



「本当のお客様目線」を貫き通す ライフプランまで見据えた住宅提案



株式会社 太陽住宅総合研究所 デザインハウス江南

〒483-8212
愛知県江南市古知野町瑞穂 82
江南モロサダビル
URL <http://taiyo-jyukuen.com/>

Company data

代表取締役 波多 義之

航空学校を卒業し、設計技師として働く。30歳で住宅業界へと転身し、数社にわたって経験を積みながら、注文住宅販売で実績を残す。長年のキャリアを生かして独立し、2017年に（株）太陽住宅総合研究所を設立した。

Personal data



矢部 御社では、新築・注文住宅のご提案をされているそうですね。まずは、独立の経緯から伺えますか？

波多 長年、不動産会社やハウスメーカーで住宅販売を手掛けてきました。その中で、私の営業スタイルやお客様との接し方を貫くためには、独立して自ら看板を掲げたほうが良いと考えたのです。

矢部 波多社長にとっての理想のスタイルというのは？

波多 本当の意味でお客様目線に立ち、一緒に家をつくり上げていくというものです。例えば、家づくりに際してお客様からは多様なご要望を頂きますが、中には実現が難しかったり、プロの目から見ると使い勝手が悪かったりする場合があります。そうしたものについてはかみ砕いて説明をした上で、場合によっては代替策を提案していくのです。私が目指しているのは、自分が仕事を頼みたいと思える担当者であること。そこについては徹底的にこだわるようにしています。

矢部 住宅は大きな買い物ですから、そんなふうにご寄り添って頂けたらお客様は心強いと思います。

波多 また家が建った後も、3ヶ月、半年、1年というスパンで、定期的にお客様の元を訪問しています。アフターケアが主な目的ですが、同時にお客様から実

際の住み心地や生活動線、デザインに関する感想などを細かくヒアリングしているんです。そうした内容は私自身のストックになり、新たなお客様の住宅を建てる際にも役に立ちますからね。

矢部 お客様のご意見を、また次のご提案へと生かしていらっしゃるのですね。また、社長は住宅ローンアドバイザーの資格をお持ちだと伺っています。

波多 ええ。私がお客様にお伝えするのは「たとえ支払える額でも、決して無理しないで頂きたい」ということ。仮にお子様のいるご家庭であれば、成長するに連れて進学などでお金が掛かりますし、その際に余裕のない生活ではなく、家族旅行に行けるくらいのゆとりある生活を送って頂きたいのです。また新婚当初、お子様が生まれた後、老後など、ライフスタイルに応じて家の用途は変わるも

の。しかし、その都度建て替えるのは現実的ではないので、当社では生涯設計を踏まえた家づくりを行う他、リフォームやリノベーションも行っているのです。

矢部 社長がそこまでお客様のために尽くせる原動力は何なのでしょう。

波多 自分が一生懸命やったことで、お客様が喜んでくださったら嬉しいからです。当社は設立以来、全てお客様からのご紹介でお仕事をさせて頂いています。新規のお客様を開拓しても、このスタンスを変えるつもりはありません。

矢部 すると、共に働く従業員の方々の存在も大切になりますね。

波多 そうですね。同じ志を持つ者を揃えて、地域密着・少数精鋭の会社であり続けていきます。そして、社員全員の力を合わせ、年間100棟ほど建てられる会社に成長させることが直近の目標です。

Guest Comment

矢部 みほ（タレント）

とにかくお客様のことを第一に考えていらっしゃる波多社長。仕入れや施工に関しても、キャリアの中で信頼関係を築いた方々に依頼しているようで、コストを抑えつつ、高い品質を保っていらっしゃるのも素晴らしいと感じました。今後も、人とのご縁を大切にされた家づくりを手掛けていってくださいね。

