

041218 M1 開発者インタビュー・西島 秀昭氏 at 筑波保存棟

インタビュアー：中村 政人 アシスタント：福田 啓作

中村（以下、M）：まずは、大学をご卒業されてから、ご入社され、その後セキスイハイム M1 開発に携わられるまでの経緯について伺いたいと思います。

西島氏（以下、N）：私は入社したのが、ちょうど昭和 39 年なんです。昭和 39 年というのは、ちょうど京都に積水化学工業の商品研究所（現・技術センター）というのが創設されて、それが出来たのと同時に入社したんです。それで、配属された部署は技術課というところだったんですが、直接的に開発の一部と、あるいは技術情報や業界の技術動向といったものを集め、商品企画をやるという部署だったんです。そこからスタートしまして、色々な開発にも携わったんですが、住宅に直結する部門というのは、住宅公団向けの水廻り部品、その中でも特にお風呂廻りに関連する部位に関連する開発の仕事がございまして、研究所だけでなく、他の事業部門とも一緒にやっていました。当時、積水化学はプラスチックの風呂桶を作っていましたから、それをさらに発展させて、水廻りの防水パンや、それが時間的な経過を踏めば、それがバスユニットに発展していく訳ですけども、そういった関連の開発をやっていました。

M：西島さんが大学でご専攻された専門と、ご入社後のご専門、及び M1 の開発に至るまでの流れというのはどのようなものだったのでしょうか？

N：私の大学の専門は金属工学なんです。金属工学の人間が、なぜプラスチックの積水化学という会社に入ったかと言いますと、もちろん金属という材料そのものも非常に面白い材料なのですが、やはりプラスチックに材料としての「夢」を感じまして、それが積水化学を選んだ 1 つの動機なんです。それから、積水化学に入って、プラスチックをとにかく色々な用途・分野に拡充するような仕事で、商品研究所に入ったということですね。ですから当然、プラスチックを世の中でたくさん使っていくということと、当時「Modern Plastics」というアメリカの雑誌を開いたりしますと、強化プラスチックを使った、いわゆるコアやルームユニットといったものが、まさに SF の世界の住宅のように載っていて、当時はまだ、M1 をやるうんと前ですが、こんな家が出来たらいいな、等とっていました。そうこうしているうちに、プラスチックを使ったお風呂関係の部分、それがさら住宅事業に繋がっていく訳ですね。ですから、最終的には金属屋がプラスチックをやって、プラスチック屋が住宅をやる、という風に繋がっていったんですが、それは自分が意図しない流れの中で出来ていったものでした。きっかけはバスユニットです。

M：住宅事業推進本部設立のきっかけや、設立当時の様子はいかがだったのでしょうか？

N：まず、我々がハイムを語る際には、大野さんを抜いて語ることは出来ないのですが、大野さんと私どもとの出会いといいますのは、住宅事業推進本部設立以前に私が京都に在る際に、住宅公団向けの仕事をやっておりまして、我々は建築に関しては素人でしたので、色々勉強したいと思いました。そこで、適当な人を探した所、われわれの先輩が大野さんを見つけてきて、月に 1 回程、ご飯を食べながらワイワイ話す、と。そういう所から、大

野さんとの接点は出来たんですね。その後、そういった期間が 1 年程続いたのですが、その間に住宅事業推進本部が出来ました。推進本部の設立と言いますのは、当時の時代状況を考えますと、必然性がありました。ご存知かもしれませんが、日本の住宅産業そのものが、揺籃期を経て急成長の時期に入ろうとしていました。例えば、私が入社した昭和 39 年と言いますと、日本での住宅建設が 75 万戸位でした。それが昭和 40 年代に入ると急速に伸びていきまして、住宅事業推進本部は昭和 43 年 12 月に出来たのですが、42 年の段階で、初めて年間建設戸数が 100 万戸になった時代でした。そういった状況の中で、当時プレハブは、年間 5 万戸位でした。住宅自体の需要も伸び、プレハブの需要も急拡大する中で、積水化学グループとして考えた場合、積水ハウスだけで、これからの急成長の中の事業チャンスを十分把握していくことは難しいのではないかと、という考えがあったんですね。それは、私たちの事業の推進者であった宮川 和洋さんという方がいらっしゃる訳ですが、その方が社長室の企画課長という立場でいらして、積水化学として、あるいは積水ハウスを含めた積水化学グループとしての、住宅事業推進構想というものを作られました。そこで、とにかくまず、組織を作ろうということで、開発部を中心にして、約 20 名弱の開発メンバーが集められました。住宅事業推進本部を作った後、宮川さん等は何を作るかということに関して構想をお持ちだったと思うのですが、「何をやれ」とはおっしゃらないんですね。そういう中で我々のチームはスタートしたんですね。私や金子さんなんかは、その中でも最年少組で、それから開発部門の中で最年長だった開発部長は、我々よりも 1 回以上年齢が上でしたが、そういう顔ぶれで何をやるかという所から始まったんですね。何をやるかということが凄く面白かった所ですね。

