



ISBN978-4-907612-11-5

C0477 ¥0300E

定価：[本体300円] + 税



表紙の別紙、やめました
この冊子は
未来の資源を守るために
シンプルな装丁にしています

FIRST STAGE
works 11

FIRST STAGE works 11



FIRST 1 IMPRESSION FSW 1 INTERVIEW

大きな転換期にある日本の住宅業界。住宅の高性能化が求められる一方で、物価や資材の高騰が家づくりを難しくしています。そんな中、持続可能な暮らしや地域とのつながりを大切にする家づくりに注目が集まっています。本対談では、建築家・森みわ氏とファーストステージ代表の飯村真樹氏が、これからの住まいの在り方と住宅業界の課題を真摯に語り合います。

飯村真樹 Imura Masaki

株式会社ファーストステージ代表取締役 / 一級建築士
パッシブハウス・ジャパン賛助会員
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。

森 みわ Mori Miwa

キーアーキテツ株式会社代表取締役 / パッシブハウス・ジャパン代表理事
ドイツ・バーデンヴュルテンベルク州公認建築士
東京都出身

横浜国立大学で建築を学んだ後、22歳でドイツの研究奨学金を受け、シュツットガルト工科大学に国費留学。都市計画学部でDiploma学位(修士に相当)を取得。現地設計事務所にて東京ドイツ大使館新築プロジェクトの設計に関わった後、27歳でアイルランド共和国に転職&移住。32才で帰国、一級建築士事務所キーアーキテツと一般社団法人パッシブハウス・ジャパンを設立。

なぜ地域の工務店が 未来の家づくりを担うのか？

ドイツ基準を日本に持ち込んだ“衝撃的な本”

飯村：前提として、森さんの発言って一言一言がすごく強い力を持ってると思うんです。だから忖度なくというか、ウチを褒めていただく必要はまったくなくて。今回のテーマに沿って、フラットにお話しただけだと有難いです(笑)。

森：それは助かります(笑)。

飯村：森さんを知ったのは2009年に出版された「世界基準の『いい家』を建てる」という著書で。ウチがやっと「樹脂サッシ使って、さあ高气密高断熱だ!」って頃に、その何段階も上のことを本に書いてる人がいるっていうのがもう、衝撃で。僕も周りの人も当時は全然ついていけなかった。「こりゃ基礎力上げていかないとまずい」と焦った。ウチがパッシブハウス・ジャパン(以下:PHJ)に参加させてもらったのは4年前(2025年取材時)かな?ようやくこのレベルまで来たって感じですよ。

森：衝撃的な本だったっていうのは、狙い通りというか(笑)。ヨーロッパから日本に戻るのを決めた時に、むこうで見てきた10年を、無駄にせず日本に持ち帰りたいって想いがあったんですよ。だから日本の住宅業界では「衝撃的」と受けとめられるのは予想しつつも、言い切ったというか。

飯村：ガツンと頭を殴られたぐらいの衝撃でした(笑)。

森：そこから十数年を経て、飯村さんとうちやってお話できるというのは感無量です。本の内容はヨーロッパでは正論だったんだけど、PHJの会員の中にも「あの本、1回じゃ意味が分からなくて5回読んだ」っていう方もいて(笑)。今となってはいろんな会社さんが応援してくれてますが、PHJ誕生当初(2010年)は年間5棟とか10棟くらいの会社さんしかついて来れない状態で。今は80棟とか100棟規模の会社さんが万を期して合流してくださるので、「待ってましたー!」という感じで感無量ですね。

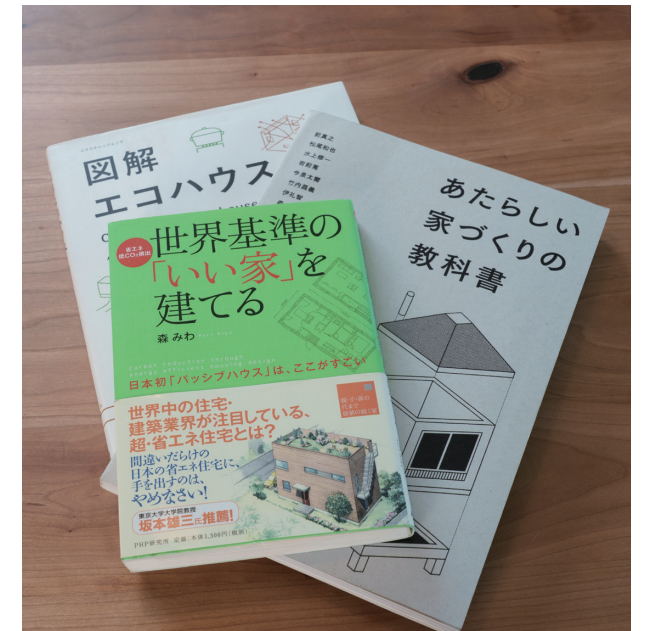
飯村：僕からすると、PHJは着々と成長していて、会として足並みが揃っている印象です。

森：あの本を書いた時は、帰国したばかりで、たった独りで住宅業界に殴りこんでいく覚悟で、尖った情報発信をしがかったのですが、今はああいう発信の仕事は別のメンバーがやってくれます。だから私は性能の話じゃなくて、暮らし方とか居心地の良さとか、ソフトの話ができるようになりました。

飯村：そういう背景があったんですね。色々な方が環境負荷とか性能とか「住宅のあるべき姿」を発信してきたけど、貢献度で言ったら間違いなく森さんだと思います。建築に特化して、世界基準のレベルをずっと発信し続けてくれたおかげで、今日の日本建築のグレードがあると思います。

