

**10**  
2021.03

# **INSIDE** **magazine**

# 「はじめに」のようなもの



「オリンピックイヤー 2020年が始まりましたね！」  
と、2020年1月にリリースした INSIDEmagazine09 では話していました。

当時は、感染症によって世界がこんなに変わってしまうなんて夢にも思っていませんでした。その当時の自分がなんだか羨ましく感じます。

さて1年後の2021年3月、今年も「オリンピックイヤー」ではあります。「オリンピック」がどうなるのか？は現時点ではわかりませんが、家づくりをスタートさせる方は世の中に沢山いらっしゃいます。

そんな方達に役立つコンテンツを今年も発信していきます。  
さて今回のラインナップは、

- ・入居後、シェアにならない5つの失敗！
- ・ヘーベルハウス広報に聞いた業界の裏側
- ・間取りのビフォー・アフター
- ・生きているだけで全てがコンテンツ07

となっています。  
では、編集後記でお会いしましょう！



## 入居後、シェアにならない5つの失敗！

ゼロから建てる注文住宅では、入居後の後悔はつきものです。

どれだけ打ち合わせを重ねたとしても、「失敗したな」と思う部分は出てきます。

多少、想像と違ったというのは、「まあ注文住宅だから仕方ないよね」で済ませることは出来ますが、ここで取り上げるのは、「シェアにならない」です。

コンセントが足りなかった、壁紙の色がイマイチだった、といったことは後でリカバリーは可能です。また収納が少なかった、というのも工夫したりモノを減らすことでなんとかなります。

「シェアにならない」とは、そういったリカバリーがしにくい失敗です。5つ紹介しますので、間取り確定前に必ずチェックしてくださいね。

## ①家電・家具が入らない、置けない



1990年代に元ドリフターズの荒井注さんが建設したカラオケボックスが、設計ミスで機材が入らず開店できない、というトラブルが発生しました。上記はそのカラオケ店が廃墟になった写真です。

この事件を聞いた時、何やってるんだか、、、と思った反面、自分の設計であつたらどうしようとゾツとしたものです。実は、このようなことは建築業界ではよくある話ではあります。

住宅でよくあるのが、大きな冷蔵庫、ピアノ、そして大型ソファです。  
そして危ない住宅の特徴としては、

- 2階リビング
- 2階にバルコニーがない
- 縦滑り出しなど小窓中心で、引違窓がない
- 敷地境界線ギリギリで建てている
- 道路に面する部分が少ない
- 廻り階段である
- 廊下が長く曲がっている

となります。これらに該当する家で、大きな冷蔵庫、ピアノ、大型ソファなど大きな家具や家電を入れる場合は搬入経路を検討しましょう。

廊下や階段が直線なら、家具・家電の最も短い部分の長さが階段、廊下幅よりも狭ければ、とりあえず問題ないです。(クリアランスは、4, 5センチ欲しいですね。)

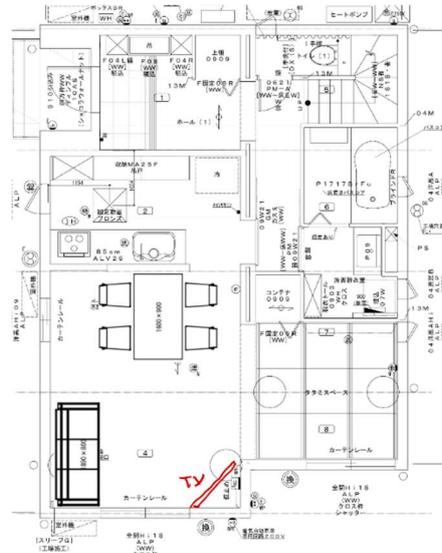
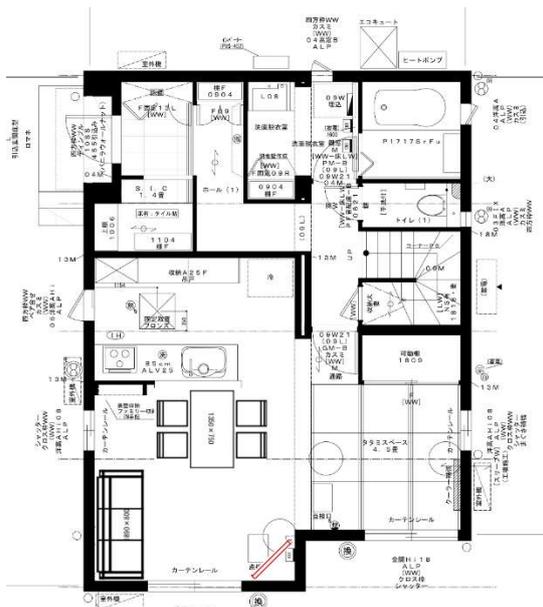
曲がる部分がある場合は、どのように曲がるかの軌跡の検討が必要です。

ピアノの場合は、搬入経路は意識することが多いと思いますが、大型冷蔵庫や大型ソファは、なんとかなるだろう、高を括ることがあります。設計者も施主に言われなければ、そこまで意識しません。

ので、とりあえず間取り打ち合わせの最初の段階で、「この家具・家電を入れるように設計して欲しい」という旨は伝えて方が良いでしょう。

必要な大きさの家具をおくスペースがない、という失敗もあります。平面図に家具を書き込んでくれればそういう失敗は防げますので、持ち込む家具は設計者に伝えて図面に表現してもらいましょう。

