

蔑視され続けてきた「パワービルダー」ではあるが

01 2000年頃からパワービルダーという呼ばれ方が始まった

パワービルダーという呼ばれ方がなされるようになったのは、2000年頃からである。首都圏で分譲戸建住宅事業を行う業者は、数1000社以上もあり、そのほとんどは年間数10戸程度の中小業者であった。こうした中で、パワービルダー大手5社の首都圏における分譲戸建住宅市場における販売シェアは、1998年に10%であったが、2003年には24%にもなり、そのパワーが注目された。

しかもパワービルダーが牽引者となって、この間の分譲戸建住宅の着工戸数も急増している。1998年から2002年までは、ほぼ12万戸であったのが、2004年には14万戸にもなっている。この間、注文戸建住宅の着工戸数は減少してきているので、それだけにパワービルダーの戸数増大が目立ったわけである。

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。とくに2009年は、分譲戸建住宅の着工戸数は9万5000戸にまで減少している。

その後業績は回復し、2013年11月、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社が、共同持株会社「飯田グループホールディングス」を設立した時点では、6社合わせての戸建分譲住宅の販売戸数は29,459戸（アーネストワン8,222戸、一建設7,202戸、飯田産業4,854戸、東栄住宅3,267戸、タクトホーム2,958戸、アイディホーム2,954戸）に達している。戸建分譲住宅の全国市場は10～12万戸であるので、実に3割前後の市場占有率となっている。

パワービルダーの明確な定義はないが、一次取得者層をターゲットにした床面積30坪程度の土地付き戸建住宅を、3,000～4,000万円程度の価格で分譲する建売住宅業者である。多くの場合、土地取得から竣工までの期間は3～6カ月程度と短い。当然ながら、大掛かりな造成が必要なものの短期間で完成させることができないので、現場は5～6棟程度の小規模物件が中心となっている。

しかし土地の仕入れには力を入れており、売りやすい物件のみ購入している。安いからといって立地の悪い土地は仕入れない。それだけに販売価格を抑えるには、住宅の建設コストをいかに下げるかが必要となる。

採算性を確保しながら、値ごろ感のある価格設定を実現するため工期短縮が必要となってくるので、プレカット部材の使用や、仕様の標準化などの工夫を行い工期は2カ月程度となっている。さらに資材の大量仕入れなどにより、材料費を下げる努力を行っている。

しかしローコストであっても、パワービルダーの分譲する住宅の多くは、住宅品質確保法に基づく住宅性能評価を受けており、耐震性能が3など全ての性能項目で最高の等級になっていて、品質的にも優れ

ていることを売り物にしている。

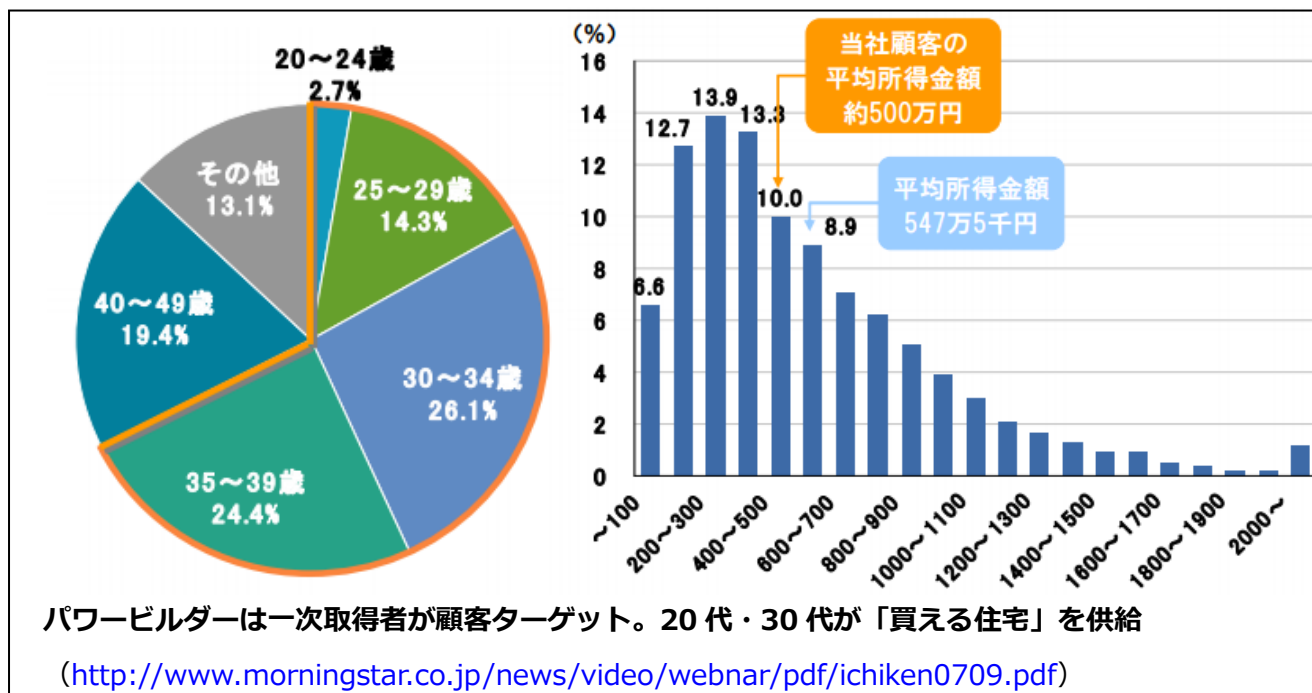
いっぽう分譲マンションの建設戸数は、1998 年 16 万戸から 2000 年には 18 万戸程になったが、その後は 2005 年まではほぼ横ばいになっていたが、2006 年以降急減、2009 年に 8 万戸までに減少している。2010 年には 10 万戸を超えたが、その後は 8 万戸程で、分譲戸建住宅の数を下回っている。

