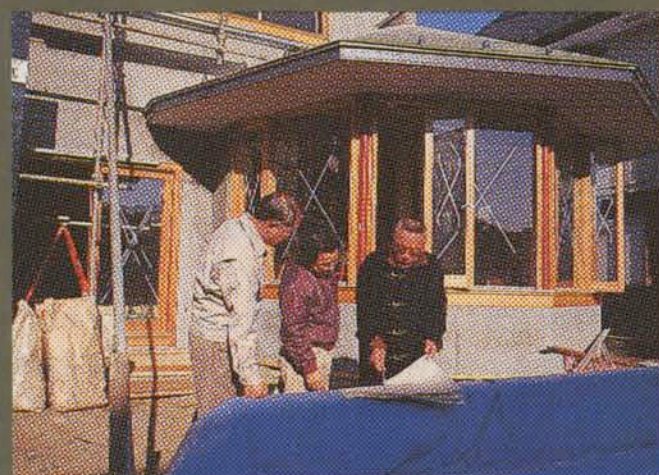
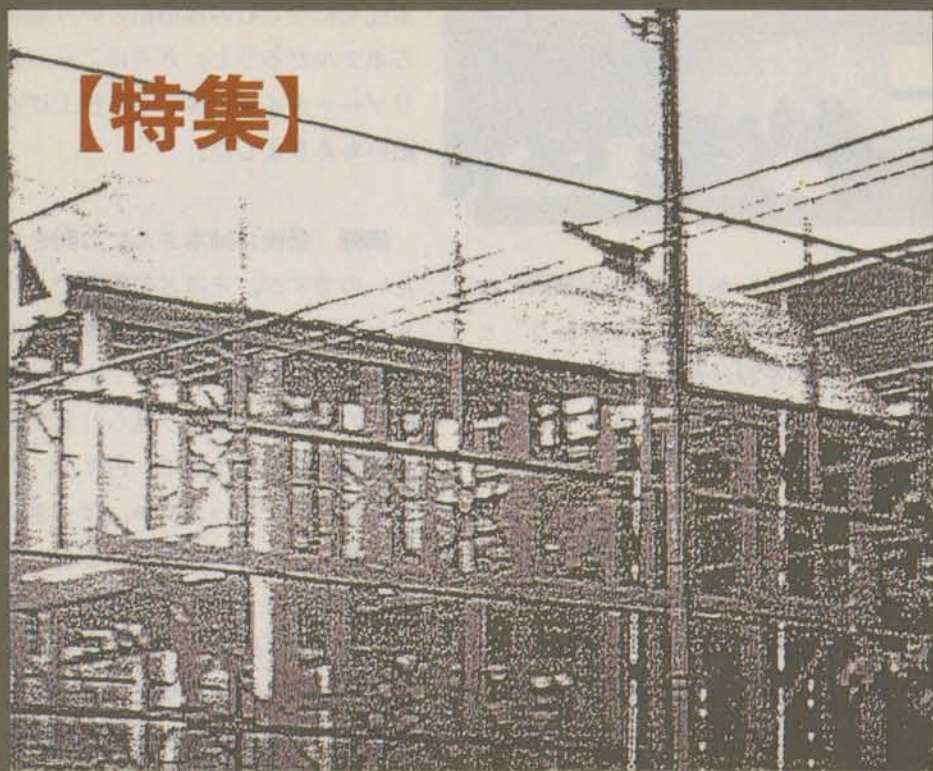


## 【特集】



# 私の「工務店との付き合い方」

## 4人の建築家がたどりついた 自分の設計を託せる相手

▶住宅を手がける設計者にとって、施工者選びは重要な問題だ。設計者がつくりたいものをどこまで実現できるかは、工務店の「腕」によるところが大きいからだ。

▶腕の良い施工者が減少しているとよく言われる。が、「腕の良さ」とは一体何で決まるのだろうか。経験の豊富さ、下請けのネットワーク、やる気……。

▶工務店の「ブランド」を信頼して依頼する設計者もいる。「組織」ではなく、その中の「個人」に期待する設計者もいる。なかには、自ら施工する設計者もいる。選ぶ側の価値観の違いによって、最適な選び方も変わってくる。

