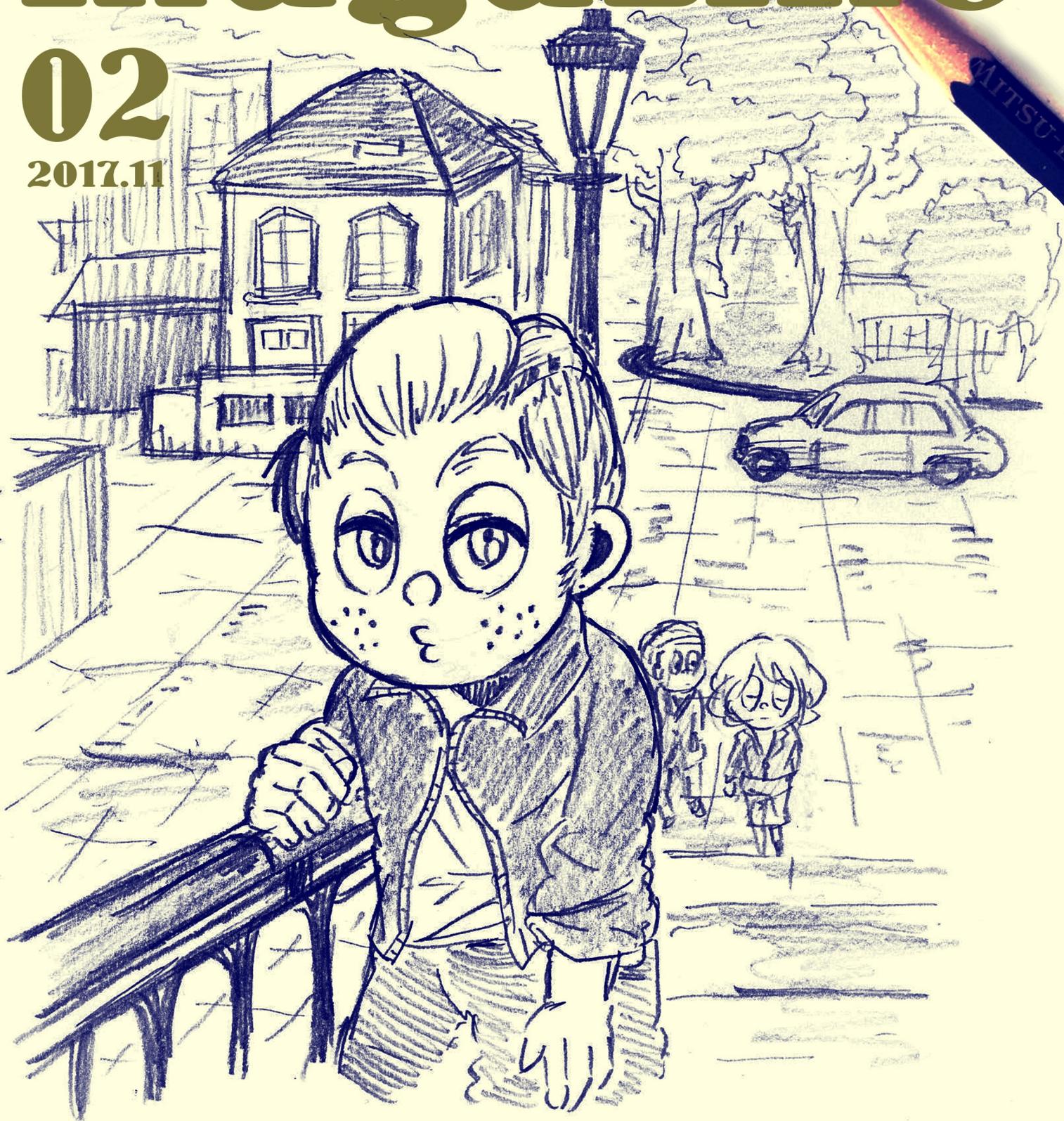


INSIDE magazine

02

2017.11





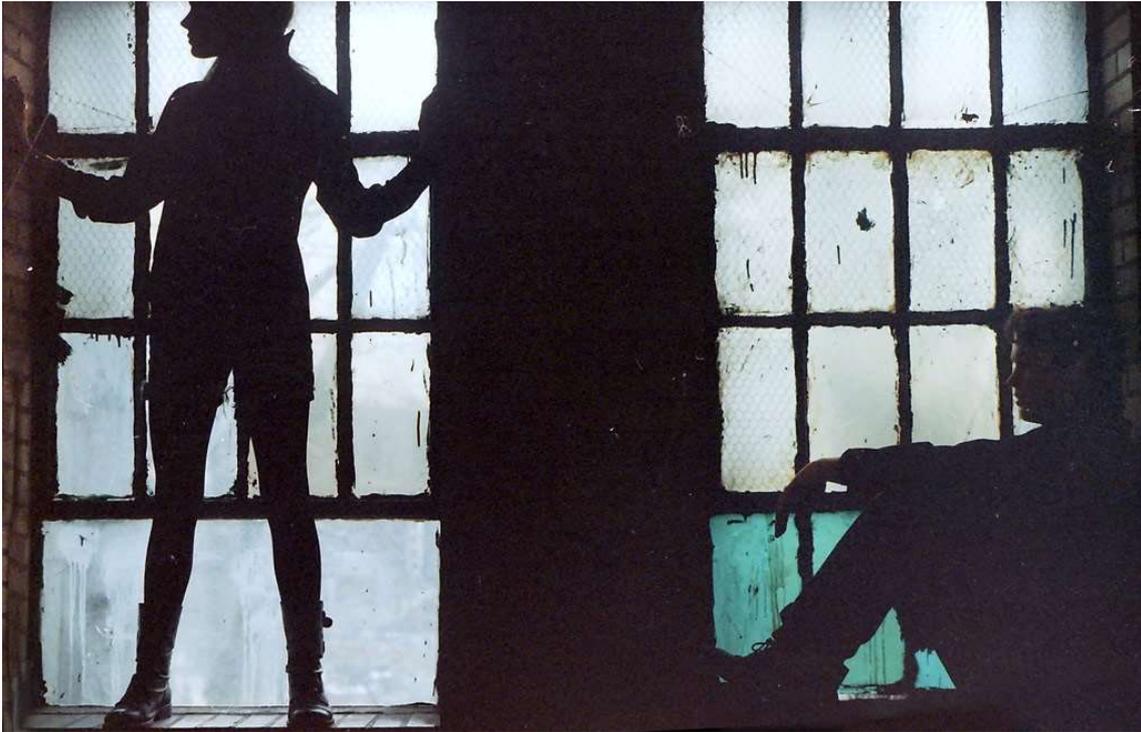
「はじめに」のようなもの

INSIDE magazine 02の始まりです！12号まで発刊予定の『INSIDE magazin』ですが、実は登録者があまりに少なかったら、なんだかんだ理由をつけて自然消滅にしようかなーとか思っていました(笑)。ですが、100人近い方に登録いただき、また感想も沢山いただくことが出来たので、なんとか12号まで発刊しようかと思います。

12号出すまでには多くの方が家づくりを終えているかもしれませんが、家づくりが終わってからも楽しめるような雑誌を目指したいと思っていますので、ついてきてくださいね。

今号の目玉はなんといっても、Rebroathome の牧原さんに執筆いただいた Industry INSIDE です。元ハウスメーカーの営業マンで今は工務店の紹介をされている牧原さんが明かす「ハウスメーカー営業の裏側」はとても興味深い内容で、私もかなり楽しんで読ませていただきました。私のパートは飛ばして、牧原さんのだけ読んでも良いくらいです(笑)

また今回から、牧原さんの著作のレビューでも、『INSIDE magazine』の受け取りは可能になりましたので、是非是非、レビューしてくださいね！



Design INSIDE ～窓を使いこなす～

今回のテーマは『窓の配置』です。間取りは比較的、平面図(間取り図)を見れば理解しやすいのですが、窓の種類や位置となると、途端に理解のハードルが高くなるようです。

なぜか？という、窓の種類と配置方法が多様化したことがあげられます。日本の家屋の窓と言えば、引き違い窓が定番でした。和室はもちろん、リビングもキッチンもお風呂も洗面もトイレも全て引き違い窓で計画されていましたよね？



