

住まいるインタビュー（20代女性）の 突撃インタビュー!!



家作りのこだわりについてお聞きしました。

——御社ならではの家づくりのこだわり、強みについて教えてくださいませんか。

「基本的には新築とリフォームに分かれておりますが、どちらも生活パターンや生活習慣等、施主様の生活スタイルを十分に把握した上でプランを練っていくという点では同じです。新しいプランを構築してゆく上で、具体的な生活シーン、例えば朝目覚めてからの行動が、家族構成によって当然さまざまありますよね。お子様の学校へ行く準備や、会社への出勤、トイレが使われる頻度もご家族構成によって違います。掃除や洗濯、いろんな生活シーンがある中で、それらをできる限り想像し、シミュレーションをして、それに適したプランを練るわけです。それが、私が昔からおこなっているプランの立案方法と申しますか、決まった万人向けのプランというものはないわけですからね。全部が全部一つのプランで皆さんが満足するといったものではなくて、一つ一つの家族によって違うプランをつくっていきます。旦那様がバイクを好きな方であればその趣味を生かせるガレージなどが身近にあり、リビングからの動線を考慮してつくるなど、そういったやり方は私が得意としているところでもあります。要するに、プランニングは施主様に合わせて、かつ熟慮したものを提案していくという事でしょうか。」

——注文住宅ならではの家づくりができるのですね。その家族にあった生活スタイルに最適な住みやすい家を提案して頂けるのですね。

「私どもはもともとリフォームを主にして始まったところもあるので、既存の家で生活していく中で出てきた不都合、特に介護が必要になった時など、健常者が生活していく空間とはまた違ったものになります。そうなった時に介護者にとっても、介護を受ける方にとってもどうしたら住みよい家になるのか、という生活シーンを考えながら『ここにトイレがあった方がいい』などを提案していきます。そういった意味ではリフォームとしても一つの型があるわけではなくて今住んでいる人に合わせたプランを提案しているわけでございます。」

——介護住宅を得意とされておられるのですね！富山県であれば二世帯住宅が多いと思うので介護に適した家にリフォームされる方も多いのではないかと思います。私の実家は福井県で同じく二世帯住宅の多い地域ですので、私自身も二世帯住宅で育ってきました。ただ昔に建てた家なので段差も多くバリアフリーとは程遠い家ですから、介護用にリフォームとはこういった内容になるのか気になります。

「そうですね。『健常者が生活しても違和感のない生活』という事がプランにあります。例えば、トイレ一つとっても介護住宅にはかなり重要な要素です。その時にシャワーブースを改良したようなトイレを提案させて頂いているんです。もちろんそういった既製品はあるわけですが、それは一般のユニットバスを利用しているので表面がアクリル系の半透明な引き戸、要は中のシルエットが写るような引き戸なんですね。トイレですので外からシルエットが写るだけでも嫌だと思えるのです。そこにもう一枚、建材用の引き戸をダブルで添えて三枚引き戸をつくるという事例もさせて頂いたことがあります。どういう事かと申しますと、健常者が使用する場合は、当然外側の建材の引き戸を使いますが、介護は介護する者と、受ける者と二人いるわけです。ですから、中の三枚引き戸で対応することができるわけです。つまり、健常者が使っても介護を受ける者が使っても使いやすいようにリフォームした一つの例ではありますが、そういった事も頭にいれながらプランを練っています。」

——なるほど！HPからも拝見させて頂きました！介護住宅となると、介護される方を当然メインとして考える発想なので逆に健常者にとっては生活しにくい部分があったという事ですね。でも両者にとって使いやすいつくりでお互いにプライバシーを守りながら生活できることは嬉しいですね！

「ちょっとしたことなんですね。手洗い場であれば、もちろん車椅子のまま入れるようにするけども、かといって常時開放したままにするのではなくて観音開きにして適宜入れるようにするという具合です。見た目は普通の手洗い場ですが車椅子のままでも使えるつくり、そういったところに気を配りながら細部にわたって検討しています。ですからある程度、設計に検討期間は頂いておりますね。

