



／くらしを豊かに／
齊藤建設

株式会社齊藤建設

高気密・高断熱・高耐震な家づくりで 地域に愛される老舗工務店



株式会社齊藤建設

代表取締役 齊藤 芳宏 氏

住宅建築に対する消費者のニーズは、時代の変化に合わせて刻々と変わり続けている。近年では、とくに環境への配慮が重要なテーマとなり、持続可能な建築資材や再生可能エネルギーの導入などの動きが進んでいる。

こうしたなか、鶴ヶ島市で今年創業 138 年を迎える齊藤建設は、「暮らしを豊かに」という経営理念のもと、太陽光や風など自然の力を上手に活用した、パッシブデザインと呼ばれる環境にやさしい住宅設計を強みとして、一年を通じて空間温度差のない心地良い住まいを実現。自社大工による施工技術にこだわり、現地調査・資金計画から設計、施工、アフターフォローに至る家づくりのすべてをワンストップで提供している。伝統技術の継承と時代に合わせて変革を続ける同社のこれまでの歩みや、家づくりへの想い、課題へのさまざまな取り組みなどについて、4 代目である齊藤芳宏社長にお話をうかがった。

LEADER'S PROFILE

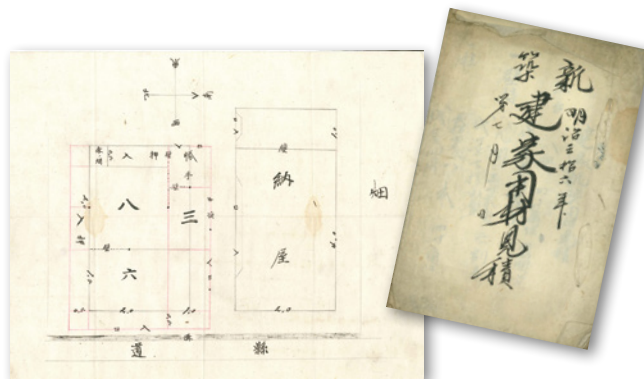
1977 年、埼玉県鶴ヶ島市生まれ。祖父や父が働く作業現場を幼稚園生の頃から遊び場とし、いなくなった木材を使った「秘密基地づくり」を通して建築に親しみながら育つ。2000 年、東京電機大学工学部建築学科を卒業し、家業の齊藤建設に入社。2002 年、1 級建築士の資格を取得。2017 年 5 月、株式会社齊藤建設へ法人化し、現職に就任。趣味は小学校 2 年生から続けているサッカーで、当時所属していた地元サッカークラブのコーチを大学時代に引き受け、今でも地元の子供たちへの指導を続けている。サッカーで培った「一歩前へ」の気持ちを大事に、何事もリスクを恐れず前に出てチャレンジすることをモットーとしている。現在、高校生の長男、中学生の次男、小学生の長女それぞれが家づくりに関心を持ってきていて、将来に向けて心強く感じているところだという。

子供のころの遊び場は家づくりの作業場

——創業されて 2025 年で 138 年になるそうですが、創業の経緯や当時のことなど、ご存じの範囲で教えていただけますか。

齊藤家は代々この鶴ヶ島で農業を営む家系でしたが、私の曾祖父となる定吉は農業に従事する傍らで手先の器用さを活かして大工仕事をするようになり、1887（明治 20）年に事業を立ち上げています。当時はまだ鶴ヶ島が村だった頃ですが、鶴ヶ島の発展にあわせ、当社も一緒に歴史を刻んで成長してきました。当時手掛けた新築物件の図面や見積書などは、今でも当社に資料として残っています。

その後 2 代目として、定吉の息子で私の祖父である芳男が 1932（昭和 7）年から大工の仕事を引き継いでいます。祖父の大工の腕前は抜群だったそうで、私も幼い頃からそうした祖父の姿をよく目にしていました。仕事が終われば豪快にお酒を飲



明治時代の図面（左）と見積書（右）



み、宵越しの銭は持たないというタイプのきつぷのよい職人気質の人でしたので、家族の立場からするとかなりの困りものだったのですが、そういう祖父を慕う大工さんたちが何人も集まって仕事が行っていたようです。

——お爺さまが2代目、お父さまが3代目と受け継いでこられたのですね。

3代目である父は地元の中学校を卒業した後、職業訓練校で建築を学んでいます。専門的な大工仕事は現場で修得していきながら、全国の若手職人たちが技能を競い合う「技能五輪全国大会」の建築大工部門で入賞を果たしたほか、独学で2級建築士の資格を取得し、図面まで引けるようになったそうです。父が3代目を継いだ73年には、一般建築業許可を取得しました。

