

木造住宅の生産組織

古川 修 (京都大学工学部教授)

I はじめに

1・1 課題の縮約

課題は「木造住宅の生産組織」である。しかし、「木造住宅」とは構造材料に主として木材を使用するものを指すが、たとえば工法的にいわゆる2×4、木質プレハブ、軸組構造などを含み、それぞれ生産組織の形態を異にしているように思われる。また「生産組織」は定義如何によつてすこぶる広汎な内包を有するのであって、たとえば工程、技術、企業経営、経済などの織りなす世界を全体として扱わざるを得ない。さらにこの課題は木造住宅を現代的に再評価し、当面の将来に如何に生かすべきかという問題を背景にしていると理解される。ことそこままでに及ぶならば、筆者到底この大問題に関して適切な見解を述べるなどの任に耐えない。課題は縮約する必要がある。

縮約の方針は次の通りである。(1)木造住宅は日本式のいわゆる在来型木造軸組工法を中心とする。(2)その生産組織としてはいわゆる大工・工務店によるシステムを対象とする。(3)生産組織全般にわたるよりは、大工・工務店による在来木造住宅の生産組織に特徴的な論点若干をとり出す。(4)当面の将来を展望するよりは、現状を記述する。

1・2 在来木造工法

(1)については特に説明しない。在来木造は日本人が長い間維持し、改良してきたものであり、また地域の風土、歴史的條件に深く関わるという意味でもわれわれの文化そのものである。また現在の多様な住宅供給形態の開発のなかで、量質ともに主流の位置を占めている。かつ2×4、プレハブその他の新しい供給形態においても、その末端あるいは基盤的な部分で、在来木造の維持してきた生産組織ないし技能に依存してきているのである。

1・3 大工・工務店

(2)大工・工務店といってもいろいろである。第一、大工というのは職業名であつて当然個人に属する。工務店は組織を意味する。ただし両者ともに木造住宅市場において供給者の役割を担っている点では変りがなく、需要

者側からすればその点では同じである。ただその組織、規模などの性質から、市場での振舞い、供給の内部的な仕組みにおいてはかなりの差異が存在している。松留慎一郎はこうした大工・工務店の類型化を試みている⁽¹⁾。それによると、大分類としては、

(a) 大工棟梁型

(b) 自社施工型

(c) 元請施工型、の三つで、さらにそれ以上の規模をもつものとして、(d)地域ビルダーをあげ、これを大工・工務店のカテゴリーからは除外する。分類の観点は規模、受注方式、管理方式などであるが、この分類の動態的な扱いとして、(a)を原型とし、一方(c)を複数同時施工現場をもつ管理業務重視型の企業としての安定性と積極性を指摘し、(b)をやや過渡的な不安定性で特長づけ、(a)ないし(c)への移行の傾向があるとする。規模上の切れ目はやや明快さを欠くが、新築供給5戸/年、従業員5人、同10戸前後/年、約10人強である。53年事業所統計による従業員規模平均、標準産業分類木造建築工事業(総合工事業)約6人、大工工事業(職別工事業)約2人、と照応すれば、後者は松留分類(a)に相当し、前者は(b)ないし(c)に対応するのかもしれない。但しこの「従業員」規模に関しては、その雇用関係について後段で述べる点に注意を要する。松留が指摘するように、木造住宅供給は元来職人的な小営業を出発点としているのであって、市場の展開に応じて一部はそれを抜け出し、請負業としての企業性を強めるのであるが、なお市場の構造は広汎な(a)小さい企業ないし生業群の存在を許容している。しかも大工棟梁型に属するいわゆる一人親方から元請営業型にいたるまでの広い幅の中には連続性があり、その上昇、下降は現在の時点でもしばしば観察されるところである。これは丁度、徒弟——職人——一人親方——事業主の連続性に似ており、かつそれに接続するものである。個体発生は系統発生の一環として繰返してある如くである。これらの点について、木造住宅の分野でも画然とした階層分化を措定する論もないではないが、——たとえば大工は大工務店、地域ビルダーに吸収されつつあるなど——筆者はそれに組しない。依然として原型と目される大工棟梁

(1) 松留慎一郎：「木造住宅供給組織論」学位論文、昭和55年12月

型つまり経営と工事の管理に特化せず、自ら現場で働き、それによって3人前後の大工職人と各職の親方、職人の労働を管理する型の小さい経営、小生産が広汎に存在していること、それが大工・工務店の典型であり、木造住宅供給の世界の中心的な役割を果たしていることを信じている。したがって大工・工務店についての筆者のイメージはこのカテゴリーにあることをあらかじめ明らかにしておく。

大垣直明によれば大工システムとは「大工がオーナーから直接に注文をうけ、設計（類似）行為を自身でおこない、一式請負乃至実費精算で仕事をまかされ、各職を編成し、下請あるいは直営で仕事をおこない、その工事管理及び経営の管理をおこなって、工事を完成し、その繰返しによってシステムを維持する」⁽²⁾ものを指す。こうした事実上の労働者でありながら、事業主としての一面もあわせもつ小生産者の特質を、大垣は次のように描写する。「…零細であるが自立しており、他の同業、関連職種との協力で、経営自体を身軽にすることによって、市場に対する柔軟な弾力性を保ち、地域サービス、アフターケアで信頼を得、経営と技術を結合しているシステムオルガナイザー」⁽²⁾。これを端的な記述の対象とする。

1・4 若干の特長点

(3)在来木造の生産組織の特長点若干を選ぶのは実は容易でない。それはとりもなおさずそのもっとも本質的な部分を抽出することに外ならないからで、いわば結論に当る部分を取捨することになる。ここは既存の調査報告若干と前記大垣の要約に沿い、筆者自身の知識の範囲を考慮して次の3点ばかりを選ぶことにする。この領域に本質的な部分が含まれなかったとすれば、見当はずれに終るのである。また一方それ以外に本質的な部分が存在している可能性は十分にある。たとえば技能の問題である。在来木造は伝統的な手工技能を基盤としており、道具——生産手段を含めた技能論は在来木造論の本質的な部分に当ると思われる。ただこうした人と物との関係は、人と人との関係を主な領域とする生産組織論にはなじまないところがある。したがってここでは関連して言及することがあるとしても、主たる記述の対象とはしない。

- (a) 客先——市場——と大工・工務店の関係
- (b) 大工・工務店と大工その他各職との労働関係
- (c) 熟練技能型管理と地域性

1・5 現状

(4)在来木造を主とした大工・工務店が生きていくために当面の将来どうしていけばよいか、住宅供給の健全な

(2) 大垣直明：「大工による生産供給組織」京大西山研究室、現代の生活空間論上、昭和49年5月

展開をはかるために在来木造に関してどういう政策があり得るかといった問題は、結局現状認識如何に依存する。年間200万戸に近い供給水準から現在の100万戸少々の水準での低迷が長期にわたっており、そのなかでプレハブ、マンション、2×4その他の部門とくらべ、在来木造はもっとも打撃のいちじるしい分野である。その点だけを考えても在来木造生産の弱点を補強し、利点を強調し競争力を強める必要があろう。弱点として指摘されるのはたとえば、客先ニーズが把握しきれない、新しい技術に適応しきれない、生産性が低い、技能が低下している、若年労働力の流入が不足している、経営能力が低いなどである。これらはすべて妥当な指摘といえ、そうだとすればすべて補強し、改善しなければならない諸点に違いない。ただここではその改善の方法論を提案するよりは、出来るだけ、何故そうかといった実態の理解の方を優先したい。これは先行きに関して責任のもてる提案が仲々にむつかしいということもあるが、一方そうでなければ現実に有効な提案に到らないのではないかと考えるからである。かつこの場合在来木造生産の基本的な特質を尊重し、その上に立って補強がおこなわれなくてはならない。もしそれに沿わず、それを無視ないし破壊する形での改善が追求されるとすれば、これは別の生産システムへ乗り替えを意味することになる。そうした議論の必要性を全く否定する訳にはいかないが、それはおのずと問題がちがひ、この課題の文脈で論じ切れない。問題を縮約したことでありこのフレームは守る。ただ在来木造は技術的にも組織的にも、状況に応じて、そのあり様を変化させて来たのが実態でもあるから、議論においてもある程度の柔軟性を失わないようにしたい。

II 市場における大工・工務店（1）需要

2・1 地縁、血縁

大工・工務店による在来木造住宅の需給市場では地縁・血縁関係が大きな役割を果たしている。非都市地域での調査⁽³⁾ではほぼ80%がそれによって仕事の機会を得ており、これが伝統的な受注形態である。別の言い方をすればそうした関係の有無、「つて」のありなしに、在来木造か否かのシステム選択の分岐も存在している。この関係を欠く場合、設計、商品化、資金、手続き代行など営業力——需要の把握力に関して、在来木造供給は他のシステムたとえればプレハブ、2×4、建売りなどに対して優位性を失うのである。戦争とその後の高度成長期における人口流動によって、これらの関係が多く崩壊した大都市地域にこうした状況がある。ここでは新しい方式の参入が顕著に見られる。

(3) たとえば「木造住宅振興モデル事業秋田県米代川流域地域実態調査報告書」「同新潟県上越地域実態調査報告書」など；日本住宅木材技術センター、昭和56年3月

地縁・血縁による結合関係の内部においてもいくつかの分岐がある。概していえばこの関係は狭い社会における人間関係を根拠としているのであって、うまくいった場合にはそれをより強めることになるが、逆の場合はそれをこわすことにつながる。前記調査^③などによってもたとえば大工の側から、「ここで信用を失えば村八分になりかねない」需要者の側から「結果に不満があっても、言いにくい」などの発言例がある。地縁血縁関係は実はその裏面にこうした危険をともなっており、その緊張関係をもつことで成り立っているのである。この危険は当事者双方に、密接な関係に依存した過剰な期待感があるとき、より強められる。こうして一旦こわれた関係の修復は容易ではない。この関係は怠惰に維持できないのである。

2・2 需要把握の失敗

こうした市場における大工・工務店の失敗、営業力の不足を数えあげることがむづかしくない。たとえば原資補強のための各種金融に関する情報の不足、広告など広報活動、契約の不備、品質保証、アフターサービス等々。これらのほかわれわれの興味をとくに引くのは、需要者の住宅に対するニーズに大工・工務店がよく対応しているかという点である。所得水準の上昇、住宅需要層の年齢低下、消費生活の様式変化などを背景に住宅に対するニーズは多様化し、変化したといわれる。それらの内容は大工・工務店のみならずわれわれにとっても、正確に判明しているとはいえないが、いくつかの現象、傍証から変化、多様化を認めることは出来る。ニーズ対応は結局大工・工務店の設計と施工が物として需要者の満足を買うかどうかである。この点について需要者からしばしば出るのは、たとえば「新しい材料、部品、設備に対して全く不勉強で、我流の工法を押しつける」「大工さんの情報量が少く、新しい材料、技術の採用には抵抗がある」「間取り、設備、仕上げの色柄などについては細かく注文を出している」「材料、部品の決定が一方的」「断熱材の勉強が足りない」等々である。もちろんこれらは失敗のケースだけを抽出した例示である。これらによると需要者が様々の「新しい」材料、部品、技術に触発され、それを求めるところに不満が集中しているように見える。プレハブその他商品化を意識した供給はむしろ「新しさ」を明示的に訴求する傾向がある点で対照的といえよう。

大工・工務店はこの点についても強いていえば商人的あるいは職人的に対応する。前者は顧客の要求に追従ないし先まわりをするタイプであり、後者はそれに耳をかさず旧来のやり方を保守するのである。その姿勢が問題になり得るのは、需要者の要求がいつでも整合的とはいえず局部肥大的であり得ること、「新しさ」はそれ故によ

く技術的にためされていないからである。一方材料、設備などの開発速度は速く、商品はすこぶる多様で、一般に設計者、施工者ともに情報の蒐集と評価が困難になっていること、この点で大工・工務店は、その小規模性、散在性などの点で一段と不利であるからである。結局、対応の失敗は一方で「あとさきかまわず無責任」にやるか、さもないければ「客は金はケチる割に要求が高い」「客のいうことをきいて作ったらチンドン屋になる」と言い捨てるかになる。いずれもニーズ把握をあやまることで、在来木造需要の一部を失う。「設計も施工もまかせてもらったら、余計な口出しをされない方がやりやすい」といってしまう訳にはいかない。もともと建築とくに住宅は個別生産であり、需要者は自分の、自分のための、自分による生産であると観念しているのである。住宅生産は本来需要者参加型である。

2・3 成功——篤工家

市場における成功のケースの第一は、多様で不齟齬ですらある需要者の要求を理解し、継承、蓄積した技能に対応させることに挑戦的な興味を覚えるタイプである。その場合には伝統工法の骨法を失わず且つ工夫を必要とし、需要者に対する説得力が求められる。こうした大工・工務店は地域社会に少数とはいえ見られるところで、農業における篤農家に倣って篤工家と呼びたい存在である。彼らは仕事に対する誠実の故に「新しい」技術についての勉強も怠らず、図面作成能力ももっているケースが多い。いわば「心」と「技」で客に対する職人的心情の持主である。地域社会でこうして需要者の信用を獲得した大工・工務店は、需要低迷のなかでも仕事に困っていないのである。

2・4 設計者

需要者対応の成功しているケースの第二は需要者との間に適当な設計者を介在させるタイプである。これにもいくつかのパターンがあって、自家にそれを保有するもの、個別に外部に依存するもの、組合など共同組織を介して関係をもつものなどがある。いずれの場合も単に形式だけでなく実質上需要者の要求を理解、適当に処理する必要がある。これも実際には容易なことではないのであって、成功例は比較的少数である。こうした形式の失敗は、設計者の客先への対応能力、独善、工事現場に関する知識、設計費用負担の問題などに関係する。設計者関与についてはのちに再び触れることにする。

2・5 需要者の要求

需要者の要求に見られる不整合、評価の定まらない新しい技術に対する指向などは、それ自体としては、大工・工務店側の専門的能力を前提に技術論としては是正が可能

である。しかしこれらの外に需要者の好み、趣味など一種の心的姿勢——ライフスタイルと呼ばれるものに近い——の問題があって、これは技術論では解決が少々難しいのかも知れない。もともと消費生活の様式変化の速度は比較的はやい方だといわれており、テレビ、雑誌などマスメディアによる情報量は加速度的に多くなっている。衣服、嗜好品などと似た一種の流行現象めいた変化さえも住宅の分野で見ることができる。実は要求の不整合、新しさなどもこうしたライフスタイルに裏付けられることで、単なる技術論を超えて根が深く、解決のむづかしいものになるのである。大工・工務店が客の希望、趣味、知識、についていけないとするのもそのことの理解の困難さにある。商品化供給の危険をおかざるを得ない住宅の他の部門、プレハブ、建売りなどの設計、ネーミング、パブリシティなどではまさにライフスタイル把握が市場戦略のかなめになっている。需要者の欲求が低次の物的なそれから高次の精神的領域に入っていく傾向を実態に即して認めざるを得ないとすれば、住宅供給はカバーすべき欲求領域が広がっている。和風木造の木口の鑑賞能力がクライアントに備わっていれば、技能はそれに応じたものにならざるをえない。仕事のよさをわかってくれる建主であれば、仕事の仕甲斐があるというものである。逆の場合は技能の質に対する刺戟は与えられない。両者は相互に見合いの関係にある。職人の腕がおちたとすれば、腕のよさがわかる建主が減ったということと同義である。また需要者は安さを求めるが安物を求めている訳ではない。いわゆる住要求の多様性の問題はこうして結局「心」「価値観」の領域に属し、大きな広がりと深さをもっている。考えてみれば家を作るということ柄には元来こうした領域がある訳で、そうであるからわれわれがこれを文化と呼ぶことができるのである。

