



NO.1

# FIRST STAGE TOKYO

建築士とつくる都市型注文住宅

設計技術で土地と空間を活かす都市型注文住宅

ファーストステージは、1997年に茨城県で設立以来、地域の景観、風土、四季に配慮し、これまで1000棟以上のお家づくりをさせていただいております。

私たちのコンセプトは、「建築士とつくる、都市型注文住宅」。

東京の住まいづくりは、資金計画やライフプランに加え、狭小地・変形地といった土地や空間などの難しい条件に向き合う必要があります。限られた条件の中でも一級建築士の優れた設計手法や施工技術によって、理想の暮らしを建築できます。

人生を謳歌し、美しく住もう。  
家族みんなが心地よく、永く住もう。

ファーストステージは、設計技術と施工品質で、100年住み継ぐ理想の住まいを実現します。





## 合理性とデザイン性を行き来する、答えのない旅

### 2人の出会いと共通点

飯村: 大基と出会ったのは7年前かな。「建築好き感」がとにかく印象的で。僕は専門学校卒ですけど、彼はきっと建築の大学を出て、建築が好きで建築の道に入った人という感じ。裾野が広い業界なので建築デザイン志望でこの世界に入って、そのまま建築デザインを中心に仕事をしている人って本当に少ない。そういう中では非常に珍しいタイプで、ダイヤモンドの原石っていう印象がありました。東京には一定数いるんだろうけど、茨城で会えるタイプの方ではないですね。何で池田さんがウチに来てくれたのか、この機会には是非聞かせてもらいたいな。

池田: はい。僕の転職歴の話になっちゃうんですけど、ファーストステージは3社目なんです。新卒で最初に入ったのはゴリゴリの技術者が経営する会社で、「儲けなんかどうでもいい!」って感じで技術を突き詰めていく経営をしていたので、「これは会社として危ないな…」と思って辞めました。次に転職したのが真逆の、儲け優先の会社。一級建築士を持っている社長だったので、建築の知識はそれなりにあるんですが、そのアップデートをあまりしない人だったんです。家自体の良さよりも「どうやったら売れるか」を大事にしていて。この会社も何か違うな…って、毎日違和感を覚えながら仕事をしていました。ちょうど良いバランスの会社って無いのかな…とモヤモヤしていたタイミングで、ファーストステージ(以下、FS)と出会ったんですよね。最初は専務の岩間さんと会わせてもらって。ちょっと失礼なんですけど「ちゃんと考えている会社なんだな」という印象で。次に飯村社長と会わせてもらったら「ちゃんと建築のことを話せる経営者なんだ」と驚きました。というのも、前職の話じゃないんですけど現場から離れている経営者だと、建築の「今」を知らなかったりとか、そもそも自分が売っている家についてですら、よく知らなかったりするんです。そもそも建築事務所って建築士の資格が無く

ても経営できるし。だから「ちゃんと建築のことを考えてやっていい」っていうのがものすごく印象に残っていて。

飯村: そうそう。確かその時、大基からいろいろ質問されたんだよね。

池田: 換気扇は何を使っているかとか、そんな話をしたのを覚えています。僕が前職でやっていたのは第三種換気だったんですけど、FSは第一種換気で、その理由とか考え方とかを話してもらいました。結局ダクトは使わない方がいいよね、とかそんな話で盛り上がりましたよね。経営者と話すような内容ではなくて、技術者同士の話というか。そういうのが普通にできるのがすごくいいなって思いました。働く側からするとこっち(設計士)の気持ちを分かってくれるというのは大きいです。

飯村: 究極、僕は社長とか経営者になりたくて会社をやってるんじゃなくて、やりたい仕事をしている会社がないので、仕方なく自分で始めたんです。だから、いまだに自分が建てたい建物は自分で作りたいという想いが強い。かといって本当の意味でのゴールがあるという感覚もまだ掴めていないくて、進化している最中っていう感じですね。とはいって、作りたいものを作るっていう建築家の目線しかない経営者じゃあ会社は潰れてしまう。

池田: 僕自身も作り手としてやっていきたい人間なので、お会いした時に「ああ、目指すところはここなのか」というのが伝わってきて。

飯村: 多分共通しているのは、建築好きってこと、建築で飯を食っていくことを決めていること。ここが他の人たちと大きく違うんでしょうね。心のあり方でいうと、就職先でどうやって給料をもらうか? ジゃなくて、自分がやりたい仕事は何? っていう感じ。

### 茨城県で創業した建築会社が都内で家づくりをする理由

飯村: 都内出店は無謀だとか言えば、全くそんなことなくて。出店だけが目的じゃないんですね。ウチのグループ全体で見れば賃貸経営もやってるから、そもそも都心の物件欲らしいんです。そして物件購入の判断基準に将来出店できる場所かどうか、がある。他社さんだと新規エリア出店となった総合展示場とかにも手を出して、10人くらいスタッフを用意して、「ざ!」って感じで広告打って一気に仕切っていくんですけど、うちの場合は来客型なので、まずお客様に興味を持ってもらって来てもらう、あるいはスモーカーサンで紹介してもらえる関係を築く…という下地作りで1年かかるんですよ。ブランチという「箱」は用意するんだけど、いきなりお客様が来るという感じじゃなくて、じわじわ来る感。西荻窪ブランチのオープン時は、近くにウチの施工例なかたもんね(笑)。

池田: そうですよね(笑)。お客様には自宅を見せてもらいたい。僕が設計したんで。

飯村: アパートのワンルームの室で打ち合わせて「施設ないですか?」って。自分で言うのもなんだけど、わざわざ会社に来てね(笑)。でもこれ、面白い東京あるあるがあるって。施設が無くて、「このアパートまるごと一棟、ウチの持ち物なんです」の一言で安心していただけるんです。だってさきの話を、東京だから普通、事務所って賃貸だったり総合展示場だったりするじゃないですか。ぽつと来て事務所借りて、なんならすぐ撤退できる環境でやっている会社さんがほとんどなのに、「確かに事務所はワンルームですけど、マンションまるごとウチの持ち物です」というのは説得力がありますよね。「吹け飛ばされるような会社じゃなんないだな」と思ってもらえる。立ち上げ時は大基の奥さんにも来てもらって事務所の掃除してもらったり、お客様のお子さんの面倒を見てもらったり…。それこそ家族ぐるみでかなり手伝ってもらっていたよね。本当に感謝しています。



## 家づくりと経営

飯村:建築って答えが無数ありますよね。「とにかく家が売ればいい」か「家の環境を良くしていきたい」のかで、選ぶ答えが全く違ってくる。だけど経営者って、とにかくたくさん早く売りたいって人が大多数なわけで。でもそれって建築へのリスペクトがあり無いように思う。僕らの場合は遠回りしても「いい家」を作て売りたいんですよ。そのためには「合理性」と「デザイン性」の両立が大切なんですけど、大基はそのバランス感覚が良い。ここはちょっとデザインを犠牲にしてでも、こっちにした方が快適になるとか、コストダウンできるとか。デザインだけやってきた人たちって、施工はゼネコン任せでノータッチが多いんです。でも大基の場合は現場もしっかり見てきてるから、合理性とデザインを両立させられるんですよね。見た目重視の「なんちゃって建築家」とは一味違う。だからといってダサダサのデザインをするわけではなくて、ちゃんと洗練されたものを提案してくれている。じゃあ「会社」としていい家を作り続けていくためには、どうやって大基みたいな人が活躍する会社にしていくか?ってことになるわけです。映画製作に例えると、監督自身、「こういう映画が作りたいんだ!」って熱量を持っていたり、技術的な背景がしっかりとたりすると、演者は安心して演技できるじゃないですか。これが経営者とスタッフの理想形なのかもしれない。僕が今、力を注いでいるのって、スタッフみんなが活躍できる会社づくりなんです。大事な部分は活かしつつ、こうしたらもっと働きやすいんじゃないかっていうのを常にチューニングしている感じ。あとはお客様にどうやって知ってもらって、来てもらうか…。勘違いしているお客様が来ても不協和音になっちゃうんで「お客様がどういう家欲しいか」に対して「ウチはこういう家だよ」というのをちゃんと伝える。その上でウチに来てくれてはじめて「いい出会い」になって「いい家」が作れる。そのきっかけを作った上で、スタッフにいい仕事をしてもらうのが経営者の仕事だと思ってます。

## 場所が変われば価値観も変わる

飯村:大基は、狭小住宅がほんとに上手。こんな狭いところに!みたいな。

池田:面白いですよ、パズルみたいで。たくさんの複雑なパーツを組み合わせて立体化していく感じ。

飯村:組み合わせが無限だからね。とはいえ斜線制限とか制約の中でどうやってアイデアをカタチにするか、っていうせめぎ合いもあって。大基はそこをパズルって捉えてるんだね。

池田:はい。都内の仕事って無限に数多の問題を解いている感覚がある。そこに面白さとかやりがいを感じています。僕はこの「狭小」の規模感が好きなんですよ。時々「今は東京暮らしなんだけど、茨城に家を建てたいんだ」というお客様の仕事をやったりするんですけど、印象的なエピソードがあって。「つくばで30坪の土地を買いたいんです」というお客様がいて。30坪って東京だとめちゃめちゃ広くて良い土地ですよね。でもまたま、つくばに住んでいる人とその話をしたら「そんな狭い土地に家なんか建たないでしょ」と言われて。僕は「30坪使えるじゃん! 今回は考えるのが楽だな」という感覚だったんですけど(笑)。そのギャップが面白いですね。

飯村:面白いよね。お客様の夢は無限なので、狭小地でもすごく大きな要望を言うじゃないですか。でも、お客様が想像してる寝室は寝室だし、リビングはリビングなんですよ。人間のサイズは変わらないわけだから。じゃあ狭い中でどうやってその要望を共存・混在させていくか?が設計士の腕の見せ所ですよ。たまたま僕は都市と田舎、どちらも行き来できる「中間」にいるから、茨城では「狭い」と言われて誰も買わない30坪の土地を安く買って、家を設計して建てて、貸したり売ったりしてる。人気が無いから競合がないんです。でも、住んじゃえば結局何の問題もないというところに行き着く。茨城の人も東京の人も、ワンルームマンションとか1DKのアパートとかに住んでるわけだから。なのになぜか家を建てるという瞬間に「30坪は狭い!」とか言われちゃう。30坪でいいんじゃない?って思いますけどね。

