

# 賃貸住宅市場の名プレイヤー

北海道という極寒の地で高気密高断熱の賃貸住宅を研究しつづけてきた建設会社向け賃貸住宅FC本部ヒーローライフカンパニー（東京都港区）。同社日崎哲仁社長は、「省エネ」などの言葉がまだあまり普及していない頃から意識し、低コスト化に努めてきた。2020年には「次世代省エネ基準」が義務化され、ますます注目を集める同社に迫った。

## 低コスト省エネ賃貸住宅のパイオニア

氷点下30度の環境が生んだ  
高断熱性マンション

冬になると氷点下30度まで気温が下がる北海道帯広市。極寒の北海道だからこそつくり出すことができた高断熱のマンションがある。その名も「ヒーローマンション」だ。冷暖房費が電気代換算で約40%削減可能だという。

同マンションは1997年のFC展開スタート以降、いまや北海道、南は沖縄まで建てられている。その数、約2400棟、戸数にして約2万5000戸。北海道とは逆で夏の暑さが厳しい沖縄でも、「4LDKだけどエアコン1台だけで家中涼しく快適に住め

る」と同社で自宅併用賃貸マンションを建てたオーナーからも好評だという。

全国で支持される同マンションだが、賃貸住宅でこれだけの高い断熱性があることは特筆すべきことだろう。「帯広では持ち家と賃貸とで断熱性能にそれほど差はありません。賃貸だからといって、人が住む家なのですから快適性を追求するのは当然だと思えます」。「賃貸住宅は安普請」という世間の常識を覆す商品開発は、まさにヒーローライフカンパニー日崎哲仁社長の強い研究意欲があったからできたのだ。

「厳しい寒さの環境で建設業を展開していましたが、北欧や北

米に頻繁に視察に行きました。現地の建物は日本と比較にならないほど、高断熱なのです。以前訪れたスウェーデンでは、郊外のコンドミニアムみたいな小ぶりの建物までガラスが三重サッシで驚きましたよ」

こう話す日崎社長の視線の先は国内でなく、常に帯広の環境に近い海外の基準にある。だからこそ、商品開発に妥協はしてこなかったのだ。

「今でこそ、ペアガラスが標準仕様になっている分譲マンションなどが増えています。当社では15年前からすでに賃貸マンションで標準仕様でした。いかに先に進んでいたかがわかるでしょう」

### 型枠一体型断熱材と水回りユニット開発で低コスト化

無論、この超高性能断熱材を、賃貸住宅に採用するためにはどうしても「コスト」の壁をクリアしなくてはいけなかった。

コストアップの大きな要因は人件費。折しも、十勝エリアで圧倒的シェアを誇っていたヒーローマンションを、札幌でも展開しているという動きが社内にあった。「ただ、札幌で展開するにしても、結局施工するのは地元の業者。彼らと同じ道内といっても、金額的に協力してもらうのは難しい。そ



同社の板木工場。

こで、なるべく人件費のかわらないように施工する方法はないかと考えたのです」（日崎社長）

コストが最もかさむのは、型枠と設備・電気工事だった。そこで、工場をつくり、型枠一体型断熱材と現場での設備・電気工事を必要としない水回りユニットを生産することにした。工事コストもRC造で当初、坪単価30万円台と、抜群のコストパフォーマンスを実現できた。

「よし、これなら道内中で展開していける」。こう考えていた矢先のこと、96年テレビから流れてきたあるニュースが日崎社長の目に留まった。「97年に地球温暖化防止京都議定書が行われる」というニュースだった。よく聞くと、省エネ基準を高めていこうという内容だった。極寒の北海道を基準として注力してきた高断熱性能の住宅づくりを、これから全国で広めるチャンスが到来したのだ。

「一気に全国で、建設会社向けにヒーローマンションのFCを展開して行こう」。思い立つ日が吉日。すぐにFCを展開すべく準備を開始。晴れて97年11月に経団連ビルの会議室で、FC発足を



近年注力している2×4木造ユニット住宅「U&U」。

った。当時20社ほどの取材陣が集まった。一通り、説明した後、記者からこんな質問があった。「そもそもそんな断熱が賃貸マンションに必要なんですか」。この質問こそ、当時の一般的な認識だった。だが、大学進学で上京した際、友人宅で初めてこたつに入ったという日崎社長は、背中寒さに、こたつで我慢する東京と冬でも家では半袖短パンで過ごせる北海道との断熱に対する意識の違いを知っていた。質問に「コストが上がるしなかったら、性能がいい方がいいでしょ」と日崎社長は回答。その回答に記者たちはピンと来ていなかったかもしれない。それでも、

同社の高断熱の秘密は、断熱材

にある。最初に開発した内断熱材「エコライフボード」は国土交通省が1999年に制定した「次世代省エネルギー基準」をはるかに上回る性能だ。

例えば、東京での利用を考えると、ポリスチレンフォームの場合、基準をクリアするために必要な厚さは40ミリだが、同社のエコライフボードは、2割増しの50ミリの厚さがあるのだ。

いつかわかる日が来ると信念を持ち高性能マンションを展開していた。

今、震災復興の関係で職人不足が続く中、興味深い現象が起きている。実は、これまで、在来RC造と同社のRC造との型枠にかかるコストでは、断熱性能こそ同社の方が高いが、コスト的にはそれほど変わらなかった。ところが、今、人件費の高騰で、同社の方がmあたり約2000円安くなっているのだ。「断熱性能が高く、工期も短縮できるとあって、この逆転現象により、建設会社やメーカーから問い合わせが増えていきます」と日崎社長は笑顔で話す。

今後、同社では、新築対応だけでなく、リフォームに対応できる断熱材の開発もしており、特許申請中。さらに、RC造だけでなく、2×4木造ユニットの工法の展開や建築後に移設できる住宅の開発にも注力している。

次世代省エネルギー基準が2020年には今の努力目標から義務化になるという。「快適な賃貸住宅を提供する」という強い思いを持つ日崎社長は開発意欲に衰えることはない。



ヒーローライフカンパニー  
(東京都港区)  
日崎哲仁 社長 (51歳)

1961年3月北海道帯広市生まれ。88年に東洋大学工学部建築学科卒業後日崎建設に入社し、92年に専務取締役役に就任。97年にヒーローマンションFCを発足。2005年にヒーローライフカンパニーを設立。