ここでよくある失敗が、今はダイニングテーブルを置かないけど将来は置きたい、というパターンです。この場合、ダイニングの空間をなんとなく空けているけど、実際には狭すぎてテーブルが入らない、ということがあります。



先日、間取り診断したT様(左図)は当初はダイニングテーブルを置かない予定で、図面には何も書いていませんでした。(上記の家具は船渡が入れたもの)

見ての通り、ダイニングテーブルを入れるとかなり狭いことがわかりますね。しかも入れているダイニングテーブルの大きさは、1350×750と最低限の大きさのものです。子供が小さいうちはいいけど、大きくなった場合にはちょっと厳しい寸法です。

これを改善したのが、右の間取りです。

シューズクロークをなくし、廊下も少なくすることでLDKを2畳分広くして、1600×900のテーブルを置いても余裕があるようにしました。

最近はシューズクロークをデフォルトで入れる間取りが増えていますが、その分、リビングが極端に狭い場合があります。リビングの広さは、家具を入れれば一発でわかるので、必ず家具は入れてもらいましょう。

現状家具がない、または小さい場合は、

ダイニングテーブル: 1600×900

ソファ: 1800×800

を目安にするといいですね。

## ②リビングが暗い



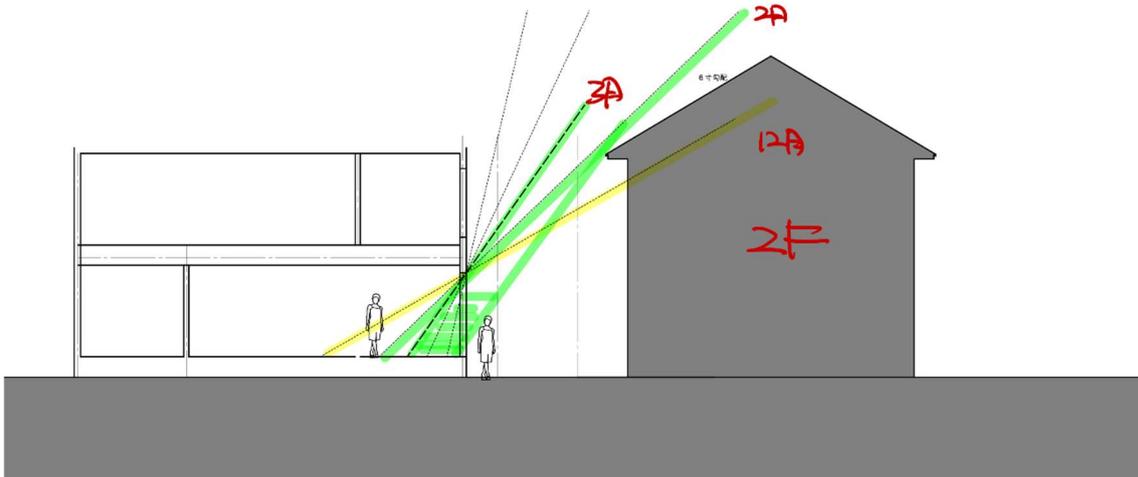
思ったよりもリビングが暗かった、というのも、シャレにならない失敗ですね。敷地の条件によってはある程度は仕方ない部分もありますが、「間取りの失敗」で暗くなってしまふのは、後悔でしかありません。

建築基準法上でも採光の基準はあるのですが、実際は「ほぼ日光がはいらない」場合でも OK になる場合もあるし、逆に光は沢山入るけど、基準法上 NG になることもあります。

ので基準法をクリアしている、というのは全くアテになりませんから、近隣状況も見て、実際にどのように光が入るのか？を検討する必要があります。

南側に家が迫っていて明らかに日当たりが厳しそう、という場合には断面による検討はしてもらった方が良いでしょう。

2月～10月の光が入り



この程度の図面なら10分程度で書いて検討可能です。また現在は駐車場だけど、将来、家が建つ可能性がある、といった場合にも将来の家を想定して検証した方が良いでしょう。(上記は、まさにその時の検討図です)

南側に道路やある程度の広さ(6m以上)の庭があるという場合には問題ない場合が多いですが、軒を深く出している場合には注意が必要です。

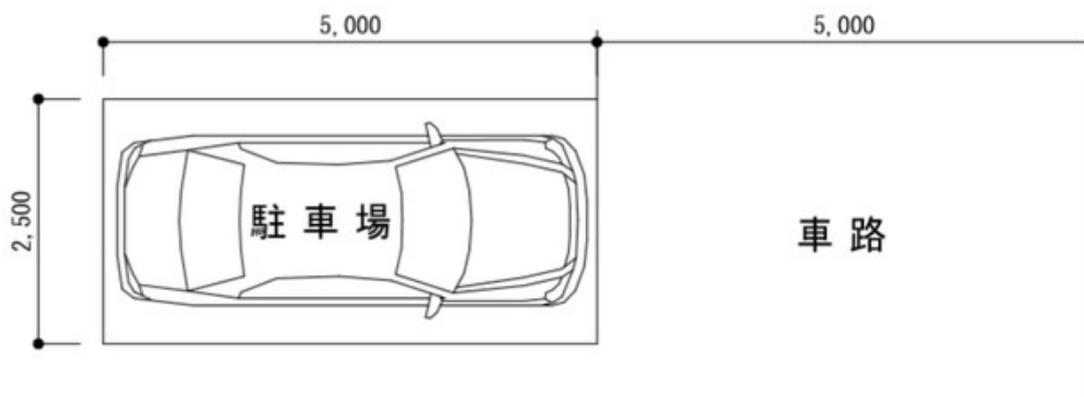
雨どいの先端も含めて1365くらいなら大丈夫ですが、1間(1820)以上の軒を出す場合も上記のような断面検討はした方が良いでしょう。昼間は1年中、ほぼ光が入りません、、、ということも実際、あり得るので、「軒の深い家」を希望される場合は断面検討をお願いしちゃいましょう。