## 都市型住宅の面白さ

池田:都市型の注文住宅って、お客様の属性やご要望だけじゃなく土地の形や法律的な制限など一品一葉になるので、そのオリジナルを作っていくのがすごく楽しいんです。ウチのお客さんは結構大変だと思うんですね。打ち合わせすることが多いし、カタチになるまでは想像力で補完ないといけないところも結構ある。「考えることがいっぱいあって大変です」っていうのは、お客様からよく言われます(笑)。建売だったらカタチになっているし、規格住宅だったら「この3つから選んでください」ってなるんですけど、ウチは「選択肢は無限です」から始まるので。でも、その大変さこそが醍醐味というか。都市型に限ったことじゃないんですけど、注文住宅の成功って、お客様が「俺が作ったんだよ」と他の人に自慢してる状態だと思っていて。「池田さんに作ってもらったんだ」と言って欲しいわけじゃない。「ほんと大変だったんだけど、実はこれ考えたのが俺でさ…」という感じで友だちに自慢してくれている感じ。究極は、僕はお客様の記憶からいなくなっちゃっても良いんです。

飯村:その関係性って、すごく理想的だよね。僕らとお客様って本来、「バーサス」じゃなくて「パートナー」なんですよ。だけど世の中ってほとんど「売る人」「買う人」の戦いになってて、結果、「損か得か」のむなし建築になってるでしょう。僕らの理想は、プロの立場でお客様をサポートしながら家づくりを応援する伴走者。東京は、それがより顕著に現れますよ。だって土地に8割ぐらいう予算を持っていかれますから。

池田:そうですよね。お客様と常に戦っているような関係性では絶対うまくいかないと思います。ちゃんとお互いに腹を割って、本音で話していくけるパートナーになっていかないと。ちゃんと話を聞いてもらって、理解していただいた上で、要望の形を変えていただく局面も少なくないですからね。

飯村:残り2割で理想の家を…という。ハードルは相当高いけど、だからこそやりがいがある…という。予算が無い家って、一般的には味気ないものになっちゃうんですよね。ちょっと引いた目線で、「街の景観」っていう観点で考えた時に、画一的な建売み





池田氏の自宅。実験的な試行錯誤を経て、外観からは想像できない室内空間を実現した。

## 延床16坪の自宅。実験と実践の場

池田：僕は建築をやっているので、やっぱり自分の家は自分で設計したいと思ってて。もうそろそろかなって土地探しをしたら、リーマンショックで土地がすごく安くなったんですよね。で、僕でも買える16坪の土地があった。手がけてきた中でもとびきり狭いんで「何がいるのか」から考え始めたんです。まず玄関いらないな。そもそも寝室もいらないんじゃない?お風呂は四角じゃなくていか…という感じで、あらゆる可能性を探りました。玄関ドアは付けないで窓から家に入る形にして、防犯のためにルーバーをつけて玄関ドア代わりにしてみたり。自宅だからお客さんには試せないことも全部やれると思って、実験していった感じですね。

飯村：窓から入る…(笑)。なかなか面白い発想だね。

池田：普通は30坪必要なものを16坪にするって、いらないものを全部捨てないといけないので。すべて捨てた結果が今の家って感じです(笑)。まず玄関って、1畳か2畳くらいの玄関土間があって玄関ドアが付いていて、ホールからリビングに入る…って考えると最低3畳は必要ですよね、普通。でも16坪なので1階の面積は16畳しかない。その中で3畳使うって、めちゃめちゃもったいないじゃないですか。

飯村：ちょっと待って、土地が16坪で、建ぺい率は?

池田：50の100なんで(建ぺい率50%・容積率100%)。

飯村：各階16畳までしか作れないのか(笑)。あれ?東孝光の塔の家って何坪だっけ?

池田：あれは建築面積が3.6坪ですね。

飯村：あ、もととちっちゃいんだ!

池田：あれは6層くらいありますけど。

飯村：そうだよね。こういう話が普通に飛び交うのが、建築好き同士の会話だよね(笑)

池田：そうですね(笑)。で、自宅の話に戻るんですが。普通の玄関は難しいから「玄関に必要な要素ってなんだろう?」って考えたら、極論、鍵が閉められて防犯できること、ドアで空気が遮断できて家をあたかくできることの2つなんです。じゃあ鍵は外の門扉に付いていれば良い?「空気を遮断する機能」は窓にもあるよね。じゃあ窓から出入りすればいいか。外を全部ルーバーで隠にしちゃって、そこに鍵付きの門扉を付ければ解決できるじゃん!ってことになったんです。

池田：説明ありがとうございます、そういうことです。

飯村：それが建築の醍醐味かな。「これはこうあるべき」って固定観念に囚われないこと。

池田：いきなりこの内容で提案したら引かれますね(笑)。だから最初にお客さんが来られた時に「僕の家ってこういう感じなんですね」という説明を必ずするようにして。で、「僕がここまで

やって普通に暮らしているんだから、お客様の家のこは、これで十分良くないですか?」みたいな感じの話をすると、説得力があるのかな。納得してくれる人が結構いらっしゃいますね。今まで3、4組ぐらいは僕の家を見ていただけてますよ。まずは常識とか固定観念を忘れてもらって、「一緒にパズルを考えていく下地」を作っていく感じです。ほとんどの場合、要望をそっくりそのまま取り入れることは難しいんで。かと言って「それ無くしましょう」「それやめましょう」って切り捨ててしまうと、お客様がどんどんマイナスの気持ちになっていっちゃう。だから「要素を残すこと」が大事なんですね。

池田：僕の家もそうですね。10年前ぐらいに建てたときの金額と比べても、今すぐ横で売り出されている、本当に何の変哲もない建売が倍ぐらいの値段になっていたりするんで。たまに、自宅売っちゃおうかなと思ったんですけど(笑)

飯村：でも売ったらそれで出口になっちゃうから。住み替えたければ、貸すってすごくいいのよ。みんなね、「家は建てたら一生そこに住んでいなきゃいけない」みたいな固定概念を持ち過ぎて。

池田：ハウスメーカーのCMが「終の棲家」とか「一国一城の主」を売り文句にしてきたから、刷り込みですよね。同じ家に一生住むことが良しとされてきたっていう。

飯村：アメリカなんかは自分たちの生活ステージに合わせて住み替え、住み替えを延々とやっているでしょう。完全に真似する必要はないけど、そういう思考も持っていた方がいいんじゃないかなと思いますよね。

池田：でも最近、住み替え相談のお客さんも結構いらっしゃるようになりました。「住んでいるマンションが高く売れそうだから、戸建てに住み替えるんだ」って方もいますし、「また残債があるん

## 家は、もっと柔らかくて良い

飯村：繰り返しになっちゃうけど、都内だと予算の8割ぐらいが土地代で建物は2割ぐらい。だから家の完成度も2割ぐらいでいいか…とはなりませんよね。人が住むのは土地ではなくて家だから。僕が考える東京の良さって「当面は価値が落ちないだろう」ってことですよ。そもそも場所自体に価値があるので。だからちゃんと長持ちする家を作れば、自分が住むだけじゃなくて、人に貸すこともできる。東京の物件だからこそ貸しやすいし、そういう物件に仕立て上げられるというメリットがあります。逆に田舎の、誰も住みたくないような場所に本人の趣味で建てちゃった家を「すぐに貸せますか?」と言われても、借りたい人を探すというのはとんでもなく大変ですよ。そういう意味でいうと、頑張って東京の物件を買った人には、色々な特典がついてくるっていう感じですよね。

池田：僕の家もそうですね。10年前ぐらいに建てたときの金額と比べても、今すぐ横で売り出されている、本当に何の変哲もない建売が倍ぐらいの値段になっていたりするんで。たまに、自宅売っちゃおうかなと思ったんですけど(笑)

飯村：でも売ったらそれで出口になっちゃうから。住み替えたければ、貸すってすごくいいのよ。みんなね、「家は建てたら一生そこに住んでいなきゃいけない」みたいな固定概念を持ち過ぎて。

池田：ハウスメーカーのCMが「終の棲家」とか「一国一城の主」を売り文句にしてきたから、刷り込みですよね。同じ家に一生住むことが良しとされてきたっていう。

飯村：アメリカなんかは自分たちの生活ステージに合わせて住み替え、住み替えを延々とやっているでしょう。完全に真似する必要はないけど、そういう思考も持っていた方がいいんじゃないかなと思いますよね。

池田：でも最近、住み替え相談のお客さんも結構いらっしゃるようになりました。「住んでいるマンションが高く売れそうだから、戸建てに住み替えるんだ」って方もいますし、「また残債があるん

だけれども、査定に出したら残債以上になるみたいだから、追加で新しいローン組んでもっと広い家に住みたいんです。子どもが2人できたから」とか。最近はお客様もそういう感じに変わってきているのかなと思います。

飯村：いい傾向ですね。今の家に住み続けなきゃいけない理由が「子供たちはとくに家を出るんだけど、やっぱり子供たちにとっては実家だから売りたくない…」っていう気持ちの話だったら損だもん。別に売らなくても良くて、貸したっていいでしょ?借りる側の子育て中の人からしたら、都会の一戸建て賃貸なんて夢ですよ。隣とか下の部屋の人から「子どもが騒いでうるさい!」とか言われないから、伸び伸び育てられるし。喜んで借りてくれる人はいくらでもいるんだから。いつ帰ってくるのかわからない2階の子供部屋の掃除とか、本当にもったいないですよ。そこだって毎年きちっと固定資産税は来るからね。

池田：住み替えって、都市だからこそ自由度が高いというか。さつき土地8割、建物2割って話がありましたけど、これを売るなり貸すなりして住み替えよう!ってなった時に、8割の部分の値段が下がってないから、ハードルが低いですよね。



## 家づくりでベースとなっていること

池田：建築学生は必ず習うんですけど、ル・ビュイの言葉に「家は住むための機械である」というのがあって、一般人だと「なんで機械とかちょっと冷たい感じのことを言うの?」みたいに捉えがちなんんですけど、本当の意図は、所詮家って人いかない意味がない、動かないものよといふことで。大事なのは住むための器をつくるということであって、器のためにはむんじかなってことです。僕の家の2軒隣にある有名建築家デザインした家があって、「すごい建築家がやったな!」という感覚の家で。ちょうど僕の家と同じくらいの時期に建ったんですけど、10年経たないうちに外壁がボロボロになって断熱もろくにして、ないシングルガラスだから、見るからに結露していて、カーテンがカビている。ついこの前、大規模修繕してました。それでやっぱり「住むための家」じゃないと思うので。あくまで「住む人が基本にあった上で、より性能が良いもの、よりデザインが良いもの、より愛着が湧くものを作っていくべきだ」と思っています。

