

本質改善型リフォームのパイオニア 大橋利紀に学ぶ

シン・リノベ塾

 工務店ミライ塾 2023
CREATE A BUILDER'S FUTURE.

入 学 案 内

性能向上リフォームとその先の豊かさを 提供するスキルを身につけるリノベ実践講座

工務店向けスケルトンフルリノベの手法を学べる「本質改善型リフォームのパイオニア 大橋利紀に学ぶ シン・リノベ塾」が9月より始まります。講師はlivearth (リヴアース) 代表取締役社長の大橋利紀氏です。

今まで既存住宅に対して部分的な対処をすることでしか語られてこなかったリノベーションを論理体系化した「本質改善型リフォーム」を第1回 思想編、第2回 耐震編、第3回 温熱編、第4回 設計編、第5回 既存建物の調査編(2次診断)+写真表現編、第6回 即日設計編の全6回シリーズで習得することができます。「本質改善型リフォーム」は大橋氏独自のリノベメソッドになります。

「本質改善型リフォーム」は従来のリフォーム手法を2段階あげることができます。具体的には1段階目である性能向上リフォームの数値的根拠を持って住まい手に提案することができます。2段階目は独自の物語を持ち数値競争ではなく自社なりの立ち位置で性能向上リフォームを事業化することを目指します。リノベーションだけでなく新築にも直結する「livearthメソッド」の内容となります。

また、今回は講師の大橋氏の手がけた住宅はもとより、設計力向上のために最良な名建築を実際に訪ねて視察をする予定です。

この機会にぜひ受講いただければ幸いです。

contents

- 03 何を学び、どう生かすか？
- 04 この人に学ぶ 歩みと哲学。
- 06 WORKS 大橋利紀氏の作品紹介
- 12 Student FILEs 01 ささき建設
- 13 Student FILEs 02 アイライフ
- 14 Student FILEs EX 修了生・特別座談会
熊沢建設/ミヤワキ建設/山崎建設
- 16 満足度調査
- 17 開催概要

何を学び、どう生かすか？

性能向上のその先へ。その手段を身につける

「本質改善型リフォーム」とは？

3つの要件をバランスさせることで 唯一無二の価値を生み出すメソッド。

本質改善型リフォームとは、塾長の大橋氏がつくり出した性能向上リフォームのその先にある新しいスタイルである。基本性能と感性デザイン、基本デザインの3つの要件を融合させることで他社ではまねできない唯一無二のリノベーションを実現する。ただし、全てをパターン化できるものではないので哲学として理解する必要がある。



なぜ高いレベルが必要か？

来るべき「リノベ戦国時代」に備えて、 知を蓄え、目を養い、技を磨く。

現在のリフォーム分野では、性能向上リフォームで他社と差別化でき受注に結びついているが、近い将来、他社の追従で差別化が厳しくなる「リノベ戦国時代」が到来する。その先には過当競争は必至でジリ貧なレッドオーシャンが待ち受けている。本塾では本質改善型リフォームを体得・確立することで、競合が存在しないブルーオーシャンを目指す。

何を目指すのか？

「2000万円の壁」を越えるには 自社にしか語れない物語を紡ぐ。

「2000万円」という大きな壁が存在し、売上がとれる性能向上リフォームでもこの壁を越えるのは困難である。この先、新しい価値を提供することで壁を乗り越え、新しい経営の柱をつくることことができる。そのためには自社にしか語れない物語が必要だ。本塾では、大橋氏の哲学を知ること自社にしか語れない物語のキッカケを掴むことができる。

高性能でデザイン性の高い住宅を目指し 試行の末にたどり着いた本質的価値の実現

本塾で本質改善型リフォームの基本を学べば、部品交換や壁紙張り替えなどのお化粧直しリフォーム、そして現在注目の性能向上リフォームのさらにその先にある、一段階高いレベルのスケルトンフルリノベを住まい手に提供できるようになると確信している。数値的根拠を示して予算の限られた住まい手に、部分リノベーションを提案することもできる。新築カリノベに迷う住まい手にも判断するものさしを提供するなど、その応用も幅広い。独自の物語を持ち数値競争ではなく自社ナりのリノベ事業の模索のためにも、livearthが実施する本質改善型リフォームをより多くの工務店がそれぞれの地域で自社ナりの物語として届けることができると考えている。



LIXILメンバーズコンテンツ頂上決戦にてグランプリ決定の瞬間

る本質的価値を実現することが、自分が目指す家づくりであることに気づいた。

目指す工務店像をつかみつつあった中、会社の認知を拡大するため、まずは外部の評価を得ることを目指し各種アワードに応募した。その中で2016年に自立循環型住宅研究会アワード2016で最優秀賞を受賞し、本質改善型リフォームに対して専門家からの評価を得ることができた。不明瞭だったリフォームの価値を定量的に評価し、省エネでエコな本質改善型リフォーム事業に弾みがついた。

2018年に株式会社リビングプラザ代表取締役社長に就任し、新ブランド「Livarth (リヴァース)」を立ち上げた。翌年、本質改善型リフォームの独立ブランド「リヴ・リノ」を設立し、第5回日本エコハウス大賞で「ビルダーズ賞」を受賞した。

地域の住まい手に認知と共に良さを共感されて本質改善型リフォームの受注も増えた。その後、『暁の家』がNHKワールドやBS1で放映、LIXILメンバーズコンテンツでは14000社の中よりグランプリに選ばれ、一般ユーザーと共に建築業界でもlivearthが知られるようになる。

学んだものを次の世代へ

多くの専門分野の人々の持つ経験と知見を吸収して自社ナりの哲学の元、実践をすることで現在のlivearthは、今日の家づくりにたどり着いた。建物の要素技術を深く学ぶことで、総合的な理解が深まり、応用を効かせることができるようになった。各分野のフロントランナーの実践者との人間関係のつながりは自分の大きな財産となった。

これらの自社が受けた諸先輩からの恩恵を、次世代に返したいという気持ちが「スケルトンフルリノベ実践塾」を引き受けた大きな理由の一つである。また、同じ思いの工務店を増やすことで住宅業界の底上げにつなげたい。自分の地域でできることには限りがあるが、全国各地の工務店が行うことで社会全体がよくなってほしいと願う。