森：「ドイツはこうだよ、日本の住宅をこのレベルまで持っていこう」ということを発信する方は他にもいらしたのですが、ドイツ基準を、耐震基準とかシロアリとか、夏の蒸し暑さとか色々な課題がある日本に持ち帰って、どうやって実際の建物の仕様に落とし込んでいくのか?っていう「変換」がいちばん大切です。「本当の意味での翻訳」を誰かがやり遂げないと、絶対に根付かない。そこを、PHJを立ち上げてからの数年間、格闘してきた感じですね。それで、いろんなメンバーが加わってきて一緒に考えてくれて、「在来工法でもできるよね」「日本の基礎形状でもちゃんとできるよね」とか色々な壁を乗り越えて産み落としてきた、最初の10棟、20棟がある。

森氏が関わった書籍。中央が業界に「衝撃」を与えた森氏の著書



東日本大震災と、地域工務店が目指す姿

森：ちなみに飯村さんって、2代目の経営者とかじゃないんですか？

飯村：はい。ファーストステージは僕が創業しました。26歳で独立して、今年55歳になるので、約30年になります。

森：ゼロスタートで、このスピードでこの規模感になる会社って、そんなに居ないはずなんですよ。性能だけでなくて営業的なPRの仕方とか、もちろん設計力も含めて総合力を磨いてきたんですか？

飯村：住宅屋なので住宅について学ぶのは当たり前なんですけど、マーケティングも学びました。20年前からマーケのプロの方に弟子入りしたりして、集客の仕組みも学んできて。時代が変ればやり方も変わるから、いいものは残してダメなものはやめて…最近ようやく、確立できてきたかな、という感じです。

森：そうなんですか。PHJでもフットワークが軽い、比較的小規模な会社は方向転換が早いです。去年作った家と今年作ってる家が全然違うとか。社長が、「パッシブだ!」って言ったらパッシブに行くみたいな。でもファーストさんみたいな規模になってくるとそうはいかないんじゃないでしょうか？まず窓のグレード上げてとか、ちょっと断熱方法変えてとか。そういう着実なステップがあった上で、ある日ドカンと成果が表れるという感じで(笑)。

飯村：ウチの場合、着実に、という積み重ねで変化させた部分もありましたが、一番の転機は2011年の震災です。グラスウール(断熱材)の供給がストップしてしまって。「あ、このままだと会社潰れるぞ」っていう危機が、突然訪れた。

森：御社の大きな変革は、東日本大震災がきっかけってことですか？

飯村：そうです。グラスウールの流通が全部止まっちゃったから、もちろん工事も止まる。そうするとお金が入ってこないから、常に首を絞められている状態になって。仮にその時はどうにか乗り切れても、余震とかでまた同じように供給がストップする事態が起きたら死活問題じゃないですか。だから必死で動いて、自前で安定して断熱材を作れる形を模索して、セルロースファイバーの自社工場を作りました。

森：自社工場ってのは、なかなか思い切った決断でしたね。



ファーストステージのセルロースファイバー自社工場

飯村：あとは、ちゃんと安定して製造できるように、原料は地元の新聞屋さんから残紙(配達されず、販売店に余った新聞)を買い取っています。あとは、話がちょっと横道にそれますが、地元サッカーチームのスポンサーをやっていたんですよ。ホームゲームの時に TENT を張って「チーム支援のために新聞紙や紙を持ってくるください」とお願いして買い取らせてもらって、その利益をチームに寄付しています。こういうことって地域の工務店じゃないとできないですよ。僕らはずっと、どうやったら地元の人に恩返しできるかを考えながら仕事してるんですよ。そうやっているうちに雇用が生まれるし、採用したスタッフのお友達がお客さんになってくれることもある。結果、地域でお金が回っていく。そうすると地域の税収も増えるから、地域の子どもたちやお年を召された方たちへの福祉なんかも充実するはずなので、結果的に地域貢献になっているんだと思っています。その思考が工務店さんから抜けちゃうと、金儲け主義者の集まりみたいになっちゃいますから。僕はそうじゃない方が地域の工務店らしくて好きだな。

森：そうですね。顔が見える家づくりというか。このセルロースファイバーはウチが出した新聞紙で出来てるんだとか、知り合いが建ててくれたんだとか、そういったストーリーが残る家って、次の世代にも守られていく家だと思いますよ。

飯村：そうですね。ただの「ハコ」じゃなくなるというか。

森：そうやってOB施主さんとか、その次の世代からのご紹介が続いて事業が継続していくという流れが、地域工務店さんの目指すべきところであって。間違ってもハウスメーカーになろうとか、ハウスメーカーと対等になろうって考えるんじゃないくて、全く別のやり方、地域密着型で行くっていうのがひとつの“解”だと思います。

安く建てるという選択が、地域の未来を奪ってしまう

飯村：日本の住宅業界の課題について、ぜひ森さんのご意見をお聞きしたかったんです。設計者目線で言うてくださるし、何百っていうPHJ会員さんたちの声も聞いていっちゃう中で、日本の住宅業界をどう見ていっちゃうのか。

森：PHJを15年やってきたのでパッシブハウス中心の話にはなってますけど。パッシブハウスを建てるハードルが徐々に下がってきたはずなんです。高性能建材が生まれて選択肢が増えたり、断熱・気密がちゃんとできる大工さんが増えたり。高気密・高断熱は当たり前っていう風潮にもなってきて、これからどんどんみんなに届けられる家になっていくだろうと思ってたら、コロナ禍やウッドショック、戦争が起こって、資材価格がどんどん上がってきた。みんなで頑張ってるってここまできたのに、また手の届かないものになっていく…っていうのが、ものすごいジレンマで。