飯村：そのとおり!人が主役なので、人のために家をつくるべき。僕らは震災の経験もあるからこそ、家は人の命守る器であるべきだと実感しました。壊れててしまう器ではまずいから強いて安全で快適であることが基本で、最終的にはちゃんと買える金額で、経済的でなきゃいけない。だから大きな地震が来ても壊れない家にするために全棟構造計算して強します。快適でなきゃいけないから長い期間にわたって断熱がしっかりしてないとか、という形で積み上げてい家づくりにならないでよ。大基盤が言ったように、有名建築家が建てたって、ひょいひょい結露する家じゃだめだし。残念なことにつく手を間違ったらどうなにお金をかけても快適な家にはならないんです。僕らは常に試行錯誤しながら、快適な家のつくり方の、究極のところを目指そうと思っています。そして最後には無理なく買える家でなきゃいけないという。価格とのバランスは住まいが大事にしていく部分ですね。

## 今後の目標

**池田**：多分これを言うと怒られるんですけど、今の仕事の感じがすごく良くて（笑）。当面の新しい目標って無いんですよね。このままでいたいっていう。

**飯村**：それは感じる（笑）。大基にとっては今がちょうど心地いいだろうなって。設計者の立場からすれば、設計したものを作成してもらえるかが常に心配なんですよ。意図した通りに施工してくれているんだろうか？というクオリティーの問題。まだ完璧ではないかもしれないけれども、大基にとって安心できるぐらいのレベルにはなってきているはずなんです。僕は、大基たちに安心して仕事を進めてもらうためにどうするか、お客さんに来ていただくためにはどうするか…っていう仕組みを作らなきゃいけない立場なので、今の大基の気持ちが分かる。会社の経営と、設計者・

施工者の絶妙なバランス。ハーモニーでも言うのかな。「完璧」は恐らく無いんだけど、そのハーモニーでどういう音を奏でられるかがうちの会社の価値につながるんだと思います。

**池田**：そこは納得です。現場の監督さんも順調に育ってくれているので。

**飯村**：私個人、経営の話で言えば、今ちょうど宇都宮に拠点展開する準備を進めていて。その次に、茨城県の西にある筑西市と、北側の日立市にも検討しています。どうしてもやりたいというわけではなくて、ウチで建てたいと言ってくれるお客さんがいたときに申し訳ないから…ぐらいの感じです。北関東はある意味、環境が似ている部分があるので、同じ地元の会社みたいなポジションで行けるだろうし、都心は現在の3拠点で、古き良き地

場の工務店の代わりの役を我々が担えたらいいなって感じでやっています。都心の他の住宅屋さんとはアプローチの仕方も考え方も、家づくりの志向もちょっと違っているのは、たくさんのコストを掛けてお客様にムダな経費を負担させたくないから。事務所も自社物件の1室で済んでいます。それでも、おかげさまで毎年コンスタントに横浜とか浅草のプランチ経由で来るお客さんがいるのは事実なので、そういう人たちからちょっとずつ広まっていってくれればうれしいですね。だって僕らの仕事って、究極は「1人の幸せ」を作っているわけで。「私、幸せなのよ」というお客さんが2人ぐらい友人を連れててくれるだけで、どんどんお客さんが増えていくものなんです。そういう人達と一緒に幸せな時間が過ごせたらいいなという、そんな感じですね。

## Profile



**飯村真樹** Iimura Masaki

ファーストステージ代表取締役  
一級建築士  
茨城県桜川市出身

都内大手不動産グループのリフォーム部に入社。1993年、23歳で大手ハウスメーカーへ転職し、住宅営業でトップセールスの成績を残す。1994年、24歳（当時最年少）で一級建築士を取得。1997年2月、株式会社ファーストステージを設立。現在、構造設計一級建築士資格取得に向け勉強中。



**池田大基** Ikeda Taiki

ファーストステージ西茨城プランチ支店長  
一級建築士  
東京都町田市出身

自身で延床面積16坪の超狭小住宅を設計し、そこに住まう。建築オタクとしても知られ、趣味は全国各地の建築巡り。会社ブログに不定期投稿している「日本一参考にならない〇〇市旅行ガイド」シリーズはOB施主たちの間でひそかな話題に。

## WORKS

### 施工事例



東京都渋谷区O邸

NO.001

憧れていた場所に売地が出て、即購入したOさん。

「敷地面積は約18坪。メーカー10社に相談しましたが、ほとんどは3階建てプラン。3階建てだと高さ制限があるので、各階の天井が低くなってしまう…。スキップフロアと半地下を組み合わせたプランはFSだけで、一目ぼれでした」とご主人。

遠出の際はカーシェアを利用して駐車場は不要。半地下部分に寝室を、1.5階にダイニング、2階にリビング、2.5階に書斎と子ども部屋を配置することで、リビングの天井が一番高くなる設計に。

「敷地条件を活かした文句なしの設計です」。家族の笑顔から家づくりへの満足感が伝わってきました。

敷地面積/57.48m<sup>2</sup>(17.39坪)  
延床面積/90.48m<sup>2</sup>(27.37坪)  
間取り/3LDK  
建物構造/2×6



OZONEショールームで出会ったL字型のキッチン。キッチンアイテムも含めシックなトーンで統一しているので圧迫感を感じさせない。



↑2階リビング。スキップフロアを取り入れた設計によって高い天井が実現。



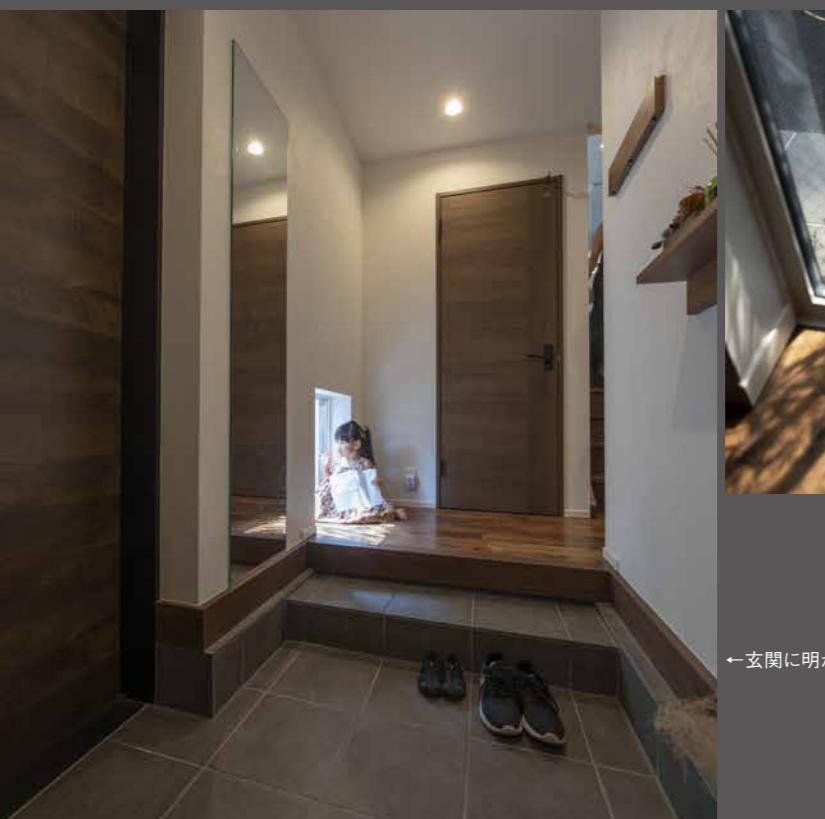
↑2.5階の書斎からリビングを見下ろす。



↑LDKの一部を下がり天井にすることで、天井の高さをさらに強調。



→リビングの出窓は、採光だけでなく空間に広がりを生む設計の工夫。ベンチとしても活用。



←玄関に明かり取りとして低めのFIX窓を配置。框の中間に段差を設けたことで、子どもでも楽に靴の脱ぎ履きができる。将来的にも、バリアフリーな設計。



半地下の寝室。窓が確保できるのも半地下の魅力だ。「夏場は涼しくて快適なんです」と奥さま。



# NO.004

東京都豊島区K邸

間口約4m、奥行き約20m。建物幅は最大3.2mという敷地条件。  
主に店舗設計を手掛ける一級建築士のご主人が  
家づくりのパートナーに求めたのは  
「専門的な話に付き合ってくれる、戸建設計のプロ」であることでした。

「自分の家だからこそ悩みたいし、色々検討したかったんです。  
『この中から選んでください』ではなく、一緒に悩んで考えてくれるような、  
そんな会社を探していました」とご主人。  
そんな折、知人の紹介で出逢ったのがFS。

敷地条件や立地条件を踏まえ、  
ご主人とFS担当者の2人が頭に想い描いたのは、  
建築家・安藤忠雄氏の「住吉の長屋」だったのです。

敷地面積/57.48m<sup>2</sup>(17.39坪)  
延床面積/90.48m<sup>2</sup>(27.37坪)  
間取り/3LDK  
建物構造/2×6



「家づくりで大切だと思うポイントは2つ。1つは、快適に暮らすためのベースの性能の高さ。2つ目は、自分たちのライフスタイルをちゃんと聞いてくれて、それを実現できるように考えてくれる人と一緒につくること」と夫妻は振り返る。



↑床材として使用している幅広のオークは特注品。「普通には販売されていないので、知人に頼んでオーダーメードしてもらいました」とご主人。



←「建築を学ぶ人間が必ず通るのが『住吉の長屋』という名建築。『建物が密集した都市の狭小地では普通、光も風も入らない。なら家の真ん中に庭を置いて、そこから採れば良い』という最適解が、私とFS担当者さんで一致したんです」とご主人。



←長めに設計したエントランス。雨除けの役割もあり自転車なども置ける。



→建物の中心に天窓をとり、吹き抜けで3階分を貫くことで、上から採光を確保。まさに「住吉の長屋」の発想。



↑外に対してほとんど窓ではなく、天窓とバルコニーで採光。昼間は照明無しでも十分に明るい。勾配が緩いためベルックスの天窓を採用した。

↓玄関からつながる土間のオフィススペース。玄関は最小限のスペースに抑えた。



↑「普通のフラットな表情よりも、素材感があったほうが心地よい空間になるんですね」とご主人。天井は木モルセメント板を白く塗装。体育馆などに使うのが一般的というこの素材、飽きない不思議な魅力がある。