スイスにて、自宅を見学させて頂いたご夫婦と撮影

るのは事実で、はやりの住宅でなく、自社らしい家づくりを目指して、さらなる強みを強化するきっかけを求めている。

転機は2014年、ドイツ・スイスの高断熱住宅(エコハウス)を視察で訪れたことである。

ドイツのパッシブハウスやスイスのミネルギーハウスに出会い、これまで抱いていた自分の断熱と気密の固定概念が壊された。国や地方からの補助金も固定買い取り制度もない海外のゼロエネ住宅は、当時の日本では考えられなかった。自社の飛躍するチャンスとして日本の風土に合ったパッシブハウスの模索を決意し帰国した。それと同時に実現させるための手法や要素技術の圧倒的な不足を痛感し、大学の先生や研究者などを訪ね歩き、住宅に反映しながら実践を試みた。また、「高い性能」だけでなく、「情緒性」や「生活のしやすさ」を統合した飽きのこない「普遍的なデザイン」のある唯一無二の家づくりをしたかった。そのため、パッシブデザイン、構造・耐震、温熱環境、既存住宅への診断と治療、住宅設計、造園、工務店経営の各要素技術をその分野のトップランナーから貪欲に吸収した。既存住宅への診断と治療という建築病理学については、後々、本質改善型リフォームを体系化する土台として役立った。睡眠時間を削り、3日に1回のペースで各分野の専門家のもとを訪ね、ひたすら学ぶことと日々の仕事を同時に進めた。

試行錯誤の末、「数値化できる基本性能」、「情緒的な感性デザイン」、「生活のしやすい基本デザイン」のすべてを統合す

職当初は、実社会での現実を目の当たりにして理想とギャップに苦悩した。住宅は自分の理想のためでなく、住まい手のために建てるものだという事を、注文住宅の設計を任せられ、身にしみて腹落ちした時に次のステージが見えてきた。その後、同社で現場監督も数年経験させていただくことがあり、この経験は今でも役立っている。

2008年に父親が経営する工務店に戻った。中小規模のリフォーム工事が中心で、なかなか自分がしたい空間提案を求める住まい手と出会えなかった。中長期の計画が立てづらく、資金的にも回転率が高い状態で、年間を通して仕事の波も大きかった。1カ月後の仕事さへ決まっていないうちもあり、将来に対する不安を感じた時期でもあった。ある時の正月には全く仕事がなくて、職人に手当を支払うために120人工ほどの清掃のみをしたこともあったほどである。社員の友達の新築住宅の相談を受けることがあっても、提案をする前に相手から断られる苦い経験をした。

このままでは自分がやりたいこともできず、将来の展望も見えないという危機感を感じた。この頃から自社らしい家づくりや、目指す工務店像を模索する日々が始まったといえる。

経験と学びから生まれた家づくりの哲学

多くの課題を抱えながら、経営の立て直しが急務だった。2012年にリフォームと共に新築事業を経営の柱にしようとして新築事業部を立ち上げた。

「手仕事の魅力×本物の素材×設計事務所×工務店」をコンセプトに、和モダンやシンプルモダン、ホワイトシャビーシックなどさまざまなスタイルで本物の素材を使った「時と共に味わい深くなる家」をスタートさせた。住まい手の要望を伺いつつ、自社らしいこだわりを持って挑戦した事業だった。営業経験は一切なかったが、ノウハウを学んで初年度に3棟受注することができた。お客様との家づくりは楽しくやりがいいがあったが、競合他社が存在す



この人に学ぶ

歩みと哲学。

本塾の塾長で講師の大橋利紀氏に建築の世界での歩みと、建築の哲学、本塾への思いをお聞きしました。

塾長・講師 大橋 利紀

livearth (リヴァース) 代表取締役社長

工務店の道にすすんだ経緯

岐阜県の工務店の家に生まれ、木の香りや職人の使う工具の音がする中で育った。大きな弁当をおいしそうに食べる職人の昼休み風景が記憶に色濃く残っている。日常的に職人が仕事をする様子を見て、ものを生み出したりデザインをしたりすることに、小さいころから興味を持った。大学はデザインとものづくりが学べる建築学科に進んだ。

入学して1カ月過ぎたころには、建築の魅力にすっかりはまった。とにかく学ぶことが面白く、歴史からデザイン、構造と興味は多方面に広がった。図書館で文献に

あたり、美しいものに魅かれて建築物や芸術など美を求めて休みの度に見学して回った。バイトをして交通費や宿泊代を工面しながら、日本各地や海外にまで出かけて見学する大学4年間だった。特にモロッコのサハラ砂漠に建つ日干し煉瓦でできた家の集落やトルコの内陸部の村、中国の少数民族の村が記憶に強く残る。多くの建築物を見る中で、有名デザイナーや建築家がつくったものも良いが、無名の職人が現地の素材でつくったものや自然のもののおもしろさの方により多くの魅力を感じた。現地にある素材で名も無き職人が長年同じ工法でつくり続けているものに、恣意性のない普遍的な美しさや価値をその時に学んだ気がする。

卒業設計は「モダニズムを超える建築とは」をテーマにした。建築の本質を問い、社会性や歴史について深く掘り下げる中で、「住宅」のみが持つ意味や魅力に気づいた。住宅を通じて建築や美の根源の探求を問い、家づくりを生涯の仕事としていきたいと思った。

大学を卒業して大阪の建設会社の設計部に入社した。就



バックパッカーで世界を放浪(中国少数民族の村にて)

WORKS_01

あかつき

暁の家

新築・視察物件

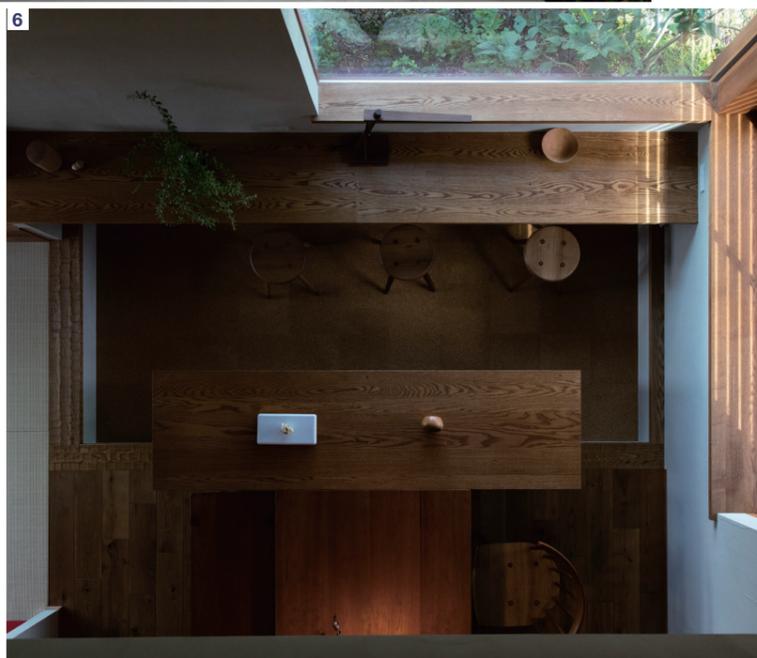
「LIXIL MEMBERS CONTEST 2022」グランプリ受賞
 「第6回 日本エコハウス大賞」特別賞受賞

