



住宅事業部 営業課 サブマネージャー

TSUGAWA AZUSA 津川 あずさ

バウハウス熊本本店で住宅のアドバイザーを務める津川あずさんは、2016年3月に株式会社木村建設に入社。現在は営業課のサブマネージャーとして活躍しています。多くのお客様に対応し、やりがいも難しさも感じてきた津川さん。思い出に残っている出来事や仕事への思いを伺いました。

入社後、苦労したのは
どんなことですか。

前職は全く違う業界だったの
で、とにかく覚えることが多くて
大変でした。初回接客から最後の
引き渡しまでの事務作業は膨大な
量になります。疑問点はその都度
業者さんに確認し、数をこなしな
がら覚えしました。一見同じように
見える土地でも、場所によって家
を建てる際の申請が変わってくる
など、経験を積むと段々分かって
きますが、最初は戸惑いました。
お客様との面談後には、話した内
容や反応を帳票という履歴に残し
ます。最近は短時間で要点をまと
められるようになりましたが、入
社した頃はどこまで書けば良いの
か分からず、作成に時間がかかり
すぎるのが悩みでした。

印象に残っている
出来事を教えてください。

入社後しばらくは社長の補佐に
ついて営業の流れや接客を勉強。
3年目に初めてサブ担当として一
通りの対応をしました。その時の
お客様が一番印象に残っています
ね。数年間の勉強の成果を総動員
して対応しました。

高校生のお子様が2人いらっ
しゃる40代後半のご夫婦で、建て
替えのご相談でした。住宅につい
てよく勉強されていて、大手の
メーカーや住宅会社をほとんどま
わってこられたと。夏は涼しく冬
は暖かい家にしたいなど、ご要望
が多い上にこだわりも強く、何回
もご自宅に伺って打ち合わせを重
ねました。今ならもっと効率良く
できたと思いますが、当時はただ
必死。その後のお客様と比べても
一番要望が多かったように思いま
す。それでも、最初に難易度の高
いお客様を経験して非常に勉強に
なりましたし、苦労した分、思い
出深くもあります。今もその頃の
初心を忘れず、対応するよう心が
けています。

お仕事する上で
気を付けている部分は
ありますか。

要望に全てお応えできれば良い
のですが、現実とそぐわない時な
どは正しい方向に導かなければな
りません。信頼関係を築き、言う
べきことははっきりと伝える必要
があります。

伝え方も重要で、同じ内容でも
人によって受け取り方や反応が違
うのが難しいところ。マニュアル



通りではなく、一人ひとりに対し
てどう伝えれば良いかを常に考え
ながら接しています。
当初から続けているのは面談の
準備に時間をかけ、どのように話
を進めるかじっくり考えること。
お客様の貴重な時間をいただくの
ですから、有意義な面談にするた
めの準備を大切にしています。

どんなところに
やりがいを感じますか。

多くの会社がある中で木村建設
を選び、信頼して任せていただい
たところ。引き渡しの
時に「津川さんが担当で良かった」
とか「木村建設で建てて良かった」
と言っていたら、やりがい
を感じます。お客様の要望を積み
重ねて作り上げていく住宅なの
で、思いもその分強くなりますね。
完成まで1年はかかり、何回も
打ち合わせするのでご家族とも親
しくなります。お子様連れの方も
多く、1年も経つとお子様の成長
を実感。引き渡しの時にお子様か
ら渡された手紙や絵は大切な宝
物。机の前に貼って眺めています。

最後に、これからの
目標や意気込みを
お伺いします。

取り扱っているr+houseは、お
客様に健康で笑顔になっていただ
ける家だと自信を持っています。
商品の良さと価値をしっかりと伝
えて、もっとたくさんの方に提供
するのが個人の目標。「木村建設の
建てる家は素晴らしいみたいだ
よ」と、家づくりをご検討される
方々の選択肢として、最初に出て
くるようにしていきたいのです。

会社全体としては、今後は教育
にも力を入れ、営業のノウハウや
接客方法を新入社員に伝えていこ
うと思っています。より多くの人
材を育てて、木村建設やバウハウ
スの知名度を上げられるよう、今
は社長が付きっきりで住宅事業部
を見てくれますので、早く社
長業に専念してもらえるように頑
張っていきます。