2008 年以降、パワービルダーは地価の安い郊外だけでなく、東京 23 区内でも 4500～7000 万円程で戸建住宅の分譲を始めている。同じ地域に建つパワービルダーの分譲する戸建住宅と、分譲マンションの価格差はほとんどない。住宅購入者には、まだまだ強い戸建住宅志向がある。マンションか戸建住宅かといった選択が可能といった中で、パワービルダーの分譲戸建住宅を選ぶ人も少なくない。

02 パワービルダーの顧客像

東京 23 区内ではパワービルダーも 4500～7000 万円程の分譲戸建住宅を手がけているが、メインとなるのは 2000～3000 万円、郊外の分譲戸建住宅である。パワービルダーの分譲戸建住宅が建設されるのは、国道 16 号線沿いが最も多い。16 号線は都心から 30 km から 40 km といった距離にある環状線で、1970 年代から 80 年代にかけてその周辺に多くの分譲戸建住宅や大規模団地が建設された。こうした住宅を購入したのが 1948 年生まれを中心とした団塊の世代、あるいはそれ以降の世代である。

パワービルダーの顧客は、こうした団塊世代の子供たちで 20 代後半から 30 代の 1 次取得層である。住宅購入者の 70% 程が 40 歳未満となっている。彼らの親世代は団塊世代であるので、その多くは国道 16 号線沿いに住んでいることになる。さらに彼らもそこで育ったわけで、馴染みの店もあるし、幼馴染も多く住んでいる。結婚し新しい世帯を持った時、その近くに住むのは、地元への愛着もあるし、子育てでの親の支援も受けやすいなどメリットは多いはず。



家賃なみのローンで家が買える

パワービルダーのチラシ広告では、ローンを使えば頭金0円、月々〇万円といった数字を大きく載せて、家賃と同じ程度の金額で家が買えることを訴えている。駅前の不動産屋さんに賃貸物件を探しに行くと、パワービルダーの分譲住宅が薦められるという話も聞く。

チラシでは提携銀行の35年ローンの場合、頭金0円ボーナス時返済無しで、3000万円で月々8万1000円、2500万円で6万8000円ほど、2000万円で5万4000円となっている。池袋まで1時間の東松山駅徒歩10分程度の場合、賃貸ならば3DK42㎡で6万5000円、パワービルダーの分譲住宅ならば2000万円で月々返済が5万4000円ということになる。チラシの返済額ならばたしかに2倍以上大きい住宅が家賃より安く買うことができる。しかし虫眼鏡で見えなければ読めないほどの大きさの文字で、金利0.8%2年間固定と書いてある。家賃相当というのは最初の2年間でしかない。

