

# 最近の工務店の重要な情報と対策について

日本住宅新聞社社長

田部義司

## 最近の工務店の重要な情報と対策について

日本住宅新聞社社長 田部義司

みなさんこんにちは。私が全建総連とお付き合いをさせていただいてから、もう三〇数年になりました。私はこの業界について、知らない者のないほど歴史を重ねているわけですが、みなさんのような若い青年層を相手に講演するのははじめてであります。全建総連でも、もう数回講演をやってきましたが、このようにみなさんの目からんらんと輝いている雰囲気ははじめてで、私もつい緊張してしまいます。みなさんのような青年たちが全建総連の未来を担っていくという話を聞けば、私はこの三〇数年間、この団体にお世話になってほんとうによかったと思います。またさきほど、私が淀川長治さんに似ているといわれましたが、みなさんのような若い方々が全建総連の将来を担っていかれるということですから、私も安心して、この業界をみなさんにお任せしたいという感じで、いままでの経験と獲得してきたものを、みなさんにお話してみたいと思っております。

私に与えられたテーマは、すごく幅が広いです。「最近の工務店に関する情報と対

策」、最近は工務店や住宅に関する情報がいっぱい出てきています。一日ごとに新聞等を欠かせないくらい、情報があふれていますので、みなさんもそういう情報を見逃さないよう、新聞等のスクラップなどをして、情報管理をしていただきたいと思います。

### 日本の住宅建築業界は異常！

私も長い経験のなかで、工務店に関する情報を集めてきておりますが、みなさんの認識と違う点などもあるかと思えます。というのは、月三回から五回程度講演で全国をまわっておりますと、いまはどこに行っても不況の話ばかりです。

しかしそれは、私に言わせれば、不況はあたりまえのことであり、来年はこれ以上に不況になります。「こういふ状態が普通になる時代に入ったのですよ」と私はどこへ行っても言っているのです。なぜかという点、日本の住宅業界は先進国等からみて非常に異常だからです。異常過ぎるのです。その状態、異常だということを関係者が分かっている、異常だということは私しか言っていないのです。これが正常に戻るときに住宅業界にも正にビッグバンが到来する、と考えております。

では何が異常なのか、というと、まず新築着工量を見てみますと、毎年一五〇万戸とか一三〇万戸、三年ほど前には一六四万戸、平成九年はこれが一三八万戸に、今年は一二〇何万戸前後とかいわれておりますが、これは世界で断然ピカ一なのです。だ

いたいアメリカと同じくらいで、あれほど大きな国、人口が日本の倍、土地は二五倍もある国と同じなのです。今年はアメリカより落ちるかも知れませんが、世界一の新築着工量をこれまでずっと続けてきております。しかもその日本には、四三〇万戸の家が余っているという事情があるわけです。人が住んでない戸建て、マンションが、わが国には四三〇万戸もある。都道府県別にみても、自分の身の回りをみても、余っているマンションがたくさんあります。そういう空き家が増えていることも異常の一つです。

もう一つは、質が良くないことです。日本では戦後毎年一五〇万戸もつくってきたが、質は決して先進国の中で良くないです。もっと具体的にいうと、住宅寿命が極めて短いのです。住宅金融公庫融資だけでも平均して二六年です。家はもつのだが、建て替えをしてしまう。住みにくいから家はもつが建て替えてしまうのです。公庫を使わない民間銀行ローンの住宅寿命までを加えると、二二〜二三年ほどになってしまいます。二三年ということは、短い家で一七〜八年で壊してしまうということです。家はもつのだが、住みにくいから壊してしまうのです。これも大きな問題です。

もう一つは住原病とか新築病といわれている、住まいが原因で病気になることです。これはシックハウス症候群とか、化学物質過敏症とかいわれますが、そういう方が増えています。化学物質過敏症については、北里大学の眼科では、だいたい二カ月かか

らなければ診察を受けられないというくらい患者が殺到しているそうです。それは化学物質過敏症というのは、まず目にくるのだそうです。その患者のかなりの部分が化学物質過敏症にかかっている。一〇人に一人の割合だそうです。これはいまの住まいが原因です。さらには、これが原因で離婚まで増えているという例もあるそうです。

もう一つ、家庭内事故死が増えているともいわれています。せつかく新築したのに住宅内で死ぬ人が、毎年約七千人だそうです。風呂場で滑ったとか、階段から落ちたなど、老人が多いのですが、これが増えている。これも世界一です。

それから、家も室内環境もよくないことに加え、一四〇〇一五〇万戸もつくつてきたのに、日本の建築費はいつこうに安くなっていません。これも問題です。たくさんつくつたら安くなってもおかしくないのに、全然安くならない。しかもみなさんのような職人の賃金は、世界と比較しても安いです。建築費は高いのに職人賃金は安い、そういう矛盾もあります。

また、住宅ローンの破綻者がどんどん増えていますし、自己破産も増えています。ローンが払えない方は、住宅金融公庫融資を受けている方だけでも年間一万人にのぼっています。民間ローンを含めると年間五万人です。支払いがだいたい二カ月か三カ月滞っている方を含めると、これを破綻者予備軍といいますが、これは一〇〇万人もいるといわれています。会社が傾いたとか日本の景気が悪い場合には、それはすぐ

ローン破綻者に転落する傾向の方々です。これこそまさに、日本経済振興対策の犠牲者ですが、それが一〇〇万人もいるということです。「住宅をつくれ」、「経済を振興せよ」という政策の犠牲になっている方がこれだけいるというのは、とりわけ深刻な事態です。

また、在来木造工法の問題があります。「日本住宅新聞」では在来工法とは言っておりませんが、軸組工法と言っていますが、在来木造工法という名称はプレハブメーカーがつけたのです。在来イコール「ありきたりの工法」という意味です。私どもはそういうといやらしいので、軸組木造工法と言っております。この軸組木造工法が、いま三五〇工法あります。外国ではそんなにありません。ツーバイフォーにもありません。しかし合理化認定工法された木造軸組工法は三五〇もあるということです。これを外国で言ったら笑われてしまいます。「立派だといわれる軸組工法が、なぜこんなに複雑なのですか」。これは建築主事の怠慢もあり、行政の怠慢でもあります。建築主事が、新しい工法として金物を使った建築物をなかなか確認手続きをしないで、日本住宅木材技術センター、訳して住木センターに認定してもらってください」という。それだつたらめくら判をおしますということのできた工法が三五〇にもなったのです。軸組工法がこんなにたくさんあつたら、エンドユーザーには何が何だか分からない。PPP工法、FP工法、TW工法……などといつても分からないです。われわれだつて

分からない。当然みなさんだって、その区別などは分からないでしょう。これはいずれもオープンではないクロード工法です。このクロード工法を教えてやるから一〇〇万円とか一〇〇〇万円だしなさい。こういうことがまかり通っているのが、いまの木造軸組工法の世界です。しかも、この三五〇工法が競争しあい、宣伝しあつて、イメージダウンしていることもあります。これも外国から見ればまったく異常です。

さらに、日本の住宅の価格のばらつきが非常に大きいことも問題です。私どもが知っている最低坪単価は一九万八千円です。最高は一五〇万円、一六〇万円と天井知らずでしょうが、高級住宅の価格がものすごく高い所は外国でもありますが、坪単価が二〇万円などという国はありません。日本だけです。このように価格差が大きい状態もまた異常です。こういう事情ではユーザーからの信用はなくなるばかりです。

また業者の問題としては、自分が開発してつくった家に住まないでいて、それを宣伝して売っている業者が非常に多いというのは、これはきわめつけの異常です。アイフルホーム、ユニバーサルホーム、トヨタホーム、セキスイハウス、ミサワホーム等大手住宅メーカーの部長、重役の殆んどは、自社開発の住宅に住んでいないのです。なかには住んでいる人もいますが、ほとんどの人が住んでいません。大概のセールスマンも住んでいません。そのように、自分が開発して商品化して売っている商品を開発者が使用しないという商品があるのは、ものすごくおかしいことです。これは私ども

