

# 等身大の佐藤大作

Ag「好評をいただいていた今企画『佐藤大作物語』も、今回で最終回となりました。魅力満載の大作社長の内面に触れさせていただけでなく、大変うれしく思っております。」

大作「いやあ、かなりさらけ出してしまったな。それにしてもありがとね。ホームページのアクセス数がグーンと伸びたよ。ラーメン屋や新幹線の中でまで知らない人に声掛けられるもんだから恥ずかしくて飲みにも行けない。こう見えてシャイだから。うははは。」

Ag「それは嬉しいですね。読者からの葉書やメールの中にも、社長の記事に興味を持ってコメント頂いた方がたくさんいました。天然木に対する憧れを現実にくれられる大建さんの家づくりに広く共感をいただいています。」

大作「2月に行った内覧会では、猛吹雪の中でもAg見て来てくれた人もいてね。嬉しかったなあ。ほれ、俺のありのままの言葉が記事にでてるからそれがよかった。でもそんなに俺なまってるが?」

Ag「大作社長らしくていいじゃないですか。最初の面談では、多分2時間くらいですかね?まさに大作社長の独壇場で、木について教えていただいた記憶があります。」

大作「ごめんなあ、木の話になると止まらなくてよ。でも聞いて良かったべ?集成材と天然無垢材はこれだけ違うんだぞ!つて分かつたと思う。本物はいんだよつて。お客さんも、自分が買いたいと思うものを勉強しないな。家なんかは一生に一度の大きな買い物だから、惑わされずにより調べていかないと。」

Ag「読者の中には「大建の家は素晴らしいけど、きつと高いんだろな」と思われている方もいます。」

大作「よくそう思われているみたいだな。」



でも実際に来て話しを聞いてもらえたら、この値段で本当にいいんですか!?!なんて驚いて言うんだよ。」

Ag「私も実際にお値段を聞いて驚きました。無垢材でこの値段は正直想像できませんでした。大作社長の買い付け法や独自の流通コストの工夫等、様々な努力の上で成り立っている価格なのですね。」

大作「俺自身は食べていければそれでいいんだ。なにも必要以上に儲けようなんて思わない。ウチには営業マンもいないしね。というか必要ない。施主さんみんなが営業してくれるし、内覧会では本当に多くの方に来ていたでけいてるんだ。費用のかかるモデルハウスも建てる。そういう結局お客さまの負担になるような余分な費用は極力かけないのが大建流。まずは俺の木の話を聞いてもらって、それから内覧会や実際に建てている方の家を見てもらえば、もう何もセールスするものはないよ。」

## 今年も

## 「大建流家づくり」は大人気

Ag「今年には特に、家を建てる絶好のチャンス

と言われていますが。」

大作「今年ほど条件のいい年は無いね。エコポイントも最大30万円分つくし、助成金や優遇措置もある。金利も近年で一番低いなだよ。お陰様で今年のウチのスケジュールは二分詰まってきたね。今年建てる方は本当にラッキーだと思うよ。」

Ag「最後にこれから家を建てようと思ってる方に三言、今年の抱負をお願いいたします。」

大作「そうだな、いつも言っていることだけど、家に関する勉強を沢山してくださいね。木のことならなんでも私が教えてあげるから。やっぱり無垢材に勝るものはないな。それと家を建ててからが本当のお付き合いだよ。だからこそ、最初に腹を割って話し合える関係づくりが大切なんだ。何でも言ってくださいよね。家以外でも何でも相談のりますよ。そして、これも何度も言っているけど、私は押し売りや営業は一切しません。値引きもしないしお客様の差別もしません。家を売ろうとは思っていないから。私は家を建てるよな、お金を執着すると何も良いことが無

い。かけひきも無し!正直に本音でぶつかりあいたいね。あとは今年の抱負?そうだね、皆さんに期待されていることをコツコツやっつけていくよ。積み重ねが大事だからね。そうしてお客様と向き合う時間を大切にしたいんだ。」

Ag「ありがとうございます。これからも素晴らしい本物の家づくりを広めていただきますよう、よろしくお願いたします。」

大作「こちらこそありがとうございます。毎回会うたびに楽しくも勉強になるエピソードが、こんこんと泉のように湧いてくる面談でした。すでに大作社長と会われた方は、おそらく「そうそう、そんなこと言ってた」なんて笑って今記事を読まれていることでしょう。それだけ裏表が無く、仕事に正直な方なのです。そんな社長のいる大建さんだからこそ、内覧会が小さな同窓会のように、過去に建てられた施主さま達も集まられるのでしよう。」

気になる内覧会情報と、最近の大作社長情報は、大建のホームページで



(有)大建

(有)大建 検索