

住宅の維持・保全・管理の地域システムに関する研究（その1）

広原盛明 中島明子
桜井俊彦 三枝小夜子
後藤佳奈子

目 次

- I 本研究の意義、目的
- II 京都における建売分譲住宅の修繕、増改築に関する調査研究
 - 1. 本研究の意義、目的
 - 2. 調査方法
 - 3. 調査対象地区の概要
 - 4. 調査対象住宅、居住者の特徴
 - 5. 建売分譲住宅の修繕工事実態
 - 6. 建売分譲住宅の増築工事実態
 - 7. 建売分譲住宅の居住者と大工、工務店のつながり
 - 8. 建売分譲住宅居住者と日曜大工
 - 9. 結 論
- III 住宅営繕業の業務実態に関する事例研究
 - 1. 住宅営繕業とは、
 - 2. 本研究の意義、目的
 - 3. 研究方法及び調査対象
 - 4. 調査結果
 - 4-1 住宅営繕業務を担う業者のタイプ分け
 - 4-2 住宅営繕専業業者と兼業業者の比較検討
 - 4-3 各タイプの特徴
 - 4-4 住宅営繕業務の特性
 - 4-5 まとめ
 - 5. 住宅営繕業の今後の展望

I 本研究の意義・目的

1974年8月27日付朝日新聞家庭欄に、広原京都府立大学助教授による「すまいにもホームドクターを」という記事が載った。内容は、人の健康管理と病気の治療のため、家の近くにホームドクターがいるように、すまいにも新築は勿論、増改築や修理修繕等、すまいの老朽化やいたみの予防と対策を行う「ハウス・ドクター」が必要ではないか。そのためには、信頼できる大工さんや業者と住み手とが手をつなぎ、公的な援助の下に新しい

住宅の維持、保全、管理のための地域システムをつくり出そうというものであった。この記事は出るや大きな反響をよび、大工、工務店又は営繕業者からの問い合わせや、良い業者を紹介して欲しいという読者からの手紙が相次いだ。

この提案が契機となり、従来資金面の政策しかなく個別的改善によらねばならない持家層を対象として、「居住者と業界、建設労働者との信頼関係に基づく住宅の維持、保全、管理、増改築、新築の新しい地域システム」に関する研究グループが発足した。この通称「ハウス・ドクター制度に関する研究」は、研究を推進する研究者グループと、研究成果を批判検討又は情報交換する京都府下の関連業界、関連諸団体による「ハウス・ドクター制度研究懇話会」とによって行われている。

こうした動きにみられるように、住宅の維持管理問題は、住み手にとっても、又業者にとっても大きな関心事となってきているといえよう。

戦后政府は一貫して持家主義政策をとってきた結果、住宅の階層分化は拡大し、低質な木質アパートが都市内に蓄積される一方、粗悪な建売住宅の建設、借家層の持家層化など、劣悪な持家住宅も増大した。とりわけ60年代後半から激しくなったインフレや土地騰貴により、この傾向は一層拍車をかけられている。他方「戸数主義」的住宅政策の下では政府はとかく住宅の質を軽視し、住宅の維持・保全については公的施策住宅はとかくとして、民間自力建設による持家や借家は、住宅金融公庫の改良融資制度はあるもののその多くは全くの放置の状態におかれ、これらが老朽化する中で住宅の質自体の格差も大きくなっている。こうした状況に対して、住み手の側、特に個別的改善によらなければならぬ持家層の相当の部分が、既に改善の限界にきているといえる。

同時にマンションやプレハブ住宅のように、一定責任の所在が明らかなどころでは、改善を要求する運動へと発展してきているように、一般的には持家層の住宅改善要求は未だに潜在化してはいるものの、条件をととのえることができれば、その要求を発展させる可能性も生まれてきている。

一方、住宅の改善にたずさわる業者、技術者の動向についてみると、これまで中小零細な町場の大工、工務店がになってきた住宅建設の分野に大企業が進出し、高度

成長政策等の下で、住宅産業の育成が積極的におし進められ、市場の新たな培養、再編成を行いつつ、建設業者の近代化—中小零細業者のスクラップ&ビルト政策が進められた。この事は技術者の養成の面でも新しい様相をみせ、今までの大工養成をつき崩してきている。こうした困難な状況を加えて更に近年の不況下において建設業者や技術労働者は安定した仕事を強く求めており、国民の住要求に根ざした良い仕事を財政的、法律的裏づけの下で確保してゆきたいといった要求が高まっている。このような側面からみるならば、ハウス・ドクター制度成立の主体となる業者、技術者の組織化の基礎はつくられつつあるといってもよいだろう。

又70年代に入ってから政府の住宅政策の若干の方向転換、「フロー対策からストック対策へ」は、第2期住宅建設5ヶ年計画が破綻する中で視点を変えざるをえなくなったものであるが、ハウス・ドクター制度を実現してゆく上で、政策化又は事業化するための有利な条件となっている。さらに昭和40年から全国に先駆けて京都府では住宅改良資金融資制度を設ける等革新自治体を中心として、政府の上からの住宅政策ではなく、各地域にみあったきめこまかな対策の一環として既存住宅の維持改善をすゝめようとしており、業者の運動も活発となってきた。

このような情勢を背景として、本研究では次の目的を設定した。

1. ハウス・ドクター制度を成立させる基本的・客観的条件が居住者の中に成熟している事を明らかにすること。居住者が住宅の維持、保全、増改築などにかかえている矛盾、その矛盾の解決方向、方法、及びその中でもより発展的な方向の発見と確認を行う事。

2. ハウス・ドクター制度の扱う仕事の種類及び仕事の量を予測する。年間あるいは、ライフサイクルの一定期間の中で、どんな仕事がどれ程あるか、又対象とする住宅階層の予測を行う事。