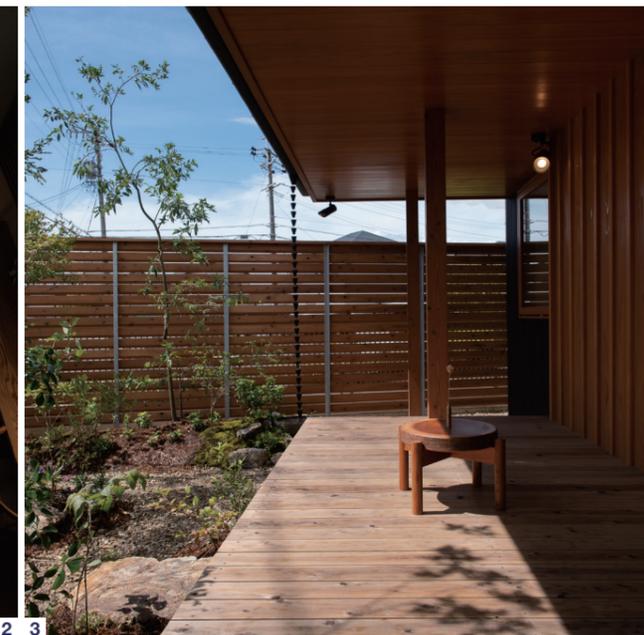
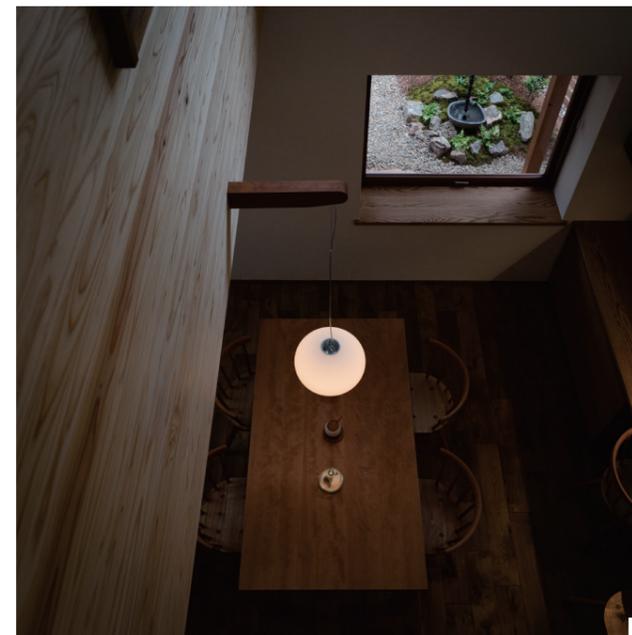
住宅密集地で3つの庭と豊に暮らす

住宅地に立地し、南西は隣家と倉庫、西は隣家が近接し敷地の日照条件も良いとはいえない土地。北側と東側の2面接道ということもあり、北と東の空への視線の抜けがある。その特徴を生かし、北・東・南に庭を配置し、それぞれ表情の異なる3つの庭と室内空間を連続させた。

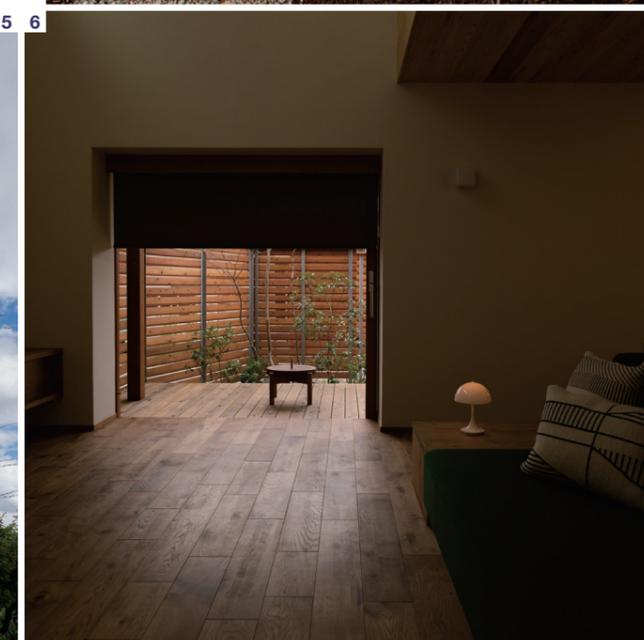


1 東棟(左側)が住宅棟で外壁は「焼杉」、西棟(右側)が事務所棟で外壁が「かき落とし」、中央がつなぎの玄関ホールという構成。新たな価値を創造することを目指した。左官壁「かき落とし」、「手焼きの焼杉」、「版築」、「框の名栗加工」など。周辺からの視線を配慮し「緑のおすそ分け」も積極的に計画。また、軒の出や庇により長期間雨風から外壁材を守る設計に 2 雨水利用の1.4tのタンクを地中に埋め、庭の小川に活用(水は循環)、蒸散効果による夏の暑さ対策と視覚による癒し効果を期待 3 「座の空間」と位置づけた畳リビング。造作のローソファアを設え、重心を下げ、より落ち着きのある空間に 4 隣家が近接する南側に、庭を切り取る窓と風抜き用の窓の構成。風抜き用の窓には「永田格子」を設え、陰影のある空間に 5 事務所棟と自宅棟の間に通り土間を設け、悪天候でも行き来しやすい動線を確保。南側の窓は大きめの地窓として、南の庭を切り抜くピクチャーウィンドウを設置 6 建物の南に当たる部分に吹き抜けを設け、コーナー窓を上下階に設置、冬季の日射熱取得と昼光の導光効果を得る。家族の共有空間に吹き抜けを設けることにより、どこにいても家族の雰囲気を感じることができる。立体的ワンルーム空間の構成をとる





1 リビングとダイニングの上部に2つの吹き抜けを設け、その間に木の箱が浮いている構成。木の箱の内部は、「みんなの部屋」としてライブラリーやスタディー、プレイルームなど多様な使用方法が可能。吹き抜け上部には、空を見るためのハイサイドライト、1階レベルにはリビングにフルオープンにできる掃き出しの木製窓を設置して、庭と視覚的、導的の両方のつながりを持たせた。ダイニングは、腰窓の木製窓を設置し、ダイニングテーブルは座った時に心地よく庭が見えるように設定 2 南の庭と空を切り取る2つの窓を設定。2階からでも植栽の表情が見える窓配置と植栽計画。窓からの眺望は多視点で行うと良い 3 既設バルコニーを撤去し、木で庇を設置。外と中との中間領域をつくり、緑を近くに感じられる設計に。目の前を通る路線バスからの視線を防ぎつつプライベートな中庭を確保 4 リビングに置かれたローソファの正面にはTV台を配置。少し視線を南に向けてとプライベートな中庭が見える。左側のタキ土間部には、テーブルと椅子を設置できる 5 近隣への植栽のおすそ分けとして高木と中木を複数本計画。周囲に溶け込む外観と岐阜県産材の杉を外観と外構に多用 6 リビングの窓より庭を望む。livearthの家はどの家もソファから庭が見える。家中どこにいても窓から植栽が見える窓の設置を心がけている



