2025年（令和7年）
8月18日
No.1661
毎週月曜日発行（第5週は除く）
発行人：加賀光次郎
年間購読料 22,000円（税込）

リフォーム産業新聞
The Japan Journal of Remodeling

発行所：㈱リフォーム産業新聞社
亀岡大郎取材班グループ
本社：104-0061
東京都中央区銀座8-12-15
全国燃料会館ビル7F
TEL.03（6260）4824 FAX.03（6260）6945
暮らしをよくする、専門メディア

性能向上リフォーム Vol.21

古民家をリノベモデルハウスに

イベント開催し、集客に活用

クロダハウス

北陸3県を商圏とし、新築でスウェーデンハウスの輸入住宅を中心に年間70～80棟を手掛けるクロダハウス（石川県金沢市）は、今期より本格的に性能向上リフォーム事業をスタートした。「北欧リノベーション」と銘打ち、古民家を高気密・高断熱に再生。リノベモデルハウスを拠点に、地域と連携したイベントや体験型見学を通じ、性能リノベの価値を発信している。

▲外観を新調しつつ、色味は残した

▲和室の中は、冬でも寒さが和らいでいる

断熱等級6に

同社は、1945年に創業し、主に新築でスウェーデンハウスに代表される輸入住宅を施工、販売してきた。年間完工件数は70～80棟で、平均単価は約4000万円。会社全体の売上高は約40億円だ。

同社は今期からリフォーム、それも性能向上リフォームに力を入れ始めた。背景には、新築だけでは事業の持続性が難しいという経営判断がある。古道雅士専務取締役は、リフォームを強化するのであれば、自社の強みである「北欧の家づくり」を生かそうと考えた。

「北欧には、世代を超えて高性能な家を長く住み継ぐ文化があります。日本でも空き家問題が顕在化するなかで、性能向上リノベーションにより古民家の性能と価値を上げて、長く住み継ぐ家を作ることが、私たちの使命です」（古道専務）

古道雅士
専務取締役

そこで昨年8月、自社の技術力と性能向上リノベの魅力を伝えるべく、古民家のリノベーションモデルハウスをオープン。モデルハウスに選んだのは、富山県砺波市の山間部に建つ築148年、延床面積261平米の古民家だ。

選んだ理由は、独特の「あずまだち」構法による大型古民家だったこと。あずまだちとは、2つの屋根に挟まれた壁に、貫と束と呼ばれる梁が重なり、そのすき間を埋める白壁と大きな屋根を支える富山県内でよく見られる古来の構法。古道専務自ら50～60棟を現地視察した末に購入を決め、静岡県浜松市に住む売主のもとへ「この家を再生し、地域の空き家対策にも貢献したい」という想いを伝え、取得が実現した。

北欧リノベーション
上田幸二課長

今回の性能向上リフォームは、伝統構法の特性を生かした断熱・耐震改修だ。まず断熱では、天井に旭ファイバーグラスのアクリアプロースを300㎜、桁・梁間はグラスウール断熱材24K240㎜厚を施工。外壁にはグラスウール断熱材24K120㎜厚、外が真壁で内が大壁、既存土壁の箇所には、旭化成建材のネオマフォームの30＋25㎜厚を施工。1階の床下にはマグ・イゾベールのマグプローライト135㎜厚を採用している。

窓はYKK APのAPW330、玄関ドアにはD50を設置。気密性能にも注力し、C値1・0以下を目標に気密シートや現場発泡ウレタンを組み合わせて施工した。UA値は、改修前の3・64（w/㎡・K）から、断熱等級6相当の0・41（w/㎡・K）と、改修前の8・88倍に向上した。

耐震補強にも独自の工夫を加える。既存の基礎がない伝統的な石場建て構法に対し、石のサイズを大きくして固定。下部に7㎝厚程度のコンクリートを流し温気を抑えた。制振ダンパー、窓枠にYKK AP「フレームII」を用い、上部構造評点1・0以上（リノベ前は0・14）と、こちらも改修前の7倍以上を実現した。

今回の性能向上で採用した建材

施工部位	メーカー	商品名
天井（吹込み、敷込み）	旭ファイバーグラス	アクリアプロースS 300mm
天井（桁、梁間）		グラスウール断熱材24k 240mm
壁		グラスウール断熱材24k 120mm
	旭化成建材	ネオマフォーム30＋25mm
床	マグ・イゾベール	マグプローライト135mm
窓	YKK AP	APW330
玄関ドア		イノベスト050
耐震補強	日立	木造住宅用制震オイルダンパー 減衰くんスマート

◀モデルハウスを活用してイベントも実施する

累計200組来場

モデルハウスは体感型の施設としても活用し、1年での来場数は200組を超える。古民家の断熱効果を体験できる宿泊イベントも開催。冬には夜10時まで暖房を稼働させ、その後オフにしても、翌朝まで20℃を維持する断熱性を体験でき、「驚きの声が相次ぎました」（上田幸二北欧リノベーション課長）。モデルハウス内ではカルチャー教室も週2、3回実施し、新たな顧客層との接点につなげる。

さらに、発泡ウレタン、セルロースナノファイバーなど、実際に使用する断熱材や建材が見られるスタジオも北陸3県に1箇所ずつ設け、集客につなげる。

初年度の性能向上リノベの実績は18棟で、その約9割が部分改修。モデルハウスを参考に「ゾーン断熱」を選ぶ施主も多く、1階だけを先行して断熱し、数年かけて2階や他のエリアに拡張していくケースもある。すでに、初年度で約3億円の売上高を見込む。

「この地域で、ここまで性能向上リノベを行う会社はうちくらいです。スウェーデンハウスとして、暖かい家を作ってくれるというイメージがあるなかで、それをリノベーションにも生かしていきたいです」（古道専務）

今後の展望としては、災害復興支援を踏まえつつ、岐阜県などへの商圏拡大も視野に入れる。性能向上リノベ単体で、今期の売上目標は2億8000万円、来期は3億円超を目指す。「空き家や古民家が点在する北陸だからこそ、まち単位で文化と住まいを守っていく必要がある」と古道専務は語る。

会社概要

会　社　名：クロダハウス
代表者名：東一寛
本社所在地：石川県金沢市
創　業　年：1945年
従業員数：101名
事業内容：輸入住宅スウェーデンハウス（石川・富山・福井）の販売施工、不動産売買、仲介、リノベーション事業
会社売上高：約40億円
リフォーム売上高：約3億円