### ③駐車場が駐車しにくい

これもよくある失敗ですね。図面上は、駐車スペースは確保されているように見えるけど、希望する車が入らない、またはとても駐車しにくい、という計画です。

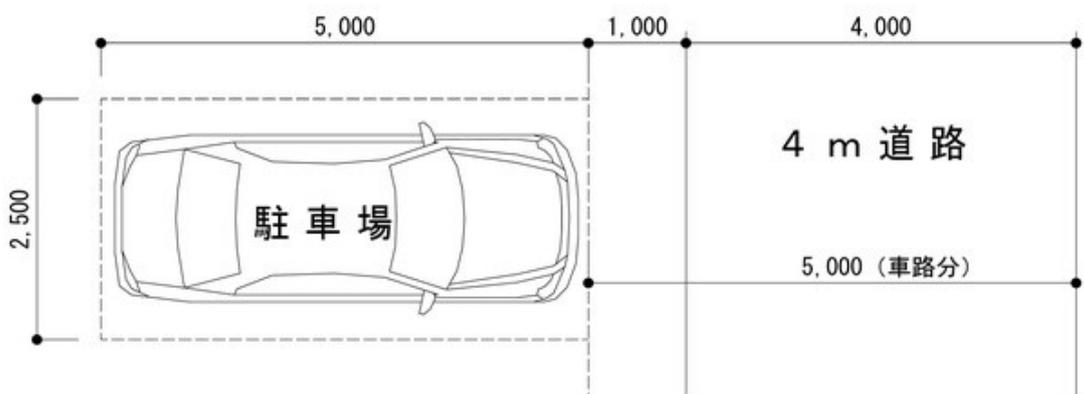
1週間に一度しか使わないのであれば良いですが、毎日の通勤で駐車しにくい、というのはストレスです。それがこの家に住んでいる間、ずっと続くと考えるとゾッとしますよね。(自動運転が実用化されたら、そのストレスから解放されるかもしれないですが)

電子書籍やダイヤモンド不動産研究所の記事でも紹介したので知っている方も多いかと思いますが、大事なことなので再度、紹介します。



上記が、駐車場の基本の型です。これが守られているなら、大型車でも極端に駐車しにくい、ということはありません。ここでいう車路は、住宅計画の場合は、前面道路になることが多いですね。

ここで注意すべきは、車路が5mとなっていることです。道路の最低幅員は4mですから、1m足りません。その場合は、以下のように敷地内で1mスペースを確保する必要があります。



このような寸法がとれれば、まず問題ないですね。後は、電柱や標識といったものが道路にあるかは確認してください。

ちなみに、私の家は敷地延長の敷地で、駐車スペースの幅は2mしかないので軽自動車しか買ったことがありません。私は運転も車庫入れも下手で、かつ車に興味がないので軽自動車で十分と思っています。(維持費も安いですしね)

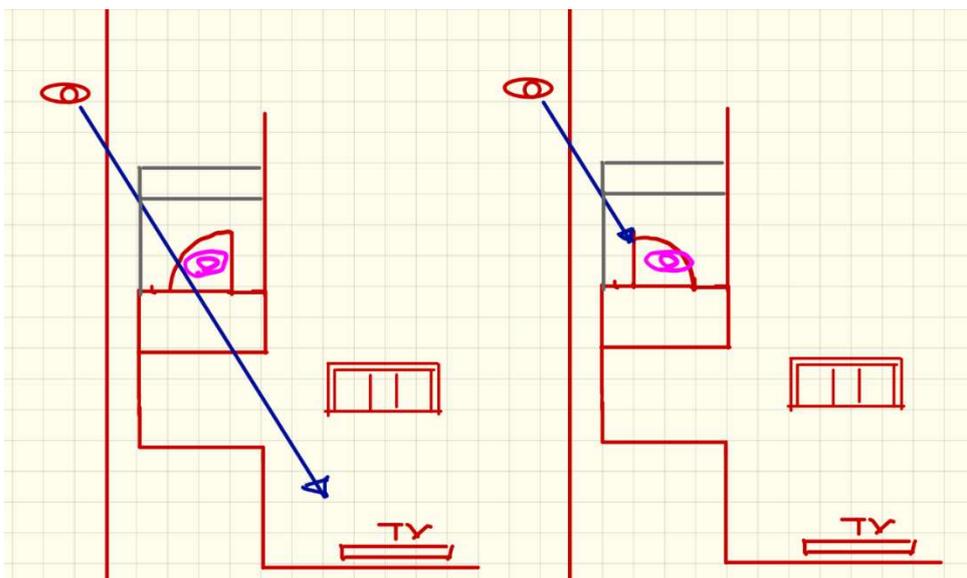
ただ車好きな方は、しっかり駐車計画を検討するようにしてください。

#### ④隣人や通行人からの視線が気になる



人通りの多い道路に面して家を建てる場合には、通行人からの視線がどのようになるかを検討した方が良いでしょう。

よくある失敗が、玄関ドアを開けると、通行人と目が合う、リビングまで丸見え、というもの。人は動くものに目が行ってしまいますので、人の家を覗く気がなくても、つい見てしまいます。そのようなことがないように、通行人の視線を想定した上で、玄関ドアの位置、開き勝手、玄関とリビングのつながり、などを確認しましょう。

