セントラルハウスの
ゼロ・エネルギー住宅提案

1. 平均15kW以上の太陽光発電を搭載
2. 全館空調により温度差のない室内環境を実現
3. 金融機関に働きかけローン負担の軽減まで踏み込んで提案

工務店事例研究　事例 1

不況下でも好調な理由

ゼロ・エネ住宅に「お得感」を出す

セントラルハウス（石川県小松市）

「暖かい家」を提供したい――セントラルハウスの中田社長は、その思いで高断熱・全館空調の波に取り組んできた。いち早くゼロ・エネルギー住宅の標準化に取り組んでいる。決して安くない子の家を、高性能エネルギー買取制度を使って、太陽光発電による売電収益で、ローン負担を減らす提案で売上を伸ばしている。

同社が2014年に建てたゼロ・エネルギー住宅の施工例。4.5kWの太陽光発電を搭載している

セントラルハウスは建設業者のネット・ゼロ・エネルギー・ハウス提案で、2013年度1棟、2014年度4棟のゼロ・エネルギー住宅を建てた。地域工務店として異例の実績という。

同社が注目されているのは、YKKAPのトリプルガラス高断熱サッシ「APW430」を全館に使い、断熱材他の最新施工法の導入を進めていることである。

「寒い家は嫌われる。『せっかく家を建てたにもかかわらず、住宅ローンを払うためにお金がない』という話を聞いてきた。家を建てても、生活が豊かになったという実感が乏しくなってはいけない。家を建てても、生活が豊かになるような家を提案したい」と中田社長は話す。

セントラルハウスの中田社長は、「暖かい家」にこだわる。

小松市は日本海に面した土地柄、寒さ・湿気の対策が必要だ。

中田社長が暖かい家にこだわる理由は、

「寒い家は嫌われる。『せっかく家を建てたにもかかわらず、住宅ローンを払うためにお金がない』という話を聞いてきた。家を建てても、生活が豊かになったという実感が乏しくなってはいけない。家を建てても、生活が豊かになるような家を提案したい」

中田社長は、「暖かい家」を提案するために、断熱・気密・換気・冷暖房・太陽光発電・蓄電池・全館空調・家具・インテリアまでを含めた「トータルハウス」を提案している。

「家を建てて、生活が豊かになったという実感が乏しくなってはいけない。家を建てても、生活が豊かになるような家を提案したい」

中田社長は、「暖かい家」にこだわる。

小松市は日本海に面した土地柄、寒さ・湿気の対策が必要だ。

中田社長は、「暖かい家」を提案するために、断熱・気密・換気・冷暖房・太陽光発電・蓄電池・全館空調・家具・インテリアまでを含めた「トータルハウス」を提案している。

セントラルハウスが現在取り組んでいるゼロ・エネルギー住宅の施工例

最近のゼロ・エネルギー住宅で導入している最新システム類「エアコンフォート24G5」や蓄熱、中には無線からエアコンを操作する遠隔コントロールも組み込まれている

【左上】室内空間の快適性を計測するため、空調システムを組織したカスタック集積設計研究所とデータを計測している

【右下】窓は全館YKK AP社「APW430」を採用。断熱性に優れ、ムラを計測するためのセンサーを設置

住宅は、太陽光発電で売電収益を得ることで、ローン負担を減らす提案を行っている。

北陸でも月5万円を「稼ぐ」家

ゼロ・エネルギー住宅の施工例。断熱材を入れ、自然なかの「暖かさ」を求めた。

現在の同社の標準的な断熱仕様は、メーカーの協力によりロックウールインパネル充填工法、その外側にEPSによる補助断熱を付加することで、床下に基礎にも断熱材を入れ、「見えない部分にも手を抜かない」という。

「家づくりのプロとしてお客様の快適性を追求するのは当然だ」と中田社長は話す。

高断熱の本体に加え、同社の差別化のひとつになっているのが、中田社長が「こだわる全館空調」と呼ぶ温度差のない室内環境の快適性だ。

近年の通常だけで営業形態がないと、高断熱住宅に取り組み始めたのきっかけに、事務の断熱仕様に関する情報収集の研究を進め、金融公庫に行き着いた。約5年前、現在の断熱仕様を建てたのを機に、全館空調を採用したのである。

セントラルハウスは、「トータルハウス」を提案。これは、家づくりのイメージを提案させた。

今は、システム建築研究所（東京都港区）、春光社（群馬県）の協力を得た金融空調システム「エアコンフォート24G5」の採用を進めている。

同システムは、前述の断熱仕様を含めたネット・ゼロ・エネルギー・ハウス提案のプラスワンシステムにも適応できている。セントラルハウスが採用した仕様は、セントラルハウスが採用した仕様は、

- 断熱（家屋用）エアコン
- 太陽光発電

が、ポイントになっている。

太陽光発電で負担軽減

ここ数年、同社は力を入れている太陽光発電の提案販売である。平均15kWを搭載し、月々5万円程度の売電収益で住宅ローンの負担を減らす提案をしている。

同社がこの取り組みを始めた太陽光発電に対しては、「本当に利益が出るのか」と、懐疑的な考えが一般的だった。同社の社員が自分の家に実際に取り付けて発電を実験を上げていることを知り、中田社長は「これはいける」と、売電収益で住宅ローンを軽減することを考えた。

セントラルハウス（石川県小松市）
中田 忠 社長
建築業界として1978年に創業。1999年にセントラルハウスとして住宅事業に新しく組み始めた。当初から「暖かい家」にこだわり、知識の「暖かさ」を追求してきた。2014年の新築受注は10棟、2015年は現時点で6件成約20棟。売上も順調に伸長。現在のスタッフ数は社員6名の8人。
TEL：0761・47・2606

ホームページのトップページも、テレビCMの連動した内容にしている

真弥の住宅例がランニングプラスそのものと提供している

セントラルハウスの情報発信

同社はテレビCMを積極的に利用。情報を発信し、石川県でゼロ・エネルギー住宅になるセントラルハウスという認知を持ってもらい、真弥の家づくりに興味のある人に来てもらうスタイル。客は逃さない。

テレビCMのワンコマ。自社の取り組みをわかりやすく伝えるようにしている

は同社の標準仕様を提案するため普通のことでは安くはできない。そこで提案のローンのイノベーション解決策を、計画の視点。

建築の仕事であれば、契約さえ無ければ工期はかかる。ネット・セントラルハイムでは、「期日をスパーン延長するだけで、あとは地主が動地。あわせて適正という気持ちを伝。打ちわせのやり取りに時間をかけず、コストを計算する。

施工も、例えば屋根の工数を無駄をなくす工法か