



al domino 西棟オーナー邸 吹き抜けを臨む 撮影：アック東京

## 今月のトーク/monthly talk

### ブランド

地ビールの愛好者が増えているそうです。日本最大の地ビールの祭典「ジャパン・ビアフェスティバル 2007 イン東京」が6月恵比寿で開かれ、入場者は2日間で5500人を数えました。地ビールに対する関心が強くなっていることがうかがわれました。

ビールの総消費量は年々減っていく中で（毎年平均6.9%減少）、活況を呈しているのが、プレミアムビール。昨年は2002年の倍の出荷量を記録し、今年はさらに上回ることが確実で、総ビール市場の8%前後をプレミアムビールが占めると言われています。今日のビールのトレンドは「アサヒスーパードライ」に代表されるすっきり系のスタンダードビールですが、発泡酒の伸びとともに減少しています。それに反して、価格がスタンダードより20~40円も高いプレミアムビールがなぜ売れているかというと、はっきり香りと味に差が出ている、高い分だけ確かに風味がいい、ということなのです。

では地ビールはどうか。1994年最低製造数量基準が2000klから60klに緩和されたことを受けて全国各地に誕生した地域密着・小規模醸造のビール会社による地ビール。プレミアムビールの人気を見れば、人々の好みはコクや苦味のある、ビール本来の味に回帰していることがわかります。プレミアムビールに馴染んだ層が、ホップやモルトの魅力にとりつかれ、よりフレーバーに満ちた地ビールに向かう潜在顧客になっていると大いに期待できるでしょう。地ビールは、今後プレミアムビールとどのように違う味か、上手にアビールしていくことに将来がかかっています。

さて、今月ご紹介する、吉祥寺東町の集合住宅「al domino」の設計者、木下道郎さんのマイビールは、麒麟のハートランドビール。ご存知の方もいるかと思いますが、麒麟がこのビールを売り出したのは、1986年。今、六本木ヒルズの建つ場所にあった「ビアホール ハートランド」のハウスビールとして、コンセプト重視の商品展開を行ってました。

大正時代の西洋建築『つた館』と、ウイスキーの原酒貯蔵庫であった『穴ぐら』の2つからなる『ビアホール ハートランド』の外観を全くいじらずに、内部空間を居心地の良い空間にリニューアルしたのが、当時木下さんが共同主宰していたワークショップという設計事務所、この設計でSDレビュー賞を受賞しています。期間限定の建物で、1990年までわずか4年の間に延べ50万人を超える来店客があり、レストランだけでなく、アートギャラリーとしての利用や音楽、演劇のパフォーマンスイベントなど、注目された建物でした。建物がなくなっても、麒麟はこのビールの販売を続け、現在に至っています。

「ビール市場全体で見れば、ほんのわずかなシェアだと思っけれども、全国にハートランドファンがいて、あの会社でも独特の存在価値のある商品。地ビールに比べたら、さっぱりしているかもしれないけどやめるわけにはいかないでしょう」と木下さん。設計した縁とは前置きされますが、今年、第2回吉祥寺ハートランド T シャツコンテストが開かれたとあって、ここ吉祥寺の地ビールとして根付いてくれれば楽しいといひます。「吉祥寺は今、開発のポテンシャルがすごくあがっていると思うんだけど、どこにもある大きな商業施設が入ってきて、ナショナルブランドで街が出来上がるのはすごくイヤだね。立川か八王子か、どこかわからない、そんな街のさきがけになってほしくないな」と駅前再開発に危機感を感じています。

al domino

武蔵野の閑静な住宅街に機能美あふれるデザイナーズマンション誕生

オーナー邸建替を主目的とした賃貸集合住宅である。

敷地は、吉祥寺の駅前商業地区と、北側に広がる武蔵野の閑静な住宅地との境界に位置し、ビジネスと生活の混在した地域である。そのため街の成長につれ事務所としても住宅としても利用できる、フレキシブルな入れ物を用意することで安定した資産運用を視野に入れた。