飯村：予測も回避もできない要因ばかりですよ。

森：はい。最初の頃にパッシブハウスを応援してくれてたお施主さんって「こういう家づくりが正しいよね」って共感してくれて、ある意味お金を出せる人が頑張って建ててくれていて。でも今は、当時建ててくれたお施主さんも出せないくらいの金額まで上がってきてしまっ

ている状況です。例えば大手ハウスメーカーと地域工務店の立ち回りの違いを考えると、大手さんだとスケールメリットで材料を安く仕入れて、何なら海外で作って、職人さんもみんな外国人で…みたいにして価格を抑えているところがありますよね。

飯村：ありますあります、とある会社ですね(笑)。

森：はい。PHJメンバーもそういう会社と競合して「相見積もりになるんだけど、どうしたらいいの?」って聞かれるんですけど、その“解”って私の中ではかなりクリアなんですよ。

飯村：というと?森さんの“解”を聞きたいですね。

森：海外の安い人件費でローコストに作るのって、それはそれで考え抜かれたシステムで。その海外の国からしたら雇用に貢献してくれている「良い企業」なんですよ。だからそうやって途上国を支援しているようなやり方を否定したい訳じゃなくて。だけど、そういうものを買って家を建てるって、数千万円のお金が日本からキャッシュアウトすることになるんですよ。

飯村：うん。そうですね。海外にどんどんお金が出ていく。

森：「自分の数千万円というお金をどこに落とすのか?」が問われてますよっていう話なんです。だから私は、お施主さんにその問題突きつけちゃうわけ(笑)

飯村：はいはいはい(笑)

200人を超える会員が集まった、PHJ15周年記念 全国大会2025



森：「安く建てるとキャッシュアウトしますよ」って。日本の職人さんはそこでは動かないだろうし、材料も海外のものを買うかもしれないし、ひょっとしたら海外である程度作り上げたものを持ってくるかもしれない。結果として数百万円安くなるんだけど、本来はお施主さんが何十年と住み続けていく地域に落ちるはずだったお金でしょ。「安く建てる」という選択で、地元の工務店さんとか建築関連業者さんが廃業に追い込まれちゃうかもしれない。将来、自分の家を守ってくれる人がいなくなっちゃうじゃないですか。

飯村：そうですね。お金が地元で回りませんからね。

森：はい。本当にそれでいいんですか？っていう話です。じゃあ地元の工務店さんと家を作ろうよ、なぜならそこに自分はずっと住み続けていきたいし、共存していきたいから…みたいな話だと思います。もちろん価値観は人それぞれなんですけど、クリアですよね？

飯村：はい。長い目線で見たら明らかですよね。

森：安易に天秤にかけちゃう人が多いじゃないですか。数百万円浮いたら、もっといいキッチン入れられるんだよねとか。でも、長期的な目線で地域の職人さんとか、地場の会社さんを応援してほしいっていうのは、バシッと言っちゃいますね。いち設計者として。

飯村：確かに設計者の立場だとむしろ言いやすいですね。

森：はい。だから私は、自分の思想としてそう考えてます。

飯村：僕も同じで、さっきのセルロースファイバーの話にもつながるんですけど、地域の工務店としてお客さんに対して「お子さんたちは地元の小学校、中学校行くんじゃないですか？だったら自分の住んでいるこの地域と一緒に良くしていきましょうよ」っていう想いを伝えています。



これから求められる家づくりとは

森：住宅業界は資材や人件費の高騰の影響で、今まで家を建てられた層の方も建てられないという、全体的には危機的な状況です。一方で、お客さんがみんなUA値（外皮平均熱貫流率。住宅の断熱性能を表す数値）を聞いてくる時代になった。

飯村：いい流れですよ。『日本は断熱なんか要らないよ』みたいな時代もありましたもんね。

森：はい。ようやく断熱や気密が重要っていう考え方が浸透してきたので、そういった点では、非常にやりやすくなりました。その中でもPHJは、もっと高いレベルで細かいところまで、隅々まで徹底的に省エネ性能を確認する第三者認定の団体ですよ、っていう説明がお客さんに伝わるようになったので。

飯村：ドイツ人の性格が現れている、良い仕組みですよ。

森：そうですね。でも最初はほとんどの方が「え、そんな細かい所まで計算するの？」って言う。だけど、何十年と住み継いでいく数千万円の家を建てるのにかける労力としては、全然少ないと思うんです。だから、やらないっていう選択肢は私の中には無いんですよ。初めて取り組んで計算に丸3日かかったとしても、やる価値があると思う。このパッシブハウスのメソッドに沿って評価すれば、絶対改善点が見つかるじゃないですか。

飯村：はい。必ず見つかりますよね。

森：窓の位置をちょっと調整しようとか、予算をこっちに割り振った方が良いかとかチューニングができるのも、本当にプライスレスなのかなと。とはいえ、そうやってオーダーメードで作りに上げていく家なので、残念ながら100人お客さんがいて100人が買える家ではないんですけど。

飯村：でも「じゃあ家づくりは諦めてください」とは言えないですよね。そういう時の“解”ってありますか？

森：予算的にパッシブハウスで新築は難しいかな、という方は多いんです。そういう時は私からリノベの話をすることもあります。条件のいい中古を探しましょう、って言って物件の見つけ方をアドバイスします。日射とか南側の条件がいいものとか、基礎とか土台の状況とか、