お客様の思いに寄り添いながら
仕事に取り組む津川さん。家づく
りを考える人にとって、ますます
頼れる存在になっていくでしょう。



企業情報

設立：1956年12月
売上高：18億円（2020年9月期実績）
従業員：58名

新住宅展示場の 紹介



工務部 取締役部長
ごとう かずや
後藤一也さん

11月中旬に、完成が予定されている新住宅展示場。
現在、建設に携わっている後藤さんに、こだわりの部分や、
建設する上での苦労についてお聞きしました！

着工前



KKT 荒尾総合展示場 NEO に出店！



広さは、1 階が 37.32 坪、2 階が 17.01 坪、合わせて 54.33 坪ほどの大きさです。

コンセプト 「ジューバコ」

由来：
シンプルな二つの「重」なる「箱」が、お客様とバウハウスの「家づくりへ
の純粋な想い」の重なりをあらわし、「住」むための合理性を追求した
「箱」をお客様に提供し続ける場所となりたいという想いから。

構造とデザインにこだわり

当社の建造物の良さは、しっかりした構造。
2016 年に発生した熊本地震以降、災害時に家
族を守れる家かどうか重点を置いて展示を見
られるお客様が増えました。当社は熊本地震以
前より「耐震等級 3+構造計算実施」を標準とし
ており、今回のモデルハウスも鉄筋の数が他社
に比べると多いのも特徴で、展示場では建物の
機能性がよくわかるように、耐震等級や断熱性
能を数値としてはっきり打ち出しています。
また、外観と内観のデザインも建築家と共に作り
上げており、柔らかな印象を与え気持ちの良い
無垢のフローリングや空間を引き締める鉄骨階
段など、使用している部材にも注目して頂きたい
と思います。展示場は皆様ワクワクするような
空間となっており、デザイン性や心地よさなどを
感じて頂けます。

苦労したこと

デザインや機能性など重視したい要素をすべて
詰め込んだ上で、バランスの良い住宅になるよう
考慮しないといけないことです。例えば、見た目
の良さばかり追求すると、生活するときに使いづ
らいところが出てきてしまったり、反対に機能性
ばかり追求すると、俯瞰してみたときに整合性に
欠けた味気ないデザインになっていたり。どちら
かの要素に傾いてしまうと、お客様にとって「理想
の家」からは程遠くなってしまいます。そのため、
図面の段階からどんな要素をどれだけ加えるの
かを想定して、常に偏りがないように調整しなが
ら作業に挑んでいます。今回の展示場では当然
「計画換気」も妥協せず、家全体の空気が淀みな
く換気できるよう計算されています。それを正しく
機能させるため、床下や天井にも配管が通ります。
ただ、通すだけだと不格好になってしまうので、
美しく収まるように配管ルートを加工するのに
一苦労しました。

現在の進捗状況

7 月初旬時点で工事の進捗は全体の 20%ほどで、
基礎づくりが中心ではありますが、今のところ作業は
順調に進んでいます。今後も気を引き締めて作業し
ていく所存です。また、作業と並行して現場の美化に
も努めていますので、完成前にタイミングが合えば構
造の見学会を行い、家が完成してからでは見えなくな
ってしまう部分を実際に見ていただける機会を設
ける予定です。



7月初旬時点



7月中旬 棟上げ

現場のみなさまへメッセージ

お客様も我々も満足できる家を建てるために、こ
れからも頑張っていきましょう。工事が無事に完
了するよう、自分も最大限の努力をしていきたい
と考えています。関係者の方々は、引き続きよろ
しくお願いします。

脱枠完了



新入社員 紹介

今回は木村建設の仲間に新たに加盟した
6名のメンバーを紹介いたします！

住宅事業部 広報課
いしばし ゆま
石橋 由真さん



学生時代に熱中していたこと

イラストレーションの勉強に熱中していました。
4年生のときには、自分で描いた作品で個展を開き、開催告知をInstagram やアートヒューマンプロジェクトの Web サイトに掲載したり、熊本の報道各社にプレスリリースを送ったりするなど、色んなことに挑戦しました。

