

# INSIDE magazine

03  
2017.12



## 「はじめに」のようなもの



メリークリスマス！（苦笑）

と、クリスマスプレゼントとしてお届けする予定だった INSIDEmagazine03 ですが、遅れに遅れ12月28日になってしまいました。まあ、先週リリースした『最高のハウスメーカー&工務店の選び方2018』も読み終わったころだし、ちょうどいいかな？と勝手に解釈したりしています。

さて今回の目玉は、私の元同僚で、大和ハウス設計担当者、パナソニックで照明プランナーを経て現在は大手建設会社でインテリアコーディネーターとして活躍しているブログライターでもある『ゴマちゃん』が書いてくれた『大和ハウスで家を建てる！』です。

一緒に仕事をしていて『ゴマちゃん』はとても頼りになるしお客様からの信頼も厚かったのですが、そんな誠実な人柄が出ている良い記事になっていますよ。大和ハウスや大手ハウスメーカーで家を建てる方には参考になると思います。

私は『照明失敗あるある7』という記事を書いています。私の担当物件で実際に『やっちゃった！』という写真も載せていますので必見？です。

じゃ、早速いきましょう！

## Design INSIDE ～照明失敗あるある7～



今回のテーマは照明です。

照明についてはブログではあまり書いてなくて、『かえる家づくりスクール』のなかの『すぐ実践！5 STEP インテリアコーディネート』という動画講座で話しているくらいですね。

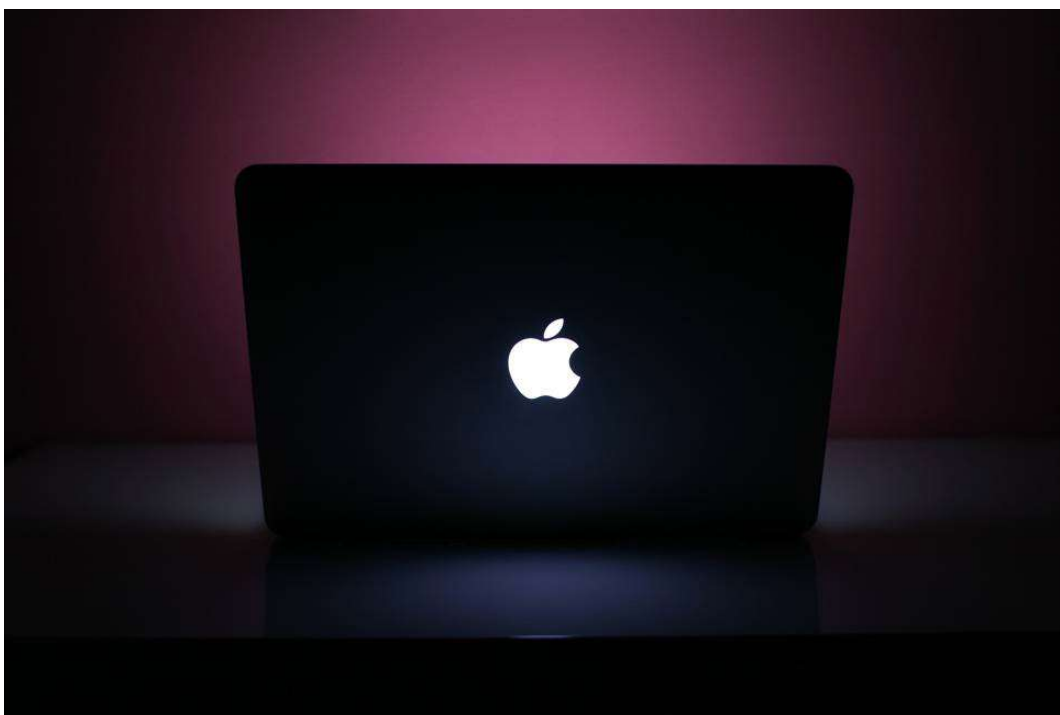
じゃあ、船渡はあまり照明に詳しくないかというと、そんなことはなくて、今年9月に退社した会社では3年間、インテリアコーディネーターと一緒に照明の提案をしまくっていました。100件くらいは提案してるんじゃないかな。

今回、Industry INSIDE を書いてくださった元大和ハウスの設計担当で、パナソニックで照明プランナーもやっていたゴマちゃんともよく組んでいましたね、彼女の方が専門家なんで教えてもらうことが多かったのですが。

それだけ集中してやっていると結構、色々事件(失敗)が起きたりもするので(しかもヒドイ監督が多い会社だったので特に多かった、、、)、今回はそれをまとめてみようかと思えます。

題して、『照明失敗あるある7』、失敗しがちな部分をしることでのチェックリストになるかと思えます。活用してくださいね。

## 1. 部屋が暗い、、、



なにそれ？って感じですよ。専門家に頼んでいるのに暗いって何よ？と(苦笑)

ですが、これはよくあるんです。

特にダウンライト中心で計画した場合ですね。

そもそも、明るい暗い、というのは個人や年齢によって違いがあります。20代の若者よりも60代の方が、部屋はより(1.5倍とか2倍とか)暗く感じる、とされています。

どのような用途の部屋なのかとか、全体的に均一に明るくしたいか、または明かりにメリハリをつけたいか、にもよります。私がこの原稿を書いている飯田橋のスタバは、ギンギンに明るいわけではないですが、テーブルの作業面は明るいですが、通路な

ど部分には照明をあててないですね。とても雰囲気のある寛げる照明計画になっています。

もっと言うと、仕上げの色にもよりますね。フローリングが濃い色なら反射率が悪いので、白いフローリングよりは暗くはなります。(多少ですよ)

先ほど例にあげたダウンライトやブラケット(壁付け)照明、間接照明などをリビングに使った場合には、しっかり計画をしないと『施主が思っていたよりも暗い』ということがありえるんです。

逆に、シーリングライトをであれば、何畳用かは書いてあるし、暗いってクレームにはなりにくいんです。そしてシーリングライトの明るさって皆慣れているから、思ったのと違う！ってことにはなりません。



## 『この部屋、暗いんですけど！』

これは照明プランナーやインテリアコーディネーターにとっては最悪のクレームです。

ですから、ダウンライトで計画する場合には、ギンギンに明るく出来るようにたくさんダウンライトをつけて、それをライトコントロールで調整できるようにしたりします。

天井をみると、ダウンライトだらけ、みたいな(苦笑)

一応、ダウンライトの設置の簡易的な目安もあって、60W相当で1畳、100W相当で2畳分となっています。

暗い場合はクレームになりますが、明るすぎる場合は、ライトコントロールさえあれ問題になることはないですからね。Panasonic や KOIZUMI などの担当者と話しても、クレームになりそうなお客さんの場合は、シーリングにしとけば問題ない、っていう話題はよく出ます。

こう書くと、シーリングライトが一番ってことになりそうですが、施主が良い雰囲気照明にしたい、という意識があって、設計者もそれに対応できる能力があれば全然大丈夫です。照明メーカーのショールームや、住宅展示場に行くことが出来れば、どれくらい照明があって、どのくらいの明るさか？は確認できます。

