

三十六期第二回 建設政策検討委員会 講演要録

# 「住まい塾」の家づくり運動からみた

## 大工・工務店の在り方

「住まい塾」主宰

高橋修一

# 「住まい塾」の家づくり運動からみた大工・工務店の在り方

「住まい塾」主宰 高橋修一

## 大学を出て、建築家に弟子入り

まず、自己紹介を兼ねて、「住まい塾」の取り組みについてお話ししたいと思います。家づくりに関係のある建主・設計者・施工職人の三者で「住まい塾」を始めて十三年が経ちまして、その間、三百数十棟程の住宅を造ってきました。これはただ単に住宅会社が注文を取って造るのとは全く違って、設計者は一棟当たり平均約半年の間、この一軒の設計にかかりつきりになるのです。その後、工事期間としては八カ月から十二カ月という、こういうサイクルを十三年間繰り返し返してきました。

建主の中には、どこに行つて探しても、自分の建てたい家が見つからないという人が結構いるんです。そういう人の数は最近増えていると思います。それじゃ、近くの工務店に頼むのかというと、そうでもない。うろろろして行き場がないのです。そんな中で「住まい塾」を始めたんです。私は設計者ですが、設計者としては特殊な歩みをしてきたといつていいでしょうね。最初は大学に残つて助手をやっていました。ある転機があつて白井晟一さん（注）のところへ弟子入りしました。この人は明治生ま

れの方で、十年余り一緒に歩まさせてもらいました。その影響から未だに寸法をいう際にセンチでなく、寸の方がピンと来るんです。

(注) 白井晟一氏(らしい) せいいち(1905~83) 京都府に生まれ、京都高等工芸学校卒業後、ベルリン大学哲学科にて哲学を学ぶ。ベルリン留学時代に建築に傾倒することを通じて建築家の道に入る。石、煉瓦などを用いた重々しい組積造の表現を得意とした。代表作には、松井田町役場(1955)、親和銀行本店(日本建築学会賞)、ノアビル(1974)、松濤美術館(1980)などがある。日本芸術院賞。

## 「住まい塾」を始める動機

私と同じ設計者の人たちと話をする、日本の住宅はこのままでいいんだろうかと、疑問を投げ掛ける人も多くいるんです。施工業者、職人のなかにも、もっとしっかりした仕事をしなくてはという危機感を持った人が沢山います。しかし現実には、こういう共通した思いの人が世の中に散在し、お互い関連なく動いていて、よい家を建てるということへの結集ができていないのです。例えば、私が設計をする。しかし、いい仕事をする工務店や職人を探すのに一苦労をする。ところが一方では、いい仕事をしたいという職人がいても、いい仕事をする機会に恵まれなくて困っている。しかしその人の存在は、私には見えないということです。そこで、共通した思いのある人が集まって、いいものを造ろう、これが「住まい塾」運動の始まりでした。

## 塾を支える三者関係

今の「住まい塾」には、ユーザー会員 といって、家を建てたい人や一般に建てられている住宅に疑問を持つ人、環境問題に関心のある人などが一〇〇〇人位集まっています。それだけでなく、賛助会員 といひまして、実際にモノを造る立場の人、工務店、材木屋、照明関係、家具造り、造園、染織等いろんな職種の人たちが個人、あるいは自分の職場の代表として参加しています。工務店単位でいえば、三十五社位、他職種を入れて、六十位になります。そして、本部 は東京と大阪にあります。ここに設計者が二十五人位おりまして、この三者が「住まい塾」を構成しています。この三者関係がうまくいって初めて良い家が建つ、というのが私たちの考えです。

## 建主も勉強会に参加

それぞれの立場の人が集まると、話題になるのが、日本の住宅の貧しさです。一概に外国といっても広いですが、ほぼだいたいの外国と日本では同じ収入でも暮らせる住まいには大きな開きがあります。狭いというだけでなく、空間の質も貧しいのです。誰の責任かといえば、建主は、設計者、職人が悪いからだと思っているでしょう。設計者はどうかというと、ユーザーの認識不足、造る技術の低下だといひ、職人たちは自分たちが貧しい住宅を建てているという認識に乏しく、みんな責任のなすり合いを

