

## 大工修業から60年ガリバー企業を興した飯田一男の生涯

### 01 福井から大工の修業のために15歳で上京

飯田グループの創業者である飯田一男の経歴について、公開情報にはほとんど記録されていない。これは本人が極端に表に立つことを嫌っていたからである。同氏は1938年福井県に生まれ、大工出身ということであるので、1953年（昭和28年）頃、中学卒業後、東京で大工の修業を始めたものと思われる。三田村建設株式会社を経て、独立したとされているが、三田村という姓は福井県に多く、おそらく三田村建設は福井県出身者が社長で、その関係から上京し、大工としての修業を始めたものと思われる。当時の大工の修業は、5年間の年季奉公、1年のお礼奉公で、その後さらに4～8年間程給料をもらいながら技を磨き、その後独立といったキャリアアッププロセスが一般的であった。



飯田一男が大工の修業を始めた頃の写真は残っていない。株式会社中野工務店のブログに、カメラ愛好家である中野栄吉氏（相談役）の当時1953年（昭和28年）市川真間小学校新築現場での記念写真が載っている。

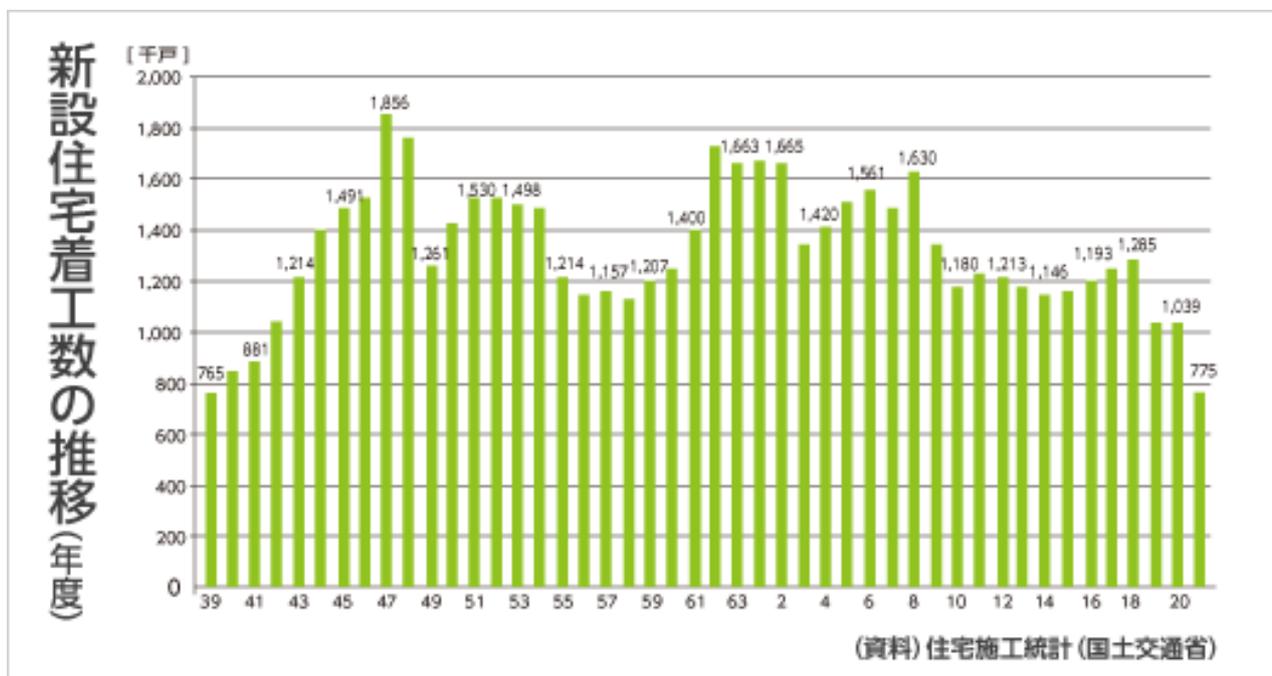
(<http://iedukurinn.exblog.jp/22350104/>)

