

これからの住宅と北海道建築指導センターの役割

北海道の住宅ブランドを守る役割を！



開催日：平成28年7月27日（水）

会場：ホテルポールスター札幌

座談会出席者（敬称略）

北海道建設部建築企画監	須田 敏則
北海道科学大学工学部建築学科教授	福島 明
（一社）北海道ビルダーズ協会代表理事	武部 豊樹
（一財）北海道建築指導センター相談員	山本 明恵
〈司会〉	
（一財）北海道建築指導センター理事長	山田 博人

「産学官+民」で取り組んだ50年

山田 北海道建築指導センター創立50周年記念の座談会を始めます。

まず、出席者のご紹介です。北海道建設部から須田敏則建築企画監。北海道科学大学工学部建築学科から福島明教授。（一社）北海道ビルダーズ協会から武部豊樹代表理事。当センターの山本明恵相談員の4名です。

テーマは「これからの住宅と北海道建築指導センターの役割」です。

これまでの50年を振り返り、これからの50年を見通せる内容になればと考えております。

3つのパートに分けて進めていきます。1つ目は寒地住宅から北方型住宅への流れの整理。2つ目は、現在の北海道の住宅が抱える課題と進むべき方向の整理。最後に、これからの北海道建築指導センターの役割と今後の事業展開についてです。

北海道建築指導センターの創立は1966（昭

和41）年。東京オリンピックが開催された2年後で高度経済成長の時期でした。

50年間の取り組みは大きく3期に分けられると思います。

最初の20年は防寒住宅の普及、結露との戦いという20年でした。現在とは異なり、防寒住宅をどのように作ればよいか情報が無い時代です。

施工技術そのものが開発途上のため、特に結露のトラブルが非常に多い時代がありました。

そんな中、道民から防寒住宅の指導相談機関の設立要望があり、設立に至りました。センターが中心となり、大学、研究機関、業界、行政と知恵を出し合い様々な刊行物を発行しました。

設立当時は札幌市内の北海道銀行支店内にある相談センターの片隅にわずか3人でスタートしたという記録があります。

次の20年は「道と連携した北方型住宅の普及」の時代です。

1988（昭和63）年から始まった道の住宅政策「北方型住宅」では普及の中心となり技術書の発行や各種講習会を開催しました。

直近の10年は現在進行形ですが「自立と公益事業」がテーマの時代です。

道からの北方型住宅の普及事業が無くなり、財団として活動するための費用を自ら稼ぐ必要があり、民間の確認検査機関となりました。特に2013（平成25）年の一般財団への移行でそれが明確になりました。

収益の一部を相談事業等の公益事業として社会に還元するのが財団の基本的な役割です。

このように創立から50年を迎えましたが、ここから少し議論に入りたいと思います。

まずは須田企画監にお話をお聞きしたいのですが、長らく道の住宅政策に係わってきてその変遷についてどのような見方をしているのでしょうか。

世界をも代表する性能の住宅が存在

須田 北海道はいい意味で独自に住宅が発展してきました。それは、寒さからいかに良好な住環境を作り出していくかという戦後70年の歴史、それが我々の住宅政策のベースです。

北海道の大きな特性として「産学官+民」があ

げられます。道民も含めて住宅政策に取り組んだ



須田 敏則建築企画監

歴史の中に日本、あるいは世界を代表する性能の住宅が存在すると理解しています。

1953（昭和28）年に北海道の住宅の防寒改善と不燃化を目指して北海道防寒住宅建設等促進

法（寒住法）が制定されました。その前年、この法律に先駆けて、北海道立ブロック建築指導所が設立されました。道内で産出される火山灰を利用した不燃住宅、防寒住宅の研究、開発、普及を行ってきました。

昭和30年代にはブロック住宅、昭和40年代には当時の住宅金融公庫（現・住宅金融支援機構）の対象として木造住宅が対象となり、急速に木造住宅の防寒対策、不燃化工法の開発が進みました。

一方で、昭和40年代後半には、急に断熱材を壁に施工したこともあり、ナミダダケが発生するという大事件が発生しました。1973（昭和48）年のオイルショックを契機に、さらなる省エネ化の関心が高まり、50mm程度だった断熱厚も一気に100mmになったのがこのころだと思います。