建物は3ブロックから成り、道路に面した2つのブロックは4層で並立しているものの、レベルが異なっている。さらに西側奥に4層の1ブロックが配置されている。こちらの半地下1階と1階がオーナー邸で、この建物の中ではかなりのボリュームを占める部分となる。奥まっているため、採光や通気に配慮して吹き抜けのパブリックなパヴァーゼンを作り、しっかりとした空間を創出することができた。

道路斜線、北側斜線もあり、空間的な遊びはほとんどない。しかし8つの賃貸部分はすべてプランが異なり、それぞれに特色を持たせている。東側のブロックの1階、北側Aタイプと南側Bタイプの2戸は、道路に面した部分に2段階の引き戸で緩衝帯をつくり、そこから直接室内に入る。脇から玄関ドアを介して入ることも可能である。店舗・事務所のショーウィンドウのように使ってもらってもいい。賃貸部分は天井高がそれぞれ異なり、Bタイプはロフトが設けられている。2階より上の部分へは、北側外部階段からのアプローチとなり、さらにスキップフロアで個別の入口へと向かう。建物前面のスクリーンを「ファインフロア」という足場板に使う商品にしたり、モルタルの土間的な部分を作ったりして、全体的に過度な装飾を避け機能優先のデザインを心掛けた。建物奥の部分、西側ブロックへは、南側の通路から階段を下り、地下のオーナー邸へと向かう。入口を入ると目の前に大きな吹き抜け空間と階段が現れる。以前、建て主が使っていたテーブルの天板のイタヤカエデという銘木を踏み板に再利用し、廊下にはたくさんの木の棚が製作され、打ち放しの内装に和らぎを与えた。



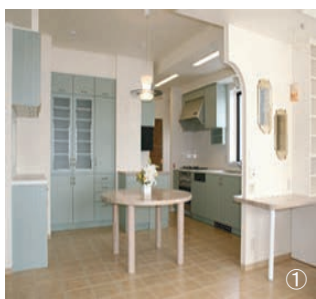
建物の名前「al domino」は建て主と自分との接点を表している。alはAl Jolson(アル・ジョルソン。名曲「スワニー」を歌い、映画界初のトーキー映画「ジャズシンガー」に出演したエンターテイナー)から。Dominoは、Fats Domino(ファッツ・ドミノ。ニューオーリンズ出身のR&Bシンガー、ピアニスト)から。共通のファンである。犬を飼っていることや井の頭公園を散歩コースとしていることも、気持ちが通じる要因であった。建て主が街で見かけた私の建物に惹かれ、私の設計で建物を建てることを夢にくれた。お互いがんばって、その夢を実現できたことを存外の喜びとしている。

(木下道郎氏談)

所在地：武蔵野市  
用途：共同住宅  
構造：RC造  
規模：地上3階、一部地下1階  
設計：木下道郎 / WORKSHOP  
竣工：2007年11月  
撮影：アック東京

①全景。②3階のFtype。入口から階段でフロアに下りる。ロフト付き。北側斜線の傾斜天井が圧迫感なく納まる③3階Gtype。部屋の中央に水周りを配し、玄関側に土間をパヴァーゼンとして設ける④オーナー邸1階通路を臨む。左側に造作家具の棚が並びその間が個室への入口⑤オーナー邸地下1階キッチンダイニング。廊下側とはガラスの引き戸で仕切られる。

S邸 マンション改修工事



所在地：江東区  
用途：住宅  
改修設計：辰ED 谷貝真美  
お引渡し：2007年9月

①キッチンダイニング。リビングとの仕切りを兼ねたコーナーの壁を、ベネチアンガラスとS様所有の信楽風ペンダントライトで演出した  
②キッチンから玄関方向を臨む③トイレ。イギリスサンダーソン社から輸入した壁紙④寝室。ブルーを基調に落ち着いた色調でまとめている

素材にこだわったヨーロッパスタイルの空間作り

築12年7階建てRC共同住宅。建て主でもあるS様のマグネットの1フロア部分、約100㎡の改修工事を行なった。仕事が多忙であるご夫妻のご要望は「日常生活の中で海外を思わせる空間にしたい」というもの。そこで使用頻度の少ないLDに面する和室と隣接した独立型キッチン、一つの大きなLDKにする間取りに変更、ご要望のヨーロッパスタイルを具現化すべく、色・素材・デザインにいたるまで、細かいディテールにこだわって打合せを進めた。