3. ハウス・ドクター制度の主体ともいべき業者・技術者の条件。仕事の性格、技術者の養成、組織化の条件等について検討する事。

4. ハウス・ドクター制度の内容及び事業化してゆくための具体的条件を明らかにする事。

① 現在の関連する法律、条例、及びそれに基づいて行われる事業資金融資制度などの検討、新しい制度などの創設や法改正、条例制定への提言。

② 業界、建設労働者、居住者、各々の立場からハウス・ドクター制度を自らの要求として運動化でき

る条件の確認。

なお、本年度は、目的の第1と第2及び第3の部で中間報告をまとめ、来年度に、第3と第4をまとめて、最終報告とする予定である。

II 京都における建売分譲住宅の 修繕・増改築等に関する調査研究

1. 本研究の意義・目的

持家住宅の改善は、従来から、その持家を取得した住み手個人の努力に委されており、修理、修繕、増改築といった住宅水準の維持又は向上といった行為は、居住者の経験とか生活の必要に迫られてとか生活に支障を来すという事から行われてきたが、専門家(大工・技術者)のアドバイスを受け、計画的、科学的根拠をもってやっている所は非常に少ないともいえよう。

これに関しては、昭和20年代末から建設省建築研究所新海悟郎氏らによって、一般木造住宅の老朽化過程とその対策に関する一連の研究が行われ、「いかにすれば一般木造住宅の耐用年数を長く、一定水準に保てるか」といった事については、明らかにされている。しかし、同時に新海氏が指摘している通り、どんなにあるべき方策が出されたとしても、実際にそれを行う側が住宅改善を行う姿勢と条件を備えていなければ意味がない。このような点から、我々は、修理、修繕、増改築により住宅改善を行う持家層の住み手自身が、そうした改善に対してどのような実態にあるのか、又どのような要求をもっていいのか、実現を阻んでいるものは何かを明らかにしようとした。

特に本研究では、持家住宅全般にわたるのではなく、一般木造住宅の中でも、建売分譲住宅を対象としてとり上げた。これは、建売分譲住宅が60年代より急激に都市内及び周辺部に建設されて劣悪な居住環境、居住条件をつくりだし、地域的に蓄積しつつあるという、いわば、持家層の中で最も矛盾が集中しており、改善要求も強いと思われるからである。又、建売分譲住宅は一定程度集团的に建設されており、経年度化がみやすい、居住階層が住戸規模により一定しているといった調査技術的の面からも、ハウス・ドクター制度の対象としても適していると考えたからである。

2. 調査方法

あらかじめ見学、ヒアリングにより、建設年代、住戸間口を検討し、各地域の中で調査対象地区を決め、昭和50年12月14日～16日、住戸数の約半分に対して調査票

を配布，数日～1週間後に回収を行なった。回収率71.7%，有効回収率64.8%である。配布回収状況は以下の表の通りである。

地	地山科	小倉	寺田	富野荘	桂	Total
配布	203	256	91	125	61	736(100%)
回収	159	192	70	66	41	528(71.7%)
有効票(注)	146	172	65	60	34	477(64.8%)

(注) ここでは建売分譲住宅の所有者層を対象にして，社宅に使用したり，借りたりしているものは除いた。また，宅地分譲も無効票とした。

3. 調査対象地区の概要

調査地区の概要は次のとおりである。

＜山科＞ 10数年前からA建設，K会社等地元の業者が分譲を開始しており，住宅規模，建設年代も様々であるが，連続建が多い。

＜小倉＞ 京都における建売分譲住宅地の草分けともいえる地域で多くの業者が「巨椋池」の低湿地に開発しており，駅前を中心に過密老朽化がすすんでいるが，最近周辺にかなり広域的に一戸建の建売がたちつつある。

＜寺田＞ S建設が集团的に開発しているところで，低湿地ではあるが，街区施設，アフターサービスが一応整っている。

＜富野荘＞ 木津川沿いの低湿地で，他地域にくらべ，開発はまだ分散的である。

＜桂＞ 阪急電鉄による建売分譲住宅で，桂駅南部に宅地分譲を合わせ，指定業者により建設したもので，他地域にくらべ敷地も広く，周辺環境も整備されており，注文一戸建に比較的近い層である（図2-1）

4. 調査対象住宅・居住者の特徴

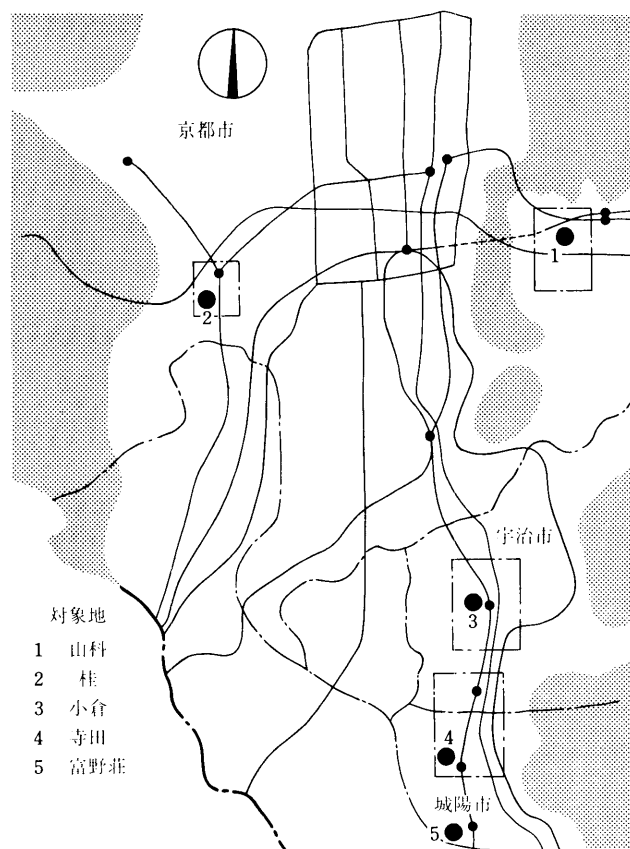
＜住宅形式・間口＞ 一戸建と連棟はほぼ同数あった。間口別にみると戸建3間以上と連棟2間がそれぞれ28.7%，31.0%と多い。

