

「暮らしを相談する」スタジオ開設
拠点の性格を展示場から「相談」に転換

アネシス「熊本県熊本市」



左：スタジオ内部。左右にある打ち合わせ用机から中央のキッズスペースが見渡せるレイアウトになっている 右：福岡の新拠点「福津スタジオ」外観

アネシスは2026年3月、福岡支社の拠点を総合住宅展示場から福津市に設けた自社スタジオへ移した。スタジオは長時間の滞在を前提とした設計や人員配置により、対話の質を高める工夫を凝らす。来場者や接点の数だけを追わない、新たな顧客接点のあり方を模索している。

福津スタジオのコンセプトは「暮らしを相談する場所」。見学が前提の総合住宅展示場に対し、スタジオは設計士と施主が対話を重ね、暮らしを考えるための拠点として位置づける。

総合住宅展示場は多くの来場者と接点を持つ一方、情報収集や見学を目的とした来場者も少なくない。同社は住宅取得を本格的に検討する層との対話を深めるため、移転を決めたという。設計士の田淵寿希人さんは「本当に家づくりに向き合っている方と、一緒に理想の住まいを形にしたいという思いが最大の理由だった」と話す。

設計士の一気通貫で「らしい」提案に

同スタジオの特徴の一つが、設計士による一貫対応の体制だ。営業が要望を聞き、設計担当へ引き継ぐ工務店も多いが、同社では初回相談から設計士が対応し、引き渡しまで同じ担当者が顧客と向き合う。

田淵さんが重視しているのは、表面的なリクエストではなく、その背景にある暮らし方や価値観を理解することだ。「こうしたい」と言われたとき、その理由まで掘り下げる。SNSや動画で見た住宅と同じものを希望された場合でも、単にデザインを再現することを目的としない。なぜその空間に魅力を感じたのか、どのような暮らしを実現したいのかを丁寧に聞き取る。

そうして背景を読み解くことで、設計の方向性は大きく変わる。その姿勢を象徴するエピソードが「バレーボール好きの家族との住まいづくり」だ。当初は「高い天井が欲しい」という相談だったが、ヒアリングを重ねるなかで見えてきたのは、「家の中で家族とバレーボールを楽しむたい」という思いだった。

そこで同社は単に天井高を確保するのではなく、ボールを扱いやすい勾配天井や、キッチンから家族を見守れる視線計画を提案。背景にある思いを丁寧に掘り下げたことで、その家族らしい暮らしを形にする提案につながったという。

長時間の対話を支える空間と人材

同スタジオへの来場は予約制が基本だ。打ち合わせは1回当たり約2時間、長い場合は3〜4時間に及ぶこともあるが、来場者数の拡大よりも、顧客との対話の質を重視する。

スタジオの室内は視線を遮る壁を極力減らし、限られた面積の中でも閉塞感を抑制。スタッフと顧客の距離感を近く保てるよう工夫している。田淵さんは「緊張した空間にいたくなかった」と話す。照明や採光、レイアウトにも配慮し、長時間の打ち合わせでも疲れにくい環境を整えたことで、以前より落ち着いて対話しやすい空間になったという。

また、子育て中の顧客に配慮し、保育士が常駐するキッズスペースを設置。打ち合わせスペースと同じ視界の中に配置することで、親と子どもがお互いの存在を感じられる環境を整えた。

「どこで遊んでも、両親の顔が見えるので、預けられている感覚がない」と話すのは、保育士の畑瀬稀衣さん。



顧客と打ち合わせをする田淵寿希人さん

さん。子どもは落ち着いて遊ぶことができる。一方、親も子どもの様子を過度に気にすることなく、家づくりの打ち合わせに集中できる。この距離感が、同スタジオならではの安心感につながっている。

保育士が家づくりもサポート

畑瀬さんは塗り絵や工作、シャボン玉など、子どもの反応を見ながら遊びを柔軟に切り替えつつ対応。年齢や兄弟構成に応じた準備も欠かさない。畑瀬さんは「遊んであげるのではなく、一緒に楽しむことを大切にしている」と語る。

保育園の保育士として40人規模のクラスを担当していた経験も持つ畑瀬さんだが、当時は一人ひとりの子どもと十分に向き合うことが難しい場面もあった。しかし、同スタジオでは多くても数人程度。一人ひとりの興味や性格に合わせた対応が可能になったという。

こうした取り組みの効果はアンケート結果にも表れている。2025年度、保育士によるサポートを受けた施主148人を対象に行った調査では、「助かる」「楽しみ」などの記述が69件、「安心」が30件、「ゆっくり」「じっくり」「集中」など打ち合わせに集中できたことに関する記述が30件確認された。

同社は、保育士による見守りが施主に心理的なゆとりや安心感をもたらし、それが家づくりへの集中につながっていると分析する。田淵さんも「子どもとの距離が近くなったことで、以前よりも話しやすい環境になった」という。畑瀬さんは「子どもが楽しく遊んでいることで、お客様が設計士との打ち合わせに集中できる場面が増えていくのでは」と話す。

なお、畑瀬さんは子どもの来場がない時間に設計アシスタントとして模型制作や図面の着色なども担当する。保育士でありながら家づくりにも携わる存在であり、顧客家族と設計士をつなぐ役割を担っている。

同社が提供しているのは単なる保育サービスではない。親子が安心して過ごせる環境を通じ、家族が本音



スタジオを訪れた子どもの対応をする畑瀬稀衣さん

「知名度」がなくても、家は売れる。

エコハウジングプロジェクトは
良い家をつくるだけでは生き残れない時代に
工務店様に必要な「集客」と「商品」を
ご提供します。

ノウハウを知りたい経営者様へ

集客

知名度
ゼロからの
エリア別
集客戦略

商品

機会損失
なくす
22種類の
建物商品

価格

競合を
圧倒する
コストダウン
ノウハウオンライン
セミナー開催中！

11/24(火)12/15(火)

参加費無料。ご希望の日にちをお選びください。



詳細はこちら



Eco Housing Project

TEL.025-383-8881 エコハウジングプロジェクト

検索

HERBAR HOUSE®

ハーバーハウス株式会社
新潟市中央区明石2丁目3-30