

家を建てるということ

——非日常の中の日常 (8)——

原 田 隆 司

Building Houses in an Affected Area ; Ordinary Lives in Extraordinary Situations in Nishinomiya, 1995. (8)

HARADA Takashi

Abstract : This is part of a study of the social situation after the Great Hanshin-Awaji Earthquake in 1995. This paper focuses on the activity of a housing company, based on an interview in February 1996.

From the very day of the quake, staff of the housing company visited their customers' houses to check the damage. In a sense they had to function like firemen in their ordinary work. The number of staff increased by over 3000 within a week.

After finishing the check within a month, the company repaired the houses where necessary. For some houses, improvements were made to the ground. The company has a section for researching and developing the methods for constructing houses in a manner appropriate to ground conditions, because in Japan there are areas of soft ground and these suffer in natural hazards such as typhoons and earthquakes. At the same time during this period, staff were busy with voluntary activities, supplying food and water to the people in the affected area.

Six months or so after the earthquake, the company started constructing houses for their new customers. They were very anxious about the safety of the inner structure of the houses, so they advised customers, for example, to fasten down furniture. But these customers were those with a high standard of living. There are many others without sufficient financial resources to rent or buy land or to construct or rent houses.

The company has been continuing the creation of an area of safety. But from their point of view, this is a work beyond the scope of individual housing companies. Total planning by the public sector is indispensable.

2002年。地震から7年が過ぎた「被災地」には、
たくさんの一戸建て住宅が建ち、再建されたマンション、
新築マンションがそびえている。そうでないところの多くは駐車場である。阪急電車沿いで戸建てを立て替えた人が話していたが、新しく建てた家は、電車が通るたびに揺れるという。瓦屋根の重い家屋から、丈夫で軽い家屋へ・・・。

本稿は、1996年の2月、つまり地震の1年後に、大阪にある大手住宅メーカーで伺った家をめぐるとある。

復旧作業

1995年1月17日、地震が起こった。

「消防隊員」が3万棟の確認をする

既にお建ていただいたお客様が、被災地域に約3万棟ございました。どういう状況であるか確認作業に入ったわけなんですけども、当時はほとんど電話も通じませんでしたから、営業とか工務の当番が自転車だとかバイクで、地震の当日から回っておりました。

—そういう対応をするっていうのは、マニュアルがあったのですか。

皆さんそうおっしゃるんですけど、当社の場合、特に書いたマニュアルっていうのはないんですよ。といいますのは、私どもは日本全国に営業所、支店がございますのでね。

日本っていうのは、年に 1 回や 2 回は台風が来ますよね。当社の社員っていうのは消防隊員みたいにイメージしていただければいいと思います。台風が来ることがわかってたら、とりあえずいっぺん家に帰って戸締りして、また支店とか営業所ですと待機なんですよ。そういう体制なんです。「それはどこに書いてあるの」と言われたら、書き物はないんですよ。長崎の風水害 [1982 年] の時なんかでも、救援隊よりもううちの社員の方がお客様の家には先に着いたって、そういう会社なんですよ。

ですから今回も確かに通信網はかなりやられましたけれども、携帯電話が割合通じやすかったということで、当社の営業部員っていうのは全員携帯電話持ってますのでね、電話で確認できるところは電話で、そうでないところはすべて、自分の担当したお客様のおうちということで、回りだしたのは 17 日当日からなんです。

—何人くらいですか。

現地には 1 週間後に 3300 名です。17 日現在どうだったかというのは把握しきれておりません。もう皆、朝早くです。自宅から出ておりますので。ですから 1 週間後に 3300 名、それから 2 月に入りまして 5000 名の体制でした。

—確認の作業はいつ頃まで続いたんですか？

1 月末で一応全棟の確認を終えてますね。全棟 29692 棟です。

—一番最初は、積水さんの方から顧客の方に連絡をとるという形ですか。

そうですね。

—お客様のほうから会社に対する問い合わせなり連絡は。

それはございました。ただ 3 万戸近くです。順番の問題もありますので、お客様のほうもなかなか電話が通じなかった、特に最初の 1 週間っていうのはほとんど電話が通じなかった状況です。

おかげさまで当社の場合は全半壊っていうのがありませんでしたのでね。火災で 11 棟やられたようですが、倒壊した建物はなかったので、お住みいただく分には特に不自由なくて、割合軽微な損害だったんですよ。軽微な損害が 2783 棟。要するに横の家が倒れ掛かって

きて外壁を潰されたとか、瓦屋根がずれたとか、そういう割合軽微なものでしたので、そういうことであれば、周りの状況に比べますと厳しさが違いますので、1 週間後でもいいだろうということだったのではないだろうかと思いますね。

家が回転する

—その次は、どういう対応をされたんですか。

その次は復旧ですね。問題はですね、地盤の移動のあったところ、これがけっこう厄介なんですよ。たとえば、一番わかりやすいところだったら芦屋浜。あそこは液状化現象が起りまして、みんな家が傾いてるんですよ。それで、対角線上で 10 センチくらいのレベル差 [高低の差] であれば、お住まいになってる方はあまり気づかれないです。ところがあそこは 40 センチくらい落ちてますからね、家の中で斜めになってる。これは去年いっぱいくらいかかりましたよ、復旧に。そういうふうなものが 133 棟だったかな。

—そのチェックは最初の 1 ヶ月くらいで済んでいたんですか。

もちろん済んでました。

—そうすると次は修理というか、手を加えて戻す作業をされたんですか。

戻す作業です。それが長引く、けっこう大工事になりますのでね。パイル [杭] を 20 本、30 本を打ち込んで、ジャッキで家を持ち上げて、人工基礎を入れて埋め戻すということをやりますので、長いものと 2 ヶ月以上かかります。

—それでも 2 ヶ月で終わりますか。

はい。

—それも大体去年中に終わったんですか。

はい、去年中に終わっております。こういうのもあるんです。[宝塚市] 仁川の、崖なんかが土砂崩れで落ちたところで、地盤が平行移動してましてね、家が 30 度くらいグルッと回転してるんです。

