長期優良住宅をつくる!

【初めての長期優良住宅体験記】

全国建設労働組合総連合

【全建総連とは】

全建総連（正式名称：全国建設労働組合総連合）は、わが国建設産業で働く労働者のための労働組合の連合体です。都道府県ごとに組織された53組合の連合により日本の労働組合でも4番目の規模を備え、連合、全労連、全労協等の労働中央団体（ナショナルセンター）に属さない中立の産業別労働組合として活動しています。

INDEX

2 【体験者座談会】長期優良住宅にどう取り組むべきか？

有限会社 伊藤工務店　代表取締役 伊藤賢司 氏
有限会社 工建　代表取締役　松本 武 氏
有限会社 佐藤工務店　代表取締役　佐藤喜夫 氏
株式会社 品川建築工房　代表取締役　品川 太 氏
株式会社 鈴起建設　代表取締役社長　鈴木貴雄 氏
株式会社 住まい工房 保科 学 氏
（社名五十音順）
司会：株式会社 現代計画研究所 取締役 加来照彦 氏

6 【取り組み事例 1】有限会社 伊藤工務店（東京都新宿区）

10 【取り組み事例 2】有限会社 工建（神奈川県平塚市）

14 【取り組み事例 3】有限会社 佐藤工務店（埼玉県上尾市）

18 【取り組み事例 4】株式会社 品川建築工房（東京都東村山市）

22 【取り組み事例 5】株式会社 鈴起建設（愛知県名古屋市）

26 【取り組み事例 6】株式会社 住まい工房（長野県松本市）

伊藤工務店 伊藤賢司 氏

工建 松本 武 氏

佐藤工務店 佐藤喜夫 氏

長期優良住宅をつくる!

【初めての長期優良住宅体験記】

2009年6月の「普及促進法」施行以来、着々と普及が進む長期優良住宅。
いまや累計10万戸を突破し、次代の住宅のスタンダードと目されるに至っています。
私たち全建総連においても、各種講習会を開催するなど、
各地の大工さん・工務店さんへの普及へ向けて各種の支援活動を行っていますが、
現実には、まだ未体験の大工さん・工務店さんも少なくありません。
そこで今回、講習会を受けて長期優良住宅に初挑戦した工務店さんをお招きし、
「初めての長期優良住宅づくり」について語っていただきました。
まず次頁からは、この全国6社による、談論風発の座談会。
続いては、その6社それぞれの「初挑戦」の内容を詳細にレポートします。
多彩な「長期優良住宅」物語が、皆さんの挑戦のきっかけになれば幸いです。

品川建築工房 品川 太 氏

鈴起建設 鈴木貴雄 氏

住まい工房 保科 学 氏

【体験者座談会】

長期優良住宅にどう取り組むべきか？

累計10万戸を超えた長期優良住宅。いまや新築戸建ての4分の1が長期優良住宅です。
しかし、工務店による認定住宅はその1割程度に過ぎないと言われ、挑戦を躊躇う方も少なくありません。
長期優良住宅づくりは、工務店にとって本当に難しいものなのでしょうか？
技術コンサルタント・加来照彦氏の司会のもと、各地から集まった工務店6社の話をお聞きください。

需要は回復しつつあるが工務店にとって厳しい環境

加来氏　今回は、初めて長期優良住宅づくりに挑戦した各地の工務店6社にお集まりいただき、初挑戦の感想等をお話しいただきたいと思います。まず、最近の事業環境からうかがいましょうか。一部では、住宅市場は回復してきつつあるという声も聞こえています。実際、ハウスメーカーやパワービルダーは好調な所も多いようですが、皆さん方のビジネス状況はいかがですか？

品川氏　東京都連の品川建築工房です。状況はけっして楽ではありません。感覚的には、新築の単価が下がっていることが一番気になります。棟数的にはそこそこ出ているのですが、それよりベースの金額が下がり、工事費が落ちている感じが強い。リフォームも動き始めているとは思いますが……。

松本氏　神奈川県連に属する工建の松本です。うちと同じくらいの小規模の工務店では、昨年～一昨年と仕事が無くて「転職かな」とか「跡取りもないし辞めるか」という人がけっこうありました。そういう状況はいまも続いてますね。ただ、だからといって仕事が全く無いわけではない、とも感じるんです。現に当社では、長期優良住宅で既に終わったものが2件、今年ももう4件も受注が上がっています。またエコポイント関連のリフォームの仕事も、5人のスタッフでは回しきれないくらい活発に動き始めています。

佐藤氏　埼玉土建の佐藤工務店です。たしかにうちも目いっぱいやってる状況ですね。大工については全部常用大工でやる方針で、その範囲だと限界なんです。他にちょっとリフォームが入ったら、もういっぱいいっぱいでしょう。

保科氏　長野県建設労連所属の住まい工房・保科ですが、長野の方ではあまり良い話は聞きませんね。新築も多少動きは出ていますが、当社としても平年並みをなんとか維持しようと頑張っているところです。長期優良住宅もそうですが、長野県がやっているエコ住宅の補助金があるので、これを2本柱として営業を推進しています。

鈴木氏　全建愛知の鈴起建設・鈴木です。しかし難しいですよね。従来の工務店スタイルだと、どうしても新築中心の展開になりますから、エコポイントなどでリフォーム需要が動き始めたといっても、それにすぐに全力で対応していくのは、経営的にもなかなか難しい面があります。

伊藤氏　東京都連の伊藤工務店・伊藤です。ただ、タイミング的にはちょうど建替えたり修繕したり、仕事が一番出てくる時期にあるはずだと思うんですよ。私は2代目なんですが、親父の代に新築した戸建てで、ちょうど30年目くらいを迎えている家がたくさんあって……。建替えもリフォームも、需要は非常にあると思いますね。ただ、こちらも単価的に厳しくて、つい最近もリフォームでも原価レベルで出した見積りがアイミツで負けてしまったほどです。

一昨年、東京土建としての長期優良への取組みが1件もなく、これはさすがにみっともない、と（笑）

伊藤工務店 伊藤賢司 氏

大変だったのは施工そのものよりも書類づくり
設計図書など書類作りの負担は以前の倍です

工建 松本 武 氏

会社によりそれぞれ異なる長期優良住宅取組みのきっかけ

加来氏　皆さんのお話をうかがうと、地域により違いはあるようですが、全般に需要はあっても状況はやはり厳しい、という感じでしょうか。やはり長期優良住宅を始め、政策的なサポートや制度を積極的に生かしていかないと、特に中小工務店は非常に苦しいですね。逆にこれを巧く営業に組み込んでいければ、お客様はそれなりに確保できることが多いようです。しかし、実際に長期優良住宅に巧く対応できている工務店は、さほど多くありません。皆さんはどうでしたか？　いつごろ、どんなきっかけで、長期優良住宅に取り組まれたのですか？

保科氏　2009年に国交省の取り組みが始まった時は、普通のお客様への対応に追われていて、正直いって長期優良住宅まではとても手が回りませんでした。だからこれが今後の主流になっていくというような実感もなかったんです。ただ、国交省の取り組みなどを見ているうちに、社内で徐々にこの新しい流れを検討しなくちゃまずいのでは？という声が高まってきたんですよ。

加来氏　やはり若い人中心に？

保科氏　そうですね。で、ちょうどその頃、エコ住宅の話も出てきて、ならば両方合せて勉強していこう、ということになって。そこで、まずモデルハウスを建てて研究していこうと2009年10月に着手。2010年5月に完成し、オープンしたんです。

加来氏　制度が動き始めてから、会社として取り組んだんですね。

保科氏　ええ、その頃には長期優良住宅の流れは本格化していましたし、気持ち的には「業界の流れに乗っていこう、お客様の要望にも応えていこう」という感じでした。

佐藤氏　逆にうちは、かなり早くからの取組みということになります。長期優良住宅としての初受注が2009年6月で、その9月から1棟目に着手したんですよ。

加来氏　ということは、6月に法が施行されて、長期優良住宅の制度がスタートしてすぐに取り組んだんですか？

佐藤氏　ええ、実はそれ以前から住宅性能表示に興味があって、2008年頃から性能表示に取り掛かっていたんです。外断熱はそれ以前からずっと取り組んでいましたしね。試しに性能表示で測ってみたら等級4も楽に取れることが分かったんです。耐震等級3もそれほど困難ではなかったし、それさえクリアしてしまえば行ける、と。

加来氏　何の障壁も無かったわけですね。

佐藤氏　そうです。言わば今までやってた家が、みんな長期優良住宅仕様だったわけで、だったらやっちゃおう（笑）と。

加来氏　それなら素早く取り組むことができたのも当然ですね。もともと長期優良住宅を作ってたんですから……。そういえば、工建さんも取り組みは早かったですよね？

松本氏　そうですね、早い方になるでしょう。もともと当社では、長期優良住宅に限らず、エコポイントでもなんでも住まいに関わる新しい流れには、積極的に取り組むようにしているんです。住まいに関してお客さんに求められたら、なんであれ「ウチではできないよ」なんて絶対に言いたくないですから。まあ、それでも1回目の長期優良は、正直とても苦労しましたが……。

