

## 私たちの家づくり体験記

～はじめに～

この家に引っ越しして、もうすぐ半年。家の大黒柱をはじめ、床材、建具の無垢材の色合い同様に、私たち家族の新しい生活も少し落ちついてきたように思います。

半年が経とうとする現在でも、一日のうち、ふとした瞬間に、「しかし、ほんまにええ家やな～。しあわせやな～」と夫婦で話をしない日はありません。

心から愛着をもてる「家」に家族が暮らせることが、自分たちの毎日の暮らしや心もちをこれほど豊かにしてくれるものだとはい、正直、思っていませんでした。

この体験記は、家づくりを考え始めた方、大喜さんと巡りあった方々の参考に少しでもなればという思いで書き始めています。よろしければ、皆さんの参考にしてください。

～ 第1部 家づくりのはじまりまで～

私「もうそろそろ、家を買わへんか？もう狭すぎるし、随分、古なってるでこの賃貸マンション」 妻「買わんでも、賃貸で広いところで引っ越しするのも、ええんちゃう？」私「そうやけど住宅ローンのこと考えたら、もう年齢的に買うんなら今しかないで・・・」妻「・・・・。」私「中古で買うっていう手もあるけど。」

それまでにも何度か、マイホームを考え、大手ハウスメーカーの住宅展示場などにいったことはあったものの、なんとなく家を持つ時期とも思えず、そのまま過ごしていた私たちが重い腰をあげたのは、確かそんな会話からだったように思います。

賃貸かマイホームかに始まり、新築か中古か、さらには、マンションか、戸建

てか、戸建てなら建売か、土地を購入して好きな工務店（≒ハウスメーカー）で建てるのか、などの選択肢を検討しました。間取りを自由にしたいという希望もあり、土地を購入して工務店で建ててもらおうという方向で考えはじめました。

工務店を選択するにしろ、最初の段階で、「予算」という現実問題があります。建築費用はいくら費用がかかるか、どれぐらいの予算なら、どの程度の家に住めるのか、土地探し、土地の代金はどれぐらいなのか、諸費用といわれるものは何なのかなど、実際、動いてみないと分からないことが多くありました。

土地については、それ以前からチラシなどを見て、住みたい地域の大体の「売り出し価格の相場」はわかっていたものの、建物の価格は、何が必要で、何が別料金なのか、諸費用というものは一体何なのかハウスメーカーによって違いがありすぎ、それに取り寄せた資料を見ただけではまったく分からず、比較検討すること自体難しいと感じました。

それでも、数社の工務店（ハウスメーカー）へ何度か訪れるうち、なんとなく全体の予算のイメージといったものはつかめ始めました。

だがしかしです。どのハウスメーカーの営業マンの話をきいても、そのメーカーの建てる家、自体の魅力については、何か腑に落ちない、なぜだか自分でもよくわからないけれど、説明を聞いても、納得できない、つまりはここに頼もうと思えない「何か」が残りつづけました。（それが、何だったのかわかるにはかなり時間が必要でした。）

その当時、話を伺ったどのハウスメーカーも、建物の仕様については、断熱材の比較であったり、ペアガラスが標準仕様であることや、間取りの自由さ、構造面では、ツーバイフォーで法令基準以上だから安心、設備面では太陽光発電がつくなど似たり寄ったり、同じような説明が多かったように思います。

さらに、「土地探しや住宅ローンは提携先の銀行や不動産業者で見つけてもらえますよ、おまかせください。」といったことも同じような内容でした。しかし、

やはり、腑に落ちない。。。。。

そうこうするうち、2回目ぐらいに出向いたあるハウスメーカーの営業マンから、「次回手付契約をしてほしい」と迫られました。

「もう少し考えないと。。。」と返事を渋っていると、「私なんかこの年で、もう2軒、家建ててるんや、決めるか決めないかは、**結局、あなたたちが本当に家を欲しいかどうかだけや！！**」と身を乗り出すように契約を迫られたたことがあります。(そのハウスメーカーは、名前はいわゆる「癒し系」なのですが。。。今から思えば、まったく笑い話です。)

