

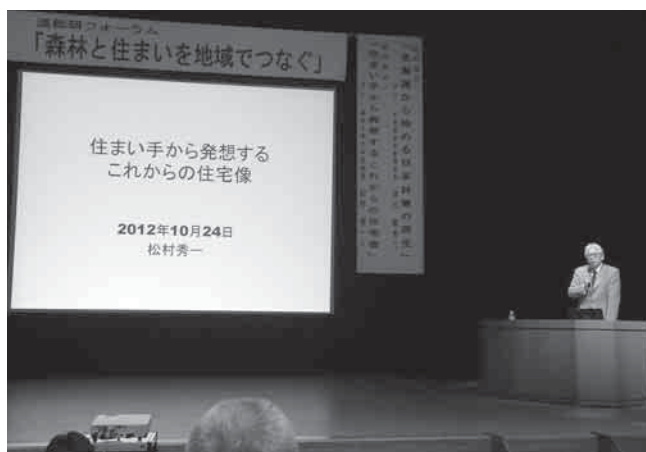
# 住まい手から発想するこれからの住宅像

東京大学教授 松村秀一

## ■はじめに

林業・木材関係者の取り組みは、サッカーで言えばキーパーからバック、ポランチを経由して、どうやってゴール前に球を集めるかという戦略構築に関するものだと思います。私の今日の話は、そもそも、そうやって攻め上がった時に、ゴールがあるのか、今まであったゴールは今後も同じ大きさで有り続けるのか、或いはゴールの場所自体が変わってしまっていて、攻め方を変えなくてはいけないのか、或いはゴールが極端に小さくなってしまっているのではないかというお話です。

私の専門は、建築の生産とか構法、サッカーに例えて言いますとポランチあたりのプレースタイルについて研究しているのですが、どうしても建築学科みたいなところにおりますと、だんだん出口が変わってきます。例えば、今から十数年前の九十年代の調子の良い、日本経済がまだ調子の良かった時期は、日本の建築を含めた建設投資というのはEU全体よりも大きく、アメリカとほぼ同規模、年間80兆円を超していた時期がありましたが、今はもう50兆円を切って、約半分になってきています。



住宅の新築の数で言っても、バブルの頃は全国で年間に160万戸建てていた時期がありましたが、今は80万戸程度になっていますから、大体半分になっています。一方、大学の建築学科の卒業生の数はどうなっているかと言いますと、全く減っていない。全国で毎年1万4千人近くの学生が建築学科、或いは名前は違う

が建築を教えている学科を卒業して、世に出ていている。そうすると、必然的に、活躍の場がこれからどうなっていくかということを考えざるを得ません。今日は「道産材をどうするか」が主要なテーマですが、結局、「ゴールの位置がどこにあるか」が共通したテーマですので、そういう観点からお話したいと思います。

## ■豊かなストックと利用の構想力の時代

まず、住宅は豊かなストックと利用の構想力の時代になっているということがあります。人口1,000人当たりの新築住宅着工数は、日本が突出して高い値を示し続けてきています(図1)。人口1,000人当たり10戸建築していたことがある国自体がほとんど無く、フランスとアメリカがちょっと超えた年がある程度なんですけど、日本はほぼ40年間ずっとこの水準を超え続けてきた、かなり世界史的に奇跡的な住宅市場を持っていた国と言えると思います。それは何を意味し、言わんとしているかということ、癖がついてしまっているということなんですね。私も含めてこの業界に関わる人達の発想というのは、とにかく新築というのは相当なボリュームで存在し続けている感じが体全体に染み付いています。市場が縮小してきていることがなかなか理解できない。まず正しく認識する必要がある事柄です。

