

「家は長寿健康住宅でなくてはならない」と言い切られる小林社長様。協同組合「匠の会」理事長も務めておられる社長様は、構造材から造作材まですべて無垢材を使用した100%天然素材の木造住宅を手がけておられます。今回は、そんな「環境保全」「自然素材」にこだわった小林住宅工業様の家づくりをご紹介します。

●神奈川県横浜市 株式会社小林住宅工業 / 代表取締役 小林 康雄様

100%自然素材。
手づくり「長寿健康住宅」で
お客様の信頼と紹介の輪が広がる

健康によい快適な住まい、3つのポイント

「家とは何ですか？本物の家とはどんな家のことだと思いますか」といきなり質問を浴びせられ、たじろいでいると、

「家というのは命の分身です。何十年の間一生懸命働いて得たお金で建てる家です。その家が、20～30年しかもたないなんてとんでもないことです。親子3代にわたって住める100年間長持ちする長寿の家、言い換えれば、家族みんながいつまでも安心して、快適に暮らせる家——それが、良い家です」と見事に定義されました。小林住宅工業様が建てられる100%自然素材、手作りの「長寿健康住宅」には、大きく3つの独自の工夫・ポイントがあります。

まず1つ目は、「自然素材」。無垢の柱・床・天井、漆喰の壁など、使用される素材は100%自然素材です。

「自然素材には、人と同じようにみな命が宿っています。生きている人間にとって心地よい家であるためには、『家が生きているということ』が何よりも大切なことです。自然素材は1つとして同じものはありません。これも、人間と同じです」

2つ目は、「構造」です。小林住宅工業様の住宅は、すべて日本の伝統的な職人技を駆使した木造軸組工法です。土台は、腐りにくく、シロアリに強いヒバの焼付加工材。柱は、樹齢60年の4寸掬紀州松。床下には、通気をよくするために天然の御影石を使った基礎パッキン工法が用いられています。

「よくパッキンをゴムにしている会社がありますが、ゴムでは耐久性に問題があります」とおっしゃいます。

3つめは、「断熱」です。断熱に関する一番のポイントは、「セルローズファイバー」です。これは、天然木の繊維から作られる木と全く同じ性質を持った調湿性と断熱性に優れた材料。壁内結露の心配もなく、リサイクル性も高い地球に優しい素材です。また、すべての窓にペアガラスを使用し、アルミサッシに見られる結露がない、省エネ効果の高い住宅を提供しております。



▲見学会でお客様を案内しておられる様子。案内役は社長の片腕として活躍のお嬢様、栄利子さん。写真は、国産の天然木が惜しみなく贅沢に使われた小林住宅工業様の企画住宅「樹(き)の家」。

株式会社 小林住宅工業様
ホームページアドレス <http://www.kobaiju.co.jp>

お客様の要望に合わせた2タイプの住宅を提案

先の3つの特徴に代表される「長寿健康住宅」。小林住宅工業様では、お客様のご要望にあわせた2種類の住宅をご提案されます。

1つは、「樹(き)の家」(坪単価は36坪以上で52.5万円)。これは、桧4寸掬の柱を使った、全くの日本の伝統的な工法で造られた住宅。最も大きなポイントは真壁工法の採用です。

「柱や梁といった構造材を見せる『構造美』こそ日本の住宅の良さです」と言われる小林社長様。45年以上職人として日本の住宅そのものを造り続けておられる美意識が、そこには宿っています。

もう1つは、「和木(やわらぎ)の家」(坪単価は36坪以上で46.5万円)。「樹の家」と同じく、合板や新材を全く使用せず、自然素材でつくる家には変わりありません。構造材には紀州杉、床・天井は無垢材、そして、断熱材もセルローズファイバーと自然素材がふんだんに使用されています。

違いは、真壁でなく大壁工法で若い世代のモダンなデザイン志向に対応している部分です。価格も一次取得者を意識し、抑えた設定となっています。

オープンではなく、
来場者を限定したセミナー、現場見学会

『自然素材にこだわった、手づくりの長寿健康住宅をどのようにしてお客様に理解していただくか』、ここにも小林住宅工業様のきめ細かいお客様本位の展開が見られます。

以前はチラシを利用して、大々的に開催しておられた現場見学会を、今は来場者を限定しておられます。その理由は、同業者が紛れ込み、住宅のつくり・セミナーの内容などを真似されることが多かったからだそうです。そこで、最近では、有料(1000円)で申込みされた方だけに集合セミナーを実施し、マイクロバスで現場を案内したり、住んでおられるお客様から評価を聞いていただくなどしておられます。これらの告知は「木配(きくばり)通信」という手づくり情報誌に掲載し、2ヵ月に1回・5000枚作成し、付近の住宅に社員全員で配布されます。その日は、社長様も朝5時起きで一軒、一軒手配りされているそうです。その他、最近ではホームページが一番効果的だと言われます。2年前から社員の方がこまめに運営された甲斐あってか、最近急にアクセス数が増えてきたとお話しくさしました。

「セミナーに来られるお客様は、本当によく勉強しておられます。いろいろと良く知っていて、いい加減なことを言うと逆にやっつけられます。特に今は、シックハウスと健康住宅への関心が非常に高く、こちらが余程勉強していないと信用されません」とおっしゃる小林社長様。このセミナー・見学会に参加された方の契約率は非常に高く、住宅会社と比較検討された末、小林住宅工業様に発注されるお客様も少なくないようです。

3月すでに今年受注目標をクリア

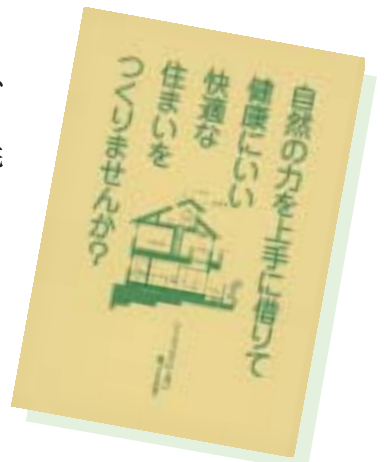
「私たちはプロです。お客様のご要望に右往左往するようではプロではありません。いかにこちらの信じるものを熱意を持ってご提案できるかが勝負です。社員は11人と小さな会社ですが、全員が同じ思いで燃えています。当社では、大工・大工見習までが社員です。営業マンも大工経験者がいますから、家づくりのことがよくわかるのです」と熱っぽく話される社長様。3月末時点で、今年目標である14棟はすでに受注の目途が立っており、今は来年の目標に向けての営業活動が中心となっているそうです。

「最近、当社で家を建てていただいたお客様が、次々と新しいお客様を紹介して下さることが増えてきました」

小林住宅工業様は、『どんな人にどんな住宅を提供したいのか』という明確なコンセプト・信念を持って、全社員が一体となって継続して取り組むことの重要性をまさに証明しておられるような気がします。さすが、協同組合「匠の会」理事長をしておられる社長様が率いる小林住宅工業様です。



▲2ヵ月に1回発行の「木配通信」。会社の取り組みやセミナー等のご案内が中心。さらに、お客様にわかりやすい内容になるよう具体的な事例を紹介することも心がけておられます。



▲セミナー来場者に配られる小冊子。自然素材の家づくりへの社長様の思いが伝わっている。