サザエさんち(左)も、ちびまる子ちゃんち(右)も、窓は全て引き違いです。

もちろん、私がこれまで住んできた家もそうですし、妻の実家も全て引き違いです。また和室が基本なので、高さも配置も同じような位置になります。

ダイニングキッチンですと、キッチンの上に引き違い窓、



子供部屋ですと、部屋の真ん中に1間の引き違い窓



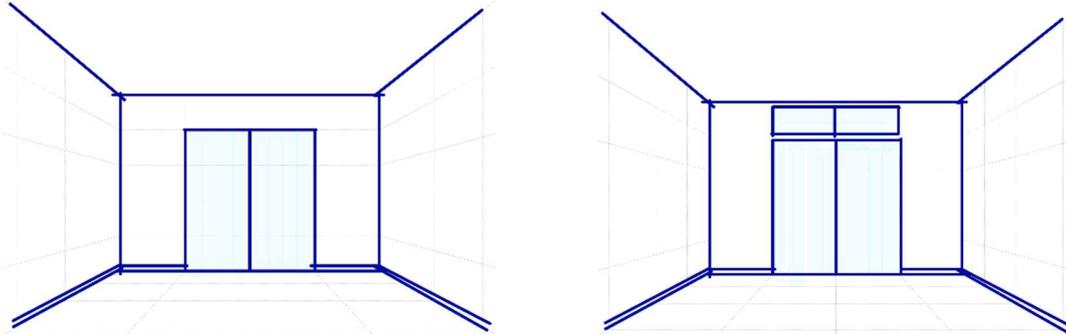
といった感じで、窓といえば引き違い、配置もほぼ共通というのがこれまでだったんですね。ですが現在では、私が数えただけでも20種類以上の窓が販売されています。

引き違い窓、掃き出し窓、縦滑り出し、横滑り出し、FIX窓、ドレーキップ、排煙窓、内倒し窓、外倒し窓、上げ下げ窓、フォールディング窓、全開口の引き戸、ルーバー窓、丸窓、三角窓、小窓、ガラスブロック、ルーバー窓、出窓、勝手口通風ドア

また、暮らし方や家づくりに求められるものも、あの頃とは、かなり変わってきています。『間取りで暮らす技術2』で話したように、窓は日当たりや通風、プライバシーなど考えることは多いのですが、とりあえずどんな配置が可能なのか？をインテリアデザイン的な視点から、今回は考えていきたいと思います。

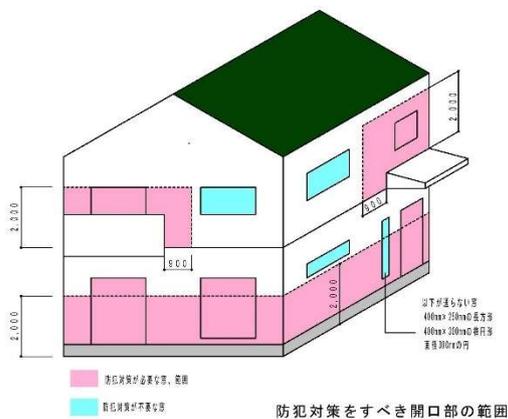
1. 基本の窓の配置

まずは、基本的な窓配置を紹介します。

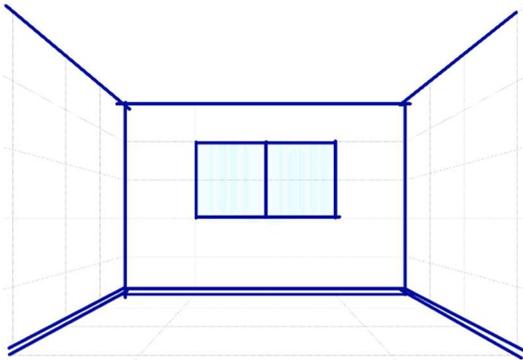


左はおなじみの掃き出し窓ですね。外に出やすいのが特徴で使い勝手が楽で、大開口が取れるので南側のリビングや寝室に向いています。高さは2mが一般的ですが、採光を増やすために、2.2mにすることもありますね。

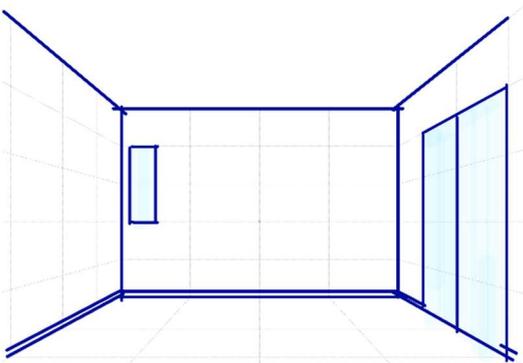
右は掃き出しの上に引き違い窓を付けたものです。昔はよく見かけましたが、今はほとんどやらないですね。外観的にはちょっと昭和感が出てしまうんですが、夏の通風にはかなり重宝します。私の自宅でも使っているんですよ。



『間取りで暮らす技術2』でも紹介した防犯対策すべき窓の範囲ですが、地面から2m以上の部分は対策不要。つまり通風として開けても一応、大丈夫なとこなんですね。もちろん、窓の高さも250未満に抑えれば侵入することが出来なくなります。

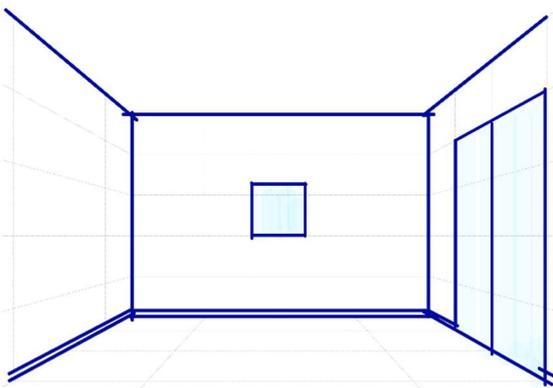


こちらは、腰窓ですね。2階の子供部屋とかは、デフォルトでこれにしている工務店が多いです。カツオくんの部屋もこれでしたね。南面の窓であれば OK ですが、東や西の窓も引き違いですと、壁も少なくなり家具配置もしにくくなります。

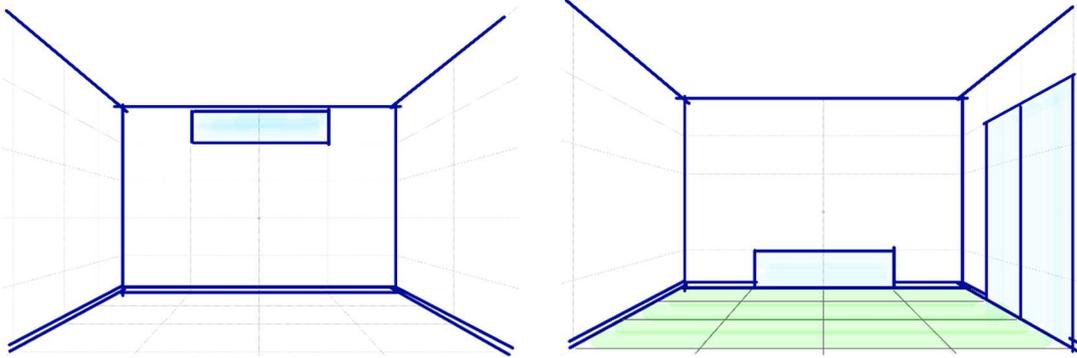


このように南に掃き出しがある場合には、東西の窓は小窓(縦滑り出しなど)にするのが良いですね。

壁が出来るのでベッドや勉強机を置きやすくなるし、通風も窓が2か所あるので可能です。また構造的にも壁が増える分、有利ですね。



こんな感じのポツ窓を入れても良いです。あまり大きな窓にたくないけど、目線の位置に窓が欲しい場合やデザインアクセントにしたい場合有効です。右は我が家の和室のポツ窓です。



こちらは、左がハイサイドライト(高窓)、右が地窓です。ハイサイドライトは壁を設けつつ下に TV などを置きたい場合に有効です。

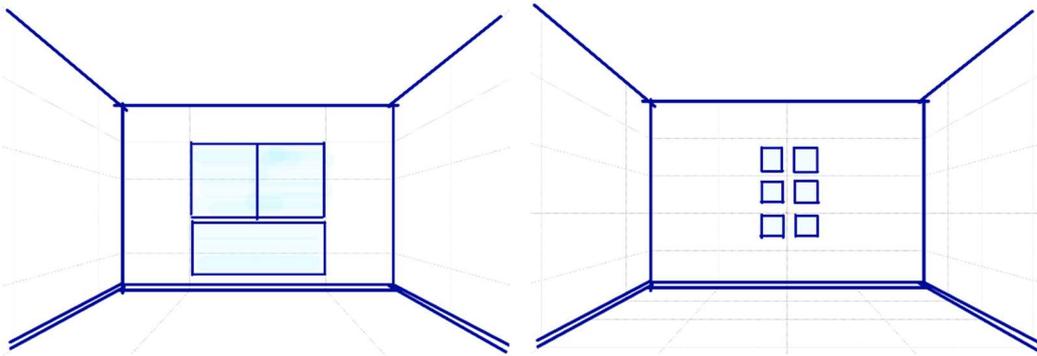


これはネットから拾ってきた画像ですが、こんな感じですね。(ちょっとカッコよすぎる例ですね)カッコいいけど、昼間でも日当たり悪そうなので、北側窓かもしれないですね。