＜居室数＞ 4室，5室が平均的な居室数である。戸建3間以上で80%強が5室以上，連棟1間半で65%近くが4室以下となっている。

＜建設後年数＞ 建設後6年～12年の住宅がほとんどで，連続建の方が戸建にくらべ建設後年数が古い。

＜敷地・建坪＞ 敷地はほとんど20～40坪である。連棟と戸建では敷地はかなり差があり，とくに戸建3間以上は70%以上が30坪以上である。しかし建坪は戸建3間を除き連棟と戸建の差が少なくなっている。

＜購入価格＞ ほぼ200～800万円の間である。連棟と一戸建を同じ間口で比べてみると，購入価格の差はほとんどみられない。



＜図2-1＞

＜前住宅＞ 多いものから一戸建，長屋建，民間借家，民間アパート，建売分譲住宅，注文一戸建住宅となっている。一戸建，長屋建，民間借家からの転入は高令層，低所得層に多く，民間アパートからの転入は30代40代，中間所得層（150～400万円）に多い。建売分譲住宅からの転入はほとんどの層で一貫している。注文一戸建からの転入は，高所得層に多く，安定した分譲層であることを示している。

＜返済金負担度＞ 購入資金返済についての居住者の負担感は収入の上昇につれ減じている。しかし入居時期別にみると，入居して年数が経ても必ずしも減っていない。

＜住み替え意識＞ 住み続ける世帯は32.1%。そのうち住宅に満足しているもの13.2%，不満足なもの19.9%となっている。住み替える意志をもっているものは44.6%でそのうち行動中のは15.7%，希望だけのもは28.9%と最も多くなっている。満足して住み続けるものは高令層，高所得層が多く，逆に住み替え行動中のは若年層に多く収入別には変化がなく一定である。

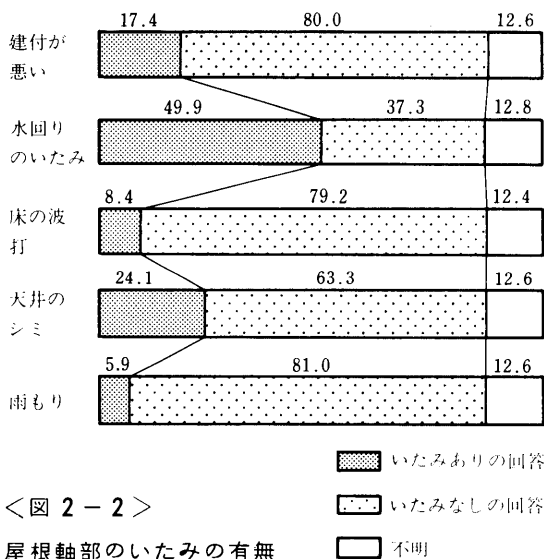
5. 建売分譲住宅の修繕工事実態

(1) 屋根・軸部のいたみ具合

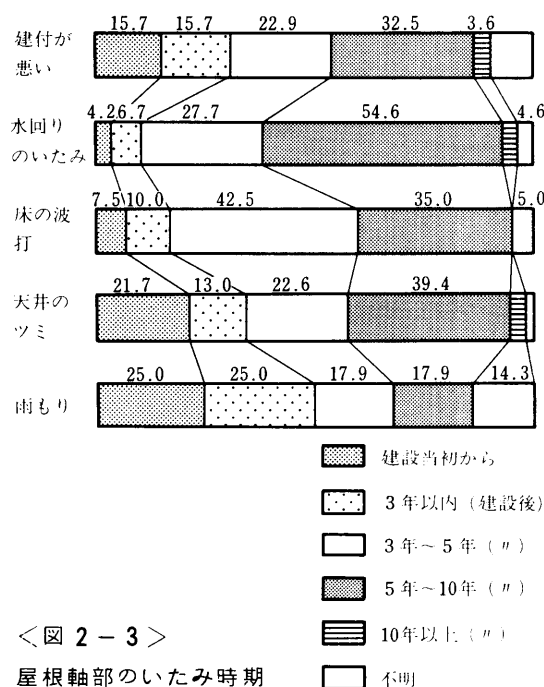
いたみを部位別にみると（図2-2）のようになっている。もっとも多いいたみは，「浴室，台所，便所

などの床や腰回りがいたみだした」で49.9%もあり、居住者調査であることを考えれば、実際の建売分譲住宅の過半数が水回り、腰回りにいたみがきていると思われる。次に多いいたみは屋根部の「天井に雨もりによるシミができた」で24.1%ある。

これらのいたみがいつでてきたかをみると(図5-2)のようになる。建設当初からのいたみをみると「建付が悪い」15.7%、「水回りのいたみ」4.2%「床の波打ち」7.5%、「天井にシミ」21.7%、「小雨でも雨もり」25%とかなりの数にのぼっている。その後いたみの経過をみると軸組にくらべ屋根の方が少しいたみが速いが、全体として、ほとんど建設後10年以内におこっている。このことは、屋根はともかくも、10年以内に対象住宅の過半数がいたみを訴えるほど軸組において普請程度が悪いことを明らかにしている。



＜図2-2＞
屋根軸部のいたみの有無



＜図2-3＞
屋根軸部のいたみ時期

(2) 屋根・軸部の修繕率

修繕率は、調査時点においていたみがあった場合それを修繕したかどうかを判断するもので、当然いたみの発見時期や対象住宅の建設年数がちがえば、率のもっている意味もちがってくる。しかし、各いたみの発生時期が水回りを除いてちがいがそれほどみられないことから、修繕に対する居住者の行動を判断する指標として使うのにさしつかえはない。

さて、修繕部位毎の修繕率をみると(表2-1)のようになる。最も修繕率が高いのは「水回り、腰回りのいたみ」で74.8%、ついで「小雨でも雨もり」71.4%となっている。一方、建付、天井シミはそれぞれ53.0%、58.3%と一段低いレベルで、床波打ちにいたっては30.0%と過半が修繕されてない。このように部位によって修繕率がちがうのは、それぞれの部位が住生活の営みに与える影響にちがいがあるためだと思われる。例えば、修繕率の高い「小雨でも雨もり」はそれこそちゃんと修理しなければ、生活への支障は大きい。同じ屋根のいたみでも天井にシミができるぐらいなら我慢ができるから、修繕率も低くなる。ただ「水回り、腰まわり」の修繕率が高いのは、単に生活への影響度が問題だけではなく、浴室、台所などの設備改善、増築などが同時に行われるケースが多いためでもあると思われる。

