



## 換気の重視で住まい手の健康へ

省エネ住宅を語る上で欠かせない要素が高気密・高断熱です。住宅の気密性能が高ければ室内で発生した熱を外に逃さず、冷暖房の稼働率を低くすることができます。そのため、光熱費の削減につながります。住まいの省エネ化を進めることは、地球温暖化の防止やヒートアイランド現象の軽減にも影響します。さらに、近年の研究では住まいの温熱環境が住まい手の健康に影響を与える点も注目されているようです。

ただし、高気密・高断熱住宅を建てる際には換気の問題に向き合う必要があります。これを軽視すると、シックハウス症候群を発症するなど体調を崩してしまうケースにつながるかもしれません。

新築やリフォームした住宅の一部には、建材にホルムアルデヒドなど化学物質が含まれている場合があります。仮にそのような物質を使わないよう配慮しても、新しく購入した家具から発散される化学物質によりシックハウス症候群に陥るケースがあります。新築では2003年の建築基準法改正により、24時間換気システムの導入が義務付けられました。しかし、安心はできません。高気密・高断熱住宅を提案する際、換気への意識もセットにして住宅を引き渡す必要があります。

さらに高気密・高断熱住宅は、外部からの雨水浸入や室内の水蒸気移動に対して空気の入替わりが少ないため、湿気が停滞しやすく、木材の劣化リスクが高くなっています。感染症ウイルスや、カビの原因となる湿気、さらに建材に用いられる有害物質など、空気中に含まれる汚染物質は換気で追い出すことが大切です。換気を行う際は、空気の流れ（換気経路）を作ることがポイントとなります。例えば、住宅全体を換気する場合の換気経路は、各居室から給気し、トイレや浴室から排気する空気の流れを考えます。

居室の排気をトイレや浴室からまとめて排気するため、居室から廊下、廊下からトイレ・浴室に空気を流す場合、その間にある扉には、通気の確保が必須となります。加えて、給気と排気が近い設置だと一部分のみの換気となり、完全に空気が入替わりません。そのため、給気と排気は対角に設置することが重要です。さらに、扉や換気扇、給気口、排気口などには、住まい手が物を置かないよう注意が必要となるでしょう。

一般的な換気システムの種類には第1種換気と、第3種換気があります。第1種換気は、給排気を機械で行なうもので、コストが掛かるとされています。ただし、安定的かつ換気効率が高いメリットがあり、メーカーの中にはコストを抑えた製品を提供するところもあるようです。第3種換気は、自然吸気と機械排気を組み合わせたもので、住宅で最も多く採用されているとされる方式です。給気に機械を用いないことでコストが削減できるメリットがあります。

その他、熱交換型換気システムは、給気と排気の熱を交換し、室温の変化を防ぐのに有効なシステムとなります。熱だけを回収し交換する顕熱交換式と、熱と一緒に湿度も交換する全熱交換式の2種類があります。同システムは、熱交換によるエネルギー回収により省エネを実現するのです。一方、省エネ効果の実現は、熱交換型換気システムの性能だけでできるものではありません。住宅性能や建設地などをしっかり考慮し、空気の流れを作る必要があります。

### “深い”知識が信頼へ

とはいえ、高気密・高断熱住宅や換気システムに対する正しい知識はいまだ国民に普及浸透していません。地域の守り手である工務店ならば、住まい手の健康や住宅の資産価値を考慮したいところです。しかし、建築コストが最優先になってしまうのが現状ではないでしょうか。そこで工務店がお施主様に快適な温熱環境の家を勧めるためには、その家に対する深い理解が求められます。例えば資材・設備の耐久性についてお施主様から説明を求められた際、メーカーが提示しているデータだけを伝えてもお施主様はバイアスの観点によって納得しづらい可能性があります。そこで求められるのが、工務店がその資材・設備に対して“深い”知識を持つておくことです。例えば、耐久性を向上させる生産手法があるならば、実際に現場を見学させてもらう方法もあります。通常、工場見学をさせてもらうことはできませんが、メーカーによっては受け入れているところもあります。また、メーカー担当者と縁をつなげるメリットもあるのではないのでしょうか。

# 団地再生して販売 リノベ事業拡大へ

首都圏におけるマンション新築価格の上昇が止まりません。これを受け、㈱ MUJI HOUSE（東京都豊島区）は、古くなった団地などを再生して販売するリノベーション事業を拡大すると発表しました。比較的安価なリノベーション物件を提案し、我が国が抱える既存住宅流通の少なさという課題に一石を投じる構えです。