プライバシーも守りやすいです。

右の地窓は、和室などでよく使います。和風の空間にするためには、空間の重心を下げた方が良いのですが、このように地窓を設けると和テイストになりますね。こちらもプライバシーを守れますし、庭を眺めることも出来ます。

私のゼミの教授は、寝たきりの施主のお父さんの部屋にこの地窓を設けたそうです。畳の上に寝ながら庭が眺められるような配慮ですね。住む人の目線を考えた設計というのは素晴らしいなあと当時思ったのを思い出しました。



左は引き違いとFIX窓の組み合わせですね。2階などでなるべく光を取り入れたい場合などには有効です。ただ、家具配置はしにくいですよ。よく話しますが、窓配置は家具配置とセットで考えるべきです。



右は一時期流行ったポツ窓をたくさんつけるデザインです。主に道路側の部屋の場合、外観のポイントとして採用します。

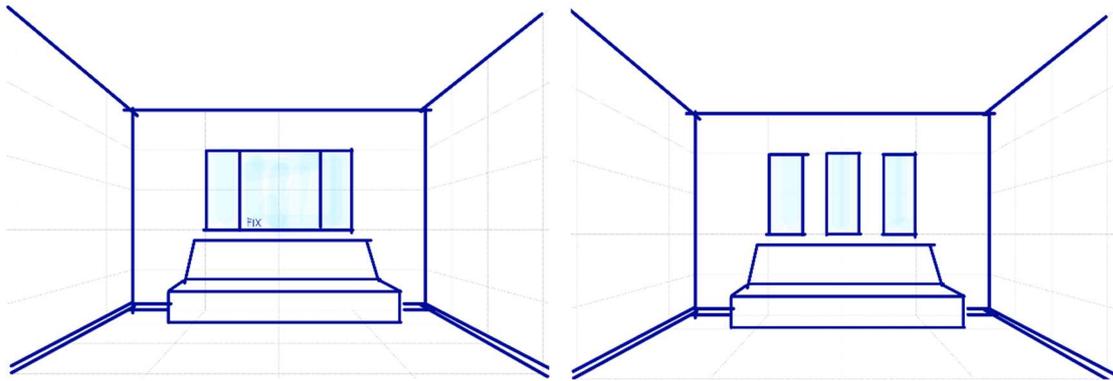
私はここまでつけたことはないですが、子供部屋とかに採用すると面白いかもしれないですね。ただしカーテンはつけにくいと思うので、外から見える部分は型ガラスを採用した方が良いと思います。

2. 部屋別の窓の配置

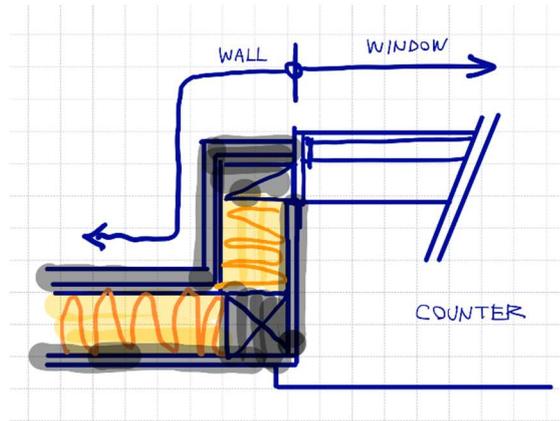
さてここからは、部屋別の窓配置です。
まずはリビングから。

・リビングの窓

リビングは南側に大きな窓を設けるのが基本です。ここでは、それ以外の場所に窓を設ける場合の話をしていきます。



ソファの後ろに窓を設置した場合ですね。左の場合は開口を大きくとっています。これは南側や景色が良い場合にはいいですね。



断熱性能は低いため最近採用されなくなりましたが、出窓を置いたりするのもよくやりましたね。この写真は LIXIL からとってきたのでショボいですが(笑)、出窓はカウンターとしても機能するので便利なんですけどね。

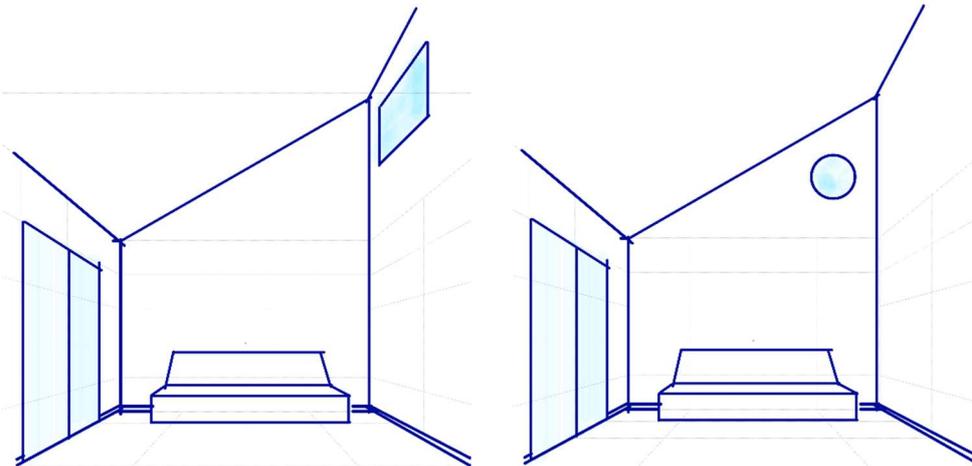
今やるなら造作で出窓を作るのが良いですね。右は平面図なのですが、出窓風に出っ張りを壁で作って、そこに既製品の窓を入れ込む感じでした。これなら断熱性能を犠牲にせずに出窓を設置することができます。



こちらは、縦滑り出しをいくつか並べた場合ですね。この写真のようにリズムカルな感じになります。

ファサードの場合は、デザインのポイントになりますね。

全て縦滑り出しでも良いですが、全部開けることはまずないと思いますので、中心の二つはFIX窓にしても良いですね。



勾配天井の場合もあります。左は南に大きく窓を設けて、北側にハイサイドライト（高窓）を設けた例です。通風的には南風をハイサイドライトから抜けることが出来るのが利点です。また天井を明るく出来るのもメリットですね。



勾配天井は開放的に見えるのですが暗いとちょっと寂しい感じになります。

照明で照らせばよいのですが、昼間、明るく開放的に見せるには天井付近に窓があるのが良いです。

右のように丸窓をつけても、かわいいですね。お月様が見えたりすると、ちょっと感動します。

・キッチンの窓

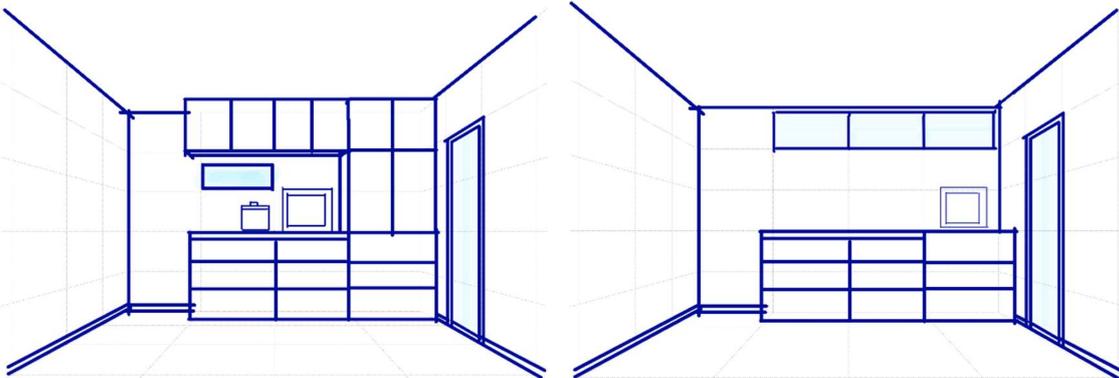


サザエさんちの台所の窓は、引き違いでしたね。昔はダイニングキッチンが基本でしたからね。ですがダイニングといってもテーブルが作業台としてあるだけで、食事はお茶の間で食べるのが基本でした。妻の実家はいまだにそうですね。