しているのです。

私は日本の住宅が貧しいのは、家を造ることに関係する人全員の責任だと考えています。その認識の上で、三者がそれぞれ良い住宅をつくるために何ができるかを考える。力を合わせて努力すれば、住宅も変わってくると思います。そういった考えをもとに、家を建てる人の勉強会を月に一回、年間で十一回程東京と大阪で開催しています。そのうちの四回は定期セミナーとして、実際に造っている現場に行つて建物の中で、造っている人たち、設計者、建主それぞれの思いをお互いに、肌で感じあうようにしています。又、不定期ですが施工業者を中心に、研究会を行つていて、それは設計者と施工業者の意見交換の場にもなっています。設計者も年二回、強化合宿を実施して、設計者としての総合力を身につけるためにトレーニングしています。

「住まい塾」開始以来十三年間、私たちの仕事は設計予約から完成までの期間も長く、それ故人間関係も深くなるため、いろんな人たちと本音で語り合ってきました。そういう活動を通して何を感じたかを中心にこれから話したいと思います。

### 住宅展示場で

ある住宅展示場で七十人位の集まりで話をしたことがあります。展示場のオーナーからの依頼でそうなったんですが、私がしゃべったら展示場の住宅は売れなくなりま

すよ」といったら、オーナーは「私は住宅メーカーの経営者じゃないから、本当のことを言われて売れなくなるのなら一向にかまわない」というんです。私は展示場の住宅を皆さんが見てから話をしたんですが、「今日みなさんがご覧になって、建てたいなと思った住宅が見つかりましたか」と聞くと、あつたと手を上げた人は七十人中たったの数人でした。「あとの人はここで見つからないとすると、近所の工務店に頼むんですか?」……自信なげに手を上げたのはたったの一人でした。「残りの方はどうするんです? どこにいいか分からなくて困っているという人は……」と言つと、どつと手が上がりました。今多くの人の意識はそんなところにあるんじゃないでしょうか。在来かプレハブかとよく言いますが、実際にはどちらもそれ程魅力のあるものとは映っていないのでしよう。でも家を建てなくてはならない人は、近くの工務店に頼もうか、プレハブにしようか、といった感じでどちらかを選ぶんだと思つんですね。これは、自分達が生涯住む家を建てるという重要なことを決めるには、あまりにもお粗末な選択ですね。

#### 町場工務店の三つの問題点

先程の話にあった勉強会でみなさんに、「どうして地元の工務店に頼まないのですか?」と尋ねると、「時代に乗り遅れている」「センスがあかぬけない」「何となく不安

だ」という声が返ってくる。どれも大きな問題ですが、このなかでもまず第一に不安という要素は、仕事をお願いするのをためらう大きな原因になっているのではないのでしょうか。何となく不安だから、ハウスメーカーに頼むんですね。今は、危険を冒すより、安全を取る時代ですから、それに家は一度失敗したら二度目にはというわけになかなかいきませんから、ハウスメーカーへの流れが止まらない状況が続いているのですね。

「住まい塾」に参加される方に聞くと、「住まい塾で建てると決めたことで、不安の八割は消える」などといいます。この不安の材料はどこから来るのか、これはみなさんの大きな課題だと思います。

### 製品原価の公表

住まい塾の一般的なやり方では、設計が始まって図面が完成し、見積調整が終わるまで、建主は施工業者に会うことはほとんどないんですね。工事契約の日に初めて工務店の人と顔を合わせることも多いんですが、それでも何の心配もなく契約しますね。事前にある程度信頼関係が築かれていると、不安感は生じないものなのでしょうが、一般にはこの信頼感にきつと問題があるのでしょうか。

見積書に関してトラブルが生じることがあります。なかなか詳しい建主がいて、製

品の単価とか自分で調べる人がいるんですね。洗面器や水栓など見積書に、一〇%引きと書いてあると、「もっと安く買えるから、自分で買ってきます」なんて言い出す人が出るんですね。今までの見積書だと説明が難しい。「もっと安く買っているんだけど、色々手間もかかる」といった説明では納得してもらえない。私はそうしたトラブルを防ぐため、仕入（原価）の金額をきちんと明記するようにと、長く言い続けているんです。その他に、手配費用などの諸経費が必要であれば、ひとまず総金額は今までと同じでいいから、今まで製品八万、手間賃二万円だった明細を、製品原価六万、手間賃四万円というふうに書くように……と。これはこと一製品のことじゃないかと言いますけれども、「他の項目全てがこんなふうになってるんじゃないか」と建主の疑念が広がる。だから、まず原価をはっきりさせることで、見積上の不安材料はかなり減らすことができると思います。けれども「原価を教える商売なんてないよ」といった意見が職人の中にも多くあり、「住まい塾」でさえ十二年経った今もうまくいっているとはなかなか言い切れないのです。

