

『業界30年の

ベテラン大工が告白』

現代住宅実態編

はじめに

「建築業者を簡単に信じてはいけません。」

現在、住宅の価格が高い、二重価格がある、家の寿命が短い、住み心地が悪い、結露、カビ・ダニが発生する、価格の割に安っぽい、施工業者が信用できないなど建築業界にはたくさん問題があります。

その中で、最も問題なのは、購入した家がその本来の価値にあった価格になっていくかということ。つまり価格の不透明さが一番の問題なのです。

施工業者は、サッシやユニットバス、システムキッチンなど設備器機、建材類を定価の半値以下で仕入れています。施工業者は定価で見

積価格を表示して、最終段階で何百万円も値引きして施主さんに得たと思わせるのです。しかし値引き後でも実は3割もの利益も残しているのです。

もうそろそろ施工業者は仕入価格をオープンにし、労働の対価（報酬）を明確にする必要があるのではないのでしょうか。

このように、家の価格、価値がわからず家づくりを始めると、途中から使用材料、価格などが不透明で施工業者に対し不満、不信感がでてきます。

「家はどこの会社で建てても同じだよ。安ければどこでもいいよ」と言われる方もいらっしゃるし、「大手が安心だよ」と言われる方もいます。

本当にどこで建てても同じなのでしょう。安ければいいのでしょうか。

か？大手が安心なのでしょいか？

確かに、無名の会社よりは、知名度の高い会社の方が安心感はあるでしょう。

でも、その会社には実際に家の事をよく知っている人がいますか？

その会社に職人さんはいますか？

あなたの疑問や希望を確実に聞いてくれる人はいますか？

手の届く価格ですか？

これから家を建てようと思っている方には、ぜひ自分の希望が取り入れられた住み心地のいい家を手の届く納得価格で建ててもらいたいです。

第一章 価格のトリック

■ 坪単価のトリック

現在、住宅メーカーやローコスト住宅では坪単価〇〇万円という表示で安さをPRしていますが、この坪単価には注意が必要です。

坪単価 \parallel 建築費 \times 延べ床面積が現在一番多く使われている計算です。この坪単価は比較する時の建築費の目安にはなりますが、どの面積で割った坪単価なのかをしっかりと確認しないと数字のマジックに騙されてしまう場合があります。

例えば、建築費が1500万で、延べ床面積が40坪の場合の坪単価は37・5万ですが、玄関、吹き抜け、バルコニーも含んだ施工面積を使用すると45坪という風に増え、この施工面積を使った時の坪単価は33・3万円になります。

また最近のローコスト住宅では、メーターモジュールが採用されています。メーターモジュールの6帖は、通常の尺モジュールの場合での7・25帖に当たり、建築費はさほど増えないのに床面積が約20%も増えるので、当然坪単価が安くなります。

そして建築費は面積が同じでも工法の違い、間取りの違い、グレイドの違いでかなり違ってきます。

また、ローコスト住宅に多く見られる坪〇〇万円という坪単価の計算には、本体価格のみを使用し、安くなるように算出してあるため、実際には追加工事やオプション工事が必要になってきます。本体工事だけでは全く住めません。坪単価はどこまで含まれた金額をどの面積で割った坪単価なのかを確認の上、工事を依頼しないと、とても高い坪単価になってしまいます。

最初は安い坪単価だと思っていたのに、最終的には高い坪単価になっ

てしまうことが多いので注意が必要です。

■ 不明確な本体価格

見積書に本体価格一式2000万円とだけ書かれた見積書では内訳がわかりませんし、本体価格にはどこまで含めなくてはならないかというルールも業界には存在しません。つまり会社ごとに基準が違い、会社の都合がいいように決めているだけなのです。

車や電気製品などのように商品として形が見えるものは原価と経費を入れてこの車は100万円というように価格が決めます。しかし家のように本来姿形の見えないもの（建売住宅は別）の価格を決めるためには、どの材料をいくら使い、いくらになるというふうに積み上げていくしか価格が出ません。

本体価格一式2000万円とだけ書かれた見積りは、ドンブリ勘定か今までの経験、実績を元に出されたいいかげんな見積書です。

このような見積りで工事を依頼する時は本体価格の中に何が含まれているのか何が別途工事なのか、外壁はサイディングか塗り壁か、瓦は陶器瓦かコロニアルか、床材は無垢材か合板か、など仕様を確認しないと後でトラブルになります。今は本体価格の中に含むものを出来るだけ少なくして建築費が安く見えるように建築費をいくつかに分けて表示する所も多く存在します。

建築費は本体価格一式ではなく、部材一本から利益にいたるまで積み上げ式で見積もった方が施主も安心して請負業者も気持ち良く仕事を出来るのではないでしょうか。

■安い家の理由

最近よく坪あたり25万とか28万とかいう安い家がでてきてい

ますが、同じような仕様または構造、工法ならば工事価格も大体同じになります。

もし坪当たり25万とか28万といった工事価格だとすれば必ず理由があります。

たとえば通常3週間かかる大工工事を2週間でしてしまう、または、下地の桟木を入れなければいけない所を入れないというように、材料と手間を見えないところで省略しているのです。そしてさらに問題なのは最初に坪25万の建築費を提示し、安さで施主をひきつけておいて、最終的には40万ぐらいまで建築費が上がる場合です。

25万の建築費には、何も付いてなく、追加で40万以上になるので、25万のつもりでいたのが40万になった話はいくらでもありません。こういうケースが結構多いので注意が必要です。つまり坪単価を安く見せる方法は、見込客を集めるためのエサなので

す。

ここで、ハウスメーカーの経費を少し考えて見ましよう。

社長、部長、課長、役員、営業マン、事務員、現場監督、設計部員等の給料・ボーナスなどの人件費。事務所、モデルハウスなどの土地・建物費。新聞、チラシ、テレビ、ラジオCMなどの販売促進費。ちよつと考えただけでもこれくらいあります。この費用は全部あなたが出す建築費の中から出ているのです。

最近盛んに住宅会社がPRしている低価格の家ですが、CM、チラシ、営業マンのセールストークを信じてはいけません。住宅会社がPRしているような「いい家が低価格でできる」というのは嘘です。はつきり言って、価格に見合った家しかできません。

低価格の住宅会社に建築を依頼すれば、いい家が安く建つと思つていませんか。

実際に低価格の住宅会社がやっている事は、ビックリするほど、資材を省略し、その上外注手間賃をたたき、自社の利益だけは充分に確保することだったのです。

その結果、家造りの基本である各専門業者（大工、左官、屋根工事等）は、ぎりぎりの予算の中で仕事をすることになり、いい家を造ろうという気持ちも吹っ飛び、ただ赤字にならないように、早く簡単に完成させることを考えています。

安ければ何でもいいという方は別ですが、いい家を建てたいと考えている方は価格だけにとらわれないことが大切です。（最終的には安くはないのです）

在来軸組みの場合、柱も桧（ひのき）の柱もあるし、輸入材の柱もあるし、太さだって小さくすればほとんど安くあります。私は、価格だ

けの家は施主の満足度が低い家だと思えます。
家は施主が求めた物が出来ます。しかし何も求めなければそれなりの家しか出来ません。

■安くていい家は本当にないのか？

建築費は大きく分けると、材料費とその材料を取りつける人件費とで成り立っています。

見積り書には材料と工賃が一緒になった金額が書かれているのが普通ですが、これでは材料費や人件費が他の所と比べて高いのか安いのか判断できません。

材料代と人件費を明確に分けられない工事もあると思いますが、出来るだけ材料費と人件費を分けた見積りを出してほしいものです。建築業界の専門工事業者（基礎、屋根、設備、塗装、クロス、板金等）の見積りは、ほとんど材料と手間賃が合算された見積りを出してきます。

