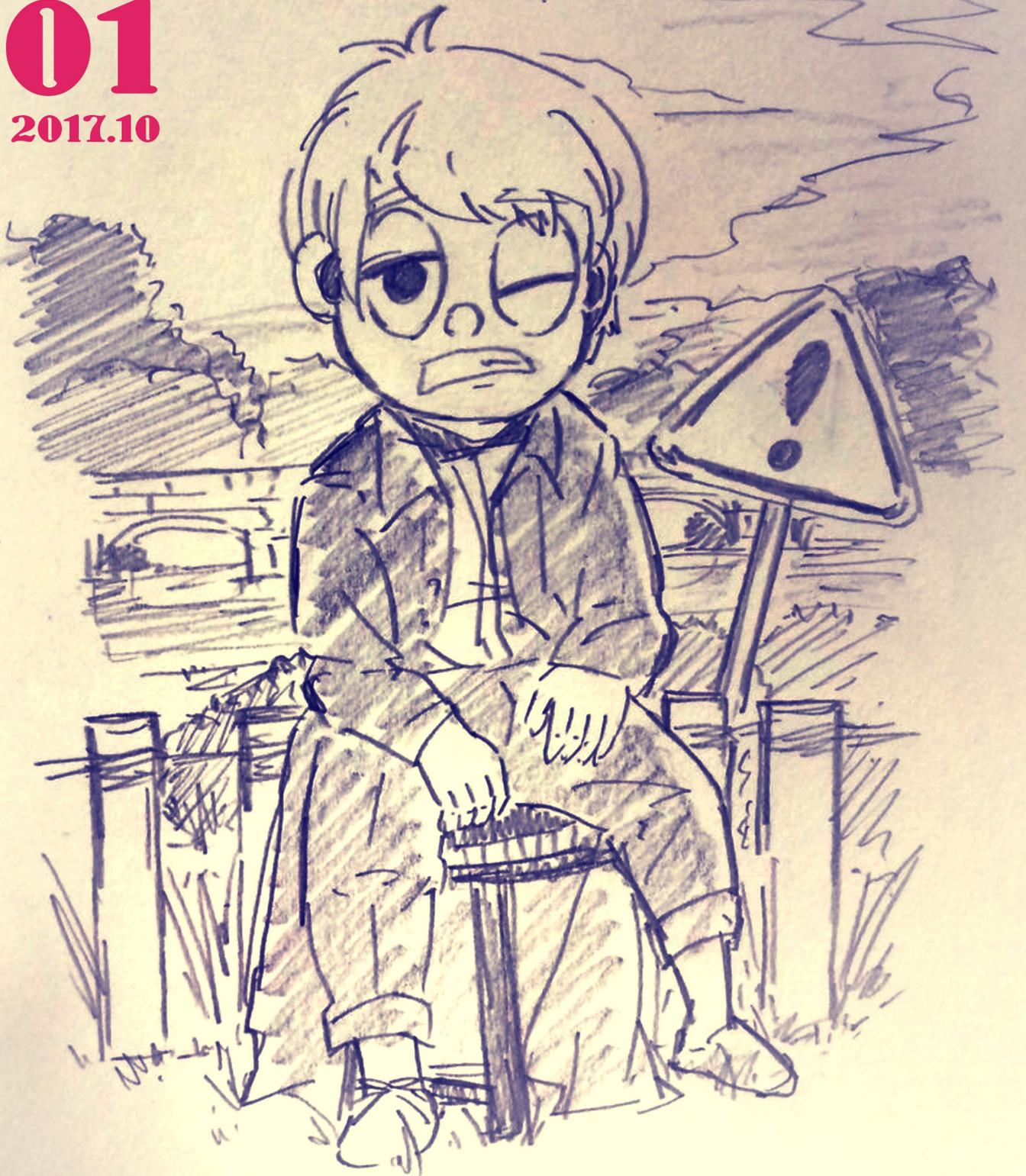


INSIDE magazine

01
2017.10



「はじめに」のようなもの



INSIDE magazine とは、建築デザイン、住宅業界、かえるけんちく相談所の内側を紹介していく、という不定期配信の PDF 形式の雑誌になります。

読者は、私の電子書籍や監修本、PODCAST のレビューを書いてくださった方のみ、というかなり限られた方達だけに配信いたしますので、なんでもアリな内容にしていきます。基本、1 日で仕上げますので、誤字脱字はご勘弁を。

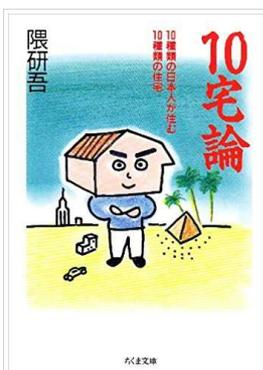
思考と時間を優先し、楽しんでもらえる内容にしていきますので、応援をお願いいたします。



Design INSIDE ～カッコ悪くない外観にする～

かえるけんちく相談所のコンテンツで「外観」について、話していることってないんですよね、「かえる家づくりスクール」の講座とか、ブログなどで話すべきかな、とは思いつつ、ここまで手付かずになってしまいました。

ただ、「プレミアム動画間取り診断」をしていると、外観がショボすぎる！ってのが、目について、、、（あ、ごめんなさい、この INSIDE magazine は、こういう言葉のノリでいきますからね）。もちろん、超カッコイイ！というのも多いんですが、明らかに設計者が何も考えてないだろう、というのもあります。



外観は好みの問題もあるので、どういうデザインが良い、とは言いません。

新国立競技場の設計者である隈研吾が「10宅論」で言うように、モダンだろうが、ナチュラル系だろうが、プロバンス、クラシック、レンガ、和風、ジャパニーズモダンなどなど、たくさんのデザインテイストの中から施主が好みのもを選べばよいと思います。

ですが、それ以前の問題として、外観を綺麗に見せるためのルールや、どの面を綺麗にみせるべきなのか？

ということを、意識していない設計者が多いように思います。



外観を3Dパースにしてくれれば、施主がみて、良い、悪いを判断できますが、立面図だけの場合は、よくわかりませんよね。

で、今回のテーマは、

「カッコ悪くない外観にしよう」 です。

「カッコイイ外観にしよう」としなかったのは、それだとちょっと(私にとっての)ハードルが高いかと(笑)ですが、「カッコ悪くない」であれば言えることは多いし、チェックリスト的にも使えると思います。