↑造作棚もシンプルで直線的な仕上げに。



←キッチン。F-FURNITUREオーダーしたもの。長い間、湖沿いの庭などで眠り続け、化が進むまでオーク材である「ボーラーク」を贅沢に使った仕上げ。漆黒を空間のアクセントに。



# NO.007

茨城県日立市W邸



「祖母の家が空き家になっていたんです。職場は都内ですが  
リタイヤ後も考えると二拠点生活も良いなと思い、建て替えを決めました」とご主人。

住宅会社を巡る中で感じたのは「自由設計」の不自由さ。  
「自由設計といっても基本プランに縛られる会社ばかりで。  
私たちの場合、子どもは独立していく夫婦ふたり住めれば良い。  
だから部屋数はいらないよ、と要望しても、良いプランが出てこないんです。  
そんな中でFSは、イメージ以上のプランを出してくれました」とご夫妻。

W邸の間取りはなんと1SLDK。主役は2階から臨むパノラマの海景。  
ゆったりとした時間が流れる住まいが完成しました。

地盤 / 290.57m<sup>2</sup> (87.90坪)  
延床面積 / 119.18m<sup>2</sup> (36.05坪)  
間取り / 1SLDK  
建物構造 / 2×6



ルーフバルコニーは通常よりもかなり広く設計。ガラスの枠を角ではなく側面にずらし、日立の海をパノラマに楽しめるように配慮した。



↑ キッチンはあえてI型に。「対面キッチンだとLDKが狭くなってしまうし、遠回りしないとキッチンに入れないでしょう。I型だと、友人がたくさん来た時にも、みんな手伝ってくれてラクなんです(笑)」と奥さま。

↓ 夫婦で並んで使える洗面室が毎朝を特別にしてくれる。

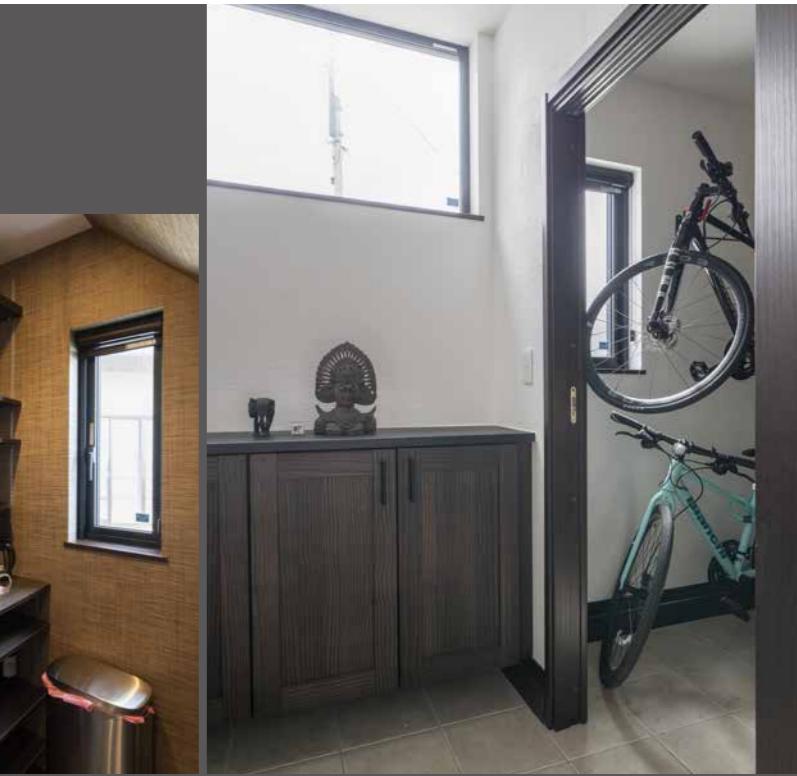


→  
2階の非日常空間へと来訪者をいざなう階段。



↓ 友人が多く訪れるW邸。2階のフリースペースは来客用の就寝スペースに早変わりする。

↓ 調理家電はパンtryに集約。



↑ 土間収納には夫妻共通の趣味アーティストが詰まっている。自転車、イヤーナック。自然豊かな茨城ならではのアーティストを大好んでいます」とご主人。



↑ ちなみにご主人が日立の住まいで新たに始めた趣味の一つが、スパイス料理。市販のレシピをわざ、こだわりのスパイスを調合して作るのが楽しいそう。

# NO.009

茨城県牛久市Y邸



ご主人の勤務先は都内。

ずっと都内暮らしでしたが、コロナ禍でテレワークが増えたことや  
夫妻の長年の戸建てへの憧れもあり、郊外に戸建てを持つことを決めたそうです。

「都内へのアクセスが良い茨城県南エリアで土地を探すことにして  
色々なメーカーに相談しましたが、地元企業のFSが最終候補に残りました」とご主人。

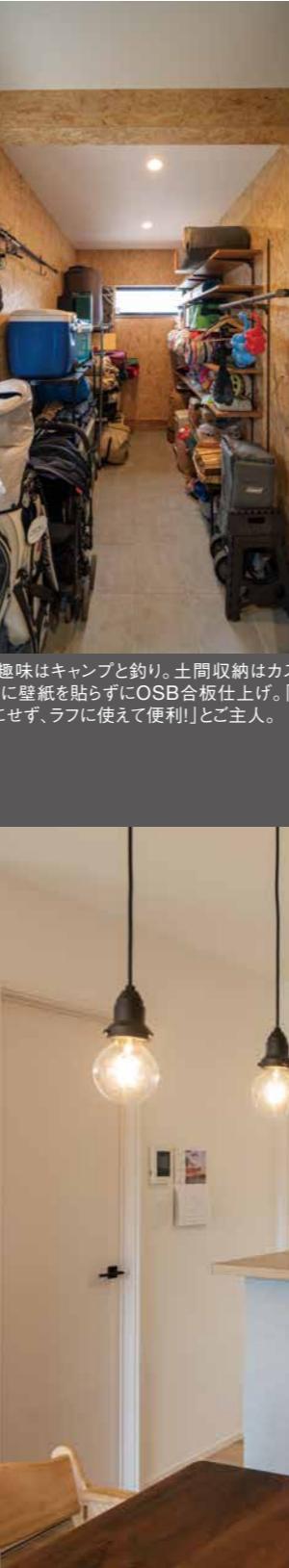
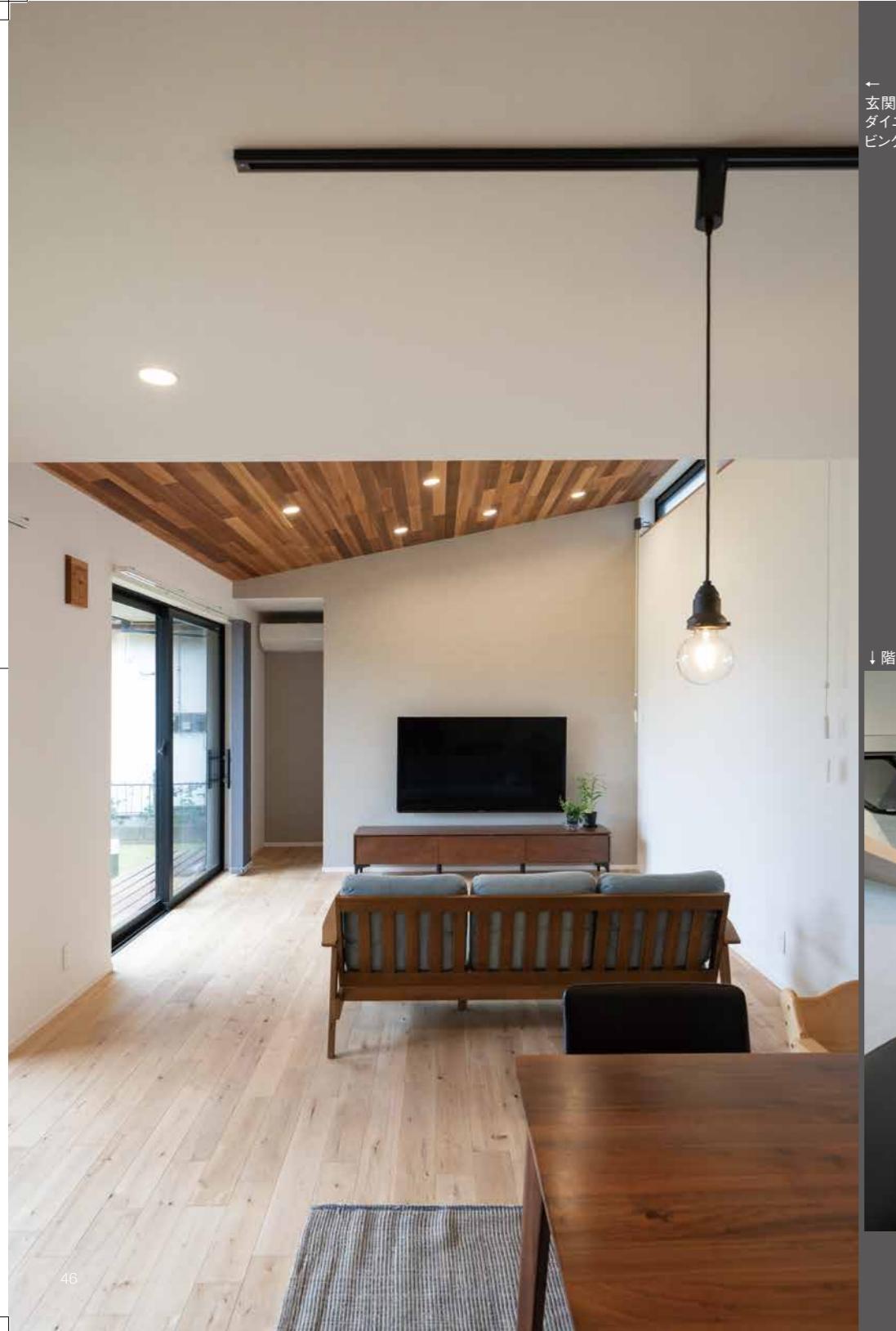
Y邸は2階建てですが、老後を見据えて階段を使わずに  
1階だけで暮らしが完結できる設計にしました。また、「木を感じる暮らし」を実現するために、  
室内のアクセントに様々な無垢材を配し、外壁はすべて無垢のレッドシダーを採用。