いずれ広い庭のある親の住宅が手に入る

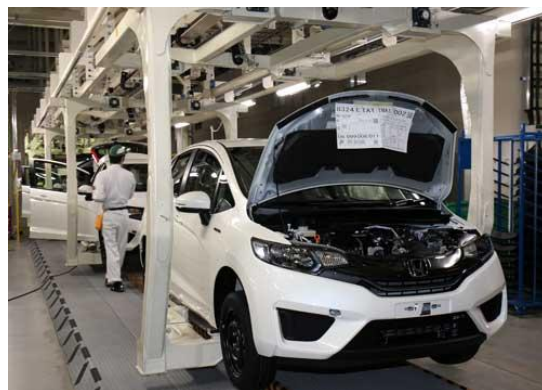
いっぽうパワービルダーによる郊外の分譲戸建住宅が伸びる間に、新たなマンションの建設は郊外から都心近くへだんだん移っていった。マンションか戸建住宅かといった選択の結果としてパワービルダーの分譲住宅が選ばれたのではなく、新天地の都心に住むか、生まれ育った郊外に住むかといった選択の中で、パワービルダーの分譲戸建住宅が選ばれたのではないだろうか。

郊外の戸建住宅というとガーデニングのできる広い庭のあるゆったりとした住宅が想像されがちであるが、敷地の広さや住宅の広さではなく、無理をせず好きな車にも乗れる、休日には家族で遊びに行ける、そんな住宅が欲しかったのである。車があるので駅やショッピングセンターへのアクセスなど問題がない、こうした郊外に生まれ育った団塊ジュニア顧客のニーズにぴったりと合ったのが、パワービルダーの分譲戸建住宅ということになる。

また団塊の世代である親にしても、高齢者となる10数年後にはいずれ子供たちの世話になる、その子供達が近くに住んでくれるならば、経済的にも支援しようということになってくる。子供世代にとっても彼らがリタイアメントする30年後には、広い庭のある親の住宅が手に入るはずであるので、そんなに広い家はいらぬ。それまで住むことになるパワービルダーの分譲戸建住宅は、さらにその子供の世代に住まわせればよいということで無駄にはならないということになる。

顧客の多くは郊外の工場などに勤務

パワービルダーの強みは割安な住宅をつくるノウハウだ。駅から徒歩15分かかる土地や、形状がいびつな用地でも積極的に買い進める。「顧客の多くは郊外の工場などに勤務しており、車を主要な交通手段とするため、駅までの距離は関係ない」（アーネストワンの岡田氏）からだ。いびつな土地でも上手に分割して効率よく住宅を建てるノウハウも武器となっている。



写真：2000年代に入っても大規模工場が進出「ホンダの埼玉製作所寄居工場」

03 業界からは冷ややかな目で見られてきたパワービルダー

安物買いの銭失いと言われるが、いい家は高すぎる

単調な建物が連なり、庭・エントランスに樹木は1本も見当たらないばかりか、敷地は全てコンクリートで固められ、雑草すら生えていない。敷地は狭く隣との間隔は法律ぎりぎり、そのため屋根に庇はほとんどない。安物のサイディングを張り、細長く、のっぺらぼうな外観。開口部はコストダウンから極力小さくしている。遠くから見てもすぐにパワービルダーの住宅だとわかる。住宅評論家や専門家からは、良好な住宅ストックにならない劣悪な建物と、冷ややかな目で見られている。



「タクトホーム」GRAFARE

越谷市越ヶ谷

東武伊勢崎「北越谷」駅

(大手町まで46分 510円)

徒歩15分

建物面積 105.57㎡

土地面積 68.76㎡

2,080万円

越谷レイクタウンは、埼玉県越谷市東南部に2008年(平成20年)3月街開きしたニュータウンである。UR都市機構の開発で、戸建て街区は「良好な低層住宅の環境を保全する」地域に指定されている。1区画150㎡以上とか、建物の壁面後退、色彩、生け垣や柵の形状などがこまめに定められている。数年後には成長するであろう生け垣、大きな開口部と広いレーフデッキ、深い庇。



「住友林業」レイクタウン美季の杜

武蔵野線「越谷レイクタウン」駅

(大手町まで53分 650円)