こう書くと、ブログでも出来そうな内容なんですけど、「カッコ悪い例」として許可なしで写真を使っちゃいますので。

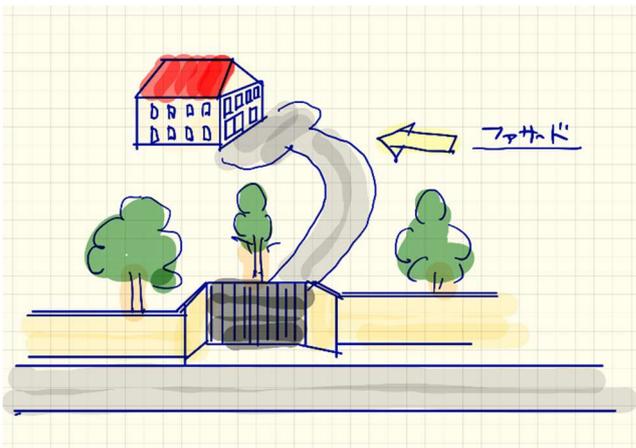
では、早速、カッコ悪くないポイントを話していきますね。

1. ファサード(道路側)を綺麗に整える



とてもありがちなのが、南面からみるとカッコいいんだけど、道路側から見ると、ショボいってやつです。建築物には、ファサード、という考え方があります。

ファサードとは、建物の顔の面のことです。そして顔となるのは、基本、道路側になります。



左図のように敷地が広くアプローチも長いとか、道路側からは建物が見えないような感じなら関係ないのですが、通常はよく見えるのは、道路側ですよ。ですから道路側をファサードと考えて綺麗に整える必要があるのです。

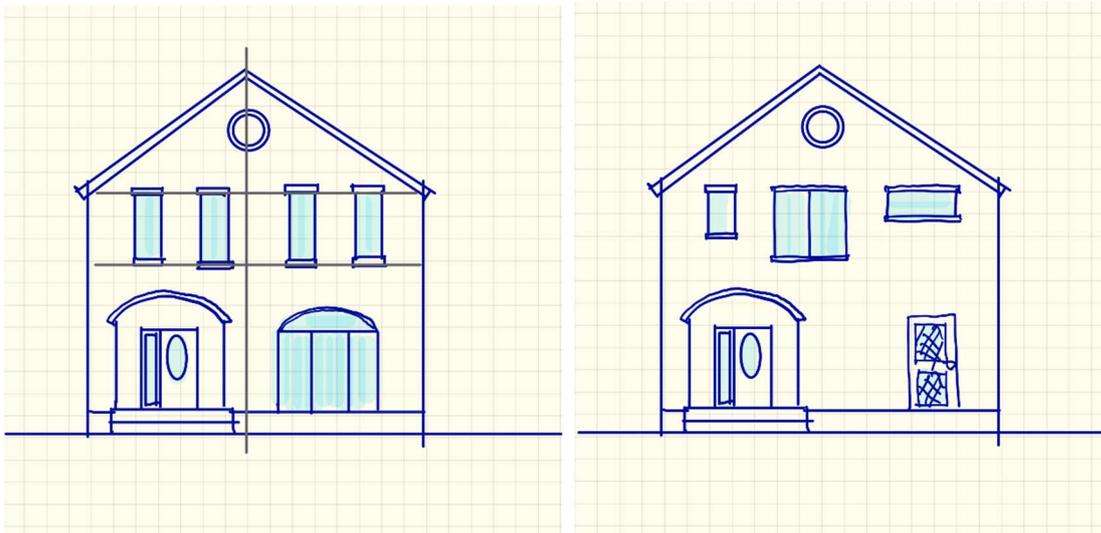
2. 通風より、使い勝手より、ファサードを優先する



通風、大事です。使い勝手、大事です。外の景色を見る、大事です。
ですが、ファサードに関しては、それ以上に外観を意識してください。

逆にいうと、ファサードと設定した面以外は、使い勝手などを優先してもいいです。
道路2面に面していたとしても、片方は多少、カッコ悪くても許せます。
ですが、ファサード面については、『カッコいい！』を意識しましょう。