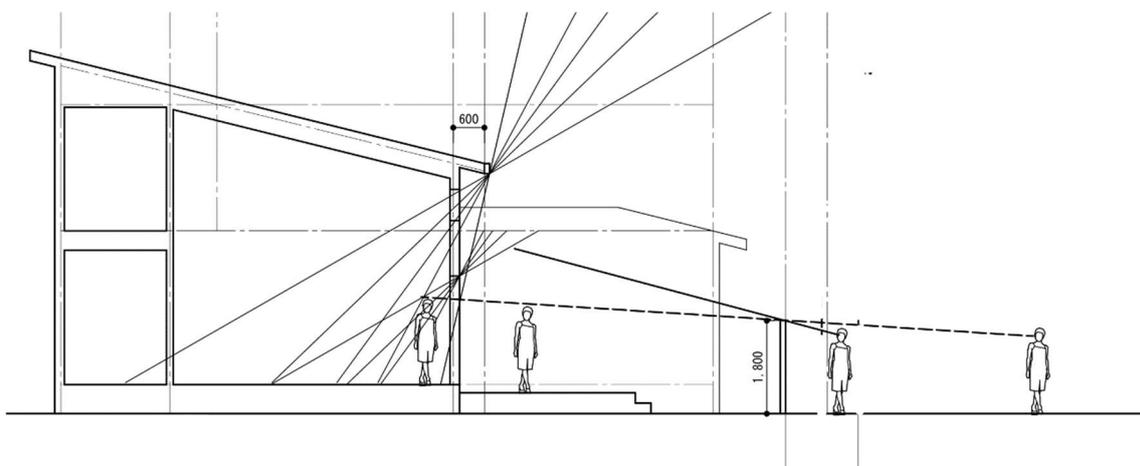


上記の事例のように、左の場合、ドアを開けるとリビングまで丸見えになってしまいますが、ドアの開き勝手を反対にした右の場合、入居者もドアに隠れ視線も合いにくいリビングも見えません。

このようなちょっとした工夫は、「視線が気になるかも」という問題意識があって初めてできるものです。間取り診断に参加された場合には、こういう部分まで調整していきますが、そうでない場合は自分自身で確認するようにしてくださいね。

またリビング前にウッドデッキを設置する場合も注意が必要です。街を散歩していると、明らかに使われてないウッドデッキを見かけることがあります。それらに共通しているのは、道路から丸見えであること。人に視線が気になっては、ウッドデッキで活動はできませんよね。

この場合、目隠しフェンスを設置する、という手もあります。



ただその場合も断面検討して、ウッドデッキが見えないか？は確認したいですね。断面図は非常に重要なのですが、多くの設計者は面倒がって書いてくれませんが、書かないとわからないことも多いので、お願いするようにしましょう。

## ⑤敷地がハザードマップに入っている



『最高のハウスメーカー＆工務店の選び方2021』でも書きましたが、今後、大型台風は増えていくと言われています。また少子高齢化で地方は行政サービス自体が縮小していきます。何かあった時に、国や地方に助けてもらえる、ことは期待しない方が良いでしょう。

もう建っている家については仕方ないですが、これから家を建てるのであれば、ハザードマップに入っている土地は避けた方が良いでしょう。そういう土地を購入して、かつ被災した場合には、後悔では済まないですからね。

建て替えなど、どうしてもそこで建てるしかない、という場合には、ハザードマップの浸水深を意識した計画にはした方が良いでしょう。

一条工務店の耐水害住宅にするのも良いでしょうし、『最高のハウスメーカー＆工務店の選び方2020』で紹介している対策を実践されてもいいです。地震対策はハウスメーカーや工務店でも対応できますが、水害対策の対応はまだまだ一般化されていません。地震よりも水害の方がよほどコワイので、しっかり備えるようにしてくださいね。

## ・・・Industry INSIDE・・・

### ヘーベルハウス広報に聞いた業界の裏側



2021年4月発売予定の電子書籍『(仮)注文住宅の施主物語：65社350人の家づくりの本音を公開』で、ヘーベルハウスで建てた施主の瀬谷様と、その営業担当者、ヘーベルハウス広報、そして私の4者対談を掲載予定です。

