



伝統と最新技術を融合した 高品質住宅で地場密着4代目

●岡山県倉敷市 株式会社なんば建築工房

岡山県倉敷市といえば、その名の通り「倉」で知られた街。今も市内には多くの倉が残り、伝統技術が大切に受け継がれています。そんな倉敷の児島に、4代にわたる大工の伝統技術を大切に継承しながら、現代工法との融和を見事に成功させている地場工務店、株式会社なんば建築工房様があります。

職人の技術で作る土壁と外断熱の家

「伝統建築を重んじながら現代工法との融和を図る」を会社の理念とするなんば建築工房様の住宅は、昔からの伝統を受け継ぐ在来工法で小舞の壁を作り、その外側に40mmの断熱材を貼り、次に20mmの通気層を確保。最後に漆喰壁で仕上げる外断熱通気工法を取り入れています。同様に、屋根にも断熱板を貼って通気層を作ることで、外壁よりも熱くなる屋根の熱気を和らげています。まさに理念を具体化した住宅です。

「あるとき、土壁だけではよほど厚くしないと夏の暑さと冬の寒さは防げないと指摘され、どうすれば伝統的な造りの土壁を活かして断熱性を向上できるかを考えました。そしてできたのが、土壁の外に断熱材と通気層を設ける工法でした」

そのヒントは倉の造りにあったと、難波社長は語ります。倉の外壁は30cmもある土壁で、断熱は十分です。屋根も30cm位の厚さですが、土だけでは重くなるため、十分な空気層を作って外からの熱の侵入を防いでいます。このような倉の構造を参考にして、土壁プラス外断熱通気工法が生まれたのでした。まさに伝統建築と現代工法の融合です。

難波社長が伝統技術にこだわるのは、社長自身が大工棟梁の4代目であり、物心ついた時から職人の中で育ってきたからです。小学校5年生の時からノミやかんなを使いこな



代表取締役社長 難波 恭一郎氏

ており、中学の技術科の先生からは「お前に教えることは何もない。刃物を砥いでいてくれ」ということで、刃物を砥ぐだけで「5」の評価をもらったというエピソードもあるとか。少年時代から、大工職人としての技と魂が自然と培われてきたのです。

技術を認めてくれた人の家だけをつくる

伝統技術を大切にすると、どうしてもコストが高くなります。時代がローコストに向かっていたころ、難波社長もこれからはローコスト住宅も手がけるべきではと悩み、いろいろな勉強会に参加しました。その結果、社長は「大手に対抗して地場で長く商売をするには、特徴を大切にしなければいけない」と悟り、「今の姿勢を貫いて、当社の技術を認めてくれる人の仕事だけをしよう」と決意しました。

同社の住宅は切妻、数寄屋風の繊細な感性の住宅から、RC打ち放し風、あるいはガルバニウム鋼板の外壁の住宅と、お客様の要望に合わせて幅広く、いずれも完成度の高い住宅です。とくに和風住宅の建具は、ほとんど手作りの木製建具です。伝統技術だけではなく、若い女性インテリアコーディネーターの感性、「エコキュート」をはじめ最新技術商品を備えたオール電化住宅など、バランスのとれた提案が特徴です。

完成見学会と内覧会が顧客アプローチの基本

なんば建築工房様のこれまでの新築OB客は約1000軒。年間コンスタントに20棟の注文住宅を受注しています。同社

の営業施策（販促）は完成見学会と内覧会が主体。「現場説明会」という名の完成見学会は、年3～4回実施します。より多くの人に見ていただくために2～3万枚の折込チラシで告知しています。毎回80～100組は来場客があり、同社の住宅がどんな住宅かという基本的な特徴を説明すると同時に、外観と内装デザインを中心に案内します。

さらに、完成見学会に参加した方で、もっとじっくり検討したい人のために毎月1回実施しているのが「内覧会」です。完成見学会参加者を中心とした見込み客200～300人に、パソコンで手づくりした案内状を送り、集客します。ここでは、なんば建築工房様の家づくりについての考え方、工法、使用材料などをじっくりとお客様にお話しすると同時に、お客様の家づくりに対する考え方なども聞きとります。毎回10組くらいの参加があり、この中から新しいお客様が生まれます。すでに10年間続くこれらの施策は、すっかり地元に着定し、毎年着実に来場客が増えています。

この2つの施策は、なんば建築工房様を含む岡山の地場工務店6社が共同出資している株式会社おかやま住宅工房様で企画・ノウハウ化されたもの。この会社では、大手に負けない住宅づくり、営業などの勉強会をしながら、一緒に新しい販促策を試行しています。その結果、うまくいったものは、それぞれの会社で実践します。