昭和50年代に入ると北欧諸国の断熱水準にも目を向けるようになりました。

世界的な動きもあり、国では1980（昭和55）年に省エネルギー基準が定められました。このとき住宅金融公庫の北海道における高断熱基準が定められましたが、これは国の省エネ基準よりも1段階上でした。

こうした一連の流れの中で、昭和60年代に入りますと、断熱性能が一定程度確保され、住宅に対する要求も「数」から「質」へと変化していきました。そこで、より北海道にふさわしい豊かな住宅の実現を目指して取り組んできたのが北方型住宅です。

北方型住宅の定義は、北国の気候風土に適した性能設備だけでなく街並みとの調和、あるいは快適な居住空間、さらには本道の住文化の創造を目指すというある意味での社会運動の様なことを目指しました。

開始時には認定と融資をセットにすることで、非常に細かな基準を設けました。しかし、これが障害になってしまかなか普及が進まなかったため、何度か基準の見直しを行っています。

2005（平成17）年には抜本的な制度見直しということで、BIS資格者による設計・施工の義務付けや、住宅履歴を登録するサポートシステムの開発運用を行っています。

今までに北方型住宅は指導センターが窓口になり、約3000戸が登録されています。振り返ると、国の長期優良住宅制度などにおいても住宅履歴の保管が実施されるなど、北方型住宅を精力的に取り組んだ結果、国の制度に取り込まれていません。

そのほかにも我々が70年間行ってきた様々な施策が国に吸い上げられ、北海道が様々な政策を発信し、全国に広めていると私は考えています。

山田 それでは福島さんからお話をいただきます。北海道立寒地住宅都市研究所（寒研）、北方建築総合研究所（北総研）の研究者として住宅技術の研究開発を続けてきたと思いますが、その立場から50年、60年の住宅技術の進化を振り返っていかがですか。

住宅技術の進歩はまだまだ終わらない

福島 全体的な感想もありますが、私自身を振り返って本当に幸せだったと実感しています。

学生時代から取り組まなければいけない事を北海道大学の荒谷先生から教わり、思っていたのですが、それを自分の仕事として実現できれば思っていました。

私一人の力だけではなく、いろいろな方々の協力を得ながら、全員で取り組もうという雰囲気非常に高い時代に取り組むことができたと思います。

最初に3つほど目標を立てました。1つ目は気密化、2つ目は基礎断熱、3つ目が全室暖房です。昭和50年代に一生懸命に取り組みましたが一切普及しませんでした。昭和60年代にも普及せず、北方型住宅の取り組みが進むことで普及が始まりました。

それまでは荒谷先生や室蘭工業大学の鎌田先生もこれがいいということを提言していましたが現実的に実現できたのが北方型住宅からでした。

北方型住宅は基準が沢山あります。ただ、あれ

は方向性を示したもので基準ではなかったのです。

あの頃は指導センターも全道で講習会を開くなど、大きなエネルギーを感じていました。

今の指導センターにも独自にチェックを行う優秀な方々がいて、本当にすごいと思っています。当時も1件ずつしっかりと事業者を指導したり、一緒に考えたりという雰囲気には満ちていました。それが北海道を変えたのかなという感じはします。それが北海道と本州の基礎的な部分として全く異なるところなんですね。

そして、あるところまで技術的に到達してしまったというのは1988（昭和63）年の北方型住宅の時にも言われていました。私はこれからも住宅は変化しているという見方をすべきと思っています。

居住者が少なくなっていることや、環境問題など様々な課題が出てくるので、そこに対して10年ごとのペースで住宅技術が対応していくことがこれからは求められます。

そう考えると、住宅技術はまだまだ終わっていないということが私の感想です。

山田 それでは武部さんからお話しいただきます。数ある住宅事業者の中でも非常に熱心に様々な住宅技術を努力して取得されています。きっと、ここまでにたどり着くのに出会いやきっかけがあったと思いますが、いくつかトピックを上げるとどのような出会いがありましたか。

同業者間の切磋琢磨で課題乗り越えた



武部 豊樹代表理事

武部 出会いといえば、一番インパクトがあっただけある意味でショックだったのが（一社）新木造住宅技術研究協議会（新住協）、その頃は新在来木造普及研究協議会（新在協）の鎌田先生ですね。当社も新在協という組織を知ってこれは役に立つと思って入った訳ですが、その時はまだマイナーな組織でした。

