

全建総連ブックレット 7

地域住宅産業の課題と展望

京都大学名誉教授・福山大学教授

巽 和夫

地域住宅産業の課題と展望

京大学名譽教授・福山大学教授 巽 和夫

ただいまご紹介いただきました巽でございます。全建総連のこうした席にお招きいただきのははじめてでございますが、たいへん光栄に思います。きょうはみなさんご承知の建築審議会で行われてきた議論のなかで、とりわけ建築生産の問題、それも実際には住宅生産の問題であります。その議論の話をいたします。

はじめに

建築審議会のなかには三つの分科会がございます。その一つは、建築基準法などの基本的な問題を扱う分科会でございます。第二は市街地の建築のあり方について、容積率をどうするといった問題を扱う分科会でございます。すでに法律改正へと進んでいる面もあります。第三の分科会が建築生産分科会といひまして、私がその会長を務めさせていただいております。

建築生産分科会では「住宅産業ビジョン」というものをつくりました。これは二十一世紀へ向かって住宅産業はいかにあるべきか、そういう全体構想をお示するという

のがねらいでありました。そこできょうの私の話は、その「住宅産業ビジョン」の「くアウトラインを申し上げたうえで、とくに「住宅産業ビジョン」のなかで重要な問題として取り上げている「地域住宅産業」、この言葉をみなさんのあまりお聞きになっていらっしゃると思います。これは中小の住宅生産者を中心とするグループに新しい名付けをいたしましたものでして、これについてもお話しし、その後で審議を離れて私の個人的感想というか意見を述べることにします。

しかし私は、全建総連のみなさんのお付き合いは今回がはじめてでございまして、どういふ方々がおられるのか、どんなお仕事をしておられるのか、つぶさに知っているわけではございませんので、あるいは見当外なことも言うかもしれません。そういうことを含めて、後ほどの質疑のなかでご指摘いただければ幸いです。

一、「住宅産業ビジョン」の展開

、住宅産業ビジョンの背景

今回建築審議会で「住宅産業ビジョン」が議論になったのには、次のような背景がございました。平成七年（一九九五）に建設省の住宅地審議会というものが、二十一世紀に向かう住宅政策のあり方についての答申をいたしました。私はこの住宅地審議会にもメンバーとして参加して議論してまいりましたが、この答申はわが国のこれま

での住宅政策を大きく転換させる内容を含んでおりまして、そういう意味で画期的なものでした。今回の建築審議会の住宅産業問題というのは、実はこの住宅地審議会の答申を受け継いで、それを発展させたようなかたちになっているわけです。その住宅地審議会の住宅政策に関する大転換とはどういうものか、若干ご説明します。

第二次大戦後わが国の住宅政策は、昭和二五年（一九五〇）に住宅金融公庫ができ、その一年後の昭和二六年にはじめての公営住宅ができ、昭和三〇年（一九五五）には日本住宅公団が発足いたしました。このように昭和二〇年代半ばから三〇年代にかけて、わが国の住宅政策が形成されていったわけでありますが、その政策の眼目はというと、公営住宅・公団住宅、それから住宅金融公庫融資という、公共が住宅を供給することにあつたのでした。そしてこれを、その後四〇数年間営々と続けてきたのであります。ところが公共住宅を推進するという政策は、その後のいろんな社会的な変化や民間の住宅供給活動の活発化などによって、様相が大きく変わってまいりまして、いまや公共住宅の推進というやり方だけではやっていけなくなつてまいりました。

そこで住宅政策を大きく転換しようということになつたわけですが、転換に係わつての眼目として、従来の公共住宅供給主義から、民間の市場を生かす、民間の市場を整備して活用する方向に向かうことになつたのであります。民間住宅市場はこれまでもあつたわけですが、国の住宅政策としてはあまり取り上げられてきませんでして、建

設省内にも住宅生産課というところが木造住宅の振興とかツーバイフォーとか、いろいろやってはきたのですが、住宅政策の本命はやはり公共住宅の供給でした。

しかし公共住宅の供給がだんだん行き詰まってきまして、今度は民間住宅市場をもつと活性化し、整備しようではないかということになってきました。ところがそういう政策に転換をすることになったことによって、住宅の生産問題について、生産政策あるいは産業政策がかなり重要なものとして表舞台に登ってきました。これまでは住宅生産政策とか建築指導行政、みなさん方が家をお建てになるとき、役所に確認申請というものをおやりになる。そういう点に係る行政を建築指導行政とっておりますが、こういう行政部門は、これまではわき役でありまして、住宅政策の範疇に入っていないかったわけです。ところがいまや住宅政策の中心は、民間住宅の生産、民間住宅市場を活性化することに依存するという方向に変わってきたのであります。

ところが民間の住宅生産というのは、難しい問題をたくさん抱えております。そうした問題をどのように解決していくのか、が重要なテーマとなつてあがってきました。そういうことから「住宅産業ビジョン」という、将来へ向かつての大きな構想を作ろうというのが、今回建築審議会で建築生産分科会として答申したことの背景でございます。

この「住宅産業ビジョン」には、副題として、『住宅市場の構造改革と住宅政策の展

開』といった題がつけられています。住宅産業や住宅市場を考えると、現在のわが国では、どんなふうに住宅市場なり産業なりが成り立っているのか、まず念頭においておかなければなりません。そのことが今回「ビジョン」を策定するにいたった大きな理由でもあったわけであります。図1「住宅生産の構造変化」(資料参照)をご覧ください。と、昭和三八年(一九六三)当時と現在の住宅着工戸数とその内容の変化が出ています。この図では面積が住宅着工戸数を表しております。一九六三年には六八万八、七四三戸建設されました。下の図は平成六年(一九九四)の年間住宅着工戸数が出ています。一五七万〇、二五二戸であります。この三一年間に実に二・三倍の建設戸数となっているのです。ずいぶん大きくなったものであります。これが第一に大事な点であります。

第二に大事なことは、一九六三年の図では、ほとんどが木造住宅でありました。九一%が木造建築でありましたし、そのすべてが在来工法、大工・工務店による在来工法の住宅であった、ということなのです。ごくわずか、公営・公団住宅で一三・一%だけがゼネコンがやっていた鉄筋コンクリート造の共同住宅でした。ところが一九九四年になると、ものすごい変化がおきています。木造住宅は四五・九%、約半分が減っております。そして非木造が五四・一%となって、現在はおおまかにいえば、木造が半分、非木造が半分ということになってきたわけであります。これも大きな変化でした。

次に、そういう産業を誰がやっているのか、というと、木造の大部分は大工・工務店

がやっておりますが、ツーバイフォーや木造プレハブ等工業化工法も参入しています。また非木造の方は、ゼネコンやデベロッパーが大部分をやっております。これはいわゆる「マンション」であって、中高層の集合住宅であります。これが圧倒的に大きな割合を占めています。また木造住宅の工法からいっても、在来工法が大部分であったのが、工業化工法の住宅も結構増えています。

このように三一年間で様変わりといってもよいような様相でございます。ところでここで興味あることは、大工・工務店が一九六三年にやっておりますしたのは、約七〇万戸でございましたが、一九九四年には、実は七十一万一千戸を建てている。ということは、この三一年間に住宅戸数は二・三倍に広がり、その半分がマンションになってしまったが、しかし大工・工務店の建てている在来工法の木造住宅戸数は、ほとんど変わらない。ずっと毎年七〇万戸を安定的に建ててこられたことが図に示されているわけでございます。そして二・三倍に増えた部分のほとんどは、いってみればマンションが増えたと言っていると思います。また工法についていうと、かつては在来工法が一〇〇%であったものが、現在はツーバイフォー、木造プレハブなどの工業化工法が、二〇%程度まで普及してきているということがいえるわけです。だから相対的には、かなり割合は減ってきたといえるわけでありませう。

こつこつ住宅建設の構造の変化によって、住宅をつくる人の変化ももたらされまし

た。かつては住宅を供給する人は大工・工務店しかなかったわけですが、いまはゼネコンがかなり増えてきています。またデベロッパーともいうべき人たち、自分で建てるわけではないが、不動産系の会社では、土地を買って住宅を建てて、売ったり貸したりするという業務ですが、これを「デベロッパー」と呼んでいます。かつてはこういう人たちはあまりいなかったのです。むかしは大工さんと建て主とのあいだでの対関係が大部分でありました。途中に介入する人があれば、それは貸家の経営者であって、その大部分が零細な建て主が相手であった。ところがいまは 不動産とか、 土地 などという会社もできています。また公共では、住宅・都市整備公団というのはデベロッパーでしょう。そういう人たちが大量に入ってきたということがいえます。