木軸が使える状態であるかどうかとか。そういった最小限の条件をお伝えして、新築以外の話しをしますね。

飯村：なるほど。ハウスメーカーの中古なんか良さそうですね。同じ昔の住宅でも、積水さんなどは鉄骨フレームだから、外側に断熱材巻いちゃえば熱橋（建物内で熱が伝わりやすい部分で、断熱性能を低下させる現象。この場合は構造材が該当する）も防げるし。ハウスメーカーって「フレームそのものの強さ」がしっかりしてますから。

森：はい。実際、大手で建てた方からの相談は多いです。寒いからなんとかしてくれないか、って。お施主さんが勉強不足だったのにな（笑）。でもメーカーさんは対応してくれないですよね。

飯村：はい。基本的には。

森：保証とか色々あるとは思んだけど、それを諦めてくれるのであれば、リノベっていう選択があると思う。

飯村：多少古くてもフレームそのものの価値は十分あるっていう。確かにそういう中古物件探すのはいいですね。

森：そうですね、次のフェーズとしてそういう選択肢もあって欲しい。新築戸建てだけを求める流れは、もう限界を迎えているというか。

飯村：パッシブハウスを坪単価100万以下で建てられるわけないですからね。

森：そうですね。15年くらい前はできてたんですけどね。そう言えば最近、オーナーチェンジがある物件があって。お施主さんが海外に移住されることになって売りに出てるんですけど、当時の金額じゃもう建てられないから。今見積もったらすごい金額になるパッシブハウスが、築十数年で売りに出てるんです。そういったパッシブハウスの中古市場を盛り上げていくっていう活動がこれから始まるんです。価値が下がらないように再販するっていう。

飯村：独パッシブハウス・研究所の日本の窓口であるPHJが認定した家には高い価値に見合うだけのエビデンスがあるわけですからね。

森：そうそう。温熱環境的にも安定しているから痛みが少ないし木材の暴れもないから、本当に綺麗な状態で残ってます。人が居心地良いってことは、家にとっても良いってことなんですよ。



戸建て新築だけが工務店の仕事ではない

森：御社で賃貸も経営されているというのを伺って、それも素晴らしいバランスだと思ったんですね。工務店の賃貸経営って、実際どうですか？

飯村：もともと僕がいた大手不動産会社って、マンションを建てるデベロップメント事業と、ビルを建ててテナントを貸す賃貸事業、リフォーム事業の3本柱だったんです。働いていた当時から、この形って安定するなと思ってました。職人さんが空いている時は、自社の賃貸を直してもらえし、新築が忙しい時には賃貸のスタッフに手伝ってもらえし。注文住宅は波があるけれど、賃貸経営は毎月一定の収入を得られるから経営も安定するんですね。ペースが工務店だから工事代も安く済むし、資材も安く買えるっていう圧倒的に強いポジションで賃貸をやれる。

森：すごく強いですね。しかもその賃貸が高性能で快適だったら、そこで暮らした方が家を建てる時には同じように高性能な家を選ぶだろうし。ずっと賃貸でもいいっていう人たちにとっても、魅力的だと思います。エネルギー高騰の世の中だから、次は光熱費込みの賃貸経営とかにもチャレンジしていただきたいですね。

飯村：いずれは挑戦したいですね。ここ最近の取り組みとしては「マチナカプロジェクト」があります。土地の値段とか建築費が上がっていく中で、ウチに何ができるかを考えて。マチナカの歯抜けになっている30坪くらいの小さな土地を買って、そこに「ひとまず子どもが学校に通うぐらいまでだったら十分じゃない？」っていう2LDKの家を建てて2,000万円くらいで販売していて、それがバンバン売れている。

森：へえ〜！建売住宅もされてるんですね。

飯村：土地は小さいけど立地条件が良いから、売れるんです。バス停が近いか学校が近いか。マチナカほど交通費などの生活コストがかからなくなるでしょう。そういう街の良さみたいなものをもう一度復活させたいっていう想いもあるし、“4,000万円もかかるんじゃあ建てられないね”って諦めちゃう人があるのが悲しくて。なんとか2,000万前後で建てられないかな、と思って始めたんです。パッシブハウスから見れば、グレードは全然下なんですけど、最低限の性能は担保しています。フレームはツーバイフォーなので、セルロースファイバーを

入れて、樹脂サッシのトリプルとペアを組み合わせで…っていう感じで価格を落として。まず、「エアコン1台で家が暖まる」っていうレベルなんですけど、賃貸でそういう物件って、なかなか無いんですよ。

森：無いですね(笑)

飯村：その物件、売り出しと同時に賃貸の募集もかけるんです。そうすると賃貸契約の方が先に決まることもあるんですけど、その時はそのまま賃貸で行っちゃう。

森：どっちでもいいんだ。

飯村：はい。建売業者さんってプロジェクトとして全部建売が前提だから「売れ残り」になるけど、ウチはそうじゃないから。場所さえ良ければ、賃貸で借りる人もいますよね。こういうことを通して、ちょっとでも「性能のいい家」を体感してもらうことで、将来のパッシブハウス予備軍みたいなお客さんが増えてくれたらいいなと。

森：幅広いですね。設計の方も施主不在の方が自由にデザインが出来て楽しいでしょう？多分(笑)

飯村：勝手に作れますからね(笑)

