

建材マンスリー

THE KENZAI monthly



05 No.512
2008



特集

住友林業(株)木材建材事業本部座談会
木建業界2007年度の回顧と2008年度の展望 1

製品紹介

ウッドワンの規格品内装材「息吹シリーズ」 10

三協立山アルミの玄関ドア
「ラフォース ナチュレ アールドア」 12

情報ピックアップ

平成20年度国土交通省住宅局関係予算の概要 14

3月の新設住宅着工

再度2ケタ減の15.6%減に 16



WOODONE

人と地球に優しい家づくりを応援します。

伝えたい温もりがある。

業界初、1棟分を揃えることができる。自然塗料のカラー対応で仕上げた規格品内装材。

ibuki

息吹シリーズ

ニュージーランドの
ロマスの森で生まれ育った
マツの無垢材を使用。

“息吹”の素材はウッドワンが苗から育てた30年ものニュージーパイン。ニュージーランドの約68000ヘクタールの広大な森で計画的な植林・伐採を行うことで、地球環境への十分な配慮を図りながら、高品質な建材を安定供給しています。



体にやさしく、無垢材の
調湿機能を活かす自然塗料。

無垢の木が持つ大きな特徴の一つに「湿度が高い時には吸湿し、乾燥時には放湿する」という調湿機能があります。この調湿機能を活かすが、塗膜を形成しない自然塗料。塗料の原材料も自然の成分なので有害物質を含みません。



木目の肌触りをこころよく
引き出す浮造り仕上げ。

木の柔らかい部分と堅い部分に沿って凹凸を強調し木目の美しさを引き出す「浮造り仕上げ」。下駄や座車など、日本の伝統的な木工芸の表面仕上げ法です。微妙な凹凸感が肌に触れた時の感触を心地よいものしてくれます。



息吹シリーズカタログをご用意しておりますので、お近くのウッドワン営業所までお問い合わせください。



株式会社 **ウッドワン**

広島県廿日市市木材港南1-1 〒738-8502 TEL (0829) 32-3333

0120-813-331

【受付時間】平日 8:30~17:15 【休日】土・日・祝日・GW・年末年始・夏期休暇

<http://www.woodone.co.jp/>



2007年度の回顧と2008年度の展望 及び今後の事業の取組み



三根営業管理部長

司会(三根営業管理部長) 今回の座談会も昨年同様、「昨年度の回顧と今年度の展望」及び「今後の事業の取組み」の2部構成で進めます。まずは前半の「昨年度の

回顧と今年度の展望」について、初めに本部長に伺います。

◇ 回顧と展望 “海外調達力”を 強気に発揮する年

高橋本部長 昨年度(2007年度)の木材建材事業本部の業績は売上・営業利益ともに2006年度を下回った。2006年度が好調であったこともあり昨年度の不調は際立つ結果となった。

各部門の結果は部門長に報告してもらおうとして、全体を総括したい。昨年度の初めに事業環境の厳しさを予想していたが、改正建築基準法の影響による大幅な着工減というハー

〈出席者(敬称略)〉

- | | | |
|--------|-----------------|-------|
| 取締役副社長 | 木材建材事業本部長 | 高橋 渉一 |
| 常務執行役員 | 木材建材事業本部副本部長 | 安藤 浩 |
| 執行役員 | 木材建材事業本部副本部長 | 倉光 二郎 |
| | 木材部長 | 関本 暁 |
| | 建材部長 | 宮崎 龍一 |
| | イノス事業部長 | 高桐 邦彦 |
| | 開発営業部長 | 梅木 孝範 |
| | 事業開発部長 | 大竹口誠治 |
| | 営業管理部長(司会) | 三根 正廣 |
| | まとめ(建材マンスリー編集室) | 荻本 博樹 |