また住宅産業者のなかに、住宅メーカーも参入してきました。これはもともとプレハブリケーションという斬新な工業的工法でもって住宅をつくる人たちだったのですが、プレハブというのは本来工法の名前だったのです。ながいあいだプレハブには「安物」というイメージがつきまとうてきたのですが、今日、実体的にはずいぶんデラックスな住宅が増えております。つまりだんだんプレハブリケーション（工場で部材を生産して、現地で組み立てる工法のこと）でもなくなってきた。さまざまなお客さんの要望を満たそうとすると、あまり工業的な工法に頼っているとやっていけないようになりますので、そういう工業的な要素はだんだん減退して、いまではプレハブメーカーといえば、

そういう工法で住宅を作る人たち、「住宅メーカー」と呼ばれることが多くなっているようでもあります。こういう人たちがこの三一年間にずいぶん進出してきたことが分ります。

こういう三〇年間の変化を念頭において、今後のことをお考えいただくことになるわけですが、「住宅産業ビジョン」というときに、三〇年前だったら大工・工務店のみなさんのことだけを考えればよかったのが、いまでは、戸建て住宅の話はもちろんのこと、マンションの議論もしなければいけない。ということは、ゼネコンとかデベロッパーとか住宅メーカーなどを含めた話もしなければならぬということです。今度の「住宅産業ビジョン」は、結局年一五〇万戸程度の建築戸数の全体の業界を、どういう方向に持っていったらいいかという議論の結果なのです。

住宅市場と住宅産業の課題

ではこれら住宅産業の課題とはなにかということでもあります。一つは、住宅市場が、あるいは住宅産業が、非常に高コスト構造である。だから結果的に、値段の高い住宅になっっていることでもあります。この構造をなんとかしなければいけない。なぜコストが高いのかはいろんな理由がありますが、それを探索して安くしていかなければなりません。住宅というのは自動車などと違って、輸入が難しいといわれてきました。国内だ

けの問題であった住宅問題に、いまやご承知のように、輸入住宅も参入してきました。アメリカと日本のコストを比較すると、日本はアメリカの二倍であるとか、あるいはもっとその差は大きいとかいわれております。向こうの住宅とこちらの住宅の、同じ条件で建っている建物を比較すると、明らかにコストに差があることはたしかであります。それを日本に持つてこようとすると、輸送費はかかる、建築基準が違つので日本の基準で建てようとするれば、結局高くなつてしまふという事情があるわけです。こうした問題を含めて、今後住宅コストが高い仕組みをどのようにしていったらよいかの問題になつてくるわけでございます。

第二番目の問題として、新設の住宅着工戸数がだんだん減つてきていることがあります。これからも減るのであるつとつと見通しです。この点は非常に心配なことです。三年前の七〇万戸程度が現在一五〇万戸になつて、これがどんどん拡大していくのならばということはないのでありますが、今後は減つていくというのです。なぜ減つていくのかというと、世帯数と住宅戸数の比較をすると、昭和四〇年代の終わりころにそのバランスが取れて以来今日まで、年々住宅戸数の方が世帯数よりも多いという結果が続いており、むしろその差が広がってきているのが実情です。住宅戸数から世帯数を引いた差は空き家ということになり、これが増えるばかりということを意味しております。

しかしこれまで、こんなにたくさんの方々の住宅を建て続けてきながら、空き家が一割とか二割の水準でとどまっていたのは、人口はそれほど増えてはいないのに、世帯数が増えへん増えてきたことに原因があります。終戦直後のわが国の世帯数に比べて三倍くらいに増えております。つまりそれにつれて一世帯あたりの人数が減ってきているわけですし、現在一世帯あたりの平均人数は二・何人というレベルです。戦争が終わってしばらくは、一世帯あたり人数は五、六人程度だったのですが、いまは三人をきっています。世帯分離がどんどん進んで、住宅戸数を増やしてきたといえるわけであり

ます。

ところがここに来て、世帯数の増加すら今後は見込めないといわれてきはじめています。また、今後は高齢化社会になり、高齢者がどんどん増えてくると、新しい住宅を建てる投資余力が相対的に弱くなっていく、ともいわれます。いまはまだ働く若い人が多いので、活力ある社会であるわけですが、いまのうちに住宅など社会資本を整備しておかないと、そのうちそういう投資をする力が弱まるのではないかと心配されているわけでございます。また少子社会となりまして、長男長女時代といわれるように、長男か長女しかいない家族が増えて、次男や次女はいなくなってくると、住宅はこれ以上新しく必要としないということになってくるわけです。

そういうわけで現在は、年間一五〇万戸程度を前後しておりますが、二一世紀には

いるとこれがだんだん減っていき、きわめて厳しい推計によれば二〇二〇年ごろには、年間五〇万戸程度で足りるのではないか、という推測すら行われています。

もう一つ住宅着工戸数が減る、あるいは増えない要素といたしまして、住宅の建て替え問題があります。これまでは日本の住宅の寿命は平均して二六年といわれてきました。これを外国と比べてみますと、アメリカでは四〇年、イギリスは七〇年といわれています。構造の違いもありますが、日本の住宅はあまりにも短すぎる。建てては壊し、また建てるというくり返しを行ってきたわけでございます。寿命二六年というのは、人間の方が伸びていることも考えると、生きているあいだに二回や三回建て替えないと間に合わないことになります。しかしイギリスのように七〇年といえれば一世代では住みきれないのであって、逆に一つの住宅について二世代か三世代住み続ける格好になるわけです。日本では住宅ばかりでなく建築一般がそうですし、またほかの耐久消費財、自動車などもそうですが、スクラップ・アンド・ビルドといって、建てては壊し、また買い換えることが短いサイクルでものを消費する社会であつたわけですが、こういう社会のあり方はよろしくない。資源の無駄づかい、また廃棄物の大量生産といった面からいってもよろしくないし、さきほどの投資余力の話と同様、社会の活力も失われていくわけで、そういう点からいって新しいものをどんどん建てることは不可能になってくる。そこで建物についての考え方を変えて、もつと寿命の長い資産

をつくり、メンテナンスの方を改善してながくつかっていきこう、そういう方向に考え方が変わっていくだろうと思われれます。そういう面から見ても、今後住宅建設の増加は期待できないということになります。

住宅が経済に与える影響は大変大きいものがあって、これまでの日本経済の高度成長を支えてきたのも、住宅あるいは建築活動であったことは明らかであります。不景気になると住宅建設等に期待することがありますし、住宅金融公庫の融資を増やしたりするのも、結局住宅投資が経済に及ぼす影響の大きさを反映しているわけでありま
す。ちなみに平成六年度（一九九四）で住宅投資額はいくらだったかということ、新築・増改築合わせて二七兆六千億円だったのです。これだけの住宅投資があると、実はそれの倍以上の波及効果が出て参ります。たとえば住宅を建てれば木材が必要、セメントが必要、ガラスが必要……、となり、それをつくるためにさらに原材料を必要とする……、という連鎖反応で広がっていくので、それらをすべて集計すれば倍くらいの経済が動く。二七兆の倍というと、五四兆円くらいの波及効果を及ぼしてきたということになるわけでございます。

ところが住宅の考え方がこれまでのように、安物建築物を建てて、早く使い、潰してまた建て替えるということをしないうで、よい住宅をながくつかうという方向に変わることであります。今回の「住宅産業ビジョン」でもその点が非常に強調されております

て、「良好なストック形成とストック活用型使用構造への転換」というのはそういうことをいつているわけでありませう。

ストックというのはフローと逆の意味でありまして、フローとは毎年つくられていく住宅のことです。ストックは蓄積される住宅という意味でございます。蓄積された住宅をいかに活用していくか、そういう方向に住宅市場が変わっていくだろうといわれているわけでありませう。

その方向への推進には、一つは住宅の質をよくすることが必要です。また規模の大きな家が必要になってきます。さらにリフォームを考えなければなりません。住んでいるあいだに家族の構成が変わる、子どもが成長するなどライフスタイルが変化していきますし、内装などはやはり消耗しますから、そういう所は取り替えることができますなければなりません。リフォームというのは現在も七兆円くらいの規模の産業になっているといわれているのですが、今後このリフォームがもっと大きくなるのではないかとされているわけでございます。もう一つ大事なのは、中古住宅の流通であります。日本の住宅は寿命が短いこともあって、中古住宅というのは本当に値打ちがなくなってしまうのです。毎年空き家ができて、そのうち再度つかえるのは三分の一くらいでありまして、残り三分の二程度は壊す以外にないのです。逆に日本は地価が高いので、土地には値打ちがあるが住宅には値打ちがないということで、かなりよい状