森：そうそう。モチベーションにもなるし。それで、出来上がったものが売れてもいいし、賃貸になってもいいっていうのは、すごい強みだと思いますね。

飯村：そうなんですよ。工務店と賃貸経営は相性が良いので、ぜひ全国の工務店さんに広まってくれたら良いな、と思っています。



家づくりは「真面目な会社」に頼むべき

森：結局的ところ、家づくりは誠実で真面目な会社に頼みたいですね。予算が足りないのはみんな一緒に、予算6,000万円の人も1億円の人も、結局要望の方が勝るんですよ。予算は絶対に足りなくなるの。その中で「結局どこに限りある予算を振り分けるか」を決めていくのが家づくりなんですよ。その時に正直な会社だったら、「いや、そんなに要望だらけだったら、ここは諦めるしかないですよ」ってちゃんと言ってくれる。その上で例えば「それだと断熱が犠牲になりますよ」「熱交換換気は安いのに変えますけどいいですか？」っていう大事なこともちゃんと教えてくれないと、そもそもプロジェクトにならないと思うんです。逆に「はい、わかりました!」って御用聞きみたいに何でも安請け合いする会社って、見えないところって絶対ケチってる。それで一番最初に削られるのが「性能」なんです。

飯村：見えないですからね。

森：気がついたら換気や窓、断熱材といった部分のグレードが落ちてたとか。バレないようにやられちゃったら、後で絶対後悔すると思うんですよ。住んでしばらく経ってから、あれ？みたいになっても、取り返しがつかない。だから、ちゃんと本当のことを教えてくれるプロを見つけることが大事だと思います。最近はお施主さんもYouTubeとかで勉強してますが、失礼な言い方ですが、プロからみたら皆さん素人だから、騙されまくって人間不信になってる人も多いですね。だから最終的には1社、

パートナーを決めて信じていかなきゃいけない。その時に、実績とかコストよりも、真面目さ、誠実さ、一生懸命さを評価して選んでもらいたいな。

飯村：僕の持論なんですけど、基本、建築好きに悪いやついないですから。森さんのメンバーもみんなそうだと思いますけど。

森：そう。悪い人いないんです(笑)。

飯村：お金が好きな人で悪い人は、いっぱいいるんですけどね(笑)

森：そもそも悪い人っていないと思う。最大限の利益を出そうっていう考え方が間違っているわけではない。だって、社員さんにきちんとお給料を払いたいからかもしれないし、良い暮らしをしたいっていうことはみんな思ってるわけだし。だけどそれが行き過ぎると、「利益を最大化するために原価を極限まで安くする」っていう発想になって、気がついたら詐欺みたいになっちゃう。払ったお金に見合った性能の家が手に入らないお施主さんが増殖するから。

飯村：それこそが、いわゆる「不真面目な会社」ですよ。確信犯かもしれないし、もしかしたら勉強不足だったり経験不足で、知らず知らずのうちに詐欺まがいのことをしているのかもしれない。

森：そうそう。だから、真面目な会社、建築好きがいっぱいいる会社を選んで欲しいんです。

飯村：そろそろ時間ですね。森さん、本日はありがとうございました。

森：とっても楽しかったです。今後もPHJの応援よろしく願います！



01-22

施主邸

設計士と一緒に家づくりができるファーストステージは、さまざまな要望に応じた自由設計のオリジナリティあふれる注文住宅を実現しています。ここでは、自分らしさやこだわりを反映して、より幸せで豊かな人生を手に入れたオーナーのマイホームをご紹介します。「ちょっとカッコイイ」オンリーワンの家を建てたくなるような、とっておきのアイデアが見つかることでしょう！

01



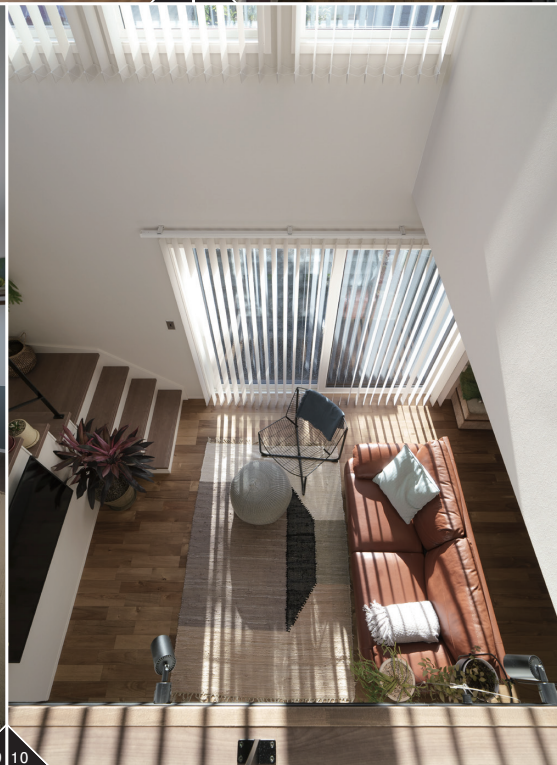
設計のポイント

- ・ムダや無理を省いた間取り
- ・光を採りこむ大胆な吹き抜け
- ・センスが光るインテリア
- ・デザイン性の高いかね折れ階段

水戸市 S邸

土地探しからスタートしたS夫妻。「FSとはスーモカウンターで出会いました。土地の相談をしたら、まるい不動産を紹介してもらって」とご主人。奥さまは実家がアパートだったことから、ずっと一戸建てに憧れを抱いていたそう。「昔から、出掛けた先で参考になりそうなものはとにかく写真に残して集めていました。いつか家に飾りたい、という小物集めも同時進行。この家はその集大成という感じです（笑）」と奥さま。その言葉通り、室内には古道具屋で購入した小物や趣味の楽器、植物たちがセンス良く配置されています。茨城にいながら、ふと青山のカフェにいるような錯覚を覚える、そんな居心地の良い住まいです。

