

株式会社安藤嘉助商店
カスケホーム
KASUKE HOME

じゅげむ通心



平成29年新春号

特集

カスケホームスタッフ
2017年の抱負

リフォーム
新築 不動産
情報盛りだくさん!



建築設計部 部長
倉森 仁司

リフォーム事業部 部長
樽 敏彦

不動産事業部 部長
内海 弥久

代表取締役 社長
安藤 辰

カスケアルバム
2016年を写真で振り返り

新年 あけまして おめでとうございます。

社長と3部長による対談

「人間力×地域活性」特大号

あけまして おめでとう ございます!!

2017年 今年の抱負



会長
安藤 実



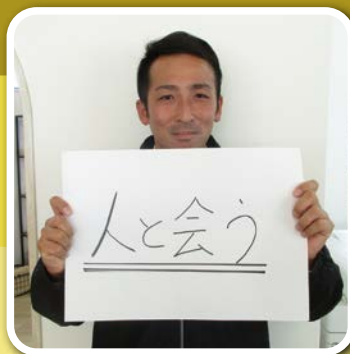
代表取締役社長
安藤 辰



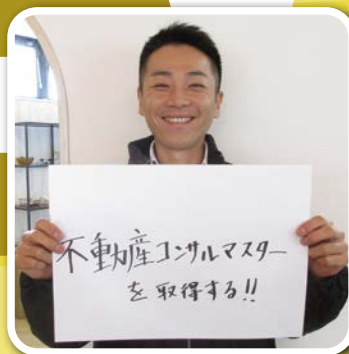
リフォーム営業課
浅野 昇



設計建築部 設計部長
倉森 仁司



建築事業部 営業部長・倉敷店長
樽 敏彦



不動産事業部 営業部長
内海 弥久



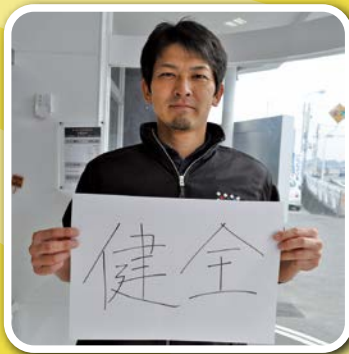
玉島店長
仁科 和之



笠岡店長
石井 幸太



工務部 課長
原田 健児



設計営業課 営業課長
中西 祥文



不動産事業部 営業課長
井上 大輔



設計営業課 営業係長
辻 俊彦



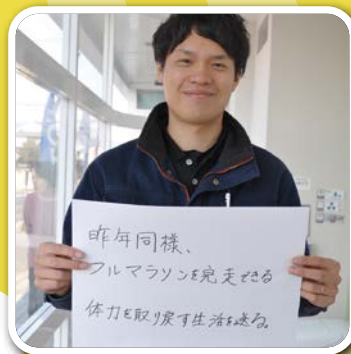
不動産事業部 営業係長
倉元 健志



設計営業課 主任
井下 智絵



プランナー課 主任
岡田 奈津美



リペア課主任
野崎 大輔



不動産事業部 主任
増田 健太



工務部 主任
河本 泰行



リペア課 リーダー
木村 利幸