態の住宅があっても値打ちのないものとして壊されてしまうのがこれまでのやり方でした。

しかしこれから長寿命住宅の時代に入るとそういつやり方は許されなくなります。空き家になった住宅はふたたび中古住宅となって市場に現れる。その場合にリフォームがなされリフレッシュされて出てまいります。ところがこれまでの中古住宅は、もちろん不動産屋さんの手になって流通してはいるのですが、きわめてわずかに過ぎませんでした。しかし今後はこれが大きくなるだろうといわれます。

アメリカでは新築住宅に対して中古住宅は二〜三倍の量があるようです。アメリカで住宅を買うといった場合、まず中古住宅を買うことからはじまるわけで、日本で住宅の取得が新築住宅を手に入れることは、大きな違いであります。アメリカでの中古住宅の流通量は、日本の二〇〜三〇倍あるといわれています。

そうして中古住宅が新築の何倍も売買されるような、そういう時代にもっていかないといけないのではないか、というのが、今回の「住宅産業ビジョン」での流れであります。

そのように中古住宅の比重が大きい、あるいはリフォームの比重が大きいということになると、住宅産業は、これまでのように新築住宅を建てることを中心に考えるだけでは済まなくなります。新築住宅を建てて、それをそのあと何十年もつかっていく。

その過程で増築もあり修繕もあるし、リフォームも出てくる。それらを全部ひっくめて「住宅産業」という風に考えたらどうか、ということなのであります。

そんな考え方で住宅への支出を見てみると、居住関連支出といわれている維持・修繕の費用、それからインテリアの費用、また光熱費なども全部ひっくるめると、平成六年度の金額で五二兆八千億円にのぼるわけでございます。さきほどは平成六年度の住宅投資額を、新築・増改築合わせて二七兆六千億円といいましたがそのほかに約倍近い金額が住宅関連費用に使われている計算になるわけであります。したがって今後は、新規の住宅建設戸数は減るのではあるが、そのかわり関連の領域にまで住宅産業の範囲を広げて活躍したらどうか、というのが、新しい考え方であります。

住宅産業政策の方向

このような新しい考え方の住宅産業に転換していくために、何をやったらよいのかということです。その方向には二つあります。第一は、消費者に対して十分な住宅情報を提供して、住宅の性能評価とか表示、保証をきちんと確立する必要があるという観点であります。これからは住宅の市場を生かすことに重点がおかれるといいましたが、今後の社会は住宅について、戸建て住宅もあればマンションもある、在来工法の木造住宅もあればプレハブ住宅もあるしツーバイフォーもあるというような社会になって

くると思われます。非常に競争の激しい社会になるに違いない。その場合住宅を手に入れたい人は、よく考えて住宅を選ばないといけない。これまでのように、近所の大工さんにたのめばいいというようなことではなくなってくるわけです。すると、どういう住宅をほしいのか、自分に向けた住宅はどういうものか、情報としての確に捉えられないといけないわけです。

その情報の中心になるのが、「住宅性能」といわれるものであります。これまで住宅について、「性能」という言葉はあまりつかわれてこなかったので馴染みがないと思います。自動車ならば速度、燃費、回転半径などすべての性能が表示されます。これはみなさん当然のごとく読んでおられます。ところが住宅にどんな性能表示があるのか、いまままで住宅のカタログにそんなことが書いてあるのを見たことはないでしょう。せいぜい間取りが書いてあるくらいが関の山、遮音性能とか断熱性とか、換気が一時間でどのくらいなどということとはまず書かれていませんでした。そういうことが住宅の性能といわれるものなのです。

住宅の性能表示は、自動車に比べてはるかに難しいものですから、性能という考え方は、研究の世界ではむかしから問題になってはいるのですが、なかなか実用化することができなかつたのです。しかし、もうそんなことをいっていられなくなりました。むかしは大工さんにたのんでやってもらうしかなかった。大工さんは持っている技能

の範囲で具現する以外に道はなかった。それが不満ならば建築家にたのんで設計してもらう以外になかったわけであります。そういう範囲のなかで、社会のレベルのなかで、日本の住宅は「こんなものだ」ということでつくられ、みなさんはそれで満足していた。しかし今やさまざま住宅ができ、外国から輸入される時代になってまいりますと、自分がほしがっている住宅とはどんなもののかはつきりさせないことには、どうにもならない。それに対して値段がいくらといわないと、消費者も承知しなくなってきたわけであります。

今や保険会社ですら、経営が悪化して契約通りの支払いができなくなれば、入った人が悪い」とばかりに契約より下回る保険金しか払われない時代です。だとすれば、どんな保険会社なのかはつきりした経営情報を教えてくれないと選びようがない、と消費者はいうでしょう。その問題と同じなのです。住宅も建て売りを買ったら、すぐにがたがたして具合が悪いとクレームをつけても、「あなたがそんな住宅を買うからいけない」という時代になっていくでしょう。いままではまあまあで、修繕をしてもらったりお金を返してもらったりしてうやむやにしてきましたが、そんなやり方では済まなくなつて、きちんとした契約と法律関係の元で住宅がつけられる時代がくるでしょう。

需要者の側にも、自己責任」という言葉ができてきて、甘えることは許されない。自分が判断して、自分が一番よいと思われる商品を選ぶ、するとそこに自己責任が発生

するということになってくるわけでございます。生産者の側も自己責任があつて、自分がちんとした商品を提供しないと、トラブルがおきたらそれは自分の責任ということになってくるのです。すべてが自己責任の時代になると、責任をそれぞれ負つためには、情報をきちんと開示して、それに対して納得の上で仕事をすすめ、物を売り買ひするようにしないといけない時代に入つたわけでありませう。

そこでこれからの住宅産業は、住宅の性能がどういふものであるのか、これを表示し、「この部分については一〇年間保証します」などということが必要視されてきたのです。震災があつて傷ついても、無償で補償しますとかいわないといけない時代になってきているわけでございます。

第二に、優良な住宅生産システムを認可して、社会的にそれを利用していくことが必要になってきたということがあります。「優良な住宅生産システム」とは何かというのと、優良で安全な住宅を生み出すシステムや品質管理が整えられているシステムをいうわけであります。大工・工務店がやっておられるのは、「在来工法」という一つのシステムであります。しかし在来工法もこのころはだいぶ変わってきています。在来工法にも最近プレカットがつかわれたり、金物がつかわれたり、パネルとかいろいろなものが入ってきていますが、いずれにしてもこれらは日本の、木造住宅の優れた生産システムであります。それからプレハブ住宅というものも、一つの住宅システムな

のです。

プレハブ住宅とみなさんのやっておられる在来工法の木造住宅とどう違うのかというと、システムという見方からすると、みなさんのやっておられるシステムを「オープン・システム」といいます。プレハブ住宅のやり方を「クローズド・システム」といっております。どこが違うかというと、プレハブ住宅はセキスイハウスとかナショナル住宅、ミサワホームなどそれぞれ自分の独特の部分があります。セキスイハウスのドアを持ってきてダイワハウスと取り替えようとしても、それはできません。セキスイハウスはセキスイハウス独特のまとまりがあり、ダイワハウスはダイワハウスなりのまとまりがある、ということになっております。そういうのをクローズド、つまり「閉じられたシステム」というわけです。

これに対してみなさんがおやりになっておられるのは、オープン・システムといって、取り替え可能なのです。在来工法という工法は、どの業者がおやりになっても同じやり方です。だからこういうものを「開放されたシステム」という意味でオープン・システムといっています。これは非常に特徴的なことでして、このシステムはぜひみなさん維持していただきたいと思っております。

プレハブは、たとえばセキスイハウスはどうやっても他の会社製品と融合できません。それはちょうどトヨタの自動車の部品が、ニッサンの車の部品と取り替え不能な

のと同じことです。ですから自動車はクローズド・システムです。しかしそんなやり方ばかりしていると、自動車生産においてもコストが非常に高くなるので、なんとかコストを下げるために、お互いに部品を交換可能にしようとしております。

これからは住宅システムでも、交換可能なシステムにしていかないと行けなくなる時代がくると思われれます。かつては在来工法だけが国の住宅生産システムでした。ところが今やいろんなシステムが出てきて、それらはほとんどクローズド・システムです。これはもうやめておけ、在来工法だけにしまえ、というのは、もう不可能です。逆にみなさんに新しいシステムを提案してもらって、その中で優良なシステムを認定して、これを社会的につかっていこうということをやろうとされているのです。認定のためには、たぶん認定委員会のようなものをつくって、ここがよい、ここが悪いといったことをやるのではないかと思われれます。