徒歩6分

建物面積 108.06㎡

土地面積 154.42㎡

5,780万円～6,880万円

この二つの住宅、建物面積はほとんど同じ、最寄り駅までの徒歩まで含め、都心までの通勤時間もほとんど同じである。しかし販売価格は3倍も違う。パワービルダーの北越谷の住宅は、年収400万円でも購入することができるが、越谷レイクタウンの住友林業の住宅は、親の援助や遺産相続がなければ、年収1000万円以上でないと住宅ローンで購入することはできない。

安さの訳を納得して買っている

多くの人にとっても憧れのマイホームは、耐震性があり、広めのリビングとウッドデッキに続く大きな開口、その先にはプライバシーが確保されたガーデニングできる庭、収納スペースも十分でウォークインクローゼットも欲しい。しかしそんなマイホームを土地付で注文住宅となると、6000万円以上になってしまう。平均年収450万程の庶民にとっては夢のまた夢、一生かかっても手が届かない。ローンが組める3000万円以下となると、パワービルダーの分譲戸建住宅しかないのが現実である。

確かにいざ購入してみるとやはり憧れのマイホームとは違う。敷地いっぱい建っているのも、屋根の庇がほとんどない。雨が降ってきたら瞬間的に窓を閉めなくては、部屋の中に雨が降りこんでくる。開口部も少なく小さいし、ウッドデッキなど作る余地もない。

しかしとにかく安い。間取りや設計が悪くても諦めがつく。ほとんどの顧客は都心に通う大企業のビジネスマンではない、車で通うので駅の近くである必要もない。まだ若いので軽自動車で行ける大規模スーパーがあれば買い物にも不自由しない。パワービルダーの住宅は、既存住宅地の空き地に建てられるので、幼稚園や保育園も送迎バスがやってくる。設備は最新ではなく型落ちしたものを付けていると言われるが、使ってみるとそれほどでもない。

手間のかかることはしないので、意外と不具合は少ない。確かに安い単価で専門工事業者に外注するので、きめ細かな配慮はされていない。しかし同じようなものを数多く作っているのも、トラブルの出やすい工事はしないようにしている。デザイン的に不満が残るかもしれないが、注文住宅の場合、懲り過ぎて設計での詰めが甘く、洗面台の引き出しがドア枠にあたり引き出せないとか、キッチンの吊戸棚の扉が、天井の照明器具に当たるなど、不具合は少なくないと聞く。

パワービルダーの戸建分譲住宅は、間取りも夫婦2人子供2人の4人家族を前提としており、リビングに夫婦の寝室、子供部屋2つと別に和室というのがほとんどである。良好な住宅ストックにならない劣悪な建物と言われるが、個々の家族に合わせた注文住宅は、賃貸として貸し出すにも、また中古住宅として売り出すにも、潜在顧客の数を少なくしてしまう。

さらに日本では新築後20年もすれば、建物の価値はほとんど評価されない。建物にはあまりお金をかけず、しかも土地も効率よく購入したパワービルダーの住宅の方が、購入価格に対しての転売価格は、減損が少なくなる可能性が大きい。例えば、さきほどの「タクトホーム」GRAFARE 越谷市越ヶ谷の路線価格は、10万円/㎡で、土地評価額は690万円ほど、購入価格の33%ほどである。いっぽう「住友林業」レイクタウン美季の杜の路線価格は12万円/㎡で、土地評価額は1850万円ほど、購入価格の29%ほ

どになってしまう。

パワービルダーの戸建分譲住宅を購入した多くの人は、中古住宅の購入も検討している。自ら下取りしリフォームして再販している大手ハウスメーカーは別にして、ほとんどの中古住宅の価格は、土地評価額がベースになっていることを知っている。

しかも個々の顧客の汎用性のない注文で作った、他人から見れば何を考えて作ったかわからないような、地域工務店による住宅が中古としての評価がもっとも悪いことも知っている。たとえ子供が1人でも、子供部屋が2つあるパワービルダーの家は転売するにも安心なのである。

外国人に投機的に購入されている

円安の影響を背景とし、中国人投資家による日本への不動産投資は、中国や台湾の富裕層による都心部のタワーマンションの高層階などの購入が目立っている。しかし3000万、4000万円というパワービルダーの戸建分譲住宅も、投機の対象になっているのはあまり知られていない。蓄財に目ざとい中国人富裕層が目をつけるということは、パワービルダーの戸建分譲住宅にも十分な資産価値があるということである。住宅評論家や専門家のいう「パワービルダーの劣悪な建物を買うと損をする」、「安物買いの銭失い」はあまりあてにはならない。