M: 資料を読みますと、建築を専門に勉強された方がいらっしゃらなかったということですが、全員で 2 級建築士の試験を受けられたというのは本当だったのですか？

N: そうです、本当です。我々は、とにかく 2 級建築士の勉強から始めようじゃないかと。そして勉強しながら色々な実技を学ぼうということで、当時ですと、積水ハウスの技術部の課長さん等に講師になって頂いて、2 級建築士の勉強をみんなで一斉に始めたんです。ほとんど全員合格しましたからね。暇だったんですね、きっと (笑)。

M: その中で最年少だったということですが、M1 開発時に直接開発担当された部位について伺えればと思います。

N: もう 1 つ、M1 に入る前のことについてお話し致しますが、実は先程申し上げましたように、住宅事業推進本部が出来て、そこで何をやるかということが非常に重要な所だったと思うのです。基本的に、積水化学として住宅事業推進本部を作った狙いの 1 つとしては、住宅事業そのもので積水化学の果たす役割というのは、あくまで部品メーカーとしてもっと徹していこうよ、ということでした。当然、雨樋があったり、風呂桶があったり、あるいは新にサッシや屋根の材料等、部材そのものをより拡大して、積水ハウス等に供給していく。あるいは、オープン市場において、それらを拡充していくという考え方が 1 つあったんですね。それから、住宅についても、既に積水ハウスという住宅メーカーが自分た

ちのグループの中にある訳ですから、同じようなことをやっても、競合してしまつてつまらないということで、住宅本体の開発を止めようという考え方もあった。しかし、我々若い開発者としては、住宅産業の中でこれから夢を作っていくということになると、どうも部材をいじるだけでは面白くないし、やはり住宅本体をやりたいという気持ちが凄く強かったんですよ。そこで、やっぱり大野さんなんですよ。それから、やり方としては、もちろん事業としてやりますと言って手を挙げるんじゃないで、大野さんに絵を書いてもらって、それを試作としてプロトタイプ化し、勉強するんだというのも1つのスタイルではないかと思ひまして、私らのレベルでは事業ということをお必ずしも意識した訳ではないんですが、それが、我々はおとにかく住宅をやりたい、と。せつかく大野さんもおいるではないか、ということで、これが初期のプロジェクトの中で、みんなが根底に持っていたものだと思うんですね。ですから、ある意味周辺の人や、上司等を騙しながら、M1 開発に入つていったんですね。推進本部が出来てからの、そのような6ヶ月間というのは、非常に印象に残っていますね。そういう中で、1度スタートしたら、今度は早くやろうぜということになるんですね。市場は物凄く急速に動いていますから、その市場のスピードよりも自分たちのスピードを上げないと、チャンスを逸する訳ですよ。そこで、開発のメンバーで非常に良かったことだと思うのですが、技術屋だけではなくて、色々な人の話に出てくるかもしれないが、高田さんという、強烈なリーダーシップを持って、かつ非常に事業感覚に優れた人がメンバーに入っていて、自分は絵も書かないし、図面も引きませんが、口だけは出すという方がいまして(笑)、我々をおある時には引っ張るし、ある時にはなだめるしというような、上手い役割をお果たす人が開発部長とはまた別にいらしたんですね。そういつた中で、チームが毎日喧嘩しているような状態でおして、そこで私が与えられたのが、前身の部署に居た際からお水廻りをやっていたので、じゃあお風呂をやれということで、割とおそのまま、お風呂廻りをやったということですね。

M: ご自身でお担当されたパーツの中で、ここはお苦勞したとか、ここはおうまくいつたとか、あるいは今思うとおこうしたかった、というのはおありますか?