入るにあたってのモチベーションはお客さんからの寒さへのクレームでした。一方では結露の問題もあり、何とかしなければいけないというのが

社内というか個人的な問題意識としてありました。

岩見沢市と三笠市に事務所があるのですが、三笠市はかつて炭鉱があり人口も多かったのです。しかし、炭鉱が閉山になりJRも廃線になってしまい大きな危機感を感じ、これまでの公共工事だけではなく民間工事にも移行しなければなりませんでした。

その当時の地方における民間建築というと設備投資的な建築もさることながら、住宅がメインです。

大手のハウスメーカーが北海道に入ってきた時代なので、差別化をどうするかが課題でした。

北海道で住宅を供給する地場の業者として、寒さ対策が技術的な挑戦をする一番の出発点でありモチベーションです。

仲間同士で切磋琢磨しながら現場も公開したり、場合によっては積算も教えあうような時代があって、その中で鍛えられたと思います。

福島さんが言っていたように私達もある意味幸せな時代を生きてきたのだなと思っています。純粋に技術的な目標がはっきりした中で切磋琢磨できたのが大きいと思います。

どのような住宅に住みたいのか、作りたいのかという部分も我々にはよく見えていましたし、技術目標もはっきりとしていました。それは寒さ対策から出てきたのですが、今、改めて考えると日本の最先端の省エネ技術に繋がっています。

道内や全国の工務店組織に出入りするようになってから、客観的に道内を見る立場になると、素晴らしいことを取り組んできているなど立ち位置を再確認できました。

そうしたことを踏まえて、須田さんが言っていた業界単独でやったのではなく、産学官+民というのは非常に腑に落ちました。

こうした技術開発から北方型住宅という住宅運動に発展していったからこそ、足腰が強靱になったと感じています。

その中で様々な出会いはありましたが、やはり同業者との切磋琢磨は大きかったと思います。例えば、現在北海道ビルダーズ協会の仲間である三五工務店さん（札幌市）や須藤建設さん（伊達市）、アシスト企画さん（札幌市）、キクザワさん（恵庭市）、旭川市の芦野組さん。そうした仲間たちがいたからやり切れたと思います。また、北総研が我々の取り組みを後押ししてくれたことも励みになり

ました。

北海道の住まいづくりの課題は何か？

山田 今、それぞれの立場から住まいづくりについてお話しいただきましたが、次に北海道の住宅産業を振興するための課題について順次、お聞きしたいと思います。

日本は少子高齢化社会を迎えて、人口だけでなく住宅も減少し、住宅産業も厳しい時代を迎えることが予想されますが、特に人口が大きく減る北海道の地方都市に非常に大きな影響が出るのが予想されます。この話は、住宅のみにとどまらず、地域の生き残り戦略に直結するものと思われる。

ハウスメーカー、工務店の数は10年前の約3分の2に減少している厳しい状況が見えてきます。武部さんに伺いますが、北海道ビルダーズ協会は全道の様々な工務店の集まりと認識しております。特に地域の小さな工務店と大手ハウスメーカーとの競争は激化していくと感じています。団体の代表として、地方工務店の生き残り戦略に必要なものは何でしょうか。

武部 難しいことですが、競争という意味では近年激化してきたと言われていますが、それは以前から変わらないと思っています。

時代ごとに厳しい競争を戦ってきたわけですが、競争の中身は変化してきています。そうした意味では自分たちの立ち位置を踏まえながら自分たちの地域工務店としての役割を強みにしていくことが生き残りへの道だと思っています。

以前、我々が高気密高断熱に取り組み始めたころは、それが1つのツールになった時代がありましたが、すでに当たり前の技術になっています。

競争をどう生き残るかというのは永遠の課題です。その競争も公共工事なら一定のランクの中ですが、住宅の分野では大規模のハウスメーカーと年間10棟以下でやっている地場工務店と無差別級の競争になるわけです。ただ単に大きい小さい、力だけでは勝てない。そういう中でずばり言えば私は職人を抱えているかないかに尽きると思っています。