〈平成20年4月1日 住友林業(株)本社会議室〉

ドランディングになると想定しておらず対応が不十分であった。残念に思う。

しかし、今般の経験で以下の4点が見えてきた。①今後来るであろう100万戸時代を前倒して経験した。即ち、木質建材、外装材、



高橋本部長

住設機器等の木材・建材の供給過多の状態が業界にどのような影響を与えるかを体験した。②輸出は良いが国内は悪いと言うように業界の中で片寄りがでている。また、製

品市況下落に対する対応力を企業がどれほど持ち合わせているかが次の時代の生き残り条件となる。③以前の木建業界では考えられない資本の再構築が出始めた。個人オーナー会社が多い業界なので一気に進むかどうかは判らないが、投資ファンドも参入しM&Aが活発化している。④商社としての当社の機能は、物流・ソフト（インフラを含む）、資本の3本あるが、ソフト機能ではイノス、PF21、住あんしんの拡大を果たし、また資本機能では後継者ファンドを立ち上げた。業界支援の重要性は更に増してくるであろう。

—— 今年度の展望はどう考えられますか。

高橋本部長 今年度の住宅着工戸数は下期を期待し115万戸としたい。今年度の特徴は以下の4つと考える。①業界全体が着工減の波をかぶっており、業績安定企業においても販売先の不渡りあるいは破綻のリスクが高まっている。パートナーシップを深く築き、パートナー支援を早め早めにすることが重要になる。②規制・コンプライアンスへ早めの対応した企業とそうでない企業の差が一気に出る。③木材や森林を戦略資材として扱い始めている国が出ています。当社の強みである“海外調達力”を強力に発揮する年となった。④メーカーはコストダウンの余地が少なく、商品開発力の戦いになってきた。

—— では、各部から昨年度（2007年度）の回顧と今年度の展望をお願いします。木材部と建材部については昨年10月号で「どうなる下期の木材・建材市場動向」でとりあげていますが、通期での回顧をお願いします。まず木材部から。

需要にあった入荷・仕入れ体制を構築



関本木材部長

関本木材部長 前期業績は非常に不本意な結果となったが、2つの大きな要因で木材市況が大きく下落したためであった。①改正建築基準法の影響で住宅着工数が減

少、需要の低迷により合板・集成材価格が下落した。②7月のロシア輸出関税アップ前の駆け込み輸入後、その後の需要落ち込みで在庫が増大し、原材料販売が落ち込んだ。合板メーカーは現在も苦しんでいる。

価格の変動を見ると、輸入合板価格は年末にはピーク時から500円/枚値を落としたが現在年末から100円/枚戻している。国内針葉樹合板価格も一時はピーク時から600円/枚程値を落とし、今ではやや持ち直しているものの在庫調整が進んでおらず、値上げの勢いは弱い。

集成材柱価格もピーク時から650円/本も急落したが、今では下落幅の半値近い300円/本程値を戻している。集成材柱が輸入合板や国内針葉樹合板に比べ値戻しのピッチが早いのは、集成材柱は10月頃から入荷調整が一気に進み、在庫数量の減少につながったことで、需給バランスが取れ、それにより価格が落ち着き回復したからである。

2007年の丸太、製品入荷数量は2006年比の85%、集成材は同79%に調整されてきている。こうした商品は在庫調整がいつ終了するかがポイントとなっている。

昨年度は、商社の役割について考えさせられた1年であった。例えば合板についてみると、各商社の思惑で在庫調整がつかず、価格下落を長引かせてしまった。

—— では今年度の展望については。

関本木材部長 原油価格の上昇、海上輸送

運賃の高騰等コスト高が続いていることや、急激な為替の変動、株安等日本経済の先行き不透明感が強まっている。他にもロシアの輸出関税が来年1月1日から25%から80%になる。また、南洋材の輸出協定（NFA）加盟8社のリポートが国税局に所得隠しと認定された問題で現地からの配船も非常にタイトな状況にある。

住宅着工回復はおそらく下期まで期待できないことから、需要にあった入荷・仕入れ体制を構築することと取引先と密なコミュニケーションをとり情報公開をすばやくし迅速に対応することで乗り切りたい。

国産材については、今期より子会社のフォレストサービスに業務を移管したが、本部としてもフォレストサービスと連携を取り、住友林業グループとして国産材の取扱量を増やしていく計画である。

—— 集成材工場の供給過多は今年も続くと考えられますか。

関本木材部長 昨年は集成材工場の長尾の倒産、また今年9月末には十條集成材の操業停止の話も聞いており、国内での淘汰・整理は進んでいる。集成柱は着工が回復してくれば供給の引締め感がでてくると思われる。梁については、米松KD無垢（中国木材が鹿島工場をオープンした）の供給能力は増加しており、需給バランスが取れるまでは時間がかかると思われる。