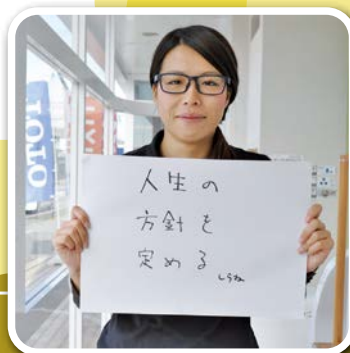
リフォーム営業課
大黒 俊哉



リフォーム営業課
濱崎 義孝



リフォーム営業課
三宅 紘平



リフォーム営業課
白根 怜実



リフォーム営業課
佐藤 杏奈



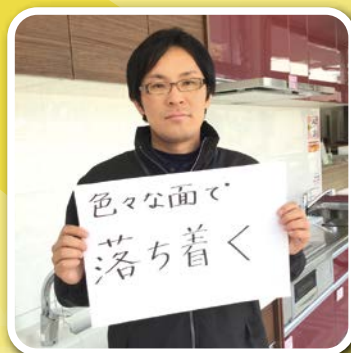
リフォーム営業課
石井 総一郎



リフォーム営業課
岩谷 昂輝



リフォーム営業課
寺山 千尋



リフォーム営業課
原田 正道



リフォーム営業課
佐伯 倫奈



リペア課
水川 あらし



リペア課
山崎 陽介



プランナー課
掛谷 睦美



プランナー課
西村 まりな



プランナー課
山中 裕子



プランナー課
妹尾 章絵



リフォーム営業課
小川 未沙紀



不動産事業部
川上 かわり



不動産事業部
米重 亮佑



不動産事業部
池上 拓也



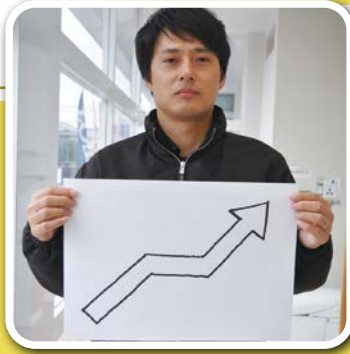
不動産事業部
藤川 紗耶加



不動産事業部
赤澤 裕子



設計営業課
山田 真司



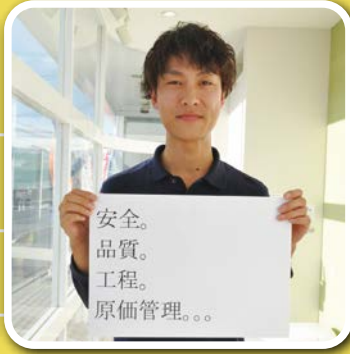
設計営業課
上田 健二



工務部
森永 基史



工務部
福島 芳樹



工務部
片山 久一



工務部
藤村 清治



工務部
地里 新一



経理事務
中居 里菜



経理事務
橋本 美咲



企画室
鈴木 あい



企画室
奥野 洋子

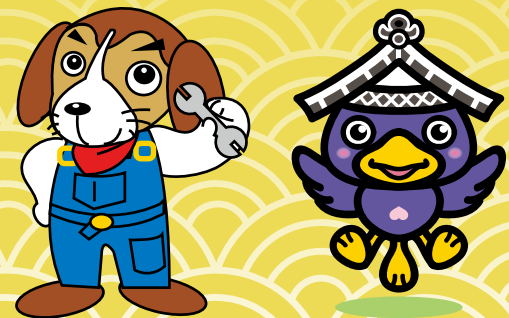


企画室
加瀬 恵

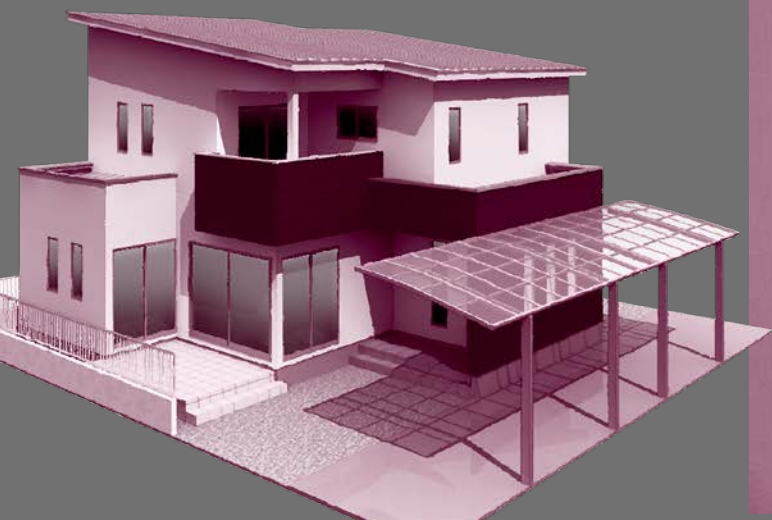


企画室
建部 綾香

今年もカスケホームを
よろしくお願い致します!!



