健康省エネ住宅を可能に

体験型モデルハウス開設

船津地産

気密性の高い住宅で室内温度が保たれる

船津地産（埼玉県川口市、船津淳吉社長）は、新築分譲や注文住宅を手掛ける住宅事業も行っている。ただ物件を提供するのではなく、地域に密着し、その地域に適した家や高性能住宅を建設し、地域での支持を高めている。

同社の住宅造りは、ピン金物での在来軸組工法を基に、サンエイコー東日本のSANパネルなどとした器となる構造を造り、これにパッシブ設計を取り込んでいる。例えば、夏の日射取得や住宅に入る風の流れを考慮し、窓の向きや配置、部屋の間取りを設計している。

同社はこうした住空間を体験してもらえるよう、さきごろ川口市内に「住まいづくりサポート館」をオープン。同館は、リアルサイズの生活体験型モデルハウスとして、建物の性能（高性能断熱材、高性能断熱サッシ・玄関ドア、気密性能）の確保や間取りの工夫（夏の日射遮蔽や通風・冬の日射取得、生活動線）を最優先に考慮。熱交換換気システム、太陽熱温水器など省エネ設備により、低燃費で健康・快適性をさらに高めたものになっている。

同社の高性能住宅シリーズ「eco家」では、熱交換システムと樹脂Low-Eペアガラスサッシを標準採用し、Q値約1・3を可能にしている。この高性能住宅では、エアコン1台で、家全体が冬は暖かく、夏は涼しい健康・省エネの住宅を実現している。同社の住宅造りは、しっかりとした器となる構造を造り、これにパッシブ設計を取り込んでいる。例えば、夏の日射取得や住宅に入る風の流れを考慮し、窓の向きや配置、部屋の間取りを設計している。

同社はこうした住空間を体験してもらえるよう、さきごろ川口市内に「住まいづくりサポート館」をオープン。同館は、リアルサイズの生活体験型モデルハウスとして、建物の性能（高性能断熱材、高性能断熱サッシ・玄関ドア、気密性能）の確保や間取りの工夫（夏の日射遮蔽や通風・冬の日射取得、生活動線）を最優先に考慮。熱交換換気システム、太陽熱温水器など省エネ設備により、低燃費で健康・快適性をさらに高めたものになっている。

売却型展示場を提案

不動産会社向けに

しあわせ家族住宅

しあわせ家族住宅（大阪府岸和田市、中塚俊充社長）は、年間平均150棟の住宅を建設する工務店で、今年は170棟を見込む。関西の大手小売店、ナカザワ建販（同、四本敦緒社長）の子会社。軸は不動産会社向けの下請け建築で、全体の85～90％を占める。このほか社員やその知人向けに住宅を供給する。

同社の注力事業は、不動産会社向けに訴求力の高い住宅プランを建築するもので、「さかいdeりぞーと」を切り口に特徴ある分譲住宅を建築、売却型の展示場として運営している。昨年10月に第1期5棟を建築、その後第2期4棟、さらに先月末には第3期2棟を完成させた。第1期と第2期は早々に完売し、今後は第3期物件が展示場として公開される。

核になる住宅設計は「バリ～五感癒し」などの方向性となるキーワードを設定し、設計者がそのイメージを具体化する。一方で、天井高2600㍉を標準仕様とするほか、断熱にはセルロースファイバーなどを用いて低炭素建築物認定制度レベルの断熱性能を確保した。

各住宅では、キーワードを軸に、採用する建材や間取りが検討され、個性の強い家造りを進める。第1期では「プロヴァンス～風薫る展望空間」や「京都鴨川～爽快川床」、「モナコ～光の城」などの企画住宅が建設された。そして第3期は、ビンテージ風とハワイ風の住宅が企画されている。

これまで、間取りによるイメージ実現に重きが置かれてきたが、第3期物件については素材選定にこだわっており、これまでの住宅提案で好評だったムクフロアなどの製品を採用している。

また、こうした企画住宅のプラン作成では建材メーカーとの連携にも力を入れている。天井高2600㍉高に対応するドアとクローゼットを、建材メーカーとタイアップして試験的に供給してもらうなどの取り組みを行っている。

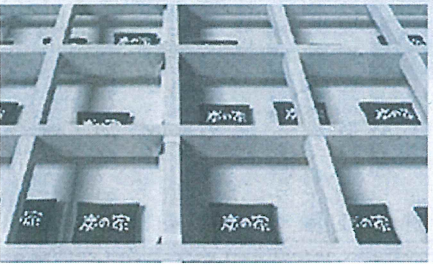
「今回の展示場は、外構をオーダー対応したため、統一感のあるイメージ提案ができなかった。今後は街並み提案まで踏み込んでプランを作成したい」（中塚社長）。

実績上げる「炭の家」

炭の効果で快適な空気に

ホーム企画センター

ホーム企画センター（札幌市、佐藤行一社長）は、札幌市内で在来木造住宅を施工・販売する住宅会社だ。営業開始は1968年で、これまで、間取りに応じて住宅、炭の家は、1棟に1㌧の炭（1階床下、2階床）と、病院の手術室などに使用されている第2種換気を組み合わせたオリジナル（カーボンエアクリーンシステム）へ空気を供給する。換気ユニットでは花粉、塵、ダニの排出物まで取り除いた外気を炭の置へ送



1階床下に置かれた炭

需要取り込む

での建設に強み

バティホーム

江戸川区や葛飾区を中心とした東京・城東地区で家造りを行うリバティホーム（東京都、三浦新一社長）では、同地区での住宅需要を分析し、地域に適した狭小地向け3階建て住宅で販売棟数を伸ばしている。

同社は、同地区では都内独特のニーズがあると分析している。同社が供給する住宅は注文住宅がほとんどで、近年ではその7割近くが建て替えだ。建て替え需要をつかんでいるのは需要である防火地域などにおける耐火物件についても、日本木造住宅産業協会の仕様書を理解し、提案できるようにしている。

同社は地域における