—— 輸入合板や国内針葉樹合板の需給バランスについては。

関本木材部長 輸入合板については、輸入と在庫のバランスが取れてきており、為替の大きな変動がなければ、比較的堅調に推移すると見ている。国内合板は現在およそ30万m³で在庫量は非常に高く、生産調整で在庫を適正水準の1カ月未満に落す必要がある。

—— 建材については着任早々ですが宮崎部長に商品状況と業界再編を含めてお願いします。



宮崎建材部長

宮崎建材部長 昨年6月20日に施行された改正建築基準法による確認申請厳格化の影響で昨年度後半大きく減少し、年明け以降も回復していない。メーカー・流通とも

に急激な需要の収縮で混乱している。

商品状況では

①木質建材は、特に木質フローアの生産、出荷がとも二桁減少し需要の奪い合いとなった。特に複合フローアの売上が低迷した。昨年メーカーに入る台板価格が値下がりし、製造コスト低減になったにも関わらず生産量の絞込みができず供給過多で商品価格が低迷し、収益悪化となっている。メーカーは価格競争に左右されないオンリーワン商品開発に動いている。

②金属建材は、アルミサッシが上期は値上げや内部部材の樹脂化の影響で数字を落とした中、下期はさらに価格競争により価格が弱含みで推移し、前期比大きく売上減となった。金属外装材では、上期はリフォーム需要で前期比プラスとなったが、下期には首都圏でのリフォーム減少や北海道・東北の気候要因で▲5%以上で推移している。

③窯業建材はコストの上昇と市場の縮小に苦しめられた。ただ石膏ボードは一昨年の値上げ予定を翌4月に遅らせて値上げし新値を浸透させたため、秋に需要減となっても収益面では大きな傷を受けなかった。

出荷量は6月から前年マイナスとなり、市場が拡大した一昨年に比べ、5年振りに数量の減少となった。窯業サイディングは今年2月のJIS改正で最低厚が12ミリから14ミリに引き上げられることになった。12ミリは出荷量の過半数を占めていたので、メーカーは14ミリ商品の新価格の浸透を図っている。収益面で悪化していたが、14ミリのコスト維持できれば利益増のチャンスとなる。

断熱材については5割以上のシェアを持つグラスウールが昨年6月に値上げをしたがタイミングが悪く、出荷が1割～2割減と大きく減少した。また、コスト高にも見舞われて苦戦しており、4月から再値上げの行方が課題となっている。

④住設機器は、昨年原材料高を理由に値上げラッシュであったが、製造コストの増大と市況の悪化が著しく、損益面で価格改正の効果が現れていない。また、新築・リフォームの減少やマンション需要減が確実視されるなど不安要素も少なくない。一方海外進出メーカーについては、衛生陶器やバス商品中心に販売は好調に推移している。

業界の再編については経営の体質を変えようと持株会社への移行が相次いだ。取引販売先では営業基盤の拡大、仕入先窓口の拡大、垂直統合に向けての再編が進んだ。メーカーについては投資ファンドが関与するものも現れた。この一年収益が悪化しており経営体質を変えようとする動きが大小問わず続くと思われる。

今後の展望では、前半は住宅着工の大幅改善は無いと思われる。所得の伸び悩み、年金・税金問題で消費者は生活防衛に向かっている。後半に期待となるが、分譲マンションの需要減、貸家の供給過剰など厳しい状況は変わらないと思われる。

—— メーカーの再編は更に進むと考えますか。

宮崎建材部長 更に進む。住設機器メーカーではファンドが活発化する。木質メーカーも普及品ばかり造っていても競争には勝ち残れなくなっている。

—— 投資ファンドは、メーカーの再編をビジネスチャンスと見ており、投資の流れは更に加速化するのでないかと思われる。司会の立場ですが一言付け加えておきます。

—— 会員増加・棟数増加を図ったイノス事業についてお願いします。



高桐イノス事業部長

高桐イノス事業部長

昨年の住宅着工は106万戸と2006年の129万戸に比べ大幅に落ち込み大いに見込み違いをした。主に改正建築基準法が原因であったが、大型物件やマンションへの影響は特に大きかった。総着工数が110万戸を割ったのは40年ぶりだが、それ以上なのが31万戸、1950年以来最低数となった持家である。持家のピークは1998年6万4千戸なので昨年はその半分まで落ち込んだことになる。