III 市場における大工・工務店（II）施工方式

3・1 施工方式の種類

需要者と生産者の関係はいわゆる施工方式によって律されている。施工方式は次の三つをあげるのが通常で、今さら解説を要しない。

- a) 直営
- b) 委任
- c) 請負（一式 分離）

この外、プレハブ、建売りなどでは生産者側で用意された住宅を需要者に売っている。この関係は少しちがう。

- d) 販売

その外にもたとえばアメリカで70年代に盛んにおこなわれた形式として

- e) CM（コンストラクション マネージメント）

がある。これは業務としては委任の一種としてもよいのであるが、設計監理との関係、一部請負の利用など分離型の請負方式と考えることもできる。

これらはあきらかにシステムちがいで、少なくとも理念上これらを混同する訳にはいかない。ただ実際上の運用に際して、これらはさまざまなあいまいさを伴っており、現実には理念型からかなりの程度ずれている場合が多い。現在在来木造の分野では請負の形式をとるものが支配的と見てよく、それも一式請負である。中央建設業審議会民間小工事用、住宅金融公庫、その他民間団体作成の木造住宅工事用約款はすべて一式請負契約を典型とする。一方非都市地域を中心にして直営、委任のやり方も無視し得ない程度に存在している。

直営というまでもなく建築主自ら材料を買い、労働者を雇って手間賃を払い、監督をしながら完成に至るものである。この場合、設計図書が事前に必ずしもなくてもよく、工期、費用もとくに定めなくてもよい。要は自ら思う通りに自らの責任でやればよいのである。

委任の場合は建築主に代って材料購入以下の業務を代行する受託者が必要である。全業務が一人によって代行されるか、複数であるかは問わない。ただし委託対象単位が極端に多くなれば、実質上直営と変らない。代行者は建築主の承認の範囲内で金銭支払いまで代行することがある。設計図書は事前の完成を必ずしも要しない。受託者というまでもなく信頼にこたえ、誠実に仕事をする義務を負うが、完成の責任を問われることはない。費用、工期についても同じで、要は建築主の指示にしたがえばよく、その埒外に出るのは本来権限外である。実費精算方式がこの方式の典型例である。

3・2 請負の特長

請負とくに一式請負の基本は、設計図・仕様書通りの仕事を一定工期のうちに、定まった金額で完成することである。そこから必然に導き出され、前二者と異なることの一つは、契約前に設計図書が完成している必要があること、次に完成責任が請負者に課されることである。その成果に対して報酬が支払われる。請負代金額、工期内での完成責任の一方で、請負者側には材料購入、下請選定、工事進行などに関しては自由裁量権が与えられる。だがこの提供される自由裁量権の幅については、現実にはあらゆる場合同じであるとはいえない。在来木造の供給には、木材支給などの例もある。幅が広がれば広いほど一式請負は理念型に近く、狭ければ狭いほど委任方式に近づく。この幅はシステム同定の基本に関わるのである。

一方自由裁量権行使の様式も 場合によって一様でない。こちらの方は請負者の個性、資源事情、仕事の個別条件など様々の要因を背景にすこぶる多様である。むしろこの多様性そのものが一式請負者の存在理由に関わる

といった方がよい。たとえ設計図書が定まったとしても、品質、コスト、実質工程その他生産工程の編成とインプット、アウトプットは一義的に定まらず、多くの選択枝と決定行為が残されているのである。前者すなわち自由裁量の幅の問題についてはわが国の工事契約約款の歴史的な推移、イギリスのサブコンノミネートの制度、フランスの分離型契約慣習などを例とし、後者自由裁量の様式については、原林之助の説、鹿島精一の説など引いて、筆者はすでに記述したことがある⁽⁴⁾。したがってここではとくに必要としない限り出来るだけ記述を重複させたくない。

問題は在来木造が一式請負で施工されるならば同様で、設計図書の事前の整備と請負者の施工に関する自由裁量権が前提である。設計は施工法をかなりの程度制約するのであるが、すべてを管理下におくことはできないし、そのコントロールは間接的である。

3・3 一式と分離、——宮本の場合

前節に述べたことを具体的な例示で1～2繰返しておく。例は在来木造ではないが、事柄は同じである。念のためにいえば、ことのよしあしを批評している訳ではない。

宮本忠長は信州に基盤をおいて活動している建築家である。「…どんな小さい仕事をやっても、地元の人や風土の中でいつまでも大事にされつづけるような建築を、職人さんたちと一緒に、つくっていききたい…」⁽⁵⁾彼はかねて建築の仕事は施工者・職人との協力の関係なしには成立たないと考えている。たとえば彼の関係する型枠大工の棟梁は、コンクリートの設計・仕様如何によって型枠・支保工の設計・施工を自主的にかえる。これは必ずしも元請からの指示によらない。左官、大工、弋、鉄筋工等々の職種が彼のまわりに名人会という集りをもっている。さてこうした設計家による設計が一式請負に付されたときはどうなるか。建築学会賞を得たある建物の場合、JVを組んだゼネコンが、「非常に協力的でして、たとえば型枠は誰々を使ってくれないかと頼むと二つ返事で引受けてくれる。…」⁽⁶⁾「型枠屋とか鉄筋屋とかみんな一緒に仲間なんです。気どころもわかっているし、技能のほども熟知しており」⁽⁷⁾という関係であった。これは誠実な設計者が工程に関心をもち、各種の編成にまで関与せざるを得ないことを示す例である。よい品質成果が得られる機会の多いことは想像にかたくない。設計と施工との統合関係の回復の一形式を示しているともできる。

ただ、この関係が前にのべた元請の自由裁量の幅と様

式の問題であることは見易いところである。職別専門工事業の選択は典型的に言えば元請の自由裁量権の内である。そうでなければ元請の管理権は制約され、それだけこの点についての技術・経営の自主的な改善の動機と刺激は失われる。したがって一式請負方式を採る限りこうしたやり方が一般に成立つ保証はなく、このケースは例外に属すると考える方が妥当なことは注意してよい。名人会の職種を確実な協力関係の下におくとすれば、当然に分離請負ないし実費精算方式を選択すべきであるし、職別業者決定に競争的な方法は使えない。工事全体の調整、対発注者責任、仮設部分の負担などは別の問題としてのこる。宮本のケースでは元請が万般の事情を考慮し、そうした様式で自由裁量権を行使したと考えてもよい。在来木造の請負でもことは同じである。

3・4 請負とCM——GSKの場合

前のケースは一般的な個別生産のケースであるが、近年のいわゆる工業化された供給たとえばプレハブ、部品化建築でも施工方式の選択上の問題がある。ただプレハブで通常とられているようないわゆるクローズドシステムではそれほどでもない。この場合単一企業が全業務を統括するか複数企業の集団であっても強い組織力をもつ中心企業があって、客先と対応している。したがって部材の内製、外注、施工企業の選択、分担範囲などはすべて内部問題になるから、需要者は直接それに関与することはない。しかし、いわゆる市販部品の組合せによるオープンシステムでは、そのオープン性のために施工方式の選択と運営の問題が生じる。とくに部品が、部品単位、寸法、施工分担、組立順序など全体によく「コーディネート」されている程、これが問題にならざるを得ない。これは部品設計——物の側から施工編成についてある種の選択を強いる形になるからで、またそうでないと部品化システムの合理性を期待できないからでもある。したがって現実の施工編成は逆に部品設計に一定の影響を及すという面もある。この点も物と生産組織の双方にまたがるオープンマーケットの中で、設計と施工との一種の統合関係を暗示するものである。

次の例は在来木造ではないが、戸建木造の分野でも部品化住宅の提案があることに留意してあげておく。

GSK——サブシステム分割による学校建築——は試行建設段階の調査がおこなわれて、江口禎、藤沢好一などによってその結果が報告されている⁽⁶⁾⁽⁷⁾。

それによるとこのシステム建築はサブシステムのオープン化を狙ったものであるが、そのためでもあろうか最

(4) 古川修他：「建築生産システム」昭和57年10月、彰国社

(5) 「信濃の建築家・宮本忠長の仕事」日刊建設通信、昭和58年6月29日

(6) 江口禎：「サブシステム化建設方式に関する実態調査その1、2、」建築学会大会梗概集、昭和53年9月

(7) 藤沢好一：「サジシステム分割と分離発注」建築学会大会梗概集、昭和51年10月：「サブシステム分割と生産組織の考察」建築学会大会梗概集、昭和53年9月

も普遍的な一式請負方式を採用している。にもかかわらず各部品群の調達と施工についてはあらかじめ相手方が定まっており、その取引価格も決定されている。一式請負者は全くその点で裁量権がない。しかし対発注者責任は残されている。したがってゼネコンの担当領域はいわゆるノンシステム部分と諸経費部分、機能的に言えば工事管理機能であるといっている。ただし工事管理機能とはいえ、原価、品質管理などには大幅な制約が加えられているのであるから、たかが各サブシステム担当業者間の調整と工程のコントロール、安全管理などが残されているにすぎない。こうしたやり方はむしろ分離請負方式などになじむのであって、そのコーディネートは一式請負業のほか建築事務所、技術管理事務所などが委任でおこなうフランス方式、ないしアメリカ式のCM方式がふさわしいのである。CM方式はいくつかのバリエーションがあるが、いずれにせよプロジェクトの全業務について、CMRが委任をうけ、建築主——官公庁のケースではそれ自体にプロジェクトマネジャーが存在して対応する——と連絡をとりながら、設計者を選定し、工事の各部分——工事分割単位そのもの、専門工事のパッケージがCMRのノウハウの内容でもある——を請負ないし委任で工事業者に実施させる。それらの調整と工程の促進がCMRの業務である。ただしCMは委任契約であるからCMRは工事完成の責を負わない。彼等は建築家、建設業者を出自とするが、後者にはGMP——最高コスト保証——を提供するものがある。委任の方式は事前に工事金額の取極めがないのが原則であるから費用について確実な見通しを欠く。建築主にはその不安があり、CMRないし施工者側には経済的な刺激がない。最高額を保証することでそれらの欠点を除くのである。これは実費精算方式における「目標価格付き」「最高価格限定付き」「報酬スライド方式」などの工夫と同じ動機、効果をもっている。ただしこの方向を追求すればするほど委託方式は請負方式に近づき、その見分けはつきにくくなる。つまりシステム違いの意味を失うことになる。

3・5 商品化と請負——建売り、プレハブ

建売りその他の販売方式は、それが比較的新しいこともあって、商業的供給としてその欠陥を批難されることがある。しかしこの方式には慣習的な建築供給に見られなかった利点、学ぶべき点が一つある。それは商品化そのものである。商品化はマーケティングすなわち市場調査、市場分析、商品化、販売販進のサイクルの中に位置づけられる。供給者は自己の危険と動機にもとづいて、注文によらずに見込みで商品化するのである。したがってその商品には市場ニーズに訴求するため、明示的な主張がある。

在来の建築生産者は作られるべき産出物の設計仕様を

外部から、建築主ないしその側に立つ設計家から受けとり、その通りに施工することになっている。直営から請負にいたるまで、自己主張の多くは容れられず、建築主側の監理に服するのが慣習である。これはいつの間にか生産者に体質化し、自発性をそこなう結果になっている。指示には所詮したがわなければならぬとすれば、指示がなければ気が抜ける。一方自発性には危険がともなう。商品が当らなければ開発費がいくらかかろうが撤退しなければならぬ。ここが対照的に販売方式のいい点である。

結局各方式の解説をする結果になった。その趣旨は、大工・工務店が客先と結ぶ方式に本来は区別できるいろいろのやり方があること、その理念型を下敷にしてみると、現実には必ずしもその通りになっていないことを述べるためである。次にそれを少しちがった側面から検討して見よう。

3・6 在来木造と建築家の関与

明治近代以来、日本の建築業務は独立の建築家による設計・監理と商業者と目される建設業者による施工の組合せを定型としてきた。それは西欧近代のシステムの導入である。実態はともあれ建前として、たとえば法律・規則、教育などの制度、標準的契約慣行などはこうした定型に沿っている。しかしこの点で在来木造の生産組織はやや異っている。つまり独立の建築家——設計家の関与が少い。もちろん住宅は建築のなかでも基本的なカテゴリであるから、建築家の関心を惹かない筈はなく、作品例が雑誌その他で紹介されることは珍らしくない。しかしこのことに関する統計は存在しないが、おそらくそれが無意味に等しいほど、年間60万戸以上の戸建住宅に占めるシェアが低いことは確かである。在来木造のほとんどは建築家に関係なく生産されている。この点在来木造の設計、監理は非定型的と見做してよい。

関連して建築基準法による確認行為に関する設計、工事監理がある。確認申請書類には設計者監理者の記載が求められており、ある条件でこれらには資格が義務付けられている。この設計者が需要者の依頼を受け、その要求を整理し、物的設計を基本設計・実施設計図書の形で作成して、それぞれが建築主、施工者に意義通りの機能を果しているかどうかの問題である。この点は実態からすればきわめて疑わしい。ある論者によれば確認用の設計者、監理者の90%は形式的なものであるといっている。形式的という意味は実質上の基本設計行為が建築主と大工・工務店の間で終わった後に、それを確認用図書に整えるにすぎないということである。この場合設計意図を施工者に伝える媒体としての実施設計図書が独立の設計者によって書かれる例は理屈からしても多い筈はない。

もっとも確認はあくまでも基準法の法目的に沿った行為であって、その限りで設計者、監理者に責任を求め、

権限を与えているので、それ以上のものではない。したがって建築主、施工者などの当事者間の関係全体をカバーしないとしても別に支障はない。たとえば確認申請上求められている設計図書は、自治体その他の付加があったとしても、種類、量共に契約用、工事用の設計図書として完備したものとはいえない。

京都で住宅主流の建築士事務所を調査した例がある⁽⁸⁾。それによると住宅を主にやっている事務所には専業と兼業（建設業が多い）があるが、いずれも規模は小さい。専業事務所は意匠設計と確認にともなう簡略な設計をおこなうものがあるが、前者に比べ後者の代願型のものが多い。その発注者は個人の場合と大工・工務店がある。設計図書の内容は確認申請用に住宅金融公庫などの条件による追加をした程度のものが多い。

設計事務所の関与は全体として代願業務中心で、そのために建築士業務が成立っている面がある。かといってこれが意味がないということにはならない。それを通じて基準法上のチェックとアドバイスがおこなわれる可能性があるし、他に設計図書らしいものが存在しないとき、この図書が当事者相互、第三者に対して工事内容をしめす唯一のよりどころであることもある。