＜表2-1＞ 屋根・軸部修繕率

	建付が悪い	水回り、腰回りのいたみ	床の波打ち	天井のシミ	小雨で雨もり
いたみ数	83	238	40	115	28
修繕数	44	178	12	67	20
修繕率	53.0%	74.8%	30.0%	58.3%	71.4%

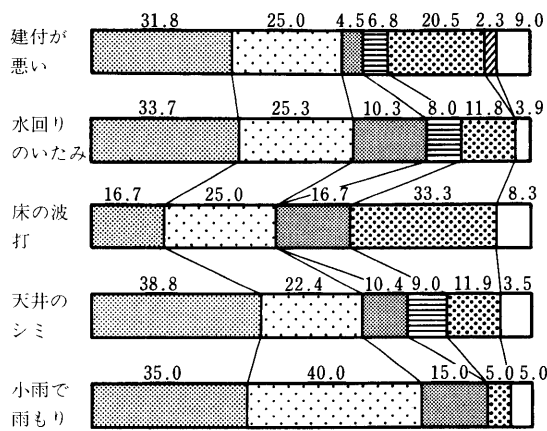
(3) 屋根軸部の修繕時期

(図2-4)にあるように気付いから一年以上以内に修繕する比率は「建付が悪い」で56.8%、「水回り、腰回りのいたみ」で57.0%、「床波打ち」41.7%、「天井シミ」61.2%、「小雨で雨もり」が75%となっている。5年以上経ってからの修繕をみると「建付が悪い」「床波打ち」が20.5%、33.3%と多く、居住者にとって早急に直さなくてもある程度までは耐えられるいたみであるといえる。

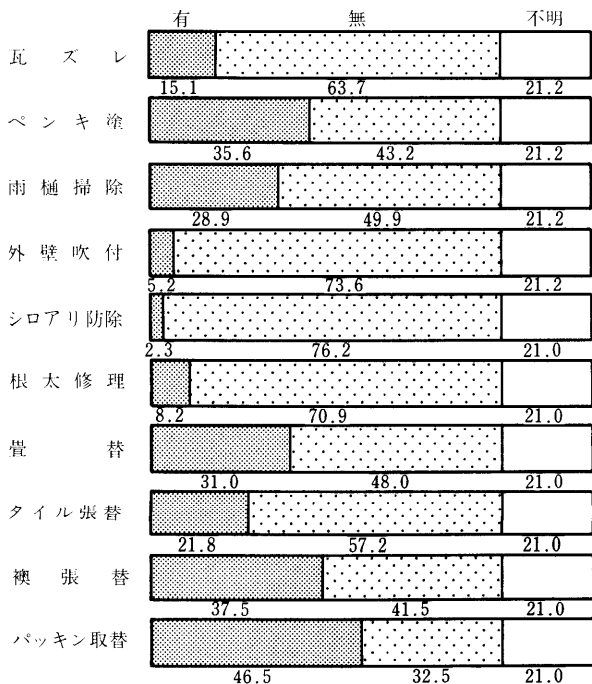
また、注目すべきこととして、修繕率ではともに高率であった「水回り」と「雨もり」が、修繕時期では10%以上の相違をみせていることである。ここでも居住者の家族型によるちがいがそれぞれの修繕率に影響していることがわかる。

(4) その他の修繕工事実態

いたみの有無をみると(図2-5)のようになるが、「パッキン取替」、「襖張替」、「ペンキ塗替」など、生活への影響の高いもの、よく目につきしかも手入れや修繕のしやすいものがよく直されている。



〈図 2 - 4〉
屋根軸部の修繕時期



〈図 2 - 5〉 その他の修繕の有無

(5) まとめ

本来修繕は、いたんだ部分に対してはそのつどやられるべきであるが、実際はそうはなっていない。特に住宅の耐用に大きく影響する軸組のいたみに対する修繕は不適切である。

計画的でない場合の修繕は、いたみが発生すると住生活上になんらかの矛盾が生じ、それが居住者の意識に反

映され、修繕行動となり、住宅の初期機能が回復されるというプロセスをたどるが、各段階において修繕行動を不適切ならしめる要因が存在している。

それぞれの要因を整理してみると、まず最初にいたみに気付くかが問題となる。この気付き度合は、雨もりならず気がつくが、それにくらべ土台の腐朽はなかなかわからないというようにいたみによってちがう。

つぎに問題となるのはそのいたみに対して居住者が早く修繕するかということである。それを左右するものとして、次のものが考えられる。

① 生活への影響度、いたみがでると住生活の継続にどれだけ支障をきたすかその度合をいう。影響度の高いものとしては設備関係の破損（パッキングなど）とか雨もりなどがある。

② いたみに対する理解度、いたみがもっている住宅の物的耐用への影響度をどれだけ居住者が理解しているかということ、これが高ければ修繕は適切にやられるわけで、軸組のいたみなどの場合高い理解度が必要とされる。

③ 修繕のしやすさ、複雑、大規模な工事にならないということが、生活への影響が低く居住者の理解度が低くとも修繕を促進させる。ペンキ塗り替えなどがそのよい例である。

④ 経済条件、早く気づくところ、生活への影響度の高いいたみでは経済条件によるちがいはみられないが、気づくのがおそいところ、影響度の低いところでは、経済条件がよいほどよく修繕する。