今はキッチンといえばほぼこの対面キッチンです。私の自宅のそうですね。じゃあ、窓はどこにつくのか？

そう、食器棚の背面ですね。
では、2パターンみていきましょう。

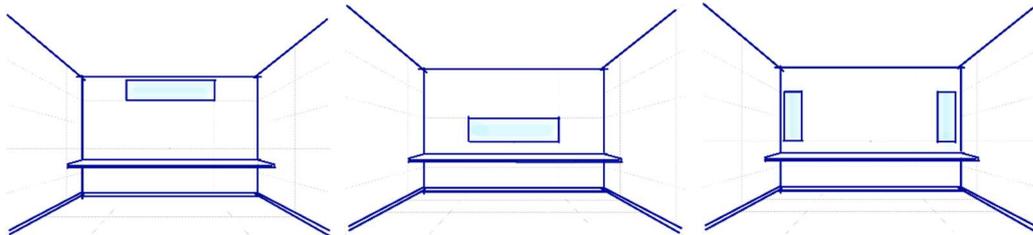


左は割と一般的な感じですね。コの字のカウンターの家電置き場の上に窓をつける場合です。この場合は横滑り出し窓が良いですね。小さな窓しかつかないですが、昼間手元を照らすには十分ですね。また小さくても風にも役立ちます。

右はハイサイドライトを設けた場合です。デザイン的にはこの方がすっきりしますね。アイランドキッチンにしてかなり開放的な場合には向いていますね。通風したい場合は、オペレーターを使って開閉することになります。

・カウンター上の窓

カウンターを配置して、勉強したり作業したりするスペースに設ける窓です。



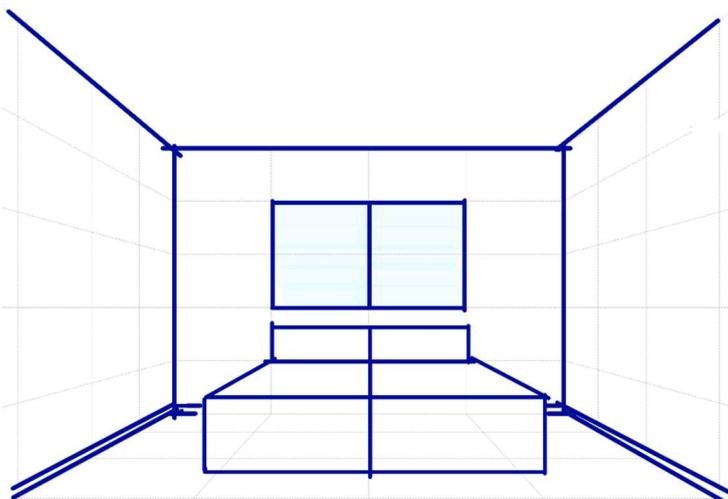
一番左は、壁をなるべく取りたい場合ですね。また近隣からの視線が気になるような場合や1階にある場合にはよく採用します。

中心は、景色を見ながら作業したい場合ですね。座った時の目線の位置くらいに窓があると良いですね。窓を出窓にすると本や小物をおいたりも出来そうです。

一番右は、景色は見たいけど、作業中は集中したい場合に有効です。また2か所縦滑り出しを設けることで、しっかりと通風を確保できますね。

・寝室の窓

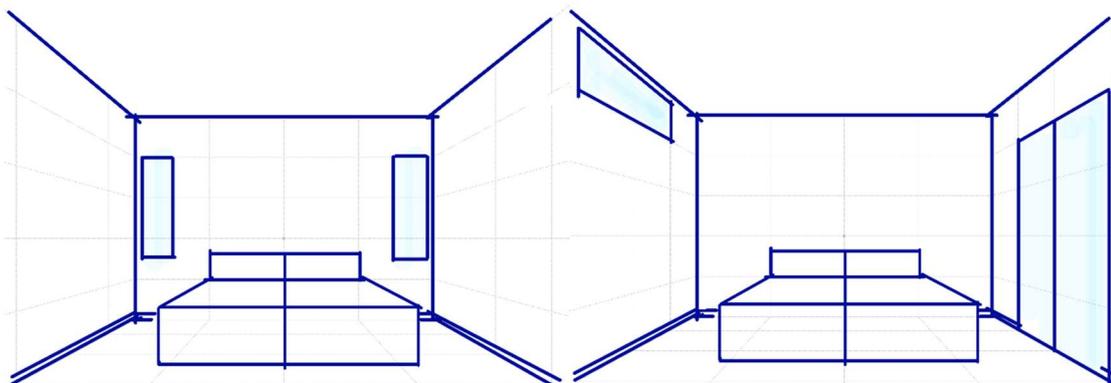
最後に寝室の窓です。まず、うんざりするほど、よくあるパターンの窓配置です。



この窓配置、みんなほとんど工務店の設計者は好きですよ。子供部屋ならまだ良いのですが、正直、ダサくないですか？(スミマセン、個人的な意見です)

デザインはともかくとしても、冬寒いし、カーテンの下がベッドから見えるし、窓は開けにくいしメリットなしです。

メリットがあるとしたら、設計がなにも考えずに窓配置できることくらいかな。



主寝室の窓配置の基本は、ベッドヘッド面に窓を設けないこと。なので窓を配置するにはベッド配置を決める必要があることとなります。

右側は私が間取り診断する場合の主寝室の窓配置の定番ですね。ベッドヘッド面にしか窓を付けられない場合はこのように設置します。南に大きく引き違いを設けられるなら、その対角に縦滑り一か所あれば良いですね。

右は南に引き違いで北側にも開口を設けられる場合です。北側が道路面の場合などはこのようにハイサイドライトを設けても良いですね。実例としてこんな感じです。明らかに右のほうがデザイン良いし、機能的、合理的です。



今回は以上になります。ちょっと時間切れで終わりにした感があるので、次回も窓について話そうかと思います。では一。



Industry INSIDE～ハウスメーカー営業マンの裏事情～

初めまして、Rebroathomeの牧原です。

私の過去の経験(ハウスメーカー時代の経験)を含め、ハウスメーカー営業マンの裏側を、かえるけんちくさんのINSIDEmagazine 通じてお伝えしていければと思います。

今回お話しする内容は、勿論、全ての営業マンに当てはまる訳でもありませんが、一定数はいる事も知っておいて頂ければと思います。



船渡と牧原さんの初コラボ企画は、2015年のこの対談から！

<http://aki-factory.com/archives/1438>



間取りを再利用する営業マン

結論から言うと、

“優秀な営業マン”と呼ばれる人ほど、間取りは、一般的な(平凡な?)間取りが多く、あまり冒険はしない。

という事があります。

私が以前働いていた、会社の中では、『この間取りが一番なんだよね~』といって、過去の間取りを引っ張り出してき、お施主様の名前を変えるだけで提案をだす人を何人か見た事があります^^;

で、こういった営業マンほど、多くの契約をとる、優秀営業マンと言われている事が多かったりするんです。

…『優秀営業マン=提案が良い』ではなく、『説明(説得?)が上手い!』とも言える話ですね、…で、実はこれが悪いとも言えなくて、そもそも間取り決定においては、『その提案の説明を聞いて、お客様が納得するかどうか?』です。

事実として、意外と、こういった営業マンもいるという事は知っておいて頂ければと思います。

家づくりにおいて、担当者さんの過去の経験値はとっても重要です。

この表現方法が適しているかどうかは解りませんが、失敗してきた数が多ければ多いほど、良い提案になっていく！とも言われています。

そんな中で、『優秀営業マン＝経験棟数が多い』は当てはまりますが、『実は経験値が多いとは言えない』事も多くあります。

もし、ハウスメーカーの営業マンをしっかりと選びたい！と思っている方は、経験値を聞きつつ、これまでの家の提案なども実際に見せてもらうようにして頂くと良いかもしれませんよ。



値引き額はあてにならない

まず、このINSIDEmagazineをお読みの皆さまが、家づくりで、『値引き金額が多かったから、決めた！（もしくは、決めよう！）』という方も少ないかと思えます。

あくまで、値引きは『その会社さんで決める時の後押し(きっかけ)』ぐらいかとは思いますが、話をする必要はないかもしれません。

…という前提の上で話をしますが^^;

値引き金額って、ホントあてにならないんです。

理由は、

□ 最終的な値引きも含めて、ある程度、営業マンが決める！

からです。

例えば、営業マンの契約前のトークで『今月決めて頂ければ、今の価格から300万円（本体価格の10%）の値引きができます！』…どこかで聞いた事があるトークの方もいるかもしれませんね^^;

