

ヒューマン・クローズアップ[学園社会人録]

建て主の立場で 理想の家づくりを

ウェブで住宅設備関連企業の情報を発信
「異業種のコラボで家づくりをサポートします」

●インタビュー

幸田 真生子さん

su-mart 営業・企画 家づくりサポート事業担当コーディネーター

こうだ・まきこ 95年3月大阪工大建築学科卒。建設会社、マーケティング会社勤務を経て、2002年6月CASE(ケイス)開業。2006年6月su-mart(スマート)合同会社設立。大阪府出身。

家を建てようとする人に向けて、各種情報を発信するウェブサイト「su-mart(スマート)」。

これを運営するのは、大阪市内を活動拠点とする法人、個人事業主5者の共同代表によるsu-mart合同会社。ウェブの情報発信をベースに、エリアのイベントの企画や運営、家づくりのサポートを行う。家づくり計画アドバイザーの幸田さんも、そこに参画する一人だ。

「面白いと思ったことはやりたくなる」と、かつ達で明るい笑顔の幸田さん。大阪工業大学卒業後はマンションや戸建て住宅の設計士として歩み始めたものの、「建物をデザインすることよりも、そこでどんな事業をすれば面白いかなど、物事を企画することに興味があったため、企業主催の建築家サークルの運営者を探していたマーケティング会社へ転職。広報物の制作やイベントの企画に携わった。しかし、限られた範囲の仕事だけでは満足できず、3年弱の勤務を経て独立し、家づくりアドバイザーCASEを開業。「経験を積んでいくうちに、建築家の視点以上に、建て主の立場で理想的な住空間を提案したいと思うようになりました」

CASEの事業内容は、家づくりを手伝う建築家コンペ、建築家向けのプロモーション提案やセミナー企画など。建築家コンペは、建て主の希望によりコンペ内容を決め、建て主が雑誌やインターネットなどから知った建築家への参加呼び掛けをCASEが代行するというもの。コンペ終了後も契約時や図面説明時に同席して、専門用語などを解説し、建築家との間に信頼関係を結べるよう支援する。

昨年6月には異業種のコラボレーションによる合同会社su-martを立ち上げた。他の法人メンバーは店舗誘致コンサルタントとウェブ制作者。それぞれにエリア全体を活性化させたい、地域ウェブ的なツールを作りたいという思いを抱き、そこに住宅という切り口で面白いものをという考えが合致したことから設立となった。メンバーはもともと、幸田さんが独立してから知り合った仲間だ。



su-martが運営するウェブサイトには、大阪市の本町周辺に集まる住宅関連企業約40社が登録しており、イベント情報などを一元化して発信。設備、建材、インテリアといった分野で、エリアをほぼ網羅できている。これも幸田さんが仲間と一つずつ店舗を訪れ、地道に交渉した成果だ。「分散している情報を集めて発信し、家づくりにこだわりたいユーザーの利便性を高めていくことが趣旨です。最初は試行錯誤の連続でしたが、企業側もこういう仕組みを必要としていたようで、順調に登録件数が増えてきました」

9月にサイト開設1周年記念ということで、登録企業の交流パーティーを開いたところ、「あんなに真剣な名刺交換は見たことがない」と驚くほど盛況だったという。マーケット層の似た企業が横のつながりを持つきっかけを提供できて、時代を先取りしたことを確信している。

家づくりサポートもsu-martの事業として展開。「建築家を紹介するだけで収益になった時代と違い、情報があふれている今はユーザーも賢くなっています。でも、建て主のほとんどは初めて家を建てる人たち。今後はウェブのコンテンツも充実させながら、理想の我が家を手に入れられるようお手伝いしたい」

大阪工業大学在学中はアメリカンフットボール部のマネジャーとして活躍。「お飾り的なマネジャーではなく、一部員として機能するマネジャーになりたいと思い部活に取り組みました」と言うように、そこには現在の素地が感じられる。在学中の思い出としてもう一つ印象に残るのは、ゼミの教員に「とりあえずという言葉は嫌いだ」と言われたこと。設計課題を提出するのに、とりあえずの仕上げでは言い訳になるということだ。今でも仕事中に恩師の顔が浮かび、中途半端に取り組んではいけないと自ら叱咤する瞬間がある。

「後輩の皆さんはインターネット情報や社会実習を利用して、業界のメジャーな職種に固執せずに、いろいろな職種に目を向けてほしいと思います。やりたい仕事があれば自分で作ればいいくらいの感覚で、人生を楽しんでほしいですね」