3. 窓の高さ、大きさをそろえる



上の二つの外観ですが、どちらが整っていると思いますか？

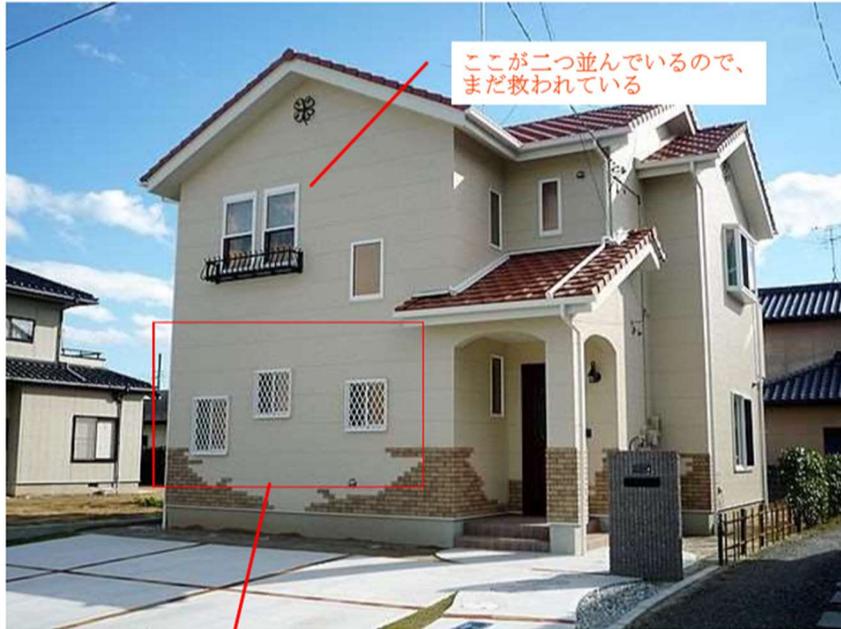
恐らく多くの方が、左側を選択すると思います。

クラシック、ナチュラル、プロヴァンス風などの外観を選んだ場合は、窓の高さ、大きさを揃え、シンメトリーを意識することが、デザインの鉄板になります。



これは、外観の相談を受けたときに、良い例として使った写真です。

ファサードを意識して、窓の高さや大きさが揃っていますよね。



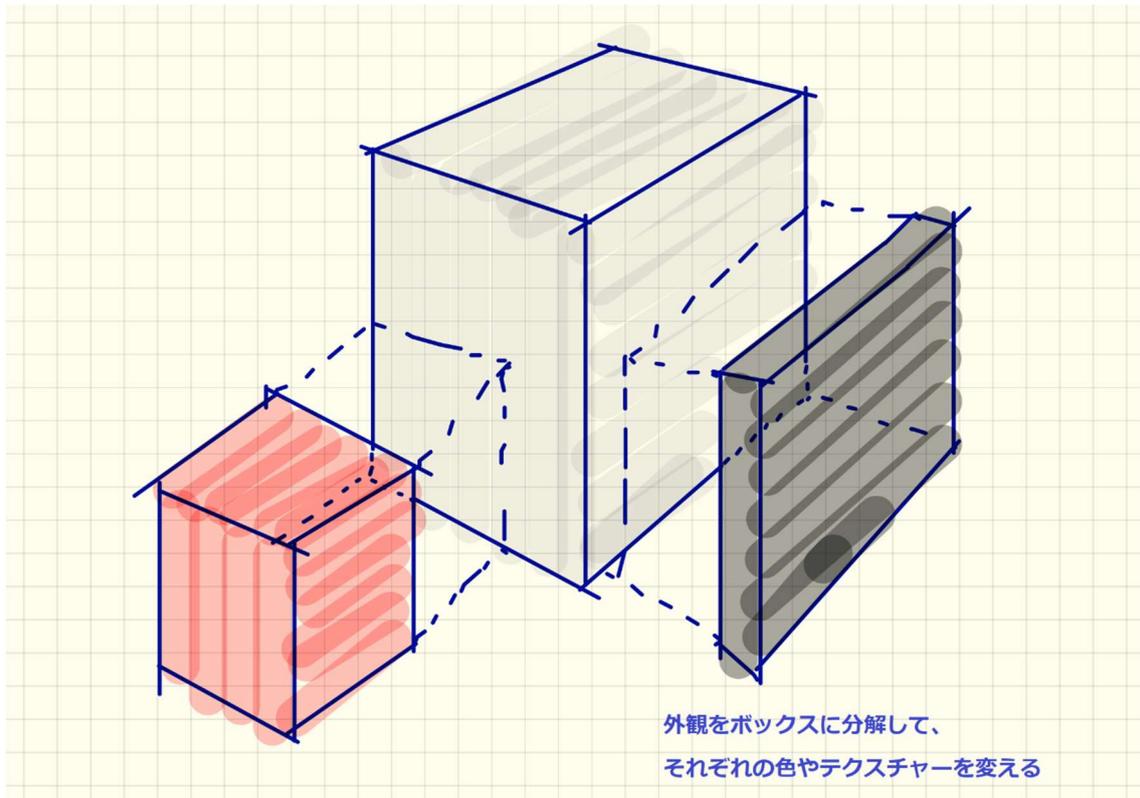
どこも揃っておらず、まとまりがない印象

こちらは、残念な例ですね、北側に水廻りが配置されている関係で、窓位置がぐちゃぐちゃになっています。2階の窓だけがデザインされていますが、それ以外は残念以外何物でもありませんね。



無印の窓の家は、結構、バラバラな位置に窓がありつつまとまっています。これは一見洋風ですが、実はモダンなデザインデザインで考えています。軒もほとんどないし、色数も減らし、窓も正方形に近いですからね。

4. モダンなサイディングの貼り分けは、ボックスを意識



だんだん、スケッチは面倒になってきました(笑)。でも書き始めたので、最初の画像は、私のスケッチのままいきます。モダンな建物の場合は、ボックスを意識したような形状になることが多いです。間取り時点ではそう感じなかったとしても、張り分けをする、という場合は、ボックスを意識するようにしましょう。



こちらは、私が設計した2世帯住宅ですが、左官と木製サイディングをボックスとしてとらえて、仕上げを変えていますね。

わかりにくいですが、上下で分けている部分も、あえて木製サイディング部分を前に出して、ボックス感を出しています。

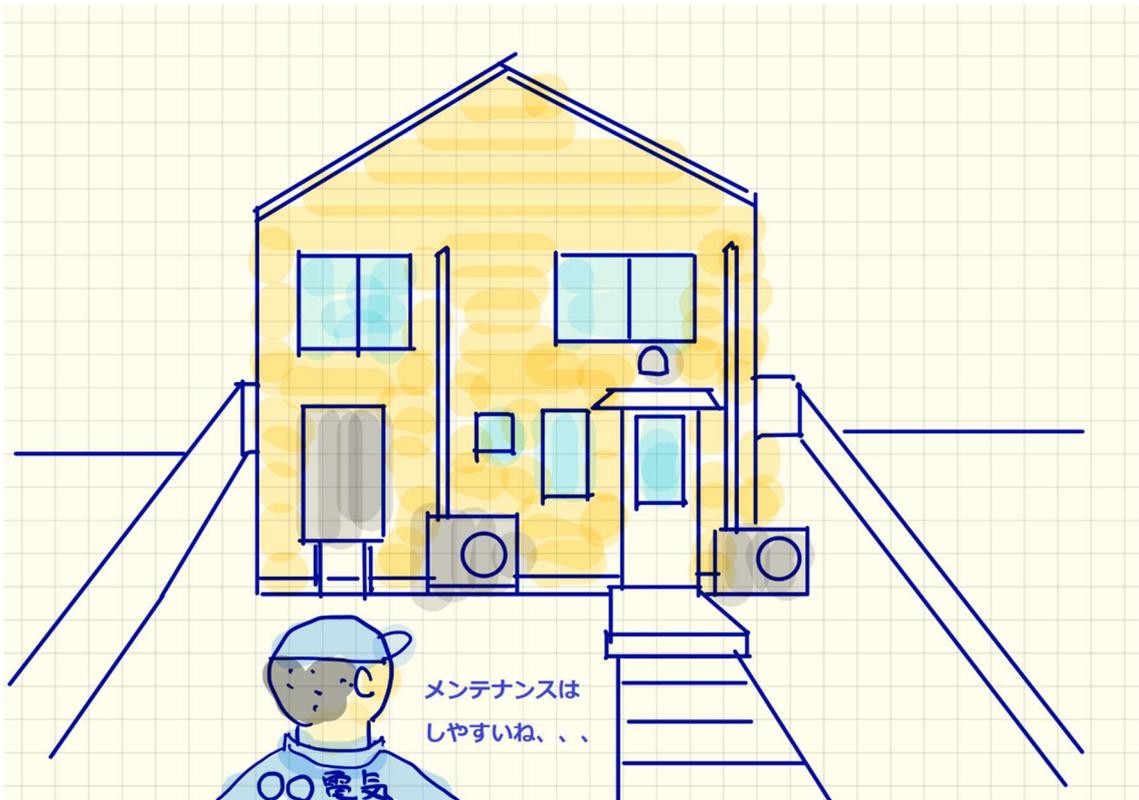


こちら私の設計ですが、ちょっと洋風な感じにしたかったので、上下で張り分けをしています。窓の位置も、上下左右で揃っていますよね。

例えば、これをモダンっぽくしたいなら、間取りは同じでも、窓配置や張り分けなどは変えるようにします。

ですから、どのようなデザインにしたいか？によって、窓配置を考えていく必要があります。

5. 給湯器、エアコン、勝手口はファサードに配置しない



この絵は、半分冗談で書いているのですが、でも、割とあるんですよ。

ありがちなのは、給湯器。平面図や立面図にはなにも書いてないのに、設備図にだけ書いてあったりすると、施主は分からずにそのまま工事が進み、完成してから、あれ？って感じです。