—一家の真下で地盤が崩れて、家が回転するわけですか。

家が回転するんです。お客様がどうしようかという話になったんですよ。元に戻すのは、2000 万とか 3000 万とかのお金がかかるんですよ、地盤をまた補強してとか、そのままの補強じゃないですから。それでレベルを測ってみますと、あまり傾いてないんですよ、その家。本当にもう見事にグルッと回転してるんですよ。水道とかガスとかの配管はやられてるんですけども。それでお客様は「もうこのままでもいい」と、「窓からの景色が十分変わったけどもかまわない」と。そういうのは手を

つけずに、室外配管だけを手直しするっていう、そういうものもあります。

窓からみえる景色が変わるという経験。家屋としての被害がなかったことから生じた事態であろうが、だれがそのような「被害」を予想したであろうか。

軟弱地盤の国日本

－災害時の地盤の変化について、修復の技術的なマニュアルはあったんですね。

あるんです。施工本部の方でね、これはね、多分他メーカーさんはちょっと対応できない。当社には軟弱地盤の研究チームがありまして。日本ってけっこう軟弱地盤多いんですよ。たとえば、有名なところで言いますと、有明海の沿岸。あの辺は炭鉱もありますし、もともと軟弱な地盤である。それから福島の「バンブクレ」といって、普通は不均等に落ちるんですが、逆に水を含んで土地が盛り上がるんですね。それからあとは、諏訪湖の周辺。これも有名な軟弱地盤で、家を建てても傾くものと皆さん思っておられるんですよ。だからそのための専門のチームがありましてね、彼らがこういうふうな「のり」[地面の傾斜]だったら、こういうふうにパイルを打たないと、崖崩れの時に家がもたないというのを、ちゃんとマニュアル化して持ってますのでね。それで、けっこう高くつくんですよ、そういう「のり」部分のものという。たとえばパイル打つものによって300万とか400万かかるんですね。お客様はノーサンキューって言われるんですよ、家が2500万で、土地にまた300万とかかかるのは。余談ですけど、地震の後はその話がすごくやりやすくなったみたいですけどね。やはりそういうふうにきちんとパイルを打ってあると、お隣りとかが皆ドサツといっても、そこだけもってるんですね、うちの家だけ。地耐力[地盤が荷重に耐える力]が3キロ未満であれば、そういう地盤補給をしないと、請負契約を結びませんからね。そういうふうな一定の技術基準を持ってたわけですよ。だから割合被害が軽微であった。

－そうすると、積水さんの専門のかたから見て、予想できないような事態は1つもなかったんですか。

いや、正直言いますとね、たとえば阪神高速が倒れてね、その横で築後30年のプレハブの当社のアパートがもってるということを、技術的に説明しろと言われてもできないって言ってましたね。

－逆にね。

逆に。予測はできる、多分軽かったんだろう、と。しなやかに動いたんだろう、と。それで限界値というの

が、ああいう「ゴウ構造」の建築物っていうのは。

－ゴウというのは「剛」

「かたい」ですね。要するに、限界値を超えると折れたり倒れたりするけど、こういう住宅のような軽い建物は割合揺れるんですよ。揺らして力を分散させるということで強かったんであろう、ということまでしか分かってないんです。それをやるために、今継続中なんですけども、当社の社員の家を2棟潰しましてね、どういう力がかかって、どうなったかっていうのを今調べてるんですよ。

－潰すっていうのは、解体してってことですか。

解体して。

－被害を受けられた、阪神間の。

阪神間の。当社の社員もけっこう住んでたんです。外壁とか全部はずしていきましてね。ブレースっていう「筋交い」がありますね、そのブレースのたわみがどれぐらいまで本当にたわんだのか、とか。基礎のところが、コーナーのところがやっぱりやられるわけですよ。それでそのコーナーにやられたところで、どの程度の力が加わったか、とか。それからそのブレースをそのまま取ってみて、破断面を調査して、破断面っていうのも、そんな断裂はしてないんですけども、曲げ強度が急激にかかって落としてるっていうのが、専門家が見るとわかるらしいんですよ。そういうふうな調査を今やってるところです。

計算されない事態が生じたという意味では、地震は新たな研究材料をもらたしたということになる。いい意味でもよくない意味においても。

家を建てる

「早く建ててくれ」

－とりあえず確認と復旧まではほぼ済んだということですね。

ええ、そうですね。今は何かと言いますとね、夏ぐらいからは完全に復興です。潰れちゃった家をどうやって建てていくか、という・・・。

－それは去年[1995年]の夏からですか。

受注はやっぱり立ち上がりは早かったですね、もう2月くらいからお客様のかたが来られてました。だけれども、当社のほうが対応しませんでした。2月はもう復旧工事の方に全精力を傾けましたので。

――既存の3万棟を優先して、ということですね。

はい。やっぱりお客様のところに、まあ俗に言われる

ライフラインが寸断されてましたんで、いろんなものを運んでますからね。そういうのも手が足りないですから。3 月くらいからですね、受注が入ってきましたのは。受注状況の際立ったところと言いますとね、阪神地区というのは、私どもの全国的な請負金額よりも、やはり高級住宅地ということで、請負金額が若干高い地域なんです。当社の請負金額の平均が 2700 万くらいなんです、全国で。阪神地域の、特に六甲の山の手の方になりますと、平均価格が 3400 万くらいに。ところが 3 月の受注の立ち上がりの時というのは、はっきり言うてもうなんでもいい、と。早く建ててくれ、と。

—いくらでもいいから。

いくらでもってことはないんですけども、なんでもいいから早く建ててくれ、と。それで、大きいのを建てるよりも、必要最小限のものを建てておいたほうが早く建つだろう、と思われたんだと思います。2200 から 2300 万くらいに平均価格がドーンと落ちましたね。1000 万くらい落ちております。

—積水さんとしてはお客さんの要望に合わせるっていうことですね。

そうです。完全に私どもは注文住宅ですけども、当時はやはりパッケージ商品という形で、まあ土地に収まればいいや、と。普通、お客様と折衝を始めまして、契約までというのは短くても 1 ヶ月くらいかかるんですよ。たとえば小さなことですけど、カーペットの色は何にするか、壁紙は何を貼るか、キッチン、システムキッチンはどういうシステムキッチンを入れようかっていう、そういうことを詰めていくとやはり 1 ヶ月くらいかかるわけですね。ところが、当時はね、1 週間とか 2 週間で契約です。お客様の方も、「積水の標準仕様だったら、そんな変なものないだろう」と。「もう一応標準仕様でやってくれ」と。「ハンコつくから」と。そのかわり早くつくれ」と。そういう状況だったんですね。

