

ユニチカ編・部門史編

第7章

建設・不動産事業部門

表-13 工事別・資金別住宅着工戸数及び床面積

年次	新設住宅			その他	
	総数*	戸数		床面積の合計 (㎡)	件数
		民間	公的		
昭和21年	281,974	—	—	12,750,494	—
22	383,005	—	—	16,381,095	—
23	537,783	—	—	23,007,719	—
24	394,284	—	—	17,898,524	—
25	358,882	—	—	18,773,159	—
26	210,690	—	—	12,617,164	61,737
27	242,514	—	—	14,073,263	—
28	246,997	—	—	14,477,364	—
29	249,668	—	—	14,308,397	—
30	279,241	—	—	15,966,852	—
31	303,904	—	—	17,429,729	71,633
32	320,610	—	—	18,723,639	69,741
33	344,742	—	—	19,851,170	75,102
34	382,016	—	—	22,234,207	74,781
35	452,889	343,499	109,390	26,608,153	78,806
36	543,431	425,889	117,542	31,172,681	65,870
37	603,090	472,834	130,256	32,926,931	68,671
38	719,784	560,019	159,765	40,526,145	72,258
39	764,619	598,501	166,118	44,083,599	74,304
40	845,108	626,978	218,130	50,430,927	77,764
41	881,430	668,565	212,865	56,287,173	78,976
42	1,041,891	794,564	247,327	69,504,339	84,183
43	1,213,512	909,968	303,544	80,245,927	88,422
44	1,407,740	1,044,713	363,027	94,565,013	80,537
45	1,490,872	1,104,285	386,587	101,304,621	82,678
46	1,532,490	1,093,359	439,131	106,735,185	99,908
47	1,855,801	1,438,614	417,187	133,926,959	114,725
48	1,763,185	1,377,611	385,574	138,792,598	126,546

49	1,261,294	874,191	387,103	103,645,198	167,084
50	1,427,719	999,988	427,731	118,068,304	185,403
51	1,530,475	1,131,262	399,213	125,954,576	199,719
52	1,531,959	1,049,663	482,296	131,152,750	191,541
53	1,498,438	932,434	566,004	131,535,992	211,258
54	1,486,648	874,981	611,667	137,404,730	213,564
55	1,213,859	669,535	544,324	114,423,933	210,148
56	1,142,732	604,071	538,661	106,999,935	204,513
57	1,157,100	575,548	581,552	107,609,003	197,974
58	1,134,867	655,518	479,349	98,248,634	189,672
59	1,207,147	731,951	475,196	101,567,360	179,855
60	1,250,994	793,386	457,608	104,016,330	172,534

建設省「住宅着工統計調査」。昭和21～29年は暦年、30年以降は年度。昭和25年以前の戸数は工事戸数。

昭和26年以降は新設戸数。昭和33年までの床面積は、総務庁統計局で坪一平方メートルに換算(1坪=3.3㎡)。

*印：昭和25年まではその他の件数を含む。

1 初期の頃

(1)住宅産業部の創設

昭和44年10月ユニチカ発足時の組織として、新規事業部門のもとに「住宅産業部」が設けられ、当社の住宅・不動産事業への進出の姿勢を明確にしている。

進出の理由としては、当社が当時保有していた多くの遊休不動産の活用と40年代に入って急成長しつつあった住宅産業の将来性に着目したこと等があげられる(表-13)。

住宅産業部はその後、新建材の開発検討をはじめ、住宅新会社の設立、内装工事業や建設工事請負業、それに住宅、マンション事業を意図した若干の土地購入など多彩な活動に入っていく。

これらの諸事業の大半は、後年、企業環境や経営方針の変更によって、必ずしも継続されなかったが、今日の当社建設・不動産事業の嚆矢となりその基礎を築いたことは確かである。