敷地面積 / 191.85㎡ (58.03坪) 延床面積 / 95.02㎡ (28.74坪)
間取り / 2LDK+S 建物構造 / 2×4
デザイン / 海老澤美佳



01. Instagram 等を参考に、素敵なアイデアを取り入れた。
02. スケルトンのかね折れ階段はS 郎のシンボリックな存在。たくさん観葉植物がバランスよく配置されている。
03. 洗面台の鏡は特注品。ゆったりと使える空間に。
04. ウォークスルー収納の中に設けたアクセサリースペース。ディスプレイにセンスが光る。
05. 階段を上がると踊り場には楽器などが並ぶスペースが。「友人が来た時には、ここで寝てもらってもあります」と奥さま。
06. キッチン目線の吊戸棚が無いので圧迫感が無い。
07. ダイニングテーブルは置かず、造作したL型のダイニングカウンターで食事するスタイル。友人が遊びに来た時には居酒屋カウンターに早変わり。
08. ウォークスルー収納。マゼンタ色の壁紙や大きなアンティークの鏡が、セレクトショップのような雰囲気を出している。
09. いろいろな場所で一目惚れしたという小物たちが各所に並ぶ。ジャンルや年代が異なる様々な小物が並んでいるが、すんなり調和しているのはご夫妻のセンスの賜物。
10. リビングの掃き出し窓、そしてハイサイドライトからたっぷりと光が差し込む。

02



設計のポイント

- ・ストレスを無くす回遊動線
- ・色々使えるタイルデッキ
- ・来客も心地良く過ごせる設計
- ・地中海風のカラーリング

銚田市 J邸

長くFSに勤めており、その特徴を熟知している奥さま。「建てるならFS」と決めていたそう。夫妻の勤務地の中間にあたる銚田市での土地探しから家づくりが始まりました。奥さまの仕事は積算業務。その仕事柄、恐らくどのハウジングディレクターよりもFSの図面を見ています。「大切にしたのは日常のアクションをどれだけ少なくできるか。そこを担当さんに考えてもらいました」と奥さま。リビングを中心に無理なく回遊できる設計にすることで、ふとしたことも最小限の距離で完結。また、来客が多いことから広い駐車場を確保し、来客用の就寝スペースも用意。J家の暮らし方にピッタリの家が完成しました。

敷地面積 / 444.50㎡ (134.46坪) 延床面積 / 116.76㎡ (35.31坪)
間取り / 4LDK 建物構造 / 2×6
デザイン / 村田大輔



01 02



03



04 05



06



07 08



09 10



01. 奥さまがお母さまからもらったという「モケケ」を大胆にディスプレイした玄関。一度に多くの来客に対応できるように広く設計した。
02. ギリシャの街並みをイメージして、青と白を印象的に配置した室内。
03. リビング右手奥に並ぶのは小さくて大切な家族たちの住まい。ネザーランドドワーフのずんだ、チンチラのもんたん、りもん、すんたんが並んで仲良く暮らしている。
04. 6人掛けのダイニングテーブルは奥さまがほぼ一人でDIYしたそう。手作りとは思えない仕上がり。
05. 洗面スペースは脱衣所と分けて、リビングの隣に配置。「ペット関係のこともすぐできるし、リビングと近い方が身支度にも便利。最近では脱衣所を分けるのがトレンドですよ」と奥さま。
06. 救命救急士であるご主人のジムスペース。「職業柄…というだけでなく、筋トレが趣味なんです。近くにジムが無いんですよ。妻のお母さんから、やりたいことは全部やった方がよい!と背中を押してもらって」とご主人。本格的な設備なので、床を補強してある。
07. 書斎コーナー。奥さまが自宅ですごくした作業をする時に活躍しているそう。
08. 来客用のお泊まりスペースにもなる畳コーナー。ロールスクリーンで仕切って個室にすることもできる。
09. あえて回遊動線の中に組み込んだパントリー。「海外ドラマで良く出てくる『随さず見せるパントリー』です。見せる前提で収納すれば、通り道でも良いんですよ」と奥さま。
10. 行き止まりのない動線は、数々の間取りを見てきた奥さまならではの。

03



設計のポイント

- ・平屋+ロフトの設計
- ・水回りの回遊動線
- ・勾配天井の開放感
- ・統一感あるコーディネート

つくば市 U邸

実家が戸建てだったというU夫妻。いずれは戸建てを、という想いがあったそう。スーモカウンターで「自由設計ができる建築会社」を探す中で、設計士と直接話せることが決め手となり、FSを選びました。「実家が2階建てで2階が子ども部屋だったんです。私たちは既に実家を離れているので、2階は空き部屋状態。だから、平屋がちょうど良いって考えていたんです」と奥さま。収納用に階段付きロフトを設けたことで、平屋のバリアフリーな暮らしやすさに収納力がプラスされました。U家のもうひとつの特長は「回遊性」。水回りと子ども部屋をスムーズに回遊できる、行き止まりの無い設計になっています。

敷地面積 / 301.57㎡ (91.22坪) 延床面積 / 101.23㎡ (30.62坪)
間取り / 4LDK 建物構造 / 2×4
デザイン / 倉持翔太