許せないと考えています。これをみなさん、エンドユーザーは認めているとお思いでしょうか。私どもはそうは思いません。

このようにあげたらきりがないほど、この国の住宅建築業界には異常がありますが、こういうことをみなさんが異常と思うかどうか、これも問題だと思います。私は異常だと思っています。こういうことをエンドユーザーが気づいたら、ほんとうにこの業界にビッグバンが起きるにちがいありません。そこからほんとうの住宅産業が再建されると思います。そういうことを言いたいのです。

### がんばっている工務店がある

先日私は北海道へ行ってきましたが、北海道もまた景気が悪いです。失業率五・三パーセント、日本全体の失業率が四・三パーセントですから、もっともひどい所です。「かに本家」へいってもガラガラ、飲み屋もガラガラでした。

ところがパチンコ屋は満員です。二軒のぞいてみたが満員でした。後で気がついたのですが、私がいったのが三時半、その時刻で満員なのです。北海道のパチンコ屋は大きいです。地下から二階、三階と続いています。そのどの階も満員でした。客はみなさんノーネクタイ、ネクタイをしているのが恥ずかしいくらいで、ノーネクタイのお客さんばかりでした。帰ってホテルの人に聞いたら、失業保険をもらってパチンコ



屋に行くのが大部分ですよ、といつておりました。彼らは生活資金をパチンコで稼ごうとしているのですが、サラ金に借金している人が多いようです、とも言っておりました。それを聞いて私はこれはたいへんなことだ、日本の資本主義社会の末期的症状が出ていると思いました。

そういうなかでも、札幌市内でがんばっている工務店があります。年商一億五千万円そこそこの工務店ですが、その社長は何をやっているかというところ、築二五年のおんぼろの家を扱うのです。建坪が三二坪くらい、土地五〇坪つきで八〇〇万円を買った。これを二〇万円まけさせて七八〇万円で買いました。その家を再生させて「蘇生住宅」と名付けて売るといふ発想ではじめたのです。築二五年の家を、なるべく壊さないようにして五〇〇万円で再生させる。しかも工期を短くし、一一日間程度でやる。これでやってみた。昨日と今日がその現場見学会の最中ですが、その現場に私も行ってみました。二〇組の来場があり、その中で五件の契約がありそうだという。

なぜ五〇〇万円できたのか。普通は建て替える建物です。北海道では、建て替えるとしても三千万円はすると言われています。しかし三千万円もしたら、この時期絶対売れないです。ではどうするか、ということ、いまあるものをなるべく生かして使おう、ということ、どうしても替えなければならぬ風呂場とかトイレ、台所、たたみ、照明器具などは新しくして、あとは全部そのまま上に被せよう。「被せ

工法」と言っていました。これならば剥がす手間がいらぬ。外壁も内装も被せる。一階は内断熱で被せ、二階は外装に断熱材を被せる。これで一日間でできあがり。ただしそのできあがりのよしあしは、やはり大工さんの腕前がものをいっので、八人の大工さんに集まってもらって、下地処理は徹底的にやってもらった。なおかつ木工事は四日間でもらう。そしてあとは、塗装屋も電気屋も、いっせいにやっしてしまう。そのあいだに屋根工事もやる。これも被せです。これで五〇〇万円できたとさうです。どのくらい利益があるのか聞いたら、「七〇万円くらいあればいいな」と言っていました。売値はそういうことで一三〇〇万円とつけていました。そうしたら建築中に売れてしまったとっております。とにかく築二五年の家も壊さないで再生しようという考えで売出したのがこの工務店でした。左官屋さんも板金屋さんも、「仕事がないよりまし」ということで、破格の値段でやってくれた。そういう工務店が、あの不況のきわみの北海道にもありました。

### 最近かかせない工務店情報

ここから本題に入りますが、最近かかせない工務店情報とは何か。これからいっは、みなさんがこれを聞きもらせば、二一世紀に生きていけないくらい重要なものばかりです。だいたいエンドユーザー向けの情報は、『朝日』『読売』なども書きますが、

それは使用者に視点をあわせており、みなさんにとっては角度がちよつと違っており  
ます。「日本住宅新聞」は、工務店に視点を合わせた記事を書いておりますから、多少  
これらと違います。そういう点が、業界専門紙と一般新聞と違うところですが、とに  
かく欠かせない情報がいっぱいできています。

### 健康住宅ガイドライン

その一つは何かというと、平成十年四月に発表された厚生省、通産省、建設省でつ  
くった「健康住宅研究会」が作成した健康住宅ガイドラインであります。こちらは建  
設省が発表したといってもいいかも知れません。もう一つは、七月末に厚生省も、同  
じ健康住宅ガイドラインなるものを発表しました。厚生省は保健所を通して、エンド  
ユーザーに対して「住宅はこういうものにしなう」というガイドラインをつくり、  
建設省は、こちらは工務店やビルダーに対するものと、エンドユーザー向けのガイド  
ラインをつくりました。

これらをなぜつくったのかというと、いままであまりに健康住宅、あるいは快適住  
宅というような名称を、ハウスメーカーとか工務店が勝手に宣伝して施主をつつてき  
たというか、受注をとってきた。ところが健康住宅、住んでみたら喉は痛くなる、喘  
息にはかかる、体調がおかしい。さきほどいったシックハウス症候群が増えてきたわ

けです。とくに大都市圏に増えています。そのクレームがPLセンターなどに持ち込まれてきたのが原因です。新築住宅に住んだのに、夫婦ともども一緒に住めないという現象がいつぱいでできてしまったのです。もちろんプレハブ等もふくめてたくさんでてきた。これが国会で取りあげられ、NHK等でも取りあげられて問題になったので、建設省は「これは住宅業界のエイズ問題になりかねない」と受け取って、こういうガイドラインをつくったということがあります。

くわしく説明する時間がありませんが、このガイドラインですが、結論をいうと三つの物質と三つの薬剤が健康住宅をつくるために優先に取組む物質として指定されたということ。当面ホルムアルデヒド、ホルマリンを揮発化した物質で接着剤に入っているものです。これの濃度基準を〇・〇八PPMに定めたわけです。いまみなさんがつくる住宅には必ず新建材が使われています。その中には必ず接着剤が入っています。合板にも入っています。それを使うと、必ずホルムアルデヒドがむんむん揮発し室内空気を汚染します。これはみなさん痛いほど知っていると。そういうものを国のガイドラインとして発表した。平均温度二三度の中で三〇分平均で〇・〇八PPMを基準にしろということ。そしてこれから、みなさんが健康住宅とか健康快適などと宣伝するときには、まずこれをクリアすることが求められるようになったわけです。あまりに健康とかヘルシーの名称が飛び交っているために、国が

つくった指針であります。この内容については、別に全建総連なりで勉強していただきたいと思います。

ただ、これには大きな住宅業界の矛盾があります。今までは「新建材を使え」といふような新建材を使わせてきたのに、今度は「使つな」とは言いたいのには言えない。本当は自然材を使つていけば、こんなことは起きなかつたのです。天然材を使つていけば問題はなかつたのです。それを大量生産大量販売のために建材メーカー、設備機器メーカーを救つために、こつこつ材料を建設省、通産省は使え使えと宣伝してきた。そこで今度は「使つな」とはいえないので、「使つなら注意しなさいよ。換気しなさいよ」ということを言いだしたので。しかし新建材を使う割合などは書いてない。これは工務店さん自由にやってください、ということなのです。