無機質な空間演出の家



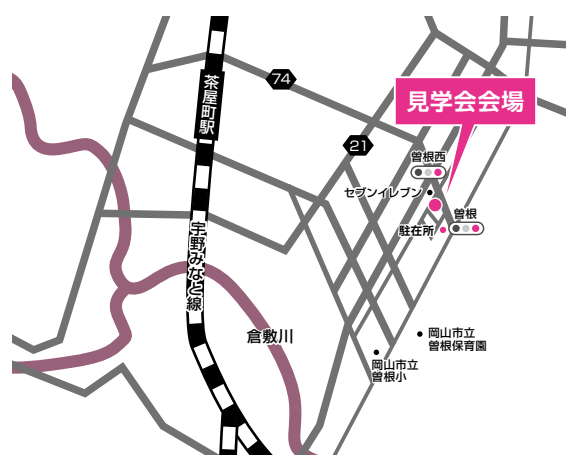
※イメージです

新築完成見学会

1/28 SAT 29 SUN 10:00~17:00
岡山市南区曾根

某人気ハウスをイメージしたLDKは、白色のフロアタイルと塗り壁調のクロスでシックで無機質な雰囲気を演出。

生活感の薄い1階とは一転、2階は織目調のクロスを使った温かみのあるフロアとなっています。LDKからつながるタイルデッキは、友人を招いてバーベキューも楽しめるスペースに。家事のしやすさを優先した動線も現地でご覧ください。



安藤嘉助商店

KASUKE HOME

創業 133 年

リフォーム・修理・不動産も
お気軽にご相談ください。



<http://www.kasuke-and.com>

カスケ アンド

検索

☎ 0120-570-444

玉島店

(水曜定休)

倉敷市玉島中央町1丁目22-30

携帯: 080-8233-2219 (担当: 辻)

〈宅地建物取引業〉岡山県知事(2)第5164号 (株)岡山県宅地建物取引業協会会員 〈一級建築士事務所〉岡山県知事登録 第14520号

安藤 辰 × 倉森仁司 × 樽 敏彦 × 内海弥久

(代表取締役) (建築設計部部長) (リフォーム部部長) (不動産部部長)

新年明けましておめでとうございます。

今回のゲストは各事業部の部長です。2017年のカスケホームの目標を皆さんにお伝えしようと思っておりましたが、どんな話しはふくらみ壮大な展開になってきました。社長と3人の部長が描いている夢をお届けします。



—2017年のカスケホームのビジョンを教えてください。

社長: 当社の強みである「住宅ワンストップサービス」を強化していくことが大事。特に国も力を入れている「中古住宅の活用」ですね。玉島を中心に倉敷、笠岡で当社しかできないと自負していますので、地域のためにも取り組んでいきます。

倉森: 改めて、ワンストップサービスはお客様にどういったメリットがあると思いますか。

社長: やはり、一つの会社で完結するのは大きいメリットだと思うよ。中古住宅や土地購入からリフォーム、新築まで一括して窓口が同じというのは、安心でスムーズに感じていただいているかなと。中古物件を売りたい人も安心だと思います。建築会社が責任を持って売ると言うことは、インスペクションまできちんとやりますし。不動産会社単体が行うよりは建築会社が行った方がお客様にとってのメリットは様々な面であると思います。倉森部長は入社して新年迎えるの何回目?目標は?

倉森: 12回目です。建築というのは不思議なもので、成長すると必ず去年を否定するような内容になってくると思うんです。私は常に勉強し続けることを毎年決めています。資格取得の目標設定をして、分かりやすい形で達成ラインを出していこうと思っています。建築のプロとして、資格取得はお客様に対しての私の最低限の責任です。

社長: 12年前と気持ちの面で大きく変わった面はある?

倉森: 最近実感してきたのが、建築は人の生活を豊かにすることができるということ。入社当時は建設業をやっただけ。今は「お客様の生活を見た建築」をやっているという違いは、全然違うと思います。

社長: 樽部長は?