#### ■解決策

- ・シーリングライトで、部屋の畳数以上のものを選ぶ
- ・ダウンライトの場合、60W相当なら1畳、100W相当なら2畳で計算する
- ・ショールームや天井で確認する

## 2. 天井が暗い

勾配天井や吹き抜けなど天井面に照明を設置しない場合に意外に盲点なのが、天井面の明るさです。これは私もクレームギリギリを経験しています。多分、お客様は『こんなもんかなー』という感じだったとは思のですが、私がみた感じだとちょっと暗いかも、、、というレベルですね。

天井が暗いことによって、暮らしていて支障があるか、というとそんなことはないです。作業面がしっかり明るければ、勉強や読書も問題ないですから。ですがせっかく、開放感を演出するために、勾配天井や吹き抜けにしたのに、天井がくらいことによって、その高さを実感できない、というのは勿体ない、ということですね。

天井が暗い、というのが起きがちなのが、照明に下向きだけを照らすペンダント照明を採用した場合ですね。



この写真でいうと、細長いペンダント照明は下向きに光っていますよね。ですがそれだけだと天井が暗いので、梁の上の照明で光を当てています。奥の方の天井をみるとかなり暗いですよね。全ての天井がこの暗さだと、ムーディーではあるけれど、天井の高さを楽しむことが出来ませんね。

このように照明は立体的に考える必要があります。



シーリングファン付きの照明も注意が必要です。先ほどいったクレームギリギリ、というのはこのシーリングファンを採用した時に経験しました。

ファンがついている照明は基本、下向きにした光をあてません。

なぜか？というところ、上向きに光があたると、回転しているファンの影が天井にあたり、見た目が不快になるからです。(あれ、かなり嫌な感じですよ)

照度の計算は床面だけで考えるので、照明プラン上は問題なし、となりますが、実際は完成すると天井には光があたっていない、ということになります。その時は一応、上下に光があたるブラケットを壁に二つ設置していたので、そこまで暗くはなかったのですが、それがなければ結構、悲惨だったかもしれません。

勾配天井、吹き抜けの場合は、気を付けてくださいね。

#### ■解決策

- ・勾配天井、吹き抜けの場合は、上向きの照明を計画し、天井を照らす

### 3. 部屋で違う光色が混在する



照明計画で重要なのが、電球色にするか、昼白色にするか、です。  
電球色というのは、白熱ランプ(夕方)の色ですね。  
昼白色は、蛍光灯(昼間)の色です。

日本人は、住宅でも蛍光灯が普及した関係で、昼白色に慣れている場合が多いですね。そして、昼白色は事務所みただけで明るい、電球色は雰囲気があるけど暗い、というイメージが強いかと思います。

実際は、電球色でも照度さえ間違わなければ読書や作業に問題はないんですけどね。(今いるスタバもダウンライトは電球色ですが全く問題なし)

好き嫌いもあるのでどちらでも良いのですが、問題は、昼白色と電球色が混在している場合。役所にいくとありますね、最初は電球色で統一されていたのに、ランプを交換するときに職員が適当に選んだため、一つだけ昼白色って感じのやつ。

私は設計者なので余計気になるんですよ。



ありがちなのは、キッチンとダイニングで色が違うってやつ。キッチンは素材の色をみたいから昼白色、ダイニングは美味しくみせたいから電球色、という風に変える場合ですね。

料理する時だけ、照明をつけるなら良いのですが、食事中もキッチンをつけていると、色の違いって結構気になります。私は、キッチンの照明は電球色でいいと思う派なんですけど、そこは専門家でも意見がわかれるとこです。(私は料理はしますが、そこまで食材の色は気にしないので、、、)

そこで、解決策となるのが、昼白色と電球色の中間の温白色の照明を使うこと。この色は百貨店などでよく使われていて、演色性もあるけれど、赤っぽくなりすぎない色です。これなら、素材の色も黄色っぽくならないのでキッチンでも使える、というわけです。

電球色・温白色・昼白色。大きく分けて3つの光色が基本です。



最近のLED照明は、ランプ交換が出来ないタイプも多いので、色が合わないのでも後で交換、ということが出来ないこともあります。照明プランを見る時は、色の違いにも注意してみてください。

## ■解決策

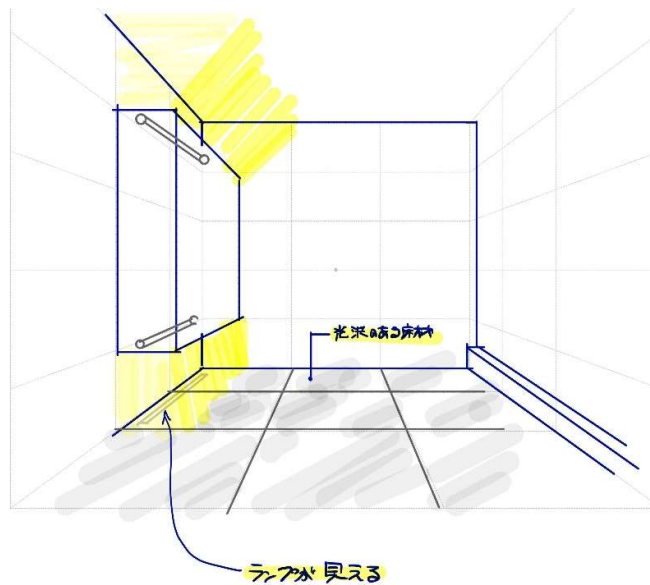
- ・同じ室内の電球色、温白色、昼白色の違いに注意する。
- ・混在させる場合は、電球色と温白色、温白色と昼白色、という風にするが良い

