



# Executive Interview

エグゼクティブ  
インタビュー

## no.61

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

有限会社 山本建設 代表取締役

## 山本 秀樹 様

健康で快適な暮らしができる住宅を提供したい。その思いをベースに、西湘エリアの二宮町に拠点を置く有限会社山本建設は、自然素材を活用し、ゼロエネルギーの家を作り続けています。創業者である代表取締役の山本秀樹氏にお話を伺いました。

### ■健康で快適な家へのこだわり

#### ——会社設立の経緯を教えてください。

高校卒業後、建築機械メーカーに入社し機械販売を行っていたのですが、33歳で家を建てた途端転職の辞令が出てしまいました。サラリーマンによくある話です(笑)。祖父が製材を行う木挽を、父が大工ということもあり、建築とは何かと縁があったため独立しました。最初は個人でやっていましたが、建築士免許を取得し、2001年に法人化しました。今、私は55歳。あれから22年も経ったのですね。

#### ——以前から自然素材やエネルギー効率のいい住宅に注目していたのでしょうか？

本格的に取り組み始めたのは15年ほど前です。建材に多く使われていた化学物質を減らした自然素材使用の住宅があるということをお話してくれた方がいて、研究してみようと思立ちました。また、家の

中の温度差が原因で、脳梗塞などが起こる危険性がとても高いということも知り、温度差のない断熱性能のいい住宅を目指そう、と。従来の住宅は、室内は暖かいけれども廊下へ出たら寒い。さらに浴室はもっと寒いなど、住宅内での寒暖差が大きな問題でした。温度差がないことは、冷暖房等でエネルギーを使わないことにもつながりますし、とても有益なものです。安全という面で、耐震対策やバリアフリーは今やあたり前ですので、次の段階として断熱に力を注ぐべきだと思いました。

#### ——情報収集のためにはどんなことを？

断熱に強いのは、やはり北海道などの寒冷地。他にも雪国の長野や新潟で、素材や工法について話を伺いました。スウェーデンのサッシメーカーの紹介で大学教授の元に全社員が講習を受けにいったこともあります。昔と比べ、この分野もだいぶ関心が高まってきたので、

最近は窓や断熱材メーカーが積極的に講習会を主催してくれるようになり、ありがたいことです。材料など、もっと精度がいいものが出てくるかもしれないので、年に数回開かれる展示会も必ずチェックしています。

ただ、断熱をすると単価が高くなり、工事も工程が多くなります。北国では断熱専門の業者がいるほどです。しかし神奈川にはいませんから、大工さんには従来工程にプラスして頼むことになります。結露防止のために気密を取るなど、独自





# 長く、心地よく過ごせる空間を目指して 自然素材で温度差のない家を。

のコツがありますから、負担ととらえる大工さんがいるのも確かです。だから行わないという工務店さんも多いようです。

神奈川は北国に比べれば温暖で、雪もほとんど降りません。住宅はその土地の気候にあった工法が求められます。この地域では、柱と柱の間への高性能断熱材の充填をメインとして性能を引き出し、外側に外張り高性能断熱材を貼るという付加断熱を必要としない施工方法を行っています。断熱材先進国の北欧では、サッシに木材が使われていますが、日本には梅雨がありますから木材は腐りやすい。ですから当社では樹脂サッシを推奨するなど、地域特性に合わせています。

## ——お客様は断熱について理解していますか？

自然素材に関しての方がわかりやすいので、そこを入口とされる方が多いかもしれません。しかし断熱に関して、一番わかりやすいのはうちのショールームに真夏か真冬に来ていただくことかと。体感温度が全く違います。

## ■お客様のためになる 公的制度を活用

### ——住宅は高価な買い物ですから、お客様の要望も多種多様なのでしょうか？

そうですね。でも実は大手より、我々くらいの規模の会社の方が、お客様のご要望をかなり反映させることができるのではないかと。構造計算の範囲内であれば、できる限り実現していきます。あとは予算ですね。ファイナンシャルプランナーの

ように、年取やローンの組み方などを検討し、最初に予算を固めるようにして、その範囲内で収めるようにしています。そうしたほうが、予算を超えてしまう場合は「無理です」という率直なアドバイスができますから。建物の工期は半年くらいで済みますが、打ち合わせは人によっては1年くらいかかることもあります。

### ——他にお客様のためになることを行っていることはありますか？

他社よりも実行しているかなと思える分野は、公的優遇制度をできるだけ活用しているということです。耐震工事を始めとして、国はゼロ・エネルギーを推進しています。そこに対する補助金や、長期優良住宅など、できる限りいろいろな申請を行っています。これらの補助金給付は、建築会社が国交省や経産省にエントリーしなければ受けられません。悩みどころとして、各種書類を揃えるのが大変な作業となるのですが、何よりも金額的にお客様のためになりますし、機能性に優れた住宅というお墨付きを得られれば、中古で売るときにも条件が良くなります。ですから、補助金制度や優遇措置に関しての情報収集も、欠かせないものとなっています。

## 有限会社 山本建設

本社  
〒259-0132  
神奈川県足柄上郡二宮町緑が丘3-6-17  
TEL : 0463-73-4596 FAX : 0463-73-4586  
<http://www.yamamotokensetu.jp/>  
中井ショールーム  
〒259-0145  
神奈川県足柄上郡中井町田中1037  
TEL : 0465-44-4367 FAX : 0465-44-4368

### ——世の中の流れが、ようやく御社の方針に追いついてきたというところでしょうか？

研究し始めてから信念を持つてできる分野と思っていますし、自信を持って売れると確信する住宅です。この方針は今後も貫いていこうと考えています。私自身が常に気をつけているのは、お客様を裏切らないということです。お客様の身になって、正直に、いいものを作っていきたい。そうすれば「作品」となって、自分も誇れることになります。お客様が満足していない、文句を言いたくなるような家は「作品」になりませんから。



山本建設の家は、良質の木材を使い、自然素材で化学物質を極力減らしています。高断熱・高遮熱、耐震設計に加え、様々な工法で100年持たせるという耐久性も大きな魅力です。

### <インタビューを終えて>

仕事のストレスは、釣りやスキー、ゴルフなどのアウトドアスポーツで解消するそうです。抱えすぎた仕事も、リフレッシュすることで気持ち新たにに取り組めるのでしょう。

そして、頼まれると断れない性格だという自己分析通り、地元の観光や建築組合の役員などを、兼任していると笑っていました。こういった役職は、70歳前後の方が中核。その中で、「若手」として汗をかき、地域へ貢献することは自分の使命だと語っていました。