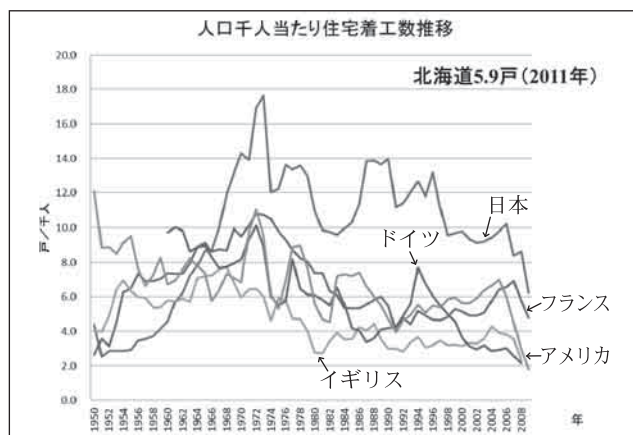


図1 人口千人当たり住宅着工数の推移

今、どうなっているかということ、人口1,000人当たり6戸ぐらいのところに来ています。北海道は5.9戸

です。アメリカ・フランス・イギリスと比較すると、6戸というのは結構水準が高いということになります。もっと低いあたりになっていく可能性もあるというのは、もう歴然とした事実である訳です。時々何かの拍子でフッと上がることがあるとしても、長期的には小さくなります。

一方で、こっだけ新築してきた訳ですから、日本中で北海道も含めて、住宅や建築のストックというのは有り余るほどある。実際、余っているわけです。北海道の空家率は、243万戸中27万戸というもので、10%を超えています(図2)。10%を超えている国というのは、僕が知っている限り、世界ではとても珍しい。日本はもう非常に空家の多い国になっている状況にあります。ストックは量的に完全充足して、床が余っているということですね。で、よく、こういうお話をすると、日本にはまだまだ、例えば温熱環境性能が悪いとか耐震性が悪いから建て替えるべきだということをおっしゃる方がいますけれども、建設年代別に見ても、1981年以降に建った、比較的新しいストックが多い(図3)。耐震という観点に立つと、1981年というのは建築基準法の新耐震が施行された年です。それ以前に建てられたものは耐震改修をしなければならないと言う人もいますが、既に2008年時点で、3分の2は改修の必要が無いストックで占められているという事実があります。つまり日本のストックというのは、数も相当あるし、質的にも相当ちゃんとしたものが十分な数建っている状況にある。これは、今まで私どもの関係する産業が、鋭意、40~50年間努力してきた結果が、国内全体に存在していると捉えられる訳ですね。新築主体に生きてきた産業の方々は、場合によっては苦々しく思うかもしれませんが、国民全体で見れば、もう建てなくても十分ちゃんと住める物が沢山存在しているという意味では、豊かな時代に入っていて、それをどういうふうにするかという時代に入ってます。

例えば、高断熱化して、外装も一新して、サッシも変えて、中も構造的に補強して、間取りや内装や設備も変えてっていうのは、リノベーションと最近呼ばれている類のもの。Aという用途だったものをBという用途に変えて使う、コンバージョンと称しているもの(図4)。こういう需要が増えていくに違いない。どの程度増えるかは分かりませんが、どのようにこういう動きが始まってくるかという、利用者の構想力、つまりある空間を見た時、「こんなふうに使えたらいいのに」とか、「私ちょうどこいう事をしてほしいと思っていたのに、このスペースがちょうどいいか

ら」とか、生活している人達自身の発想を、どういう風に投資活動に結びついていくかという、ここの仕掛けが一番重要な時代を迎えているということなのですね。思っただけではどうにもならない。ある施設を見たとき、「いやー、私たちだったらこういうふうにするのに」と思う人はいっぱいいるわけですが、実際そこに投資が起こって使われるようになるかどうかは、産業側の仕掛けの問題ですね。利用者に任せておいても動かない。だから、利用の構想力をどのように産業と結びつけていくかというのが、極めて重要な時代になってきたと感じています。

