

探訪

経営者

INTERVIEW



ベスト・ライフ・ホーム ～日本一、世界一の家を作る～ 株式会社 イシカワ

「住宅価値度の最大値を目指す」というコンセプトのもと、その圧倒的なコストパフォーマンスと品質の高さから、甲信越地域で17年連続住宅着工棟数第1位の実績を持つ株式会社イシカワ。

今回は、石川社長から家づくりに対する想い、空調システム「ブローボックス」開発の経緯、今後の展開などについてお話をうかがいました。

■ **貴社は、甲信越地域で17年連続住宅着工棟数第1位の実績をお持ちです。貴社の「強み」をお聞かせください**

どんなに上質で高級感あふれる住宅でも、施主が無理な資金繰りで購入するような住宅は、ぜいたく品であり、生活する上で本当の豊かさは得られません。一方、たとえ容易に安価で手に入れた住宅でも、品質やサービスが悪ければ、満足度は低下します。

【会社概要】

会社名 株式会社イシカワ
代表者 代表取締役 石川 幸夫
所在地 新潟市秋葉区大蔵738-1
会社設立 1968年
社員数 220人(2024年4月現在)
事業内容 木造住宅建築請負

家を作る上で重要なのは、品質と価格の両立です。そこで、当社は『品質×デザイン×サービス/価格＝住宅価値度』という公式をつくり、家づくりを提案してきました。品質・デザイン・サービスは掛け算です。どれか1つでも低下すれば、全体の価値は下がります。また、どんなに品質が良くても、価格が高ければ住宅価値度は下がりますし、どんなに価格が安くても品質やサービスが悪ければ住宅価値度は下がります。この公式に基づき、当社では、家づくりとは何かを日々研究し、住宅価値度の最大値を目指して努力を積み重ねてきました。

また、商売する上で、ブランド志向を目指して高価格帯を狙うのも1つのやり方でしょう。しかし、当社が1970年代に住宅産業に参入した当時から掲げている目標は、「良い住宅を誰もが買える価格で

提供する」ことです。日本の平均的な所得のサラリーマンが手に入れることができる価格帯で住宅を提供していくことを目指してきました。一方で、「家を建てる」ことは、多くの人にとって一生に一度の大きな買い物です。だからこそ「お客さまにとって最良の住まいをお届けする」ことが、当社の使命であると考え、ここまでやってきたのです。

そして、良質のものを低価格で提供するために、一括大量仕入れや作業工程の見直し、労働力の平準化など、様々なコスト削減に努めてきました。こうして確立したのが、「良質住宅」という当社のブランドです。この取り組みが、多くのお客さまから評価されているのだと自負しています。

また、近年では、この住宅価値度を進化させ、新たに「健康」と「環境」を追加した「新住宅価値度」を提言しています。

品質×デザイン×サービス×健康性×環境性	= 新住宅価値度
価格	

■ 「新住宅価値度」の高い住宅とは、具体的にどのような住宅でしょうか

「私たちが住宅に求めるものは何か」を突き詰めたとき、「健康を維持することができ、安全に快適に暮らせる住宅」であるという原点に戻ったのです。

人生が100年とすれば、その半分以上は家の中で過ごします。

そこで、「家」とは何かを改めて考えてみますと、極端に言えば「空気の入った箱」です。つまり、住宅における品質やデザインの高さは当然ですが、それ以上に人が健康に生きるためには、家の中で最適な温度と湿度、そしてきれいな空気が保たれていることが重要なのです。

しかし、実際の住宅はどうでしょう。日本の住宅の多くは、部屋ごとに冷暖房設備が設けられ、冬場では暖房のきいた部屋とそれ以外のトイレ、廊下、浴室などの温度差は10度を超える場合もあります。



最高のコストパフォーマンスを実現する「良質住宅」



自由設計で、様々なライフスタイルに合わせた空間構成が可能

この温度差がヒートショックを引き起こし、死亡事故につながるケースも多く見られます。

また、壁や床に使われている建材や塗料、接着剤には化学物質が含まれています。これらの化学物質は揮発性有機化合物と呼ばれ、めまいや頭痛などの健康被害「シックハウス症候群」を引き起こす原因にもなっています。

これらの問題を鑑み、当社では空気の流れをデザインすることにしました。具体的には、住宅を一つ

の大きな箱と捉え、新しい空気を軸流ファンで一階、二階に大きく循環させ、さらにドアを閉めた部屋の各室に換気扇を使って風の流れを作り、家中の空気を対流させます。当社独自の工法により断熱性と気密性が優れた住宅だからこそ、短時間で効率的に空気を循環させ、家中の温度と湿度を均一に保つことができます。ポイントは、温度だけでなく、湿度も一定に保つことができるということです。適度な湿度を維持することは、人にとっても建物にとっても重要な要素です。低すぎれば室内は乾燥し、ウイルスが活発化しますし、高すぎればカビやダニの発生源となります。

また、輻射熱（遠赤外線によって直接伝わる熱）対策として、断熱と遮熱に優れたアルミ遮熱材を屋根と壁部分に使用することで、夏場は室内の温度上昇を防ぎ、冬場は室内の暖房熱の損失を防ぐことができます。そのため、24時間エアコンで空調管理していても通常の住宅に比べて冷暖房にかかる費用を抑えることができますし、屋根に太陽光発電を搭載すれば、電気代を太陽光発電で賄うことも可能です。