建築家が在来木造に関与しない背景には設計監理料の問題がある。もともと建築家団体の作成していた標準料率表で、住宅は規模が小さいこと、その割には手間を要する点から工事費にくらべて料率の最も高いカテゴリーに属していた。公取指摘以後この料率は表面から姿を消したが、実態が変化しない以上費用の事情も同じである。いくつかの事例に徴するに、設計監理料は工事費比率最低でも10%以上なければ、費用をまかなわないといわれる。これでも他のカテゴリーにくらべればいわゆる住宅の設計監理は勘定に合わないのである。関与は事実上むづかしい。一方負担を引き受けるべき建築主側はそのサービスを料金相当と必ずしも評価しない。というよりも個人建築主にはその業務の意義を知らないものが多く、とくにその介在を求めなくともそこそこに家はたつのである。確認申請の代理業務は結局一件いくらという報酬形式で、この水準はまちまちである。ときに確認以外の手続き代理が附加されることもある。いずれにせよ正視の設計監理業務とは異なるもので、正に確認のために必要な費用である。

施工用の実施設計図となると詳細にわたらなければならない。在来木造の詳細に関しては実は施工者の方がよく承知している面があり、また特定の架構法、詳細の設計がその地域ないし施工者の技能などに適切なものであるかどうか問題であり得る。「現場のわからない人が図面を描く」「設計者の描いた図面のときは用心して単価を

増しておく」等々。庶民的な木造住宅について長い経験を経、真剣にとり組んで来た設計者の発言に次の様なものがある。「…結局のところ私どもの現在の考え方としましては、構法に関してはギブアップ、いろんな構法があって、現実に大工さんのやり方、関東地方中心に考えましてもいろんなやり方がある。ですからかなり標準化を指導しても、大工さんそのものの技術のあり方が違いますので、必ずしも準拠されていない。むしろ大工さんの持っている技術に乗っかって、そのへんはノータッチのほうがいいんじゃないかという考え方に現在きております。……」⁽⁹⁾

実施設計がその意味で適切さを欠いたとき、コスト、品質その他にいわゆる合理性を期待することはむづかしい。

いずれにせよ在来木造に建築家の関与することは少く、定型は一般に成り立っていないのである。

3・7 非定型的な設計・監理

独立の建築家の関与しない在来木造の多くのケースでは、大工・工務店自身がその業務を兼ねる。いわゆる設計施工の形である。監理も自主的におこなわれなくてはならない。ただ監理業務については建築士法上の工事監理の定義、建築家団体による慣行的なそれ、いわゆる25条告示などがあり、議論に手間を要するのでここでは省いておく。また設計施工は大手業者による大規模建築以下、わが国では広範囲に行われている形式であるにもかかわらず、その標準的な規範たとえば工事契約約款なども存在していない。在来木造小建築でも同様である⁽¹⁰⁾。

さて大工・工務店のおこなう非定型的設計監理はいくつの特長がある。それを以下に記述する。

(1) 基本設計程度で工事を始めることができる。程度というのはいわゆる定型的な図書体系と少々ちがいが、かつそれを基準とすればかなり不備だという意味である。ただし必ずしもこれがお粗末だということにはならない。そこに至るまでに個別にちがうかなりの接衝過程がある。客の要求は細部を別にすれば一に間取り、二にお金、三に外観だといわれている。客はそれらについて、工務店側が要求によく応えてくれることを期待し打診する。工務店側は端的にいったんと金を払ってくれるかどうかを判断する。それがいわば企画、基本設計の合意に達するまでの過程である。合意のためにはフリーハンドの間取り図、1～2面の立面図、仕上表といえない程のメモないし書入れ、設備の大まかな配置、木拾いと概略の見積り程度が通常である。これをベースに確認用その他の図面が作成される。これは多く代願による。最

(8) 巽和夫他：「住宅主流の建築士事務所の活動に関する研究その1、2、3、」建築学会大会梗概集昭和57年10月

(9) 座談会「建築家から見た在来木造構法」における石村勇二の発言。「日本の伝統的構法の再評価とこれからの木造建築」：在来構法研究懇談会、昭和57年3月

(10) 日本建築士会連合会を中心に現在検討がおこなわれている。

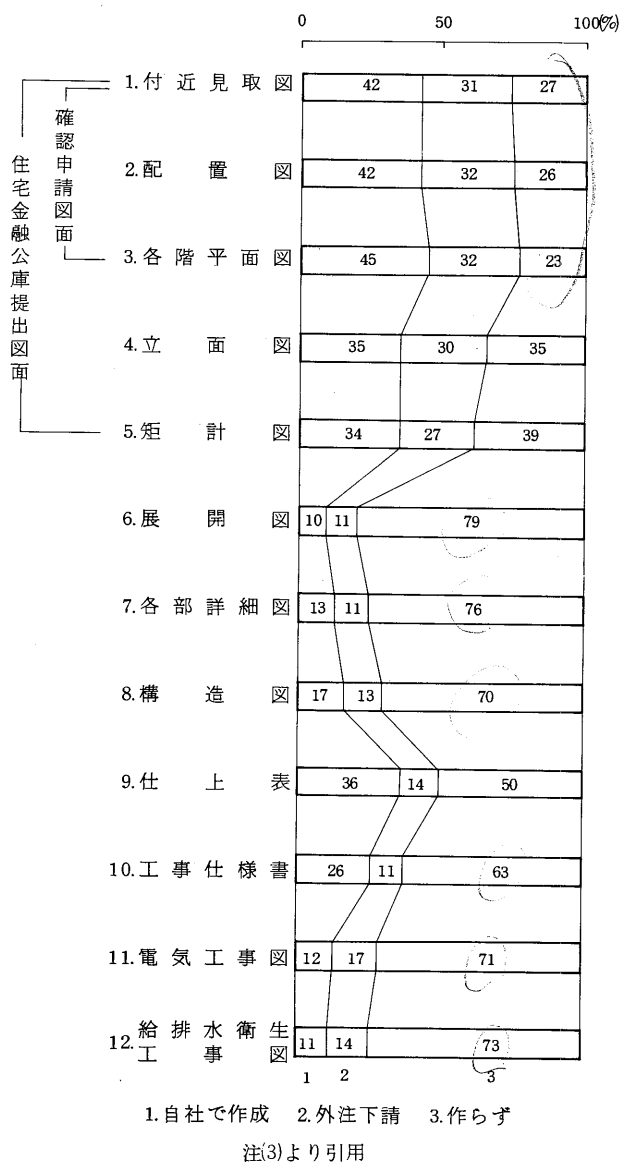


図-1 大工・工務店の作成図書

近は文書による契約書を取りかわす例が多くなっている。しかし実施設計図を欠いたまま契約されることが多い。

(2) 実施設計は施工と併行しておこなわれる。実施設計図書は設計と施工をつなぐ情報媒体で、同時に当事者双方の合意の内容である。これがなければ正確なコスト計算も出来ないし、第一作るべき物が定まらない。

実施設計が体系的に描かれない理由の一つはこの場合、設計者と施工者が分離しないことによる。別の主体であってはじめて媒体が必要なのであって、そうでなければ心おぼえのメモでよい。生産者組織内部での分担がおこなわれるとすれば、口頭の指示、実物での指導のほか、やはりメモでよい。このメモの最も基本的なものが、いわゆる板図、番付け、尺杖であって、もっぱら施工者内部のものであり、施工過程においてだけ意味を有するのである。今一つの背景は建築主の側にある。かれは

一般に建築に関しては非専門家であるから、事前の文書から完成の形を想定できるほどの十分な情報を引出せないことが多い。一方施工がある程度進行し、物の形が見えて来るにしたがって、判断のための情報量が増加し、要求が具体性をおびるようになるのは自然の成行きである。間取り、外観などの基本部分については着工前に定まっているとしても、仕上げ、設備、建具などの細部の仕様、色柄、デザインなどの具体的要求は着工後に持ち出されることが多い。実施設計が完備していれば、これはすべて変更処理を必要とし、厳密に言えば代金額の変更をとらなければならない。それを避けようとするれば実施設計は着工前でなく、くりのべて施工と同時進行にした方が好都合なのである。そのとき必ずしも体系的に完備した図書を必要としない。左図はある調査⁽¹⁾でわかった大工・工務店の作成図書の実態である。この数字が標準的であるかどうかはこれだけではわからない。それに図書名だけでは省略の程度もわからないし、図書の量や密度も不明である。もっとも成果図書名の列挙だけではその内容が判然としない点は、専業設計事務所のケースでも同じことである。

いずれにせよ在来木造の設計は設計施工という形式から、体系的図書の事前整備の欠除という点からみても、定型とはいえない。監理については論証抜きで、結論的にいって同様に非定型である。

3・8 非典型的な請負

請負契約書の記載事項として、請負代金額は不可欠の重要性をもっている。前節によれば実施設計図を欠いたまま、代金額を決定しなければならない。それは可能か？ 厳密には不可能である。事実、「詳細図がないことには見積りは出来ない」とする大工・工務店も少なからずある。可能だとすれば請負代金額の意味についてある種の理解と少なくとも双方の暗黙の合意が存在していなければならない。それらしきものは筆者の理解によれば、これがむしろ実費精算における目標額に近いものではないかということである。つまり施工の全プロセスを通じ、製品の内容は打合せと合意をつみ重ねることによって定まるが、その合意のフレームの機能を果たすのが代金額のもつ意味である。建築主側の要求がその線を超える場合には、拒否される。その内側であれば受入れられる。そうしたガイドポストの設定として代金額は決定される様である。ただしこのフレームはある程度の柔軟性をもっており、費用全体として双方の受忍限度内であれば、個別の変更については一々硬直的ではない。

価格決定についてしばしば指摘されるのは、見積りのわかりにくさ、不明快さである。事实在来木造の見積りについては概算についても、明細についてもとくに定

(1) (3)に同じ

まった様式が存在しないし、工事費目についても、ときに一式表示、材料・工賃の区分、数量と単価の明示性などにも基準がない。設計、仕様との対応についても不明快さが残る。材の品等、規格も不統一のところがある。材料、部品の市場価格もことの性質上変動的であり、現実の購入価格は原則として判明しない。しかしこうした不明快さは本来、物の売買に必然ともなったものである。一般にエレベーター一基800万円、自動車一台150万円の原価内訳を購買者は明快に知ることはない。ただ建築の場合、個別取引であるために、原価内訳について説明する慣習があり、個別設計であるために設計との対応がとくに専門家の関心を惹くのである。コストデータは設計に不可欠の情報である。この問題について今のところ確認し得るのは、在来木造の分野には一種の相場感があるという事実である。坪当たり〇〇万円という、面積当単価表示がそれである。これは地域と時期によってももちろん水準がことなるが、完成成果とその対価についての評価基準らしきものである。当事者はそれに照らして納得しあるいは納得しないのである。これは分析的な意味では不明快といえるが、トータルには仲々明快なところがある。この単価を明示して営業する大工・工務店もあるし内訳明細はもっともらしいが、積上げたのではなく結局単価を先にきめて、各工事に割り振ったにすぎない見積書もある。成果物の品等性能などが明快に表示され、一方価格の範囲にまぎれがないことを前提に、この単価表示はわかり易い手法である。

さて、請負に関する慣習、たとえば発注者側の監理、監督の権限の問題、施工計画の立案、下請業者の選定などに関する請負者の自由裁量権の問題などは、長い時間の推移を経て、変化していくものである。それに加えてここで述べた設計の問題、代金額の問題、先に述べた自由裁量権の制約など併せ考えれば、在来木造の施工方式の内容が、必ずしも典型的な請負とはいえないことが明らかである。

IV 大工・工務店の労働関係

4・1 大工・工務店と各職

在来木造工事を構成する各部分工事は、木工事を別として、各専門職別工事業にゆだねられる。大工だけで建築はできない。いわゆる下請で、各職は下職と呼ばれて来た。この下請関係もまた典型と異なるところが多い。まず下請の「請」の方であるが、これには業種その他個別条件によって様々の形式がある。たとえば数量、単価ともに事前に定まり、材料、工賃こみで一本で請負うケースがある一方で、仕上り数量当り単価だけを確定し、数量は事後精算——単価請負——することもあり、材料別の手間請、定用払いすなわち委任ないし雇用に類する

場合もある。また「下」に関していえば、元請としての大工・工務店と各職親方の関係が、資本その他による支配、被支配関係にあるとは到底言えない。また元来工程内の比重において、木工事と他の専門工事個々とは格段の差があるので——木工事が40～50%——、専門工事業は多数の大工・工務店と取引関係をもたないことは営業できない。大工・工務店による市場遮断は特別の場合を除いて成り立たない。したがって、町方の取引関係ではむしろ各職の方がある意味で強いといった方がよい。職別工事の仮設、加工、運搬用具などの生産手段も町方では各職の側に保有されているのが普通である。結局下請というよりいわゆる外注範疇^(ちゅう)に近い。

各職の選択は大工・工務店の裁量権に属する。彼は自由に相手を選ぶことができる。しかし選択の幅は一般に狭い。ある調査によれば地方の大工・工務店の仕事でその専門職別工事に入る各職の業者は、1～2に特定している⁽¹²⁾。各職と大工との関係はその意味ではある程度確定的で、結果として大きな自由度をもたない。こうした各職確定の根拠は実はプロジェクトの臨時性そのものにある。臨時編成のチームは相互理解を必要とし、それを早急に獲得しなければならない。そのためにはお互いによく仕事を承知しており、出来れば人柄がわかっていて、場合によっては無理をいえる方がよい。そうでなければ仕事はやり難く、トラブルが生じ易い。にもかかわらずこの関係を固定的とするのは適切でない。1～2の～2が大事なのである。大工・工務店は工事条件たとえば地域、単価、設計如何、各職の稼動状況などによって、その少数の選択肢の中からある相手方を選ぶことができ、そうするのである。大工棟梁はこれを適材適所という。ただしこのとき選択者は各職の仕事の内容がよくわかっていて、その裁量が出来なくてはいけないのは当然である。

ここで大事なことは大工・工務店が各職の相手方を選んだとき、選ばれるのは職別工事業——親方であることだ。そのとき、職人、手もとまでを確定的に選ぶことはできない。それは元来各職親方の裁量範囲に属する。ここはとくに町方の仕事の規模が小さく、親方自身も労働に従うことから見逃し勝ちなところであるが、小なりといえども企業——親方のレベルと労働のレベルは区別をした方がよい。

4・2 各職の仕事の単位と選択

専門工事業の施工——下請の単位は様々の問題を含んでいる。まずこの単位の存否そのものは設計に依存する。たとえば左官工事を設計から排除すれば、当然左官はいらない。屋根を瓦にすれば瓦屋が必要である。一つの工程の技術変化が関連職種を排除する例もある。たとえば

(12) 岩下繁昭他：「戸建住宅建設関係者実態調査」建築学会大会梗概集，昭和57年10月

コンクリートの仕上り表面が型枠の変化などで良くなったことによって、化粧が左官から塗装ないし吹付けですむという話がある。この場合左官が排除され、ペンキ屋の需要が増す。逆に生産組織の側の事情が設計を規制することもある。大垣直明によれば⁽¹³⁾北海道の住宅は可能な限り大工だけの施工によって成立していたし、現在でもその形跡があるという。内、外装、屋根、建具などがそうで、左官、屋根職、建具屋などを出来るだけ排除した仕様になっている。これは専門分化に必要な市場規模の問題と、冬季の休眠、夏季の集中建設という季節性による。建具は冬場手あきの期間に見込み製作されるため、規格化されざるを得ず、内法寸法もしたがってそうなる。この例は物的設計と生産組織の対応を示している。