加来氏　そのあたりのご苦労話は、後でじっくりうかがいます。伊藤さんはどうですか？

伊藤氏　当社の場合、きっかけは東京土建の講習でした。ただ、あまり自慢にはなら

始まる1年前から性能表示に取り組んだので
技術的には何の障壁もありませんでしたね

佐藤工務店 佐藤喜夫 氏

長期と国産材使用を組み合わせた提案を支持してもらえたことが出発点になりました

品川建築工房　代表取締役　品川 太 氏

ない話なんですが、講習後しばらくしてから土建の本部に、東京土建から何名くらいエントリーしてきたか、問い合わせてみたんです。するとゼロだ、と。

加来氏　1人もエントリーがなかった？

伊藤氏　ええ。東京土建の組合員は13万人もいるのに、誰もやろうという人がいなかったんです。で、これはさすがにまずいだろう、ということになり、とりあえず私がエントリーだけでもしておこうと（笑）。そうしたら、ちょうど「とりあえず相談だけ乗ってくれ」というお客さんがいて、最初はどうせ単価的に合わないと思ったんですが、ダメモトで長期優良を提案してみたら気に入ってもらえて。それがきっかけに実際に取り組むことになりました。

加来氏　お客さんは、長期優良住宅のどんな処を気に入ってくれたんですか？

伊藤氏　やはり補助金ですね。100万円の補助金が付いて税制優遇も大きい。それなら！……という感じでした。

鈴木氏　うちも最初のきっかけは似たようなものですよ。6月に制度が始まって、さてどうしようと考えていたんですが、既に決まっていたお客さんがいたので「実はこういう新しい法律が出来たんです」と提案したんです。そうしたらすぐに「やりたい」という言葉をいただき、早速切り替えました。もちろん下準備はもっと以前から進めていましたが、最初は本当に不意撃ちみたいな受注でしたね。

品川氏　ウチの場合、モデル住宅の仕様決めから参加させてもらったので、せっかくのその経験を生かしてやってみようと考えて始めたんです。物件が動いたのは2010年の正月明け早々。2件のお客様から問合せがあって、その打合せで長期優良を勧めてみたら気に入ってもらえたんです。そして、ちょうど「木のいえ整備促進事業」も始まっていたので、多摩産材も使って長期優良住宅と合せ120万円の補助をもらおうということで。この2件のお客様に、後押ししていただいたような感じですね。

お客様から高く評価された住み心地と補助金＆減税

加来氏　こうして皆さんのお話をうかがうと、やはりいろんな意味で、前向きに、積極的に取り組んできた方が多いですね。受け身でなく、みずから新しいことに取り組んでいこうという姿勢が共通しているようです。また、そういう意識で取り組むことで、実際の営業効果にも繋がっていくのではないでしょうか。……では、実際にできあがった長期優良住宅についてはどうでしょう？お客様の反応はいかがでしたか？

松本氏　お客様の評判はとてもいいですよ。住まい心地はもちろん、設計や材料面などについても高く評価していただいてます。あと、やはり補助金の恩恵はお客様にとっても私たちにとってもすごく大きい。

100万円もらえるなら、屋根を瓦葺きじゃなくガルバリウム屋根にしようとか、カラオケルームを作ろうとか、表のサッシを防音ガラスにしようとか、いろいろと夢を広げていけるわけです。そのためもあって、長期優良住宅の工事では、利益率がぐっと上がる傾向がありますね。

伊藤氏　そうですね、私の所もおおむねお客様の評価は良いですね。そろそろ1年経つんで、1年目点検でじっくり聞いてこようと思っていますよ。

補助金をもらって勉強するつもりで とりあえず1棟、やってみることが大切です

鈴起建設 鈴木貴雄 氏

デザインよりも、問題は図面作りの作業コスト
長期優良のネックとなるのはそこだけです

住まい工房 保科 学 氏

品川氏　うちはついこのあいだ１カ月点検で行ってきたんですが、やっぱり評判は全般的に良かったです。快適と言うか、温かいと言う声が多かったかな。ただ、１軒のお宅で床下換気口の調子がちょっと悪くて、床下温度が８℃になってたので「こりゃまずい」とすぐに直しました。

鈴木氏　ウチの方は、逆にお客様自身は、長期優良住宅と言うことはほとんど意識してらっしゃらない、という感じがしています。住み心地の良さ、快適さみたいなものはストレートに感じていただけているみたいなのですが……。

加来氏　お客様はどういう快適さを感じてらっしゃると？

鈴木氏　一番いわれるのは冬場の温かさですね。あとはもちろん税制優遇についても喜んでもらってます。どうやらお客様は税制優遇はご存知なかったようで、暮れに税金の関係で相談を受けたので、長期優良住宅が受けられる優遇税制をいろいろ教えて差し上げたら、とても感謝されました。その意味では、お客様は、長期優良住宅というものについて、まだまだ深く意識してないし理解もしてないんじゃないか、という気がします。まあその辺りは、私たちもアナウンスしていかなきゃいけないのですが。

品川氏　鈴木さんがおっしゃる通り、お客さんが資金面のメリットを理解すると、感謝されますね。特に住宅ローンの金利メリットは大きくて「こんなに安くなるんだ！」と。それに登録免許税や固定資産税、不動産取得税等の税制優遇も含め内容を理解さえすれば、喜んでもらえます。

加来氏　それで仕事も膨らむんでしょう。

品川氏　そうですそうです。「じゃあその安くなった分で、追加であんなことをやりたい、こんなことをしたい」と要望が出てくるんです。私自身、長期優良住宅をやって良かったなと実感しますね。

加来氏　「やってよかった！」というのは、どうやら皆さん共通の思いのようですね。

佐藤氏　まあ、大変な部分もないわけではありませんが、どうあれ、われわれ工務店はこれをやらなきゃいけないのかな、と思いますね。とにかく頑張ってやれば、100万円とか120万円とか支援してもらえるのですから、ハウスメーカーと競争する上では非常に良い手段ですよ。だからやらなければしようがないというか、やらないのなら工務店をやめるしかないというか……。そんな実感がありますね。

鈴木氏　とりあえず１棟やることでしょうね。何しろやってみないと判らないし、またやりさえすれば判る部分も多いんです。

加来氏　なるほど、確かに実際の作業工程ではいろいろご苦労もあり、工夫もされたかと思います。そのあたりは、以降のページでじっくり個別にうかがいましょう。

長期優良住宅をつくる、とは
自社の仕様を決めることなのです

現代計画研究所 加来照彦 氏

長期優良住宅取り組み事例 ① 伊藤工務店【M 様邸】

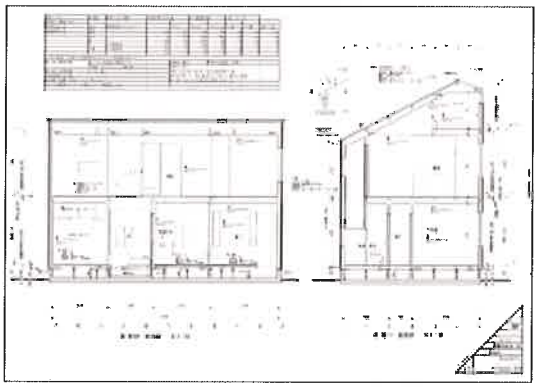
急遽手がけた初めての長期優良住宅、厳しい工期のなか、試行錯誤の連続

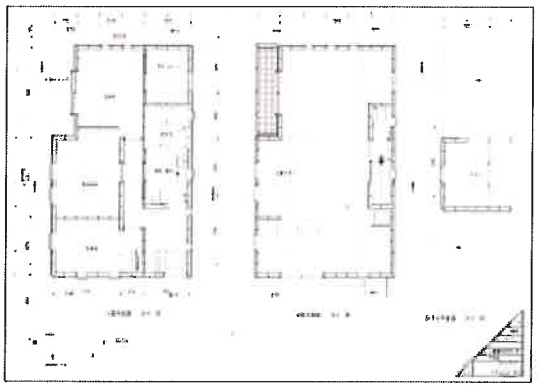
東京都新宿区の伊藤工務店は、社長兼大工の一級建築士・伊藤賢司氏が１人で営んでいる、いわゆる“一人親方”の工務店です。伊藤氏は２代目で、同じく大工だった父上が自営として運営していた工務店を受け継ぎ、平成４年に有限会社に改組・設立し、活動を開始しました。一級建築士資格を持つ“一人親方”のフットワークを生かし、新築住宅、リフォームから中小ビル建築まで幅広いフィールドに展開。伊藤氏がみずから設計・施工を行っています。

そんな伊藤工務店が始めて手がけた長期優良住宅が、練馬区のM様邸です。施主から相談を持ちかけられた当初は、単価などコスト面で受注は難しいと判断していましたが、長期優良住宅の補助金や税制優遇措置のメリットが評価され、急遽プランから任されることになりました。伊藤氏が手がけたプランは、2階に広々としたリビング・ダイニングやキッチンを配置。要望に応えてロフトも作り、住宅性能面の充実と共に施主から高く評価されました。

■「M 様邸」新築工事基本データ
敷地面積 ● 94.58㎡
建築面積 ● 46.37㎡
建ぺい率 ● 49.03%
床面積 ● 46.37㎡（1 階）／ 46.37㎡（2 階） 4.95㎡（ロフト）H1400 以下
容積率 ● 98.06%
外壁仕上げ ● 窯業系サイディング仕上げ
キッチン内装仕上げ ● 壁／準不燃石膏ボード t12.5 不燃クロス仕上げ 1 部キッチンパネル張り
天井／準不燃石膏ボード t9.5 下地ビニールクロス貼り
破風／防火破風（塗装済既製品）
屋根／平形屋根用スレート葺き
軒裏／無
外壁／窯業系サイディング（塗装済既製品）t14mm（通気工法 胴縁 18mm 透湿防水シート）
隅各部補強 ● 瑕疵担保保険施工基準に準ずる