01. 左手に見える小上がりはゴロンと寝転がったり、キッズスペースにしたりと活用が広く、収納も充実。「先日の初節句では床の間にひな人形を飾りました」と奥さま。
02. 大型のシーリングファンが1階とロフトの空気を循環させる。
03. お客さま用と家族用で分けた玄関。ヘキサゴンデザインのウォールミラーがアクセントに。
04. キッチンと子ども部屋をつなぐパントリー。
05. 明るいグリーンの壁紙がダイニングのアクセントに。グリーンにはリラックス効果があり、疲れも癒してくれる。
06. ちょっとした作業ができるカウンターがキッチンのすぐそばにあるので、煮込み料理などで火を使っている時もキッチンから離れることなく「ながら作業」ができる。
07. オープンタイプのロフト。手すりもあえて格子状のものにし、高い窓からの光がリビングに入るようになっている。ロフトにつながる階段はハシゴタイプだと使うハードルが上がりデッドスペースになってしまうので、通常の造作タイプのものを設置した。
08. 寝室奥の収納スペースは、扉ではなくカフェカーテンで仕切るスタイル。室内空気がスムーズに循環する。
09. 「洗ってすぐ干す」が可能な脱衣スペース。
10. マリンライトが印象的な洗面室。室内のスペースを無駄なく使える造作棚にも注目。



Contact

Contact

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



笠原宿泊体験展示場

住所：茨城県水戸市笠原町 510-7 ハウジングギャラリー水戸 隣り
TEL：0120-123-087 ※要問い合わせ

リアルな住み心地を体験できる展示場

1・2階が自宅、3階は賃貸という形を想定した「賃貸併用住宅」の展示場です。
ファーストステージの仕様を確認・体感することができ、
ご予約いただければ宿泊してリアルな住み心地を体験することも可能です。

01. 窓の配置がリズムカルな1階吹き抜け。 02. 個性的なクロスを使用した1階和室。プランニングの参考になりそう。 03. 一般のお住まいに近いリアルサイズの展示場なのでインテリアの参考にも◎。 04. 天井と壁のクロスを貼り分けた子ども部屋。人気の空模様クロスをご覧ください。 05. 柔らかな雰囲気漂わせる2階主寝室。



ひたちなかランチ・展示場

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

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ランチです。
設備や素材、空間をじっくりご覧ください。

01. 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。02. 2階フリースペースは1階まで光を取り込める設計に。03. じっくり話ができる個室の打ち合わせスペース。04. 畳コーナーはキッズスペースとしてご用意。05. 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。



三の丸ランチ

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ランチ。

JR水戸駅から徒歩3分のランチです。
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。
保育士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。



浅草ランチ

住所：東京都台東区元浅草3-17-11 FS浅草ビル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ランチ。

JR根岸線根岸駅より徒歩5分のランチです。
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。



COMING SOON

2025年 水戸市米沢町に
オフグリッド+パッシブデザインの
モデルハウス誕生予定



「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





最高級の断熱材を自社生産

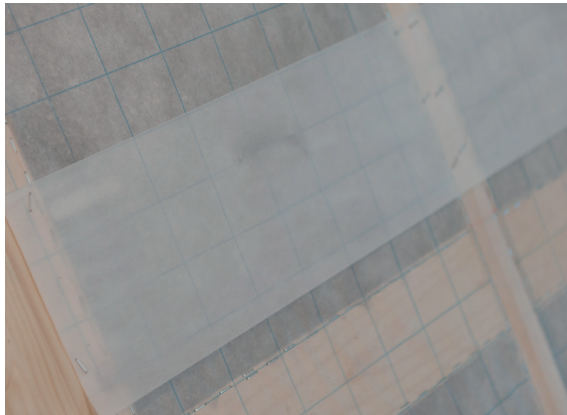
ファーストステージはセルロースファイバーの
地産地消に取り組んでいます。

地域の新聞で断熱材を作り、 地域で使う。

セルロースファイバーは木から作られる紙で出来た自然素材です。その上、他の断熱材と比較して製造から廃棄までのエネルギーが最も少ない素材でもあります。セルロースファイバーは環境を配慮した「地球に負荷のかからない」エコ断熱材なのです。セルロースファイバーは、さまざまな太さの繊維が絡み合い、空気の層をつくることはもちろん、1本1本の繊維の中にも空気胞が存在しています。この空気存在が一層熱を伝えにくくしているうえに、木質繊維特有の吸放湿性を持っているので、適度な湿度を保っています。このように、セルロースファイバーは断熱材としてはまれな、「断熱性能」と「吸放湿性」の両方を兼ね備えた「呼吸する究極の断熱材」と言えます。

ファーストステージでは、地域で流通する古新聞を原料としてセルロースファイバーを自社工場で製造。地域の住宅に供給することで、輸送に関わる環境への負担を削減することが可能となりました。多くの空気を抱えた断熱材は、今まで流通コストが掛かり、その過程でたくさんのCO2を排出していました。これからはそのコストがゼロになり、ゴミが減り、地域でお金がまわり、地域が活性化します。まさに

「セルロースファイバー」は、品質、性能、価格、流通に加えて「環境」という選択基準を満たした従来の断熱材を超えるエコ断熱材なのです。私たちファーストステージは、地元産「セルロースファイバー」で地域住民の環境意識を高め、循環型経済社会形成の推進と地域の経済活性化に貢献してまいります。