要するにお金の問題

—その後の需要は。

ピークは 6 月くらいでした。マスコミにはあまり言っていないんですけども、6 月なんかは前年同月比で 5、6 倍くらいいったでしょう。実際に工事にかかれたのは 5 月からです。もう交通がどうしようもなかったですからね。5 月になってやっと着工できましたね。

—月ごとに単価は上がっていったんですか。

6 月くらいまではそんなに目立った動きはなかったんですが、夏ごろになってまいりますとね、やはりまあ精神的にも落ち着かれて、もう 1 回大きいのが来たらダメ

だとか、ということで割合、普通の契約に近づいてきております。それでもまだ元には戻ってないです。今でも 2800 万くらいですからね。

—僕のイメージとして持ってるのは、いろんな意味で資産なり所得が多い人たちよりは、中層なり低所得の方のところでの新築というのが多いのかな、と。

これもね、いろいろありまして、最初に立ち上がったってのが、3 月くらいから受注に上がっていったのは、まあ俗に言われる中産階級と思っているわれわれぐらのサラリーマンぐらの層ですね、とりあえず、と。ところがね、これはね、要するにお金との問題ですね。去年の 3 月の時点で、ファイナンスがきかない方は、1 年後もファイナンスがきかないですよ。手元資金をお持ちであるか、または、年齢がまだお若くて借入ができるかとか。これができなければ、今でもやはり資金繰りというのは悪いはずですから。そういう方々で、わりあい小さな家をすぐ建ててほしいって方から立ち上がってきたのは確かです。夏以降はもう少し高額所得者が、ゆっくり。大体高額所得者というのはお住まいになつてるところがなくなつても、セカンドハウスをどっかにお持ちなんですね。どことこのマンションであるとか。もっとお金持ちだったら、たとえばここ [大阪・梅田] のウェスティン [ホテル] なんかに 2 ヶ月くらいお住みになつた方おられるんですね。夏すぎてもまだおられる方。そういうものすごいお金持ちは、ものすごくじっくり考えるんですね。たとえば当社なんかでも、9 月かな、受注したのは。建物だけで 1 億 8000 万です。全額キャッシュです。そういうふうなものが夏過ぎから出だしたんです。これはもうホントに、こんな地震でも大丈夫な、大きないい家を建てようというかた。これが今も続いているんです。

—6 月がピークで、その前後は。

同じようなものです。だから 6 月がピークですね。今はピークアウトしましてね。夏過ぎになつてきてピークアウトして、今年の 1 月で大体、戸建住宅で去年の倍ですね。

—それでも。

そうです。まだ高水準ということですよ。

—まだ続きますかね。

どうでしょうかね。今年は消費税の導入等がありますのでね、9 月くらいまでは続くんじゃないでしょうか。

—新築では、積水さんのような形の戸建が多いんですよ。

あのね、鉄骨プレハブがね、事実として残ってるんですよ。だからやっぱりね、残ってる家が大体避難所に

なってるんですよ。体育館だとか、ああいうふうな所でちょっと耐えられないお年寄りだとか、赤ちゃんだとかってというのは、大抵そういう残った家の1階を開放して寝床を作ってあげたりとかっていうことはやりましたよね。その会話の中でどこで作ったのって話になるわけですよ。そうすると今の西宮から神戸みたいに、どうもある特定のメーカーの現場が目立つという状況になってますよね。

ー積水さん以外で同じような工法のシェアってどういう感じなんですか。

全部のシェアで見ますと、当社がおかげさまでトップなんですけどね。プレハブメーカーはほとんど鉄骨系なんです。木質系っていったらミサワホームさんくらい。コンクリート系というのもあるんですけど、これは中層で大成〔建設〕のバルコンとか国土〔建設〕のピーコンといった、ちょっと種類の違う、市営住宅だとか、4階建てとか5階建てとかの中層の建物になりますので、プレハブって言えばもうほとんど鉄骨系です。ただ、鉄の組み方が違うんですけれどもね。ラーメンであったりユニバーサルジョイントであったりとか、いろんな組み方が違うんですけれども、戸建では当社がトップですね。その次は積水化学のセキスイハイムという商品。ユニットハウスっていうね、箱型を工場で作ってしまうっていう工法ですね。積水化学ですね、2位は。それからダイワハウス、ナショナル住宅といったところだと思います。

ー比率は。

当社が全国のシェアで6パーセントくらいなんです。これは難しいんですよ、アパートなんかのシェアも入ってしまいますのでね。アパートも入れるとダイワさんで3.5とかそれくらいじゃないでしょうか。

ーそれが震災後の阪神間の比率では。

プレハブの全国のシェアが16パーセントくらいなんです。阪神間のシェアは30パーセントを越えています。

ーその中で積水さんは。

大体、〔建築〕確認申請の出てる1割ぐらいが当社の物件です。だから10棟に1棟が当社。

ー大体どこ見てもこのマーク（笑）

そうなんですよ。大変なんですよ、現場が忙しくて。

土地と資金があって始めて住宅を建てる事ができるという当然の事実。しかし、改めてそう指摘されると、「現実」というものもっている力が、大災害の時でも、きわめて大きいものであるということに圧倒される。

職人を集める

そして、一方、家を建てるほうは、この特別な需要に応えないといけない。

ーどういう形でこなしているんですか。

近畿圏の職人さんとか現場の施工担当者っていうのは3000名強だったんですよ。それを全国から応援求めまして、5000名強にもっていったんです。住宅を作るっていうのはね、ただ人が集まればいいんじゃないくて、大工さんがいるわけですよ。要するに熟練工がいるわけですよ。これを1500名とか1600名を集められるのは多分当社しかないでしょう。全国に下請けの直系の子会社、100パーセントの子会社を持ってましてね、積和建設という、そこからチームで来てもらってるんですよ。このチームが来れば家が1棟建つという、5人くらいのチームなんですけれど。

ーいつからそういう体制なんですか。

6月くらいに1000名体制、応援だけで。それでも足りないということで、1500名にしたのが盆明けだったと思います。8月の下旬ですね。宿舎を作らないといけないので21ヶ所作りしました。