飯田産業は、「在日買房（日本で家を買いましょう）、就在是時（ちょうどその時です）」と、日本の不動産を投機的に購入する中国人向けにウェブページを設けている。今が最好時機（ベストタイム）だという4つの理由「①消費税が上がる、②地価上昇の兆しがある、③建築工事費、消費者物価が上昇している、④超低金利である。」を挙げている。



飯田産業の中国人不動産
投機買い向けウェブペー
ジ

(http://www.iidasangyo.co.jp/iida_cn/)

日本の不動産は、日本の非居住者でも購入することができる。中国人に投機的に購入された住宅は、転売されるまで賃貸住宅として貸し出される。不動産管理会社に賃貸料が振り込まれ、固定資産税・都市計画税、不動産所得税などは、不動産管理会社に請求される。

04 パワービルダーによる技能者育成の取り組み

現在はやや沈静化しているが、職人不足は木造住宅業界にとって重要な問題で、各社が施工力の確保に苦労している。自社での大工育成や業界団体を通じた取り組み、外国人技能実習生の採用などを進める動きがある。パワービルダーは、プレカットを含め既存の木造住宅生産インフラの活用にただ乗りしていると思われがちであるが、彼らなりに努力を行っていることはあまり知られていない。

東栄住宅による社員大工の養成

東京都にある NPO 東京建設技術センターが運営する認定職業訓練校の「東京建築高等職業訓練校」は、2012 年 4 月より東栄住宅の社員大工を生徒として受け入れている。同訓練校は 2 年制で 1 年が 30 名弱、2 年が 20 名弱で、東栄住宅からは毎年 10 名が派遣され、彼らは離職することがほとんどないので、修了する訓練生の半数は東栄住宅の社員大工ということになっている。

ただし訓練校は、東京都および首都圏建設産業ユニオンから補助金を受けているので、中小企業という規準をクリアするため便宜的に東栄住宅の関連会社の東栄ホームサービスの社員大工として雇用し、対応している。2016 年からは倍の 20 名に拡大する予定である。



東京建築高等職業訓練校での実習風景

(http://kensetu-union.jp/?page_id=661)

訓練期間は 2 年間（毎週土曜日、9:00～17:00、1 年次：47 日、2 年次：52 日）、訓練時間は 1 年次：1,675 時間、2 年次：1,696 時間（分散訓練（OJT）込み）となっている。1 年目には道具の使い方、墨差し、蟻継ぎ、腰掛け鎌継ぎ、台持ち金輪、階段、朝顔箱、棒隅木、差し口、造作、2 年目は丸太、四方転び（踏み台・脚立）、回り階段、棒隅木・振れ垂木、入隅、振れ隅木、柱、立て転び踏み台と、もはや現場ではできない墨付・手刻みといった大工の基本を教えている。学科についても現場で教えることができない内容に重点を置いている。

修了時に普通職業訓練修了証が授与され、すぐに建築大工 2 級技能検定を受検できる。また修了時の技能照査に合格すれば、建築大工 2 級技能検定の学科試験が免除される。高卒の場合、修了後実務経験 3 年

で 2 級建築士試験を受験できる。

そのため修了者に 1・2 級技能検定試験準備講習会（短期課程：3 日間、18 時間）と二級建築施工管理技士の資格取得のための訓練（短期課程：20 日間 58.5 時間）を実施している。

外国人技能実習生の受け入れ

飯田グループは、積極的に外国人技能実習生の受け入れを行っており、各社の定款に「外国人技能実習生の受入及び養成」が加えられている。とくに飯田産業は、東南アジアを中心に拠点を広げるなど、海外事業に力を入れてゆく方針を打ち出しており「Made in Iida」の住まいを海外の顧客にも提供することで、更なる成長を目指している。すでにベトナム、タイから外国人技能実習生を受け入れ「いいだのいい家」の技能伝承を行っている。

飯田グループの他社での外国人技能実習生の受け入れの状況はわからないが、ハローワーク三鷹に 2014 年 09～11 月に、アーネストワンが勤務地を東京都西東京市として、外国人技能実習生サポートを行う正社員の募集を行っている。職務内容は外国人技能実習生（主にアジア圏の方々）のサポートで、外国人技能実習生に対する日本語・生活面でのアドバイス（実習先への出張を含む）、在留資格取得や更新時の各種書類作成、受入後の住居や生活備品等の手配、その他関連の電話対応となっている。