WORKS_02
霜降の家

本質改善型リフォーム
視察物件

断熱性能 G3 グレードの本質改善型リフォーム

隣棟建物を考慮し、日影シミュレーションを行い、特に冬季の日射熱取得と昼光の活用、眺望の取得による豊かな住環境を実現。リビングとダイニングの上部に「2つの吹き抜け」とその間に浮かぶ「木箱の部屋」を配置し、S造の特性を生かしてダイナミックな空間構成に。

WORKS_03
ふうこう
風光の家

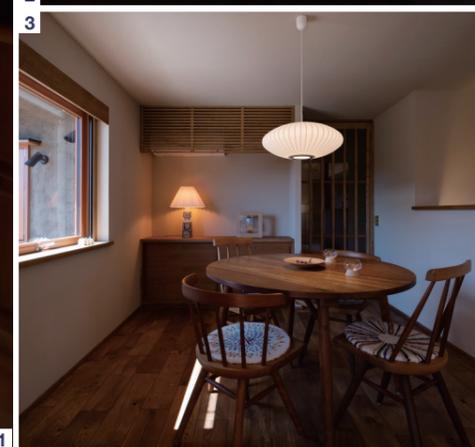
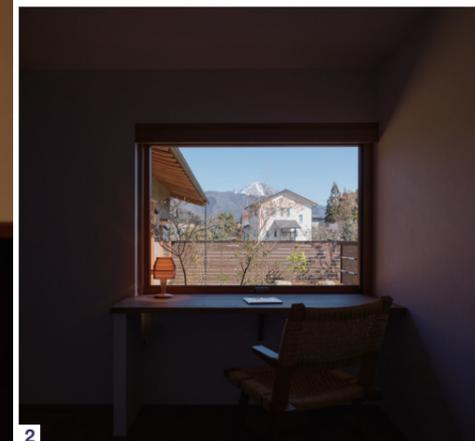
新築

三角屋根のビオトープのある平屋

伊吹山を東に配し、風光る庭と一体に暮らす平屋。ビオトープのある中庭とアンティーク家具、薪ストーブを中心に上質かつ豊かに暮らす住宅。豊かな周辺環境を生かしたパッシブ設計。



1 天井の高さに変化をつけることで、平屋に垂直方向にも視覚効果
が生まれる。天井の高い所と低い所ができることで、落ち着きと開
放性をそれぞれが強調しあう特性を持つことができる。天井は屋
根形状に合わせた勾配天井に杉板張、床にはスギ無垢材と大谷石
を使用したリビング。2mを超えるフルオープンにできる木製サッ
シを開けると中庭が広がる開放感のあるリビングへ 2 主寝室の
窓からは伊吹山を眺む。T型の平面形状を生かしたどの部屋からも
庭が見えるように工夫している 3 ダイニングには庭を切り取る
木製の腰窓を設置。腰高さのチェストをつくり付け、用と美の両方
を備える 4 ビルトインガレージを設えた水平性が特徴の外観。
西側は隣家と道があるため設置していない 5 大谷石を使用した
土間リビングと薪ストーブ。冬季は薪ストーブの火のゆらぎを見て
楽しめる空間に 6 ビオトープを設置し、視覚と聴覚の2点から心
地よさを演出。「観て楽しむ」と「アクティブ」を兼ね合わせた庭



修了生の方から受講の感想や修了後の変化などをお聞きする「Student FILEs」。参加するにあたり目指したゴールや期待、修了後の実務への落とし込みなどをご紹介します。



物語と根拠を胸に理想の家づくりを追求

お話を聞きした方

代表取締役 佐々木 佳範 さん

● ささき建設 (愛媛県四国中央市)

設立：1988年 社員数：4人 年間棟数：新築8棟、リノベ0～1棟

愛媛県新居浜市生まれ。大学で建築を学んだ後、地元に戻り地場の住宅建設会社に就職。二級建築士や木造建築士、福祉住環境コーディネーターなどの資格を取得し、8年前に父が経営する現会社に入社、2022年より代表取締役を務める。社員4名で年間新築8棟を手がける。仕事が趣味と言うほど建築が大好き！思い立ったらすぐ行動するO型。

Student FILEs

大橋さんの考え方や基本性能のその先にある情緒や生活のしやすさといった付加価値をプラスしたリノベーションを学びました。自分や自社のスタイルに落とし込むにはまだまだ時間が必要ですが、一つひとつ積み重ねていき、目指す理想の家づくりへの挑戦を続けていきたいと思っています。

ワンランク上のリノベを目指して

7～8年前に最初に手がけた恩師の自宅のリノベーション。当時は性能向上といった考えを持たず工事を行ってしまい、もっと別のアプローチがあったはずと後悔。そんなことを感じていた時に大橋さんと出会い、ワンランク上を目指さなければならぬ、自分も大橋さんのようになりたい、と参加を決めました。

性能値を示して提案に説得力を

リノベ案件は年に1棟あるかないかといった状況なので、ノウハウや体制、ブランドもない当社において塾での学びは貴重でした。中でも、お客様の理

解を得るのに苦労してきた耐震性能、温熱性能がソフトを使うことにより性能値が見える化され、提案の説得力の向上につながる大きな収穫でした。

また、同じ商圏エリアでリノベに積極的に取り組んでいる会社でもそこまでの提案ができていないということも差別化戦略のチャンスと見えています。

やらないことを決める

大橋さんの考えを聞き、やらないことを決めようと決意し実践しています。その一つが、間取りを安易に描かないこと。当社の家づくりの考え方を丁寧に伝え、その考え方に共感いただいたお客様だけ、土地探しやプラン作成に進んでいます。これは理想を追求する一つの挑戦だと考えています。

それと、家づくりに対する独自の物語と、それを成す根拠(使用素材や性能、間取り・空間、価格)が重要と教わりました。それは他社との価値の違いを生み出し、やがて独自のブランドを形成することになる。それを知り、自分が目指す

方向性が明確になったとも感じています。

リノベ専門ブランドの立ち上げたい

将来的にはリノベ専門のブランドを立ち上げ、新築事業に加えてもう一つの柱としたいと考えています。まだアイデア段階ですが、古い事務所をリノベーションし、モデルハウスとして活用する考えです。

インスペクションの知識や体制整備、ブランドの構築など、取り組まなければならない課題は山積みですが、今はその目標に向かってできることを一つ一つ実行していきたいと考えています。その手始めとして、リノベーションコーディネーターや既存住宅状況調査技術者など、リノベーションに関連する資格を5つ取得しました。

基本性能を高めるリノベーションや、いつか思い入れのある家を残したい、直したいというお客様と出会えたら、学んだことをすべて注ぎ込んでスケルトンフルリノベに挑戦してみたいです。



性能向上リノベデザインアワード2022特別賞を受賞した入間市のリビング(左)と寝室(右)