ー作るというのは建設されたんですか。

借地して、当社のアパートを建てちゃうんですよ。昔みたいに雑魚寝じゃなくて今はみんな個室ですからね、バストイレつきの。

ー全国から5人単位くらいの応援のチームが来られて、まかなえてるんですか。

本当は足りないですけども、ちょっとそれ以上はね、はっきり言って送り出す方も大変ですから。

ーすると、通常よりも工期は長い。

長めにはいただいています。ただね、工事が始まりますとね、非常に現場の士気は高いんですよ。われわれも何かに役立っているんだといったことで。たとえばお客様に4ヶ月の工期をもらって2ヶ月くらいであがってしまうとかね。まあ遊ぶところもないですしね。土日休んでくれていいって言ってるんですけども、早く仕上げて早く帰ろうっていうような気持ちもあるのかもわからないです。

ーチーム単位でスケジュールが決まってるんですか。

そうです。阪神地区をブロックに分けてね、ここは東北プロジェクトがやりなさい、ここは東京プロジェクトがやりなさい、ここは中部第1プロジェクト、第2プロジェクトと、分けてあるんですよ。そこのところの下の傘下の積和建設がドーンと入るわけですよ。車で20分も走ると、積和建設っていう会社のナンバープレート

が全国から来てますよ。工程管理は、一応当社の現場監督が工程管理するんですけども、ただまああいう状況でしたから、職人さんが本当によく働くんですよ。休みに宿舍で寝てても仕方がないと。月に 2 回は帰ってもらってるんですよ。

—ご自宅に。

ええ。大工さんというのは、そんな飯場に泊まって大工仕事をするっていう経験はないですからね。ゼネコンの職人さんは、たとえば橋ができるまでとかビルが建つまではここに泊まるということはありませんけどもね。

—コストは。

全部会社の負担です。

—そうなんですか・・・

お客さんに「あなたのは長崎の大工さんが作るから負担しろ」とは言えないですもん。

局地的な地震、しかし、その影響は、家を作るという意味では、全国に及んだということである。

仮設住宅を作る

さらに、この住宅メーカーは仮設住宅も作っている。

仮設住宅も当社はもちろん作りましたけどね。

—仮設も。

600 作りましたよ。どうやって作ったかというところ、うちは仮設住宅のラインを持ってませんので、アパートの 2 階部分ばかり作って、そのままドンドン置いていったんですよ。だからすごくグレード高いですよ。ものすごくグレード高いです。普通の仮設にお住まいの方と、当社とか、まあ他でも積水化学もアパートの 2 階部分を仮設住宅に転用したというのが建ってるところは、断熱性とかそういうふうなところが全然違いますからね。

—仮設の受注はどのような形で来たんですか。

元々あれは厚生省なんですよ。厚生省は建物のことは何にもわからないから建設省に頼む。建設省は自前で何もできないからプレハブ建築協会という業界団体に頼んで。業界団体でもやれる会社とやれない会社があるわけですよ。ああいう現場事務所のような仮設専門の業者さんがおられるんですよ。

—あれは通常は、建築現場の作業員の方の仮の宿舍なんですよ。

そうです。2 年か 3 年経つと解体して持ち帰るわけですよ。それでまた次の現場で使うというシステムなんで

すよね。ところがわれわれは、同じプレハブという名前は冠しておりますけども、もう完全にモノが違いますから。作り方も違いますし。どうしようか、ということになって。でも間に合わないわけですから。そういう業者さんっていうのは大体月の生産量っていったら 50 棟から 60 棟っていうペースですからね、とてもとても。

—1 社の生産量がですか。

はい、1 社の。

—何社くらいあるんですか？

小さなところまでいきますとね、20 社 30 社あるんですけども、その会社が仙台にあって何の役にも立ちませんものね。

—ある程度近くにないと。

そういうことですよね。だから結果的にはわれわれも応援をするということになって、発注金額も決まらずに、どこに建てるかも決まらずに、600 戸建ててくれ、と依頼だけきてたんです。

—まず戸数だけ。

工場はすぐにラインを変更して、600 戸なんて急にドンときたら大変ですから、すぐにラインを変更して作り出すんですが、場所が決まらないでしょう、どこに建てていいのかっていうのが。当然職人さんも手配しないといけない、600 戸ほど建てるための職人さんの宿舍も確保しないといけない。あの時が一番大変でしたね。

—26 平米でしたっけ。

そうですね、大体。当社のはちょっと広いですけどね。

—災害時の仮設住宅の間取りとか広さなんてのは決まってるんですか。

厚生省のリースをする仮設住宅の基準というのはあるんですよ。でもそんなものにわざわざ合わせてられないんですよ。だからあるものを持って行った。2K のアパートの一室をつないでいるわけです。

—それで各棟が違うわけですね。

違うんです。

—流しがこっち向いてるとか向いてなかったりとか。

当時は、基本的にはホテルと同じようにバストイレ一体化したユニットバスを使うということが、標準仕様なんですけども、当社の場合はバスとトイレ別です。一緒のユニット作ってる方が時間かかりますから。窓のサッシなんかでも、当社は 6 型サッシといってね、ブラックの分厚いエアタイトのサッシなんですよ。普通の住宅に使ってるはるかに高級なやつが付いているんですよ。