1969年5月17日撮影の小田急線参宮橋駅からの写真には、飯田一男が独立する前に働いていた三田村建設が写っている。

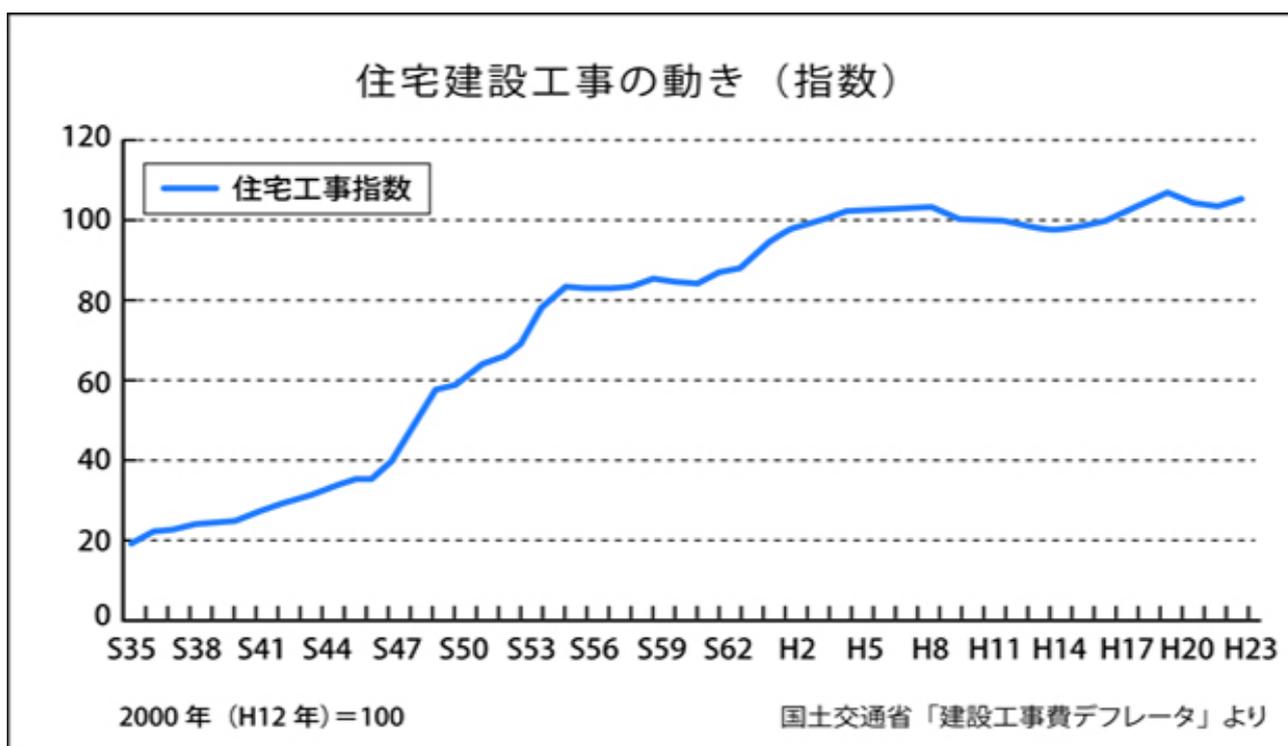
(<http://8626.teacup.com/r2e/bbs/4365>)

