

意見交換会

キーワード：開口部，ガラス，断熱，住宅品質確保促進法，住宅性能表示

石井：林産試験場の石井でございます。

今日のフォーラムでは、清水先生にベターリビングの紹介と、特に窓やガラスなどの性能に関する話をお願いしました。それから、寒研の十河科長には、今非常に関心を持たれている住宅品質確保促進法（品確法）や性能表示制度などについての分かりやすい解説をお願いしまして、大変ためになる内容のお話をいただいたと思っています。

紛争処理はどこで？

質問：住宅性能表示の紛争処理なんですが、紛争の処理については日本住宅性能表示の評価を頂いていない物件でも自由に紛争処理の相談ができるのでしょうか。
十河：指定住宅紛争処理機関で紛争処理をしてもらえるのはあくまでも表示住宅だけです。したがって、そうではないところというのは、そこを使うことはできないんですが、さっき処理機関をバックアップする機関として処理支援センターというのがありましたよね。あそこは今のところ表示住宅であってもなくても、苦情とか相談自体は持ちかけることができるということになっています。

質問：もう一度確認させていただきますと、住宅を引き渡した後で仮に性能表示制度がスタートした場合、その客から性能評価を日本住宅性能評価に基づいてしてもらいたいと要望されても、できないというわけですね。

十河：現場でのチェックというのが原則になっていますので、法律の中ではそういう仕組みというのはいわゆる法律の中ではそういう仕組みというのはいわゆる法律の中でありませんから、今のところは想定できません。

断熱ガラスは全国的に普及する？

石井：清水さんに少し伺いたいんですが、複層ガラスというのは、最近関東でもずいぶん出てきて、この傾向はずっと南の方まで広がっていつているようです。特に、最近北海道の気密住宅が九州の方まで進出して作られているという状況がありますから、高断熱・高気密住宅で窓だけが低い断熱性能の単板ガラスを使う

ことにはならないと思うんです。そういう住宅が増えると、当然そういう高断熱ガラスも増えてくるということでしょうね。

清水：関東地域が含まれる 地域では高断熱高気密住宅をビルダーさんが積極的にやり出したり、作られているようになっていまして、そういうところには、完全に複層ガラスの窓が入っています。複層ガラス自体も南の方まで需要が広がっていて、関東地域でも比較的簡単に手に入るようになっていまして。それと、3～4年前ですが、あるハウスメーカーが、Low-Eガラスを使った家を標準にして、西日本で販売し、かなり売れたと聞きますし、冷・暖房負荷軽減という意味で、確実にそういうものが使われる範囲が広がってきていると思います。

先ほど、十河さんが次世代省エネで開口部の断熱性能はあまり変わらないと言われたと思います。確かに、北海道地域とか寒冷地の基準は変わっていないんですが、地域、地域の次世代の基準は複層ガラスを入れるような基準に変わってしまっていて、次世代の基準自体が遮熱と地域、地域の今まであまり対象にされなかった地域の断熱化を進めるという意味ですので、複層ガラス自体はかなり普及してくると思います。

石井：最近さらには、北海道などでは、普通の複層ガラスでは次世代をクリアできなくて、Lo-Eガラスにしないといけないという話になってくると思うんですが、この辺りはどういう方向に進んでいくとお考えですか。
清水：開口部の断熱性能はガラスに依存するところが多いので、Low-Eガラスやそのガラスにガスを封入したものがかなり出てきています。ガスも、アルゴンガスや、クリプトンガスが使われています。やはり新しいものは高いみたいですけれども、需要と供給の話が大きいかとは思っています。

業界にとって性能表示制度のメリットは？

石井：十河さんに伺いたいんですが、実は先日でもここで旭川の地方木材協会の方々による、品確法の勉強会のようなものが行われたりして、関心があるのは

先程ちょっと言われたユーザーだけではなく、もちろん建設関係の方々だけでもありません。そこに資材を供給する供給サイドの方も、こういう品確法とか性能表示制度というのは、高い関心を持っているように見受けられるんです。問題は、北海道の木材屋さんは何ができるんだろう。メリットって何だろう。逆にデメリットになるからそれらを勉強して、克服しないといけないのか。具体的にどうなんでしょうか。メリットになるんでしょうか。