木造住宅を建てる上でずっと昔から変わらない部分は作る職人は大工だということです。特に近年、ZEH^{※1}まで来ている温熱性能をどうするか、

設計段階での計算上の数値をどう現場で具現化するか、それをやるのは全て大工なんですね。

これもよくウチの大工に言うことですが、「住まいは縄文時代からある。大工という職種はそれ以来の一番古い職種、職人」。その一番古い職種の職人が木造躯体を施工するということは省エネ技術の最も肝心なところを手掛けるということになります。

その中に地域の工務店が生き残るヒントがあると思っています。大工をしっかり雇用して、設計段階での性能をきっちり現場で具現化できる技術を持つ。躯体性能と温熱性能を理解して適応力のある大工職人を雇用することが競争力の大きな根の部分だと思います。

職人に給料を支払い、その給料が地域に回るということも含めて、地域工務店が生き残る道だと考えています。ただ、色々なハードルが当然ありますから、どう乗り越えていくかが大きな課題だと思います。

山田 武部さん自身が取り組んでいることですが、特に大工を自ら育成し、会社で雇用していることが戦略として非常に強みになっていると思います。しかし、一般的に見た場合、建設業というのは請負形態の中でどうしても大工も含めて下請け化して、別途必要な時だけチョイスする形。それを自ら抱えてやっているというのは経営的に大きなリスクではないですか？将来的な部分を含めてどのように見えていますか？

武部 経営的なリスクは当然大きいです。本州の人たちと話すと、羨ましいのが冬場に仕事ができるということですね。

私が経営者になってから30年以上たちますが、北海道の冬をどのようにして職人の雇用を確保しつつ乗り切るかということが毎年の課題です。冬が終わって4月、5月になると川をやっと泳ぎ渡ったという実感になります。

今、大工職人は全国で約30万人と言われていました。昔は80万人や90万人の時代がありました。かつ、どのようなアンケートを見ても、日本人は「住宅は木造でやりたい」という人が60%以上います。そうなる職人がいない中でどうやるかという話になります。

ハウスメーカーはパネル化したり工場生産率を高めたりすることでやっていけますが、そうではない手作りの中の一品生産で高性能なものを好む

人たちは増えていく。そこに活路があると思います。

あともうひとつ、雇用の側面から工務店がどのように取り組んでいくか、国交省と厚労省の両方の政策を読み解きながらやっていく必要が絶対的にでてくるでしょうね。

山田 それでは次に福島さんにお伺いします。先ほども武部さんのほうから断熱等の技術は一定程度取得した。北方型住宅では福島さんも一定程度役割は果たしたといいました。達成感はあるのですが、次に何をやるのかなという目標の喪失感がでてきたのかなという感じがします。

国の方を見ると地球温暖化の旗振りのなかで、家庭部門のエネルギーを削減しなければならないということはいわゆるZEHという言葉が生み出されました。国に次の住宅の目指すところは何ですか？と聞いたらZEHと返ってきそうな感じを受けています。

ただ、北海道で北方型住宅や、きた住まい^{注2}という制度が出来た中で単にZEHが目標になっていいのかなという感じがしています。ZEHが最終目標ではなくて、北海道の住宅が今後進んでいくうちの1つの道具にしか過ぎないのではないかと感じていますが、福島さんがどうお考えかお伺います。

福島 先ほど幸せだったと話しましたが、やるべきことはわかっていて実物もあったわけです。ある意味ではその実物が世の中で普及できるように仕事をしてきた。では今がどうかという、それが出来上がってしまったのでこれからどうしましょうとなっている。

昔から言われていることですが結局、様々なものが確立した後でないとできない技術が多くあるわけです。それは北方型住宅のような住宅の根源的な話ではなく、その住宅をいかに魅力的なものにするかということに違いが出てくるものと考えています。

例えば材料の使い方やプランの違いなど、そう



福島 明教授

いった面がおそらくこれから重要になってくると思います。全員がひとつの方向を向いてやっていくという時代は終わったと思います。

そういう意味では逆に新しいテーマを好きに取り組める。以前は様々な問題で実現できなかったことが今はできるという。僕自身もかつて取り組めなかったことに今取り組めているわけです。魅力的な時代になったのではないかと思いますね。