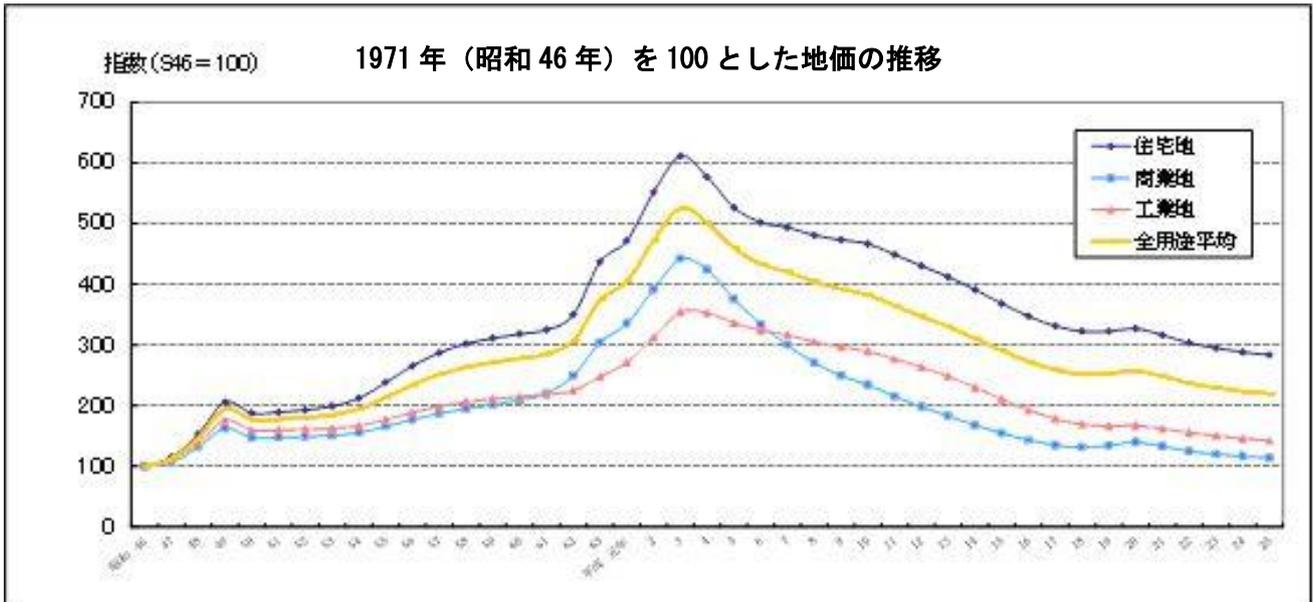


1967年、飯田一男が29歳の時、大工の修業を始めてから14年後独立し、総合建築請負業を目的として、東京都保谷市に資本金100万円で飯田建設工業有限会社を発足させた。1964年東京オリンピックの年の新設住宅着工戸数が76.5万戸から、8年後の1972年史上最高の185.6万戸まで、当時の住宅業界はうなぎ上りの時代を迎えていた。



しかし住宅建設工事費は、1972年(昭和47年)から1979年(昭和54年)の7年間で2倍以上になった。材料費、労務費の高騰によるもので、建築請負業にとってはリスクが大きい時代であった。





## 02 1975年飯田建設工業は、ミニ開発の分譲住宅事業に乗り出す

順調に業績を伸ばし、1973年には飯田建設工業株式会社に組織変更したが、しかし1973年(昭和48年)のオイルショック、1974年の狂乱物価で日本の高度経済成長がここに終焉を迎えた。建築請負業では先が見えないということで、1975年飯田建設工業は、練馬区南大泉町に本社を移転し、不動産分譲事業に進出する。幸い1975年からは住宅地価の上昇も落ち着きを見せていた。しかし不動産分譲といっても大手が手がけないミニ開発の分譲住宅である。

「ミニ開発」は、都心から15~40kmほど離れた首都圏郊外において、農地などの大きめの敷地を分割し100㎡未満の敷地がスタンプを押したように並び、窓から手を出すと隣と握手できるような小規模開発で、スプロールや住宅の質の低さ、狭小であるなど様々な批判があった。

飯田建設工業の戸建分譲住宅のチラシは見当たらない。古本屋さんの扶桑文庫に1978年3月の【新聞折込広告】春日井市 不動産 (株)大進住宅 上条町土地付分譲住宅 2戸限 完成間近...! 敷地面積30坪、延べ床面積22坪。のチラシが見つかった。

([http://fusobunko.koshoten.net/catalog/product\\_info.php/products\\_id/49141](http://fusobunko.koshoten.net/catalog/product_info.php/products_id/49141))

**上条町 土地付分譲住宅**

**2戸限 完成間近...!**

**1,165万円 ~ 1,180万円**

**いよいよ分譲開始**

**現地案内 3月25日(土)~26日(日)**

●頭金50万円より お支払いは長期住宅ローン(25年)をご紹介します。

●お問い合わせ・お申込みは— (052) 733-8561

**株式会社 大進住宅**

名古屋市中区錦2丁目23番地

当時の飯田建設工業の事務所はプレハブの2階建てで、いつも数人しかいなかった。エアコンはあったが暖房は石油ストーブだった。飯田一男はいかにも大工出身らしくがっしりとした体格をしていた。不動産分譲事業者の派手さは無く、質素で毎日弁当持参で古い自転車で通勤していたという。