ですが、この300万円の値引きは、営業マンさん（の裁量で）で予め値引きできる金額な場合が多かったりします。

つまり、“別に今月じゃなくても、いつでも値引ける金額”という事。

また、値引き金額は、営業マンさんが最終的に金額を予めふかしておいて、本当は値引き金額が200万円なのに300万円に見せたりする事も可能な世界だったりしちゃいます。

なので、あまり値引き額を気にしてはダメ！という事が、最終的には言いたい事なのですが、こういった値引きを見極める為には、しっかりと比較検討が必要とも言える話ですね^^

因みに、値引き交渉は2回目、3回目からが本番という事は覚えておいて頂ければと思います。

例えば、300万円（10%）の値引きが提示された場合、感覚的には、あと2～3%の値引きは出来るかと思います。

そして、この2～3%の値引きが、本当に会社の決裁が必要な金額で、これを貰う為には、その営業所の上司、またはその上の人の上の人の決裁が必要だったりします。

で、この2～3%をもらう為には、例えば月末が締切であれば、残り2日ぐらい前までは契約の判断はせず、粘って、粘って、ギリギリまで価格交渉をして頂く事がポイントだったりします。

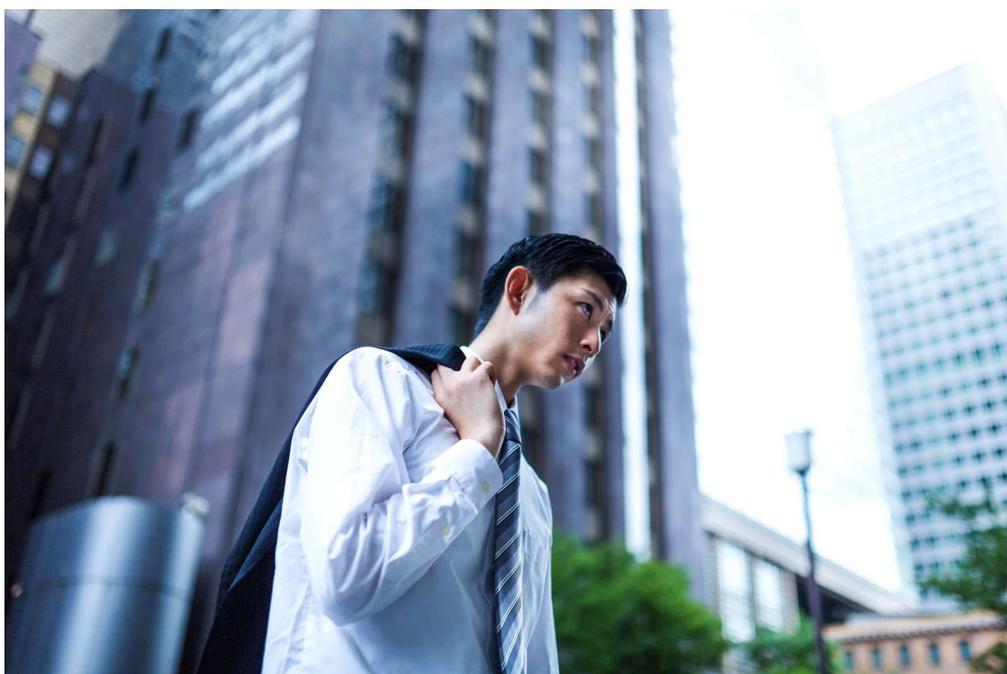
上手く上司を同席させて、値引きを引き出す必要があります。

...

とっても端的に言えば^^;、月末最後になればなる程、値引き額を出してもらおう！という感覚を覚えておいてもらうと良いかもですし、もし周りでそういった方を見かけたらアドバイスして頂くと良いかもしれません^^

これは住宅業界の風習でもあり、そういった経験を積んできた人たちが会社のトップにいるので、この習慣はずっと変わっていません^^;

本命の会社さんがいれば、契約は粘ってくださいね^^



毎月の営業会議の風景から営業マンを想う

営業会議は通常、毎月、月初におこなわれます。

会議は、ある程度の営業所単位で行われて、30~40人の営業マンとその上司が集って行われます。

『まずは、営業所としての数値の発表をします…』

という話から始まり、次第に、個別の話になっていきます。『今月2棟契約した〇〇さん、この調子で頑張ってください』という話がありつつですね。

因みに、営業マンが一番恐れている事は契約が取れない事です。

例えば、3カ月も契約が取れていないと、『営業マンとして恥ずかしくないのか？』という感じで、その場で立たされ、ものすごいプレッシャーを与えられ、また、みんなの前で『なんで契約が取れないのか？』を発表させられたりします^^;

このプレッシャーはかなり大きいですし、ここら辺が住宅の営業のつらさでもあるかと思えます。

…まあ、この話は少しおいておいて^^;

このマガジンでは、営業会議で褒められる営業マンを少し知っておいて頂ければと思います。

こんな営業マンは褒められる3つの事

営業利益が高い家を契約した人

完成まで短工期で契約をした人

連続何か月も契約をしている人

この3つの項目の契約を取る事で会社から褒められ、逆に、

営業利益が低い契約

完成まで長い契約

これは、逆に少し小言を言われるぐらいの感覚だったりします^^;

特に、ハウスメーカーの営業マンが意外と意識しているのが、契約後に如何に短工期で引渡しまで済ませられるか？だったりします。

今のハウスメーカーさんの標準工期は3カ月前後で、早い会社さんだと着工から完成まで2カ月強という所もあります。

…下手をすれば、11月に契約をして、家の打合せを12月まででして、1月初旬に着工、3月末に完成(今季の売り上げに入る)！という会社さんもあります。

で、こんな短工期での契約を取ると、営業会議ではヒーローのように扱われますし、営業マンさんもその気になったりします。笑

…はい、何が言いたいかというと^^;

【契約のタイミング】で、家の完成までのスケジュールは大よそ決められる事。また、そこで決まった工期は、会社側としては、必須で守らせる状況！という事。

です。

例えば、契約時に、営業マンさんから『今からですと、〇〇までに完成が間に合います！』という話が出てきたら、それよりも、ゆとりを持って話を進めて頂く方が良いかという事です。

理想的な返答の仕方としては、『…う～ん、じゃあ“十一ヶ月後の完成”で良いです！』を最初にお伝えして頂ければ良いのかな？と思います。

勿論、契約時に

□ 十分満足な提案が出てきていて打合せをする事がない！

という状態の方もいるかもしれませんが、私の経験上で言えば、そこまで完璧な間取りや提案は殆どないかと思いますし、かえるけんちくさんに相談した場合は、そういった“完璧！と思った間取り”でも、結構な直しが入るかと思います(笑)

なので、契約時にそのまま従う事なく、『納得できる期間』を考えて頂く事が良いかと思えます。

ハウスメーカーさんの場合、着工から完成までの工期は、あまりこちらでコントロールする事も出来ません。気にするべきは、着工するまでの打合せ期間です。

営業マンさんが進めてきた工期+1ヶ月(本当は+2~3カ月)を意識して頂き、内装を決めたり、家づくりで悩める期間が出てきますので、ゆとりがもてるかもしれませんよ。

□ プロフィール&ご案内

家づくり教室運営 | Rebroathomeの家づくり相談 代表 牧原 央尚

『家づくりをもっと楽しんでもらいたい!』

という想いから、家づくり相談を始めて6年目、前職の家づくり相談経験は2年で、これまでの家づくり相談件数は1000件程度。(前職もいれて)



家づくりを始める方が、“最初に知っておいてもらいたい本”として、2017年9月に、初の電子書籍『絶対! 素敵な“家”にする! ~工務店ファーストであなただけの会社を見つける為の3つの条件~』を出版させて頂きました。

ご購入はこちら

<http://amzn.asia/0wpnZeR>

…第二作目は、2018年の年始に間取りの本を出す予定で、かえるけんちくさんの間取り本とはまた違う観点で書いてますので、その際は是非是非^^

普段情報発信している所

家づくり教室: <http://makiharateruhisa.com>

家づくり相談: <http://rebroathome.com>

instagram: <https://www.instagram.com/rebroathome/?hl=ja>



Kaeru INSIDE～生きてるだけで、全てがコンテンツ 02～

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。

前回は、建築士の給与の話をしましたね。今回は情報発信について話します。

和佐大輔がみせた未来

副業でアフィリエイトを始めるもこのまま続けるべきか？と悩んでいた39歳の時に、ビジネス系のメルマガの購読を始めました。いくつか購読したのですが、その中で最も影響を受けたのが、『和佐大輔』という起業家のメルマガです。