二、地域住宅産業のあり方

第三に地域住宅産業への支援ということがいわれています。今度、従来地域で活躍していた大工・工務店たちのグループを、「地域住宅産業」と呼ぶことにしようとしたわけです。統計で見ると、国の事業所統計というものがありますが、「大工工事業」、また「木造建築工事業」、これを合わせると全国で約一六万人の人たちが大工・工務店を

営まれているわけでございます。これを地域住宅産業と呼ぼうということにいま考えているところです。

今回の「住宅産業ビジョン」には二つの眼目があって、一つは住宅性能の評価・表示保証の問題、二番目が優良な住宅生産システムを認可しようということ、三番目が、地域住宅産業の構造改革を支援しようというわけです。そこできょうのテーマは、ここですと出てきたわけで、実は地域住宅産業についてお話ししようと思ってきたのです。

、地域住宅産業の提起

なぜ地域住宅産業が「住宅産業ビジョン」の三本の柱になるほど重要で注目されるようになったのか、ということであります。わが国のむかしは、住宅産業はこれらの方々に負う以外になかった時代がながく続いてきました。しかしいまはいろんな新しい勢力が伸びてきて、競争が非常に激しくなってきました。そこで当然地域住宅産業のみなさん方にもがんばってもらわなければいけないわけですが、ただ公平に見て、地域住宅産業の方々は、どっちかといえば資本規模では中小規模であり、全体では一六万人もおられるのに、個々をとれば零細の方が多というわけであります。しかし日本の住宅生産のなかではかなり重要な役割を果たしておられる。木造住宅はかつて七〇万戸建てられていたが、現在も約七〇万戸建っているということから考えても、そ

の重要性がわかるわけでありませんが、これからは決して油断できない。住宅建設戸数全体がどんどん縮まっていくなかで、はたして在来工法による地域住宅産業がどのようになっているか、予断を許さない。むしろ心配だといったほうがよろしい。そういうことから、地域住宅産業をとくに取り上げて検討しようということになったわけであります。

在来木造の家は、いろんな新しい工法が登場してくるなかで、依然として人気が衰えておりません。それが重要なポイントなのです。図2ではどのような住宅を選びたいか¹⁾(資料参照)の問いに、昭和五一年(一九七六)から平成八年(一九九六)までの答えが載っていますが、あまり変わっていません。木造住宅の在来工法を選びたい人はだいたい八割近くから七割にいたっています。しかしこれまでの推移を見ていただくと、木造住宅のなかで木造プレハブの比重が広がっていることが分かります。木造プレハブは昭和五一年には四・七%だったのが、平成八年には二一・五%というように広がってきております。つまり木造住宅は建てたいが、必ずしも在来工法にはこだわらない、という人も増えてきているということには、やはり注目する必要があります。木造住宅はたいへん人気がありますが、在来工法だけでなく、そのほかの工法にも少しずつ人気が別れているということなのです。

どんな理由で木造在来工法が選ばれているか、図3(資料参照)に出ています。「通

気・保温性等居住性に優れている」が六三%以上あります。また「むかしから住み慣れている」が五一〜五四%、「木が好き」という人が四四〜四六%というように、木造住宅の好みは居住性とか伝統性とか木が好きというように、木造でなければ、という側面が非常に大きい。しかも年が変わるにつれて減っていくという性質の理由でもないわけです。ただこの統計には出ていませんが、年代別にみると、若い人は木造にこだわらない、年齢の高い人ほど木造住宅を好む人が多いということは明らかであります。

そういう点で、木造住宅が全体に好まれていることはたしかですが、そうかといって在来工法だけが支持されているかというところではなく、これから時間が経つていくと、だんだん変わっていく可能性はあります。とくに若い人たちが注目しているのは、住宅の買い方で、地域におられる大工・工務店さんにおねがいして建ててもらっては、若い人は比較的なじみが薄い。やはり住宅展示場へ行ってモデルを見て、セールスマンに話を聞きながら買うといった買い方、つまり自動車を買うような買い方になじみがある。こうして木造住宅へのこだわり方とそうした買い方のなじみのバランスで、だんだん資本力のあるほうへ引かれていく傾向があるわけでありませう。

そんなことをいろいろ考えていくと、地域住宅産業にも今後大きな課題があることが分かります。

、地域住宅産業の課題

その課題を要約すると、多様な住宅供給が実現しているなかで、需要者の多様な要求あるいは高度な要求にどのように対応していくか、という問題であります。とりわけ今後の高齢化社会に対してどのように対応していくか、また阪神・淡路大震災で経験したような耐震性の問題、また台風の問題などに対してどのように対応していくのか、それから品質管理という問題が出てまいります。そういう問題に対して地域住宅産業がどう対応できるか、おそろくこれから問題になってくるだろうと思われれます。

結局地域住宅産業の構造改革の問題というのは、他のいろいろなタイプの住宅に対して十分競争力のある存在にならなければいけないわけで、そのためには、社会が要求する課題や消費者のニーズの変化などに十分対応していけるような体力を身につけていかなければいけない、ということが問題になるわけであります。

、地域住宅産業の構造改革

ところで地域住宅産業といわれる大工・工務店の方々の産業的な中身を調べてみると、実に多様なタイプの人たちがおられることが分かってまいりました。審議会で議論したとき、一つのモデルとしてあげられたのが資料(参考資料・地域住宅産業の再構築の方向と住宅生産者像(案))にあげておいたものでした。これは、地域住宅産業の生

産者像」を取り上げたもので、さまざまなタイプを一〇ほどあげております。まず専門工事で、新築住宅の元請け機能を保持しないタイプ。これは、木工事に習熟した一〇〇〜二〇〇人程度の大工及び管理人員を擁して、年間一〇〇〜二〇〇戸の下請木工事を大手ハウスメーカー、地域ビルダーから受注し、ジョブ・ローテーションの確な管理を通じて合理的な技能者活用を行い、元請業者の需要に対応している」。難しい表現ですが、そういうタイプが想定されています。

またリフォーム中心のタイプもありまして、ここでは、数名ないし一〇名程度で増改築工事や修繕工事に習熟した大工を配して、年間数戸程度の新築工事に加えて三〇〜七〇戸の増改築や修繕工事を行っている」。次の表では小規模な元請タイプが出ています。「単独で新築住宅の建設機能を保持するタイプ」で、元請をするタイプもあるわけです。この表では、元請について、小規模な元請と中規模な元請、それに「地域ビルダー」という風にわけておりますが、小規模な元請は従業員の数が一桁程度の会社となっています。それから中規模な元請タイプになると、二〇〜四〇戸程度の新築住宅を受注するタイプとしています。次に地域ビルダーといわれるようになると、一〇〇〜三〇〇戸程度という風に、年間に行う住宅の戸数規模が大きくなってまいります。次にあげているのが協業化により新築機能の元請機能を保持するタイプです。いくつかの中小規模の生産者が集まって、一緒に仕事をするというタイプであります。供

給規模では一〇〇〇〜三〇〇〇戸の規模、個々ではフランチャイズ型と異業種ネットワーク型とを取り上げております。

そんな風に、地域住宅産業といわれる方々の活動分野が、ただ漫然と在来工法を続けるというだけでなく、どういつ方向の企業としてやっていくのか、目標を決めてやっていく必要があるのではないか、というのが、この生産者像で提案されていることの内容でございます。もちろん人によって、違うタイプで行くということもあるでしょうが、これまでのさまざま調査の結果によると、こういったような住宅生産者像が描けるといわれています。以上が生産分科会で行われた議論の大きな内容です。

最後に、これは私のまったくの個人的な見解として、審議会の議論とははなれていくつかの点についてお話したいと思います。

三、地域住宅産業への期待

私は地域住宅産業に大きな期待をかけております。地域住宅産業というのは、一般の需要者に好まれているということもあるわけですが、やはり日本の伝統的住宅についていうと、その工法は、いまさまざまな改良を加えられていく方向にありますが、そういう方向で今後も発展させていただきたいと思っております。ただし前途は決して楽観はできませんので、その点どうやっていったらいいのか、お考えいただきたいわ

けです。そのひとつの手掛かりとして、以下のような三点を上げてみました。参考までに聞いていただきたいと思います。

、新木造システムの開発

第一には、「新木造住宅システムの開発」であります。日本の在来工法による住宅生産システムは、たしかに歴史的にも磨かれてきたし、優れたシステムであるとは思いますが、今後若い人たちの住要求を受け入れ、あるいは高齢社会でのさまざまな要求に適應するという意味では、今後もつと発展的に展開して、その能力を養っていかないといけないのではないかと思います。