消去法で、健康住宅を特徴にしている検討中のもう一社のハウスメーカーの方に決めようかと思い始めました。営業マンは契約を迫ってこないし、人がよさそうだし、価格帯も少し安そう。それに建物デザインもそんなに変わらない。自由設計で健康素材も使っているようだし。。。この価格帯ならどこでも大した差はないし。。。そんな理由だったように思います。

しばらくして、その一社からも、「もうそろそろ、契約を」と次回に契約をする話になってきました。しかし、心のどこかで腑に落ちない何かが残っているまま。。。。。

そんなある日、たまたま妻と入った店で、待ち時間に手に取った一冊の本に大喜工務店のページを見つけました。

私「ひのき？無垢材？なんか、よさそうやけど。。。。ごつつい大黒柱あるで～」妻「まだ、十分いろんな工務店みてないし、決める前に行ってみようよ。」私「でもな～こゆうところは、絶対とんでもない値段するで。無理やろ～どうせ無駄やで～」

妻「それならそれで、いいやん。あきらめたら。でもまだ全然、ほか行ってないやん！！」

契約をするといった約束の日も近づいているため、お盆休み直前だったのですが、妻が急いで大喜さんに電話をし、なるべく早くお伺いしたい旨を伝えました。

藤田社長「明後日・・・うーん少し待ってくださいね～。ちょっと予定があるか聞いてみます。（電話越しおそらく奥さんに向かって） おーい○※◇明後日どうやった予定○×△・・・お客さんが・・・いい？○×△※・・・） ああ、いいですよ。では、○○日に○時に。」 電話を切り、妻が「なんかえらいアットホームなとこやで。お盆で予定があるのに時間空けてくれたみたいやわ～」と言った覚えがあります。

それが大喜さんとの最初の出会いになりました。

ともあれ、約束の日に、藤田社長に初めて出会ったことで、本当の意味で「私たちの家づくり」が始まりを迎えることになりました。この話をすると長くなります（笑）、書ききれないようで次回に続きます。

## 第2部 家づくりの始まり（予定）

## 第2部 家づくりの始まり

梅雨空ももうすぐ終わりそうで、この家で過ごす二度目の夏がやってこようとしています。

今年の夏は、歴史的なといってもいい記録的な猛暑でした。これまでの人生で一番暑い夏だったように思います。さすがに大喜さんの家でも、日中は、ひんやりとした快適さまで求めるなら、まったくエアコンなしで過ごすのは難しい夏でした。いくら断熱性能が高くても、冷房機能まではありません(笑)。それでも、この家では、北東角の2Fの寝室については、2日、3日間以外は、エアコンなしで過ごせました。(注 2018年夏)

建物全体に使用されている無垢材と漆喰の調湿効果や考え抜かれた構造の外壁の断熱性能のおかげだと思います。以前の鉄筋コンクリート造のマンションは、夜中になっても蓄熱した建物が熱を放射し続け、エアコンはつけっぱなしでした。数字的にみても、(オール電化の効果もありますが)前年度と比べ光熱費が、7月は2万円ほど安くなっていました。

(後日追記 2019 冬:冬場、朝起きた後の1Fのリビングの温度は、だいたい16度から12度ぐらいでした。((注)草津市・吹き抜け部分なし・0時消灯。シャッターは下ろす。))

さて、本題。大喜さんの事務所に初めて伺ったのは、もう5年ほど前になります。その日、お盆にも拘わらず、快く都合をつけていただいたお礼を述べた後、私たち家族の家づくりは、本当の意味で始まることとなりました。

実は、その日、何を話したのかは、その後も、社長とは、建築や建築業界、単なる世間話から、よもやま話と色々な話を伺うこととなったので、詳しくは覚えていないのですが、確か、最初に、偽物ではない本物の無垢材の性質、強度の話、自社で自然乾燥させているヒノキの話をされたように思います。

詳しい内容は、大喜さんに興味をもたれた方なら、実際に大喜さんにお聞きになられた方がよいので、書きません。

一日目の大喜工務店（社長）の印象は、のちに知り合った同じ施主さんが口をそろえておっしゃるように、社長は「本当に、家をつくるのが好きな人なんだな～」と思いました。好きなことがどんどん伝わってくるし、「家づくり」が好きで好きでしょうがないから、その話は、溢れるように湧き出てくる、そして何よりも好きだからこそ、嘘が感じられない。