対談は、2時間3万文字になったので、編集して一部のみの掲載になるのですが、そこから漏れたよりディープな部分を INSIDEmagazine で公開していきます。



上代様：ヘーベルハウス広報（写真左）

吉田様：ヘーベルハウス営業（写真右）

瀬谷様：施主

船渡：聞き手

## 営業の定着率は？



**船渡** ヘーベルハウスの営業の方の定着率とあって、どれくらいなんですか？

**上代** 明確な率は計算すればあるんでしょうけど、定着率がどうかというくらい辞める人は多いわけではないです。

**船渡** 新卒で入った方が、そのまま営業になる感じですか？

**上代** はい。文系はほぼ営業スタートで、理系が設計もしくは現場管理工事担当というスタートです。

そのままずっと営業を続けて、人によって他の部署に移ります。私たまたま広報にいきました。

住宅業界全体が変わってきていると思うんですけど、旭化成自体はたくさん採っていっぱい辞めるみたいな世界はもともとないですね。

私が平成 8 年に入社した当時もそうでした。我々が入った年次と、その翌年ぐらいは第二次ベビーブームで百何十名の営業が入ったんですけども。大体残っています。さ

さすがに100%とはいかないですが。

**船渡** 途中で営業担当が替わるとか、そういうことはあまりないんですね。

**上代** そうですね。転勤なんかも極力動かさない。例えば、東京だったら、動かすにしても東京都内。通えるところでというので。僕なんかも広報へいくまでの間で、八王子は14年間やっていましたので、基本的にはそのエリアに大体います

ただ影響力のある人材が課長になったときに、このエリアをどうしても活性化させたいからって遠方に配属されることが稀にあるんですけど。それは本当にイレギュラーですね。

**船渡** では社員の方も、働きやすいですね。私も以前、営業の強い住宅会社で働いていたことがありましたが、わりとポンポン飛ばされたみたいなき感じでした。

**上代** そうですね。たしかに「雇用形態的」には転勤不可ではないですが、お客様から見たときに、昨日までやり取りしていた営業が急にいなくなるということはないです。それはあまり良くはないよねという認識ではありますよね。

## 営業のノルマは？



瀬谷 営業さんには今月のノルマ、というのはないんですか？

吉田 ノルマというのはないんですよ。

上代 与えられるノルマはないんです。

吉田 自分やる数字を申告して、それを達成するというやり方です。

基本的には、1人頭に半年でこの予算をやりなさいというのは会社からは与えられています。その上で、各担当によって半年間でどのくらいの成績を上げるかというのは個人で決めて申告をしてやっています。

そことずれがあると、そのギャップを埋めるためにどういう活動をするのか、というやり取りはもちろんありますね。

瀬谷 みんなの前で目標を言わされたりとか、そういうのはないんですか？

上代 そういう住宅業界の世界は分かりますね。私も広報入ってから、各社広報とだいぶ密にやり取りをしているので耳に入ってきます。

他社と比較して意外と特徴だと思ったのは、旭化成の場合、展示場ごとの4, 5人のチーム制で営業している、ということです。彼女(吉田)も店長として3人の部下を持っています。

まず半年ごとにチームの目標をたてて、その上でそれぞれの営業がどれだけやりたいかを確認して個々の目標を決めます。そして半年間でどのように活動していくかをチームですり合わせた上でスタートさせる、というやり方にしています。

もちろん、日々の活動で目標を達成できたのか?は確認します。もし足りない場合は、どのようにすれば良いのかを一緒に考えていくのが店長の仕事です。

店長が1番背負っているものが大きくて、育成責任も全部持っています。

ですから、各営業担当者が、みんなの前で、「お前やってねえじゃねえか、給料泥棒」みたいに罵倒される、というようなことはあまり見かけません。それをやったら売れるかと言うと、そうでもないですからね。

ケツを叩かれないと動かないという人はいるでしょうから、それもアリなのかもしれませんが。

ただ営業もお客様と向き合うときに、自分の気持ちがちゃんと前を向いていないと、お客様に分かっちゃうわけなので。そこをどうやってモチベーションを自分たちで上げていくかということも重要です。

目標の数字は担当と、上司とできっちり握りあって確認しながらやっていく、というのが我々のやり方です。チームでやっていくというのが、他のハウスメーカーではないようです。個人勝負、という世界ですよ。

**船渡** そうですね。

**上代** 弊社では、チームごとの半年ごとの表彰というのをやっており、それが当たり前だと思っていたのですが、他の会社ではやってないようですね。他社のように個人の営業成績がそのまま給料に反映される、という感じだと、きつかったらすぐ辞めちゃうという風にはなりませんよね。

もちろん売れないと、営業はキツイんですけどね。ただそれは、目標を達成できない自分に対して、キツイと感じる、ということです。

**船渡** 給料が下がりすぎて、生活できなくなって、辞めていくみたいなのがありますか？

**上代** それはいいですね。良いか悪いかは別として、全く売れていなくてもある一定のレベルまではというのは基準が保証されています。

その代わりに、売れたことに対して極端に高いインセンティブがあるわけでもありません。そのバランスをとりながら、やっている感じです。

**船渡** そのような社風は、もともと旭化成から来ている方というのはあるんですか？

**上代** たしかに旭化成グループは、牧歌的だと言われているようです。ただそうは言っても、営業会社で B to C の会社って、グループの中では、ヘーベルハウスしかないんで、一種独特の企業文化ではあります。さきほどのチーム制というのは創業時代から行われていたようで、そこは特徴的と言えますね。