祖父の代までは、主に地元の農家さんたちに向けて家を建てる仕事メインでした。当時のほとんどの農家の間取りというのは、台所があって、和室があって、その奥に床の間を設えるといったパターンがほぼ決まっていた、どの家も同じようなつくりをしていました。その後、高度経済成長に合わせて鶴ヶ島エリアの人口も増えてくると、住宅に対するニーズも多様化していき、そうした要望に合わせ、父の代ではより多彩な設計をするようになっていきました。

——社長はそうした齊藤家の長男として、4代目として、どのような環境で育ったのでしょうか。

子供の頃の私にとっては、祖父や父が働いている作業場が遊び場でした。幼稚園生の頃には仕事の邪魔をしたりして怒られたりしながら、よく建築の端材を使って自分で秘密基地をつくって遊んだりしていました。ただ、つくってもすぐ倒れてしまうような掘った小屋でしたので、ある時、そばにいた大工さんから「柱と柱の間に筋交いを斜めに入れてみな。」と言われたのです。実際に筋交いを入れてみると、ちょっとやそっとでは倒れなくなり、2階建てまで完成させていました。改めて「大工さんてすげえ。」と感動したのを今でも覚えています。小さい頃からそうした「英才教育」を受けながら育っていたので、自然と自分が

4代目になるという意識を植え付けられていったのだと思います。小学校4年生の時には、学校の文集に「将来は大工になる」という作文を書いていました。

私が齊藤建設に入社したのは、大学を卒業した2000年でした。父が2007年に鶴ヶ島市の市議会議員に当選したことで、「これからは議員の仕事で忙しくなるから、あとはお前に任せる」と告げられました。とはいえ、しばらくは父がいろいろと口を出していましたが、2017年5月に会社を法人化して「株式会社齊藤建設」とし、正式に私が代表取締役になりました。父が鶴ヶ島市長に就任したのと同じ年です。

自分で建てた自宅後悔を経験し、出会ったSW工法

——社長の代でSW工法という工法を採り入れています、どのような工法なのでしょうか。

SW（スーパーウォール）工法とは、一言でいうと高気密・高断熱・高耐震構造の家を建築する工法です。日本古来よりある家づくり工法をベースに、高性能パネルを組み合わせています。当社がこの工法にたどり着いたのは、私が2012年に建てた自宅が、ひどい失敗作となり後悔したことが大きなきっかけでした。その年の冬、子供たちと入浴していて、先に風呂から上がった子供たちがいつまでも脱衣所でふざけていたので、思わず「そこは寒いからさっさと服を着なさい！」と怒鳴ってしまったのです。寒さの原因は家のいろいろなところに隙間があるため、夏は暑く冬は寒い、結露もひどくカビが生えるような状況でした。なんてひどい家を建ててしまったんだろうと後悔し、そのことがきっかけで改めて自分で家づくりについてよく調べるようになり、その結果、SW工法と出会いました。

今ではこのSW工法に基づいた、自然の力を最大限に生かしながら、空調設備の使用を最小限におさえるパッシブハウスが当社の大きな特徴となっています。パッシブとは受動的を意味し、太陽光や風、水などの自然のエネルギーを利用するこ



BELS 評価書

とで快適に暮らすことができる家をパッシブハウスと言います。季節ごとの太陽の角度や風向きなどを読み取り、適切な庇で夏の日射しを遮り、南向きの窓で冬の太陽を導くといった、快適な住まいを設計することができます。

——高気密とはどういう状態のことなのか、もう少し詳しく教えてください。

家に隙間が少なく、気密性が高い状態のことを高気密といいます。気密性の高さは、床面積当たりの隙間量 (cm^2/m^2) で把握することができます。専門用語でC値(相当隙間面積)と呼ばれる値で表されます。この隙間量は断熱性能においてとても重要な指標となります。高気密住宅は家の中に外気が入り込まず、室内の温度を一定に保ちやすいのが特徴です。壁や天井の隙間を極力無くし、外気が入りにくい構造になっています。気密性を高めると、エアコンの使用を最小限に抑えても快適に過ごせるのがメリットです。服に例えるなら、ウインドブレーカーなど風を通しにくい服をしっかり着ている状態が高気密な家です。反対に気密性が低い家というのは、高価なダウンジャケットを着こんでいても、前のファスナーを開けて冷たい外気がドンドン通り抜けているような状態といえます。いくらエアコンや床暖房をつけていて