猫を3匹飼われているため、床材は掃除しやすいテラコッタ調タイルに。フレンチカントリー調のキッチン扉は扉をナラ練付OSUC塗装にし木目を活かしたグリーンに。カウンター・丸テーブルの集成材はコットンホワイトで塗装。床・壁・天井・カーテン等も含めた全体のカラースキームをヨーロッパスタイルに計画した。

特に玄関のフォーカスポイントとして、アートの装飾をした「ベネチアンガラス」は当社独自のルートでイタリアベネチアから直輸入したもの。緑・黄・橙・オリーブの4色を使った風合いある手作りガラスを通して、玄関・リビングに美しい明るさを演出することができた。約2ヶ月の工期を経て完成、新たな快適空間にご満足いただけ、ほっとしている。

(担当 谷貝真美)



撮影：アック東京

一井上さんは、インダストリアルデザイナーとしてオートバイや家電などハードなものから化粧品など幅広い分野でデザインの仕事をされてきたのですね。

井上：最初に入社した「GK」という事務所は芸大出身の人が作った会社で、デザイン至上主義のポリシーを掲げる事務所。そこからインターナショナルデザイン事務所「IID」へ移りました。松下幸之助氏が戦後初めて渡米し、戻ってきたときに「これからはデザインだ」と作った事務所です。そこで180度の意識転換を迫られた。アートとデザインの違いですね。100人の人がいたら、アートは1人に認められればいかもしれないが、デザインは99人の人に良いと思ってもらわなければ売れない、ということです。

一現在、ネットショッピングで自社ブランドの「マンボウソファ」というリクライニングソファが大ヒットだと同ったのですが。

井上：きっかけはテレビ番組です。10年以上デザインコメンテーターとしてオンラインショッピングの番組を持っていたのですが、6,7年前、健康用具として紹介する座椅子が、説明したくないほどかっこ悪くて(笑)収録が終わったあと、TV局の人に「これはほんとによくないから、私がデザインしてあげる」とメーカーの人に伝えてもらいました。群馬県のメーカーの専務がすぐにやってきて、話を聞いたら案の定デザイナーがいなくて「デザイン料は1円もいらなくて、でも一つ条件がある。私にも商品を売らせてください。」と持ち掛けました。先方は渡りに船と承諾してくれました。

長年座椅子を作っていたその工場は、1点2000円といった薄利多売の大変な商売をしていたのですが、私が考えたのは、人間の形に合わせた変形可能なソファ。これまでの座椅子の倍の大きさ、2つしか使っていなかったギアも12個使う。ひじかけ、背もたれを自由に動くようにし、ヘッドレストも付けた。角度のある足のせが画期的でした。足が上がる座っている人間の姿勢はものすごく楽になる。水平の椅子は実は疲れるんです。人間がソファの形に合わせて座っていられるのはせいぜい30分。リビングのソファセットを背もたれがわりにしている家庭が実は多いでしょう。最終的には寝られるというわけです。それから「マンボウ」という名前。これがすごく大事。マンボウは付属品をすべて開いたときにお魚のマンボウに似ていたから。のんびりした響きで、癒し系でいいでしょう。低い着座も子供が落ちたりしない高さで安全です。マンボウは日本人の床文化に合っているコンセプトなのです。

先月号の欄マシン・エイジの須田哲正さんからご紹介いただいたのは、インダストリアルデザイナーの井上頌夫さん。オートバイや家電、広告・宣伝などの企画を長年手がけられていましたが、2002年、デザインした一人用の大型リクライニングソファ「マンボウソファ」が大ヒット。シリーズのうち、「グランドマンボウ」が2006年インターネットショッピングサイト楽天のインテリア・ソファ部門の年間売り上げ1位を記録しました。井上さんにお話を聞かせてもらいました。

# Nobuo Inoue

メーカーの人たちは、今だから言えるけどそのときこんなもの売れるはずがないと思ったそうです。確かに今までスーパーでの販売だけでは、値段が約20000円と高すぎるし、大きいから売れない。でも「売る」という行為もデザインできる、クリエイティブな作業です。まず、テレビ番組で紹介し、通販もある程度打つ。そして、インターネット。全て同時ではなく、いくつか立体的に売ること考えました。テレビで紹介したら、一晩で何台か売れました。でもインターネットがすごかった。

