

Builders' voice 1

柴木材店 ● 茨城県つくば市

i-works projectの記念すべき第1号を建てたのは、茨城県つくば市を営業拠点とする柴木材店。分譲地に、自社のモデルハウスとして建設した。これまで主に注文住宅を手掛けてきた同社だが、いわば規格型となるこの住宅に取り組みようと決めたのは、今年4月に就任したばかりの柴修一郎新社長だ。同社にとって新事業となるi-works project。柴社長に、今後の展開について聞いた。

取材・文=杉本薫 / 撮影=金井恵蓮

SHIBA Shuichiro

とにかく
つくってみたかった。
それが
スタートです。



現場では、慣れない納まりや初めて使う材料に戸惑うこともあったが、1つ1つ学んで自社の技術として取り入れた

——モデルハウスを建設しようと思ったきっかけを教えてください

柴 以前から伊礼さんの設計する住宅が好きで、いつか建ててみたいと思っていました。i-works projectの話を聞いたときにはチャンスだと思いい、頭で考えるより先に、手を挙げていました(笑)。営業的な観点で話せば、1号を手掛けることに意味があると思いました。話題になるだろうと期待しました。

——完成してみても、周囲の反応はいかがですか

柴 予想以上の反響で、見学会はいつも盛況です。200人が訪れたこともありました。雑誌やラジオの取材が続くなど、驚いています。

見学会では、みなさんがものすごく感動されることに、こちらが感動します(笑)。とにかく「すごい」とか「素敵」とか、抽象的な言葉ばかりですが、美しさや気持ちよさといった、言葉には表現しづらい、感性に訴えかける力が、空間にあるからだと思います。

この地域では延床面積35〜40坪の住宅が普通です。そのため、28坪のこのモデルハウスは、数字だけを見ると「狭い」と思う人も少なくありません。しかし、実際に体感すると「面積以上の広さを感じる」という

声を多くいただきました。

——営業面ではこれまでと異なるアプローチが必要になると思います

柴 i-works project.0は、2300万円前後。同じ価格の家と比べると、面積がやや狭くなります。坪数や坪単価を気にするお客様に対して、それらを感じさせない「質」や「価値」をどう伝えていくのか、私たちの営業力が問われます。

モデルハウスがあるので、実物を見ながら打合せできる点では、話が進めやすいはず。i-works projectの価値を知ったうえで、割安感を感じてもらえれば、それが受注につながっていくだろうと考えています。

——今後の展望をお聞かせください

柴 すでに1棟が成約し、動き始めています。和室付きのプランです(弊誌Vol.11参照)。プランを検討する時間が必要ないので、すぐに着工できる点でメリットが大きい。半年後には、2号が完成します。

一方で、伊礼設計室の監理のもと仕上げたモデルハウスと比べて、自分達で建てたものが「なんか違う」と指摘されないようにしなくてはなりません。モデルハウスの建設で学んだ技術を、確実に、かつ効率よく生かし、質の高い住宅を増やしていきたいですね。(敬称略)