(2)新建材の開発

通史編第2章でも触れたように、発足後の住宅産業部では建設・不動産事業のあり方を“メーカーとしてのゼネコン”において、建材生産を志向した。合併当初からALCを含む新建材の調査、探索に入っていた企画管理室の協力を得て、耐火、外壁、構造の3用途を併せ充足させる新建材を開発、事業化しようという構想のもとに検討に入ったのである。

新建材はX n o t o l i t eの頭文字をとって「X建材」と呼ばれ、45年春から素材、応用研究は当

社総合研究所が通産省工業技術院大阪工業試験所と共同して行い、用途開発は住宅産業部が担当することになった。46年になって当社は、新建材を中心にミサワホームとのタイアップにまで話を進め、その一環として同年11月「ユニチカミサワホーム（株）」を設立した。

X建材の研究開発は進み、中間プラント設置の検討に入ったが、耐火力はあるものの、構造材としての強度になお問題が残るといった技術的理由のほか、折からのドルショックの影響下、トップ交代に伴うユニチカミサワホームの撤退方針とともに、X建材の研究開発も中止となった（ともに47年7月）。

（3）まず内装工事業

45年6月の組織改定によって、当部は新規事業本部のもとで住宅産業事業部と改称、独立したプロフィットセンターとしての位置づけをより明確にした。

エンジニアリング事業部とともに建設業法に基づく建設業を営むことになるため、同年10月大阪府知事免許を受け、建設業者として登録した。

46年9月、当事業部はまずユニチカ名古屋工場鳴海社宅の内装工事を手始めに事業として歩み出した。内装工事業に手を染めたのは、当時急速に建築棟数を増大しつつあったマンションなどの共同住宅の内装工事の将来性に着目したことや、建物躯体工事に比べて新規参入が比較的容易であったことのほかに、当時繊維部門が抱えていた余剰人員の活用も考慮に入れたからである。

翌47年に入り、当社独特の「ルームコンポーズ方式」（収納家具等による可変間仕切り方式）を開発した。この頃の当社の内装工事はユニチカ興発が販売するマンション（メガロコープシリーズ）が主体で、建設業者東海興業の下請業務であった。

（4）建設請負業の端緒

その頃の当社は、繊維メーカーのようなこの道の異業種としては比較的建設技術者にも恵まれたほうで、工場等の建設、営繕等の経験も豊富であったことから、ビルのような大型建物の建設工事請負をやってみようという意欲は大きく、その端緒となる工事物件を求めていた。

その第1号工事として「ユニチカ健康保険組合会館」の新築工事の受注が実現し、48年4月に完成した。この工事を通して当事業部は設計、近隣折衝、分離発注、施工監理等竣工に至るまでのいわゆる元請機能に関する貴重なノウハウを修得することができた。

2 面開発プロジェクトと開発本部の時代

昭和47年に入って、列島改造論と異常な土地ブームから地価は暴騰し、地方都市にも波及して、この年1年間で公示価格は全国平均30.9%の上昇率を示した。

48年に入り、投機抑制のため土地税制の大改正が行われ、特別土地保有税および法人の土地譲渡重課

制度が創設されるが、このような情勢下で、当社は各事業場を含め、各地で保有している遊休土地の開発・活用を図るため、同年「不動産活用推進委員会」を設けて検討を開始した。

すでに前年、京都工場に隣接する木幡池周辺農地（1万3480坪）を大林組と共同で買収のうえ、京都工場一帯を開発すること、続いて高田工場の再開発や坂越マリーナ計画等が次々と狙上にのぼっていた。

そのように社内外の情勢が、これまで志向してきた「住宅産業」の方向から、「土地開発」に重点が移行してきたため、48年4月に組織変更が行われ、住宅産業事業部を廃止し、新たに発足した開発本部内のデベロッパー機能として位置づけられ、本部内には開発部、設計部、土地開発等特定プロジェクトが設置された。さらに同年11月には土地開発関係のみを区分して不動産開発部が設けられた。