住宅の価格には、実際にかかるコストの他に実は維持費が年間何千万も維持費かかる豪華な展示場、きれいなパンフレット、テレビや新聞のイメージ広告などの経費が全て価格に上乘せされており、これらの経費も全てあなたが払う事になります。一般に価格の10パーセント程度が広告宣伝費、その他にも会社の維持管理費、利益等が、20〜30パーセントだと言われています。

いい家を安く建てたいという人はたくさんいる。いい依頼先を探している。

しかし、いい家を安く建てる工務店は、まるで少ない。工務店、建設会社は利益を追求しなければならぬということが定着している。しかもビニールクロス、合板の使い過ぎで身体にも良くないと思いつながらである。(ほとんどの業者は思っていないかもしれないが……) 現在、大手住宅メーカー地域の工務店に限らず、ほとんどの家に使われている建材はボール紙とビニール又は木くずや合板を接着剤で固

めたものが使われています。紙や木くずを固め本物みたいにビニールに印刷した石油建材の家に何千万円も払いますか？

こんなことで、人生で一番高い買い物である家づくりが正しい方向に行くのでしょうか。

私たちの子や孫が三十年後五十年後、今のような張り物の偽物建材の家に来て、懐かしさや、やすらぎを感じる事ができるのでしようか。いい材料を使わず、職人もいないのに展示場や営業マンだけでいい家が出来るのでしようか。

実は、価格の20パーセント程度の必要経費だけでも家は建つのです。そんな家づくりがあるわけないと信じられないかも知れません。しかし事実なのです。

そしてそれは、私自身のたった一つの想いから実現したのです。その想いとは.....

『家族みんなが笑顔で暮らせる家を施主さんと共に楽しみながら造りたい』

家を建てて後悔して泣くか、満足して笑うか。

後悔して泣かない為にもこの小冊子で正しい情報と今の家作りの実態を知って下さい。

第2章 業界の常識を大工が斬る

■住宅業界の三つの常識と断固戦います。

1・不透明な見積価格

見積の中の現場経費や一般管理費は会社の企業理念や体質で違うのが普通です。

基本的には、会社の規模が大きいほど現場管理費や一般管理費が多く

かかります。

実際には、見積金額と実行金額との差額が粗利益、利益となるのですが、その粗利益が材料代や外注の人件費に上乘せされ、どこまでが本来の建築コストでどこまでが経費なのかがわかりにくい見積となっています。

建築工事の場合は完成した家をそのままを売るのではなく、材料や製品を現場で組み立てたり取り付けたりして売るか、一から造って売るかのとちらかになります。

したがって、その材料や製品から儲けがなくてもいいはずですが。

しかし建築会社は工事そのものからだけではなく、人件費や材料からも利益をだしているのです。

また、30%〜40%が大手住宅メーカーの経費ですが、この中に多額の広告宣伝費や開発費営業費が入っており、これが建築費を高くし

ている一因にもなっています。

また、相見積や仕事を絶対取りたいと言う場合は価格を下げてきます。この辺の所が建築費が不透明だといわれているのです。

2・価格を高くする下請け構造

仮に住宅メーカーが2000万で建て主から家を請け負ったとします。住宅メーカーは25%のマージンをとって1500万で下請けの建築会社に請け負わせます。下請けの建築会社は、15%のマージンをとって1275万で孫請けの大工や専門業社に請け負わせます。そうになると2000万の家がたったの1275万できてしまうということになります。

全ての中間マージンが不要とは言いませんが、納得できるものではありません。

よく考えてみると、建築現場で働いている大工は数名ですが、その仕

事を元請の社員や下請け会社の社長、大工の親方等3、4人が何もせず見ているのです。

人件費を考えると実際に現場で働いている大工が一番安いのではないかと思われます。現場で一生懸命働いている大工の何十倍もの人件費がただ見ている人の為に使われている事になります。

同じお金を払うなら、30〜40%もの中間マージンを払わずにキチンと丁寧に建ててもらおうほうがどんなに得かわかりません。

そんな下請け構造が建築費を高くしている大きな原因の一つにもなっているのです。

3・価格を安く見せる仕組み

家の価格には、決まった決まりがありません。だから、どんな値段を付けても自由なのです。

ある建築会社は全て含んで坪単価50万円、同程度の仕様で別の建築会社は坪単価30万円しかしこれには価格を安く見せるいくつかの
カラクリが仕掛けられているのです。

一つは、最近よくチラシで見かける本体価格という表示の仕方があります。この本体価格は、家の価格を分解し安く見せるという方法です。たとえば、照明器具、カーテン、設備工事、設計費、確認申請費などを別にします。

このように建築費を細かく分けて、そのままでは住めない本体価格で表示し、安いことを宣伝します。しかしこの本体価格では住めませんので、オプションやら追加工事で住めるようにして引き渡された状態になった時はビックリするほどの金額になっているのです。

最近では、坪単価を安く見せる為に施工面積というのもでてきました。これは、延べ床面積に吹き抜け、ポーチ・ベランダの面積をプラスした面積をいいますが最近の建築会社はほとんど施工面積で坪単価を

表示しています。

施工面積で坪単価を表示すると延べ面積より大きな面積で工事費を割りますので、坪単価を安く見せることができます。

メータモジュールも同じ間取りで床面積が増えますので同じ仕組みになります。坪単価を建築業者に聞く時はここに注意をして坪単価を見る必要があるのです。

■今のこんな家でいいのか

大手住宅メーカーや地域の工務店が建てている家を観ると、どの家もほとんど変わらない。同じである。ただ、床・壁・天井が張ってあるに過ぎない。

何のアイデアもなく何の楽しさも家を感じられない。

本当に建て主の要望を十分に聞き、提案をしているのだろうか。

私が下請けをしていた時も、建て主は一人一人違うのだが、家の間取りや仕上がりはほとんど同じであった。

このような家で感動や楽しさを味わう事ができるのでしようか。たとえば、素的外観・音楽が流れるキッチン、浴室・効率的な◎◎の台所・楽しい子供部屋・ご夫婦のストレスに配慮したヒーリング寝室などのアイデアを組み込めば、今までの「ただの家」から「楽しい家族ふれあいの家」になる。

このように楽しいアイデアがある家を提案することが、住宅メーカーや工務店の役割だとおもっている。

■モデルハウスはあなたが建てる家とは違う

大手ハウスメーカーのほとんどは、モデルハウスを持って営業展開

をしています。他社と競い合って建てていますから、お客さまをひきつけるために、目立つ所は特別仕様の最高級品が使われ、実際に住む家とはかなりかけ離れたつくりになっています。

その為に坪40万の予算の人が見ても何の参考にもなりません。モデルハウスの坪単価は70万〜80万くらいです。そんなに予算がある人はそれほど多くいません。

しかし、チラシを見て、モデルハウスにひきつけられて、特別仕様の豪華な家を実際に見てしまうと夢が膨らみます。さらには、本社研修で、みっちり訓練された営業マンの話と情熱にのせられて商談が進み、大手という安心感もあり、最終的に大手ハウスメーカーと契約する方がほとんどです。しかし実際に設計していくと予算が足りずに、「えー、こんな物しか使えないんですか？」ということになります。当然ながら妥協するしかなく、モデルハウスとは全く違う、こじんま

りした普通の家になっていく。さらに契約したとたん、あれほど熱心だった営業マンも来なくなる。それも当然の話で、営業マンは家を売ることのプロで、作ることのプロではないのです。あとは下請け、孫請けになる地元の大工さんに任せるのです。