樽: 私はリフォームを統括していくうえで重点を置きたいのが、人材育成。他部署よりも

新卒1年目、2、3年目の若手が多い部署ですから、人材育成が要になってくると思っています。

倉森: 21期の経営方針である「お客様感動を創造する」ための第一歩ですね。

樽: そうです。現場の最前線で仕事をしている若手スタッフはまだ業界経験が浅く、その分お客様に近い立場にいるので、よりお客様に寄り添った提案や説明ができるはず。その感覚をいつまでも大切にしながら、建築知識をどんどん吸収していってくれば、いい仕事をしてくれると思います。

社長: 来年、リフォーム部としてお客様にご満足していただくための取り組みは?

樽: 常に「安心」をお届けしたいです。去年よりも今年、今年よりも来年、「カスケさんの仕事いいね」「カスケさんの人、社員さん、感じがいいね」って言っていただけるような社員、会社にしていきたいです。

社長: もう完璧じゃな。では、そのために具体的にどうする?

樽: 今、現場勉強会で専門知識の勉強していますが、マナーや気遣いなど当たり前のことを重視していきたいです。入社してすぐに研修に行ってもらっていますが、慣れると忘れがちになってくるので、改めて初心に戻ってもらうための取り組みですかね。先日のカスケ職人会で実施したあいさつの練習みたいに。大人になって大きな声で挨拶するのは最初はやはり恥ずかしい。恥ずかしいけど、気持ちがいい。それを来店して下さったお客様のお見送りの時に実践したら、最初は照れるし恥ずかしいけど、これが正しい挨拶だと自信を持って取り組んでいけると思います。まずは初心からです。

倉森: お客様が来店して下さるのはすごくありがたいこと。その感謝をきちんとお伝えしないとイケないのに、慣れが出てしまっていて、毎回全力で感謝の気持ちが伝えられているかももう一度考えないといけな。



代表取締役
安藤 辰

建築設計部部長
倉森 仁司

リフォーム部部長
樽 敏彦

不動産部部長
内海 弥久

樽: 私たちリフォームの仕事はデザインや設計、提案力で他社との差別化を意識していますが、もう一つ大切なのは「人間力」。

社長: 「この人と会って気持ちいい」とか「話しやすい」とか。

内海: うちの部の米重がお客様アンケートで、「がんばれ米重」と書いていただきましたが、お客様から応援されたのは彼くらいだと思います。ある意味天才ですよ。お客様に「応援したい」って思わせるって(笑)。

社長: リフォームはいろんなデザインや提案力で差別化できますけど、不動産はどこで差別化をする?

内海: 最初に社長が言ったように「ワンストップ」がカスケ不動産の大きな強みになっています。お客様がよく言われるのが、「他の不動産屋さんは情報はくれるけど、買い方を教えてくれない」。リフォームもですが、不動産屋との付き合いなんて一生に何回も経験することではありません。住宅ローンの話、そもそも新築がいいのか、中古が自分たちにはいいのか。お客様は選択基準がない状態でお越しになれるから、まずは、お客様の希望・目的をかええるために、多方面からの知識・情報を提供していくことが大切です。

物件情報だけを提供して、「家がほしい」という方に、「新築だからキレイですよ」だけでお勧めすると、「無理して買ったけど2、3年後にローンの金利が上がって払えなくなっちゃった。売りたい」となってしまい購入して良かったとはならない。事実、そういうお客様が最近多いです。カスケ不動産では、お客様それぞれに合った、正しい住宅の買い方を

伝え続けたいです。

社長: トータル面での提案がカスケ不動産の強み?

内海: そうですね。そのスタイルは私が営業に伝えたり、他社のエキスパートに来ていただいで勉強会を開いてもらったりしていますが、現在倉敷の不動産会社がまだ提供していないサービスを+αでご提供するのが、カスケ不動産のスタンダードにしていきたいです。

社長: では、2017年ほどの部署も、「人間力+提案力」への取り組みの徹底が課題?

