

75apartment. 事業部長 青木将行

ディテール・リノベ 事業部長 小林泰子

ディテール・ベース 事業部長 佐藤昌司

4D//STUDIO.NIIGATA 事業部長 田村健

平屋生活 事業部長 関根智尋

専務取締役 坂井義栄

SUMAINET NIIGATA
SPECIAL INTERVIEW

選ばれる理由と

77年目の挑戦

THERE IS A REASON WHY DETAILHOME IS CHOSEN. THE 77TH YEAR OF CHALLENGE.

「専門店」と呼ぶ別ブランドを立ち上げたのはその頃ですか？
坂井 デイテールホームがデザイン住宅のビルダーとして認知され、ブランドとして確立されてからです。食でもファッションでも「専門店」ってありますよね。アイテム

「専門店」と呼ぶ別ブランドを立ち上げたのはその頃ですか？
坂井 デイテールホームがデザイン住宅のビルダーとして認知され、ブランドとして確立されてからです。食でもファッションでも「専門店」ってありますよね。アイテム

「専門店」と呼ぶ別ブランドを立ち上げたのはその頃ですか？
坂井 デイテールホームがデザイン住宅のビルダーとして認知され、ブランドとして確立されてからです。食でもファッションでも「専門店」ってありますよね。アイテム

「専門店」と呼ぶ別ブランドを立ち上げたのはその頃ですか？
坂井 デイテールホームがデザイン住宅のビルダーとして認知され、ブランドとして確立されてからです。食でもファッションでも「専門店」ってありますよね。アイテム

「専門店」と呼ぶ別ブランドを立ち上げたのはその頃ですか？
坂井 デイテールホームがデザイン住宅のビルダーとして認知され、ブランドとして確立されてからです。食でもファッションでも「専門店」ってありますよね。アイテム

「専門店」と呼ぶ別ブランドを立ち上げたのはその頃ですか？
坂井 デイテールホームがデザイン住宅のビルダーとして認知され、ブランドとして確立されてからです。食でもファッションでも「専門店」ってありますよね。アイテム



「専門店」と呼ぶ別ブランドを立ち上げたのはその頃ですか？
坂井 デイテールホームがデザイン住宅のビルダーとして認知され、ブランドとして確立されてからです。食でもファッションでも「専門店」ってありますよね。アイテム

「専門店」と呼ぶ別ブランドを立ち上げたのはその頃ですか？
坂井 デイテールホームがデザイン住宅のビルダーとして認知され、ブランドとして確立されてからです。食でもファッションでも「専門店」ってありますよね。アイテム

THE 77TH YEAR OF CHALLENGE. デザイン注文住宅 「ディテールホーム」

坂井建設の住宅事業部としてスタートしたディテールホームは、注文住宅をゼロから作り上げる、同グループの中心的存在だ。部署を立ち上げ当初から「張ってきた坂井義栄専務に聞いた。

洗練されたデザイン住宅を 適正価格で提供する、それがミッション

「2006年にスタートした時は、どんな住宅を目指していたのですか？」
坂井 義栄さん(以下、坂井) デザインに特化した住まいを、ローコストで提供しようと思った。

「2006年にスタートした時は、どんな住宅を目指していたのですか？」
坂井 義栄さん(以下、坂井) デザインに特化した住まいを、ローコストで提供しようと思った。

「2006年にスタートした時は、どんな住宅を目指していたのですか？」
坂井 義栄さん(以下、坂井) デザインに特化した住まいを、ローコストで提供しようと思った。

「2006年にスタートした時は、どんな住宅を目指していたのですか？」
坂井 義栄さん(以下、坂井) デザインに特化した住まいを、ローコストで提供しようと思った。

「2006年にスタートした時は、どんな住宅を目指していたのですか？」
坂井 義栄さん(以下、坂井) デザインに特化した住まいを、ローコストで提供しようと思った。

「2006年にスタートした時は、どんな住宅を目指していたのですか？」
坂井 義栄さん(以下、坂井) デザインに特化した住まいを、ローコストで提供しようと思った。

2023年4月に創業75周年を迎えた坂井建設株式会社。
2006年に、注文住宅を手がける住宅事業部「ディテールホーム」を立ち上げ「デザイン」を基軸に洗練の住まいを「適正価格」で提供してきた。
数棟でスタートしつつ、2022年にはグループ全体で200棟を超えるパワービルダーに。担っているのは、住宅事業部と「専門店」だ。
注文住宅か規格か、あるいはハイエンドやローコストか、ではなく平屋やコンパクトハウス、リノベーションに特化した部署を次々と設置。
さらに昨年にはアパートメント事業部、続けて4D//STUDIO.NIIGATAを始めた。
6つの事業部のトップに「これまで」と「これから」を聞いた。



