

ソリューション提案のお取り組み事例①



K様邸外観



K様邸内観

自然エネルギーを活かした質の高い快適な空間をベースに、ZEHの補助金を活用しながら、お客様に最適な家をご提案。

CAF 垂井俊郎建築設計事務所様 [広島県広島市]



CAF 垂井俊郎建築設計事務所
代表取締役 垂井 磨人様

建築設計事務所でありながら施工も手掛け、オリジナルブランド「MADORAN」の家で、高いZEH採用率を誇るCAF 垂井俊郎建築設計事務所様。2018年度は ZEH+Nearly ZEH の受託率 80%を達成され、BELS 認証も全物件で取得されました。

パッシブデザイン、高气密・高断熱、耐震をベースに
トップクラスの住宅性能を実現する「MADORAN」

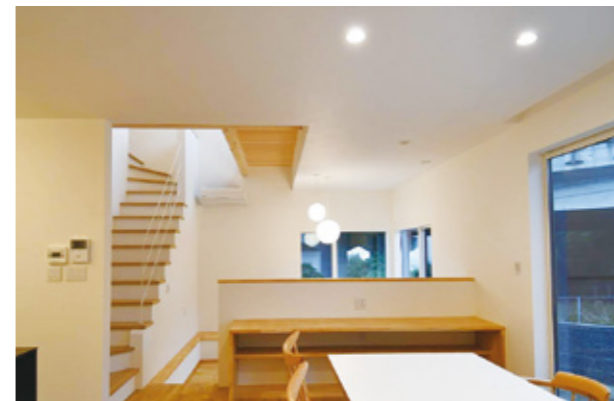
CAF垂井俊郎建築設計事務所様は、現代表の垂井磨人様の御父様が1972年に創業。垂井様は建築学部を卒業し、ハウスメーカーで営業をしていた2002年、御父様に乞われて事務所に入り、すぐに手掛けたプロジェクトが自由設計の分譲マンションでした。

「右も左もわからない状態で、分譲マンションをゼロから任せるから、と。休日もなく、年間約100世帯のお客様にお会いし、スケルトン設計から取り組み続けました」と、垂井様は振り返られます。そのマンションシリーズは日本建築士事務所協会連合会の賞にも選ばれ、高

い評価を受けましたが、2008年のリーマンショックで風向きが変わります。

「分譲マンションという1つの歯車の中でなく、もっとエンドユーザーに近いところで仕事をしたいと考え、戸建住宅にシフトしました。同じ頃、SNSの登場でデザインができる工務店さんが自ら情報発信するようになりました。設計者の意図を100%の精度で工務店に伝える難しさも実感。それならうちは設計事務所だけれど施工までやろう、デザインができる工務店があるなら、施工ができる設計事務所があってもいい、と考えました。」

こうして誕生したのがオリジナルブランド「MADORAN」です。住宅とは新築時が完成ではなく、家族の成長やライフスタイルの変化とともに変化していくもの。だ



K様邸では、LEDダウンライト、どこでもドアホン、アドバンスシリーズ、エアコン等の設備をご採用。

から、「必要以上のプランニングはしない」と垂井様はおっしゃいます。初回面談でも間取りの話は一切せず、「どんな暮らしをされたいのか」「ご趣味はなにか」「お子様とはどんなふうに過ごされるのか」など、お客様のライフスタイルや暮らしへのこだわり、嗜好をお聞きします。

「間取りの話から入ると、ただプランを作って終わってしまいます。それがお客様にとってベストかというと、決してそうではありません。お客様のライフスタイルと暮らしへの夢を極力変更しないかたちで、賃貸住宅ではないご自分の城を持っていただくことに重きを置いています。」

「MADORAN」のネーミングも、「間取らない」を方言に言い換えた「間取らん」から生まれたもの。「間取らないことはベストではなく、あくまでもベター。ただし、最上級のベターを目指します。」

