

塗藝なにわ

第25号
2011年

特集——“チャレンジ”

- 大阪府建団連・北浦年一会長に聞く
- 設計者に聞く「マンション改修工事の現状と課題」
- 津波・高潮対策と水都再生への試み
- 機能性塗料の概要と動向
- エア式静電塗装工法がNETISに登録



大阪府塗装工業協同組合

JPCA 日本塗装工業会 大阪府支部

目次

《特集“チャレンジ”》

「過渡期こそ新しいチャレンジを」(社)大阪府建団連・北浦年一會長に聞く.....	2
設計者に聞くマンション改修工事の現状と課題.....	7
津波・高潮対策と水都再生への試み 大阪府西大阪治水事務所 中坂光男次長に聞く.....	14
「機能性塗料の概念と動向について」.....	20
エア式静電塗装工法がNETISに登録.....	24
塗装改修マニュアル.....	23

《ごあいさつ》

明るいうちに.....	酒井 豊	26
逆転の発想を.....	北野 妙子	27
チャレンジ精神の時代が到来.....	田伏 健一	28
未来の後継者のために.....	三ツ橋 建彦	29

《トピックス》

近畿地方整備局と(社)日本塗装工業会近畿ブロックの意見交換会.....	30
近畿地方整備局との個別団体意見交換会.....	35
「経審」審査基準が改正 虚偽申請防止対策の強化も.....	40
「建設工事標準請負契約約款」が改正 現場代理人の常駐義務緩和など.....	43
建設業許可・経審申請書類をパソコンで (財)建設業情報管理センターが無料提供.....	44
大阪府技能競技大会「木目描き」を実演.....	45
磯部副理事長に知事感謝状 大阪府職業能力開発促進大会.....	45
(社)日本塗装工業会大阪府支部55周年記念式典を開催.....	46
登録建設塗装基幹技能者講習.....	48
日塗装大阪府支部総会 支部長に三ツ橋氏が就任.....	48
(社)日本塗装工業会近畿ブロック 塗装技術研究発表会を開催.....	49
インスペクター研修及び施工管理者(工事指導員)更新研修会.....	50
中学校の体験学習に協力.....	51
住之江公園の落書きを消去.....	51
塗装指導で知事感謝状.....	51
弁護士会と勉強会を開催 独禁法・暴力団排除条例で.....	52
建築塗装技能検定.....	52
今宮戎駅周辺の落書きを消去.....	53
JR高架下の落書きを消去.....	53
組合第64回総会を開催 田伏理事長が再選.....	54
宝児童支援施設のプール塗装に協力.....	55
改正労基法と労災保険の特別加入でセミナー開催.....	55
(株)大阪塗装会館社長に石渡敏一氏.....	55
ものづくり立国推進事業好事例集に収録.....	56

《新組合員紹介》

株式会社 木村塗装店.....	56
株式会社 渡辺塗装.....	56

《新賛助会員紹介》

株式会社 山本窯業化工株式会社.....	57
大阪府塗装工業協同組合の歩み.....	58
社団法人日本塗装工業会大阪府支部の歩み.....	63
編集サロン.....	68

設計者に聞く マンション改修工事の現状と課題



■出席者

社団法人大阪府建築士事務所協会リニューアル部会
運営委員長 辻 裕樹 (㈱匠設計代表取締役)
委員 田端信行 (㈱AAA総合設計代表取締役所長)
同 大櫃良之 (㈱リノシスコーポレーション代表取締役)
オブザーバー 山本新二 (賛助会副会長・総務委員会オブザーバー)

大阪府塗装工業協同組合

広報委員長 竹林正浩 (竹林塗装工業㈱代表取締役社長)
委員 横田俊昭 (㈱ハヤシ代表取締役社長)
事務局 石田悟一 (専務理事・事務局長)

■訪問日

平成 22 年 11 月 22 日

■訪問場所

社団法人大阪府建築士事務所協会
大阪市中央区農人橋 2-1-10 大阪建築会館

塗装業界では現在、請負工事全体のうち改修が7割以上を占め、元請けで施工するケースも多い。一方、マンションの大規模修繕工事の場合、塗装関連工事が主体であるにもかかわらず、参加条件や業者選定の際の審査が厳しく、大半の塗装業者が「門前払い」になるのが現状。そこで今回は、(社)大阪府建築士事務所協会リニューアル部会を訪ね、マンション改修工事の現況や、工事に元請けとして参画するための留意点などについて、設計者の立場からの意見を伺った。

