

旗艦プロジェクトで ビジョン示す

柴木材店

[茨城県下妻市]



モデルハウス「i-works 1.0」外観。「i-works project」では本体の設計変更はしない。現在は29.3坪タイプの「i-works 1.0」と22坪タイプの「i-works 2.0」のみ。今後需要に応じてプランの選択肢を増やしていく

縮小市場に向け設計力に磨き

「上質な暮らし提案」
に社員も誇り

今年10月秋の3連休。茨城県つくば市を商圏とする柴木材店（茨城県下妻市、柴修一郎社長）が開催した住宅見学会は3日間で70組を超える見学者を迎え、盛況で終えた。

建物は「i-works 1.0」。建築家の伊礼智さんが地域工務店約20社と連携して新たに始めた「i-works project（アイワークス・プロジェクト）」で生まれた規格型住宅だ。今年3月に他の工務店に先駆けて第1号のモデルハウスをオープン。今年10月には実物件の引き渡しを実現した。

「財務省の国家公務員宿舍削減方針でつくば市内でも2500戸の廃止が決まり、研究者の家族世帯が転居先を求めて住宅市場が活発に動いている。今回初めて当社の見学会を訪れた顧客が多く、手

ごたえを感じる」と話すのは柴木材店社長の柴修一郎さん・38歳。今年4月に父の芳男さんから経営を引き継いだ新社長だ。

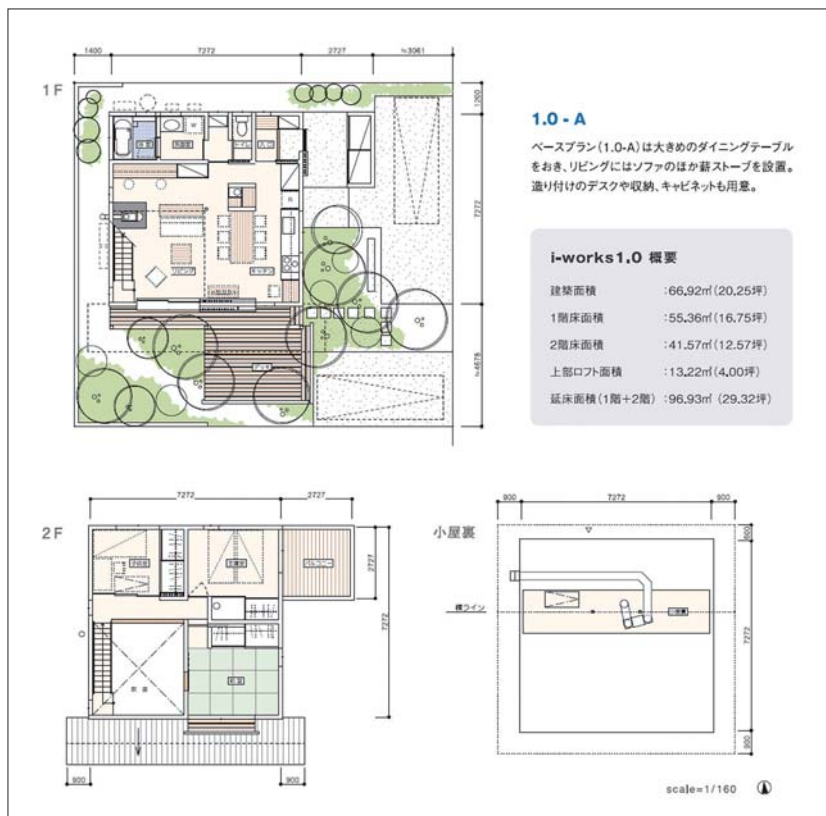
柴木材店は1967年に木材小売業として創業。72年に建築業との併業を開始し、92年にO Mソーラー協会への加盟を機に建築専門に一本化した。「原点を忘れないため」にいまでも木材店を名乗る。

修一郎さんは大学で経営学を学び、卒業後、大手信託銀行に3年間勤めたのち2002年に家業に戻ってきた。「会社を引き継ぐために帰ってきた」と、入社当初から社長業を見据えて顧客対応に奔走。経営の実務や会社の方向付けにも積極的に関わった。

「自然素材の木の家」というスタイルに加えて「設計力に磨きかけた」と、建築家との協働も



「i-works 1.0」内観。4間角プラン。特定の誰かのための「特殊解」でなく、誰もが心地よいと思える「一般解」の住まい提案を目指す。耐震等級2、温熱等級4（Q値1.7）など、長期優良住宅認定の基準を満たす



若手経営者 応援プロジェクト

積極的に進めた。顧客をつかむ家づくりのテイストと、修一郎さんの銀行マンの経験を生かした営業で、年間30棟前後を受注する中堅規模の会社に発展した。

仕事が順調に進んでいくにつれ、修一郎さんは暗に示されてきた「10年後の社長交代」を意識するようになった。期限が近づく中、修一郎さんは具体的な備えを模索しつつあった。

