



技術追求の原動力は“地元愛”

## 地域の人に高性能なパッシブハウスを 「手が届く価格」で提供

高橋建築 [埼玉県小鹿野町]

「住む人が健康で快適に暮らせる高性能なパッシブハウスを、手が届く価格で地域の人たちに提供したい」。そう地元への想いを口にするのは、埼玉県の秩父地域を中心に家づくりを手掛ける高橋建築（小鹿野町）の高橋慎吾社長だ。夏は暑く冬は寒い厳しい気象条件の山あいの地に暮らす人々が世界基準のパッシブハウスを無理なく手に入れられる—。常に高いレベルの技術を追い求める小さな地場工務店の存在がキラリと光る。

地元で建ててから20～30年の住宅が次々と建て替えられている中で、先代（父親）がつくった家がしっかりと残っているのを目の当たりにし、「良い仕事をしていたんだなと感動した」という。自身もそれを受け継ぎ、「後世に残る長持つする家をつくろう」と決意。健康で快適な生活を可能にし、次世代にまで引き継ぐことができる資産価値の高い住宅を提供することで、地域の人たちに豊かな暮らしを届けたいと考える。「どうしたら高い満足度を保ちながら、長く住み継いでもらうことができるだろうか」（高橋社長）と考え抜いた末にたどりついたのが、パッシブハウスだ。

## ベンチマークリングポイント 3

### ①計算ソフトを使いこなす



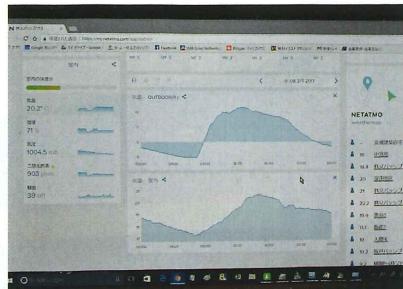
パッシブハウス建築には、ドイツ・パッシブハウス研究所のPHPPソフトによる熱損失計算が必須。同ソフトのデータはパッシブハウス認定にも用いられる。高橋社長が、エネルギーコストの削減を強く意識しながら、自らシミュレーション・設計・計算を手掛ける。

### ②高い施工精度を保つ社員大工



高性能なパッシブハウスを提供し続けるためには、高いレベルで施工技術を標準化することが欠かせない条件。それを担保するのが、社員大工だ。意識や情報を共有し、経験とノウハウを蓄積できるところから、断熱や気密など常に高い精度の現場施工が可能となる。

### ③住まい手がコミュニティー化



同社のパッシブハウスに住む人が、アプリでそれぞれの住宅の室温をチェック。だがれがどんなふうに冷暖房を使用しているなどを確認し合いながら、どのスタイルが一番効率的でエネルギーコストがかからないか、楽しみながら各家庭なりの最適解を導き出す。

#### 最小限のエネルギーコスト

「寒くない。暖かい」というのは、真冬にマイナス7～8℃近くまで冷え込むこともある秩父エリアの人にとって、住宅に求める最も重要な要素。同社は、豊かな自然に囲まれた秩父地域で、冬場も快適に過ごせる環境を確保しながら、エネルギーコストを最小限に抑えた「暮らす人にも環境にも家計にも優しい」高性能なパッシブハウスをつくり続ける。

小鹿野町内に1棟目を建てたのは6年前。年間冷暖房負荷が15kwh/m<sup>2</sup>以下などドイツ・パッシブハウス研究所が規定する性能基準を満たす認定パッシブハウスを完成させた。それ以来、認定取得の有無はともかく、認定レベルのパッシブハウスを10棟近く手掛けている。

同社が提供したパッシブハウスに暮らす人々は、高橋社長がすすめるウェブ上のアプリでつながり、それぞれの家の室温と外気温との比較を常時チェックすることができる。「『あの家の人は賢く（効果的・経済的）冷暖房しているな』などとお互いに参考にしながら、最適な

住み方をみんなで考える“パッシブハウスコミュニティー”的になっていて、なかなか面白いんですよ」と高橋社長は笑う。

基本的に6畳用のエアコン1台で全家体の冷暖房を賄う。真冬の朝に外気温がマイナス8℃まで冷え込んで、室温は18℃ほどに保たれ、エネルギーコストは電気代が月々2000円程度。同社が建てたパッシブハウスに暮らす人々は、そんな性能の高さを目で見て確認しながら、家に対する満足度を深め、快適な生活を楽しむ。