### 北海道243.3万戸／27.3万戸空家

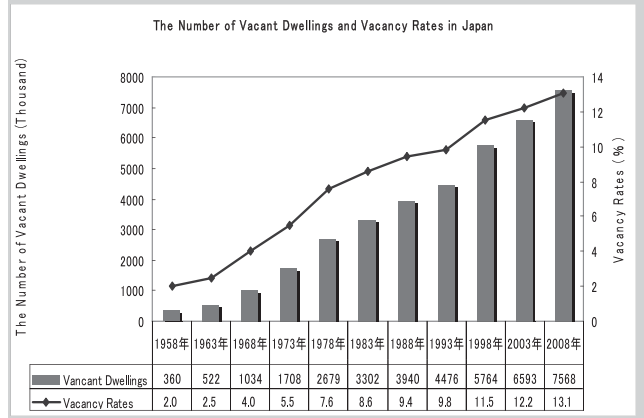


図2 日本における空家数と空家率の推移

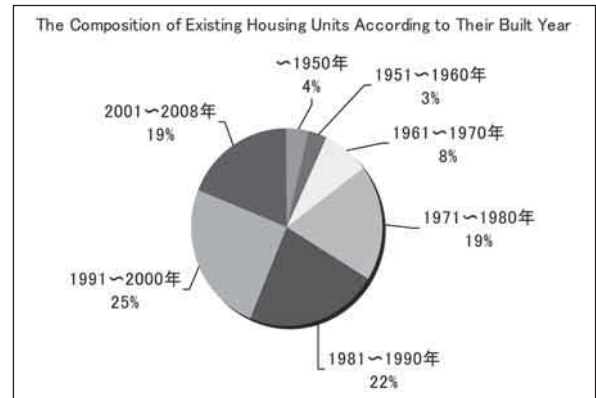


図3 建設年代別の住宅数

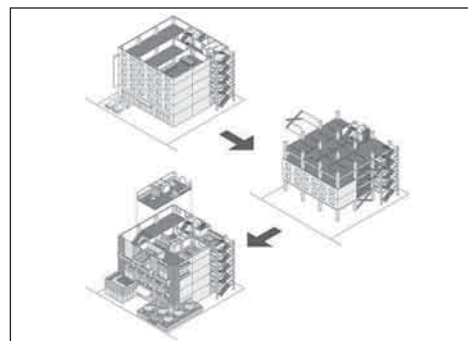


図4 住宅のコンバージョン

ただこういう産業の話は、「変われ」って言うてもそう簡単にならない。変わるためには、新しい血を混ぜる、今までその産業に属していなかったような人たちが混ざってくるのが、一番必要な、或いはやり易い道だと。その時に鍵を握るのは、利用者を混ぜ込めるかどうかということですね。住み手など空間をどんどん利用していこうとする人達を産業の中にどう巻き込んでいくかということが非常に重要だと思うのです。

#### ■弱い個人を結ぶ柔らかな絆としての住環境

二つ目ですけれども、たまたま京都にいらっしゃるフランス文学者のにしかわ ゆみこ先生から聞いたのですが、例えば戦前の個人というのは家父長のことのみをいっていた。個人というのは財産があって、支配している家族がいて、独立して生きていける立派な個人というイメージ。だけれども、今、個人と呼んでいるものは、財産はさほど持っていない、家族もいない、非常に弱い個人です。高齢者や若い方も含めて、弱い個人がどうやって結びついて、いわば助け合いながら、協力しあいながら、柔らかな絆を作りながら生きていく環境を作れるかという事が課題だとおっしゃっている。誠に感銘、共感致しました。

単身世帯というのは全国的に増えていますし、二人だけの世帯も一杯増えているわけです。北海道で2010年で1世帯あたり平均2.2人ですから、一人世帯が相当多いでしょうし、二人世帯も多い。今までずっと考えてきたのは4人か5人くらい家族がいて子育てしている世帯に対応した住宅を考えるということですが、一人か二人で、しかも外部からの何か協力関係が無いとうまく弱さを補えないという場合にどういう風に個人というのは集合していればいいのか、どうやってお互い結びついていけばいいのか、どういう大きさのどんな空間であればいいのかということが、全く今まで住宅にはイメージされなかった。むしろ介護福祉施設などの問題だと思われていたようですが、今やそれは普通の住宅の中で起こっていることです。