N: 実はおこの試作棟に入っているのは大型の浴室ユニットなんですけれども、一番最初に私が設計してお入れたのはもっとコンパクトなものでおして、妻壁のなかに複雑に入り込んだ非常に小さな浴室ユニットなんです。それで何を苦勞したかというとお、とにかく、「おまえがお押し込むスペースはおここなんだよ」ということで非常に狭いスペースを割り当てられて、そのなかでぎりぎりいつぱいどう浴室、プラスチックのバスコアをお押し込むのかという、それがもうすごく設計の時には苦勞したところですね。まあ苦勞とはいえないかもしれないが、当たり前のことかもしれないけれども、ここ(筑波保存棟)に入っているのは実はお、われわれ住宅重推進本部っていうのは、積水ハウス向けの商品も部品も併行しておしてましてね、このお風呂というのは積水ハウス向けに設計したお風呂のユニットなんです。これは私の設計ではなくて、同僚でお別のチームのメンバーの人たちが設計したものをそのまま、あのお小さい浴槽だけではちょっとだめだからもう一つ欲しいということで、しかし

後で設計したら時間も間に合いませんし、もったいないですから、それをストレートにそのまま持ってきたんです。大型バスコアって言いましたけど。

M：そうですか、これ（筑波保存棟に入っているユニットバス）が一番最初のものではないんですね。

N：ええ。これ積水はハウス向けです。ですから、これは住宅推進本部が積水ハウス向けに作ったもので、積水ハウスが一番最初に採用したバスコアですよ。

M：その後、M1→M2→M3 と変化してきましたが、その流れについてはどのようにお考えですか。

N：M1の後にすぐにM2の開発チームが出来て、私の役割はサブリーダーのようなものだったんですけども、M1からM2をやるとき、M2はM1と対極のユニット住宅をやろうというのがわれわれのコンセプトでして、ですから、写真やなんかをご覧になれば分かると思いますけれども、とにかくユニット住宅らしくないユニット住宅を作ろうと。で、出来上がったのがM2なんですよ。ですから、一つはデザイン的な面ですね。それからスペースも、いま積水化学にあるどのようなユニットよりも大きな、内法で7、2Mです。それから非常に長スパンのラーメンですから、梁もラチス梁を使いまして懐を深くするとか、それから、プランもフリープランではなくてある程度限定プランにしよう、設備グレードをうんとあげよう、等という形でもって、M1と対極の、どちらかというとな数からいったらあまり出ないかもしれないけれども、色んな実験のできるもの、といった方向性ですね。底が深いし。ですから新しい要素が、技術的な面で、研究要素としてでてきたわけですね。それがM2の位置付けですね。

M：M2ってなかなか見ることができなくて、私も見たこと無いんですが・・・

N：少ないです。

M：実際出たのは何棟くらいでしょうか？

N：全部で1000棟弱ですね。割と早く止めてしまいました。なぜそうなったかという、例えば、セントラル冷暖房を標準仕様で搭載したんですよ。といいますのも、天井懐が深いですから、そこにダクトを入れまして、ユニット間はダクトを繋げばいいわけですから、そういったものを織り込んでいたんですが、商品企画はオイルショックの前ですよ。で、商品化されたのは、オイルショックの後なんですよ。（笑）市場の状態が、悪くなっていましたね。そういう中で出たのがM2だったんですね。ですけど、M2ではすごく実験的なことができました。その後M3になるわけですけど、M3はM2の開発の後半と併行しながら進んでいるんですけども、M3が目指したものっていうのは、これはもう違うチームのメンバーで、開発部長も当時変わったんですけども、やはり、M1の後を継いでたくさんのお客さんを捉えられるもの、そこであったのはコンセプトでいったら、効率という言葉が当てはまると思うんですけども。M1があつてM2があつて、色々な技術的な反省もありますし、実験をやった結果上手くいったものもありました。それを今度はM3に取り込んでいきました。

M：お話しいただいたような遍歴を踏まえた上で、現在から振り返ってM1を思い出すと、どのように感じられますでしょうか？

N：そうですね。まず商品として見ると、象徴的なものだったと思います。振り返ってみると、日本の住宅の中でもそうですし、積水化学の中でもそうでしたし、一般のお客さまにもそういう受け止め方をして頂いたんじゃないかと思うんですよね。それから1つ、M1について言いますと、技術者の夢というのは色々あると思いますが、私は3つあると思うんです。一つは、「技術に対する夢」ですね。それからメーカーの技術者ですから、とにかく商品にしたいという「商品の夢」です。3番目に、これは一番大事だと思うんですけど、「事業の夢」です。この3つが、M1では凝縮された形で実現できて、それがその後の商品や事業にも全部繋がっていった。核になっていますよね。だから、M1というのは、色々な夢の塊でもあったし、出発の核だというふうに思いますね。

M：ドコモに認定されたということではなにか一言いただけますか。

N：嬉しかったですね、とにかく。大野さんからそういう連絡を受けた時、ほんとうに嬉しかったですね。そういった仕事のメンバーの1人だったってことの誇りといいますか。その一言に尽きますね。

M：どうもありがとうございました。