あとは私がTOTOでシステムキッチンを開発していた頃がありまして、そのノウハウを活かしながら設計しています。元々私も材木屋で生まれ育っていて、ちょうど6代目になりますので、そういう意味では木や木材の「良さ」も分かっていると思います。ですから自然素材を提案しているわけですね。

介護だけではなくて高齢者の住宅では以前にシックハウス症候群で悩まれているお客様もおられまして、その方のために自然素材に着目して自社でも提案するようになりました。例えば、ホルムアルデヒドのような有害な揮発性物質を出さない家ですね。昨今で言えばアレルギーをお持ちのお子様もいらっしゃいますから、自然素材には注力しています。その特長の一つとして珊瑚を使っております。」

——HP 拝見致しました！こちらは漆喰を使った塗装とはまた違うものという事でしょうか？

「そうですね。漆喰とは異なるものです。沖縄県で採取している珊瑚（許可済み）を使用しております。漆喰の10倍以上の水（湿気）の保有率、殺菌作用もありますから、珊瑚に魅力を感じまして新築に使わせて頂いております。」

——珊瑚にはそんな特性があったのですね！

「珊瑚自体の水分の保有率はすごくありますよ。」

——自然素材としてもすばらしい素材ですし、かつ有害物質の吸着も可能という事でしょうか？

「そうですね。吸着する効果もあります。ある程度お安い価格で提案できるように努力しております。」

——見た目は漆喰のような白さですが、実際はさわり心地など違って来るものでしょうか？

「表面のテクスチャーも違いますね。どちらかという塗壁に近い感じです。漆喰ほどツルツルした素材ではないですね。」

——なるほど！沖縄産という事もいいですね！

「そうですね。あとは木を使うことに関しては適材適所を考慮しております。檜のはめ板や、断熱材であれば羊毛を使用しています。ただ、断熱素材という観点で見たときに大きく分けて2つあります。羊毛を使う場合と、現場発泡の吹きつけのウレタン系を使う場合です。

ウレタン系のものは水で反応させていますから有害な物質は出しませんし、家の気密性を高くすることができます。壁体内に水分が保持されにくい構造なので、壁内での結露も発生しにくいです。

羊毛断熱の場合は、繊維状のものですから、羊毛の繊維そのものが壁の中の水分を吸収して吐き出してくれるというわけです。吸収しないグラスウールの繊維とはまた違い、羊毛は壁の中に入ってきた水分もその中でコントロールできる事で結露対策となります。つまり、壁の中に水分を保持させないという事で結露対策になるウレタン発泡断熱と、入ってきても壁の中で水分量をコントロールできる羊毛断熱とがあるという事です。

もちろんコスト面の問題もありますが、ウレタン系の方が高气密な家をつくりやすいというわけです。建物の形にそって吹き付けるので、プラスチックの固まりのようなものが家の形どおりの外枠としてできます。ほこり、すき間風など一切入り込みにくい、ですから気密性が高まる家ができます。そうする方が、より快適な温熱環境を作る上でコントロールはしやすいです。羊毛は自然素材としてアレルギーに敏感に反応する体質の方にとってはすごくいい素材ですので、お客様によって断熱材を使い分けているという事が特長です。」

——住む人にとってどちらが良いのか考慮した上でウレタン系か羊毛かを選んで頂けるという事でしょうか？

「そうですね！」

——私も小さいころからアレルギーをもった体質ですので、山が多い地域の実家で暮らしている中、たまに旅行で都市部へ行くとすぐに喘息の発作が起きてしまうことが多々ありました。そういう経験からも私自身住む家の空気はすごく大事だと感じています。

