

新しい価値創造が未来を変える！ 画一化された住宅からオンラインワンの古民家造りへ



古民家蘇生工房
代表 柳本 隆彦氏

《無名時代のソフトバンク孫さんとは》
私の幼少時代は、盆栽が趣味で定年退職をしたおじちゃんや大工さんがお友達という変わった子供でした。

その頃から物作りが大好きで、商業高校卒業後就職した新出光から大手ハウスメーカーに転職しました。
転職先の決め手は、感じの良いCMと当時FAXもないような時代にIBM製の大型コンピュータが何台もあり、各支店に図面を送る環境に驚いたからです。その大型コンピュータを管理していたのがソフトバンクの孫さんで、「東京行つて持ち運びができるコンピュータを売るんだ」と言っていました。が、誰も信用していませんでした。

《私の座右の銘》
独立して間もない頃のお客様で、従業員八百人位いる飲食店のオーナーさんが現場に来ると、社員さんが見えなくなるまで見送る姿に感動しました。「私は自分の会社の社員が他の会社の人から『こんな環境で働くことができて羨ましい』と思われるような環境で働いてもらいたい、といつも思っています」と言われたんですね。それ以来、その言葉を自分の会社の座右の銘にしています。

2800坪の弊社の敷地には、一年中どこかで花が咲いています。そういう環境で社員に働いてもらいたいと思つていますし、起業して得た利益は地域の方に還元することが大切だと思つていますので、花見や花火大会の時期は地域の方にも椅子など用意して楽しんでもらっています。

《営業は致しません！》

営業は不確実性な所があるのと、家は売るものではなく、お客様と共に共同作業で創っていくものという考え方なので営業マンのいない会社を作ろうと思つていました。満足して頂いたお客様がお客様をご紹介して頂くことによつてずっと回っている会社です。満足感の中には、最高の技術も必要不可欠です。大工さんは素晴らしい技術があつても腕を発揮できる場が少なくなつていきます。古民家再生を通じて、優秀で最高の技術を発揮してもらつたためには、安心して働けるように全員正社員です。年を重ねても技術を生かして長く活躍していただけるシステムを作っていくため

方を改めようと自己啓発書を読んでいたときに上射場社長と出会い、SMIを採用し、夢を目指す人生にシフトチェンジしました。

《命さえあれば何でもできる》

私が、古民家再生を始めようと思つたのは、子供のころから物作りが好きだったことと、大手ハウスメーカーに勤めていたとき、こんなにお金を払つて頂いているのになんでこんな材料しか使えないのかという素朴な疑問と幸せになるために家を建てるはずが、新建材が原因で心身に悪影響を及ぼし新築して5年以内に家庭が崩壊し不幸になつていくことが問題になり始めた時期でした。古民家は、すべて最後は土に戻り、人に悪影響を及ぼすことが全くないからです。

古民家の仕事の話をしたとき、そんな趣味の世界が仕事として上手くいくはずないと全員に言われたので、これは上手くいくなと思つました。

当時、住宅ローンが4800万円位残つていてお金がありませんでしたが、「会社を辞めたよ」と妻に言うとおめでとう」と言つて動揺しない姿が凄い人だと思つました。私は営業時代、やくざさんに監禁され、門司港の海の中に沈められる寸前など色々な経験をしたので、命さえあればどうにか生き

にやっています。それは日本の伝統文化を残すためでもあります。安心して働ける環境の中、若い大工さんも増え技術が受け継がれています。みんな楽しそうに仕事をしているので、お客様から「あんなところはみんな楽しそうに仕事しているね」と言われ、とても嬉しく感じる瞬間です。

古民家はまっすぐな柱は一本もないんですね。曲がったものをまっすぐにしようとしても曲がります。一番良い所が生きる使い方をしないと材料は持たないです。社員の育て方も一緒に、無理に強制しようとしても上手くいかない、良いところをどう生かしていくかということも古民家から得た教訓です。



匠の技で一つひとつ漆を幾重にも塗り込む

寒暖差の大きい北陸地方の古材は、品質が高く強く丈夫。

《オンラインワンの古民家造り》

弊社は、古民家造りだけでなく古民家に合うキッチン・調度品からお客様の要望を全て細かいところまで設計して作る事ができます。設備屋さんから買うことはありません。古いだけでなく暑さ寒さもクリアして快適な空間を造り、ビジュアル的にも楽しんでいただけるものを提供していくことが私のやり方