▶この特集では、住宅建築で実績のある4人の建築家を取り上げる。それぞれ特徴的な施工者選びをしている彼らが、どのように施工者と付き合っているのかを紹介する。

(太田 宏, 増田 剛, 安藤 剛)

■ケース1……柿沼 守利氏の場合—— P 114  
工事主任とビジネスを超えた付き合い

■ケース2……星野 厚雄氏（独楽蔵）の場合—— P 118  
工務店にふさわしい施主を選ぶ

●木造の達人、吉田 桂二氏が語る—— P 122

■ケース3……木原 千利氏の場合—— P 124  
初顔にも老舗にも柔軟に対応

■ケース4……海野 健三氏（海建築家工房）の場合—— P 127  
独自の職人ネットワークで直営施工

独自の職人ネットワークで  
年 2~3 件の直営施工をこなす

直営の住宅建築を約 15 年間、実践してきた建築家、海野健三氏。職人を自ら集めて施工する。最近では資材の仕入れまで手がけるようになり、直営体制に磨きがかかってきた。自分でここまで行うのは、普通的设计者以上に施工が重要と考えているからだ。直営とはどれほど難しいことなのだろうか。

現場に入って職人を動かし、時には自ら木を削り、コテを握って壁を塗る。東京・江東区に海建築家工房

を構える海野健三氏は、設計者であるとともに施工者でもある。いわば「直営」方式を実践している。

なぜ、直営を行うのか。「僕にとっては、つくることが建築の出発点。設計だけを行って施工もしないで、本当に質の高いものがつくれるのだろうか。なぜ、周りの建築家が図面を描くだけなのかと不思議なくらいだ」と海野氏は淡々と語る。

「歴史的にみると設計、施工分離体制は近代からで、ごく短い期間に過ぎない。昔の棟梁がつくったもの

に質の高い建築が多いのは、それは現場で得た知識を積み上げていったからこそ」と言う。

職人ネットワークで切り回す

実際の体制はこうだ。予算と設計内容を基に海野氏は、大工をはじめ、とび、板金、左官、建具などの職人を集める。契約は、各職人と海野氏とが個別に結ぶことになる。じかに職人へ依頼できないもの、例えば輸入ガラスや ALC を使う場合は、やむを得ず代理店やメーカーに工事を発注する。

海野氏の下に集まる職人は組織に属さない、いわゆる一人親方が多い。彼ら自身、海野氏の仕事だけを請け負うわけではないので、別の仕事が重なる場合もある。そんなことも考えて海野氏は、主要な職種について

■「ウッドサークル in 浦安」の施工体制



玄関側から見る。94年2月に海建築家工房の設計施工で、千葉県浦安市に竣工。総工費は5000万円。敷地面積170㎡。延べ面積168㎡

竣工後の手直しについて施主の家族と話し合う海野氏(左) ▶



●下請けには「値切らない」

改築であったため、施工に着手すると海野氏はまず、解体業者へ工事を発注した。と同時に基礎工事を発注。解体と基礎は坪単価によって契約した。

大工には請負ではなく1日当たりの単価を提示して仕事を依頼する。図面の段階では手間がどの程度かかるの

か分からないためだ。

左官、板金、サッシ、内装、タイル、塗装、畳、建具、電気、ガス、下水・給水設備まですべて海野氏が仕事を依頼する。ただしこれらは、ガス工事を除き、工事費を最初には決めずに依頼して工事に着手する。工事費は施工後に請求させ、「値切らないで払う」(海

野氏) そうだ。

木材や特殊な資材は海野氏が仕入れ、各職種に提供する。ここでは輸入ガラスを使用したため、ガラスの輸入と施工を代理店に依頼した。

つまり、「昔でいえば棟梁。今のゼネコンなら現場監督の役目を果たしている」(海野氏) ことになる。



(写真:小林 浩郎)

「木立の中の家」(東京都江戸川区)。91年2月竣工。林立させた丸木で建物を構成している。「林の中の日だまり空間」をつくることを意図した。総工費は4000万円。敷地面積326㎡。延べ面積248㎡