和佐大輔の物語

<http://spinsmedia.com/wasadaisuke-monogatari/>

その当時、私はある方の『自己啓発系』のメルマガを購読していたのですが、そこで、

12歳で、テトラポッドから落下したことで半身不随になり、首から下を自由に動かせなくなった少年が、17歳から割りばしを口に加えてタイピングしインターネットビジネスを始め、初年度から1億以上売り上げ、その後も売り上げは伸び続けている。

という風に紹介されたのが『和佐大輔』でした。

車いすの少年が割りばしを口に加えてタイピングする、というだけでもすごいのに、その状態でインターネットビジネスを行い、しかも1億以上の売り上げって、なんかすげーって思い、興味を持ったんですね。

当時の私は『身体障がい者＝おとなしい人』という先入観もあって、このストーリーから物静かな少年が淡々と仕事をこなしている、というイメージをもったのですが、、

彼のメルマガを読み始めると、ものすごく喋るし、様々な方と積極的にコラボレーションしているというかなり活動的な起業家で、全然イメージと違い、啞然とした記憶があります。先入観って怖いですね。

私はすっかり『和佐大輔』に夢中になって、彼のメルマガを読みあさり、音声を聞き、商材もいくつか購入しました。

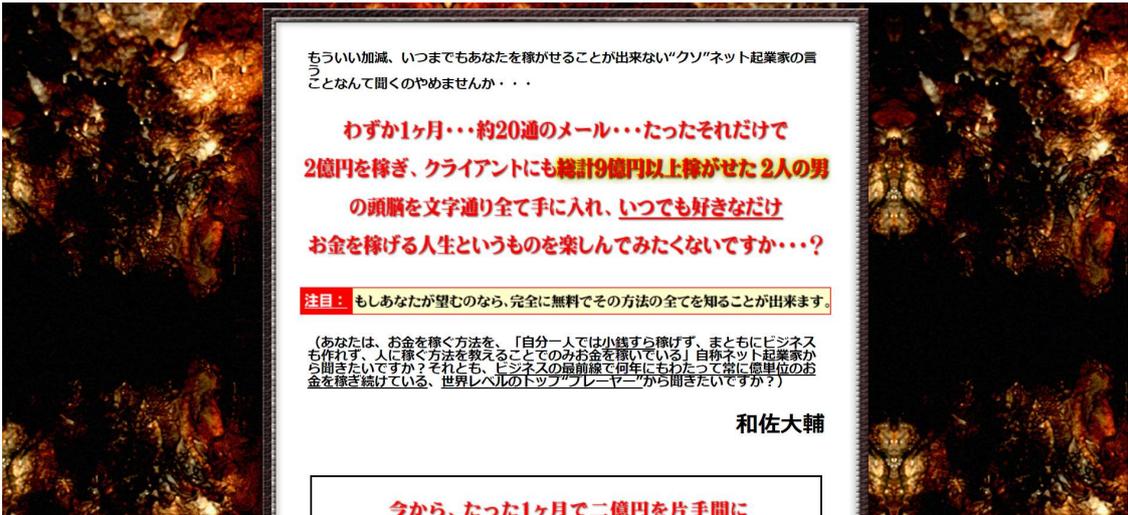
彼の何に夢中になったのか？

正確にいうと、彼が見せるどのような未来に夢中になったのか？

それは、

『インターネットを使い情報発信しビジネスを行うことで経済的にも時間的にも自由になれる未来』です。

とはいえ、7年前はインターネットの情報ビジネスって怪しいって雰囲気はプンプンです。今では、書籍も出し TV などのメディアにも出ている和佐ですが、当時はインターネットビジネスをしている人だけが知るような存在でした。



もういい加減、いつまでもあなたを稼がせることが出来ない“クソ”ネット起業家の言うことなんて聞くのやめませんか・・・

**わずか1ヶ月・・・約20通のメール・・・たったそれだけで
2億円を稼ぎ、クライアントにも総計9億円以上稼がせた2人の男
の頭脳を文字通り全て手に入れ、いつでも好きなだけ
お金を稼げる人生というものを楽しんでみたくないですか・・・？**

注目！ もしあなたが望むのなら、完全に無料でその方法の全てを知ることが出来ます。

(あなたは、お金を稼ぐ方法を、「自分一人では小銭すら稼げず、まともなビジネスも作れず、人に稼ぐ方法を教えることでのみお金を稼いでいる」自称ネット起業家から聞きたいですか？それとも、ビジネスの最前線で何年にもわたって常に億単位のお金を稼ぎ続けている、世界レベルのトッププレイヤーから聞きたいですか？)

和佐大輔

今から、たった1ヶ月で2億円を片手間に

また彼の初期の代表作『ネットビジネス大百科』という音声教材のLP(販売ページ)はこんな怪しい雰囲気ですから、普通ならひいてしまいますよね。ですから、夢中になりつつも友人や知人、妻には言わずにこっそり勉強って感じでしたね。

ネットビジネスの可能性

情報ビジネスで何がいいのか？ですが、よく言われるのは以下の3つです。

1. 知識があれば誰でも出来る(17歳でも障がい者でも出来る)
2. コストがほとんどかからない(パソコンがあればOK)
3. 自動化できレバレッジがきく(在庫が不要なく、自動で売れる)

あとは、どこでも出来るっていうのもありますね。実際、私の場合も独立してからは、スタバや図書館、公園など色々な場所で仕事をしています。当時は本当に独立するなんて思ってもいなかったのですが、やってみると非常に自然でストレスがなく快適です。

では、情報ビジネスは簡単に稼げるのか？というと、そんなことは全然ないです。知識と行動なしで実現することは不可能です。ですが、上場企業で役員になる、とかよりは全然楽だとは思いますが。

情報ビジネスの未来に夢中になりながらも、じゃあ、どんな情報を発信すればいいのか？って考えたのですが、よく稼いでいると言われている人を見ると、情報ビジネスを教えたり、情報ビジネスの商材をアフィリエイトしている人ばかりでした。

つまり、情報ビジネスやネットビジネス業界の中だけで商材を売り買いしている感じだったんですね。確かに『和佐大輔』から学んだことを、情報発信することもありかな、とは思いました。そうすれば彼の商材も売れるし、早く稼ぐことは出来そうです。ですが、なんだかねずみ講的な感じがして気が進みませんでした。

私はお金に困っているわけではないので、心がトキメカナイことに時間は使いたくはありません。私は既に41歳で、なんでもかんでも経験すれば良いという歳ではありません。

じゃあ、トキメクことで、教えられるのは何？と考えると答えは一つしかありません。私は『家づくり』の情報発信を始めることにしました。

未来への手紙

情報発信をする、といってもどこで始めるのか？が大事です。

情報発信の場は、

- ・ブログ
- ・メルマガ
- ・YOUTUBE
- ・twitter
- ・facebook
- ・電子書籍
- ・Podcast

など様々です。私の場合、最終的には全てに手を出しているのですが、最初はブログとメルマガという組み合わせで始めることにしました。

ブログで様々な家づくりの情報を発信して、面白いと思ってくれた方にメルマガに登録してもらい、もっと詳しく家づくりを学んでもらい、そこで共感してくれた方に講座やコンサルを購入してもらうという方法ですね。基本的には現在もそのような形で情報発信を行っています。

ブログも様々ですが私が選んだのが当時、全盛だったアメバブログです。(現在はアメブロを卒業して独自のブログ運営をしています)

で気になるのが、最初に書いた記事。全く、覚えていなかったなので、アメブロで調べてみました。

2013-06-04 22:39 に投稿した『未来への手紙』という記事が最初でした。ちょっと長いですが、引用しますね。



私は常々、「理想の家」を建てるためには、施主にも知識は必要、
という話をしてきました。建築家や工務店に要望を伝えるにしても、言葉を知らないとうまく伝わらないし、業者による提案が、良いのか悪いのか、はある程度の知識がないと、判断のしようがないからです。では、「理想の家」ってどんな家でしょう？
それは「理想のライフスタイルを送ることが出来る家」では、ないでしょうか？

- 耐震性の高い家がいい ⇒地震の心配なく、家族が安全でいたい
- 冬暖かい家がいい ⇒快適でヒートショックなどの心配をしなくていい
- 屋上欲しい ⇒家族や友達と家でバーベキューがしたい
- 使いやすいキッチン ⇒家事にかかる時間を短縮したい。
- ひろいLD ⇒家族みんなでくつろぎたい。

など、左の家への要望は、右のライフスタイルを実現するためにありますよね。
多くの人にとって、家は手段であって、目的ではありません。

ぶっちゃけ、理想のライフスタイルをデザイン出来るのであれば、家づくりなんてどうでもいい、とさえ思います。わざわざ、リスクの高い「不動産」にお金と時間をつぎ込む必要はないのです。

