

創立65周年、目指すは時代と社会の要請に応える「新しい時代の建設業」

株式会社 安成工務店



安成 信次 社長
(やすなり・しんじ)

●会社概要

所在地：下関市綾羅木新町3丁目7-1

代表者名：代表取締役 安成信次

創立：1951年1月

事業内容：住宅事業、建築事業、商業開発事業

資本金：7,200万円

支店等：下関支店、山口支店、宇部支店、周南支店、北九州支店、福岡支店

グループ企業：

株式会社デコス（断熱材事業等）、株式会社エコビルド（化粧構造材プレカット等）、株式会社ハウズドクター山口（住宅リフォーム等）、株式会社オークス建設（中高層建築等）、株式会社ワイズパートナー（不動産業等）、株式会社アスティ・ケア（介護事業等）、北辰建設株式会社（建築業）

売上高（単体）：

87億円（2015年12月期）

T E L：083-252-2230

U R L：http://www.yasunari-komuten.com/

はじめに

山口県に加えて福岡県も主な地盤とする総合建設業の安成工務店（本社・下関市）が、今年創立65周年を迎えた。いまでは地場建設業界屈指の企業となっているが、今日に至るまでには様々な試行錯誤や折々の大きな決断があった。

本稿では、同社の65年の歩みを振り返りつつ、同社が目指している未来像を紹介する。

1. 悲運をバネに

安成工務店は1951年、大工工務店安成組として豊浦郡豊北町（現下関市豊北町）で創立。当初は木造住宅の大工工務店だったわけだが、60年代後半あたりから鉄筋コンクリート造りの建造物もこなす地方ゼネコンとして成長し、豊北町における公共工事も担っていくこととなった（1966年には、株式会社安成工務店に組織変更）。

豊北町で地方ゼネコンとして展開しているさ中の1978年、大きな転機が訪れる。原発建設問題がからみ町を二分するような激しい対立の中で町長選挙があり、同社が応援していた現職町長が落選し、新町長が当選。以降、同社には町から公共工事の指名が無くなった。

そのため同社は受注先として民間志向を強めていく。1984年には本社も下関市に移転した（当時、豊北町と下関市とは別の自治体）。しかし何が転機になるか分からない。その後は下関市を拠点に、住宅だけでなく建築全般をやり、民間志向を強めつつも公共工事も引き受けるなど、豊北町での悲運をむしろバネにして、営業エリアが福岡県にまで及ぶ総合建設業へと飛躍を遂げた。

現社長の安成信次氏は、父が創業した同社に1980年に入社し、本社の下関移転などを指揮。父の急死に伴い、1988年に32歳の若さで同社社長に就任した。

同社は80年代まで、住宅事業についてはツーバイフォー工法や新建材などを積極的に取り入れ、しかもそれらに関して先進的な企業になろうと努力を重ねていた。時流に沿った事業展開だったが、それでも何か物足りなかった。それは同社の住宅事業には「商品」がなかったからだ。

公共工事なら、極論すれば、求められている内容の工事について、しっかりとした仕事を安く仕上げることができればそれで良い。しかし民間に対してはそれでは済まない。つまり、うちでもよそと同じようにちゃんと良い家が安くできますよ、ではなくて、これが安成工務店の建てる家です、これがうちの商品です、という明確なものが必要だ。それがあって初めて、本当の意味で顧客から安成工務店が選ばれるようになる。商品を持ち、その旗を掲げてこそ、当社の企業価値が認めて貰え、価格競争に巻き込まれない本当の商売ができる。

安成社長は、当時このような問題意識を明確に持っていた。だから、うちの商品とは何か、長きにわたって模索と試行錯誤が続いた。

2. 呼吸する木の家に辿りつく

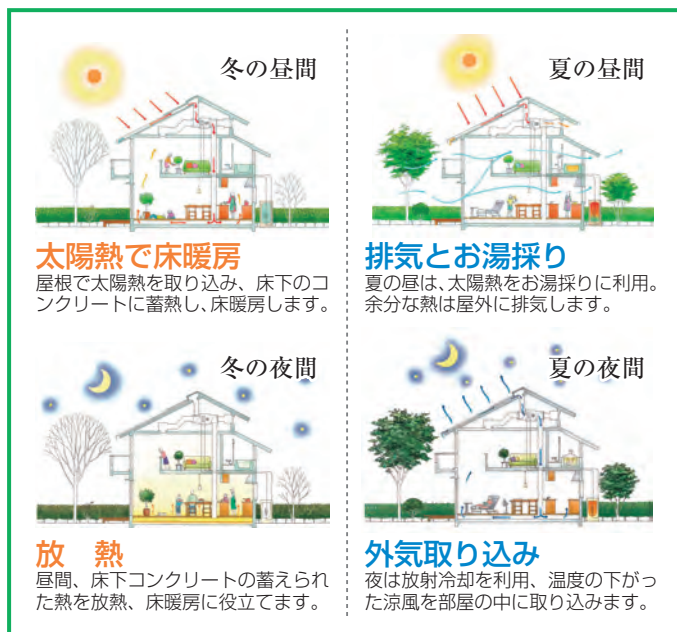
■OMソーラーシステムとの出会い

そしてついに、舞い込んだ一通のDMをきっかけにOMソーラーシステムに出会う。1989年のことだった。OMソーラーシステムとは、太陽の熱を屋根で集熱し、温かい空気を床下に送り、床暖房、給湯、換気などに利用する一連のシステム（右図）。屋根で受けた太陽の熱を