これ、うちの近所の住宅なんですが、玄関側に思っきり給湯器があっってカッコ悪いんです。あと勝手口も見えたりするのも、イマイチです。出来れば、道路側には見せたくないですね。



この住宅の場合は勝手口はファサード側にはついていませんが、こんな感じのものが、玄関ドアの並びにある、というのは、設計者としてどうなのか？というも思います。

なるべく裏側に配置するようにしましょう。

6. 庭が綺麗なら、家は普通でも OK



やっと、お絵かきも最後です、、、立派な庭のイメージです(笑)わかるよね??
庭が綺麗で家がショボいってことは、まずないんですが例えばシンボルツリーがあつたり、ウッドデッキがあつたりと、庭や外構がデザインされていれば、住宅は凝ってなくても、逆にシンプルなものの方が、素敵な外観になります。

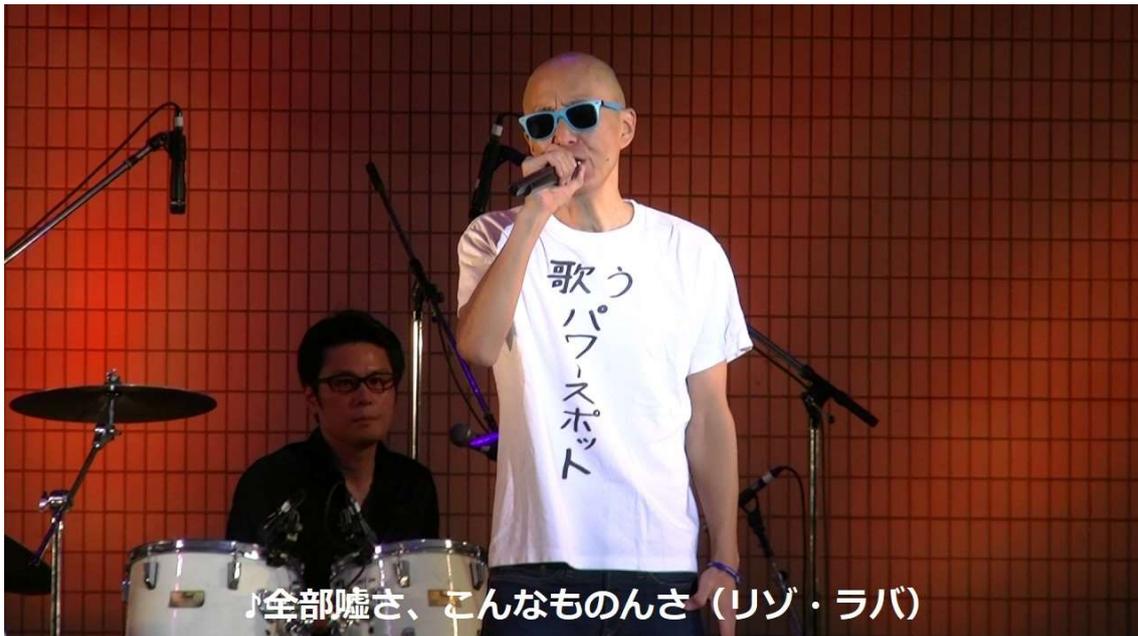
あるモダニズムの巨匠も、モダンな建築には緑を入れる事、みたいなことを言っていました、例えばコンクリ打ち放しとかの場合は、それだけだと無機質すぎます。



村田靖夫という建築家は、コンクリート打ち放しの住宅を多く手掛けていましたが、必ず植栽を配置して、調和をとるようにしていました。

私は外構はあんまし得意ではないのですが、、、見習うようにしたいですね。

外観は以上になります。
参考にしてくださいね！



※今回の内容と「サンブラザ中野」は無関係です。リゾ・ラバはこちら⇒ <https://youtu.be/0aMOj7zNNVk>

Industry INSIDE ～見積もり明細は嘘だらけ～

私は間取り診断の後に、見積もりを見て欲しい、チェックして欲しい、と言われることがあります。私も診断時に、見積もりをもらう場合があります。それは、断熱や構造の仕様を知るためです。詳細な仕様書がない場合は、見積書がその代わりになりますから、それを見ながら

正直、気が進まない作業です(苦笑)
コンマリ風に言うと、「心ときめくこと」がない作業です。

その作業自体が好きではない、というのもあるのですが、ハウスメーカーが決まった時点でやっても、正直、実はあまり意味がないからです。

なぜ、意味がないか？

まず施主が見積もり書をチェックしたい、というのは、どういう理由からでしょうか？
それは、見積もりの妥当性を確認するためですよね。

「工務店から出ている見積もり、確かに色々要望はいったけど、高くない？
最初は3000万で収まっていたはずなのに、最終的には3500万になっている。
なんか、オプションだからって高くしてない？どうなのよ！」



というような理由で、「見積もりのチェック」という発想になるのだと思います。
で、最終的には見積もりの不適切な部分を是正してもらい、建築費を下げたい、とい
うことになります。

ただ、「不適切かどうか？」は、施主にはわかりにくいです。
ですから専門家に見て欲しい、ということになるのですが、専門家にしてもそれが「適
切か」「適切でないか」は、わかりません。

もちろん、明らかな数量の間違いとかはわかります。
例えば、手すりが2か所しか頼んでないのに、3か所分入っているとか。

ですが、手すりの価格が「適切かどうか？」は、判断しにくいんです。
もちろん、「ポッタクリ！」とは言えるんですが、「ポッタクリ！」かどうかの基準はあくま
で主観的なものであって、客観的な基準があるわけではありません。

まず最初に、見積もりがどのように作られているかを話しますね。

見積もりはどのようにできているか？



世の中に売られているものの全てには、上代と下代があります。
上代とは、販売価格、下代とは、仕入れ価格 (NET 価格) です。

キャンペーンなどで、上代と下代が同じ、あるいは、上代の方が安い、という場合もあります。たとえば、ドモホルンリンクルなどは、最初に無料お試しセットを配りますよね。そこで試してもらい、定期購入につなげる、というマーケティングを行っています。

