

変えよう！ニッポンの家づくり

新建ハウジング

THE SHINKEN HOUSING

2024
6/20
Vol.1002

24換気は
sumiko
NEW MAHBEX



PICK UP

- 3面 地域貢献/集客・受注工務店の「おむすび屋」がオープン
- 5面 行政 住宅トップランナー基準の水準引き上げへ
- 6面 建材 トリプルガラス木製サッシを製品化
- 10面 連載「なるほど！法律教室」ファクタリング会社からの資金調達リスク

社員大工を他社の現場に派遣して“共有”する試みが、4月に東京都内で行われた。岡庭建設の社員大工2人が、同じく社員大工を擁する創建舎の現場に入場。木工事の一部を担った。近い将来、大工人口が半減すると言われている中、社員大工の“共有”はどんな意味を持つのか。両社に話を聞いた。【編集部 荒井隆大】

創建舎
[東京都大田区]
岡庭建設
[東京都西東京市]



2社の社員大工が同じ現場で働く

社員大工を

共有する

きっかけは創建舎のある現場で、工期が厳しくなる見通しが立ったことだった。社長の吉田薫さんは、大工の人数を増やそうかと思ったものの「ずっと社員大工だけで現場を回してきたので、他に大工のつてがなかった」。

困った吉田さんは、東京家づくり工務店の会 (TOIZ) の仲間、たびたび社員大工について意見を交わしていた岡庭建設専務・池田浩和さんに相談。池田さんも「ちょうど自社の大工の手が空きそうな時期と創建舎の工期が被っていた」ことから、現場チームに調整してもらい、大工を2人派遣することを決めた。

作業内容や地域特性は事前の共有が重要

実際に岡庭建設の大工が創建舎の現場に入ったのは約10日間で、2人は複雑な納まりが求められない、外壁の木板張りを主に担当した。吉田さんは、2人に「岡庭建設の大工という安心感」を持ちつつ、自社の家づくりを担保するためにも「他社の大工に頼め

る作業は限られる」と話す。事前には図面や作業内容を共有し、現場での顔合わせも行っている。

2社は同じ東京都内の工務店といっても、それぞれエリアの特性は異なる。例えば、今回の現場は周辺に駐車場が少なかったため、吉田さんは「車は必ず1台にしてほしい」と要請した。池田さんも「自社の商圏とは状況が異なるので事前にコンセンサスを取ることが大事」と振り返る。

また、今回は2社とも現場まで40分程度だったが、社員は移動時間も労働時間に入るので注意が必要。岡庭建設では、大工は直行直帰(現場出社)を原則としているが「移動時間が1時間半もかかるようなら考える」(池田さん)。

「社員」だからこそ助け合うことができる

自社の現場だけで働く社員大工にとって、他社の現場は勝手の違う部分も多々あるはずだ。吉田さんはしかし「現場の管理がきちんとなされていれば大きな問題にはならない」と話す。

創建舎は大工が現場管理も担う体制で「大工が現場監督の業務を理解している」し「大工同士」のコミュニケーションが取れる」という強みがあるため、自社大工の他社への派遣も前向きに考えている。

池田さんは「労働者派遣が認められない建設業だが、社員大工なら今回のようなことができる。自社の現場だけになりがちな社員大工同士の交流も深まる」と、大工を共有することの利点を強調。「将来、さらに大工の減少が進む中、協業して大工不足に立ち向かっていく」と話した。

今回は東京都内、かつ比較的近いエリアだったが、いずれは地域・都道府県の垣根を越えて大工を共有する可能性もあるし、応急仮設住宅の建設など非常時対応にも役立つ。「平時から大工を共有することが有事への備えにもなる」(池田さん)のだ。

(2面につづく)

来るべき大工半減時代を 協業で乗り越える

高性能樹脂窓
APW 330
FIX窓 スリムフレーム

目指したのは、
ギャラリーのような非日常感

新建ハウジングがオンラインで読める!



