

建築業界28年の一級建築士がこっそり伝授

“安くていい家づくりの極意『家づくり魔法のレシピ』”

株式会社サンクリエイトホーム
代表取締役社長

佐藤 千丈 氏

多くの人は、何か買い物をする時は事前にその商品の特徴や機能、デザイン、価格を調べてから、少しでもいい物を購入しようとする。しかし一生に一度の高価な買い物であるはずの「家」においては、住み始めた後であすればよかった、こうすればよかったと後悔する人が意外と多いのが現状だ。それは初めて経験することであるが故に、家づくりや住宅業界の知識、最良の購入方法を知らないことが大きな原因である。

そんな人たちを一人でも救いたいと、今年2月13日に刊行されたのが『家づくり魔法のレシピ』だ（1,365円、税込。日本建築出版社）。

著者の佐藤千丈さんは、建築業界最高ランクの資格である一級建築士であり、青森県で住宅の建築・設計・施工を行う工務店『株式会社サンクリエイトホーム』の代表取締役である。同社は次の3つをポリシーとして挙げている、①オリジナリティあふれるハイセンスデザイン、②オール電化住宅など高機能性、③企業経営や建築作業の無駄を徹底的に省いた“安くていい家”のローコスト住宅を次々に手がけている。

これらのことから、地元から高く評価されているのはもちろん、「全国優良工務店100選」（日本建築出版社）や、「注目！主婦が選んだ優良工務店」（ウーマンライフ研究所）にも選出されている企業だ。大手ハウスメーカー時代も含めて建築業界に28年間身を置き、延べ1000件に及ぶ建築に携わってきた佐藤社長の経験と知識が込められた『家づくり魔法のレシピ』の内容や出版の経緯、そこに込められたサンクリエイトホームの事業の特徴や理念などを著者である佐藤千丈社長（以下、佐藤氏）に伺ってみた。

記者

まずは『家づくり魔法のレシピ』の内容を教えてくださいませんか？

佐藤氏

建築業界に身を置いているからこそ誰よりも判るのですが、建築業界と一般のお客様が常識と考えることには大きなギャップがあります。弊社が提示する住宅価格は、建物本体以外に本来は別にお金が掛かる、屋外給排水工事、照明器具、設計、消費税などをすべて含んだ「コミコミ住宅」。引渡しの日から生活できる状態ですが、実は業界では珍しいことなのです。住宅価格表示の方法は決まりがなく、坪単価表示や引き渡し価格表示などさまざま。坪単価では安く思えても、さまざまな料金が加算されて住宅完成時には驚くほど高い金額になっている場合もあります。

“無理のない予算で理想の家を建てる”ための秘訣である、建築業界の実情、業者の選び方、地元工務店および大



手ハウスメーカーのメリット、デメリットなどの知識を判りやすく解説したのが本書です。

記者

佐藤社長の家づくりに賭ける思いが込められているというわけですね。

佐藤氏

一軒の家をお客様と一緒に作り上げていく一体感や達成感、完成した家を前にしたお客様の笑顔や喜びは、「私でも人様にこんなに喜んでいただけるのか」と感動する瞬間です。その一方で、最良の建築方法を知らないばかりに家づくりに失敗し後悔を残してしまう方々もたくさん見聞きしてきました。

私は、母子家庭で育ち、古くて小さなとても寒い家で育ってきた経験から、家はただ生活するための器ではなく「家族の幸せ」や「一課団練」の象徴だという思いが強くなります。だからこそ家づくりに失敗する人を一人でも減らしたいと、5年前に小冊子『知っておきたい住宅業界の非常識』を自費出版した後から、大手出版社から本を出すのが長年の夢でした。小冊子も多くの方々に読んでいただき、弊社ホームページでも盛んに情報を発信していますが、いずれも地域のお客様向けなので限界があります。全国のもっと多くの方々に家づくりのノウハウをお伝えし、一人でも多くの方に「家族が仲良く暮らす暖かな住まい」を手に入れて欲しい、そのお手伝いをすることが建築業界で働いていることへの責任であり恩返しだと考え、今回の出版に至りました。

記者

どんな方にいちばん読んでいただきたいですか？

佐藤氏

弊社の家づくりと同じで、誰よりも「安くていい家」を必要としている子育て世代の方に読んでいただきたい

いです。狭い、使いにくい、生活騒音が気になるなど、いまお住まいの家に関する悩みを解決し、それぞれの家族構成や生活様式、将来の人生設計によって千差万別の「いい家」を誰もが実現するためのヒントにさせていただいたら嬉しいです。

記者

企業経営に全力投球しながら、執筆を行う上でご苦労はありましたか？

佐藤氏

小冊子を出した5年前から構想はありましたが、実際の執筆期間は1年くらいです。少数精鋭主義の当社では私も設計、営業、打ち合わせ、現場監督を務めます。執筆時間は帰宅後の夜が中心でしたから、時間のやりくりや頭の切り替えは大変だったものの、好きなジャズのCDをかけて気分転換し、私自身が楽しみながら書いていたので苦労は特にありませんでした。出版後の反応もいようで、弘前市の大手書店チェーンでは、出版界では実績のない私の本をいちばん目立つ平積みにして下さった上、発売当日の朝から数件の問い合わせや予約があり、追加注文もして下さいました。

記者

最後に今後の展開を教えてください。

佐藤氏

「この本には私と当社の家づくりへの思いが書いてあるから」と社員に読ませたところ、「うちの会社は、お客様に喜ばれるいい会社だったんだ！」と改めて愛社精神が生まれ、企業理念や行動ポリシーの共有化などの副次的な効果も生まれました。それを踏まえて今後は、ローコストでありながらハイセンスデザインかつ高機能性の“所有する喜びが得られる家”のさらなる追求、お客様のニーズや要望を100%満たすのはもちろん、そこに住宅のプロである当社ならではのノウハウを

ラスする提案営業の拡大やブランディングを行っていきたくさまざまな構想を持っています。

著書第二弾としては、今度は家を買うお客様ではなく、一級建築士の立場から安くていい家づくりを追求する本を書きたいと思っています。建築士のノウハウや実情を面白く書いた本であると同時に、家を買うお客様が読めば「一級建築士はうまくおだてて、こう使え！」というテクニックになるような本にしたいですね。



株式会社サンクリエイトホーム

同社URL

<http://sun-home.info/index.htm>

『家づくり魔法のレシピ』詳細URL

<http://sun-home.info/books.htm>

