

「木の家づくりから考える地域の自立」

株式会社フーム空間計画工房 一級建築士事務所 代表 宮島 豊

URL <http://www.humu.jp>



大手家具量販店がおしゃれな家具をとてもお安く販売して、人気のようです。以前は十数万もしていた家具が数万、物によってはさらに安く売っています。品質は同じではありませんが特別悪いものではありません。沢山売れて、多くのお宅の家具が充実したことでしょう。

しかし北海道を含め日本には高い技術を持った家具、建具、突板を生産する工場が沢山あり、職人さんも大勢いました。このような工場がどんどん閉鎖され職人さんの労働環境は厳しくなる一方です。家具は売れても家具をつくる人たちの仕事がどんどん減っている状況です。



原因はとても単純で国内（地元）で製造していないからです。為替レートが低く、さらに労働賃金の低いところで大量に生産します。企業が流通コスト、利益をたっぷり乗せても国内生産品よりはるかに安く売ることができます。衣料、農業、印刷や家電製造など多くの分野でも同様の傾向です。

住宅建築についてはどうでしょう。建設費の中で現場で働く大工、左官、建具、と言った分野の人員費を削減し、極力現場で作らずに大量生産の安価な仕上げ

材、収納家具などをどんどん取り込んでいきます。しかしその分が単純に安くなるわけではありません。確かに直接工事費は下がります。その代わりに膨大な営業経費、広告費が乗っかります。

第一に直接工事費が下がることが本当に良い事なのでしょうか考えてみましょう。

景気動向の記事には住宅着工件数が前年比何パーセント増えたとか減ったとかでできます。ただこの数字の中身の話はまず聞いたことがありません。本来は着工数よりも、住宅建設にかかるお金の使われ方がはるかに重要だと思います。



全国系住宅メーカーの円グラフ（図1）をご覧ください。会社経費とは会社を運営していく経費、CMやモデルハウスなど広告費用、仕事の直接の受注に関わる営業経費、そして会社としての利益も含まれません。

当然会社経費が高つくので、直接工事費削減が現場に求められます。さらにメーカーにとって住宅は商品ですから、品質や仕上げの均質化も求められます。たとえば職人の力量で出来にばらつきがあっては困ります。そこで大量に一括製造できる仕組みを作り上げます。

一方現場での作業を出来るだけ減らし、さらに熟練工としての高いスキルは求められません。当然日当そのものが下がります。地域産材の使用率も下がり結果的に地元の町に落ちるお金は極端に少なくなります。

北海道を例に挙げれば道内に落ちるお金の比率が5割に届かず、現場の職人たちの人件費は一割程度になってしまいます。

全国大手住宅メーカーの例 地場住宅メーカーの例

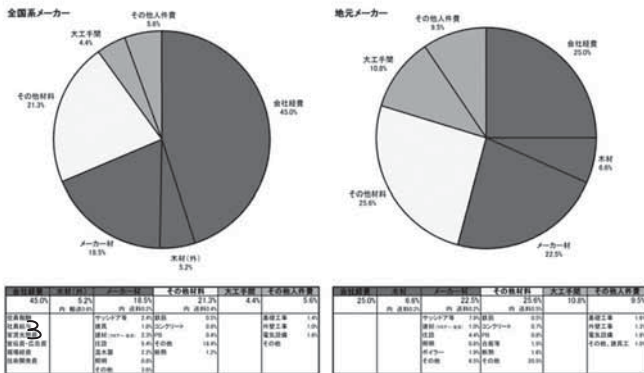


図1 住宅建築におけるコスト比率の例

北海道など地場住宅メーカーの場合です。会社経費は全国系と比較すると少なくなります。その分直接工事費に回せることになるはずですがブランド力が弱くローコストが求められますから、なかなかそううまくはいきません。現実には全国大手と変わらず現場での職人の人工を減らし人件費を削減しています。大工をはじめ職人を常用せず現場ごと外注として雇う工務経営は、受注量のばらつきに対応しやすく、コスト競争を生き抜くための基本となっています。

地元ビルダーの中には地産材や職人の常用に力を入れるところもありますが、ほんの一部に過ぎず、全国大手を小さくしたようなところがほとんどです。

地元に落ちるお金の比率は大手よりは多いと言えますが、北海道に6割、現場の人件費としては2割に満たないでしょう。

この全国大手にしても地方のビルダーにしても共通しているのは現場の人件費、材料費の切り詰めがコストダウンの基本になっているということです。



これまでの話は全て工務店、住宅メーカーなどの経営側からの視点にすぎず、実際にものづくりの現場にいる人たちのことが考慮されていません。結果的に熟練工としての大工、家具、建具、左官などの職人の働き場が激減し、収入は不安定になりました。また伝統的に受け継がれてきた巧としての業がどんどん消えていったのです。