リノベーション事業ではエンドユーザーに対し、3つのサービスを展開しています。第1にリノベーション、第2に中古物件探しとリノベーション、第3に団地の区画を同社が購入し、リノベーションして売る「完成品の販売」です。このうち、「完成品の販売」については「2025年以降、年間あたり100戸の供給を目指す」といいます。これらのサービスはリノベーション商品「インフィル・ゼロ」として販売しています。これまで東京、埼玉、千葉、神奈川の1都3県における一部地域で提供してきました。

「インフィル・ゼロ」には、生命や健康に関わる要素である住宅の「性能」を最重要視する特長があります。そのため、改修する物件は大地震が発生しても家屋が倒壊しない耐震性を基準とする「新耐震基準」のみを対象としているようです。断熱性能については、国が「住宅の品質確保の促進等に関する法律（品確法）」で規定する断熱等性能等級で「等級4」以上を標準仕様に設定。

一次エネルギー消費量の基準「BEI」においても0.9以下を標準仕様としています。性能に次いで、「間取り」も重視。その次の要素に「素材（デザイン）」を位置づけています。「間取り」はスケルトン・インフィルを採用し、可変性を考慮。「陽当たりや風通しの良い広々とした空間」が魅力です。新たに部屋を増やす際には、家具などを間仕切りとして活用して新たに部屋を設ける住まい方を同社は提案しているようです。

「素材（デザイン）」について担当者は「あくまで住む人が主役。豪華さやデザイン性は競わず、背景に徹する」と、コンセプトについて話しました。その一方で、「（デザインの）バリエーションについては対応していく」と語ります。

また、「インフィル・ゼロ」は「神奈川県湘南エリアから相談をもらうことが多い」背景から、同県における要望にも応えられるようにする予定です。3月28日には「横浜ランドマーク」モデルルームを発信の拠点としてオープンしています。

担当者は「団地を性能向上リノベーションで再生して、リーズナブルで望ましい住まいを流通させたい」と期待を述べた上で、「住宅空き家率の上昇など社会課題を解決したい」と、その展望を語りました。

## 若手育成へ 工務店はどう取り組むか

大工の若手不足が深刻です。建設業就業者の年齢層について、総務省のデータをみると、55歳以上の人数に対して29歳以下は3割程度でした。今後若手が増えないまま高齢の大工たちが引退していけば、必然的に人手不足が進行していきます。家づくりの担い手が確保できない時代の到来に、業界は危機感を募らせています。

若者の安定志向が強いとされる昨今の時代背景を反映しているようです。第一生命保険㈱（東京都千代田区）は全国の子どもの対象に、大人になったらなりたい職業について毎年調査しています。しかし、「大工」は年々順位を落としているようです。ランキングの順位が確認できる10位までに「大工」が入っていたのは2019年調査が最後で、それ以降はランクインしていません。

「若い職人は入社してこない。入社したとしても半年と経たずに辞めてしまう」。業界からはこのような憂いの声が聞こえます。いわゆる「3K」が原因であるという見方が強いようです。これは他業種の存在も併せて考える必要があるでしょう。

岩手県花巻市の工務店は「（冷暖房設備のある）工場勤務と比べて、大工は寒い冬でも屋外で働かなければならない」と寒い風土ならではの厳しさについて触れます。地場にそのような施設ができると人手が取られてしまう可能性も高まるでしょう。東京都中野区の工務

店は「大工は覚えることが多い。成長するには時間がかかるし、それなりの我慢も必要だ」と話します。その上で職人の仕事は危険を伴う旨も指摘。「今は（建設業に限らず働く先が）いくらでもある」、「危険ではない仕事に自然と（人手が）流れるのだろう」と語りました。

### 助走期間で伝える大工仕事の面白さ

一方で「手掛ける仕事がなくなったとしても、建築をやりたいと思うほど家づくりは面白い」と東京都中央区の工務店。建築は「取り組めば取り組むほど面白くなっていく」とその醍醐味を語ります。

大工という職業の魅力に対して、世間と大工の間で乖離が広がっているのではないのでしょうか。一般に、仕事としての大工仕事が面白いと感じるまでには一定程度の技術力が伴わなければなりません。ただし、先