勿論、そういうことを色々な活動に、実際の企業的な活動やNPO的な活動に結びつけている人たちが全国に一杯出てきているわけです。例えば空いてる施設・住宅というものを、借り上げるなり買い取るなりして、弱い個人が適度な距離感で暮らしていくような、ある種のコレクティブハウスというのか、共同生活と独立した生活との折り合いをつけたような形の住居に変えていって、それを運営していく事業というものも出てきていますし、東京の若い人の間ではやってい

る「シェアハウス」(図5)、まだ数は少ないもの



図5 シェアハウス

の、どんどん増えていっている。これは、キッチン・お風呂・ロビーなど共同で使う施設については共用空間の中であって、それに個室が付いている。ワンルームマンションの様に一人で寂しく過ごすのではなくて、住んでる人が集まって当番制で食事を作ったりすることもあれば、嫌だったら自分の部屋でこっそり食事をとることもできる。ある種の距離感を持った集合の形態ですけれども、こういうものが、既存の建物を改造して供給されたり、新規の物件として新築されたりと、首都圏では非常に増えましたし、その他の地域でも出てきている。これも弱い個人を柔らかに結ぶ絆としての住環境になるかと思えます。

#### ■「箱」の産業から「場」の産業への転換

これを受けて、私たちの産業はどういう産業になっていくのかという標語のような物が必要であると10年くらい前から言っているのですが、我々が属している産業というのは、ずっと、きちっとした性能を持ったきちっとした箱をきちっと引き渡しするということはやってきたんです。それが、もう箱を作る必要が無い時代に入っている。そうすると箱の産業ではない我々は何の産業になると、人々の役に立って自分たちの能力が生かされるのかと考えると、やはり「場の産業」ということになるのではないかというふうに考えています(図6)。

今までは住宅という箱を生産供給するということを使命にした産業だったわけですね。発想としてはあくまで新規建設中心で、供給者側の理論。つまり、出口はありますから供給の仕組みをきっちり作っていけば



出口のことを気にする必要なく、ゴールはたっぷりな大ききでど真ん中にあったわけですね。そういう意味では非常に簡単な産業だったと考えられる訳ですが、場の産業というのは、人々のより望ましい生活を展開する場を構成する、或いは提供する産業で、その中には勿論、箱は含まれる訳ですが、例えば弱い個人のために住宅を改造するとして、間仕切りを入れたらそれで話は済むのかということではなく、サポートする産業が無ければ成り立たない訳です。つまりそういう場を作っていく為には、単に工事をすれば良いということではなくて、それを運営していくノウハウが必要です。

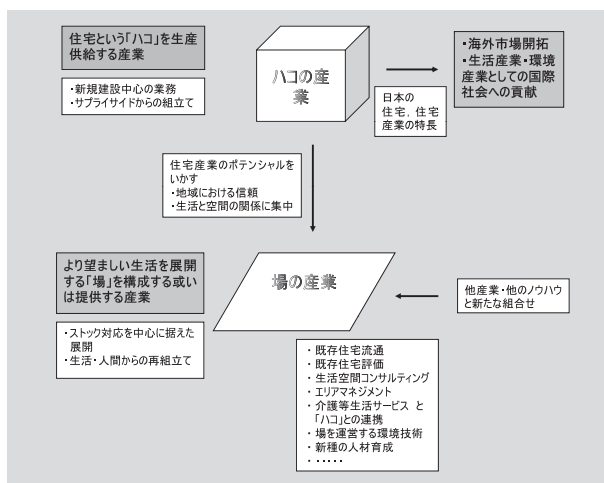


図6 ハコの産業から場の産業へ

じゃあ、なぜ箱の産業をやっていた産業が場の産業にならなければならないのかということ、基本的に住宅産業というのは地域密着。大手の住宅メーカーであっても営業拠点は各地域にあって、そこで長年営業拠点を展開しているということがあります。住宅産業としては地域における信頼があるということが非常に大きな財産ですね。特に住関連のこと、空間のこととかを扱っている人達で、逃げも隠れもしない人達であるという信頼は確実にあるだろうと。また、生活と空間の関係を考えてきた経緯があるので、そういう事柄を活かせると考えられます。