床下に送りこむ際にファンの力を一部借りるが、基本的には特別な機械装置を使わず、窓の取り方や間取りの作り方などで空気や熱の流れ等を工夫する。つまり自然の力を借り、自然と共生する形で、夏は涼しく、冬は暖かく、快適に過ごせる家ができる。これは面白そうだとピンときて、説明会で実際に開発者（東京芸術大学・奥村昭雄名誉教授）の話聞いて、その日のうちに導入を決めた。

説明会で安成社長が腑に落ちたのは、OMソーラーシステムの背景にある「本来日本の住宅は地域産業が担うべきもので、地域の工務店が地域の風土を活かした形で作るべきだ」という理念。それを前提に、昔ながらの家のようにあってもそこに新たな技術を取り入れ、設計も工夫すればまだまだ快適になれる。その新たな技術がOMソーラーシステムというわけだった。

この理念に共鳴し、同社はOMソーラー協会のチェーンに山口県で初めて加盟。以後、このシステムの家づくりを前面に出すことを決断した。これで住宅事業の方向性が定まった。



OMソーラーシステムの機能
(これに太陽光発電を組み合わせることも出来る)

■セルロースファイバーとの出会い

OMソーラーシステムが住宅分野における展開の軸となっていく中、今度は断熱材にも新たなビジネスチャンスを見出した。

OMソーラーシステムの支援商品展示会で、セルロースファイバー断熱材と出会う。この断熱材は、古新聞等をリサイクルして作られる木質繊維由来の自然素材。OMソーラーシステムの家は自然の熱や空気を取り入れて流すので、断熱や遮音についてはどちらかというところ開放的になりがち。その点、セルロースファイバーは断熱効果が高いだけでなく、防音効果にも優れている。そして、木質繊維由来の自然素材であるため調湿効果も高く、室内の空気が爽やかになる。まさにOMソーラーシステムの家に組み合わせるにはうってつけだった。

同社はこのセルロースファイバー断熱材に惚れ込み、事業のメインテーマに据える決断をした。1994年には、自前でこの断熱材の施工工法（デコスドライ工法）を確立。自社施工の家に導入する一方、パートナー企業と組んで工法のフランチャイズ展開（施工代理店制度）にまで発展する（1999年）。さらに2005年には、工場を建ててセルロースファイバーの素材そのものも自社生産するようになった（それまでは製紙会社からのOEM供給）。つまり、施工法をビジネス展開するだけでなく、その素材を供給するメーカーにもなった。なお、このセルロースファイバー関連事業は、1997年より子会社のデコスが担当している。

この施工代理店制度は着々と広がっていて、いまや全国に加盟社が74社となっている。また、セルロースファイバーの供給メーカーとしても、下関市の工場（山口工場）だけでは製造や物流が追いつかなくなり、2013年には関東工場（埼玉県飯能市）を開設するに至っている。

■木の家との出会い

デコスドライ工法が確立した2年後の1996年には、木（材木）との出会いがあった。大分県の製材業者とOMソーラーつながりで縁ができ、そのとき、昔ながらの日本の木の家のよさに気付く。

つまり、柱と梁が露わに見える、日本に昔からあった住宅。柱にも床にも節がある住宅。その材木はもちろん杉材など国産の材木で、しかも人工的に高温乾燥させず、時間をかけて天然乾燥させたもの。

このような家に住むと、自然の空気や風が感じられ、工業化住宅に慣れて日本人が忘れかけていた住むことの心地よさがよみがえる。

ただし、このような昔ながらの住宅は冷たい風が入りやすく、冬は寒い。保温効果も高くない。しかし今や、OMソーラーシステムがあり、セルロースファイバーの断熱材がある。これらを取り入れれば、昔と比べて格段に心地よく住むことができる。しかも、自然の力を活かした、自然と共生した家。多湿な気候風土の中で育んできた日本の伝統文化を、今日に引き継ぐ家。

もちろん、ユーザーの好みによって、梁などを完全に「現し（あらわし）」にしたものもあれば、現代風にある程度隠すものもあるが、基本的なコンセプトは同じ。OMソーラーシステ



伐採した杉材を玉切りし、1年間太陽と風のみで乾燥させる「輪掛け乾燥」の様子
(大分県日田市)

