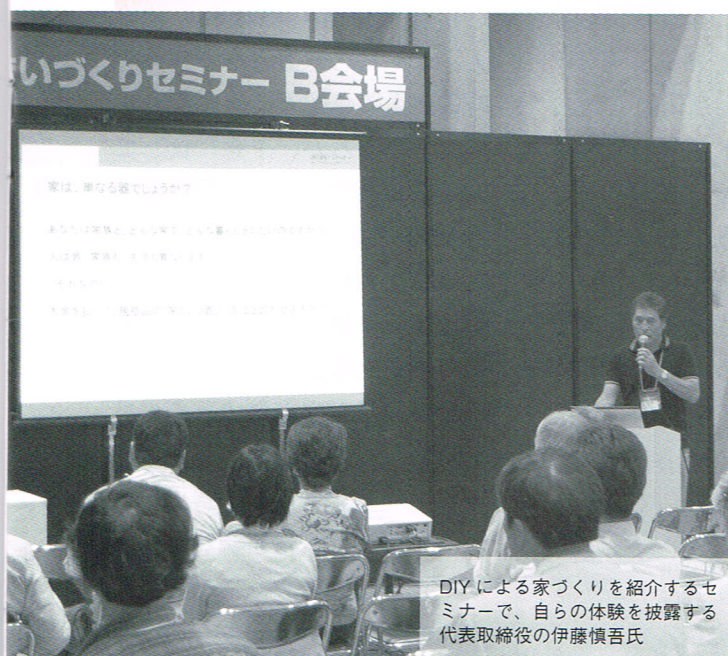


「買う家」から「つくる家」へ

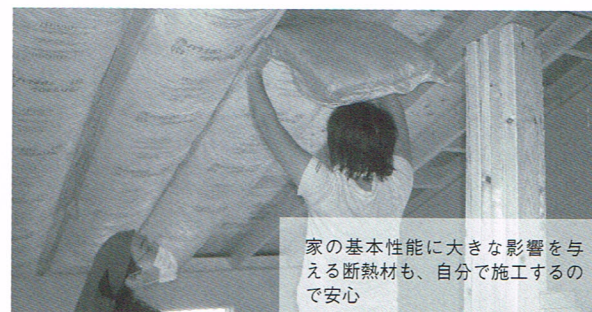
愛着の持てる新しい家づくりを提案

定年退職後、自分で家を建てた充実感は想像を超えていた。

その体験を活かし、代表取締役の伊藤慎吾氏は「施主自らがつくる家」のサポート活動を展開している。



DIYによる家づくりを紹介するセミナーで、自らの体験を披露する代表取締役の伊藤慎吾氏



家の基本性能に大きな影響を与える断熱材も、自分で施工するので安心

定年退職後に挑んだDIYによる家づくり

自分で家を建てる。これこそ究極のDIYではなかろうか？

しかし、棚やテーブルをつくるといった気楽な日曜大工ではないため、そんな大胆な発想を実行に移す人は少ない。ところが「素人」でも家を建てられるサービスを提供する会社がある。それが湘南ビルドサポートだ。このサービスはどのように生まれたのだろうか？

きっかけは同社の代表取締役・伊藤慎吾氏の体験にある。

「航空会社のパーサーとして長年働いていましたが、定年退職と同時に離婚。自宅を妻に与えたので、私の住む場所がなくなってしまったのです（苦笑）。

最初はマンションを購入しようとしたのですが、予算面で折り合いがつきませんでした。さまざまな物件を探して、知人の家の近くに古くなった民家を発見。しかし、古くて住めるような状態ではなかった。その時に自分で家をつくるというテレビ番組を見て、『これだ！』と思ってサービスを提供している会社を訪ねました。退職後だったので時間はあり余っていたし、体力にも自信があったので、すぐに自分で家を建てる決意をしました」