も効果は下がってしまいます。一般にC値2.0～3.0ぐらいが通常の家とされ、1.0以下であれば高気密な家と言われるなか、当社は0.1レベルまで下げて施工することができます。0.1とは家1棟全体で名刺1枚分ほどしか隙間がない状態となります。

——高断熱と高耐震も重要になりますね。

断熱性が高い住宅ほど消費エネルギーの削減に役立ち、環境にも家計にもやさしい暮らしが実現できます。専門用語で UA 値（外皮平均熱貫流率）と呼ばれる値で表され、どの程度の熱量が室外に逃げていくかを数値化し、数値が高ければ断熱性能が低く、反対に数値が低ければ断熱性能に優れていることになります。高気密かつ高断熱の家では、計算上 8 畳用のエアコン 1 台で 50 畳分くらいを賄えてしまいます。最近は、室内でペットを飼って常時エアコンをつけているご家庭なども多くなっていますので、電気代が安く済んで助かるという声もよく聞かれます。また、大地震時の躯体の強度を示す耐震等級も、地震に見舞われることが多い日本では、家を建てる際に必要不可欠な評価基準と言えます。

さまざまな情報発信に注力し ファン拡大を目指す

——それだけ高性能な家づくりを、うまく分かりやすくお客さまに伝えていくのは難しいのではないのでしょうか。

気密、断熱、耐震といった各工程を外部業者に任せるとは、一般的な会社では難しいですが、当社では自社大工が上棟から完成まで責任をもって担当していますので、SW 工法本来の性能を最大限に引き出すことができます。職人の仕事の丁寧さは、家が完成して、内装で覆われてしまってからではチェックできないような場所に表れるものですので、当社では「構造見学会」を実施し、お客さまが自分の目でそういった場所をチェックできる機会を設けています。普段はなかなか目にすることが無い床下や壁の内部など、住まいの完成後には見えなくなる場所を見ることができるよう、大変好評を



いただいています。こうした見学会は設計や建設に関する知識や技術を学ぶ機会にもなり、職人さんや工務店への信頼を高めることにもつながっています。

——協力会社や地域の皆さんとの結び付きも大切にされていますね。

当社が住宅を建てていくために欠かせないお取引先をお招きし、「齊藤建設芳友会」という親睦会のようなスタイルのイベントを毎年実施しています。とび、左官、電気設備、配管といったさまざまな協力業者 70 社ほどにご参加いただいております。当社の経営方針や仕事の進め方なども皆さんと共有し、ともに成長していける場となるよう努めています。

また、日頃の感謝を込めた「芳遊会」という、同じ「ほうゆうかい」という呼び名のイベントも毎年実施しています。こちらはお取引先ではなく、いつもお世話になっているお客様や地域の皆さまに向け、過去 13 回実施しており、昨年はキッチンカーを呼んだり、ゲームをやったりして、約 450 名もの皆さまにご参加いただきました。1 回目よりの来場者はわずか 6 名だったことを思うと、感慨深いものがあります。



「齊藤建設芳友会」(写真左)と
「芳遊会」(写真下)の様子



定期的なイベントはほかにもさまざま実施していて、今まで会社の物置スペースだった場所をイベントホールとして活用しながら、心理カウンセラーの先生をお招きして子育てセミナーを実施したり、クリスマスにはリースづくりの親子教室を開催したり、夏休みには「宿題お助け隊」と銘打って親子工作教室を開催しました。毎回参加した皆さまからは、「子供達の真剣な表情が見られて嬉しかった」「普段家では出来ない体験ができて良かった」といったうれしい感想をいただいております。とても励みになっています。

——2024 年からは YouTube チャンネルも開設されていますが、内容を具体的に教えていただけますか。

2024 年から YouTube の「まるよしチャンネル」を開設し、動画配信を始めています。家づくりにおける「絶対知っておいた方が良い」情報や、それにまつわる情報を、分かりやすく丁寧にお届けしています。私が自ら出演し、週 1 ぐらいのペースで新作動画を作成しており、これまでに 60 本以上の動画を公開しました。ほかに Instagram や Facebook も活用しており、SNS による情報発信にも力を入れているところです。

当社は小さな工務店ですし、大手ハウスメーカーのような PR 力はありません。営業部門もありませんので、集客面ではいろいろと苦労していて、まだまだ伝える力が弱く、そこが課題だと感じています。これまで長年積み重ねてきた経験や豊富な知識を活かしたさまざまな情報発信をきっかけ