または、売れ残りをさばく場合も、下代よりも上代を下げることはありますよね。

ですが、基本的には、下代 (仕入れ価格) に、経費をのせることで上代 (販売価格) になります。

でないと、利益が出ませんから、会社として継続できないのです。

上代 (販売価格) = 下代 (仕入れ価格) + 経費

さて、あなたがお持ちのスマホ、たとえば iPhone を使っている場合ですが、その下代って知っていますか？ ランチで食べた大戸屋の『大戸屋ランチ』の下代は？

インターネットで調べると、

iPhone7 の原価は、2万3000円、

<http://gigazine.net/news/20160921-iphone-7-component-cost/>

大戸屋の原価率は、28%

http://www.ss-foodlabo.com/column/pdf/fc_ootoya.pdf

だそうです。

ネットで調べれば、なんとなくのは出てきますが、会社として、商品ごとに公表しているわけではありません。上代をいくらに設定するかどうか、会社が自由に決めてよいわけです。その価格と商品の価値をみて、価格よりも商品価値が高い、と思ったときに、私達は商品を購入することになります。

商品の価値は、人により違います。

ベタな例えですが、砂漠で喉が渴いている人にとっては水の価値は高いですが、日本では水道水ならタダで飲むことができます。

原価ゼロの1リットル水道水も、砂漠なら1万円で売れるかもしれないし、これは別に違法ではない、ということですね。

買うか、買わないかは、本人次第なわけですから。

建築工事にはなぜ、見積もり明細があるのか？



じゃ、なんで建築工事に「見積もり明細」なんかあるのか？ですが、本来は必要ないと思います。

価格が決まっていて、計画と仕様が全て決まっており、施主も建築会社のその内容を理解し、同意しているのであれば、特に作る必要はないはずです。

建売住宅やマンションはそうですよね。仕様がわかり、現物もある（青田売りの場合もありますが）わけですから、工事の明細を教えてくれ、という人はいないと思います。商品の設定があるハウスメーカーの場合も、商品の標準的な部分については明細は出さないですよ。それについて、「ハウスメーカーは見積もり明細がない！」という方がいますが、私はナンセンスだと思います。

別にそこは、重要じゃないですよ。知ったから、どうなの？という話です。

ハウスメーカーの場合も、商品の標準から外れるオプションの部分は、見積もり明細が出てきます。これは、スタバのトッピングと同じですね。トッピングメニューを出すことで、価格をアップできるわけですから、当然出すようになります。そして、オプション部分は交換可能です。

価格が明確なので、そのオプションを入れるかどうか？は施主側で決めることになります。完全な注文住宅の場合は、全てがオプションのようなものです。つまり仕様を入れ替え可能なわけです。

このようにすることで工務店としてもメリットがあります、つまり、この見積書に入っていないことは工事しないよ、ということになるからです。

営業が調子こいて、「エアコンサービスしまっせ」と契約前に言ったとしても、契約時に添付した見積書に入っていないければ、その工事は実施されないかもしれません。

もちろん、「これサービスって言ってましたよね？」と交渉することも出来ますが、書類上は何も明記されてないとなると、言った言わないってことにはなるかもしれません。

ですから、契約時には、「見積書」だけではなく、「図面」「仕様書」をつけてもらようにした方が良いのです。見積書で落ちがあったとしても、仕様書に書いてあるのなら、知ったこっちゃないわけです。施主は、「ここに書いてあるでしょ？見積書に書いてある、ないは、そっちの問題ですよ？」と言えます。

逆に、簡単な図面と見積書だけだと、工務店のミスで入ってなかった仕様があった場合でも施主は何も言えません。文句を言っても、

「あ、それ今回の見積もりでは入れてませんでした。入れた場合は、50万円のアップになりますかどうしますか？」となるだけです。



明細はないけれど、決めた内容はしっかり施工してくれるハウスメーカーと、詳細な明細はあるけれど、打ち合わせした内容が入っていない工務店、どちらが施主によって良いかは、明確ですよ。

(あ、別に工務店が悪いってわけでもないです、比較しやすいので書いてただけ)

見積もり明細にも経費はのっている



見積もり明細っていうと、下代が入ってるイメージがしますよね？つまり、工務店が商社や電気屋さんなどに支払う金額がそのまま入っているってことです。

これは、見積もり明細に「諸経費」とか「施工管理費」って項目があるからですね。ですが、実際は、この「見積もり明細」の項目にも、経費がのっかっています。

見積もり明細の項目(販売価格) = 下代(仕入れ価格) + 経費

この経費をどう設定するかは、建築会社次第です。

ハウスメーカーの場合は、「諸経費」という項目は出てこないのが、がっつり経費が入ってきます。

原価の30～50%くらいですかね。

工務店の場合は、「諸経費」という項目があるので、1～5%とかですかね。私がいた工務店も、見積書の明細は下代を計上します、と言っていましたが、実際は5%くらいは計上していました。

これは、見積もり段階では拾いきれない部分があるためですね。実際の見積もりは協力業者に見積もり依頼しなければわからないのですが、毎回の見積もりにそこまで時間をかけられないですから、ある程度余裕を持たせている、というのがあります。

明細の経費は、項目により変わる



自宅のリフォームしようと思い、住友不動産に見積もってもらったのですが、コンセント追加2万円とか平気で出てきました。

もちろん、コンセント追加のためだけに電気屋さんがくるならそれもわかりますが、電気工事の総額が15万くらいある中の項目が2万とのこと。

しかも電気屋さんは、一人が一日だけきて工事する、とのことですから、これこそ「ボッタクリ！」です。

電気屋さんの人工は、高くても3万円もしないですから、製品代を入れたとしても、原価は5万もしない計算です。

これで上代が、15万ですから、200%もの経費を乗っけていることになります。

値下げするように交渉しましたが、下げしてくれないので、住友不動産とは契約はしませんでした。

(総額としては、競合した工務店よりも安かったのですが、納得いかなかったので(苦笑))

ただ、他の見積もり項目をみると、比較的安く抑えています。便器とか、洗面化粧台などは、20%くらいしか経費を入れてない感じです。

なぜ、このようなことになるのか？

これは、項目ごとに「経費」の率を変えているからです。

便器とか、洗面化粧台は、今や、楽天でも購入できます。品番さえわかれば、価格感はわかります。

また他の競合業者も安く抑えてきますから、そこと比較されて「高い」と思われたくない、からです。

また、「施主支給」対策でもあります。

住宅設備は、「施主支給」しやすい項目です。知り合いの水道屋さんがいたり、SANWAカンパニーなどのインターネット販売の会社から施主が購入する、というの、一般的になってきました。

「じゃあ、洗面化粧台は、施主支給にします！」って施主に言われた場合、そこに経費があまり乗っていないなら、建築会社としては、そこまで痛くはないですね。

ユニットバスの明細が

①明細 100万円 内訳:90万円(下代)+10万円(経費)

