

「想いをひとつにした住まいづくり」で大きな喜びを提供 人と地域の未来を創る地場工務店の挑戦

株式会社大喜 代表取締役 柿田 勝司 氏



株式会社大喜 代表取締役 柿田 勝司氏

今回の「経営者インタビュー」でご紹介するのは、広島市に本社を置く株式会社大喜の柿田勝司代表取締役です。同社は木造注文住宅を中心に、リフォーム・リノベーション、外構工事、不動産まで、住まいに関わる事業を幅広く手がける地域密着型工務店です。インタビューでは、事業の歩みや家づくりへの想い、顧客との関係づくり、地域貢献など幅広くうかがいました。（聞き手：㈱もみじ銀行 池永幸司執行役員本店営業部長、本山博之緑井支店長）

左官業から注文住宅へ 元請けとして自ら責任を持つ家づくり

㈱もみじ銀行 池永幸司執行役員本店営業部長

（以下、池永）：はじめに、御社の事業内容やこれまでの歩みについて、お話をいただけますか。

㈱大喜 柿田勝司代表取締役（以下、柿田社長）：当社は、木造注文住宅を中心に、リフォームや不動産事業等を手がけています。

原点は、父が1962年に始めた左官業です。職人として現場に立つ父のそばで、私も子ども

の頃から手伝っていました。その後、住宅の新築や改修を請け負う工務店へと業態を変え、社名変更等を経て現在に至っております。

私は大学卒業後、住宅メーカーで営業を経験し、家業に戻ってからは現場監督を担当しました。職人さんに厳しく教えてもらった経験は、構造や施工方法をお客様に分かりやすく説明できる点で、今の仕事にも生きています。

池永：注文住宅を事業の中心に据えられた背景には、どのようなお考えがあったのでしょうか。

柿田社長：父の代は、大手建設会社等の「下請け」の仕事も多くありました。一方、私は元請けとして、自分たちの責任で仕事をしたいという思いが強く、自分たちで判断し、お客様に責任を持って家を届けたいと考えました。2014年に広島市安佐南区でモデルハウスを開設した頃から、注文住宅中心の方針を明確にしました。

池永：その方針を形にする中で、具体的にはどのような取り組みを進められたのでしょうか。

柿田社長：複数の住宅会社が集まる総合住宅展示場に出展しましたが、毎月の広告宣伝費がかかる一方、家づくりの検討ではなく単なるイベント参加を目的に来場される方も多く、思うような成果が得られません。そこで、自社単独の展示場をつくり、予約して来場された方に丁寧にご案内する形へ切り替えました。



モデルハウス



BIOBASE

また、広島市内で土地価格が上がる中、新たな市場として東広島市に着目しました。土地価格を抑えられる分、住まいそのものに予算をかけやすいと考え、お客様により良い住環境を届けるため、外観の調和や街並みとの一体感にも配慮した注文住宅を展開しました。同市では現在、オーガニックをコンセプトにライフスタイル全般を提案する拠点「BIOBASE」を展開しているほか、呉市にも事業エリアを広げ、当社を含む県内工務店3社と広島大学の研究室・学生が連携した街づくりを進めています。

想いをひとつに 健康で快適な住まいづくり

池永：御社は住宅の性能や健康に配慮した家づくりを大切にされています。そうしたお考えに至ったきっかけをお聞かせいただけますか。

柿田社長：当初は、営業の仕方やローコスト住宅の売り方を学ぶ勉強会によく参加していました。ただ、学ぶうちに、自分が目指す家づくりとは少し違うと感じるようになりました。

そうした時、広島県工務店協会の会長を務められた方に会い、施工技術を教えていただきました。「今から職人を育てておけ」と言われたほか、当時「200年住宅」と呼ばれた長期優良住宅を手掛けるよう背中を押されました。そこ



から、売り方より技術や品質に重心を置き、住む人の健康や室内環境も学ぶようになりました。

池永：そうした学びは、現在の家づくりにどのように生かされているのでしょうか。

柿田社長：大切にしているのが「想いをひとつにした住まいづくり」です。住宅のプロが一方的に決めるのでも、お客様の希望を何でもそのまま受け入れるのでもありません。専門家としてメリット・デメリット等を説明した上で、お客様の想いを尊重し、一緒に答えをつくります。