官公庁でも改修が増加

一改修工事の入札・公募案件については、資本金や施工の実績等が問われておりまして、専門工事業が参入する際のハードルが

非常に高くなってきているように思います。大規模修繕工事の現状について、設計者の方々はどのように見ておられるか、お考えをお聞かせいただけますか。

田端：私のところは、これまで改修については3分の1をベースに考えていたんですが、現在は新築案件が減って4割程度になっています。官公庁も増えておりまして、1千戸強は官公庁の改修です。官庁工事の住宅の改修はまだ少ないのですが、公営住宅ですから1件が5百戸、6百戸になるので、戸数的には大きいものになります。

大櫃：われわれも去年ぐらいから3千戸を突破するぐらいの受注になってきました。

辻：大阪府の府営住宅なんかはサッシ関



辻 裕樹氏

係がだいたい終わってきて、躯体・塗装関係が次期に計画されているみたいですね。

田端：うちは府の仕事は最近少なくなって、市の仕事ですね。

元請けになるには努力を

一工事業者の選定の際、「施工技術」は問われないのでしょうか？

田端：われわれが工事業者を決める際には、職人をはじめとした人たちの技術力の判定は基本的にはしていません。あくまでも管理能力はどうなのかという形で決めています。また業者の管理能力については、技術指針や施工要領書の中で、有資格者が対応することを明記してありますから、それに沿った業種選定・業者選定になります。そもそも末端の職人の技術能力や品質についてはあって当たり前のもので考えています。

大櫃：自主管理ができることは大前提です。大規模改修の工事内容が多様化している中で、金物を変更する改修工事がお客さんの要望で増えていますから。かつては防水と塗装だけ良かったのが、建築全般の知識が必要になっ

てきている。そこをきちんと自主管理できる能力のある業者かどうかというのが第一関門になりますね。塗装はものすごく詳しいけど、金物が全く分からないって言われると…。

多様な建築技術を含めた形で自主管理技術の経験を積まれているのが大手さんですよ。そこをきちっとしていけば、元請というか、受注に繋げることが可能になると思うんですけどね。塗装業界だからといって塗装にだけ強くなる必要もなく、いろんな知識を身に付けていくべきでしょう。

辻：塗装出身のトータルな改修業者、防水出身の方、シーリング出身の方など、いろいろな方がおられますが、大規模修繕・改修に関しては、やはり塗装の知識だけではやっていけませんね。(塗装だけだと)あくまでも元請の下になってしまいますね。

一特にリノシスさんの案件は非常にハードルが高いような気がしますが(笑)。

大櫃：大きな物件をさせていただいているのでそう見えるかも知れませんが、うちは資本金5千万までの業者・塗装業者にもやっていただいています。もちろん管理組合がゼネコン志向であったり、改修の大手志向であったりする場合もありますが、大手の下に入っている業者に元請でやってもらったらいという管理組合も中にはあります。

また、もともと大手ゼネコンの下にいた塗装会社でも、下請から元請になろうとする会社は努力されています。営業だけでなく、ゼネコンのOBを雇って安全教育・社内教育を充

実させて、代理人一級の資格者を採用したり、育成したりしながら元請のチャンスを狙っています。中には元請を年間何件かやっておられる塗装業者もあります。

大手が固定化している中で、その次の業者を応援していきたいというのも設計者としてはあるのですが、やはりゼネコンがあって、改修の大手があって、その次という順にはなりません。実力というか、技術力・経験値というのも含めて、そのギャップがどうしてもあります。

しかし、この業界が良い仕事をやっていこうと思うならば、業者も設計事務所も一緒に成長していくべきです。もし報告書が出ないのであれば、報告書の書き方を事細かく説明したり、プレゼンはこうしたらどうですかとアドバイスしたり…。そうやっていろんな会社が元請をできる力を付けていくべきだと思います。

管理組合の考え方は様々

—いろいろな管理組合を回られて、改修工事に対しての管理組合の考え方はどう思われますか？

大櫃：うちみたいに組織の改修業者を選ぶところもあれば、個人の事業者を選ぶところもあります。それは管理組合によって違います。施工金額は高くなってもスーパーゼネコンでいい、というところもありますが、そんなところばかりじゃないんです。

辻：管理組合によっては、大手ゼネコンを元施工のブランドとして維持したいという考え方のところもあります。たとえばベンツを正規ディーラーの

所でメンテナンスするのと同じように考えています。どこか町屋でやってしまうと、後で保証が効かないと思っているんです。逆に、安かろう悪かろうでいい、という傾向のところもたくさんあります。

私は管理組合にとって一番良いのは、コンサル料も工事量も、適正な価格で適切な仕事する業者を選ぶことだと思っています。新規の業者の中には、「私どもは実績が無いので下請価格で結構です」とおっしゃるケースもあるのですが、私はそれは良くないと思います。その会社としてはそれなりに成り立つんでしょうが、これでは価格破壊に陥ってしまいます。