「M 様邸」新築工事





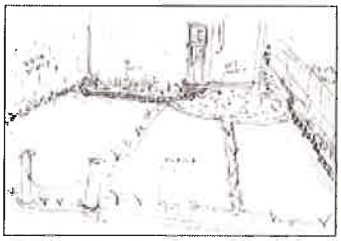
〈TOP Interview〉

長期優良住宅に挑戦する「一人親方」の大工を技術面から支えていくサポート窓口を作りたい

有限会社 伊藤工務店
代表取締役社長
伊藤賢司 氏

とりあえずのエントリーからギリギリの工程でスタート

――初挑戦のきっかけはかなりイレギュラーなものだったそうですね？



施主が書いたイメージ図

伊藤氏●ええ、私は東京土建の新宿支部で副執行委員長を務めさせていただいてるんですが、2009年の6月ごろ、東京土建本部に聞いてみたんですよ。東京土建で何人エントリーし、長期優良住宅に挑戦しようとしているのか、と。ところが返事はゼロ。組合員は13万人もいるのに、やろうという人が1人もいなかったんです。

――それは困りましたね

伊藤氏●そうなんです。市場環境が厳しかったので、そう多いとは思いませんでしたが、それにしてもゼロはさすがにまずいだろう、と。とりあえず私がエントリーだけでもしておこうと考えたわけです。だから、その時点では、具体的な物件等が念頭にあったわけではないんです。団体のエントリー期間も既に終わってましたしね。

――では、実際に物件が動き出したのは？

伊藤氏●その直後くらいに、ひょんなことから「取り合えず相談だけでも乗ってくれ」と声をかけてくださったのが、このMさんでした。練馬の方の新築物件だったんですが、どうも単価的に合いそうもなかったので、周辺の建売住宅会社で"合見積り"を取ることをお薦めしたんです。ところが、その建売会社では引き受けてもらえなくて……。結局、私がプランを任され、長期優良住宅の補助金や税制優遇面のメリットを施主にご説明したら気に入ってくれて、「やろう！」と言うことになりました。

――補助金のメリットが決め手なんですね

伊藤氏●ええ。ただそんな経緯で決まった仕事だったので、初めての長期優良住宅にもかかわらず、工期は非常に厳しいものになりました。話が決まったのは2009年の9月で、前述の通り団体のエントリー期間は終わっており、個別での申し込みもギリギリのタイミング。設計まで持っていくのにも丸ひと月かかってしまったんです。

自社の長期優良住宅仕様を決め書類の雛形を作れば効率的に

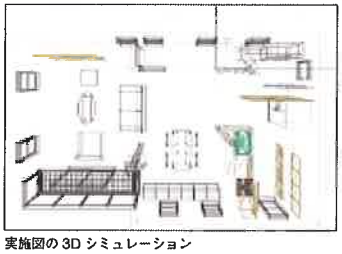
――設計について一番ご苦労されたのは？

伊藤氏●設計に関しては、たしかに図面作りに関わる作業は、ボリューム的にも内容的にも手間取りました。もっとも、これは初めての長期優良住宅だったせいでしょう。書類作りの要領が判らず、仕様を決めていくにも手間取ってしまったことが大きかったと思います。裏返せば、こうやって一度長期優良住宅をやって、きちんと伊藤工務店としての長期優良住宅の仕様を決め、書類についても「雛形」になるものを作ってしまえば問題ありません。2回目からはスムーズに、スピーディに進めることができると思っています。

――構造面についてはいかがでしたか？

伊藤氏●特に問題ありません。たまたまですが、水平構面についてもプラン段階で取れていたんですよ。また、壁の仕様については、お施主さんがベニヤは使いたくないとおっしゃるので、ほとんどの壁に筋交を取って、どうしようもない一面だけベニヤを貼る形で対処しました。また、床に関しては、構造的には通ってしまっていたので、

CGによる外観シミュレーション



実施図の 3D シミュレーション

各種の設備系をどうやって通したらいいのかが問題になりましたね。

――施工に関しては特に問題もなく？

伊藤氏●そうですね。まあ、断熱材の入れ方でちょっと悩んだりした処がありましたが、今回はとにかく工期がなかったので、建売住宅メインでやっている同じ組合員の会社さんに請負いでやってもらいました。普通だったら、気が済むまで私自身がじっくり「叩い」ていくんですが、そうも行かなくて……。そのぶん、あとのチェックが大変でしたね。でも、ここをきちんとやらなければ。長期優良住宅が長期“不良”住宅になってしまいかねませんから（笑）。

――施主様の評価はどうでしたか？

伊藤氏●評価は概ね良いですよ。やはり暖かいということで……。もうそろそろ丸１年経つので１年目点検に行こうと思っています。そこでじっくり感想をうかがってこようと思っています。

設計者にプランを相談できる大工のためのサポート組織が必要

――ご自身の長期優良住宅づくりの感想はいかがですか

伊藤氏●先ほども言いましたが、図面など書類づくりの作業が非常に増えたのは間違いありません。でも、一度自社の仕様を決めてしまえば、次からはスムーズに進められると思います。ただ１棟目については、工務店にもよりますが、それなりの準備なり、組織的なバックアップがないと、やはり難しいかもしれませんね。

――どんな点に難しさがあるのでしょうか

伊藤氏●私の場合は、１級建築士を持っており、設計もやっているので、１人でも何とか対応することができました。しかし、先ほどの話で言えば、水平構面の問題など、設計を含めてある程度実際にこなした経験がなければ難しい、と感じたんです。特に普通の大工さんの場合は２級建築士が一般的でしょうから……。一人親方がそこまで求められたら、ちょっと厳しいんじゃないか、という気がするんです。

――そこで支援が必要になると？

伊藤氏●ええ、たとえばプランを立てたら、すぐに一級建築士の設計者さんたちと相談できるような組織ですね。こういうものが必要なんです。でないと普通一般の大工さんに今すぐに長期優良住宅に取り組めといっても難しい。私たち東京土建でも、組合組織として考えていかなければならない問題だと思っています。……まあ、きちんとお願いすれば、設計者さんだって支援して下さる方はいらっしゃるし、手は在るので、東京土建の仲間のつながりを活かして、やっていきたいですね。とにかく工務店として生き残っていくには、長期優良住宅でもエコポイントでも、大手企業に負けずに取り組むしかありません。1人では無理でも、力を合わせればできるはずですよ！

【伊藤工務店　会社概要】

名称●有限会社伊藤工務店
設立●平成４年
資本金●300 万円
代表者●代表取締役社長　伊藤賢司
事業内容●住宅ほか各種建築工事（注文住宅工事）、リフォーム工事（増改築・改装・エクステリア工事）、設計・監理業務（建築設計・施工監理業務）
保有資格●一級建築士、一級建築施工管理技士
所在地●本社／新宿区新宿 7-12-8

長期優良住宅取り組み事例 ② 工建【T 様邸】

不慣れな設計者と二人三脚で力を合わせ、学びながら作った最初の長期優良住宅。

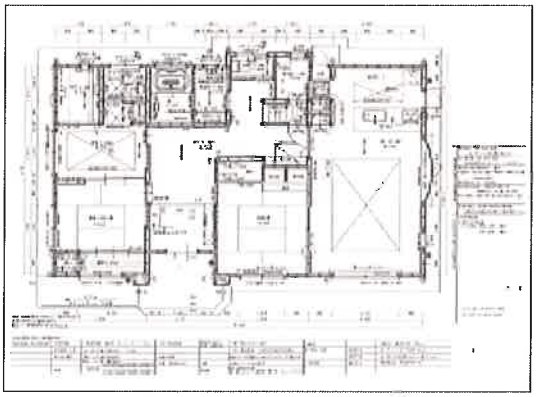
神奈川県平塚市に本社を置く工建は、松本社長が一代で築き上げた地域密着型の工務店です。スタッフ数５人という規模ながら、木造軸組工法を主体とした戸建て新築住宅から、耐震工事や介護保険によるバリアフリーリフォームなど各種のリフォーム工事も得意としており、幅広い住まいづくりを行っています。また、コープかながわの住宅事業である「住まいるコープ」の登録店として、住まいるコープブランドである“四季めぐりの家”を作っています。

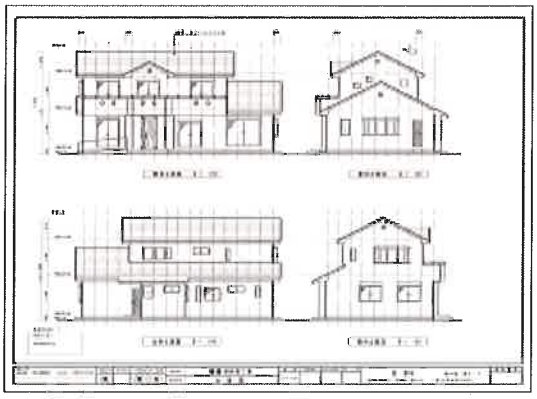
今回、工建が初めて取り組んだ長期優良住宅「T 様邸」は、スケジュール的にも厳しい状況下、不慣れな設計会社と二人三脚で勉強を重ねながら作り上げました。苦労し手間もかかったと言いますが、現在ではこの時の経験とノウハウを生かして長期優良住宅づくりを確立。長期優良住宅の新規案件もコンスタントに受注するようになり、長期優良住宅を大きな付加価値として販売促進に活かしています（物件の写真及びデータは、同社の最新の長期優良住宅案件です）。