「おっしゃる通りです。」

——どの素材を使うことがお客様にとっていいのかを考えて頂けることは嬉しいですね。

「シックハウス症候群がひどい方はまわりにはあまりいらっしゃらないかもしれませんが、外部から入ってきた空気が室内に流入した時、健常者には何ともなくても咳や鼻水が出てどうしようもない、という症状になる方もいらっしゃいます。その為、昼間は河川敷に行って夜にだけ家に帰ってくる、という生活を余儀なくされ、苦労されております。」

——本当につらい症状ですね。その原因が自分の住む家にあるとなると穏やかな生活ができないです。

「目にみえない分、難しいところがあるんでしょうね。建てた後に住めないとなってしまうわけですから。

実は「のり」も場合によっては化学物質を使わないのりを使用しております。要は木工用ボンドではなく自然のものという事ですね。米をベースに作った米のりを使用しています。コスト面も考慮しつつ使っております。」

——お客様のご予算を考えた上で使える部分は使っていくといった具合でしょうか？

「そうです。でも確実に大事なのお客様の体調です。もちろんシックハウス対策の家を建てたいという方ばかりではありませんから、あとはコスト面とのバランスを考慮して提案しています。」

——元々が材木屋さんであれば木の特性をそれぞれ活かした素材で家を建てて頂けるのは嬉しいですね！

「材木屋だからこそ、という部分となると例えばヒノキ。みなさんヒノキはグレードの高い木という印象をもっている方が多いと思いますが、同じヒノキでも産地によってグレードは違うわけですね。成長が早いヒノキは年輪も粗くなりますし、そうすると水を吸い上げている白太という部分がありまして、白太が多い木になります。中心部に赤みと呼ばれる、水分は吸わなくなった部分がありますが、赤みが多いと虫に食われにくく腐りにくいという特徴があります。白太が多

いと同じヒノキといえど腐りやすくなりますので、産地にこだわったヒノキを利用します。例えば、土台は赤みの多いヒノキを用いたり…もちろん適材適所なので素材を厳選して使っています。材木屋の経験と知識でやっていますね。」

—なるほど！それは材木屋さんの新村社長ならではのこだわりですね！木はヒノキ以外にもいろんな銘柄のものを使っていらっしゃるのでしょうか？

「そうですね！7～8種はあるかと思います。ヒノキ以外であれば、土台にカラマツを使っています。富山県は特に北洋材の集積基地だったのですが、ロシアから入ってくるシベリアカラマツという木がありまして、硬く北方の地で育った強度のある木です。それを防腐して使ったりしています。柱は富山県の場合、杉が多いので杉を利用しますし、大引きなんかですと米松を使っています。同じ建物でも部位によって適材の7～8種を見極めて使っているという事です。その中で同じヒノキといっても使う木を厳選して使います。」

—お客様のご要望を聞いた上で良いものを新村社長でセレクトして提案して頂けるのでしょうか？

「そうですね。お客様のご意見を聞いて、こちらからも材木について説明をしてどういった木がお好みかという事をお伺いして、当然コストもかかるので私からも提案させて頂いた上でお客様に判断頂いています。」

—素材と間取りなど本当にこだわりがある家を提案して頂けるのですね！
「プランと素材と、トータルで見たときに総合的に提案しています。」

プランニングについてお聞きしました。

—実際にお客様とプランニングをする際はアンケートを書いてもらう等、こういった流れで進めて頂けるのでしょうか？

「もともと聞く項目をリストアップしておりますので、弊社でのポイントにそって質問形式でお客様にお伺いしています。」

—その中で話を深めながらお客様の生活スタイルなどをイメージされていくのですね！

「そうですね！まずは家族構成から入っていきます。あと、弊社は大手ではないので、一級建築士の資格や住環境福祉コーディネーターの資格ももっている私自身がトータルで管理しているという事も特長です。責任もって一人の人間が全ての工程を見ることが出来るのです。大手ハウス

