

地元で48年間、1万4000棟の実績。 厳しい建築条件も克服する設計提案が魅力



「コンセプトはシンプル・イズ・ベスト」という施主。家具は最小限にして、すべては造り付けの収納に収めるという設計だ。右手の壁面収納や階段下の2カ所の収納、キッチン奥の家事室などが活躍する。なお、キッチン脇に設置された大きなホワイトボードも好評だ（この見開きページの写真はすべて坂戸市Y氏邸）



リビングからバイクガレージを眺める。「ライトアップされた愛車を見ながらくつろぐ時間が最高」とY氏



細長い敷地でも「明るい家にしたい」という施主の要望を見事に解決したパティオ（中庭）の提案。全開放サッシを開け放つとLDKにつながるアウトリビングが誕生する。光や風、雨など自然を感じられると好評

このレポートの見どころ



地域密着で48年。1万4000棟の施工実績が信頼の証し



施主の「想い」をカタチにする独自のシステムを採用



自社大工養成学校で建築のプロフェッショナルが育つ

近藤建設は大々的な宣伝をすることは無い。だがクチコミで伝わってくる情報を総合すると、「こんな会社があったのか」とうれしくなる。それをひとことで表現するなら、顧客第一主義を貫いている会社であるということ。「生涯を通じて親戚づきあい」を企業スローガンに掲げているのは、建てて終わりではなく、建ててからの付き合いを最も大切と考えているから。カスタマーサポートセンターはその象徴だ。365日、24時間、顧客からのどんな相談にも即座に対応してくれるのは安心だ。

また、同社は木の家づくりにこだわるとともに、自社一貫施工による責任施工体制や自社独自基準の検査・点検体制など、創業以来培ってきた確かな技術力で、長期優良住宅に取り組んでいる。

今回、この誌面で紹介しているのは、バイク好きの施主が、近藤建設と出会い、細長い敷地に理想の住まいを建てた事例だ。オーナーのY氏ご夫妻には明確な要望があった。「まずシンプルなデザイン。収納へのこだわり。バイクガレージの設置。家族のコミュニケーションを育むホワイトボードの設置。光と風につつまれる家。使い勝手のいい家事室の採用など」。同社はパティオを設けることで敷地条件をクリアし、さまざまな提案で要望をかなえていった。その仕上がりに、「不満な点がひとつもない」とご夫妻はご満悦だ。