必要ですね

この人と30分

ぶらり訪問㉛

■プロフィール

1957年兵庫県生まれ。工学博士。建築を志したきっかけは、高校時代に見た映画「タワーリングインフェルノ」と「大地震」。「主人公のポールニューマン、チャールストンヘストンが共に建築家で格好よかったから」とはご本人の言。最近読んだ本は、エミール・ゾラの「制作」上・下巻（岩波文庫）。主な著書は、工業化住宅・考（学芸出版・1987)、「住宅ができる世界」のしくみ（彰国社・1988)、「住宅」という考え方（東京大学出版会・1999）。血液型A。

訪問インタビュー第三一回は、性能化時代の木造住宅の可能性について、建築構法の研究者にお話しを伺いました。

まず木材乾燥

Q、まず始めにプレカット加工の意義についてお話し下さい。

これまで全国各地の数多くのプレカット工場（以下工場）を見てきましたが、木材業界のご商売では、プレカット以前は「技術的な付加価値」を付けるということがなかったように思います。工務店も個々バラバラに行動していたのが、工場という核ができて変化が起き始めました。

その一つが「木材乾燥」。軸に組み上げた時「精度高く加工しても乾燥してなければ意味がない」と考えるようになってきました。

もう一つは「生産性」です。工務店レベルでは日々の商売の中で「これだけ仕事をしたらどのくらい儲かるか」は誰しも考えてきました。しかし生産性の観点は元来木造住宅の世界にはなかったわけで、昨今の工場が「生産性こそ命」になってきて、事の是非に関わらず工務店絡みでこの追求が始まりました。

構造CADシステムも

Q、プレカットと木造軸組は今後どのように変わってゆくのでしょうか？

プレカット初期には、伏せ図を工務店が書いて、工場側で部材を拾い、加工して現場に配送するだけでした。今では間取りを送るだけで、工場側が伏せ図を書き、構造計算もやってくれます。工務店にとっては完全にお任せ状態。それならばもう少し合理化し、品確法や基準法の体系に対応できるよう、構造計算が出力できるようなシステムも動き始めました。

工場側から見ると工務店は最終的な営業拠点となるわけですが、工務店自身が営業、施工監理、設計等その持ち味、機能を明確化させないと商売が成り立ちにくくなります。

そこで工場側は工務店にへたられては困るので「工務店支援」と称して構造設計をやり、合板や集成材を使って金物接合の新工法を提案し、最新の法律に対応できるシステムを作るなど一生懸命サポートするわけです。

この材工一体の二人三脚の仕事は、結局最終の消費者からすると「どんな住宅を造っているの」という疑問が整理されず、工場レベルでは手の届かないところが残ってしまいます。

2×4とどこが違う？

工務店支援といっても、最終的には工務店の問題だから、彼ら自身がポリシーを持ち特色出しをせねば限界があります。

プレカット自体については、壁や床がパネルになり、羽柄材の加工をやり始め「2×4と何が違うのか」と言うのが実感です。むしろ柱と梁が余計にあるだけ面倒なだけで、壁、床、屋根とも2×4とさして変わりません。「軸組とは何ぞや」と考えた時あまり必然性がない。工務店も工場もこのことにいずれ気づくでしょう。

例えばラーメン構造に近い、大断面集成材による木造三階建ては開放性が高く、部屋と部屋、空間と空間の構成が豊かで、多くの壁量を求められる従前の軸組とは差別化がはかられています。

求められる新たな人材

大スパン、ラーメン構造等になってゆけば、接合もさらに力学的になり、現在のプレカットは不要になるのではないでしょうか。

プレカット初期には大工さんに慣れ親しんだ手加工を機械加工に置き換えた加工形状が必要だったのでしょう。しかし、ある程度の規模で賢い工務店は、どうせ金物接合だからと、既にものすごく簡単な加工機を入れて切断とボルト穴加工に割り切った考えを持っています。

外材主体で簡単な加工となると、当然海外での現地加工も可能で、コンピュータで描いた図面がそのまま海外の集成材工場へ飛び、加工製品が直接船便で入って来ることも考えられるわけです。

そうすると国内の木材業者はソフトも含めて、どんどん住宅に近いところで商売せざるを得ないでしょうね。工務店がさほど機能を発揮していないとなると、最後は自分でやらざるを得なくなって来るかもしれません。しかし、そのためには新たな人材の注入が必要でしょうね。