—積水さんのに入れた人は大分居心地が違うんですね。

違うと思いますよ。普通の仕様と違うのは壁ですね。壁紙なんか貼ってる時間はありませんでしたのでね、ボ

ードを張って、そのままペンキ塗りです。

アパートの2階部分が「仮設住宅」となった。いろいろなメーカーからさまざまな「家」が供給されたという意味でも、「応急仮設住宅」なのであった。

安全な家

再び、住宅建設に話は戻る。

ースケジュール以外に通常の建て方と違う点はありませんか。

それはないです。すべて同じだと思います。こういうお話の方がいいのかもしれませんが、普通ね、設計が終わって契約しますね。契約が終わったあとも色合わせっていうのをやるんですね。本来、設計の段階でやるんですけども、もう1度確認のために。色合わせというのはどういうことかと言うと、たとえばお嬢様のお部屋の壁の色はどうする、床の色はどうする、カーテンはどうする、というような、そういうふうな色合わせする部屋があるんです。そのサンプルがいっぱい並んでましてね。そこでの会話っていうのは大変夢のある話なんですよ。もうあと数ヶ月したら私の部屋ができる、家もできるということで、みんなキャッキヤして、あれがいい、これがいいけど高すぎるとか、そういう話題が出る部屋なんですよ。ところが震災後のオーダーの時にはね、まずこれは「不燃」、燃えないものなのか、ということから始まって、間取りのところにまた戻って、「おばあちゃんはやっぱ玄関に近い方がいい」とか、「子供の部屋は2階だけれども、2階の窓はもっと大きくしたくないと、もしも階段が壊れたりとかした時に脱出できない」とか、会話が全然違ってらんです。おかげさまで積水ハウスの家は壊れない、潰れないということがわかったんだけど、それ以上にあと何が自分たちでできるか。タンスとか仏壇の下敷きになって亡くなられた不幸な方がおられるわけですよ。そのためには、ということでわれわれが提案申し上げているのは、はっきり言えば物置部屋、かっこよく言えばウォークインクローゼット。家具は、できるだけそういうお部屋に入れられて、もしもダメージを家具に受けておられるんだったら、今家具の買い増しはしないでください、作り付けの家具にされた方がいいです。そういうかたが多いですし、そういうオーダーも多いです。

ーそれが積水さんのほうが積極的に言われてる部分ですか。

そうですね。やっぱり作り付けの家具の方が本当に安

全ですし、室内デザインもすっきりしますよね。

ーそれは建物自身の設計や工程には影響しないのですか。

影響しないですね。着工直前に言われて設計変更ということになると困りますけども、契約段階でそういうことがしっかり決まっていれば、当社としては問題ないです。

ーほかにお客さんの方からの、これまでになかったような依頼なり問い合わせとかいうのはありますか。

先ほど言いましたようにね、地盤のことについて、新しい新規のお客様で、地盤にこれだけお金をかけてもらわないと困りますというのが、それほどトラブル無しにスッと通りますね。もうお見せしますからね。「ここではパイルを40本打ちましたと。費用がいくらくらいかかります」と。「でもお隣を見てください」と。もう歴然としますからね。自分の土地がなくなってしまってるような状態のところもあるわけですから。だからそういうふうなハッキリ言って契約のお金の揉め事が少なくなったというのが、ひとつの特徴ですね。これは被災地域だけじゃなくて、たとえば東京とか神奈川。「次はこっちだ」ということで。それから、宮城沖地震[1978年]。あの時もね、プレハブのシェアが6ヶ月だけでポーンと跳ね上がったんですよ。で、また元に戻ったんです。

ー戻ったんですか。

なぜかと言いますとね、やはり価格に反映されてる部分があるんですよ。で、プレハブは高いのか安いのかと言われるとね、プレハブ住宅、それから住宅そのものの性能というのが非常に測りにくいものですからね、これが難しい。どこのプレハブメーカーの間も「同じ性能であればプレハブは割安ですよ」と、こういう持って回った説明の仕方しかできないんですよ。同じ広さのものを地元の工務店さんが作ったのと、積水ハウスの商品とだったら、これは積水ハウスの商品の方が高いです。平米数を確保するということだけが基準だと。なぜかという、われわれも断熱基準とかっていうのをきっちり守りますよね。そういう部分での値段差がある。そうすると、最後に価格というのが問題になってくる方はいっぱいおられるわけですよ。少しでも安く建てたい。そうなってくると、在来の木造になる可能性が高いわけですよ。何百年に1度の直下型地震だとか千年に1度の直下型地震だって言われ方したでしょう。「俺はそんなに運は悪くないだろう」と。「1回経験したら」というふうにもなるんじゃないかな。ただ、今回は宮城沖地震よりもはるかに規模も大きいし、被害も大きいし、インパクトも当然強かったわけですから、1年半や2年くらいは

そういう影響というのがあると思いますね。宮城のように 6 ヶ月で終わるということはなかったです。

—6 ヶ月で終わったんですか。

6 ヶ月ですね。確認申請の出てる状況を見ますと。喉元過ぎれば、というところですかね。

土地と資金が用意できる人たちだけが住宅を建てることできる。そして、時間がたてば、価格というのが選択の基準となる。たとえ 6 ヶ月ではなく 1 年半や 2 年であっても、地震の影響というものは、局地的であると同時に、「短期間」のものであるのだ。

ボランティア活動

六甲アイランド

—企業活動ではない部分、無償の活動というのはどういうことをされてたんですか。

食料、水、毛布といったようなものは 17 日の夜からどんどん送って行ってました、神戸方面へ。

—具体的にはどこを目指して。

最初は六甲アイランド、当社が作りましたんでね。あそこを目指したんですけども。あそこだけで 15 万食ぐらい送りましたかね。その後は各地の避難所ありますね、それと被災地域に当社の営業所とか支店がありますので、そこへ運び込んで「自由に持って帰ってください」と。

—15 万食というのはどうやって手に入れられたんですか？

最初は〔大阪〕市内の給食屋さんとかをね、押さえてたんですけど、全部行政に召し上げられてしまいましてね、結局ちょっとつながりのあった奈良と東大阪の給食屋さんに、もう 24 時間フルで作ってもらいました、おにぎりを。

—それはどういう発案だったんでしょうか。マニュアルにはないことですよ。

あの時はね、社長は 17 日の 10 時ぐらいには会社着きましたんでね。9 時ぐらいだったかな。要するにお金の決済は後でいい、ということになったんですよ。現場で今必要な物を調達しよう、と。現場だけでは当然物はないですからね。そうすると本社から持って行く。大阪の中ではけっこうスーパーマーケットなんか行ったら何でもあるわけですよ。阪神電車の着くところはちょっと品不足になってましたけど。少し離れば、なんでも物がある状態でしたから。従業員が自分のお金で最初は買って行って、領収書で会社の金もらって、ということ

で。それで物資を積み上げて、私どもは当然ながら運送会社ともおつきあいがありますから。

—それは、お客さんに、という形ではなく。

お客様にももちろんしました。基本的に営業所とか展示場なんかには物資を持ち込んだのは、そこを基点として、お客様をご訪問する時に、たとえばペットボトルの 1 本でもお持ちするように、という意味で持って行ったんですけども、そんなにたくさんいらないですからね。ですから困っておられる方がおられたら全部その場でお渡しするということです。