「T 様邸」新築工事基本データ

敷地面積 ● 1,125.69㎡
建築面積 ● 230.35㎡
建ぺい率 ● 20.47%
床面積 ● 227.04㎡（1 階） 64.44㎡（2 階）
容積率 ● 25.90%
外壁仕上げ ● 破風／窯業系サイディング t=12 張り（防）第 PC030BE-9201 号
鼻隠し／窯業系サイディング t=12 張り （防）第 PC030BE-9201 号
軒裏 ● スラグ石膏板 t-11 張り （防）第 QF045RS-0070 号／軒裏換気口（防）第 QF045RS-0070 号
外壁 ● 窯業系サイディング t=16 張り（防）第 PC030BE-9201 号／外壁下地材ー構造用合板厚み 12／胴縁（杉：18＊40）筋違（米栂：45＊90）／外壁断熱材ー（グラスウール 15Kヮ100）
内壁 ● PBt=12.5t 張り／２階軒高
屋根 ● ステンレス葺（NM-8317）アスファルトルーフィング 22kg／野地板 耐水合板 厚 12／タルキ 45 60@454.5 ひねり金物付／母屋 90 90@909／小屋束 90 90@909

「T 様邸」新築工事





〈TOP Interview〉

地場の工務店として生き残っていくために「できないこと」を無くし自社物件を増やしていく

有限会社工建
代表取締役
松本 武 氏

地元に密着して生きていく地場の工務店としての覚悟

――元々は秋田の方のご出身とか

松本氏●ええ、秋田県の横手市出身です。たまたま縁があって神奈川で大工として働くようになり、こちらで開業して30年余になります。今では息子たちも同じ職場で働くようになり、すっかり神奈川の地場の工務店として活動しています。この地域も工務店を取り囲む市場環境は厳しく、転廃業する同業者が少なくありませんが、ウチは息子らが後を継いでくれるということで、あらためてこの地で工務店として生きていく決意を新たにしています。

――新制度や新技術を積極的に取り入れる企業姿勢には定評がありますね

松本氏●工務店として生きていくには、まず何よりもハウスメーカーやゼネコンなどの大企業に依存せずに、自分たち自身で仕事を取れるようにしていかなければなりません。そのためには、まず私たち自身が大手に敗けない技術・ノウハウを身に付け、新しいことにも積極的に挑戦し、お客様にとってより魅力的な「選ばれる」工務店になっていく必要があります。

――長期優良住宅への対応も、その営業努力の一環でしょうか

松本氏●そういうことですね。長期優良住宅も、エコポイントも、とにかくあらゆるモノについて、お客様に問われて「それはウチではできません」という返事は絶対したくありません。もちろん私自身も、建築士や建築施工管理技士はもちろん一級技能士などの資格を取って、幅広いスキルアップを図るようにしていますよ。

――では、最初の長期優良住宅は準備万端でスムーズに取り組まれましたか？

松本氏●いやいや、もちろん準備は整えていたつもりでしたが、それでも一番最初の1棟については……。正直いってやはり相当苦労しましたね。スケジュール的にも技術的にも手間的にも、かなり（笑）。

通常の倍！膨大な量の書類作成をフォーマット化して効率化

――最初の長期優良住宅物件で一番ネックになったのは？

松本氏●長期優良住宅の制度が稼働した最初の年は、とにかくスケジュールがきつかったですね。当初はとにかく翌年2月までに完了検査を受けなければならないということで……これは後に少し延長されましたが……私たちはもちろん、設計者も、審査する人たちも初めてなのに、時間的な余裕がほとんどなかった。特に設計者さんが長期優良住宅の内容に疎いままの状態だったので、申請には本当に苦労しました。

――設計者にも勉強してもらったのですか？

松本氏●ええ、何しろ理解してもらわないことには進められませんから。そこで、当時、神奈川県連でやっていた、長期優良住宅に関する説明会のプレゼンテーションに

設計者さんを連れていきました。そこでは長期優良住宅に挑戦しようという工務店が集まって勉強会を開いているんですが、そこへも出席したり、いろいろ勉強していきました。まあ、そこまでしても、1棟目はやはり非常に苦労しましたけどね（笑）。

――技術的な問題というより慣れの問題？

松本氏●そうですね、やはり膨大な量に増えた書類作成は慣れないと大変な手間です。簡単に言えば以前の倍以上のボリュームですから。1棟目の時はその確認を取るだけでも非常に時間がかかって、約1ヵ月くらいは工事がストップしてしまいました。まあ、書類自体は1棟やればある程度フォーマット化できますから効率化できるでしょう。技術的には、特に大きな問題になるようなことはなかったと思います。

――構造についてはいかがでしたか？

松本氏●合板も使っています。壁は筋交と構造用合板の併用ですね。通常は筋交だけで充分なんですが、やはり長期優良住宅ですからそれくらいしないと。壁倍率は多分5倍程度は取っています。通気も風がどう吹くのかずいぶん考えましたが、技術的にはさほど難しいことはやっていません。

自分のお客様に喜んでもらう事が工務店にとって一番のヤリガイ

――苦労した成果はあったでしょうか

松本氏●ええ、苦労した甲斐あって設計者さんもきちんと覚えてくださったし、私たちも書類作成その他について学び、いろんな処と助け合って、2棟目からはスムーズに書類づくりが進められるようになっています。おかげさまですでに2棟目が完了し、3～4棟目も申請を開始している状況で、販売促進の話題の一つになっています。

――お客様の反応はいかがですか

松本氏●反応は全般的に良好で、皆さんとても喜んでくださっています。まあ、一番気に入ってくれているのは、やはり補助金がでる点のようですが（笑）。もちろんエコポイントも有効なんですが、やはり現金で100万円也が入ってくる長期優良住宅の補助金制度は、お客様にダイレクトにアピールすると思いますね。だから、というわけではありませんが、長期優良住宅は、地場の工務店が率先してやっていくべきだと思っています。そのためにも、国の支援なども含め、きちんとこの制度・システムが継続されていかないと困ってしまいます。そのためにも長期優良住宅には、皆で積極的に取り組むべきだと思うんですよ。

――工務店には、やはり厳しい時代ですか？

松本氏●そうですね。とにかくハウスメーカーの下にいてやっていくのは、これからどんどん厳しくなるでしょう。だから工務店は自助努力して、自社物件を積極的に確保していかなければなりません。そうして、自社物件の、つまり本当の意味で自分のお客様に喜んでいただく。まぁそれができれば、私たちにとっても多分これ以上の喜びはないはずです。だからこそ……喜んでいただきたいからこそ、どのような仕事でも受けられる体制を作っていく必要があるのです。

【工建　会社概要】企業理念「喜ばれる家造り」

名称●有限会社工建
創業●昭和54年11月
設立●平成2年8月
資本金●500万円
代表者●代表取締役社長　松本 武
事業内容●大工仕事（リフォーム全般）、新築工事
所在地●本社／神奈川県平塚市北金目2丁目21番29号
従業員数●5名

長期優良住宅取り組み事例 ③ 佐藤工務店【SZ 様邸】

徹底して住宅性能にこだわる家づくりで、長期優良住宅レベルも楽々とクリア。

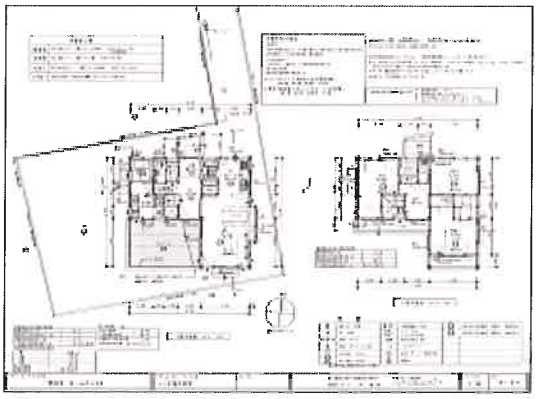
佐藤工務店は、埼玉県上尾市に創業以来 43 年間、変わることなく注文住宅の設計施工に取り組んできた工務店。工事対応範囲を上尾市内を中心にクルマで 1 時間以内に絞り込み、徹底した地域密着型の展開を続けてきました。注文住宅一筋に歩んできただけに、住まいづくりへのこだわりは徹底しており、耐震性、耐久性、省エネなど住まいに関わるテーマを深く掘り下げて研究。より高い住宅性を実現するため、素材選びから各種工法まで最新の技術ノウハウを取り入れ、ハイスペックな高性能住宅をつくっています。

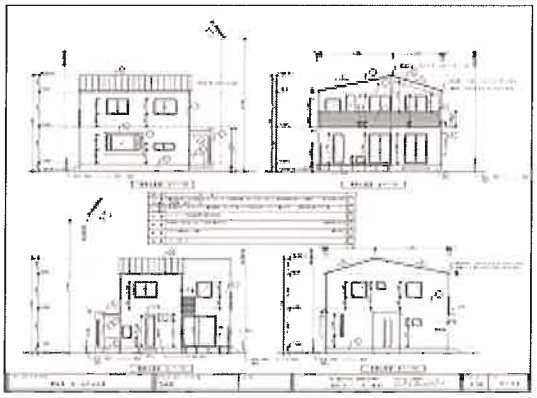
このような下地があっただけに、佐藤工務店にとって初めての長期優良住宅づくりもさほど高いハードルではありませんでした。実際、2009 年 6 月に関連法が施行されて、長期優良住宅の制度が本格稼働し始めると、その月のうちにすぐ長期優良住宅案件を受注。同年 9 月には工事を開始していました。膨大で煩雑な申請書類作りは手間がかかりましたが、技術面に関しては何の障壁もありませんでした。