また、住宅の性能は、住む人の暮らし方や気持ちにも関わると考えています。「帰楽の家」、つまり帰るのが楽しくなる家にしたい。そこで、建物の隙間を減らして意図しない空気の出入りを抑える「高気密」、外の暑さや寒さを室内に伝えにくくする「高断熱」に加え、湿気を吸収したり放出したりして室内の湿度を整える「調湿」を重視しています。

池永：お話いただいたお考えは、素材選びにもつながっているんですね。

柿田社長：その通りです。具体例の一つが、自社オリジナルの調湿建材「安芸珪藻土」です。

珪藻土は、調湿機能を持つ自然素材です。モデルハウスを新たにつくる過程で、北海道・稚



内産の珪藻土を使った建物を目にし、梅雨時でもさらっとしていることに驚き、産地や工場まで足を運びました。さらに広島素材も使いたいと考え、牡蠣殻を配合しています。

構造材についても、私自身が産地に赴き、林業者の方から話を聞いています。お客様の代わりによりしっかり確認した上で、「なぜこの材料を使うのか」を伝えることを大切にしています。

信頼を積み重ね、お客様の喜びを追求する「増信増益」の経営

池永：次に、経営面で大切にされている考え方について、お聞かせいただけますか。

柿田社長：企業理念は「社会に貢献します。」「信念を持って正道を歩みます。」「感謝の心を大切にします。」の三つです。

社会に貢献するという理念を、社員には「徳を積もう」と置き換えた上で伝えています。また、「お客様の喜びを自分たちの喜びと思えるようになろう」と繰り返し話しています。

好きな言葉に「増信増益」があります。まず信頼を増やし、評判がつき、その結果として売上や利益がついてくるという考えです。仮に目先で損をしても、信用や評判を守る方を選びたいと思っています。



「安芸珪藻土」を用いた壁

企業理念

社会に貢献します。

自分たちが今、生かされているのは、周りの人々とのつながりによるものです。

だから常に感謝の心を忘れず、社会に貢献します。

自分たちは産業人として、日々の仕事通じてどれだけお客さまの、社会の、会社の、そして自分のために役立っているかを自覚し、どれだけ社会に貢献しているかということを常に考えて行動します。

例えばそれは、ごみひとつ拾うことから始める。それが地球を美しくすることへの第一歩。

自分たちは西原を、広島を、そして日本を良くしようと心がけ、ほんの小さなことでも毎日の努力を怠らず精進してまいります。

信念をもって正道を歩みます。

人して相手を思いやり、助け合い、励まし合い、努力し、自分たちの信念を持って行動する。

どうすればお客さまが喜んでいただけるのか、それを念頭に置き、常に相手の声に耳を傾け、考え、理解することが、同時に自己実現へとつながると考えます。

人の役に立つことは、常に険しい道かもしれませんが。

しかし、健全な価値観を持ち、正道を歩んでいけば、必ず実現できると信じます。

感謝の心を大切にします。

住宅建築を通じて、今こうして弊社を維持発展させていただいているのは、

お客様の住まいづくりの夢を実現するお手伝いをさせていただいているおかげです。

自分たちだけでは何もできません。今こうして弊社が存続しているのも、皆さまの温かい叱咤激励のおかげです。

だから弊社にその価値を見だし、信頼いただいているお客様に対し、感謝の心を大切にしています。

また、弊社は社員のやる気に支えられている会社でもあります。

そんな社員に感謝するとともに、社員をサポートしていただいているお客さま、協力業者の方々、

家族といった大喜全体に関わってくださるすべての方々に感謝しています。

池永：他社との差別化という点では、御社の強みをどのように捉えていらっしゃいますか。

柿田社長：住宅に求められる性能水準が高まる中で、性能だけでは以前より差別化しにくくなっていると感じます。だからこそ最後に差が出るのは「対応」や「想い」ではないでしょうか。お客様から「寄り添ってくれた」「とことんまでやってくれた」と言ってもらえることが、私たちの差別化につながっていると思います。

お客様との一生のお付き合いを支える 関係づくりと人づくり

池永：御社は住宅そのものの質を高めるだけでなく、引き渡し後のお客様との関係づくりも大切にされています。拠点となる「暮らしLabo」にどのような想いを込められたのでしょうか。

柿田社長：家を建てられたオーナー様が集まれる場所をつくりたいという想いです。

住宅を一旦引き渡すと、オーナー様にお会いする機会が少なくなります。私は引き渡し時に、

この先もアフターメンテナンスやリフォームなど住まいのことを相談していただける関係でありたいという想いを、「一生のお付き合いをさせていただきます」という言葉でお伝えしています。だからこそ、実際にお会いする場をつくらないといけないと思いました。

