

地場の工務店が独自技術で見出した“企業の存在価値”とは

『技術は企業の大小で優劣を決するものではない』

経済環境がますます厳しさを増す中で、中小企業にとってはこれまで以上に自らの存在価値が問われている。めまぐるしく変化する市場に対応し、大企業の巨大な資本力にも負けず、自らの強みを最大限に発揮して、新しい時代を切り開いていく——その強みをあらためてしっかりと見直すことが、中小企業に求められている。今回ご紹介する株式会社大周建設は、住宅を中心とした建設設計・施工会社として創業46年の歴史を持ち、長年の好不況の波に揉まれながら、卓越した技術力を強みとして、今日まで確固たる地歩を築いてきた地場企業の典型である。「技術は企業の大小で優劣を決するものではない」と語る二代目社長の青洋一氏と、同氏のお父上で創業者・初代社長として同社を育て上げてきた会長の青忠道氏のお話をもとに、中小企業が混迷の時代を勝ち抜くポイントを探ってみた。

株式会社 大周建設
代表取締役社長 青 洋一
取締役会長 青 忠道

監修 早稲田大学IT戦略研究所 (担当: 森 聡)
取材・文 松岡 功



■会社プロフィール 株式会社 大周建設 (だいしゅうけんせつ)

URL : <http://www.daishukensetsu.co.jp/>

住所 : 神奈川県横浜市栄区笠間3-6-1

業務内容 : 住宅建設業

資本金 : 7,200万円

従業員 : 11名

代表取締役 : 青 洋一

沿革 : 1957年1月、東京都大田区にて創業。63年に神奈川県横浜市栄区に移転し、翌64年に会社設立。住宅建設業者として、長年にわたって日本の気候風土に合った、快適で健康的な住宅の研究開発に取り組んできた。15年ほど前から高断熱・高気密住宅の研究開発に着手し、1994年に特許出願と併行して「DK・工法」の家を発売。99年、INAXとの技術提携に伴い、その名称を「エアプレス」の家とし、INAXより全国規模での販売展開を図っている。技術志向が強く、これまで取得した特許は27件。出願中のものまで含めると36件を数える。

大手の追従を許さない独自工法

「人をまもる家を造りたい」

大周建設の会社案内を開くと、まずこのメッセージが目飛び込んでくる。そして、そのメッセージの下にはこう記されている。

「家はどんなに意匠的に優れていても、どんなに自然素材をふんだんに使ってみても、そこに住む人の健康までもまもっているとは言えません」

この問題提起を受けた上記のメッセージは、まさしく同社のミッションである。

昨今、健康と住宅との因果関係についての研究が活発になってきている。住宅が単なる生活の場としてだけでなく、そこに住む人の健康を維持・促進し、快適で豊かな人

生を支援する大切な機能空間だという位置付けがなされてきていることが、その背景にあると言われる。

同社はそうした動きに早くから着目し、この分野の最先端技術の開発に取り組んできた。その技術開発の集大成として、同社がこの10年来、普及に努めてきたのが、高断熱・高気密住宅「DK・工法」である。この5年ほどは、新築工事のすべてにDK・工法を適用し、同工法の専門ビルダーとして事業拡大に意欲を燃やしている。

〔洋一氏〕「人をまもる家を造りたい」というメッセージは、家の中の温度差や空気の質が人の健康に大きな影響を及ぼすところから、私たちとしてはそれを第一に考えた健康的な家造りを目指そうという、いわば決意表明のようなものです。

私たちの仕事は従来、家を完成させれば、ひと仕事終わりという感覚でした。しかし、最近では医学的見地から、アレルギーになったり、風邪を引きやすくなったり、脳溢血の原因の一部も家にあるということがわかってきました。また、室内にいれば化学物質過敏症にかかる危険がありますし、気密性が悪くて花粉がどんどん入ってくるようだと、花粉症は良くなりません。廊下や風呂、トイレが寒いと、脳溢血の引き金にもなります。