「i-works project」への出会い

そんな中、持ち上がったのが「i-works project」だ。これは建築家・伊礼智さんが手がけてきた住宅の設計標準「i-works」にもとづく規格型プランを、各地の工務店が独自の工夫を織り込んでつくるプロジェクト。設計変更は行わず、内部レイアウト

のバリエーションのみ用意する。伊礼さんの自由設計物件と比べて15〜20%のコスト削減が見込め「その分を家具や植栽にまわすことで従来の建築家の上質感を手が届く価格で提供できる」のが特徴だ。「工業化と手づくりのよい部分を残した新しい住宅生産のあり方」が評価され、今年10月にグッドデザイン賞も受賞した。

柴木材店が建築したモデルハウ

ス「i-works 1.0」は、延べ29・3坪で建物本体価格2350万円（税別、家具・外構工事などは含まず）。「伊礼さんの設計力によって建物に付加価値をつけた。また標準化された納まりを自社設計でも身に付け、設計力にも磨きかけた」と修一郎さん。今回のプロジェクトは、願ってもないチャンスだったという。

修一郎さんの思いとタイミングが重なり、同社の取り組みは常にプロジェクトの先端を走る。モデルハウスはプロジェクトの第一号として定期的に現場見学会を催し、全国からメンバー工務店の見学を積極的に受け入れた。今年3月の完成見学会には3日間で150組を超える見学者が訪れ、その後も顧客を連れてくるメンバー工務店が後を絶たない。

来場者の反応は総じて「うわっ」「おっ」という、言葉にならない歓声と笑顔だという。「感性に訴えかける空間にめぐり合えた驚きと喜びが混じり合った感覚。手ごたえは予想以上に大きい」という。

社内外に掲げる旗艦モデル

修一郎さんにとってこのモデルハウスは、これからの経営の方向性を社内外に示す「旗印」の意味も持つ。「モデルハウスをつくる



柴木材店
柴修一郎 社長 (38)

1967年に創業者の柴雄さんが木材小売業として創業。数年後に雄さんの長男、芳男さんが加わり、1972年から建築業との併業を開始。1992年OMソーラー協会への加盟を機に、小売業と建築業の併業から脱却し、建築業に一本化。自然素材による木の家づくりを实践。注文住宅を主軸に年間25〜30棟を受注。秋山東一氏、松原正明氏、中村好文氏など有名建築家の施工請負もこなす。2013年4月に芳男さんの長男、修一郎さんが社長に就任。今回の標準化住宅「i-works project」をフラグシップモデルに、新たな領域を目指す。

茨城県下妻市 TEL 0296・43・5595



「住まい手の目線を意識した家づくりを会社の文化に取り入れていきたい」と荻野寿也さん(写真左から2番目)の指導のもと、社員皆で植栽工を手伝った



毎回盛況を博している「i-works1.0」の見学会の様子



荻野寿也さん設計により完成した庭(南東より眺める)

ことで、目指す方向性が定まり、実績も生まれる。その実績によって会社に文化として根付いていく。社員たちに浸透させたい」

自分が目指すビジョンを明確に示すのは簡単ではないという。「しゃべったり、文章で書いても、上滑りしてしまつてなかなか伝わらない」。そのため修一郎さんは、モデルハウスの造園設計を担当した荻野寿也さんの指導のもと、植栽工事を関係する社員全員で実施。「植栽1本でも生活体験を劇的に豊かにできる。荻野さんの指導のもと社員皆で作業するなか、これから会社として大事にしていききたい価値観を共有できた。なかなか

言葉にはできない価値観をこのモデルハウスはわれわれの会社に持ち込んでくれた」という。

変化はすでにあらわれた。「見学者に驚きのまなざしで見てもらえるような住宅を扱うことで、社員の目つきがかわつてきた。仕事にプライドが高まつているのを感じる」と話す。

今後の方向性

モデルハウス完成からまもなく、実物件の受注を得た。同社のこれまでの平均的物件は35坪前後で販売価格はおよそ2000〜2100万円。これに比べ「i-works1.0」はひとまわり小

く、価格は高めだ。が、施主の満足感を目の当たりにして自信を持った。

「考え抜かれたプランや植栽・家具とあわせた空間の上質感を評価してもらえれば、既存の顧客層にも十分受け入れてもらえる。今後どのように成長していくかは未知数だが、手ごたえは十分にある」と修一郎さんは話す。

社長就任から半年が経ち、いまの目標は年間25〜30棟の新築を安定的に受注し続けること。「増税後の市場縮小が目の前に迫るなかで、今のままの受注を維持するために常に自分に磨きをかけていかなければいけない。ものづくりと経営を両立していく役割は常に半歩先をみながら、日々緊張と不安との闘い。心からホッとできるのは30年、40年先かもしれない」と笑う。

ただ、この半年で初めて気づいたこともある。それは、自分自身が納得できる家の引き渡しを迎えるときの嬉しさだ。「もちろんこれまででも味わってきたが、社長の立場になって初めてその深みに気づいた。この瞬間のために仕事をがんばろうと思える、確かなものを見つけられた気がする」。次世代経営者の挑戦は始まったばかりだ。