今、ハウスメーカーと工務店で同じ性能の住宅が同じくらいの金額になってきています。昔は同じ性能だったら地場工務店の方が安かったのですが似たような値段で作るようになってきている。その理由は物流などを省力化して大量生産を行っているためです。

しかし、それは結局魅力のないものになってしまう。画一化した部分に魅力を感じる人は買いますが、戸建て住宅を注文で建てる人はそうではない人が圧倒的に多いと思います。その時に勝てるのは積み重ねてきた技術をベースに新しい提案ができる工務店じゃないかなと思います。

先ほどZEHの話も出ましたが、正直に言って私の立場からするとものすごくつまらなく感じます。

ZEH自体はあっても構わないと思いますが、工務店が目標にするというのは山田さんがおっしゃる通り、おかしいと思います。住宅の魅力、クオリティ、価値を考慮した時に設備と数値のZEHはどれにも全く関係ないものですから。

大事なことだとは思いますがそれはそれとして取り組むといいと思います。しかし、地域工務店は自分たちがお客さんに何を提供するのかを考えてやっていくという時代になったのではないかと考えていて、その提案を僕は大変期待をしています。

山田 ここまで技術が進化してきたのでこれからは変化をした方がいいとのことですが、私も福島さんの講演を何回か聞かせていただいて、耳に残っている言葉があります。北方型住宅を達成して何ができたのかというと、暖かくなったとか住みやすくなっただけでなく、空間を自由にしたことや開放的にしたという言葉です。

私は福島さんが言う自由にした、解放したという意味はこれからいよいよそうした技術を土台に北海道の風土にあった住まいや文化を作っていく時代が訪れたのかなという意味だと思うのですが、

いかがでしょう？

福島 武部さんが典型ですよ。なぜ武部さんのところにお客さんが来るのかというと、自由に開放的にしたいという希望を持った人が来るのです。北海道の地域工務店にはそうした人たちが訪れる機会がものすごく増えているような気がします。そうではないところは負けていくしかないと思いますが。

住宅づくりは楽しいことなのでそれを楽しむ人が増えているような気がしますね。昔は建てたらお金は掛かる、改修は大変で住宅を持つのは大変だと言っていました。しかし今では、住宅はいつまでも「ここだめだ」というのが無いわけです。すると、住んでいる人はどうするかというと、建物を題材に「こうしたい」と考えるのです。これこそ住文化ですよ。恐らく北欧の住宅を見てみるとみんなそうなっているはずですよ。

自分が建てた家をベースに様々なことをする。まだそこまでやっていない人が多いが、もうすぐ変わっていく気がします。そうすると地域の工務店の仕事はなくならないし、新築住宅が減ったところで困ることもない。困るのは大手のハウスメーカー。着工数が半分になったら工場が成り立たなくなりますので、そういうムードをもって仕事をすると将来性は相当あると思います。

山田 須田企画監にお聞きします。今、北海道の工務店が抱える問題が出てきましたが「きた住まいる」という新しい制度の中でどのように解決しようと考えていますか？

須田 約30年の歴史のある北方型住宅の看板を「きた住まいる」と新しい制度に変えたわけですが、その理由についてはまた別の機会に述べさせていただきます。我々、北海道の行政マンが一番何を考えて仕事をしているかというと、これからの人口減少です。北海道は約450万人に減る試算が出ていますので、その時にいかに地域が豊かに残っているかが重要です。

人口が減るのはどこでも避けられないため、地域が次の世代につなげていきたいという世界観が持てるような未来、希望のある地域にしたいと考えています。

その中で住宅行政はなにができるかというと、すそ野が広い住宅関連産業の中で地域経済のけん引役としての役割の他に、雇用や職人、技術者を確保しなければならない。つまり会社だけではな

く、システムを残していかなければなりません。

地域産業としてしっかり残していく。この考え方は昔から産学官で取り組んできましたし、北方型住宅においてもいかに地域工務店を支援していくかということに重きをおいてきています。

今回のきた住まいるの大きな目的の一つもそうでありまして、この制度をもっと活用していただきたいと思います。もちろん技術的な部分も重要ですけれど、地域産業を下支えするといった経済的な部分、政策というところを重要視していきたいと思っています。