箱の産業でなくなったとしたら場の産業になっていく。これを構成している要素というのは、中古住宅流通はじめ、住宅の評価とか、ある種の関連するサービスとか、その空間を運営していくマネージメント、デザインも非常に重要になってくる。そういうものを組み合わせることで場の産業を作っていくということが、色々な地域で、色々な人が色々な試みを初めている段階だと思えます。その先端を走っている人達を月に一度呼び寄っては話を聞いてディスカッションしているんですけども、この間、彼らの中の一人が言っていた

のが、ちょっと面白い。40歳くらいで、設計をやって、リノベーションのマネージメントもやり、場合によっては賃貸経営もしているような人のケースですけども、自分たちの時代というのは、マルチリンガルな人材でなければ生きていけない、そういう人でないと活躍できない時代になってきた、と言うんです。マルチリンガルというのは、建築の言葉をしゃべるけど、不動産のことも聞き取れる、或いは金融の事も知っている、勿論、生活をしている人達の今の色々なライフスタイルに関するトレンドについても結構詳しく知っているというような意味ですね。自分の母国語は建築だけれども、母国語だけでやっていける時代では無いので、他の業界の言葉が分かる様な人材というのがこれから必要とされるという話をされていて、大変腑に落ちる所があったんですが、おそらく、これからこの関連の産業というのは、そういう人材にそれぞれがなっていく努力をしていく必要のある時代に入っていくであろうと思います。

#### ■現地材料利用への回帰

そんな近い将来のことではないのですが、私自身も思っている大きな流れとして、現地材料を利用して建物、或いは環境を構成していくという方法に、戻っていく大きな流れがあるのではないかと勝手に考えているんです。国に資源があるからそれを何とかして使わなくてはいけないということではなくて、全く別の観点で。

火星に人間を送り込む計画が、前から、考えとしてあります。例えば宇宙ステーションは、どうやって作っているかということ、地球上でほぼ完全に作り込んでスペースシャトルで搬送出来る大きさにしたものをドッキングさせてだんだん大きくしていく、モジュラー型と呼ばれているものですが、このやり方で火星基地を作ろうとすると、出来ない。火星までそんな重い物、容積の大きなものを持っていくわけにいかない。最終的に、究極の技術は何かということ、火星にある資源で出来る基地の作り方。これが無い限り有人で向こうに拠点を置く火星探査は出来ないという話を耳にしたことがあります。

その建設技術の進化の過程というのは、地球上で今まで起こってきた事とは逆なんですね。今まで起こってきたことというのは、現地で土を作って日干しレンガを作ったりなんかして、それを積んで建てる。それが一番古い段階。それからだんだん工業化された、部品を組み立てる段階になって、最後、道路で運べる大きさのユニットに分解した物がでてきましたが、火星に建てる技術はそういう流れと全く逆なんです。一番最初にユニットがあって、だんだん現地材料で作ると

いう方向に技術は向かっていくと言う。僕の頭の中で、これは最後は現地材料で作るのが究極の技術として目指されていくだろうなというふう感じていた、その頃に、ちょうど北京オリンピックの前でしたが、鋼材が非常に価格が高騰してしまって、日本の建築工事がストップするような状況が起きました。

需要が別の国で大量に発生することによって、価格が極端に変動して、日本の普通の建築工事の納期が間に合わない、或いはコストの範囲で入れられないということが起こったんですね。その時に僕が感じたのは、建築みたいな簡単な物、簡単と言うとアレですけど技術的に何かすごい技術を使って作っている訳じゃ無いものに関して、世界中から来る資源が無いと作れないという事態はちょっとおかしいという感じがしたんですね。そういうことに依存していると、突然、日本の中で建築が作れないという事態すら起こりうる。だから、そういうことも考え合わせて、将来の建築の作り方の方向というのは、現地材料を利用する方向に回帰していこうと考えています。その中に一番大きな材料として、まずは土、さらに、これだけ日本国内で木材がとれるとなってくると、木というのは、基本的に現地材料として使える主な材料になる可能性が非常に高い。ただしこれはあくまでも可能性の話であってどうやるかは別の話です。