このようなトレンドの中、ハウスメーカーは悪いながらも堅調な動きをし、タマホームなどが出てきてシェアを伸ばしており、一般工務店の危機感は非常に大きい。イノスが対象とする在来木造住宅は持家・分譲戸建を合わせても前年比▲10%以上の40万戸割れになり、非常に厳しい環境であった。

少子高齢化が確実となる中で住宅に対する国の施策は量→質へ、ストック重視へと転換している。今、活発な市場は団塊ジュニア及びポスト団塊ジュニア市場だが、イノスも同市場をメインターゲットとしている。一方、期待していた団塊世代の“終の住まい”需要は起きなかった。

イノスの昨年度実績は会員数321社（前年度比+15%強）、棟数は2006年の1095棟を辛うじてクリアし苦しい中、善戦したと考える。

今期の展望については、昨年落ち込んだ7-10月が今期どこまで回復するかがポイントで、更に総着工数が10万戸/月を超えれば持家も3万戸/月を越えることができ、少なくとも前期より良くなると思われる。住宅着工の回復は単世帯の増加による需要拡大、又建替えサイクルが短いアパートなどの貸家から始まるであろう。

今期のイノスはクリティカルマスへ向けて組織の拡充を図る。会員数400社、棟数1500

棟が目標である。

——今年度着工数が回復すると見込まれる中、一般工務店はそれをどの程度キャッチアップできるでしょうか。

高桐イノス事業部長 着工数が回復しても一般工務店の受注環境は厳しい。ハウスメーカーとの棲み分けが無くなったことや、ビルダーとの競争、とりわけタマホームの出現で競争が激化しているからだ。工務店に危機感はあるが、具体的アクションを取れないのが実情だ。

エンドユーザーと長く付き合える工務店へ営業・技術・経営支援するのがイノスの使命である。しかし、家業的経営から事業的経営へ展開しようとするところが難しいという問題もある。

——パワービルダーも苦戦しているようですが開発営業部にお願いします。



梅木開発営業部長

梅木開発営業部長 暦年の2007年分譲戸建住宅の着工数は前年比▲11.6%であったが、実感では2~2.5割ダウンした感じを受けた。総じて改正建築基準法の影響が指摘されているが、特にパワービルダーでは家が売れなかったことが原因として大きい。

パワービルダーは6月頃(改正法施行と時期が一致するが)から販売が落ち、夏過ぎから大幅な着工規制を始めたが、在庫増となった。決算数字を見るとビルダーは、完成品在庫の圧縮や分譲用土地の早期処分、拡大した販売管理費を支店統廃合などで圧縮するなどスリム化を図っているようである。スリム化が進めば今期は盛り返してくるかもしれないが、ビルダーは資材・工賃を1段下げ、下げた販売価格での競争の構図となるかとも思われ、この競争の中でパワービルダー間の優劣がはっきりしてくるかもしれない。

——パワービルダーの顧客層に変化は現

れていますか。

梅木開発営業部長 土地価格の上昇・資材価格の上昇に伴い販売価格が上昇したが、従来ターゲットとしていた顧客の所得が下がってローンが組めなくなったケースが増えている。パワービルダーは販売価格をもう1段下げれば、顧客はいると見ているようだ。

——パワービルダーの土地取得については。

梅木開発営業部長 国道16号線の外側では一部土地価格が下がり始めているが、内側では拮抗している。土地の売り物は出ているが上屋を建てると買える顧客がいなくなる状態で、取得が進まない。

——最後に、事業開発部は発足2年目になります。昨年度の子会社の製造会社等の事業環境はどうでしたか。

環境保護の高まり考慮 国産材製造事業に重点



大竹口事業開発部長

大竹口事業開発部長

昨年度は製造子会社にとってはかつて経験したことのない厳しい事業環境であった。一般商流を主体とした製造子会社は期初からものの動きは良くなかったが、改正建築法の影響を受け物が全く動かない状況が続いた。