ですから、こんなはずではなかったのというパターンが実際は多いのです。しかし施主さんは契約後ですから自分で自分を納得させるしかないのです。そうでなければ、自分の決断を否定することになるのですから。

このように、坪単価を安く見せるトリック同様に、モデルハウスもお客を集めるために作った道具と考えたほうが良いです。

■ 大手住宅メーカーで本当に大丈夫か？

大手住宅メーカーなら欠陥住宅の心配はないのでしょうか？ 大手だからといって安心は禁物です。

インターネットで検索しても、大手の欠陥住宅がたくさん掲載されています。

大手だからといっても実際に施工するのは、その会社の社員ではありません。まして大工や左官なんて大手の会社にはいません。実際に仕事をするのは、下請け、孫請けと、あなたと全く面識のない人が、あなたの家を造りにきているのです。

いい家が出来るか、欠陥住宅になるのかは実際に仕事をする職人次第ということになるのです。

ここは、重要ですからもう一度念を押します。

「いい家になるか、ならないかは、大手だからとか小さな工務店だからといった規模の違いではなく、職人の家に関する考え方と腕がいい

かどうかの違いなのです。」

はっきり言って大手ハウスメーカーは、自社の利益を出す事しか考えていません。長い間、大手住宅メーカーや地元大手建設会社の下請けをしてきた私には、そうとしか考えられない事実を何度も体験してきました。

■後悔する家・得をする家

後悔する家

- 1 ・ 結露がビッシリ、レースのカーテンも真っ黒で大変
- 2 ・ 夏2階がとても暑く上がりがりたくない。
- 3 ・ 夏エアコンなしでは眠れない。
- 4 ・ 冬暖房していない部屋が寒い。
- 5 ・ 洗面所、トイレは特に冷える。

6・エアコン、ストーブ、フル稼働で光熱費が高い。

得をする家

1・結露は、ほとんどない。

2・夏2階も涼しい。

3・夏エアコンなしでも眠れる。

4・冬家全体があったか。

5・洗面所、トイレもほんのわずか。

6・エアコン、ストーブ、使用量がわずかで光熱費が安い。

第三章　なぜ私が小冊子を書こうと思ったか

ここで、私、高井弘一郎が自分自身の生い立ちに触れながら、この小冊子を書こうと思った理由をお話いたします。

弟子時代

私は、中学卒業後すぐに大工職人の元へ弟子入りしました。中学の担任の先生からは高校には行きなさいと言われていましたが、どうしても行く気になれず、大工の道に進みました。

親方の所へ住みこみの弟子入りです。弟子の期間は約五年です。

とても大変だった事を覚えています。同年代の人が自由に遊んでいるその横で、汚れた格好で親方に怒鳴られ、悔しさをじつところえなが

ら必死で仕事をしていました。もちろん弟子ですから決まった給料なんてありません。とてもつらかった時代でした。弟子離れできる日までだか、まだかと思いつながら、がんばっていました。

その頃の家づくりは、今のようにはプレカットがなく、全て手刻みで、柱、梁、桁などを加工していました。中学卒業したてのまだ子供の手だったので、ハンマーを握る手に血豆ができ、それが破れて血だらけになっていた記憶があります。近所で遊んでいる同年代の子を見ながら、負けてなるものか、絶対負けないぞと自分に言い聞かせながら、血のにじむハンマーを握り締め、痛さをこらえながら、一生懸命に作業を続けました。

そして道具（鋸、のみ、カンナ）の手入れの大切さも、親方から徹底的に仕込まれました。

昼食後、少しでも休んでいると親方から怒鳴られたものです。「休んでいる暇があったら道具の手入れをやれ！」と叩き込まれました。

住みこみの弟子ですから、決まった休みもなく、正月、盆だけでしたね。とにかく弟子の期間はつらく大変でした。

でも、今思うと弟子の期間は決してムダではなかったのです。大工の技術はもちろん、師弟関係、職人との関係、施主さんとの関係などの人間関係や言葉使いなどを、いやと言うほど仕込まれました。

職人時代

二十歳になり、やっと弟子離れをする事ができました。**本当にうれしかった。耐え抜いた自分に自信が持てました。**

それからは、いろいろな工務店にお世話になりました。弟子離れを

してからは、職人として働いていましたが、まだまだわからない事も多くあり、仕事をしながら先輩職人からも教わり、自分でも勉強しました。特に田舎の※入母屋の家、本化粧などは奥が深い建物です。

※入母屋とは、タルキや桁^{けた}がそのまま見える家のこと

また、私の職人時代は新建材の多用時代だったと思います。特に押し入れのベニヤ貼りはひどかったです。狭い押し入れの中で作業していると、目はチカチカ、喉はイガイガ、今思うにそれがシックハウスの元であるホルムアルデヒドの害でした。現在の建材はほとんどこの有害物質が入っていないので、シックハウスの心配は少ないでしょう。

しかし今考えると職人時代に建てられていた家は建築ブームでもあり、あまり質のいい家は建っていないかと思えます。壁、天井、床全て新建材の張り物でしたからね。張り物の新建材を使い釘でパタ

パタと止め仕上げていた家づくりでした。

クロス張りは少なく、応接間だけはよく張っていました。洋間の壁仕上げは化粧合板がほとんどでした。今は応接間なんて部屋はないのですが・・・。

この頃に建築士の免許をとり将来、工務店でもやれたらいいなと思っていました。

下請け時代

大手住宅メーカーをはじめ地元の建設会社や工務店の手間請け、下請けをやっていました。

この頃は職人時代と違って、自分が働いた日数だけの賃金ではないため、がんばればがんばるほど収入がよくなります。ただ何人かの職人を雇って手間請けする場合はよほどいい職人を雇わなければ予算内に終わらず赤字になります。

したがって施主さんには悪いですが、いい仕事をしたという前にもうしても手間請けの金額内で完成させると言う事を優先させてしまします。

私も実際元請け会社から手間賃を下げられ赤字になり、職人に給料を払ってしまえば、自分の取り分がほとんどないという現場がいくつもありました。そんな時自分は何をやっているのだろうと馬鹿らしくなりました。妻からはうちの給料はないの？と言われたりもしました。

また、大工がいい仕事をしたいと思っても、それは元請け会社から言われた通りにやる訳ですから、いい家になるか、そうでないかは元請け会社の考え方、方針などで決まってしまうのです。

これからの時代

今まで建築に関して色々な経験をしてきました。

いい事、悪い事、失敗もしてきました。下請けという立場の時は、こうすると、もつとよくなると知っていても、元請から「もつと簡単に」と言われる。

元請の言われるまま造るしかなく、元請の利益第一主義の家造りになってきました。しかも下請けの価格までたたかれて生活ができなくなってきました。

私がこの道に入った理想とどんどんかけ離れていく。思い通りの家を造りたいと思っていたのに・・・。

「なんで、こんな風になってしまったのか？」

「こんなことが自分の夢だったのか？」

「このままでいいのか？」

長い時間、自分の心の中で葛藤が続き、ついに下請けをやめる決心ができました。さっそくこのことを妻にも話しました。

「おれ、もう下請け止めて、元請できるようがんばってみるよ。」
反対されると思いつながら言いましたので、内心ドキドキでしたが、妻はこう言いました。

「あなたが信じるようにやってみたら」

この言葉を聞いた瞬間、全身から、ほわーっと温かいものがこみ上げてきました。本当にありがとう。この妻の励ましに後押しされ、独立できたのです。

あなたへのメッセージ

家なんてどこで建てても同じ。
私も少し前まではそう思っていました。

そろそろ「家を建てたい」でも、モデルハウスをみてもパンフレットをみても、「どの家も住宅会社も同じだわ」

「違うのは住宅会社の名前だけだわ」

ほとんどの人があなたと同じようにどこで建てても同じだと思っているのです。

その為、建ててしまったから、

「結露がひどい、カビがでる」

「夏エアコンがないと過ごせない」

「冬トイレが寒い、洗面所、廊下が寒いよ」

「シックハウスが心配だわ」

「建築費が高く毎月の支払いが大変」

「こんなはずじゃなかった」

と上げればきりが無いほど不満を持ち後悔されているのです。

そんな人達とは反対に「結露がまったくでないわ」「カビもでないし」「夏はエアコンがなくてもとても涼しい」「冬もどこも温かいわ」「臭いもない」「この家にして本当によかったわ」住み心地の良さに驚き満足している家族もおられます。