ムと、セルローズファイバー断熱材と、日本の天然乾燥材木の家。いわば、「呼吸する木の家」。断熱材が調湿効果を発揮するし、天然乾燥の材木だから床材等も呼吸する。空気感が心地よい。もちろん新建材を多用した工業化住宅と比べれば割高となるが、安成工務店の家づくりのコンセプトに賛同し、モデルルームで実際に住みよさを体感した人達が、同社の家を「選んで」くれている。ここに安成工務店の長年の懸案であった「商品」が完成し、同社の企業価値が社会から認められることになったわけである。

3. 今後の事業展開

■住宅事業での今後の展開

前述のように、同社はパートナーと組んでセルローズファイバーのデコスドライ工法を全国展開している（断熱材そのものも供給）。同様に、デコスドライ工法の施工が標準採用された同社開発の戸建て賃貸住宅（商品名「ユニキューブ」）も、パートナーと組むことによって広く全国展開している（山口・福岡両県については、同社自らが施工）。

同社が到達し、完成させた「商品」である呼吸する木の家についても、デザインを常に磨き、

福岡都市圏でも受け入れられる上質で高級かつ健康で快適な木の家を提案する。これが同社の住宅事業部における今後の方向性である。

■非住宅事業での今後の展開

ここまで住宅事業に焦点を当てて安成工務店の歩みを振り返ってきたが、同社の事業範囲は幅広い。デコスを始め数々のグループ企業を持つ。そして安成工務店本体も、住宅事業のほか、建築事業と商業開発事業を行っている。

「住宅事業部門」は、工務店的な分野であり、個人を相手に、主に木造の住宅を建設する。「建築事業部門」は、住宅以外の建築全般を行っており、木造だけでなく鉄筋コンクリートのビルなども建築する。商業施設や医療施設など民間法人向けが主体。公共工事も引き受ける。「商業開発部門」は、ただ一棟の建物を建てるのではなく、ショッピングモールなど商業集積ゾーンを一体的に開発するもの。デベロッパー的な事業である。

このうち、これまで述べてきた住宅事業部門については、呼吸する木の家という安成工務店ならではの商品に行き着いた。しかし建築事業部門については、事業そのものは順調ながらも、これまでも「安成工務店ならではのもの」に対

する模索が続いてきた。ところが足元で、住宅事業部門で培ったコンセプトが建築事業部門にも浸透し始めている。

たとえば医療介護系の施設。病院の施設建築に際してもセルローズファイバー断熱材を用いると、断熱効果が発揮される（鉄骨造りでも効果大）だけでなく、防音効果があるので施設内が静かになり、調



湿効果により空気が心地よくなる。この施工に対する医療関係者の評価がすこぶる高いことが分かってきた。そこで、医院や介護施設向けの商品提案を目指し、木質材料の施設が健康に及ぼす影響を九州大学で実験してデータ収集を始めている。また、介護施設の現場で実験して、木質化と断熱材施工により入居者の要介護度が改善されるというデータを科学的にとろうという段階まで来ている。

つまり、これまでは、呼吸する木の家という言葉に代表される、新たな形での日本文化を体现する建築理念が、住宅事業部門だけで展開されてきた。しかしここに来て、これが安成工務店の事業全体に貫通したものとなりつつある。前述の建築事業部門への浸透だけでなく、商業開発事業部門についても、開発敷地内の商業施設建築についてはもちろんのこと、敷地内の街路をどのように日本の自然と共生させて公園化させていくかなど、同社のコンセプトを発揮できる要素は多いのだ。

おわりに～まちの再構築を目指して～

安成工務店の事業展開の行き着く先は何か。それは、まちづくりだ。

長年培ってきた自然共生型の家づくりは、すでに単体の家の建築に留まっていない。「安岡



「安岡エコタウン」(下関市安岡)

エコタウン」という住宅地開発を行い、各戸が環境共生型の家であるだけでなく、雨水の共同利用やバイオマス発電による熱の共同利用など、まるごとが環境共生型の宅地開発を行っている。この開発は、自然と共生する日本文化の街を現代風に復元することで、かつて日本にあった住民たち同士のコミュニティを復活させたいという狙いも持っている。つまり、新たな形での、まちづくりだ。

前述のように、同社は医療介護系の施設建築についても力を入れている。それにかからめて、高齢者向け住宅についても、ハードだけでなく運営面も含めてノウハウを蓄積しつつある。これは、今後高齢化が進展する中、これからの高齢者にとって住みやすい、時代に合わせた新しい形態の住居を提供していかねばならないという使命感があつてのこと。これを最終的に実現させていくためには、日本の良き文化である地域コミュニティも発揮される、高齢者にとって住みやすいゾーンを開発していく必要がある。つまり、新たな形のまちづくりだ。また、同社の事業の柱のひとつである商業開発も、まちづくり開発そのものである。

安成工務店はこう考える。「人口減少社会を迎え、拡大から収縮へ街を再構築する必要がある。生じた今、それらのあるべき姿へ改革できる『新しい時代の建設業』が求められている」と。65周年を迎えた同社は、このような時代と社会の要請に応えるべく、地域の建設業者としての誇りをかけて、それを成し遂げようとしている。

(宗近 孝憲)