

屋根の緑化で、日本の住まいを変える そしてライフスタイルを変える

(株)栄住産業

「我々の屋上緑化は、単なるスペースの有効活用だけに止まりません。子どもたちの情操教育に大きく役立つのです」と熱く語るのは、(株)栄住産業の代表取締役である宇都正行氏。同社の手がける屋上緑化・庭園は、『スカイプロムナード』の名称で住宅業界では知る人ぞ知るブランドとなっており、今や福岡を中心に全国各地からオファーが舞い込んでいる。創業より37年、独自の金属防水工法を開発し、木造住宅の常識を覆した同社の屋上緑化。37年間の紆余曲折のなかで、屋上緑化の普及に貢献し続けている秘訣をレポートする。

COMPANY INFORMATION

代表：宇都 正行
所在地：福岡市東区原田3-5-6
設立：1976年2月
資本金：9,800万円
事業内容：屋上緑化、金属防水施工、
太陽光発電システム設置
他住設備機器販売

「工務店のお役に立つ」 その一心

「傾斜のある屋根でも雨漏りするのには、フラットにするなど考えられない」と、1975年に(株)栄住産業を創業した当時は、どの工務店も拒絶反応を示したことを、創業者であり現代表の宇都正行氏は語る。「屋根をフラットにするなど、木造住宅ではありえないこと。タブーだ。このような工法を採用して施工したら、

工務店は非難されて潰れてしまうよ」と、とくに比較的年齢の高い工務店の経営者が、異口同音に「No」を口にしたという。それでも、「将来的に必ず必要とされる」という気持ちと、「自社の金属防水は、どこに出しても誇れる技術である」という自信が宇都氏にはあった。

同社が手がけていたのは、従来の木造住宅の概念にはない、屋根の下屋箇所をバルコニーに仕立て、空間を有効活用するというもの。屋根をフラットにし、そしてバルコニーを金属防水するという工法を採用し、試行錯誤のうえに他社にない技術を構築した。そして施主が“遊び”のスペースを設けることで、より充実した住まいを創造することができる。そのような技術とサービスを持てば、地場工務店の繁栄の

お役に立てるという一心で、営業活動を展開し続けた。

そのようななか、若い世代の工務店経営者はその金属防水の技術に着目し始め、支持するようになってきた。その頃より受注が出始めた。すると、実際にフラットなバルコニーを採用した木造住宅から、その高い技術に対して次々に称賛の言葉が入ってきた。同社の「フラットにする屋根」という発想が高く評価され、信頼されるようになってきたのだ。

同社の屋上緑化・庭園事業のルーツであるバルコニーの金属防水技術——現在の同社ブランドである『スカイプロムナード』は、当時は業界の常識を覆す発想であった。耐久性・防水力に優れたステンレス・鋼板に、表面保護膜加工を施し、建物の揺れなどに対応できる『オーブ

ンジョイント工法』を用いた確たる裏付けのもと、「必ずこれからの木造住宅に必要となる」と信じ、工務店を1軒ずつ丁寧に訪問した。そして、『工務店のお役に立つ』という宇都氏、そして同社の社員の信念が、木造住宅の屋根の既成概念を取り払い、新たな住空間の創造へとつながっていったのである。

