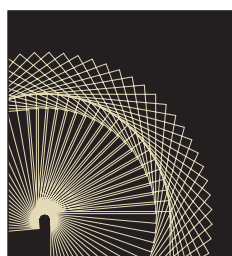




「私は、アメリカのような住宅地を構築
することで、日本の住宅建築の資産価値
を向上させ、国民の暮らしを豊かにした
いんです」

対談記事 ▶▶ 036 p



ボウクス 株式会社 / キャン'エンタープライゼス 株式会社

代表取締役

内海 健太郎

幼い頃からアメリカの住宅建築に心惹かれていたボウクス（株）の内海社長。建材販売事業を手掛ける祖父と父親の背中を追うように、自身も建築業界へ歩みを進めた。日本での輸入住宅の需要を見越して、事業を立ち上げ成果を収めるなど確かな実績で顧客の好評を博し、依頼数は増え続けている。「日本の住宅建築の資産価値を向上させ、国民の暮らしを豊かにしたい」と語る同氏は、2代目代表取締役として、この先も建築業界の最前線で活躍し続けていく。



ボウクス 株式会社
キャン'エンタープライゼス 株式会社
代表取締役

内海 健太郎

学生時代に見た洋画に登場する美しい住宅街に憧れを抱き、学業修了後は父が経営する内海資材(株)に入社。日本での輸入住宅の需要が増えることを見越して、レンガの取り扱いを軸とする事業部を立ち上げ成功を収める。事業部を分社化してさらに事業を拡大し、住宅プロデュース業などの経験も積む。先代が他界したことを受けて、後を継ぎ2代目代表取締役に就任。創業50周年を機に、屋号をボウクス(株)に変更した。

日本の住宅の資産価値向上を目指して 住宅地開発のプロジェクトを推進する企業

住宅・建築、ガーデニング関連資材を扱う専門企業のボウクス(株)。代表取締役の内海氏は、アメリカで浸透する“TND(伝統的近隣住区開発)”の認知度を日本で広め、次世代につなぐ豊かな住宅環境の提供を目指す。事業に込めた熱い想いについてお話を伺った。

映画で見たアメリカ住宅に憧れて

西岡 こちらは建材販売のみならず、住宅の設計や施工にも対応している企業だと伺っています。内海社長が建築業界に進まれたきっかけというのは？

内海 私は幼い頃、映画「風と共に去りぬ」に出てくるアメリカの豪華な住宅に目を奪われました。今思えば、それが建築の仕事に興味を持ち始めたきっかけかもしれません。高校生になってからも、洋画を見てはアメリカの住宅地の美しさに心惹かれていましたね。大学時代にはアメリカを訪れ、実際に現地の住宅を見ることができたんです。映画で見たのと同じ仕様の住宅を間近で見て、建築業界へ進む決意をしました。

西岡 始まりは、映画で見たアメリカ住宅だったんですね。

内海 ええ。また、私の祖父は自由が丘で建材販売を行っていました。そして次男だった父は川崎市に、祖父と同じく建材販売事業を中心に行う当社の前身である内海資材(株)を1955年に立ち上げたんです。私は学業修了後、自然な流れで当社に入社しました。

西岡 お祖父様とお父様も建築業に携わっていた、と。

内海 そうなんです。そして、私が入社してからしばらくして、日本はプラザ合意の影響で円高が急激に進んでいきました。そこで私は、輸入住宅の需要が高まり、レンガの消費が増えるだろうと考えたんです。先代である父親にこの話をし、



レンガを扱う新しい事業部を立ち上げるようになりました。結果、会社に大きな利益をもたらすことに成功したんです。

西岡 それはすごい！お若い頃から時代を読む目をお持ちだったのでしょうか。

内海 ありがとうございます。その後、事業部を分社化してキャン'エンタープライゼス(株)を設立しました。商材を増やして事業拡大に注力し、さまざまなプロジェクトを経験しましたよ。

2代目代表取締役として

西岡 ボウクス(株)さんの2代目に就任した経緯についてお聞かせください。

内海 私が住宅プロデュースなどにチャレンジしていた頃、先代である父親が他界してしまったんです。周りの方の後押しもあり、2代目代表取締役に就任し、創業50周年を迎えた2006年に、社名をボウクス(株)に変更しました。

西岡 お父様の後を継いでから大変なこともあったのでは？

内海 はい。先代は、何度か体調を崩していたこともあって組織としての動きが弱い状態が続いていたんです。そんなときに後を継ぐことになり、とても戸惑いました。しかし、後を継いだからには、しっかりと経営の舵を取ろうと考えたんです。まずは、アメリカの住宅スタイルを日本に定着させるべく、私自身の知識とスキルを磨くために、約40ヶ所以上、アメリカの住宅地を見て回りました。

日本の住宅地の発展を目指して

西岡 私はそもそも、アメリカと日本で住宅スタイルが大きく異なることを知りませんでした。

内海 アメリカの住宅の多くは、懐かしさを感じさせるクラシックなデザインのものばかりです。そして、それらが集う住宅地は、街並みをとっても美しく形成しているんですよ。また、アメリカでは、“TND(伝統的近隣住区開発)”という区画単位で近隣住民が協力し合い美しい景観を維持する考えが定着しています。そのため、きれいな状態が保たれ、売却する際には、その資産価値は購入時よりも上がるんです。

西岡 築年数と比例して物件の価値が下がる日本とは真逆ですね！

内海 ええ。日本では数千万円を掛けて建てた住宅も、20年住めばほとんど価値がなくなってしまいます。だからといって、1軒だけきれいな家を建てたり、新築のようにリフォームしたりしても、

周囲に建っている他の物件も同じように美しくなければ、住宅の価値は上がらないと言っても過言ではありません。

西岡 それでは、社長は事業を通して“TND”を日本に浸透させ、アメリカのように価値を上げさせる住宅づくりをしていくということですね。

内海 ええ、おっしゃる通りです。“TND PROJECT”と称して次世代へつなぐ住環境をつくってあげたいと思っています。そのため当社では、アメリカ風の住宅建築に欠かせないレンガやタイルの建材販売を主業務とするだけでなく、バスルームやエクステリアの工事にも対応し、戸建て注文住宅の設計施工も承っているんです。

西岡 洗練された住宅が集まり、日本の街並みももっと美しくなっていくことを想像するとワクワクしますね。

内海 そうですね。当社では、できる範囲で着実にプロジェクトを進めておりまして。具体的には、東京都・田園調布の450坪の土地を利用して、7~8軒の住宅で成り立つ住宅地を設計する予定なんです。ここで成功例をつくることできれば、日本の建築文化も発展していくことでしょう。

西岡 具体的なビジョンも固まっていますね！

内海 これから日本の街並みが美しくなることで、国民の皆様も豊かになっていくことでしょう。また、私の後継者となる息子に当社を譲るまでに、1つでも多くのアメリカスタイルの住宅地を手掛けていこうと思います。

Guest Comment>>

西岡 利晃 (元ボクシング世界王者)

内海社長のお話を伺って共感する部分が多々ありました。日本でこれだけ住宅価値向上について考えていらっしゃる方は他にいないと思います。「日本の国民の皆様暮らしを豊かにしたい」という大義もお持ちですから、社長の住宅建築のノウハウを惜しみなく生かして、これからも日本の街並みをきれいにしていてください。