②明細 110万円 内訳:90万円(下代)+20万円(経費)

とあった場合、①とした方が、施主には安くみられるし、施主支給となっても痛くないです。

建築会社としては、工事費全体で粗利が出ればいいので、他の項目の経費をアップすれば良いだけですからね。

アップされる項目は、材料費とか、人件費とか、よくわからない感じのものになります。

透明性の高い見積もりでは、削るのが難しい



では、仮に透明度は非常に高い見積もりがあったとします。
釘の一本まで計上されているような見積もりです。
で、経費も会社の規定の経費として、25%分、計上されていたとします。

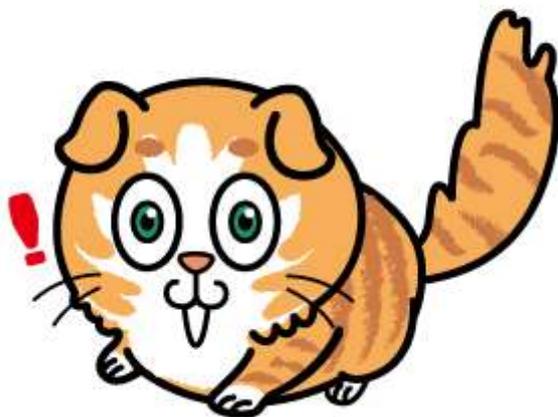
こういう見積もりの場合は、値引きとかまず無理ですよ。
契約前ならで、競合している場合は、まだあり得ますが契約後の場合は、施主側も
「値引きして」とは言いにくいです。

仕様を落とすことでコストダウンする、という視点で見るとすれば良いですが、

「もうちょっと、なんとかなんないの？」

って感じで工務店に話しても、全部、透明である以上、言いにくいってのはあります。

しっかり見すぎると、見積もりの落ちも発見してしまう



また、見積もり明細をじっくり見ていくと、余計に数量が入っている部分の他に、入っていない項目も見つけることがあります。

「見積もりに入らなかったんですけど、、、」

と聞いたら、

「あ、そうですね、すみません、入れときます」

って感じで、金額が上がってしまう、という(苦笑)そうになると、施主にとっては、時間をかけて何をやってるんだか意味不明になってきます。

まとめ：見積もりは、仕様のチェックとして確認する

という感じで、「見積もり金額を下げるため」に「見積もり書」をチェックする、というのは、あまり意味がない、ということがわかります。もちろん、数量のチェック(先ほどの手すりの例)はした方が良くかもしれませんが、あまり細かくやると、やぶ蛇になりかねません。

それよりも、「総額」と、その内容が明記されている「仕様書」を契約時にもらうことの方が大切です。

その「仕様書」には、「サービス」と言っていた内容も明記してもらうこと。打ち合わせ時の議事録を添付しても良いですね。仕様書があれば、見積書に落としがあっても、「素人だから、そんな細かくみてない。仕様書があるんだから、これで考えていた」と言えますしね。「素人だから」と言われると、我々も何にも言えなくなります。結構、使える言葉ですよ(笑)

「明細見積もり」は、どの仕様を落とすべきか、という判断材料としてみる、というのが正解です。優先順位を決めて、あきらめられるもの、将来、追加すればいいもの、などをなくすようにしていきます。

そういう意味で、見積書をチェックするのであれば、私でもまだ「やる気」が出ますね(笑) というわけで、今回は、「見積もり明細」について話してみました。



Kaeru INSIDE ～生きてるだけで、全てがコンテンツ～

この『KAERU INSIDE』では、『かえるけんちく相談所』の活動や私の仕事でしてきたことを事例にして、住宅業界や情報ビジネス、副業について、教育について話していきます。



今回は、設計者の給料を通して、かえるけんちく相談所を始めるまでのストーリーを話していきますね。

注文住宅の設計者の給与とは？



今回は、設計者の給料の話。

みなさんがお願いしているハウスメーカーや工務店の設計者の給与って、どれくらいか知っていますか？

今年、8月まで私がいた会社で、中途採用のプライベートオファーを出すためにリクルートに登録されている一級建築士の情報を見る機会がありました。

そこには在籍している会社名はもちろんですが、現在の給与も記載しれているのですが、その給与をみてびっくり。

ある程度は予想していたのですが、、住宅設計者の給与って、『一級建築士』という資格の割には、そんなに多くはないんです。

設計事務所ですと、200万円～、ローコストメーカーで350万円～、大手ハウスメーカーで600万円～、という感じです。積水ハウスで700万円って人はいたかな。30歳～45歳くらいまで、転職希望者ですから、役職もない方も多く、その結果になってる、というのもあるんですが、やっぱり低いなあ、と思いました。

私は、5社経験していて、最初の設計事務所の年収が200万(7年)、その次の賃貸系の建設会社が最終的に課長になったこともあり680万(5年)、次に入った1億越え

の住宅しかやらないという設計事務所が500万(3年)、40代になって入った工務店も500万(7年)、そこが倒産して最後に入った賃貸の大手が700万。

注文住宅系の場合は、最大で500万だけど、賃貸系になると700万にまでなる、という感じです。

私は、「かえる活動」があるのでなるべく残業しないようにしてましたから700万程度ですが、普通に残業している方は2年目とかでも、もっともらっています。逆に、注文住宅系の場合は、残業代なんかもらったことありませんでした。

賃貸と注文住宅、なぜこんなに給与が違うのか？



物件の規模とかかる時間がまったく違うからです。

注文住宅の場合、2000万円の物件を年間15棟担当しても3億にしかありません。

これに対して、賃貸アパートやマンションは、1棟で1億というのは普通にありますよね。で、だいたい年間10棟くらいは担当しているので、10億以上にはなるわけです。

3億⇒10億

になっても、手間が3倍になるわけではありません。

賃貸の場合は、商品も決まっているし、条例とか構造とか日影とか近隣説明とかは面倒ですが、一番面倒な『施主対応』に時間をさかれないので、割とこなしていくことが出来ます。

最後にいた会社では、設計の人は協力設計事務所に図面を依頼することが大半なので、図面を描くこともないようでした。ほぼ段取りをするだけですね。(無茶苦茶、忙しそうではありましたが)

そのため、これだけの年収の違いにつながってくるんですね。

1億越えの設計事務所の際は、売れている担当者の場合は、年間10億以上はやっていましたが、そこに関わる設計者の人数が膨大でした。1プロジェクトに設計で10人以上が関わり、プラス営業の人件費なども考えると、給与も抑えたものになってしまいます。そんなわけで、(都内ってこともありますが)みんなほぼ賃貸マンション暮らし。注文住宅の設計をしているのに、戸建てに住む人は一人もいませんでした。