また施工単位の選択は本来多様である。前に触れた原林之助の説は精細分業の説といい、この間の事情を説明するものである。例として左官工事をあげれば、要は一本で下請に出すか、材料を細分して買い、労働も明治中期当時のことであるが左官、土ねり、小舞かき、手もとにわけて頼むかのちがいがあ。その間には細分された要素の様々な組合せが存在しており、元請はそのうち一つを選ぶことができる。選択の基準はある種の有利さであって、その裁量こそが元請の技術であるとするのである。

単位の設定が技術になり得るのは、工事そのものとそれを成立させている条件が多様であるからである。有利というのは、工費が安く工程が円満で、品質に欠陥のないことである。この点に来木造における大工・工務店の立場も変りがない。下請単位と相手方の選択には当然上手、下手がある。狙いは最適であるが結果が最適である保証はない。期待値と結果は当然にちがう。さらにこの

選択は大工・工務店の限られた経験と直感に依存するから、未経験のケースたとえば新しい技術、材料、部品、新しい設計に当面した場合には混乱の生ずるおそれがある。選択単位の多様さの例を2、3あげよう。たとえばいわゆる離島は「地方」の典型だと筆者は考えるのであるが、その多くでは専門工事業そのものの分化が十分でない。調査によると⁽¹⁴⁾島の工務店の下請編成は本土にくらべてよほど大まかである。島の左官工事業は壁、床などの塗り物の外、タイル、ブロック、風呂かまつき、屋根工事などを兼営する例が珍しくない。また電気屋が給排水衛生工事を兼ねることがある。これらの点は実は島に限らない。地方によって屋根工事は商人としての瓦屋に頼み、瓦屋が職人を組織する例もあり、その逆もある。アルミサッシはある場合建具屋で、別の場合ガラス屋である。ふすまは経師に頼めば彼が中子やかまちを建具職人に依頼するケースもあり、逆もある。

最近では内装工事をまとめて請負う業者がありマンションや店舗の改装などを行っている。内装工事は床、壁、天井、開口部などの仕上げ工事を指す。その中にはいわゆる大工仕事、左官、塗装、経師、たたみ、建具ときにはカーペット、プラスチック床、タイル、電気、水道……等々の工事が含まれる。またいわゆる住設屋、は最近多くなってきた電気、衛生等の設備を工事共で、しかも複合的に扱っているものもある。いずれにせよこうした職種、材工統合型の専門工事業が存在すれば、それを一括した施工単位として下請に付することは可能である。逆にこれらを個々の工事単位に分けるのが一般のやり方であれば、こうした企業が成立する余地はない。その存否は市場の規模、態様にかかり、その有利性は状況次第で一概にはいえない。また近年新しい材料や部品の開発普

(13) 大垣直明他：「北海道における住宅生産に関する研究、その4」建築学会大会梗概集、昭和51年10月

(14) 古川修他：「島嶼の建築生産に関する研究」科学研究費研究報告書、昭和58年3月

表－1 56年事業所統計による建設業、従業上の地位別従業者数

単位：人

	従業者 総数	個人業主	家族従業者	有給役員	雇用者 総数	うち 常雇	うち 臨時・日雇
〈総数〉							
建設業	4,969,163	344,440	196,678	436,974	3,991,071	3,344,706	646,365
総合工事業	2,836,762	105,338	74,305	240,969	2,416,150	1,998,027	418,123
うち一般土木建築	564,755	2,233	2,116	32,542	527,864	459,657	68,207
土木建築	1,131,901	24,561	20,837	89,635	996,868	787,695	209,173
建築	431,302	8,524	7,318	49,113	366,347	320,358	45,989
木造建築	578,511	69,185	43,326	60,776	405,224	331,888	73,336
職別工事業	1,100,198	191,298	86,028	85,378	737,494	588,460	149,034
設備工事業	1,032,203	47,804	36,345	110,627	837,427	758,219	79,208

及にともなう、材工共下請の新種複合業種の参入があり、在来木造の下請編成の選択枝が一層多く複雑さが増している。ただ、明白なことはたとえば内装屋に内装工事一式をゆだねた場合、その内部での仕事の調整一切は当該工事業の裁量するところとなるということである。つまり下請がおこなわれればその下請単位内部での施工の調整について元請のコントロールは間接的にならざるを得ない。

何故こんな不徹底、不明快、不安定にみえるサブシステムを建築では利用しなければいけないのか？ 在来木造のみならず、建設工事は一般にそうであるが、そのくわしい説明をすることはここでは避ける。ある程度安定的な需要を確保しているいわゆるクローズドシステムの生産体制は別として、オープンな組織ではこれが全体として合理性をもっているという外ない。要は設計個別、地域散在、断続的な戸建住宅市場に対して、供給側もそれにふさわしい組織編成つまり散在的で工事に際しての臨時編成を待つ専門的職業集団の社会的システムを用意してきたということである。ただしこのシステムは個別工事においての効果、効率の点で好ましくない面があることはみとめなくてはならない。

4・3 雇用の不安定

雇用の安定性、継続性は賃金、福祉、安全などとならんで労働条件そのものであり、またそれらと密接に関連をもっている。引いては若年労働力の流入、技能訓練など技能水準の維持にも関係し、稼働率、生産性など労働管理の基盤をなす条件の一つでもある。たとえば長野県駒ヶ根の井坪工務店の合理化方式は井坪方式として知られているところであるが、この方式の一つの基盤的条件は大工棟梁、職人の直接、常時雇用にある。井坪は仕事の合理化に関連して、次のようにいっている。「…住宅をつくっていく時に、手間受けで渡すという制度で仕事をさせる限りは、構法の合理化、作業の合理化はできません。…」⁽¹⁵⁾井坪工務店は大工の棟梁級、職人級と支職を含めて、常時雇用、定用の安定的雇用関係を持ち、残業時間は15分きざみの自己申告で、個別工事の大工工数を把握している。

さて、建設の雇用関係は常時雇用が多く安定的であるとされている。少くとも統計上などではそうになっている。たとえば表-1、2はそれぞれ事業所統計および労働力調査による建設業従業者、就業者の従業上の地位別人口である。この場合従業者及び就業者には、いわゆるブルーカラーだけでなく技術者、事務従業者などホワイトカラーを含むことに注意。この部分は国勢調査の産業別職業別人口などによって、建設業全体ではほぼ20%（雇用者

表-2 労働力調査による建設業従業上の地位別就業者数 単位：万人

	総数	自営業主	家族従事者	常雇	臨時	日雇	
建設業	544	91	29	345	26	53	56年平均
〃	520	86	28	340	21	45	58年4月

だけではない）と推定される。この両統計の雇用者数はカバレッジのちがいなどによって若干こととなるが、雇用者中の常雇の割合は前者83.8%、後者83.7%とほぼ同じで、これらによる限り、建設業就業者で臨時、日雇など雇用の不安定なものは15%強程度、支配的部分は安定的雇用のもとにある。当面われわれが問題にしている木造建築工事業でも大勢はかわらない。

ところで実はこうした統計数字は業界実態に多少とも触れているものにとって、やや常識に引っかかるところがある。統計はよく吟味してみる必要がある。「常雇」「臨時」「日雇」などのカテゴリーを一覧しておく。文言などに多少の省略があることに注意。

表-3に明らかなように、原則的には期間の定めのない雇用を「常用」、その対極に日々つまり一日を単位とする雇用を「日雇」とし、その間に短期間の定めのある雇用を「臨時雇」としている。ただし、この短期は1ヵ月、2ヵ月、3ヵ月、4ヶ月、1年など多数の節目があり、且つ日雇でも前2ヵ月、それぞれ18日以上雇用があれば「常用」とみなすものもある。こうして「常用」のもっとも定義的に広いものは(5)いわゆる毎勤以下の労働省関係統計、狭くは(10)就業構造基本調査・労働力調査など総理府統計で、ただ事業所統計は前者に近い。念のためいえば1ヵ年を超える有期雇用は労働基準法上、原則的にみとめられていない。

この場合問題はこうした定義内容の不統一そのものではなく、これらの調査、統計などが建設雇用の安定性の実態を正しくとらえているかどうか、そこに誤解を生む余地がないかという点である。

前表にしたがえば、事業所統計における常雇の定義は最も広く（1ヵ月以上の期間雇用と、前2ヵ月18日以上雇用の日雇を含む）、労働力調査のそれは最も狭い（1年以内の期間雇用を含まず、かつ日雇は含まない）。これはあきらかに広狭二様のカテゴリー-ちがいで、常雇とみなされる日雇あるいは臨時雇が存在しなければともかく、そうでない以上、本来、統計数字にそのちがいは表現されてしかるべきものである。しかし前にみたように、このちがいは全く反映していない。この事実はこれらの統計に対する信頼性を損ねるものである。もっとも両統計ともそれぞれ特有の定義により、且ついわゆるホワイトカラーを含んでおり、現場の生産工程にしたがうものだけを抜き出したものではない。

(15) 井坪義幸：「在来工法の合理化はどこまで可能か？」こうむてん 昭和57年9月～58年7月

表－3 「常用」「常雇」「臨時」「日雇」の定義若干

- (1) 労働基準法－「解雇予告規定の適用除外」に関連し、「日雇・期間雇用者」を「常用」と区別する。前者の定義
 - (イ) 日々雇入れ
 - (ロ) 2ヶ月以内の期間の定め
 - (ハ) 季節的業務上4ヶ月以内の期間の定め
- (2) 雇用保険法－1) 短期雇用特別被保険者（特例一時金給付）に関連して、日雇・臨時を定義
 - (イ) 季節的雇用
 - (ロ) 短期（1年未満と運用としている）雇用を常態とするもの。
 - －2) 日雇労働被保険者（同様）
 - (イ) 日々雇用
 - (ロ) 30日以内の期間の定め
- (3) 労働安全衛生法－施行規則で「常時使用する労働者」を規定するが、その基準は判然とせず、具体的事案ごとの判断となる。概して3ヶ月程度を境界とする。
- (4) 健康保険法－被保険者とせず、いわゆる日雇健保の対象とする点で、日雇・臨時を規定する。
 - (イ) 2ヶ月以内の有期
 - (ロ) 日々雇用
 - (ハ) 季節的業務（4ヶ月以内）
 - (ニ) 臨時的事業所で使用（6ヶ月以内）
- (5) 毎月勤労統計調査－「常用労働者」と「日雇労働者等」を定義。

「常用」の定義

 - (イ) 期間を定めず、又は1ヶ月を超える期間の定め
 - (ロ) 日々又は1ヶ月以内の期間を限られた者のうち、前2ヶ月にそれぞれ18日以上雇用されたもの
 - (ハ) 家族労働者で常時勤務し給与支払いを受けているもの

「日雇労働者等」の定義

日々又は1ヶ月以内の期間の定め
- (6) 賃金構造基本統計調査
- (7) 屋外職種別賃金調査
- (8) 雇用管理調査
- (9) 雇用動向調査
- (10) 就業構造基本調査－雇用者のうちから、「民間役員」「臨時雇」「日雇」を除外することによって、「一般常雇」を定義する。

「臨時雇」の定義 1ヶ月以上1年以内の雇用契約によるもの

「日雇」の定義 日々又は1ヶ月未満の雇用契約によるもの。就業期間が1ヶ月以上にまたがっても、雇用契約が1ヶ月未満のものも含む。
- (11) 労働力調査－「雇用者」のうち「臨時雇」「日雇」を除外することによって、「常雇」を定義する。定義は就業構造基本調査にほぼ同じ
- (12) 事業所統計－

「常雇」 常時使用、但前2ヶ月18日以上「臨時・日雇」及び1ヶ月以上の有期雇用を含む。

「臨時・日雇」 1ヶ月未満の有期雇用。

第3回建設業構造基本調査は調査時点昭和57年2月である。この調査では直接雇用の現場労働者の雇用関係について、常雇を「雇用期間について別段の定めのないもの」と定義し、臨時・日雇と区別している。次表。

表－4 1社当り平均直接雇用現場労働者数

単位：人

	全建設業	建築工事業	木造建築工事業	うち個人	職別工事業
職長・世話役	5.0	2.8	0.9	0.6	3.9
うち常雇(率)	4.3 (86%)	2.4 (85%)	0.7 (78%)	0.5 (83%)	3.4 (87%)
作業職	25.8	21.6	5.7	4.3	21.3
うち常雇(率)	18.2 (70%)	11.2 (52%)	3.9 (68%)	2.8 (65%)	15.7 (73%)
その他	5.1	2.7	0.4	0.3	1.6
うち常雇(率)	2.6 (51%)	1.3 (48%)	0.2 (0.5%)	0.1 (33%)	1.0 (63%)
小計	35.9	27.0	7.0	5.2	26.8
うち常雇(率)	25.1 (69.9%)	14.9 (55.2%)	4.8 (68.4%)	3.4 (65.9%)	20.1 (75.0%)

第3回建設業構造基本調査，昭和57年。

この調査集計でこの点のチェックに利用できそうなのは一社当りの現場労働者数の内訳である。この調査によると、現場労働者の場合は常雇率があきらかに下る。建築工事業、木造建築工事業など建築関係ではとくにそうだ。現場労働者のなかで、職長、世話役などの層の常雇率は比較的高く、一般の作業職のそれは50－70%台である。人数の上では作業職が最も多いことは当然である。

今一つ同調査からの引用は賃金形態に関する集計である。

表－5 木造建築工事業（個人）賃金形態別現場労働者数：単位%

	月給	日給・月給	日給	出来高給	基本給・出来高給併用	計
常雇	9.9	57.7	30.6	0.0	0.0	100.0
臨時・日雇	5.1	47.5	40.7	6.8	0.0	100.0

第3回建設業構造基本調査，昭和57年。

この表は当面の課題に即して個人組織の木造建築工事業の賃金形態だけを取り出したものである。月給制はいうまでもなく、常時雇用に最もふさわしい時間給である。一見して日給月給が最も多く、ついで日給で、これに出来高給を加えれば90%以上になる。常雇とはいえ賃金支払いの形態は日々単位扱いのものがほとんどであることが判明する。この点は個人木造建築業のみならず総合、

職別を問わず建設業一般に共通に見られるところで、ただ企業規模が上るのに応じて、月給制現場労働者の割合が20%程度にまで上昇するのが通常である。最初にあげた統計類とはや、結論がことなるが、つまるところ、木造建築工事業——工務店をはじめ、建設業の現場労働者雇用は、世話役、職長を中心とした幹部労働者約20%未満を名実ともなう常時雇用とし、その他については実質上長期化したものを含むとはいえ、日日単位扱いの不安定雇用と解するのが妥当なのである。

建設市場は個別企業にとって量としても質においても非継続的、不安定な性質をもっている。工事受注には安定性の保証がなく、常に不確定である。これは各職別労働力に対する需要もまたそうであることを意味している。この場合固定資産投資と同様に固定的な雇用もいたずらに固定費支出を増すもので、合理的とはいえない。建設業が広汎に下請制に依存する背景はここにある。さらにいえば専門工事別下請においても事情は同じであって、ただその専門性の点で工事にしたがって労働力の同質性だけが保たれる。このように見ると雇用の期間的単位は本来的に単一工事の工期であって、それがたまたま継続するとき——ある程度の受注の集積を必要とするが——雇用もまた継続することが可能になる。雇用は稼働の関数である。