一目で我が家と分かる、素敵な佇まいとなりました。

敷地面積/57.48m<sup>2</sup>(17.39坪)  
延床面積/90.48m<sup>2</sup>(27.37坪)  
間取り/3LDK  
建物構造/2×6



「どんなに細かい要望でも、その場で図面を引いてくれたりサンプルを見せてくれたりしたので、イメージがつかみやすかったです。家づくり、楽しかった!」と奥さま。



# NO.011

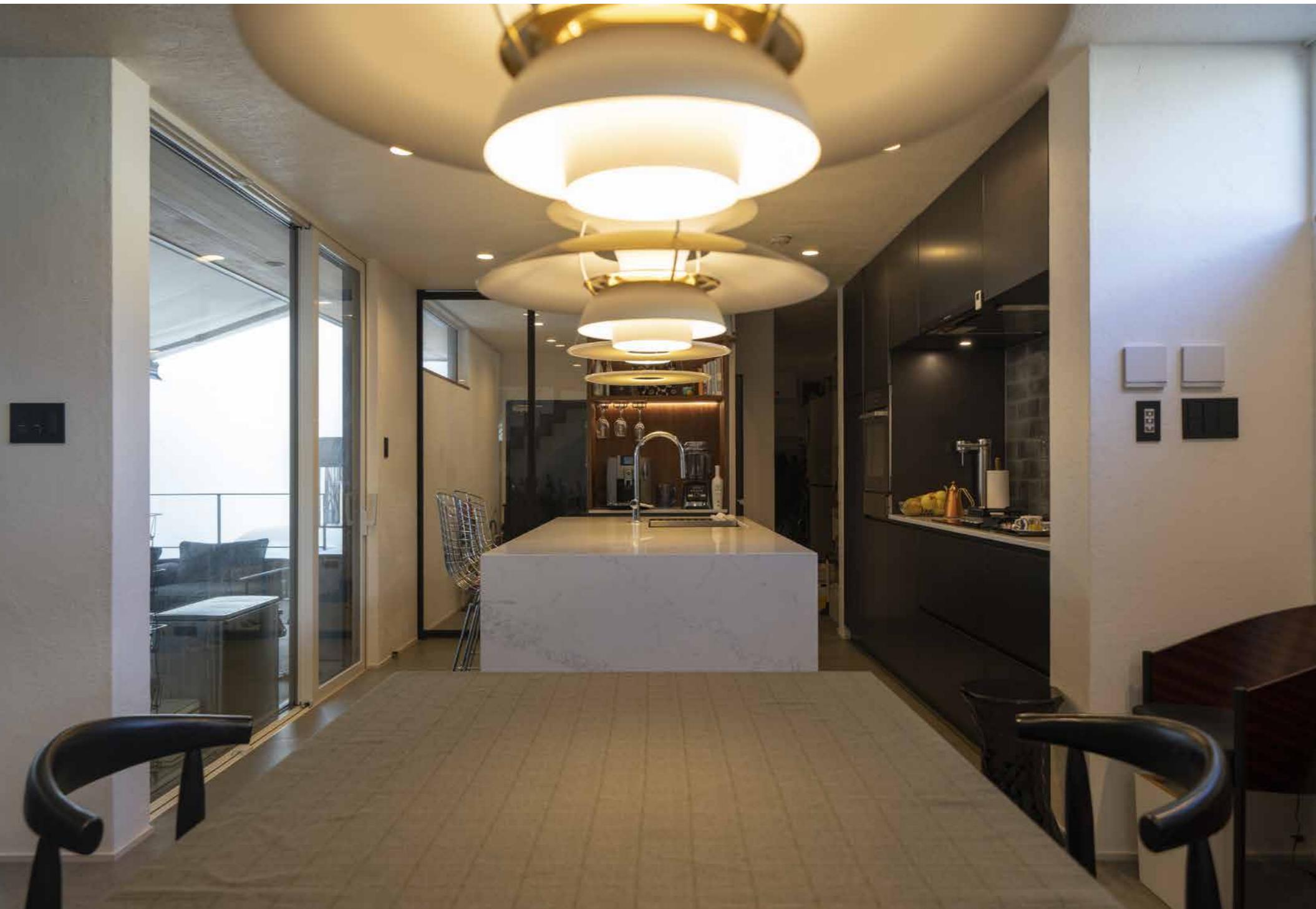
神奈川県横浜市青葉区Y邸

「家はくつろぐ場所なので、外の目線を気にしたくなくて。  
外観は窓のない白い箱のように見えますが、中に入ればアウトリビングの効果で  
広がりを感じられる設計にしました」とご主人。

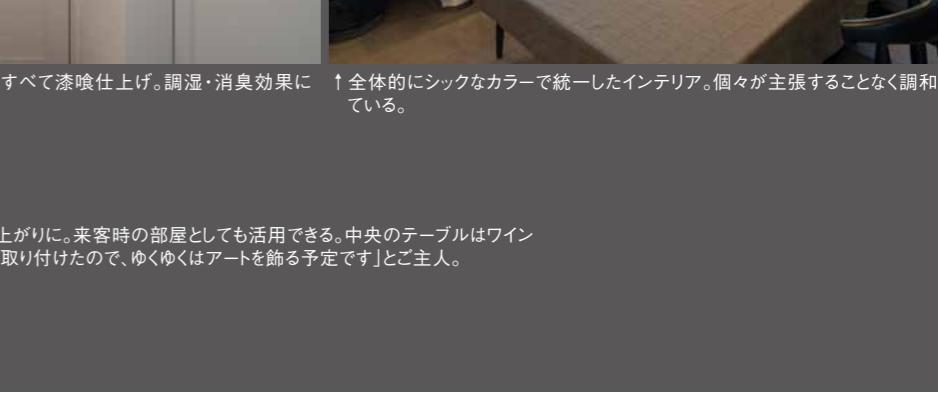
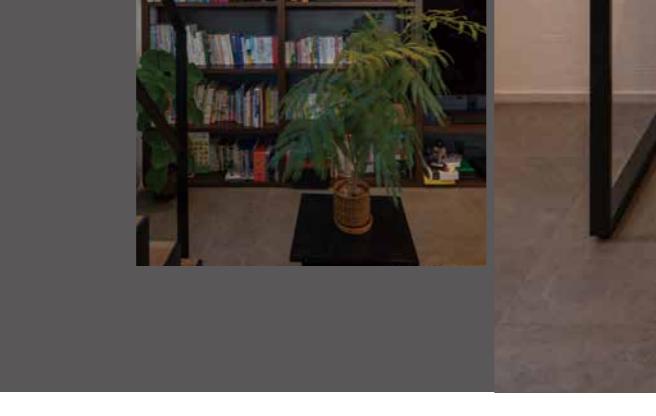
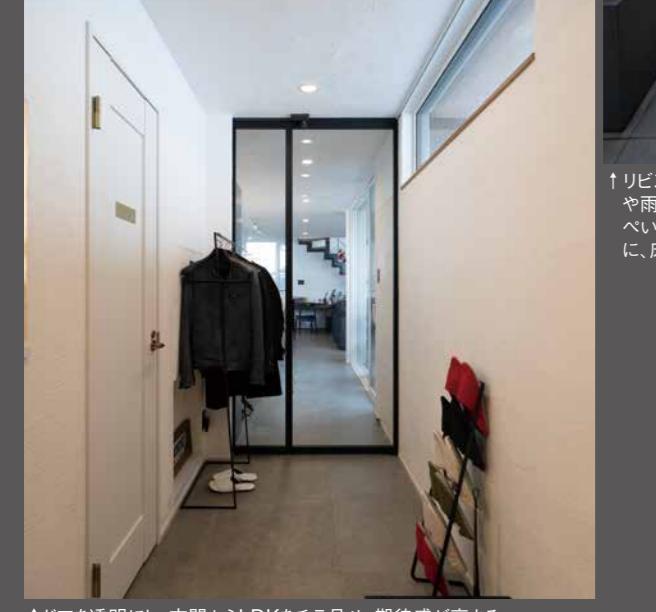
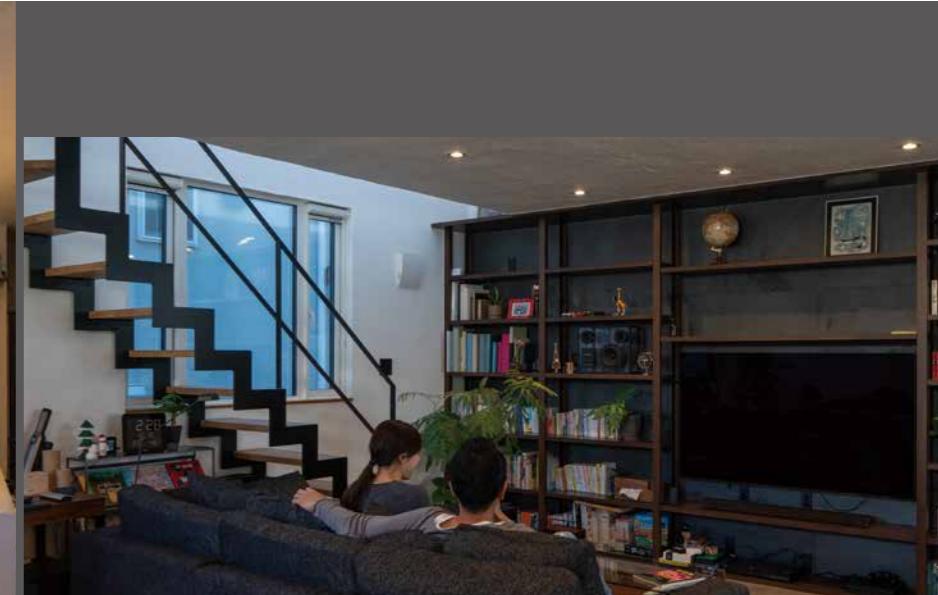
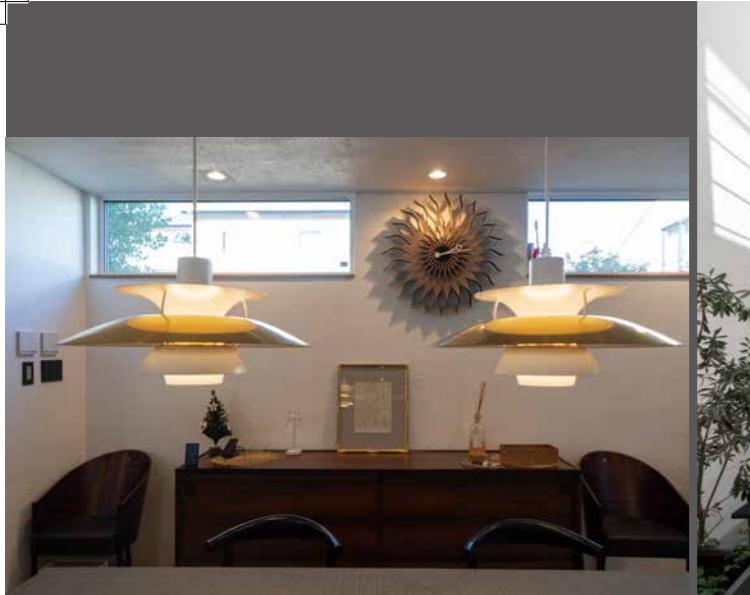
性能面では、太陽光発電で生み出したエネルギーを  
いかに損失させずに活用するかにこだわりました。  
断熱・気密性能を高め、高効率熱交換換気システムを搭載することで  
1年を通してエコな暮らしを送れます。  
例えば冬は、昼の間に設定温度を20°Cにしておけば  
夜はエアコンを切っても快適に過ごせるそう。