■「SZ 様邸」新築工事基本データ

敷地面積 ● 264.92㎡
建築面積 ● 58.38㎡
建ぺい率 ● 22.03%
床面積 ● 54.65㎡ (1 階) 51.34㎡ (2 階)
容積率 ● 40%
外壁（防火構造）／構造用合板 t9+ 透湿防水フィルム t0.1+ 通気胴縁 t18+ グラスウール充填／塗装溶融亜鉛めっき鋼板（PC-030BE-0703）+ 内部側：石膏ボード t12
ポーチ廻り（防火構造）／透湿防水フィルム t0.1+ 通気胴縁 t18+ ラス下地 t9+ ラスモルタル t20+ ジョリパッド（NM-8572）（建設省告示 1359 号 1 項ハー (3)）
破風／杉 t30mm の上押出型セメント貼り
手摺／レッドシダー + 木材保護着色塗料 2 回塗り　**軒裏**／ケイカル板 t12 の上ジョリパッド吹付（NM-8572）　**屋根**／ガルバリウム銅板竪てハゼ葺き　**基礎**／コンクリート打放し仕上げ
内部仕上げ ● **居室他**／床：無垢フローリング　壁：PBt12.5+ 漆喰塗り　天井：PBt9.5+ クロス貼り　LD は構造体現し　**収納他**／床：無垢フローリング　壁：PBt12.5+ 漆喰塗り　天井：PBt9.5+ 現し　**水廻り**／床：耐水合板 CF シート　壁：PBt12.5+ 漆喰塗り　天井 PBt9.5+ クロス貼り　**コンロ廻り**／消防庁が指定する有効な防火構造：PBt12.5+ キッチンパネル（NM-1699）

「SZ 様邸」新築工事





〈TOP Interview〉

書類作成の負担は小さくないが工務店が生き残るにはやるしかありません

有限会社佐藤工務店
代表取締役社長
佐藤喜夫 氏

技術的には何の問題も無かった長期優良住宅への挑戦

――もともと長期優良住宅レベルの高性能住宅をお作りだったとか

佐藤氏●ちょっと大げさですが、そういうことです。私はもともと住宅性能表示に興味があり、2008年頃から会社にもこれを導入していました。で、全棟性能表示をやろうということで、全社でその取り組みを進めていたんです。また外断熱にもそれ以前から取り組んでいまして、試しに性能表示で測定したところ、等級4もわりと楽々取れてしまったんです。すると、あとは耐震等級3さえクリアしてしまえば、長期優良住宅をやるのにも何の障壁もありません。耐震等級3は比較的簡単でしたから。

――1棟目の申請はいかがでしたか？

佐藤氏●技術的には問題なくても、やはり書類作りは大変でしたね。当社では妻も設計をやってるんですが、私も手伝ってお盆の夏休みの間ずっと2人で一生懸命に申請図を書いていました。で、提出したわけですが、ハウスメーカーのような型式認定なしで出すと書類は凄いボリュームになるんです。しかも、審査する側も初めてだったから、多分何をどうチェックすれば良いかあまり分かってなかったんじゃないかな（笑）。どさくさに紛れてって感じで認可が下りました。で、すぐ役所に出したら、たしか2番とか3番くらいの早さでした。その後立て続けに3棟ほど申請しましたが、受付番号はみんな一ケタ台でしたよ。

――長期優良住宅を立て続けに3棟？

佐藤氏●まあ、たまたまタイミングが合ったんですが……長期優良住宅が後押ししてくれた物件もありました。1年くらいずっと設計していたお宅で、なかなか決まらなくて停滞していた案件がありまして。このお宅に「長期優良住宅にしませんか」とあらためて提案したんです。

――それが功を奏したのですか？

佐藤氏●ええ、施主さんご自身は、長期優良住宅の仕様等には特段の興味はなかったんですが、そこに付いてくる補助金がいろいろ合せて140～150万円もらえるというと興味を持っていただけて。施主さんご自身、すごく背中を押されたという感じになったんです（笑）。その方はいろいろ迷ってなかなか決められない状態になってらっしゃったので、そうやって背中を押されたのはよかったんじゃないか、と思います。

佐藤工務店スタイルにおける構造に関わる仕様のポイント

――技術面は何の問題も無かったということですが、耐震等級についても？

佐藤氏●ええ、耐震等級はまったく支障ないです。確認の段階でだいたい1.5とか2倍くらいまで上げてしまいますから。というのは、最近は外壁にも合板を使うケースが増えていて、そうすると自然と上がっていってしまうのです。最近は逆に、これをどうやって抑えるかということが課題になるくらいなんですよ。

――そこでいろいろ葛藤があるんですね？

佐藤氏●そうです。まぁ間取りのことをいえば、最近は基本なるべく構造壁のない間取りが好まれますから、たとえば外壁にビスで合板を留めるなどして、もう基本的には外壁だけで取ってしまうやり方もあるん

です。また、２階の床に厚合板を使い床剛性を上げた場合、筋交以外で耐力壁を取ろうとすると、一般の構造用合板では無理なのですが、床先行でも有効な壁倍率の取れる石こうボードとかが結構あって、それで逃げれば筋交なしで行けるんですね。

――材料は何をお使いですか？

佐藤氏●ダイライトを使いました。ウチの場合、外張り断熱なので、基礎からすべて部屋内になるんです。で、どうやってシロアリを防ぐか、が問題になる。これを解決するため、シロアリに強いダイライトを選んだわけです。

断熱の技術・手法に関する職人全体のスキルアップが急務

――長期優良住宅の普及にあたってはどんな課題があるでしょうか

佐藤氏●断熱に関していえば、大工もそうですが、工事業者全般のレベルアップ、スキルアップが必要だと思います。意味も判らず、とにかく断熱材さえ入れればいいというものではないわけで……。「なぜここにこの断熱材を、こういう風に入れなければならないのか」、理解した上で工事して行ってもらわないと、何だかとんでもないものが出来てしまいかねません。

――「とんでもないもの」とは？

佐藤氏●たとえば、きちんと断熱材を入れ終わっても、今は後から電気屋さんや水道屋さんが「忘れてた」といって平気でぼこぼこ穴をあけてしまったりするんですね（笑）。職人さんみんなに、断熱というものをきちんと理解してもらわないと、どうしようもないんじゃなかと思います。断熱等級４のはずなのに寒い家、なんてものが出来ちゃいますから。

――ご自身、長期優良住宅を建てた感想はいかがですか？

佐藤氏●長期優良住宅に始まり、住宅エコポイントに既存住宅流通活性化等事業と、ここのところずっと、補助金事業ばかりやっている気がします。これらの補助金をもらうための申請書類作りは本当に大変で、これだけで仕事量が倍くらいに増えてしまった実感があります。おかげでここ２年くらいは、ほとんど休めていません。

――では、本当はやりたくない？

佐藤氏●いえいえ、とんでもない。お客様の立場で考えれば、絶対に大きなメリットがあるわけですから、やらなければなりません。どれだけ面倒でもね。特にわれわれのような小さな工務店にとっては、100万円とか120万円とか補助金がもらえる長期優良住宅は、ハウスメーカー等と競争していく上で非常に有効な手段です。だから、工務店としてやっていく以上やるしかないだろう、と思っています。やらないなら辞めるしかない。それくらいの気持ちです。

【佐藤工務店　会社概要】

名称●有限会社佐藤工務店
　一級建築士事務所
創業●昭和43年3月
設立●昭和53年6月
資本金●750万円
代表者●代表取締役社長　佐藤喜夫
事業内容●建築設計・監理　建築工事業、木造耐震診断・補強設計及び耐震補強工事、長期優良住宅設計・施工・設計サポート
所在地●本社／埼玉県上尾市東町1-2-13
　資材センター／埼玉県北足立郡伊奈町大字小室字赤羽4311-1　レンガヤード／埼玉県上尾市東町3-1570-1
従業員数●8名（内社員大工4名　現場監理2名　設計2名）
公式HP●http://satokomuten.com/

長期優良住宅取り組み事例 ④ 品川建築工房【K 様邸】

長期優良住宅＆木のいえ推進事業で得た、総計 120 万円の補助金が力強く後押し。

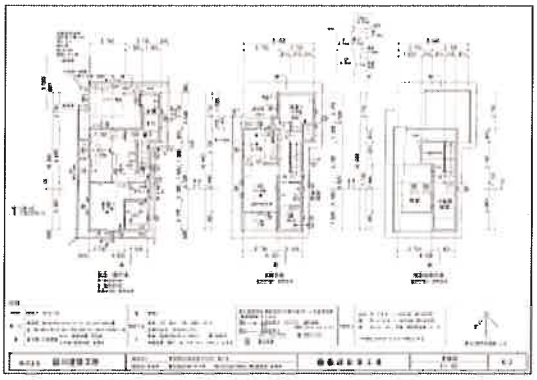
品川建築工房は、2 代目棟梁である品川太氏が営む「一人親方」の工務店です。その特徴は、伝来の木造軸組工法をベースにつくる、個性的な和風シンプルモダンテイストの自由設計デザイン住宅。さらに地産地消の思想を重視した「東京の木」の幅広い活用推進や、外断熱工法による高気密・高断熱・快適室内環境・結露制御等々へのこだわりなど、新しい時代の住まいづくりの流れも、いち早く捉えて独自の家づくりに生かしてらっしゃいます。社長の品川氏は、2 級建築士資格を持つ設計者でもあり、一般住宅の場合は設計作図や確認申請についても自社内で行っています。