工事の繁閑、稼働の変動が常態であるとすれば、安定的雇用に全必要労働力の一部にとどめるのもやむを得ないところである。これは一方繁忙時にはあらためて労働力を調達する必要を生じ、閑散時にはそれを解除することになる。こうした市場対応の弾力性が労働力の面での建設業の特長である。

だがしかし、これは彼等が労働力の調達と解除を情容敵もなく繰返していることにはならない。彼等は需要不安定を背景になおかつ良質の労働力を経営内に確保するため無理やりにでも需要を創出するなどの努力を払うのである。何故なら専門工事業にとっても、一式請負業にとっても、労働力の供給能力こそがその存在基盤だからである。たとえば閑散時の道具調整など雑作業、増改築、修繕など小工事のつなぎ、安定受注の拡大、小規模建売り等々。受注の集積、企業活動の大規模化もまた労働力需要の継続性をもたらすのであるが、それでも大規模は大規模なりになお不安定は解消されることはない。職人3～5人をかかえる標準的な棟梁は現在の住宅供給不振のなかで「いっそ一人親方でありたい」とするものが相当に多い。建築関係職種の親方は雇用保証の役割をも果しているのである。

一方、これと反対に工事活動を自己調達あるいは常雇労働力の施工能力の上限一杯に抑えこみ、その範囲内で雇用を安定させようとするものもある。この場合はそれをこす受注を期間的に延ばし、受注残とするなどのオー

ダー処理をせざるを得ない。いつでもそれができればよいが、ときに受注機会を失う危険が存在しており、こうした対応が成立つのはや、特別のケースといえる。安定した常時雇用労働力——ただしこれも大工、瓦職など一部の職種にとどまるが——とそれに整合した機械化投資、工程編成、工数管理、技能養成などの合理化、高稼働化を通じて、かえって市場競争力を強め、活動の安定的拡大を狙うことも可能になる。これは実績と信用をもった工務店の一部にみられるところである。

親方制ないし世話役制の下での雇用保証の今一つのタイプは支配下労働力の仲間融通、いわゆる手の貸し借りである。これも建築関係職種にしばしばみられるところで、末端における雇用調整はこうした形式で、弾力性を保っている。これが職人ないし小グループを単位とし、その主導性でおこなわれることがあり、このとき職人は雇用に関してすこぶる自由で、流動的である。いずれにせよ稼働機会と所得の水準を維持し高めることが目的である。この場合の雇用契約の形式、賃金形態などはケースごとにことになっており、容易にその実態に迫り難い。契約は多く口頭での了解で、賃金はときに請取りが併用されることがある。以上のようにみると建設業——大工・工務店の世界での「期間の定めのない」雇用は、実質的に長期常時雇用、とくに製造業などでみられる本工の終身雇用を意味するものではない。むしろ稼働機会の得られる限り、逆にいえばその消滅したときは、雇用もまた解除されることを暗黙の前提として、その見通しが確定的でない以上、とくに期間の定めを相互におこなわない、というに近い。入職経路の80—90%は縁故、知人で、公的職業紹介機関の利用はすこぶる少数である。また雇用契約文書、雇入通知書の普及も十分でなく過半は口頭契約であることなども傍証となる。

標準的大工・工務店の場合、各職はすべて下請関係に依存し、大工職人に限って3～5人の雇用関係をもつとすればうち2～3人は常時雇用、1～2人は臨時・日雇、前者もほぼ日給月給ベースとみてよい。健保その他の社会保険は種類によって加入率はことなり、その実態を記述するのはこの場合煩雑にすぎる。要は建設部門の雇用は本来安定性に欠けると解するのが妥当で稼働も不確定である。つまりある現場ではある労働力編成が成立つが、次の現場での編成は前のそれと同一である保証はない。大工・工務店のチーム編成は建設工事全般のなかでは、や、安定的とみられるのであるが、にもかかわらずそれは固定的でないし、個別工事の工事条件が一定でない以上、固定化が最適だとはいえないのである。

4・3 賃金形態は出来高制中心

賃金形態は基本的に二つある。一つは時間給で今一つは出来高給である。建設業では前者を「じょうよう」と

呼び、後者を「うけとり」という。外に呼び方がないではないが、一応これを慣用語としておく。じょうようは常用、定用を当てることができるが、常用は雇用形態としての常時雇用をじょうようと呼ぶのとまぎらわしい。現実に慣用語としてじょうようを使用するとき、常時雇用の意味であるよりは、賃金形態ないし報酬計算上の用語すなわち1日単位定額賃金による就労を意味することが多い。これは用語としてとくに誤解を生みやすい点で、雇用関係調査、統計結果にも相当に影響を及ぼしていると推量される。したがって賃金形態を区別するためには「定用」をあてる方がよい。うけとりは「請取り」で、一定の仕事を単位とした出来高給である。いうまでもなく出来高賃金は労働支出の質と量に対して直接の刺激効果をもつものである。

さて建設の賃金形態を把握するための統計類は比較的小さい。前にあげた表-4、建設業構造基本調査でみられるように、出来高給はそれを併用するものをも含め、木造建築工事現場労働者の常雇では5～6%、臨時日雇で10%強程度であって、この数字は職別工事業に次いで高いとはいえ、低い比重でしかない。今一つの例示は屋外労働者職種別賃金調査いわゆる屋賃である。表-5。これには建設関係の現場労働者が6万人強とえられており、賃金形態別の比重がわかる。資料はやや古いが、昭和52年の実態は下表の通りで、全体としては6%程度、

表-6 建設関係職種及び賃金支払形態別労働者構成

職 種	定 額 制	請 負 制
調 査 職 種 計	94.8	5.2
土 工	95.2	4.8
重 作 業 員	96.8	3.2
軽 作 業 員 (計)	98.9	1.1
大 工	87.7	12.3
と び 工	93.1	6.9
左 官	89.2	10.8
電 気 工	95.3	4.7
配 管 工	94.0	6.0
塗 装 工	92.5	7.5
貨物自動車運転手	99.1	0.9
機 械 運 転 工	98.3	1.7
職 長	97.9	2.1

註 調査職種計は、27職種の計である。
屋外労働者職種別賃金調査、昭和52年。

いわゆる技能熟練型の職種でやや出来高給の割合が高いことが読みとれる。なおこの場合、併用は比重の高い方に分類し、請負給は集団請負の形式も含まれる。統計実態の提示はこの二つにとどめておく。統計面でみる限り建設現場労働者の支配的部分は時間給で、出来高給は少

数、ただ大工の場合に幾分出来高給割合が高く、われわれの問題としている分野ではこのことを考慮する必要があるかどうかという程度である。

実はこうした統計結果も雇用関係の安定性とならんで常識にさからうのであって、実態上は出来高給の利用割合はもっと高いと考えられるのである。以下その根拠を若干のべる。

(1)「…今や労働の上にも請負行はれ、棟梁の手より一坪幾人と約束を定めて之を受取り、労働に従ふことしきりに行はる。故に棟梁と配下の職人との間柄も一時的にして、昔日の親分子分の関係消滅し、唯だ金銭的關係を存するのみ…」と書いたのは明治中期横山源之助である。しかし労働における請負い、いわゆる手間請は古くは室町中期に早くも見出すことが出来るといわれる。又江戸慶長期以後、手間請入札の記録が幕府工事に数多いことを西和男は記している。これらはいわば棟梁による手間工事請負であるが、その基盤に職人による手間請のあったことを推量させる。定用手間賃を建前とした賃金統制が、再三にわたる江戸大火その他労働力不足時におこなわれている。これらのとき1日4時間しか働かない職人があることが記録されている。これは一見出来高ならば考えられないところで、定用の証左ともされる。しかしより可能性の高いのは1日分（の仕事）に対して、2日分の手間賃を要求したという解釈で、次にのべる時間給の出来高給への転換の例とも解されるのである。いずれにせよ、「アア、日が長くて退屈だ、道具を研いでも煙草を吞んでも仕事ができすぎてならない。何ぞ割のよい普請をとって十分金もうけしたいものだ…」人情本にこういわせたのが定用であってみれば請取りによる刺激は当然考えられるところである。江戸時代、大都市である江戸、大阪に関してはこうした職人の商業化に対する批難がしばしばみられる。荻生徂來の「政談」は、仕事を急ぎすぎる大工職人について一章をさいており、熟練技能者である建築職人には出来高給の伝統があったと推定される。江戸時代は又、1日が季節によって絶対時間にちがいのある、いわゆる不定時制である。

(2) 名目時間給は実質出来高給に転換することができる。その方法は通常「小まわり」（江戸時代用語である）という、1日当り仕事量を定めることでおこなわれる。つまりある仕事は1日定用手間賃に相当するのであって、その仕事の完成は半日でもよく、1日半でもかまわない。短かく出来れば追加小まわりを切ることで、1日当り賃金は実質増加する。計算基礎はあくまで定用手間で、残業手当その他時間給の割増しの外見をとることが通常である。こうした小まわりは1日単位でなく複数日に拡大することが技術的に可能で、この場合請取りそのものになる。何人役、何人工という表現がこれに当る。又、集団に拡大することも一向にさしつかえない。職人

が他の職人あるいは手元を雇えばよいのである。職人の職人による雇用という出来高制に特長的な方法がこれである。前節以来雇用関係の見方のむつかしさの一つはこうしたところにもある。こうして名目時間給と出来高給は実質上かわりがない。

たとえば左官職の賃金形態について松本元意は最近次のようにいっている。「…賃金体系については能率本位の出来高給で切り投げされているのが現状です。しかし出来高給ではあるけれども賃金台帳から計算して日給制になっていて、その差額を能率給として手渡すということになっています。このように外注労務費でおとすのが一般的です。ただし会社事務員、見習い訓練生は日給制です。…」⁽¹⁶⁾

(3) 個別の職人の間には賃金の格差が存在している。同じ大工でも人により、腕によって定用賃金は同じではない。この賃金格差は「かくされた出来高賃金」とみることも出来る。建設の賃金格差は、終身雇用、年功序列によるものではなく、腕によるものである。職人の腕は仕事のはやさと成果の品質にある。この腕は雇用主に認められることによって賃金格差を生む。それを認めるにはあらかじめそれが知られているか、そうでなければ仕事をしてみせる必要がある。前者のときはともあれ、後者のとき、雇用時点でただちに賃金を定めることができない。雇用契約書、雇入通知書には当然賃金額の記載が必要であるが、こうした点も文書による契約の障碍の一つである。大事なことはこうした腕、個人別賃金額の判定が、社会的に承認された資格制度（たとえば技能士）にかかわりなく、職人の身近でしか可能でないことである。これは直接の雇用主である親方ないし世話役によって果される、いずれにせよ仕事の出来高（量・質ともに）によってきめられる日当賃金は出来高賃金と同じである。

出来高賃金の背景の一つは雇用の不安定そのものにある。一雇用主に固定的に雇われていない流動性の強い職人あるいは小グループに関しては仕事単位の賃金支払いはお互いに好都合の場合がある。又建設現場の自然条件、工程上の条件には不確定要素が多々見られるところで、不規則な稼働、手もどり、手まちが一段と生じ易い。この場合雇用主側の管理負担は大きく、時間給によるならば労働の空白部分に対しても支払い責任を生ずる危険が常にある。このとき実質労働の結果である出来高を単位とした支払いは管理が容易である。出来高賃金は労働の質と賃金水準を賃金形態自体がコントロールしているもので、しかもこれは、職人自身の独立感、自由感、自発的競争などを刺戟する効果をとまう。建築職人は必要があり、可能ならば早朝から夜半までも仕事をし、2日分を稼ぐのである。ただこれが職人にとって結局有

利であるかどうかは別問題で、欧米の労働協約はこうした請取り——ピースワークをほぼ禁止している。また労働における請取りは下請の介在を容易にするもので、これが建設に特長的な下請制、重層下請制の原型となっている。

出来高制の問題点のもう一つは、仕事の量を重んじる余りに、その成果を軽んずる結果になることである。したがって出来高給は比較的評価が容易で、量の計算も明快な単純手作業で利用されることが一般に多い。建築工事のように分業による手工熟練に依存する仕事では、成果の評価は職人自身の自律によるか、さもなければ工程に近く位置する直接的管理者に依存しなければならない。在来木造工法の大工棟梁はこうした役割を果し、職人技能を評価することが可能である。先にふれた腕による賃金格差はその例で、それ自体が出来高の実質をもつならばそれ以上の刺戟は特別の場合をのぞけば必要がないともいえる。定用賃金の名目上の多さはその意味である。

大工棟梁に対する最近のヒアリングでは、「請取りにすることもあるが、定用の方がどうしてもよい仕事をする」というのが一般である。大工・工務店の賃金形態はこと大工に関する限り、賃金格差つきの定用賃金、いわばかくれた出来高給と明示的な出来高給の併用であると解される。この形態が不安定な雇用と不確定な個別工事条件に対応しているのである。

V 熟練と工程の不確定性

5・1 専門化と熟練

在来木造の生産組織は大工・工務店を中心とした多数の散在的な専門職集団——小営業の集合である。したがってこのシステムは彼らの労働の態様そのものを記述せざるを得ない。そうすれば請負、臨時雇用、出来高制など現代工業とはやゝ異って、とらえ難く見えるこの世界が理解し易い。

専門職とは分業の形態である。ただしこの場合工程の中での単なる技術的分業ではなく、職業化した社会的分業である。職業は生活の基盤である。前に記した地方、離島などでの左官業や設備屋の施工範囲の広さは、その底辺には職種レベルでの専門の未分化がある。それに止まらず、たとえば大工そのものが農業、漁業などの兼業をしている例が多い。藤沢好一が新島、三宅島などで集めた呼称によればこれを器用大工、器用職人という⁽¹⁷⁾。器用な素人が職人として働くのである。職業分化を支えているのは簡単にいえばその仕事に対する需要の規模である。それが一定程度以上継続するとき専門職は分化し、小さいときその余地はない。住宅を建てる際に需要者自

(16) 「日本の伝統的構法の再評価とこれからの木造建築(6)」住宅と木材、昭和58年6月

(17) (14)に同じ

身が参加する例、「ユイ」などの合力機構が機能する例はそれに当ると見ることもできる。左官はすでに古代において、下地作り、手打ちによる荒壁、上塗りなどに分業が生じていた地域もあるといわれているが、一方建具師などの地方での発生は近々ここ数十年とされる位新しい。要は市場の事情によるのであろう。

専門化の有利さは熟練にある。熟練は長期の訓練と用具の改良をベースに、仕事の洗練つまり出来栄のよさと速さを生む。さらに彼は手を動かすことを通じてその仕事の領域に関する知性を自らのものにする。頭と手は別々にではなく彼の人格に統合されるのである。熟練大工は「機械は木を見てくれない」という。機械は職人の手と知性に選ばれるべきものであって、人を使うものではない。