## 4. 間接照明のランプが見える

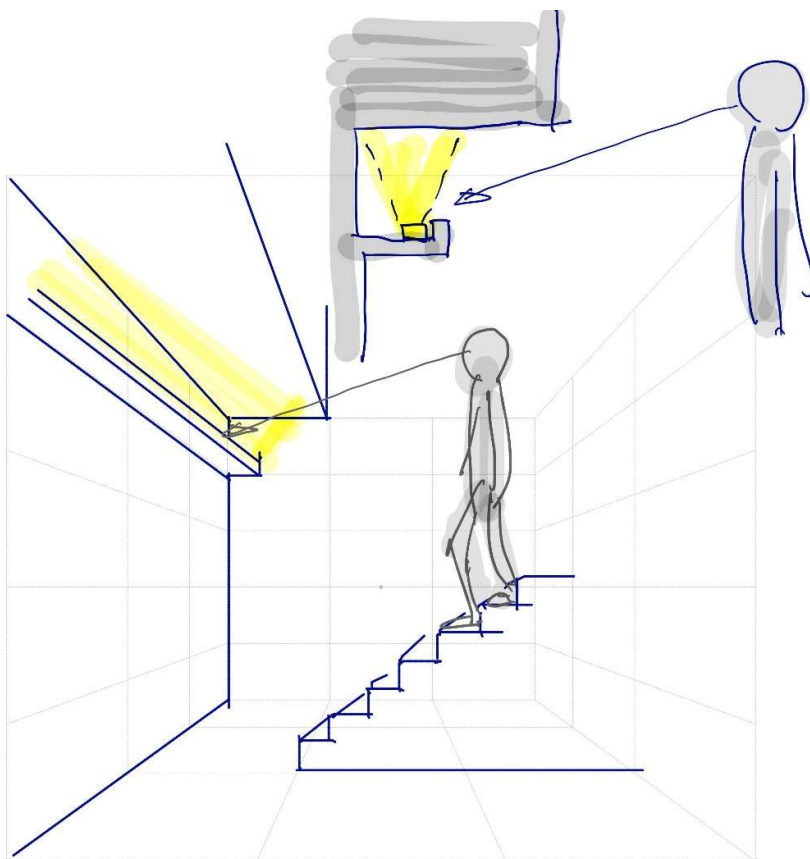


間接照明を計画する場合、非常にありがちなのが、ランプが見えてしまう、ということです。間接照明は、光源が見えないことが基本ですので、せっかくカッコいい空間になっても、見えてしまうと興ざめしてしまいますよね。

ありがちなのが、玄関収納に間接照明を仕込んだ場合。土間のタイルが光沢のあるタイプですとバッチリ、ランプが見えてしまいます。この場合は、光沢のないタイプを選ぶか、その部分だけ玉砂利をしく、という手があります。



もう一つは、階段付近の間接照明です。  
通常の高さだとランプが見えない場合でも、階段を上ると見えてしまいます。  
これもカッコ悪いので、階段がある場合などは注意が必要です。

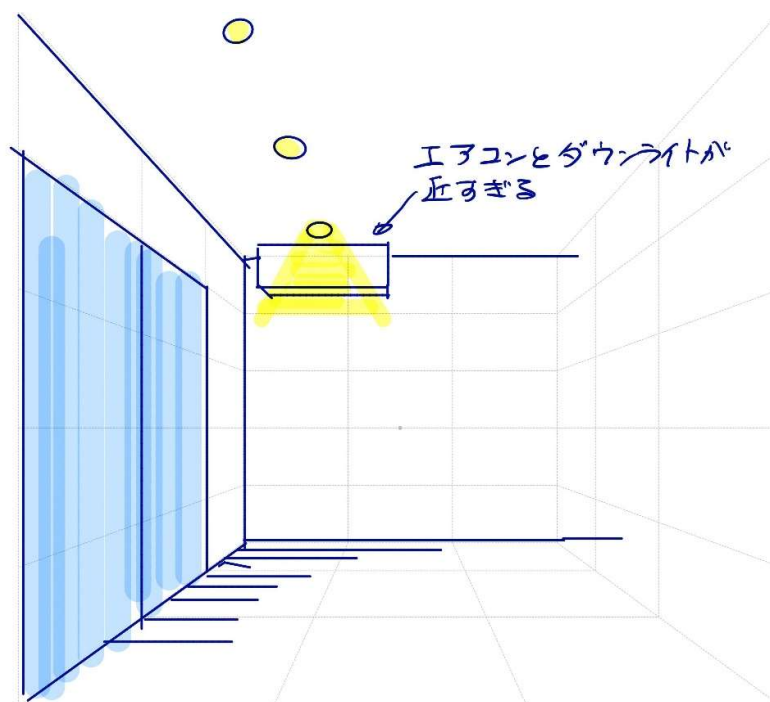


ここまでくると完全に設計の問題なのですが、あまり間接照明をやったことない方に間接をお願いすると、ミスってしまう可能性もありますので、今計画しているような場合は注意してくださいね。

#### ■解決策

- ・床に間接照明をあてる場合は、光沢のない素材にする
- ・階段付近の間接照明には気を付ける。

## 5. エアコンを照らしてしまう



リビングにダウンライトを設置するような場合、エアコンの存在を忘れていて計画すると、エアコンとダウンライトが近くなってしまい、エアコンをテラスための照明、という感じになることがあります。実は私もやっちゃってます。この写真をご覧ください。  
(雑誌掲載された写真です)





拡大したのがこちらです。

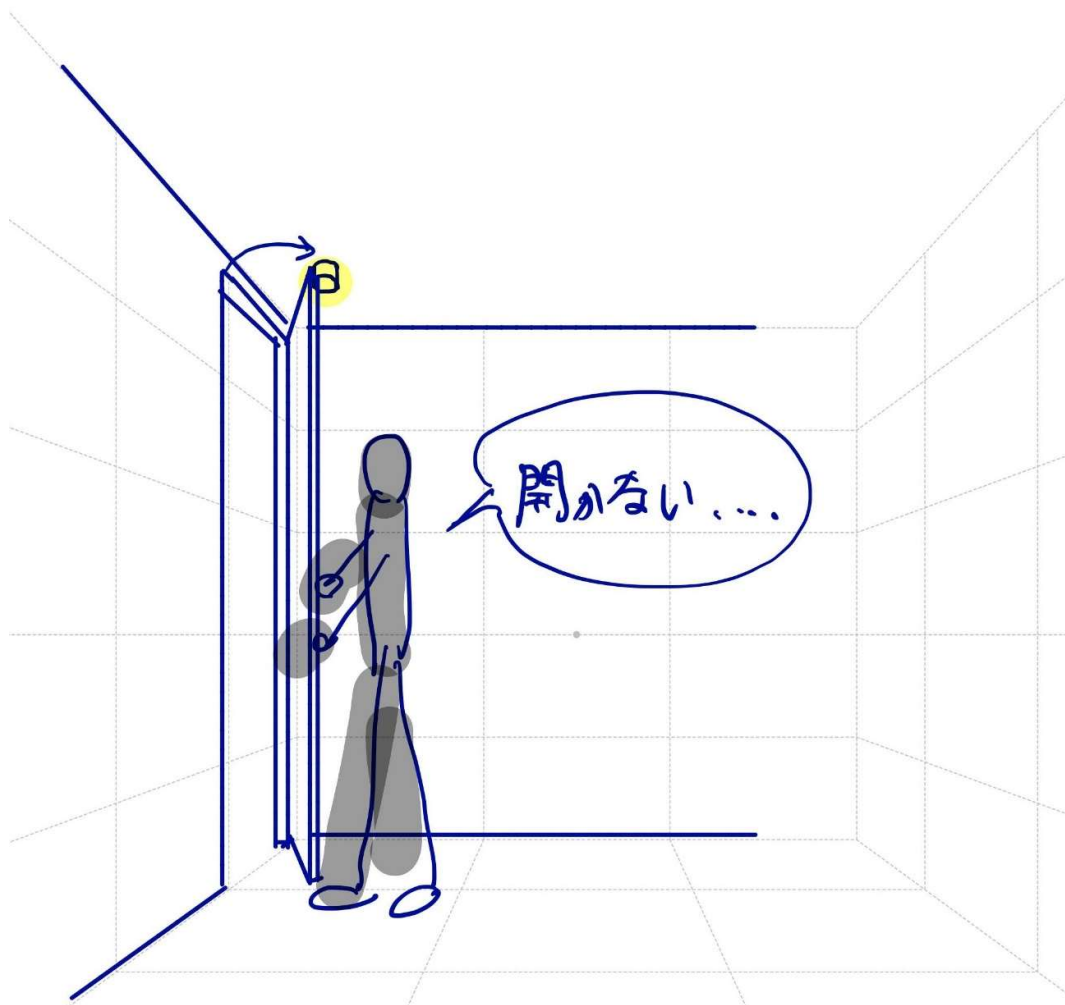
見事にエアコンに当ててますよね、、、お客様からはクレームにはなってないのですが、天井伏図で結構検討した結果なだけに私的にはかなりガツカリでした。エアコンを図に明示していればよかったのですが、なぜか入ってなかったんですね。