本質改善型リフォームの夢に感銘 まずは性能向上リフォームの強化を

お話を聞きした方

代表取締役社長 中林 幸一 さん

● アイライフ (埼玉県入間市)

設立：1980年 社員：10人 年間棟数：リフォーム500件(リノベ2件)

1980年に中林工業(埼玉県入間市)を創業。創業から5年頃より水回りのリフォームを手がけ、1989年から本格的にリフォーム事業にシフト。1999年に社名をアイライフに変更。2013年、国土交通大臣から感謝状、2023年、性能向上リノベデザインアワード2022特別賞を受賞。

Student FILEs



弊社はもともと水道工事を請け負う会社でした。1989年からリフォーム工事業にシフト、10年前から性能向上リフォームに挑戦し、2022年にはYKK AP主催の「性能向上リノベデザインアワード2022」で特別賞を受賞するところまで成長しましたが、理想とはまだ距離を感じていました。

時代がリノベに向かっている

大橋さんが3000万円、5000万円のリノベを幾つも手がけていて、基本性能、感性デザイン、基本デザインをすべて極めるとここまで大きな仕事ができるのだということに、500万円以下のリフォームを中心とした自社から考えると想像ができませんでした。

また、性能向上リフォームを始めた10年前では、住まい手の需要もあまりなかったのですが、近年は年に2回ほど性能向上リフォームの依頼があるなど、今後さらに需要拡大も見込めると感じ受講を決めました。

「学び」と「共感」で夢を抱く

即日設計プレゼンでは、他の工務店の設計プランやプレゼンを目の当たりにすることで、スキル向上の気付きやきっかけをつかみ、得るものが多かったです。

なによりも、住まい手が共感するリノベ事業があることを教えられ、リノベーションに対する大きな夢を抱くことができましたし、大橋さんの「古くてもいいものを残したい」という思いは私も同じで、自分がリフォーム業界での使命だと感じていたことが間違っていなかったと思いました。

事業化に向けた進化

本質改善型リフォームの事業化にはまだまだ時間が必要で、性能向上リフォームの施工を確実に身につける必要があります。そのため社員を断熱施工現場研修に参加させるなど、社内の知識量と技術力の底上げに取り組んでいます。

また、リノベ実践塾を受講した社員は、カリキュラムで受けた「ホームズ君省エ

ネ診断エキスパート」をマスターして、プラン提案などに活用しています。数値で説明することで住まい手がより納得し信頼していただくようになりました。新築業界と比べてリフォーム業界では、数値の根拠を示しながらの設計プランを説明する会社は、まだ多くはないので強みになります。

リノベ事業で挑戦したいこと

性能向上リフォームを強化し、本質改善型リフォームの事業化に挑戦します。

15年前に断念した中古住宅を仲介してリフォームを受注する事業を再開しました。ゆくゆくは大規模リノベーションも視野に入れています。

リノベ事業ではないのですが、7年前から取り組んできた新築事業が実を結び始め、今年は4棟を受注できる予定です。これも性能向上リフォームをしてきたことで、住まい手に認められた結果だと思っています。リフォーム事業を中心に中古住宅仲介事業と新築事業に挑戦していきたいと思っています。

「スケルトンフルリノベ実践塾」の当時と今

第6回のカリキュラム・即日設計において、優秀賞にあたる「大橋賞」を獲得した3社5名の修了者の皆さんに塾長の大橋氏を交え、受講当時の思いや考え、修了から現在までの個人、会社の変化などを座談会で語っていただきました。

どのような思いから塾に参加されたのでしょうか？

小菅さん これからは新築住宅だけではなく、リノベの設計を事業として本格的に取り組んでいかなければいけないという意識はありましたが、顧客からの相談の受け方も、こちらからの提案も表層的なものが多く、行き当たりばったりなところが多々ありました。そこでリノベのご相談から、既存の調査分析、設計・提案までのスキームを体系化したいという思いから参加しました。

米田さん 新築注文住宅事業のシュリンクを見越して、自社のリノベ事業を活性化するために参加しました。(リノベについての)プロモーションが弱かったり、マンパワーに頼っていたり、加えて新築に比べると見積もり業務にも甘いといった課題があり、そうしたウィークポイントをつぶすためのヒントがつかめたらとの思いで参加しました。

ます。性能の数値というエビデンスにより、提案の説得力が増し、顧客の納得感も高まります。塾に参加して大橋さんが言っていた「同時多発的に”学びを深めていく」という言葉がとても印象的でした。それに刺激を受けて、今もいろいろな勉強を並行して進めています。

宮脇(友)さん 僕は営業という立場から、大橋さんが性能向上をメインとする本質改善型のリノベについて、全てやり切る最上位も含めて「松・竹・梅」と3段階のメニューを用意しているところがとても参考になりました。

山崎さん 大橋さんがリノベの要件の1つとする「感性デザイン」(情緒的な心地よさを設計する)を知り、リノベにおいても外構・植栽を大切にすることを学びました。それをさっそく自社のリノベの提案に生かしたところ、競合他社との差別化にな

くうえで、脱炭素社会の構築やエシカル消費の広がりといった「社会的な大義」にベクトルを合わせ、スクラップ&ビルドからの脱却や空き家化の抑止への貢献などを自社のリノベに“物語”として落とし込んでいくということです。リノベの本格的な事業化を図っていく前提として、当社の“物語”を考えていきたいです。

中古住宅を購入しリノベモデルに

塾への参加を経て、いまどんなことに取り組んでいるか教えてください

山崎さん いま、9月の完成を目指して、売却型のリノベモデルハウスをつくっています。ボリュームの大きな建物ですので、店舗兼住宅としてリノベし、カフェなどお店をやりたいといった少しユニークな層の人たちに訴求できればと考えています。売却できるまでは自社のリノベのモデルとして活用しながら、趣味で集めている雑貨の販売などもしていく予定です。大橋さんが『暁の家』に飾っている雑貨や小物などがすごく好きで、あんなふうに独自の世界観をつくれたらいいなと思います。

大橋さん 新築のモデルをつくりながら販売していくスキームをリノベで応用しているという形ですね。モデルを販売できれば2棟、3棟とつながっていくことを踏まえると、リノベの事業化という点では上手なやり方だなと思います。今後が楽しみ

です。

小菅さん 塾のなかで「住宅医」のお話をお聞きし、そのノウハウを大橋さんも自社のメソッドに組み込んでいると知り、さっそく2023年の住宅医スクールを通年で受講しています。それに加えて、先日地元である滋賀県の木造住宅耐震診断員の講習を受け、これから事業者登録をして実践につなげたいと考えています。大橋さんの塾に参加し、より良いリノベの提案をする前提で、まずインスペクションと耐震補強についての知識・スキルとノウハウを身につけるところからアプローチしていくと決めました。