メーカーとなると営業・設計・見積もりなどそれぞれ担当が分かれていると思います。そうすると一つの現場にそれぞれの複数の担当がいて、変わるわけで、一貫して見ることができないわけです。それが良いか悪いのかと言うと、数はこなすことができませんが一人の人間が企画から始まり、完成までトータルで見ていくことができるわけです。お客様に提案して、当然実際の現場も監理していきお客様と一緒に作りあげていく、そして最後にお引渡しという事ができるんです。」

——なるほど！それはすごく大きな特長だと思います。大手さんだとどうしても次から次へと担当者が変わっていくにつれて、こだわってプランを作ったのに現場までその思いが届いているのかと不安になってしまいますからね。お客様と1：1で対応して頂けると安心できると思います。

「施工する者はもちろんそれぞれのエキスパートがやっております。大工さんや電気屋さんだったり…日ごろの弊社の協力会社ですから、私の想いや考えもある程度分かっていますので、対応してもらっております。また、途中でお客様から『このプラン変更したい』という事がでてくるわけです。新築にしろ、リフォームにしろ、そういった要望にも即座に対応できるということが良いと思っています。大手ですと、途中での変更は設計に一度戻らないといけませんから『社内で検討してから』という事になるかと思います。弊社であればある程度タイムリーにその場で判断できますので、『その場合、価格が上がります』『そのままの値段で出来ます』という提案もリアルタイムで出来るため小回りがきく施工が出来ています。」

——作っていく中でどうしてもイメージもふくらんでいくと『ここはもっとこうして欲しい』という要望もでてきますよね！

「そうです！お金を出して、ほぼ一生に一度作るものですからより良くしたいわけで、お客様も建てていく中でイメージがどんどん湧いてくるんですね。その時に『こうしたい』という事は出てきますから、即座に対応して改良できるのは特長ですね。そこはお客様の喜ばれているところでもあります。」

——すばやくそうやって対応して頂けるのはなかなか会社様としても難しいことだと思うのですが、素晴らしいですね！

「そうなってくると、どうしても量はこなせないのが弊社として、事業的には新築を請け負える量が決まってきます。でも自分の中では、納得のいく仕事としてやっていきたいと思っています。」

——数ではなくて一つ一つをよりクオリティを高めて作っていきたいという想いがあるのですね！

「お客様に正直でありたいですからね。」

——リフォームの施工事例に木の形をそのまま手すりにしたような写真がありますが、おもしろいですね！

「そういう提案もしていますね。新村木材店では、今も銘木の販売もしております。私の先先代の頃から床の間の製造・販売をしておりますして、自然の木を利用した銘木を使っの提案も得意ですね！」

——トイレットペーパーの収納も面白いですね！

「そうですね！オブジェにもなるようなデザインですね。」

施工業者についてお聞きしました。

——先ほど古くから付き合いがある大工さんや電気屋さんのように施工専門業者が家を建てて頂けるという点についてどういうメリットがあるのでしょうか？

「もともと材木屋でしたから、大工さんは弊社に木材を買いに来られていたので先代からの長い付き合いがあります。そういった中でお互いの気心もしれた仲ですし、そこを介して現場に行けば、大工さんの癖なんかも分かっています。そこで『この案件はこの大工さんの方がいい』ですとか『数奇屋風の家であればこっちの大工さんが得意としている』という事がありますので、昔からの付き合いの中で大工さんを配置し、スムーズに仕事が流れていきます。設計士としての私自身の気質も分かっていたので、図面を見せたときに少々面倒くさいような内容でも、気持ち良くやって頂けます。（笑）お互い信頼している仲でできる事がいいですね。昨日今日知り合った間柄ではないという事ですね。」