なんで船渡は5社も経験しているのか？



Moss is unexpected flies to rolling stone.
転がる石には苔は生えぬ。というイギリスの諺です。

これは、
「職業や住まいを転々と変える人は金がたまらず、友人もできない」
という意味と、
「常に活動的な人は新鮮である」
との両方の意があるそうです。

私の場合は、まあ、そんなカッコイイ話ではなくて、かなり行き当たりばったりです。
最初の設計事務所をやめたのは、結婚を機に、

「あんた、こんな給料でこれからどうするのよ！怒」

と妻に言われて、チラシで募集していた建設会社に入った感じ。

建設会社では、同じくらいの年代の設計者が多くかなり楽しかったのですが、自宅の設計を機に、やはり住宅がやりたい、という気持ちになり、年収が下がることを覚悟して、1億超えの設計事務所に転職。

ただそこでは50人くらい設計者がいて、そのトップ5人くらいしか設計担当者になれない、という事務所でした。

そこでトップ5になるべく頑張ってみたのですが、3年経過し年齢的にも39歳になったので断念。

そして八王子の工務店に転職することにしました。

この工務店への転職が私にとっては、転機になりました。

なにしろ、初めて「高気密高断熱住宅」を本格的に設計することになったのですから。

その3年後、工務店が倒産し、とにかく倒産しなそうな上場企業に一時避難。そのうち、独立して今に至る、という感じです。

年収はあがらない。だけど設計は続けたい。

『施主対応』は面倒、と書きましたが、その面倒にやりがいを感じるのが、注文住宅の設計者で、私もその一人です。基本、仕事は楽しいし、やりがいはあります。

ですが、貧乏は嫌だし、将来にも不安は残る。

そのため、どうすれば良いのか？ということ、35歳くらいから考えていました。年収680万の建設会社をやめて、500万の設計事務所に転職した時ですね。

いくら頑張っても、その事務所では500万円以上にはならないことが分かっていた。

なにしろ、トップ5でも、私と給料は変わらなかった。

とりあえず始めたのが投資信託。ですが、その後すぐに『リーマンショック』があり、大幅な損失が出ます。

(現在は、回復し資産形成されています)

その後に始めたのが、アフィリエイトです。八王子の工務店に入った39歳の時ですね。この工務店も年収は500万以上にはならないことは分かっていたから、仕事

は仕事でしつつ、残り時間を副業としてアフィリエイト記事の作成に費やしました。半年くらいは、頑張ったかな。

アフィリエイト自体は、今でも十分稼げる仕事です。それだけで十分食べていくことはできます。ですが、私には向かなかった。面白くなかったし、自身の成長を感じることが出来ませんでした。

アフィリエイトで学んだライティングとかサイト作成の技術とかは現在も役にたっていますし、インターネットでお金を稼げるんだ、という体験が出来たことは良かったのですが、ずっと続けるのは、難しいなど。

この時、ある教材をきっかけに、「和佐大輔」という10代の起業家を知りました。この出会いをきっかけに、私は「情報発信」をしようかと決意し、かえるけんちく相談所のブログとメルマガを立ち上げることになったのです。

自分は、自分という従業員を率いる会社の経営者である

ここまでのストーリーは、色々やってみたけど、どれもあまり上手くいってない残念な一級建築士の話って感じです。

書いていて、自分でもビックリするくらい、うまくいってない(苦笑)

しかも投資信託とか、アフィリエイトとか、船渡は設計者としてどうなんだ?って思われるかもしれませんが、設計の仕事はかなり熱心にやっていました。投資信託もアフィリエイトも、趣味に時間にやっていたからね。

私が、転職が多いとか、副業に手を出す、というのは結局のところ「会社に多くを期待していない」からです。

ですから、私はサラリーマン時代も、給与や待遇に対して愚痴は言ったことはありません、最初から期待してないからです。



サラリーマン時代に常に意識していたのは、「自分は、自分という従業員を率いる会社の経営者である」というマインドセットです。これは、ブライアントレイシーの「フォーカルポイント」という書籍から学んだことです。

私達は皆、自分という資本をもっています。そしてこの資本をどう活かすかは、自分次第です。もし、現状に満足できないのであれば、それは自分という資本を活かせていない経営者としての自分の責任です。こう考えると、会社務めをしていても、会社は取引先のひとつ、という感覚になります。また会社に対して愚痴もなくなります。取引先を選んだのは、全て自分の責任なわけですから。

これは仕事以外、家庭も、人生も全てについて言えことだと思えます。「全て自分の責任」という風に思うことで、じゃあ、現状に不満があるのであれば、どう変えれば良いのか？という発想になるからです。

『施主は家づくりのリーダーである』とか、『プロデューサー視点を持つ』というのも全て、このマインドセットを家づくりに変換した言葉です。

『自分という従業員を率いる会社の経営者』である私は、『情報発信』をすると決めたことから、やっと方向性を見つけることができました。今回は、続きの話をしていきますね。



MUSIC BOX ～岡村靖幸「家庭教師」～

雑誌らしく、いろんな話題を取り上げようと考えたのがこの『MUSIC BOX』。
私がこれまで聞いてきたアーティストのアルバムを取り上げよう、というものです。

今回とりあげるのは、1990年にリリースされた岡村靖幸の「家庭教師」

ほとんど活動してなかったり、薬で刑務所に入ったりして、一時期はもうダメだ、、、と聞いていましたが、最近はかなり活発に活動している岡村ちゃん。これまで7枚のオリジナルアルバムを出していますが、4作目にあたるのが本作です。恐らく、岡村靖幸にとって記念碑的な作品



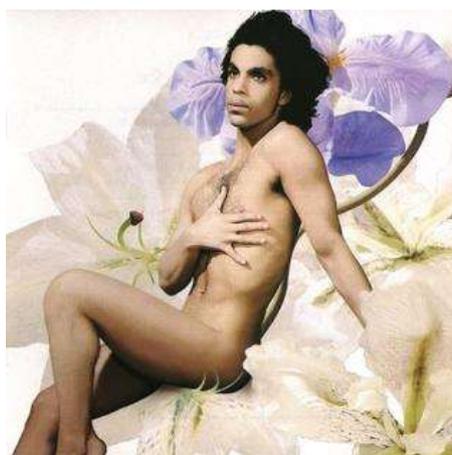
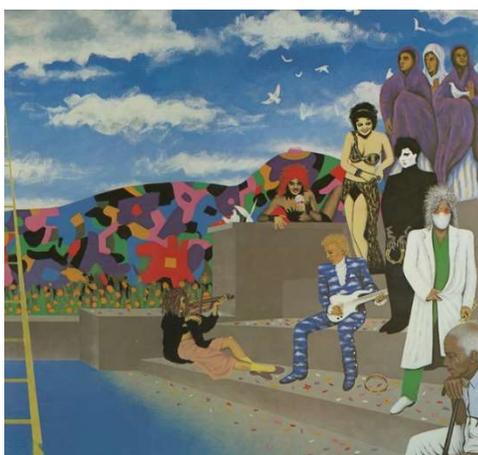
親友だった尾崎豊からは、このアルバムを「気持ち悪い」と言われたそうで、その気持ちはわからなくはないです。表題曲「家庭教師」は、岡村靖幸が家庭教師役で生徒とエッチするといった設定の語りが延々と続くので、子供の前では、とても聞かせられません。ので、もしこのCDを手に入れたとしても、こっそり聞いてくださいね。