「タブロイド版」別冊付録月刊「アーキテクトビルダー」をオンラインで閲覧できるサービスを提供中です。
ログインページ：<https://www.s-housing.jp/webviewer>
※詳細は上記URL (QR)を確認いただくか、右記フリーダイヤルまでご連絡ください。

お問合せ・定期購読お申込み先

0120-47-4341

新建ハウジングDIGITAL
<https://www.s-housing.jp>



工務店NEWS

合板使わず無垢材で耐震性を担保

嘉藤建築設計事務所 [埼玉県越谷市]

自然素材を活用した注文住宅を手がける嘉藤建築設計事務所は5月16日、無垢材を使いながら屋根・床の剛性を確保できる「GA(グリーンエア)斜め張り工法」を採用した住宅で、事業者向けの構造見学会を開催した。構造計算を行い、構造用合板や耐力面材を使わずに長期優良住宅の認定を取得している。

同工法は、埼玉県・東京都の木材による家づくりを支援しているNPO法人・木の家だいきの会(埼玉県所沢市)が開発。シックハウスやアトピーの原因になる接着剤の使用を避けるため、構造用合板に代えてスギの無垢材を斜めに張り、水平構面の剛性を確保する。床倍率は2.7倍または2.5倍、屋根倍率は1.6倍または1.5倍(構造用合板は1.0倍)で、耐震等級2または3も実現可能だ。同法人代表理事の鈴木進さんは「特殊な施工技術を必要としないので構造だけでなく容易に実現できるが、性



2階の床をGA(グリーンエア)斜め張り工法で施工している様子

能評価を利用するなら試験のデータもそろっている同工法を利用してもらうことが必要」と説明する。

また、同社所長の嘉藤剛さんは「構造用合板の代わりに無垢材を使えるので試験的に導入した」という。同社は無添加住宅の代理店にも登録しており、化学物質を使用しない、環境と人に優しい自然素材の家づくりを徹底しながら「認定長期優良住宅を取得するため」に同工法を採用したという。

断熱材はセルロースファイバーで、防蟻にはホウ酸を使用。さらに地盤改良には、コマ型コンクリートブロックを敷き詰める「トップベース工法」(マイコマサービス)を用いた。玉石敷設工法をヒントに考案されたもので、軟弱な地盤でも上載荷重を安全に支え、耐震性を確保できる。「マイ独楽」と呼ばれる小型設置物を敷き詰め転圧するだけなので、撤収も容易な地中埋設物にならない改良方法だ。

性能

大工の共有を支えた建設キャリアアップシステム

創建舎 [東京都大田区]

岡庭建設 [東京都西東京市]

採用・育成

創建舎・岡庭建設の2社が社員大工を“共有”するにあたり、大きな役割を果たしたのが建設キャリアアップシステム(CCUS)だ。岡庭建設が派遣した大工は、レベル2および4の評価を得ており、吉田さんは「レベルは絶対ではないが、目安にはなる。CCUSのおかげで初めての木工でも安心して受け入れられた」と話す。

大工を派遣する側の池田さんも「レベル4の大工を2人も擁する創建舎だからこそ、こちらも一定以上の人材を出さなくては」と、人選でCCUSのレベルを考慮した。

また、創建舎から岡庭建設への支払い額は、CCUSレベル別の特別賃金(JBN・全国工務店協会、全建総連が策定)に基づいて決めることに。1日あたりレベル4は3万2000円、レベル3は2万9000円、レベル2は2万

6000円で計算した。「その都度金額を決めると手間がかかるので、CCUSの賃金だけで決めることにした。経費込みだと考えれば妥当な額だろう」(池田さん)。

その他にも、

両社の大工同士が資格の情報交換をするなど、スキルアップへの意欲も高まったようだ。町場では十分浸透しているとはいえないCCUSだが、これからは未登録の大工は「就業履歴がない」とみなされる。池田さんは「大工ではない経営者が大工を育てようとする技量に偏りがちだが、社会から評価されるためにはCCUSへの登録が必須」として、その重要性を説く。