そう振り返る伊藤氏は、それまで日曜大工の経験すらない素人。「家づくり」は大変な作業だったが、夢中になって作業に没頭し、約10カ月でマイホー

ムが完成した。その時、伊藤氏の胸に去来したのは、思いもしなかった充実感だったという。

「充実感は想像以上でした。その時に感じたのは、家は買うものではなく、つくるものということ。自分でつくることで愛着もわくし、愛情を持って手入れするようになります。そんな新しい形の家づくりを広めたいと考えて起業しました」（伊藤氏）

以来、同社は神奈川県を中心に二十数棟の家づくりをサポートしてきた。

内装や内部建具をすべて自分でつくる

素人がどのように家を建てるのだろうか？ まず、施主が土



湘南ビルドサポートの顧客がDIYで建てた家地を用意し、家の設計は建築家と打ち合わせを重ねてプランニ

ングを進める。基礎や躯体、屋根の工事はプロの技術が必要とされるので、湘南ビルドサポートが手配した工務店や大工が手がける。そして、外壁塗装や断熱材・耐火ボード貼り、天井・床材貼り、ドアや照明などの内部建具の取り付け、壁の漆喰塗りといった作業は、すべて施主自らが行うというプロセスだ。

施主が担当する工事については、作業の手順や方法を説明したマニュアルを手渡すと同時に、一部屋分の作業をプロが実演してノウハウの伝授を図る。そして、施主が施工していくうちにトラブルなどが発生すれば、湘南ビルドサポートがアドバイスを施しながら完成するまで支援していく。

「工事の進め方は十人十色。現場に泊まり込みながら黙々と工事を進める人もいれば、家族と一緒に和気あいあいとつくる

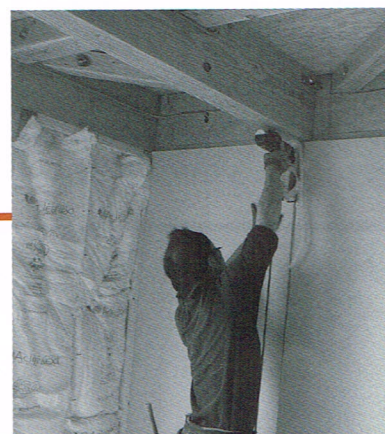
人もいます。どのような方法で家を建てたとしても、『家族の宝物』になることには変わりありません」(伊藤氏)

伊藤氏は自らの経験を踏まえ、サービス対象者を「自分の時間がある年配者」と想定していた。ところが、予想に反して問い合わせってくるのは30代が中心だった。「家は買うもの」という従来の常識にとらわれない、新しい価値観を持った年齢層がまず興味を抱いたのだ。

家の設計が自由にできるのはもちろん、外壁や室内の壁も自分の好みで仕上げるのが可能。キッチンや洗面所など女性がこだわる部分には、妻の意見を反映できる。このようなメリットを含めて「一生住むことになるマイホームを自分たちで建てる」ということに価値を見いだした若い世代が、湘南ビルドサポートの考え方に共鳴したのである。

「親が家をつくる姿を子供に見せるのは、家族の絆を深めることにもつながります。当社を利用したお客さまのケースを見ると、DIYによる家づくりは、家族づくりにもつながっているようです」(伊藤氏)

湘南ビルドサポートが提供するサービスは「モノ」ではない。「コト」なのである。



「安心」も手にできるDIYによる家づくり POINT OF VIEW

日本の住宅の価値が評価されるのは、20～30年間と言われる。やっと住宅ローンを払い終えた時点で、資産としての価値はほとんどなくなるのが現実だ。子供の世代が建て替える際には、新たにローンを組まなければならない。日本の住宅はスクラップアンドビルドの歴史であり、所有者の負担は大きい。

「資産価値が下がるのは、家の基本的な性能が劣っているからです。家の基本は、断熱と結露の対策。窓に複層ガラスを入れ、品質のよい断熱材を使って、内外の湿気がたまらないような施工をしていれば、室内は快適で建物は長持ちします。この見えない部分をしっかりと施工することが大切ですが、廉価な建売住宅などでは期待できないでしょう。当社の家づくりは自分で施工するので、手抜き工事は決して起こりません」(伊藤氏)