直需系の製造子会社は上期順調に推移したものの、下期主力商品の一つの合板価格が大幅下落し非常に厳しい状況であった。製造業全般では、原材料の値上げの影響を受けた。世界的需給の逼迫によりMDFの値上げ、原油価格の高騰で接着剤・梱包材等各種資材の値上げで仕入れコストが上昇し、一方売上は減少するという2重苦に苦しんだ。

木質建材メーカーは前年度比▲10%以上減少したが、9月頃から影響が出始め、決算修正が続いた。特に一般商流向けの木質建材メーカ

一減少が大きく供給過多の状態になっている。

今期の見込みは、上期は厳しい状態が続きマーケットが上がっていかないであろう。下期に期待する。なお、一般商流向けではビルダー・工務店の与信面の注意が必要である。

将来の新規事業では世界的な環境保護の高まりも考慮し、国産材の製造事業を重点にし、また環境に配慮したプロジェクトを検討していきたい。また、海外子会社からの完成品を含めた部材調達を推進していく。

—— 原材料の影響は今年度も続くと考えますか。

大竹口事業開発部長 MDFは一転して値下げ合戦の状況に移っている。但し、石油価格は100ドルを超えて留まっており原材料高の状況は続くと思われる。

—— 木質メーカー業界の再編はどう考えますか。

大竹口事業開発部長 メーカーによっては決算が厳しいところがあり、大きな動きが出てくる可能性がある。全般的には供給過多の中で、各社生き残りの模索をしている。

☒ 事業の取組み

プロジェクトスピードの スタート固めなどに注力

司会（三根営業管理部長） 後半の「今後の事業の取組み」に移ります。昨年度当社は10年後を目指して全社的事業活動プロジェクトスピードを発足しました。プロジェクトスピードを軸に今年度の木材建材事業本部の方針を本部長よりお願いします。

高橋本部長 当社の長期計画プロジェクトスピード構想としては以下の3つを考えている。1つは、「木材建材バリューチェーンの構築」。原材料調達からエンドユーザーの使用する最終製品まで、全ての領域で当社が関与する流れを作る。2つ目は「木材の資源化への対応」と「木材調達理念」に基づいた差別化戦略。前段の展望で述べたが、ロシアを代表する木材の戦略資材化への対応と合法的・

良質な木材調達による差別化を進める。最後に「投資ビジネスの展開と拡大」。従来型ビジネスの継続だけでは持続的成長は難しい。様々なチャンスを狙い事業拡大を図っていく。

プロジェクトスピードを成功に導くためには今年度は以下の3点に注力していく。①同じ考え方が組織の隅々まで浸透し舵取りが早くできること。“誰と会ってこんな話をした”という情報が共有されると同時に、各人がそれぞれの立場で同期的に動けることが必要。簡単ではないであろうが今期中には達成したい。②プロジェクトスピードのスタート固めをする。具体的に何に投資するか確定したい。③メーカー対策。生産部門と販売部門の連携が取れていない企業は先行きが厳しい。バックアップ体制の整備を進めることである。

—— 各部での事業方針について、また補足事項がありましたらお願いします。

関本木材部長 流通の中で仕入・販売の強みを発揮してきた。今後はそれにプラスして物作りに参入する。例えば、バイオマスエネルギー、植林木を使った新規商品開発、内装部材製造への投資と販売先の拡大など海外を含めた投資など。

また、フロアメーカーに対しては、パネルグループ内に木材原材料チームを組織し、メーカーへの提案をするなど意思疎通とスピードアップを図っていく。

宮崎建材部長 基本的な重点施策に変更はない。取引メーカーと組み地域の取引先に状況に応じた対応をおこない、当社への求心力を高めて頂けるよう継続的取引拡大と資本展開を進めていく。商品は率先して環境配慮新商品取り扱いを拡大していく。また、管材・設備・鉄鋼二次製品ルートへの販売拡大を進め当社の存在感をより高める。

高桐イノス事業部長 住宅業界は従来の自由参加型から排除型市場になってきたと言われている。消費者保護・コンプライアンスの流れ、あるいは業界の近代化ニーズから規制

が強化されてきているが一般工務店には生き辛い市場だ。イノスではハウスメーカーにできない、一般工務店だけでもできないような家づくりを進めていく。また当社でしかできない機能として代理店・工務店の勝ち残りのノウハウを開発し確立していきたい。