この流れは決して建築の分野だけに限らず衣食住すべての分野で同様の傾向だと思えます。これからの地域の自立にとって、とてもマイナスです。どんどん中央依存体質になりながら「地域の活性化」などありえません。

着工戸数などよりも、ものづくりをする人が尊重され、地域の隅々まで、そして個々にお金がいきわたるシステムの構築がとても大切なのです（図2）。

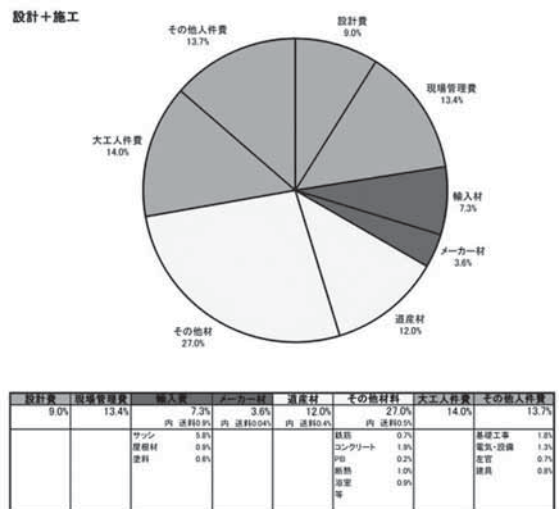


図2 目指す住宅建築システムのコスト比率 設計事務所+地元工務店

ここで私が提案したい住宅建築のシステムについてです。建設費の大半が地元還元される家づくりに関する三つのポイントです。

1) 地産地消の家づくりを追求する

遠方で製品化された建材を減らし、木材など地産材を積極的に活用します。そして出来るだけ現場で製作する建設です。現場での加工が難しいものはできるだけ近くの工場で作ります。材料だけではなく仕事に携わる人たちが地元であることが大切です。

2) 根拠のある環境性能、強度、耐久性を求める

省エネルギー性能を含む住環境、構造強度、耐久性などにおいて量産化を超える高いレベルの性能を実現することです。この性能を気密測定や構造設計など、実際のデータで根拠を示す必要があります。そして品質を広くアピールすることです。

3) ランドスケープとして魅力あるデザインの提案

地元還元の家づくりについて成否を分けるのは実はこの部分ではないかと思っています。短期的な流行ではなく長期にわたって魅力的な景観を形成するデザインの提案です。

良心的で技術力を持った工務店が性能の客観的評価をしていなかったり、提案力やアピール力が欠けている傾向があるのはとてもおしいことです。

具体的な話に入ります。施工するのはコンパクトな地場工務店です。原材料費や人件費率を前2例と比べてはるかに高くします。一方建材などの購入費などを減らします。もともと会社経費などはとても少なかったので問題はありません。それだけで同じ予算でも地域産材にこだわり職人の仕事が増え、更に地元の経済に大きく貢献することができます。

住宅着工戸数より、建設費の地元率にこだわった方が経済的にずっと意義があることは明らかです。

重要になるのはコーディネータの役割です。私はこ

の部分で建築家が受け持つべきだと思っています。ただそのためには客観的に高い性能が実現できる建築設計と素材の選択、現場監理能力が求められます。

実際に私の属するフーム空間計画工房は設立当初からこのような取り組みをつづけ、確実に目標に近づいており、それなりの支持を得ていると思います。

これまで物の値段は市場での競争が決定しそれに生産者が合わせてきました。仮にメーカーであればコスト競争に勝ち抜くために、徹底した合理化を行い少ない人件費で大量に作ることにしのぎを削ってきたのです。努力して企業の利益を上げることは、同時に雇用を減らすことを意味します。これが進むと貧富の差が広がり2極化が進みます。最後に一人勝ちになり崩壊に向かいます。本来人間の生活の道具にすぎなかった経済がいつの間にか人間を支配する無情な独裁者となってしまったのです。

今本当に求められるべきことは、経済価値の転換です。市場が価格を決定するのではなく、生産側が良質な商品を生産し、見合った価格で意識的にも距離的にも近い消費者に販売する方法です。地産地消の経済とって良いのでしょうか。これはうまい話ではなく、生産側にそれだけの能力が求められるということです。

私はこの価値観の転換が農業から林業、建設やエネルギーの分野まで広がり、地域に自立性が出てくることを強く期待しています。そして中央の経済の浮き沈みの影響をあまり受けずに持続可能な地域社会を作り上げることが目的です。