「熟練労働者たること (craftmanship) の真髄は、手さきの巧妙さにあるのではなく、かれのもつ多能的な能力 (versatility) にある。あるひとつの肉体的作業に対する熟達は、たとえ頭脳の欠陥がある場合でさえ、おそかれ早かれ獲得される。これに対して、熟練労働者としての特性は、どのような仕事も遂行しうる能力である。彼は問題を判断し、段取りを決め、材料やデザインの特性に応じてみずからの方法を適合させ、そして原料から最終組立てにいたる一連の作業を次々と遂行することが出来たのである。」(E. H. Phelps Brown⁽¹⁸⁾) 熟練は専門の領域に関して本来多能的で、様々の個別条件に工夫をもって対応するのである。

5・2 専門の細分、ティラリズム

専門化には専門の一層の細分化の問題がある。地域ビルダーの規模をもつ在来木造供給者の内部では、大工を木拾い・見積り、墨つけ、削り、切断・きざみ、組立て、造作取付けなどに細分化している例がある。安定した継続的需要量をもつ供給者にとって、こうした細分が能率の点で有利なことはあり得る。これは丁度現代工業の多くで、とくにティラリズム以後にとられてきた方式に通じるものと考えられる。最近の建築学会の研究報告においてもこうした考えに似た分析をきくことがある。

テイラーシステムは熟練工によっておこなわれている作業を分解し、工程の個々に対して、徹底的な動作、作業の分析をおこなった上で作業標準を設定するところに特長がある。その作業標準は標準作業量に結びつくもので、労働者はその達成に向けて訓練され、その超過に対してある勾配をもった出来高刺戟賃金を設定することで動機付けをされる。この方法の特長は労働のいわゆる科学的——分析的な再構成である。

(18) 岡山礼子：「熟練技能型管理」についての一考察——スティンコームの所説に関連して——，明治大学経営論集，昭和51年3月

こうした細分化によって、細分化された領域のなかで作業は極度に単純化され、無駄が排除されて、多能的な熟練工よりも高い能率と成果が実現される。またその養成訓練も当然のことながら短期間で可能になる。工程はそうした半熟練作業を単位として合理的に編成される。これが近年に至るまでの現代工業の労働形態の主要な流れともいえよう。

しかし一方で細分化された労働が当然内容に乏しく、かつ単調な繰返し作業が分秒まで管理下にある結果、労働者自身が仕事の全体的な関連と目的を見失い、志気の低下がみられることもよく知られている。結果としては能率と成果に関して、労働の過度の細分には収益逓減の傾向がある。むしろ現代労働科学はその反省の上に調査と実験を重ねているといつてよい。細断断片化した労働にふたたび内容の豊富化、職務の拡大を導入することで、労働の活性と志気を回復しようという訳である。たとえば自動車でのボルボ方式、電子機器のIBM実験などがよく知られている。いずれにせよ過度の細分が手と頭と心の一体性を失わせ、非個性化し、熟練の反対物となることは明らかである。住宅がこうした労働によって作られてよいかどうかは一つの問題である。

5・3 半熟練多能工

一方で住宅生産の世界で多能工化の傾向も存在している。新しい材料、部品、設備などの導入は新規性のために、その調整的加工、取付けなどに、適当な担当者が見出し難いことがある。結果としてこの分野は担当者がさぶる多様である。販売促進のために、在来技能たとえば、大工、溶接などの一部を当該分野に必要な限り組合わせた一種の多能工を組織的に用意している供給者もある。そうでなければうまく売れない。また専門工の半端な稼働は個別工事にとっては明らかに無駄である。たとえば半日仕事の専門工事が工程に介在せざるを得ないとき、半日仕事は移動などの時間を考慮すれば1日に相当し、あとの半日は稼働できない。専門工の高賃金をそれに当てると労働のアイドルに対する支払いになる。払わなければ彼は半日の日当を失う。予定された稼働が何らかの都合によって乱れれば、全工程に影響を与える。こうした場合、他の職人がそれに代ることができれば、つまり多能的であれば半端稼働は生じないし、もともと半端稼働を予定しなくてもよい。技術的にこうした工程を解決することも試みられている。たとえばクローズドシステムのプレハブの中には、あるエレメントが専門工の仕事であったとしても、それが単位として半端であるとき、他の職種の方担領域とし、それにふさわしく非専門工が加工、取付けできるようにエレメントとその取付け法を設計したものもある。リース損料が日単位であるレッカ車の利用を伴うような作業のとき、半端な稼働は

無駄が大きい。こうした考慮を工程の丸めと呼ぶ。部分的な多用工化はこうしたケースにもある。

材料、部品、設備などの取付けは必然、他の工程とその担当者との相互関係を生じ、お互いに介入し合い、無駄と非能率と半端な稼働、混乱、パフォーマンスの欠陥を生じ易い。いっそ相当広い領域を多能工化すれば、そうした能率の低下を防ぐことが出来る。こうした多能工はいわゆる半熟練多能工といわれるものである。何故なら広い領域に真に熟練するためには長い期間の養成訓練ないし教育を要するし、高度な熟練に必要な用具は領域が広くなればすこぶる大量の保有を必要とする。大工一つでも150種や200種の道具が必要なから。結局、多能工は幅は広いにしても技能の深さには欠け、所詮は半端職人となるより外ないのである。

これは現代工業の細分化労働に用意される補充要員に似ている。細分化され、工程にはりつけられた労働者は欠勤、遅刻などの多いことが知られているが、このときその部分を代理するものがいなければ工程は全体として休止する。こうした穴うめ労働者は多能工でなくてはならないのは当然である。そうでなければ工程要員と同数の穴うめ要員を用意しなくてはならない。細分専門工と多能工はいずれも半熟練という意味で両立するのである。いずれかといえば多能工の方が半熟練単能工よりもいいかも知れない。職務の中に含まれている仕事の数が多いほど労働者はそれに興味をもち志気は高まる傾向があるといわれている。とはいえこうした多能工の育成はどの様にして可能であろうか、またその半端職人としての存在はどのように保証されるのであろうか。住宅のみならず建設の世界でこうした半熟練多能工が存在している事実はないではない。とくに前にあげた市場が専門分化を可能としないときそうした例は多くある。しかし手と頭と心の一体的統合——熟練を欠く職人を中心にして住宅は作られるべきであろうか。

こうして熟練の領域つまり専門化の単位の大きさの最適は一概にいうことができない。ただし現に職種別熟練が在来木造の分野に存在していること、100万人に近い少くとも大工職が日本にはいること、苦しいながらもそれを支える需要基盤が存在していることをわれわれは知っている。熟練の社会的単位はこの枠をそう超えた過大・過小なものではあり得ない。

5・4 チーム

同職の職人はチームを作るのが通常である。何故かといえば、(1)作業そのものが集団性をもち、複数でやる方が都合が良いときが多い、したがって又労働需要もある程度の複数を単位とし、それに応じられる方がよい。(2)元来不安定な就業機会をつかむためには、孤立して情報を得るよりは、それを得やすい世話役、仲間などと近く、

且つ瀕繁な関係をもつ方が有利であることは前に述べた。市場は専門化を全体としては成立させるが、個別の専門工に平等にいつでも就業機会を保証している訳ではない。個々にとっては就業は競争の対象なのである。(3)このチームの中での交流で技能の教育と伝承が行われる機会がある。教育ないし訓練は単に訓練校で果されるのではない。多くの現場での人と人との接触と経験に依存するのである。

しかしこのチームの単位はそう大きいものではあり得ない。何故なら(1)大きなチームは大きな安定した需要基盤を必要とし、それが一般に得られにくい以上、常に過大の危険をはらんでいる。(2)熟練は個人に属するものであって、仕事の考え方、段取り、リズム、運動能力、判断には個性的なちがいがあがる。この差は安易なチーム編成を許さない。このちがいは稼ぎに結びつく。下手な相手と組んだのでは仕事はやりにくく、収入は減る。チームは定義上複数であるのは当然であるが、稼働単位としては一方で縮小の傾向をもち、末端ではチームでなくなることがある。

それにもかかわらずチーム内で教育機能が果されるのも、同じく熟練格差の存在が前提になる。下位の職人、徒弟はそれらしい仕事を果しながら仕事を覚えていく。熟練が個別的である以上格差もそうで、それを内蔵したチームの熟練能力にもチーム間格差が存在する。建築の仕事は常にそうした多様な水準の労働力単位によって行われている。

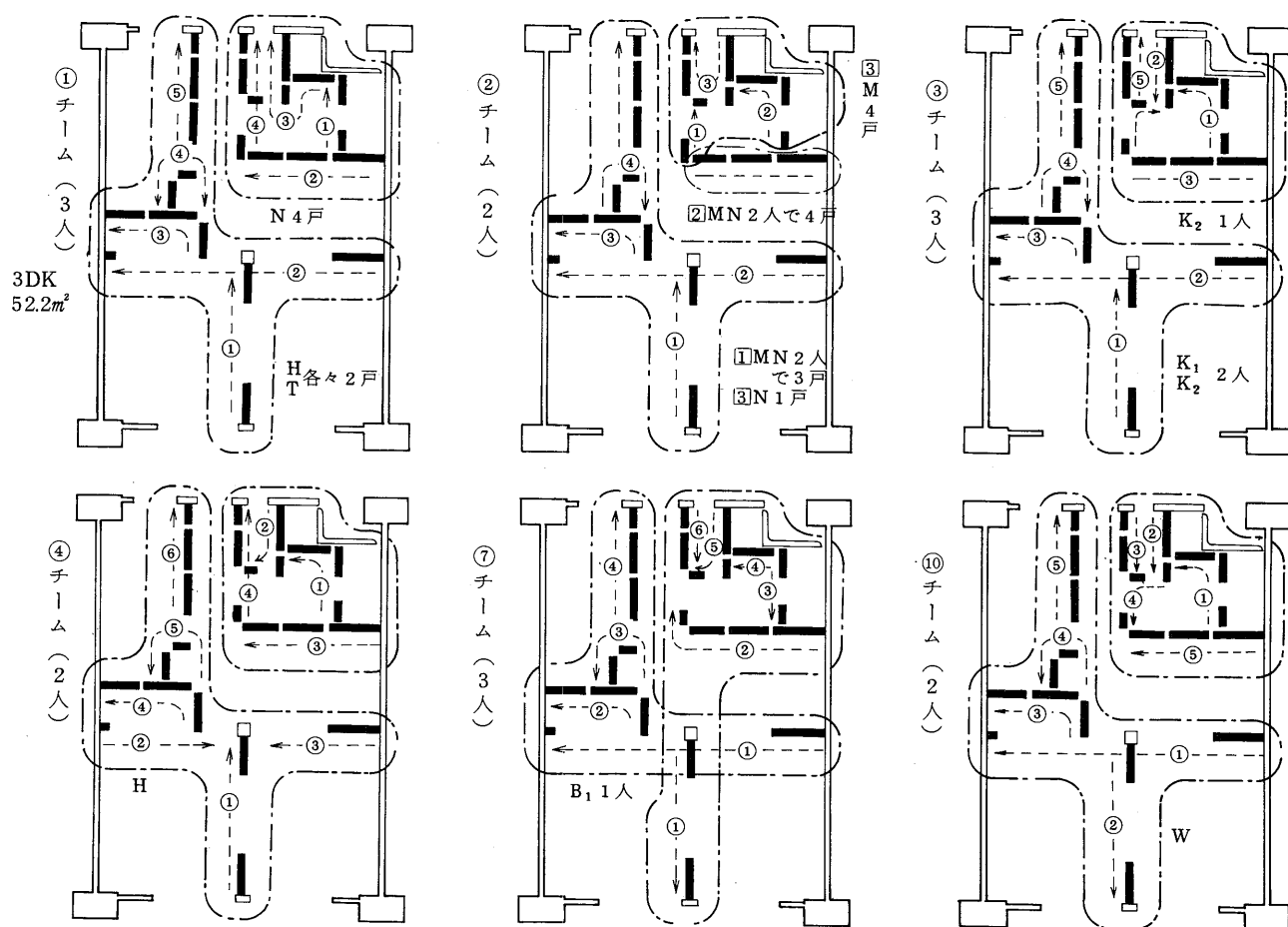
5・5 仕事の自由さ、不規則性

図-2は在来木造ではないが、1000戸オーダーの規模を持つ中高層集合住宅団地の工事実態調査⁽¹⁹⁾で、内装工事の一部パネル——ある程度プレハブ化されている——建込工事の結果数例である。この工事は在来木造よりはよほど規則化され易い工程上の性質をもっている。少々見にくい但我慢してよく見てもらいたい。ややくわしい内容たとえば墨付けから造作、ケースウェイ、ジョイナー取付けまでの各個人の仕事の分担様式については下記報告にある。この工事は元請から1次下請を経て、ほぼ3次下請と目される作業班の約30人ばかりの内装工——主として造作大工——の作業挙動である。30数人は実際には2～4人の小チーム別にそれぞれ独立に仕事をしている。ここでは6チームだけ取り出してある。各チームの分担は4×2戸と考えてよい。

一言にしていえば作業はすこぶる自由におこなわれている。簡単にその自由さを描写すれば

- (1) 同じ4戸を施工するのに2人でも3人でも4人——この図には4人はあらわれていないが——で

(19) 福本滋治他：「内装プレハブの施工体制」建築学会大会梗概集、昭和54年9月



注(19)より引用

図-2 内装パネル建込み順序およびその分担—京都市M団地工事の例

もよい。つまり各チームの能率には大巾な差異がある。

- (2) 複数チームの内部をみると共同で作業をするものもあり、部分的に分担を定めて単独作業をするものもある。仕事は1人でも出来る。調査によれば、パネル建込のみならず墨つけから付属品の取付けまで全作業に全く共同のみられないものもある。つまり2人はたまたまそうであるに過ぎず、実質作業は1人である。
- (3) チームによって、個人によって建込順序はマチマチである。分担範囲も同様である。能率は個人別にもちがう。

その他この図では表現されていないが、1戸ずつ仕上げていくパターンと、同一部分を4戸ヨコに流し、同時完了というパターンもある。この工事はプレハブ化内装のせいもあって、要素作業そのものは比較的単純であり、作業条件も安定的で、工程の組立てもすこぶる明快な方である。

この場合材料とその組合せつまり設計が同一であり、工事の物理的環境も同じであるから、専らこの差異は作業主体の側の要因に帰せられる。下請の段階、条件、様式などにはチームによって若干の差があるが、それを別に

すれば、客観的要因としてあげることができるのは、各チーム構成員の経歴のちがい位である。なお作業には最近では作業標準らしきものが作成されるのが普通である。しかしこの作業標準には一応の単位作業とその手順いわゆるフローチャートに類するものはあるが、特別な注意点は別として細かい要素作業までを記述してはいない。2人でやれとか3人でやれとかの記述もない。逐次竣工か同時完成かなどの規定もない。そこは自由である。むしろ現実の自由さに対して、そこまでは規定しきれない。つまりテーラー的な意味とまではいわずとも通常の工業的作業標準ともいえない程度にしかマニュアルは作れない。経歴差つまり熟練格差で説明しきれない差異の要因は、あるいはそれも含んで熟練の内容の個性の差異としか言いようがない。いうまでもなく能率の差はそこに投入された労働、コストなどの差を意味するし、技能内容の差は仕上り品質の差異を意味していよう。同じ設計でもこれらはすべてちがうのである。建築労働はそれ位自由である。しかもそれらの入力、産出の差異は職人自身には明快にわかっている筈である。ただし職人は競争意識が強いから、自分の段取りと成果とが他人よりもいいと思いたがるところもある。つまり仕事は個性的に、部分的に最適なのである。労働の自由さの意味については