—どれぐらい続けておられたんですか？

あれはけっこう長かったですよ。3 月に行った時にまだ「ご自由にお持ち帰りください」って書いてましたからねえ。食料があるんだけども分配できてないという時期がありましたでしょう。あの頃は重宝してたみたいですけども、その後は大体置いても腐らないようなものばかり置いてますからね。オムツだとか、二次的な必需品と言いますかね。

—この近辺の大企業は、多かれ少なかれそういうことやってたんですか。

全部やってますよ。名の知れたところは全部やっていますよ。当社でもね、最初の土曜日は 150 名ほど出ましたね。なるべく遠いところへ行こう、と。あの時確か西宮北口までしか電車が通ってなかったの、ひとつには被災した社員の家に物を持って行ってやろうということから始まったんですけども、そうやって「ここだけ持って来ました」というわけにもいきませんのでね。一番遠くまで行ったやつは、長田の向こうの須磨に近いところまで行ったみたいです。

—会社内でどなたか旗振りというか、リーダーシップとられたんですか？

本社ではある役員が言い出しっぺですね。これは役員の地位で言ったんじゃないで「持って行ってやろうや」ということだったと記憶しています。ある事業所はもう、その事業所長の、会社の命令で「応援に行け」と。

—何人かの方が応援に行けるような状況だったんですか。通常の仕事をやる状況ではなかったんですか。

ほっとらかしです。ただまあ私どもは、ちょっと本社の総務の要員ですからね、現場を離れるわけにはいきませんでしたので。こちらにもやはり連絡要員がいりますからね。「何々が足りない」ということを手配しないといけないということがありましたので、ですから割合その時には、持ち場が大体、自ずから決まってしまうんですね。元気のいいやつはトラック乗って走っていきました

しね。リュックをかついで走っていくやつもいましたし。本社でできることっていったら、「今バイクがいる」っていったら、取引先のヤマハに頼んで、「もう何でもいいから、とりあえずあるだけ在庫をくれ」と。それで200台とかね。「携帯電話が足りない」と。関西でも急激になくなったんですね。だから東京支社で500台取って、持って来てもらう。そういうことはあります。復旧本部っていうのはこちらの方で作って、本社にあるんですけども、東京でも復興本部も作ってるんです、後方支援のために。一番最初になくなったのはね、シートなんですよ、ブルーシート。大体何が足らなくなるかっていうのは、現場を監督しとるやつ親玉みたいなのがこっちにいますからね、わかるわけですよ。希望とか、テレビで見てる状況、それから台風なんかの時に何がいるかという、そしたらもう、当社なんかの場合だったら、関西ではおさえられないっていうのはわかってますから、東京支社に頼むんですよ。そしたら関東一円のをおさえるわけです。だから、ブルーシートなんか手配は早かったですね。

やっтерることって言うのはね、人間のやっтерることです。割合小さなことしかやってないと思うんですよ。ところがやっぱりその量が増えますとね、本になって出てるんですけど、『私に権限を下さい』っていう本になってね、六甲アイランドのかたが書いておられるんですけどね、その中に当社の社員がどういう動きをしたっていうのがちょっと入ってるんですよ。

水の供給

ー今は、そういう形の救援活動は終わってるわけですよね？

はい、そうですね。

ーいつ頃までですか、細かいのも入れて。

基本的にはね、ライフラインが回復するまでは続けておりましたね。水だけはどうしてもないですからね。しかもその、飲料水だけじゃなくて・・・

ー生活用水。

生活用水。トイレがね、みんな水洗ですからね。あれは大変でしたね。だんだん経てきますと、お風呂がどうのだからいろいろなってきますでしょう。だから六甲アイランドには、海水の淡水化のプラントを積んだトラックを運びました。日本に1台しかないんですけども。

ーそれは、どういう形で手配されたんですか。

竹中工務店さんと当社とで、たまたま共通に知ってるところが保有してたんですよ。向こうもこういふときにはこれは必要だということがわかってて、すぐいける

ようにスタンバイしててくれましてね。あれは確か船で出たんじゃないかな。

ーかなり早い時期ですか。

そうですね。なぜそこに入れたかと言いますとね、もちろん六甲アイランドには1万5千人もお住まいですから、その水も必要なんですけど、その頃はね、六甲アイランド病院っていうのがね、神戸市でまともに生きてるただ1つの病院だったんですよ。そこだけしかね、あの、なんて言うんですかね、腎臓病の方の・・・

ー人工透析。

人工透析。あれは、ものすごく水がいるんですよ。そのために持って行って。でもキャパ大きすぎて余るんですよ。それを飲料水に。

ーそんなにかい機械なんですか？

僕はね、最後まで写真でしか見てないんですけども、要するに大型トラック1台にもう1つサブで1台付くというのでワンセットみたいなんです。

ーそれは緊急時のためにスタンバイしてたんですか？

らしいです。

ーそんな大きなものを常時使うような場所はなかったんですかね。

神奈川かどっかの会社が持っておられたんです。

マニュアルのない対応

あと、災害時のことで非常に勉強になったのは、六甲アイランドにP&Gの極東本部があるんですよ。あそこの動きがね、危機管理が徹底してましたね。やっぱりね、彼らにとって危機管理は戦争なんですよ。1分1秒のこと考えてますからね。島内脱出、あそこは橋はあったんで別に問題はなかったんですけど、いつでも脱出はできたんですけど、一番最初にクルーザー手配したのはP&Gでしたね。

ーどこかで、そういうことを念頭においてるかどうかで、対応が全然違ったんでしょうね。

動きの早いっていうのは、関西系の大手の企業はみんな割合早かったと思いますよ。特に歴史のある企業は。被災地域にけっこう従業員も抱えてますからね。

ー大企業のかたはすぐにみんな出社して、交通手段がない時にみんな歩いて出勤されましたよね。

ええ。私は市内ですからダメージなかったんですけど、私でも7時前には会社に来ましたからね。当社なんかでも、寮が【大阪府】茨木【市】とかね、いろんなところにあるんですけども、当然交通手段は全部ダメですよ。公共の交通手段は。車で来たら何時間かかるかわからないですよ。それでおもしろかったのが、おもしろ

ろいって言ったら怒るかもしれないですけども、まだ入社して 2 年か 3 年くらいなんですけども、「電車が止まって行けません」って。答えはなんだったと思います？われわれの答えは。