同じように家を建て不快に思いながら住む人、快適な住み心地に満足して住む人、家を建てて損をする人、得をする人、建築資金をたくさん出す人、出さなくてもいい人、この違いはどこからくるんでしょう。

実は数十年前自宅を建てましたが、今ほどたくさんの情報もなく普通に建てたのです。その為、窓ガラスに付く冬の結露はひどいし、窓のカーテンも汚れる。結露の水滴で床板も腐ってくる。

夏は本当に暑く、夜は寝苦しい、冬は暖房していない所はとても寒い、そんな家なのです。その当時は皆そんな家だったのでそれが普通でした。

今もそのような家がたくさん建てられています。

今の方がビニールクロス、ベニヤやサツシの多用で高気密化が進み「結露やカビ」「シックハウス」はひどくなっているようです。

そして、そんな家が現代住宅の実態なのです。

でも中には、今までの欠点をなくした家も出てきました。

家はあなたや私が思っているようにどの家も同じじゃなかったのです。

あなたの選択しだいで「損をするか、得をするか」「いい家に住むか、

住み心地の悪い家に住みつづけるか」「建築費を多く出すか、少なくとも出すか」が決まるのです。

現代住宅事情

今まで、私は大手住宅メーカーや地元大手建設会社の下請けを主にやってきました。

そんな仕事をしてきて感じたのは、大手住宅メーカーや地元大手建設会社は自社の利益を出す事を第一に考えているという事です。

大手住宅メーカーや地元大手建設会社は施主様からは建築費を安くしないと受注出来ないのだから、安く受注しようとはしません。自社の経費削減、利益の減少をする事で家を安く建てるという事なら何も問題はありません。大歓迎です。

しかし、実際に大手住宅メーカーや地元大手建設会社がやっているの

は材料を省略し、材料の質を落とし、現場で働く下請け業者の人件費、給料を減らす事だったので。

家にとって一番大事な材料、人件費を減らしてはいい家は建ちません。こんな、大手住宅メーカーや地元大手建設会社の家づくりに嫌気がして下請けをやめたのです。

私は**根っからの職人ですから**、規模の拡大や経営には興味はありません。大手住宅メーカーのように年間に年間1万棟2万棟を施工し、規模拡大し利益がたくさん出ても何の意味も持ちません。

私の生きがいは施主様がどれだけ満足し、喜んでもらうかにあります。もちろん適正な利益も必要です。しかしそれと同じか、それ以上に満足や感動が必要なのです。多くの工務店、大工が自前の仕事がない為大手住宅メーカーや地元大手建設会社の下請け、手間請けを仕方なくしています。建築のプロである大工や工務店が常識をもって家づ

くりに取り組めば現代住宅のような建築費が高い、シックハウス、結露、カビ、ダニ、住み心地が悪い、といった問題はなくなるはずです。

私が出来る事

沢山の問題がある中で私が出来る事は何か？

シックハウス、結露、カビ、ダニ、住み心地が悪いなどもとても大事ですが施主様が家を建てる上で最も考える事は建築費の事ではないでしょうか。

新築を計画している人の話を聞くとやはり建築費が高いと言う事で家を建てる事をためらっている人がかなりおられます。そこでどうしたらいいのか？

さて、建築費を安くする為の具体的な方法は、やはりムダな経費を減らす事が一番です。

材料費、人件費は大体どの会社で建ててもそれほど変わりません。ただし、無理に安い人件費で仕事をさせている会社はあります。今の家

づくりは建築費の中に実際家を建てるのに関係ない費用までたくさん入っています。これを減らすだけで建築費はかなり安くなります。大手住宅メーカーや地元大手建設会社はこの経費が高いので、同じ工法、材料、設備を使用した家でも高くなるのです。実際問題として大手住宅メーカーや地元大手建設会社はこの諸経費を減らす事はできません。なぜなら会社の維持管理費の諸経費を減らせば会社は成り立ちません。

私達は必要以外の経費を一切建築費に上乗せしませんし、材料、住宅設備などの資材を仕入れ、原価そのままで施主さんに提供しています。もちろん私達の人件費、給料、報酬は適正にいただきます。こうする事で建築費はムダな経費が掛からず、家の良し悪しにかかわる材料、住宅設備、人件費を落とすことなく、いい家を安く提供できます。

限りなく原価に近い形で家が建つのです。施主様は自分が建てたい家

が安く建てられ、私達は適正な人件費で思う存分、大工の技術を出せる造り甲斐のある仕事をすることができます。

住宅会社にムダなお金を払わなくてもいいのです。

年間何万棟も施工している住宅メーカーに快適さ、住み心地などを求めた家を求めても無理な事です。

家は一棟一棟住む人が違い、考え方も違い、求めるものも違います。全てオーダーなのです。

一人一人の施主様のご要望を聞き、それに応じた家を手間ひまかけて建てることは規模や経営に重点を置いている大手住宅メーカーや大手建設会社には無理なことです。

施工経験もない現場監督が何棟もの現場を担当して、この現場に来るのも2日、3日に一度ぐらいでは現場の職人との打ち合わせも上手く行かず結果として雑な施工、仕上がりになります。

もちろん中にはきちんと施工している職人もいるでしょうが、大部分の職人は人件費や工期を気にしながらバタバタと仕事をしています。こんなことでいいのでしょうか？

私たちはその点一人一人の施主様のご要望を聞き、手間ひまかけて施工できるので。

家は何と言っても職人次第です。

その職人に造り甲斐とやる気をもって仕事をさせる事がいい家を建てる為にも大事なことでないでしょうか。

有名大手住宅メーカーが求めているものは、年間の施工棟数を増やす事であり、いかに簡単に早く完成させる事です。こういう住宅メーカーに家を依頼し施主様は家を建てた喜び感動があるのででしょうか。

造り手と話し合いながら工事の進み具合を自分で確認して完成まで

を楽しみ夢見て一生の思い出としてほしいものです。

私が目指すもの

今後は、張物や既製品を使わずムクの木や珪藻土をふんだんに使った、住む人に優しい家づくりを目指していきたいと思えます。

そして、下請け時代には出来なかつた大工による手作り家具や建具なども積極的に取り入れ、世界で一軒だけのオリジナル住宅を提案していきます。

一生一度の大事な家造りです。簡単に無知な営業マンの言いなりで家を造らないで下さい。

十分な知識と夢を持って家を建てたら後悔や失敗は防げるのではないのでしょうか。そんな思いでこの小冊子を作りました。

この小冊子がこれから家を建てる人に少しでもお役に建てれば本当にうれしく思います

第四章 欠陥住宅で失敗しない8つのポイント

① 欠陥を生みやすい下請け構造

昔は近くの工務店や大工に建築を依頼することがあたりまえでしたが、今はどうでしょうか。

住宅会社の営業マンと交渉をして建築するといったことが多くなったようです。しかし、営業マンは大工ではないんです。営業マンがいい人だからとか有名住宅メーカーだからとかで家を建てると失敗するかも知れません。

