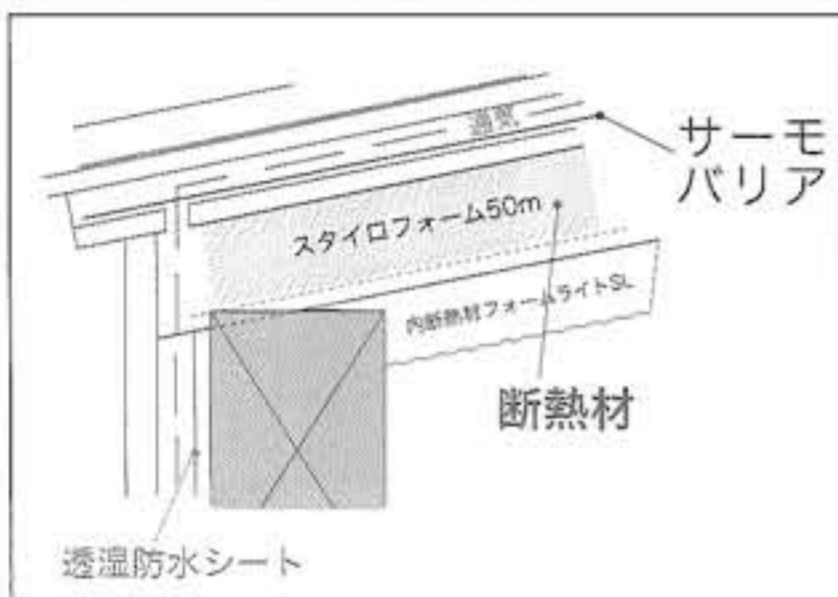


# 「命を守る家」がコンセプト

安心安全快適な高級戸建て分譲で差別化

(株)キャデック [東京都板橋区]

## キャデックのこだわりの仕様例



アルミ製純度99%・反射97%で輻射熱を跳ね返す遮熱材「サーモバリア」を標準装備



耐震性のさらなる向上のため、「制震テープ」による性能を付加。耐震性能最高レベルに付け加えることで、安心して顧客に勧めることができる

東京・城北地区で戸建て分譲を展開するキャデック(東京都板橋区、斎藤孝幸社長)は、ひとつとして同じモノを作らないという信念のもと、周辺相場よりも1割程度高額の価格帯の商品を展開。購入者から高い評価を受けている。リーマンショックに端を発した世界的な景気後退のなかでも、順調に業績を伸ばしてきた。

通常、「建売住宅」の価格は、駅からの距離と大きさとでほぼ決まる。低コスト戦略が基本だ。ただ、同社が事業展開する都心ではそもそも建物を建てるべき土地が出にくい。そのロケーションが気に入って住もうと思っても、建売住宅しかなければ、例えば建物が気に入らなくても我慢して住まなくてはならない。「そういうつまらない思いをしている人がいるはず」と、斎藤社長は、自分たちが商売をする上で

「引き渡した後も、お客さんにはずっと幸せでいて欲しい」というのが、私たちが商売をする上で分が住むことを前提に商品開発にあたっては、常に考えるのは「お客さんが喜んでくれるかどうか」。住宅は雨風をしのげれば終わりではない。そこに暮らして楽しいと感じてくれないければ、本来の意味がないというのが斎藤社長の考えだ。

その考えの延長で、安心にも最大限の配慮をしている。耐震性は最高レベルまで高め、さらにブラスの仕様として、アイディールブレインの「制震テープ」で、その安全性を高めている。

斎藤社長が安心に気を使っているのは、顧客のためである以上に、自分たちのためでもあるという。「引き渡した住宅が地震で倒れていないかを心配するのがいやだ」からだ。

「建売なのに顧客がファン化」というのは、顧客のファン化について、新規プロジェクトを立ち上げると大々的な宣伝をしなくても、インターネット上の告知や登録ユーザーへの案内で、ほとんどが完成前の企画段階で予約が埋まってしまうのだ。それは、建物を通して、

人と人との関係に重点をおいた商売をしているからだ。斎藤社長は自己分析する。

「敷地に対するベストな設計を行うには、構想段階の計画も含め、住宅のフロアがきちんとハンドリングする必要があるので、こちらから、仕入れも含め、こちらが一生懸命考え、作ったものが評価されたときの喜びは、注文住宅も建売住宅も同じ」。

現在、新宿御苑近くで新たな開発を計画している。有田焼の外装タイルをふんだんに使用し、ホームエレベーターを標準で装備するなど、1・8億円超の売り出し価格を想定して、他にはないプロジェクトを考案している。



**会社概要**

(株)キャデック 東京都板橋区 斎藤孝幸社長

<http://www.cadx-home.com>

## アイディールの制震テープ

家全体が制震ダンパーに!

日本建築防災協会 住宅等防災技術評価 取得済 「制震テープ」

特許取得済

三者共同開発  
 独立行政法人 防災科学技術研究所 ■ 東京大学 ■ 清水建設株式会社

在来 2×4 耐震改修

地震の揺れを科学する  
 Ideal Brain アイディールブレイン株式会社

〒104-0042 東京都中央区入船3-7-2 山京ビル9F  
 TEL: 03-5541-7600 FAX: 03-5541-7601  
 E-mail: info@ibrain.jp URL: http://www.ibrain.jp/

**分散吸収**

家全体で、振動エネルギーを熱エネルギーに変換させます。

**施工容易**

「制震テープ」を、軸材(柱・梁)と面材(壁材)の間に挟むだけの画期的な工法です。