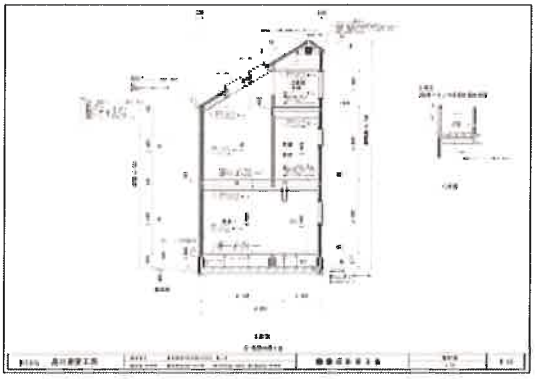
そんな品川建築工房の初挑戦は、ほぼ同時に始まった 2 棟の長期優良住宅でした。いずれも「東京の木」（多摩産材）を使い、長期優良住宅プラス「木のいえ整備促進事業」で合計 120 万円の補助金を取得。さらに税制優遇メリットも加えて 2 人の施主も前向きになりました。このことが同社の初挑戦を力強く後押ししてくれました。

■「K 様邸」新築工事基本データ

敷地面積 ● 73.50㎡
建築面積 ● 143.88㎡
建ぺい率 ● 59.70%
床面積 ● 39.74㎡（1 階） 43.88㎡（2 階）
容積率 ● 113.77%
小屋裏収納階 ● 13.87㎡
外壁仕上げ ● ガルバニュウム鋼板・窯業系サイディング／通気胴縁 厚 24mm ／透湿防水シート
軒裏 ● 防火不燃材 ／鼻隠し 押出成形セメント板／樋 硬質塩ビ製 丸樋
玄関ポーチ ● 磁器タイル 150 角
基礎 ● モルタル刷毛引き／水切：カラー鉄板
バルコニー ● FRP 防水／下地水勾配 1/50
換気金物 ● 外気換気口：アルミ製（100・超は FD 付き）／屋根棟換気：鋼製（司コーポレーション針葉樹） ／軒天換気：鋼製
外部建具 ● 玄関ドア：アルミ製断熱バリアフリー引戸／サッシ：住宅用アルミサッシ網戸付き

「K 様邸」新築工事





〈TOP Interview〉

若い建築士にとって長期優良住宅への挑戦は仕事の幅を広げる大きなチャンスなのです

株式会社 品川建築工房
代表取締役社長
品川 太 氏

お客様の長期優良住宅への熱意が初めての挑戦を力強く後押し

――お客様に背中を押された形で、長期優良住宅への挑戦が始まったそうですが

品川氏●いえいえ（笑）。もともとモデル住宅の仕様決めに参加したこともあって、機会があればやってみたいと思っていたんです。で、2010年の正月明けに問合せがあった2軒のお客様へ、話を繋いでいくために長期優良住宅をお紹介したところ、お2人とも気に入ってくれて。

――決め手になったのは？

品川氏●長期優良住宅自体の性能面もそうですが、それ以上に補助金のメリットが非常に強くアピールしたようですね。たまたま、うちでは地元東京の木（多摩産材）を使って補助金をもらおうという「木のいえ整備促進事業」を推進しているので、長期優良住宅の補助金と合せると、100万円プラス20万円で120万円にもなるんです。これをもらいましょう、ということで……。もちろんそこに長期優良住宅の税制優遇も加わって、2件の施主さんはどちらも大いに乗り気になってくださったんです。ですから、この2軒のお客様が、当社の挑戦を後押ししてくださった実感があります。

――「東京の木で」というのはお客様から？

品川氏●ええ。当社では以前からずっと多摩産材を使うことを推進しているので、そういうお客様が多いんです。そこへ長期優良住宅の補助金が付いて……というプレゼンをしたらすぐにOKをいただけたんです。期待していた以上にスムーズでした。

――税金も安くなるし……

品川氏●税金面については、説明が必要ですが、お客様に理解してもらえればインパクトは大きいです。「あ、こんなに安くなるんだ！」という感じで……。住宅ローンについても、長期優良住宅なら金利メリットの大きさが馬鹿になりません。するとお客さんも楽しみになってくる

みたいで。竣工後に逆にお客様から「温かくなったら、追加でこれをやりたい」とか、そういう要望を積極的に出して下さいました。やって良かったな、と私自身も思いました（笑）。

初めての長期優良住宅挑戦だから全部を「自分の手」でやりたい

――設計施工に関して苦労することは？

品川氏●設計の方では、やはり書類づくりに結構時間がかかってしまいました。特に図面に関しては作成するボリューム自体が莫大に増えましたし、内容的にも等級の処理や水平構面の処など、慣れない箇所は分からない部分も多々あって苦労しました。設計は、普通のN値とかならまだ良いんですが、水平構面まで含めてということになるとなかなか難しいんですよね。普通の設計事務所の場合は、理解できないというケースも少なくないんじゃないでしょうか。

――合板はご利用ですか？

品川氏●外回りは合板系も使います。でないと、やはり厳しいんですよ。長期優良住宅で壁倍率を 1.25~1.5 倍にするには、かなり倍率を取らなければならない場合が出てくる。特に 1 階は、ほぼ 5 倍も取らなければならないことがあるので、そういう時はやはり合板じゃないと無理かな、と感じます。まあ、中はなるべく筋交を使うようにしていますが……。2 階の床は実は根太敷なんです。だから火打ちも入れており、いっそう大変なんです。火打ち方面の計算がとても難しくて。

――根太工法なのはなぜですか？

品川氏●エアムーブ工法を使っているからです。床下から屋根まで空気の通り道をつくって、家の建物全体を換気する「家まるごと換気」の仕組みですね。だから充填式なんで、外に火打ちを取れないんです。そうするとやっぱり根太工法になります。

――書類作りは最初が一番大変という方が多いですが？

品川氏●私もそうでしたが、初めて長期優良住宅に挑戦する時って、自分が内容を理解したいから全部自分でやりたいと思ってしまうんですよね。だから時間や手間がかかる。……できるんですよ、大工だって誰だってやろうと思えば。時間さえかけられるならね。で、そうやって 1 回やってしまえば、書類でも何でも雛形ができるわけで……。そうしたら、2 回目からはその雛形を使って、面積とかを入れ替えていけばいいわけです。

若い 2 級建築士にとって仕事の幅を大きく広げるチャンス

――1 棟目は構造計算は外注でしたか？

品川氏●ええ、実は 1 棟目はややイレギュラーな形だったので、図面も全部うちで書いたんですが、構造計算だけ外の方にお願いしたんです。コストは 10 万円くらいだったかな。で、その方の名刺をふと見たら「2 級建築士」って書いてあるんですよ。

――品川さんと同じですね

品川氏●そうなんです。だから「おっ！」と思って（笑）。これはもう自分でやらなきゃならないか、と。で、2 回目からは頑張って全部自分でやりました。構造計算も水平構面も全部やって。やればできるんですよね。その意味では、この長期優良住宅って、2 級建築士を持つ若い大工にとってはチャンスでもあると思うんですよ。

――チャンスというと？

品川氏●2 級を持っている若い人が、構造計算を勉強すれば、資格を生かした仕事に繋がりますよ。実際、木造の新築の構造計算をやる構造事務所は意外と少ないんです。だから若い 2 級建築士が構造計算を覚えれば、長期優良住宅がある限りは、それを売りにできるわけで。建物の性能を知った上でプランを立て、設計することができる。プランを作ってから壁が必要になって「さあどうしよう」というより、最初から分かっていてそこに壁があるプランを作った方が早いし、良いものもできるでしょう？

――性能を説明できるのは良い事ですね

品川氏●とにかく長期優良住宅を経験しておけば、住宅性能評価にもすぐに対応できるはず。だったら、練習として積極的に取り組めば一石二鳥ですよ！

【品川建築工房　会社概要】

名称 ● 式会社 品川建築工房
創業 ● 平成 7 年
設立 ● 平成 18 年 9 月
資本金 ● 500 万円
代表者 ● 代表取締役社長　品川 太
役員 ● 取締役専務　新井広一
事業内容 ● 建築工事・大工工事全般、新築・増改築・施工監理業務・設計等
所在地 ● 東京都東村山市廻田町 4-20-13
従業員数 ● 1 名
保有資格 ● 二級建築士、二級施工管理技士、住宅保証機構団体検査員、特定化学物質取扱作業主任
所属団体 ● 東京の木・家づくり協議会運営委員（東京都都市整備局民間住宅課内）
関連会社 ● 株式会社 品川建築工房二級建築士事務所
公式 HP ● http://www.shinagawa-kk.com/