入社を決めた理由

パウハウスという商材の魅力と、広報の先輩方の雰囲気の良いです。
デザインスキルを広告活動で生かせるよう頑張ります！

工務部
ひらおか けいた
平岡 佳大さん



学生時代に熱中していたこと

思いつき遊びがことです！よく友人とドライブに行ったりキャンプに行ったりしていました。学生時代はたくさんの場所に去了きました。

入社を決めた理由

文系でしたが施工管理の仕事に興味がありました。知識も経験もない私を採用してくれた木村建設に恩を返すべく、頑張りたいと思います！

住宅事業部 大工課
どうぞの しょうた
道園 翔太さん



学生時代に熱中していたこと

小学生から高校までやっていたバスケです。

入社を決めた理由

木村建設が熊本県で歴史のある会社だと知り興味を湧きました。それは多くのお客様に信頼される技術力がある証拠だと思ったからです。そんな木村建設で大工になりたいと思い、入社を決めました。

住宅事業部 広報課
なかやま ゆうな
中山 由奈さん



学生時代に熱中していたこと

部活動に熱中していました。愛媛県で年に1〜2回筋トレ合宿を行うなど、休みの日がないほど練習に励んでいたのですが、全員で目標に向かってがむしゃらに頑張っていた高校時代はとても充実していました。

入社を決めた理由

会社説明会で小学校や docomo の鉄塔を建てていることを聞き、私が知らなかっただけで実は身近な会社なのだと知って興味を湧きました。面接で本社にきたときは、皆さんが明るい挨拶をしてくださったのが嬉しく、こんな職場で働きたいと思いました。

工務部
はすいけ ふみや
蓮池 史弥さん



学生時代に熱中していたこと

1日にラーメンを何杯食べられるかに挑戦していました。最高は3杯です！

入社を決めた理由

元々建設業界に興味がありましたが、大学では文学を専攻していたので建設業界に入ることは難しいのではと思っていました。しかしご縁があり、右も左もわからない私を迎え入れてくれた木村建設に感謝し、精一杯頑張りたいと思います！

住宅事業部 工務課
まつおか しょうた
松岡 将太さん



学生時代に熱中していたこと

サイクリングです。春休みに5日間休みを取って、福岡県の糸島市から山口県の下関市、佐賀県の吉野ヶ里歴史公園など様々なところに行きました。道のりがきついところもありましたが、その場所にしかない風景や食べ物を楽しむことができ、いい思い出ができました。

入社を決めた理由

一般建築と住宅建築のどちらも経験したいと思い、そのような企業を探していた中で、木村建設に出会いました。「ここしかない！」という思いで入社を決めました。

＼ みんな、がんばれー！！ ／



復刊のお知らせ

この度、社内報「RECONSTRUCTION」が復刊いたしました！

社内報 活用案

社員一人ひとりのことをより深く知るきっかけに

業務ノウハウや、社員の取り組みを知るきっかけに

ご家族の皆さんに、会社の「今」を伝えるツールとして

発行日 毎月

1日

Interview

様々なテーマを基に、
電話やアンケートで
取材をさせていただきます。

ご家族にも共有しましょう

社内報はぜひご自宅に持ち帰り、
ご家族の皆さんと一緒に
お楽しみください！

社内報担当 松本 啓太郎さんより

この度、社内報「reconstruction」を約2年ぶりに復刊することとなりました。

巻頭インタビューを始め、皆様に楽しんでいただける企画をたくさんご用意しております。

他事業部や普段直接顔を合わせることができない社員同士でも情報共有が図れればと思っております。皆様が木村建設をもっと好きになるきっかけになると幸いです。

また、今後インタビューやアンケートをお願いすることになりますが、その際はご協力いただきますようお願い申し上げます。

広報課一同



\ お願い /

嬉しいニュースや、掲載してほしい企画、チーム、イベント等がございましたら、ぜひお知らせください。掲載内容についてのご意見・ご感想もお待ちしております。