もう一つ面白いのは、このガイドラインには、温度が一〇度上がるとホルムアルデヒドあるいはVOC化学物質が二倍以上発散します、だから注意しなさい。夏場や暖房ではそのところを注意しなさい、と言っていることです。ではいろんなメーカーが推奨している床暖房はどうでしょうか。床暖房だと三〇度も上がります。フローリングには一番接着剤の量が多いのです、接着できていますものだから。すると床暖房をしたら、フローリングからホルムアルデヒドがぼんぼんできます。ところが建設省や厚生省のガイドラインには、床暖房にするな、フローリングを使つなとは一言も書

いてない。狡いです。ここも工務店にまかせて、現場でどうするか考えてください、という態度です。だから全建総連あたりでは、どうしたらよいか、床暖房をする場合ムクの木材を使うか、木材だと狂うので、どのように乾燥すればいいか、そういう研究が求められています。エフワン（F）合板でも、ホルムアルデヒドが〇・二PPMもです。JASの新材にも関わらず、エフワン合板はものすごい量がでるので。これがもっとも少ない合板だといわれているにも関わらず、濃度が濃いのです。そういう合板を日本ではつくらせているわけです。そういうことです。工務店さんも十分注意して使ってください。また完成引き渡しの場合には、「住まいのしおり」とか住まい方の注意点を書いたものを渡しておこう、ということになっています。これがPL法対策でも必要です。もう全建総連ではつくっているかも知れませんが、金庫でも売っています。当社でもそういうものをつくって、みなさんにお分けしているかと思っております。

### 優良田園住宅建設促進法

次の情報は、優良田園住宅建設促進法の問題です。すでにご存じかも知れませんが、これは前国会で通りまして、平成十年七月からスタートしました。これにより市街化調整区域に戸建て住宅が建てられるようになったわけです。いままで建てられなかつ

た調整区域にも、戸建て住宅が建つ。ただし優良田園地域で住宅建設地区に指定された場合のみに限ってですが。それを指定するのは、都道府県知事、具体的には市町村が行いますが、いま各地でそれをやっている途中です。建設省の予測では、これで一〇万戸の住宅をつくろうとっております。みなさん、自分の地域のどこが優良田園住宅の地区に指定されるか、確認しておくことが必要です。早めに確認しておかないとハウスメーカーや不動産会社に取りられてしまいます。地主に相談して、「お宅の地域が今回優良地区に指定されたよ。戸建てが建てられますよ。お宅の長男さん、次男さんは独立されませんか」、そういう情報を早めにキャッチし提案するチャンスです。これがいま、都道府県市町村レベルでやっておりますので、早めに問い合わせしておいたほうがよろしいかと思えます。ただし条件があります。土地は三〇〇平米以上、建ぺい率は三〇パーセント以下、容積率が五〇パーセント以下という条件内であれば、戸建て住宅にかぎって調整区域でも建ててよろしい、ということになっています。

### 介護保険制度と住宅リフォーム

もう一つの情報は、介護保険に関するものです。二〇〇〇年四月から介護保険がスタートします。これは各都道府県が中心になります。これができることは、まさに地方自治権、地方分権が発揮される、地方自治体のビッグバンの手はじめです。これは

また、市町村の決定によって内容が変わってくるわけで、高齢化社会が「化」を取った高齢社会をどのようにつくっていくか。もう見渡せば四人に一人の高齢社会です。その高齢者が町や村に死ぬまで安心して住めるようにしよう、そして介護保険によって、金をかけないで幸せに生きていけるようにどのような地方の街をつくるか、地方行政のウデの見せ場でもあります。二〇〇〇年四月からは、四〇歳以上の方は強制的に保険料を取られます。その額は各市町村が決めることになります。

これがスタートすると、介護保険を使って住宅のリフォームができるようになります。限界はありますが、介護リフォームが可能になります。するとみなさん工務店の介護に対する役割は、市町村の住民の動向をいち早くキャッチして、ホームヘルパーさんやケアマネージャー、理学療養士とか保健婦さんなどとタイアップして、ホームドクター的な機能をもって、高齢者向けの住宅をつくる手伝いをすることです。介護保険を使ったりリフォームも大切ですが保険料を高くしないためにも、介護保険を使わなくても、死ぬまで自分の家で住めるような家を提案することも大事になってくると思われる。一昔前には「バリアフリー」といわれていましたが、いまは「ユニバーサルデザイン」といわれています。これは、例えば階段だったら、これまでは一三段が多かったのを一八段にする。それでおじいちゃん、おばあちゃんも家のなかでリハビリしながら健康を取り戻せる。そういう試みをしている工務店もあります。これが



「ユニバーサルデザイン」といわれるものです。

また、車椅子で移動しながら畳の部屋へ乗り降りするのはたいへんです。だからむしろ畳の部屋のほうを三〇センチ位高くしよう、という考えもでています。「バリアフリー」だと平らにしようということでしたが、むしろ座って生活する部屋のほうを高くしよう。そうすれば車椅子に自分で乗り降りできる、というわけです。こういう考えが「ユニバーサルデザイン」といわれるものです。そういうことを実行している工務店もあります。

#### 住宅金融公庫の融資条件の大幅変更

次の情報は、平成十年一〇月から住宅金融公庫の融資条件が大幅に変わりました。耐久性プラスバリアフリー、耐久性プラス省エネ、このように耐久性が義務づけられました。そしてプラスの項目が選択性となったわけです。ここで申しあげたいことは、そのうちの省エネのことです。省エネの基準が今年末か平成十一年三月末までに発表される予定です。いまの省エネ割増は新省エネルギー基準ですが、今度するのは次世代省エネ基準で、いままで以上に非常に厳しい断熱基準になります。これは関東地区だと、ペアガラスで隙間相当面積でいうと五ノメートルが義務づけられることになります。その上で、省エネ基準の貸し出しが二本立てになります。金融公庫を借る場合、今

度は省エネが二本立てになります。つまり省エネ基準での貸出限度はいまは一〇〇万円だが、次世代省エネの基準をクリアできれば二五〇万円の割増となります。さらにそのどちらでも選べます、ということになりました。これは義務づけではありませんん。

### 地域優良木造住宅

次の情報ですが、これはみなさんご存知でしょう。地域優良木造住宅のことです。青森県、茨城県、静岡県などそれぞれの地域には優良木造住宅があります。地域の県産材を四〇パーセントあるいは六〇パーセント使つと、地域優良住宅に認定されます。認定されると県によっては利子補給をします。または金融公庫の割増をつけます。これが今度の景気対策の一環として、在来工法だけにかぎって、地域優良木造住宅はさらに五〇〇万円貸します。特別加算がつきます、ということになりました。どうしても基準金利以外に五〇〇万足りない場合に、地域優良木造住宅をやったユーザーに対しては五〇〇万加算するという制度が、すでに発足しています。ずっと続いていくでしょうが、お施主さんが貸し渋りにあってどうしてもお金が足りない場合には、こういう方法もありますと提案していただきたいと思います。

## リサイクル法の改正

もう一つ、これはまだ未定ですが、必ずやるといふ建設省の方針ですが、来年の一月に開会される通常国会でリサイクル法の制定があります。ここでは、いままでの住まいを解体する場合は、丸ごと解体とか混合解体とかいって、ばさっと一括して解体して、そのまま解体業者に渡してしまうケースが多かったわけですが、来年四月以降、丸ごと解体は禁止されます。塩ビは塩ビ、木材は木材、石膏ボードは石膏ボードという具合に分別解体することが義務づけられます。その費用負担は、もちろんエンドユーザーです。そういう方向でリサイクル法の制定が急がれています。早ければ来年四月にも実行したいといわれています。このように、工務店さんがそのことを施主さんに納得させないと、いらぬトラブルになる恐れがあります。「そんなの認めない」といっても、法律になってしまえば通らなくなりますので、これは必ず注意してください。(確かこの法は流れました)