THE 77
YEAR OF CHALLENGE.
平屋専門店
平屋生活

2018年、「平屋生活」は平屋の専門店としてスタートした。ビジョンを「専門店にしかできない提案がある」と掲げた。事業部長の関根智尋さんに聞いた。

培ったデザインをベースに
「専門店だからこそ」の提案を

——平屋だけを建てる専門ブランド。住宅業界では聞いたことがありませんでした。関根智尋さん（以下・関根） だからこそ、響くお客様がいらつしゃんと考えました。特化することで「専門店にしかできない」提案力が生まれ、武器になるという思いもありました。

——平屋への憧れは根強いんですね。関根 憧れに加え、最近では「無駄な部屋はいらない」「おしゃれに暮らしたい」というニーズが平屋に結びつく例も出てきています。3、4年くらい前にはちよつとしたブ



ームになって、平屋の実例が増え、規格住宅の平屋シリーズも登場。その頃です。当事業部が方向性を見直したのは。

——どう変わったのですか？
関根 デイテールホームのイメージもあって、お客様がデザイン性を求めるようになってきた。そこで、ローコストではない平屋を、注文住宅のつとして提案しよう。例えば見学会で「デイテールホームの実例を見て、「こういう家がいい」と言われたり？」
関根 実際、そうしたお客様がいらつしゃいました。当初は「ローコスト住宅を2軒建てればいい」と言っていたのが「納得のいく平屋を建ててすぐと暮らそう」と変わられた。「平屋生活」の転機となった例です。

関根 ようやくデザイン性の高い平屋専門店、という形が定着してきたので、平屋でのシェアをナンバーワンに持つていきたいですね。そして平屋でも、デザインをあきらめなくていいということも、強く伝えていきたい。

THE 77
YEAR OF CHALLENGE.
狭小住宅・コンパクトハウス専門店
デイテール・ベース

2020年にスタートした「デイテール・ベース」は、コンパクトハウスに特化した専門店。デイテールホームとは異なる層を狙ったこの事業部を担っているのは、佐藤昌司さんだ。

自由設計とデザインを合わせ、
小さくても暮らしやすい住まいを

——デイテール・ベースの家づくりの特徴は？
佐藤昌司さん（以下・佐藤） デイテールホームの設計・施工デザイン力を、延床面積30坪前後の狭小住宅に凝縮した家づくりを行っています。

——コンパクト、の定義は広さだけですか？
佐藤 床面積を小さくすることに加えて、四角形の総2階にすることを基本にしていま



——平屋の時に聞きました「無駄を省く」暮らし方も追いついていそうですね。
佐藤 「コンパクト」に積極的な魅力を感じる人たちも増えています。それを、デイテールホームで培ったデザインやコーディネートで仕立てられるというのが、最大の強みです。

——しかも、それが手の届くものだということ。
佐藤 ローンで無理をしなければ、その後の生活にも余裕が生まれます。コンパクトハウスなら、ゆとりある暮らし方も可能。これからはニーズは増えると思うので、コストをコントロールしつつ、デイテールホームのデザインを合わせて「小さくても暮らしやすい住まい」を発信していきたいと思っています。



THE 77
YEAR OF CHALLENGE.
リフォーム&リノベーション専門店
デイテール・リノベ

2020年に、リノベーションの専門店として始まった「デイテール・リノベ」。事業部長の小林泰子さんは、入社して携わった物件の1棟目が「たまたまフルリフォームの物件で、その後もリノベーションのお客様を定期的に担当してきた」とい

