

Interview

地場工務店が建てる大規模木造建築

—高齢者福祉施設への挑戦

特集2では実際に地場工務店と設計事務所が取組んだ、高齢者福祉施設の大規模木造建築事例について紹介する。「優つくり村石神井台沿辺」は、東京都練馬区に今年12月オープン予定のグループホーム／小規模多機能型居宅介護の複合介護施設である。延床面積818㎡に達するこの施設は、その規模にも関わらずよくある箱形の病院風建物ではなく、大型住宅というべき暖かみある外観が特徴だ。この大規模木造建築を施工したのは練馬区地場の工務店・本橋工務店で、設計を担当したのは意匠図／構造図作成のアウトソーシングで知られる松本設計である。ここでは、大規模木造建築に豊富な実績を持つ松本設計の松本照夫会長と松本明美専務にお話を伺った。



株式会社 松本設計
会長 松本照夫氏
Teruo Matsumoto

工務店の弱点は“ビルもの”のノウハウ

—「優つくり村」の設計を受けた経緯をご紹介ください

松本会長 ●もともと、本橋工務店さんからプレカット屋さん経由でいただいたお話で、当初は「構造設計部分からウチに頼みたい」ということだったんです。ところがいざ打合せを始めると、福祉関係、開発関係の許認可など住宅建築にはない手続きが多いため、実施設計、監理業務まで当社の方で全般をお引き受けすることになりました。

松本専務 ●本橋工務店さんは、この物件以外にも建てたあちまんと長い付き合いがあり、非常に厚い信頼関係を築いていらっしゃったんです。今回は非常に大規模な建物でしたが、地主さんは何の迷いもなく本橋工務店さんに施工を依頼されました。本橋さんかなり熱心に打合せを重ねてプランを練り上げ、図面もたくさん作っていらっしゃいました。この基本的なプランがあるので間違ったところで、以降、実際の設計をひと通り全てお引き受けしていただきました。幸い本橋さんもウチも同じARCHITECT Zを使っていたので、データを活かすことができ、その点は非常にスムーズでした。

—設計、施工においてポイントとなったのは？

松本会長 ●まず、何といても設備関係の取り合いです。こうした施設には、スプリンクラーなど木造住宅には

ない設備が必要となります。つまり、“ビルもの”と同じような設備を導入しなくてはならないですね。当然、それを木造と上手くマッチングさせる必要があるわけですが、もともと木造建築のディテールは住宅用のモジュールがベースとなっており、こうしたビルものの設備機器がそのままでは天井裏に入りません。そこで“ビルもの”のノウハウが必要となるわけで、そこが工務店さんの一番の弱点となるんですね。しかし、裏返せば、そこさえ当社のようなプロがきちんとカバーすれば、工務店さんでも大規模木造は必ずできるんです。だいたいハウスメーカーが受注したって実際に作るは大工さんなんです。できないはずありませんね。

松本専務 ●実際、今回の物件に関しても、本部はすべて本橋さんでやり切ったんですよ。震災の影響で資材確保が困難な時期も間に挟まったので、最初は多少不安で工期も余裕を取っていたんですが、本橋さんは一生懸命やってそれを短縮してしまいました。大型木造物件という、プロタイプを集材材を使って大きなスパンを飛ばしたりする特殊なやり方に走りがちですが、木造である本来の目的は、市場に流通している普及材を使って大空間を作ることであるはずなんです。とにかく自力で、ふつ々の作り方でやり切られた本橋さんのお仕事は、他の工務店さんの先駆的な素晴らしいモデルだと思えます。

—その他、ポイントになった点はありますか？

松本会長 ●トータルな流れで見た時、一番重要になるのはやはりコストの問題でしょうね。木造だけに、皆さんは木造住宅の準備をイメージされるんですが、実際にはそこまで安くはない部分があります。というのは、ビルもの鉄骨やRCは、もうかなりの実績があるため、工事費のオペレーションも出ています。しかし、木造の大型物件はまだこれからの新しいジャンル。これだけやったら獲らなくなる、という明確な指標は固まっていません。いざそれを鉄骨やRCの建物と同じレベルか、できればそれ以下に持っていきたいわけですが……現状ではそうは行かないのです。特に初めてやる工務店さんの場合は、どうしてもコストが上がってしまうがちなんです。今回の本橋さんも、最初戸建住宅の延長で見積をしようとしていた時は、コストに関するいろんな面で難しく、正直“合わない”状態だったんです。

↓ 下請け業者との関係を見直すことが必要

—今回、そのコストをどうやって押さえたんですか？

松本会長 ●これは本橋さんに限らず地場の工務店全

體に言えることなんです。ハウスメーカー等とのコストダウン競争で、工務店にとって一番問題になるのは下請けとの関係なんです。工務店さんの場合、電気や水道などの下請け業者で馴染みの下請けチームを組み、いつも同顔ぶれで作業します。そのため複数の業者に見積りを取らせて一番安い宛先に発注する、という当たり前のやり方の方ができません。長い付き合いの業者でチームが固定されているがゆえに、コスト圧縮の意識に欠ける部分があったのは否定できません。

—今回もそこが問題に？

松本会長 ●そうですね。実際、初期段階の金額は、全くやれそうもないくらい合わなかったんです。で、どこが高いか調べると、やはり設備や電気なんです。木工事の方は自分たちが努力すれば下げられますが、外注部分のウエイトがすごく重くどうしようもない。そこで当社から、ビルものを中心にやっている設備関係の会社を紹介し、この人たちにサポートに入ってもらうことでコストを削減しました。たとえばエレベーター1台買うのだから、初期の会社が頼むと、年間10台も発注する指定店が発注するのはメーカーの出し値が違っても当然ですよ。本橋さんも、今回はその価格差の大きさを目的に選んだんじゃないでしょうか。