また、特定プロジェクトには新たに「造園・緑化」事業が編入された。この事業は以前から京都工場空地で行っていた樹木栽培をさらに拡大して、常盤工場農園や和歌山県すさみ農協等に苗木を植えて樹木販売を目論んだもので、その後三井不動産等の住宅・マンション植栽工事を受注するようになった。

自社土地を主体とする面開発計画はやがて「京都」と「高田」に絞られ、49年6月に再開発プロジェクトの効率的推進を主眼として、開発本部内の機構を改変し、「都市開発事業部」を新設した。

50年2月になって、オイルショック後の厳しい不況の中で開発本部が廃止された。同時に建築事業部が新設され、造園緑化プロジェクトは緑化事業部となった。都市開発事業部を含めてこれら3事業部は、従来の未来開発志向の組織から一転してプロフィットセンターへと軌道修正された。

50年10月に「高田」プロジェクトが、さらに51年1月に「京都」プロジェクトが、それぞれ都市開発事業部からスピンアウトして新会社となったあと、残された都市開発、建築両事業部は「いかにして食っていくか」に懸命であった。建築事業部は当時関連会社オーツタイヤの宮崎工場第1期建設工事を受注し、以後同工場の後続工事を反復受注していく。その頃建設業界全般が受注不振の中で、当社のようなニューカマーにとってこのオーツタイヤ宮崎工場の受注は、貴重な収益源であると同時に、建設業のノウハウ蓄積の上でも画期的なことであった。また、都市開発事業部もツーバイフォー工法による一戸建住宅の分譲および個人邸の請負工事を開始し、初めて一般顧客に接して販売・受注するという新しい経験を積むことになった。

思えば、この開発本部廃止と大型面開発事業のスピンアウトによって、1つの時代は終わり、大筋の事業方向は昭和47年以前の「住宅産業事業部」のそれに回帰した観がある。

3 建設、不動産機能の合体

(1) 建築事業部の立ち上がり

前述のように50年2月に発足した建築事業部は、オーツタイヤ向けの工事を支柱としながら、その他の工事請負、内装工事、住宅分譲等を推進した。その頃特に関係の深い会社に銭高組、大蔵屋、三井不動産等があった。

銭高組は当社内装工事受注で第一の得意先であるとともに、建設業についても主要な協力会社で、当社

が建設業者として独り歩きするうえで、工事から事務に至るまで多くの協力と教示を受けた。

大蔵屋は49年10月株式取得によって当社の関連全社になって以来連携が強化され、以後当社の建設、一戸建住宅、マンションの事業で有力な得意先となった。

三井不動産は特に東京におけるミニマンション建設および住宅の外構・植栽工事を長期にわたり受注した得意先である。

その他当該事業の立ち上がりの時期にあつて、下請業者も含め多くの企業から種々の面で応援を受けながら、次第に離陸することができた。

(2) 建設・不動産事業本部の発足

51年10月、建築事業部と都市開発事業部が合体し、建設・不動産事業本部が発足した。本部内の機構は、大阪建設部、東京建設部、システム内装部、住宅部、不動産開発部から成り、この組織改定によって、建設、内装、一戸建住宅、不動産開発の機能が互いに緊密な連携をとって業務を進める、いわゆる“企画・設計・施工・販売”の一貫体制がとれるようになった。

(3) マンション事業「ユニライフ」シリーズ

51年に入って、今まで不振であったマンション商況が回復に向かい、さらに52年になると比較的安価な物件を中心に活況を呈した。

新たな収益源を探索していた当本部は、大きな需要分野であるマンション事業を手がけることとし、この事業第1号物件として吹田市江坂に用地を購入し、「ユニライフ江坂」と名付けて、52年2月着工、3月発売した(22戸)。以後当社販売物件には「ユニライフ」のブランド名を冠せることになった。



ユニライフ福岡

一方、関連会社であるユニチカ興発は、昭和45年にマンション第1号を発売して以来、すでに3700戸の販売実績を有していたが、同社の物件名は、当初「メガロコープ」のち「ユニハイム」であった。その後マンション業者として歩み出した当社は、時には共同販売を行いながら、先輩格の同社から種々の教示を受けることになる。