⑤ 住み替え意識、住み替え行動中の世帯では、修繕に影響度の高いものにかぎる傾向がある。その他の世帯では同じである。

⑥ 家族型によるちがい、夫婦型では「水回り」が、老夫婦型では「建付」の修繕が多いというように、家族型に対応した住様式のちがいによって、修繕もちがってくる。

このように適切修繕をさまたげるものとして分りにくいといういたみの属性（特に生活への影響度からみて）居住者の意識のおくれ、経済条件の不備などがある。今回は各いたみに対して適切な相談対処してくれる専門家がいるかいないかということなどがどれほど修繕に影響を与えているかは明らかにできなかったが、営繕にたずさわる業者はこのような適切修繕をさまたげる要因を理解した上で、修繕において居住者のよきパートナーとならねばならないだろう。

6. 建売分譲住宅の増築工事実態

(1) 増築経験

調査対象のうち、増築をしている世帯は 190 世帯

(39.8%)、していない世帯は287(60.1%)である。

これを世帯収入別にみると(表2-2)のようになり、収入があるにつれ増築世帯の比率も増している、400万円以上では56.9%と高率になっている。

住み替意識別にみると(表2-3)のようになり、住み替行動中のものが一段低く、増築したものの比率は27.4%となっている。

＜表2-2＞ 世帯収入と増築率率

収入	増築有	増築無	増築率	収入	増築有	増築無	増築率
100万円未満	7	15	31.8%	200万円 ～300万円	60	95	38.7%
100万円 ～150万円	8	24	25.0%	300万円 ～400万円	33	48	39.8%
150万円 ～200万円	19	44	30.2%	400万円以上	37	28	56.9%

＜表2-3＞ 住み替え意識と増築率

住み替意識	増築有	増築無	増築率
満足していて住み続ける	29	34	46.0%
不満ではあるが住み続ける	45	49	47.9%
住み替える予定で行動中	20	53	27.4%
住み替えたいが行動はおこなっていない	54	84	39.1%
何ともいえない	34	42	44.7%
その他	0	4	0.0%

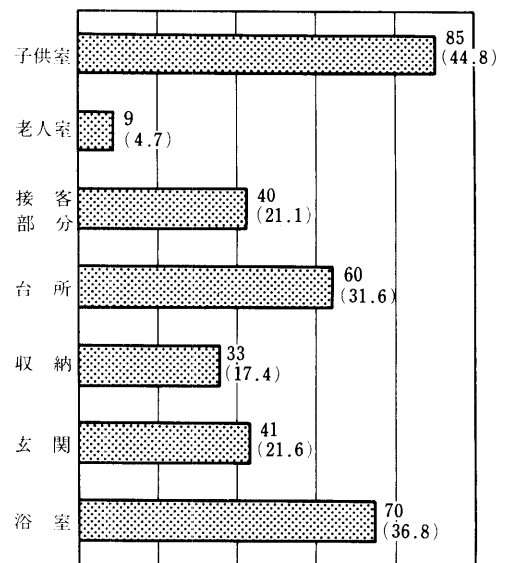
(2) 増築部分

(図2-6)にあるように、増築でもっとも多いのは子供部屋で44.8%ある。ついで浴室21.6%、台所36.8%となっている。

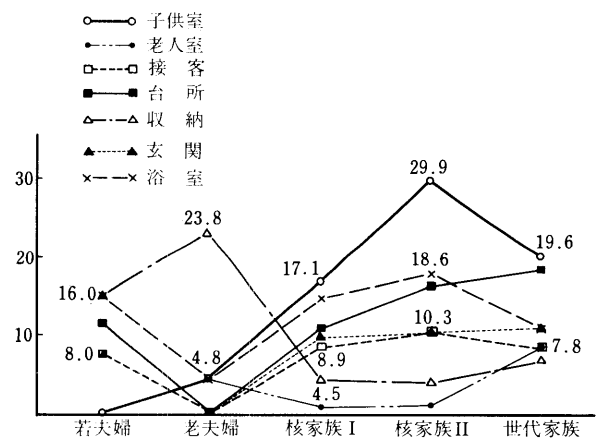
これを型別にみると(図2-7)のようになる。若夫婦型では収納スペース、浴室が最も多く16.0%、老夫婦型では、増築のほとんどが収納スペースである。核家族I、II、世代家族型では、小供部屋、浴室、台所が上位を占めている。

収入別にみると、ほとんどの部分が収入とともに比率も増加しているが、収納スペースだけが、収入とは関係のないことを示している。

住宅形式別にみると戸建では子供室・接客、老人室、玄関など空間の機能分化あるいは格式的拡大という方向に向いているのに対し、連棟では収納スペース、台所、浴室などあまり規模拡大を伴わない設備改善型の増築が多い。



＜図2-6＞ 増築部分



＜図2-7＞ 家族型別増築率

(3) 増築費用

増築費用は(図2-8)のように50万円未満と100万円以上の2つの山に大きくわかれている。これを住宅形式別にみると、(図2-9)のようになり、連棟では半数以上が50万円未満なのに、戸建では46.2%が100万円以上の工事である。

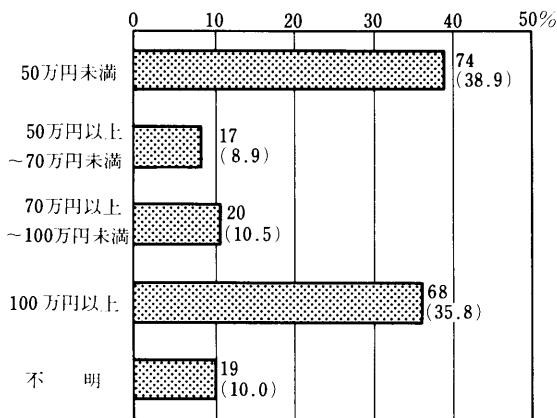
また、家族型別、住み替え意識別にみると、それぞれ、夫婦型、住み替行動中の70%近くが50万円未満の工事となっている。

(4) 今後の増築計画

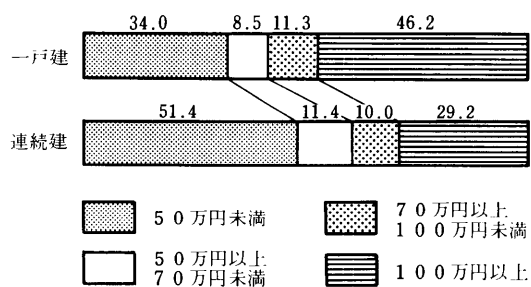
今後の増築計画をもっているものは14.7%、希望だけある世帯は28.5%、増築を考えていないもの23.5%である。計画ありと希望ありの世帯を含めても43%強であり、増築をした世帯の比率よりも高くなっている。