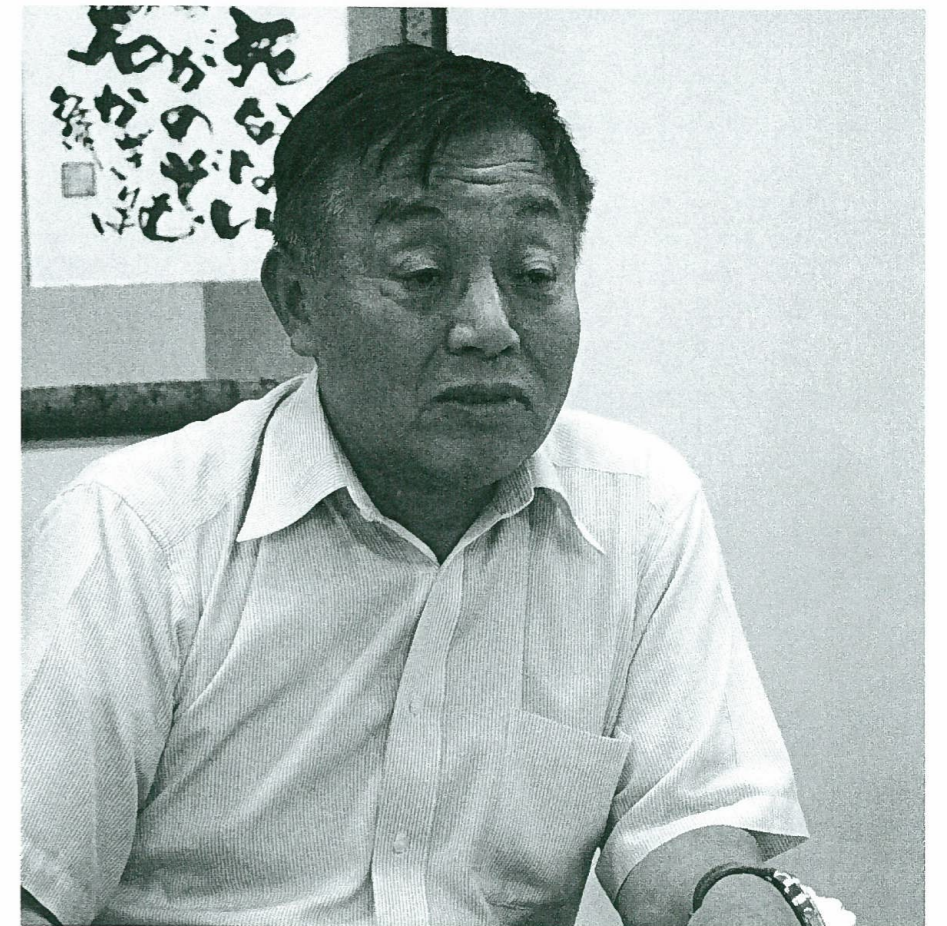
事例として、日本で最初に「パッシブハウス」として認定された住宅の屋根に採用されたのが、同社の『スカイプロムナード』である。「パッシブハウス」とは、ドイツのパッシブハウス研究所が規定する性能基準を満たす認定住宅のこと。詳細は割愛するが、端的に述べると利用できる自然エネルギー(太陽・風・水・樹など)を逃さず、住宅設備を最小限に抑えることが可能な住宅であり、近い将来、住宅のスタンダードになる可能性がある。

屋根をフラットにするという発想が浸透し始めるまで、「7~8年かかった」と宇都氏は語る。一方で、このバルコニー事業は、同社にとってまだまだ序章にすぎなかった。

屋根を陸屋根に 屋上緑化・庭園の魅力

同社の金属防水技術『スカイプロムナード』は、木造住宅業界に新たな可能性をもたらした。宇都氏は『スカイプロムナード』の特性について、大きく以下の4つのカテゴリーを挙げている。

- ①「不燃性能」——燃えない、燃え広がらない
- ②「耐久性能」——ノーメンテナンス。日本金属防水工業会(防水材料メーカーや商社協力により設立したNPO法人)による安心の10~30年の保証体制
- ③「施工性能」——乾式工法ゆえの



(株)栄住産業 代表 宇都 正行 氏

素早い施工

④「環境性能」——シックハウス(VOC)対策も、業界トップレベルのうち、通常の金属防水工法との競合優位性がこの『スカイプロムナード』にはある。37年間で約27万棟の施工実績を有しているが、水漏れに対するクレームの発生はほとんどないという。現在は、月間2,000棟のペースで施工している。