長期優良住宅取り組み事例 ⑤ 鈴起建設【N 様邸】

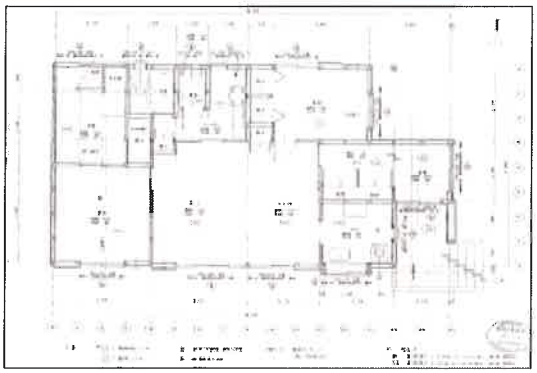
伝統的技法に最新構法・技術を加え、準備を重ねて取り組んだ最初の1棟。

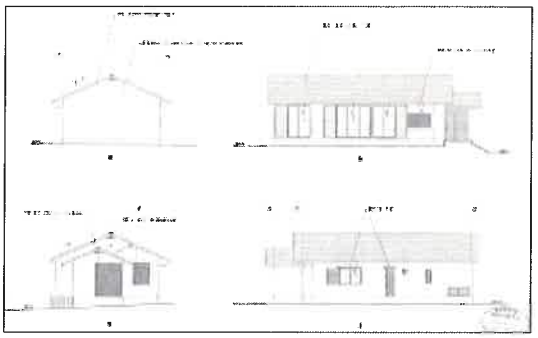
愛知県名古屋市に本社を置く鈴起建設は、1959 年創業の地域密着型の工務店です。創業者である鈴木清秋氏（現会長）は、独立 2 年目より大工棟梁として若い大工を育成しながら、寺社建築、茶室などの数寄屋建築、伝統工芸法を活かした住宅づくりを推進。現在では、社内一級建築士の管理のもと、伝統技術を生かした木造建築から仕口金物を使い構造計算も可能な木造軸組工法、さらには重量鉄骨造、鉄筋コンクリート造など、多種多様な建築工法を駆使してお客様のニーズに応える建物造りを行っています。

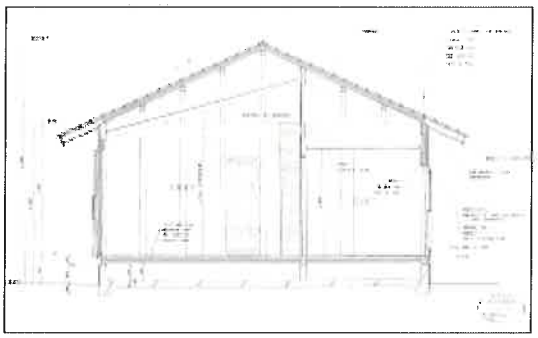
ここにご紹介した「N 様邸」の事例は、同社が最初期に取り組んだ長期優良住宅。同社が得意としている工法の 1 つである伝統工法による真壁造り仕様の平屋住宅となっています。同社ではこの他に、金物工法を用いた木造 3 階建てと木造軸組工法による 2 階建ての合計 3 棟を同時に手がけました。いずれも伝統のワザに最新技術を融合させて作り上げた長期優良住宅です。

■「N 様邸」新築工事基本データ
敷地面積 ● 231.41㎡
建築面積 ● 101.24㎡
建ぺい率 ● 43.75%
床面積 ● 95.52㎡ (1 階)
容積率 ● 41.26%
外壁仕上げ ● 窒素系サイディング（ニチハモエンサイディング大壁構法　防火：PC030BE-9201）
キッチン内装仕上げ ● 壁／準不燃石膏ボード t12.5 下地ビニールクロス貼り
天井／準不燃石膏ボード t9.5 下地ビニールクロス貼り
破風／杉 t30mm の上押出型セメント貼り
屋根／平板瓦いぶし銀 4.5 寸勾配　窒業系サイディング t14mm の上吹き付け
軒裏／窒業系サイディング t14mm　軒裏換気金物
外壁／弾性吹付タイル仕上　窒業系サイディング　t14mm（ニチハモエン大壁工法　通気胴縁　20mm　透湿防水シート
隅各部補強 ● 隅各部では各横筋を折り曲げた上、直行する他の方向の横筋に 600mm 以上重ね合わせる。又はコーナー部分に D13mm で補強筋を入れる。

「N 様邸」新築工事







〈TOP Interview〉

一度やれば自社の仕様が決まる そうすれば、後は難しくありません

株式会社 鈴起建設
代表取締役社長
鈴木貴雄 氏

長期優良住宅の第１弾は全く異なる工法による３棟

――長期優良住宅への取組みはかなり早かったようですね？

鈴木氏●そうですね。６月に新法が施行されるかなり前から、準備を進めていました。で、６月に新法が施行され、実際に制度が動き始めて、ではどうしようか、と。すでに決まっていたお客さんが３組あったので、「実はこういう制度ができて……」と、それぞれにご提案させていただいたんです。

――お客様とのお話はスムーズでしたか？

鈴木氏●いえいえ、すでに予算もだいたい決まった後からの提案でしたから、それなりに時間はかけました。特に制度やメリットに関しては、できるだけ詳しく説明しましたよ。決め手となったのは、やはり補助金や税制面のメリットだったと思います。

――３棟を同時に進めるとは凄いですね

鈴木氏●まあ、タイミングが合ったと言うことなんですが、当社の現場監督のうち若手が３人いるので、この人たちに１棟ずつ経験してもらおうと考えました。自分でひと通りやると内容が理解できますからね。３人それぞれに１棟ずつ担当を決め、一貫してやらせたんです。まずプランまで全部決め込んでから、次の確認申請を出す段階で担当分けし、各現場を任せていった形です。

――しかも全部違う工法でしたね

鈴木氏●金物工法による木造３階建てと、伝統系というか真壁仕様の平屋。それに一般的な在来軸組工法の２階建です。真壁仕様の断熱は、セルロースファイバーの充填断熱で行いました。これもいろんなパターンの長期優良住宅を試すという意味でよい経験ができたと思っています。まあ、これだけバラバラだと大変でしたが（笑）。

より高いレベルまで技術を引上げ高品質な家づくり体制を整える

――その辺りのご苦労をお聞かせ下さい

鈴木氏●技術的にどうこうとか工事が難しいとかいうことではなく、やはり手続きや審査の面で想像していた以上に手間がかかりましたね。たとえば技術審査の審査官が３棟それぞれ違う人だったり（笑）。まあ、構造を含め、技術面については基本計画の段階でおおむねクリアしていたので、さほど大きな問題はありませんでした。

――３棟の中で特に手間がかかったのは？

鈴木氏●伝統工法の真壁仕様が一番手間がかかると思われがちですが、実は３階建ての物件が一番「ドンくさい」というか（笑）、手間がかかったんですよ。金物メーカーに申請を外注したつもりでしたが、長期申請のサポートしかできないとの事で、構造データのみもらい、社内で１から見直し、やり直しました。まあ、われわれも外注先も、また審査する方も、みんな初めてだったので仕方ない面もあったと思いますけどね。

――図面についてはいかがでしたか？

鈴木氏●図面作りは確かに増えましたが、面倒なのは、等級の処理と断熱の処理。これが面倒で、手間なんですよ。特に等級の処理は分かりにくい部分が多いですね。

――仕様ですが、床や壁も合板を？

鈴木氏●壁は筋交いを入れていますが、それが取れない処には構造用合板を使い、筋交と面材を併用する形にしています。そうして壁倍率は５倍を取るようにしているんですよ。ちなみに合板の場合、釘の“めり込み”が怖いですね。５ミリもめり込むと耐力が落ちるので、これは要注意です。

――技術的には全般にさほど難しくない？

鈴木氏●それは工務店によるとしか言えません。普段からこうした技術研鑽に取り組んで、たとえば性能表示に対応しているとか、高断熱や耐震などを取り入れているような工務店なら長期優良住宅にも問題なく対応できますが、そういうことをあまりやってなかったところでは、まずそのレベルまで技術水準を引上げ、体制を整える必要があります。そうなると、明日からすぐ対応できる、というものではないかもしれませんね。

――多少の経験が必要になると？

鈴木氏●そうですね。断熱処理ひとつ取っても、単に断熱材を入れさえすれば良いわけではないんですよ。グラスウールを使うとなれば、それをどんな風に入れるのか、後の手入れはどうするのか、なんてことも重要で、そこには施工責任というものが生まれるんです。そのあたりを理解できているかいないかで、大きな差がつきますね。

家づくりのプロとして原点に戻る 自社の基準を見直していく

――これから長期優良住宅に取り組もうという方にメッセージをいただけますか？

鈴木氏●工務店としてやっていくのなら、長期優良住宅は絶対避けて通れない課題です。ですから、とりあえず１棟やってみること。やらないと分からないし、やればある程度どういうものか分かると思います。

――どういう心構えで臨むべきでしょうか

鈴木氏●１棟目は手間がかかるでしょうが、補助金の 100 万円分勉強代をいただいたつもりでじっくり取り組んでほしいですね。「省エネ基準適合義務化」も2020年までに、段階的に進められると言われています。壁量や耐震関係も大切ですが、この省エネ基準の問題を考えると、それ以上に断熱が完全にクリアにすべき課題になってくるはずです。だったら、そうなってからバタバタするより、今のうちに補助金をいただいて勉強しておく方が合理的ですよね。

――いろんな意味で勉強になると？

鈴木氏●もう一回、家づくりのプロとして原点に戻るといいますか。とにかく今の自社の基準をすべて見直して、その技術や品質のレベルをあげていかないと、将来確実に具合が悪いことになるでしょう。それは工務店だけではありません。例えば水道屋さんや電気屋さんって竣工図を書かない人が多かったですが、長期優良住宅が始まったことでみんな書くようになりました（笑）。業界全体の底上げに繋がっていますね。