### 「建築基準法」の改正について

次にきょうの本題である建築基準法の改正についてお話します。またその改正にもなつて、住宅性能表示・評価制度や、完工保証問題が出てきました。住宅を請け負ったが完成する前に夜逃げしたという工務店があります。そういうことから消費者を救

うために完工保証制度を設けようというわけです。また消費者契約保護の制定の動きなど、工務店にとって無視できない、厳しい動きがたくさんあります。この流れは、やはり消費者保護です。業者は保護しません。業者は競争のなかで生き残ってください。そういう流れができています。そういう種類の法律や制度がどんどんできてきますので、みなさんも正しい情報を理解し、自信をつけてほしいと思います。

### 「改正」の五つのポイント

まず建築基準法の改正ですが、私が改正のポイントは五つあります。

#### その一・性能規定の導入

一つは仕様規定を残しながら基準法の体系の中に性能規定を導入した、ということでもあります。つまり仕様規定と性能規定の二本立てになったということです。そしてどちらを選んでもけっこうです、ということになったわけです。みなさんがいままでやってきたのは、仕様規定でした。三寸五分の柱を使いなさい、筋交いはこう入れなさい、金物はこう使いましょう、そういうように、いままでは仕様規定でやってきました。こういう仕様規定で性能を出してきたが、それはいまままで通り変わらないけれど、今度はそれに加えて、性能規定が導入されたのです。

性能規定とは何かということの説明します。まず性能というのは目的です。家には耐久性とか耐火性などという目標があります。そしてたとえば、耐震度七をクリアすれば仕様はどうでもいい。どのような方法でも、目標をクリアできればどんな材料や工法を使用してもOKというのが性能規定の基本です。私なりに解説すると、仕様規定は手段です。性能規定という目的を達成するために、仕様を使うものです。仕様が手段、性能は目的と考えてください。これまでは、目的を達成するためには筋交いはこつ入れなさい、金物はここに使いなさい、三寸五分の柱をこつ入れましょうなどと、手段を規定してきたわけです。ところが今回、性能規定を基本にすることになると、性能という目的、いまいったように省エネ性Q値一とか、耐震性七とか、その性能という目的をクリアすれば、どんな手段を使ってもよろしい。そういう体系になったということです。そしてこのどちらを使ってもよい。ただし仕様規定では、木造四階建て、五階建ては絶対不可能ですが、性能規定だと、木造でも四階建て、五階建て、六階建てでも可能性はあります。もちろん構造計算等が必要になりますが、理論上は可能になったわけです。そこで性能規定になると、いろんなデザインが使えるし、さまざまな面で自由度が広がってくるということになります。ところが、仕様規定がみなさんの仕事の中心でした。そこで全建総連は仕様規定を残すように働きかけ残りましたので、みなさんは心配ありません。

もう一つ別の観点からいうと、仕様規定から性能規定への転換はこうもいえるわけです。性能規定化したことは、三八条を廃止したことになります。いままでの三八条はどういうものかという点、仕様規定に基づかないもの、建築基準法にないものは、三八条認定という建設大臣の認定を経て、はじめて建設できるようになったわけであり、プレハブ、ロックハウスなどは三八条認定でいままでやってきたのです。ところが今回、性能規定になったために、三八条は廃止となりました。ではプレハブ等はどうなるのか。同時に三五〇の合理化認定工法はどうなるのか。合理化認定工法というのは、まさに仕様規定に基づいたものですから、これは三八条に関係ありません。そこで合理化認定をとっておられる方は心配ないということになります。ではプレハブ等はどうなるのか、というと、型式適合認定という項目がでてきます。同じ設計を繰り返す場合には、型式適合認定という制度でやればよい。これでこれまでのプレハブなどを救っていいということでもあります。もう一つは、それをつくるメーカー、ミサワ、セキスイ、ダイワなどプレハブメーカーについては、型式部材製造者認定で認証する。メーカーについてはこの認証制度で、建物については適合認定で救い、三八条の廃止にも関わらず存続させていいということになったわけであり、これはまた、後でお話しますが、中間検査等が省略されるという有利な面がでてきたのです。プレハブメーカー、大手メーカーが有利な面もでております。

## その二・民間検査機関の導入

次に改正ポイントの二です。建築確認手続きが指定確認機関でもできるようになります。つまり民間でも可能になったということです。株式会社、有限会社、全建総連、極端に言えば、そういう団体でもできるようになったということです。また中間検査が行われることができています。いままで中間検査はありませんでしたが、今度はこれが必要になって、これは当然建築主事もできるし、指定確認検査機関でも可能ということです。

### 指定確認検査機関とは

ところで指定確認検査機関とはどういうものか。これは都道府県知事が認可する機関ですが、一定の条件が必要です。条件については後ほどお話しますが、一県内で開業する場合は都道府県知事が認可し、二つ以上の県にまたがって開業する場合には建設大臣の許可ということになりました。完了検査を指定確認機関がやれることになったわけですが、これは建築主事でもできることは、これまでと同じです。このように、基本は民間でも確認手続き、中間検査、完了検査ができるようにするということがあります。

指定確認検査機関をつくるためには、工務店そのままではできません。設計事務所

も駄目です。けれど金を出してもいいし、名前を貸してもいいことになっています。ただし確認検査をする場合に、公平さを欠くような条件であってはならないということになっていきます。では、確認検査員とはどういう人になるのか、ということですが、これが難しいです。建築基準適合判定資格検定合格者に登録された者のうちから選任される、としています。たいへん長い名前の検定制度ができるわけです。

### 建築確認検査員とは

ではこの資格検定に受験できる資格はどのようなものかということ、一級建築士資格を持つており、さらに確認手続きあるいは現場検査を二年間以上経験をした者ということになりました。これが難しいです。つまり建築主事はまず問題なく資格が与えられますし、また住宅性能保証機構の検査員も資格を取れます。また官庁の工事局や公団などの営繕部にいる専門家も資格があるわけですが、それ以外には対象者は少ないとみられます。

そこで、建築主事と建築確認検査員の違いはなにか、ということですが、建築主事は純粹に公務員であります。確認検査員はみなし公務員、準公務員ということになります。つまり公務員法の適用は受けません。また、確認検査手数料等はどうなるか、ということですが、これは民間でつくった確認検査機関ではその機関が自由に決めるこ



とができますが、建築主事の検査料とか手続き料は法定で決められるという違いがあります。もう一つ、建築主事と確認検査員の大きな違いは、民間の確認検査員は建築主事よりもレベル、地位が低いということです。つまり建築確認業務について、指定確認検査機関で確認済書を交付したら特定行政庁に行きますが、そこには建築主事があり、民間の検査員がOKしたものでも建築主事はノーを出すことができるということです。ただし建築主事が確認したものは、後は誰もチェックする人はありません。みんなOKです。つまり民間が確認したものについては、最後には建築主事がチェックするという仕組みになっていて、準公務員の確認検査員は建築主事の下になるということです。

私は民間移行がこわいと思うのは、指定確認検査機関を大手ハウスメーカーなどが手掛けるのではないか、ということです。ハウスメーカーも建材メーカーも工務店・設計事務所も直接にはできませんが、ハウスメーカーや大手メーカーは、金や名前をだして、自分の遠い親戚に民間の指定確認機関をやらせるかも知れません。なぜなら確認申請するという入口情報が欲しいからです。とにかくみなさんは、この中にエンドユーザーを入れたりすれば設立できる可能性は十分ありますので、全建総連の団体、県住宅センターや財団法人、社団法人なら十分可能性はありますので、早めに決めてやってほしいものです。

