

# 注目!! わが社の 家づくり

No.167

## 創業123年の老舗の信用力 高いデザイン力の注文住宅を核に まちづくりまでを視野

創業から123年の歴史を誇る大藪組。一般建築、土木など事業分野は広いが、力を注ぐ住宅事業「オーヤブホーム」は、高いデザイン力ときめ細かな対応が“こだわり層”に高い支持を得ている。今後は若年層の住宅ニーズ、また、地域の発展を視野に入れた分譲住宅事業への展開を進めていく。

——大藪組は創業が古く、さまざまな事業を展開しています。

石井 はい、明治23年の創業で、123年の歴史を持っています。土木、建築、不動産、リフォームなどの事業を展開しており、住宅はオーヤブホームのブランドで注文住宅を展開しています。

住宅事業のエリアは、本社のある筑後市を中心に福岡市など各方面で受注しています。

今後、この住宅事業にさらに力を入れていく考えです。今、他の周辺都市の人口減少が進む中、筑後市だけが人口、世帯数ともに増加を続けています。筑後市は特別な観光地でもない代わりに、大きな災害などもない住みやすい場所だからでしょう。市では人口増加・世帯数増加の方針を打ち出しており、今後も住宅需要は増えていくと思います。

大藪組でも住宅づくりを通じて市の活性化に寄与したいと思っています。

——オーヤブホームの住宅とはどのようなものですか。

石井 基本的に注文住宅ですから、何でもやりますよというスタンスです。しかし、見た瞬間に「これは大藪組の家だね」と言われるような、オーヤブカラーを確立したいと思っています。

大手ハウスメーカーはそれぞれ一つの形があり「これは〇〇ハウスだ」と分かります。そういう個性が必要だと思います。

そうした個性を確立するため、外部のデザイナーを活用しています。以前は自社設計を行っていましたが、どうしても無難な設計となり冒険しづらい面があります。確かに仕事はやりやすいのですが、お客様に強くアピールできる個性的な住宅かという点と難しい。そこで外部デザイナーと連携し、色々な要素を取り込んでいます。おかげさまで、最近、色々な方から「これまでと変わってきたね」と言われるようになりました。

大村日南子・すまい営業・課長  
今、2~3人のデザイナーさんと連携しています。お客様のニーズを踏まえ、それぞれの個性を活かす



石井 正 代表取締役社長

株式会社 大藪組

〒833-0005福岡県筑後市長浜2043-1  
TEL 0942-53-2151 FAX 0942-53-7031  
<http://www.oh-yabu.co.jp>

ようにしています。デザインを重視するお客様からご評価いただいています。

例えば、先にお引き渡ししたM様邸はクラシックとモダンをミックスした木造3階建て住宅で、STUDIO GRIDの葉玉幸治氏にデザイン協力いただきました。

白い壁と屋根に青いタイル、ステップデッキバルコニー、アンティークの照明、リビングの壁は珪藻土、3色のガラスを使い分けた窓—と、非常に細かなところまでこだわっています。M様はご夫婦で美容室「LampHair」を経営されており、お二人のセンスを最大限に盛り込んでいます。

オーヤブホームには、企画型の住宅では満足しないお客様が、工事の実績やホームページを見て「大藪組ならば自分の希望を叶えてくれるのではないかと」ご来社いただけます。幅広い年齢層の方からご支持いただいておりますが、ここ1~2年は特に30歳代の若い方が増えています。

石井 とはいえ、まだ試行錯誤の



ステップデッキバルコニーを通じて吹き抜け空間に明るい日差しが降り注ぐ。



白い壁・屋根と青いタイルが印象的なM様邸  
(デザイン協力：STUDIO GRIDの葉玉幸治氏)。

段階です。

今後も、この設計ならお客様が喜び、我が社の方向とも合致するというデザイナーの方々としっかりと組み、“大藪カラー”を確立したいと思っています。

——公的な補助金の活用にも力を入れているそうですね。

**大村** はい、色々な補助金制度を使っています。お客様にとっては、それが大きなメリットとなります。

また、国の補助金を受けて仕事ができるしっかりした会社なのだとアピールすることもできます。できるだけ最新の情報を得て、活用するようにしています。

例えば23年度は福岡県産材を使うと最大40万円の補助金を受けられる制度があり15棟程度建設しました。また、節電改修、長期優良住宅、ゼロ・エネルギー住宅、地域型住宅ブランド化事業など、今、国が行っている事業はほとんど対応しています。

今、市内の羽犬塚に全9区画の建築条件付他地区販売を行っていますが、その1区画は「ゼロ・エネルギー住宅」の補助の申請が通っており、お盆前には見学会を実施したいと思っています。

——住宅事業では女性を積極的に活用されているそうですね。

**石井** 営業担当は3人すべてが女性ですし、施工担当も5人中3人が女性です。

住宅を建てる時、特に内装関係や水周りなどでは奥様の意見が非常に大きい。打合せではほとんど奥様がメインです。ですから対応する側も女性の方が相手も話しやすい。現場もそうです。奥様が「こうしてほしい」と言いやすいのです。また、気配りも細かいですね。

また、注文住宅ですから、きちんとお客様のお話を聞かなくてはなりません。家事や子育てなど自らの経験で相談に乗ることができます。

**大村** 私たちはお客様との打ち合わせに大きな時間をかけます。初回のヒアリング、プラン打ち合わせと、契約まで3カ月程度はかけます。工事に入ってからでも週1回は現場で打ち合わせを行います。かなり細かなところまでご意見を伺います。そこが注文住宅ならではの良さだと思います。

——今後の住宅事業の方向性を教えてください。

**石井** 近い将来、年間50棟を手がけられる会社になりたいと思っています。それだけの市場はありますし、この会社にはそれだけの器

はあると思っています。

今、注文住宅で年間25棟程度を手がけていますが、本格的に建売住宅にも幅を広げていきたいと思っています。今は、モデル住宅を建てて販売するという段階ですが、数棟ずつでも手がけていきたいと思っています。

例えば、新幹線も停まる筑後船小屋駅の周辺には何もなく、近辺にもっと住宅を建ててはどうかと市とも話をしています。通勤・通学に新幹線を使うことも可能です。今後は、分譲用に土地を購入し、まちづくりを進めていきたいと思っています。

一方で、今、30歳そこそこの若い人が住宅を求めており、安い価格の住宅をというニーズがあります。とはいってもローコスト住宅に手を出すつもりはありません。注文住宅と同様に大藪組の個性が出た建売住宅を手がけていきたいと考えています。

例えば、まずは今の所得や予算に合わせて仕上げなどの仕様を決めますが、構造躯体はしっかりと作り、後々、増築や改修などをしやすいように考えておく。当初は安いクロスであっても10年後に張替えればよい、そんな住宅を考えていきたいと思っています。