つまり新しい住宅システムを、絶えず模索する必要があるのではないかと思っております。ここにはその例としてあげておきましたが、耐震・対風構造であります。

阪神・淡路大震災で在来の木造住宅がずいぶん手ひどい打撃を受けました。しかしよく調べてみると、老朽していたものも多いが、なかには施工が十分でなかったり、あるいは工法的に耐震性に弱い構造であったりしたことが災いしたわけであります。そんなことから神戸などでは、「プレハブのほつが被害が少なかった」などといわれました。新工法での建物が新しい建物には多いし、そのほかにもいろいろなことがいえるわけですが、今後のことからいえば、やはり耐震構造や耐風構造について新しい知識を導入して、システムをつくらなければいけない。

また、もう一つ大事なことは、生産上の管理を厳しくして、立派なものに仕上げているかなければいけないと思います。神戸でも住宅金融公庫の融資を受けた住宅は、途中で検査がありますので比較的優良なものが多くて、ほとんど倒れていないのです。これはもうはつきりしております。いかに建築途中での管理が重要か、改めて分かったのです。今度の建築基準法の改正などで、おそらく住宅の工程管理の問題が厳しくなるだろうと思われまます。戦前はご承知のように、建築指導行政は警察行政であつて、警察が管理したのです。ですから何か不正のことをすると、直ちに警察沙汰になつたわけですが、戦後はそういうことでなく、建築行政が管理することになつたのです。それもものすごく建築件数が増えたものですから、現場管理をやらずに書類だけでパスして、あとは施工者にまかせてきた。その結果良心的でない施工者が、場合によっては手抜き工事をやつたりして、その結果震災にあつてひどい結果になつたということでもあります。

そういうことにこりて、これからはおそらく生産者も自己責任をもつていただかなければいけない。そういう点で建築途中の工程管理を厳しくする方向にいくだろうと思います。ただしそうになると、これまでの考え方だと役人の数を増やすしかやりようがなかつたのですが、いま公務員を増やすことはできませんので、それに代わるような検査の機構をつくる。第三者機関をつくるということに多分なると思われまます、そ

ういうことを待つまでもなく、仕事をされるみなさん自身が自己管理をしていただくことが大事です。

さきほど長寿命の住宅をつくっていくという話をいたしました。また環境共生の問題も大きな問題であります。これからは地球環境、自然環境と共存していく必要があります。自然環境をいかす点と、そういう自然環境に対して大きな付加を与えない、損害を与えないことも大事であります。そういう問題をどう解決するか。

それから、スケルトン・インフィルについてですが、これは、住宅の作り方、とりわけ集合住宅、共同住宅の作り方として、新しい方向です。住宅を一体的につくるのではなく、スケルトン、つまり「枠組み、構造」のことでありますし、インフィルというのは「造作・内装」であります。それを区分してつくっていくことであります。これまでの住宅は外も中も一体として考えられてきたわけでありましたが、分けて考えたらどうだろうか。新しい考え方というのは、スケルトンとインフィルとを分けて考える。同じ住宅といっても役目が違うではないか。材料も違う。躯体の持っている役目と造作・内装の持っている役目とは、意味が違うということがだんだん分かってきて、それならばいっそうのことこれらを分けて供給しようという発想にもとづいた工法です。

スケルトンは、たとえばゼネコンに鉄骨造でつくってもらって、インフィルは、いまはゼネコンが一式請負で持っていていってしまうが、本来は造作とか内装に属するものであつ

て、これこそ従来の木造住宅でいえば、住戸の中身そのものであるわけです。しかも性格もまったく違う。スケルトンは、町並み形成という社会的な役割を持っておりまし、いったんつくると一〇〇年でも二〇〇年でも持たせようとすれば持つ。しかしインフィルは住戸ごとに違うはずであり、取り替えもできなければいけない。また消耗品に近い。したがってこれこそこれまで住宅といわれてきた概念に近かった。ですから地域住宅産業のみなさんに申し上げたいのは、マンションの話は自分たちのことではないといままで考えられてきたと思いますが、いまの話でいえば、リフォームとか増改築も自分たちの仕事と考えると、インフィルも大工・工務店の仕事の一部に取り込んでいったらいいのではないか、というのが私の提案であります。

土地の上に住宅をつくるのはみなさんやってこられたわけですが、土地の上だけでなくコンクリートの上、枠組みの中につくることだってありえてもいいはず。これから都市化が進み、新しく建てられる住宅のなかでは残念ながら戸建て住宅は減っていきます。そして集合住宅の比率が高くなっていくことも避けがたいことであります。そうすると戸建て住宅だけにこだわっていると、だんだん萎んでいくだけです。しかし戸建て住宅が集合住宅のなかにあると考えれば、住宅の展望が変わっていくわけでございます。ぜひインフィルの領域にみなさんの活躍の分野を見いだしてほしいということがあります。

またこの話に関連して、木造住宅づくりでもスケルトン・インフィルの考え方が成り立つのではないかと思えます。むかしは住宅そのものの寿命が二五年前後と考えられてきました。しかしそう考えずに、木造住宅にも構造的な部分と内装的な部分とがある、と考えて、思い切って木造住宅の構造は一〇〇年もつかえるようなものにして、それとはまったく別の次元の物として造作をつくると考えたらどうでしょうか。これまで日本の住宅も、スケルトンとインフィルは一体のものという考え方でつくられてきました。だから柱はきれいに磨かれ、構造材であると同時に内装的役割を果たしてきたわけですが、必ずしもこれにこだわる必要はないと思えます。

地方の民家で何百年もつかってきた民家があります。こういう家を見ると実にスケルトンがしっかりしていて、柱材とか構造材に実に立派なものがかわれています。ただむかしのままに住んでおられるので、たいへん住みにくい。居住性の点では現在の感覚にそわないケースが多いのですが、それでは気の毒です。三〇〇年の住宅というのは、文化財としては結構ですが、絶えず利用する住宅が一〇〇年でも二〇〇年でもつかえるようになるのが望ましいわけです。もしそういう風にしようとするれば、木造でもスケルトンに相当する部分には思い切って金をかけて立派なものにしておき、造作材に相当するところは、いつでも取り替えることが可能にしておく、一〇年くらいの寿命で取り替えることができるようなものにしておくのです。そして現在に一番生

活しやすいように維持していくことが必要なのではないかと思います。

、協業システムの模索

次に協業システムの模索についてです。「協業システム」といえばみなさんご承知の通りですが、何人かの人が集まって組合をつくって活動するというイメージがあります。場合によってはもう少し大きなスケールでつくれば、市とか県とか、場合によっては国とかの単位で、その場合にはもう協業という言葉では適当ではありませんが、やっていただいたらどうかと考えています。

木造住宅の在来工法の特徴は、さきほどオープンシステムとお話しましたが、オープンな点に特徴がある。つまり東京で建てた人も京都で建てた人も共通性があるという点であります。これがオープンのいいところでございます。しかもどんな大工さんがやられても、お互いそれが理解できるといういいものであります。しかしながら個々の大工・工務店のみなさんの企業規模があまりに小さいために、個々のみなさんに性能表示をしてほしいとか、あるいは性能保証をせよとかいっても難しい。新しい住宅の開発にしても、特定の大工さんに開発してくれといっても無理だろうと思うのです。

また展示場等で住宅を見て買いたいという人が、若い人たちに増えてきますし、こ

れはもう必然的な動きです。これまでのように、大工さんを信頼してたのむ人は少なくなると思われます。展示場でモデルを見て買うのは、止むと得ないやり方でありま
す。そうかといって、個々の大工さんにモデル住宅を建てなさいというのはとうてい
無理です。

そこで協業システムが必要になります。何人かの仲間が、あるいは地域でまとま
て、あるいは組合でおやりになるのかも分かりませんが、集団でやらないとうまくい
かないのではないのでしょうか。「集団」といつても、まとまって会社をつくるのも集団
化ですし、そういうやり方はみなさんが好まれないかも知れません。それぞれの企業
の独自性とか自由な活動とかを認めながら、しかも共同してやることによって集団の
力が発揮されるようなやり方を、ぜひ考えていただきたいものです。