——職人さんどうして信頼関係のある仲での現場であればすごくいい空気感で家づくりができるのかなと思います。

「設計士の立場から構造的に『こうして欲しい』という事があれば、大工さんからすると経験不足な面があると思いますので私の意見を優先して頂きますし、逆に大工さんから仕口（木と木を組み合わす際に加工する方法）、特に和風建築のように設計士も知らないような仕口の作り方もありまして『なるほど！それで頼もう』という事もあります。お互いの良い点を切磋琢磨しあいながらつくっていけるところはすごく良いと思います。」

—信頼しあっているからこそ、お互いの良さをバランスよく引き出すことができるのですね！

「そうですね！大工さんは大工さんの経験が大事ですし、設計士は設計士の知識が大事ですし、それをうまく調和させているのかなと思います。もちろん現場で議論する時もありますし、なるほどと思えばそのやり方で作っていきますしね。」

—家づくりのプロとして、それぞれの経験と知識を活かしてつくっていかれるのですね！

実績についてお聞きしました。

—年間ではどれくらいの新築を対応されていらっしゃるのでしょうか？

「新築の場合はそれほど多くはなくて、リフォームの場合も規模にもよりますが大きいものも含めて3から4棟くらいですね。できる範囲の中でさせて頂いているので、逆に依頼があってもすぐに対応できない場合もありますが、やっつけ仕事は絶対に嫌ですので先ほどのポリシーを大事にしながらやっていくスタンスですね。」

—本当に地域密着でお客様の為に丁寧に1棟1棟仕上げて頂けるのだと感じます。

「材木屋からのスタートですからね。先代の時はまだ材木屋のみで、私の代から住宅設計も請負していく業務に変えていきました。設計を担う場合は『株式会社ハウジングスタイル建築設計』としまして、母体はあくまでも『新村材木店』として二つの形ですみ分けしながらやっているわけですね。」

費用についてお聞きしました。

—お客様がどこまで自然素材にこだわっていらっしゃるかや、家の間取りによってもさまざまかと思いますが、施主様のおおよその予算について教えて頂けますでしょうか？

「新築の場合、やはり自然素材を売りにしておりますから40万/坪~くらいです。自然素材という概念の中ではわりと安い方だと思っています。」

—自然素材であれば平均で60~70万/坪くらいだと思いますからかなりリーズナブルな値段で建てて頂けるんですね！

「もちろん規模によって変動するので、30坪など小さくなれば単価も上がってきます。そういう意味では50坪くらいだと43万/坪ほどですね。」

—嬉しいお値段ですね！うわものの代金でしょうか？

「設備等込みの値段ですね。グレードとしてはスタンダードなタイプなものですけど、うわものだけではなく、トイレや2550のI型キッチン、など設備付帯工事なども入れての価格です。」

—全て込みでそのお値段という事なんですね！！

お客様層についてお聞きしました。

—お客様のご家族構成としてはこういった方が多いのでしょうか？

「リフォームの場合は介護住宅を希望される方も多いのでわりと年配の方や40.50代の方でしょうか。新築の場合は30代の方からの依頼が多いと思います。多岐に渡っていますね。あとは少し話が反れますが、TOTOさん、大建さん、YKKさんが共同でされているリフォームコンテストも出させて頂いております。」

—HPにも載っていますが、すごくたくさんの賞を受賞されていらっしゃいますね！

「そういった事も特長かなと思います。」

—普段から新村社長が一つ一つに信念をもって家づくりに取り組んでおられることが第三者に認められているという事ですね！

「おかげさまで・・・（笑）。」

—これはこういったコンテストなのでしょうか？

「ベースは3社が共同しているリフォームコンテストで、「リモデル スマイル コンテスト」と呼ばれており、部門やテーマ別に分かれていてその中で入賞させて頂いています。」