**船渡** ヘーベル大好きみたいな社員が多いように思いますけど(笑)

**瀬谷** めっちゃ感じます。吉田さんの前の上司だった方は、めっちゃヘーベル大好きみたいな。愛が凄すぎる感じがしました。

**上代** いやまあでも、彼は独特ですね(笑)。

**吉田** 実際ヘーベルハウス建てる方多いですからね。

**上代** 私はヘーベルに住んでいますけど、創業から商品の基本構造を変えていないので、そういう意味で当然好きにもなりますね。たぶんこれからも変わらないなと思ったときに、売り手としてはそれを信じて、お客様に売ることができます。

自分たちが売っているものが商品ごとに構造などが変わってしまう場合だと、厳しいんですよ。

## ハウスメーカーの八社会とは？



**船渡** ヘーベルや積水ハウスなど大手ハウスメーカーで構成されている八社会っていうものがあるって聞いたんですが、どういうものなのですか？

**上代** 八社会は担っている部門ごとにあるんですよ。例えば、細かい話、経理とかやっている部門の八社会や、大手トップ何社の集まりとか。私がいる広報ですと、16社で集まっています。

**船渡** そういう感じなんですね。

**上代** 工事でいうと、たぶん施工部門の八社会とかというのがあって。現場では、人手不足という問題があります。ただ大工さんとかって、どの現場でもおなじような作業になります。本当に人手が足りないときには、ちょっと手伝ってくれる?みたいな融通しあったりしています。メーカー同士、競合するだけではないんです。

今後、世帯数も住宅の着工戸数も減り、住宅産業自体が衰退していくなかで、お互い競合していても、マズいよね、という共通の問題意識があります。住宅の広報だと、月1で集まって、情報交換をしたり一緒に勉強をしたりということをやっているんです。

部署ごとにテーマを決めて、お客様のために、業界のためにできることはないかと

話し合っています。

**船渡** 8社だとすると、メンバーは大体決まっているんですか？

**上代** トップ 2 社がまずいますよね。ダイワ、セキスイがいて、ヘーベル、住友林業、セキスイハイム、ミサワホーム、パナソニックホームズ、三井ホームが入る場合も多いですが、三井さんの代わりにトヨタホームが入る場合もあります。

**船渡** ただ部門によってはそれが変わる可能性があるということなんですね。

**上代** そのグループに入れてあげる、あげないということではなくて。どちらかと言うと、そういうところにきっちり入って、情報公開をして、我々もそこにちゃんとついて行って、レベルを上げていかなきゃねと思う会社であれば、ちょっと入らせてくださいという話になるんです。広報に関しては、それが結構多いので16社になっています。

**船渡** 八社会と聞くと、大手ハウスメーカーで固まっている、というイメージでした。

**上代** もうそういう特権階級みたいなことではないですね。八社会と呼ばれていたのは、ハウスメーカー大手 8 社で、結構なシェアになるので、そこで責任を持って何かやらないと変わらないよねという枠組みで決まっただけです。

**船渡** 瀬田様、上代様、吉田様、この度はありがとうございました！本編は、2021年4月発売予定の電子書籍『(仮)注文住宅の施主物語：65社350人の家づくりの本音を公開』で紹介しています！」

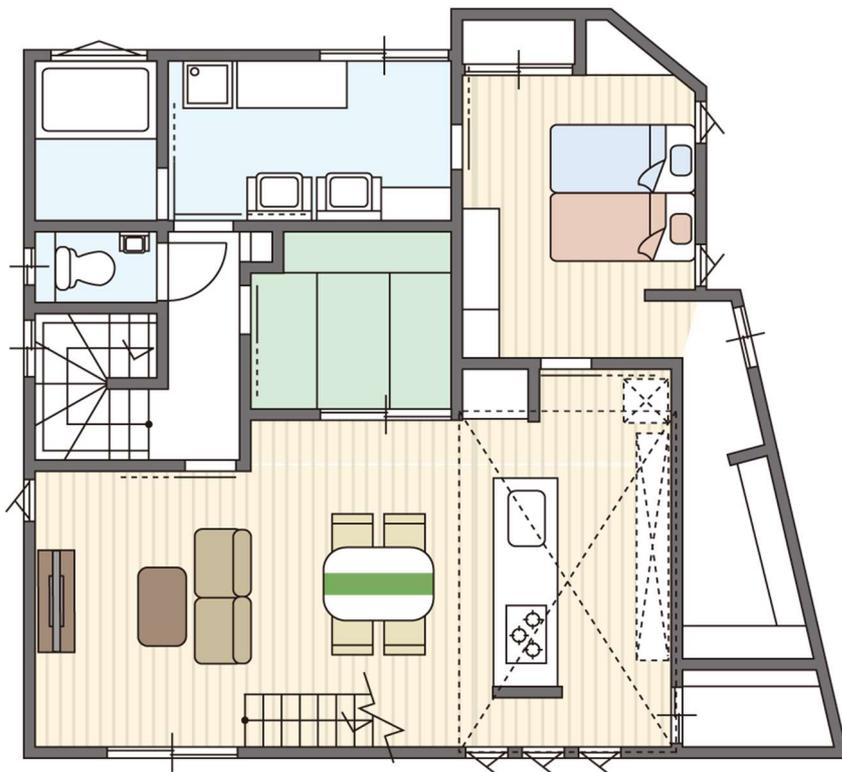
ヘーベルハウス公式HP

<https://www.asahi-kasei.co.jp/hebel/>

ヘーベルハウス紹介ブログ

<https://iejoho.com/archives/1385>

## 間取りのビフォー・アフター M様



新シリーズの企画「間取りのビフォー・アフター」では、私が間取り診断した方も間取り改善例を紹介します。

今回紹介するM様は、3階建ての賃貸住宅で、最上階をオーナールームにした計画です。当初は上記のような計画になっていました。M様夫婦は今はお子様はいらっしゃいませんが、一人は欲しいと思っています。

