

パッシブエアコンの説明はしません。

説明するのは「パッシブエアコンが実現する暮らし」です。

静岡県浜松市の瀧口建設株式会社は2017年からパッシブエアコンの取り扱いを開始し、新築と大規模改修の両方において採用の実績を重ねています。「パッシブエアコンはうちの家づくりの大きな武器です」とおっしゃる瀧口繁社長に、家づくりに対する考え方、こだわりについてお話を伺いました。

●ローコスト住宅からのスタート

— 瀧口社長は30代で先代から社長を引き継いだとお聞きました。

私は大手の住宅ビルダーで経験を積んだ後に、32歳の時に二代目として代表取締役就任しました。就任当時は住宅需要も多く「建てれば売れる」という時代の中で、ローコスト住宅の販売を中心としていたのですが、2008年のリーマンショックが大きな転換期でした。不況の影響を真っ先に受けるのは私共がターゲットにしていたローコスト市場でした。コスト競争では大資本の会社には敵わないと考え、それまでの仕事を振り返り、改めて自社の家づくりを見直すことにしたのです。



ご家族に喜んでいただける家づくりの実現のために、ゼロから家づくりを学ぶつもりで貪欲に本質的な価値が高いものを探したという瀧口社長。2019年のLIXILメンバーズコンテストのリフォーム部門「地域最優秀賞」を受賞したのも、その成果のひとつ。

— 具体的にはどのような点を見直されたのですか。

考え抜いた末にたどりついた答えは極めてシンプルなものでした。それは、お客様にとって本当に価値がある家づくり、ご家族に喜んでいただける家づくりの実現です。これを当社の使命として掲げ、そうした家づくりの実現のために耐震、耐久性、断熱性能、自然素材などゼロから学ぶつもりで、本質的な価値が高いものを貪欲に探しました。その中で出会ったのがパッシブエアコンです。

当社は年間5〜10棟くらいの規模の会社ですが、パッシブエアコンは、新築案件だけでなく、大規模改修にも提案しています。築38年の木造住宅の大規模な改修では、パッシブエアコンの性能を最大限に発揮させて二世帯がストレスなく生活できる間取りが実現できました。この建物は、LIXILメンバーズコンテストのリフォーム部門において地域最優秀賞を受賞しました。これ以外にも、ホームページでは多くの事例を掲載し、自社の家づくりの考えをしっかりと示すことで、ありがたいことに直接事務所にお越しいただけるお客様も増えてきました。



「施工事例」に力を入れている、瀧口建設株式会社ホームページ。

●“平成・令和の家”には全館空調が最適

— そうしたお客様に対しては、どのようなご説明をされているのでしょうか。

ホームページをじっくり読んでから来ていただける方が多いので、いきなり本題から入ることができます。ただ、具体的な断熱の方法や設備の売り込みはしていません。これらは住宅性能を高める手法であって、私共がお客様にご提供するのはいくつかの快適な暮らしや、ご家族の健康と考えているからです。

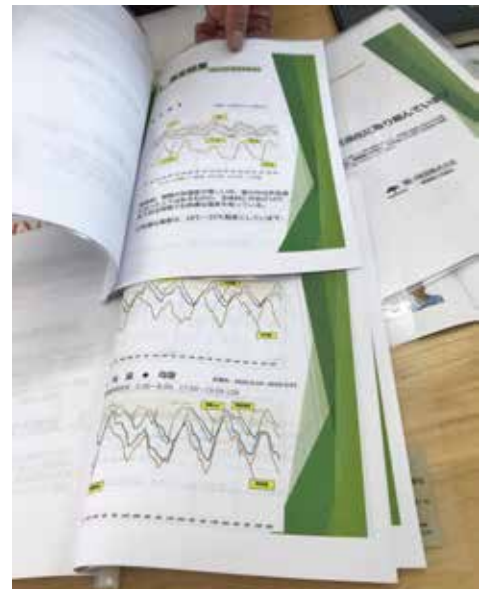


お客様には、商品説明の前に、まずは家づくりをする上で、将来にわたり快適に暮らしていただくに当たり大切なポイントを解説される。

具体的には、OMさんから提供いただいたプレゼン資料や、自分で集めたデータを編集して、お客様と1対1でお話します。長いときは2時間くらい話しますね。少し話しすぎと反省することもあります(笑)。そこで共感していただける方は必ずいます。そうなれば、そこから先の打ち合わせは阿吽の呼吸で進んでいきます。もちろん、お客様の話を聞くことは大事です。でもその前に、当社の家づくりの考えと想いをしっかり伝えることが大切だと考えています。

— 全館空調については、どんな説明をされるのですか。
これは間取りの考え方とも大きくつながっています。私共は大規模改修を行なうことも多いので比較しやすいのですが、部屋を寄せ集めた“昭和の家”ではなく、今の家族のライフスタイルや限られた面積の中で開放的な空間を実現する“平成・令和の家”においては、個室に設置するエアコンではなく、家全体を対象にする全館空調が最適と説明します。あと、寒さや暑さが堪えるトイレや洗面所にまでエアコンをつけて、入るたびにスイッチを入れるというのは現実的じゃないとお話すると、皆さんも心当たりがあるので納得されます。
その上で、実測したデータをお見せします。計測器を購入してパッシブエアコンを導入したお宅と、改修前のお宅の実測をしているので、その結果をグラフにすると違いは一目瞭然です。

— 機器の説明ではなく、実現する暮らしについての説明なんですね。
私共の家づくりは「モノ」ではなく「考え方」を売っているの



改修前と改修後の室温もグラフ化して、快適性の向上がわかるよう資料を作られている。

だと思っています。最初にお話した当社の使命をお伝えすることで、お客様に支持していただけると信じています。もちろん、そのためには現状に満足しないでもっと勉強しないといけません。パッシブエアコンについても、他の工務店さんとも切磋琢磨できるような機会があるといいと思います。ぜひ、そんな機会もつくってください。

OMさんの進化にも期待しています。OMさんの進化は当社の進化につながりますから。そういう意味では、今回ご紹介いただいた全館空調専用の空気清浄システム「OM e FILTER」とパッシブエアコン専用の全熱交換換気システム「PaTh(パス)」は大いに興味があります。さっそく現在打ち合わせ中のお客様に提案してみます。

— ありがとうございます。他の工務店さんとの交流の方法についても考えていきます。本日は貴重なお話をありがとうございました。

家づくりの話がいつの間にか人生相談になってることもあると笑う瀧口社長。「お客様同士の仲人になったこともあるんです！」というお話からも、人間関係をととても大切にされていることが伺えます。今後ますます可能性がある大規模改修の市場において、パッシブエアコンの導入で豊かな温熱環境を実現する瀧口建設さんの家づくりに期待が膨らみます。