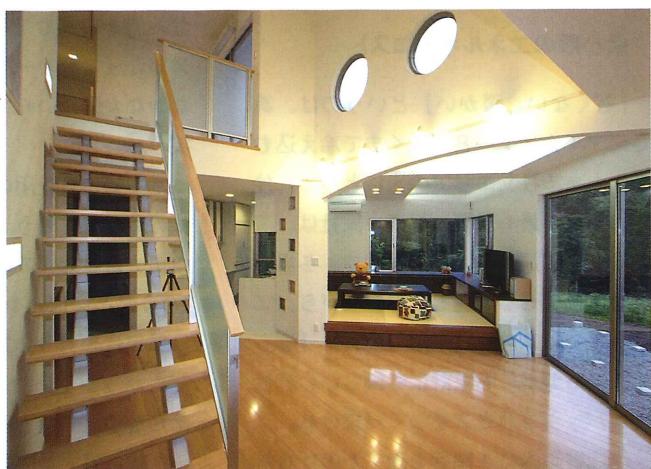
#### コストと性能をバランス

地元に根を張る工務店として、世界水準の高性能なパッシブハウスであっても「地元の人たちの手の届く価格で提供する」ことが高橋社長のこだわりだ。無垢の木材や珪藻土などの自然素材、90mm厚の外張り断熱、トリプルガラスの高性能樹脂サッシ、5～9kwの太陽光発電設備などを標準的な仕様としながらも1棟当たりの価格は2500万～3000万円程度に抑える。「地元で生きてきて、こ

れからも地元で生きていく以上、コストと性能をバランスさせることは、地域のつくり手の使命」（高橋社長）と考える。これまで手掛けたパッシブハウスの顧客の大半が地元に住む人たちだ。

#### 求められてつくれる喜び

ただ、最近は、関東エリアで本格的なパッシブハウスを提供するつくり手が少ないせいなのか、ネットを検索したり、ホームページを見てくる人など、遠方からの依頼者が増えている。驚くのは、「遠いところの仕事はできないんです、とお断りすると、当社から車で1時間ぐらいで行けるエリアに土地を探して再び依頼に来る人がいる」こと。今年、深谷市や東松山市、飯能市といった秩父近郊で建築予定の住宅は、いずれも所沢市、川越市、群馬県太田市など現在は遠くに住む顧客から依頼されたものだ。こうした状況や「都心部の人からの依頼を断ることも多い」ことなどから、「パッシブハウスに対する潜在的な需要は大きい。需要に供給が間に合っていない」（高橋社長）と感じている。



「圧倒的な性能」を誇るパッシブハウス。地域の人たちに長く住み継いでもらえる資産価値の高い住まいを届ける



施工精度の高さが同社の最大の特徴だ。現場では常に試行錯誤を繰り返し、さらに高い技術を目指す

実際に同社では、ほとんど営業をしないにもかかわらず、1年先までの仕事が決まっている。家づくりの依頼に訪れる人の大半が、パッシブハウスを求めてくる人で、これまで積み上げてきた実績がブランドとして浸透。見学会などについては、長期間、待たせてしまう顧客が出てしまうため、現在は開催を見送っている状況だ。高橋社長は、「求められて、つくりたいものをつくれる。本当にありがとうございます」と感謝する。

#### 自社の進化が暮らしを豊かに

営業の負荷がかからない分は、さらなる性能と技術の向上に充てる。もともと直営（社員）大工7人を擁する同社の最大の売りは、施工精度の高さだ。高性能なパッシブハウスを実現するためには、断熱や気密など施工レベルの標準化が欠かせない。日進月歩で進化する建材や工法への柔軟な対応も求められる。高橋社長自身、今も顧客の理解を得ながら、ベストな施工方法を現場で追求している。

高橋社長は「森みわさん（パッシブハウス・ジャパン代表理事・キーアーキテクト代表）や松尾和也さん（同理事、松尾設計室代表）らにパッシブハウスの理念や設計手法、温熱シミュレーションなどについて教わり、全国のパッシブのつくり手たちと交流しながら、技術と精度を高めてきた」と振り返りながら、「自

分や会社の成長や進化が、地域の人たちの暮らしを豊かにすることにつながると信じて試行錯誤を繰り返していきたい」と今後を見据える。

#### 事業承継と担い手確保が課題

高橋社長が今、危機感を持っているのが事業承継も含む担い手（若者）の不足だ。長く住み継げる資産価値の高い住宅を建てた後には、その家守りをしていくことが地元のつくり手としての役割。また、断熱、耐震化を軸とする性能向上を目的とする改修がさらに本格化していくと、新築以上の高度な技術が求められるため、技術者の確保・育成は、同社だけに限らず地域全体の深刻な課題だ。

高橋社長は、地域での暮らしの豊かさや、工務店経営や建築の仕事の魅力、面白さ、社会貢献度の高さなどを伝えながら、住宅産業で働く地域の若者を「一人でも増やしていきたい」と考える。それとあわせて、左官、建具、畳など地元で廃業が相次ぐ専門職種の人たちと連携して協同組合のような新たな組織をつくり、地域の住宅のアフターメンテナンスやリフォームの受け皿を担っていく形も構想している。「地元の人の家や暮らしを守り続けるために、次世代に事業を引き継がなければならないという信念を持って生き残りの道筋を地元の仲間たちと一緒に考えていきたい」

#### 高橋建築

秩父地域を中心に年間12棟の新築と大小リフォームを手掛ける。徹底した内製化が特徴で、地域の住宅に関する相談、依頼にワンストップで応える。大工だけでなく、基礎や設備（水道）の職人も社員として抱え、顧客からの突発的なトラブル、修理の依頼にもリアルタイムで対応する。



高橋慎吾 社長