M様がこの間取りで気になるポイントとしては、

- ・階段からキッチンまでが遠い(3階まで階段なので余計感じる)
- ・WIC が狭い

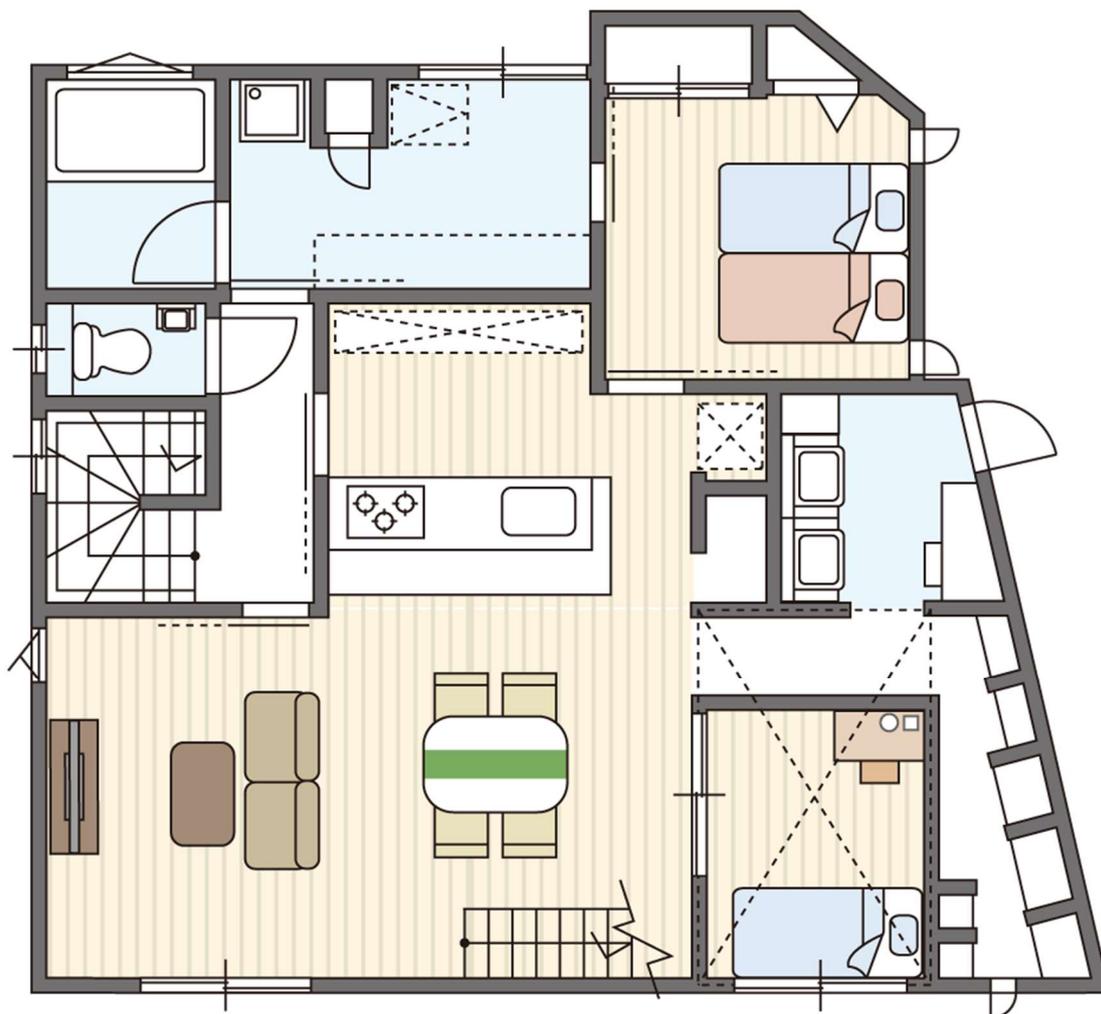
くらいでした。

私の方で気になったのは、

- ・キッチン→洗面脱衣室が若干、遠いですね。

では、どんな風に改善したでしょうか？

4つの改善間取りを提案して最終的に決まったのはこちらです。



キッチンの位置を階段する横にして、階段→キッチンの動線を最短にしました。それによって、キッチン→洗濯機も近くなっています。また、洗面化粧台を東側に独立させることで、脱衣室のスペースを確保、洋服を収納するためのスペースを作っています。（破線部分です）

