



# Executive Interview

エグゼクティブ  
インタビュー

## no.31

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

オーソリティホームズ  
(株式会社カサキハウスロット) 代表取締役

## 笠井 雅紀 様

湘南・藤沢を拠点に注文住宅を手掛けるオーソリティホームズ。アメリカ生活の経験を活かした趣味と暮らしを両立させるかっこいい家で顧客の満足度も高い。人生の中で大きな買い物の一つである家。その家づくりに対する思いなどを株式会社カサキハウスロット代表取締役の笠井雅紀氏に伺いました。

### ■湘南をイメージした自由で 気持ちのいい家づくり

#### ——事業内容等を教えていただけますか？

100%注文住宅の設計と建設をやらせてもらっています。湘南流注文住宅®と銘打ちお客様のライフスタイルにぴったり合った住環境のご提案をしています。

#### ——湘南流注文住宅®とは、どういうものですか？

江ノ島に象徴されるような、青い空と青い海。気持ちのいい風が吹き、時間がゆっくり流れているような湘南をイメージした家づくりです。この辺りでは夏になると、サーフィン帰りに上半身裸で歩く人がいて、東京から来る友人なんかびっくりします。湘南にはそういう自由な雰囲気がある。それを家に盛り込んでいきたいなと思っています。お客様の中にはサーファーも多くアメリカンハウス

が主流になっていて、開放的な造りが多いです。当社のお客様は仕事も遊びも一生懸命という人が多い。サーフィンをやっていたり、バイクに乗っていたり。私もそういうタイプの人が好きですので、家づくりの打合せでは、お客様のこだわりを引き出し盛り上がってしまいます。

#### ——ご自身は遊びも充実されていますか？

オートバイが好きで毎週水曜日の定休日にはサーキットに練習に行って、年4回はレースに出場しています。

#### ——レースの魅力は？

やはり、ストレスを感じるところですね。

#### ——ストレスを感じる？

はい、仕事とは違うストレスを感じる場所です。例えばサーキットを走るときはタイムを縮める作業をするんですけど、ラップタイムを計るメーターがピット

なる時、さっきより何秒縮まった、遅かったなんて思う。それってストレスじゃないですか。また、走った後はいくら疲れていても整備しなくちゃいけない。それもストレスです。でもこれらが仕事のストレスを見事に消してくれて、翌日は元気に出社できる。一時期趣味は封印していましたが、バイクを復活してからだらだらしている時間が一切なくなりました。本当に始めて良かったと思います。



ハイエースの内装を趣味のオートバイ仕様にカスタマイズ。改造はもちろん手作り、ジャストサイズに必要な備品ももれなく搭載し、いざサーキットへ。



# 家づくりを通じてお客様に感動を

## ■アメリカでの経験を活かし、 カッコいい暮らしを提案

### — アメリカンハウスに注目された きっかけは？

私は20代の時にアメリカのペンシルバニアのフィラデルフィアに住んでいたことがあります。現地で働きながら留学を志していたところ、トラブルがあり目的は達成されませんでした。何年か生活していくうちにアメリカンスタイルの生活や家具、家の素晴らしさを肌で感じる事ができました。30年くらい前のアメリカしか知りませんが、逆にすごく良かった頃のアメリカを知っています。

この経験を活かし家だけでなく、家具や照明も手掛けています。家をアメリカンハウスで作っても、お部屋が量販店の照明とか家具だったりすると台無しになってしまいます。でも、まともにアメリカのアンティーク家具を買おうとすると、とても高価になってしまいます。そこで、ご希望のお客様にはアメリカのアンティーク家具をイメージしたものを当社で設計して、ベトナムで作るというご提案をしています。これだと市場の3分の1くらいのお値段で提供させていただくことができます。



— 外観から内部までトータルで  
コーディネートしてもらえますね。

とにかくお客様にはかっこよく暮らしてもらいたいです。

## ■判断基準はお客様が喜ぶ 扉かどうか

### — 仕事をしていて良かったなと思う時 はどんな時ですか？

当社ではお客様へ引き渡しをする時に、引き渡し式を行います。そこで契約の時から着工式や上棟式など、今までの経過を残したビデオや写真をBGMに載せて放映するんです。するとだいたい皆さん感極まって泣いてくださいます。また、引き渡し後喜んでくださったお客様からビデオメッセージをいただくこともあります。嬉しくて泣きながらしゃべっているお客様を見るとこちらも泣いちゃいますよ。私たち社員は、家を通じて感動を買っていただく。そういう思いでやらせてもらっていますので、あー良かった、こういうお客様をたくさん作らなければと思いますね。

### — 仕事をするうえで大切にしている ことは？

社員へ伝えていることは、お金の扉を開けるな、お客様に喜んでもらう扉を開けることを最初にしなさいと言って

います。儲けようと、お金の扉を開けようとした瞬間にミスばかりが出てしまう。アクシデントが生じた時、自分本位の判断だと、「会社に報告したら怒られるのではないかと」報告が後回しになりがちです。私は世の中には失敗なんかないと思います。アクシデントも全てが経験なので、悩むことが生じた時には、現場でも社内でも判断基準はどっちがお客様に喜んでいただける選択かを考え、答えを出してほしいと言っています。放っておいたらクレームになるという案件は多々ありましたけど、すぐ行動して対応すると大きな問題にはならず済みます。おかげさまで創立以来うちの会社はクレーム0です。

### — 今後の目標を教えてください

近々、横浜、吉祥寺と規模を拡大していこうと思っています。そこでは倉庫を借りて、倉庫兼店舗として中にモデルルームをいくつか作って、家具を置き、カフェ営業もしようと思っています。家はもちろんですが、住環境という観点でトータルに提供できればと思っています。

今後は全国に店舗展開していきたいと思っています。金もうけ主義の会社で建てて泣いているお客様がたくさんいます。少しでもそのようなお客様を減らしたい。当社に家づくりを依頼することで、喜んでいただけるお客様を日本全体に広げることができたら、少しは社会のためになるのではないかと考えています。

### <インタビューを終えて>

遊びも仕事も一生懸命。そんな理想を実現させる、ライフスタイルにぴったり合った家づくりの提案。笠井氏の造る家は、人を感動させ、人生をより豊かにする重要なアイテムだと感じました。

## オーソリティホームズ 株式会社カササキハウスロット

〒251-0023  
神奈川県藤沢市鶴沼花沢町1番16号千代田ビル1F  
TEL : 0466-25-9967  
FAX : 0466-25-9968  
<http://www.houselots.jp>