分譲住宅に未病医学の発想を。

PROFILE
ネイブレイン　代表取締役社長
山本直人

1964年生まれ。愛知県岡崎市出身。幼少期からの夢は映画監督。専門学校へ通い映画制作会社に入社するが、縁あって不動産業界に転職。不動産仲介業で頭角を現す。34歳でネイブレインを設立。「本当に良いものを造って長く住んでもらう」事をモットーに、アパート、建て売り住宅の概念を根底から変えようと、様々な物件を立案する。

病気ではないが、健康でもない状態＝未病。
食育の分野では言うに及ばず、さまざまなシーンで未病というキーワードが環境問題のテーマとして語られることが多くなってきた。
その概念を住宅の分野でいち早くカタチにしてきた企業がある。株式会社ネイブレインだ。
健やかに安心して暮らせる賃貸アパートを提供し続ける思い入れには、
業界に一石を投じる山本直人社長の責任感さえ感じさせる。
その熱い想いは、創業 10 年にして「ドクトルハウス」という名の分譲住宅へと昇華した。
建売だからこそ実現できたという魅力ある家は、新しい暮らし方まで提案している。

10年間の実績から新たなチャレンジへ

―分譲住宅をスタートした経緯をお聞かせください。

山本　ネイブレインを創設して10年、ひとつの分岐点としてアパート経営で培った未病コンセプトの分譲住宅を手がけようと考えていました。

現在、金融不安からはじまった景気の低迷により住宅業界も非常に厳しい状況になってきているのは確かです。しかし、我々は1年以上前から分譲住宅プロジェクトチームを立ち上げ、「どんな状況になっても売れる住宅づくり！」をスローガンにしていましたから、今回の不況にもあまり不安を感じていないといったところが正直なところです。

プロジェクトチームでは、住まう人に価値ある住宅を徹底的に検討しました。これまでに培った未病コンセプトを主軸にしながら、どんな空間がネイブレインの住宅としてふさわしいか。若手の意見や女性ならではの視点など、小さな気づきや技術的なアイディアも取り入れていったのです。

人の病気にたとえれば、病を患ってしまってから治そうとすれば、時間もお金もかかりますよね。だから、病気になる前に自分の健康を見直し、いつまでも元気で暮らそうという考え方と同じです。ストレスを感じさせない、家族みんなが笑顔で暮らせる空間演出のために、ありとあらゆる可能性にチャレンジしました。

ドクトルハウスという名に託した安心で健やかな家づくり。

―その中でも苦労したことはどんなことでしょうか。

山本　大きなテーマとして取り組んだのが「調湿」です。

住宅と病との関係を追及していくと、部屋の中の湿度をどうコントロールしていくかにたどり着きます。そのコントロールを機械的にではなく、自然に調節できれば理想的ですよね。壁や天井にクロスを張ると湿度調整がうまくいかずカビやダニの発生につながったり、ホルマリンなどのアレルゲンが発生する危険性もあります。いろいろ検討していくうちに調湿作用を持った壁材に出会いました。この壁材は9.5ミリの厚さがあるので調湿作用がとても高く、遮音性にも優れていました。

床や部屋の扉も重要です。せっかく壁や天井自体に調湿作用を持たせたわけですから、床や扉で手を抜きたくはなかったのです。従来の新建材では調湿性は期待できないので、「木」本来が持つ調湿作用を活かせるムクを採用しています。

工夫と努力、そして築き上げた信頼関係

―そうなるとコストアップにつながるような気がしますが。

山本　住宅利益率から考えれば他社よりも低いのは事実です。しかし、そこに手間をかけるのがネイブレイン創立以来のポリシーですから譲れない。でもそのままでは、お客様へのコストアップにつながってしまいます。ですから他のところで技術や経験を駆使しました。

そのひとつにアパート開発の経験を活かした土地開発があります。たとえば、土地をいかに安く仕入れるかだけではなく、法面が高い素地ならそれを活かした工法にすることでコストパフォーマンスを高めたりとか。