その頃の大型プロジェクトに「ユニライフ福岡」がある。当社旧福岡工場跡の残地(大阪市福島区約4200坪)は当社社宅(白鳳荘)を始め厚生施設として使用されていたが、52年8月この地に高層マンションの建設を計画し、53年5月着工、54年11月竣工した。

総戸数は492戸6店舗で、物件の規模、内容からみて当地域での“市街地再開発”ともいえる事業であ

った。販売は3期に分けて行われたが、いずれも即日完売の盛況であった。当本部はこの物件を通して、マンション建設に伴う近隣や関係官公庁との折衝、施工およびその管理、値付けや広告などを含む販売企画、顧客との対応等々広範囲にわたる貴重なノウハウを修得した。「福島」を手がけた53年には、住宅金融公庫融資の増額、一般の景気回復、さらにはインフレマインドと不動産の底値感が拍車をかけ、マンションブームの再来となった。他方、マイホームの主流は都市型マンションに移行することにより、大都市周辺の土地価格は高騰し、土地取得難が顕著になってきた。

(4) 業容の拡大

前述のように53年から54年にかけては、土地問題を抱えながらも、マンションブームに牽引されて建設業界の業況も盛り上がった時期であった。

建設業としての当社は「ユニライフ福島」を始め、「新瓦町ビル」(施主 日人)「シャンボール芦屋川」(施主 大蔵屋)の大型建設工事を担当し、マンション業としては福島に続いて「ユニライフ住吉」「ユニライフ相模台」を発売している。

内装工事業も自社販売マンションはもちろん、銭高組等からの受注が順調に伸び、業界でも有力なマンション内装工事業者としての地歩を固めた。

そのほか一戸建住宅業も岐阜・桐生など当社工場跡地の宅地開発事業のほか、大手デベロッパーから宅地を購入しての分譲住宅事業も順調に伸び、当社の本格木造住宅「ユニチカホーム」も技術・販売両面で大きな前進を見た。

以上のような事業展開、業容拡大から53年度の売上高は初めて100億円の大台に乗せ、利益も過去最高となった。事業本部の人員も54年9月末には総勢147名とピークに達している。

4 苦闘の時期

(1) 住宅不況来たる

昭和54年初頭のイラン革命に端を発した第2次石油危機の影響によって、建築資材の値上がり等インフレ傾向が顕著となり、それ以前からの地価高騰に加えて、年後半には金利も上昇するなど、わが国住宅産業にとって悪材料が出始めた。翌55年になって金利は一層上昇し、マンションを始め住宅物件の売れ行きは著しく鈍化して、いわゆる“住宅不況”に突入した。

当本部は比較的小型のマンション物件や分譲住宅物件を手がけ、また好採算の建設工事が完工するなど、当面の業績自体は良好であったが、先行きの見通しは非常に厳しいものがあつた。

既述したように、48年頃当社が大林組と共同で買収したあと手を付けていなかった宇治市木幡の土地は、買収当時周辺はまだ木幡池に続く沼地や湿地が広がっていたものが、6年あまりの間に新興住宅地に変貌しつつあつた。55年末、この地にマンションと建売住宅の分譲事業を計画し、着手した。

(2) 新規事業の模索

一方、こうした情勢の中で、当社のような後発の建設・不動産業者が先発の専門業者と肩を並べてやっていくためには、何か他社にない技術や商品を加味すべきではないかという考え方から、新規事業に乗り出した。

その1つは、音響、吸音、遮音材料としての鋳鉄製焼結板「ラスク」の用途開発と販売であった。55年4月ラスクの製造元葛城産業から当社が独占販売権を取得して、システム内装部がまずオーディオマニア向けに音響材料として発売したが、量的にさほど捌けるものではなかった。次に騒音公害という住環境問題に着目して防遮音工事の材料として販売したが、他の材料に比して値段が高いことなどから販売量は伸びず、むしろ全体の業績の足を引っ張る結果となったため、60年に至って撤退した。