倉森: お客様からの「ありがとう」をもらうために行動するのではなくて、一生懸命仕事をした結果、「ありがとう」と言っていたらいい。断熱材を入れるの当たり前だから、入れましょう」ではなくて、お客様に家にとって何が大切で必要なことなのかを一つひとつ伝えていくようにしないと。相見積もりを取られたお客様は何を基準に判断していいかわれていることが多いです。

社長: 最後はお客様にご満足いただいで、快適に生活していただくことが大切。不動産もだけど、お客様の「一番大事」が何かを見極めないと。特にリフォームは業界全体がまだまだだと思。リフォーム経験の少ない会社でも工事を簡単に請け負っているところが多いので、最初の見積もりが大雑把で、追加工事が出て見積もりを新たに下さないとか適当さがまかり通ってきた業界。お客様の立場からしたら何百万、何千万円も出して、当たり前のことをきちんとしてくれないというのは、他業界でみると考えられないと思う。新車購入時に傷1個あったら

う返品が当たり前の車業界に比べると、ものすごい顧客視点が遅れてる業界だと思う。その中で当社が何十年積み重ねてきたものは、決して他社に負けない高いレベルにあると自信を持って言える。更にそれをもっと研ぎ澄ましていくって意味では、「プラス提案力」が大切。挨拶をして、見積もりをきちんと出して、当たり前のことは当たり前前に実行して、プラス提案力で素晴らしい家づくりを進めていきたい。一皆さんの個人の目標は?

社長: リフォーム・新築・不動産は各部長が全力で取り組めるようバックアップしていきながら、私は新しい分野に挑戦していきたいなど。これからの高齢社会のためにシニアの方へのサービスというのは検討していきたいと思う。住宅会社だからこそできること、やる意義があることがあると思う。あと、共働き家庭に向けて家事代行スタッフを派遣するとか。

内海: いいですね。便利屋さんみたいな。

社長: 時間の融通を付けにくい主婦の方が時間を有効活用して、仕事もできるように。都会で建設業とか不動産業者が家事代行サービスを既存客に提供するサービスも増えているらしい。あと、「空家対策」。玉島でも全部空き家という通りがあるのもつたいない。

倉森: 昔ながらの雰囲気が多い通りも多くて、もつたいないですね。

社長: 実際住まなくても、1戸1戸事業所みたいにして起業してみたいという若い人に貸していけば、活性化していくと思う。そういう地域再生を図っている街も多いよね。若くて起業したいという人が集まってきたら、玉島も盛り上がっていくと思う。

樽: 地元を盛り上げていきたいですね。

社長: 観光客にも来てもらいたいし、あとは空き家改装して保育所や学童を作るとか。

倉森: 学童いいですね。子どもに関わるような仕事はいいですね。中学生が毎年チャレンジワークに来てくれていますが、彼らが私たちに感じることはお客様感覚に近いと思うので、子どもたちがワクワク思ってくれるような仕事をしたいですね。そのための手段はたぶん色々あると思います。

内海: まずは、今のサービスをきっちりお客様にご提供した上で、スタッフの人材教育もできる環境も整えて、次にそういう方向性を目指していきたいですね。多角化事業で、雇用も生まれてきますし。不動産部でも、空き家管理のスタッフを社員で雇用して、「空

き家管理部隊」を作るとか。定期的に空き家の状態を報告していけば、いい状態で維持管理できるから資産価値高くなると思うし。全てお客様のためにつながっていくと思います。

社長: ええこと言うなあ。あと、同業他社の社長さんたちの中で職人さんのこれからの危惧している人が多い。いまカスケがお願いしている職人さんはレベルが高い人が多いから、その人たちが引退するときのために備えておかないと。そのために、職人さんにかっこいいと思ってもらえるような、職人をフューチャーしたメディアがあったらいいね。

内海: それはいいですね。「職人になろう」というきっかけは、ネットや雑誌などを見て、まずは「かっこええな」って思ってもらうぐらいの感じでいいかなと。そこで新卒採用や中途採用をしている会社があれば問い合わせをもらえるような仕組みを作るとか。