特に、自社で買い入れた木材を、自分で自然乾燥させて、使用していること、はじめたころ（現在も？）、お金があったら、ヒノキや木材を買うことばかりしていたこと、特に、ご家族、奥様の理解があったことなどをお聞きしたことは忘れられません。大量の木材を、何年もかけて自然乾燥する必要があるわけですから、その労力は計り知れません。

自社での自然乾燥は、コストダウンに役立っていることには違いないでしょう。ただ、私が、魅かれたのは、それを可能にしてきた大喜さんの努力でした。

単に、利益を求めるための経営努力だけでなく、純粹に無垢材（ひのきなど）の建築材（構造材）としての魅力に惚れ込んで、惚れ込んで、自分たちの信じる、強靱な、健康な「家」をつくるという強い意志があったからこそなしえたものなんだと感じました。

それは、素人ではわからない家づくりの「専門家としての矜持」と言えます。

私自身もある分野の「専門家」として仕事をしています。その当時、私自身、「依頼者」には分らないところで「専門家」のいわば「良心」を持つことの大切さ、またそれを「依頼者」に伝えることの難しさを痛感していました。

目先の経営面の利益を追求する姿勢では、その「良心」を持ち続けることは到底かないません。専門家としての「矜持」をもって「依頼者」にとって本当に良い仕事をするには、相応の「勇気と信念」が必要です。

それは、周囲がどうあれ「自分が良いと思う仕事をする」という揺るがない大喜さんの家づくりの姿勢にはっきり表れていました。

それまで、話を聞いてきた住宅メーカーでは、「自分たちの考えるよい家とは、こんな家ですよ」といった「信念」というものを感じることができませんでした。どこに行っても、腑に落ちなかった理由は、そのことだったのだと思います。

建築の専門家でもない私は、「いい家」を建てたいけれど、本当に「いい家」とは何だろうといったことが、分からない。そこで、結局、消去法のような建築会社選びになっていたのでしょう。

もう、大喜工務店の社長の人柄だけで、大喜さんに決めたのも同然だったのですが、それだけでは大喜工務店との家づくりの醍醐味は味わえません。

家に戻ってから、まず、始めたのは、ネットや図書館などで、無垢、漆喰の家の住宅性能について、調べることでした。

それから、土地が決まるまで、倉庫や建築中の現場を見せていただいたり、完成見学会や棟上げに行ったり。地盤改良から、基礎、構造体のこと、外壁と断熱のしくみ、二重垂木の屋根の構造などいろんな話を伺い、また家に帰っては、その「大喜スタンダード（基準）」の考えがどうなのか書籍やネットなどで検証したり、改めて他のハウスメーカーの構造やつくりと比較したりを続けました。

さらには、日本の高度成長期に合わせ、どうして現在の建築業界がプレハブ住

宅がひろがっていったか、古い日本の建築が、「家づくり」から「住宅販売サービス業」となったのか考えてみたりもしました。(そんな検証作業は、完成するまで続くこととなりました。)

そうしているうち、夫婦共に、大喜さんで建てることができないなら、賃貸で過ごすという結論に達しました。

やがて、土地も見つかり、建築への一歩を踏み出すことができました。

今から考えると、家づくりは、人任せで商品を買うことでなく、自分たちも考え、行動してつくり上げることであり、それが始まったのは、大喜さんの事務所に伺ったその日からだったのかも知れません。

(つづく)

次回 第3部 未定

### 第3部 本当の家づくりとは

この家に住んで、2年3か月がたちました。後回しにしていた外構工事も、今年、大喜さん（利喜さん）にお願いし、先日、完成しました。おかげさまで、狭い庭ながら、緑を存分に楽しめる家になりました。家庭菜園はとても楽しい！！今日もきゅうりがとれました（笑）

今年は、新型コロナの影響で、家で過ごす時間も増えましたが、家が快適なので、あまりストレスなく過ごすことができています。そもそも、以前から、家が快適なおかげで、すっかり、休日の外出の機会も減ってしまっていたのですが（笑）