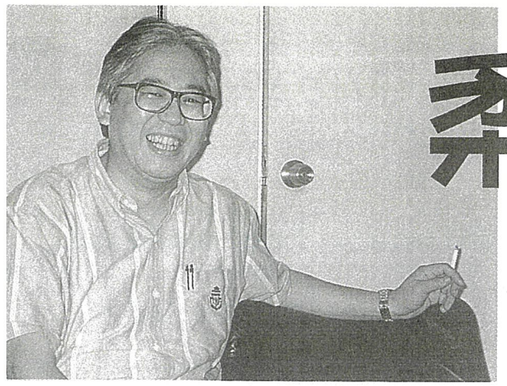
集約型は行き詰まる？

Q、大手の集約化戦略に対し地域業界は？

工場は、工務店等からの加工情報は集まって来ますが、悲しいかな最終のユーザーとの接点がないので、施主が求めている本当の情報が入ってきません。この欠落部分を補完しないとうまくつながっていかないのではないでしょうか。

一方大手は量産効果を出すために、

柔軟な発想が



東京大学大学院工学系研究科
建築学専攻 助教授 松村秀一(まつむら しゅういち)氏

自分のところでセットした建材を使って家作りをするようになっています。その意味で融通性はありません。最大手の住宅メーカーは均質材料が要求量をまとめられないがゆえ、ある種の輸入建材の購入を見合わせています。このように輸入建材の融通性の大きさが逆に働くこともあります。このことから将来大手住宅産業のような集約型の産業形態は行き詰まるのではないかと思うことがあります。

プレカットも集約型を目指して動き始めているので、時代に逆行することも有り得るわけです。大手と同様にコストメリットを出そうとか、地元の工務店を集めて単に量産指向で進んでも所詮は大手には勝てないし、もとよりユーザーは工務店の住宅にそんなものを求めていません。

ひとつのより所だが…

Q、各地で木材業者と設計・施工者によるネットワーク化の試みが進んでいるが？

木造は最後のところで「地域性」にいってしまう。確かにひとつのより所ではありますが、いろいろな選択肢のひとつに過ぎないのでは。もっとアフリカっぽい家とか、地域と関係なくあるテイストで造れる住宅とか、それが造れるかどうかが、裾野の広い工務店住宅における課題ではないでしょうか。

もっと先端的であったりとか、もっと流行に敏感なものだとか、いろんなものがないとやって行けないのですが、木造軸組となると「昔はこうだった」と言う話になってしまう。結局小さなマーケットに入り込み、総体的に元気がなくなるということがあります。でも、自社能力を補完する観点から、特に情報力と設計力を強化するために異業種と組む事はとても大切なことです。

新たなニーズの予見

授業で学生を大手ハウスメーカーの工場見学に連れて行きます。昔は「すごいだろう」と感動させるためだったのですが、今はライン上でバリバリできる住宅をみてガックリしています。いわく「うちの住宅、こんなに簡単にできていたんですか。もう少し大工さんの手造りかと思ったのに。せっかく造った住宅がラインの上で一日で出来ちゃうなんて、何かいやですね」と、メンタリティが変わって来ています。

そして、いずれ景気対策としての優遇施策が終われば、じっくりと家造りを考える人達も出てきます。今主流と思われている生産合理化とは全く違う方向に新たなニーズも予見されます。

自社物件核に中古市場へ

Q、新築着工減少のなか、どこに目を向ければよいのでしょうか？

もうバンバン住宅を建てる時代ではなく、需要も先細りになってくると、建て替えさせるか流通させるかは別として、中古住宅の所にしか市場は生まれないのでは。これまで百万戸建てている最大手住宅メーカーは過去の自社施工の七十%をカバーし、売りたい人と買いたい人をつなげてしまう。中古住宅の診断、修理の工事を行い十年保証を入れて売ります。

一方、競合他社のホームページを開くと中古住宅の査定金額が出ています。今では土地が上がらないので、これまでそこそこ良いものを建ててきたのでこれを流通させよう、うまく行けば建て替えも期待出来る、とみんなそこを攻めにいっています。

木材、工務店業界も家を造ることだけが仕事じゃなくて、今後は不動産流通やサービスが仕事になってゆくことも考えられます。自分が建てたものを取られないように、しっかり固めて行く。自らが建てたものなら、ハードが全部解りますから。

性能表示が定着し消費者の知識を補強するものが出てくると、住まい手にとって「分かりやすい」ことが、とても重要になってきます。

果たすべき役割は

Q、最後に木材業界に向けてひとことお願いします。

大手住宅メーカーは社内完結ですが、地域工務店に対し木材業者の果たしていく役割は大きい。全体のマネジメントをプレカット工場を核に進める必要があります。

あんまり木造住宅という枠にこだわらずにお仕事を考えた方がいいと思います。もちろんこだわって我が道をゆく人があっていいわけですが、全体としては木造であるとか、住宅であるとか、建設のためにとか、枠を決めて発想するのではなく柔軟に対応すべき時期ではないのでしょうか。

もちろん今まで持っている潜在能力ってのは大事なんだけれども、それを生かす道が今までと同じ分野であると決めつけて、その中だけで生きて行こうとすると無理があるのではないでしょうか。

（文責 編集室）