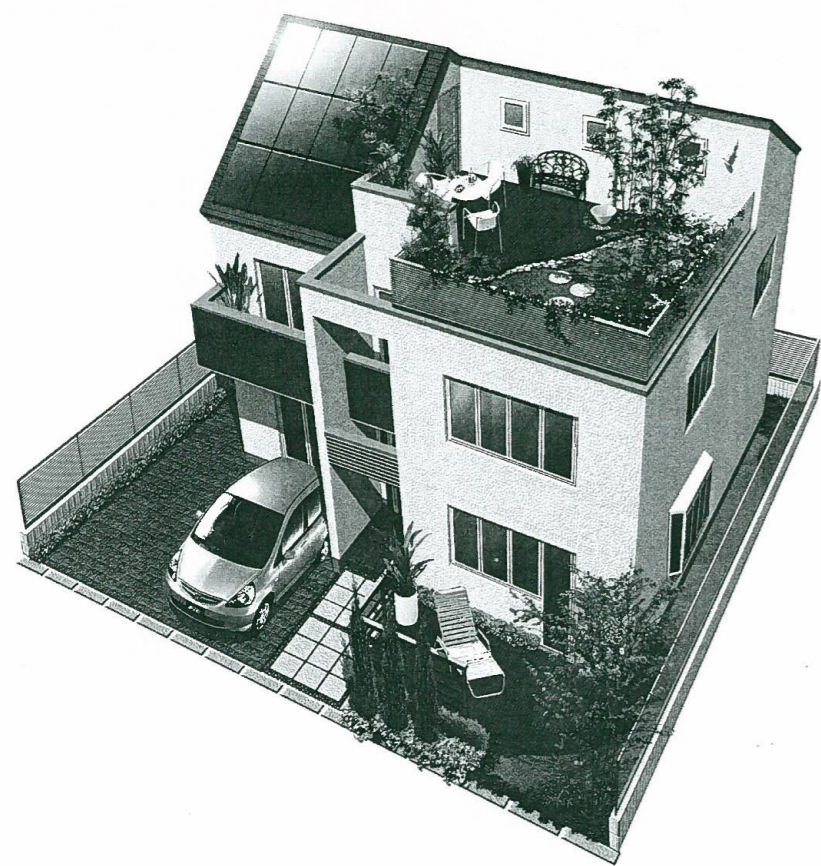
そして『スカイプロムナード』の優れた品質を最大限活用し、屋根を有効的に活用できるスペースに改良する屋上緑化・庭園の事業を展開しているのである。当初は、創業期と同じように、屋上緑化・庭園に対してほとんどの工務店は理解を示さなかったと宇都氏は語る。

「今でもまだ残っておりますが、や

はり『木造住宅の屋根には傾斜が必要である』という工務店の既成概念があります。日本の瓦は世界的に見ても美しい建築文化があり、それを取り払うことはあり得ないという、建築家や工務店側の想いが優先されてきたのです。

一方、私は家には庭があることがベストだと信じています。ですが、各地区の都心部では、庭付きの一戸建てを購入できる購買層が限られてきます。東京の都心部では、25~30坪の家で土地の坪単価が200~300万円の戸建て、庭がありません。

そこで、『スカイプロムナード』を活かした屋上緑化・庭園を手がけ始めたのが、約20年前です。バルコニーが認められるのに、7~8年を要しました。当初は予想通り、屋根をフ



ラットにするという陸屋根での屋上緑化は、また工務店から『No』を突き付けられました。緑化・庭園することでの屋根への荷重の問題、そして漏水と、バルコニーと同様に、やはり長年工務店を切り盛りしてきた経営者の方は、受け入れてくれなかったケースが大半でした。

そのようななか、やはり次世代の若い経営者が興味を示してくださり、『やってみましょう』という方々が増えてまいりました。施工して使っていただくと、同社の屋上緑化・庭園の良さを理解していただけたのです。私は、『屋根の革命』と位置付けております。漏水の問題は、先に述べました通り、当社の金属防水技術でクリアになります。屋根への荷重に対しては、従来の木造住宅の屋根は200kg前後です。当社の屋上緑化・庭園を採用すると、その50%