山田 もう一つ伺いたいのですが、きた住まいるの新しい制度の中では先導型ブランドを新たに始めることで業界でも注目していますが、どのような新機軸の提案を期待していますか？

須田 今までは、高いレベルのものを目指して先導型の取り組みを行っていましたが、ここまで性能があがってくると切り口を変えなければいけないのかなと考えています。

ブランドにはならないのかもしれないですけど、より質の高い、あるいはニーズに沿った対応をしていくというのは重要でないかと考えています。

例えば、失礼な言い方ですが、デザイン力が不足している小さな工務店などは、そこを補い、お互い、コストというものを意識しながら協調してやっていかないとシステムとしてうまくいかないのかなと。そういうこともモデル的にやればよいかなと考えています。

山田 山本さんにお聞きします。住宅相談は大まかに数えるとこの50年間で相談者が約7万5000人。大体その2倍の相談数があるので15万件くらいの相談を受けたと思います。昔は新築が多かったのですが、最近はリフォームや中古流通にシフトしてきています。

工務店もハウスメーカーも技術取得して社員教育もされているということですが、例えば去年1年間の相談数って昔とあんまり変わらないですよ？どこに原因あるかわからないのですが、15年間相談員されていてこの間相談内容が変化してきている部分はありますか？

事業者間の技術格差が広がっている

山本 これほどの数が相談に来ていたのだなと驚きました。相談件数というのは年間でそんなに変わっていないのですが、相談する年齢層や内容

が少しずつ変わってきています。新築よりも最近
はリフォームが多く、団塊の世代がちょうどリ
フォームする時期にぶつかっているためか相談者は
60代が圧倒的に多いです。

今まで35～40年住
んできた、まさに昭和4
0年代に建てられた住宅
での問題がわかってきた
人たちがこれからの住ま
いを考えようとリフォームする方が多いですね。

相談内容としては残念ながら苦情が多いですが、
お話を聞いてみましたら地域の工務店さんの努力
が少し足りないとかですね、技術不足という部分
が出てきているのもあるし、大手だから良いとい
う訳でもない。問題は技術的にはある程度の水準
にいつているが、それをどのようにユーザーに向
けて発信しているのか、どれだけ詳しく説明して
いるのか疑問に思っていました。

非常に詳しい方もいます。昔は無かったので
が今はインターネットでなんでも調べるので、
色々な資料を持っているし、よいも悪いも情報
を持っているのです。

例えば、営業や技術担当者がその質問にどれ
だけわかりやすく答えているのか。その部分が不
足しているために、行き違いがありクレームにな
ってしまったり、失敗した家作りになっているの
ではないかなというのがあります。

末端までの技術的なものを拾い集めるのは難
いかもしれないのですが、会社自体、建築業のト
ップを走っているところと技術不足のところの格
差がかなりあるような気がしています。

特にリフォームをやっている小さな工務店はそ
こまでの技術がなく、思うようなリフォームに繋
がっていない。それが不満として出てきているの
ではないかと思えます。そこをどのようにして拾
い、繋いでいくのか。どこを底上げしていくのか
ということも大事なことだと思っています。

山田 なるほど。先ほど地方工務店の課題として、
大手と比較してデザイン力が足りないとありまし
た。今のお話の中で、大手と小さな地方工務店
で比較したときに、お客様対応のところ、特に営業
面で第三者に説明する話術や会話技術の部分を大



山本 明恵相談員

手はなんらかの形で研修などを行っているので、
その差が出てきているのかなと思います。

初期にうまく対応していれば、もっとスムーズ
に納まったのになぜ裁判まで…といったこともあ
りますがどうですか？

山本 その通りです。最近ユーザーの権利意識
が強くなりましたので、自分の思っている家にな
らなかった、不満があればそれが法的手段という
ところにいくというのも数は増えています。

聞く側も説明する側もやはりコミュニケーション
が非常に不足していると。大手は訓練されてい
て非常に営業トークが上手ですから、それはスム
ーズにいつています。ところが、最終的にどこで
問題が起きるかという引き渡した後なんですね。
現場での問題などのちょっとしたことが苦情にな
っていくのです。