とは言え、「家づくり」は、「ライフスタイルをデザインする」またとないチャンスであるのも確か。限られた土地と予算と時間の中で、何を求め、何を選び、何を捨てるか、を家族と話し合っ、時には感情をぶつけあって決めていく機会というのは、めったにない

ことです。

「ライフスタイル」は、「未来」と置き換えられます。5年後、10年後、20年後、どんな未来にしたいのか？誰とどんな風に過ごしていきたいか？

あなたの建てる家は、
「理想のライフスタイル」「理想の未来」を描いた手紙だ、とも言えます。

建築家の隈研吾の言葉に、
「図面を書くときは、手紙だと思ってかけ」というのがあります。
これは最初、設計者は施主や監督や関係者にうまく伝わるような図面をかけ、
という意味かと思っていたのですが、今は、「建築は未来に向けた手紙だと思って設計しろ」と解釈しています。

20年後、読み返した時に、「理想通り！」となるか、「ちょっと恥ずかしい」となるか、
「予想外のことが起こった」となるかはわかりませんが、後悔しないよう納得の
いく手紙をかけるようにしたいですね。

家づくり\脱／初心者講座 <かえるけんちく相談所>から引用
<https://ameblo.jp/kaerukenchiku/entry-11544997674.html>

今、話していることと全く同じですね、成長がないというか、ブレないというか(笑)

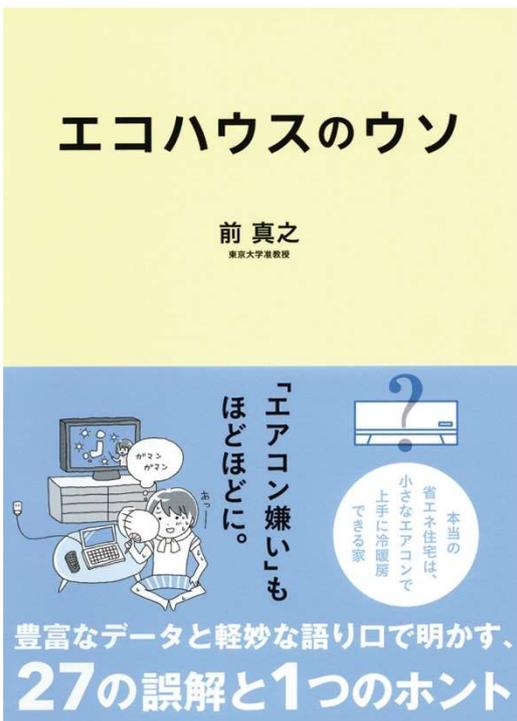
こんな感じでブログを始めたわけですが、まだまだビジネスとはほど遠い状態でした。
ですが、まずは一步を踏み出すことが出来たわけです。

次回は、かえるけんちく相談所の黎明期について話しますね。
では！



BOOKS ～エコハウスのウソ～

前は勢いで岡村ちゃんのアルバムを語りましたが今回は私が影響を受けた本を紹介します。影響を受けたっていうか、いうなれば私のネタ本ですね。



2012年にリリースされ、いまだに売れ続けている専門家の間での定番本『エコハウスのウソ』です。

著者は東京大学准教授の前真之さん。

日経アーキテクチュアという業界紙(私も購読しています)の連載記事をまとめたもので、当時、とても話題になりました。

またこの書籍に影響を受けたかたも多数いて、今年7月に発売された『ホントは安いエコハウス』の著者の松尾和也さんも講演などで本を引用していることがありました。

で、最初に話しますがこの本を読んで欲しい、というわけではないです。もちろん読んでもいいのですが、専門家向けに書かれた本ということもあり、中途半端な知識で読み始めると家づくりが迷走する可能性があります。

工務店でガッツリとエコハウスを取り組みたい、そして自分でも勉強したい、という方にはお勧めですが、普通に快適な家に住みたいのであれば、私の著書の『間取りで暮らす技術2』を読めば十分かと思います。

なので、ここでは、施主がしてほしい知識で、私が書いてない部分について紹介しますね。

2つのウソを紹介します

エコハウスのウソ 目次	
はじめに	4
第1章 冷房	10
Q.1 家のエアコンは節電の敵？	12
Q.2 エアコンなしで夏は過ごせる？	18
Q.3 冷房が最大？	24
Q.4 住まいは夏を旨とすべし？	30
Q.5 選ぶならハイパワーのエアコン？	34
第2章 夏への備え	42
Q.6 暑さ対策は設計段階から完璧に？	44
Q.7 通風はクール？	54
Q.8 卓越風を信じよ？	60
第3章 吹き抜け・大開口	68
Q.9 もっと光を？	70
Q.10 大窓でダイレクトゲイン？	78
Q.11 吹き抜けは最高？	86
Q.12 次世代基準で断熱は万全？	92
Q.13 気密は息が詰まる？	102
第4章 暖房	108
Q.14 暖房で体を温めよう？	110
Q.15 空気は働き者？	118
Q.16 エアコンは暖房に向かない？	126
Q.17 隠せばハッピー？	134
Q.18 放射は暖房の救世主？	140
Q.19 薪ストーブは原始的？	148
第5章 太陽エネルギー	158
Q.20 ソーラー＝太陽光発電？	160
Q.21 エネルギーは創り出せる？	166
Q.22 屋根に載せるなら太陽光発電？	172
Q.23 平時でも蓄電は美德？	178
第6章 電力と検針値	186
Q.24 HEMSは最強の節電ツール？	188
Q.25 省エネよりゼロエネ？	196
Q.26 目指せCO ₂ 削減？	202
Q.27 オール電化はオールエコ？	208
第7章 エビローク	214
Q.28 結局、エコハウスは必要？	216

イラスト：ナカニシエ
図版作成：村上純（カミクラデザイン）
写真（特記以外）：前森之

エコハウスのウソという名前の通り、エコハウスでよく言われている話を実験やシミュレーションしホントなのかを検証しています。上記が目次です（私の私物を撮影しました）。

目次がQで、そのアンサーが本文で書かれている、という構成になっています。章ごとに、冷房とか吹き抜け、暖房などに分かれているので検索もしやすいですね。またそのQがとてもキャッチーで読みたくなるようなものばかりなのも、ロングセラーの秘訣かもしれません。

