

匠が語る 地元の家

地元根付いた建築会社だからこそ、建てられる家がある。それは、地域によって異なる気候風土や素材を活かした家。この建築会社は、いったいどんな家を建てているのか。地元で活躍する匠に、家づくりのこだわりを語ってもらった

来嶋路子=構成・取材・文

大滝恭昌=撮影

vol.11

匠建コーポレーション
武田久紀氏
〔常務取締役〕

ただだ・ひさのり ● 1953年北海道富良野市生まれ。東京の大学で経済を学んだ後、札幌の家具卸問屋や住宅設備機器を扱う会社に務めた後、29歳で住宅の世界に入る。各社で営業の経験を積み、2005年から同社で営業部門を担当

MADE IN HOKKAIDO





当たり前のことにと どれだけ真剣味を持って 取り組めるか

「時間に遅れることはないですね。会社の人々にも、時間だけは守りなさいよと言っています。これは誰にでもできることだからね」
匠建コーポレーションの常務の武田久紀さんの第一印象は実直そのもの。子どもの頃から学校に遅刻をした記憶はないそうで、その姿勢はいまも変わらない。プライベートな質問には必要最低限の回答だが、家づくりや営業方針については夢中になって応えてくれる。そんな仕事に情熱を傾ける武田さんが、住宅関連の仕事を開始したのは29歳のころ。以来、各社で経験を積み、2005年に大工だった社長と出会って匠建コーポレーションに入り、社長と二人三脚でゼロから販路を開拓していった。

「約束は必ず守る」という精神だ。これまで担当した住宅は予算をオーバーしたことはないと言いつつ、「基本的には人対人だから信用と信頼が一番大事、そっただけだよ」
ここまでの話を聞いていると、四角四面の厳しい性格と思いきや、スタッフたちから「常務にだけは文句を言える」と、腹を割って話せる存在のようだ。驚いたことに、この14年間に11名の営業スタッフを採用したが、誰一人として辞めた者はいないという。
「一年間にこのくらいは売って欲しいと思うけれど、ノルマにはしていません。それに到達しなくても、トラブルのない仕事にしてくれと言っていますね。社員に押し売りの営業はさせたくないのよ」
居心地がいい会社といえそうだが、それでもここ数年、業績を伸ばしている背景にあるのは「ちょっとした差」なのだという。
「多くの人のとって家づくりは一生に一回。予算が厳しくても、その中で100%満足していただきたいから、言われた通りにやるだけじゃなくて、租借して提案することも大事。約束を守ってキチンとやる。信頼してもらえるかどうかは、その真剣味の『差』なんです」
当たり前のことを、どれだけ本気で取り組めるのか。営業職について42年の武田さんは、一途な想いを貫き続けている。

こぼれ話



60歳になってはじめてという趣味がゴルフ。週2回、欠かさず練習に通っている。5年間続けたことで中性脂肪も減り、ラクに動けるようになったという。「体を鍛えていれば脳の回転も早くなる」という武田さんは、仕事と同様、ゴルフにも真剣に取り組んでいる。

DATA

社名
匠建コーポレーション
住所
札幌市東区北45条東5丁目5番16号
電話
011-733-5506
HP
<http://takencp.co.jp/>

匠を深掘る、5つの質問

- Q1. 家の中で一番好きな場所は？
- A. リビング。広くない家に娘も二人いて、いられる場所といたら、ここだけ。サスペンスもののテレビを見るのが好きです
- Q2. 座右の銘、大切にしている言葉、好きな言葉があれば教えてください
- A. 座右の銘なんて大げさなものじゃないけど、信用、信頼は小さい頃からずっと意識しています
- Q3. 趣味、特技、最近のマイブームがあれば教えてください
- A. 健康を保つための食品には詳しいです。サバ缶やアマニ油などを食べています
- Q4. このエリアで注文住宅を建てる上でこだわっているポイントは？
- A. コストと住宅性能や品質のバランス
- Q5. 仕事をする上で一番大事にしていることは何ですか？
- A. 約束事を守ること。できない約束はしません。お客様の話を聞くときは真剣に。だからメモは取らなくても聞いた内容はほとんど覚えてます