

それって本当？

地震に強いのは？

10年前の「阪神大震災」の時、家屋倒壊で多くの方が亡くなり、その後、地震に対する家の強度に注目されています。

最近では、「耐震強度偽装問題」が発覚しました。ビルじゃないにしても、よりいっそう家の強度に関心を持たれたんじゃないですか？

住宅メーカーのパンフレットやCMは当然のように「うちの工法は、地震に強い！」といった「強度」に関する説明・アピールが必ずあります。

色々な住宅メーカーのパンフレットやCMを見比べてみて下さい。
気づきませんか？会社によって素材も構造も違うって事に。

それじゃあ、いったい、どの工法で、どの素材が本当に優れているの？という事になりますよね？

教えましょう…。答えは…。

「残念！素材・工法だけでは判断できないのです」

では少し、よくある質問。「鉄骨造の家と木造の家、どちらが地震に強いのか？」という疑問に簡単に説明いたしましょう。

さて、「鉄」と「木」ではどちらが硬いでしょう？

はあ？そんな事、誰が考えたって、当然「鉄」の方が「硬い」に決まっています！小学生が考えたって解ります。

「硬い」ということは「強い」ですよ？「な～んだ。単純！鉄骨造の家の方が強いんだ！」と思ってませんか？

残念！それだけでは「強い」とは言えないんです。

「え？違うの？何で？」と思いますよね？では、解りやすく説明しましょう。

例えば、鉄の柱1本の強さを「10」、木の柱の1本強度さを「5」とします。
今から建てる家を設計する時、その家に必要な強度は「200」必要だとします。

鉄の強度は「10」だから20本、木の強度は「5」だから40本。
これで同じ「200」の強度を確保できますよね？

でも実際は、これだけじゃなく、素材や工法には、癖や特長があるので、それも含めて総合的に全体の家の強度が考えなければいけません。

…という事は、いくら素材の強度や性能が優れていても、性能を活かす使い方ができていないと、その素材の強度や性能はまったく無意味になってしまうんです。

ここまで読んでくださって解るように、パンフレットやCMなどで説明されている「素材そのものの強度や性能」「工法」だけでは、「どれが強いのか？」という比較はあんまり意味がないのです。

あなたは素材や工法の「数値的な性能」ばかりに目を奪われていないですか？

それよりも性能のことをある程度頭に入れておいて、「どう活かされているのか？」「強度をどう工夫してプランしているのか？」という事を考えなければいけません。

大手だから大丈夫？

今までに相談を受けた人に「大手だから安心ですよ？」とか「 というハウスメーカー大丈夫ですよ？」といったご相談、ご質問を受けた事があります。

しかしこれは、質問・相談ではなく、大丈夫だと後押しをしてもらい、お客様自身が安心したいのではありませんか？と感じられる事があります。

でも、残念な事に、「絶対に大丈夫とは言い切れません。」もしくは「それは今の段階ではわかりません。」と言う以外ありません。

え？なぜって？

それは、家をつくっている人も、売っている人も人間 だからです。完璧な人間なんていないんです。「あの人、完璧だ！」と思っている人でもミスはするんです。家だって同じだと思いませんか？建築上ミスすることだってあるかもしれません。問題に気づけなかった…って事もあるかもしれないんです。

最近のひどい話では、気づいても上からの圧力が怖いから気づかないフリっていう事もあります。ほとんど建ってしまった場合は、修繕が面倒なために現場の方が気づかないフリなんてこともあります。

これは、大手企業や有名企業だから大丈夫というものではありません。大手であろうとなかろうと実際に施工しているのは、その下請けや孫請けさらにその下なのですから。

少し前には、耐震構造偽造問題というのも発覚しましたから、大手なら大丈夫とも言えなくなってきましたよね？

あれはマンションだから…と言われればそうかもしれませんがね。

しかし、大手メーカーの家の場合、部品は工場で生産されています。でもその部品を使って組み立てる作業をするのは人間なのです。ミスがあってもおかしくはないですよね？

大工さんの熟練された仕事が必要な木造軸組工法の建て方と違い、熟練されていない大工さんでも建てられる工法もあります。新米の大工が建てる場合だってあるかもしれません。

大手であってもなくても施工上のミスや問題点はもちろんあります。大事なのはそれをチェックしているか。それを修繕しているかどうかです。

かと言ってもチェックを行うのも人間です。結局のところ、その物件(住宅)を担当した現場の人とチェックした人次第でもあるのです。

後、担当の営業マンにもよりますよね？

ハウスメーカーで建てる場合、あなたの窓口になるのは営業マンです。

当然ながら営業マンは、家を建ててません。中には建築の知識を全く知らない人もいます。

以前に相談に来られた方に「ある大手会社と契約をしたのですが……。自分が指定した壁の色と違う。また、その設備が別料金と説明がなく、後で見積り金額を見てビックリした。」というのがありました。大手の場合、会社ですから利益がないと成り立ちません。営業マンにしてみれば自分の売上ノルマになるわけですから……。

中には本当に良い営業マンもいます。でも、たとえ担当になった営業マンが、どんなに良い人でも現場の問題点を解消することはできません。

まあ、担当の方が本当に本当に良ければ、問題が起こったときの対処にかなり差は出るとは思いません。

ハウスメーカーで建てるにしろ、地元の工務店で建てるにしろ建築の現場は、必ず見に行きましょう。回数が多ければ多いほどいいんです！行き過ぎなんてことはありません。

たとえ、知識がなく解らなくても行きましょう。でも、作業している人の邪魔をしてはいけませんよ。

欲を言えば、現場の人と仲良くなれば完璧です。その時にお茶ぐらいは持って行きましょう。人間ですから、このお客さんの家は丁寧に造ろう！と思ってもらえたらしめたものです。