述したようにそこに到達するまでには我慢と時間が求められます。この期間を耐えるための取り組みを入職者と共に歩むのが地場工務店のできることといえるかもしれません。

若手に長く居てもらう方法については「その子に見合った仕事を与えればいいのか」との意見が挙がります。「見合った仕事」とは本人にとって楽しいと思えるだけでなく、実力にも合致する仕事のことです。人によって作業への好みや理解度は異なるもの。そこで仕事の隙間時間に世間話をしながらヒアリングするといいます。仕事の理解度をはかるには「(若手が)作業内容を説明できているか」が基準となります。

もちろん将来的には嫌いな作業にも従事する必要があります。しかし、助走期間でいかに仕事の楽し

さを伝えることができるかが離職率軽減には肝要なのではないでしょうか。ただし厳しさも必要です。福岡県久留米市の工務店は若手の指導方法について「怒鳴る必要はない。失敗を責めることもないが、仕事そのものへの向き合い方を最初に教える必要がある」と語りました。「はっきりと本当のことを伝えるのが大事だと思っている」とした上で、住宅は「大きな買い物だから客も真剣になる」と失敗が許されない点も指摘しています。

若手の離職率が高くなっている現状については日本の教育を指摘する声もあります。たしかに、根性論が職人の世界を魅力的に育てた側面もあるかもしれませんが、時代は変化しています。前向きな方策を時代に合わせて探りたいところです。

## Monthly HAKKO NEWS HEADLINE

### 正社員を雇用している 工務店の実態調査

建築大工技能者等検討会はこのほど、「地域工務店の育成、建築大工の担い手確保・育成について」の中間とりまとめを公表した。この内容は大別して①正社員を雇用している工務店の実態調査、②建築大工の雇用に向けた調査——となっている。

調査はJBN・全国工務店協会や全国建設労働組合総連合など6団体の会員企業の中から、年間を通じて新築住宅50棟未満、あるいは住宅リフォームの元請実績があり、技能者や技術者、事務職等の正社員を雇用している工務店等を対象とした。調査期間は令和4年4月14日～6月29日。回答社数は計1377社で、その内、個人事業主は185社となっていた。

始めに技能者、技術者、事務職等を含む正社員（直接雇用）の数を尋ねた質問（n=1361）では、「2～5人」が43%で最多。続いて「10人以上」が25%、「6～9人」が17%でした。その内、大工に限定した場合（n=1353）は「0人」が34%で最多。「1人」が22%、「2人」が17%、「3人」は11%。平成28年度の工務店実態調査と比較すると、「0人（なし）」は45.7%から34%へと減少しており、社員大工を雇用する事業者の割合が増加する傾向となっている。また、外注している建築大工数（n=1228）について尋ねた所、「1人」が13%、「2～5人」が61%、「6～9人」が14%、「10人以上」は11%だった。

### リフォーム工事元請け38%

最も多い請負階層（n=1359）は「元請」が86%、「1次下請」が12%、「2次下請」が2%の順。主たる業務内容（n=1358）は、「注文住宅の元請」が72%で最も多く、次いで「リフォーム工事の元請」が38%、「住宅以外の建設工事の

元請」が12%となっている。

自社物件の設計（n=1349）について「設計業務を行っている」と回答したのは69%。この69%の内、基礎伏図を作成しているのは88%、床伏図の作成は73%、小屋伏図の作成は74%だった（いずれもn=933）。また仕様規定の計算（n=924複数回答）については「自社でしている」（65%）、「外注している」（39%）となりました。

次に新築住宅における構造材のプレカット利用率について質問（n=1271）。「10割」（59%）、「概ね9割以上」（23%）が過半を占めた一方、「全て手刻み」と回答した割合も4%存在した。

### 坪単価50～80万 最多

元請けとして受注している標準的な戸建て住宅の坪単価についても質問（n=1269）。「50～80万円未満」が74%で最も多く、「80～100万円未満」が18%と続いた。この他、「50万円未満」との回答も全体の6%あった。

概ねの営業エリア（n=1321）は「車で60分未満」が55%で最多。次に「60～90分未満」が35%で続いた。令和4年度の売り上げ見通し（n=1358）は「大幅に増加」が4%、「多少増加」が19%、「前年並み」が40%、「多少減少」が21%、「大幅に減少」が10%、「わからない」が6%。「大幅に増加」、「多少増加」を足した売上が増加する見通し（約23%）より、「多少減少」、「大幅に減少」を足した売上減少の見通し（約31%）の方が約10%多い結果となった。