### その三・中間検査の導入

建築基準法改正のポイントの第三に入ります。今度から中間検査が導入されました。着工から完成までのあいだに、中間検査が行われることになりました。そこでどういうことをやるのか、ということとは都道府県知事が決定します。軸組木造工法だけをやめるのか、ツーバイフォー工法だけをやめるのか、または一定地域にしばってやるのか、などは、都道府県知事が専門家を集めて委員会で決定します。そういうことで、細かい内容は分かっておりません。ただしアメリカでは州によって違います、五段階から七段階まであってその段階ごとに欠陥がみつかった場合、赤紙が取れるまで次の工程に進めないということになっています。日本でもおそらくそういうことを導入するのではないかと思われれます。

そういうことが決まった背景には、欠陥住宅がいつまでたっても減らないということがありました。それに火をつけたのが、例の秋田県木造住宅、秋住事件です。あれがテレビで放映され一般新聞に報道され、「いまでもああいう家をつくっているのですか」、土台から基礎が離れる、土台と柱が離れている、ああいうものがテレビで放映されてしまうと消費者団体は黙ってはいません。弁護士連合会からも圧力がかかります。そういうことで中間検査が導入されたわけであります。もう一つ、阪神・淡路大震災で亡くなった方の責任を誰がとったのか、誰もとらなかった。木造も多数倒れ、一

○数年しかたない家が倒壊し、その中で亡くなった方もいたわけです。その責任を誰がとるのか。筋交いが入っていないかった、不十分だった、金物も入っていない、今さらそういう家をつくってはいけないということで、まず中間検査を義務づけようという事になったわけです。

ところで検査をする工程はどこか、ということですが、これは今後専門家が集まって決めていくとされています。基礎工事をどうするか、筋交いをどうチェックするか、壁の量とか耐力壁の量をどうするかとか、断熱工事、換気工事なども入れて検査するかなど、これから検討を行うことになっています。基準法改正は平成十年六月から施行されたわけですが、平成一二年までかけて、詳しく決めていきます。だからまだまだ未定の部分がたくさんありますので、みなさんもこれからの情報をいち早くキャッチしてください。とにかく二年間かけて改正基準法が実行できるようにすると思っています。

### 中間検査省略の条件

中間検査については、すべてが都道府県知事の決定事項となっておりますが、そのなかには中間検査を省略する際の条件も入っています。これはどういつのことかといつと、さきほどいった型式適合認定住宅、プレハブのような住宅は中間検査をばいいてもよ

るしい、ということになってきているからです。では在来木造工法はどうか、というと、四号建築物で建築士が適切に工事監理したものについては、「一部」、ここが難しいですが、一部の工程で検査の省略ができるということになっています。全部ではありません。プレハブ等は全部省略できますが、在来木造は、設計者が工事監理したものについて一部省略してもいいということになったわけです。そして何の一部を省略するかは、これから決定されるということです。ここにプレハブメーカーと在来木造と違いがでてきますが、なぜ違うのかというと、プレハブメーカーなどの住宅は部材の段階で規格化されているものを使った規格住宅なので、中間検査や完了検査ははぶいてもいい、となったからです。これでプレハブメーカーの家については、検査料が不必要になります。そういう費用面で優遇されることになり、工期でも有利になります。

ここで問題になることがあります。設計を代願でやって、現場では違う図面で行くということがけっこう多いと思います。中間検査が施行されるようになる、こういうことはできなくなります。もう工務店で設計したものは自ら監理する、それを都道府県知事に報告しなければなりません。どういっ点をチェックしたのか、どういっところを設計監理したのかパターン化され、それを都道府県知事に報告する義務が生じます。ですから代願したもので監理し「違っていました」では済まされなくなります。このように工事の中間で厳しく管理されることになり、設計と現場が

一致することが厳しく求められる時代に入ったという点を心得ておいてください。

また中間検査が導入されて、断熱工事がいけない、部材がいけないということになった場合、検査員がきて赤紙を貼っていくことになると思われまます。それを直すまで、次の工程に移行することを禁じられる。その費用は全部工務店がもたされる、ということになります。中間検査で不良とされた部分の補修費用は全額、工務店もちとなるし、その補修によって遅れた工期も、工務店側の責任でしょう。つまり非常に厳しくなるということです。エンドユーザーにそれをかぶせることはできないことになります。

#### その四・連担建築設計制度（容積率の緩和）の導入

次のポイント四ですが、これはみなさんあまり関係ないかも知れません。ただ知っておいてほしいことは、マンション等をやる場合とか接近した家をつくる場合に知っておいてほしい改正点です。公道を越えない範囲に建てる近接住宅の場合、近隣同士で合意があれば、土地の貸し借りができるようになりました。つまり容積率がそれだけ緩和されるということです。ただし近隣同士の同意が必要という前提があります。公道内の土地は同じ敷地とみなされるので、土地の貸し借りをしてもよいということです。これも知っておいて損のない情報でしょう。

## その五・確認検査の図面の閲覧制度の導入

改正ポイント五ですが、建築確認の図面や資料、完了検査済の図面等を一般の方が見られるようにする。その書類では、いつ誰がチェックしたか、だれが施工したのか、どういふ点を中間検査でチェックし、どんなミスがあったか、そういう記録が記入され、これを特定行政庁で閲覧できるようにします。

そうすると阪神・淡路大震災のようなとき、一〇年二〇年たっても、倒壊した建物をだれが建てたのか、だれが中間検査をして、だれが確認をしたかといったことが分かるようになります。そこで責任の所在がはっきりします。つまりこの改正点は、責任の所在をはっきりしようということにあるわけです。なおかつ中古住宅でも、いつ検査され、建てる際にどういふ特徴があった、ということが分かると、中古住宅市場の活性化につながる可能性がある点にもねらいがあります。

## その他の改正事項

あと、雑としてみなさんに知っておいていただきたいことは、まず二九条が廃止されました。これは従来は、居住する住宅には開口部、採光を入れることが必要となっていました。こんどは「構造上、安全上、衛生上」問題がなければ、開口部がなくてもよろしいということになりました。これは即実施されています。また地下室も構

造上、安全上、衛生上」問題がなければ居住してもよい、ということになりました。

もう一つは、接道規定の改正です。これまでは四メートル以上の道の幅の道路に、二メートル以上敷地が接していなければいけなかったのが、今回「構造上、安全上、衛生上、交通上」支障がなければ、二メートル以上接していなくてもけっこうです、ということになりました。また木造三階建て共同住宅、木三共と略していつていますが、これはいままでは、準防火地域外に建てることができたのですが、今回「構造上、安全上、衛生上」問題がなければ、準防火地域にも建ててもよいということになりました。そういう点が改正になりました。これはみなさん具体的に進めていく課題だと思います。理解、納得して、ユーザーに提案していただきたいと思います。

### 「住宅性能表示・評価・保証制度」について

こういふ流れの中からでてきたのが、住宅性能表示・評価・保証制度というものです。当初建設省は、この制度を任意で導入することを発表していたのですが、この間、秋住問題があったり欠陥住宅問題が厳しい指弾を受けることになって、瑕疵保証は基準法レベル性能表示・評価・保証問題は、基準法よりもレベルの高いところで設定してきたわけです。そういうものを保証できないだろうか。性能表示評価は基準法と連動させても、保証は分けようという発想です。

## 瑕疵保証の法制化

保証とは何かというと、建設基準法レベルで構造上の欠陥があるものについて、瑕疵担保責任でやっていけないか、ということです。つまり瑕疵保証を義務づけしようということですが、もちろん雨漏りもふくめて構造上の欠陥、柱がゆがんだ、床が傾いた、もちろん秋住問題のようなこともふくまれます。またこれには基礎や地盤も入ります。地盤も構造の一環です。工務店さんは、よく地盤を無視して上物だけを考えますが、建設責任には地盤も入ります。これがいま一般新聞でいわれている「住宅PL法」なのです。基準法レベルで構造上の欠陥があるのならば、これは一〇年間無償で保証するべきである、というものです。