すでに少しのべた。のちにも触れるのでこれ以上言わない。

5・6 熟練と習熟

最近是在来木造への関心が高まっており、たとえば現場労働工数、材料原単位などについての調査が相当発表されるようになってきている。これらは生産性、効率の指標である。おそらく在来工法のコスト、価格面が他の部門との競合関係にあること、所得の伸びの鈍化にともなって低下した購買能力との見合いに問題があることなどが背景としてあって、在来木造生産のいわゆる合理化の要請があるのであろう。この種の資料は調査手間が大きすぎる割には得られる結果は極く単純なもので、研究者などは従来あまり手を出さなかった領域である。建築の研究者はそれらを基礎資料として技術的な提案に至るのを目的としていると解される。本来はこうした仕事は生産者自身が価格競争下であり、その力量をもっていれば、そちらの側で用意されるべき資料である。ただしその場合公開される必要性は特にない。

今一つこの工数資料などの問題点は、ほとんどの場合、個別工事の一例報告にならざるを得ないので、それが全工事のなんらかの意味で統計上の特性値である保証がないことである。工数は単価と同じく住宅の質を反映するところがあって、むしろその慣用上の指標でもある。今のところは一例報告の蓄積を待った上で何らかの所見が得られることを期待する外ない。

しかし直感的かつ大ざっぱに言って極く長期にみれば、単位面積当り工数は戦前の大工10人役(3.3㎡当り)にいわれたのにくらべ、現在はほぼ半分近く下っているのではないと思われる。その要因が質の低下、機械の利用、部材のプレ加工、省力化設計などのいずれにどの程度依存しているかについてはあまりよくわからない。

また実態と、価格の説明根拠となる見積り計算上の工数とはことなるのがむしろ普通である。見積りは労賃単価と掛け合せて始めて意味をもつので、単価との関係で名目上の工数が表現されることがある。その点で工数資料は価格決定にどの程度の影響をもつか疑問でもある。

工事の個別性、一回性はそれ自身で工数資料の意味を特殊なものにしている。それは習熟効果をどう評価すればよいかという問題にかかわる。通常労働の習熟とはある仕事の継続と反復によって、労働とその段取り、心理的姿勢などが洗練され、無駄が排除されることをいう。それは労働の種類、条件によるが、一般的には習熟曲線が適用される。習熟曲線は指数関数の形をとり、定数、指数が労働個々に定まると考えられる。この応用は習熟カーブを考慮に入れた工数の予測、コストの決定などである。建築労働にももちろん習熟性は存在し、その測定

結果も少数であるが発表されている。効果は予想以上に大きい。繰返しになるが習熟は労働の継続性が前提になる。言い換えれば個別工事のある程度の規模が必要となる。在来木造ではその条件は特別の場合をのぞいて一般にみたまされない。一方熟練は個別工事を超えて、ある継続性を内包しているとも考えられる。熟練はいわば習熟限度一ぱいを意味するとも考えられるからである。しか

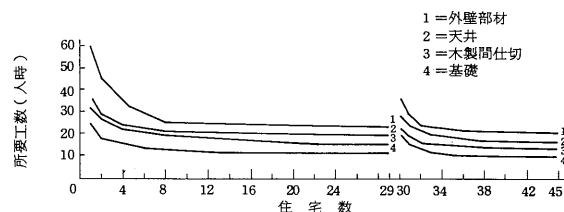
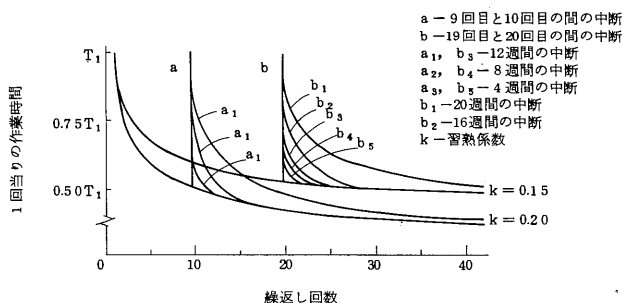


図-3 一戸建住宅の建設における時間的中断が労働生産性に与える影響



いずれもH.W.パーカー他、田村恭監訳；
「建設技術改善の手法」、彰国社、昭和54年7月より

図-4 繰返し9回目、19回目に中断したことによる理論的推定

し熟練と習熟はそれぞれ独立の面がある。上図は少し古いが外国での調査結果で、労働の中断は習熟を中断することが示されている。つまり個別工事ごとに習熟は新しく繰返される。結局、熟練技能はその対象労働領域では、きわめて速く習熟し、その限度に近づくことができるが、曲線の立上り自体を解消することはできない。工事の個別条件はそれを承知しそれになれ、適当な段取りで対応し労働の効率を高めるには若干の時間を強制するのである。

そうだとすれば個別工事は常に未習熟の立上りの状態を多く含んでおこなわれており、工数低下には多少の技術的解決にもまして、一定の規模の工事の集積、継続が効果があることになる。また一例報告の個別資料は未習熟状態のそれで、それをベースとして何らかの技術改良提案にいたるのは理屈の上でリスクが大きすぎる。

5・7 コントラビリティ

在来木造を念頭におきながら、請負、下請、労働など諸関係をや、くどく記述してきた。一言でいってこの世

界が全体として多様で個別工事においては不確定の色彩が濃いという見解を伝え得たであろうか。これがいわゆるオープンな生産システムの特長である。この不確定性はいくつかの要素からなっている。

- (1) 生産組織が多段階の構成になっている。需要者——大工・工務店——各職の親方——職人
- (2) 各段階間の関係の成立、選択は当事者の自由裁量によっている。
- (3) 個別工事の現実の条件は多様で、一義に確定し得ない。
- (4) 各段階の当事者の振舞いは個性的で自由である。

作られる住宅の品質・信頼性、原価・価格、工期その他問題になり得る諸性質すべての原因系は、最終的には工程編成そのものにある。工程編成とはこの場合や、広義に、材料、生産手段、労働力の選択、組合せ方とその運営の仕方としておく。

この工程編成に関して、在来木造工法に限らずオープン生産システムの管理可能性——controlabilityあるいはgovernabilityといった方がわかり易いかもしれない——は低いと考えざるを得ない。その説明はするまでもないであろう。需要者に関していえば他の工業製品とくらべて住宅の場合はよほどましではないかと考えることも出来る。彼は直接には大工・工務店を自由に選択するだけであるが、間取りや仕上りについて注文を出し、値段のかけ引きをし、大工・工務店の職人にお茶菓子を出し、祝儀をはづんで御機嫌をとり結ぶ程度の関与はするのである。彼のいわゆる消費者能力はあるいは他の工業製品に比べて高いことがあり得よう。需要者と生産組織との距離は物理的にも社会的にも相対的によほどに近い。彼は工程の成果物としての住宅の適否が前工程に依存することを知っているのである。しかし、そのことにだまされてはいけない、その原因系のあり様について彼はあくまでも素人でしかない。素人が工程編成の最適を得ることができるのなら、玄人の存在理由はない。失敗は最も基本的で直接的な彼のコントロール、つまり適切な大工・工務店を選ばなかった場合に発生する。成功も又同じである。適切な選択した場合それから先について、コントロールの及ばないことは問題にならない。せいぜい人間関係をそこなわない程度の配慮が必要なだけである。

設計・監理者などの介入するケースは一般に想定しなくてもよいが、彼も又オープンシステムのルーズな連鎖の先にある工程編成のすべてをコントロールすることはできない。出来るのはその一部つまり物として残る部分の組合せに限られる。工事の監理は結局は結果の確認と手直しで、原因系の追求は個別工事についてさしたる意味はもたない。さりとて物的設計による工程編成の誘導・規制力はよかれあしかれ相当のものであるし、監理は需要者の専門的代理人としての地位にもとづいて規制

力は大い。そのことの自覚が近年の学会などの研究発表にみられるような工程への関心としてあらわれているのかも知れない。前にあげた宮本、GSKのケースはいわば監理側から無理やりに工程のコントラビリティを高めようとしたケースなのである。それにしても彼はまた需要者に選択される必要があり、一方そのコントロールがたとえ作業標準までのマニュアルを作ったとしても、末端の職人の自由な振舞いまでを規制することは出来ない。前に述べた通りである。

需要者との関係を別にして、生産組織側だけを比較した場合、固定設備をもち、雇用、工程に安定的関係をそなえた工業部門とくらべれば、在来木造の組織的コントラビリティは低いと考えざるを得ない。

VI クラフト型管理と地域性

6・1 熟練技能型管理

在来木造の生産組織のコントラビリティはその地域性、小規模性によって、通常の建設工事の場合よりも幾分高い。在来木造供給は地域的な生産で各職も地域に成立している狭い業界であるから、各職がやや長い接触の経験を相互にもっている。材料供給業界も同様である。彼等は取引関係、技能修得の系譜、地縁、血縁などである程度の顔見知りであることが多い。世界の狭さは、客先の地縁、血縁関係で前に述べたのと同じく、その反面での緊張関係をとまなうのであって、長い相互関係はそれ自身を一層狭く固定的なものにする傾向をもっている。設計ないし工法が地域の特性を強くおびているときには、工程の技術的な編成も制限されたものになる。

とはいえ設計は常に同じではないし、単価、施主との関係その他万般の不確定条件は消えることなく、生産組織の臨時性がなくなる訳ではない。こうした個別、臨時編成の生産組織はたえず調整、管理される必要があり、工程の進行、成果の点で客先の満足を得ないリスクが常に存在している。そのコーディネイターの役は典型的に大工棟梁が果してきたところである。大工棟梁による管理は近代的工業組織に特有な、独立した管理機能、組織的な職位権限の構造、命令・情報の伝達の客観的な様式・作業標準、明文の技術的規格などを欠いている。調整はそうした組織的手段では達成されない。臨時の小組織はそうした定型になじまない。

在来木造の工程、労働の調整は個別の現場そのもののレベルでおこなわれる。したがってそこでは管理機能と労働が分離せず合体した形式をとるのが普通で、分化がみられるとしてもその距離はきわめて接近している。現場での管理は進行に応じ、継続的におこなわれる。作業工程の細部にわたる分割、調整、成果の評価、工程の進

行などは現場外の管理部門からではなく、現場そのものから発し、実施されていくのである。それを支えるのが熟練技能に外ならない。

スチンコームは近代工業に多くみられる管理方式を官僚制（ビュロクラティック）型管理と呼ぶとすれば、それに対して建築で行われているのは熟練技能（クラフト）型管理と呼ぶべきものであるという⁽²⁰⁾。在来木造の生産システムはその典型である。

在来木造では事前の設計、仕様さえも未決定部分を残すのが通例であるし、原価についても同様、工程表はないか、あったとしても大ざっぱなものである。不確定要因に対して現場はその場その場でリアルタイムで対応し、最適化を狙わなくてはならないのである。クラフト型管理についてはその必要性よりもむしろそれを支える基盤を問題にすべきである。岡山礼子の祖述によればスチンコームはそれをすでに社会的に定立された熟練労働者の職業的権能・規律（プロフェッショナル カルチャー）だとする。つまり彼は生産点における労働者の労働の仕方を含めて、すべてを律するのは彼等の内部に統合された特定のクラフトの文化だというのである。専門家としての職業集団は、その完成された段階として、自らの労働を律し、他職相互間の領域の画定、相互の責任・権限の尊重といった自律的な規律をそれぞれの内部に蓄積しているのである。

スチンコームのいう社会的な定立——社会的に認められ組込まれた権能、規律という文脈の背景には、同職仲間の歴史をもつ、職業別組合の強力な存在という含意がある。たしかに職業別組合が団体協約を通じて、労働力供給つまり雇用に介入し、労働条件の決定、作業方法の規制、職業訓練と資格付与に大巾な権限を認められている社会においては、これら独自権能、規律もまた組合を通じて維持される。

日本の建築の分野では欧米等の外国とくらべて、それほど強い影響力を及ぼす職別組合は存在しないし、団体協約の相手方も見出しにくい。しかし在来木造——町方の分野においてこれに類する地域的、職業的集団はきわめて数多く、そのいくつかは全国的連合としての組織をもっている。またたとえば太子譲、睦などとよばれる伝統的な同業組織が地域には生きている。これらが職業的文化を支える社会的条件の一つであることは否定できない。

われわれが在来木造の分野で承知している管理はこうした熟練技能型管理である。その頂点にいとと考えられる大工棟梁の場合をみればそのことは明らかである。彼の仕事そのものが他職との関連——相互規制なしには成立しない。大工棟梁は屋根の瓦割を考慮しないでは、母屋、檼の墨つけが出来ない。こまかいことをいえば、

風呂場のタイル割、給水栓の位置を想定して、風呂場廻りの細部の墨をつけ、給水管の立上りの位置ぎめをしなければならない。職人に関してはその道具づくり、材の見方、使い方、作業姿勢、足腰、体力、性質……を身近に継続的に観察することで、技能を評価、格付けし、指導と統制をしていくのである。

完成された職人仕事にみられる、こうした親方、世話役を中心とした自律的規律は、職業上の訓練というより教育と経験を通じて獲得されたものであり、慣習化されたものである。さらに棟梁は現場管理だけでなく、客先との接衝、物的設計、仕様の決定、原価計算、資金繰り、材料の管理⁽²¹⁾、近隣その他関係先との調整など企画から完成にいたるまで一貫した仕事をおこなう。そこで教育も雇用調整もおこなわれる。大工システムはそれ自体を維持するメカニズムを内蔵している。

こうした熟練の獲得は専門職人→世話役→親方にいたる連続的な経路の中でおこなわれる。左官のライフイメージ調査⁽²²⁾によると、左官職人の80%は、徒弟→一人前の職人→熟練職人→世話役→経営者というコースをイメージしている。いわゆる野丁場、町場でこれは変りがない。左官の場合はこの両分野での往来があり、町場での修業のうち、野丁場で各種の技術領域を経験すると共に、他職との関係、能率のあげ方、管理能力などを会得する道があるという。いわばいろいろな場面に当って経験の巾を拡げる訳だ。いずれにせよ建築職人の熟練と多能性は、様々な個別的条件の多様性、不規則性に対して、その専門領域の範囲でどうにでも対応でき、一応の解を現場進行の中で見出すことができるという柔軟さにある。但しその解の最適性には一般的な保証はないのであって、結果による是非の判断があり得るだけである。職人は個性的経験を重ねることで、熟練を獲得していくのである。

こうしたクラフト型管理の視点を抜きにして、在来木造の生産システムを考えることは出来ない。たとえば建築職種に比較的多く普及している技能士という制度がある。これは技能水準に関する公的な認定なのであるが、賃金、労働条件など社会的な処遇との結びつきが弱いといううらみがある。これなども現実の技能判断、賃金格付けの判定が、現場工程の内部で、個別の条件の下で、身近に直接に親方・世話役を通じておこなわれている事実