増築経験と増築計画の関係をみると(表2-4)のようになり、増築をしたもののうち、計画や希望のあるもののうち、計画や希望のあるものは42.0%、増築し

てないものの中では42.6%とほぼ同じである。しかし、計画をもっているものだけみると、増築をしたことのある方が比率が高い。



＜図2-8＞ 増築工事費用



＜図2-9＞ 住宅形式間別増築費用

＜表2-4＞

	増築計画有	希望はあるが計画なし	計画なし	不明
増築有(した)	26 (5.5%)	42 (8.8%)	35 (7.4%)	58 (12.2%)
増築無(してない)	44 (9.2%)	94 (19.8%)	77 (16.1%)	101 (21.2%)

(5) 増築困難理由

増築困難理由としてあげられるものは、資金難が圧倒的に多く、ついでスペース不足である。資金難は、収入とか住宅形式のちがいがあまりみられず、誰でもが訴えるものであるが、スペースについては当然住宅規模や敷地規模によってちがっている。

(6) まとめ

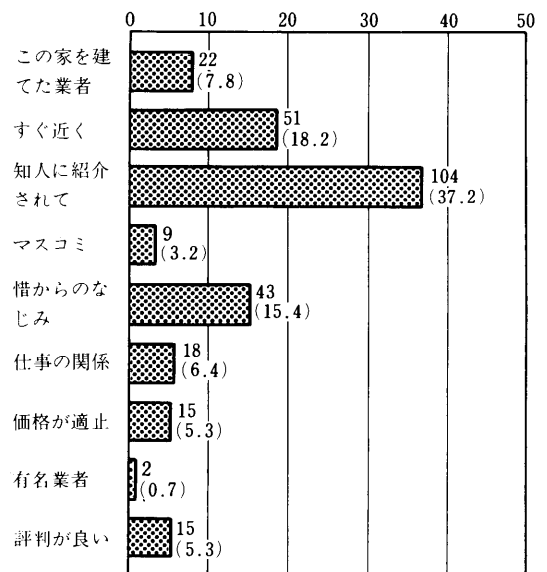
増築に対するエネルギーは高く、今後も引き続き増築需要がでてくるものと思われる。それは、住み替えたいと思っている世帯でも他の世帯と比べると一段レベルが低いがいえることである。

しかし、増築部分についていうと、一戸建と連棟では、機能分化型と規模微増型で性格が大分ちがう。

増築が思うようにできない理由として居住者がかかえる主要な問題は、収入別の修繕率や困難理由をみてもわかるように、資金不足である。

7. 建売分譲住宅居住者と大工・工務店とのつながり

(1) 大工選択理由, まずどういきっかけて大工に頼んだかを見ると(図2-10), 知人に紹介されたものが多く(37.2%), つぎに近くにあるから(18.2%)となっている。またこの家を建てた業者だからというのは7.8%と少なく、建売分譲住宅で建設と修繕は切りはなされていることがわかる。つぎにどうい基準で大工のよい悪しを判断するかをみると、大工さんの人柄・仕事ぶりと、適正価格が重要な位置をもち、この2つが信頼の中味を形づくっているといえる。

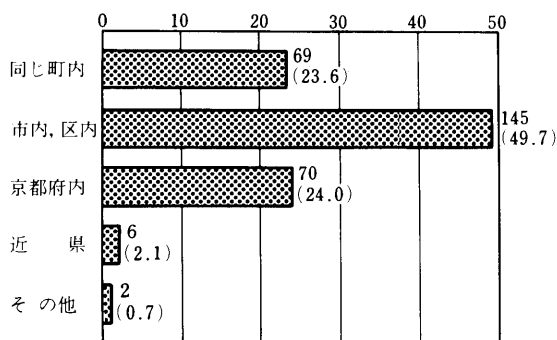


＜図2-10＞ 大工・業者の選択理由

(2) 大工・業者の所在地(図2-11), 73.3%とほとんどが市内・区内の業者に仕事を依頼している。

(3) 業者に対する評価, 業者に仕事を頼んだことのある世帯のうち, 80%以上が満足している。

(4) なじみ大工の有無, なじみ大工のある世帯とない世帯はほぼ半々である。これを収入別にみると収入が150～300万円程度でなじみ大工のある世帯が少なくなっている。従って必ずしも高収入層になるほどなじみ大工ができるというのではなく、ここでも最初にみた選択の契機(例えば「知人に紹介された」)が規定的なものだといえる。



＜図 2-11＞ 大工・業者の所在地

8. 建売分譲住宅居住者と日曜大工

(1) 日曜大工行動

「日曜大工をやる」と答えたのは全世帯のうち310世帯65.0%にのぼっている。これは屋根軸部修繕のうち「自分でやる」と答えた比率の平均23.0%と比べてかなり高い数字となっている。

こうした行動の階層的ちがいは(表2-5~6)にあるように、自由業・自営業、老夫婦型で51.2%, 66.7%と他の層に比べ低くなっている。

＜表 2-5＞ 職 業 別

	管 理 職	専 門 的 事 務 的 職	技 能 的 技 術 的 職	自 由 業 自 営 業	そ の 他
日曜大工やる	51	116	56	21	66
比 率	71.8%	69.5%	77.8%	51.2%	75.8%

＜表 2-6＞ 型 別

	若 夫 婦	老 夫 婦	核 家 族 I	核 家 族 II	世 代 家 族
日曜大工やる	18	14	183	66	35
比 率	72.0%	66.7%	74.4%	68.0%	62.5%

(2) 日曜大工に対する考え

「やっていて楽しく家のためにもよい」と答えるものももっとも多いが、むしろ「経済的に余裕がないので仕方なくやっている」が21.8%あることが注目に値する。考え方を階層別にみると、ブルーカラー層では「仕方なくやっている」ものが多く、自由業、自営業では「やらない」と答えるものが多い。