### マージンやめて手間賃を主張

一般のユーザー（建主）は、職人は手間賃だけで働く職種だと信じていますよ。職人が仕入れ製品にもマージンをのせて、その上で手間賃をもらっているなどとは考え

ていないのですね。こういう職人とユーザーの意識のギャップ（ズレ）があって、何となくこういう体質がユーザーからするとモヤモヤツとしていて、信じ切れないのです。これをクリアー（透明）にして、「手配や取付け、アフターサービスのことを考えると経費はこれだけ必要なんです」と堂々と説明すればたいい納得してくれると思うんです。しかし職人の方にも過去の経緯（いきさつ）があって、手間賃を押しさえて、製品に掛けておくとといった習慣が定着してしまっていますね。「そんなに経費を請求したって通らない……」とね。しかしいつまでもこんなことをしていると、ユーザーはどんどん工務店から離れていくんじゃないでしょうか。いいか悪いかは知りませんが、それだけでなくとも情報公開だのなんだの……クリアーを求める時代ですからね。プレハブ会社だって、その辺は我々よりもっといい加減だぞ、とは我々のような経験者には判りますが、ハウスメーカーの見積書は少なくとも素人にはクリアーそうに見える形になっていますよ。

### 少ない木造の設計者

次に、「センスがあかぬけない」という意見についてですが、住宅の型がほとんど定まっていた時代は優秀な大工さんなら一人でかなりのレベルの住宅を建てることができました。しかし、今はよほど特殊な人を除いては、一人だけでは時代に即応した住

宅はなかなかつくりきれない時代なんだと思います。職人と設計者が連携しないとい住宅は建ちにくい時代だといえるのです。

ところが、この設計者にも問題があるのです。皆さんも肌でお感じになっているかも知れませんが、訓練された住宅設計者は、そう簡単に見つからないのです。これは設計者自身にとりよりも、学校教育にまず大きな問題があるのです。大学には、木造の住宅設計者を育てようという意志が全くといっていい程ないんですね。上ずみの一般知識は教えるのですが、木造の設計課題は四年間の在学中に一回あるかないかというのが実状です。ですから大学の建築科を出ても、木造についてある程度知っていると見える人は、独学で学んだ場合を除いてはほとんどいないというのが実態じゃないでしょうか。そんなことですから大学を出ても、木造になじみがない。いきおい木造住宅の設計者になろうという人は生まれにくいんですね。経済的にも大変だからというところもあるんでしょうが、どうもそれ以前に問題があると私は思いますね。おかしなことですが、大きな建築はできても、小さな木造住宅はできないという設計者が日本で続々と生まれる訳です。

私が住まい塾を始めた時には、もつと木造のできる設計者が集まってくると考えていたんです。しかし集まるには集まるんですが、実態は、住まい塾の内部で設計者を育てなくてはいけないと思うようになりました。今、設計スタッフの訓練とは別に「設

計者養成塾」というのをやっていますが、設計事務所を経営している人や全くの素人（しろごと）など、いろんな人が集まっています。割合でいくと、素人（くろごと）が半分、素人が半分といった感じでしょうか。どちらが育っていくかといえば、どうも素人の方なんです。半素人がなんでうまく育っていかないかといえば、今まで良かれ悪しかれそれなりに経験を積んでいる訳ですから、きつとプライドや知識がジャマをしてストレートに学ぶことができないでしょうね。しかし、木造に関してはあまり素人と変わらないんですけどね。一年もいっしょに勉強していると、素人に追いつき追い越されてしまうんですね。こうなるともういけない。素人はやりたいからやるというだけですからね。

### 職人と設計者が連携できる体制を

ベテランの棟梁に聞くと、職人と設計者の関係は、うまくいっていないことが多いようです。「ものも知らないくせに生意気言いやがって」と、口に出しては言わないまでも心の中でそう思っている棟梁がほとんどですね。そう言われるような設計者ばかりではないと思いますが、まあその辺はお互い程々にして、積極的に職人と設計者が連携していく体制をつくらないと、それこそ時代遅れ、センスがあかぬけないという墓穴を掘り続けることになると思いますね。「住まい塾」は集団としてそれを実践

