

経営者リレー  
インタビュー  
PART2

# わが町のリーダーたち

NO. 36

有限会社デフ（上田市）

大井 明弘 社長

## 後編 “心の時代”の 家づくり

住宅着工数が落ち込む中にもかかわらず、デフさんは受注を伸ばし、ハウスメーカーが住宅展示場から撤退する中、今年に入って松本事務所を出しています。

なぜでしょうか？お話を聞きながら感じたのは、デフさんがおこなっているのは、単に家づくりの提案ではなく、生き方の提案であり、その一環に家づくりがあるということ。お施主さんは、その生き方に共鳴しているんだと思います。

まさに“家づくりは手段”。以前インタビューでお聞きした「建設サービス業」という言葉を思い出しました。

### ● 値下げはしない ●

社長 デフの家って高いんですよ。もちろんそれが適正価格なんですけどね。

高橋 そうなんですか。

社長 有機栽培の野菜って一般の野菜より高いでしょ？それと同じです。最近は自然素材って謳う会社多いから、一般の人から見れば、見た目ではあまり違いがない。だからデフの家は（比較すると）高いと思われてしまう。でも、デフは表面だけではなくて、見えないところも全部自然素材なんです。しかも全部トレーサビリティをきちっとやっています。

見えないところを自然素材じゃないものにするばもっと安くできる。そうやればいいのかもしれないけど、それはできない。だから価格競争になったらデフはいつも負けます。原価公開型なので値引きを望まれても断ります。天秤に

かけられたらうちは降ります。「どうぞそちらに行ってください」って。

高橋 ヘー。それでも厳しい環境下で逆に伸びているんですもんね、商売うまいんだか下手なんだか（笑）

### ● 自然素材なら安全？ ●

社長 最近はホームページを見たり、雑誌を見たりして問い合わせてきてくださる方が多いんですが、シックハウスの方からお電話で、「デフさんで家建てたい。すぐに建てて欲しい」なんて言われることもあります。でも、「いや、建てません」って断ります。

高橋 えっ？？

社長 「まずデフの家何軒か回って頂いて、デフの家の中で病気が出なかったらやります。そうして頂かなければうちはやりません」って言います。

高橋 私なら、ただでさえ仕事の少ない今、向こうから建てて欲しいなんて言われたら、すぐに飛んで行って契約しちゃいますけど…（汗）

社長 自然素材ってシックハウスに関係ないって思っているでしょうけど、中にはその自然素材がダメな人もいるわけですよ。必ずしも自然素材なら安心してわけではないんです。

高橋 そばアレルギーみたいなもんですか？

社長 そうです。「自然素材だから安心」じゃ



私も入会しました。

間伐材でつくられたエコラ倶楽部の会員証。

ないんです。「私にとって安全なものが安心」なんです。

### ● 大きな家は建てない ●

高橋 なるほど。そうしたデフさんの考え方、取り組み方に共鳴したお客さんが来るってことです。でも、適正価格とは言え、相場より多少高いとすると、私のような庶民はどうしたらいいでしょう？〇〇ホームに行くしかないですか？

社長 デフのお客さんは普通の方がほとんどですよ。小さなお家にすればいいんです。40坪じゃなくて25坪の家にすればいいんです。田舎って大きい家を建てたがるんですよ。だけど建てた後で「こんなでかい家、いらなかったな…」って人も多いですよ。うちは「ちっちゃくてのびのび暮らせる家」ってコンセプトでやっています。設計の工夫によって小さくてもゆったり暮らせる家ができるんです。

たまに“富裕層”って感じの方がご相談に来られます。田舎に土地買って、でかい家建てようと思ってお見えになるんですが、結局、ほとんどの方は他の工務店に行かれますね。私が、「家はなるべく小さい方がいいですよ」ってお話をするので…。

高橋 ほんと商売うまいんだか下手なんだか（笑）大きい家建てたいって言ってるんだから、建ててあげれば…。大きい家の方が小さい家より儲かるじゃないですか？

社長 儲かるよね。でもそれはデフの仕事ではない。不必要に大きくすることは無駄じゃないですか。環境のこと考えたって小さい方がいい。家庭には家だけでなく、庭がないとダメ。そこに畑をつくりナスを育てる、トマトを育てる。そういう暮らしを提案するのがデフなんです。よ。

### ● 心の時代 ●

社長 世の中少しくらい不景気な方が、実はいいんです。私がサラリーマンだった頃なんて本当にバブルの時に、ブランド物を欲しがったり、いい車に乗ったり…。でもクラウンの一番高いの買って乗っても、それで満足するかって言えばしないんだよね。ベンツが欲しくなるでしょ。で、ベンツ買って満足するかって言えば、やっぱりもっと上が欲しくなる。ゴルフもそう。昔は私も相当通っていたんですが、始めは100を切るように努力して、99で回った。すると今度は「80台！」って思うようになるわけです。何十万、何百万って投資をして、70台で回るようになれば、次は「アンダーパーで回りたい」って思うようになるんですよ。でも、そこにあるのはプレッシャーやストレスだけ。胃が痛くなっちゃう。

じゃあ、「幸せってなんだろう？」って考えた時に、「モノではない、心なんだ」ってことに気づいたんです。そして、それを伝えていくために今のやり方が始まったわけです。それが少しずつ認められてきた。

でもバブルになって、金が溢れるようになると、また心の時代じゃなくてモノの時代になるわけですよ。そしたらまた環境なんてどうでもよくなってしまふ。多くの工務店が、県産材、国産材なんてどうでもよくなってしまふかもしれない。そうなった時、日本の山が守れるのか、環境を守れるのか…。ブームでは終わらない、思想が必要なんですね。

（終わり）

次回（10月12日号）は榊住まい工房（松本市）中島崇伸社長です。

<インタビューを終えて>先日、デフの社員さんとお食事をする機会があったのですが、みなさんマイ箸を持っていらっしゃいました。そして、自然素材のお話や山についてのお話も内容が一緒に、山を守りたいという思いを社員全員が共有し、自分の仕事にやりがいを見出していることが感じられました。みなさん活いきとしていて、思想で繋がった集団は強いなと思いました。しかも、地元長野出身の方ばかりでなく、横浜や山口など、長野と縁のない方もたくさんいらっしゃるそうです。強い思いを発信する企業は、やはり人をひきつけるんだと感じました。商売がうまいのか下手なのか…。結果としては、間違いなく商売上手ですね。（高橋：平成18年6月松本支店入社）ご感想お寄せください。fumiki.takahashi@tsr-net.co.jp