田端：先日も大手2社で競争になったケースがありました。80%ぐらいで落札すべきところを面子で走って、70を切る状況になりました。お客さんにしたら大手の看板があるからいいじゃないかとなったんですが、われわれからすると基本的に70を切ったらもうアウトです。看板に見合う仕事をしてもらえるであろうというのは期待値のみで、大手の名前通りの基準にそって施工されるかということ、まずされないのが現状だと思います。



田端信行氏

ゼネコンが受けた金額の何割かで下へ、またその下へとやっていくので、末端は混乱するような数値になっています。これではまともな施工が出来ないと単純に思っています。

辻：職人さんレベルになってくると、受けた金額に対応した仕事しかしないところもありますね。それをしてはいけないという良心や知識が有るのか無いのかも分かりませんが…。以前、大規模修繕が終わった後に入った案件では、三種ケレンがまともにできていないケースもありました。1年も経たないうちに鉄部に点サビが出てきているんです。もっと酷いものでは仕様書通りになっていないものもある。どう見てもトップだけちゃうか、というような(笑)。でも保証書は出している。

一施工計画書や仕様書などの書類だけがきちっとしていても、現場がそれではどうしようもないですね。

辻：共通仕様書といった統一性のあるものが要りますね。新築の場合は共通仕様書がありますが、改修の場合は契約書も改修専用のものとかも無いですし。



大櫃良之氏

一現状としては、そこが一番の問題ということですね。

田端：総プロで基本的な技術基準・技術指針は出ているんで、国交省ベースで走って走れないという話ではないんです。また技術的な裏づけが無いという話でもない。われわれの要望としては、それを理解してくれる施工者であって欲しい。われわれの考えを話しても、官庁工事を請ける業者的と言いましょか、レスポンスがなかったり、「どういう意味でしょうか」と言われる方が多くなりました。ただ全体的に言いますと、大規模改修については昔よりレベルが上がってきたように思います。

プレゼンは「技術」より「熱意」

一ヒアリングの時、専門工事業者と大手の業者がバッティングしたら、プレゼンの仕方が全然違いますよね。プレゼン一つにしても非常に研究をされています。うちの会社はこのプレゼンでいつも落とされます(笑)。

大櫃：大手の業者さんはプレゼンの資料を日々改善していますし、その物件に対応したプレゼン資料を作られます。だからと言って勘違いしてほしくないのは、プレゼンが綺麗だからといって管理組合さんが選ぶか、ということでもないんです。どん臭いプレゼンでも、熱意が伝われば効果があります。代理人の熱意であったり、会社の姿勢が伝わればそこを選ぶことはあるのです。立て板に水を流すようなプレゼンが絶対うけるかというと、そうでもないですよ。

辻：綺麗なプレゼンをされるけど、営業の人だけがしゃべって、現場代理人が何も言わないというケースがあり

ますね。そういうのはちょっとまずいですよ。

大櫃：大手ではない塗装業者が来た時に、社長まで出て来られて、その人が口ペタであまり慣れてなくても、一生懸命説明されたら、「この会社は信用できるな」ってなりますし。

一工事の完成保証や瑕疵保証についてはどのようにお考えですか？

大櫃：難しいのは、保証料・保険料については結局、お客さんに上乗せしていることですよ。それがお客さんからすると必要ないんじゃないか、最初から倒産しないような会社選んだらそのお金はいらんんじゃないかという発想になるんですね。特に関西ではそれが強いですし、理解を得るのが難しいですね。

団体としてきちとした制度を作って、その安心を売っていくことが大事だと思います。こっちにこういう団体がある、こっちにも団体あるっていう今の状況は消費者からすると見えにくいみたいですね。だから中立性を求められる私どもが説明をしにくい。入ってない業者は悪なのかという話になってしまうので。ヒアリングの中で、こういう保証団体に

入っているとPRとして使うというのは可能なんですけど…。

新材料の取り扱い

一最近では各種の機能性塗料が開発され、製・販・装の業界団体でも積極的にPRしています。それらの新材料をマンションの改修に取り入れられていますか？

田端：遮熱とか光触媒なども、全部採用して施工してはいるんですが、結果の検証ができていません。低汚染と言われてもドロドロになるものもありますよね。普通の塗材より悪いのに低汚染を謳っているものもあります。しかし、低汚染という表現をメーカーはしますが、国も含めてですけど、基準書みたいなのが無いんですね。

辻：新製品が出るとね、メーカーはメリットというか長所は宣伝しますが、われわれが知りたいのは、むしろデメリットの方ですね。例えば新しく塗って、それで収縮する時に旧塗膜を起こしてしまうとかね。相性というか、前にどんな工事やっていたか、施工していたのかというのは分かりませんからね。築30年を超えてきたら、上は強いけれど下は剥がれるといった例がいっぱい出てくるんです。