米田さん 塾に参加した後、自分がリノベの営業の先頭に立って取り組んだところ、S造ではあるのですが、2000万円ぐらいの断熱改修を含むリノベ案件を受注することができました。それから当社でも山崎さんと同じように、リノベモデルハウスとして活用しながら、かつ売却できるような中古住宅を探している状況です。

リノベ事業において課題と感じていることは？

宮脇(友)さん 1500万円ほどのリノベ案件を年間10棟程度、コンスタントに手がけていますが、この価格だと、特に耐震性能は等級2・3といった新築並みというわけにはいかないというリノベの現実があります。一方で、当たり前のことですが、お客様の期待値は性能に関しても高い。この期待値のコントロールというのか、ギャップをどうやって埋めていくかについては、いつも悩んでいます。

大橋さん (リノベにおける)非常に重要

かつ本質的なテーマですね。オフィシャルな基準も踏まえて、どれだけの予算で、どれだけのことができるのかをロジカルに説明すること以上にコミュニケーションスキルや伝え方が求められるのかもしれませんが、そうしたリアルに向き合い、“不都合な真実”もしっかり伝えながら信頼を獲得していくことこそが、「いい木の家」を建てられる、われわれ地域工務店の役割だと思います。

米田さん 来てくれるお客様に対して、新築カリノベどちらをすすめるのか明確な基準が自社にまだないことが課題です。揺らぎがちなお客様の反応を見ながら、それに合わせて提案しているのが現状です。実績を積み重ねながら、自社の“物語”も含めてお客様にプロとして自信を持ってリノベを提案できる根拠を構築していきたいと考えています。

スケルトンフルリノベにチャレンジ

塾での学びを生かして、今後、実践していきたいことについて聞かせてください

山崎さん 塾で大橋さんからいただいた資料をもとに、「松・竹・梅」のメニュー(ランク)づくりと営業や提案のマニュアル化を進めます。その先には、リノベ専任の人材の配置も見えてくると思います。そうしたことと並行して、現状では取り組めていないスケルトンフルリノベにもチャレンジしていきたい。断熱改修だけはマストとして外さない、といったこだわりを崩さずに一歩ずつ目指していきたいと考えています。

米田さん 現状ではまだリノベに関してはしっかりとプロモーションができて

おらず、特にスケルトンフルリノベの大型リノベは2年に1件程度、戦略的ではなく偶然、舞い込んでくるという形です。そこで山崎さんと同じですが、まずは名古屋も商圏としている地の利を生かして、マンションも含めて「断熱改修」に特化したブランディングをしながら、その先にスケルトンフルリノベもコンスタントに受注できるように体制を地道に築いていきたいと思っています。

宮脇(友)(千)さん 当社も同じです。大橋さんの塾で学んだことを生かして、設計力と提案力を磨き上げながらスケルトンフルリノベに取り組んでいきたいです。

最後に大橋さんから一言お願いします

大橋さん 塾に参加してくださった皆さんが、塾での学びを生かしながら、それぞれの地域でリノベに積極的に取り組んで

いる状況をお聞きし、非常にうれしく思っています。地域工務店がスケ

ルトンフルリノベのノウハウとスキルを備えることは必須だと考えています。ただ、顧客の選択や工務店の提案として、スケルトンフルリノベがゴールで、そこまでがステップだとは全く考えていません。リノベは新築以上に、顧客の層や求めること、予算(の幅)が多様で、さらに地域性も異なります。それに対してその地域の工務店が真摯に向き合うことが、より良いストックと暮らしの広がり、工務店にとってはリノベ事業の拡大、安定化につながるのかもしれない。今後もリノベ塾では、単なるスキルやノウハウ以上のものを伝えていけたらいいなと考えています。

エビデンスを示して提案できるように

塾を受けて得たもの、変わったことについて教えてください

宮脇(千)さん 設計の質が変わってきました。耐震診断をきちんとしたうえで、ソフト(ホームズ君)を操作して耐震、温熱計算をして性能値を示して顧客に提案できるようになりました。それにより、耐震改修の補助金を活用する案件も増えてい

り、実際の受注にもつながりました。スケルトンフルリノベまではいかないものの、現在、2000万円クラスのリノベの商談が3件ほど進んでいて、先日小菅さんと一緒にお客様に初回プレゼンしてきたのですが、とても良い感触でした。

米田さん 今回、すごく勉強になったのが、大橋さんがリノベ事業を展開してい



取締役 米田 喜正 さん

●熊沢建設(愛知県大口町)
設立:1982年
社員:50人 年間棟数:40棟

源流は創業1902年の熊沢木材。愛知県全域と、岐阜・三重の一部もカバーする施工体制を整え、公共工事をはじめ、店舗・オフィスなどの設計・施工や、注文住宅や大型リノベーションの施工などを営む。



代表取締役社長 宮脇 友基 さん
設計・IC 宮脇 千紘 さん

●ミヤワキ建設(富山県高岡市)
設立:1973年 社員:16人(P-A含む)
年間棟数:10~15棟(新築・大規模リフォーム)

1973年に宮脇建設を創業。1984年に社名をミヤワキ建設に変更。2016年グッドデザイン賞、2017年ウッドデザイン賞、2019年キッズデザイン賞を受賞。



代表取締役 山崎 哲嗣 さん

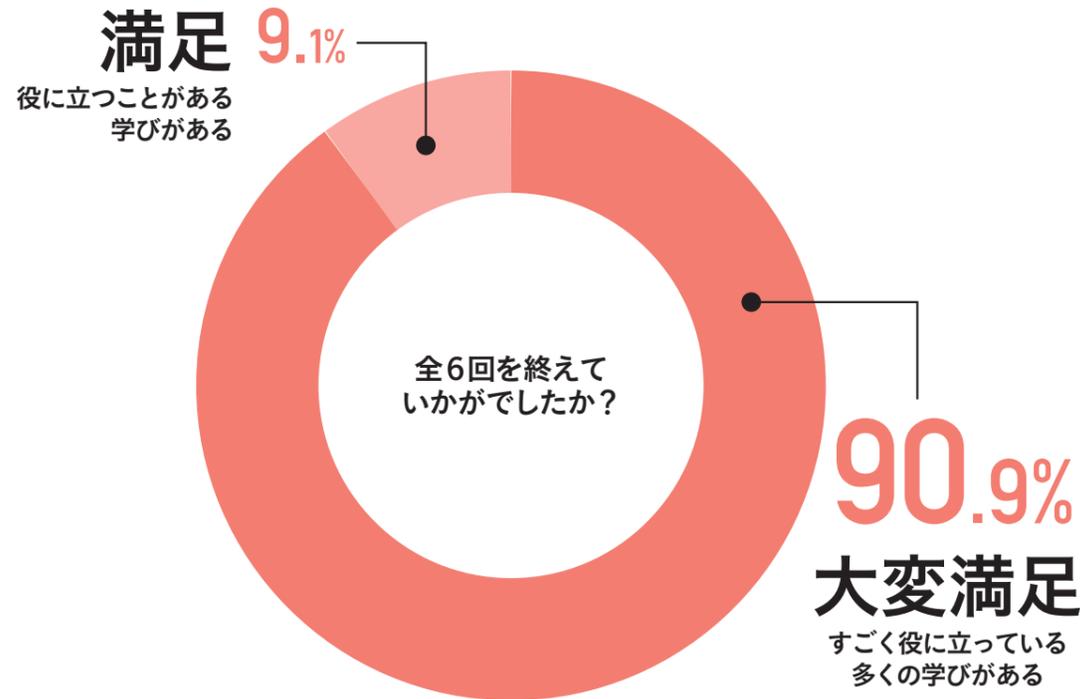
●山崎建設(福井県福井市)
設立:1971年 社員:26人(P-A含む)
年間棟数:25棟

