

## 設立当初から変わらない理念を大切に。 エリアの特性を熟知した設計士がつくる 高断熱・高気密・高耐震の高性能住宅。

### 評価され続ける 一年中快適な住まいの原点

「本物を追求する」という企業スローガンを掲げ、2001年3月に東京都葛飾区で産声を上げたセイズ(株)。総勢25名のスタッフが、葛飾区を中心に江戸川区・墨田区で分譲住宅・注文住宅を手掛けている。代表取締役の及川達也氏が不動産業界に入ったのは、18歳の時。「30歳までに独立する」と決意し、住宅分譲業をはじめさまざまな業務に携わり経験を積んだ。そして、目標通り29歳で同社を設立。「設立当初から一貫しているのは、『お客さまに喜んでいただけるような家をつくり、住まい方をしっかりと提案できるような会社になりたい』という思いです」と同氏は話す。

同社の建てる住宅の特徴は、デザイン性と機能性の高さ。2010年3月に参加したドイツでのパッシブハウス研修を機に住宅の高性能化に注力し、自社ブランド「zero-e」として提供している。少しの冷暖房で快適に暮らせる高い断熱性、光熱費を最小限に抑えられる高い気密性、建築基準法が定める水準以上の高い耐震性が魅力。地域の特性を十分に把握した設計士が、太陽の光を窓や庇の位置でコントロールし自然の力を最大限に生かす設計を行うことで、高い商品力を実現している。

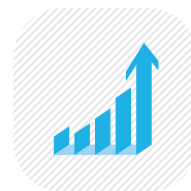
そんな同社の取り組みが認められ、省エネルギー住宅(夏は涼しく冬は暖かい快適な住宅)とし

て「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー」優秀賞を2014年から4年連続で受賞。お客さまからも「ここにしかない高品質な住宅に魅力を感じました」と好評だ。また、引渡し後も6カ月、1年、2年、5年、10年と定期点検を行うなどアフターメンテナンスも充実している。

### お客さまの需要に応える コンセプトハウス

少子高齢社会を迎え、同社では社会環境に左右されない会社づくりの一環として“分譲住宅の概念を超えた、お客さまが本当に求めている住宅”を提供する取組みを始めた。ターゲットとコンセプトをしっかりと設定し、従来の分譲住宅と一線を画すニッチな需要に応える住宅づくりだ。IoT住宅や徹底したニューヨークスタイルの住宅など、個性的な住まいに引かれるお客さまも多いそう。

また、提供している住宅だけではなく、家づくりに熱い思いを抱くスタッフも同社の魅力の一つ。経営理念をスタッフとしっかりと共有することで、同社の思い・特長をお客さまが理解してくれるそう。「今後の目標は、『zero-e』を地域シェアNo.1にすること。経営理念を大切にしながら、棟数の増加に取り組んでいきたいです」と話す同氏。一貫した理念が、お客さまに選ばれた高性能住宅を成長させ続けている。



## 商売繁昌の アイデアと実践

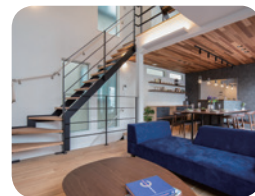


東京都葛飾区  
セイズ(株)  
代表取締役 及川 達也 氏

### ● ONE POINT CHECK

#### モデルハウスで 宿泊体験

同社では高性能住宅を体験してもらうため、定期的にモデルハウスでの宿泊体験を開催している。家の涼しさ・暖かさに驚くお客さまが多いそう。



モデルハウス



(写真左)シックな色合いでまとめたシンプルな外観。前面ガラス張りなので、店内の様子がよく見える。(写真中央)受付ではスタッフが優しく出迎えてくれる。(写真右)ナチュラルテイストな店内には、ショールームのようにキッチンやダイニングを設置。子育てママの交流会や住まいづくりワークショップなどのイベントも定期的で開催しているため、地域での社名認知度は高い