決して無理することなく、地球にもお財布にも優しい、  
持続可能なライフスタイルを実現できる家が誕生しました。

敷地面積 / 151.70m<sup>2</sup> (45.89坪)  
延床面積 / 119.40m<sup>2</sup> (36.12坪)  
間取り / 3SLDK  
建物構造 / 木造軸組



美しく収めるために1cm単位でサイズを調整し、素材や加工にこだわったリネアターラのオーダーキッチン。



# CONTACT

コンタクト

設計士と建てる家づくりがコンセプトのファーストステージ。

ファーストステージでは住まい手の個性を引き出し、心底納得のいく住まいの実現をプロデュースしています。

完成見学会 & イベント情報は弊社ホームページよりご覧いただけます。



ホームページ



Youtube



Instagram

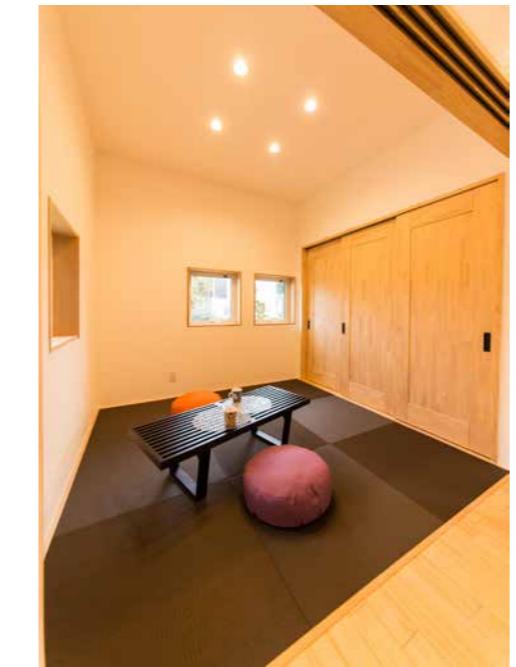


## ひたちなかブランチ・展示場

自然素材をふんだんに使った体感型ショールーム。

無垢の木や漆喰、天然石など自然素材でつくった  
暮らし心地を体感できるブランチです。  
設備や素材、空間をじっくりご覧ください。

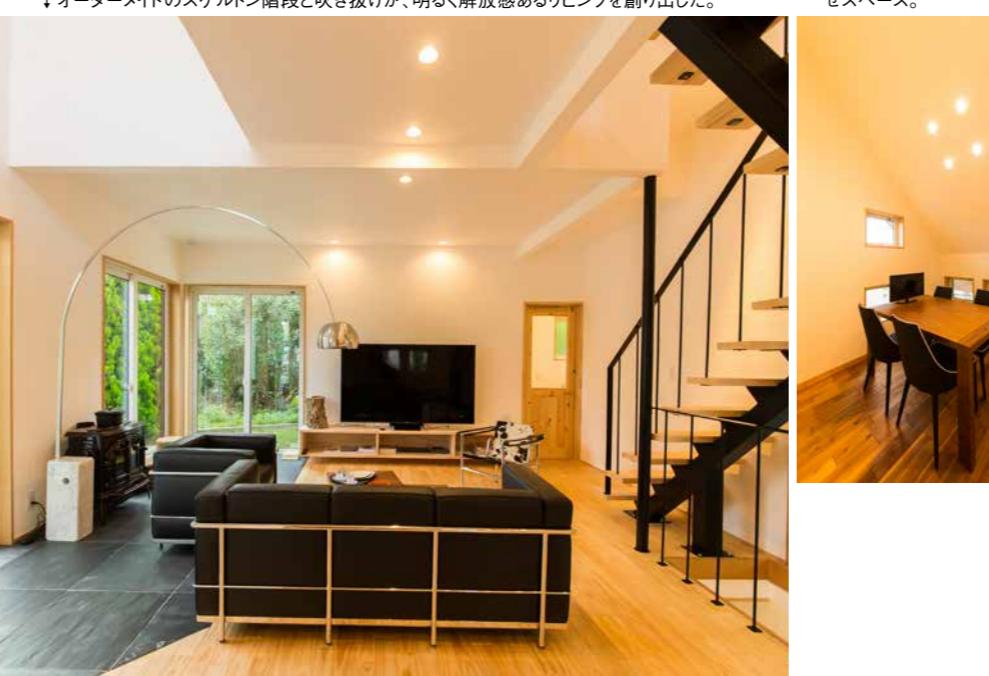
住所:茨城県ひたちなか市新光町22 すまいりんぐひたちなか内  
TEL:029-265-8955