さらに 2015 年 4 月より建設分野の外国人技能実習修了者が、3 年間の実習修了後に「外国人建設就労者受入事業」に基づき、引き続き日本に 2 年間在留し就労（あるいは帰国後 1 年以上経過した場合は再入国後 3 年間在留）できるようになり、海外進出の戦力としてだけでなく、日本での現場労働者不足にも資するようになってきている。



外国人技能実習生の大工作業風景

日本に来てまだ 2 か月ほどであるが、毎日現場の職人さんの指導の下、熱心に働いている。（飯田グループの写真ではないが、こうした状況であろう。）

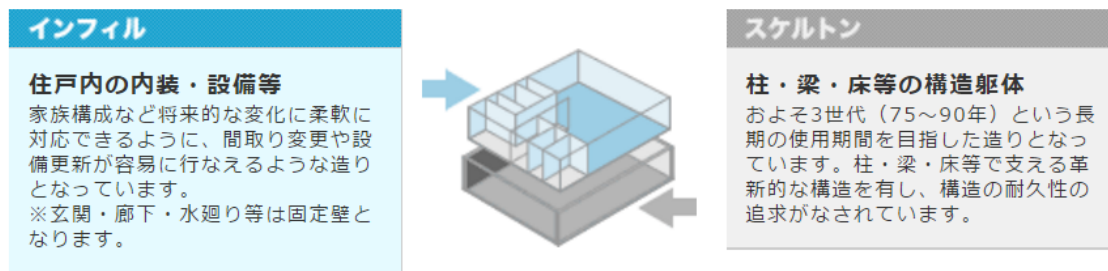
（<http://blog.livedoor.jp/team1pro/archives/52249263.html>）

06 パワービルダーによるサステナブル社会への取り組み

既存の住宅業界の中には、パワービルダーを儲かるなら何をやってもいいのか。東証一部に上場し大手住宅メーカーの何倍も利益を上げている。それなのになんら CSR（企業が社会に対して責任を果たし、社会とともに発展していくための活動）を行っていない。と蔑んだ目で見ている人が少なくない。そこでこうした偏見を無くすためにパワービルダーのサステナブル社会への取り組みを紹介することにする。

飯田産業はスケルトンインフィル対応住宅でサステナブル社会をめざす

「住宅の品質確保の促進等に関する法律」が成立する前から、「より良質で安価な住宅」を実現するための研究開発に着手し、オリジナル工法「I.D.S-V 型工法」で、耐震性が高く、“地震に強い家”を実現した。また、「長期優良住宅認定制度」にも全棟対応しており、それを実現するため家族の成長に合わせて住まいも変化できるよう、「スケルトンインフィル対応住宅」を採用している。スケルトン(構造躯体)とインフィル(内装・設備)を分離させており、ライフスタイルや生活スタイルの変化に合わせて、間取りの変更や設備メンテナンスを簡単に行うことができる。



アーネストワンは太陽光発電システムを全棟搭載

日刊木材新聞の13年度木造住宅ランキング調査によると、2013年度、木造戸建住宅での環境対応機器の採用状況では太陽光発電システムの搭載率が高まっており、積水化学工業は83%、積水ハウスは75%、住友林業は50%と半数、ヤマダ・エスバイエルホームは46.4%、アーネストワンも46%までに達している。同じ飯田GHDの一建設は0.36%だから、会社による考え方の違いが出ているとも言える。

アーネストワンでは、ウエストグループのウエストビギンを通じ、2016年には、すでに戸建分譲住宅（クレイドルガーデン）太陽光発電システムの全棟搭載を進めている。さらに引き渡し済みのクレイドルガーデンの入居者にもウエストを通じ、太陽光発電システムの提案を行っている。



東栄住宅による「企業の森」事業への参加

木造住宅供給事業者として環境保護に取り組むため、東栄住宅は CSR 活動の一環として、東京都と公益財団法人東京都農林水産振興財団が推進している「企業の森」事業へ、木造住宅供給事業者としては初の参画をした。