マンボウソファは2002年の12月にデビュー。テレビでは月に何百万円も売りあげたものの、HPでの売り上げは年内ゼロ。年が明けてから1月は3台で5万8000円。2月は25万円くらい、ついに2桁。そして毎月、前月比倍のペースで売れていく。「1000万いったら夢のようだね」といっていたのが、9月に達成。以後毎月1000万から1500万は売り上げるようになった。そして2004年の暮れ、「Yahoo」「週刊アスキー」などIT関係の雑誌3誌に企画広告が掲載される。翌年の正月、出社したら、スタッフが青くなっている。「社長、売り上げが止まりません」。毎日200万、300万円と売れていく。最初は喜んでたスタッフだが、当時は伝票を全部手作業で起こしていた。朝井上さんが出社すると、処理に終われ帰宅できなかった責任者が床にぼたぼたと倒れているという状況が続いた。その年の1月は1ヶ月で4000万円近くの売り上げを記録する。

井上：今は、デザインに改良を加え新たなタイプを発表したり、ANAやJALなど他の企業とのコラボレーション商品を展開しています。気が付いたら細い柱で始めたことが、本業のデザインを上回るくらいの仕事になっていました。インターネットは路面店と違い、従業員もいない、さびれた商店街の片隅に商品をおいているようなもの。でもひとたび良しとなるとみんながやってくる。そのパワーはすごいですね。

デザインは、みな最初に白い紙に線を下ろす「無」の状態からものが生まれる。意気込んでつくったり、ねらったものがよかつたりするわけじゃありません。このマンボウも力が抜けて作ったものがよかつたりする。お客様に受け入れられるかどうかはやってみないとわからないのです。不思議なことと同じものでも、名前や売っているブランドで売れ方が変わってくるんですよ。

若い頃、自分がデザインしたオートバイを偶然街で見かけ、とてもうれしかったという経験があります。使ってくれる人がいると実感したとき、ほんとにこの仕事を選んでよかったと思いますね。一日はありがとうございました。

## 「最初は白い紙。その無の状態から、ものが生まれるデザインの醍醐味がたまらない。」

### 井上頌夫

東京生まれ。1973年多摩美術大学卒業。(株)GK インダストリアルデザイン研究所入社、ヤマハ発動機、オートバイ、農業機械のデザインに従事。1977年(株)インターナショナル工業デザイン移籍。家庭用電気製品、オーディオデザイン。1980年フリーランサーとして独立。1997年(有)S・Pプロジェクト設立。テーマパークから化粧品等さまざまなデザインの企画開発、商品開発、広告宣伝業務を行う。2004年1月楽天市場にてマンボウソファが月間売り上げ総合ランキング1位獲得。

マンボウソファでくつろぐ井上さん。  
次回のお客様は調整中です。

お楽しみに。



# メンテ魂

その後、  
お住まいはいかがですか

所在地：中野区東中野  
用途：共同住宅  
構造・規模：RC造、地上9階  
竣工：2000年2月  
設計：木下道郎 / WORKSHOP  
構造設計：構造計画プラスワン  
施工：辰+ユニホー



## 第2回 BALCON

2000年2月 竣工した東中野のBALCONは、RC造、地上9階の共同住宅です。各階1住戸で、エレベータにセキュリティロックをかけ、バルコニー経由で各戸へアクセスするユニークな方法が話題になりました。敷地は山手通りから、数m路地を入ったところで、低層領域と高層領域の境目に位置しているため、南側は低い建物ばかりで、バルコニーからは遠く富士山も眺められます。

先日、バルコニーのデッキの一斉塗り替えが行われました。建て主であるH様のお宅は、8,9階のメゾネット。工事担当主任の岩泉とともに伺いました。

一竣工から8年がたちました。施工させていただいた私たちにとっても、思い出深い建物です。

奥様：竣工時は、とにかくローコストに抑えていただきとても助かりました。主人はこの地で育ち、非常に愛着のある場所だったものですから、立派な建物が建って喜んでいました。