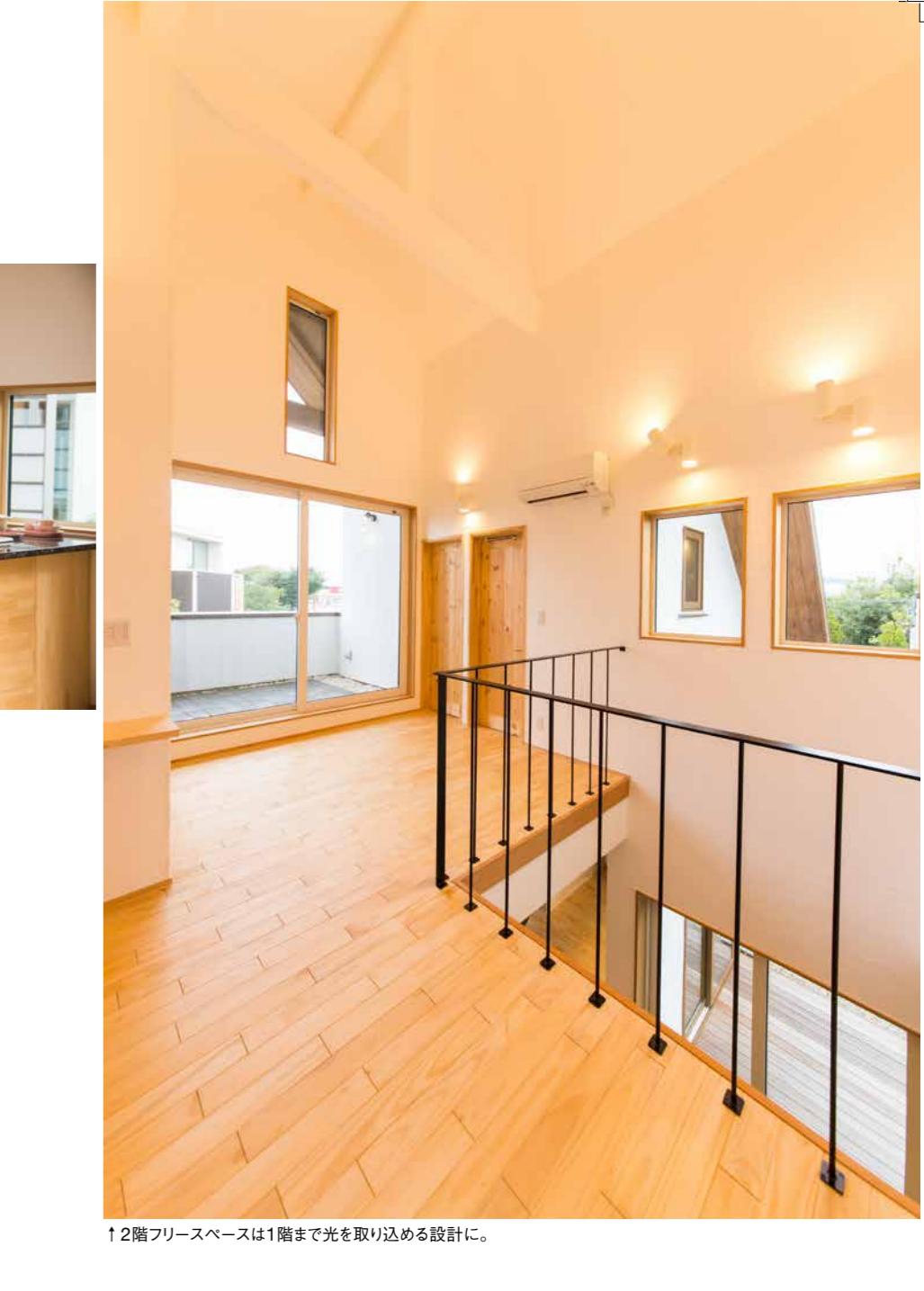
↑ 畳コーナーはキッズスペースとしてご用意。



↑ ダイニングキッチンの天板には重厚感ある御影石を採用。こだわりのお茶やコーヒーでおもてなし。



↓ オーダーメイドのスケルトン階段と吹き抜けが、明るく解放感あるリビングを創り出した。



↑ 2階フリースペースは1階まで光を取り込める設計に。



### 三の丸プランチ

住所:茨城県水戸市三の丸2-3-32  
TEL:029-291-3121

水戸駅近くのカフェ風プランチ。

JR 水戸駅から徒歩 5 分のプランチです。

施工事例やサンプルも展示しており、家づくりのイメージをしやすい環境です。

保育土もいるのでお子さま連れでもゆっくりとご相談いただけます。



### つくばプランチ

住所:茨城県つくば市稲岡66-1 イオンモールつくば専門店街3F  
TEL:029-875-4088

大きなキリンが目印。お買い物ついでにご相談ください。

ゆったりとした空間で家づくりのご相談ができます。

キッズスペースを設けているのでお子さま連れでもご安心いただけます。

まずはお気軽に無料相談会にお越しください。



### 西荻窪プランチ

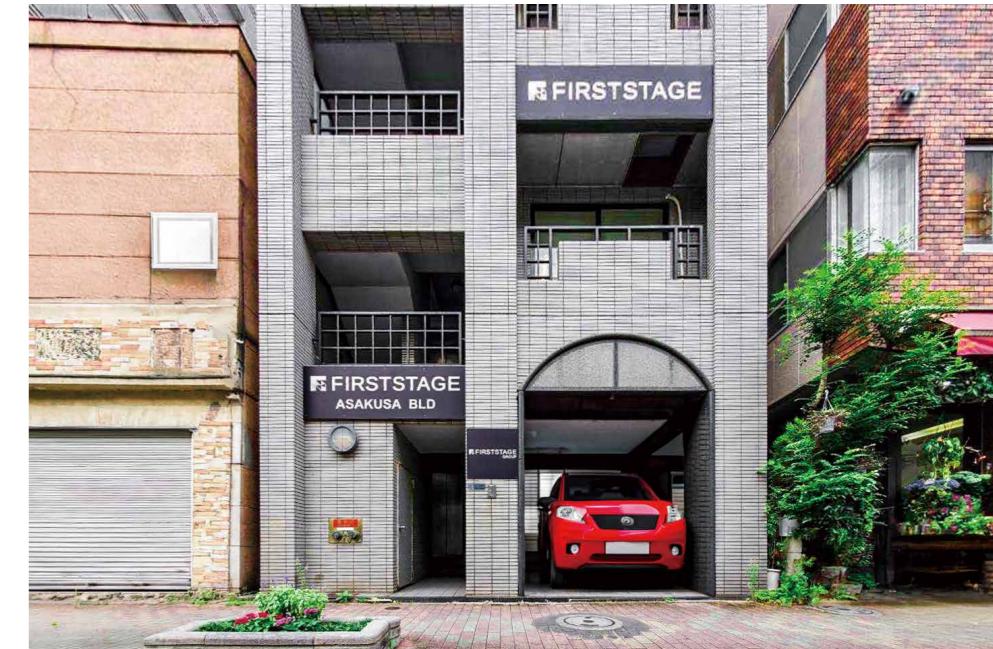
住所:東京都杉並区西荻北3-36-12 NISHIOGI GARDEN 1F  
TEL:03-6915-0673

コンセプトは「マチナカのガーデン」。

狭小地や3階建てなど、

限られた都内の敷地条件でも、

アイデアと設計力で広がりのある暮らしを提案します。



### 浅草プランチ

住所:東京都台東区元浅草3-17-11 FS浅草2F  
TEL:03-6824-4957

TX 沿線、アクセス良好。

TX 新御徒町駅から徒歩 3 分のプランチです。

都内だけでなく千葉県・埼玉県・茨城県にお住まいの方にも

ご利用いただいています。





## 横浜ブランチ

住所:神奈川県横浜市中区根岸町3-234-1 ザ・オルタナアパート303  
TEL:045-225-8603

マンションをリノベーションしたブランチ。  
JR根岸線根岸駅より徒歩6分のブランチです。  
新築だけでなくリノベーションの  
ご相談もお受けしております。



## 前橋ブランチ

住所:群馬県前橋市六供町5-2-1  
TEL:027-289-4773

非日常が味わえるリゾート風ブランチ。  
「白」と「木」をメインにした外観デザイン。  
五感で自然を感じる癒しの空間で  
ゆったりお打ち合わせいただけます。

「ちょっとカッコイイ」家づくりの発信源。

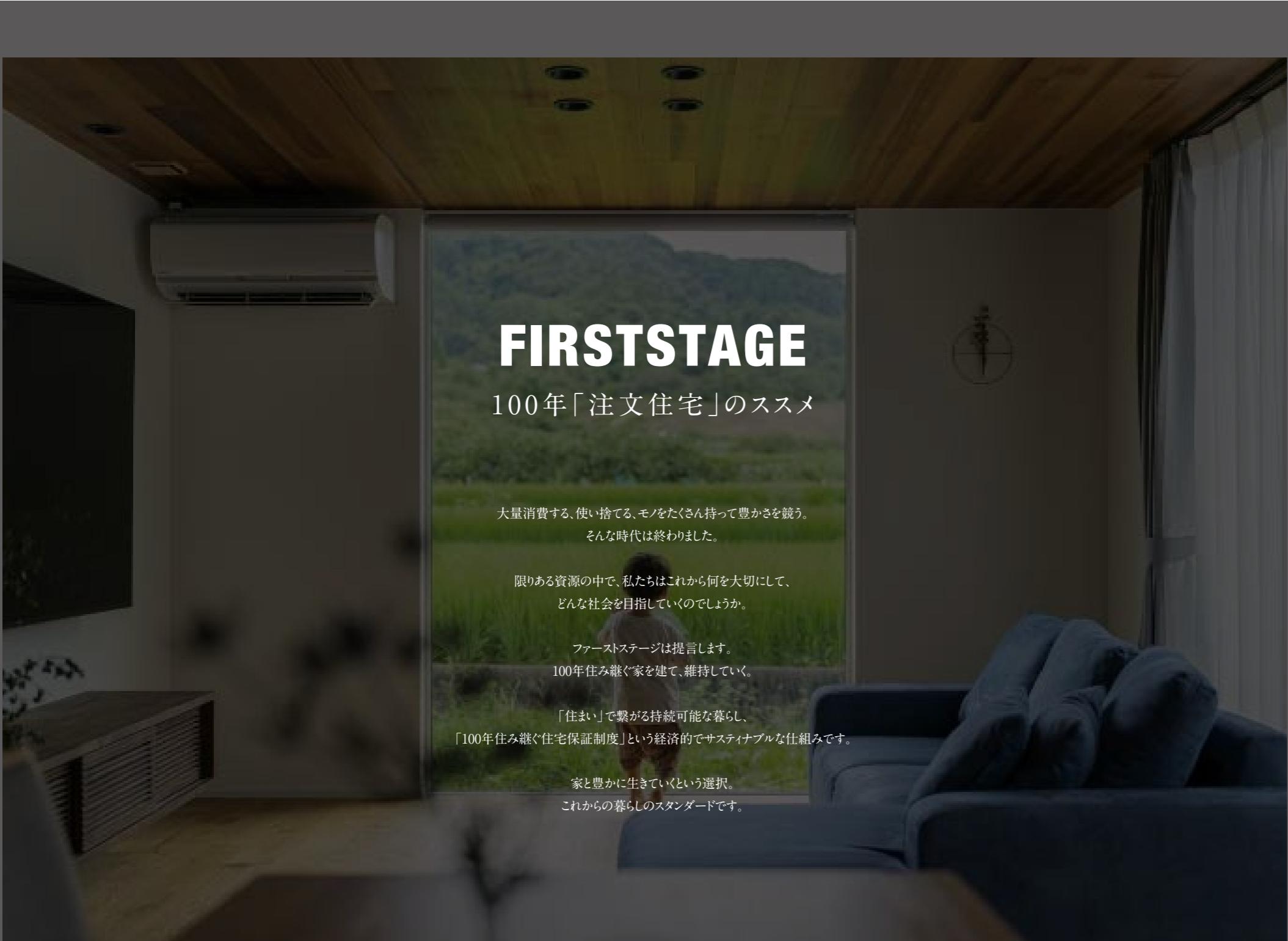


## 本社

住所:茨城県水戸市常磐町1-1-9 FSビル2F  
TEL:029-225-6670

## グループ本社

住所:東京都台東区元浅草3-17-11 FS浅草ビル2F



# FIRSTSTAGE

100年「注文住宅」のススメ

大量消費する、使い捨てる、モノをたくさん持つて豊かさを競う。  
そんな時代は終わりました。

限りある資源の中で、私たちはこれから何を大切にして、  
どんな社会を目指していくのでしょうか。

ファーストステージは提言します。  
100年住み継ぐ家を建て、維持していく。

「住まい」で繋がる持続可能な暮らし、  
「100年住み継ぐ住宅保証制度」という経済的でサステイナブルな仕組みです。

家と豊かに生きていくという選択。  
これからの暮らしのスタンダードです。

1  
大量消費する、使い捨てる、モノをたくさん持つて豊かさを競う。  
そんな時代は終わりました。

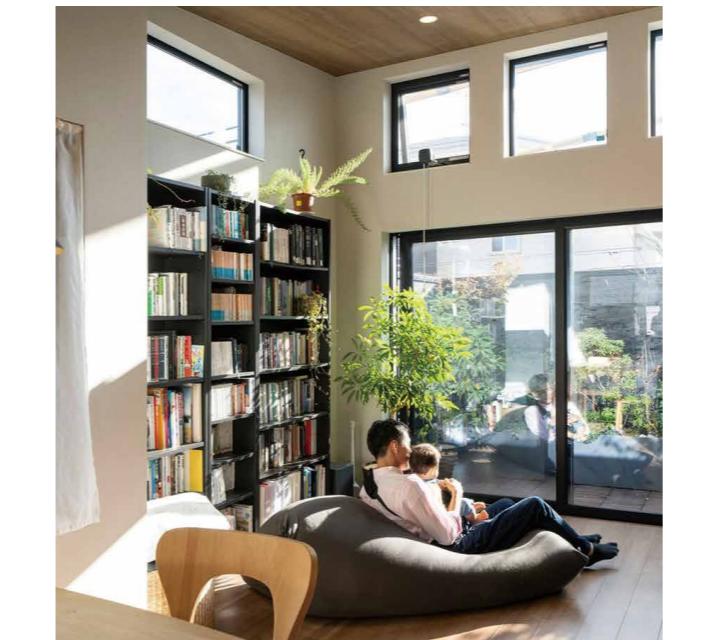
限りある資源の中で、私たちはこれから何を大切にして、  
どんな社会を目指していくのでしょうか。