そんなアルバムをなぜ、紹介するのか？

私が何百回も聞いたアルバムだから、というのもあるのですが、それだけでなく、日本の第一線で活躍するアーティストで、彼に影響を受けた方が非常に多いからです。ミスチルの桜井さんを始め、平井堅、スガシカオ、宮本浩次、森山直太朗などなど。



岡村靖幸の音楽は、PRINCE の影響をととも受けていて、日本のミュージシャンでも PRINCE 好きが多いから、というのもあると思います。なんとなく PRINCE のジャケットと雰囲気似ていますよね。



ですが、一番の魅力は、「言葉の使い方」かな、と思います。「家庭教師」の楽曲から歌詞を一部引用すると、、、

「どおなっちゃってんだよ」<https://youtu.be/QHOWq9Q6TxU>

今年の夏は誇らしいと誰からも言われてみたい気がする

どおなっちゃってんだよ 人生がんばってんだよ 一生懸命って素敵そうじゃん

「カルアミルク」 <https://youtu.be/REHcxU6Ceas>

優勝できなかったスポーツマンみたいにちっちゃな根性身につけたい

「(E)na」<https://youtu.be/j7Hs3-GJMFs>

ぼくらがいつか大人になった時

こんなことしてちゃ絶対戦争すりやすぐ負けちゃうよ

「家庭教師」 <https://youtu.be/tVyH3e8aTKc>

撫でちゃいたいかい？ 僕の高層ビルディング

「あの娘ぼくがロングシュート決めたらどんな顔するだろう」

<https://youtu.be/mVAeVmfv3mk>

誰もがもう諦めて苦く微笑むけれど 僕らなら出来るはず

革命チックなダンキンシュート

どうですか？聞いてみたくなりましたか？きっと、あなたの家づくりには役立ちませんが(笑)、音楽や小説に興味ある人は知っていて損はないはずですよ。

・編集後記

先日、母校である法政大学で在籍していた放送研究会のOB会に出席してきました。「放送研究会」とは、クイズ番組とかDJ(話す方)とか、動画などの番組を作って、学園祭などで発表する、というサークルです。

独立したばかり、ということもあり、「今、どんな仕事しているの?」とか聞かれることが多かったのですが、それに回答しながら、

「あー自分がしていることのルーツは、このサークルだったのだなー」としみじみ思うことになりました。

放送研究会で番組を発表し、観客から「面白い」とか「つまらない」とか、「ここはこうした方がいい」とかのレスポンスをもらうことで培ったものや、その楽しさ、というのを学生時代に味わってしまったことが、今につながっている気がしたんですね。

電子書籍は、自分を知らない人も読むので、ある意味「コンテンツ勝負」ですからプロらしさ、とか、他の本と比べられても問題ないクオリティーを目指しているのですが、この「INSIDE magazine」は、どっちかという「学園祭」のノリです。船渡を知ってるということ为前提で作っています。そういう意味では読者の皆さんに甘えている部分もあるのですが、その分、他ではできないことも出来ると思っています。

より面白くしていくには、読者からのレスポンスが重要です。こちらから、要望、感想などを頂けると嬉しいです。

メールアドレス : fac0317@yahoo.co.jp

LINE @ : <http://aki-factory.com/?p=3329>

2017.10.16 船渡 亮

INSIDE magazine **読者限定 クーポン**

PREMIUM COUPON

「プレミアム動画間取り診断」
「かえる家づくりスクールstandard」に参加されると、

3,000円 キャッシュバック！

クーポン対象：2017年10月16日～11月30日に参加された方

使用方法：このスクリーンショットを、銀行口座番号、名義と一緒に、下記のアドレスに送信ください。
info@kaerukenchiku.com

※他のクーポン、キャンペーンとは併用できません。

プレミアム動画間取り診断⇒ <http://aki-factory.com/premium/>

かえる家づくりスクール standard⇒ <http://aki-factory.com/lp/standard01/>

PREMIUM COUPON

かえる家づくりスクール会員の方限定で、「スイッチ・コン
セント診断」などのオプション診断が、

3,000円 キャッシュバック！

クーポン対象：2017年10月16日～11月30日までにオプション診断を利用した方

使用方法：このスクリーンショットを、銀行口座番号、名義と一緒に、下記のアドレスに送信ください。
info@kaerukenchiku.com

※他のクーポン、キャンペーンとは併用できません。

かえるけんちく相談所のコンテンツ・サービス

無料で学べるコンテンツ

- ・メルマガで学ぶ：家づくり\脱/初心者講座 <http://aki-factory.com/lp/touroku/>
- ・ブログで学ぶ：かえるけんちく相談所 公式ブログ <http://aki-factory.com>
- ・動画で学ぶ：かえる家づくりチャンネル (Youtube) <http://bit.ly/2g5UE8q>
- ・音声で学ぶ：間取りラジオ (Podcast) <http://aki-factory.com/archives/4540>
- ・ハウスメーカーを比較する <http://iejoho.com>
- ・暮らしについての最新情報を配信 <http://kura4.com/>
- ・公式 LINE@ (間取りラジオへ質問できる) <http://aki-factory.com/?p=3329>

3作連続 amazon 1位の電子書籍 ～かえる家づくりメソッド01～03～



- ・注文住宅の8つの難題 <http://amzn.asia/golx1Fk>
- ・初めて家を建てる! <http://amzn.asia/ijz5OzM>
- ・間取りで暮らす技術1 <http://amzn.asia/81NG1V6>

発行部数2万部の監修書籍

- ・人生が変わる片付けのルール <http://amzn.asia/iAtKEPW>

レビュー特典 (Podcast、電子書籍、監修書籍のレビュー特典)

- ・INSIDE magazine 01～12 (順次、配信予定)

コンサルティングサービス

- ・プレミアム動画間取り診断 <http://aki-factory.com/premium/>

お問合せ先

info@kaerukenchiku.com