社長: 建築会社でも大卒の大工を新卒で採用しようとしている会社があるよ。会社に使われるよりも、自分で腕磨いて自分の意志で生きていく!という考えの人たちが、今後そういう形で職人を目指していくかもしれない。

内海: 高校生や大学生に夢を持ってもらうの、いいじゃないですか。

樽: 衣食住は絶対なくならないので、飲食店も視野に入れたいです。あと3店舗4店舗と展開していくと社員も増えていくし、社員が目指すポジションだったり業種も選択肢を増やしていきたい。先ほどの多角化ということで、新しい展開を作ればそこには新しいポジションもできるので、ぜひそこを狙ってほしいです。

社長: 玉島には蔵があるから、改装して飲食店できるよ。飲食店でなくても、人が集う空間にしていきたいね。それは地元の人がやるから意味があると思う。

樽: 社員が企業内で起業して、最終的にはグループ会社として地元活性化に取り組んでいけるような会社になりたいと漠然と思っています。

安藤: それをするために、基盤はやっぱり住宅、不動産をしっかりとしないと。下手にいろいろやってもよう分からんようになってしまおうと思うし。

倉森: まずは目の前のことをきちんとして、足元を固めましょう。

社長: 部長に期待しています。よろしくお願います。

La Casetta

ローコストでセミオーダーのできるお家 倉敷中島にモデルハウス完成しました



※イメージパースです

カスケ不動産から新しいお家の形の提案です。セミオーダー方式でわかりやすく、高性能のお家ができました。いろいろな付帯付きで1460万円~の高性能住宅。是非一度ご相談ください。



カスケ不動産

安藤嘉助商店 KASUKE HOME
創業 133 年
新築・リフォーム・修理も
お気軽にご相談ください。

<http://www.kasuke-fudousan.com/>

カスケ不動産

☎ 0120-570-433

玉島店 (水曜定休)

TEL: 086-441-2070

(宅地建物取引業) 岡山県知事 (第) 5164号 (株) 岡山県宅地建物取引業協会会員 (一級建築士事務所) 岡山県知事登録 第14520号

今がチャンス!

住宅ストック循環支援事業補助金

「住宅ストック循環支援事業補助金」ってどんな制度?



耐震化率、省エネ適合率向上など、良質な住宅ストックの形成、およびリフォーム市場の拡大を図るため、3つの補助金制度が新設されました。



	住宅のエコリフォーム	良質な既存住宅の購入	エコ住宅への建替え
要件	<ul style="list-style-type: none"> ・エコリフォームを実施すること ・リフォーム後に耐震性が確保されること ※年齢制限なし 	<ul style="list-style-type: none"> ・若者(40歳未満)が既存住宅を購入すること ・売買に際して、インスペクションを実施し、既存住宅売買瑕疵保険に加入すること 	<ul style="list-style-type: none"> ・現行の耐震基準を満たさない住宅を除却すること ・エコ住宅に建替えること ※年齢制限なし
補助対象	<ul style="list-style-type: none"> ・エコリフォーム <p>〈エコリフォームの内容〉 ①エコ設備の改修 ②開口部の断熱改修 ③外壁、屋根・天井又は床の断熱改修 合わせてバリアフリー改修、木造住宅の劣化対策工事、耐震改修などを追加すれば補助金額加算!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・インスペクション ・エコリフォーム 	<ul style="list-style-type: none"> ・エコ住宅の建設
補助限度額	<p>30万円/戸</p> <p>※リフォーム工事内容に応じて定める額の合算 ※耐震改修を行う場合は45万円/戸</p>	<p>50万円/戸</p> <p>※インスペクション5万円/戸 ※リフォーム工事内容に応じて定める額 ※耐震改修を行う場合は65万円/戸</p>	<p>50万円/戸</p> <p>※エコ住宅建設の補助額は30万円/戸 ※性能の高い住宅の場合は40万円/戸~50万円/戸</p>
期限	<p>請負契約を締結し、2017年6月30日までに交付申請を実施 工事、引渡しを完了し、2017年12月31日までに完了報告を実施</p>		

気取らず、家飲みワイン



不動産部
井上大輔
前職は岡山の有名酒専門店の酒類アドバイザー

vol.2 フランス白ワイン「シャブリ」

第2回目の今回は、旬の牡蠣に合うワインをご紹介します。プリプリの牡蠣に日本酒で一杯といきたいところですが、たまには白ワインで楽しんでみませんか?