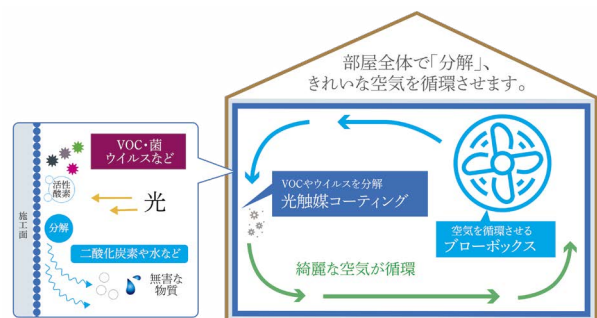
この仕組みが「ブローボックス」誕生につながるのですね

この仕組みを用いて、空気を循環させて温度や湿

度を一定に保つことで室内の快適さは確保できました。しかし反面、体に良い空気を取り入れることについては、課題が残りました。それは理論上、空気が家中を循環するという事は、空気に含まれる臭いや汚れ、ウイルスや化学物質なども家中を巡るということです。これらが体内に取り込まれれば、健康を害することにもなりかねません。

空気清浄機や炭を使うなど、様々なアイデアを出してはみたものの、しばらくは抜本的な解決策を見出すことはできませんでした。そんな中で発生したのが、新型ウイルスによるパンデミックです。世の中は大混乱に見舞われましたが、これが意外にも当問題の解決に繋がったのです。

その解決策というのが、二酸化チタンです。二酸化チタンは、人体に無害であることが実証されており、白色の着色料としてチョコレートやガム、石け



「ブローボックス」はウイルスなどを99.9%カット



家全体を高い気密性と高性能な断熱材で囲んだ一つの断熱層とし、上下階と各空間を最小限のダクトで繋ぐことによって、家中の空気を均一に循環させる。外気温に影響されない快適温熱環境を実現

耐震等級



警察署や消防署と同等の強さを実現いたします。

最高等級 3

※条件により等級3にならない場合もございます。

▷1棟1棟、構造計算を行います。地震保険料もお得になります。

断熱等性能等級



国内トップクラスの断熱性と気密性を実現!!

等級 5 ZEH基準

▷温度差のない環境をつくり省エネルギーで健康的な生活が可能。

劣化対策等級



改修の期間を3世代まで伸長するための対策。

最高等級 3

▷3世代(90年)の間、修繕や交換等により性能を維持できる対策。

最高クラスの性能の家を最適価格で提供する

んや化粧品などに使用されている物質です。また、二酸化チタンは光を当てると化学反応を起こし、臭いの元となる成分や汚れを分解するので、一般的にビルや外壁を守るコーティング剤として使われています。さらに、この光触媒はカビやウイルス、細菌などの有害物質や化学物質を減菌したり、無害化したりする効果があります。実際、新型コロナウイルスの感染対策として、不織布マスクに二酸化チタンを吹き付けたところ、マスクを通る空気はウイルスの99.99%が減菌されていることを確認できました。この経験から、私は試験的に10軒程度の住宅内壁に二酸化チタンを吹き付け、測定器で微生物などの量を測定しました。すると、施行前は「40,000」と表示されていた数字が、吹き付け後にはたった「5」になったのです。つまり、先述した空調システムに二酸化チタンの光触媒を組み合わせることで、クリーンな空気を家中に循環させることが可能になりました。

こうして様々な試行錯誤の上に完成したのが「ブローボックス」で、現在、国際特許出願中です。

この空気をデザインする「ブローボックス」の家は、世界に例のないものです。私は住宅産業を始めて50年経ちますが、ついに念願の理想的な室内環境を作り上げることができたと思っています。

■ 今後の展開をお聞かせください

日本における新設住宅着工戸数は年々減少傾向に

維持管理対策等級



構造躯体を傷めずに点検及び補修・清掃が可能。

最高等級 3

▷建物を長期使用する際のメンテナンス費用の削減につながります。

あり、現在では約86万戸です。そして、少子化と人口減少から、10年後には約半分に落ち込むことが予想されます。さらに空き家も増えてくることでしょう。そうなる、これからは新しい家をどんどん建てていくのではなく、中古住宅を上手く活用していく方向に進むのだらうと思います。住宅リフォームや中古住宅の販売が住宅産業の中心になってくるのではないのでしょうか。その一方で、新築住宅においては本当に良い住宅、資産価値の高い住宅がより一層求められてくるのだと思います。そうした良質な住宅を提案し、リフォームを含めたサービスまでを提供していくことが、今後この業界で生き残っていくために必要なことなのではないのでしょうか。その取り組みは、当社がすでに行ってきたことでもあり、引き続き進むべき方向でもあります。

私は、「家を建てる」ことは一生続けるに相応しい仕事だと思っています。「家」はそれぞれの家族の舞台です。その舞台で、幸せ・生きがい・愛など人生のドラマが展開され、次代に引き継がれていきます。その舞台をお客さまと一緒に作れるということは、なんと素晴らしいことでしょうか。また、住宅産業は戦略によっては中小企業が大企業に勝てる、数少ない産業でもあると考えます。

その住宅産業発展に向けて、これからは中小企業の弱点である、資材仕入れや技術開発などを強化できる組織を作りたいと計画しています。「売り手、買い手、世間よし」の三方よしを実現させ、地域の発展、社会への貢献につなげていきたいと思っています。

(2024年5月1日取材 柴山、神保)