その頃、当社が取り組んだ新技術に「免震構法」があった。従来、地震に対処する建築技術は耐震構法が主流となってきたが、地盤の揺れをそのまま建物に伝えない、いわゆる免震機能による防震の考え方もあった。

55年6月、当社は福岡大学多田英之教授を通して、同大学と共同で研究開発を開始した。当時は大手建設会社でもほとんど着手していなかった構法であり、ユニークな動きとして注目された。その後免震機能の実証として58年1月に千葉県八千代市で住宅を建築して初実験を行い、また59年10月には豊橋工場内に免震建物をつくって公開実験を行ったが、NHKテレビでも放映され広く反響を呼んだ。

60年代に入ると大手建設会社が競って免震構法の開発に着手するようになったが、その口火を切った感のある当社にとって、この免震構法の研究開発は特筆すべきことであった。

(3) 苦闘の時期

55年から始まった景気後退は36ヵ月にもおよび、戦後最長の不況となった。

その頃の4～5年間はまさに苦闘の時期であった。慢性的な不況、地価の高騰に続くマンション等不動産物件の売値と顧客購買力との乖離、財政難による公共建設投資の抑制とそれに伴う業界の競争激化という環境のもとで、当本部でも特に57年から58年発売の首都圏物件の売れ行き不振が顕著で、これに「ラスク」「緑化」両事業の赤字と免震構法の研究開発費も重なり、57年下期の業績は52年以来の黒字から一転して赤字となった。その後一戸建住宅事業の業績も悪化し、60年下期まで赤字の状態の中で苦闘を続けた。

57年10月、不況に苦しむ当本部に追い討ちをかけるような事件が発生した。55～56年頃、大阪建設部が三重県多気郡明和町で手がけた「斉宮団地」造成事業に絡む贈賄容疑によって、大阪本社が捜査を受け、同部関係者の起訴に至る事件であった。このことは当社にとって今後の事業活動に処しての貴重な社会的教訓であった。

(4)構造改善対策

当本部は業績悪化に対処して、58年4月組織の変更を行い、東京・大阪にまたがる同一機能の一元化や不採算部署の縮小を図った。さらに、構造改善対策として58年度末までに、ラスク、地域事業、東京都内マンション等の不採算事業の撤退に着手し、人員の削減を実施した。

54年9月に総勢147名に達したあと140名台で推移した本部人員は、59年3月126名、60年3月110名、61年3月92名となり、3年間で約50名の減少となった。このうち正従業員男子の依頼退職者17名、嘱託の退職者13名、その他は他部署へ転じた。人員はその後も減少を続け、63年3月には74名となった。

不採算事業の撤退とともに、当本部の事業も従来の土地依存中心の性格から、単なる請負受注業へと重点を移す方針を採り、特に公共工事の受注増大策として59年7月建設專業の新会社「ユニチカ建設」を設立し、同年10月大臣許可を得て開業した。

以上の不採算事業の撤退、人員縮小、請負受注業への傾斜という方針は、59年末「新中期3カ年計画」の抜本的見直しとしてまとめられ、以後の基本的目標となった。

5 景気回復と事業の活況

(1)主要プロジェクト「山崎」ほか

55年から続いた長期不況は、58年2月を転換点として、その後景気は上昇に向かった。しかし住宅産業にとって58年は、未だ低迷期の感を拭えなかった。

そのような中で、57年11月から着手した大垣工場の社宅敷地および垂井工場の遊休地の開発は、大垣が翌58年2月、垂井が同年8月からそれぞれ販売を開始し、宅地購入者から建物建築工事も併せて受注するなど、派生的効果も大きい中で、61年上期をもって成功裡に終結した。