また、エアコンが施主支給とかの場合は、エアコンの絵が平面図には出て来なかったりもしますので、そうすると余計、このようなことになるリスクは高くなります。エアコンが図面に書いてあれば、このようになる確率はぐっと減りますので、設計者には書いてもらうようにしましょうね。

#### ■解決策

- ・平面図、電気図にはエアコンの大きさを書いてもらう

## 6. 照明がドアにあたる



4, 5年前から天井一杯のドアが既製品でも販売されるようになりました。モダンで高級感を出すためによくやる手法なんですけど、ありがちなのが照明などに当たる、というものです。

通常のダウンライトであればまず大丈夫なのですが、ダウンシーリングといって、少し天井から下がる照明を使う場合は、設計者は気を付ける必要があります。以前いた設計事務所ではこのようなハイドアを使うことが多かったので、照明にあたる事件は実際に起きていましたね。

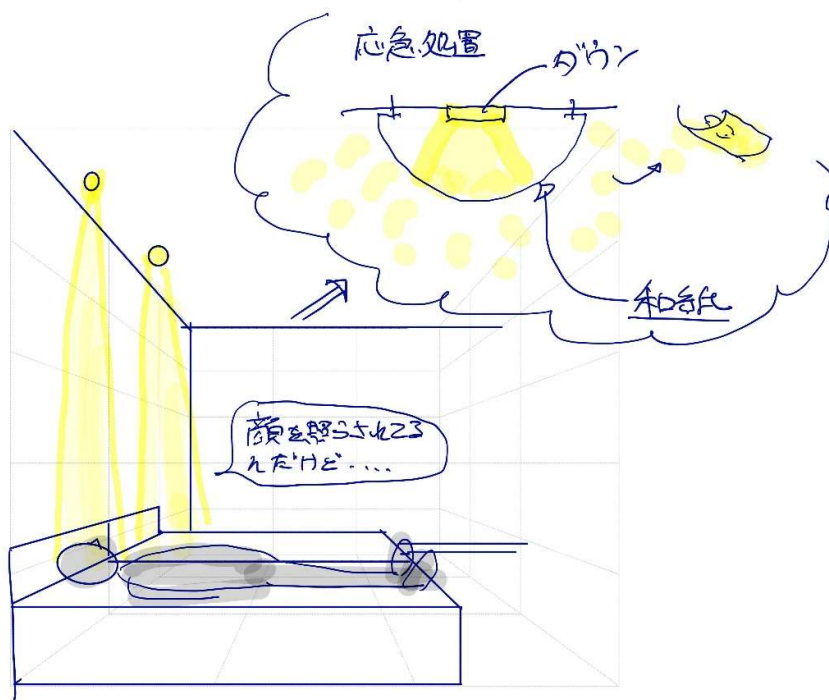
設計者は、『そんなの現場でチェックしてよー、わかるでしょう?』と監督にいい、監督は『こっちは設計通りにやってるんだから、設計段階でチェックしろよ』と設計に怒る、という責任のなすりつけあいがいいたい起こります(苦笑)

で結局は、ドアの高さを低くするなどの是正をするんですけどね。

### ■解決策

・ハイドアを使う場合には、ダウンライトに注意する。

## 7. ベッドでまぶしい



これもダウンライトです。

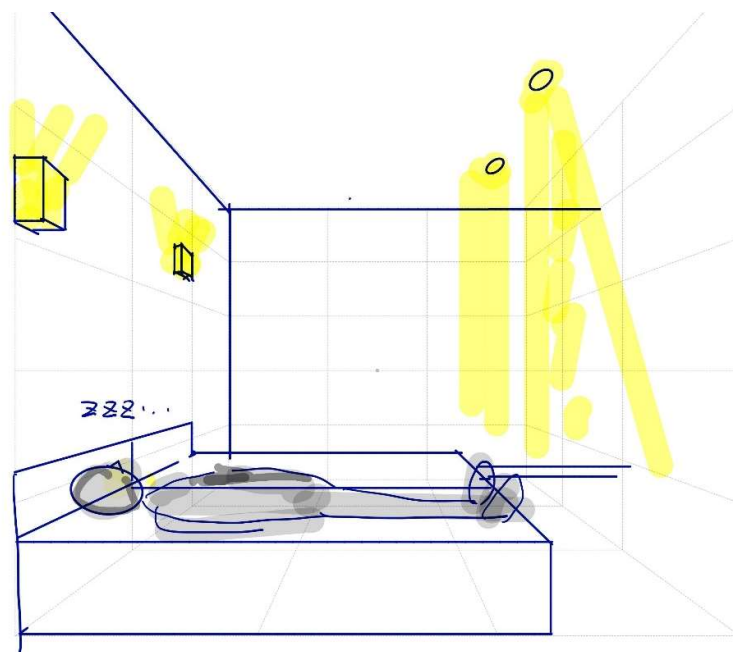
これだけダウンライトネタを書いていると、もうダウンライトなんかやめて、シーリングライトでいいじゃん! って思ってしまうかもしれませんね。設計者としても、シーリングライトであれば、チェックポイントも少ないのでホントに楽なんです。

でもデザイン的にはダウンライトを使いたかったりしますので、そこが難しいところ。施主としては、ダウンで提案するんだったら、ちゃんとチェックしろ、ということですよ。

さて、最後は、寝室でのダウンライトの失敗例です。これもありがちなんですが、ベッドヘッドの上くらいにダウンライトがきてしまうと、眩しい、というのがあります。寝ている時は照明を消すからいいよ、という意見もあるかもしれませんが、寝明かりとして使いたいような場合は、これでは厳しいですよ。

実は私がいっている整骨院が改装して照明がダウンライトになったんですが、ベッドで寝る時にまさに、この位置にダウンライトが設置されていました。ただ、ダウンライトには和紙がかぶせてあったので光が拡散して眩しい、ということはないかな、と思います。多分、完成してから気づいて、和紙をかぶせたのではないかな、と思います。

失敗しないに越したことはないのですが、もし眩しいといった場合は、和紙などを被せると、意外に良かったりしますね。



ちなみに、寝室のダウンライトの正解は足元に照らすことです。ベッドヘッド側には、ブラケット照明を設置すると寝明かりとしては最適ですね。ライトコントロールもお忘れなく。