している例ですが、そうしないと、伝統木造がシェア（市場占有率）を失っていく流れをくい止めることはできないんじゃないでしょうか。

「ドングリの背比べ」では負け

シェアが伸びている工業化住宅の問題について職人と話をすることがあります。家を造りたいと思っている人に、「あなたが新しい家に住むならどんな家がいいですか？」と聞けば、八割以上は「木造」と答えるんだそうですね。しかし実際、建てられている住宅のシェアはこれとは違っていきます。経済的に無理だから、という人もいるんじゃないでしょうか、それだけではないんです。木造に住みたい人がいるのに、それが思ったほど建てられていない、この原因はいったい何なのか。

工務店や大工さんに「伝統木造が建てられなくなる原因は何か」と聞くと、「大手ハウスメーカーには宣伝力がある。我々は営業をして歩く訳にはいかないし……」という答えが必ず返ってくる。たしかにそういう面はありますよ。しかし、それを十年言いつつ続けたところで何が変わりますか？ そんなつまらないことをいつまでも言っていないでもっと効き目のあることを考えた方がいいと私は常々思っていますけどね。我々にとつて今最も重大なことは、在来木造に魅力ある住宅が生み出せなくなった、ということではないでしょうか。大手の宣伝力、営業力、経済力にやられてしまうような家しか

造ってこなかったんです。プレハブに比べて格段に良ければ、そう簡単にやられるはず不是吗。宣伝力も、営業力も、経済力もはるかに上、その上コマーシャルで吉永小百合がそよそよと風になびく雑木林の中を歩いたりする。こうなるとドングリの背比べ位の差なら、もう勝負あった！ は当たり前でしょう？

皆さんの家の周りに、これはいい木造の家だ、と感心するような家がどれほどありますか。「住まい塾」で家を建てられた人から聞いたことがありますか、「この家いいよなあ」と、通学途中の小学生の声をよく耳にするというんです。本物の木造住宅は決して工業化住宅などには負けないものなんです。資金力でも宣伝力でもおとるハウスメーカーにもし負けたくないのなら、格段にいいものを造るしかないじゃありませんか。他に方法はありません。いくら営業マンが来ても、テレビでコマーシャルを流しても、建主の目の前に格段にいい木造住宅があれば、誰だってそっちにしようとするはずですよ。コストの問題も含めてですよ。

### 連携プレイによる住宅づくりを

こうなれば、「格段にいい住宅を造るにはどうすればいいのか」という課題になるのです。これは決して一業者、一設計者のがんばりだけでできるものではありません。共通の思いのある人が力を合わせて、連携する体系をつくり上げないといけませんね。住

まい塾はその試みの一つだと思えます。建てたいという申し出から設計に取り掛かるまで三年以上待たなければいけない時期がかなり長く続きました。ここでしかできないと思うからみなさんが待つてくれたんでしょ。子供が成長したから家を建て替えるという人が多いんですが、多くの学習会に出て、設計を始めて、家が完成した暁にはもう子供がいないなんていう笑い話がめずらしくなくあつたんですから。

設計者と建主が腹を割って話し合える場を設けることから始めて、格段にいい家とはどんなものなのかを本気になつて検討すべきだと思えますね。全建総連のような組合員数が七十万人もいるような団体がせっかくあるわけですから、住宅に関する記事や広報を載せるとかいろんな有効な手段が考えられますよ。プレハブのここが悪いなんていうのは今の新聞社じゃ載せてくれないでしょうけれども、自分たちのやっている木造住宅はこういう素晴らしいものなんだと、訴えていく必要があるんじゃないでしょうか。ただし、「これで素晴らしいものですか？」などと言われない住宅をつくる力を付けることがまず先決だと、私は思いますけどね。そのためにも人間づくり、人材づくり……。研究・訓練……。みなさんそのための行動を起こして下さいよ。

### 地震に負けない木造住宅

関西で広まっている「軸組木造より、プレハブの方が地震に強いみたいだ」という

声に、みなさんは防戦一方だったんじゃないんですか。確かに軽いのは地震に強い。マツチ箱を投げてもつぶれないのと同じです。強度がどうこういう以前に、軽いと壊れないのです。重いものは揺れると反動がくるから同じ強度なら壊れやすい。だからといって、これからの住宅は軽いものにすべきだなんてことになるのと大きく道を誤ることになってしまいます。そんなペラペラの住宅に誰が愛着を感じますか。今神戸に建てられている仮設住宅だって、あれは軽いから結構地震に強いですよ。だからといって今後ああいうものだらけにしようなんてことにはならないでしょう。