(21) 材料の管理といっても巾が広いが、そのうちたとえば木材の乾燥は現在相当に難しい問題になっている。乾燥不十分で材が組立てられるとすれば、その狂いはすべて需要者につけが廻る。原材料在庫、流通在庫ともに資金負担を増すものであるから、よい乾燥度を維持するためにはそうした面に対する配慮を必要とする。前記井坪工務店は材料払出しに後入先出法の経理処理をおこない、軸部材の規格を制限して在庫は約1年分を確保している。

(22) 谷卓郎他：「左官技術者のライフイメージに関するアンケート調査」左官教室 NO 300～318

(20) (18)に同じ

を無視して論じられない。

多数の人々によって職人技能の低下が指摘されている。もしそうならば、一つは機械加工、既製材料などいわゆる合理化による手作業の衰退であろう。これは加工・組立の良否、遅速といった狭い意味での手の側面だけでなく、材の判断、使い方などのいわば頭の領域まで含んだ一体の技能に影響を与える。何故なら道具は個々の職人にとって手そのものであり、手の延長で、目的と加工対象の状態、天候その他環境条件、労働条件、主体側の足腰、腕や、考え方など万般の条件に合せて、職人によって作られ、調整され、選ばれるものである。道具を見れば腕がわかる。この重要なポイントにおける変化が熟練技能全体に体系的な変化をひきおこさない筈がない。

今一つはここにあげた熟練による自律的、相互他律的なクラフト型管理の解体であろう。建築生産に対する合理化要求は、在来木造の分野でもティラリズムとまではいえないにしても、擬似近代工業化の色彩を持ちこんでいるように見える。労働の断片、細分化の傾向すら現実の問題になりつつある。

たとえば宮脇壇によると「…大工が下職の統括者という意識はひどく減りました。…大工は杵まで付け上がると消えていって、もう二度と現われません。竣工式にも出てきません。……木だけやればいいんだろう。ですから他の職人、電気屋、設備屋、左官屋に関して何の配慮もしないでいく大工が非常に増えました。その代りに何が出てくるかというと、いわゆる工務店の現場監督者がそれを取りしきるようになりました。……この中間の現場監督者がいまほとんどちゃんと教育を受けておりません。」⁽²³⁾とある。こゝではクラフト型管理は存在しない。もしそれが存在しないのなら、その一方で当然作業内容を熟知し、計画、統制する技術者、管理者が工程の主導者として別に存在しなければならない。少なくともティラーは極端に分析的であったとはいえ、彼のいわゆる科学的手法によって、新しい技術と技術者を創出しようとしたし、またそれによる労働者の訓練、出来高刺戟による賃金制などのサブシステムを加え、一貫した制度として提案したのだった。よくも悪くもそうしたシステムティックな技術が前程となり、ティラー自身がそうした技術者であって、このシステムは一定の影響をもったのである。

機械制工業のクローズドの生産組織ならばともあれ、住宅とくに在来木造のオープンな市場の中でこうしたいわゆる合理化システムが如何に成立し得るのか筆者には判然としない。ただもしこうした型の供給組織が宮脇のあげた様にならず、健全に展開し得るとすれば、やはり一定水準の安定的需要を有する中規模以上の完備したク

ローズドシステムにおいてしかない。そうした企業が増加しシェアが高まることはあり得るかも知れない。ただしこれは熟練技能者による大工システムとはちがったものである。

スチンコームのいうビューロクラシー型管理——規律の外部化が、往々にして労働の半熟練化、労働意欲の低下、労働における個性の喪失——非人間化に対応するとすれば、規律を内在化した熟練労働としての建築労働には、現代労働論としての意義が認められるのである。

近代の労働が生産性の向上と引きかえに、多くの精神的コストを支払ってきたことが知られている。労働者は仕事そのものにますます興味を失い、志気は低下する傾向がある。労働者が仕事にその精神的な能力、意欲、興味を費消することができないとき、それらは労働以外に費消場所を求めて移動しなくてはならない。われわれが現在知っているその対象は、ホビー、マイホーム、レジャー活動……である。彼等がそれらを充実しようとすれば、面白くもない労働によって得られる賃金は高くなくてはならず、労働時間は短かいことが望ましい。

こうした問題領域が、いわゆる労働における疎外、生きがい、仕事の哲学…などのそれであることは見やすいところで、ここではこれ以上述べる必要はない。生産システムにおける心の介在は在来木造の場合とくに明示的で、「仕事はぜにかねの問題ではない」などは非個性化現代労働に對置させるべき職人語録の一つである。

法隆寺大工の西岡常一のいう「木組みは人を組む」「木のよじれより人のよじれの方がよほどこわい」なども同じ意味である。西岡の発言は堂宮の仕事にだけ通用する訳ではない。彼は「堂宮の仕事よりはふつうの家の仕事の方がむづかしい」ともいっている。

6・2 地域性

在来木造の設計仕様には地域による差異がある。仮りにこれを地域性と呼ぶ。近年この地域性は新築住宅の場合にはかなり薄れたといわれる。たしかに地方の代表である離島においても東京の郊外住宅と一見きわめて類似したものを見出すことが稀でない。これには金融公庫の標準仕様の影響が大きいとするのが有力な説で、各地域の実践家もよくそれを口にする⁽²⁴⁾。

一方ある種の条件の下では、地域色豊かな新築木造住宅が成立することがある。事実関係についてはここで一々あげるまでもなく、多くの事例が報告されており、報告例は増えている。こうした住宅の地域性についての指摘は住宅のみならず文化一般の地域性の喪失、無国籍化の傾向を背景とし、一方地域文化と地獄的思考の復権と振興を含意させるという考え方の一環である。上杉啓は

⁽²⁴⁾ 上杉啓：「木造在来構法の特質と技術的課題」、建築雑誌、昭和56年11月

⁽²³⁾ (9)に同じ

住宅の地域性は「消えてゆくもの」の如くであり、むしろ「生みだすもの」ものであろうとし、山梨県におけるその実例をあげている⁽²⁴⁾。

松留は鹿児島県鹿屋の例をあげ、土台、梁材に地元産の杉が使われていることを、屋根下地には一旦ルーフィングが使用されたのち、50年代に入って再び杉の平木葺きが復活したこと、外装もモルタルあるいはサイディングに代って杉板の羽目、下見板が多く使われる様になったことなどを報告している。こうした杉の復権は、白蟻による松の被害、ルーフィング、サイディングの不具合と杉の優位に人々が気づき始めたこと、地元の杉材生産の豊富さ、地元流通機構の有利さなどによる。彼は地域性の条件は地縁・血縁関係が強く残っていることだとし、この条件下では需要者、大工などの関係者の間に「住宅とはこういうものだ」と、デザイン、設計仕様、構法に関する共通認識が成立っていることを指摘している。

上杉、松留の2例だけをみても地域の在来木造の設計、仕様が必ずしも固定的でなく、時間的経過に沿って動くものであること、にもかかわらず一方で固有の地域性をおびること、それを支える様々の条件のあることが知られる。この条件は自然条件だけではない広がりをもっており、地域による差異性は単にそれにとどまらない意味をもっている様に見える。

地域性はその支持条件の変化に応じてきわめて動的な挙動を示す。たとえば地域は孤立閉鎖の性質とその反対の連続開放の両面性をもっている。交通手段、情報技術などの進歩は後者の性質を強めており、それが地域と他地域つまり全経済の発展を意味し、生活水準の向上につながっている。向上した生活水準はもはや当該地域だけの資源で、その要求をみたすことはできない。地域は必然に他地域の物産、技術、労働力などを導入しなければならず、地域の孤立はそれだけに強く開放を求めるのである。それを止めるのは困難である。とくに消費生活の様式の伝播普及においてそうである。

これに特定地域のある種の文化的優位たとえば中央化と地方化が加わるとき、その動きはより加速される。和辻哲郎はある地域の着物がその地域の文化的優越の故に他の地域に移植される例をあげ、これは家屋の様式の場合よりもよほど容易に起り得ることだと述べている。しかし家屋の場合の新建材、プレハブ部品などの地方への普及の様式、速度をみれば、昨今家屋もまた着物なみになったとも考えられるのである。これらの普及は必ずしもその採用の実質上の有利性たとえば価格の安さ、品質水準の高さなどによらない。むしろ意匠などの移植に近いことが稀でない。

地域物産もこの点では不利をこうむることがある。たとえばある県は量的には杉材の生産にすこぶるめざまれている。しかし地元杉はその地域で好まれない。消費量

が少く、地元林業はそのことに悩んでいる。この場合当の杉材の建築材としての力学的その他物的性能に実質上の欠陥があるよりは、その木目、色、肌など意匠上の評価に問題がある。杉は紀州、桧は木曽をもってよしとするのである。これは一種の無節、柾目、柾目信仰に類するものであろう。こうした意匠上の文化の原点つまり中央化と普及の様式は判然としないが、現在ほとんど全国でこうした評価が定着しているのは事実である。木材商はそうした評価にしたがって木材に値をつけ、林業家は同じようにして良材、つまり高価な材を生産することを目指すのである。

一方新建材、プレハブ建築などが地域に普及するためには、地域的設計、仕様、家屋様式などについての一定の考慮を必要とするという事実がある。それは積雪、潮風などの自然条件への対応からはじまって、生活の仕方を反映する平面構成、意匠に及ぶ。地域市場には地域性の参入障壁が存在するのである。建材、部品、プレハブなどの新技術がそれをクリアしようとする場合、一つはこれに対して前に書いたように全く別種の価値観ないし効用を明示的に訴求して、市場の一部を切り取るか、さもなくば地域の条件と価値観に順応し、それにさからわないことで浸透するかことになった展開があり得る。

在来木造の競争力の側からいえばこうした地域市場での質的な参入障壁はそれ自体競争力の最も重要な一部をなしていると考えられる。たとえば供給価格は同一市場、同一商品の競争に関して最も一般的な要因であるとされている。事实在来木造の価格の引下げ、いわゆる合理化に対する要請がある。元来在来木造はその面でも個別条件に応じた柔軟な対応がとれる性質をもっているのだが、それは別として、木造住宅と非木造住宅の競争関係のなかで供給価格の果す役割について、須田松次郎の交差弾力性テストの試算がある。それによるとこの弾力値は低い。つまり木造と非木造は同一市場において価格競争をしている程度は低く、むしろ差別化市場での非価格競争の可能性が高い。いいかえれば木造住宅は価格を安くすることでは、鉄骨、RC造住宅などに対してシェアを守りあるいは増すことにはならず、そのためには物ちがいつまり建物形式、設計、意匠等の差別性を強調する方が意味があるということである。この点で地域性は有力な手掛りである。

また元来供給価格は需要者側からすれば住宅にかかる総費用の一部で、住宅にはその利用費用たとえば使用エネルギーなどに関する費用、維持修繕に要する費用などが必要である。いわゆるLCCベースでいえば初期投資に対してそれ以外の費用は平価で比較する限り優に上廻るのである。こうした費用は建物の設計、信頼性、保全性などに強い関係をもっている。住宅の経済性は単に供給価格の低下だけで測られるのではなく、適切な設計と

施工、アフターサービス体制の整備など支援条件を総合して判断されるべきものである。この点では大工・工務店の地域的供給には一定の有利さがある。

地域性は地域経済と強い関係をもっている。住宅供給活動は他の産業の産出、雇用に影響し、この影響は相互に波及的で、二次以降の波及効果は直接投資を上廻る。たとえばある県の住宅部材が富山のアルミ、福岡の鉄、和歌山の木材によって作られるとすれば、その県の住宅投資は他地域の産業活動を盛んにし、経済的福祉を生んでいる。地域孤立経済を推賞することは縮小再生産につながるであろう。むしろ地域が全国市場を相手とする地場産業を育成し、他地域の消費を当該地域に吸収するのが通常の方策といえる。地場産業の育成、地域振興策の多くはそうしたものである。しかし地元消費は地場産業にとっても不利ではないし、地域産業化もまた地域的利益をもたらす。それは地域の産業構造にもまた差異があるからである。鋼材の使用は製鉄、製鋼、二次加工産業のない地域に波及効果を生むことはないが、地元資源の利用は確実に地元産業の需要を増し、所得、雇用の機会を地元にもたらす。地域的投入産出表の計算結果は、地元材重視の考え方をとった場合に地元波及効果を増加させる筈である。あるいはこうした考え方は部分最適的で、全経済における最適とはいえないかもしれない。しかしこうした動きは少なくとも地元各業界の運動としては存在し得るところである。地元物産、地元労働力の徹底した利用は産出物の地域性を強める方向に働く。現在各地方でおこなわれはじめている地域振興の活動は単に業界にとどまらず、自治体レベルで積極的におこなわれている。在来木造がこれらと結びつけられれば住宅だけでなく、地域の各種施設に適用される機会がある。その場合、地域経済は住宅の地域性の支持条件の一つである。

ある報告²⁵⁾によると東京圏のある県で建築職人が一堂に会して研究会をやったところ、同じ県でも県南と県北では、構法、詳細、呼称などがそれぞれことになっており、お互いに発言の意味が理解できなかったという。最近年のことである。建築職人の地域間の流動は古くから知られていることである。しかし上記の話は技能伝承にはおのずとそれぞれの系譜があり、かつ彼等が結局は地域に定着し、地域との結びつきを深めている事情がわかる。住宅の地域性は定着した熟練技能者によって継承され、他の地域との差異性は流動によってあらためて確認される。

藤沢好一は大工・工務店の発展過程による類型化を試み、サト大工、ワタリ大工、チョウバ大工などとし、彼等が住い手である地域社会と結ぶ関係を描写してい

る²⁶⁾。これらのうち地域社会と最も深い関係をもつのは、非都市地域におけるサト大工であって、彼等は地域の家造りに指導的に関わることによって、地域社会の敬意と謝意を受ける。大工送りなどの儀礼もその表現であるという。藤沢らが集めつつある建築儀礼は設計、材料調達、道具調整から刻み、組立て、内装、竣工にいたる全過程にわたっている。これが本来彼等職人の仕事の仕方であり、自らの家を建てることは住民にとって祭りそのものであった。

住宅の地域性の説明要因として、雨、雪、日照、温湿度、洪水、暴風、地震等その自然条件をあげることは容易である。しかし建築材料は自然条件に半ば規定されるが、一面人間が作りだした成果でもある。居住性は自然条件とのおりあいによって成立しなければならないが、それらの制約にはおのずから軽重の順序があり、居住そのものは生活の仕方、つまり生業、家計、風俗や慣習、宗教、儀礼など物質、精神両面にわたる広い居住者の事情がある。

和辻は風土とは単なる自然環境を意味するのではなく、そこでの人間の自己了解の仕方であり、家のつくり方のきまりはその表現の一つであるといっている。またその自己了解の運動が歴史的なものである以上、風土をはなれ歴史もなく、歴史をはなれた風土もないと彼はいう。

和辻の文脈を借りるなら、住居の地域性は地域社会の自己表現であり、熟練技能の手と頭と心は、その自己表現過程の一つの環である。

(25) 松留慎一郎：「新築木造住宅の地域性」、住宅と木材、昭和58年2月

(26) 藤沢好一：「木造在来工法 — その生産的側面 —」建築雑誌、昭和56年11月