逆に小さな工務店の場合はトークが上手ではな
いため説明不足などが問題で不満が残ってしま
います。どちらも問題があるのかなと思っています。

若い方は色々なところから情報を得るのが上手
ですが、逆に情報過多になってしまって本音では
なく情報で自分の家をイメージしてしまう。それ
からデザインも、凝った家を建てて何か問題が起
きた際に、「でもそのデザインが気に入ったんです
よね？」と聞くと、「そんなことはない。サイコロ
のような家でもよかった」という方もいます。だ
からこそ、何を求めてどのような家が欲しいのか
がはっきりしないうちにスタートしている。そこ
も問題だと思いますね。

異なる立場を結びつける存在に



山田 博人理事長

山田 ありがとうございます。それでは
次に指導センターが果たす役割についてご意
見をいただければと思います。

当センターは3年前
に一般財団法人になり
ました。民間と競合し
ながら審査業務で収益
を得て、その一部を社
会に還元しています。

内容としては道民向けの住宅相談、住宅講座。あ
とは業界向けの技術講習会、現地指導等です。私

どもセンターとしては将来を見据えて事業内容の見直し検討を始めたいと考えております。

それぞれの立場で住宅業界の課題をお話しいただきましたが、特にセンターが今後取り組むべき方向についてご意見いただきたいと思っております。まずは須田企画監からよろしくお願ひします。

須田 我々行政としては住宅相談はやらなければいけないところと思っています。ただ、ご存知の通り、我々の組織もこの15年間でピーク時から人員が約3割減っています。この傾向というものはまだ続くと思ひます。

どんどん小さな行政という方向に国も向かう中で、我々はなにをやっていけるかということを見ると、やはりその時代に応じた政策を立案し、予算をしっかりと確保し、それを今までの産学官の連携の中でいかにうまく流していくかということが役割になるのかなと思ひます。

そうなると思ひますが、行政では住宅相談や普及啓発には限界がありまして、そこを50年間やっていただいたということが本当にセンターの大きな役割であり、今後もそこを担っていただきたいと思ひています。

我々も住宅関連予算の確保に向けてですね、今後とも色々な努力をしていかなければならないと思ひます。

北海道は今まで日本一の住宅性能を産学官で作上げてきました。道庁、北総研、指導センターを合わせて100名以上の職員がいて、今までの取り組みの中で投入してきているわけです。これだけの人間を投入してきているという都道府県は全国にもございません。

ですから団体、道民、大学、皆さん努力している中で行政もそれだけ色々なものを投入してきた成果を国にもうまくPRしていく。そういうことを今後、目指してやっていきたいと思ひています。

山田 ご支援等よろしくお願ひします。では福島さんいかがですか。

福島 センターが技術の普及を行ってきた中で何をしてきたかということ、北海道の住宅ブランドを作ってきたと思ひます。では北海道の住宅のブランドとはなにかということ、今のところ北方型住宅だと思ひます。

センターには北海道の住宅ブランドを守る役割を果たしてほしいなど。ぜひそういう役割を期待したいと思ひます。

山田 ブランドの話は非常にいい話ですね。2年前にセンターの理事長になったときにセンターレポートで書いた最後の言葉が不易流行。古きものは大事にする、でもそれでは時代に生き残れないから変えていくという言葉ですが、まさに北方型のブランドは大事にして、それをきちっとした上で次に行くと。次に武部さんはいかですか。

武部 皆さんのお話を聞いて色々と考えていたんですが、なぜこんなにも北海道は違うんだろうと考えると、やはり北海道の歴史だろうと思ひます。開拓からわずか140年くらいの北海道の歴史は本州とは全く違ひますよね。もうひとつは気候ですね。これも本州とは全く違ひています。そのような条件の中で今までの北海道の様々な家づくりの歴史があると思ひます。

不易流行という話もありましたけど、そうしたことを考えながら産学官の中で、センターというのはこのどこの位置に属しているのだろうと思ひました。

恐らく、我々の経験や「きた住まいる」もそうですが、立場が違ひと考え方も違ひます。ただ目標はみんな一緒ですからその中でセンターはそれぞれを結び付けていい化学反応を起こす触媒という立場がひとつにはあると思ひます。