程度の加重です』(宇都氏)。

一般的に、屋上緑化・庭園のメリットとしては、屋根空間の有効活用、断熱効果という自然環境、エコロジーへの貢献などがある。そして条件次第では、固定資産税や不動産取得税への軽減なども挙げられる。

「たしかに、それらも屋上緑化・庭園を施工することでのメリットです。しかし、それらよりも、もっとすばらしい効果が期待できるのです」(宇都氏)。

ライフスタイルと情操教育へのアプローチ

宇都氏の『屋根の革命』は、目に見えるものだけに留まらない。同社の屋上緑化・庭園は、その先に何を指しているのか——。一言で述べると『ライフスタイルと情操教育への提案』である。

「私は、この屋上緑化・庭園によって、日本の家庭を変えてみたいと思います。先に述べた通り、『家には庭があるべきである』という私の持論です。ですが現況、そう簡単に庭付き一戸建て住宅を取得できる購入層は、なかなかおりません。スモールスペースに建てる狭小住宅が主流となってきておりますが、それらには残念ながら庭はついていないのです。

昔の家は、庭がありましたよね。ここでは多くの植物が育ち、たくさんの生き物が集まり生息していました。子どもたちはそこで思い切り遊び、大人——すなわち親御さんはその姿を見守りながら、子どもと円滑なコミュニケーションを図っていたのです。現代社会では、各々が日々の生活に疲れ、人間関係に支障をきたしているケースがよく聞かれます。それは、家庭内でも同じです。親子間の関係も壊れてしまったことで、悲しい事象が発生していることが散見されます。

私は教育の専門家ではありませんが、この庭をつくることで、家庭内のコミュニケーションを円滑にできると信じております。緑一杯の空間で思い切り遊び、虫やメダカなどの生き物を育てます。それは、子どもたちだけでなく、大人も一緒にやるのです。そして家庭菜園や趣味のスペースをつくるのです。日光を浴びて自然の風を感じられる空間でもあります。この庭が、自然との触れ合いのなかで、心身が豊かになる生活を創造すると信じています。屋上の緑一杯の庭で、新たな大人の社交場として、そして親子の絆を築ける子どもたちの情操教育へ貢献できるものであることを、私たちは提案していきます」と宇都氏は、屋上緑化・庭園への熱い想いを語る。

屋上緑化・庭園が、単なるハード

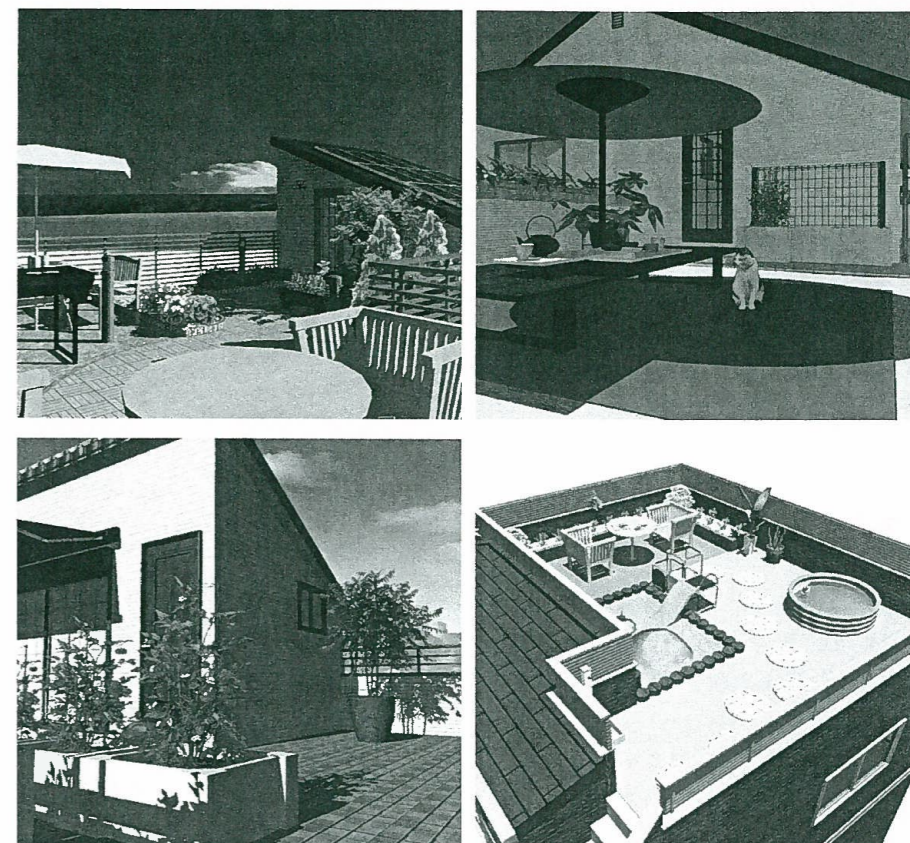
面のメリットだけでなく、人として豊かな生活を創造できる——コミュニケーションを重視したライフスタイル、そして健やかな子どもたちが育つための情操教育にアプローチすること。それら自然環境、そして人間関係の豊かさにつながることを提案していくことが、宇都氏そして同社の意義である。