ファーストステージは提言します。  
100年住み継ぐ家を建て、維持していく。

「住まい」で繋がる持続可能な暮らし、  
「100年住み継ぐ住宅保証制度」という経済的でサステイナブルな仕組みです。

家と豊かに生きていくという選択。  
これからの暮らしのスタンダードです。

1  
大量消費する、使い捨てる、モノをたくさん持つて豊かさを競う。  
そんな時代は終わりました。



## 高断熱性

高断熱な家とは、室内と室外で熱エネルギーの行き来が少ない家のことで、その性能は、UA値という指標で表されます。UA値は断熱性能を表す指標で、小さいほど熱が逃げにくい高断熱な家と言えます。ファーストステージでは、設計段階からパッシブデザインを取り入れることで光・風・熱の出入りを考えたエコで快適な家となっています。さらに最も熱の出入りの大きい「窓」には、トリプル樹脂サッシを標準とすることで業界トップクラスの断熱性能を誇っています。断熱性能に優れたセルロースファイバーとトリプル樹脂サッシ、パッシブデザインを活用した設計・施工により、ファーストステージの家のUA値は、0.3~0.5W/m<sup>2</sup>kと、建築物省エネ法基準UA値0.87W/m<sup>2</sup>k(6地域の場合)を簡単に越える優れた性能となっています。



## 高気密性

高気密な家とは、隙間が少なく熱損失が少ない長期優良住宅の一つであり、その性能はC値という指標で表されます。C値は、床面積1m<sup>2</sup>当たりの隙間面積(cm<sup>2</sup>)で示され、ゼロに近いほど隙間の少ない高気密な家と言えます。ファーストステージの家は、長期優良住宅として設計され、全棟気密測定検査を実施しており、C値0.3~0.5cm<sup>2</sup>/m<sup>2</sup>程度と日本のハウスメーカーでトップクラスの性能※1を誇っています。気密性能を高めるために設計、構造、素材を選定し、熟練の職人が丁寧に作業することで、高い気密性能を長期的に維持することができます。(※1 当社調査)このような性能を持つ長期優良住宅は、省エネルギーであり、環境への負荷を減少させ、また「ZEH」の基準にも適合しています。



家と、生きていく。



For one hundred years  
to be with.

100年  
住宅

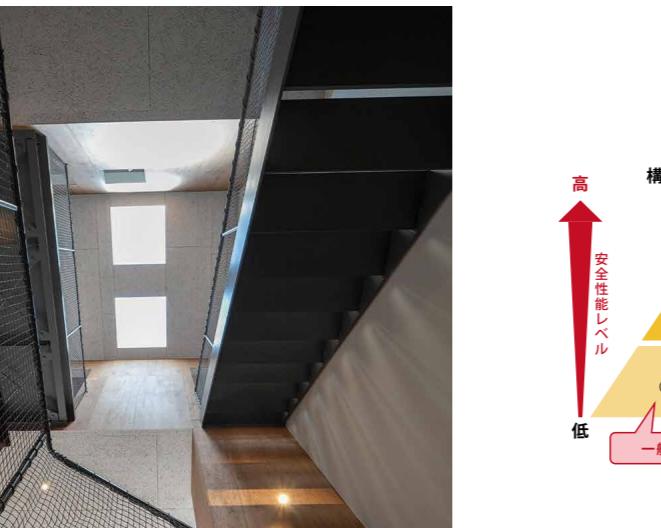
## 100年保証制度

当社では、第三者機関による検査を通じて工事や施工アドバイス、診断書を作成し、お施主様に提出しています。このサービスを通じて、丁寧で安全な工事を行い、改善点を先い出し、工事の記録を残すことで、高い資産価値を持つ家づくりを実現しています。100年の保証期間中に発生する不具合に対応する際も、過去の記録が役立ち、安心して修理が行えます。また、ファーストステージでは100年住宅保証制度を導入しており、家を永く大切に住み続けることが経済的にも精神的にも豊かさをもたらすと信じています。無駄な住宅コストを削減し、性能・品質・構造に徹底的にこだわり、100年住宅団の100年保証制度を活かすことで、家を守り、価値を維持します。3世代に渡って暮らせる住宅を建築することで、豊かに子や孫の代まで家を大切にすることができます。

## 標準工法と標準施工

建物の性能、品質、構造を向上させ、  
光と風の流れを設計することで、  
住まいは快適に、環境に優しくなれます。  
夏涼しく、冬暖かい快適で健康な室内環境を設計します。

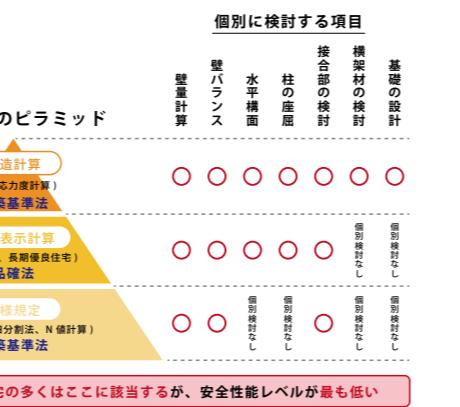
### 1 木造枠組壁工法(ツーバイ工法 2×6工法)



ファーストステージの家づくりでは、「木造枠組工法」である2×6工法を行っております。地震でもゆがみにくく、気密・断熱性能も高い「木造枠組工法」。従来の「木造軸組構法」では、外から受ける力を柱が交差する「点」で受け止めるのですが、これでは接合部分に力が集中してしまいます。これを枠組工法によりパネルで構成することによって、地震や強風などの外力を「面」で受け止め箱状の六面体で支えるため、一般的に頑丈で、耐震・気密・断熱等の性能も高いのが特徴です。

また、工期が在来工法に比べて短く、使用部材などが規定・標準化されている為、作業する職人によってバラつきが出にくいのもこの工法のメリット。日本では骨組みに2×4インチの木材を使う事が多いため、2×4工法が多くのハウスメーカーで導入されていますが、壁や床の枠材を2×4材から2×6材(38mm×140mm)にする事で壁内の寸法はおよそ1.6倍となります。より厚い断熱材を入れることができるので、断熱性能や遮音性能も大きく向上させることができ、より快適に暮らせる家となります。

### 2 全棟許容応力度計算

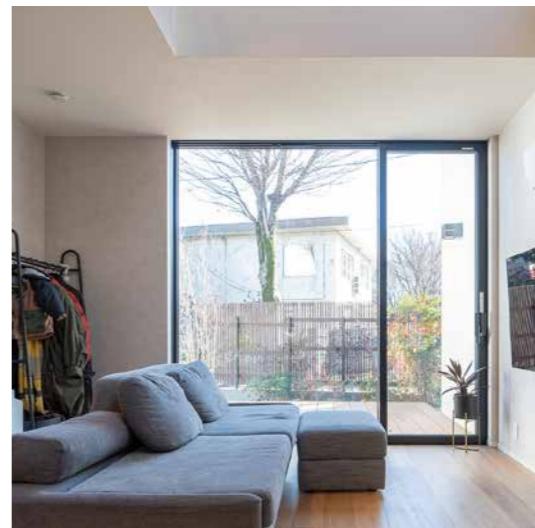


### 3 セルロースファイバー



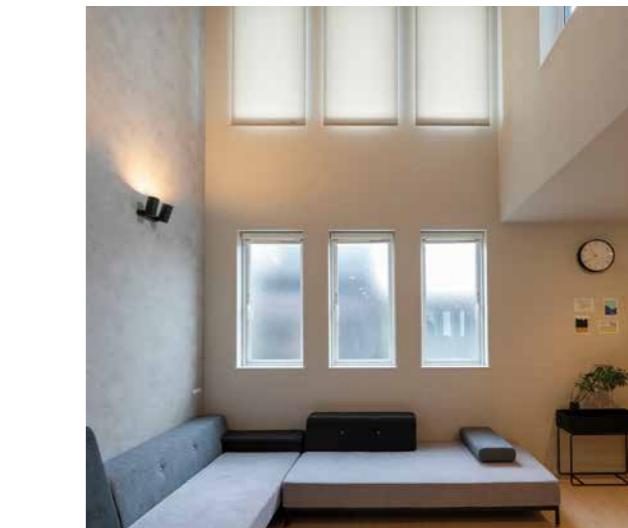
屋根/天井の断熱材には、長期優良住宅の基準に適合し、さらにZEH(ゼロ・エネルギー・ハウス)の要件にも対応する断熱、調湿、防音に非常に優れたセルロースファイバーを使用しています。セルロースファイバーは、新聞紙を原料とする地球環境に優しい、自然素材の断熱材で、呼吸による調湿性、防音性、防火性に優れた断熱材となります。自然素材のため、他のウレタンやプラスチック断熱材のような性能の経年劣化や火災時の有毒ガスを発生させないといったメリットもあります。セルロースファイバーを利用し、熟練の自社職人が丁寧な施工をしているため、ファーストステージの住宅は、高い断熱性能、気密性能を誇ります。さらに、UA値(外皮平均熱貫流率)が優れた水準であるためHEAT20 基準にも適合しています。そのため、夏でも冬でもエアコン1台で快適に、コストパフォーマンス高く暮らすことができます。

### 4 トリプル樹脂サッシ



夏涼しく、冬暖かい住まいを実現するための「断熱性能」。その断熱性能を大きく左右するのが「窓」です。窓は、住まいから最も熱が出入りする場所であり、室内を快適な温度に保つために、窓の断熱性能を高めることが必要不可欠です。ファーストステージの住宅の窓は、業界最高水準となるトリプル樹脂サッシを標準としています。素材としての樹脂は、アルミの約1000分の1の熱伝導率で、結露が生じにくく、アレルギーの原因となるカビ・ダニの発生を抑えます。また、窓ガラスを三重に重ねたトリプルガラスにすることによって、一般的なペアガラスアルミサッシと比較して5倍高い断熱性能を誇ります。これによりファーストステージの家のUA値は、0.3~0.5W/m2kとなっています。(※防火指定地域では、ペア樹脂サッシが標準となります)。

### 5 換気システム



ファーストステージでは、全熱交換型のダクト式第1種換気システムを利用しています。弊社では快適で健康的な室内環境を実現するため、多くの住宅会社が採用しているダクト式換気システムの利用を禁止しています。これは、ダクトによる換気にはカビ、ダニ、PM2.5、花粉のリスクがあると考えているからです。エコで快適、健康的であることが私たちが追求する家づくりの基盤となっています。