その時に変えるべきはまず名称を変えてもいいんじゃないかと思ひます。ここまで技術が発達してきてある程度確立した時代ですから、指導というよりは一緒にものを考えて方向づける、あるいはコーディネートしたりする、そういう役割をセンターが担う段階まで組織として成熟してきていると思ひます。

衣食住の中で衣と食は動き回りますが住は土地に密着したもので絶対に無くなりません。センターには新しい名前と新しいキャッチフレーズで次の半世紀を進んでいただきたいと思ひます。

山田 ありがとうございます。私も指導という名前について考えていて、答えはないですが、センター＝中心という意味を持つべきと思ひます。

センターの周りを取り囲んでいるのは道民、業界、大学を含めた研究機関。住宅相談は、住宅相談を受ける、講座をやるということで、道民と双方向のキャッチボールをやっている。

しかしセンターと業界と研究機関の間では、研究機関で開発した技術を業界に普及させるという一方通行のことしかしていない。しかし、武部さ

んが言っているのはそうではなく業界だって色々なことをやりたいんだと。センターとしては業界と研究機関の仲立ちとして連携しながらやる方法もあると思っています。

武部 業界も色々な実績のあるグループが道内にあります。今はバラバラですが、ゆるやかに連携を取れるように誰が音頭を取るか、お互いに言い出せない状況です。そこをうまくまとめるともう一段、北海道の住宅がランクアップすると思います。

次の50年に向けた 北海道建築指導センターへの期待

山田 それでは最後に一言ずつ次の50年に向けてセンターに期待する言葉をお願いします。

須田 住宅相談や普及啓発等、行政との連携を引き続きよろしくをお願いします、ということです。繰り返しになりますが、我々が手の届かないところを担っていただいておりますので、その役割についてご相談しながら進めてまいりたいと思います。改めてよろしくをお願いいたします。

福島 少ない補助金でこういう社会活動をしているのは素晴らしいと思います。すごく評価しております。

今は苦しい時代を乗り越えて自由になったと思います。お互いに立場が対等になり、自由に色々なことができるようになったので、これからまさに北海道の住宅を引っ張っていただけることを期待したいと思います。

武部 北海道の住宅に限らず、建築、あるいはものづくりも含めた本当の中心といいますか、舞台回しをするような活動をしていただけたらいいかなと思います。

山本 相談員はまさにユーザーとの橋渡しの活動ですから、私も非常に責任を感じながら仕事をさせていただいております。「住まいのことは指導センター」というのが当たり前になって、駆け込み寺になってもいいと思っています。そうしたところは他にないので、事業を継続させながら一生懸命頑張っている工務店や、地場産業に繋がるような企画などを活かしながら、進んでいけたらいいなと思っています。

山田 ありがとうございました。私どもセンターといたしましては今後とも様々な取り組みを実施するつもりです。社会への還元も集中化と効率化

を図っていかなければいけないなと思っています。

そのためにも今後の社会の変化を見つめながらセンターの役割、立脚すべきところを議論したうえで細部に入っていかなければなりません。行政、団体との連携、ないしは公益事業の一部収益事業化なども考えないとならないなと思っています。

いただいた意見につきましてはセンターの次の50年に向けて実現してまいりたいと思います。

座談会はこれで終了いたします。本日はどうも長い時間ありがとうございました。

【脚注】

注1 ZEH（ゼッチ＝ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）：住宅の高断熱化と高効率設備により、快適な室内環境と大幅な省エネルギーを同時に実現した上で、太陽光発電等によってエネルギーを創り、年間に消費する正味（ネット）のエネルギー量を概ねゼロとする住宅。

注2 きた住まいる：昭和63年から産学官で研究開発に着手した北方型住宅制度の見直しを平成26年度に行い、省エネ性能、耐久性能及び耐震性能を確保しながら、多様化するユーザーのニーズにも対応した良質な住まいを安心して取得し、維持管理できる環境の形成を目指し北海道が運用する制度。基準を満たした住宅を個別に登録する制度から、省エネ性能や耐久性能に係る一定の技術水準を擁する道内の住宅事業者を登録して、その情報を消費者へわかりやすい表示で、住宅事業者を登録する「きた住まいるメンバー」と、住宅履歴を保管するしくみである「きた住まいるサポートシステム」により構成されている。