そんなことにならないよう家族が毎日健康で過ごせるように、見えないところで支援していくのが、私たちの役目だと。そうした思いをメッセージに込めています。

〔忠道氏〕DK・工法を用いた住宅は、住宅の構造体の内側と外側に空気の通り道を設けることと合わせて、独自の空気循環システムを採用しています。その断熱方法は専門的に「柱内・外断熱方式」と言いますが、これは外断熱と内断熱の欠点をクリアした画期的な断熱工法です。私たちはこの工法に関する技術の特許を取得し、公式認定も受けています。これによって構造体の内外通気が円滑に行われ、構造体の腐蝕を防ぎ、建物の長寿命化に貢献することができます。

また、室内の空気が絶えず動いているので、クリーンで清潔な空気循環の中で生活することができます。例えば一年中、窓辺ではプーゲンビリアの花を楽しめ、フランスパンにもカビは生えませんが、ほとんどホコリが溜まらないのでダニや害虫も防げると。さらに健康面では、何と言っても高齢者に優しく、ヒートショック(温度差による循環器障害など)を防ぐことができます。加えてアトピーや喘息、高血圧、アレルギーなどの慢性疾患についても極めて効果的です。

〔洋一氏〕DK・工法をひと言でいうと、家の中の空気をまんべんなく回す技術です。考えてみると、昔ながらの日本の伝統的な住宅は、通気性が非常に考慮されていました。なかでも大



住宅構造体の内側と外側に空気の通り道を設け、独自の空気循環を実現するDK・工法

昔のたて穴式住居などは、高断熱・高気密性にも優れていました。そういう意味では、昔ながらの空気循環の考え方を、現代の技術に取り入れたのがDK・工法だと言えます。

DK・工法の性能という意味で象徴的なのは、家の中ならどこでも、冬の温度差を三度以内に保つことができることです。これによって、例えばヒートショックによる脳溢血の危険性をほとんどなくすることができます。この冬の温度差を三度以内に保つという性能レベルは、大手住宅メーカーが居並ぶ中で未だにどこも達成できていません。こうした数字を公表するのは企業責任が問われますが、私たちは1軒建てるごとにその性能を確認しているので、自信を持って公表できるわけです。

こうしたことから、技術は企業の大小で優劣を決するものではないと、私たちは考えています。大手は大量生産に長けているかもしれませんが、家としての性能や品質を比べた場合、私たちの方が必ず良いものを造ることができるかと確信しています。

「技術は企業の大小で優劣を決するものではない」

この主張は、同社の企業理念の第一文にも掲げられている。その自信の根拠は、まさしくDK・工法で造られた高断熱・高気密住宅の性能・品質の高さにある。それを支える同社の技術力は、DK・工法関連を含めてこれまで取得した特許が27件を数えることで実証されている。

ちなみに「DK」とは、社名の頭文字からとったもので、工法のすべては青忠道氏・洋一氏が共同で開発したという。親子の連携プレーが見事に新しい技術を生み出したわけである。ただ、実際の技術開発の経緯は、親子関係も含めて必ずしも順風満帆ではなかったようだ。

親子で役割分担して最先端技術を開発

〔洋一氏〕DK・工法の開発に着手する15年ほど前までは、当

社も一般的な工務店とそう変わらず、好景気の波に乗って次々と家を建てていた時期もありました。ただ、当時は構造やデザインに力を入れていたので、神奈川県建築コンクールで優秀賞を二度獲得したり、耐震基準についても国の施策を10年も先取りしたりして、それなりの満足感がありました。

そんな折り、住宅業界で高断熱・高気密という新しい概念が出てきて、俄然注目されるようになりました。ところが、その後を追いかけるように、シックハウス症やアレルギー症の原因が高断熱・高気密住宅にあるのではないかと社会問題として大きく取り上げられるようになったのです。そこで、問題を引き起こした建築手法を詳細に調べてみると、欧米の防寒住宅をそのまま日本に持ってきてしまったために、湿度の高い梅雨や温度の高い夏の間に、人も建物も不健康になってしまったという構図が見えてきたのです。

とはいえ、私としては、そうした問題にも対応した技術がそのうち確立されるだろうから、その時に対応すればよいと思っていたのですが、「まだ確立されていないからこそ、世の中に先駆けてやろう」と言う父にせかされるように技術開発を始めることになりました。