これによって室内干し→収納という家事動線も最短になりました。和室は洋室に変更し東側に設置、これによってLDが広がっています。

動線的にもスッキリしているかと思います。

（上記図は外注したもので、細かい部分は違っているのはご了承ください）



かえるけんちくで作成した改善案のCGパースはこんな感じです。開放的なリビングですね。M様からはこんなコメントを頂いております。

「イメージを作成して頂いたので、具体的な家をイメージできた。また、改善提案の内容も素晴らしかったです。」

M様の改善提案動画はこちらで限定公開しています。  
※時期によっては、公開中止している可能性もあります。

<https://youtu.be/68f-y51iJNM>

かえるけんちく相談所の間取りカレッジでは、診断事例を多数紹介しています。

<https://aki-factory.com/madoricollege>

## ・・・Kaeru INSIDE・・・

# 生きてるだけで、全てがコンテンツ 07



前回は、『人生が変わる片付けのルール』の監修後やかえるのキャラクター製作の話をしました。今回は、2016年から2017年の電子書籍の出版までを話します。

## 副業がばれた2016年

2016年は、当時の本業が楽しかった思い出があります。インテリアコーディネーターと一緒に色々な方の家づくりをサポートしました。週に2, 3回打ち合わせがあるという「自分史上最も打ち合わせが多い」一年間でした。

また2015年にメルマガ読者に記事を書いてもらうというコンセプトで立ち上げた「ハウスメーカーと建材の特徴を比較」や「暮らしづくり講座」という2つのブログもPV数が増えてきました。メルマガ読者数も増え、かえるけんちく相談所公式ブログも認知されるようになってきたのですが、ここで問題が発生。

かえるけんちく相談所の活動や『人生が変わる片付けのルール』の監修が同僚に知

られてしまったんです。上司や会社には結局、会社を辞めるまではバレませんでした  
が、それ以外には周知の事実、ということになっていました。まあ、廻りは建築に興味  
がある人ばかりでネット検索も建築系が多いので、そういうことにはなりますよね。

また、これまで副業レベルだった月の売り上げが、20万円を超えるようになったのも  
2016年後半からです。本業でもそこそこのお給料を頂いていたので、自由に使える  
お金が急に増えました。特に欲しいものもないので、全額、外注費用やセミナーなど  
の使っていました。

## 独立宣言で嫁ブロック発動！



2013年からブログを始めて、2016年で3年が経ちました。ブログや「かえる家づくり  
スクール」も副業としては順調です。45歳にもなり、そろそろ独立を、、、という気持ち  
が芽生えてきました。

私の副業は妻も知っていましたから、「夫はいつかは独立するんだろう」という認識で  
いると勝手に思っていたのですが、2016年12月に独立したい旨を話すと、泣きなが  
ら猛反対されてしまいました。

「来年は息子が受験でお金がかかるのに、どうするのよ！！！」

まあ、もっともな意見です。妻もフルタイムで働いているので仕事については理解があるのですが(そのため転職は自由に出来ました)、独立するとなると話は別、ということですね。

ただ私自身としては、独立しても今の生活は維持できる自信はあったので、とりあえず半年間の売り上げの推移をみてもらって判断してもらうことにしました。

## 同僚二人に先を越される



同時、本業で所属していた部署は、課長と4人の正社員、そして契約社員(インテリアコーディネーター)が6名のチームです。私自身は、3年で独立するつもりだったので、昇進とか全く考えず、ひたすら施主のことだけ考えて仕事していました。ただ私より数年早く入社した同僚は、主任になっていたりもしたので、この中では私が先に退職することになるのかな?とっていました。

ただ、2016年の9月と12月に二人の社員が退社することになり、先を越されることに、、、嫁ブロックもありましたが、会社も状況としても非常に辞めにくくなっていました。

## フロントエンドとバックエンド



2017年になり、本業ではスタッフも減り辞めにくい、でも副業でも売り上げアップが必要、という状況の中、電子書籍出版セミナーのオファーが届きました。確か3000円くらいのセミナーだったと思います。

こういうセミナー、慣れてない方はわからないとはわからないと思うのですが、3000円のセミナー自体は、フロントエンドといって集客のためのものです。

フロントエンドは、分かりやすいのは、牛丼の並み、とかですね。牛丼だけでは利益はほとんどないのだけど、卵とか味噌汁とかのトッピングで儲けていますよね。駅そばやマクドナルドのハンバーグとかもそんな感じです。単体では利益はないけど、トッピングで儲けます。

フロントエンド(集客)



バックエンド(収益)

これはビジネスの基本です。

さてセミナーがフロントエンドだとすると、バックエンドは何か？

それは通常、高額ビジネススクール、ということになります。私自身、そういうビジネスセミナーには何回か参加しているので、今回もそういうオファーはあるよね、とは思っていました。

当時はまだ電子書籍を出版している人も少ないしノウハウも出回っていなかったもので、30万円くらいなら参加してもいいかな、という心づもりでセミナーに参加したのですが、、、実は、それを随分、上回る価格であることはわかりました。

今回は、2017年 電子書籍デビューから話しますね。

# 編集後記

INSIDEmagazine もやっと10巻になりました、、、

2017年にスタートした INSIDEmagazine は、全12巻リリース予定なんですが、4年かけてなんとか10巻です。表紙は12巻まで作ってもらっているの、なんとか達成したいと思います。

次作も期待しててくださいね。

では！

2021.03.17 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>
- ・ハウスメーカーを比較する <http://iejoho.com>

### 10作連続 amazon1位の電子書籍

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>

### 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/>

※2020年度は、100%でした！

お問合せ先

[info@kaerukenchiku.com](mailto:info@kaerukenchiku.com)

copyright© かえるけんちく相談所 All Rights Resrved.