私は建設業というのは、農業とよく似ていると思うのです。農業も株式会社はあり
ません。農家はそれぞれ零細のほづが中心です。しかしそれが集団として、農業協同組
合とかをつくると、それが強大な力を持つ。そこにはよしあしはありますし、問題も少
なくないと思いますが、しかし零細農家が集まれば、物を購入したり事業をしたりし
て、効果を発揮していることは学ぶべき点かと思うのです。また国のほうでも、農事試
験場といった施設を各県につくって、そこで研究して農家に教えているわけです。そ
ういうことの比較でいうと、日本の地域住宅産業に対しても、これからの地域木造住

宅をどういうものか、新しい木造住宅システムはどんなものか、といった点を、研究所で研究してもらおうということもよろしいかと思えます。

大手メーカーは、自分の会社のなかで立派な研究所をつくってやっております。いまのままではああいうものに太刀打ちできません。そういうところに対抗しようと思つたら、何かの方法で研究機関をつくって開発する。私は、多分国はそういうものに金は出すだろうと思います、地域住宅産業振興をいつている限りは。話の持つて生き方によつて成り立つのではないか、そういうこともぜひお考えになつたらよいのではないでしょうが。

、地域住文化の醸成

最後に地域住文化の醸成という問題であります。「地域」とついているのはまさにそれが特徴であるからなので、在来木造の特徴の一つは、地域に根ざすということにあります。これがプレハブメーカーとか何かの不得意な面です、そこで在来木造のみなさんが地域とどのように密着して仕事をされるか、そのあたりをお考えいただきたいのです。さきほど農業の話をしました、農業もたとえば東京にだけ研究機関があつたらよいのではなくて、各都道府県にそれぞれの地域に応じた農業のあり方を研究する必要がありますと同様に、住宅の場合も東京に大きな研究所があつて、そこで研究して

いればよいというものではないと思うのです。地域によって違いますので、中央に一つ共通的な研究をするとともに、それぞれの地域で地域にあったものを研究することが大事であります。

ひところ「何々の家」という地域の名前を冠した住宅がありまして、いまはどうなっているか知りませんが、私は島根県庁に最近たのまれて、「しまねの家」というものの開発のお手伝いをしております。これまで、しまねの家」はあったのですが、十分つかわれていなかったらしいのです。値段も高くして高級住宅になってしまった。これは駄目なので、もっと一般の人がつかえるようなシステムとして、どのようなものにするべきか考えてほしいといわれて、いま研究会をつくって検討しようとしております。そんな風に、島根には島根の家があり、東京は大都市ですから戸建て住宅を建てようとしてもなかなかチャンスがないのかもしれないかもしれませんが、それでもやはり「東京の家」があつてしかるべきだと思います。それぞれの地域によって条件が違うわけです。したがって県の名前を冠したような家を開発していただいたらうれしい限りです。

それにつけても、地域の大工・工務店さんと建築家のみなさんに協力してもらい、そのほか弁護士とか税理士などさまざまな職能の人がおられるので、地域という範囲のなかで上手に連携を組んで、地域にいかす住宅づくりをすることを試みられたら、相当信望が集まって地域の人たちに頼りにされるのではなからうかと思つています。む

かしの大工・棟梁のみなさんは、単に住宅づくりをするだけでなく、台風が来たらとんで心配するとか、いろんなことについて地域へのサービスをやってこられたわけです。いまはそういうサービスは大工・工務店がやる必要はないと思いますが、住宅を建てるということばかりでなく、「住む」という全体的な面で、地域全体への活動にも関わっていただきたいものです。

大都市においては、建売分譲住宅というものがあります。みなさんにも関係される方が多いと思いますが、これは宅建業者といった方々が関与しておられる。むかしはそういう方々はおられなかったわけです。私は京都に住んでいますが、京都には違法な住宅がずいぶん多いのです。建物が建ったあとにももらえるはずの「検査済証」の受領率が十何%だということです。ということは、大部分が検査済証がもらえないような住宅で、つまりなんらかの違法性がある住宅だということと、ひどいもんです。私も宅建業の比較的優秀な人たちと知り合いになって聞いたのですが、軒並みもらってない」といいます。「なんでもらわないのか」と聞いたら、「もらえるような家を建てていたのでは仕事にならない」「お客さんの方も、「そんなのもらわないでいいから、もう一部屋つくってくれ」というらしいのです。大工さんがやむを得ず無理を聞いているようです。宅建業者は、それをさらに計画的にやっているらしい。京都は伝統的で有名な建築遺産がたくさんありながら、一方ではそういう不法な住宅がどんどんできていくこと

に、わたしは非常に腹をたてています。基本は土地が高いことにあります。小さな敷地に大きな容積の住宅を建てようと無理をすることが違法のおこる基本なのですが、そういう違法性をなくしていかなければいけない。

建築基準法ができたのは昭和二五年（一九五〇）、建築士法もそうです。それよりはるか以前に京都の町並みはできていたわけです。だからいまの建築基準法に合わせて町をつくれといわれても、いまの状態では京都の町の大部分はやり直しのきかない町であります。四メートル道路に面していない住宅が圧倒的に多いです。したがって法律の方を変えてもらわなければいけない。そのことも今回の建築基準法の改正に含まれておりまして、建築基準法が全国一律であるということに、たいへん問題がある。京都には「袋路」というものがあって、二メートルくらいしかない露地の両側に軒がずつと並んでいるわけです。そういうところが京都では五千箇所くらいあるようです。何万戸とあるのです。いまの建築基準法で建て替えはできません。だから放っておくよりの仕方がないのでありますが、それを不法に建て替えるので、また違法建築物が増えるわけです。こんなことでは具合が悪いので、なんとか法律そのものを東京の建築基準法、京都の建築基準法という風にしていかないといけない時代になっていると思います。

もしそういうことが可能ならば、京都でも違法性のない建物ができるようになる

思います。法律はつくらなければいけないし、できた法律は守らなければいけない、そういう意味で、いまは大きな転換点にさしかかっているのです。

ところが宅建業の問題をこの審議会で扱ったらどうかといっているのですが、絶対に入れないのです。どうしてかというと、建築審議会を主催しているのは、建設省の住宅局です。ところが宅建業法は建設経済局が管轄です。ここが不動産業とか宅建業とかの土地に関する業者を扱っているのです。同じ建設省でも行政の管轄が違いは扱わないのです。けれど住宅という問題は、すべてが関わっているわけで、みなさんのように実際にお建てになる方もおられるし、それを売買する方もいる、流通させる人もいるし金融なども関係しています。金融がたとえば違法だからと融資をストップさえしてくれば、そんな違法な建物づくりはとまるのですが、違法な住宅にも金を貸すのです。建ててしまえば水が入るガスが入るとなれば住めるわけです。そうなればもうやりかえることは不可能です。

このように違法がおこる構造があるわけで、これを正していこうとすると、結局住宅に関わることは、地域を中心に非常に広い範囲にわたっているのです、それらを全体として扱っていかないといけない。そういうときにやはり地域に根ざしている大工・工務店のみなさんの役割は、非常に重要だと思えます。その中心になっている木造住宅システムを、これからも発展的に維持していただきたいと思っております。