引っ越してから特に感じるのは、無垢材の建築素材としての優秀さです。種類によって、いろんな個性のある床材は、随分、迷って、決めましたが、冬はいやな、キーンとした冷たさがなく、夏はさらりとひんやりした肌ざわりを感じることができます。素足だと体感温度が下がります。へこみや傷も床材の種類によって違い、合板以上の強度があるものもあります。それから、徐々に風合いが増してきた大黒柱、間柱のヒノキや美しい紋様が際立ってきた太い梁の米松……。合板や集成材にはない豊かさがそこにはあります。店舗などでも、よくプリントした本物そっくりの床材や腰板を見かけますが、わざわざ使われている理由は、無垢材の美しさには、人間が本能的に覚えている心地よさがあるからではないかと思います。妻とよく言っているのですが、「人間もやっぱり動物なんだな～」と思います。また、自分たちは、慣れてしまい、あまり感じませんが、相変わらず、うちに来られた方は、「いい香りがするね」と言って下さいます。小学生の子供の友達など、「なんかくつろぐー」といつて、早く帰りたくなさそうだったりします。（これは、関係あるかどうかわかりませんが、感想です。。。。）

私は湿度変化に敏感な方ですが、以前住んでいたマンションと比べて、年間を通じ、変化が少なく快適に過ごせていますが、これも無垢材や漆喰のおかげなのでしょう。

昨年の震度4の地震では、体感した揺れはありませんでした。ペンダントライトがまったく揺れず、警報で地震だとやっとわかりました。おそらく、振動は徹底した改良を施された地盤と強烈な基礎で吸収されていたようで、基礎より上の自然乾燥のヒノキの構造体までの出番はなかったようです。地震と揺れのメカニズムはとても難しいそうなので、素人にはこれ以上はわかりませんが、がっちりした骨格の建物の安心感は、日々、大黒柱を筆頭に、目で見て感じることができています。いざというときも、家が避難所になるだろうと思えることは、家族に大きな安心を与えてくれます。

工務店探しの最初の段階で「なぜ、日本には何百年と持つ建築の技術があるのに、大黒柱のないツーバイフォーやパネル工法ばかりなんだろう?」「密閉した空間にわざわざなぜ、壊れる前提の最新らしい24時間強制換気システムの機械をいれる必要があるのだろうか?」などの疑問がありました。

この家は、(大黒柱、通柱はもちろん)、夏になると、張り出した庇が屋内に日光が当たるのを防ぎ、冬になると暖かい日差しが屋内に入り込む。夏の暑い室内の空気は、高窓や大きな開口部から逃げ出し、自然な風が部屋に舞い込む。強度を保つための構造体、建具までも徹底して使用される無垢材は、熱を伝導させず、暑さや寒ささえも防ぐのに一役かっているに違いない。

大喜さんには、他のハウスメーカーとは違う点がたくさんあります。このため、どうも、風変わりな工務店のようなイメージがありますが、古くからある日本のものづくりであった建築を現代の建築技術、素材とをうまく取り入れな

がら強靱で快適な健康な、いい家をつくるというのが大喜工務店のように思います。

以前、藤田社長は、「建築の教科書にのっていることを忠実にやっているだけ」とおっしゃっていましたが……。実際は大変な試行錯誤があったに違いないのですが、社長のこの物言いも実に格好いい。

おそらく、施主が大工の棟梁と話し合いながら進めていたであろう日本の戦前の住宅建築は、実際はどんな風だったのでしょうか。とても興味があります。

住宅産業＝ハウスメーカーは、戦後日本の高度成長を支える大きな役割を果たしてきました。経済成長をとげ、人口がどんどん増える当時の日本で、結婚すれば、次は、マイホームといったライフスタイルが定着して行きました。

家が売れば、土地が売れ、家電製品が売れ、電気製品やカーテン、動産が売れる。車も売れるかも知れません。そして、「手軽に理想の家を持つサービスを受けたい」という消費者の願いと「利益を追求したい」企業の希望は、時代の流れとともに、大量生産、大量消費という結果（プレハブ・集成材・ツーバイフォー・工期短縮・・・）に行きついたのは、間違いありません。

そして住宅産業は「住宅を売るサービス業」となっていたように感じます。（もちろん、それが悪いことだとは思いませんし、そのような在り方や選択もあると思っています。念のため。）今では、住宅関連業界自体が、そのシステムの上に成り立っているとも言えます。バブル崩壊後でもこの大きな仕組みは変わらないようです。