そして、地元のお客様へのサービスとして4年前から「ガレージセール」を年2回行っています。ガレージセールは住宅のパネル展示、相談会だけでなく野菜、鮮魚の店まで出る、お祭りのようなものです。毎回500組以上の方が来場し、地元の人が安心して相談できる場となっています。

地元のお客様にも馴染みの「住まいのガレージセール」案内チラシ



常時きざみ加工をしているなんば建築工房内の作業場

伝統技術の継承、若い職人の育成

なんば建築工房様の15人の大工は、すべて社員です。「建築の現場が汚かったり、仕事の質が良くなかったりする原因は『受け取り制』にあると私は思います。みんな早く仕事をすませよう、少しでもお金になるように、などと考えるからよくならないのです。お金のことは心配せずに、まじめにいい仕事をしてもらうためには、社員にしないとできません」と難波社長。

なんば建築工房様では、ことさらに口うるさく現場での心得などを指導していません。すべての作業をきちんとするのが当たり前になるまで、ベテランが徹底的に体で覚えさせます。さらに、自社内に工房（工場）を持っており、そこで材料を加工しています。しかしすべての住宅分を加工するのは費用、工期の上で難しいので、最低5軒に1軒は自社工場に対応するようにしています。この工場での「きざみ」の作業を通じて、ベテランの大工が若い大工の一つひとつ丁寧に家づくりの基本、技術を教えているのです。

「金額が少し上ってもいいから、是非、昔ながらの大工さんのきざみで作ってほしい」というお客様も増えてきています。「大工を育成する形はできてきました。次は左官職人。藍（あい）、紅殻（べんがら）などを混ぜた、他社にない漆喰の壁を作るのが次の目標です」。そう語る難波社長のまなざしは、ますます輝きを増しているようでした。



今回の
ポイント

伝統技術継承のための「若手職人育成」を考える

なんば建築工房様には、30歳以下の若い大工職人が8人います。この職人に「日本の大工として伝統技術を継承してほしい」というのが社長の希望であり、将来に向けての大きな課題、楽しみでもあります。そのため、伝統技術や現場での仕事の仕方までベテラン社

員や社長が日常業務の中で身をもって教え、伝え続けています。言わなくても現場が常に整頓され、お客様や近所の人にも礼儀正しく接することが当たり前。これが難波社長の考え方です。なんば建築工房様の若手職人育成には、3つのポイントがあります。

株式会社なんば建築工房様から学ぶ 若手大工職人の育成方法

① 伝統技術を教える

- 事務所の横に材料を保管・加工する工房・工場がある。
- 常にそこで材料の手きざみの作業が行われている。
- 土曜の夕方は、社長自らが社歴5年未満の若い大工にノミ、かんなの刃の砥ぎ方や指しがねのあて方など、基本的な技術を教える。（「大工の学校」と呼ばれている）

② 現場での仕事の仕方を教える

- ベテラン大工に若い職人を1人ずつ担当させて、現場で一つひとつ徹底的に教える。
- 道具の扱い方、置き方、掃除の仕方、お客様・近所の方への対応などを細かく指導し、教えたことが常に当たり前にできるようになるまでベテラン大工の責任で教え続ける。

③ 30歳独立制の導入

- 大工になりたいという若い人が増えていることから、そうした人を早く一人前の職人に育てて、どんどん第一線で活躍してもらおう。
- まだ導入に至っていないが、30歳独立制度を実施する。給料だけでは上昇志向をそがれる。腕があれば独立できるという道をつくる。



作業場で職人を指導する難波社長。

- 会社の特徴を広く一般の人に伝えるため
- 地域で生き残るため

地場工務店（6社）が一緒になって商工会議所を巻き込んでの「建築まつり」を開催し、模型、作品などで伝統技術を披露する。



技術を支える姿勢と行動が、住宅を建てたお客様に伝わり
そこから生まれる信頼感が紹介率80%につながっています。

なんば建築工房様 こだわりの家づくり



存在感ある大きな屋根が印象的な数寄屋造りの平屋。



全面ガラス越しに中庭が広がるため、ダイニングがより広く感じられる。自然をいかに取り込むかという数寄屋造りの考え方に通じる。



照明、エアコンなどの出っ張りをなくして、直線で和の美しさを表現した空間。



格式高い和室にすっきりとおさまられた天井埋込形エアコン。



平書院つきの本格的な床の間。書院障子の繊細な細工が美しい。