お客様に良いと思うものを提案するのが大前提
その1つの手段がZEH

「MADORAN」はパッシブデザイン・高气密・高断熱、耐震・制振構造をベースに、トップクラスの住宅性能を実現した戸建住宅。元々、高气密・高断熱の高い機能性を有していることもあり、同事務所では2018年度のZEH、NearlyZEHの受託率が80%に達しており、2019年度以降の目標は90%以上。BELS認証も全物件で取得済みです。

「ZEHはお客様にとってよいものを提供するのための1つの手段」と垂井様はおっしゃいます。補助金を活用する

6棟に標準採用されているパナソニックの電気設備

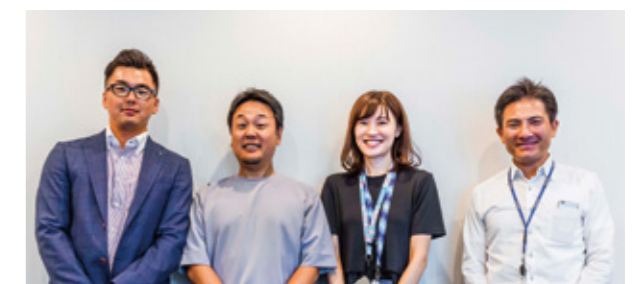


ことでお客様の負担も軽減できます。

パナソニック製品はAiSEG2、住宅分電盤スマートコスモ、熱交気調システム、LEDダウンライト、アドバンスシリーズ、どこでもドアホン、住宅用火災警報器を採用されており、その意図を「先を見据えた対応ができて商品だから」と説明されます。

「パナソニックは家電も取り扱っているため、将来的にいろいろなものに紐づけできるのだろうと思います。IoTはまだまだお客様にメリットが浸透していませんが、なにかをきっかけに一気に広がる可能性を秘めています。また、お客様個人にこだわりが高まっている時代ですので、パナソニックなら一連の住宅設備を揃えることができるのもいいですね。アドバンスシリーズはマットな質感がお客様にとっても好評です。デザインがよいですし、調光が3路でできることも画期的ですね。」

垂井様が見据えるのは、日本の住宅性能の向上。そのためにも、「電気工事会社さんが元請けに挑戦される事例も、もっとあってよいと思います。ともに建築業界の発展に寄与したいですね」とエールを送られました。



左から、代理店様、垂井様、当社プランナー、当社営業。

ソリューション提案のお取り組み事例②



創蓄連携システムから建材、水回りに至るまで
オールパナソニックでご自宅をモデルハウスも兼ねたIoT住宅に。

株式会社武藤工務店様 [宮城県大河原町]



株式会社武藤工務店
取締役専務 武藤 大輔様

在来工法の木造住宅に強いこだわりを持ち、ZEHにも取り組んでおられる株式会社武藤工務店様。取締役専務の武藤大輔様は、ご自宅の新築にあたり太陽光発電やエコキュートなどの電気設備や家電がつながるIoT住宅を実現されました。お客様にご見学いただくモデルハウスとしても活用する予定です。

自家設により商品を体感し、お客様に見せることでさらなる「伝わりやすさ」を目指す

株式会社武藤工務店様は、福島県の大工であった武藤様の御祖父様が宮城県に移り住み、木造住宅専門の工務店を創業、今年で55周年を迎えます。現在は御父様が社長を務め、専務の武藤様はパナソニックリフォームクラブのリフォーム専門店を兼任されており、新築にもリフォームにも強いこと、自社で3人の大工を抱えていることが強みです。

武藤様が新築されたご自宅には、6.25kWの太陽光発電、リチウムイオン蓄電池、エコキュート、LED照明、

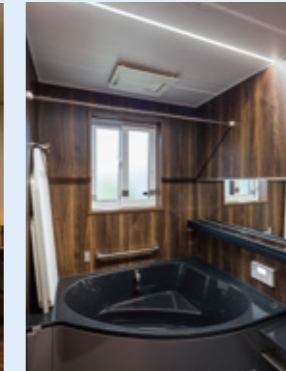
エアコンなどの電気設備をご採用。これらの設備をHEMSでつなぎ、IoT住宅を実現されています。