古民家蘇生工房 代表 柳本 隆彦氏

既成概念を打破し新しいビジネスへの挑戦をして二十年、古民家の解体・移築・設計監理・再生、更には古材と国産木材を使った木の造り等のプロデュースや設備・調度品なども手作りのオンラインワンの会社にした。又、廃材を無駄にせず、薪ストーブの燃料として活用し、薪ストーブのビジネスも展開している。

ていけるという気持ち根底にありましたが、そういう状況下での独立に不安はありませんでした。

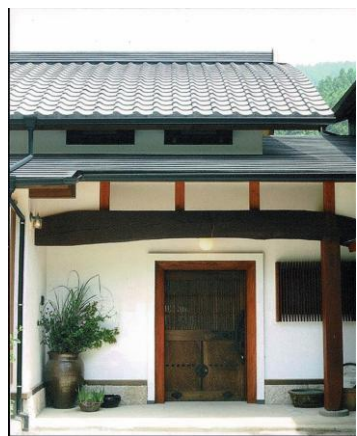
でもどうやったらいいかわからない、近くでやっている人がいないので、調べてみると滋賀県で三代続いている古民家再生の凄い社長さんがいることがわかりました。手紙を書き宛に角尋ねてみようと思ひ、お金が無かったので、宿代わりに5千円のテント買い、滋賀の社長さんの所に行つたら、全て教えてあげると言つてくださり、泊まる所まで段取りをしてくれ、1ヶ月間大変お世話になりました。白洲次郎さんの生家「武相荘」の屋根や細川元総理とかショーケンさん、山本寛斎さん等、凄く客層を持った方でした。

木材だけでなく、歴史やそのルーツを知らなければ物の価値がわからないし、良いものの素材を目利きする目力を持つこと、信用の大切さや商売の仕方からすべてを教えて頂きました。

《初めての注文が運を呼ぶ》

小倉のアンティークショップのオーナーが、熊本から古民家を解体して持つて来ていましたが、どこもやってくるどころがなく、「建てたいけど、あんな信用も実績も何にもないやん」と言われました。しかし、「他の会社の人には、私の考えを理解できていない、で

です。庭も作りますし、誰にもできないオンラインワンなので競争がない、つまり誰にもできないテクニックをもっている自信があるからです。



柱一つとってもストーリーがある古民家は歴史が蘇り温かみがある。

人口減少で、建築業界ではハウスメーカーや工務店が半分位になるだろうといわれています。空き家問題などで政府としても古民家をどう活用していくかという後押ししてくれるようになってきました。そしてただ古いものが新しく蘇つたというだけでなく、おじいちゃんが大切にしていたものが蘇るなど家族の歴史に価値を見出してくれる方が沢山増えてきたという実感がありません。若者に関しても、経済的なことよりも遣り甲斐を求めている人が増えてきたというのも肌で感じます。

もあんなは私の考えを理解できている」と、独立して初めての注文を頂きました。そこが小倉の繁華街で、棟上げ前に材料を道路に積上げ警察に注意されているところを西日本新聞の記者に事件と勘違されました。古民家の話をすると興味をもち取材を受けることになり、それがきっかけで、棟上げを各新聞社やTVまで取り上げられました。北九州市がリサイクルに力を入れていて、それを見た市長の鶴の一声で四〇分のドキュメンタリー番組まで放送され、無料で宣伝してもらい一気に軌道に乗り、独立して暫くは新聞社やTV局の応援で注文が来ました。



各新聞社やTVに何度も取り上げられ注目を集めました。

《日本の伝統文化を世界へ》

独立して二十年、色々なことを乗り越えてやつてこられたのも三十五年前、上射場社長と出会い、二十代の頃に毎週SMIを反復し目標設定した基礎があつたからです。その頃、「若いときにかかかった汗は、年を取ったときに涙になる」ということを聞いて、一生懸命頑張ってきました。

何より嬉しいのは、新出光時代に出会つて四十二年の親友である(株)アスカジヤパンの小田社長が保険の分野で第一人者になり、親友が頑張つて成功していく姿を見るのが一番の励みになります。



小田社長 柳本社長 上射場社長
小田社長・柳本社長は、20代の頃からSMIで夢を描いていました。

イギリスのチェルシーフラワーショーにも材料を納めたり、海外の富裕層からもオファーがありますし、これからは日本の伝統文化を世界に発信していくと思つています。そして、日本の職人さんの技術をブランド化していくのも私の夢です。益々夢実現に向かって挑戦していきます！

柳本社長の幼少期からの驚くようなエピソードは漫談のようにつき込まれました。古民家に対する探究心と幼少期からの一風変わった遊び心が、誰にも真似できない素敵な古民家を生み出すのだと感じました。