



大工育成塾が開校しますよ！ 家づくりは人づくり

住宅産業研修財団が募集(弊社も会員です)

後継者不足に対応して木造住宅技術者を3年間で養成します。基本は「家づくりを通した人づくり」家を建てるといえば、大工さん。この業界も後継者不足が否めない。そこで、国土交通省も後押し。三年後には、家1軒丸ごと建ててみよう「住宅産業研修財団」(松田妙子理事長)が、「大工育成塾」を十月に開校する。定員は百人。教室は、東京校、名古屋校、大阪校、福岡校で、二十五日まで受講生を募集している。

日本の伝統的な木造住宅の技術者を育成する「大工塾は、国交省の補助プロジェクト。後継者不足に悩む伝統的な木造軸組み工法住宅の大工職人を三年間で養成するのが狙いだ。

育成の基本は「家づくりを通して人づくり」と定め、墨付けや規矩術といった専門技術だけにとらわれず、住まいのあり方を、居住者と作り手側から考える。



住宅を、住まい手側は

- ▽高齢者や障害者が自立できる
- ▽伝統・文化を受け継ぎ人格形成の場に
- ▽地球環境を大切に。一方の作り手側は
- ▽生命を守る
- ▽病気を作らない
- ▽財産を守る
- ▽気候・風土を生かすと具体的だ。

塾生の応募条件は、来年三月末時点で二十二歳以下で、高卒以上(審査で同等と認められた人もOK)の男女。来年東京、名古屋、大阪、福岡に教室を開校する。すでに第一期合格者が先月下旬に発表されたが、審査は厳しく、定員を下回る六十四人だった。

志望動機は、「技を身につけたい」「伝統的な日本家屋を自分の手で作りたい」がほとんどで、合格者の内訳は、半数が家業を継ごうという二代目や孫。中には大卒者や転職者もいる。

松田理事長によると、「合格者は、辛抱強く見どころのある人が多い」という。

「大工は住まいづくりの志士です。教室講義と現場修業で鍛えます」という同塾。教授陣には大学教授や琴研究者、設計者などを迎え、土、日曜日の週末を利用し、各日六時間の授業を三年間にわたって行う。授業料は三年間で百二十万円。一年次は、住宅の歴史、職人学などの講義や棟梁と塾生の一対一で、墨付け、規矩術、継ぎ手など実技を教える。「腕自慢の棟梁にとってもいい競争になるし、将来的には塾生のネットワーク作りも」と松田理事長。

(産経新聞平成15年9月13日記事より転載)

職人の養成に思うこと

「大工藝をつくるから、あなたのところでも受け入れませんか？」という話が、住宅産業研修財団の松田理事長からありました。残念ながら私のところでは、希望者・また該当する人がいなかったため次回にもお願いできればとお返事しましたが、この制度には大賛成します。この財団には優良工務店の会という組織があり、以前から会員の中野工務店さん(市川市)は私塾として大工養成塾「番匠塾」をつくり、新潟県にある重川材木店さんは「匠塾」という職業訓練塾をつくっていました。重川さんは東京12チャンネルの人気番組「大工王選手権」に出場し、優勝経験もある「小野組」が仕事をしている会社です。いつも「匠塾」のはんてんを着て登場してますね。社長さんは数奇屋の専門家ですがそのお人柄、その語り口にはいつも感動しています。今回はそれとは別に国土交通省の支援が得て塾がつくられたということは、優良な技術をもつ職人を残すという意味で大きな一歩だと思えます。ものづくりや家づくりの技というものは効率や経済性だけで語ることはできません家を建てるにあたっては工務店が選ばれる理由のひとつとして、「いい大工がいる」ということが理由になっています。いい大工にはお客さんから指名がかかりますから、安心して丁寧な仕事をする事ができます。そこでさらに信頼を得ることができるのです。そもそもどんなに立派な現場監督がいたとしても、いい出来栄えかどうかということとは関係がありません。結局は、丁寧な仕事をして家をつくっていく職人さんたちの技術に依存しなければならないのです。その職人の人柄がさらに家を価値あるものにしていきます。話はかわりますが東京タワーの鉄骨工事に携わった鶯の棟梁があつた、「NHKプロジェクトX」に出演した際、言ったセリフを思い出します。危険な工事、東京タワーを完成させたのは、「やっぱり愛ですよ。仕事にたいする…ね…」と言ってのけたあの棟梁にはやっぱり感動しました。(秋葉)

(今月のごあいさつ) 十五夜お月様による

大好きな季節がやってきました。夜ともなれば、虫の大合唱も始まってもうすっかり秋の風情です。この夏の間涼しかったせいか、今年は残暑が続いておりますが、お元気にお過ごしのことと存じます。火星の大接近を見ようと星空を見上げることが多くなりました。東の空に美しい月と火星が輝いています。昨夜はかぐや姫の物語が真実に思えてくるほど、流れる雲とあいまって幻想的な風景でした。今夜は十五夜、お電話をいただいてお誘いを受けていた高野さんという建築家を訪問しました。印旛沼のほとり、そこに月明かりを浴びていた建物はなんと民家風です。お聞きしてみると「古民家を再生してオフィスとしている。」というではありませんか。曲がりくねった梁、白い漆喰壁が空間デザインの技によってモダンにデザインされていました。おじゃましてから知ったのですが、この高野祐之先生は全国各地の博物館や施設をデザインしてきた有名な建築家でした。歓談し、勝手なことを言わせていただき、お隣りに建っている奥様が焼き物を指導されているという工房を見学させていただきました。天井が高く、屋根からも光が入る構造で、民家風でありながら、そこにもモダンで非凡なセンスを感じました。門をでると、満月の光を浴びて古民家風建物が輝いていました。やっぱり、「建物は自然との一体感があつてこそ美しい。」のです。家に帰って、団子とスキを飾って、風情を楽しみたいと思っています。ビールも一杯だけ…。(平成15年9月11日)

この本がおすすめ! 「失われた売上をさがせ」

小阪裕司さんのマーケティング本に夢中になっています。本当に「不況だから商品が売れないのか」を問いかけます。九州にあるあるゴルフ場、そのレストランに併設される売店での話です。

「ワインの売上が前月の倍になりました。」それもたった一本の銘柄のお陰で…。なぜでしょう。

(んーmmどうしてだろう? そんな売れ筋のワインがあつたかなー?)と考えてしまいます。(すごく安いのか、ディスカウントしたんですよ?)いや、何もしていないのです。

このワイン「シャトー・レスカール」といいです。(聞いたことないなあ、そんなワインあつたかなあ?)

このワインがどうして売れたのか、その秘密は店員が書いた一枚のポップにあります。

「お待たせしました! やっと入荷しました。」

と書いただけでワインの売上が倍になったのです。?これ、ほしくありませんか?

小阪さんがいうワクワクマーケティングの一例でした。



これが古民家再生 高野先生のアトリエです!

発行者
「自然の住まい研究室」
秋葉 建設(株) 秋葉忠夫
289-2163八日市場市南神崎52-1
電話0479-72-0814FAX0479-72-0824
電子メール akibakk@rapid.ocn.ne.jp
URL <http://www1.ocn.ne.jp/~akiba/>