では欠陥、瑕疵ということをどういう基準で決めるのか、建設省はこれを「瑕疵推定基準」ということでつくりました。この「瑕疵推定基準」とは、お客さんのような素人がみても「これは構造上の欠陥だ」と分かったら、PLセンターに申し出ることができます。工務店側がそれは違う、構造上の欠陥ではない」といつても、ユーザーが構造上の欠陥ですというのにノーと工務店がいったら、その立証責任は工務店側にでてる、というのが今回の瑕疵担保責任というものなのです。違うということを工務店側が立証しなければいけないのです。一〇年以内に雨漏りすれば、ユーザーは弁護士費用を払う必要もない、電話代を払う必要もないで、電話一本すればよいわけで



す。そして、どうしても工務店側が納得しなければ、そこではじめて裁判になるというわけです。これが建設省がたたき台としてつくった「瑕疵推定基準」です。ともかくエンドユーザーに分かるかたちにしよう、ということのでつくられたものです。(注・この立証責任は、マンション業界の反対があり、消費者にあるようになりました。)

床の傾きについても一〇〇〇分の六以上あれば、これは構造上の欠陥です、といっています。一〇〇〇分の六というところ、ゴルフボールが転がる傾きですから、相当ゆがんでいるということです。また基礎については、幅〇・五ミリ以上の亀裂が発生したら構造上の欠陥とされます。これらを工務店側がノーと立証できなければ、工務店は一〇年以内の建物であれば無償で補修しなければならないという義務が発生するわけです。これが性能瑕疵担保責任です。これは平成二三年から施行しようということですが、いま建設省が内容を詰めています。これはあくまで消費者保護の観点からの制度づくりです。

そういうことが急速に実現されるようになったのも、元はといえば秋田県木造住宅の欠陥住宅が火をつけたわけです。あれはほんとうに悪い典型をつくりました。あれで消費者団体が動き、日本弁護士連合会が動いた。「日本はなぜこれほどの先進国で技術も高いのに、ああいう住宅をつくるのか」ということになったわけです。

## 性能表示・評価制度の創設

次は性能表示・評価制度です。これは住宅の質をよくしようとするための誘導策です。これも、どういう性能表示をするか、建設省で詰めておりますが、だいたい七項目が上げられています。みなさんのところがその七項目に合うかどうかは問題です。内容は全建総連の勉強会などで深めていただきたいわけですが、項目だけをあげておきますと構造安全性、火災安全性、温熱空気環境、音環境、耐久性、光と視線環境、移動操作性という七つの項目がだいたい決まっています。建設省ではその中身を詳しく数値化していくわけですが、ただし、工務店や住宅会社はその表示をするしないは自由です。ただそれをやれる工務店とやれない工務店に差がつくのは致し方ありません。なぜかという、エンドユーザーが選ぶことになるからです。「この住宅は、省エネ基準をクリアしています。耐震性は七以上です」と表示できる工務店と、それを表示できない工務店とは差がでできます。

そこで、ある場合には大手ハウスメーカーは、性能表示を誇大に宣伝して、さらにそれと保証とを連動させる可能性もあるわけです。ミサワとかセキスイハウスには、ABCなどというんなタイプの家があります。そのなかで、あるタイプだけは性能を保証します、と宣伝に使う可能性があります。そのように、大手がこの制度をつまぐ使ってくる可能性が十分あるわけであり。いうならば、そのときの宣伝手段に

うまく利用される可能性もあるということです。いまこの性能表示・評価方法もいろいろゆらいでいるわけですが、いろんな案がでております。寿司のように松・竹・梅にするのか、省エネ基準のようにABCという方法にするのか、またはホテルのように五つ星、四つ星、三つ星とするのかわかりませんが、とにかく性能表示・評価制度ができるわけです。エンドユーザーが選択しやすいようになることは間違いありません。また、性能表示・評価制度は、自社でもできるし、民間の企業でもできます。そしてやるやらないは工務店、ハウスメーカー側の自由ですが、やはりやったほうが有利ですから、これもみなさん頭に入れておいてください。

#### 完成保証制度の創設

もう一つ完工保証、これも平成一二年か一三年にやっていこう、ガイドラインとしてやっていこうとしています。建築に取りかかって途中で倒産した、夜逃げしたという場合があります。そういうことがあってはいけない。そういうことがないようにしよう、ということによって完成保証制度ができる予定です。これは義務づけではありませんでガイドラインです。つまり、このように完成保証をつくりますからやりたい人はやってください、やれば恩典が与えられます、というかたちになります。どのような恩典かというと、金融公庫の融資は、いままでは棟上げのとき六〇パーセント貸付で

したが、これを着工時に六〇〜八〇パーセントの金を貸すというのです。そういう誘導策です。完工保証は任意ですが、これを行った方は融資上かなり有利になるわけです。これも工務店がやりやすいように全建総連は運動していくと思われれます。

この保証は自ら保険会社とタイアップしてやっても良いし、住宅性能保証機構に加入してもよい。協同組合でやってもよいのです。建設省では住宅性能保証機構に入りやすくするために、保険料等を安くしようということも考えています。とにかく消費者が安心して建築を頼めるような環境をつくっていかうという方向に向かっているわけでありませう。

#### 消費者契約法（仮称）が国会審議に

もう一つは消費者契約法です。これは経済企画庁が国民経済審議会に法案を諮問して、たたき台がすでにできておりますがこれもまたこわいものです。まだ名前は仮称ですが、みなさんが元請けの場合、契約をいろいろ交わすと思いますが、これができると、契約書に書いてない口約束とか説明不足、「うちの住宅は健康住宅です」とは契約書に書いてないが、それを口で言っただけでそれを施主が信用したら、施主のほうが勝つようになっていっているのです。「言ったので信用して住んでみたら、どうものどが痛い」ということで訴えられたら、口約束が契約と同じに扱われるということになるの

です。これもよく読んでください。たとえば「消費者契約法では、瑕疵を問題にするのではなく、消費者と工務店との間で正しく契約が締結されたかどうかを問うものである。だから消費者契約法では、工務店が消費者に重要事項の説明を怠ったり、うその説明をしたり、あるいは脅迫によって契約をさせた場合には、消費者は契約の締結の意思がなかったこととみなし、消費者は契約権の取消しを行使できる」というもの。説明不足、うそをいったなどという理由、シックハウス症候群が治りません、などということを契約書に書かないでも口で言っただけでユーザーがそれを信用した場合、契約の取消しになりかねないというわけです。これも一月の国会に出ると思います。これもぜひ全建総連が運動して改善しないとまずいかなと思っています。契約は当然するわけですが、契約の取消権の行使できる内容についてチェックしてみる必要があると思います。

そういうように、工務店に係る情報はたくさんありますので、毎日の情報を見逃すことのないように勉強していただきたいと思えます。

### 中小・地場工務店の生き残りの条件

最後に申しあげたいのは、こういう厳しい情勢のなかで、中小・地場工務店が生き残るためにどうしたらいいか、どうしたら二一世紀を生き残れるかということであり

ます。それは、一つはいま申しあげた住宅情報をまず十分理解して、自信をもって活用することが大事です。情報を活用することができなければ二一世紀は生きられません。次々と情報がでてきますが、これを消費者も知っています。それらをみなさんの場合は消費者よりもさらに詳しく知って、どんなことでも回答できるような態勢をもって理解することをお勧めします。

