

家づくりの過程と価格を見える化し、 建築革新を推進する

オープンネット株式会社

(本社) 鳥取県米子市米原5-3-20

一般の製造業が厳しい国際競争の中で、ぎりぎりまでムダを省きコストダウンをすすめているのに比べると、家の価格の決め方はおよそ前近代的で、多くのムダが温存されている。この仕組みにメスを入れたのが、オープンネット(株)の創業者、山中省吾社長だ。従来の、すべてハウスメーカーや工務店に任せる方式から脱却し、施主と各専門業者との間で直接契約を結ばせ、それを建築設計事務所がバックアップして、価格と家づくりの過程の見える化を図るとともに、建設計画を円滑にすすめる仕組みをつくり上げたのである。業界の常識を打ち破るシステムを構築中の山中省吾社長に話を聞くことができた。

■従来の家づくりの常識

たとえばマイホームを建てる場合、ほとんどの人はハウスメーカーや工務店に相談するだろう。自分たちの希望をもとに図面を描いてもらい、それが気に入ったら契約書を交わし、家を建ててもらって、代金を支払う。だが、実際にはハウスメーカーや工務店が家を建てるわけではない。家を建てるのは、基礎、大工、屋根、左官、内装、建具、水道、電気…など、およそ20業種にも及ぶ専門業者たちである。ハウスメーカーや工務店は、多くの場合、元請として彼ら下請けの専門業者に仕事を丸投げする。その間にさらに何社かの工務店が入っ

て、丸投げが繰り返される場合もある。

家の価格には、実際に家を建てる専門業者たちの取り分の上に、各工務店の取り分として施工管理費、営業経費などが計上される。基礎、大工、屋根…などの費用も、専門業者たちの取り分にながしかを上乘せした金額が書かれていることが多い。その結果、施主が請求される金額は、家を建てるための直接コストよりもはるかに大きな金額になっているが、施主は実際の直接コストを知る由もない。

■建設業界の前近代性への疑問

山中さんは鳥取県米子市の高等専門学校を出て地元の建築設計事務所に就職した。

そこで1級建築士として働くなかで、建設業界の前近代性に次第に疑問を抱くようになったという。

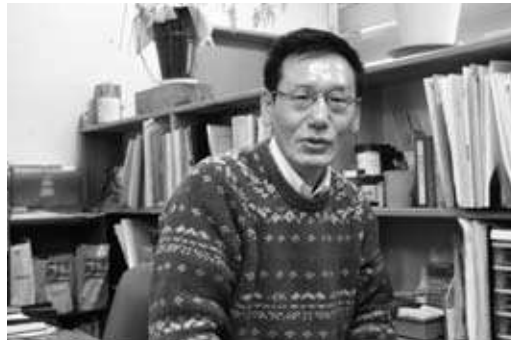
高度成長期を通じて、日本は世界に冠たる土建国家だった。ピークの1990年当時の市場規模は90兆円に上り、全国の建設業者は57万社、建設労働者は670万人を数えた。住宅の建設戸数は年間150万戸。人口が1億2000万人だから、仮に1世帯2.5人とすれば、日本の全世帯が32年に1度、家を建て替えるというペースだったことになる。

だが、建物というのは土地に張り付いたものだから、競争範囲は地理的に制約される。同一地域内の同業者間の競争だからどうしても談合が起こりやすく、価格はブラックボックスの中で決まる。お客様はハウスメーカーや工務店の言い値で契約するしかない。建築士として住宅建設に関わり、こうした業界の実態を見るにつけて、山中さんは、この状態がいつまでも続いてよいはずはないと思うようになった。

■あるレストランからの依頼

山中さんは35歳で独立して、自分で建築設計事務所を持った。建築設計事務所は、工務店から依頼を受けて設計図面を描くほか、施主から直接依頼を受けて先に設計図面を描き、建築を引き受けてくれる工務店を紹介する場合がある。

事務所の開設から3年が過ぎた1992年のある日、あるレストランのオーナーシェフ



山中省吾社長

が新規に出店する店の設計を頼みに来た。でき上がった図面をオーナーシェフは大いに気に入ってくれたのだが、施工を引き受けてくれる工務店が見つからない。シェフが開店したいという期日に間に合わせるには、工期が1ヵ月しかなかったからである。山中さんの判断では十分に可能な期間だったが、工務店側からすれば、当時、仕事は有り余るほどあり、短工期で引き受けてみようと思うほど魅力的な仕事とは映らなかったのだろう。