営業マンがいいから、親切だからといっても昔から今まで家は大工が建てているんです。そして基礎工事、クロス貼り、建具、左官などたくさんの専門業者が家を造っているんです。

住宅会社に依頼すると、ほとんどの場合、下請け工務店の大工が家を建てていきます。

あなたが直接頼んだわけでもないのにやってきました。そしてさらに孫請け、曾孫請けへとなるのが住宅業界の今の現状です。

職人の上手い下手が家の善し悪しになるのに、あなたは実際に造りにやってくる工務店を選ばません。

上手い具合に上手な工務店、職人にあたればいいですが、下手でいいかげんな工務店や職人にあたれば最悪の場合欠陥住宅になります。

それでも現場監督がいるから大丈夫だと思っていませんか。

住宅会社の現場監督は施工のプロでもないし実際に施工したこともありません。いつもその現場にいるわけでもないものであてにしたらダメです。

一般住宅の現場監督の主な仕事は材料の手配と工事の進行状況を見にきているだけですから。

中には、仕事がわかるいい現場監督もいます。

（現場監督の皆さん気を悪くしないで下さい。現場監督の仕事を悪くいうつもりはありません）

下請けになればなるほど工事費もピンハネされて少なくなっていますので、雑な工事になり欠陥住宅になるかもわかりません。こういう住宅会社に依頼するときは要注意です。

② 地盤

家を丈夫に造るのは、当然ですが、忘れてならないのが地盤の状態を知る事です。

いくら基礎を頑丈に造り、大きな柱を使い台風、地震に対してビクともしない家を造っても、地盤が軟弱で沈下してしまっただらせつかく建てた新居が台無しです。

これを防ぐには、地盤調査をして、地盤の状態を解析し、地盤が悪か

つたら地盤改良などを行ない丈夫な地盤を造る事が大切です。そしてその地盤、家にあつた適正な基礎を造り、不同沈下を防ぎ大切な財産を守らなければならぬのです。

③ 基本構造

家の主要構造には、大きく分けて木造、鉄骨、コンクリート、プレハブなどに大別されるかと思いますが、人が住む住いには、木造が一番適しています。

ちよつと考えてみてください。わたしたちが寝転ぶ時、木の上がいいですか？鉄骨、それともコンクリートですか？わたしは、木の上が一番気持ちいいです。

これは何も言わなくても誰もがそう思うでしょう。やっぱり住むなら木造です。これは昔から木造住宅に慣れ親しんで

住んできて、自然と安らぎを感じるからでしょう。

鉄骨やコンクリートは店舗や倉庫に適した造りなのです。また、木造は地震や台風に弱いとされている人もいるかと思いますがそれは、大きな間違いです。

木造でも、正しい材料を選びきちんとした工事を行えば、丈夫に百年以上長持ちできる家を造ることができなのです。

1300年の歴史がある法隆寺が良いお手本です。鉄骨やコンクリートではこんなに長持ちはしません。それどころか、鉄やコンクリートは結露しやすく結露の発生によって一番大事な基本構造が劣化して長持ちしません。

ちなみに一家四人の場合一日に約六リットルの水分が、人体から放出されこれを家が吸放出しているわけです。プレハブやコンクリート住宅の場合は水分を吸収・放出しないので、発生した水分は湿気となっ

て部屋の湿度を上げ、最後には結露になってしまいます。ところが、木には調湿機能があり、湿気を吸ったり吐いたりして適度な湿度に保つ機能があるのです。

日本のように温度変化が激しく湿気が多い気候風土のなかで適度に湿度を調節してくれるのが木造住宅です。建ててからも生き続けているのも、木造住宅だけです。棟梁の私が、これから家を建てる方に自信を持ってお勧めいたします。住宅は、木造住宅が最適です。

つぎに気になる工法ですが、これもいろいろあり、迷う所なのですが、肝心なのは高気密にしない事です。誰でもわかるように、空気が通わない家には住めません。じっくり検討して決めましょう。健康で快適に住める家、これが一番でしょう。また増改築をしやすいのには木造住宅です。プレハブ住宅では簡単にはできません。

今も使われている「構造物」「柱」水分が一杯

ここからが重要なのですが、木造住宅では材料である木材に含まれる水分の量つまり含水率のことを知らなければなりません。なぜそれが重要なのかを説明します。木の耐久性をそこなう最も大きな原因は、腐朽菌や白アリの発生です。しかし、これらの菌は温度、酸素、水分、栄養分の4条件が全てそろわないと生育できないのです。

そこで、その中のひとつである水分を少なくすることで、※腐朽菌や白アリの発生を防ぐのです。 ※腐朽菌とは木を腐らせるカビの一種

具体的な数字を示すと、木の含水率を24%以下に保つことで、その発生を防ぐことができます。また、通気層を設けて床下や屋根裏の通気を良くし、土台にヒノキやヒバなど耐久性に優れた木材を使用するなどの配慮でさらに長持ちします。木造軸組み工法は構造的に風通し

が良いため、家を長持ちさせるのに適しています。

それと乾燥していない木材を使用すると一年から二年後には木材が変形し、家が少しづつ狂ってきます。その結果、床が傾いたり扉がスムーズに開閉できなくなったりします。それよりもっと大きな問題は構造材の強度不足によるたわみ、くるいが発生し、家の強度が弱くなり家の寿命を短くすることです。そうならないためには、含水率は15%程度を使用することです。未乾燥材は乾燥材と比較して、たわみが半年で2・5倍以上にもなります。

また木材は伐採後600年経ってもほとんど強度劣化しません。逆に200年の間は強度が増していくなど、木は長い年月の間生き続けます。一方、鉄やコンクリートなどの人工素材は、新しいものほど性能が良く、時間の経過とともに強度が衰えて来るようです。ですから、日本の気候風土に一番適した住まいは木をふんだんに使った木造住宅なのです。

このように木の含水率、つまりこの木材が乾燥しているか水分を多く含んでいるかによって、建物の良し悪しに関係してきます。木材の乾燥は、構造材の強度を長年保つ意味でも、白アリやカビなどの発生を防ぐ意味でもとても重要なのです。

ですから、木造住宅に使用する木材は乾燥材が基本になります。乾燥材には、天然乾燥と人工乾燥とがありますが、天然乾燥した木材は月日をかけて乾燥しているため無理がなく、割れも少ないが含水率が等しい木材を仕入れるのは、一般の流通では難しいのです。

人工乾燥材は流通もしているので、同じ含水率で簡単に仕入れられます。欠点として化粧材に使用するには脂がぬけ色艶が乏しいことです。天然乾燥材が無理なら、人工乾燥材を使用し、くれぐれも生木の使用は避けなければなりません。生木の使用は完成後の狂い割れが必ず発生し欠陥住宅の原因になります。

④ 床下の湿気

家を建てる時忘れてはならないのが床下の湿気です。昔の家は床下が高く、基礎の間仕切りもなく換気がよく出来ていたので湿度が上がるといふことはありませんでした。しかし、現代住宅は基礎高が低く40〜50センチ位しかありません。

間仕切りも多く複雑に仕切っております。このため、換気が悪く湿度があがり高温多湿の結果、結露してしまい、腐朽菌の発生やカビ、シロアリの格好の住みかになっていきます。

床下の湿気対策を怠ると、築5年位からでも腐朽菌の発生やカビ、シロアリの被害で、土台、床束、床板が腐り、床が抜け落ちることになります。いくら豪華な見た目のいい家を建てても、床下が腐つたらどうにもなりません。