大量生産をしない大喜さんがそんな住宅産業の中で、一見、風変わりのように思えるのは、過去のそのような時代の流れから一歩も二歩も離れたところで、確固たる信念をもち自分たちの建築というものを考え、試行錯誤しながら現在に至っておられるからだと思います。

現在の社会といえば、少子化、超高齢化社会を迎えて、「持続可能な社会」というキーワードがどこの業界でも聞かれるようになりました。さらには、地震や災害、健康への関心も高まり、「安心・安全」もキーワードになっています。これらは皆、大喜工務店のためにあるようなキーワードでびっくりしています。

改めて、そんなことを考えながら、棟上げの時のまっすぐと天にむかってそびえる美しいヒノキの大黒柱の姿を思い出すと大喜工務店の家づくりの姿勢と重なってきて、また胸が熱くなってしまいます。

人それぞれいろんな価値観があり選択がありますが、「私たちにとっての」本当の家づくりは、大喜さんでなければ、できなかったのは間違いありません。大喜さんでの家づくりは、お任せしてモノを買うものでは決してありません。大喜さんの大喜さんたる所以（ゆえん）の基本の構造体や建物自体のつくり、設備関連の基本性能を理解することは大前提です。（自分たちの家がどのようにできているかどうか知らずにいては、いい家かどうかなんてわかりません。）また、家づくりは、土地の購入から、住宅ローン、間取りの検討は勿論のこと、時期によって決めなければならないことや、細部についても、家族で考え、一つ一つ選択と決断をしていく、その連続でした。当然、時間も労力も使いますし、初めてのことであったので、不安もありました。しかし、家づくりの各段階に応じて社長、英喜さん、大工さんをはじめ、各専門の方の意見や情報を教えていただくことやコミュニケーションをとることで、安心して、満足する家をつくることができました。藤田社長、英喜さんだけでなく、大工さんをはじめこの家に携わっていただいた皆さんとのやりとりは、新鮮でもあったし、とても楽しいものでした。この過程があったからこそ、自分の家が一番と思える自分たちにとっての「オンリーワン」の家ができたのだと思っています。

家をもつということは、普通の人なら、一生に一回の一大事業なので、お金さえかければいいということではなく、自分達で考え、決断していくことが必要になります。

大喜さんは、「いい家をつくりたいという強い願い」には、必ずつきあって下さいますので、建築中も実に楽しい時間を過ごせました。(建具にこだわったときは、英喜さんにも随分、無理なお願いをさせていただきました。) こんな大喜さんとの家づくりは、この家で暮らす自分の「家族」や「家族の将来」を考えていくことができた貴重な時間でもありました。家づくりは、家族を大切に思う気持ちでもあり、現在では、すまいを大事にすることは、「資産価値」を守るだけでなく、家族を大事にすることでもあると感じています。

また、藤田社長のお人柄からは、仕事をする上でも、生きてく上でも「本当に大事なこと」を教えていただくことができました。

建築期間中、設備など選んでいるときに、よくいろんな方から「今が一番いい時なのよ～でも住んでしまえばねえ・・・」と言われたことを思い出します。(もちろんそれも楽しみではあったのですが)

実際には、2年を過ぎても、家で過ごす幸せを感じることができることに、本当に感謝をしております。(今でも、「しかし、いい家やな～」と夫婦で言いあっているのは内緒にしておきます(笑))

仕事や学校、家族それぞれが、日々の疲れを癒し、くつろぐことのできる家に住めるのはとても幸せなことです。

当初、3年過ぎてもこのようなメッセージを書くつもりもなかったのですが、大喜さんと、これから家づくりを考えている皆さんに是非、私たちの正直な感想や考え、体験を伝えたく、思うがまま筆をとった次第です。

私たちも、これからも、5年、10年、30年・・・と無垢材の経年変化を楽しみながら、この家とともに家族で過ごしていきたいと思っています。

最後になりましたが、今後も大喜工務店様、関係者様のご発展、施主の方それぞれのオンリーワンの家づくりがなされることをお祈りし、感謝の言葉と致します。  
(おわり)

2020.仲夏 施主 K より