1967年にリフォーム専門会社「颯爽リフォームやまけん」を創業し1971年に設立。2018年にふくい建築賞2018で最優秀賞を受賞。主な事業は一般建築事業、住宅事業、リフォーム等。

代表 小菅 一也 さん

●小菅一也建築設計事務所(滋賀県東近江市)

修了生の全員が「大変満足」「満足」と回答



{ 全カリキュラム終了後の感想をお聞きしました }

根拠のある手法を教えていただいたことで、お客様にも安心して性能について説明できるようになった。
どこまで自社で取り入れられるか分かりませんが、施主に納得し、喜ばれるリノベをしていきたい。

他社の設計プランを見て、プレゼンを聞くことはなかなかない。貴重な経験になった。

少しずつ社内の人間を育てたい。

多くのことをみっちり学んだ。また、時折見返して擦り切れるほど勉強していきたい。

半年間、あっという間でした。本当にありがとうございました。

世の中の時流から自分のストーリーづくり、ツールやプレゼンの手法や考えなど一貫して大いなる学びの場だった。

耐震はもちろん、普段何気なく見ていた地盤調査報告書も自分で入力することでより理解が深まった。

熱い塾でした。

隅々の項目まで深く知識と経験を持っている大橋さんから学べたことに感謝しています。

弊社は、リフォームが基本。リノベーションのりの字もないところから、多くのことを教えていただいた。

考え方が変わった。

実際に物件を訪れて見ないとわからない心地よさや暮らし方を感じられた。

内容の幅と深さに舌を巻くほどの衝撃を受けました。継続して学んでいきたい。

自分たちの設計力のなさを感じた。もっと勉強する必要がある。

設計が特によかった。本を読むだけではない気づきが多かった。

開催概要

塾長・講師



大橋 利紀 氏
livearth(リヴァース)代表取締役社長

- 2014年 ドイツ・スイスにてエコロジー建築を学び、日本版のエコロジー住宅の模索を決意。
- 2016年 自立循環型住宅研究会アワードにて 最優秀賞受賞。
- 2018年 新ブランドlivearth(リヴァース)立ち上げ。
- 2019年 東京大学開催「パッシブ委員会シンポジウム」登壇。本質改善型リフォーム独立ブランド「リヴ・リノ」設立。
- 第5回 日本エコハウス大賞 ビルダーズ賞受賞
- 2021年 新社屋+モデルハウス「暁の家」をオープン。
- 2022年 第6回 日本エコハウス大賞NEXT工務店賞受賞「暁の家」
- 2023年 LIXIL主催の全国住宅コンテスト新築部門でグランプリ受賞「暁の家」

開催日時と各回のテーマ ※内容が一部変更となる可能性があります。ご了承をお願いいたします。

第1回 **哲学編** ●2023年9月5日(火) 13～17時 ●9月6日(水) 10～16時 [▶ 岐阜県内](#)
終了後懇親会(自由参加)

基本性能×感性デザイン×基本デザインを融合する本質改善型リフォームの基本的解説から全貌をつかみ、工務店経営思想や戦略を学び、自社の哲学の構築を目指します。

第2回 **耐震編** ●10月24日(火) 10～17時 [▶ オンライン開催](#)

「耐震診断Pro - 住宅性能診断士ホームズ君」を使ってリノへの耐震診断の仕方を研修。住まい手に数値を使って設計プランの提案する手法を学びます。

第3回 **温熱編** ●12月12日(火) 10～17時 [▶ オンライン開催](#)

「ホームズ君省エネ診断エキスパート」を使ってリノへの省エネ診断の仕方を研修。住まい手に数値を使って設計プランの提案する手法を学びます。

第4回 **既存建物の調査編(2次診断)+写真表現編** ●2024年1月16日(火) 13～17時 ●1月17日(水) 10～17時 [▶ 東京都内予定](#)

リノへ設計施工する工務店のための既存建物のインスペクションの仕方を研修。住宅撮影の視点を学ぶことで情緒的な設計視点を習得し設計力を向上させます。

第5回 **設計編** ●2月20日(火) 13～17時 ●2月21日(水) 10～17時 [▶ 兵庫県内](#)

「耐震」「温熱・省エネ」「高耐久」など要素技術と「哲学」を設計によって統合方法を学び、各社なりの本質改善型リフォームの昇華を目指します。

第6回 **即日設計編** ●3月12日(火) 10～17時 終了後懇親会※自由参加 ●3月13日(水) 10～17時 [▶ 東京都内](#)

既存住宅のリノへ即日設計を行い、実践力を磨きます。基本設計プランのプレゼンを全員で行うことにより、受講者同士でプランの学び合いを行います。これにより技術力が格段に向上します。

現地研修(第1・4・5・6回)では吉村順三氏やフランク・ロイド・ライトや国宝の茶室などの世界的名建築を大橋氏の解説付きで見学予定

受講方法など詳細

受講方法 現地研修とオンライン
※現地研修の際は現地集合・現地解散です ※参加費には、現地への交通費および宿泊費などは含まれていませんことをご承知ください

参加費 1社1名/ 275,000円(税込) 1社2名/ 330,000円(税込)

定員 20社

参加資格 定期購読者限定
※新建ハウジング未購読者の方は、定期購読契約(1年間)をお願いしております ※岐阜県内の工務店様の参加はご遠慮いただいております

アーカイブ提供 オンラインでの講義内容を中心に提供

9月
開校

“livearthメソッド”を体得し ワンランク上のリノベ事業を目指す!

