失敗をさせたほうが、後で楽ができると思う。その意味では、面と向かっては言わないですが、感謝していますし、愛を感じます。こちらに来て会長のすごいところも分かりましたし、同時に本質的な価値観の違いも分か

りました。

——ところで最近の状況はいかがですか。

星野 集客については、お客様の動きは鈍っています。札幌市内ですと、実際に見積を提示すると、ウッドショックや地価上昇の影響もあって、びっくりされる方が多いです。そうした状況に、お客様がついて来れなくなっています。従前は7〜8万円の住宅ローンでしたが、今は10万円台になってきていますから、先行きなかなか難しいと思います。

——それで、札幌周辺にマイホームを求めるのでしょうか。

星野 将来的に見ても住宅の価格を大きく下げるのは難しいと思います。

——インターネットなどの活用についてはどうですか。

星野 インターネットで販売することを含め、さまざまな情報発信をするなどの使い道を現在試行錯誤しているところです。現在当社では「ラクいえ」という商品で片づけ、収納をテーマにした家づくりを進めています。整理収納アドバイザーの先生とコラボしたり、YouTubeなども活用したいと考えています。そうしたイメージづくりを進めて



10月に完成した大進ホームの新社屋

います。木材を含めた材料費の問題は国内だけではなく世界的な話ですから。そうなる調整できるのは土地だけかもしれないですね。

——新築以外の事業も必要では。

星野 リフォームとリノベーションです。人の問題などもあり、今はリフォームですが、これからのことを考えると、リノベーションにも関心を持っています。

——人材についていきたい。

星野 定期的に中途採用をしています。来年から新卒の採用を再開します。家づくりにおいては、そこに携わる人が大事だと思います。たとえば、職人さんや社員でも「図面はこうなっているが、こうした方がいい」と言ってきたり、人がかかりますが、それは本当に嬉しいことです。全員が当事者意識をもって、自分の家を建てるような意識を

持った社風、社員を育てたいと思います。社内的には波風が立たないほうが居心地はいいですが、大変でも変わらなければならないですし、何もしないよりはずつといいと、日頃から社員にも伝えていきます。そうした社員が増えることが、財務諸表に載ってこない目に見えない大事な財産だと思います。

——愛のない対応はお客様も気づきます。

星野 その通りです。でもこれは、協力会社様を含めた全員が気づいてできなければならぬことです。取引業者様も当社に言いたいことはあるとは思いますが、お互いに一緒やっというふうな気持ちで、何でも言い合える関係になることが理想です。言ってくれなければわからないこともありますから。それはお客様のためにも良いことだと思います。

——来年に向けての抱負は。

星野 会社として成長したいと思っていますので、目標棟数を達成することはもちろんですが、お客様にどれだけ喜んでいただけるかを追求していきたいです。そして、大進ホームという会社を皆さんにもっと知っていただきたいと思っています。そのため取り組みを来年は行っていく予定です。今後ともよろしく願います。

——お忙しい中、ありがとうございました。