梅木開発営業部長 今年度は工事・物流を切口に関係会社・関係取引先と連携を深め新機能・新市場開拓を進める。

大竹口事業開発部長 まずは子会社の予算達成。そして業界再編への対応。新規事業については、国産材製造事業、環境関連事業、海外からの部材調達など検討を進める。

—— 最後に前半の「回顧と展望」、後半の「事業本部の取組み」を通して、まとめを安藤副本部長にお願いします。また、新年度から着任された倉光副本部長からも一言お願いします。

変化をチャンスと捉え 時代先取りの気構えで



安藤副本部長

安藤副本部長 各部長より昨年度の業況報告があったとおり、前半は合板市況、後半は木材製品市況の悪化、建材・住設機器の動きの低迷と散々な1年だった。資材動向

の指標となる住宅着工においては、昨年度年初から前年度割れのスタートであったが、特に6月20日の改正建築基準法施行時の認可体制不備の影響が大きかった。

住生活基本法に基づく上質な住宅・環境に優れた街づくりを進める中、改正建築基準法・住宅瑕疵担保履行法・4号特例の廃止（延期）・性能保証住宅率50%への引上げ・長期優良住宅（200年住宅）の推進などの施策は業界の近代化を一気に促進するもので、まさに川上から川下まで業界全体で待ったなしの構造改革が始まっている。同時にまた、

各企業においては法令を遵守した経営姿勢が重視されるようになってきている。変化をチャンスと捉え時代の流れを先取りしていく気構えが求められている。

未だかつて経験し得なかった大幅な着工減を含めた一連の変動は、避けては通れない今後の体制づくりへの教訓であったと受け止めたい。

物づくり・流通・住宅を含めた総合住生活関連事業の中で培ってきた経営資源とノウハウを有効に活用し、仕入先・取引先との一層の共栄を図りたい。



倉光副本部長

倉光副本部長 私は1年間木材建材事業本部を離れて、海外事業本部に籍を置いていた。アメリカの住宅事情を経験した目から見ると、今からの日本の木材建材業界の状況は、サブプライム問題に悩むアメリカの状況に似ているように思える。

アメリカの現状は、サブプライム問題の影響で、中小のビルダーが非常に厳しい状態になっており、財務体質の脆弱な会社は倒産に追い込まれるであろう。

次に、OSB工場や製材工場のような素材産業の統廃合が起こると予想される。最近では、キャビネット等の住宅機器メーカーにまでサブプライム問題の経営への影響が波及してきている。アメリカのこのような状況は縮小する日本の住宅業界でも同様のことが起こるであろうし、その時に本当の会社の体力の差が出ると思われる。今後生き残るためのキーワードは、技術力／開発力／コスト競争力と考えているが、5年10年先を見据えた業界の有り方を取引先の皆様と一緒に考えて実行していきたいと思っている。

—— これで2008年度座談会を終了します。

長時間、また貴重な発言をいただきありがとうございました。

Dan SIDING

美しさ長持ち。汚れにくく
優れた耐候性の外壁材。

金属サイディング

「セルクリンコート」品
「セルクリンコート・ライト」品

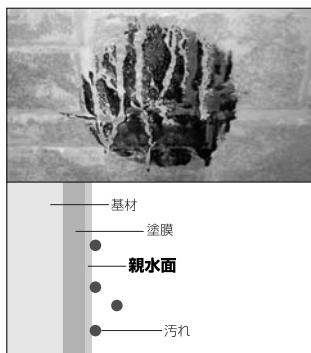
超深絞りシリーズ・深絞りシリーズ対応
(アルミを除く)

業界
唯一
'08年4月現在

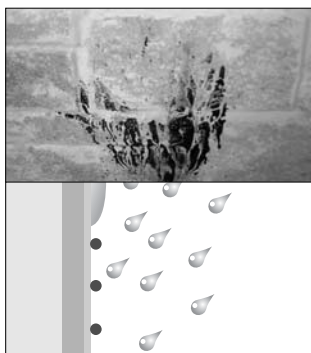
住まいの顔となる外壁は常にほこりや紫外線、梅雨時の湿気など、さまざまな影響を受けやすく劣化しやすい箇所でもあります。新しく開発した「セルクリンコート」「セルクリンコート・ライト」は美しい外壁を維持するセルフクリーニング機能付きの新しい金属サイディングです。