古民家を改修した「暮らしLabo」では、コロナ禍を除いて毎月イベントを続けています。夏祭りには200～300人ほどが集まったこともあります。家を建てるまでではなく、その後の暮らしにも寄り添う。その想いを具現化する取組に力を入れています。



暮らしLaboでのイベント

池永：お客様を大切に作る姿勢を社内で共有していく上で、人材育成ではどのようなことを心がけていらっしゃいますか。

柿田社長：大事なのは、どうすればお客様が喜んでいただけるかを常に考えることです。

特に伝えているのが「何事も『できない』ではなく、『どうしたらできるか』を考えよ」です。普段と違う要望を受けても、最初から断るのではなく、まず実現方法を考え、難しい場合は理由を丁寧に説明しています。お客様のことを考え続ければ、できる方法が見えてくる。そうした姿勢が、仕事の違いにもつながると思います。

新社屋を起点に描く 次なる成長への挑戦

池永：今後の事業の展望については、どのようなお考えでしょうか。

柿田社長：新築住宅市場は、少子化などを背景に縮小していくと考えています。ただ、市場全体が小さくなっても、地域の工務店としてシェアを広げる余地はあります。

同時に、これからは事業の多角化も進めたい。住宅以外の建築分野への展開に加え、現在手がけているリノベーションや不動産の領域をさらに拡大し、住まいに関する相談に幅広く応えられる会社を目指しています。



新社屋完成予想図(外構パース)

池永：御社は10月に新社屋をオープンされると伺っております。狙いについてお聞かせいただけますか。

柿田社長：新社屋には四つの目的があります。一つ目は働き方改革です。社員が心身ともに良い状態で働ける職場を目指し、食事や休憩ができる場所、緑のある空間、立って仕事ができる机などを設けます。二つ目は、新社屋自体をモデルにした上で、店舗や事務所など「非住宅」の提案を強化すること。三つ目は採用力の向上、四つ目は地域の方に集まっていただける場所をつくることです。

(株)もみじ銀行 本山博之緑井支店長：新社屋については、ご子息で専務取締役を務めておられる大輔様への事業承継も踏まえた取り組みをされているとお聞きました。

柿田社長：息子が30歳になり、私も来年60歳になりますから、65歳で社長を交代するつもりだと本人には伝えてあります。

新社屋を機に進めるリブランディング、つまり会社の理念や伝え方を改めて整理する取組も息子に任せています。会社の使命を示すミッション、大切にしている価値観を示すバリュー、ロゴも自分で考えさせています。自らの言葉で会社の未来を考えることが大切だと思っています。



建設中の新社屋の前で

人と地域をつなぐ 地元に根差した工務店としての使命

池永：最後に、地域における御社の役割についてお聞かせください。

柿田社長：2018年の豪雨災害では、当社を含む県内工務店4社が連携し、広島県で初めてとなる木造の応急仮設住宅の整備に参加しました。

また、木に触れながら森林やものづくりを学ぶ「木育」にも取り組んでいます。広島県内の中学校では、伐採から製材まで教え、広島県産材でスタンディングデスクを製作しました。小学校での箸づくりも続けています。

池永：こうした地域との関わりを、今後の事業にどのようにつなげていくご方針でしょうか。

柿田社長：今後は、地域で生産された木材である「地域産材」を家づくりにもっと活用したいと考えています。地元の材料を使うことも、工務店だからできる地域貢献の一つです。

新社屋ではセミナールームを活用し、防災な

ど暮らしに役立つセミナーを開催する方針です。地域の方が集い支え合う「共助」の場づくりも大切にしたい。事業の幅を広げる一方、地域産材を使い、人を育て、人や情報が集まる場をつくる。地元に根差した工務店として、こうした役割を担っていきたいと考えています。

池永：一人でも多くのお客様に喜んでいただきたいという社長様の想いを、社名の「大喜」が象徴していると強く感じました。本日は貴重なお話をありがとうございました。

■会社概要

名 称：株式会社大喜

創 業：1962 年

創 立：1970 年

従業員数：14 名

事業内容：注文住宅事業・リフォーム事業・不動産事業・
エクステリア事業

本 社：広島市安佐南区西原三丁目 13-12

U R L：https://daiki1970.co.jp/



右から2人目が株式会社大喜 柿田勝司代表取締役 その右が㈱もみじ銀行 池永幸司執行役員本店営業部長
左から2人目が㈱もみじ銀行 本山博之緑井支店長