—素晴らしいですね！お客様からみてもより御社への信頼感が高まりますね！

「そうですね！入賞しているところを見てもらってさらに好感をもってもらえることもありますので、努力するようにしております。」

対応できる地域についてお聞きしました。

——施工可能なエリアについて教えてくださいませんか？

「基本的には富山市ですが、高岡市や魚津市でも対応したことがあります。」

——では富山市を中心としていますが、ご相談によっては対応可能な地域もあるという事でしょうか？

「そういう事ですね！」

住宅会社を探すポイントについてお聞きしました。

——住宅を探すにあたって、会社様によって規模や得意としていることもさまざまです。これから住宅を検討されている方に向けて、どういうところをポイントにして探すと自分にあった会社を見つけることができるのでしょうか？

「いろんな媒体はあると思いますが、その工務店や会社の実績をみた中で自分の中でピンとくるものがあったり、HPの内容に共感できることがあったり…その後は実際に門をたたいてみるという事ですね！実際に会って話すことが一番分かりやすいのではないのでしょうか。媒体から分かる紙面の情報もちろん大事ですが、それだけでは分からない部分があります。

今電話でお話しさせて頂いているように直接代表者と話すなりして、その上で代表者の仕事に対する思いなどを聞いて見極めていくことがいいですし、場合によっては、その会社が建てた実際の家やその施主様や、現場を見るなどするといいと思います。弊社でもご要望があれば施主様の承諾を得た上でお見せできる関係性を築いておりますから、『この物件を見ることはできますか？』と言ったように、そういうことも聞かれるといいと思います。当時弊社で家を建てた経験だったり、想いというものを改めて聞くこともできるでしょうし、そうすればさらにイメージが湧くと思います。」

——なるほど！お客さんが一番知りたいのはその会社で建てた方の声という事ですからね。

「そうです！建てた方が一番信頼おける情報だと思います。」

——実績や実際の家を見て、担当者とも話しをしていくことでその会社の想いが自分に通じるものがあるのかという点で、見極めるポイントの一つになるという事ですね！

「はい。お施主さんといい関係を築けていなければ『その家を見たい』といわれても承諾を得られないと思うんですね。そういうところでもその会社の事が分かると思います。ショールームな

どはうちにはありませんが、実際の生きたショールームとして過去に建てた家をお見せすることが可能なんです。」

——確かに、過去にそこで建てた施主様といい関係ができてない会社で、自分がその会社といい関係を築けるとは思いにくいですね。

「おかげ様でうちはリピート率が高くて、建てた後の工事なども依頼されることも多いですね。」

——本来であれば家を建てた後のメンテナンスも、同じ方にしてほしいという気持ちは皆様ありますでしょうし、そうやってまた依頼されて関係を続けていけるのは、お客様の満足度が高いという事で、また口コミで紹介が増えていかれるのだと思います。

「そういった事はHPからは見えませんからね。」

——そうですね！HPから分かるのは過去に建てた家の写真や、文面で伝わるコンセプトですが、限界がありますし、実際どこにこだわりをもっている会社で、お客様とはどういう距離感なのかというのは分からないですからね。

「そうです。作り手の知識や想い、対外的な信頼という点がすごく大事だと思います。手前味噌ではありますが、施主さんといい関係をつくれているのは自分の宝だと思っています。」

——素晴らしいですね！横のつながりを構築している会社様というのは信頼できる一つの要素だと思います。

最後に・・・

——これからリフォームや新築をお考えのお客様にむけてお伝えしたいメッセージがあればよろしく申し上げます。

「私は設計と施工を全て請け負っておりますので、お客様に喜んで頂ける事が一番の魅力であり、仕事する上での目的であります。いかにお客様の想いに沿った家を建てられるかという事を貫いて仕事をしたいと思っています。」

ありがとうございました！木のプロフェッショナルでありながら、お客様の生活スタイルを一番に考えた家をつくって頂ける、新村社長の家づくりへの強いポリシーが伝わってきました。代々、材木屋さんとして培ってこられた実績も十分にある会社です。

手の届く価格で自然素材の家をつくりたい、または介護住宅を検討されている方はぜひハウジングスタイル建築設計様へ行かれてみてはいかがでしょうか。