セルクリンコート

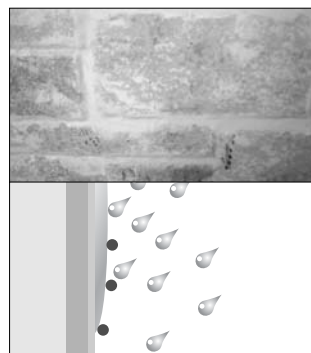
セルクリンコート Light



親水面に汚れが付着します。



親水面に水滴が付着します。



親水面と汚れの間に雨の水滴が入り込み汚れが流れ落ちます。

注) 実際の汚れの付きにくさ、落ちやすさは、汚れの種類や環境、商品のテクスチャーなどによって異なります。

商品ラインナップ

※受注生産品となります。

プレーンウッドSX 本物志向を満足させる天然木をモチーフにした木目柄



「セルクリンコート」品 (全6柄 14機種)

プレーンウッドSN 天然木の馴染み深い温もりを感じさせるデザイン



「セルクリンコート・ライト」品 (全10柄 43機種)

美しさ長持ち きれいな壁。をご紹介します

旭トステム外装

検索

AT
ASAHI TOSTEM

すてきな住まい 夢のとなりに。
旭トステム外装株式会社
〒135-0001 東京都江東区毛利1-19-10(江間忠錦糸町ビル)
ホームページ <http://www.asahitostem.co.jp>

(カタログ、サンプルのご請求と設計・施工のご相談を承ります。)

サービスデスク
0570-001-117 (ナビダイヤル)

市内通話料金のみでご利用いただけます。

PHS・一部IP電話等の場合は、**03-5638-5111**へ

次世代省エネ基準住宅対応



グラスウール「マグルーージュ」シリーズに 105mm厚が新登場!!

MAG マグルーージュ Rouge 105



マグルーージュ105 2つのメリット

メリット その1 壁厚105mmのスペースを有効利用で施工性アップ!!

メリット その2 厚さ5mmプラスで断熱性能アップ!!

高性能グラスウール「マグルーージュ」に105mm厚をラインナップしました。「マグルーージュ」は、3～4ミクロンという極細の高性能グラスウール繊維を使用し、熱伝導率が0.037W/m・kと高い断熱性能を誇る高性能グラスウールです。

今回の「マグルーージュ 105」は高性能16K105mm厚の商品。厚さを105mmとしたことで、3寸5分の柱を使用した在来工法の壁厚105mmにぴったり収まり、施工性がアップ。さらに、熱抵抗値は2.8と24K100mm厚と同じ断熱性能を誇ります。

「マグルーージュ 105」を壁と屋根に施工することで、熱抵抗値の補完規程によりⅡ～Ⅴ地域では次世代省エネ基準をクリアできます。ぜひ、ご活用ください。

さらに 断熱地域区分Ⅱ～Ⅴ地域ではこんな仕様で次世代省エネ基準が実現します

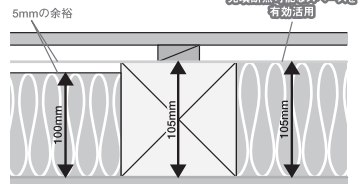
熱抵抗値の補完規定

屋根の多様な仕様を可能としている次世代省エネルギー基準では、外壁の断熱性能を高とした場合、屋根断熱を薄くできるという「補完規定※」があります。

※外壁の断熱材の熱抵抗値を増やす場合、屋根の断熱材の熱抵抗値を減らすことが出来ます。外壁の熱抵抗値を、外壁の熱抵抗値の基準値に屋根の不足分の0.3倍を加えた値以上とすることで認められます。

a: $a \geq b + 0.3(c-d)$ a: 実際の外壁の熱抵抗値 b: 外壁の熱抵抗の基準値
c: 屋根の熱抵抗値の基準値 d: 実際の屋根の熱抵抗値の基準

	壁	屋根
みなし仕様	熱抵抗値 (m ² ・K/W) 2.2 マグルーージュRVJ425L 100mm	熱抵抗値 (m ² ・K/W) 4.6 マグルーージュRVJ425L×2層 100mm+100mm