牡蠣は、私達には冬の身近な楽しみですよ。牡蠣によく合う事で有名なのは、フランスブルゴーニュ地方の「シャブリ」です。ミネラル分豊富で、味は辛口。香りはリンゴやヴァニラやピーナッツの様なニュアンスで豊富な酸味を持ち合わせます。豊富な酸味が牡蠣に合うレモンと一緒に、牡蠣の臭みや苦味を抑え相性がいいです。白ワインの酸には殺菌作用もあるため食あたり防止にも役立ちます。



もっと気軽に!

「シャブリ」は、少し高価です!安い物でもボトル2,000円はします。もっと気軽に楽しみたい方は白ワインのブドウ品種の「シャルドネ」で作っているワインを購入すればいいと思います。フランスにこだわらなくても、チリなど南米、カリフォルニア産で1000円以下でも美味しいシャルドネがあります。お家で買ったワインに、生?焼き?バターソテーは?と身近な人とあなたの1番の相性の調理法を模索する。これが、家飲みワインの一番の醍醐味です。是非、冬の牡蠣の楽しみにワインを取り入れてみて下さい!この時期の楽しみが一味変わっていいですよ!

思い出の残し方



思い出がたくさん詰まったお家のリフォーム どこかに形をかえて残してみませんか?

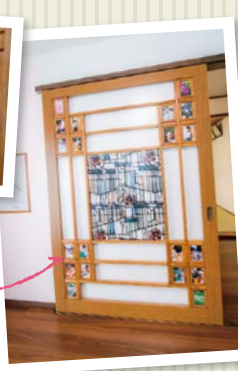
すべて新しくきれいになるものリフォーム。けど、どこかに思い出として形を変えて生まれかわる物があってもいいと思います。「何か残したいんだけどなあ」でも大丈夫です。お伺いした際、宝探し感覚でご提案させていただきます。お気軽にご相談ください。



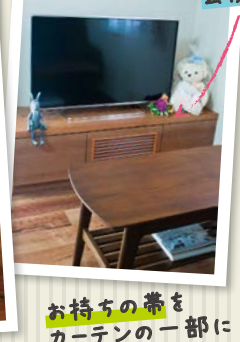
プランナー
山中 裕子



フォトフレーム入りのオリジナル家具
お子様の成長記録を大車にかバー、これからも書き足せるように



リフォーム前の玄関式台を再利用



お持ちの帯をカーテンの一部に



カスケアルバム

1年間のイベントを写真で振り返ります!



1月
1/5初詣
2016年の始まりです!



1/9・10玉島店新春大初売祭
大迫力のマグロの解体ショー



1/16・17倉敷店新春大初売祭
お客様と一緒に餅つき!



2月
2/13カスケ女子フェス第2弾
バレンタイン企画♡マカロンづくり



1/16・17笠岡店新春大初売祭
恒例のお菓子投げ♪



3/19・20・21住宅博~Spring~
親子でうち貯金箱作り



3/26安藤嘉助商店入社式
新しい仲間が7名加わりました



5/7・8玉島店蔵まつり
工作イベントは毎回子どもたちに大人気



9/17・18住宅博~Autumn~
お得な商品が目白押し!の住宅博!



4/9・10倉敷店1周年記念祭
おかげさまでオープン1周年を迎えた倉敷店



4/16・17笠岡店3周年記念祭
笠岡店がオープン3周年を迎えました



11/13カスケ招待旅行
OB様をご招待して鳥取カニツアーへ!



6/18カスケ女子フェス第3弾
父の日企画!コインケース作り



6/26POLFESTA
屋上庭園の魅力を体感していただきました



8/20・21倉敷店夏祭り
ソーメン流し、楽しんでいただきました!