岩泉：当初の予算を安くできたのは、TES（東京ガスの床暖房）の発注にいろいろなオプションをつけて、リース契約できたからです。これまでの補修、改修はどういったものでしたか？

岩泉：外壁のクラックからの漏水がありました。ある程度の収縮クラックはあるものですが、1回では終わらず何度か行い2,3年かけて止まりました。賃貸部分を優先させたので、H様のお宅の部分が後回しになってしまいました。

奥様：バルコニー部分の塗装は安くしていただけました。困っているのは、内外装とも断熱が入っていないので、夏暑く、冬寒いということ。床暖房のローンは来年終わるので、今度は費用を外壁の断熱材に充てたいですね。

岩泉：ガルスパンを貼る場合が最近は多いですね。

H様が東京ビッグサイトのリフォームフェアから帰宅。「賃貸集合住宅のオーナーは常に建物の資産価値を高めるための勉強は欠かせない」ということです。

H様：この山手通り沿いに30年住んでいますが、拡張工事もほぼ終わり、大江戸

線も開通して、ほんとに便利になりました。すでに新築マンションの進出が激しく、こちらでも何か一味違うデザイナーズマンションということを示したいのですが、人はどうしても新しい建物に集まりますね。

相場で見ると、コンクリート打ち放しはワンルームが多いが、うちはそれより広めなので新婚夫婦、あるいは事務所に使ってほしいですね。現に今入っている人たちは半分以上が事務所です。

もともと別の設計者に頼んでいたが、敷地の60坪ぎりぎり、4-5階建てだとワンルームがせいぜい。ご紹介いただいた木下道郎先生が、地上9階建てでバルコニーから出入りするプランを作ってください、目からうろこが落ちる思いでした。竣工後、すぐにメディアにも取り上げられて良かったと思います。

辰さんにもこまめに対応していただいていますね。2,3年前に1階に水漏れがあったときもすぐに来てくださいました。先日のバルコニー塗装は、3ヶ月前に入居した方が「ベランダをきれいにしたい」というので始まったものですが、結局全体でやることになりました。外断熱を始め、そろそろ目に見えないところも意識して、中・長期

的なメンテナンス計画も立てたいので、アドバイスをいただきたいですね。

奥様：自宅スペースの内装も変えられないかしらと思っています。打ち放しの壁は、私たちのようにあまり若くなくなってくると疲れします。白い塗装で少し明るくしたいですね。洗面台も最初におしゃれな洗面ボールに代えましたが、お風呂もシンプルなユニットバスか少し落ち着けるタイプのものにしてみたい。

岩泉：外部外断熱とインテリアのリフォームも木下先生にまず相談されるといいですね。

—今日はありがとうございました。



現在の9階オーナー邸の西側の内壁（撮影：編集部）



写真（右上バルコニーと全景）：齋部功

## TOPICS/INFORMATION

「五本木1311計画 新築工事」 上棟式 11月12日



木造2階建てアパートを耐震とグレードアップのため、RC造地上2階、4所帯のメゾネット住宅へと建て替えます。屋上と塔屋がついてSOHO的にも使えます。

構造：RC造 地上2階  
用途：共同住宅  
設計：辰一級建築士事務所  
完成予定：2007年12月

「株式会社辰は、親会社と合併することになりました」

当社臨時株主総会で、来る2008年1月1日から、親会社である株式会社ユニホーと合併することに決定いたしました。

詳細は次号に掲載いたします。

### 編集後記

・今月は、ご紹介できる物件の日時があわず、発行日を遅らせてしまいましたことお詫び申し上げます。  
・この夏、7月30日から8月10日まで、インターンシップ制度により、3名の学生さんを辰の現場でお預かりしました。そして、その成果報告書がまとめられ、届けられました。3名の若者はいずれも、実際に現場作業を体験し、その責任の重さを痛感したようです。そして現場で職人さんたちが生き生きと働く姿を見て、有意義な経験ができたことを感謝していました。

(株)辰 通信 Vol.92発行日 2007年11月27日 編集人：松村典子 発行人：森村和男