環境共生住宅やエコ住宅など、環境に配慮した住宅を提供するだけではなく、社員一人一人が環境保護活動に取り組むことで社会貢献できる企業になること、また実際に社員が「森づくり」を体験することで、苗が木に成長するまでの年月、大変さを実感し、資材を「大切に扱う」ことのできる社員を育成することが目的となっている。植林、下草刈りなどに、多い時には社員 100 名以上の参加がある。さらに東京都の森づくり貢献認証制度に基づき、同社の企業の森が 205 トンもの CO2 を吸収する能力があることが認定されている。

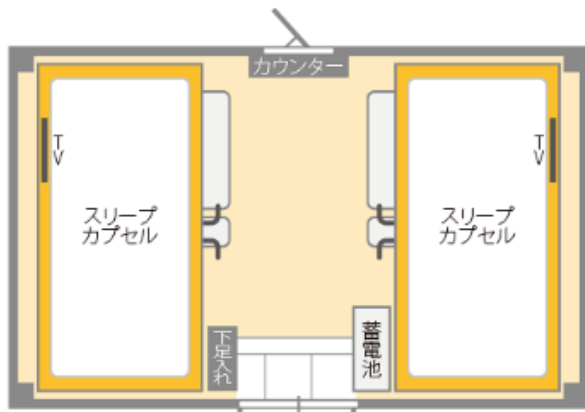


アーネストワンの災害用宿泊ユニット「クレイドルキャビン」

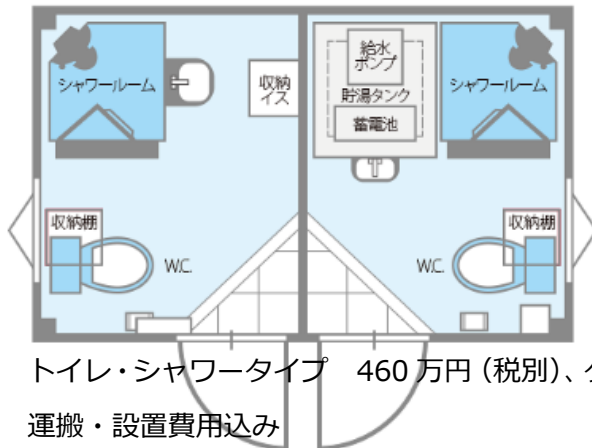
地震、津波、大雨による水害、強風による家屋倒壊など、生活を脅かす災害で、多くの被災者が辛い避難所生活を長期間強いられている。アーネストワンは、災害時宿泊ユニット「クレイドルキャビン」を開発し、自治体や企業に提案している。「クレイドルキャビン」はユニック車をはじめ様々な方法で運搬・輸送でき、蓄電池を搭載しており設置後すぐにプライバシーの守られた快適な生活を始められる。全国各地の自治体や企業が 1 台ずつでも保有することで、被災地へ短時間に大量の住宅を供給することが可能に。自治体の有効な災害対策として、また、企業の有意義な社会貢献活動としての活用を提案している。



左から寝室タイプ、トイレ・シャワータイプ、ダイニングキッチンタイプ



デラックス寝室タイプ 620 万円（税別）、スタンダード寝室タイプ 480 万円（税別）
運搬・設置費用込み



トイレ・シャワータイプ 460 万円（税別）、ダイニングキッチンタイプ 380 万円（税別）
運搬・設置費用込み

アーネスト育成財団を設立し、持続的成長のための技術経営（MOT）人材を育成

アーネストワンは、豊かで明るい持続的な成長をする日本づくりに寄与するため、2012 年新たな事業を行う技術経営人材の育成と活用、起業家を支援するエンジェル人材の育成、世界経済の動向調査、事業資金の提供などを行うためアーネスト育成財団を設立した。[\(http://www.eufd.org/\)](http://www.eufd.org/)

こうした目標を実現するための討論や研究を行う研究会、研修会、シンポジウム、調査研究活動に取り組んでいるが、事業資金の提供も行っている。具体的起業プランを募集し、財団が起業を目指す人を資金や経営の面から支援している。財団の研究員は、大橋克己（クラレ 社友）、前田 光幸（高知工科大学マネジメント学部非常勤講師）、鈴木 潤（政策研究大学院大学教授）奥出 阜義（元防衛大学校教授）、佐竹 右幾（CKS（株）代表取締役）、山中 隆敏（富士通研究所）と多彩なメンバーで構成されている。