◀「花火を見る家」(東京都墨田区)。87年6月竣工。開口部を多用したデザインが特徴だ。総工費は1500万円。敷地面積28㎡。延べ面積93㎡

は複数の職人に仕事を依頼できる体制を整えている。

例えば大工は現在、3~4人の組が三つ。この組を工期や施工場所などの条件で使い分ける。こんな職人のネットワークは、自然にできあが

ったものだという。最初は、海野氏が昔勤めていた工務店で知り合った職人が核になり、そして広がっていった。ただし、今ではだいたい入れ替わった。当初の職人は二人だけ。

「当初は工法的にもデザイン的に



「木立の中の家」にある渡り廊下

もそれほど特殊でない住宅をつくっていた。やがて僕が独自性を打ち出していくと、それについてこれない職人が出てくる。その職人は自然と離れていく。今、残っている職人は、今の僕が作りたいたいのを分かってくれる人たちだ。」

このネットワークを維持するのは容易ではない。ある日、突然、仕事に対する考えが合わない、と職人が去ることもある。「後任を探すのが大変。しかし、仕事の量に限りがあるので、後がまを多く用意しておくことはできない」(海野氏)。

木材などの資材は、海野氏が流通の上流に出向いて購入するのが基本だ。角材は地元の木場にある材木問屋で、合板はメーカーなどに直接足を運んで交渉して購入する。地方の工場まで足を延ばすことも珍しくない。

コストダウンも武器の一つ

これほどまでに手間がかかる直営にこだわるのは、その半面で得るも

のも大きいからだ。設計で考えた通りのものができるのかどうか、身をもって分かる。

「どんな種類のネジが、どんな接着剤が適しているか、というところまでのディテールを詰められる。これは自分で施工してみないと分からない」(海野氏)。

施工の効率化にも有効だ。施工を自分で体験すると、設計によって生じてしまった無駄な手間に気付くこともある。そんな時は次回から設計内容を見直す。

施主にとっても、直営によって生じるコストダウンは理解しやすく、魅力的だ。もともと2次下請けが発生しない施工体制であるため、中間マージンがかからない。さらに、設計内容の練り直しで工費を下げることも容易だ。図面に引いた1本の線が、本当に必要なかどうか。その1本をやめれば大幅に工費を下げられる場合もある。海野氏が設計変更すると判断して施主が納得すれば、すぐにコストダウンができるわけだ。

現場へほぼ毎日、通う必要があるため、手がけられる現場の数にも限りがある。1年間につくる住宅は2~3件だ。「年1件建てれば食ってこれた」と海野氏は言う。直営を始めたころ、総工費の約2割が海野氏の利益になったという。今は世間の相場に照らして「3割にしている」。工費が3000万円クラスの住宅を設計施工で行うと、海野氏自身の取り分は900万円ということになる。見積もりも自ら行い、「坪単価で請け負う。単価は経験を基に決めている」。だが、ドンブリ勘定的な方法には少し反省しているようだ。

「法行燈庵(ほうぎょうとうあん)」(東京都荒川区)。92年4月竣工。限られた建ぺい率のなかで、床面積に算入されない円筒形の中庭を内部に設け、室内を広く感じさせるようにした。総工費は2500万円。敷地面積38㎡。延べ面積61㎡▶



建物を貫く5本の円筒は照明の役割を果たす▶



### 遠距離現場は工務店に依頼

「設計した住宅は全部、自分でつくりたい」のはヤマヤマだが、そうもいかない。他の工務店に施工を任せざるを得ないこともある。

それは、建設場所まで車で1時間以上かかるときだ。「職人は遠くても構わないと言うが、木工事になると僕自身が毎日、現場へ通わなければならない、それは体力的にできない」(海野氏)。しかし、海野氏へ「どうしても設計してほしい」と言ってくる施主もいる。そんなとき、他の

工務店に依頼するわけだ。

その場合、海野氏の知っている工務店の何社かに見積もりを求める。その見積もりを参考にしながら、「僕の図面に興味をもったところに任せる」。工費は直営の場合より2割ほど高くなるという。

「極論すれば、直営の場合の設計図はメモのようなもの。本当の設計は現場でやっている。工務店に任せるときはその感覚を引きずらないように注意するのがいちばん大変」と海野氏は言う。