ー「どんな方法でも」。

そうです。「なんとかして来い」で終わりですよ。そのへんはハッキリ言いますから。彼は何で来たんだったかな、自転車で来たのかな。2 時間くらいかけて。来るときはいいんですけども、帰りが怖かったんですね。帰りもやっぱり自転車で帰らないといけないでしょう。暗いんですね。まあ、割合そういう意味では、うちの会社だけのことで言いますと、体育会系の会社みたいなところがありますね。出社できない者は、現地で出社させました。だから本社の人間なんだけども、阪神営業所に出社したりとか、六甲アイランドに住んでるのであれば、六甲アイランドで救援物資の配送をやっとけ、と。出てこんでもいい、と。出てきたら今度は帰れないですから。

ー救援物資の配送も、仕事なようで仕事でなくて、なおかつ業務みたいな。

そうですね。扱いとしては出勤の扱いにしましたからね。六甲アイランドにね、百数十名うちの社員が住んでおったんですけどね、特に総務の人間なんか最初の 3 日間寝てないでしょう。そういう話をしましたね。

ーその後、社員の意識っていうのはなんか変わったこととかあるんですか。

僕思ったのはね、たとえばマニュアル作ろうとかいう話になるのかな、と。僕は嫌いなんですけども、マニュアルっていうのは。この前も雑談で話してたんですけども、「なんとかうまくいってきたやん」と。自分が考えられる最大限の行動をすれば、マニュアルなんかがあるよりも、現場主義に徹した方が、結構うまくいく、というふうなところで、落ち着いたんですね。今でもマニュアル作ろうという話ないです。大体総務なんてマニュアル作り大好きでしょ、それが全然する気ないですもんね。マニュアルがあっても、あるものを想定してのマニュアルですから、それが外れるとか、それよりも上のものが起こったら何の役にも立ちませんから。基本的なところだけ。どこかに所在を連絡しろということだけあれば、それでいいのかな、と。

ーテレビなんかで見てるだけですけども、いわゆるボランティア活動、個人ベースなり、あるいは企業ベースでする会社があるようですが、そういう話がありますか。

当社の場合は遅れてまして、まだボランティア休暇とかそういうものはございません。ただ、今回の救援物資

を足で運ばなければならないと、六甲アイランドで救援活動でスタッフとして働かないといけないっていうのは、完全に有給でやらしてます。

ーそれもマニュアルなり、年間何日とか決めない方がやりやすい。

人事はね「そういう規定がないです」とか、わけのわからんことを言い出すわけですよ。「だから、特例だって、それでいいじゃない」って（笑）。こんなときにはこういう風にするっていうことが、人事も好きですからね、そういう規定作るの。現場に権限と、まあ権限はお金も含めてですね、人を使えるという権限を与えてやれば、そんなにおかしなことにはならないんじゃないですか。むしろそういう責任があると感じてくれたほうが、物事ってうまくいきますからね。お客様の家に 17 日とか 18 日とかに行ったら、お客様がね、まず最初は「よく来てくれた」よりも前に「どうしたの」って聞かれるんですって。こんなときに営業の人間が来ると思っておられないんですね。自分の家も被災してるはずなのに、なんで客の家に先来てるんだ、という感覚の話がありましたねえ。

ーご家族の方の反応は、仕事なんだからってということだったんですか。

あのね、やっぱりね、家によっていろいろあると思います、内情は、多分、ケースバイケースで。うちのお父さん会社行くから 1 週間戻ってこないっていう状態だったですからね。その間、家はどうしたと思ってるの、とかって。なんかかなってるやんって。もともとお客様に合わせて動かないといけないという会社ですからね。設計の打合せをするのでも、旦那様がおられる時というのと、やっぱり夜であるとか、休みの日ということになりますのでね、家族も、理解があるとは言いません、諦めてるんだろうな、と思います。それはあると思います。

ー日常の延長線上にあるんですね。

家への信頼、そして街づくり

信頼ということ

あとね、これだけは言っておきたいのはねえ、住宅メーカーでも行儀の悪いメーカーがありましてね。壊れた家と自分とこの建てた家の写真を撮って、こっちの家は潰れたけど、うちの家はちゃんと残ってますよ、と。で、チラシは作るわ、パネル展はするわ、ビデオまで作っておられるメーカーがありましてね。あれはちょっと。今、復興して住宅建ってるのでも、けっこう手抜きありますからね。

ーそれはパッと見て分かるんですか。

わかることもあります。だから非常にひどいものだと思います。僕らも本来の意味のプロではないですからね。六甲に展示場があるのをご存知ですか。あそこで地元の工務店の作った在来の建物が2棟壊れてましたでしょ。あれはね完全に手抜きなんですよ。金具を止めるのも、普通はネジ釘で4箇所どめしないといけないものを2箇所しかとまってないとかね。筋交いの太さが規定の3分の1だとか。

ーあれではっきり、ちゃんと作ってるかどうか分かりますよね。

地震がこないとわからないんですよ（笑）。このへんが一番難しいところですよ。四六時中お客様がね、現場の要員が作っていくのを見てても、手抜きなのかどうかはわからないんですよ。元々の設計がね、耐震設計になってるかどうか、まずわからないですからね。

ー結局どこまで追求しても、作った側を信用するしかないんですね、素人には。

おっしゃるとおりです。そりゃお金をかけてね、現場管理を設計事務所に任すというのはできることはできますけどね、やっぱり請負金額の5パーセントから6パーセントくらいの費用は取られますからね。

ー逆に、金額が高いといいのか、みたいなこともありますよね。

あのね、間違ったことがひとつあるんですよ。耐震性能を上げるためには請負金額が5パーセントくらい上がりますよ、と。これはね、合ってる建物もあるんですけども、少なくとも一般住宅ではそんなことあり得ないはずなんです。というのは、昭和56年の建築基準法の改正の基準にピッタリ合って、なおかつ一番いいのは公庫基準に合ってるもの、そういうふうなものがあれば、それが備わってる建物であれば、壊れないんです。それを建てないといけないことになってるんです。それに「5パーセント分構造の強いものを作るにはお金がかかりますよ」というのは、矛盾してますでしょ。今まで手抜きしてたから5パーセント分上がるよって言うわけですよ。

ー今まで5パーセント手抜きしてましたってことですね。

それを白自してるようなものですからね。ただマンションなんかはね、確かに免震構造にするとか、タンパー[地盤を締め固める振動機]を入れるとかすると、5パーセントくらい建築費は上がるんですよ。それをいいことに、一般住宅でも高くつきますわっていうのは、これはウソです。それが証拠に、当社の家は別に地震用に値上