【忠道氏】当時、高断熱・高気密住宅は、欧米から輸入されるような格好で日本に入ってきました。私はそれを見て、うちだったらもっと良いものが造れるのではないかと、技術者魂がグッと燃え上がりました。まだ確立されていない前人未踏の技術に挑戦できるのは、技術者としてこの上ない楽しみですからね。そこでまず、実際にいろいろな高断熱・高気密住宅を見て回って問題点をピックアップし、その後のDK・工法となる新技術の基本概念をつくり上げていきました。

振り返ってみると、当初はまさしく最先端の技術競争の真っ只中にいたという感じです。実は、この技術で人をまもることができると気づいたのは、開発の成果が出始めた頃でした。技術の後を追いかけるように、理念が頭の中に浮かんできたというのが正直なところ。

【洋一氏】実は、私は当初、高断熱・高気密住宅をやろうと言う父に反対だったんです。大学で建築学科を専攻したこともあって、デザイン重視の格好いい家を造りたい。その方が、性能や品質を追いかけるよりも、もっと付加価値があると。でも、父に半強制的に技術開発をやれと言われて、結局、父が示した開発の方向性を、私が製品やシステムとして具現化するという役目を担いました。ところが、そうこうしているうちに、私の方もどんだのめり込んでいき、二人でスムーズな連携プレーを図れるようになりました。今あらためて思うと、非常に良いコンビなんでしょうね。

【忠道氏】要は、彼は“建築家”になろうとしたんです。とこ

大周建設が手がけたDK・工法による家は96棟目を数える



ろが、私は根っからの“建築屋”です。建築家はいわば芸術家、建築屋は技術屋です。だから当初は同じ価値観を持って、パッシングしていたんだと思います。でも私に言わせると、建築家として成就することなど普通の人にはできることはありません。当初はぶつかりもし、私としても自分から後を継いでくれとは言いませんでしたが、そのうち彼自身がその気になりました。それも自然の成り行きだったと思います。私は彼に対して、常にありのままの自分を出してきたつもりです。

【洋一氏】先ほど良いコンビと言いましたが、私から言うと、父との関係がより深まったのは、やはり技術という共通の言葉を交わせるようになってからだと思います。技術開発を一緒にやっていく中で、父の技術に対する先見性には、あらためて尊敬の念を強くしたというのが正直な思いです。

親子がお互いの役割分担を持って開発し、自信を持って世に送り出したDK・工法は、ここにきて着実に実績を上げつつある。現在、DK・工法による高断熱・高気密住宅は、96棟目を施工中だ。さらに今後、大いに注目されるのが、1999年に建材メーカー大手のINAXと締結した技術提携に基づくDK・工法の全国規模での販売展開である。INAXはDK・工法の性能・品質を高く評価し、「エアプレス」という商品名で、全国各地域の工務店を通じて普及展開を図っている。現在、全国各地域でエアプレスを適用した住宅を手がけている工務店の数は330社。INAXをセンターとして、その全国ネットワーク「エアプレス会」はますます広がる勢いにある。そして大周建設は、その技