創建舎社長の吉田篤さん



岡庭建設専務の池田浩和さん

第4期総会を開催 能向上リノベテーマに講演も

TBN

東京都内の工務店39社で構成される東京ビルダーズネットワーク(TBN、会長=鈴木晴之・くらし工房大和社長)は6月11日、東京都内で第4期総会と6月定例会を開催した。定例会にはゲストとしてアルティザン建築工房(北海道札幌市)社長の新谷孝秀さんが招かれ、性能向上リノベーションの事例と、それを実現する技術や集客手法について講演した。

開会にあたり鈴木会長は「近



物価上昇の中でも「欲しいと思われれば受注は取れる」と話す鈴木会長

頃は見積もりのたびに金額が高くなるが、それでも“この家を建てたい”というお客様には契約していただける」と、自社の受注状況を説明。「欲しいと思われる家をつくるためにも、TBNでともに学んでいきましょう」と会員工務店らに呼びかけた。

総会終了後に登壇した新谷さんは、性能向上リノベーションを、新築の高性能住宅と並んで「資産価値の高い家」と定義。こうした家は将来市場に流通する際もリフォームは最低限で済むため、性能向上リノベーションによって「衣食住のうち、住に使われる金額が減り豊かな暮らしを送ることができる」未来を予想しているという。

同社では、リノベーションの設計施工だけでなく「リノベ専門店として全てをやる」スタンスで、顧客の中古物件探しも

支援している。ただ、工務店なので「請負契約を締結する前」のインスペクションなどは無料で実施。「有料にすると、一物件目が



創業時は新築もやっていた新谷さん。「新築は他社と比べられてしまうがリノベは競合相手がいない」ためにリノベに特化したという

だめだったらその後がなくなるから」(新谷さん)。また、住宅ローンの審査のためにも「2カ月で設計をまとめる」など不動産流通のタイム感を意識することも大事だと述べた。

集客・受注は専ら自社サイトとオープンハウス(見学会)による。サイトには約250件のリノベーション事例を、必ず改修前の写真も添えて掲載する。「社長の立派なあいさつよりも写真が大事」だという。

新谷さんは最後に「リノベーションを希望する顧客は絶対に存在する。いないというのは思い込み」と説き、TBN会員らに対して性能向上リノベーションへの取り組みを促した。

団体



「第3の注文住宅」静岡県内でキックオフ 流通・エネルギー会社と業務提携

左から静岡ガス・杉山昌義さん、TATEMI社長・小川茂幸さん、マルダイ社長・深澤裕一郎さん

TATEMI [山梨県富士吉田市]

「第3の注文住宅」システムを運営するTATEMI(山梨県富士吉田市)は、建材流通・マルダイ(静岡県富士市)、静岡ガス(静岡市)と業務提携し、同システムを静岡県内の工務店に向けて展開していく。5月29日には富士市内でキックオフイベントを開催。TATEMI社長の小川茂幸さんが、同システムの特徴などを説明した。

第3の注文住宅システムは、プランに一定の自由度を持たせつつ建売住宅のように価格を明示して販売することができる住宅商品(6月10日号3面に関連記事)。さらに業務提携により、資材やプレカットはマルダイがワンストップで提供する体制を整え、静岡ガスのエネファームと太陽光発電システム(PPAモ

デル)で、地域材を活用したZEHへの取り組みを支援していく。

山梨県内ではTATEMIとして同システムを展開する小川さんは、2025年4月の省エネ基準適合義務化・4号特例縮小により「従来の注文住宅のフローに省エネ計算と構造計算が加わると(設計にかかる時間が延び)顧客を逃してしまう恐れが出てくる」と予測。さらに「大手ハウスメーカーも建売にシフトしている。価格を表示して販売する業態に転換しなくてはならない」と参加者らに呼びかけた。

有力工務店も多い静岡県だが「既に(同システム導入に)手を挙げている工務店も数社ある」そうだ。今後3年間で、県内で1000棟の供給を目指す。

イベント

がんばろう能登!

能登半島地震 復興を信じて

造作材&一枚板 販売市!

動画配信日

リアル会場

6/21(土) 19:30~

6/22(日) 10:00~

スマホで見れる! 手元で買える!

株式会社 ムラモト TEL.076-263-2034 ムラモト越谷市 | 能登