十河：ユーザーにとってもあるいは業者にとっても一つの道具ですので、ユーザーはきっちりと欲しい住まいの意識を持って欲しいというのがありますし、工務店の方は、これを何とか宣伝に使って欲しいというのがあります。それで示される性能が生々の性能表示の項目になってくるから、きちんとした技術を持っていれば、どんな業者でも差はなく同じ土俵に上がるな、という話ができると思うんですね。ただ、そこに至るまで、いろいろ販路だとか宣伝だとかがあると思うので、やはり小さな業者は業者同士でちょっとグループを組みながらいろんな方法で対処をしていくということもできるのかなという気はするんです。基本的には、それでも出てきた性能の評価書が勝負だということになれば、企業規模が大きかろうが小さかろうがなんにも差はないだろうと私は考えています。

清水：B Lの評定部品の中に内装ドアというのがあるんですが、6～7年前に静岡だとか広島とかの割と小さい木の建具を作っている会社が大量に申請を取られた年があるんです。内装ドアのメーカーには、けっこう大手がありますので、小さい建具屋さんが製品を作って売ろうとしても、ハウスメーカーだとか大手のデベロッパだとかのような買う側が、性能や製品の精度や耐久性とかの問題が不安なので、やっぱり安心できるところから、つまり大手から買うという話を進められているようです。それで、そういう小さい建具屋さんには、B Lを取ることによってB Lのデータブックとかカタログには同等のものとして載せて、性能に信用性を持たせようとしたのだと思います。性能表示もある意味ではそういう形では使えるのかも知れません。大手のハウスメーカーが作られて、性能表示したものと小さなメーカーが作られたものが、評価書で同じ性能で出てきたら、これは信頼はされますからそういう使い方はできるのかな、という風に個人的には考えています。ただし大手と同等になりますよということでは

も、逆にクレームも同等に来るかも知れないということなので、その辺は注意された方がよいのではないかなと思います。

住宅表示制度アドバイザーって？

十河：今年に関していうと、日本住宅・木材技術センターという所から委託を受けた住宅表示制度アドバイザーという方々が、何人か養成をされて全国に散って勉強会とか講習会とかをやっているんですね。そういう方々の業務というのが、地域へのいろいろな工務店の相談とか指導とかに当たるとのこととか、あるいは地域特有の技術なんかをこの制度で埋もれさせないために、いろいろ考えていくとかそういったことをすることになっているので、そういう方々がこの辺りにいらしたら、地域の方々が集まって、クレームに対して誤解が生じないためにはどうしたら良いとかそういう話し合いをして、それでユーザーにきちんと説明をしていくということが大事なのではないかなと思います。そうやって、いろいろ結束をしていくと、やはり地域の工務店の技術というのがこんなに高いんだというのが分かってもらえたり、あるいは同じ性能だったらこちらの方が安いよということが示せるのであれば、とても有利なものができるかも知れません。そういった地域でいろいろなことを考えて、対処方法というのを少しアドバイザーを中心に相談になるのもよいのかなという風に考えています。

みんなで勉強しましょう！！

石井：次世代省エネ基準や、品確法、住宅性能表示制度とか、昨年の建築基準法改定などを見てみますと、今年世の中が変わる節目かなという気がします。先程、少し十河さんに伺った中小にとってメリットは何かですが、特になさそうですね。逆に、それに対応出来ない、落ちてしまうと言うような、そういう時代だと思います。ですから、この辺をしっかりと勉強して、こういう世の中の動きに遅れないような体制を取っていかないと、それこそドロップアウトしてしまいますよ、ということですね。できるだけみんなで一緒に勉強しましょう。また、こういう機会を我々の方も設けたいと思っています。その節はいろいろとご協力をお願いしたいと思います。

(文責：林産試験場 石井 誠)