1976年には日本住托産業（1951年設立）の株式を取得し子会社化している。日本住托産業は、1951年埼玉県浦和市に株式会社地建として設立され、1971年埼玉県朝霞市に本社を移転し株式会社日本住托産業に商号変更している。ミニ開発の住宅分譲の先行企業である日本住托産業を子会社化し、株式会社東栄住宅に商号変更、東京都練馬区関町北に本社移転した。

1967年の飯田建設工業の設立から1973年の株式会社化までの、7年間急激に拡大した日本の住宅市場で、飯田一男は建築請負業としてかなりの利益を得たはずである。東栄住宅の子会社化といってもあくまでも投資で、事業面での提携や人的交流は殆ど無かった。ミニ開発の住宅分譲事業に乗り出して、これは儲かると見た飯田一男が、同業の日本住托産業の大株主になり、利益を得ようとしたか、子会社によって、競争で相手に負け自社が不利益になることを避けたのに過ぎない。まったく戦国時代の武将といった行動である。事実1995年東栄住宅は、飯田建設工業が保有する株式を、一部取得し利益消却を行い同社から独立している。

1977年飯田建設工業は、飯田産業を不動産分譲事業を行う子会社として設立している。また1981年には伏見建設工業（後のアーネストワン）を総合建築請負業の子会社として設立しているが、1995年には伏見建設の株式を売却し資本関係解消、伏見建設は不動産分譲事業を開始している。

さらに1985年、前年に東京都武蔵野市に設立されたタクトホームの株式を取得し、主として2×4（ツーバイフォー）工法による建築請負業及び不動産売買仲介業の開始を目的に子会社化し、飯田一男が同社の代表取締役役に就任している。しかし1994年飯田建設工業および飯田産業がタクトホームの株式を売却し資本関係解消した。

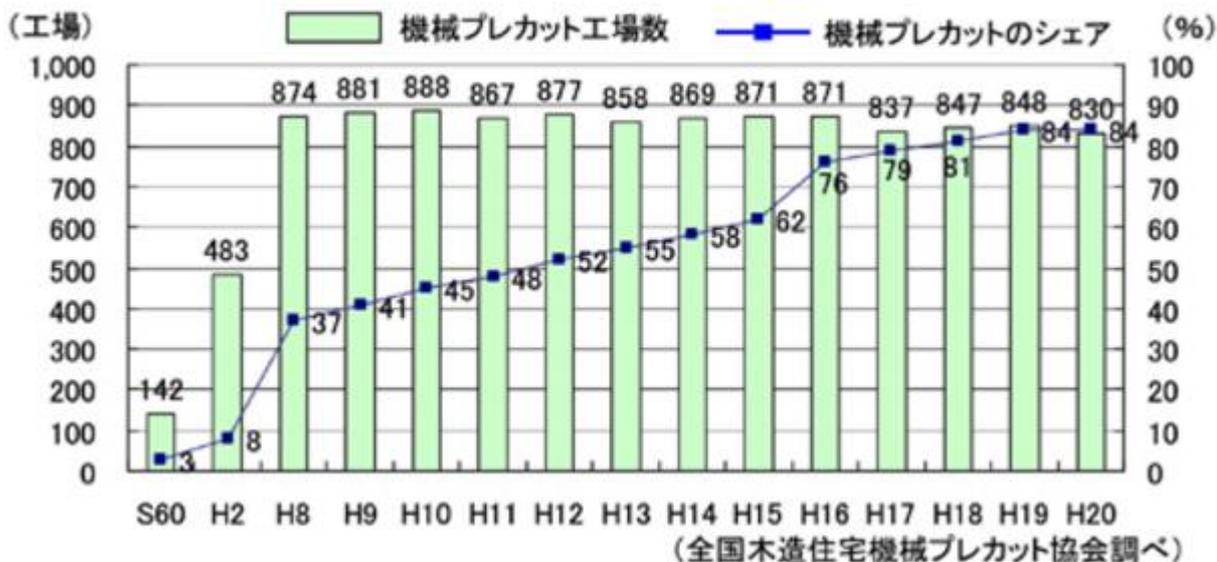
このように1976年から1985年までの10年間に飯田一男は、企業買収により東栄住宅、タクトホームを子会社化、また独自に飯田産業、伏見建設工業（後のアーネストワン）を子会社として設立しているが、それらの間には戦略的パートナーシップ的なものはない。「お互いはライバル同士。仕事上の協力はない」（東栄住宅広報担当）と、熾烈な競争をしてくれている。