9/11カスケワークショップ(倉敷店)
デコ巻きずし作り♪



8/27・28玉島店蔵まつり
玉島店SRがリニューアルオープン



9/11カスケワークショップ(笠岡店)
アロマが香るバスボム作り!



10/2カスケホーム杯サッカーU-11大会
全10チームが白熱した試合を繰り広げました。来年も開催予定です!



11/20グランピング
グラマラス(魅力的)なキャンプで「グランピング」!



11/18・19住宅博inマービーふれあいセンター
今回の住宅博は真備で開催しました!



10/13安藤嘉助商店内定式
4名の新入社員が入社します



10/13安藤嘉助商店内定式
4名の新入社員が入社します



11/20グランピング
グラマラス(魅力的)なキャンプで「グランピング」!



11/20グランピング
グラマラス(魅力的)なキャンプで「グランピング」!



11/20グランピング
グラマラス(魅力的)なキャンプで「グランピング」!



若旦那コラム



皆様、新年あけましておめでとうござい
ます！本年もどうぞよろしくお願いたし
ます。心機一転、株式会社安藤嘉助商店は
地域の皆様の安心と快適な生活のために全
社員、協力業者と共に精一杯頑張つてまい
りますので、変わらぬご愛顧を頂きますよ
うお願い申し上げます。

さて、新年のコラムは勝手ながら、個人
的な目標を宣言させて実現する場にしてお
ります。①リノベーションによる玉島の街
づくりをスタートさせる（10年ビジョン）
②生活サポートサービスの新規事業を立ち
上げる③トライアスロン（Airronman
ロング、スイム3.5キロ、バイク180キロ、ラン
42.195キロ）を完走する④ビジネス英会
話のできるようになるの4大目標です。目
標は紙に書いて毎日眺めて、一人でも多く
の周りの方に宣言すると実現する可能性が
格段にあがりますので、皆様もどうぞ試し
てみてください！



それでは、2017年が皆様にとって素
晴らしい年にな
りますこと
をお祈りして
おります！顔
晴つてまいり
ましょう！
(安藤辰)



社長嫁の 子育て コラム



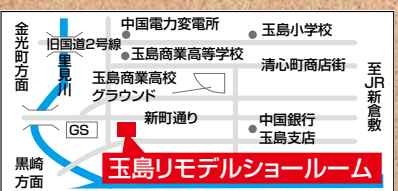
皆様明けましておめでとうございます。新年の始まりは気持ちがいいですね！昨年末は奥津に紅葉を見に行ったり、念願の大きなクリスマスツリーを飾ったりと季節を満喫して家族で楽しみました。我が家では12月31日に新年の抱負を模造紙に書いて貼っています。書くと思議と叶っていくので毎年の恒例行事となりつつあります。息子もいろんな願い事を書いていました。昨年からのドラマの影響で警察官の夢が加わりました！夜は副業でスーパーマリオ(笑)忙しそうです！皆様も健康に素敵な1年をお過ごしくださいね。本年もよろしくお願ひ致します。
(安藤直子)



玉島本店



〒713-8122
倉敷市玉島中央町 1-22-30
☎ 0120-570-444

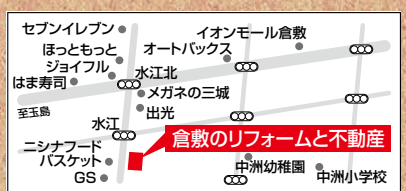


9:00~18:00 (水曜定休)

倉敷店



〒710-0807
倉敷市西阿知町 16-2
☎ 0120-20-5252

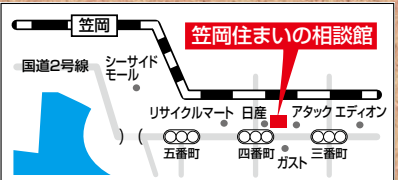


9:00~18:00 (木曜定休)

笠岡店



〒714-0081
笠岡市笠岡 276-4-5
☎ 0120-570-554



9:00~18:00 (木曜定休)

あけましておめでとうござい
ます
本年もよろしくお願ひ致します