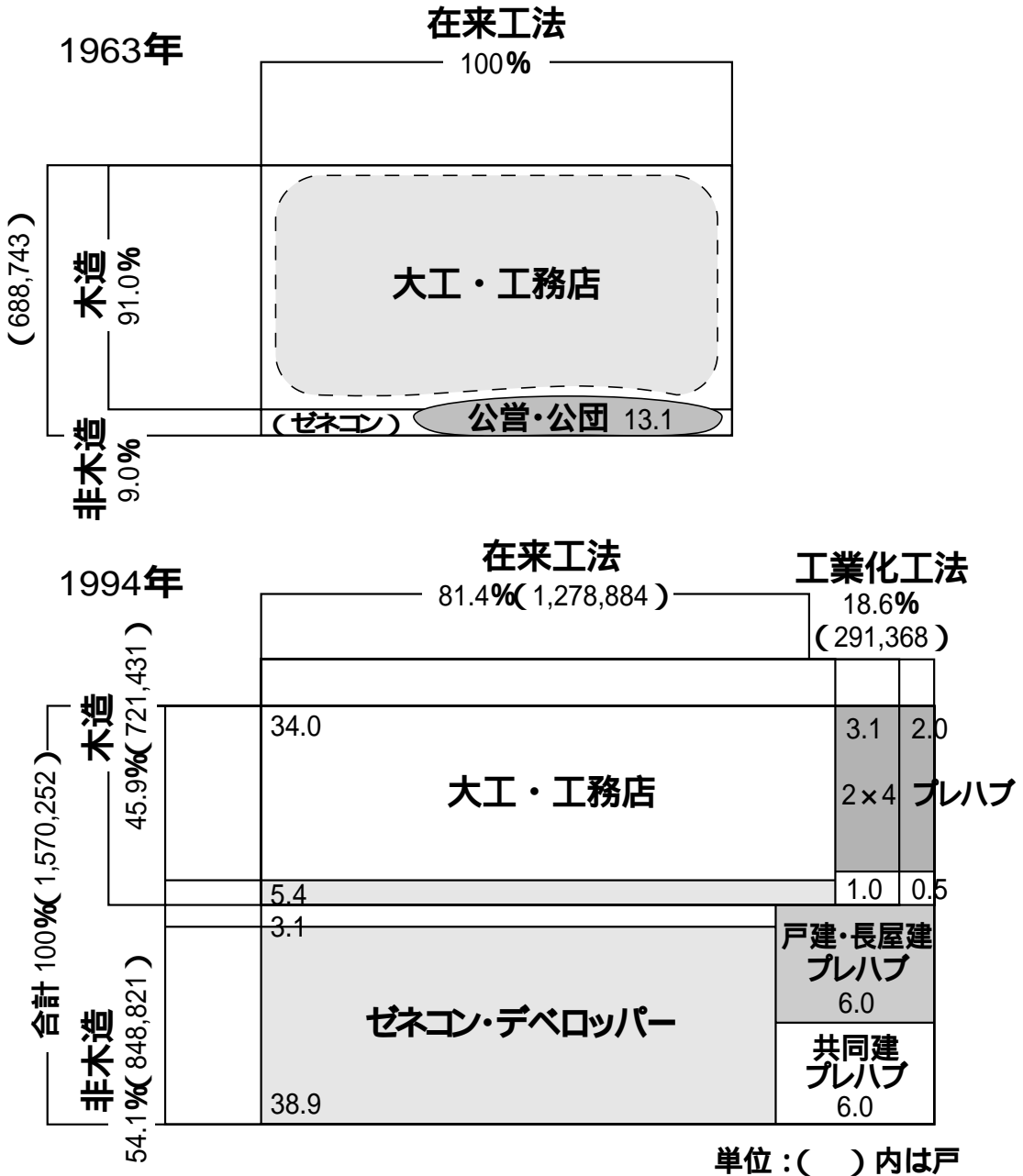
資料一覧

- 図 1、「住宅生産の構造変化」
- 図 2、「どのような住宅を選びたいか」
- 図 3、「木造住宅（在来工法）を選ぶ理由」

参考資料

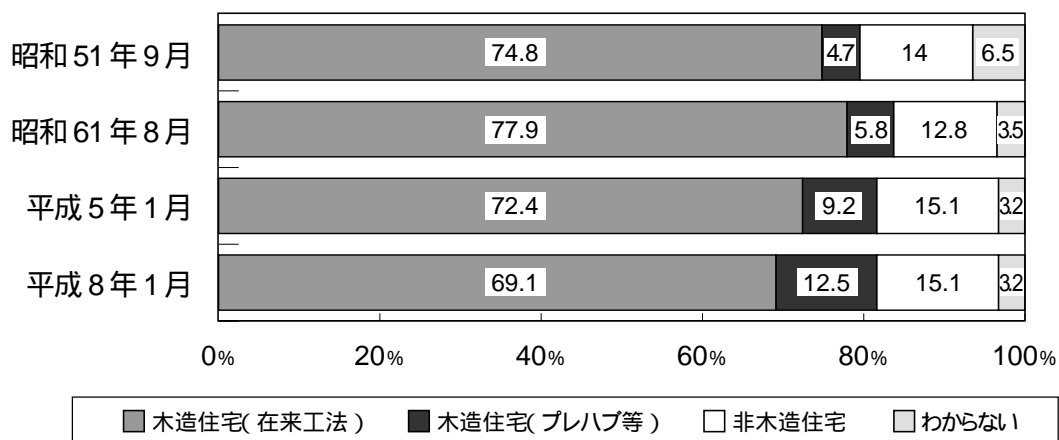
「地域住宅産業の再構築の方向と住宅生産者像（案）」

図1 住宅生産の構造変化



出所：積水ハウス構法計画研究室資料

図2 どのような住宅を選びたいか



出典：森林と緑に関する世論調査(内閣総理大臣官房広報室)

図3 木造住宅(在来工法)を選ぶ理由

(単位：%)

	通気・保湿度等居住性に優れている	昔から住み慣れている	木が好き	木目や木の色等見た目がよい	増改築や補修が容易	好みに合わせて建てることできる	耐久性がある	値段が手頃	その他	特に理由がない・わからない	サンプル数
昭和61年8月	63.5	51.0		22.9	14.4	18.4	10.8		1.5	0.9	1,873
平成5年1月	65.3	55.2	46.8	22.4	22.0	21.9	16.1	5.4	0.7	0.8	1,569
平成8年1月	63.7	54.1	44.6	23.3	18.1	21.7	10.9	3.9	1.5	0.6	1,577

出典：森林と緑に関する世論調査(内閣総理大臣官房広報室)

者需要に対応していくことにより競争力をもつ経営を継続していくことが可能となると考えられる。優位性、対応する消費者需要並びに当該生産者が展開する地域における当該消費者需要の動向を総合上で今後の生産者像のデザインに取り組んでいくことが重要である。

対応するうえでの制約が大きく異なるが、現在の社会情勢を踏まえれば当該制約下で採用可能な合理十分でない機能を補完していくことも重要である。

ニーズ	今 後 の 課 題			
サービス面等	現場生産性等	調達・流通	営業・企画等	技能者
	<ul style="list-style-type: none"> ・専門工事特化による合理化 ・下小屋加工率の増加 ・元請け会社との連携による施工マニュアルの策定 ・効率的なジョブローテーションの確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・調達先の多様化 	<ul style="list-style-type: none"> ・元請け会社に対する信用の構築 ・元請け会社の要請に迅速に対応できる体制の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・専門工事に係る技能者の共同での育成
<ul style="list-style-type: none"> ・リフォームに係るノウハウの蓄積が豊富な技能者によるきめ細やかな施主との設計の調整 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォームを中心とすることによる合理化 ・廃材等の一時置き場の確保 ・効率的なジョブローテーションの確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・まとめ買い 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域活動への積極的参加等による对人的信用の構築 ・リフォーム工事等を中心とすることによる当該工事に係るノウハウの蓄積 ・アフターケア体制の充実 ・設計事務所等との連携等による提案能力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム工事等に係るノウハウを有する多能工の共同での育成

参考資料

地域住宅産業の再構築の方向と住宅生産者像(案)

基本的考え方

1. 供給体制モデルに応じた戦略の展開

供給体制モデルには各々の経営モデルの持つ固有の優位性が存在し、その優位性を活かせる消費中小住宅生産者が今後の戦略をたてる際には、指向する供給体制モデル、当該モデルの特色及び的に勘案し、自らが指向する供給体制モデルとそれに対応する消費者需要との整合性を考慮した

2. 各供給モデルに係る近代化のための課題と取り組み

各供給体制モデルは、その特徴により、施工力(技能者)、営業、商品企画、資材調達等の課題に化手法等に積極的に対応していくことが重要である。

さらに、単独での対応が困難な項目については、生産者相互の協同化や他の業種との連携により

[再構築後に想定される中小住宅生産者像]

類 型	規模イメージ	組織体制・供給体制のイメージ	対応する消費者	
			住 宅 面	

(新築住宅の元請け機能を保持しないタイプ)

専門工事	<ul style="list-style-type: none"> ・工事内容：100～200戸分の木工事 ・売上：7～15億 ・従業員数：10～25 	(専門工事タイプ) <ul style="list-style-type: none"> ・施工に加えて元請け会社との連絡をとりしきる社長の下、数名の管理担当に加え多くの大工が所属 ・専門工事へ特化し、元請け会社からの下請けを中心に活動するため、施主向けの営業活動や設計体制は要しない。 ・大手メーカーとも積極的に連携をとる。 		
リフォーム	<ul style="list-style-type: none"> ・工事内容：数戸の新築+30～70件のリフォーム工事等 ・売上：0.5～2億 ・従業員数：3～10 	(リフォーム中心タイプ) <ul style="list-style-type: none"> ・社長、棟梁の下、数人の大工が所属するほか、営業、設計に関する専属の人員が配置される。 ・数戸程度の新築工事も請け負いながら、リフォーム工事及び維持修繕工事を業務の中心とする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム工事 ・維持、修繕工事 	

