

空室率の改善がカギ

日本ガス(鹿児島市)が既築の賃貸マンションの断熱性・省エネ性を高める「エコリノベ」に挑み始めた。リノベーションによって、デザイン性と省エネ性能の向上を同時に実現して空室率を改善、エネルギーの需要件数獲得につなげる考えだ。(上田 美季)

2日、鹿児島市内にある築37年の賃貸マンションの1室で見学会が行われる聞き、現地を訪れた。

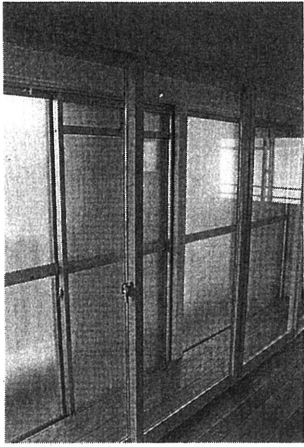
建物は鉄筋コンクリート造の5階建て。部屋は最上階の5階にある。室内に入ると無垢(むく)材のフロアリングが全体に貼られ、壁は真っ白で明るい。もともと2DKだった間取りは広々としたワンルームに改修され、浴室内にあった洗面は独立洗面台に。ガスコンロを搭載したコンパクトなステンレスキッチンも設置されている。外観は古いのが内部が洗練された、まさに今流行りのリノベーションが施してある。

ただ、デザインの新だけではないのが「エコリノベ」だ。この部屋には、省エネ性を高める工夫が随所に取り入れられている。天井には60mmの厚い断熱材を入れた。窓のある壁にも30mm、床には45mmの断熱材を入れて底冷えを防ぐ。

この物件は「KAGOS HIMAE」エコリノベ推進プロジェクトの実証実験の現場だ。プロジェクトは3社が連携する。日本ガスが実証用の物件オーナーおよび事務局、エネルギーまちづくり社(東京・港区)が同物件の設計と断熱改修の指揮、大城は工事と情報発信を行う。今後、3階にある工事をしない物件と比較して室温や湿度がどれくらい違うか測定する。断熱改修のコストも比較検証する。

省エネ

日本ガスが既築賃貸の「エコリノベ」に挑む



内窓を設置し、壁と床、天井には断熱材が入る

クローズアップ

ほか、断熱改修体験セミナーを開くなど、啓蒙活動も行う。

新たな営業手法に

日本ガスはなぜこのプロジェクトに取り組むのか。同社はこれまで、LPガス既築賃貸物件を都市ガスに切り替える営業に力を入れてきた。ただ、賃貸住宅には切り替える以前に、空室率の上昇という大きな問題があった。

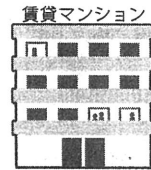
総務省が2015年に全国で実施した住宅・土地統計調査によると、同市の空き家数は4万7000戸(市内全戸の13.9%)で、前回調査(08年)に比べ1780戸増加。そのうち、50%以上が賃貸用の住宅が占めている。

そこで同社は、ガスの切り替え営業のみならず、空室率の改善に寄与するリノベーションとして「エコリノベ」を導入した。デザイン性を高め、入居者にとって魅力のある住宅にする。さら



キッチンもデザインを重視

エコリノベーションの狙い



解決
・デザイン
・省エネ

課題
・空室率低下
・退去リスク減



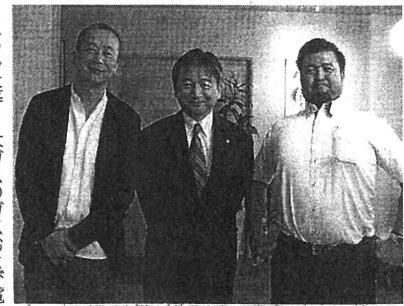
実証中の賃貸物件

に、省エネ性を高めることで電気・ガスなど光熱費を削減するほか、室内の温度環境を整えて快適性を高めるとともにヒートショック防止など、健康面にも良好な環境を整える。

不満の上位に「暑さ寒さ」

断熱改修の効果は大だが、費用がかかると、賃貸物件オーナーが積極的にお金をかけて工事をすることは考えにくい。入居者の側にとっても、家賃の基準に断熱・省エネ性を挙げた人はまだまだ少ないという課題もある。しかし、普及策はありそうだ。

2日、鹿児島市内で行われた「KAGOS HIMAE エコリノベ推進プロジェクト」が主催したセミナーでは、解決の糸口になりそうな提案がいくつかあった。賃貸市場で優位に



左から、竹内氏、津曲社長、大城社長

「こうした暑くしやすい住戸をつくる」として「退去リスク」(価値の低下)の課題解決に

なるのではないかと考え始めた」と企画を担当した日本ガス家庭用営業グループの泊和哉氏は話す。入居者の満足度が高ければ長く住むようになり、大家にもメリットがある。日

いるから選ぶ基準になるが、目に見えないものは入居後に分かる」とした。国は、住宅の耐久性などを高める目的で、構造耐力や遮音性、省エネルギー性などの表示基準を定めた「住宅性能表示制度」を2000年から始めた。池本氏には断熱性向上し始めたが、コストがかかるといった不満がある。断熱改修を物件オーナーに勧めるときのポイントとして、断熱の体験が有効という。自宅のどこか一カ所でも改修してみると良さが体験できるという。たとえば、空気層によって冷たい外気の侵入を室内で防ぐ「断熱サッシ」や、玄関ドアのすき間風防止のシールが手軽で有効という。工務店やリフォーム事業

域における「エネルギーマネジメント」の理想にも近づくと津曲社長は言う。「これからは、お客さまにエネルギーをいかに上手に使ってもらうかを考えることがわれわれの役目。エネルギーのモノ売りから、エネルギーマネジメントを通じた快適な暮らしを提供する会社が変わっていきたい。そのためにも、生活についてより深く考える企業でなければならない」と思っている。

エコリノベ実証を通じて、エネルギーと生活、エネルギー会社とエコリノベがどうあるべきか識者の協力を得ながら研究していくという。「その成果をもとに不動産管理会社と建築会社とも連携し、賃貸物件オーナーへの新たな営業手法を確立させたい」と(泊氏)考えた。

「断熱工事をすると冬の暖房代が節約できるだけでなく、夏の冷房代も圧倒的に減らせる。電気代が大幅に減ることを実感してほしい。まずは、積極的に実践してノウハウを蓄積してほしい。安くていいものはない。チャンスは膨らんでいくだろう」と(竹内氏)。

「日本で作られるエネルギーのうち、3分の1が建物で使われている。省エネ・断熱性に優れた高性能住宅を増やしていくことがわれわれの使命」と(泊氏)。

断熱改修を物件オーナーに勧めるときのポイントとして、断熱の体験が有効という。自宅のどこか一カ所でも改修してみると良さが体験できるという。たとえば、空気層によって冷たい外気の侵入を室内で防ぐ「断熱サッシ」や、玄関ドアのすき間風防止のシールが手軽で有効という。工務店やリフォーム事業