#### ■解決策

- ・ベッドの枕付近にはダウンライトを設置しない



いかがでしたでしょうか？そんな設計者がしっかりすれば済む問題じゃん！とお  
思いの方。正しいです！ですが、失敗があると結局、施主が損してしまいますので、勾  
配天井や間接照明、ダウンライトを使う場合は、注意してくださいね。

ちょっと自分では無理、、、という場合には、かえるけんちく相談所では『スイッチ・コン  
セント動画診断』というサービスがございますので、そちらを利用しても良いですね。

電気図面を一通りチェックして、施主にわかりやすく動画で説明、改善提案も行う、と  
いうもので、照明計画についてもチェックいたします。私が設計を行う場合には、2時  
間くらいかけて照明やコンセント関係の説明を行い、最適なプランにしていくので  
すが、それを動画で行うというものです。

また、最初に紹介した元照明プランナーでもあるゴマちゃんにも意見を聞いて提案し  
ますので、かなり役立つと思いますよ。

担当している設計者の方がちゃんと説明してくれるのであればよいのですが、そうで  
ない場合には、検討してみてくださいね。

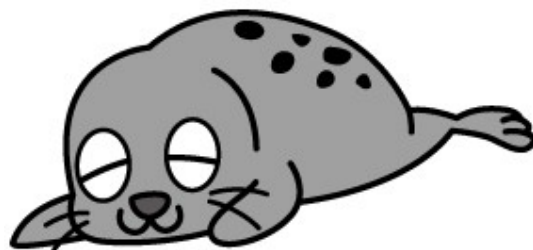
詳細はこちらのページで紹介しています。

<http://aki-factory.com/lp/consultant/>

## Industry INSIDE～大和ハウスで家を建てる！～



今回の IndustryINSIDE は、かえるけんちく相談所のブログライターであり、元大和ハウス設計、そして私の前職の同僚でもあった『ゴマちゃん』に、大和ハウスについて書いていただきました。大手ハウスメーカーで建てることの興味のある方は是非、読んでみてくださいね。また質問ありましたら、ご連絡いただければ、私経由でゴマちゃんに確認してみます。



質問メール: [info@kaerukenchiku.com](mailto:info@kaerukenchiku.com)

では、ゴマちゃん、お願いいたします。

## ①大和ハウスってこんなかんじでした



こんにちは、ゴマちゃんです。

今日は、最大手ハウスメーカー、大和ハウスについて、お話ししたいと思います。

私がいた頃のお話が元になります。

大学四年生の時、6月に内定が出ました。就職氷河期で、女子にはかなり厳しい年でした。建築学科の研究室で1番最初に内定が出たのが何を隠そうこの私だったので、ハウスメーカーは比較的内定が早く出るので、一安心しました。

内定してすぐ、ひと月ごとに、ビジネスレターを書くお題が来るようになり、早く内定したけど、入社前の3月まで出さなければならなかったのも、リケジョの私にはちょっと厳しい課題だったのを覚えています。

入社式は奈良県にある、大和ハウス系列のホテルで行われ、その後、千葉の研修所で、1週間缶詰。そして各支店へ配属となります。配属されて、さらに半年研修になります。

もともと奈良の材木を扱う会社からプレハブ住宅を造る会社へ大きく成長したのも、この奈良の吉野の杉が大きく関係しています。奈良県で入社式というのは、大きな意味があります。

大和という名前は、創業者の、出身の奈良県の旧国名に由来しています。ヤマトをダイワと読ませたのは、大いなる和を持って経営にあたるという創業者の信念からきています。

工業とつけたのは、当時から、建築物を工業化するという経営理念だったからです。創業者がどのように会社を立ち上げ、今に至るのかというビデオを観て、その歴史に触れます。

余談ですが、関西では、当時からかなり一流企業とされていて、同期営業男子は、色々な会社の女子から合コン頼まれる、と、嬉しそうでした。一方関東では、当時は業績も悪く、お荷物扱いのため、新社員ながら、西高東低を感じました。また、関西で人気の野球チーム T の買収先の候補によく上がってましたので、関西では本当に一流企業だったことがうかがえます。

## ②大和ハウスと積水ハウスの違い



・積水ハウスとの決定的な違い→ずばり、モジュール

大和ハウスは 910 ミリが1つのモジュールになります。  
日本固有の単位、尺がベースです。

ですので、昔ながらの本格的な和室を作りたい方ですと、メーターモジュール(積水ハウス)が単位の和室だと、畳が大きくかんじたり、部屋の大きさに違和感を感じるはず。三尺×六尺が畳1枚ですから、そこは知っておきたいポイントです。

#### ・土地の大きさによって決まる

モジュールのお話をしましたが、つまりプランニングしているこちらはたまに積水ハウスと競合して、途中で、ああこれは負けちゃうなあと感じる時がありました。

それはつまり、土地の大きさです。

土地の幅と奥行きによって、メーターモジュールが有利な場合があるのです。

半分が50センチなのと、45センチなのでは、プランニングに大きく関わることがあるのです。

それは時に収納があるかないか、になったり、階段の位置がうまくいくいかないに関わってきます。

#### ・新規顧客なのか紹介顧客なのか

積水ハウスの紹介率は当時から高く、60パーセントとも言われた時代でした。

これは本当に素晴らしい数字です。

紹介とは、つまり建てたお客様の満足度の表れなですから、この点で積水ハウスは他メーカーでは到底追いつかないような魅力があると推察できます。

一方の大和ハウスは、紹介はあまり多くありませんでした。

この点では、圧倒的に積水ハウスに軍配です。

#### ・もう一つの違い

大和ハウスは鉄骨系のみで、積水ハウスは鉄骨系と、シャークウッドなどの木造があります。金額変わりそうだから、なら積水ハウスの木造でいいじゃないのか？と思いがちですが、この木造も、なかなかのお値段ですから、この点で競合することはあまりなかったです。

### ③窓口はどこ？それから？



・窓口は主に住宅展示場になります。

そこから名前を記入して営業がつかます。

または、その日に展示場にいた営業が順番で接客します。

この出会いが結構運でありまして、ご縁につながっていくわけです。

・展示場、営業担当がつかました

ここでやっと設計が同行いたします。支店のやり方で、分業体制のところはどこまで細分化しているかわかりませんが、私のいた支店は、現地調査からスタートして、設計、接客、積算などなど、全般を担当していました。