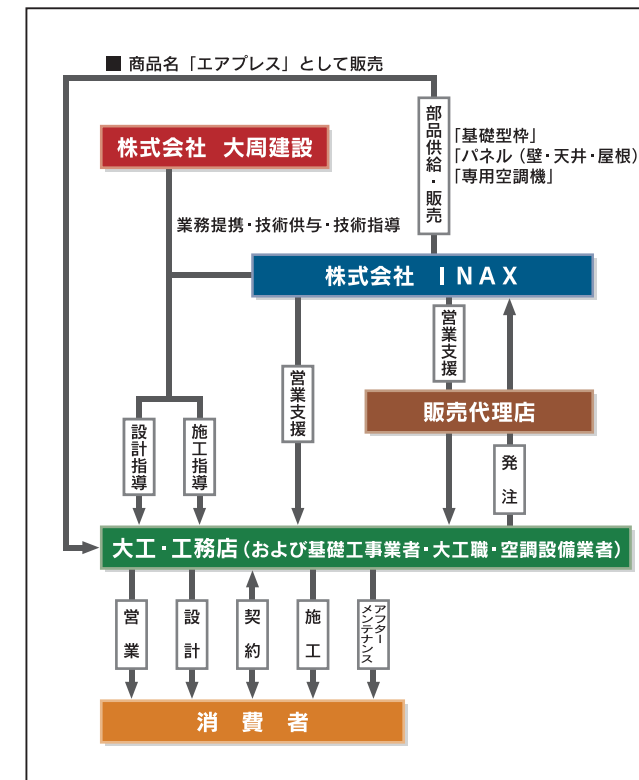
術を指導する要の存在として、新たな地歩を築こうとしている。

大手建材メーカーとの提携で全国規模の販売展開へ

【洋一氏】先ほど、大手は大量生産に長けていると言いましたが、私たちも自らの技術をもっと広めて、ビジネスを拡大していかなければなりません。ただ、大量生産するために技術を単純化し、自らの組織でビジネス拡大を図る大企業のような動き方は、私たちにはできません。そこでINAXとの提携を機に考えたのが、私たちと同じような工務店に技術を横展開し、それをネットワーク化していくことです。つまり、全国各地の工務店に、エアプレスを自らの技術として取り込んでもらい、各工務店が責任を持って消費者に高断熱・高気密住宅を提供する仕組みをつくらうと（下図参照）。私たちとしては、同じ技術を使って家を作る仲間の輪を広げていくやり方が、市場を拡大する最も効果的な方法なのではないかと考えたわけです。

INAXがエアプレスの普及展開に乗り出したことで、私たちの技術の正当性が広く認識されるようになりました。全国各地の工務店へのINAXの影響力は非常に大きいので、今後のエアプレス会の広がりを大いに期待していますし、私たちもそのために積極的に活動していくつもりです。

INAXとの技術提携による「エアプレス」全国ネットワーク



中小企業にとって、自らの技術の正当性を広く知らしめるのは、なかなか至難の業である。洋一氏によると、同社のDK・工法も、新しい技術が受け入れられにくい古い体質が残る建設業界にあって、その正当性をどう証明すればよいのか頭を悩ませたという。その意味で、INAXからの技術提携の申し入れは、同社にとって技術の正当性を裏付ける確かな証左となった。

DK・工法はエアプレスとなって、いよいよ全国区に大きく飛び出した。「これからは、仲間である全国各地の工務店に先を越されないようにしなくては」と言う洋一氏。エアプレスの技術を牽引する立場として、「まだまだやりたいことがたくさんある」とますます意欲満々である。

血縁や地縁を大事にした“地元の工務店”が理想像

【洋一氏】INAXとの提携を皮切りに、事業拡大の方向性は見えてきましたが、私たちの技術の方向性としては、とにかく一日で一番長い時間を過ごす家の中の環境が、そこに住む人の健康に大きく影響することに気づいてしまったからには、まだまだやらなければならないことがたくさんあります。例えば、今でも驚異的と言われているエアプレスの家の三度以内の温度差を限りなくゼロに近づけるとか、室内のホコリの量をもっと少なくすることと室内空気をさらにきれいにすることを組み合わせたシステムができないかとか。加えて最近特に要望が多くなってきているのは、新築だけでなく増改築での高断熱・高気密化をより効率良く、より安く行えないかと。この点については、新築のように100%の性能は出せなくても、70%ぐらいは出せるような工法の開発を検討しています。決して今がベストと思わず、とことん多方面にわたって、これからも技術開発に努めていきたいと思っています。

最後に強調しておきたいのは、実はDK・工法の場合、家を建てたお客さまの親子、兄弟、友人といった関係で、新しいお客さまをご紹介いただくケースが多いことです。最近、業界ではそうした血縁や地縁で新しい注文を受けるケースが非常に少なくなっていたんですが、DK・工法はそうしたつながりを呼び戻すきっかけになっています。私はむしろ、そうしたつながりがますます強まるようにすべきではないかと考えています。とはいえ、かつてのように親戚縁者だけで商売をするのではなく、もっと地域に根ざしてスマートな関係を築けるようにすることが大事です。そして、お客さまから「地元こんなお付き合いのできる工務店があつてよかった」と言ってもらえるようになります。建築屋としては、それがこれからの時代、一番大事なことだと思っています。