そうならない為にも床下の湿気対策は万全にしておきたい所です。

⑤ 間取り

家を造る上で大事な事の一つに間取りがあります。間取りが悪かったら住んでいく上で不満が出てきます。

家は家族が住むのですから、ある程度顔が見える間取りがいいと思います。あまり小さい部屋で区切らない事です。小さい家でも大きい部屋を取り、広々と風が通る間取りにしてください。それと部屋の使用目的を限定しない造りがいいでしょう。

住む人も年月とともに変わりますので、限定していると使い勝手が悪くなり後でつくり変えなければなりません。

最近の住宅は耐用年数が極短に短く、18年とか25年とか言いますが、家自体は、湿気対策をきちんとして、丁寧に建てるとうちの100年以上は保てますので家自体の寿命ではありません。
(湿気対策をしていない住宅は例外です)

家自体は、まだまだ長持ちしますが、住む人の実情に家が合わなくなつて建て替えると言うところが多いんじゃないでしょうか。

環境、資源など地球規模で考えると親子3代100年ぐらいは住める家を建てたいものです。

⑥ シックハウス

ホルムアルデヒド、キシレン、トルエン、パラジクロロベンゼン、これは何だかわかりますか。

これは建材、塗料などに使われている化学物質です。この中でおもに「シックハウス症候群」を引き起こしている物質は、主にホルムアルデヒドだと言われています。

20年程前の家にもホルムアルデヒドなどの化学物質を含んだ新材を使っていました。

私たち大工が押入れなどの壁に貼っていたベニヤはひどいものでした。

狭い押入れの中で作業をしていると、目はチカチカのどはイガイガとても苦しかった経験があります。あれがホルムアルデヒドなどの化学物質だったんですね。

以前の家は気密が良くなかったので、シックハウスが問題にならなかったのでしょうか。しかし今の家はサッシ、新建材の発達で気密性能が格段に良くなってきました。

このために空気の室内汚染が進み、喘息、アトピー、頭痛その他いろいろの病気を引き起こして今問題になっていきます。これを解決するには、家に呼吸させればすべて解決します。

家の呼吸とは単に隙間をつくると言うことではありません。室内の有害物質を壁が吸い、壁内の通気層へ排出され棟換気より外へ出ていくということです。

シックハウスは家に呼吸させれば解決するのです。せっかく新築したマイホームで病気になり住む事ができず、メーカーや施工業者と裁判になっているケースもたくさんあるのです。

⑦ 結露

家の大敵である結露、現代住宅は何も対策をたてないと結露がビッシリつきます。窓に付く結露が一番目立ちますが、実は、壁の中にも結露が発生しているのです。

家を建ててから後悔しても手遅れです。結露が窓に付いたのを見て雨が漏っていると思っただ人もいるくらい最近の住宅はひどいもので

す。

結露が発生するとカビがでてそれを餌にダニが発生してそれが吸い込んで、アトピー、喘息などの病気を引き起こします。また窓枠を腐らせ、カーテンなどをよごしています。結露は造り方次第で防げます。

結露を防ぐポイント

- ・ 熱を伝えにくい樹脂性の断熱サッシの使用する。
- ・ 建物の断熱をしっかりとる。
- ・ 内壁をが呼吸できる材料で仕上げる。
- ・ 壁内に空気の道を作る。

⑧ 依頼先の選び方

建築費と並んで悩むのが、一生に一度の大事な我が家をどこの建築

会社に建ててもらおうかという事ではないでしょうか。

この依頼先の選択次第で家づくりが成功するか失敗するかの分かれ目になりますので、十分検討して決めなければなりません。

依頼先の候補としては、①住宅メーカー②地域の工務店③設計事務所④個人の大工さんになります。

まず住宅メーカーの場合は、なんとと言っても多額の広告宣伝費を使い全国的にPRしてきますので、安心感があるということでしょう。実際に施工しているのは、地元の工務店ですので、その工務店次第で家の良し悪しが決まるという事になります。建て主が施工する工務店を選べないので当たり外れがあります。また、諸経費が高く家の価格が高いのも住宅メーカーの特徴です。

次は地域の工務店ですが、最近では自前の仕事がない為に住宅メーカーの下請けをしている工務店も多くみられます。地域の工務店の特徴

はなんだろう。特徴がないのが特徴でしょうか？地域の工務店は自社の家はこんな家だというものを持っていません。

僅かに自然素材を使った家・坪25万の家などがありますが、建て主のニーズに答えられる工務店はかなり少ないと感じられます。

工務店の社長は、もつと研究し建て主に必要とされる存在になってほしいものです。ただ経費が住宅メーカーほど掛からず設計事務所などを利用し設計プランをしてもらい、施工だけをさせれば場合によっては安くいい家が建つ可能性は十分あります。この場合は建て主、設計事務所、工務店の三者による信頼関係が大事になります。

次は設計事務所ですが、この設計事務所に設計管理を依頼する時は十分に注意してください。その理由は本当に木造建築を十分知っている建築士が少ないという事です。

今までいろんな設計事務所や建築士と仕事をしてきましたが、してはいけないような事を平気でやる建築士がいるのです。建築士といえど建築の中ではプロの中のプロという人たちです。高額な設計監理料を取るために平凡なプランを提案する訳もいかず、奇抜で見た目重視の設計になりがちなのです。

建築士の役目は本来、建て主の命や財産を守るのが第一のはずなのですが、それを忘れている建築士が多いのには驚かされます。木造建築の設計**管理**を依頼しようとお考えの方は本当にその建築士が家の構造防水・住み心地・間取りに対してどんな考えで設計しているのかを聞き納得した上で依頼してください。

最後に個人の大工さんですが、普通個人の大工さんに建築を依頼する事はないと思いますが、親戚や知人の大工さんに依頼する場合はいろいろ注文も付けにくいし相手も自分の思うままに建てる傾向があ

りますので、遠慮は禁物です。初めの打ち合わせの段階で遠慮せずに、要望をきちんと伝えましょう。万が一完成後に何かあればお互いに気まずい思いをする事になるので、ここは思い切って自分がここぞと思う所に依頼した方がいいのではないかと思いますがいかがでしょう。

第5章 家づくりのポイントQ & A

Q 1・どんな家を建てたらいいの？

外観、内装、設備器機などは人それぞれ好みがありますので、どんな外観、内装、設備器機がいいとは一概には言えません。ただ、これまでの経験や現在の家づくりの情報から、これから家を建てるのであれば、最低次の3つの事は考えてほしいと思います。

- 1・住空間の温度差がない家

2・結露、カビ、ダニが出ない家
3・自然素材使った家

この3つの事は、住む上で一番大事な「健康で快適な住み心地がい家」にするための基本になります。

この基本を元にあなたの希望をドンドン出していけばいいでしょう。
(全部の希望が取り入れられるとは限りませんが)天然ムク材の住まいはシックハウスを防ぎ結露、カビ、ダニの心配がない本物の家です。ムクの木は生きています。

ですから多少反ったり、隙間ができたりもします。このような自然の現象を欠陥だと思えば我慢できない方は、自然素材で建てる事は不向きかと思えます。

Q 2 ・ 高気密高断熱はいいか？

冬寒く夏暑い今までの住宅を快適に住めるように現在では、高気密高断熱の家が出てきました。

家をビニールで覆って密閉し、外部との自然な空気の出入りをなくし換気システムという機械で換気をする家の事を高気密高断熱の家と言います。外の厳しい暑さ、寒さを遮断して快適な住空間を作るということで大手住宅メーカーがPRしています。

確かに室内は外と遮断してありますので、冬も鉄筋コンクリート造のホテルのようにモアくと暖かく夏も涼しいようです。しかし、快適なように思える高気密高断熱の家にも、いくつかの問題があるようです。