松本専務 ●それはもう当然です。大規模木造建築というのは、同じ木造であっても全く別のジャンルと考えるべきでしょう。規模で言ったらそれこそセコンドかやろうものなんですから、相応の勉強も必要になります。特に前述した設備面については、スプリンクラーをはじめ、ビルものをを使う時の取り扱いなど勉強してほしいですね。そして、下請け等との関係についてもコスト圧縮のための意識というものをしっかり持って、取組んでいかなければ……。なかなか大変な面ですが、とにかくここには非常に大きなビジネスチャンスがあるんです。工務店さんしてみれば、やらないわけにはいかないと思いますよ。

—工務店も頭を切り替えないといけないですね

松本会長 ●それはもう当然です。大規模木造建築というのは、同じ木造であっても全く別のジャンルと考えるべきでしょう。規模で言ったらそれこそセコンドかやろうものなんですから、相応の勉強も必要になります。特に前述した設備面については、スプリンクラーをはじめ、ビルものをを使う時の取り扱いなど勉強してほしいですね。そして、下請け等との関係についてもコスト圧縮のための意識というものをしっかり持って、取組んでいかなければ……。なかなか大変な面ですが、とにかくここには非常に大きなビジネスチャンスがあるんです。工務店さんしてみれば、やらないわけにはいかないと思いますよ。



今後10～15年は続く大規模木造建築の流れ

—それは大きなビジネスチャンスが？

松本会長 ●そうですね。ご承知の通り、昨年10月の「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」の施行により、こうした建物を建てよう、という流れが生まれ、すでに各自治体でもこれを支援する動きが始まっています。今回のグループホームもその流れの中から出てきた案件ですが、こうした動きが今後ますます広がっていくのは確実です。特に「サービス向き高齢者向け住宅」(サ付)は、特老やグループホームのような総量規制もなく、更に補助金・優遇税制・融資支援の3つの支援措置があり、非常に取り組みやすくなっています。とにかく現状では数が全くだっていません。ですから、今後10～15年はこうしたものを作っていくことになるでしょう。新築住宅の新工戸数は確実に減っています。それが今後大きく伸びるという考えもありません。実際に

は補助金が出るどころか動かないのが現実なんです。

—実際に大規模木造の物件は動いているのでしょうか？

松本会長 ●動いていますよ。当社でも、今回の練馬の物件に続いて、4,000㎡級の木造の老人ホームを松戸の方で建設中です。これは来春竣工の予定です。また、大手ハウスメーカー等も一斉に木造の高齢者住宅等に取り組んでおり、当社の方にもいろいろな話があります。名前はまだ出ませんが、3カ月で10棟くらい計画していらっしゃる方もあります。

—そうするとハウスメーカーがライバルですね

松本専務 ●そうですね。ですから今回、地場の住宅をやっていた工務店さんが1,000㎡近い高齢者施設を建てたいというのは大きなエポックだと思っています。前述したような勉強をし、また当社のような設計事務所とタッグを組んでいけば、どの工務店も大手ハウスメーカーと

column 記事に登場の施設が完成見学会を開催!



10月20日、本記事で紹介された高齢者福祉施設「優つくり村石神井台沿辺」の完成見学会が、練馬区の現場で開催された。当日は、新築など進捗を各々の工務店や設計者など、新分野に関心を持つ業界関係者や専門誌記者ら多数が参加。意匠・構造設計を担当した設計者が「大規模木造建築の設計のポイント」を具体的に紹介した上で、現場見学が行われた。参加者も多くデジタルカメラを使い、図面を見ながら次々設計者に質問するなど、参加者たちの新市場への意欲が伝わってくる「熱い」見学会となった。



株式会社 松本設計
専務 松本明美氏
Akemi Matsumoto

互角以上に開戦はするんです。少なくとも地場の工務店さんには、地元企業というだけで大きなアドバンテージがありますからね。たとえば今回の案件でも、施工さんの元には何十社も売り込みが来たそうですが、施工さんは迷わず本橋さんを選びました。ハウスメーカーなんて全然頭に無かったそうで、それは前述の通り、本橋さんと長年お付き合いして厚い信頼関係ができていたからです。顔も知らないハウスメーカーになんか出したい、とおっしゃるんです……。地場は土地代が安い分、都内でもやるよりも遙かに需要は大きいと思います。ぜひ積極的にチャレンジしてほしいですね。

—工務店さんはまず勉強しなければなりません

松本会長 ●ええ、そうなんです。今回は大規模木造に関する情報がどんな必要になります。ですから、今回の事例のような大規模木造物件に関わるノウハウは、当社からどんどん提供し、工務店さんや設計者さんと一緒に勉強していただきたいと考えています。そのため、当社では独自の情報発信のためのWebサイト「大規模木造.com」(<http://daikibo-mokuzo.com/>)をオープンしました。たとえば「この大型木造で獲らかったの?」といった、工務店さんがいちばん知りたいであろう情報も、ここで隠さず提供していく計画です。興味ある方はぜひ一度アクセスしてみてください。みんなで勉強しながら積極的に取組んでいきましょう。

【株式会社 松本設計】

本社 東京都西五反田1-16-46
代表 代表取締役 松本照夫
資本金 1,000万円(2005年9月現在) 設立 1991年9月
事業内容 建築設計、施工監理、構造設計、構造計算、
意匠図・構造図作成アウトソーシング