### **03** プレカットがローコスト化とクレーム減少に貢献

飯田建設工業をはじめとする各社は、バブル景気時代（1986年12月から1991年2月）にプレカット工法でローコスト住宅を作る技術確立した。在来工法は大工が材木に墨付けし、鋸や鑿、鉋で加工し、建設現場でも大工が修正しながら建て方するが、プレカット工法は大工不要である。戸建分譲業者からすると、日曜大工程度の技能で扱える建築部材をあらかじめプレカット工場で作っておき、現場でプラモデルの要領で組み立て骨組みができる。朝にプレカット部材を現場に持ち込めば、夕方に組み立てを

終える。プレカット工法は、大幅に工期が短縮でき、ローコスト住宅を送り出すことができる画期的技術に見えた。

### 在来工法における機械プレカット率



バブル景気が終わった1991年(平成3年)でもプレカット率は、まだ10%ほどの時代である。注文住宅と違って規格化され、無理な個別注文がなく、発注後の設計変更のない戸建分譲住宅は、プレカット工場にとっても組みやすい顧客であった。

プレカットではなく、それまでの大工の手加工に頼っていたならば、バブル景気の需要に乗った、「あれだけの供給ができなかったし、供給できたとしても数多く上がってくるクレームに対応できなくて破綻したのではないかとプレカット技術のすごさを担当者は語っている

1975年から1985年までの10年間、飯田グループの総供給量は4000戸ぐらいであったが、バブル景気の最盛期には、5倍の2万戸ほどになっている。これを可能にしたのが、プレカット技術である。2002年飯田一男は、故郷の福井にプレカットを行う、ファーストウッド株式会社を設立、翌2003年福井工場を稼働させている。ファーストウッドのファーストは一男の一である。



## 04 1994年から1995年にかけて、子会社を次々と手放す

飯田一男は、1994年から1995年にかけて、飯田産業を除く3社を手放している。これはバブル崩壊で飯田建設工業が債務超過に転落したことが大きな理由であるが、還暦を迎えようとしていた、飯田一男にとって、この時期が大きな潮時、手に入れた子会社の最後の売り時であると考えたに違いない。

伏見建設を手放したため、1995年飯田建設工業は、戸建住宅のアフター工事及び請負事業を行う子会社アイディホームを設立した。アイディはIIDAのIとDからとった。



1993年以降の新築一戸建て分譲の住宅着工戸数の推移

出典：

<http://www.shinchikuikkodate.jp/blog/?p=532>

株式会社アドパークコミュニケーションズが運営する「新築一戸建てマイスター」によると、新築一戸建て分譲住宅の1993年からの年間住宅着工戸数の推移をみると、大きく4つの時代に分かれるという。

1993年から1997年「人口増加で13万戸超時代」、首都圏に多くの人口流入が留まることなく、優良な住宅ストックが不足した。バブル景気の崩壊で、土地価格が下落し戸建分譲住宅の価格が下がり、一般世帯でもが住宅ローンで入手できるようになり、13万戸を超える戸建分譲住宅の着工がなされた。

1998年から2003年「耐震強化・11万戸時代」、1995年の阪神神戸大震災で、耐震性が注目された2000年施行の品質確保法および住宅性能評価制度が始まり、構造計算されたプレカット材による耐震強化がなされたパワービルダーの急拡大が始まった。バブル崩壊の後遺症を抱えた企業が多く倒産し、戸建住宅分譲業者の主役交代がなされた。

2004年から2006年「ミニ住宅バブル・13万戸超時代」、団塊ジュニアが30歳代になり住宅を買い始め、土地価格が下がり続けていることと、超低金利と、住宅ローンの税控除などの優遇政策でミニ住宅バブルが起きた。

2010年から「防災強化・11万戸時代」、2007年から2009年は耐震偽装を受けての「建築基準法改正ショック」での建築確認申請受理の長期化と「リーマンショック」によるローン審査の厳格化での住宅不況で、戸建分譲住宅は急激に減少した。