本質改善型リフォームのパイオニア 大橋利紀に学ぶ シン・リノベ塾

論理体系化した住宅リノベーションを学ぶ「シン・リノベ塾」が9月より始まります。塾長はlivearth(リヴァース)の大橋利紀氏。塾では大橋氏が考案し提唱する「本質改善型リフォーム(livearthメソッド)」を、①哲学編 ②耐震編 ③温熱編 ④既存建物の調査編(2次診断)+写真表現編 ⑤設計編 ⑥即日設計編の全6回にわたり従来のリフォーム手法を超える「本質改善型リフォーム」=livearthメソッドを学びます。

このメソッドを活用することで「性能向上リフォームにおいて数値的

根拠を持って住まい手に提案できる」さらには「性能向上リフォームに、感性や生活のしやすさといった付加価値を高めた自社独自のリノベーションの提案ができる」など、自社のリフォーム事業を1ランク、2ランク上げることで提案の幅が広がり、受注単価の向上にもつながります。またこのメソッドは新築にも応用できます。本気でリノベーションを事業化したいと考えている工務店様はぜひご参加ください。

3つの要件
本質改善型リフォームの

数値化できる心地よさ
基本性能

- ①耐震性能
- ②温熱・省エネルギー性能
- ③劣化対策
- ④維持管理
- ⑤空気環境
- ⑥光環境

情緒的な心地よさ
感性デザイン

- ①四季を味わう暮らし
- ②陰影のある空間
- ③手触りのよい素材選び
- ④揺らぎのある照明計画
- ⑤そこかしこにある居場所
- ⑥シンプルな設え

生活のしやすさ
基本デザイン

- ①家事が楽になる動線
- ②使い勝手のよい収納計画
- ③手入れのしやすい素材選び
- ④風間にカーテンを閉めない生活
- ⑤家中を見渡せる間取り
- ⑥充実したサニタリースペース

開催日時と各回のテーマ
第1回 哲学編 ▶ 岐阜県内 ●9月5日(火) 13～17時 終了後懇親会 ※自由参加 ●9月6日(水) 10～16時
第2回 耐震編 ▶ オンライン開催 ●10月24日(火) 10～17時
第3回 温熱編 ▶ オンライン開催 ●12月12日(火) 10～17時
第4回 既存建物の調査編(2次診断)+写真表現編 ▶ 東京都内予定 ●1月16日(火) 13～17時 ●1月17日(水) 10～17時
第5回 設計編 ▶ 兵庫県内 ●2月20日(火) 13～17時 ●2月21日(水) 10～17時
第6回 即日設計編 ▶ 東京都内 ●3月12日(火) 10～17時 終了後懇親会 ※自由参加 ●3月13日(水) 10～17時

塾長・講師

大橋 利紀 氏
livearth(リヴァース) 代表取締役社長

来歴

- 2014年 ドイツ・スイスにてエコロジー建築を学び、日本版のエコロジー住宅の模索を決意。
- 2016年 自立循環型住宅研究会アワードにて最優秀賞受賞。
- 2018年 新ブランドlivearth(リヴァース)立ち上げ。
- 2019年 東京大学開催「バツシブ委員会シンポジウム」登壇。本質改善型リフォーム独立ブランド「リヴ・リノ」設立。第5回 日本エコハウス大賞 ビルダーズ賞受賞
- 2021年 新社屋+モデルハウス『暁の家』をオープン。
- 2022年 第6回 日本エコハウス大賞 NEXT工務店賞受賞『暁の家』
- 2023年 LIXIL主催の全国住宅コンテスト 新築部門でグランプリ受賞『暁の家』

第1期 参加者の声

実物件をいくつも見る事ができたので、仕様や納まり、空間づくりが大変参考になった。

さまざまな会社の人が集まって即日設計をする機会はなかなかない。いろんな意見や考えが刺激になった。

写真の撮影の仕方、魅せ方の必要性を痛感した。会社に持ち帰り早速実践したいと思う。

データや経験に基づいた話をしてくれたので、顧客にも自信を持って説明できるようになった。

大橋氏の手がけたレベルの高い物件を見られることで、自分自身のモチベーションが高まった。

現地研修(第1・4・5・6回)では吉村順三氏やフランク・ロイド・ライトや国宝の茶室などの世界的名建築を大橋氏の解説付きで見学予定

※内容が一部変更となる可能性があります。ご了承をお願いいたします。

■受講方法:現地研修とオンライン ※現地研修の際は現地集合・現地解散です。参加費には、現地への交通費および宿泊費などは含まれていませんことをご了承ください。

■参加費(税込):1社1名/275,000円 1社2名/330,000円 ■定員:20社

■参加資格:定期購読者限定 ※新建ハウジング未購読者の方は、定期購読契約(1年間)をお願いしております。

■アーカイブ提供:オンラインでの講義内容を中心に提供します。 ※岐阜県内の工務店様の参加はご遠慮いただいております。



工務店ミライ塾の開催一覧

新建ハウジング主催「工務店ミライ塾」では、工務店の活動の一助となるスクールを開催しています。足元ですぐに必要な技術、中長期的に取り組むべき課題などをトップランナー工務店や最先端の有識者を塾長(講師)として呼び出し、具体的なビジョンと独自のカリキュラム、リアルとオンラインを併用し効率的な習得を目指しています。また、参加対象者が経営者や現場担当者など階層が分かれていたり、それぞれのスクールが補完関係にあるなど立体的に学べることも特徴です。

経営

- 中 工務店経営鍛錬塾
2023年7月～2024年1月◎全8回
- 済 「野きろの杜」で学ぶ地域工務店の未来戦略
2023年6月 2日間
- 済 三方よしの工務店経営実践塾
2022年5月～10月◎全6回
- 済 若手工務店経営塾
2021年11月～2022年5月◎全6回
- 済 若手工務店経営者サロン
2021年5月～9月◎全5回

設計

- 中 工務店設計塾 第5期
2023年6月～11月◎全6回
- 済 工務店設計塾 第4期
2022年10月～2023年3月◎全6回
- 済 工務店設計塾 第3期
2022年2月～7月◎全6回
- 済 工務店設計塾 第2期
2021年5月～10月◎全6回
- 済 工務店設計塾 第1期
2020年11月～2021年4月◎全6回

構造計算

- 新 全棟耐震等級3 短期集中実践塾 第4期
2023年9月開講予定
- 済 全棟耐震等級3 短期集中実践塾 第3期
2023年4月～7月◎全11回
- 済 全棟耐震等級3 短期集中実践塾 第2期
2022年11月～2023年1月◎全9回
- 済 全棟耐震等級3 短期集中実践塾 第1期
2022年7月～9月◎全5回

集客営業

- 新 Instagram 広告集客講座
2023年9月◎全3回
- 中 YouTube 活用ファン化集客講座
2023年5月～9月◎全5回
- 済 Super 広告テクニック講座
2022年11月～2023年1月◎全3回
- 済 営業レビュー道場
2021年10月～2022年3月◎全12回
- 済 工務店受注向上塾
2021年10月～2022年3月◎全6回

リノベ

- 新 シン・リノベ塾
2023年9月開講予定
- 済 スケルトンフルリノベ実践塾
2022年9月～2023年2月◎全6回

施工

- 済 施工で失敗しない HEAT 20・G2/G3 実践塾
2022年8月～2023年3月◎全6回

- 新 今後開催予定のスクール
- 中 現在開催中のスクール
- 済 過去に開催したスクール

お申し込みはコチラ



新建ハウジング シン・リノベ塾 