

地場の木と職人で建てる

K様邸で開かれた完成見学会。流し台の前に立った(株)ミヨシプラスの漆戸悟社長に、「こうしてみてください」と言われ、手をかざしてみた。感知したのは、IHクッキングヒーターとは「別物」の熱さであった。「炭火みたいでしょう」と漆戸社長。IHの電磁波ではなく、遠赤外線が出ているのだそうだ。「お腹に赤ちゃんがいれば電磁波の影響をたくさん受けるのは赤ちゃんです」。『より安全でおいしく』を追及し開発されたこの『ラジエントヒーター』を取り寄せ、初めて設置したという。『より安全でおいしい+快適な木の家』のK様邸をご紹介します。



“より安全でおいしい+快適な木の家”完成見学会

ユーザー訪問

K 様邸

DATA

三戸郡南部町 2021年4月竣工

■延べ床面積/27坪(89.25㎡)

■使用青森県産材/スギ(柱、下地材、窓枠、一部内装)など。

大手は全国で営業展開 地元工務店は地域密着

漆戸悟社長が今度はリビングの掃き出し窓の前に立って、スマホを向けた。「これ、見てください」。ガラスを真っ直ぐ貫く光の矢に、糸の結び目のようなコブが3つ、できています。「これでガラスが3枚だと分かるんですよ」。透過する光がガラスで屈折してコブ状になるのだから。全室に取り付けたこのトリプルサッシがK様邸の断熱性と防音性を高めている。

リビングの窓枠に使われている無垢材は、青森県産のスギだ。上げ底天井の袖壁のぐらりに張られているのもスギの羽目板。スギの柔らかな木肌が空間に温かさを与えている。

玄関ホールの壁面にはめ込

んだブロックガラスは、明かり取り。日中はリビングの窓から射し込んだ光がそこを通過してホールにこぼれ、夜になれば照明に浮かび上がるモザイクが彩りを添える、という趣向だ。

ミヨシプラスの現場ではお馴染みのキーケースもホールに付いている。鍵の置き場所がここに定まるから、どこに置いたのか分からなくなるといふこと



炭火のように遠赤外線が出るラジエントヒーター



窓枠や天井の袖壁に張られているスギの羽目板が、空間に温かさを与えているリビング

がない。K様邸に付けたキーケースは進化し、扉を開けた中のフックが固定ではなくマグネット式になっていて、自在に移動できるよう工夫されている。一方、リビングの壁面の白い掲示板もマグネット式で、お子様の学校からの連絡とか、レシピとか、何でも貼っておけるから重宝。ミヨシプラスの大工として働く漆戸伸伍さん（漆戸社長のご二男）のお薦めだ。

K様と伸伍さんは知り合いだとか。それならK様は真っ先にミヨシプラスに声をかけたものと思いきや、意外な答えが返ってきた。

漆戸社長の話 初めは、大手で話を進めていたんです。全国に支店や営業所を構えている大手のハウスメーカーです。新築を計画したK様が、お友だちに相談したら、そのお友だちの身内の人が、そのハウスメーカーの営業所に勤めていたんです。K様に見れば、家づくりは一大事業だから、お友だち



明かり取りとして玄関ホールの壁面にはめ込まれたブロックガラス



フックがマグネット式になっていて移動可能なキークース

の紹介で話が進むならきつと安心だと思ったのでしよう。ところが結果は、逆になったのです。

——逆と言いますと。

漆戸社長の話 安心どころか、

K様が抱いたのは不信任感です。われわれ建築業者が聞いても首を捻るようなおかしな話なんです。どういふことかと言

ますと——まず、予算です。当初の予算から、打ち合わせのたびに金額が吊り上げられていったんだそうです。K様はご自身の年収の範囲内で銀行ローンを組む計画だったのに、計画予定をはるかに超える金額にまで膨らんでしまったのだとか。おかしい、と思い余って、うちの息子(漆戸伸伍さん)に連絡がきたんですよ。