## 05 2000年パワービルダーは戸建分譲住宅市場の主力に

飯田建設工業から独立した東栄住宅、伏見建設、タクトホーム、そして飯田建設工業、飯田産業の、1998年から2003年の「戸建分譲11万戸時代」を助けたのは、皮肉なことに良質な住宅を供給するのを目的とした品質確保法および住宅性能評価制度である。ミニ開発の住宅を家賃なみのローンで販売するパワービルダー、大手住宅メーカーと比べるとまったく信頼がない。それが国の行う住宅性能評価にパワービルダーは積極的に対応し、耐震等級3、建築基準法の1.5倍の強さで、施工の品質を示す建設性能評価までなされているとなると、ブランドなど関係ない強さを持つことになった。



土地の仕入れ、住宅の設計、施工、物件の販売の全てを外注しているパワービルダーにとって、住宅性能評価制度は実に使い勝手の良いものである。発注先のパワービルダーにとって広域に広がる現場の品質管理には費用がかかる。品質チェックのための人材養成も容易ではない。その点それぞれの地域にある評価機関は、機動的で十分な検査スキルを持っている。

さらにパワービルダーの社員が不具合を指摘しても、安い受注金額なのだから見逃して欲しいということになりがちである。下請けの受注契約書に、評価機関の是正の指摘には契約金額の範囲内で対応し、追加請求はしないということにすれば、パワービルダーは高品質な住宅を予算通りの費用で販売することができる。たとえ大きなクレームが発生したとしても「住宅性能評価」を受けているので、保険で補填されることができる。

1998年から2003年の戸建分譲住宅市場が、縮小した時代、パワービルダーは戸建分譲住宅市場の主力になった。そして次々と株式市場に上場していった。東京株式市場一部上場というのも大きなブランドになった。東栄住宅は、1999年に株式を店頭公開し、2002年に東証1部に上場した。飯田産業は、2000年に株式を店頭公開し、2002年に東証1部に上場した。またアーネストワン（旧伏見建設）は、2002年ジャスダック市場へ上場、2005年に東証1部に上場した。タクトホームは、2003年ジャスダック市場へ上場、2004年に東証1部に上場した。また当の飯田建設工業は、2004年に一建設へ商号変更、2009年ジャスダック市場へ上場した。そして最後に2011年アイディホームがジャスダック市場へ上場した。

## 06 死去する28日前、大同団結し「飯田グループホールディングス」を設立

2011年、飯田一男の体調不安のうわさが流れ始めた。2012年12月25日飯田一男関わったパワービルダー6社の経営統合が発表された。国内の住宅着工戸数の低迷で、住宅大手などがパワービルダーの主要顧客である土地を持たない若年層に向けて販売攻勢をかけたことから、販売や用地確保の競争が激化しており、資材の共同調達や営業店の統廃合などを進めて収益力を向上させるのが狙いであった。

2013年11月1日、一建設、飯田産業、東栄住宅、タクトホーム、アーネストワン、アイディホームの6社は共同持株会社「飯田グループホールディングス」を設立し、東証一部に上場した。直近の決算を合計すると売上高は9,075億円、経常利益は751億円、当期利益は473億円で、売上高は住宅・不動産業で大和ハウス工業、積水ハウス、三井不動産、三菱地所に次ぐ第5位に躍り出た。主力の建売住宅の販売戸数は6社合わせて29,459戸、戸建分譲住宅の全国市場は10~12万戸だから、実に3割前後の市場占有率となった。

代表取締役会長には、筆頭株主である飯田一男が就任したが、その28日後この大同団結を確実に見届けた11月29日死去した。75歳であった。15歳で大工になるために上京してから60年、飯田一男は歌舞伎役者の市川海老蔵の「一年で東京ドーム120個分の面積に家を建てる企業」という戸建分譲住宅のガリバー企業を興したのである。



2014年1月9日、東京ビックサイトで飯田グループホールディングスの設立記念パーティーが催された。会場では、約5000人の社員が出迎えてくれた。前年11月29日死去した飯田一男の代わりに、新たに代表取締役会長に就任した森和彦、社長の西河洋一の挨拶の後、菅内閣官房長官からの祝辞があった。

森和彦会長は2014年5月10日、安倍首相の別荘のある山梨県鳴沢村のゴルフ場で、安倍首相、ゼンリン・大迫正男会長らとプレーにいそしんだ。設立記念パーティーでの菅官房長官からの祝辞、安倍首相とのゴルフ、質素で人の前に立つことを好まなかった飯田一男は、彼の地から心配そうに見ていたに違いない。