ユニライフ山崎

また神戸市垂水区の「ジェームズ山・松風台」の宅地開発ならびに分譲事業を、浅沼興産と共同で57年から実施し、60年4月に発売、最終的には不動産ブームの中で62年度に完売した。

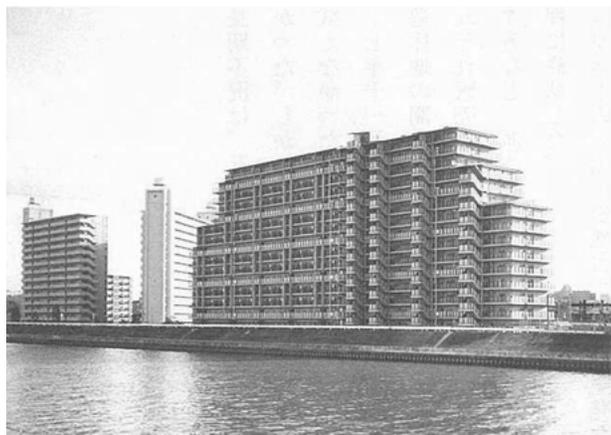
この頃の主要プロジェクトに、ユニチカ興産との共同事業として、旧山崎工場の社宅敷地の開発、マンション分譲事業があった。敷地約7900坪、建物の総延床面積約1万3400坪という大型物件であった。「ユニライフ山崎」の名称のもとに58年2月に着工し、同年6月から翌年2月まで3期に分けて売り出したが、

郊外型マンションとしての立地条件の良さと値頃感に加えて、当社の実績に対する信頼度から、いずれも

関係者の予想を上回るほぼ即日完売の状態となった。

(2)大型事業「ユニライフ北大阪」

大阪市淀川区東三国町にある旧大阪染工三国工場跡地は、その後当社の流通倉庫、物品野積場などの用



ユニライフ北大阪

地として使用されてきたが、60年2月そのうち北側約4700坪を開発して分譲マンション事業を行う計画が定まり、当該物件を「ユニライフ北大阪」と名付けた。規模は1号棟84戸、2号棟232戸・3号棟291戸4店舗、総延床面積は約1万4200坪であった。60年8月に着工し、翌61年2月から62年2月まで3期に分けて発売したが、いずれも即日ないし短期に販売することができた。最終の竣工は62年10月で、計画時から3年に近いマンションプロジェクトであった。

「ユニライフ北大阪」は当社マンション業歴の中で最大の物件であり、また建設工事、販売すべて当社単独による大型事業という点でも特筆すべきプロジェクトであった。当物件の会社業績への寄与により、62年下期の売上高、利益ともに事業部発足以来の最高の姿となった。

(3)不動産ブームと事業の活況

4年間にわたる不動産業界の不況も、59年にはマンション在庫の減少等業界の体質改善によって底を打ち、むしろ61年以降は、折からの金余り現象で土地投機を煽り、都心をはじめとして地価は急上昇を示した。しかも金利が一段と低下したため、一般顧客のマンション等住宅取得意欲を刺激し、また土地所有者の貸家建設熱を高めて不動産ブームの再来となった。さらに62年後半の貿易不均衡是正のための政府による内需振興策は、建設投資をも大きく刺激した。

当本部でも「ユニライフ北大阪」はもちろん、その他のマンションの売れ行きが急速に好調となり、分譲宅地「ジェームズ山・松風台」もこれまでと一転して成約が急ピッチで進んだ。また建設業も好環境のもとで、ビル、工場、賃貸アパートなどの請負受注が相次いで活況を呈した。

しかし、61年以降のわが国における不動産ブームは、年々地価の高騰を呼びこんで、当初都心の商業地から始まった上昇はやがて住宅地へ移り、62年以降は大阪、札幌、広島、福岡、名古屋など地方都市への波及度を速めて、昭和40年代の狂乱地価をも上回る過去最高の水準を更新しながら、地価と勤労所得との乖離を広げ、新たな資産格差を生じるなど、大きな社会問題を醸成したことも確かである。