断熱材「セルロースファイバー」の特性

人、家、地球に優しい自然素材のセルロースファイバー。この高品質の断熱材は「調湿性」「防音性」「安全性」「防火性」と大きく4つの特性があります。

【調湿性】

元々の原料である木の繊維がそのまま残り、木と同じく湿気を吸ったり吐いたりする機能があります。梅雨の時期も空気をサラサラにし、冬でも室内に結露が発生する危険性を低くします。

【防音性】

厚さ100mmと密度55kg/m³の効果により、優れた防音性を発揮します。さらに窓配置の工夫やトリプルサッシにするなどの対策をすれば、電車や車、リビングシアターやピアノの音などを軽減できます。

【安全性】

原料となる新聞紙は、植物性インクを使用しているので安心です。ファーストステージのセルロースファイバーはホルムアルデヒドやトルエンが0.01ppm以下です。

【防火性】

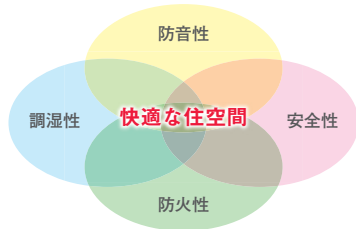
混和するホウ酸・ホウ砂の働きにより、万一の火災時も、炎が急激に燃え広がる危険がありません。一部の発泡系断熱材のように有害なガスを発生したり、熱で溶けないので安心です。



セルロースファイバーをガスバーナーで着火すると、すぐに自己消火します。表面だけ焦げ、中まで燃えません。

セルロースファイバーの熱伝導率は0.04W/mKで高性能グラスウールと同等。建物の壁内部には筋交いなどが入っている為、グラスウールなど板状の断熱材では、断熱欠損などの不具合が生じる場合があります。しかしセルロースファイバーは乾式吹き込み工法により隅々

まで充填できる為、その性能を100%発揮できます。また添加剤であるホウ酸は自然界にも存在する安全な物質で、揮発性は無く、仕上材で塞げば室内に漏れる事はありません。



住宅断熱は施工が命です。 セルロースファイバーをスキマ無く 施工していきます。

ファーストステージは、セルロースファイバーの製造から施工までを一貫して自社で手掛けています。まずコンプレッサーとブロアを準備。先行配線、配管とシートを貼り付け、自社工場から直送した断熱材を丁寧に吹き付けます。工期は40坪程度の住宅（屋根・天井・壁）で概ね4日です。均一な密度の施工精度のため、経年によるセルロースファイバーの沈下の心配はありません。



水戸市栄町にある自社工場。新聞紙を製造機械に入れると、約10分でセルロースファイバーが出来上がります。



専任スタッフが一日約500kgのセルロースファイバーを生産。自社工場から施工現場へ直送します。



ドイツ製の断熱材吹き込み機を使用。1棟あたり約1.5tのセルロースファイバーを使用。隙間なく吹き付けていきます。

詳細はお気軽にお問い合わせください。



0120-123-087



不動産投資 Real Estate

当社では、アパート・マンション経営のノウハウを活かし
少ない資金でも利回りが良い不動産投資をご提案しています。
まずはお気軽にご相談ください。

01. 水戸市東赤塚 HIGASHI-AKATSUKATERRACE。 02. 水戸市東前町 3LDK 一戸建賃貸住宅。 03. 水戸市新荘 藤美マンション。 04. 東京都杉並区 マチナカガーデン。 05. 水戸市千波町 三角形の狭小地に建つ 2LDKメゾネット。 06. 水戸市東赤塚 6棟ならぶ3LDK高級戸建賃貸住宅。 07. 福島県いわき市 ルカーサ勿来Ⅰ・Ⅱ。 08. ひたちなか市足崎 100万円の土地に建つソーラー付賃貸住宅。



and...more!



戸建リノベーション Renovation

住み慣れた我が家で、これからも快適に暮らしていきたい…。
 そんなご要望にお応えします。
 戸建ての場合は増築や減築、窓や玄関などの開口部を大きくしたり場所を
 変えたりすることもでき、リノベーションの自由度が高いのが特徴です。

那珂市 H 様邸リノベーション事例

01. 築 45 年の平屋を、ライフスタイルに合わせてリノベーション。 02. 外に塀が無いため、窓は高めに変更した。 03. パントリーには棚を造作し、収納力 UP ! 04. 縁側部分の化粧垂木や丸太はその
 まま活かし、木のぬくもり溢れる空間に。 05. キッチンが夫婦がすれ違えるよう、ワイドに設計。 06. 寝室の天井はグレーのクロスで引き締めた。 07. 外壁を修復し、屋根に 5.4kW の太陽光パネルを
 搭載。





マンションリノベーション Renovation

立地の良さや、セキュリティの高さなどが魅力なのがマンションです。
一方で窓や玄関扉などは共有部扱いとなり、
戸建てと比較すると制約があります。
マンションならではの構造や条件を活かしたリノベーションをご提案いたします。

水戸市 K 様邸リノベーション事例

01. エントランス部分に人工芝を施工。ワンちゃんが走り回るのにピッタリ！ 02. 引き違い窓だった所をリノベーションして、ディスプレイスペースに。 03. 室内は赤を差し色にコーディネート。 04. マレーシアの市場で出会ったアンコールワットの日の出を描いた絵が印象的な寝室。 05. 押入れだった部分を WIC にリノベーション。 06. バルコニーのガーデニングコーナー。 07. 4匹のワンちゃんたち。 08. マンションならではの眺望を楽しめるリビング。天井は構造梁をあらわしにして解放感ある空間に。