## ■構法

日本の中には、例えば戸建住宅だけに限っても色々な作り方があり。在来木造、ツーバイフォー、プレハブ。プレハブの中には軽量の鋼構造、コンクリート造、木質パネルもあるわけですがけれども、こんなに色々な構造体の作り方が併存しているという事態が、世界的に見ると極端に珍しい現象です。

普通の一般的な国だと、せいぜい戸建くらいを作るのに、一番多いものでも6割しかシェアを持っていないというように構法の種類がいっぱいあるということはありません。どれか一番コストパフォーマンスが高い構法が生き残って、後は死滅するのが普通でないのかということなのですが、他国からのこうした疑問に対して、私は次のように答えています。

実は、構造体が全工事費に占める比率は10数%しかありませんから、そこが何で出来ているかというのは、大きな価格の差に現れて来ない。実際に普通の住宅で見えるのは外装と内装ですけど、これらは構法が何であれ、ほとんど同じことができます。つまり、色々な作り方があって、在来をやっている工務店の人は「ウチは在来だから」って言っているし、ツーバイフォーの人は「ツーバイフォーというのは如何に合理的な仕組みであ

るか」をおっしゃっているし、プレハブ住宅各社は自分の所の技術が優れていると言っているだけけれども、実態として普通の人が外から見たり中に住んでみたりした時に、それを覆っているものというのは、同じような部品建材メーカーが作ったもの、例えばサッシはサッシメーカーが作っていますし、サイディングはサイディング屋さんが作っていますし、屋根葺き材は建材メーカーが作っています。それらを選んできて組み合わせているだけなので、実は、中が木造であるか、鉄骨であるかということは、一般の住み手にとっては全く関係の無い話にしか過ぎない。見える部分に違いが出てこない限り、元々の構法の違いというのはあまり大きな意味を、事実上持っていないということだろうと思います。だから地域の木材を使って何かするという時に、量的には構造材が大きいということは分かりますけれども、逆にゴールサイド、需要者側から攻め上がると、見えない柱が道産材であるかどうかについてほとんど興味がないと考えた方が正しい訳で、むしろ見える所でどういうデザインなり、どういうきめ細やかなニーズへの応え方をしていくかということが無い限り、普及するという事は有り得ない。これが私の地域材利用に関する意見です。ボリュームだけを追いかけていくと、コストで勝てない限り普及しない。

そういう意味では、内装とか外装、或いは場を作っていく時に何か必要な物ということで、場の産業になっていく。そういう所でいったいどんな事が出来るかと言うことを考えていく必要がある。今まで以外の領域という意味では、住宅以外の分野で地元の材料を使っていく必要がある。例えば木質ハイブリット構法で耐火性能を持った木造のビルを作っていく、或いは住宅以外の用途の比較的大きな空間を作っていくということも別の領域としてあると思うのですが、これがなかなか難しく、誰がまとめ役になってやっていくのか決まっていない。まだしも住宅の場合は出口に地元の工務店がいるということを前提で話が出ていますから、工務店に届くまでの仕組みを考えればいいのですが、住宅以外の用途になると、この出口の所が誰で、そもそも構造設計は誰がやっている、誰が全体をマネジメントする役目を持っているのかということ自体が確立されていないので、材だけ流そうとしても、実際に出口は全く無いという状況。だから、その出口を含めて、全体の組織構造を考えていく必要がこういう分野では確実にあると思います。

どうも長時間のご清聴ありがとうございました。

(この記事は、平成24年10月24日に札幌市で行われた道総研フォーラムでの基調講演を書き起こしたものです。文責：キタチカラ木材店 上島信彦)