### 大手ハウスメーカーの後追いせず、性能の高い家づくりを

次は、大手ハウスメーカーに負けない工務店経営の体質をつくること、さらに大手ハウスメーカーが絶対に真似のできない住宅をつくることです。この二つがきわめて大事です。みなさん、身の回りをよくみてほしいのですが、全国を回ってみると、完成した家を見るとどれが在来工法か、どれがツーバイフォーか分かりません。みんな大壁洋風に仕上がってしまっています。ほとんどの家が大壁洋風です。地方にたまに新壁新和風がある程度で、だいたいが大壁洋風です。完成したものではありません、どれが在来でどれがプレハブか分かりません。そういう住宅をつくっているかぎりには、エンドユーザーから見て、やはり大手メーカーにいつてしまいます。だって大手メーカーはつぶれないし、トヨタホームのように、建てたら一千万円もらえたらトヨタの車ももらえらるとなると、そういう方向へいつてしまいます。

ではどうしたらいいのか、というと、大手ハウスメーカーがつかれないような家をつくることです。エンドユーザーはみんな、はたして大壁洋風の家を望んでいるのかというと、望んでいません。五年おき、最近は三年おきですが総務庁が実施している統計で見ると、「あなたが住みたい家はどのようなものですか」という回答に、七〇数パーセントがずっと在来木造工法の家に住みたいという希望があるわけです。民間のわれわれの調査でなく、総理府統計局の調査に、七〇数パーセントがずっと続けて将来、住みたいのは在来木造と答えているのです。ところがそれが着工統計になると、三〇パーセントに落ち込んでしまう。建築基準法上在来木造工法で建てられない地区があるとしても、それにしても希望と実際とでこれだけ違いがでてしまうのは、どうしてでしょうか。私にいわせれば、その差は、工務店側がこれまで、ほんとうにエンドユーザーが望む在来木造工法を建ててこなかったからだと思っています。建ててきたのなら、こういう差がでるはずはないのです。みんな大手ハウスメーカーの後追いはかりしてきたのではないか、といわざるをえないのです。

後追いをしないためには、ではどうするのか。まず大手ハウスメーカーが使っている材料を使わないことです。大手ハウスメーカーが使う設備機器をなるべく使わないことです。なるべく自然材料を使うことです。できたら、その地域でつくれる材料を使うことです。いまは国産材が安くなっています。これを大いに使う。とにかく大手

ハウスメーカーが使わない材料をなるべく使うことです。なおかつ三寸五分の柱の材を使わないで、四寸角以上の材を使うことです。高ければ一等材でけっこうです。節があってもけっこうです。そして軸組みを表に出していきましよう。大壁にすることはいいです。わざわざ軸組みにしておいて大壁にするのなら、ツーバイで十分です。軸組みにするのなら、軸を堂々出しましよう。そのためには、四寸角以上で節のある柱を使いましよう。できるならば、柱の親分たる、親父の尊厳ともいべき大黒柱を、一本くらいつけていこうではありませんか。そして新壁、新和風、新洋風の家を現代風に工夫して、デザインアップしようではありませんか。ただしむかしのデザインでなく、新和風、新洋風にします。ベッド生活もけっこう、テーブル生活もOKの家を工夫しましよう。そして柱、梁桁のあいだを、建具が走れるように住空間をつくるのです。夏場は開放でき、冬は閉められる。だからどこへいっても夏は涼しく冬は暖かい。そういう性能の高い家をつくるうちはありませんか。まずそういう住まいをつくることです。そうすれば大手ハウスメーカーは絶対に追隨できません。

### 地域のホームドクター的機能をもった工務店に

もう一つは、これから高齢社会、高齢化社会から「化」のとれた社会になります。世界一の高齢社会です。ところが高齢化の現象は、全部違います。じいちゃん、ばあちゃん



んの目、耳の衰えは、十人十色です。そういう高齢者対応の住まいづくりは、プレハブではできません。全部個別対応の住まいが必要になるのです。自分が育った住まい、一生かけて三千万も四千万もかけてつくった家で死んでいきたいと思うのが人情です。死ぬまでいきいきとそこで生活してたいのです。そういう住まいをつくっていくのが工務店です。個別対応のできる工務店です。

そこで地域にはホームヘルパーとかケアマネージャーとか理学療養士、あるいは保健婦さんなどという方がいますが、そういう方と相談して、じいちゃん、ばあちゃんなど高齢者が住む高齢者対応の家をどうつくったらいいのか、研究してください。工務店は、いままでの材料の知識とかセキュリティのノウハウなどに加えて、ホームドクター的な知識、機能をそなえて対応してほしい、と思うのです。まさにホームドクター的工務店が、二一世紀には非常に大切になっていきます。町場には歯医者があります。内科もあります。産婦人科、小児科もあります。絶対つぶれません。なぜか、住民が必要としているからです。みな宣伝しなくても営業しなくても、混んでいきます。地域住民が必要としているからです。そういうホームドクター的機能をもった工務店ならば、高齢社会では絶対必要とされるに違いありません。もちろんハウスメーカーにはできません。プレハブメーカーもいらないです。

## オンリーワン経営

### 地域密着型経営の展開を

では次に、大手ハウスメーカーに負けない工務店の体質をどうつくるか、という課題に入ります。みなさん、経営セミナーなどに行く、「ナンバーワン企業になる」とか「大きくしよう」と言われる講師の方が大部分だろうと思います。しかし私は、住宅業経営者においては、大きくするとかナンバーワンになるとかが大事だとはいいません。オンリーワン経営になろうとっています。関取の曙と舞の海がまともな相撲をとったら、舞の海は負けます。だから曙と競合しないような舞台を別につくるのです。それがオンリーワン経営です。別の言葉でいうと、地域密着型経営です。さらに別にいえば、農耕型経営ともいえます。

それをイメージ的にいうと、けやきの大木のように根っこを地域に深く根ざしていることでもあります。根っこは地域に深く根ざせば根ざすほど、幹は太くなり、枝葉がたくさんでできます。どんな台風がこようが地震がこようが、大手ハウスメーカーがこようが同業者がたくさんこようが、倒れない、負けないのです。またこれを農耕型経営、農業型経営とも呼んでおりますが、どういうことかというところ、土地を耕し、種をまき、肥料を与えて雑草を除き消毒し、秋になったら収穫することです。これを毎年繰り返し返すのが農耕です。これを繰り返しながら地域に根っこをはやしていくのが農耕型経営であります。

工務店経営にこれをあてはめるとどうなるか。まず土地を耕し種をまくということ  
は、住宅需要を掘り起こすということであります。または客づくり、特命客をつくる  
ということにあたります。そのためにはどうするか。そのためには、地域の特性、気  
候・風土、歴史を知りつくすことでもあります。その地域では住宅はどういう歴史、特  
性をもっているか、自分の事務所の範囲内、これは経営者の能力にもよりますが、一  
キロ圏内、二キロ圏内という範囲でけっこうです。その地域のすべての住宅事情を知  
り尽くすことが前提になります。たとえば自分の事務所を取り囲む一キロ圏内に住宅  
が一軒あるとすれば、一年間に約二〇軒の建て替え需要があるという統計がありま  
す。一軒で二〇軒が平均の建て替え件数です。そのうち半分をとればよいのです。ま  
たそれ以上のリフォームがあります。

あるいは、自分の周囲にプレハブがけっこうあるとすれば、プレハブの増改築を手  
掛けるのです。それで徹底的にチラシ宣伝をやればよいのです。東京・町田市にプレ  
ハブの増改築をやっている工務店があります。プレハブでは改築ができません。プレ  
ハブの増改築は、在来木造建築でしかできないのです。ツーバイフォーも、難しい。プ  
レハブは不可能です。アメリカやカナダでは増改築の必要がないのです。住み替えが  
中心です。日本はそこに永く住む定住民族。だから絶対に増改築が伴う。増改築に向  
いているのが軸組木造なのです。ムクを使えば増改築もスムーズにできます。だから