軽いばかりが能じゃない。まともな住宅なら重量感のある素材も使うべき所には使わなくてはいけない。重量級なら重量級の住宅を支えるのに十分な骨格をしっかりとくり上げることが重要なのです。これが本道です。同じ骨格で造っておきながら、屋根はカラーベストにしますか、瓦の方が好きですか、なんて聞く、これが悲しいかな木造の現状なのです。屋根や壁材の重量にあわせて骨格を決定すべきなのに、この当然のことが逆になっているんですね。ペラペラのもは軽いから地震に強いかもしれないが、そんなものでいいんですか？ しっかりとした重量感のある家も、しっかりとした骨格を与えれば大丈夫なんだ、それが住宅の本道なんだってことを、多くの人に知ってもらわなくてはいけないんです。芦屋、神戸周辺のいい住宅地は今やプレハブ住宅だらけですよ。どうせ二十年もすれば建替えることになるんですから、二十

年、三十年先を見越して逆襲しなくちゃね。軸組木造をやっている集団が「軸組木造がいい」と声を大にしてみたところであまり効果はありませんね。第三者、設計者や学者にどんどん訴えさせればこれ程ひどいことにはならなかったと思います……。ハウスメーカーの俊敏さにまんまとやられてしまったという感じですね。

### 増えてきた弟子入り志願者

後継者の育成問題について少し話をしましょうか。多くの方がこのことで頭を悩ませているようですから。みなさんにお配りしてありますが、雑誌「住宅建築」に岡村泰三さんの「彼女の選んだ大工という職業」という記事が載っています。建築とは関係のない大学の史学科を卒業して、建築の仕事がしたいと行って私の所に相談にきた岡田まりさんのことが紹介されています。彼女は、実際に現場で造る仕事をしたいと行って私を訪ねてきたのです。私の所に来る前に、ハウスメーカーの職人養成なども見学に行ったようですが、自分がしたいと思っているのはああいうものではない、伝統の技に根ざした家づくりをしたいというんですね。それから新潟・長岡の工務店を紹介して、大工さんになってもう五年になります。彼女の選んだ道が書かれています。です。

後継者の育成問題はどこでも深刻な問題になっています。しかし、散見するに、最

近弟子入りしている若い人たちが増えてきているように感じます。さっきの新潟の工務店は、これまで女性を受け入れたことがなかったので、工務店の方でも当惑したようです。何よりも心配したのは彼女の御両親ではなかったかと思えます。弟子入り前に私も彼女の御両親にお会いし、上棟式に来て頂いたりして、結局、御両親も工務店の社長以下みなさんが非常にしつかりした人達でしたし、つくっている建物も見てひとまず安心したのではないのでしょうか。職場に女性がいると、男の職人達も張り切つて、がんばるそうです。彼女はなかなか根性も据わっていて、仕事中の姿を見ていますと、もう男と女の区別のない時代になってきたなあと、私など複雑な感じがしています。

### 受け入れ工務店の条件

後継者不足といわれて久しいのですが、実際にはなりたいたいという人は結構いるんじゃないでしょうか。後継者問題といいますが、かえって問題なのは、本当に教えるに足る技術・技能を持ち、かつ弟子を受け入れられる人が少ない、このことの方が大きい問題だと私は感じています。なりたいたいという人が来ても、受け入れ先を捜すのに一苦労するというのが実情です。経済的にも家族的にも、もう個人が住み込みの弟子をとって育てるといったことだけに頼れる時代ではもうないのですね。全建総連のような団体

が育成者を厳選して、もっと多くの人に見えるような形で、職人の弟子入り志願の受け入れ窓口を設けるといったことが必要じゃないでしょうか。対象も中学・高校出たての若い人ばかりでなく、少々回り道をしてきたやる気のある人達も積極的に受け入れる必要があるんじゃないでしょうか。そのためにも新聞、とりわけスポーツ紙などに「大工見習募集」がズラズラと並んでいるといった風情から、大きく脱却すべきだと思うのですが……。