石膏ボードも
マニュアルや実演を見れば
自分たちで施工できる



夫婦で床板材を貼る。愛着ある家はこうした作業から生まれる

グループ化を図って 新しい家づくりを 広める

とは言え、自分で家を建てるのは簡単なことではあるまい。途中でくじけたり、諦めたりするケースはないのだろうか？

「今までのところ、1件もありません。当社では、セミナーを開催して私自身の体験やサービス内容を詳しく説明しています。その時に自分で家を建てることの大変さも伝えています。さらに、自分で家を建てた人を訪ねる見学会も実施。そこで、自分で家を建てる喜びと同時に苦しかった体験も語っていただいています。DIYによる家づくりをよく理解していただいた上で、作業をスタートさせていますから、途中で脱落しないのでしょうか」（伊藤氏）

ただし、DIYによる家づくりには課題がないわけではない。それは住宅ローンの問題だ。住宅ローンは、担保がないと組むことができない。通常、担保となるのは一戸建てやマンションなどの不動産だが、出来上がっていない建物は担保として認められない。そこで担保設定を可能にするために、建物の完了検査をできるだけ早く受けられるようなノウハウを提供し、迅速に住宅ローンが組めるような対策

INTERVIEW

震災で仮設住宅暮らしの人々に 貢献したい

——御社と同じサービスを提供している企業はありますか？

伊藤 私が知っている限り、存在しません。工務店やハウスメーカーでは、水まわり製品などを施主が用意する「施主支給の家づくり」をしている会社はありますが、当社のように「施主参加の家づくり」はないはずです。

——事業の告知はどのようにしているのですか？

伊藤 広告を出したいのですがコストがかかってしまうので、現在は自社ホームページで紹介しているセミナーのみです。ただし、セミナー参加者は、本気でDIYによる家づくりを考えている方々なので、高い割合で契約していただいています。

——収益をどのように上げているのでしょうか？

伊藤 「マネジメントコンサルティング料」として総建築費の23%をいただいています。ただし、材料費などに当社のマージンを上乗せするようなことは一切行わず、透明度の高い料金体系で信頼関係を築いています。

——今後の展開についてお聞かせください。

伊藤 まず、グループ化の強化を図ること。もう一つ考えているのは、東日本大震災によって、現在、仮設住宅で暮らしている人々へ家づくりで貢献できないかということです。DIYによる家づくりは、コスト的なメリットが大きく、時間がある人なら家づくりに取り組む利点を十分に活用できます。この優れた点を理解していただくためにアプローチをしたいと考えています。

を講じている。

現在、湘南ビルドサポートの営業エリアは神奈川、東京、千葉がメイン。1社だけではこれ以上のエリアでの顧客サポートは難しいとのことだ。今後は、グループ化を念頭に置きながら、DIYによる家づくりを全国に広めたいと考えている。

「施主が自分で家を建てる期間は、私も現地には足しげく通います。こうしたきめ細かなサポート活動は遠く離れたエリアでは難しい。そこで今、実践して

いるのが、当社の考え方に賛同していただいた人々とグループをつくることです。全国各地にグループ会社ができれば、さらに大きなムーブメントになって広がるでしょう」（伊藤氏）

すでに長野、関西、仙台で湘南ビルドサポートの考え方に賛同した人がサービスを開始している。DIYによる家づくりがさらに浸透していくには、さまざまなエリアの工務店や建築士などの参加が大きなポイントとなりそうだ。



PROFILE

所在地：〒231-0015 横浜市中区尾上町6-86-1 関内マークビル2F TEL：045-228-7759 設立：2003年 資本金：100万円

売上高：8000万円 従業員数：3名（正社員）

事業内容：住宅建設工事の指導・請負、住宅資材の販売、住宅建設関連のセミナー、講演の企画・開催など <http://www.build-support.com/>