問題 1 ・ 換気システムで換気をする。・ 換気システムだけで家中の空気が隅々まで入れ変わるとは考えにくい。

問題 2 ・家をビニールで密閉する。・・・柱その他の木材をビニールで覆ってしまいうので蒸れ腐れが心配。

問題 3 ・常に密閉。・・・いつも窓を閉めた状態で快適さを保つので窓からの自然換気がしづらい。

問題 4 ・建築費が高くなる。・・・当然の事ですが建築費がかなり上がります。

問題 5 ・換気システムを常時作動させる必要がある。

高気密高断熱以外にも自然な方法で快適な家も建てられますので、高気密高断熱の家を建てる時は以上の事をよく考えてから建ててください。

Q 3 ・見積もり書の正しい見方？

最近家は商品化して一式計算する住宅会社も多くなりましたが

必ず明細は必要です。使用する材料、設備、を確認しましょう。後で自分がイメージした家と違う家が出来てしまいます。金額が安いというだけで中身を良く見ないで契約すると失敗します。

どういふ材料をいくら使っていくらになるというのが本当の見積書です。複数の住宅会社の見積もりを比べる時、合計の工事金額だけをみて高い、安いと判断している人も多いのではないのでしょうか。使う材料・設備・仕様が違えば金額が違ふのは当然の事です。

きちんと部材を一つ一つ拾った見積もりは仕様を変えるか会社の利益を少なくするかのだちらかでしか値引きは出来ません。簡単に値引きをする所は要注意です。

中身をよく確認しないで契約し、工事の途中で自分が気に入った設備や材料を頼んだらそれは全部追加工事費で請求されますので注意

してください。

基礎工事から木工事・屋根工事・塗装工事等工事全部の使用材料が決められた上で金額を出した見積もりが正しい見積もりです。

一生一度の高額な買い物です。皆さんも一つ一つしっかりチェックして面倒でもおかしな所は納得いくまで問い合わせましょう。それが建築費を安くする一つの方法でもあるのです。

また住宅会社とは駆け引きをせず、はっきりと自分の希望する家、希望工事金額を言いましょう。

Q 4 ・ 工務店の諸経費って何？

見積りの中にある工務店の諸経費とは、社長、社員の給料、会社の

利益、モデルハウスの維持費、広告宣伝費、など会社を維持していく為に必要な費用ということ。業界内では粗利益ともいいます。この粗利益の中から実際に必要な費用を引いた残りが利益となります。

一般に大手住宅メーカーで、価格の30%～40%。地域の工務店で、15%～25%程度だと言われています。ある調査データによると20%～25%程度の建築会社が一番多いようです。

大手になるほど、直接あなたの家づくりに関係のない費用が多く掛かっていますので諸経費が高くなります。見積りには諸経費は少なく計上されていますが、実際は各項目に上乘せされています。

ムダな経費をかけない家づくりが家の価格を下げることになります。

Q 5・大手住宅メーカーでいい家できる？

いい家かどうかの基準は何でしょうか。

見た目がいいから、性能がいいから、大手だから、価格が高いから、価格が安いから、豪華なキッチンだから・・・

残念ながら全部違います。

皆さんが家を建てるのは何のためですか？家が古くなった、子供が大きくなり家が手狭になった、収納が少ないから、家の中が冬寒く夏暑いから、不便だから、一戸建てに住むのが夢だから、いろいろあると思います。いい家の基準、建てる目的は人それぞれに違います。しかし、一つだけ共通するものがあります。

家が完成し住み始めて、ご主人がリビングでくつろいでいます。その隣で子供がおもちゃで遊んでいます。奥さんはエプロン姿で食事の仕度をしています。そんな時、本当にこの家を建ててよかったなあと思う、「理想の暮らしができた家」がいい家ではないでしょうか。前置きが長くなりましたが、こんな家を建てるには、やはり設計者、施工業者に出来るだけ希望を取り入れてもらわなくてはなりません。大手で皆さんの希望を一つ一つ聞き取り入れるという事は、打ち合わせ期間も時間も長くなり効率が悪くなりますから、好みませんし、出来ません。結果、満足するいい家が出来る確率は低くなります。

Q 6 ・ 工務店の仕入値っていくら？

工務店の仕入値は仕入先により多少の違いはありますが、着工棟数の多い大手が多少安く仕入れています。一般の工務店の仕入値としては次の通りです。

ドア (ムク)	フローリング (ムク)	ユニットバス	システムキッチン	サッシ	仕入値早見表 (概算)
1 2 万	3 万	1 2 0 万	1 0 0 万	3 0 0 万	定価
5 ・ 4 万	1 ・ 8 万	5 4 万	4 5 万	9 9 万	仕入値
4 5 〃 4 8 % 程度	5 0 〃 6 5 % 程度	4 5 〃 5 0 % 程度	4 5 〃 5 0 % 程度	3 3 〃 3 5 % 程度	仕入値の割合

Q7・なぜ家づくりの専門集団を作ったのか？

今の家造りを観ていると建築会社の言いなりで建てているように思います。まず予算を決め、それからその予算に収まるように、プランする。

これは、何か違うのではないのでしょうか。

これから家を建てられるご家族はそれぞれに、夢も要望もあるはずですよ。

それなのに、予算が先に来ては夢のある楽しい家造りは出来るはずありません。確かに予算は最も大事な事です。でも予算が先ではないのです。

今の家はあまりにも◎◎万円の家・総額◎◎万円・坪単価◎◎万円といった、金額だけを宣伝広告している建築業者が多すぎます。

私は、金額だけ満足しても、後で必ず不満が出てくる事を知っています。私は、一生一度の大きな大事な家づくりに係わる大工としてこれ

ではいけないと思っっています。

だったら、私だけでも本当に喜んでもらえる家、満足してもらえる家をつくろうと、木構香&(有)建築サポートという設計から施工までを確実に行えるグループと施工会社を始めたのです。木構香は顧客思考設計で確実に施主の方の要望を十分に聞きそれをプランする役目です。

プランを実際に行うのは戸建住宅専門で実績のある建築士数名です。もちろん、施工会社である建築サポートの言いなりになりませんし、施工しやすいようにとか、安い材料を使うなど、一般の建築会社にはよくあることですが、それはありません。

木構香で設計プランし、工事金額がでたらそれに基いて施工するという事になるのです。

適正な建築費や丁寧なキッチンとした施工をするために木構香&(有)

建築サポートでは、建築費の中身を隠さず全て公開する原価公開と2名の建築士による10工程の工程検査を行っています。

設計・施工を分離して感動のある家や楽しい家を木構香の設計チームが設計プランし、適正な建築コストで丁寧にキッチンと建築サポートで施工する、そんな思いから、木構香&建築サポートを始めました。また、木構香&(有)建築サポートは全ての施工に代表者である私が責任を負います。

今後は、張物や既製品を使わずムクの木や珪藻土をふんだんに使った住む人に優しい家づくりを目指していきたいと思えます。

そして、下請け時代には出来なかつた大工による手作り家具や建具なども積極的に取り入れ、世界で一つだけのオリジナル住宅を提案していきたいと考えています。

一生一度の大事な家造りです。

十分な知識を持ち夢を持って家を建てたら後悔や失敗は防げるのではないのでしょうか。

Q 8 ・ 依頼した場合、どのような見積もりになりますか？

業界常識を破る原価公開をおこなっています。これは、家づくりで最も大きい価格問題が生じるのを防ぐため、私たち木構香&(有)建築サポートが重要課題として推進しています。

これは、原価の公開、労働の対価である報酬を明確にした住宅価格を基本にしています。住み心地、工法、施工方法、使用材料などを常に研究し、いろいろな問題ご要望にもお応え出来、安心して楽しい家づくりができるように努力しております。

