

地に足をつけやるべきことを続ける 超長期先導的モデルが完成

夏と冬の寒暖差が激しい信州は松本。この地で「超長期住宅先導的モデル事業」に採択された住宅が完成した。地域性や風土を重んじ、木にこだわってきた家づくりが、長期優良住宅という大きな流れと合致したとき、そこに地域の工務店の新しい姿が見えてくる

—国興ホームのブランドで注文住宅を供給されていますが、製材や設計の事業も展開されていますね。

田中 もともと昭和9年に田中製材所としてスタートしたのが始まりです。私の父が三代目を継ぎ、建築士等の資格を取得し、設計事務所を開設、そして昭和54年に国興ホームを設立して住宅の請負事業を立ち上げました。

3年前、父が急逝したことに伴い、私が後を継ぎました。先代は「全国どこでも同じような家並みはおかしい」と言っていました。私もやはりその土地の風土にあった家のあり方があるはずだと思います。

また、“木”に対するこだわりも特徴です。木はフィトンチッドの効果などの健康面、また、二酸化炭素を吸収するといった環境面などさまざまな魅力を持っています。

ただ、木は腐る、狂うといった面があるのも事実です。そこで開発したのが「スカイシステム ハイブリッド換気」でした。全熱交換換気と普通換気を組み合わせ、

さらに外張り断熱工法を融合したシステムです。

断熱材で家をすっぽりとくるんでいるため、家

全体がいわば一つの部屋と同じで、家の中の温度差がありません。健康的であるだけでなく、寒い信州で省エネを実現できます。また、構造躯体の木は常に呼吸できる状態にありますから腐りにくいというメリットも持ちます。

現在は改良を施し「国興システム」として特許を出願中です。

先代はよく「ただの器ではなく、人も木も健康に暮らせるシステムをつくりたい」と言っていました。本質的に家とはどうあるべきか、自分の中に確固たるものがあつたのだと思います。

私は、そうした部分をしっかりと受け継いでいきたいと思っています。

—その国興システムを核とする提案「超長期住宅信州・松本モデル事業」が、第1回の「超長期住宅先導的モデル事業」に採択され、このほどその住宅が完成しました。



田中 一興 代表取締役

株式会社 国興

〒399-0027 長野県松本市寿南1-7-22
TEL 0263-58-2095
FAX 0263-58-2015
<http://www.coccohome.jp>

田中 私が四代目を継いだとき、職人さんたちに訴えたことは「とにかく良いものを作りたい」ということでした。それが私の出発点であり、ポリシーです。

一方、「200年住宅ビジョン」で国が「良いものをつくり、きちんと手入れをして長く大切に使う」と言い出しました。このビジョンでは、私が言葉足らずであった部分が上手く言い表されており、「これだ!」と思いました。それまで自分の中でモヤモヤとしていたものが非常にクリアになったのです。

これまで三世代耐久、安心な未来をつくらうなど、色々なスローガンを掲げてきましたが、それを実現するために、国が興した大きな流れに乗るべきだと考えました。そこで超長期住宅先導的モデル事業の第一回に「超長期住宅信州・松本モデル事業」を提案しました。採択されれば大手メーカーと肩を



“木”のデザインに対するこだわりも国興ホームの大きな魅力



超長期住宅では床下を高くしメンテナンスがしやすい

並べることができますし、何よりも社員の士気が上がることを期待していました。

提案は国興システムをベースに、床下を高くするなどしてメンテナンスを容易にし、マンションの例を参考に「修繕積立金システム」も提案しました。これらの提案が“先導的”と評価され、採択いただきました。

—良い住宅を建て、長く大切に住み継いでいくという考え方ですが、実際にお客様の捉え方はいかがですか。

田中 正直、まだまだ意識の醸成には時間が必要なのではないかと思っています。

確かに「200年住宅とはどのようなものか見に来ました」と興味を持って頂けるお客様は増えました。しかし、実際に200万~300万円をかけてグレードアップするかという反応は鈍い。反面、国興システムを使うと住まいが長持ちするということをご理解いただき、採用いただくお客様は多くいらっしゃいます。

今は一つの潮目時なのではないでしょうか。



「超長期住宅先導的モデル事業」の採択提案を形にした住宅

今回、長期優良住宅の企画商品をつくりました。先導的モデルに選ばれてからこの一年間、色々とアナウンスを続けてきましたが、やはりお客様は実物を見なければピンときません。このほど完成した超長期住宅に来て頂き、具体的なプランを見せ、認定を取るためにはどうしたらよいかなどを説明していきたいと思っています。

先導的モデルに選ばれた以上、その普及は私たちの役割です。ただ、社会情勢をみながら、我々が市場を育てていかなければならないということが、この一年取り組んでみた正直な感想です。

色々と試行錯誤しながら進めていきたいと考えています。

—いよいよ「長期優良住宅」の認定制度もスタートしました。そうした流れも踏まえて、これからの方向を教えてください。

田中 もちろん国興が目指す家作りはこれまで通りです。

リーマンショック以降、いかにお客様のご要望を低価格で実現するかという部分に走りすぎたさきがあります。今回完成したこの住宅を通じて、お客様に夢を見て

いただき、市場をつくっていくような仕掛けをしていこうと思っています。

今後、長期優良住宅は住宅産業の大きな流れになっていくと思います。“分かっていただけのお客様”をいかに広げていくかが私たちの役割です。

その一方で、コスト面などから認定を受けるほどのグレードアップが難しいお客様もいらっしゃいます。ケースバイケースの対応とはなりますが、国興が目指す家づくりは変わりません。

やはり我々が自信をもてる家をお勧めしなければ、お客様も納得されないでしょう。長期優良住宅と、今までの国興システムの家を比べたうえで設計提案力を加味し、まずお客様のためになり、後々の世代にどれだけの社会的意義があるか、それらを再構築する時期にきたのかなと思っています。

地域工務店としてやるべきことを、地に足をつけて続けていきたいと思っています。

(国興システムおよび「超長期住宅信州・松本モデル」の詳細はメディアレポート2008年10号に掲載)