・設計との打ち合わせはどこで？

ある程度お話を進める場合は、住宅展示場でも打ち合わせしますが、支店にある、リビングサロンという打ち合わせコーナーで行います。

これは、お施主様のお自宅にお邪魔せずに、こちらに来て頂きます。

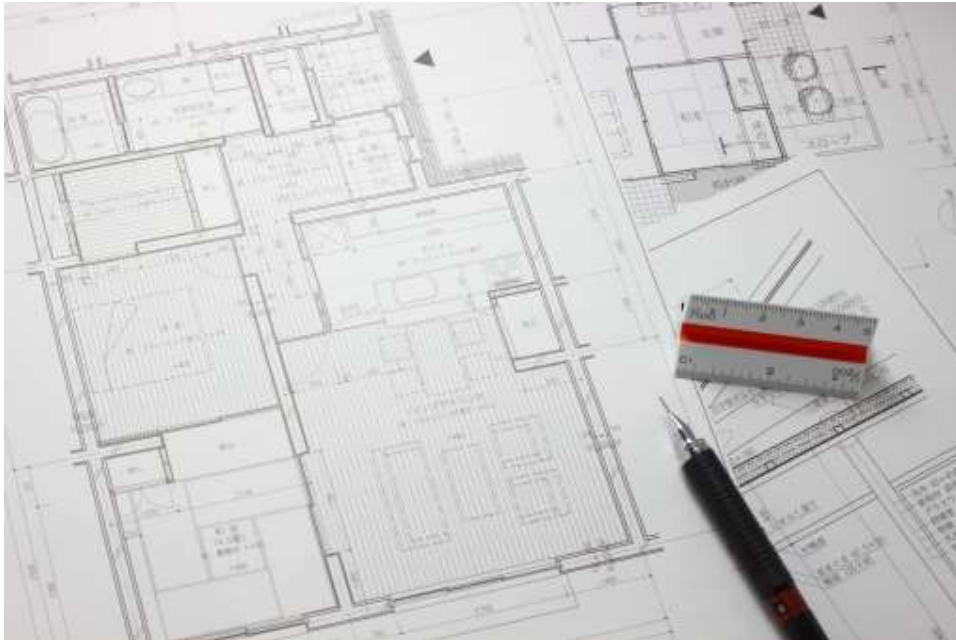
それは、お施主様は一戸建てを新築する打ち合わせに来ていますから、現在のお住まいは手狭な方が多かったです。

そうした場合、お施主様のご自宅に大人が2、3人伺ったら、かえってご迷惑になりますので、この形式をとっていました。

リビングサロンに来て頂けば、資料も充実していますし、難しい案件でも上司や先輩にすぐ聞きにいけますから、双方にいいシステムだったなと思います。

ここが遠い場合でも、展示場で行なったり、支店より小さい拠点、営業所などもありましたので、うまく活用できました。

#### ・プランがかたまりました、さて？



ある程度プランが固まりましたら、お客様の気分も盛り上がってくるところで、インテリアコーディネーターの登場です。同じくリビングサロンに来て頂いて、内装の打ち合わせがはじまります。

私は女性の設計でしたので、たまにこの色決めと言われる部分を軽く担当したりしましたが、ほぼインテリアコーディネーターがつきます。リビングサロンには、カーテン、フロア、外壁、クロスサンプルがほとんど置いてありますし、カタログもたくさんありますので、話が進めやすいです。

構造に関係する場合でも、コーディネーターが伺ってから、すぐ設計に聴きに行ける環境ですので、スムーズに決めて頂けます。

分業にはなっていますが、一ヶ所に来て頂いて打ち合わせするので、みんなで作り上げる雰囲気は自然に出てきて、お施主様にも安心していただける環境だったのではないかと思います。

#### ④営業の人をうまく選びたい



・大和ハウスは営業は2種類います。

社員とは別に、特約店契約をしているスゴ腕営業マンがいます。

今は資格社会ですから、設計は一級建築士じゃないと接客させないとかあるように、宅建を持っていることがある程度目安になるかと思います。おそらく社員は宅建を受験しなければなりませんがこの特約店の方々も、もともとある程度資格はある方が多いです。

スゴ腕と言いましたのは、失礼ですが、新築するのに、結構お金を払えそうなお客様をゲットする天才が多いのです。つまり、お金にならないと自己判断したら、結構乗り気じゃなくなるので、その点でわかりやすい営業です。

特約店契約している人は、建築費の何パーセントがお給料になるので受注金額が大きい方をとりたいからです。その点、社員はそういったインセンティブはないので、一棟契約したらというカウントです。



このお話すると、なら社員がいい！となりそうですが、特約店さんはベテランが多いので、経験値が高く場慣れしてますから、この営業さんが好き！と言ってくれるお客様が多いのも事実なのです。

もちろんどのお客様にもきちんと営業担当をつけて、進めていきます。

でも、どうしても、その担当が心配な方や、馬が合わないなあと感じた場合は、きちんとご自分の意見を口にして、チェンジすることをおすすめします。建物は気に入ったのに、うまく自分の意見が伝わらなければ、本当の最後までいいものは作れないと思うからです。

せっかくの大きなお買い物です。我慢する必要はないのです。ですから、お客様が本気なのと同じくらい、私達住宅に携わるものは、常に真剣に向き合わなければならないのです。

## ⑤最後に



★こんな方が大和ハウスに向いています！！

・とにかく時間が限られた人

これはずばり工期です。土地が決まっていれば、3か月もあれば建てられます。各行政区によりますが、私のいた地域は、確認申請が許可になるのがとにかくはやいところでした。法の規制も少ないところということも重なり、本当にびっくりするほど早く建てられます。

また、ハウスメーカーでも当時から積水ハウスとならぶ二大勢力でしたので、国土交通省から、特別な許可をもらっていました。工法そのものを認可してもらい、その許可の範囲内で社内規定を適用して設計するので、複雑な構造計算が省かれ、その分、確認申請を短くできるという訳です。

裏を返せば、変化に富んだ家は作れない、ということです。あくまで規定内の建物になります。

鉄骨で軸を組んで、外壁のパネルをクレーンで柱間にはめ込んでいく工法ですので、規模によりますが、2日か3日あれば、屋根まで組み上がります。これから運ばれてく

る、内装部材が雨に濡れません。これは、監督もかなり重要事項としており、天気には気をつかいます。

あとは大工さんが中に入ってひたすら木工事です。外見はほぼ出来上がった状態が続くという訳です。大工さんをたくさん投入すれば、さらに早くあがります。

・とにかく面倒が嫌な人

土地探し、地盤調査、設計の打ち合わせ、インテリアの打ち合わせ、確認申請、上棟、近隣挨拶・・・おまけにローンの手続きや登記・・・家を建てるって、本当にたくさんやる事がありますよね。

これをほぼまとめてハウスメーカーは代行します。

土地がない方でも、組織力でご紹介できますし、銀行との付き合いも深いです。ローンも様々な銀行をご紹介できます。私の時代は金融公庫も人気でした。お茶の時間に大工さんに何かを持っていかなくても、大丈夫です。

引っ越しをとまなう新築の方でも、近隣へのご挨拶はハウスメーカー側がやります。初めての土地での生活に不安がある方も、お任せして大丈夫です。

・大手なので安心

これは上記にもありますが、会社の名前をかけてやりますので、安心していただけます。部材も自社工場を持っていて、なるべく運送費もかからないように、起点を作っています。

運送費も、何県に配送だといくら、というように、明朗な積算にしています。アフターメンテナンスも充実です。

★こんな人は向いていません・・・

・細かいところまでこだわりたい人

大手なので、大手の建材や住宅設備と提携して、やたらとそこから外れると、割高になります・・・ネットで買って、施主支給なんて、結構嫌がられたりして、嫌な思いをされるかもしれません。