9. 結 論

建売分譲住宅の修繕工事は、「水回り」や「天井シミ」など屋根部、軸部のいたみの多くが10年以内に発生し、建物普請の悪いことを物語っている。

また、集約的に建設された建売に対しては、修繕工書の需要も集約化されているのではないかという期待がもたれたが、必ずしも建設と同様集約的には出て来ていない。

またいたみはそれぞれ属性があって、その属性が居住者の修繕行動を左右している。それは次のような指標で類型化できる。

① 気づきやすさ, ② 生活への影響度, ③ いたみの住宅の維持に対する影響の理解のしやすさ, ④ 修繕のしやすさ。

増築工事では、居住者のエネルギーはとても高い。増築希望までを含めると、今後調査対象地では80%もの世帯が増築をすることになる。しかも住み替行動中の世帯が15.7%いるのだから、ほとんどの世帯がなんらかの増築をすることになる。

増築をするかしないかの第一の選択要因は住み替えるあてがあるかないかであり、第二に経済条件がよいかどうかである。満足する増築を阻害する要因としては、住宅形式と敷地の規模であり、それによって増築形態が違っている。

業者と居住者のつながりをささえるものは大工さんの人柄と適正価格であってそのことが信頼関係を形づけている。大工さんに対する評価は一応満足しているものが47.2%と半数を占めている。

以上、ハウスクター制度IDSの成立条件として今回居住者側から明らかになったのは、①修繕増築など資金的援助が絶対必要なこと、②業務分類としては大きく(i)誰でもが一率にやり緊急性のいる修繕 (ii)軸組など大規模修繕の仕方に階層性があり住宅のストック価値に大きな影響をもっている修繕 (iii)増築、の3つを考えねばならないこと、③居住者教育、相談業務の充実などソフトな面での対策が不可欠なこと等である。

第Ⅲ部 住宅営繕業の業務実態に関する事例研究

1. 住宅営繕業とは

こゝで取り上げる「住宅営繕業」とは、一般の工務店など住宅建設をになう業者が総合建設業として、新築から増改築、修理まで行いのに対して、主として一般木造住宅の増改築、修理、修繕を行う業者である。「営繕」そのものは新築から増改築、修繕まで含む言葉であるが、一般住宅建築業に対する言葉として定着しつつある。

このような職業が我々の目に触れるようになったのは、こゝ4、5年といってもよいだろう。1960年代には数える程しかなかったが、1970年代に入り、不況下における中小零細建築業者の倒産件数と逆比例して、続々と増えてきた。「住いの110番」「ハウス・ドクターの〇〇」「住宅のクリニック」といったキャッチフレーズが宣伝され、最近では既に業者間の競争の時代に入ったともいわれている。この背景には、第1には地価高騰や建設費の値上がりにともない、新築による住宅改善ではなく、修繕や増改築による既存建物に手を入れて改善を行おうという持家層の住宅改善の変化があった事。第2には高度成長期の下で、大工と建築主との地縁的、信頼関係が薄れ、大量に「つて」をもたない建築主と「得意先」をもたない大工が発生した事があった。

2. 本研究の意義・目的

本研究は、「住宅の維持、保全、管理の地域システムに関する研究」の一環として、一般木造住宅、持家層の住宅改善にあって、それを担当する業者が、今後とも住宅改善を担いうる主体的力量をもっているかどうかにかんして明らかにしようとしたものである。特に現状には木造住宅の改善にあっては、町場の大工、工務店が行っており、建設業のスクラップ・エンド・ビルド、大手への系列化がすすむ中で、これら工務店が、これ迄は「汚れ仕事」「半端仕事」として積極的に取り上げてこなかった営繕に対して、取り組む条件があるのかどうかを検討している。

本報告では、これら工務店の先発隊として、営繕業務を主たる業務として行っている業者の様々な経験を分析し、住宅営繕業務の実態と技術、今後の方向について考慮するものである。

3. 研究方法及び調査対象

今回の調査は以下の要領によるケース・スタディである。

<調査対象>

大工、工務店	5	(京都5)
営繕業者	19	(京都15 東京3 大阪1)
その他	3	(東京3)
合計	27	

<調査方法>

面接調査…京都、大阪のものは、調査用紙を用意し行った。

<調査項目>

業務の概要、営繕業務の内容、需要開拓、見積、契約、施工、アフター・サービス、小修理小仕事の扱い、現状の問題、将来計画

<調査期間>

予備調査 昭和50年8月
本調査 昭和51年8月～昭和52年1月

4. 調査結果

(1) 住宅営繕業務を担う業者のタイプわけ

住宅営繕業が独立した職種として登場してからまだ日が浅い。従って現在ある営繕業はその出身業種によって各々特徴をもっており、いくつかのタイプに分類することができる。

- ① 工務店、大工出身の営繕業者
 - ② 住宅建材メーカー出身の営繕業者
 - ③ ビル管理業者出身の営繕業者
 - ④ 大手プレハブメーカーによる営繕業者
 - ⑤ 建設業労働組合、建設業協同組合による営繕業組織
 - ⑥ その他、生活協同組合を母体とした営繕業組織
- これらを営繕業を軸として経営形態別に業者分類を行うと次の通りである。

営繕専業 (狭義の営繕業)	共同経営	協同組合型 チェーン・ストア型
	個別経営	株式会社型 自営業型
営繕兼業 (広義の営繕業)	個別経営	株式会社型 自営業型
	共同経営	生協型 労働運動型 協同組合型 代理店制度型

(2) 住宅営繕専業業者と兼業業者の比較検討

営繕業者としてここでとり上げたものは16で、内10は営繕仕事一本の、いわゆる「営繕専業業者」であり、他の6が、住宅営繕兼業業者である。これらを比較してみると次の表のような特徴がみられる。

この表をみると、営繕専業業者と兼業業者との最も大きな違いは、工事内容として修繕を重点にしているかどうかであり、小仕事や小修理に対応出来るか、又はそうした体制をもっているかどうかという点にあるだろう。