(右から) 竹林委員長、横田委員、石田専務理事

高まるマンション改修への関心

—マンション改修はテレビなどでも取り上げられることが増えていますね。

今は管理組合が非常に情報を持っておられますよね。テレビ番組、インターネット、口コミだけでなく、他のマンションがどうのこうのといったことまで、ものすごい知識を積み上げている。現在、在宅率も高くなっているし、マンションについての関心も高いし、自分のマンションをこうしたいあほしいという気持ちを皆さんが持っておられます。

大きな流れで言うと、非常に情報が氾濫している中で高度な要望が増えてきている。でも積立金の問題があって、情報と要望のギャップを埋めるためには、借り入れするか、諦めるか、先送りするかになるんですけど…。マンションは、これまで戸建に引越すまでのワンステップでしたが、今は終の棲家になっていますね。

辻：高経年マンションになればなるほど、あっちもこっちも傷んできて修繕費用も掛かる。にも関わらず、収入が減ってくる、パワーもなくなってくる。築30年、40年レベルだとそうなりますね。

田端：私どもコンサルに対しては、100年

住宅にする為にはどうしたらいいのかといった提案要求がされます。

大櫃：こうやって多岐にわたっているので、管理規約の話や、塗装で言うとシックハウスの問題などいろんな知識がコンサルにないと…。ただ、私どもが勉強してこういう材料あります、こういう材料ありますと提案しても、総会で説得するのは住民なので。今後は、管理組合の理解度も上がってくると思います。逆に言えば塗装業界からすれば良い材料を売れるという時代に入ってくるかなと。

—もっと機能性が高く良いものを住民は望んでおられるはずですね。

大櫃：建物を15年もたせようとする管理組合もあります。10年サイクル、15年サイクルで考えると、その分コストも高くなりますが、今の材料は非常に進んでいますから、鉄部については7、8年、マテリアルでは15年、塗装についても7、8年は引っぱれると思います。

確かに工事そのものは難しくなっていますが、単純な現状復旧工事や改修じゃなくなってきていることについては、やりがいがといいますか、お客さんに喜んでいただける仕事になってきているとは思っています。



幅広い知識が必要に

—ただ、一専門工事業者がやるような工事ではないものもありますね。

大櫃：それは経験を積めば、そんな難しい話じゃないです。エントランスの改修では、ポスト付けをして、タイル貼って、石貼って、スロープ付けて、自動ドア付けて…そんなに難しいことではないですが、そこが出来ないと困ります。

—単なる塗料を塗るだけの仕事だけでなく、周辺分野にも対応できるようにならないと、これからの改修工事は出来ないということですね。

大櫃：それはこっちの世界でも一緒です。

辻：どんどん守備範囲が広がってきましたね。

—建物の性能の現状維持だけでなく、グレードアップ、つまり付加価値を高めることも重要ですね。

辻：既存の建物なので形は変えられませんが、色をちょっと変えたりとかはありますね。ただ、これもあまりにも独創的なものやると、お年を召した方とかは受け入れてもらえない。新築の時の色ではなく、日に焼けた今の色を「建物の色」にされることもありますし。

田端：そうすると改修工事が終わっても奇麗になったと感じてもらえない。

—これからは設備、耐震の知識が必要になってきていますね。

田端：管理組合もいろんな要求をしてくるから、出来ないとも、出来ないのを出来ますとも言えませんから。やはりわれわれも常に切磋琢磨して、

いろんな所に対応していけるように努力はして、それに乗っていかないことには脱落していくというか、視野が狭くなっていくでしょうね。

大櫃：これまではマンションの耐震補強でも「(しなくても) ええやん」という感じでしたが、ここ数年で変わってきました。少なくとも耐震補強ぐらいはしておきましょうという風潮になってきましたね。

辻：前のように建て替えというのを安易にできない。基本的に旧法でできている建物は、建て替え不可能ですよ。60%も戻せれば御の字だという時代の建物が多いですから、何が何でも改修補修で建物を維持したいというお客さんも多いです。隣近所に親しい人がいっぱいいるんで、ここを離れたくない、建て替えとか結構です、という人が多くなってきました。

田端：法的には1棟だけ残すという方法論も無くはありませんが。

辻：ここだけ10年待ってよ、っていうのが出来るかどうかです。

大櫃：1棟だけなら可能ですが、自分の住んでいる部屋だけというのは無理ですよ(笑)。

田端：大規模修繕でどこまで延命していくのか。築30年、40年経ったマンションでよく言うんですが、何年もたせますかと。永久に生きている訳にはいかないと一緒に、永久に建っている訳にもいきませんし、目標値を決めてもらわないといけませんね。

—本日は貴重なお話を本当にありがとうございました。