屋根を進化させていく

同社の手がける屋上緑化・庭園で、飛躍的に業績が向上した企業の事例がある。その企業は、新築とリノベーション事業を中心に手がける中部地方の企業で、リノベーション事業を行なっているため、『モノを大切に使う』『今のモノで新たな価値を生み出し後世へ伝える、繋ぐ』という理念を持っていた。そして、新築においても、新たな付加価値やライフスタイルを提案でき、地球環境へ貢献できる住宅を提供したいという想いがあった。そのため、屋上緑化・庭園に行き着いたのである。そして同社とジョイントした結果、それまでは新築が年間10棟程度の竣工であったが、現在は100棟近い実績を残している。屋上緑化・庭園が、顧客に望まれている住まいのかたちであることが証明された、事例の1つである。コスト面でも、「通常の新築住宅の価格と変わらないくらいか、少しプラスアルファする程度です」(宇都氏)。

日本の新築住宅着工数は、現在は80万戸前後で推移しており、うち戸建は40万戸とされている。

「2015年には56万戸、2020年には40万戸と減少傾向が予想されます。そのうち戸建市場のシェアは、50～60%です。よって2020年には、現在の市場の半分程度になるでしょう。よって今後は、中古住宅の市場へ着



同社HPで紹介されている屋上緑化・庭園を用いた生活提案の一例。さまざまな使い方ができる

目していきます。リノベーションが今や住宅業界のキーファクターの1つとなっております。もともと家というものは、代々永く住むものです。それは、モノを大切にすることです。居住空間のリノベーションと同じように、屋根も変えて屋上緑化・庭園にする。そして永く住むことで家を大切にできます。

ようやく認知されてきましたが、まだまだ発展する市場です。工務店のお役に立つこと、そしてお客さまの豊かな日常生活の提案を理念に邁進していきます」と、今後の展望を述べる宇都氏。

屋根においては、屋上緑化・庭園以外にも屋根に穴を開けない磁石による太陽光パネルのシステム『レインボウマグソーラーシステム』を推進している。金属防水の第一人者である同社の強みを活かした製

品・サービスである。そして、そのソーラーシステムを活用した『屋根借り』事業をスタートさせている。それは、ある建物の屋根を借りて(20年間の屋根賃貸契約)同社の太陽光発電システムを搭載し、屋根自体の資産価値を高めたうえ、その建物の価値も同様に上がるという構想である。モデルとしては、初期投資した分は売電収入にて10年間でペイできる。加えて、1㎡あたり150～200円/年の賃料が支払われ、グリーン投資減税による節税効果が見込めるといふもの。このシステムも、宇都氏が掲げる『屋根の革命』の1つであると言えよう。

同社の屋根に賭ける情熱が、日本の住まいを変え、そして豊かなライフスタイルの構築に貢献していくことを期待したい。

(河原 清明)