ニーズ	今 後 の 課 題			
サービス面等	現場生産性等	調達・流通	企画・営業等	技能者
<ul style="list-style-type: none"> ・地域の慣習等による地鎮祭、棟上式の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・下小屋加工率の増加 ・加工品、木工機器の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・調達先の多様化 ・まとめ買い ・材工分離発注 ・地域性、伝統を反映した部材等の調達ルートの確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域活動への積極的参加等による対人的信用の構築 ・アフターケア体制の充実 ・伝統的な工法に係るノウハウの蓄積 ・地域の顧客に関する情報の整備 ・設計事務所との連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・高級な和風住宅に係る技能者の共同での育成 ・伝統的な工法に関する知識の保存
<ul style="list-style-type: none"> ・人間的に信頼できる社長、棟梁のところへの発注 ・新築時の状況を踏まえた、竣工後のメンテナンス等への迅速な対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・プレカット工法、ユニット化等の生産性向上及び施工精度向上に資する基本的な手法の導入 ・下小屋加工率の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・調達先の多様化 ・まとめ買い等 ・流通経路の簡略化 ・材工分離発注 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域活動への積極的参加等による対人的信用の構築 ・アフターケア体制の充実 ・地域の顧客に関する情報の整備 ・設計事務所との連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・共同での技能者育成
<ul style="list-style-type: none"> ・地域にねざしながら一定の実績を有する業者への発注 ・専属の人員による詳細な企画説明 ・専属の設計者との設計に関する調整 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産性向上及び施工精度向上のための新たな手法の導入 ・2×4工法等の採用 ・生産性向上に資する労務体制整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者間の協力による共同調達 ・調達先の多様化 ・流通経路の簡略化 ・材工分離発注 	<ul style="list-style-type: none"> ・パンフレット配布等地域レベルでの営業活動の展開 ・設計事務所、製材業者との連携等により地域性に配慮した企画の展開 ・アフターケア体制の充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・共同での技能者育成

類 型	規模イメージ	組織体制・供給体制のイメージ	対応する消費者	
			住 宅 面	

(単独で新築住宅の元請け機能を保持するタイプ)

小規模元請け	供給戸数： 4～8戸程度 売上： 0.8～2億程度 従業員数： 3～10程度	(専門技能タイプ) ・社長又は棟梁が自ら設計、企画、営業等を行い、その外に数人の大工が所属 ・営業コスト等は低く抑え、地域の信用力の強化に積極的に取り組む。	・技能を活かした高級な和風住宅 ・地域の特性を十分に反映させた住宅
		(地域密着タイプ) ・社長又は棟梁自ら設計、企画、営業等を行い、その外に数人の大工が所属 ・営業コスト等は低く抑え、地域の信用力の強化に積極的に取り組む。	・デザインや使用資材等についての細かい要求を設計に反映させた住宅 ・敷地上の制約等設計上の制約の多い住宅 ・地域特性を反映させた設計による住宅
中規模元請け	供給戸数： 20～40戸程度 売上： 4～10億程度 従業員数： 10～35程度	(技能向上施工力内部化タイプ) ・施工部門の人員に加えて、営業、企画、設計等について専属の人員が数名配置され、一部下請けを活用する。 ・オープンに活用できるプレカット部材、工法等を適宜活用しながら積極的に生産性の向上等に取り組む。	・地域特性への配慮や施主からの要求への対応の柔軟さを残しながら新しい手法等を用いて、高性能化や低コスト化に配慮された住宅

ニーズ	今 後 の 課 題			
サービス面等	現場生産性等	調達・流通	企画・営業等	技能者
<ul style="list-style-type: none"> ・地域にねざしながら一定の実績を有する業者への発注 ・専属の人員による詳細な企画説明 ・専属の設計者との設計に関する調整 	<ul style="list-style-type: none"> ・施工部門外部化による合理化 ・柔軟な下請け体制の整備 ・生産性向上及び施工精度向上のための新手法の導入 ・2×4工法等の採用 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者間の協力による共同調達 ・調達先の多様化 ・流通経路の簡略化 ・材工分離発注 	<ul style="list-style-type: none"> ・マネージメント特化によるメリットを活用した営業等の強化 ・製材業者等との連携により地域性に配慮した企画の展開 ・アフターケア体制の充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・共同での技能者育成 ・専門技能者のネットワークの形成
<ul style="list-style-type: none"> ・広域的な知名度をもつ生産者への発注 ・マニュアル化により統一された専属従業員による企画説明等顧客サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・規模メリットを活用した内部プレカット工場の整備等 ・マニュアル化の推進等統一的品質管理体制の整備 ・生産性向上に資する労務体制 	<ul style="list-style-type: none"> ・規模メリットの活用によるオリジナル部品の開発 ・輸入資材等の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・展示場への出展等による広いエリアでの積極的な営業 ・消費者ニーズへ迅速に対応した企画の展開 ・ブランドイメージの定着推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・自社施設での育成 ・専門技能者のネットワークの形成
<ul style="list-style-type: none"> ・広域的な知名度をもつ生産者グループへの発注 ・マニュアル化により統一された企画説明等顧客サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・規模メリットを活用した内部プレカット工場の整備等 ・マニュアル化の推進等統一的品質管理体制の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・規模メリットの活用による資材の大量購入 ・輸入資材等の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・本部による積極的な営業 ・消費者ニーズに迅速に対応した企画 ・ブランドイメージの定着推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ共同での技能者育成
<ul style="list-style-type: none"> ・広域的な知名度をもつ生産者グループへの発注 ・マニュアル化により統一された企画説明等顧客サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・規模メリットを活用した所属製材業者のプレカット施設の積極的活用 ・マニュアル化の推進等統一的品質管理体制の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・規模メリットの活用による、所属建材業者からの安定的な一括調達 ・輸入資材等の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・所属する設計事務所の積極的対応による消費者ニーズに迅速に対応した企画の展開 ・ブランドイメージの定着推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ共同での技能者育成

類 型	規模イメージ	組織体制・供給体制のイメージ	対応する消費者	
			住 宅 面	
中規模元請け	供給戸数： 20～40戸程度 売上： 4～10億程度 従業員数： 8～20程度	(外部施工力活用タイプ) ・施工部門は下請業者の活用により外部化し、営業、企画、管理等の業務が中心となる。 ・常に施工体制の整備が可能な、専門技能者等のネットワークを形成 ・オープンに活用できるプレカット部材、工法等を適宜活用しながら生産性の向上を図る。	・地域特性への配慮や施主からの要求への対応の柔軟さを残しながら新しい手法等を用いて、高性能化や低コスト化に配慮された住宅	
地域ビルダー	供給戸数： 100～300戸程度 売上： 20～75億程度 従業員数： 30～120程度	(地域ビルダータイプ) ・営業、企画など施工以外の部門において多くの人員を抱え、支店も設置される。 ・クローズドなシステムのもとで独自の手法により生産性向上を推進する。	・高品質、低コストな住宅 ・新たな消費者ニーズに迅速に対応した住宅	

(協業化により新築住宅の元請け機能を保持するタイプ)

協業化システム	供給戸数： 100～300戸 売上： 20～75億程度 構成： 20～40名程度からなる本部及び10～30程度の中小規模の生産者	(フランチャイズチェーン型) ・中小規模の生産者が不足する営業・企画、調達等の機能を補完するチェーンの本部を設置し、広い地域にわたる中小住宅生産者が当該チェーン加盟して、施工を担当する。 ・クローズドなシステムのもとで独自の手法により生産性向上を推進する。 ・特定の地域で展開する事業協同組合による方式もある。	・高品質、低コストな住宅 ・新たな消費者ニーズに迅速に対応した住宅	
	供給戸数： 100～300戸 売上： 20～75億程度 構成： 10～30程度の中小規模の生産者、設計事務所、建材業者、製材業者	(異業種ネットワーク型) ・中小住宅生産者、設計事務所及び建材業者が広い地域でのネットワークを形成し、協力しあう。 ・施工はネットワークを構成する中小住宅生産者が行う。 ・各プロセスで互いに機能を補完しあうことにより合理的なシステムを構築する。	・高品質、低コストな住宅 ・新たな消費者ニーズに迅速に対応した住宅	

これは、一九九七年六月二十三日、全建総連東京都連合会主催による学習会での講演の要録であり、講師の許可を得て、全建総連・企画調査室でまとめたものです。



巽 和夫(たつみ かずお)

京都大学名誉教授 福山大学教授／巽和夫建築研究所代表

1958年京都大学大学院博士課程(建築学専攻)修了、58年建設省建築研究所入所、68年京都大学工学部教授、93年より現職。国、自治体などの都市、建築、住宅に関する審議会等に参加。76年日本建築学会賞。87年建設大臣表彰。