に、当社の取り組みや姿勢を理解していただき、一人でも多くの方に当社のファンになっていただけるように引き続き頑張ります。

サッカーで培った指導力を発揮して 次世代人材を育成

——人材の育成については、どのようにお考えでしょうか。

私は小学校2年生の頃から、地元のFC鶴ヶ島というJリーガーを何人も輩出している強豪クラブに入ってサッカーに打ち込んできました。中学、高校でも部活動でずっとサッカーを続けていて、大学生の時にはお世話になったFC鶴ヶ島の監督さんからの依頼でコーチを引き受けることになり、ここでの経験が自分を大きく変えることになりました。その監督からは指導について、そして、人を育てるということについて、本質からとことん教え込まれました。自分でもコーチングについていろいろ勉強するようになり、サッカーで学んだことが会社経営を任されるようになったときにも活かされるようになっていきました。家づくりもサッカーのコーチに通じるものがあります。たくさん仲間、教え子、そしてその親御さん方に育



ててもらいましたので、これからも地域にしっかり貢献していかなければならないと常々感じています。

——今は業界全体で人材不足が課題となっています。

この業界は担い手不足が懸念されていますので、当社も今後に向けては人材の獲得や育成がますます重要になってくると考えています。しっかりと一人前として家をつくれるようになるまでには10年くらいはかかりますので、当社では職能等級制度を導入して、どの段階でどのようなスキルが求められるのかということを具体的に社員に示しながら、1カ月、半年、1年といった期間ごとの目標を設定し、それに対する成果についてリーダーがフィードバックしながら指導、育成を進めています。全体でも毎月大工ミーティングを開催したりして、皆で教え、教わり、学び合う風土を大切にしています。

また、現場仕事のデジタル化も大事な課題となっていて、スマートフォンで現場を撮影したり、報告書をアップロードしたりすることで、担当者だけが知っているということを無くし、情報共有を徹底する取り組みを進めています。こうしたデジタル化の取り組みが業務効率化や生産性向上につながり、現場における適切な指導にも活用することができ、人材育成にもつながっていくと思います。積み重ねにより、仕事の段取りや工期にも



社内ミーティング（左）と大工ミーティング（右）の様子



商談の様子

影響してきますので、引き続き社員全員で意見を出し合いながら、着実に進めていきたいと考えています。

——最後に、今後の目標について教えてください。

近年はリフォーム事業やリノベーション事業の売り上げが伸びてきていますが、当社の基本は新築住宅であり、それはこの先も変わりません。子供の頃の秘密基地づくりからつながっていると思うのですが、やはり良いモノを作ることは楽しいです。そのうえで、家づくりという仕事を通じてお客様、従業員、協力会社、地域、そして未来という、このすべてが豊かになる“五方よし”の社会を実現していくことを当社は目指しています。今ふうにカッコいい言葉を使うとSDGsとかサステナブルとか言うのかも知れませんが、やはりこれまででもそうした感覚を大事にしてきたからこそ、

取材後記

武蔵野銀行 鶴ヶ島支店
今井 武 支店長



株式会社齊藤建設様は1887（明治20）年創業、今年で138年目を迎える地元の老舗工務店です。4代目となる現社長は、実父で現職の鶴ヶ島市長から事業を承継。その後2017年に法人成し今に至っております。

同社が手掛ける家は、SW（スーパーウォール）という工法を用い、大手ハウスメーカー等の商品性にも勝る気密性・断熱性を実現。これからの時代に必要な環境配慮型の「パッシブハウス」を主力商品とし、地域のお客様から広く好評を得ています。

「暮らしを豊かに」を理念に掲げ、培われてきた長年の伝承技術の承継と時代に合わせた新しい取り組みを積極的に取り入れた家づくりを実践する株式会社齊藤建設様に対し、今後も更なる発展に貢献できるよう尽力していく所存です。

当社も長く続けることができているのだと思います。当社が長く続いていくことで周囲の方々にも利益がもたらされ、その先の未来が広がっていき、そして、齊藤建設も次の世代につなげていけると考えています。



■株式会社 齊藤建設 概要

本社所在地：鶴ヶ島市五味ヶ谷 152-10

創業：1887（明治20）年

設立：2017（平成29）年5月

資本金：500万円

従業員数：23名

事業内容：木造注文住宅建築、増改築工事

取引店：鶴ヶ島支店