【鈴起建設　会社概要】

名称 ● 株式会社鈴起建設
設立 ● 昭和 45 年 9 月
資本金 ● 4,000 万円
代表者 ● 代表取締役会長 鈴木清秋
代表取締役社長 鈴木貴雄
事業内容 ● 住宅建設工事（注文住宅工事）、社寺建設工事（伝統木造建築工事）、特定建設工事（S 造・RC 造等非木造建築工事）、リフォーム工事（増改築・改装・エクステリア工事）、設計・監理業務（建築設計・施工監理業務）、不動産業務（不動産仲介・媒介・斡旋業務）
所在地 ● 本社／名古屋市西区上橋町 62
作業場／名古屋市西区長先町 61
製材工場／名古屋市西区十方町 99
倉庫／名古屋市西区長先町 203
従業員数 ● 22 名（内社員大工 4 名　常用大工 10 名　現場監理 4 名　設計・営業 2 名）
関連会社 ● 株式会社愛建（建設資材販売）
公式 HP ● http://www.10-life.com/

長期優良住宅取り組み事例 ⑥ 住まい工房【N様邸】

住宅業界の新しい流れの研究のために、まずは販売用展示住宅を建てて勉強を。

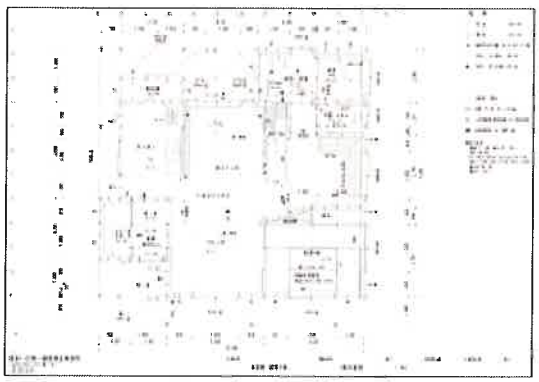
長野県松本市に本社を置く住まい工房は、自然素材を生かした安全で安心な快適空間の自社オリジナルブランド「むてんか空間」で知られる工務店。パッシブソーラーのエアパス工法をベースに地元材である長野県産材を中心とする自然素材をフルに活かした家づくりに特徴があります。また、社長の中島崇伸氏が開催する家づくりセミナー「家を建てる前に聞いておくべき話」も、地元で大きな人気を呼んでいます。

そんな住まい工房の初めての長期優良住宅への挑戦は、社内の技術者たちの勉強を兼ねて作りあげた販売用展示住宅。人生を楽しむ人の為の広がり間取り・床の段差の有効活用・ロフトのある家、というコンセプトを持った、同社の長期優良住宅モデルです。もともと長期優良住宅仕様に近い住宅を作った経験もあった同社では、このモデルハウスの建設を通じて、住まい工房としての長期優良住宅仕様を決めていこうと取り組みました。

「N様邸」新築工事基本データ

敷地面積 ● 372.66㎡
建築面積 ● 94.57㎡
建ぺい率 ● 60%
床面積 ● 79.72㎡(1階) 63.24㎡(2階)
容積率 ● 200%
外壁仕上げ ● 軽量モルタル+マジックコート塗(一部檜羽目板貼)
室内壁 ● 壁・天井:漆喰塗り(一部檜羽目板貼)
床 ● 檜(無垢)
屋根 ● ガルバリウム鋼板
土台 ● 檜(長野県産)
柱 ● 檜(長野県産)
梁 ● 檜(長野県産)

「N様邸」新築工事



〈TOP Interview〉

販売用展示住宅を作り全社で研究を深めながら自社仕様を決める事から着手しました

株式会社 住まい工房
トータルアドバイザー
保科 学 氏

長期優良住宅の販売用展示住宅を建てながら勉強&研究に着手

――長期優良住宅対応に着手したのは即座ではなかったとか……

保科氏●ええ、国交省の取り組みが始まった当時は、当社は非常に好調で、普通のお客様への対応に追われていたんです。そのため正直いって、長期優良住宅まで手が回らなかったんですよ。まあ食わず嫌いの部分もあったんですが、最初ほとんど内容も分からなくて、それが今後の主流になるという実感はなかったですね。

――その流れが変わっていったのは？

保科氏●徐々に国交省の取り組みが本格化し、業界各社の対応も始まっていく中で、社内でも徐々にこの新しい流れを検討しなければまずいのではないか、という声が上がり始めたんです。ちょうどそのタイミングで、「エコ住宅」というもう一つの流れが出てきたので、合わせて研究していこうと、取り組みが始まりました。……で、まずは長期優良住宅の販売用展示住宅を建てて勉強していこうということで、当社の商品である「ビューウネス」というシリーズをベースに、当社なりの長期優良住宅仕様のモデルハウスを建てることになったのです。

――会社としての狙いは何でしたか？

保科氏●基本的には、業界の流れに乗っていこう、ということですね。もちろんお客様の要望にもお応えしたかったですし。販売用展示住宅を建てて、自社の長期優良住宅仕様をきちんと決めて、提案していこうと。まあ、今後の業界の流れとしては、この長期優良住宅とローコスト系の２つに二極化していくだろう、という読みがありましたので、これにきちんと対応していこうということですね。

――そうやって建てた販売用展示住宅で実際に営業活動など行ったのですか？

保科氏●そうですね、長野県に「信州型エコ住宅」という県産材を活用した循環型木造住宅の普及事業があるのですが、このモデルに準じた形で、しかも長期優良住宅というモデルとしてアピールしています。

膨大かつ煩雑な書類作成のための人件費をいかにして確保するか

――施工にあたって苦労されたのは？

保科氏●以前も、長期優良住宅に近い仕様の住宅を作ったことがありましたし、技術的にはそれほど苦労はありませんでしたよ。言わば、今までの延長線上にあるようなものですし。ネックになったとすれば、やはり行政や審査の方とのやりとりの負担の大きさですね。特に後者は、初めてとあってどうしても煩雑になってしまいがちでした。

――設計に関してはいかがですか？

保科氏●実際のデザインではなくて、設計の作業ですね、問題なのは。膨大かつ煩雑な図面作成を始めとする書類作成の手間が、長期優良住宅ではどうしてもネックというか、課題になります。長期優良住宅自体は多くのメリットがあるものだと思いま

すが、この部分の経費、特に人件費が出せるかどうか……ここがうまくクリアできないと、唯一のデメリットになりかねません。

――そこは相当の負担なのでしょうか？

保科氏●そうですね。手間がかかり、時間がかかって、どうしてもコストアップしてしまう。そのあたりの経費をどうするか。ストレートにいえば、その分いかにして上手にお金をもらえるようにするか？ということですね。これが我々が避けて通れない課題なのです。ここをクリアしないと、会社として大きなメリットを生み出し難いというか……営業としてもちょっと売りにくいということになりかねません。だから、お施主さんの方から「長期優良住宅にしたい」と言ってもらえると、すごくやりやすいんですよ。どこがメリットか、幾らくらいかかるか、説明しやすくなりますからね。

――そうでないと提案しにくい？

保科氏●ケースバイケースですが、「良いものだから」と言って押し付けになるのもまずいでしょうからね。まぁ、一度経験して自社の仕様を決めてしまえば、あと問題になるのは壁量計算をどうするかとかいったことくらいです。これも、今は良いソフトがありますから、設計上のコツだけきちんと抑えれば大丈夫だと思います。

長期優良住宅への関心が薄い工務店の意識を変えて行くために

――施工に関しては？

保科氏●施工は、おぜん立てさえきちんとしてしまえば、後はその通りやるだけ。チェックだけですから、他と同じで、別に難しいことではありません。職人さんも、いつもやってくださる方たちが、長期優良住宅もきちんとやってくれました。まぁピスピッチとか床張り等だけは繰返しチェックしましたが、これは私たちの仕事ですからね。

――全体としてさほどハードルは高くない？

保科氏●そうですね。実際にやってみると、そんなに大変じゃありません。たとえば構造などについても、２棟くらい経験すれば、

「ここがヤバそう」という処も分かるようになるんじゃないかな。だから、そこだけ抑えてしまえば、設計もそんなに難しくないですし……。問題は、むしろ「工務店の皆さんの意識」の方かもしれません。

――「工務店の意識」とは？

保科氏●まだ、あまり皆さんの意識が長期優良住宅の方に向いていないんじゃないかな？……と感じるんです。どうもいま一つ、理解が進んでいないというか、関心が薄いというか。前述の通り、長期優良住宅自体は、地場の工務店にこそすごく大きなメリットがあるので、もっと関心を持って取り組んでいってほしいんです。そのためには、またセミナー等を開催するのも良いかもしれませんね。私自身、セミナーで内容をきちんと知るまでは、食わず嫌いでしたから(笑)。工務店はもちろん、職人も、特に若い人は向上心の強い方が多いし、技術的な話も好きですから……きっとセミナーへの食いつきも良いと思いますよ！

【住まい工房　会社概要】

名称●株株式会社住まい工房
設立●平成４年４月
資本金●1,600万円
代表者●代表取締役社長　中島崇伸
事業内容●住宅新築、住宅リフォーム、ファニチャー・インテリアコーディネート・ペレットストーブ・浄水器の販売、賃貸住宅
取扱工法●木造軸組、エアパス工法、リフォーム
所在地●本社／長野県松本市井川城３-７-27
従業員数●12名
保有資格●一級建築士１名、二級建築８名、宅地建物取引主任者２名、一級施工管理技師１名、インテリアコーディネーター１名、福祉住環境コーディネーター２級２名、ファイナンシャルプランナー１名、耐震診断士（県耐協）８名、増改築相談員３名、健康住宅アドバイザー１名、シックハウス診断士１名、しろあり防除施工士１名、ライフコンサルタント１名、セキュリティアドバイザー１名
公式HP●http://www.sumaikobo.com/

全国建設労働組合総連合(全建総連)
〒169-8650　東京都新宿高田馬場 2-7-15　TEL.03-3200-6221（代）

(2017年3月発行)