

そんなにいいなら私も住んでみたい

都市部に建てた壁 300 ㊦断熱の家は未知の体験

〔第 6 話 埼玉県東松山市〕

■ 厚い断熱が増えている

「感動の家に住んでみた」第 6 話は住宅会社の社員の家づくり。

一般的な話でいえば、住宅会社に勤務する社員は、自分の家を建てる時、大体は勤務先の会社で建てる人が多い。しかし中には自分の会社が信用できなかったりして（笑）、内緒で別な会社で建ててそれをずっと隠し通さねばならなかったり、そうなるのが嫌で、苦肉の策を弄して土地付きの分譲住宅を購入するなど、この種の話には結構悩みがついている。

今回はそれとはまるで違う真逆の話だ。

登場する押切妙子さんは東松山市にある

住宅会社（株）夢建築工房 岸野浩太社長）に勤務するベテラン女子社員。ベテランといっても創業 20 年になる夢建築工房の創業以来という意味である。

押切さんは最近特に顕著な住宅の変化を感じている。高断熱化がどんどん進んでいるのだ。15 年前の会社スタート時、住宅の断熱が話題の中心になることは少なかった。あるときから、販売するすべての住宅が高断熱になって、それがお客さんに好評だったところまではよく理解できたが、この 2~3 年は断熱材がさらに厚くなって、壁など 200 ㊦（普通は 100 ㊦）という。伊達や酔狂（もの珍しさや目立ちたがり）という言葉があるが、どうもそういうノリで厚い断熱をしている様子でもない。実際建てて住んでいるお客さんの反応をみていると、明らかに以前のお客さんと喜び方が違う。すごく満足している話を頻繁に聞く。200 ㊦の断熱をすると一体どんな家になるのか、興味を持ち始めていた。

■ 300 ㊦にしてみましようか！

その押切さんが家を建てることになったのは 3 年前のこと。築年数 30 年がたち、とても寒く当初は新築か断熱リフォームか悩んでいた。どんな家にするか岸野社長に相談すると「300 ㊦断熱でやってみない？」と、さらに厚い断熱でやろうという答えが返って来た。「どんな環境になるか、未知の世界だけど、この際だからどう？」というのだ。押切さん自身興味もあったので、それならば、ということになった。断熱材は高性能グラスウールを使用、屋根 360 ㊦壁 300 ㊦断熱（写真 1 模型）というそれまでで最高に厚くすることにした。壁 200 ㊦断熱の家さえまだほとんどの人が知らないのに、その上に行く 300 ㊦断熱をやろうというのだ。しかも北海道東北と違ってここは埼玉県、一体どんな家になるのか、心がワクワクしたとその時のことを話す。

■ 今やほとんどが 200 ㊦の厚い断熱

関東の読者の皆さんはこんな会話がなされることを怪訝（げげん）に思うかも知れないが、この会社にとって、壁 200 ㊦断熱は今やごく普通になっている。現在（11/20）建築中の 3 棟はすべて高性能グラスウール壁 200 ㊦断熱で施工している。常識的に言えば、世の中、100 ㊦断熱でもちゃんとした高断熱住宅が



少ないのに、200 ミリ断熱の住宅がごく普通に建てられていることは不思議にも思えるのだが、お客さんは、会社の説明を聞くと意外とあっさり「200 ミリでやって下さい」になると岸野社長は話す。しかも若い人ほどそちらに向かうという。

理由の一つには打合せ室に展示している厚い断熱の断面模型がある。(写真)二つを比較すると一般の壁が薄く見える。厚い断熱は見るからに頼りがいがある。住宅に薄いセーター一枚を着せるのか、ふわふわのダウンをもう一枚着せるのか、その差は歴然だ。

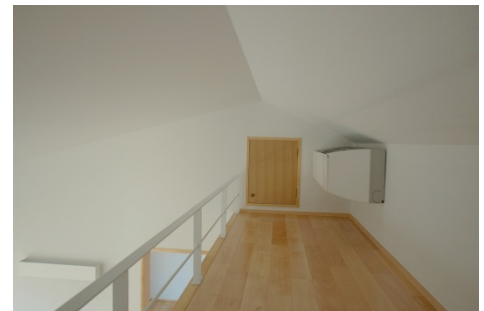
この比較は家電品店のテレビに似ている。テレビは観るだけだったら20インチ程度で安価なものでも間に合うのだが、売れているテレビの現実は違う。大型テレビが堂々と並んでいて、そして売れている。売れる理由は簡単。大型テレビは画面から来る迫力が違う。音も画像も比較にならない。それでいて価格も20万、30万。手が出ないわけでもない。もしひと頃のように80万も90万円もするのだったらそうは売れないだろうが、その程度で買えるから人は購入する。どうせ買うなら、いっちゃえというひとつのノリでもあろう。

大型テレビの魅力は店で知ることができるが、住宅の超高断熱のよさは簡単にわからない。実際、岸野社長が言うように「未知のもの」であろう。冷暖房費が安くなるといっても、元々大量に消費している訳ではないから、大きなメリットではない。どれだけ夏が涼しいか、冬暖かく暮らせるか、そしてどれだけ快適か、200ミリ断熱をするメリットはそういうことなのだ。しかし、快適さは見せることはできないし言葉で表現するのも難しい。ある人は「高級ホテルと安いビジネスホテルの違い」といい、ある人は「雑踏の中の安アパートと閑静な中に建つ高級マンションの違い」というが、実際は体験した人でないとわからない。