「何とかしてください」とシェフから懇願され、山中さんは長年温めていたある計画をシェフに提案することにした。

「それなら、シェフ、あなたが1ヵ月だけ臨時で工務店の社長になってみませんか。ご自身で基礎、大工、左官などの専門業者と契約して、それぞれの業者の口座に代金を振り込んでもらえばいいのです」

「えっ、そんな！ 私は建築のことを知らないし、どこにどんな専門業者がいるか見当もつきません」

「いや、あなたが何も知らなくても大丈

夫です。私が工事計画を立てて、あなたの了解を得ながら専門業者を手配します。そして、設計と一連の工事監理に対する山中設計の報酬として、建設総額の一定割合を申し受けます」

「そういうことだったら、ぜひそのやり方をお願いします」とシェフが了解し、計画がスタートした。山中さんは、業種ごとに信頼のおける複数の専門業者から見積もりを取り、最も低い金額を提示した業者を選び、彼らを一堂に集めてシェフに引き合わせた。業者たちは「私は大工です」「私は左官です」と自己紹介して、それぞれがシェフとの間で工事契約書を取り交わした。

工事がはじまると、山中さんは毎日現場に出向いて進捗状況をチェックした。時間が空いたときにはシェフもやって来て、掃除や片づけをしたり、作りつけのテーブルに塗料を塗ったりして作業を手伝った。

通常、住宅などの小規模建築では、工務店の担当者はそれほど頻繁に現場に顔を出すことはない。工事の進捗状況を確認に来



施主の家族も家づくりを手伝う

る程度である。ところが今回は、設計者と施主が毎日現場にやって来て、「ご苦労さま」と声をかけ、工事がすすんでいく様子を心待ちにして見守っている。時には職人たちと談笑し、作業を手伝ってくれたりもする。職人たちは、自分たちの仕事が本当に期待を持って見守られていることを痛いほど感じただろうし、この人たちのために、いい仕事をして喜んでもらわなければと思ったに違いない。

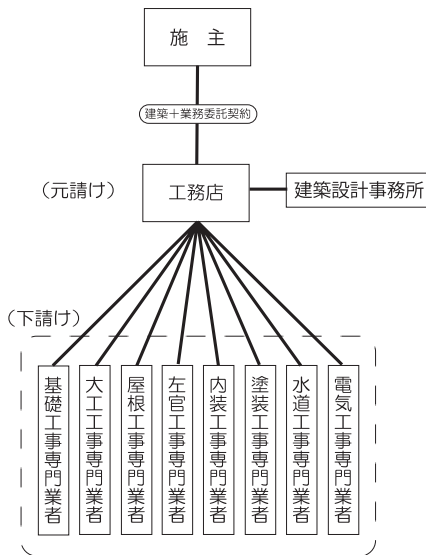
こうして施主と設計者と専門業者が心をつなげて、ちょうど1ヵ月で工事を完成させた。費用も当初予算より2割も安くできた。完成した建物で、シェフは米子中のドンペリをかき集め、業者と山中さんに感謝をこめて振る舞ったという。

■建築革命宣言

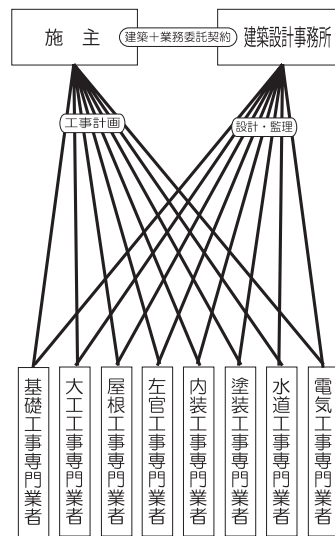
工務店に一括発注する方式に対して、山中さんは今回の方式を「分離発注方式」と呼ぶ。長年温めてきたこの方式による家づくりを、実際にやってみて成功させたことで、山中さんのなかには大きな自信が膨らんでいた。

グローバル競争にさらされた他の業界は、より大きな顧客満足を引き出すために日々しのぎを削っている。建設業界もこの大きな時代の潮流に無関係であるはずはなく、事実日本の建設業界は世界をリードするような画期的な技術開発をいくつも成功させてきた。ただ、一括発注方式による価

一括発注方式



分離発注方式



格のわかりにくさは業界に残された大きな弱点である。価格の納得性という部分で、業界はお客様としっかり向き合ってこなかった。そして、この「分離発注方式」こそ、問題を解決する決め手だと山中さんは確信した。

「それを我々の手でもっと押し広げたい」と山中さんは自分の事務所の建築士たちに熱く語り、建築士たちも目を輝かせて「やりましょう」と同調した。

「分離発注方式」による新しい建築方式は、価格も業者も工事監理の過程も、すべてをオープンにするという意味で「オープンシステム」と呼ぶことにした。山中設計は以後オープンシステムによる受注をめざした。そのためには、一括発注方式の下で工務店から受注する設計の仕事を断らねばならない。付き合いのあった工務店1軒1