漆戸伸伍様の話 いくら知り

合いとはいえ、他社と進めている話ですし、他社には他社なりのやり方があるでしょうから、初めは聞くだけに留めていたんですけれど、決定的におかしいと思ったのは、土地が「畑」だったということ。土地の地目が「宅地」でなければ、家は建てられないのです。地目が「畑」なら「農地転用」の手続きをするのが先なのに、それを確認しないで住宅プランを作り、契約までしようとは、どういうことなのでしょう。すでにK様は申込金を支払ってしまっていたのです。

これでは放っておけません。

漆戸社長の話 設計、見積も

りに入る前に申込金を取るのは、そのハウスメーカーのシステムですから、どうのこうのは言えません。実際、シビアに言えば、間取りをつくるにしても見積もりをするにしても時間もかかるわけで、当然人件費がかかります。それを、安易に「設計・見積無料」と謳っているのは

建築業界の昔ながらの悪しき

習慣ですが、だからといって、申込金を頂くことで、お客様の外掘を固めて契約へ導く手段だとすれば、お客様のためを思っ

てのことだとは思えません。追い詰めることにもなりませんか。

漆戸伸伍様の話 打ち合わせ

のたびに引き上げられた予算が、最終的に500万円以上もオーバーしていたとか。しかも土地が「畑」。不安にならないほうがおかしいです。

漆戸社長の話 契約を優先さ

せる営業姿勢ばかりが見えてきて、ちっともお客様のことを考えていない、ということですね。「家」を「商品」として扱っているからそうなるのです。「家」は、建ててからお施主様との付



トイレの壁に取り付けられた鏡は、まわりに間接照明が灯るアイデア商品



マグネット式になっていて、何でも貼っておけるリビングの壁面の白い掲示板

も、その地域の中で生涯暮らしていきます。中心にあるのは「地域」なんですよ。

木材の安さだけを求めるなら、現状では外材のほうが安い。ですから、県内の木造住宅に使われる外材の比率は7割もあるのです。青森県に限らず、木が豊富な森林国の日本なのに海外から

安い木材を仕入れて住宅を建てているのは、ひとえにコストの安さを求めるからです。安くなければ売れないからです。この考え方の中に「地域」が大事にされる余地はありません。

地域の気候に合う木材 経済が潤い山が元気に

漆戸社長の話 もう一つ、大事なことがあります。契約先が大手だと、本社のある中央にお金のもとんどを持つていかれて、地元には落ちないということですね。これでは地元は潤いません。

地元の山の木も使わないから、森林整備に必要なお金が山に還元されません。ちつとも地元がいいことがないんです。消費者の方もその現実を目を向け、地域を応援してください。活性化されるのですが。

漆戸伸伍様の話 K様が相談を持ちかけたそのお友だちが仲に入ってくれて、最終的には白紙に戻ったそうです。それから当社であらためて話を進めることになって、まず最初に行ったのが「農地転用」の手続きです。建ててもいい、と許可が出るまで半年かかりましたよ。それから、あらためてプランづくりにかかりました。

漆戸社長の話 青森県の木で建てればそれで「青森県産材の家」になる、ではありません。青森県に住む人の家を、青森県の工務店が、青森県の山の木を使って建て、建てた後もアフターで寄り添ってこそ「青森県産材の家」——だと当社では考えています。

漆戸社長の話 (大きく領いて)「地域」を大事にするからこそ、地域に建てる家には、地元で育った木を使う。同じその地域の気候に合った木なので家に馴染むからです。お施主様

き合いが始まります。ところが大手は「売ってなんぼ」の世界。そういう大手ばかりではないのでしようけれど、全国が相手となると「売上げ」「利益」が優先されて、「家づくりの本来」から離れてしまうのです。

——「地域」から離れるということですね。

漆戸社長の話 (大きく領いて)「地域」を大事にするからこそ、地域に建てる家には、地元で育った木を使う。同じその地域の気候に合った木なので家に馴染むからです。お施主様



いえ しあわせ ゆめ
家づくり 幸づくり 夢づくり



八戸事務所

八戸市石堂3丁目3-9 2階

TEL.0178-80-7357 FAX.0178-80-7318

E-mail: info@miyoshiplus.jp

株式会社 ミヨシプラス