デイテールホームの提案力で
古い住宅の価値を上げる

——先ほど坂井専務から「住宅会社はリノベに積極的でない」と聞きました。小林泰子さん（以下・小林） 何もないとこからつくり上げる注文住宅と違って、あらかじめ決まった枠の中でどうか？を考えるのがリノベーション。ゼロからイチにする新築より制約が多いことから「難しい」「手を出しにくい」と言われていますが、私は逆に、提案力を発揮しやすいと思っています。

——とおっしゃると？
小林 動かせないものが決まっているので、動かせるものをどうするかを考えればいい。それに、お客様も枠が見えているのでイメージを掴みやすい。いろいろな提案ができます。

——どんな年代の方が多いですか？
小林 既に住宅をお持ちの50代・60代の方が多いですね。すると「デイテールホーム」の名前を知らない方がほとんど。新築を希望する若い層とは明らかに違います。



——そうした方々に、どんな提案を？
小林 新築の提案と基本的には同じです。要望をヒアリングして、家族構成やライフスタイルに応じ、家族に合った間取りを提案する。加えて、グループの員ですから、スタッフが「デイテールホームで培った経験、会社が実例を重ねてきた提案力

担っているのは、不具合を直すリフォームではなく、古い住宅の価値を上げる「リノベーション」。デザインを刷新させるのはもちろん、耐震性、断熱性などの性能面、暮らしやすい動線にしていく。壁も取り払って、間取りから大きく変えることが多いです。

——これからは、どんなところを目指したいですか？
小林 「リノベ屋」として棟数を増やし、受け難い中古住宅でも、デイテールホームの家に換えられる、ということをもっと実践して、業界1位を取りたいと思います。

——業務内容を教えてください。
青木 将行さん（以下・青木） 土地を探してアパートを建て、同時にオーナー様を探して販売します。建物ができ上がったからは、部屋の管理も担当します。私自身は、保険会社の経験も生かし、アパートを投資物件と考えた時の将来的な取支や税金について、オーナー様のライフデザインに合わせて提案するといったマネーコンサルディングも行います。

THE 77
YEAR OF CHALLENGE.
Z/アパートメント事業部
75apartment.

創業75周年を迎えた2023年にスタートした新しい事業部「住宅ではなくアパートを建て、オーナーを探して販売していく」という、事業を引っ張るのは青木将行さんだ。



——デイテールホームが「アパートを？」と思われそうですが、この外観を見ると「らしさ」がありますね。
青木 それこそが強みだと思っています。まず外観からして「アパートらしくない」。室内は、スキップフロアとロフトを取り入れた三層構造。これを1・5階程度の高さの中に入れ込んでいます。

——スキップフロアは限られた広さの中で、大きな床面積を生むだけでなく、ユニークな間取りを生みます。

青木 デイテールホームが培ってきた住宅設計でのノウハウを持ち込んだり、内装は使いやすいようにシンプルにしたり。「たとえ賃貸でも、デザイン性の高い部屋に住みたい」という方々にも、注目していただいています。



——スタートしてみたいかですか？
青木 サラリーマンからの問い合わせも増えていて、アパートが「投資」商品として認められつつあることを、改めて実感しています。

DETAIL HOME GROUP ORGANIZATION OVERVIEW



[本社]
〒940-0215 長岡市栃尾町丙455-3
Tel 0258-52-5279 Fax 0258-52-5297

[ディテールホーム県央]
〒955-0092 三条市須頃1-24
フリーダイヤル 0120-466-799

[ディテールホーム上越]
〒943-0834 上越市西城町3-5-21-B
フリーダイヤル 0120-701-883

[ディテールホーム新潟南長湯]
〒950-0931 新潟市中央区南長湯12-15
フリーダイヤル 0120-773-121

[ディテールホーム長岡]
〒940-2121 長岡市喜多町386 コバスプラザ1F
フリーダイヤル 0120-701-163

[平屋生活]
〒955-0864 三条市曲淵3-2-55-B
フリーダイヤル 0120-978-521

[ディテールホーム新潟神道寺]
〒950-0986 新潟市中央区神道寺南2-4-6
フリーダイヤル 0120-773-121

[ディテールホーム柏崎]
〒945-0043 柏崎市日吉町9-8 三佐和ビル104
フリーダイヤル 0120-701-163

[ディテール・ベース / ディテール・リノベ]
〒950-0906 新潟市中央区東幸町15-17-A
フリーダイヤル 0120-702-522 (ディテール・ベース)
フリーダイヤル 0120-765-167 (ディテール・リノベ)