	住宅営繕專業業者	住宅営繕業業者
出身業種	①零細な大工、工務店又は建築請負業者が協同化しはじめたもの。 ②住宅営繕業の将来性をみこんで経営者の先見性によりはじめられたもの。	総合建築業(建売業者他)不動産業者、設備機器販売業者が不況により、経営安定、需要の拡大を意図して設けたもの。
受注方式	①従来からの得意先、紹介 ②宣伝(折りこみ広告、利用 etc)	宣伝も行いが、得意先、紹介が中心
工事内容	増改築、修繕の中で修繕の割合が高い、営業方針として積極的にとり上げている。	増改築が圧倒的。建築業の機能のまゝ、その延長として出発しているため、修繕、小仕事は割が合わないとしている。
小仕事、小修理、一見の客の扱い	殆どの業者が何でもしている。	時と場合により行い、採算が合わないが得意先なら行いなど消極的。
従業員及び職人	見積り士を重視しておりタイプとしては次の2通りである。 ①経営者、見積り士のみで職人は下請、下職。 ②経営者、見積り士に加え、大工を中心とする職人を抱える。	経営者：見積り士、設計士、事務で、職人は下請、下職が多い。
営繕業に対する意識	積極的(專業志向)経営規模の大きい所では新築も希望。	消極的(新築志向)営繕仕事が増えると予想しながらも、新築に結びつく足がかりとして位置づけている。
協同化への意識	積極的な所が多い。	消極的。

その違いは、営繕業に対する姿勢そのものからきており、兼業業者が本来的に新築志向をもち、営繕は仕事のつなぎ、又は新築の足がかりとして位置づけ、従来の建築業者としての体制の延長でやっており、これに対して專業業者は、小仕事も含めて修繕と対応出来る体制をつくり努力している。

総工事高については、経営規模にもよるが、專業業者で年間1億～2億5,000万円の売上げがあり、多いものでは7億～30億円にもなっている。兼業業者の方は500万円～3億円と、兼業＝新築も含むから売上げが大きいというわけではない。

このようにしてみると、営繕專業か兼業かといった違いは、現在のところ、採算性、収益性というよりは、業者(経営者)の「考え方」による違いであり、專業業者の方は既に営繕業は独自の意義ある仕事として考えてきているのに対して、兼業業者は、営繕＝汚れ仕事の意識が影響しているようである。

(3) ま と め

- 住宅営繕業は1970年代に入り、不況下にあって増えてきたが、特に大工、工務店がその活路として進出してきたものが多い。
- 大工、工務店出身の專業業者は、1人親方～2、3人程度の零細業者が多く、営繕業者専属の下請も同様の

規模と予想される。

- 営繕專業業者との最大の違いは、修理や小仕事に対応できるかどうかといった点にあり、建築業者そのものの体制では不十分である。その体制の裏づけとしては、専属の職人、下請を一定確保している小仕事専門の職人をおいているか、又は地域のネットワークシステムが確立している事である。
- 営繕業の性格は、建設業の性格を強くもっているが、新築を請負うのと異なり現場には常に客とその家族が生活しており、客との人間関係が最も難かしい、その客の人柄にあり職人を手配する上で職人との人間関係も重要であり、こうした点からみても「サービスの性格」をもつといえよう、專業業者としてやっている所は、単なる建築業としての意識から脱皮しつつある。
- 営繕業の仕事の環は見積りにある。
- 「つて」の無い需要層にみあった需要開拓が新たに求められているが、宣伝→得意先化(信用の確立)と同時に、一見の客小仕事をこまめにとりゆく事は重要である。又需要の組織化という点でいくつかの例があるが検討する課題にある。
- 客と店舗、又は職人との距離は車で30～40分以内が適正範囲であり、こうした点から、営繕業は地域性をもっているといえよう。
- 大手の進出についてはこの分野でも予想される。大手資本として経費負担の面から、修理、小仕事に対応できないという弱点をもつが、他方現状の営繕業も大手に対抗する策をもっていない。

5. 住宅営繕業の今後の展望

60年代後半から登場してきた住宅営繕業は、何といても「つての無い建築主」の仕事を請負っていく上で大きな意義をもっていたが、本調査で概略明らかなように、新しい形での建築主との信頼関係に基づいた住宅の維持管理を担ってゆくだけの力量はまだ不十分である。大手資本の進出もみられ、現状のままでは決して将来展望は明るいものとはいえない。

最後に「住宅営繕業」が、住み手との信頼関係にもとづく新しいシステムーハウス・ドクターとして発展する上で検討すべき議題を提起しておこう。

- 増改築、修繕、特に修繕や小仕事で対応出来る体制を確立する事、小回りがきき、数多くの仕事をこなす上では、小規模経営業者は適した形態である。これを生かし、更に需要開拓、見積り、契約などの業務で計画的、科学的に整備する。
- 安定して需要開拓を行う上で、地域に根ざして需要開拓を行うこと。一定地域に責任をもち、そこでの住み手との信頼関係をつくってゆく。
- 業者相互の協力体制や、大工、工務店の協同化、

組織化が必要であり，積極的に行い，職人の地域的ネットワークをつくり，地域の需要に応じてゆく。

4. 零細なこれらの業者の経営と仕事を守るために，公的援助が必要である。住宅改善資金融資制度の拡大と改善，技術認定，情報交換など，政府，各自治体をもって住宅の維持管理政策の一環として位置づける。

以上，住宅営繕業に関してケース，スタディを行ってきたが，今后は一般工務店も含めて，住宅の維持改善の技術者，職人の新しいシステムをどうつくり出してゆかといった方向で研究を展開する予定である。

担 当 者

主査 広原 盛明，京都府立大学 生活科学部 住居学科 助教授

委員 中島 明子，目白学園女子短期大学 生活科学科 講師

” 桜井 俊彦，京都大学工学部建築学科 大学院生

協力 三枝小夜子，大阪市大 生活科学部住居学部 大学院生

” 後藤佳奈子，日本NCR技師