住宅機器コントローラーも採用され、家中の設備機器を家の中でも外出先でもコントロールが可能です。

建具や収納などの建材、キッチンやバス、洗面などの水回り設備にもパナソニック製品をご採用。家電製品も冷蔵庫やテレビなど、積極的にパナソニック製品を取り入れていただきました。「お施主様に提案するために、まずは自分で試しておきたかった」と武藤様。「特に太陽光発電は初期費用もかかり、売電価格もどんどん下がっていますが、トータルで考えると採用する方が経済的。ですがまだまだお客様の中には『太陽光



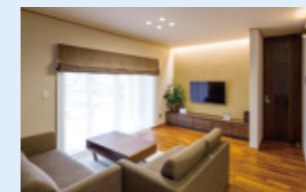
LED照明、キッチン、冷蔵庫、建具はすべてパナソニック製をご採用。ダウンライトとライン照明を埋め込んでいる天井の造作は自社大工による力作。ヒノキの板を使用されています。



浴室はリフォムスをご採用。手すりも収納を兼ねた「おきらく手すり」が気に入りました。



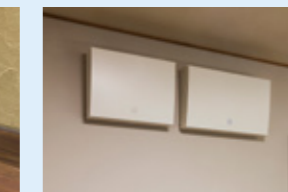
健康面を考慮して壁は珪藻土に。ご家族4人の手形を付けています。



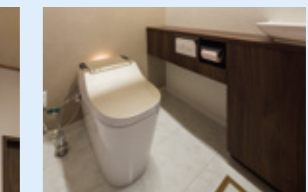
テレビの壁面は間接照明に。玄関とリビングをつなぐドアにはベリティスプラスのグランハイドアを採用されています。



AiSEG2はモニター機能付をご採用。壁掛けテレビの下のキュービオスに置かれています。



右はHEMS対応分電盤、左は計測器。



トイレはアラウーノをご採用。トイレカウンターも建具と同様にウォールナット柄で統一されています。

発電は売電して利益を得るもの』というイメージを持っている方が多いので、『これからは太陽光発電+蓄電池で、電気は自宅で賄うことが主流になる』ということをお客様に導入することでお客様に対して説得力を持ちたいと思われました。

「創蓄連携システムの必要性を実感したのは東日本大震災を経験した時です」と武藤様。「当時、太陽光発電を設置していた家は、自立運転用コンセントがあったのである程度生活ができたと聞きました。蓄電池があればさらに2~3日の余裕ができると考えました。」

AiSEG2と太陽光発電+蓄電池+エコキュートの連携や、スマートフォンとの連携機能も、これからどんどん活用してお客様に生の声をお伝えしたいとお考えです。「スマホで操作できるのは便利です。仙台近郊は共働きのご家庭が多いので、自分で使いこなせるようになって、どんどん提案していきたいと思っています。」

補助金申請に必要な電気代の実データもお客様への提案資料にそのまま活用が可能

これからはZEHを推進していきたいとお考えの武

藤様。「ZEHについては以前から勉強しており、当社でZEH住宅の施工は可能です。ZEHの基準を満たす断熱設備を採用するとコストアップにつながりますが、当社としては今後、断熱性能も上げていきたいと思っています。」

「新築、リフォームに限らず、太陽光発電と蓄電池は必ず両方を提案します。結果、リフォームのお客様で太陽光発電を採用された方は何人もおられます。現状、予算的な理由から蓄電池は見送られる方が多いですが、採用されるお客様が増えることを期待しています。」

今後、新築のお客様は間違いなく減り、リフォームのお客様の割合が増えると考えられますので、電材・建材・水回りを含め、付加価値の高い商品をご提案していきたいと考えています。

太陽光発電、蓄電池、エコキュート、HEMSは自治体の補助金対象なので、我が家もこれから申請する予定です。補助金申請後は電気代の報告義務がありますので、その資料をお客様への提案時に『我が家の電気代の実データです』と有効活用したいですね。」

また、ご自宅もお客様に見学していただき、モデルハウスとして活用していきたいとお話いただきました。