メーカー保証を掲げている以上仕方ないことなのですが・・・

・Rとか円とか、複雑な形の家をしたい人

ほぼ四角の家しか建てられません！円形を求める方は、そもそもメーカーを変えたほうがいいですね。

私は、もし今後、一戸建てを建てることがあったなら、ダイワハウスにしたいと思っています。それは、上記に書いたこともそうですが、社員であったからこそ感じるのですが、一人一人が真剣にお客様と向き合っていました。

たとえ丸くできなくても(笑)ベストを尽くしていい方法をお客様とよく話し合ったものです。

積水ハウスのようにスマート&素敵じゃなくても、みんな根性と、地域密着で全力投球していました。それを誇りに、頑張っていました。

今後、一戸建てをご検討される方へ、ダイワハウスが少しでも気になる方は、参考にさせていただけると嬉しく思います。ではでは、失礼いたします。

## Kaeru INSIDE～生きてるだけで、全てがコンテンツ 03～



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、教育について話していきます。

今回は、副業や和佐大輔との出会い、そしてアメブロでの最初の記事について話しました。今回は、かえるけんちく相談所としての初期の活動について話しますね。

### ・家づくりを理解するための情報発信

今回はインターネットビジネスについて話しましたね。

インターネットでビジネスをしたいけど、アフィリエイトなどはあまり面白く感じないから『情報発信』を始めた、という内容でしたが、正直な話、『情報発信』がどのようにビジネスにつながるのか？はよくわかってなかったんですね。

どちらかというと、ビジネスというよりは、自分自身が家づくりを学びなおすために『情報発信』を始めた、というのがホントのところですよ。

2013年、私は3年間勤めていた設計事務所をやめて、高気密高断熱住宅を得意とする工務店に転職したばかりでした。今では高気密高断熱住宅って当たり前になって

きていますが、当時はまだまだやっている会社自体が少なかったんですね。

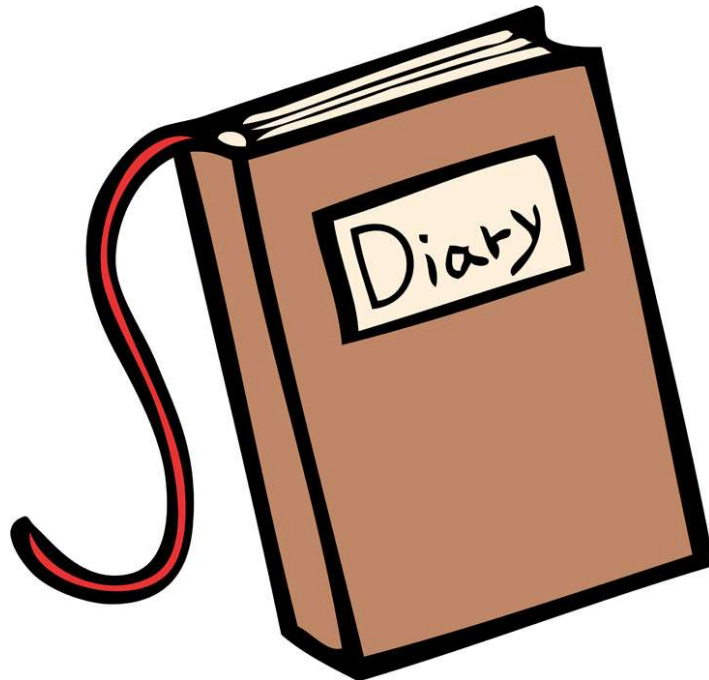
私も正直、詳しいことはよくわからない、って状態です。ですが設計者として物件を担当する以上は施主に説明も必要になるな—って思っていた時に、前回登場した和佐大輔が『最も効率よく学ぶには情報発信することだ』と言っていたことを思い出したんですね。

どうせ家づくりを学びなおすのだったら、それを『情報発信』しよう。なるべく施主がわかりやすい言葉を選んで、打ち合わせでも使えるような話にしよう。

これがそもそもの始まりでした。

ブログ記事は自分の資産になります。これがどのようにビジネスにつながるかは、あまり見えていないけれど、とにかく楽しんでもらえる記事を書こうって思ったんですね。

## ・日記ブログは書かない



家づくりを理解してもらうための情報発信だったので、日記みたいな記事にはしない、と決めました。なので、読むとわかりますが、ブログでは自分のことはあまり書いていません。自分の経験の中で紹介した方が良いことは話しますが、それ以外の話さず

あくまで、読者が知りたいことをわかりやすく書く、ということに徹しています。

メルマガや INSIDE magazine とは違い、ブログは基本、船渡には興味がない人向けのメディアという位置づけなんですね。

日記ブログが悪いわけではなく、ブログをビジネスに活用したいのであれば、この考え方は重要です。芸能人ならいざ知らず、知らないおじさんのランチの内容に興味を持つ人なんてあまりいませんから。

## ・工務店でもアメブロ記事を作成



在籍していた工務店にもアメブロのアカウントがありましたが、ほとんど更新されていませんでした。そのため、こちらでも記事を書くことにしました。

会社は倒産しているのですが、ブログはまだ残っています。

<https://ameblo.jp/kenchikusya/entry-11596455403.html>

この時、断熱や気密についての記事をいくつか書いているのですが、それらの記事は、会社倒産時に自分のブログへ移転しています。

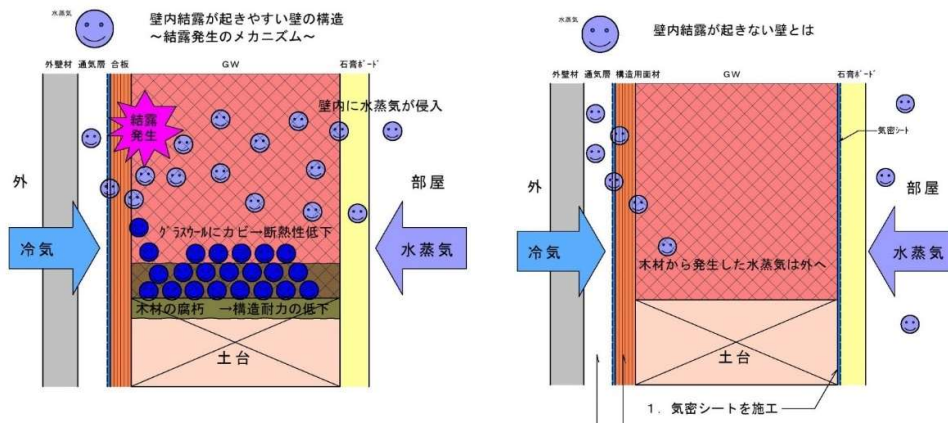
僕でもわかる断熱の話

<http://aki-factory.com/archives/598>

気密が必要な4つの理由とは

<http://aki-factory.com/archives/518>

工務店のブログは担当している施主の方が読んでくれて、気密がよくわかったとおっしゃってくれたりと反応をダイレクトにいただいたのは良かったですね。



こんな感じの図も仕事時間内に書いていましたので、結構自由にやらせてもらってました。



## ・アメブロ黒歴史



今では、月に10万 PV(ページビュー)のメディアに成長した『かえるけんちく相談所』ですがアメブロ時代は、かなり苦戦していました。

※PV とはページが見られた数を言います。どれだけの人が見ているかの一つの指標になっています。

普通に記事を書いても読んでもらえないので、アメブロで書いている他の方の読者になったり、コメント残したり、ペタをつけたりしていましたね。ここだけの話ですが、一時期、有料の自動ペタツールも使っていました。これは家づくりに関係ありそうなブログを書いている人を抽出してペタする、というツールです。(ペタは既に終了)