無料相談会 ほぼ毎日開催中

家を建てたいけど、何から始めたらいいのかわからない…
そんな方は、まず無料相談会にお越しください。



資料請求をして頂いた方先着30名様にクオ・カード
500円分をプレゼント。※詳細は239ページをご覧ください。
スマートフォンからでも資料請求できます。

「それは当然、オーナー獲得にもメリ
ツトに働くということですね？」
青木 ディテールホームのデザイン力、ブ
ランドを生かして、「ディテールホームがア
パート?」の「?」を「なるほど」に変えてい
きたいですね。

THE 77
TH YEAR OF CHALLENGE
ラクシテリー住宅専門店
4D//STUDIO.NIIGATA

2023年4月に生まれた新たな注文
住宅のブランド、それが4D//STUDIO.
NIIGATAだ。東京に拠点を置く建築デ
ザイン事務所4D//GROUNDWORKとパ
ートナーシップを結んで発進した。リーダ
ーは田村健さんだ。

土地を活かして豊かに暮らす。
邸宅感のある住まいを提案

「誕生のきっかけを教えてください。
田村健(以下・田村)ディテールホームで
はできない家をつくらう」と始まりまし
た。ディテールホームといえばデザイン。そ



の力に一定の評価をいただいています。が、
お客様の中には、さらなるラクシテリー
や邸宅感を求める声もありました。

「それをディテールホームの1ブランド
として立ち上げるのではなく、外部とのパ
ートナーシップという方法を取りました。」

田村 東京に拠点を置く4D//GROUND
WORKと提携しました。そもそも、同建築
デザイン事務所も現代の住まいづくりに疑
問を持って誕生しています。代表の塚本光
輝さんは「作り手の合理性ばかりを優先し
た画一的な住宅が多い」として自由に、クリエ
イティブな住まい手を取り戻そう」と言
っています。まずその考えに共感しました。

「4D//GROUNDWORKの新潟店、と
いう位置付けなんですね？」
田村 仙台や長野にもあります。新潟で
は当社が4D//GROUNDWORKの家づく
りを推進する。基本の設計デザインは同
事務所が行い、設計の補助や施工の監理
は私たちが行います。

「設計の特徴は？」
田村 「常識にとらわれない美しく上質
な住まい」がテーマで、豊かな暮らしを提
供するのが目的です。例えば、中庭など
を設けて内に開くカーテンスな暮らし、

限られた空間の中でも広がりや上質さ
が感じられる動線やレイアウト、壁や床、
天井、家具一つ一つを吟味したトータルコー
ディネート。
ディテールホームとの違いはどんなと
ころにありますか？」
田村 まず、土地を活かしたプランニング
です。限られた土地、クセのある土地、隣
家が迫る住宅地など、それぞれの土地の
マイナスイメージを心で受け、よい住まいに
変えます。開口部は必ず南側に、という
固定概念から離れ、作り手側のプランを
押し付けるのではなく、土地や住まい手
に徹底的に合わせる。そういう意味では、
より建築性の高い住まいになります。

「モデルハウスがあるんですね？」
田村 今年の1月にオープンしました。
町中の細長い土地で建物に囲まれ、道路
にはゴミステーション。でも一歩入ると、中
庭に面した吹き抜けのLDKがあり、外
からの視線を気にすることなく豊かさに
浸れる。

「ホームページも拝見しましたが、ディ
テールホームという名前はいっさい出して
いません。」
田村 あえてそうしました。基本となる
考え方も、提供する設計も違うのに、「デ
ィテールホーム」の名前が付くと、どうし
ても既存のイメージに縛られてしまう。
今はディテールホームも窓口としていま
すが、ゆくゆくは坂井建設の「事業部」と
して独立することを目指しています。

「ホームページも拝見しましたが、ディ
テールホームという名前はいっさい出して
いません。」
田村 あえてそうしました。基本となる
考え方も、提供する設計も違うのに、「デ
ィテールホーム」の名前が付くと、どうし
ても既存のイメージに縛られてしまう。
今はディテールホームも窓口としていま
すが、ゆくゆくは坂井建設の「事業部」と
して独立することを目指しています。



選ばれる理由と77年目の挑戦