■厚い断熱に向かう理由

ではなぜ、お客さんは200ミリの断熱を選べるのか。

岸野社長は2つのデータを示している。一つは、真夏(2015.8.7)の室内の温度。表2は断熱性能の違う4つの家を同じ地域で同日同時刻に室温を測定したもの。表3はそれぞれの冷房稼働状況。するとAとDでは明らかに違う。Dは朝の9時から一日中エアコンを使用しているにも関わらず室温は30℃を前後している。Aの冷房が動くのは夜の団らん時から就寝まで。それでいて室温は日中でも30℃に達していない。Dの住宅の寝室は35℃を超えている。北関東に住む人ならこれがどんな環境か体感しているはず。Aのような暮らしは並の状況では実現できない。



そしてさらにもう一つは冷暖房の費用。驚くことに、年間の冷暖房費が合計で11700円。これは驚異的な省エネ住宅だ。

ここで省エネと快適性は比例することを知らなければならない。たとえば5月や10月を思い浮かべればいい。この時期は冷房も暖房もしない。誰でも心地よく暮らせる。つまり冷暖房しないで暮らせることが一番いいのだ。だから、使ってもごく僅かで暮らせるということはその分快適に暮らせることを意味している。

■目安価格が瞬時にわかる

さて、次は価格だ。大型テレビのように明快に価格表示されていれば消費者の判断もしやすいが住宅の価格はわかりづらいというのが定説。ところが、夢建築工房には明快に提示する方法ができています。「10年間の平均価格を算出して標準坪単価を設定、それに性能向上にいくらかかるかを瞬時に提示しています」と岸野社長がいう。住宅の断熱性能を向上させるとき、窓と断熱材の厚さが重要になる。サッシやガラスの種類を選択、断熱材はどこにどれだけ入れるかで断熱性能は大きく変わる。つまり、端的に言えばDの家にくら加算すればAになるか、段階的に価格提示が行われる。テレビの場合と同じで価格と性能が瞬時に見えるのだ。

ただし、と岸野社長はいう「冷暖房費が何年で元が取れるなんて考えないで下さい。元

は取れません」と明言しているようだ。そのかわり、「未知の快適さを買いませんか？」ということになる。

■古い家づくりを踏襲してはいけない

かつての IT 企業の成功経営者がこういった「新世代の人が新しいことをするとき、旧世代ができなかったことをいち早く見つけ、それを実行し、旧世代の壁を越えた人が成功者になる」これは、事業経営者に向けた言葉だが、この言葉はそっくりそのまま住宅の購入者にも当てはまる。これまでの家は夏暑かろうが冬寒かろうがそれが普通だったからなんの疑問も持たないでいた。今は違う。省エネであり、快適であり、健康によくなければならない。それが住まいなのだ。だったらそういう家づくりに変えなければならない。そうでなければ家は新しくなっても根本的なものは昔の家と何も変わらない。若い世代が 200 ㎡断熱を選択するのは案外そういうことを知っているのかもしれない。

■そうしてできた家は？

ともあれ、こうして押切さんは 300 ㎡断熱という未知の世界を体験することになった。そして住んで 3 年。果たして結果はというと、これがほぼ思い描いていたとおり、いや言葉が出てこないがそれ以上の環境になったと言う。夏でも冬でも、とにかく、安定した空気環境に包まれている、そんな表現である。それは、静かさからくるものもあろう。事実、家の中は重厚感のある静けさが漂う。それがまた、暑さ寒さを和らげる。一度でも水中に潜った経験のある人ならわかると思うが、外の一切の音が消えて静寂が広がる。そこにオーケストラのクラシック音楽が流れてくる、そういう場面を想像して欲しい。肌触りのいい爽やかな空気に包まれるのだ。

■驚異的な省エネ

実は、表 A は押切さんの家なのだ。あらためて繰り返す必要はないが、一年の暖房費が約 8600 円。冷房が 3100 円合計 11700 円、これが冷暖房の電気料金。それでいて、今や日本屈指の高温地域、川越で真夏の室温が 30℃を超えない家である。冬期間（12～3 月）の暖房費が 8600 円ということは、実際の生活感覚からいうとほとんど暖房している気がしないと押切さんはいう。



これをテレビにたとえていうなら最新の 4K50 インチの大型テレビ、車なら

ポルシェの住宅版、「関東で一番すごい家に住んでいると思っていいよ」と岸野社長はいう。つまり、ワンランクもツーランクも違うのだ。そして一度暮らしたらもう昔の家には戻れない。そういう家になっている。

押切さんがいう。「暑さ寒さは住んでしまうとその快適さが毎日のことなので感動は薄れますが、家に帰って、玄関のドアを閉め、リビングに入ったときの静かな落ち着いた感じが何とも言えない満たされた気持ちになります。外の喧噪が全く消えるのです」

高断熱高気密住宅は東北北海道のものと思いついでいる人が多いが実は都会のど真ん中に建てたら、夏冬どちらにも大きな効果があって、しかも、都会の騒音からも隔絶された静かな生活空間、贅沢な環境が生まれることが証明されたのだ。

「元を取るなんて考えないで下さい。お金の元は取れません、関東で一番いい家に住んでみませんか？」社長が普段お客さんに言っている言葉が誇張ではないことを今実感している。(2015.10 終わり)

施工者データ	
設計施工	(株)夢・建築工房
所在地	埼玉県東松山市西本宿1847
代表者	岸野 浩太
電話	0493-35-0010
Mail	kishino@yumekenchiku.co.jp