やはり住まう人の健康やストレスのない幸せな暮らしを考えれば、材料をはじめとしたクオリティは一切下げたくなかった。その実現のために、いろんな工夫や努力を積み重ねましたね。

―その理想は、大工さんなどの手間にはね返りませんか。

山本　我々には、アパート建築で信頼を培ってきたいい関係の大工さんがいます。もちろん手間や時間がかかる要求をするわけですから人件費は高くなりますよね。で、どうするかと言うと、信頼関係をくずさずに作業効率を上げる工夫です。これまでにない施工法や材料を使ったりするわけですから、我々が徹底的にマニュアル化し、それを実践してもらうことで職人さんの手間やムダを極力省いてあげるわけです。

これによって時間短縮につながる。今までなら職人さん主導に甘んじていた業界ですから、これを実現するのは業界的にも難しいことでした。しかし、買っていただくお客様に直接はねかえる事ですからね。アパート建築でマニュアルシステムを成功させていましたから、必ずできると信じていました。

それだけではありません。建売だからこその作業効率アップの秘訣を開発しました。注文住宅だと施主様のスケジュール優先なので人件費もそのままかかってしまいますが、建売だと当社のペースでスケジュール管理できます。職人さんのアパート建築現場のスケジュールを調整しながら、ムダなくムリなく分譲住宅の現場にも入ってもらう。この細かなスケジュール管理が大きな作業効率となって人件費削減にフィードバックできました。実はここに建売住宅を選んだ理由もあるわけです。

メンバーが共有した達成感も財産

―女性スタッフの意見が生かされた装備があるとか。

山本　女性の声に関しては、玄関に洗面ボールを配置するというアイディアを実現しています。お子さんが外からもどった時の手洗いやうがいをごく自然に促すことができ、未病コンセプトの気配り設備だと考えたのです。洗面所には洗面台を2台設置し、段差つきの洗面ボールでお子様の利用や座っての利用に配慮しました。また、一日の疲れを癒すバスルームにも未病コンセプトにつながる設備として、リラックスタイムを演出する浴室専用の音響システムやライティングシステム、それにミストサウナも標準装備してあります。この設備はメーカーさんに出向いてスタッフが実際に体感して決定にこぎつけたんですよ。

他にも玄関をはじめすべての部屋で自然光が入る設計や、セカンドリビングとして四季の移り変わりを楽しめるウッドデッキを採用。食の健康を意識した有機栽培が楽しめるエコ畑も付帯させてあります。とにかくこれから住もうとしているお客様に、新しい暮らしをイメージしていただける提案をふんだんに取り入れました。

さらにこれからの時代に必要不可欠な耐震性も重視。ドクトルハウス幸田相見はハリとハシラが一体となった門型フレーム工法の採用で構造自体が耐震性に優れているわけですが、万一の地震にもその揺れを吸収する耐震ダンパーも設置してあります。建売では珍しい目に見えないこの機能も、家族の皆さんに心から安心して暮らしていただくための標準装備だと我々は考えているのです。

―今後のネイブレインの方向性についてお聞かせください。

山本　分譲住宅だから引渡しさえすれば終わりという考え方ではあまりにも寂しい。家は何年も経過すれば不都合が生じてきますから、そこをしっかりフォローしていきたい。アフターケアを大切にしていくためにも、その体制が万全になるまではすぐに対応できる地元を中心に展開していきたいと考えています。

社内的にも私の想いや姿勢をしっかり理解して、ある部分では私より熱く仕事に取り組んでいる若手スタッフも増えてきたことはうれしい限りです。

建設業界では社員が住まいを選ぶ時に、他社の物件を選ぶことが多いなんて笑い話があるのですが、当社のスタッフは全員がネイブレインの物件に住みたいとはっきり言っています。これは、いかに住む人の立場になって手間やお金を惜しまずに住まいづくりに取り組んでいるかという裏づけでもあると自負しています。

これからも今までどおりの姿勢をずっとキープしていくことが大切。我々ネイブレインは、創設時のコンセプトを見失うことなくお客様に納得していただける住まいを提案し続けていきます。

広告