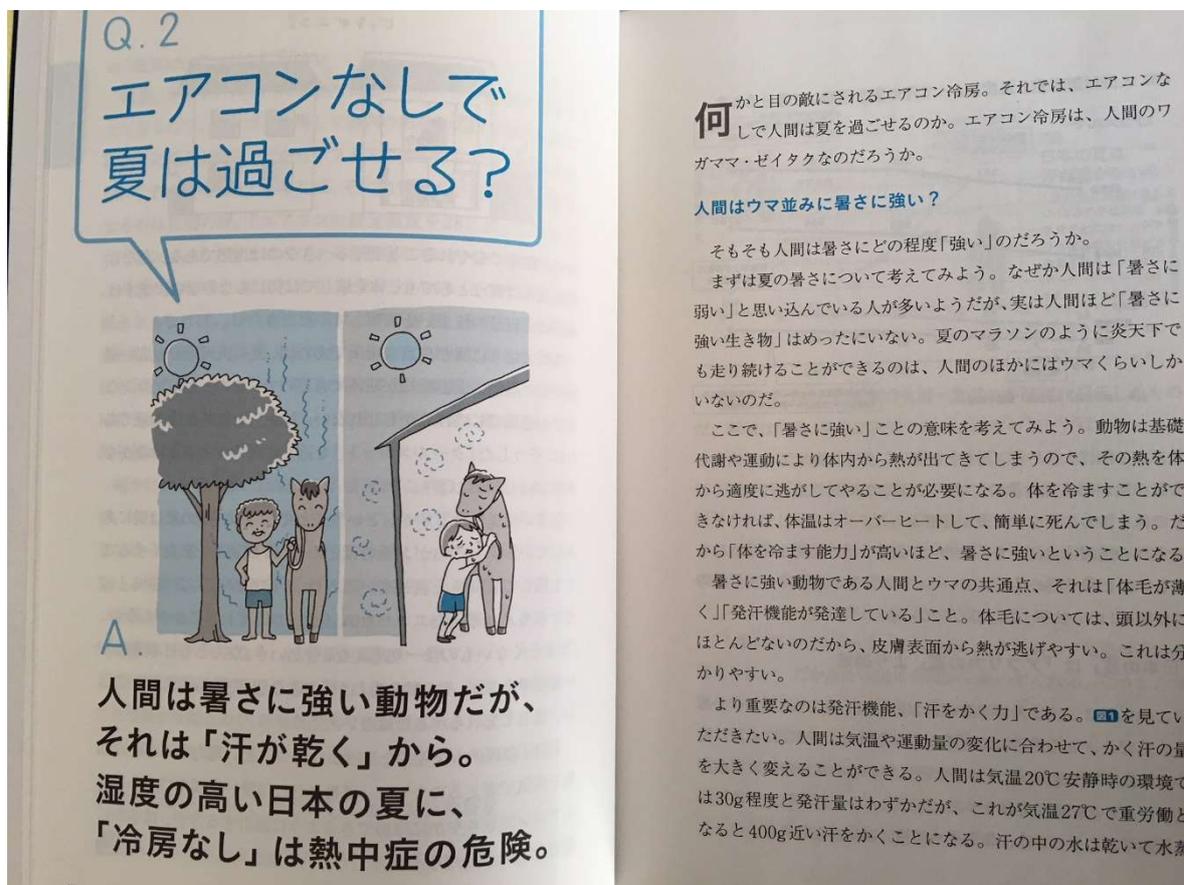
ここでは、

Q2. エアコンなしで夏は過ごせる？

Q16. エアコンは暖房にむかない？

について紹介しますね。

Q2. エアコンなしで夏は過ごせる？



ここで話されているのは、冷房なしで日本の夏を過ごすことの危険性です。私も間取り相談を受けていると、エアコンが嫌いなので、夏は通風だけでなんとかしたい、という要望を受けることは多いです。

『エアコンのいない家』っていう本も出ていますので、エアコンなしでもいけるんじゃないか？って思われるかもしれませんが、その危険性を紹介しています。

要約すると、人間は暑さに強い動物だけどそれは、汗が乾くから。日本のように高温多湿な地域の場合は汗をかいても乾きにくく、体温が下がりにくい。本当に暑い場合は、風があっても扇風機でも解決にはならず、熱中症患者の4割は住宅内で起きている、なので、エアコンを利用するしかない。

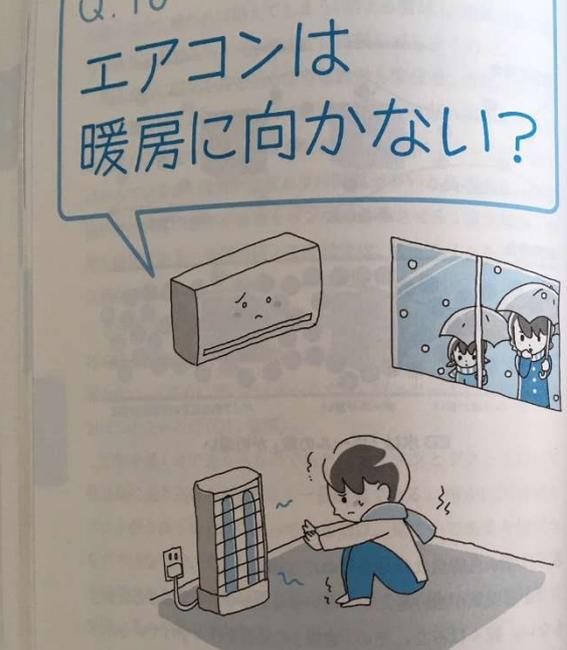
ということになります。

ここで補足すると、風で体感温度を下げるには限界がある、というのがわかっています。ミスナールの体感温度という公式があるのですが、それによると、無風で体感温度が30.7度だった場合、風速3m/s(扇風機の強運転)では、29度まで下がりますが、それ以上風邪を強くしてもほとんど体感温度は下がらないことがわかっています。

つまり扇風機では2度弱くらいしか体感温度を変えることが出来ない、ということです。もちろん扇風機は快適なのですが、それだけに頼るには危険だといえる、ということです。とはいえ、なるべくエアコンのお世話になりたくない方は、通風を考えることもそうですが、夏の日射のコントロールや屋根断熱の強化がお勧めです。

Q16. エアコンは暖房に向かない？

Q.16
エアコンは暖房に向かない？



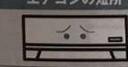
A.
使い方を間違えなければ、
エアコンは究極の暖房器具。
風量「控えめ」は逆効果。

先に、吹き抜け空間をエアコンで暖房するのは難しいことを示した。しかしどんな暖房であっても吹き抜けを暖房するのはオオゴトなので、エアコンだけをバッシングするのはフェアではない。それどころか、エアコンは「究極」の暖房器具なのである。

エアコンの短所と長所を「冷静」に比べてみよう (16)。短所1は、後述するようにエアコンは外気から熱を奪って室内に投入しているので、外気温度が低ければ熱が取りにくくなってしまいますから。よって、暖房が一番必要な寒い日にパワーダウンしてしまうことになる。寒冷地ではこれが大きな問題なので、無理にエアコン暖房を選ぶ必要はない。木を燃やす薪やペレットストーブが良い選択肢になる (Q19参照)。しかし温暖地であれば目くらまを立てるほどではないし、最近の機種ではかなり改善が進んでいる。

短所2はここまで何度も取り上げてきた欠点だが、冷房メインとすれば上の方に置いた方が効率的だし、何より邪魔にならない

16 エアコンの長所・短所を整理すると…

エアコンの短所	エアコンの長所
 <ol style="list-style-type: none"> 1 外気温度が低いとパワーダウン 2 高い位置にあるので温風が床まで届かない、温度ムラが大きい 3 空気が乾燥する (加湿能力がない) 	 <ol style="list-style-type: none"> 1 冷房するために必ず付いている 2 品ぞろえが豊富、値段も安い 3 エネルギー効率が非常に高い 4 空気が汚れない

使い方を間違わなければエアコンは究極の暖房器具である。というのが、この質問に対する回答です。実際に高気密高断熱住宅を設計する場合にはエアコンだけで暖房が完結することが最もローコストでエコでもあると言われています。

エアコンはヒートポンプの技術により、消費した電気の何倍もの熱を私たちの供給してくれます。なぜそのようなことが出来るのか？という、エアコンは熱を作っていないからです。エアコンはヒートポンプ技術によって、空気中にある熱を文字通りくみ上げているんですね。それに対して、電気ヒーターなどは1の電気エネルギーで1の熱を作っているだけです。

で、気になるのが「使い方を間違わなければ」の部分は、広いリビングの場合は、容量の大きいエアコンを一台置くよりは、小さいエアコンを2台おいた方が良く、ということ。エアコン1台だと隅々まで暖めるのは難しいけれど、2台を対角においた方が全体にいきわたる、ということです。

ただこれは断熱性能にもよります。次世代省エネ基準に満たないような住宅で、20帖のリビングとかだと、10帖用が2台あった方がよいかもしれないですね。また吹き抜けやリビング階段がある場合には、断熱性能が非常に重要になります。目安としては、HEAT20のG2程度の断熱性と、C=1以下の気密性能が必要だと思いますので、採用する場合は気をつけてくださいね。

・編集後記

一日で仕上げる！とって始めたINSIDEmagazineですが、そんなんで終わるわけないですよー、やはり二日くらいはかかりました。

今回はどうでしたか？DesigenINSIDEの窓の話は、書きだすまで何を書くかを全く決めてなかったんですね。いくつかのアイデアはあったのですが、どうも気が進まなくて。図書館にいたんで、家づくりの本でなんかパクれないかなーと(笑)色々みていたんですが、目に留まったのが窓の説明のイラスト。

そのイラストでは、家の外観が描いてあって、壁にはたくさんの種類の窓が配置されており、その説明が書いてありました。

あー、これいいかも！っと思いついたのが今回の記事です。よく考えたら前回外観の話だったし、つながるよねーって、書き終えてから思ったのですが、私の執筆はいつもそんな行き当たりばったりな感じです。

『無意識化で色々考えているから、そんな風につながるんですよ』と言えなくもないのですが、まあ、そんなわけはないかな(笑)

でも環境や視点を変えることは大事ですね。

今後も皆さんの家づくりや暮らしに、新しい視点を提供できるような記事を書いていきたいと思います。次回もお楽しみに！

メールアドレス : fac0317@yahoo.co.jp

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

2017.12.04 船渡 亮

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>

4作連続 amazon 1位の電子書籍 ～かえる家づくりメソッド01～04～



- ・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>
- ・間取りで暮らす技術2 <http://amzn.asia/foI9Hhh>

最新情報はこちら⇒ <http://aki-factory.com/books>

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)

顧客満足度98%の間取り診断サービス

- ・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