軒に断りを入れて回った。「正気の沙汰とは思えんね」と呆れられたが、なかには「陰ながら応援しているよ」と言ってくれた人もいた。業界に属しながら業界の矛盾に気づいていたのは、自分だけではなかったのだと山中さんは思った。

案の定、仕事は激減した。しかし、山中さんは余った時間を利用して、オープンシステムの考え方を整理してまとめ、会う人



建築士が施主の要望を聞いて図面と模型を作成する

ごとにその話をした。手紙にも書いた。さらに、家を建てたいと考えている人々に向けて「建築革命宣言」と題した会費2000円の有料セミナーを繰り返し開催した。

■お客様から喜びの声

「建築革命宣言」から数ヵ月たって、オープンシステムに関心を持った人たちから、少しずつ注文が入ってくるようになった。専門業者の作業を手伝う山中さんを見た工務店社長から「なんてみっともない」と揶揄されたほかは、当初心配していた既存工務店からのプレッシャーは、ほとんどなかった。まだまだ、既存工務店に脅威を感じさせるほどの規模ではなかった。

さらに数年を経て、オープンシステムで住宅や店舗をつくった人たちの中から「思ったよりずっと安く建てられた」「価格が透明で、納得できた」「建築士から専門業者をきちんと紹介され、顔見知りになった職人さんたちの仕事ぶりを見ながら、時には自分のできることを手伝ったりしながらつくったので、品質には安心している」「でき上がった家に満足と愛着を感じている」などと語る人が出てきた。それが住宅専門誌、新聞、テレビに取り上げられ、オープンシステムに関心を抱いた日本建築学会からも事例報告を求められるようになった。

■オープンシステムのネットワークづくり

やがて、自分のところでもオープンシス

テムを立ち上げたいという建築設計事務所が全国各地に現れはじめた。山中さんは建築設計事務所のネットワークをつくり、相互の情報交換とオープンシステムのすすめ方の研究、オープンシステムの普及啓発を目的とした会社、オープンネット株式会社を立ち上げた。1998年のことだった。

現在、オープンネットに加入する建築設計事務所は200社。登録専門業者数は1万社。これまでにオープンシステムで建てられた建物は3300棟に上っている。が、知名度はまだまだ十分とはいえない。特に都会地では、大手ハウスメーカーの知名度と信頼感は圧倒的である。

山中さんがいま取り組んでいるのは、オープンシステムの一層の普及啓発、建築設計事務所に集中する膨大な事務処理を効率化するためデータの収集・分析・標準化、50万社といわれる専門業者のネットワークをつくり、専門業者が下請けから脱して直接仕事とれる仕組みをつくり上げること…などである。

最後に、山中さんはこう語ってくれた。

「建築士として仕事をはじめたころ、有



オープンネット全国大会に集まった建築士たち

名建築家のように大きな建物を手掛けてみたいと思っていました。しかし、そういうことだけが建築士の仕事ではない。庶民にとって夢のマイホームづくりのお手伝いをするのも悪くないと思うようになりました。夢のマイホームとはいいながら、実際には施主の思いどおりにいかないことが多い。家づくりがはじまると、設計や予算上の制約から、施主の夢はあれもこれも断念せざるを得なくなります。ちょっとしたことで予算オーバーになったりもします。もっと施主の立場に寄り添ってアドバイスしてあげたら、と思うことがよくありました。そんな思いがオープンシステムにつながったのです。施主と建築士と専門業者が心を



完成した家の前に集合した施主と建築士と専門業者たち

一つにして家をつくっていけば、もっと施主の思いに近づいた家づくりができる。だが、まだ10分の1くらいしか実現できていません。やるべき課題はまだ多いと思っています」

取材・執筆 山口 幸正 (やまぐち ゆきまさ)

《プロフィール》

外資系食品製造業人事部勤務の後、産業教材出版業勤務。全国提案実績調査を担当し、改善提案教育誌を創刊。1985年に独立し創意社を設立、『絵で見る創意くふう事典』『提案制度の現状と今後の動向』『提案力を10倍アップする発想法演習』『提案審査表彰基準集』『改善審査表彰基準集』『オフィス改善事例集』などの独自教材を編集出版。30年以上にわたって企業の改善活動取材してきた経験と実績を活かし、現在はフリーライターとして幅広く活躍。

●創意社ホームページ <http://www.eonet.ne.jp/~souisha/> 「絵で見る創意くふう事典」をネット公開中