そして、より安全で、より低コストで、よりよい家を施主の皆さんに建てて頂きたいと考え、建築業界の常識を破るオープンな家づくりを実践しています。住宅メーカー、工務店など全ての施工業者が、この家づくりの原価、利益を公開し、二重価格を廃止する事で、業者間の比較も容易にでき、これからの日本の住宅の品質向上になるはずで
す。

またこのことで住宅価格が適正になり、家の代金の外に価格の30
〜40%のお金を住宅メーカーや工務店に払わずに済む、まともな
家づくりになると確信しています。

このような価格透明性の高い、原価公開の見積書を作成している工
務店は、全国的には数社ありますが、佐賀県では、今のところ（平成
18年3月現在）弊社だけのようです。

第6章 お客様の声

実際に木構香で通気断熱WB工法住宅を建てられた方にお尋ねしました。

建築場所・・・塩田町

施主・・・宮地達郎様.. 大学講師（千葉県船橋市在住）

ご家族・・・ご主人、奥様、お母様

高井「家を建てようと思った理由はなんですか？」

宮地氏「現在、明治九年に建てた家屋があるが、数年後に帰郷するとき住むには、夏は暑く、冬は寒いという典型的な日本家屋であるため、高齢の母、68歳、61歳の夫婦には辛いと考えたからです。」

高井「どんな家を建てようと思いましたが？」

宮地氏「住みやすく、明るく、広さを感じる障害の無い家为目标にしました。」

高井「通気断熱WB工法に決めた理由は何ですか？」

宮地氏「建築を決定してから3年後に出来上がったわけだが、それまでに大手の家屋見学、FP、HPなどの高气密、高断熱（24時間強制換気）なども見学しました。

結論的に言えば、都会生活の中で、道路に面していたり、空気が汚染が甚だしいような環境であれば強制換気もやむを得ないと思うが、空気がきれいで、騒音もさほど気にならない地方で生活する者には高气密、高断熱は絶対条件ではないと考え、自然の空気を換気させ、しかも断熱性には優れた工法としてWB

工法を選びました。」

高井「通気断熱WB工法住宅に実際に住んでみていかがでしたか？」

宮地氏「外気温が33℃のときに室内28℃で、梅雨でも汗がスーツと引き、実に快適です。また寒い冬も靴下なしでOKでまるで床暖房が入っているようです。ですから、冬でも毛布、肌掛けだけで熟睡できます。それと防音性も高く、車の騒音や蛙の鳴き声が聞こえずに静かなのも熟睡できる要因だと思います。また家が自然に呼吸していますので室内の空気きれいですし、ダニ・カビもなく、結露を見たことないほどです。先日シロアリ駆除の業者が床下を見ていったのですが、シロアリが1匹もいないどころか、床下の湿度が最適で木材も新築のようだと驚いていました。いいことばかりで、母の寿命も延びますよ。」

高井「奥様は以前シックハウスにかかったご経験があり、今回の新築には非常にその点を気にしていらっしやいましたが、いかがですか？」

宮地氏「建築後にホルムアルデヒドの数値を計測して貰ったが、国の標準数値をかなり大きく下回る数値でした。匂い、空気に関しても違和感はありません。」

高井「窓の結露はどうですか？」

宮地氏「サッシは樹脂製の複層硝子（ペアガラス）にしたため、断熱性に優れ結露は発生していません。」

高井「その他全体的に住み心地はいかがですか？」

宮地氏 「93歳の母も、今では旧家屋に日中行っても、寒い寒いとすぐ新家屋に戻ってくるし、先日、来客があつたので久しぶりに旧家屋で一夜を過ごした（暖房をつけたまま）が安眠できなかった。昨年まではそこで過ごしていたとは思えなかった。」

高井 「通気断熱WB工法住宅に対してご不満はありませんか？」

宮地氏 「まったくありません。」

高井 「施工業者・（有）建築サポートについてはどうでしたか？」

宮地氏 「現在千葉県に在住しているので、設計図はその地の建築士に依頼し、施工を（有）建築サポートに依頼したが大手とは違い、地元の人でもあるので、少々の無理もきいてもらえたし、建築後の維持も安心できるので大変満足しています。」

高井「無名の小さな工務店で心配はありませんでしたか？」

宮地氏「母も、近所の人も推薦していてくれていたし、度重なる打合せでも真面目な態度に満足していたので何ら心配は無かった。むしろ、大手や中堅の工務店の方が工事は丸投げ、売らんかなの商売気丸出しであったので食傷気味になりました。」

高井「木構香に対して不満はありませんか？」

宮地氏「ありません。」

高井「家造りのご感想をお聞かせください。」

宮地氏「正直な所、設計段階から完成にいたるまでほとんど家内が仕切っていたので、そばで見えてそこまでやるかという、今にな

つてみれば無責任な感じをしたこともあったし、途中ではできあがりのマンションやプレハブの大手家屋だったらこんなには頭を痛めずともすんだという泣き言がでたこともあったが、やはり自分の考えた家がほぼ百パーセント出来上がった現在の満足度は非常に高いものがあります。」

高井「本日はどうもありがとうございます。」

宮地氏「これからも末永くお付き合いしていきましよう。」



おわりに

小冊子はこれで終わりです。最後までお読みいただきまして、誠に有難うございます。あなた様がさまざまな検討を重ね、そして満足する家が出来上がり、今以上の幸福な生活を手に入れることを心から願っております。

それと、勉強熱心のあなたのことですから、ひよつとしたら近い将来、あなたと会える日が来るかもしれませんね。もしもそのときが来たら、私に依頼する、しないは別として、まずはお互いの価値観が合うかどうかをお話しましょう。価値観が合わなければ、私も楽しく仕事ができませんし、あなたにとっても楽しい家ができませんからね。

それでは、あなたが幸せになれる家を造ることができますように。

作者プロフィール

高井 弘 一 郎 (たかい こういちろう)

管理技術者 二級建築士
住宅建築支援ネットワーク
木構香&建築サポート 代表



大工歴 33 年の経験の中で、業界の矛盾に気づき、もっとお客様の立場に立った家を作りたいと発起し、会社設立する。

原価公開する見積書は業界でも珍しく、今まで気づき上げた経験から経費をできるだけ削減し、その分の経費を品質向上に回すことによって、お客様の喜び品質の高い家を目指す。

【連絡先】

住所 佐賀県藤津郡塩田町久間甲 860 番地
有限会社 建築サポート
電話 09546-6-5732

建設業許可 佐賀県知事許可 (般 17) -第 10365 号
建築士免許 3581 号
10 年性能保証 登録番号 21010036

【略歴】

- ・ 昭和 4 8 年 大工職人の元へ住みこみで弟子入り。
- ・ 昭和 5 4 年 弟子離れ。
- ・ 昭和 5 5 年 その後大工職人として一般工務店を転々として腕を磨く。
- ・ 昭和 6 1 年 2 級建築士取得。
- ・ 昭和 6 5 年 大手住宅メーカー、一般工務店の下請け手間請けを始める。
- ・ 平成 1 0 年 建設業許可「弘友建設」として地場大手工務店の協力会社となる。
- ・ 平成 1 6 年 完全に下請け、手間請けを止める。
- ・ 平成 1 6 年 家づくりのプロ集団「木構香」とし、設計事務所、工務店、大工の棟梁との協力体制で原価での家づくり活動を始める。
- ・ 平成 1 7 年 組織変更「有限会社 建築サポート」設立、家づくりの全てをオープンにし施主様の為の家づくりを目指す。

平成 18 年 3 月 30 日 初版発行《検印省略》

『業界 3 0 年のベテラン大工が告白』

現代住宅実態編

著者 高井 弘 一 郎
© kouichirou.takai
print in japan 2006