「増改築しませんか」と宣伝していくのです。プレハブメーカー側は「うちでもできませんが、それよりも四、五年待って、本格的に建て替えたらどうでしょう。増改築費用にプラスチックでできますよ」などと言い逃れしているのが実情です。その隙間をぬって「プレハブでも増改築できます」ということで、不況知らずで成功しています。そのように、自分の地域にどんな住宅があるのか、どういう事情で町が広がっていったのか、高齢者はどのくらいいるのかなど、地域の実情を知り尽くして情報を発信することが大事です。

### 客づくり、種まきのノウハウ

次に客づくりですが、公開セミナーまたは現場見学会を積極的にやることです。住まい塾、カルチュアスクール、名前はなんでもけっこうですが、これで客をつくるのです。よく現場見学会の話をすると、「うちでも現場見学会をやったけれど、全然受注がなかったよ。先生がいうように甘くないですよ」などという方がおられますが、しかしよく聞いてみると、現場見学会そのものがマンネリになっているところが非常に多いです。しかし現場見学会は、飽きても飽きてもどんどんやってほしいものです。

ではどこがマンネリなのか、というと、まず建物に工夫はありますか。建物に工夫がなければ、すぐマンネリになってしまいます。お客さんは飽きてしまいます。「ホル

ムアルデヒド〇・〇八PPMをクリアした住宅」とか、それも自己測定でなく、第三者機関が測定して保証をつけた住宅で、「化学物質過敏症にかからない住宅」と宣伝するとか、あるいは自然材料をたくさん使った住宅とか、独自の宣伝効果のある現場見学会にする工夫が必要です。山口県の工務店では、周辺へのタオル配り、栞配りは当然のこと、現場見学会の都度包丁研ぎをやっています。いまの若い夫婦は包丁研ぎはできません。まな板けずりもできません。全建総連が住宅デーで包丁研ぎをやっています。それを見学会の現場でやるのです。もちろんチラシを配って、「大工さんが無料奉仕で包丁研ぎをします」とやる。ずらっと一〇数人並ぶといっています。その日にできない程に並ぶと「研いで後でお届けします」と住所氏名を聞いておいて、あとで包丁、まな板を届ける。待つてましたとばかり、建物診断をやりませう。大工さんは包丁研ぎで感謝され、建物診断でも感謝されます。こうして地域でのお客さんをつくるのです。みなさんはそういう工夫をしていますか。

またある人は「施主が住宅を見せる気になつてくれない」などといっています。もちろん施主さんにていねいをお願いすることは当然ですが、なにも内に入る必要はありません。外から見てもいいわけです。施主をそういう気にさせることが、工務店における営業の一つです。工務店がやる営業とは、大手ハウスメーカーのように軒並み訪問をすることではありません。大量販売の営業と工務店のやる営業とは別であります。

ハウスメーカーがやっている営業を工務店がやったら、必ず負けます。工務店が一〇人二〇人営業マンを置こうが、大手ハウスメーカーには負けます。どんなにベテランを置いても絶対負けます。もともと工務店の営業マンにはろくな奴はいません。金を集金したらトンスラしたとか、集金した金で競馬をやったり、自分の借金にあてるとかいろいろが多いです。

工務店の営業は、現場です。現場の建物です。住んでいる施主さんです。それをどう活用するか、そこを討論してほしいのです。営業マンをおくのが営業ではないのです。営業マンをおく方法は、大手ハウスメーカーに絶対負けます。営業マンをおいてもかまいませんが、そういう方向に力を入れると大手ハウスメーカーと競合して負けてしまいます。

### 現場見学会 の積極的開催

工務店の今後の経営は、絶対倒産しない経営をどうつくりあげるかということとです。そのためには、現場見学会などで種まきし、確実に収穫、つまり受注に結び付けることです。コメや野菜は畑にいけば収穫できますから簡単ですが、建物の受注はそうはいきません。競合があります。その場合どうするかというと、一つは現場見学会などでリストアップする方法もありますが、私がいつている持論は、客づくり態勢をつ

くつてほしいということでありませぬ。営業で客の尻を追いかければ追いかけるほど、客は逃げていくものです。トランプのババをつかむこともあります。金儲けと同じです。金は儲けようとしたらできません。大手ハウスメーカーは、営業で逃げるお客さんをつかまえる方法がうまいのです。それができるのがプロの営業マンです。しかし工務店の営業は、むしろ客をつくることから始めるべきです。

### 時期にあつた公開セミナー等の開催

いろんな公開セミナーをやりませぬ。全建総連から講師を紹介してもらつて講習会を開く。健康住宅セミナー、シックハウス症候群とはなにか、高齢者の寿命が一〇年伸びる住まいづくりなど、タイトルはいろいろあります。そういうことで中央から有名な先生を呼んでセミナーを開くとか、あるいはカルチャー塾、住まい塾といったものをつくつて塾生を募集します。茨城県・取手市にある建設会社では「住まいの絵本館」というものを事務所の一隅につくつています。なぜ絵本館かというところ、建設会社というだけではどうもイメージがよくない、客が信用してくれない。そこで地域で募集したら、絵本館がいいという意見が多かつた。そこでそついう名前の博物館をつくつて、そこで住まい塾をやつています。いままで五年間で五〇〇名くらいの塾生をつくつて、年間一〇件くらい特命受注があるそつです。ここは住まいの絵本館ですから、

住まいに関する資料が満載されています。マンガからいろんな図書、新聞等資料が  
いっぱいです。これが全部無料貸出しOKです。その中二階では、料理教室、建物  
に関する勉強会、木の勉強会、同じヒノキでも、三〇年の年輪の木と六〇年の木とは  
これほど違う、紀州のヒノキと宮崎のヒノキでは年輪の構造もこんなに違う。そうい  
うことの勉強を続けて、特命で発注してくれる客をつくっているのです。そういうこ  
とならば、特命ですから競合はしません。

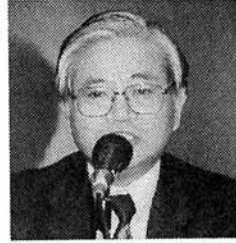
そのようにいろんな方法を考えて、客づくりをしてください。お客さんは招くので  
す。招いて集まっていたら、お客さんが工務店に特命で仕事をだす、あるいは工  
務店はそこから仕事を選ぶという態勢をつくってほしい。それには、やはり種まきす  
るという時間がかかる日頃の運動が大切です。

オンリーワン経営によるオンリーワン技術をもって、技あり一本（柔道でいう）を  
取ること。それができれば絶対大手ハウスメーカーに負けない工務店になれます。二  
一世紀に勝ち残れると確信しています。ぜひがんばってください。以上で私の講演を  
終わります。



これは、一九九八年十一月十五日、第二回全国青協幹部会議で行な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。

なお、小見出しは企画調査室で挿入したものです。



田部 義司(たべ よしじ)

◆略歴◆

昭和38年 3月 青山学院大学経済学部卒

昭和42年～48年 住建タイムス編集長

昭和48年～49年 月刊建材産業編集長

昭和49年 建設情報センター設立(建築業界の共同通信)

昭和50年 同センターを発展的に解消し、工務店出資による(株)日本住宅新聞社を設立、と同時に「日本住宅新聞」を発行、編集長に。

昭和52年 代表取締役兼編集長に、現在に至る。

昭和61年 2月 工務店学校や工務店経営セミナーを主催し、優良工務店の育成指導、木造住宅のキャンペーンを精力的に行っている。

昭和63年 1月 工務店に海外の住宅事情を学んで頂くための海外研修を毎年2回実施。

平成元年 ユーザー、工務店、設計事務所向け住設インテリア版、季刊「ハウスリビング」発行。

平成7年 季刊「ハウスリビング」を隔月刊「ハウジングデータ集」に改題しカラーで発行。

◆著書◆

「枠組壁工法全集」

「全国有力工務店名簿」

「省エネルギー住宅建築資料全集」