

消費税増税前の駆け込み需要に沸いた住宅業界。9月末までの契約であれば、引き渡しが来年4月以降でも税率5%が適用されるとあって、新築の注文住宅などに人気が集まった。2010年から3年連続して唐津地区の新築住宅着工数でトップに立った孝和建设(唐津市原)の栗原孝太郎社長(31)に好調の理由と今後の展望を聞いた。

## ビジネス 談話室

栗原孝太郎社長(31)に好調の理由と今後の展望を聞いた。

「本格的に注文住宅に取り組み始めて5年。大手ハウスメーカーなどの厳しい競争の中で急成長できた理由は、

「この地域になくはならない存在になりたい」との思いがきっかけだった。引き渡し後

## 注文住宅で急成長

孝和建设社長 栗原 孝太郎氏

# 「地域の〝ご用聞き」に

に不具合があるかもしれない。が、施工からの連絡を待つのではない。なぜそのような戦略を立てたのか。何か事業を興したくて、具体的な計画が乏しいまま会社を辞めて帰佐。知り合いの事を手伝っていたが、家の工務店と不動産業も手伝

うことにした。継ぐつもりは全くなかったが、いざ仕事を始めてみると素人には疑問に思ふことばかり。例えば寸法。業界ではミリ単位で表現するが、顧客視点に立てばセンチやメートルが分かりやすい。万事こんな具合でおかしいと思つことを正直に伝え、変えてきた。

「施工実績をみると同じよう

うな物件は少ない。家づくりで心がけていることは。施工主は「こんな家をつくりたい」という願望を持っている人がほとんど。われわれも一緒になって勉強をしながらデザインしている。頼りになるのは大工さんら。現場からも、さまざまな工夫のアイデアが寄せられる。

一方、大工の育成、技術の

伝承にも力を入れなければならぬと思っている。いま主流となっている機械刻みの「プレカット」だけでなく、昔ながらの「手刻み」で家をつくりたいと思っている。

「6年前、3人で始めた会社は18人に増え、今季の売上高は10億円を超える見込み。今後の展望は。

人口が増えている地域など、マーケットを求めて拡大しようという考えはない。だが、成長を無理に抑える必要もないと思っている。進出する地域のニーズと成長のスピードが合えば、唐津以外への展開もあり得る。

中古住宅の取引拡大も考えたい。建築士の目で床下まで確認し、不具合があれば正直に伝える。「あと何年は住める」との安心も添えて届けた。都会からのUターンなど、人も家も循環するような社会をつくるのができれば、うれしい。



1982年 1982年 1982年  
生まれ。西南学院大商学部卒。在学時に陸路(一部空路)でユーラルシア大陸を横断。2005年にリクト入社。人材情報の営業を担当し、翌年にマネジャー昇格。07年に帰郷し、12年4月社長就任。