げする必要も何もないですからね。同じものを作ればいいわけですから。

ーそれが、なかなかわかりませんよね。

家と街づくり

ープレハブ住宅がたくさん建ってるという意味では、前よりは耐震性のレベルが上がった街になるんですか、阪神間の街というのは、これから先。

耐震性という意味では上がりますよね。防災性という意味ではよくわからない。火災であるとか、そういうふうなものを考えると、区画整理であるとか、そういうふうなことをしていかないと、また同じようなことが起こり得ると思いますね。

ー地震に耐えるかどうかが防災の全てじゃないということですか。

だと思いますね。

ー住宅メーカーさんとしては、どういうふうな位置付けですか？

やはりね、個別で努力してもダメなんですよ。街として考えないと。だから街づくりということで考えないと、いくらやっても限界は割合近いところにあると思います。

ーそれは個々のメーカーさんの範囲を超えるわけですか。

今のところは、そうでしょうね。たとえばね、カナダなんかね、隣の家に行くのに飛行機で飛んで行かないと行けないところですよ。要するに1つの家で完結させる、その電力エネルギーも自分で作る、水も自分でひいてくる、と。こういう家を作れというのであれば、住宅メーカーも出来ると思うんですよ。ところが社会生活をするためには街というものが絶対必要なわけですから、街づくりをするというのは、民間の問題じゃないと思いますね。やっぱり行政だとか政治の問題だと思います。インフラも関わってまいりますね。

ーそのあたりは業界として、行政なり政治の話にもっていくみたいなことは。

何事もそうですが、総論賛成、各論反対。だから復興委員会の委員に当社の社長がなっているんですけどね、まずお金の問題があります。それから個人の私の権利、私権の問題、これで動かないんです。お金の問題は、公のお金の問題と、個人のお金の問題と、両方の問題で。それと権利の問題。これは、われわれがやってもどうにもならないでしょうね。

ー阪神間がどういう街になるかはあまり樂觀も悲觀もできない。

日本でも有数の高級住宅地を持ってるわけですからね、今たとえば土地の値段っていうのは若干下がりが味なんですね。でもこれがまた上がってきて、またいい土地だというふうな評価にすぐなると思うんです。そうやってきたときに、六麓荘であるとか、ああいうふうなものをイメージしたものを作ってあげればですけども、それでもやっぱりお金の問題が絡んできます。

—戸建てと集合住宅の比率は、変わりますよね。

今は戸建て住宅しか供給されてないです、基本的に。行政の方の復興住宅というのはまだ動き出してませんので。だからどちらかと言うと、集合住宅系が増えていくと思います。とりあえずロットを稼がないといけませんからね。何年間の間に何万戸を作っていけないといけないわけですから。

—積水さんの対応っていうのは変わってきたりするんですか。

基本的には復興住宅というのは行政の責任だと思ってますので、対応が今のところ変わってるということは、基本的にはないです。ただね、ひとつだけ西宮マリーナシティというのを当社やっておりましてね、あそこはアーバンリゾートということで、去年 [1995 年] の 6 月に着工するはずだったんですけども、こんな状態でアーバンリゾートもないということで、全部復興住宅、3500 戸、そのうちの 1750 戸を当社がやります。分譲マンションです。基本的にここではマージンとりません。ギリギリ損をしない範囲でということになりました。それぐらいですね、今まともに話しできるような、震災絡みでうちが動くことになったのは。

—基本的にはこれまでどおりキッチンとしたものを建てる、そして、そういう需要もあるということですかね。

ええ、まだ今受注もいっぱい抱えてますからね、できるだけ早く、去年 12 月までで 2182 棟引渡ししたんですよ。お正月は新しい家で、っていうのがあるんですよ。次は 3 月なんですよ。学校、新学期は家に戻りたい。だからもう、今でもてんやわんやですよ。

—震災絡みの需要の後はどうなると思われますか。

へこんでいくんでしょうけども、なだらかな高水準であることは間違いないと思います。要するに元々、今でも仮設住宅があればあるわけですからね。あれが 2 年って言っても、2 年でそんな無くなるわけない。まあ今世紀中は残ってると思いますね。まず間違いなしに。お

気の毒ですけどね。

—仮設にいらっしゃるかが積水さんの需要に直接結びつくんですか？

間接的なものだと思います。民営アパートを建築して入居されるとか、それからもしかすると今後どうなるかわからないですけども、神戸市の住宅供給公社とか、ああいうふうなところも土地を持っておられますのでね、そういうふうなところで当社が建築をさせていただく、発注を受けてね。そういう間接的なものになると思います。

—戸建ての家を直接受注という形じゃなくて。

私もね、受注状況がそこにいかないのは、1 つのね、今家のオーダーに来られる方ってお幸せなんですよ。土地があって、それでなおかつ、お金を持ってもらえるか、借入れができるか、という。大多数の方はそんな幸せな方じゃないんですよ。だから私も受注がこんだけ伸びたというようなことを、あえて言っていないところなんですよ。やっぱり亡くなられた家だから一周忌まではそのままにしておきたい、とかいろんな思いの方がおいでになりますのでね。あと企業として何ができるか、という、少なくとも注文を受けたものは早く、立派にお引渡ししたい、と。これしかできないじゃないですよ。かっこよく社会貢献がどうのこうのって言っても限界があります。私はそれよりも本業のところをキッチンとやってあげば、それはそれなりにね、間接的であるかもわからないけれど、社会貢献と言ってもいいんじゃないか、と。

—別になんか特別なことをしなくても、じかに関係することですからね。

そうですね。だからわれわれはね、ある意味では幸せな職業に就いていると思いますよ。家を新築されて喜ばれない方いませんからね。

—それに、信用というか、住んだ後で文句もないでしょうね。

ええ、だからキッチンと作ってればね。

地震に耐える安全な家を作ることが、そのまま安全な街作りに結びつくのではない。しかし、きちんと家を作ると言うことは、それ自体が「社会貢献」である。ひとつひとつの仕事や活動と、それが「街」や「社会」にもたらす影響とは、単純にはつながらないけれども、間違いなく関係しているのである。

(2002. 12. 19 未完)