我々と関わりのある工務店は三十五社位ありますが、実際になり手を受け入れられるのは十社位でしょうか。技術を伝えるというのは、伝える側の技術だけでなく、育てる側と育てられる側の人間の問題が出てきますからね。育てられる若人と育てるベテラン職人の体質的な隔たりを考えると、これはなかなか難しい問題だなと思います。このギャップをどう埋めるか、どうつなぐかですね。それに昔は棟梁が仕事を請ければ元請けとしてできた時代もありましたが、今は工務店に棟梁が雇われるといった形が主流になりました。一日手間で雇われている身分だとまず経済的に弟子を育てるといふのは事実上困難なことです。そこで工務店が経済的な面倒を見るといふことにならなうのですが、その工務店主が職人経験を持っていて、かつ人間的な包容力も持っていないと人は育てられないということになる。こうなると、職人のなり手がいないという問題より、育て手がいないということの方が、私には大きな問題に思えてくるのです。

## 「ものづくりの喜び」 後継者問題のカギ

私は、建主が依頼し、設計者が図面を描き、職人が造った一軒の家の完成を、みんなが喜ぶというか、喜びを共有できる場を大切にしながら住まい塾の活動をすすめてきました。完成の際には材木屋さんや、建具の金物屋さんに来てもらって、これはみんなの力を合わせてできたんだというその実感を共有するようにしています。こういうことをしなければ職人をはじめ、家づくりに携わる人は報われなと思いますね。金銭上はともかくも、いい仕事をしてよかったという充実感を持ってもらうには、こういう場はぜひとも必要ですね。

住まい塾の家づくりは、完成までに何キロも痩せたなんていう棟梁がめずらしくない位、なかなかきついですね。大変な思いをしてつくるからこそ、そういう場は必要なのです。私、お金出す人、あなた、つくる人って関係じゃ実につまらないじゃありませんか。お金出す人が一番偉いなんていう風潮はいけませんね。建主も設計者も職人も力を合わせて一軒の家をつくるんですよ。そういう仕事の場をつくり出して、職人自身に仕事への誇りと、喜びを持たせることが、後継者不足問題の解決の糸口だと私は思っているんですけどね。今いる人を活かさず、ないがしろにしながら後継者問題を論じるなんてことは人間としてナンセンスですよ。そうは思いませんか。

## 酒のつぎ方もうやうやしくなる

先程の新潟・長岡の工務店では、特に大工さん達は長いこと家族と別れ、東京で仕事をすることになる訳です。アパート暮しということもありますが、建設費を極力押さえるためにも、ほとんどが現場の飯場生活をしながら、つくってくれています。一方、奥さんや子供たちは、お父さんが東京に行つてどういふ仕事をしているのか、さっぱりわからないんですね。長く東京に行つて仕事をしているというだけじゃなく、東京でどんな仕事をしているのか家族にも知ってもらつた方がいいんじゃないかということ、お父さんの仕事の見学ツアーを計画したことがあるんです。帰りがけに伊香保温泉にみんなで一泊しましてね。お父さん達は、床の間を背に上座に座らせられて……。そりゃあ、立派な仕事をしてるんですからね。反抗期の息子さんのお父さんに対する見方も変わったと思いますよ。酒のつぎ方までがうやうやしくなっていましたよ。

静岡・沼津の工務店では、完成見学会に大工さん、板金屋さん、左官屋さん本人はもちろんのこと、職人の家族のみなさんもどうぞ、と声をかけたんです。そうしたら結構奥さんや、子供さんも集まつたんです。きつと自分のやつた仕事を家族にも見せなかつたんだと思います。帰つてから「お父さんがこんなにすごい仕事をしているとは思わなかつた」と言われたそうです。何も知らない子供にとっては、朝早く出かけ

て、夜はくたくたになって戻ってきて、酒飲んで寝るだけ、といったお父さんのイメージが、この日を境に大きく変わったでしょうね。このように、今働いている職人さんをいろんな面から活気づけながら、一方で後継者の育成も考えていく……、このことが今一番大事なことだと思います。

これは一九九六年二月十九日、全建総連・建設政策検討委員会で行われた講演の要録であり、講師の許可を得て、全建総連・企画調査室がまとめたものです。

高橋修一（たかはし しゅういち）

建築家、「住まい塾」主宰

1947年秋田県生まれ。東京理科大学工学部建築学科卒業。同大学建築学科助手を経て、73年白井晟一研究所に入所。83年より、設計者、施工業者・職人、建主が、相互の理解と共感をベースに、一体となって、豊かな生活のための「住まいづくりをめざす、住まい塾」運動に取り組み、現在に至る。主な著書に「知的住まいづくり考」(TBSブリタニカ)、「住まいづくりの基本」(ヒューマン・ルネッサンス研究所)などがある。