### 社員大工賃上げ26%

また、令和4年度の社員大工の賃金見通し（n=1196）は「3%以上引き上げ」、「3%未満引き上げ」がともに13%。一方、「現状維持」が59%、「引き下げ」は1%だった他、14%は「分からない」と回答している。

今回の調査結果について同検討会では「正社員を雇用する工務店像」として次のような姿を挙げた。具体的には地域密着型の個人を対象とした注文住宅の元請で、設計を自社で手掛け、仕様規定の構造計算や伏図の作成も自社で行っており、ほとんどがプレカットを利用していると説明した。

また、事業の継続年数については、50年以上が30%で最も多く、30年以上が全体の62%を占めていることに言及した。加えて、経営者は2代目が42%で最も多く、3代目が14%、4代目以上が7%という結果に。これについて「2代以上に渡り事業継続している企業が62%となっている」とまとめた。

## Monthly HAKKO NEWS HEADLINE

**2023年 近畿圏持家前年同月比15カ月ぶり増  
2月着工 貸家24カ月連続増、分譲戸建4カ月連続減**

国土交通省が令和5年3月31日に公表した本年2月の新設住宅着工戸数は、6万4426戸だった。前年同月比は0.3%減で、先月の増加から再びの減少となった。季節調整済年率換算値は85万9176戸（前月比3.8%減）で、3カ月ぶりの減少だった。

利用関係別では、持家は1万8368戸、前年同月比は4.6%減で15カ月連続の減少。この内、民間資金による持家は1万6694戸、同比は4.7%減で14カ月連続の減少だった。公的資金による持家は同比が3.5%減で16カ月連続の減少となった。貸家は2万4692戸、同比は4.7%増で24カ月連続の増加。この内、民間資金による貸家は2万3088戸、同比は3.9%増で8カ月連続の増加だった。公的資金による貸家は同比が17.7%増で先月の減少から再びの増加となった。分譲住宅は2万1062戸。この内、マンションは9750戸、同比は0.2%増で3カ月連続の増加だった。一戸建は1万1202戸、同比は3.3%減で4カ月連続の減少となった。地域別では、近畿圏の前年同月比は3カ月連続の増加、その他の地域の同比は6カ月ぶり

の増加。一方、首都圏と中部圏の同比は先月の増加から再びの減少となった。構造別では、木造が3万4490戸、前年同月比は2.6%減で11カ月連続の減少。工法別では、軸組木造（在来工法）が2万6871戸、同比は5.7%減で12カ月連続の減少となった。

令和5年2月 新設住宅着工統計（▲は減少、無印は増加）

		戸数	前月比 (%)	前年同月比 (%)
新設住宅合計		64,426	1.3	▲ 0.3
利用関係別	持家	18,368	10.5	▲ 4.6
	貸家	24,692	2.7	4.7
	給与	304	27.7	▲ 5.0
	分譲	21,062	▲ 7.2	▲ 1.8
地域別	首都圏	23,917	▲ 3.2	▲ 5.9
	中部圏	7,055	▲ 1.7	▲ 16.8
	近畿圏	10,673	▲ 5.1	20.3
	その他の地域	22,781	11.2	4.3
構造別・建て方別	木造	34,490	6.1	▲ 2.6
	一戸建	26,941	7.9	▲ 4.3
	非木造	29,936	▲ 3.7	2.5
	共同住宅	25,764	▲ 6.6	2.7
工法別	軸組木造	26,871	4.6	▲ 5.7
	在来非木造	21,985	▲ 10.1	2.1
	プレハブ	8,796	20.1	5.0
	2×4	6,774	10.4	9.4

# ヒートポンプ給湯器 + 太陽光発電

## おひさまエコキュート

太陽光発電の **余剰電力** で  
**お湯を沸かします。**

売るよりも  
『自家消費』  
でお得に！

**おゆぴかUV** で  
目に見えない菌の増殖を抑制！  
きれいなお湯できもちいい♪



●商品詳細



本 社 / 〒523-0015 滋賀県近江八幡市上田町 175  
大阪営業所 / 〒530-0052 大阪市北区南船場 7-17 MF 梅田ビル 7F  
京都営業所 / 〒601-8121 京都府京都市南区上鳥羽大物町 28 シグマビル 1F



Monthly HAKKO 2023年5月号 vol.53

発行 / ㈱八興 〒523-0015 滋賀県近江八幡市上田町 175  
TEL.0748-37-7185 <https://www.hakko-gr.co.jp/>