アメブロやっている人はわかると思いますが、やたらネットビジネス系の人を読者になったりしますよね。あればだいたい、ツールを使って読者になっていますので、その人の記事を読んだりしてないはず。

これ、黒歴史ですね(苦笑)。

ブログが長続きしない理由は、読んでもらえない、というのが一番多いです。アメブロは通常のブログとは違い、SNS に近いので、自分がアクションすれば多少は読んでもらえます。ですから、スタート時にアメブロを選ぶのは良いとは思いますが、ある程度記事数が増えてきたら、独自でドメインをもってブログを書いた方が PV の大幅

アップが期待できます。

実際、私もアメブロの記事を現在のブログに移転してから PV も増えました。ブログをビジネスに活用したいと思っている方は参考にしてください。

## ・初めてのメルマガ読者



ブログと同時に始めたのがメルマガです。私は色々な方のメルマガを通じてビジネスを学んだので、メルマガは真っ先にやりたいメディアでした。

ですがブログ以上にハードルが高いのがメルマガです、だって待っていても誰も登録してくれませんから(苦笑)

ですから最初は知り合いのアドレスを勝手に登録して家づくりのメルマガを送っていました。いい迷惑ですね(笑)

1か月くらい新規登録がなかったのですが、知り合い以外の初めてのメルマガ読者はツイッターを通じて登録してくれた方でした。あの時はうれしかったですね。

その後、ちょっとずつですが読者が増えていき、現在では読者数は延べで2000人になっています、ありがたいですね。

## ・初めてのコンサル



ブログやメルマガを通じて、家づくりをされている方から、ちょっとした相談をされることが多くなりました。当時は、ブログ上で実績を積んでいるときだったので、相談は全て無料。とにかく、なんでもいいから私を頼って欲しい、という感じでしたね。

そして最初のしっかりした家づくりコンサルを行ったのが、Tさんという方で2013年10月～11月です。きっかけは、アメブロへのこんな書き込みでした。

『私は先日ハウスメーカーと請負契約しましたが、間取りを確定せずに決めてしまいました。実際、打ち合わせをしても納得できる間取りにはなっておらず、自分たちの希望がかなう間取りが完成するか不安です。

また、費用も必ず予算内だと金額を言っていますが、実現できるのか不安になってきました。悩みが多く家づくりを楽しめません。できましたらアドバイスよろしくお願いします。』

このように消費税の駆け込みでハウスメーカーと請負契約をしてしまったことを後悔し

ている、という方でした。

消費税がアップするのは翌年の4月なのですが、前年の9月までに請負契約をすれば、消費税アップ以降に竣工してもアップ分を適用されないことになっていたのに、駆け込みが多かったんですね。

これに対して私はこんな風に返事をしています。

『楽しいはずの家づくりを楽しめない、というのは大変ですね、、、まず、間取りについては、要望に優先順位をつけてハウスメーカーに伝えるようにしてください。

伝えているのに提案が今一つ、ということであれば、設計担当の変更をお願いするのも手です。なかなか言いにくいとは思いますが、設計者の力量によって、提案内容はまったく変わります。

あと、もしかすると、Tさんの要望が通らない理由があるかもしれません。それを明確にしてもらいましょう。

費用に関しては、現状の見積もりがあるんですよね？

そこに要望が含まれているかを確認された方が良いかと思います。悩みとなっている部分は具体的に書き出してみて、リストにし、一つずつ、解決していくようにしましょう。要望、間取り、見積もりを、メールで送っていただければ、もう少し具体的にアドバイス出来ますので返信ください。

では！』

こんな感じでやりとりが始まりました。要望をお聞きして、間取りを再検討し、ハウスメーカーの打ち合わせ前には、施主の要望を通すためにどのようにすればいいかを、メールで作戦会議を行いました。

当時は、工務店在籍中でいくつも担当物件を持っていましたから、深夜にメールでコンサルをしていたのですが、設計とは違う面白さややりがいを感じ始めていました。

最初は不安が大きかった Tさんですが、1か月くらいたった時のメールを引用すると、

『家づくりは、はじめは不安(特に HM に対して)でたまりませんでした。アキラさんのご指南と、「家づくりのリーダーは施主」との言葉で気持ちが変わり、おかげさまで今では本当に楽しくて仕方ありません。』

そして竣工時にはこんなメッセージまで頂きました。

『専門家なのに、敷居が高いどころか全くなく、とてもきさくに、友人感覚で気軽に相談に乗ってもらえたので安心しました。また、自分のアイデアや HM の建築士さんにはない、びっくりな提案をしていただき、おかげさまで本当に最高にすてきな家が出来ました。アキラ様との出会いがなければ絶対に実現できなかった理想の家づくりができたと思います。』

心から感謝申し上げます。感謝、です。

その二文字に私たち家アキラ様への思いがこもっています…。』

## ・『かえる家づくりスクール』のリリースへ



Tさんへの家づくりサポートを通して、設計者の経験や知識はコンサルティングという形で活かされるんだな、ということがわかりました。私自身は設計という仕事は好き

でしたが、設計者としては凡庸です。独自のスタイルを持ってないし、拘りも強くないし、ただ住む人が幸せに暮らせればなんだっていい、というスタンスです。

そういう意味では、家づくりのサポートをする、という仕事は向いているのかも、と思い始めていました。Tさんへのサポートが一段落したところから、これまでのメルマガコンテンツなどをまとめて、家づくり学べて相談できる、というWEBスクールを作ろう、と思うようになりました。今も運営している『かえる家づくりスクール』です。

当初はかなり安く価格設定してましたので、多くの参加を見込んでいたんですが、もちろん目論見通りにはなりませんでした。

今回は、『かえる家づくりスクール』のリリースから、初めての書籍出版(人生が変わる片付けのルール)までを話しますね。

## ・編集後記

いかがでしたでしょうか？

今日観たスターウォーズⅧ 最後のジェダイで『失敗は、最高の師である』といったセリフがありました。誰が言ったかはネタバレになってしまうので言わないですが(SWお勧めです、是非みてください)、ほんと、そうだと思います。

そんなわけで、desigen INSIDE では照明の失敗を取り上げています。ちょっと専門的な話になりすぎている気もするし、それと設計者の問題じゃん、とも思うのですが、よくある話なんで、今一度、電気図を見直してみてくださいね。

ゴマちゃんの記事や、kaeruINSIDE についても、メールやLINE@で感想等いただけると嬉しいです。今後の運営の参考にさせていただきます。

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](mailto:fac0317@yahoo.co.jp)

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

2017.12.28 船渡 亮