マグルーージュ
100mm厚の場合

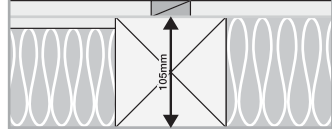
マグルーージュ
105mm厚の場合

高性能24KHGと
同じ性能が
実現



24KHG100

16KHG105



同性能

R=2.8

R=2.8

●…天井用 ■…壁用 ■…床用 ☒…受注生産品 ☒…在来工法用 2…2×4工法用 尺…尺モジュール ☒…メーターモジュール

部位	商品番号	熱抵抗値		相当密度 (kg/m ³)	寸法 (mm)			入数	相当坪数	主な用途	対応規格
		m ² ・K/W	m ² ・h ⁰ ・C/kcal		厚み	幅	長さ				
受	RVJ425L105	2.8	3.3	高性能16	105	425	2,740	8	3.0	在 尺 間柱～間柱	●
受	RVJ395L105	2.8	3.3	高性能16	105	395	2,740	8	3.0	在 尺 柱～間柱	●

● JIS A9521 住宅用人工造繊維断熱材 (F☆☆☆☆)

本 社 〒103-0023 東京都中央区日本橋本町4丁目8番14号 (東京建物第三室町ビル2F)
TEL 03 (3231) 3210 [営業本部] FAX 03 (3231) 7820

北海道支店 TEL 011 (232) 3411 東北支店 TEL 022 (266) 3781 盛岡駐在 TEL 019 (622) 1989
関東支店 TEL 03 (3231) 3230 中部支店 TEL 052 (583) 8778 関西支店 TEL 06 (6222) 3331
九州営業所 TEL 092 (475) 1012

筑波工場 [明野製造所] TEL 0296 (52) 2111 [土浦製造所] TEL 029 (831) 1011 垂井工場 TEL 0584 (24) 2080
<関係会社> 東洋ファイバークラス (株) TEL 0125 (52) 2849

商品に関するお問い合わせ **マグコールセンター** ☎ TEL.0120-941-390 FAX.0120-941-391

ホームページ <http://www.mag.co.jp>



業界初、1棟分を揃えることができる自然塗料のカラー対応で仕上げた規格品内装材。

ibuki 息吹シリーズ

内装建材メーカー・株式会社ウッドワンの無垢の素材感を活かした、自然塗料のカラー対応で仕上げた規格品内装材、(ドア・床材・階段材等)「息吹シリーズ」が、好評発売中です。

「息吹」は、「健康空間」・「呼吸する住空間」をコンセプトに、ニュージーランドで育ったニュージーパインの無垢材を基調とし、表面塗装は、天然成分から作られる自然塗料で仕上げています。無垢材・自然塗料塗装により、湿気の多いときは吸湿、湿気の少ないときは放湿するという木が持つ調湿作用や、心を癒してくれる自然

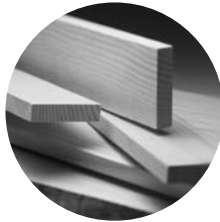
な“木目のゆらぎ”とほのかな“香り”に満ちた、やさしい空間をつくれます。ドアでも、階段でも、床でも、「息吹」で1棟分をトータルコーディネートできます。

**ニュージーランドの
ロハスの森で生まれ育った
マツの無垢材を使用。**

“息吹”の素材はウッドワンが苗から育てた30年もののニュージーパ



イン。ニュージーランドの約68000ヘクタールの広大な森で計画的な植林・伐採を行うことで、地球環境への十分な配慮を図りながら、高品質な建材を安定供給しています。



体にやさしく、無垢材の調湿機能を生かす自然塗料。

無垢の木が持つ大きな特徴の一つに「湿度が高い時には吸湿し、乾燥時には放湿する」という調湿機能があります。この調湿機能を活かすのが、塗膜を形成しない自然塗料。塗料の原材料も自然の成分なので有害物質を含みません。



自然塗料の原料となる亜麻



亜麻の種

木目の肌触りをこちよく引き出す浮造り仕上げ。

木の柔らかい部分と堅い部分に沿って凹凸を強調し木目の美しさを引き出す「浮造り仕上げ」。下駄や座卓など、日本の伝統的な木工芸の表面仕上げ法です。微妙な凹凸感が肌に触れた時の感触を心地よいものにしてくれます。



無垢材ならではの、調湿作用や心を癒してくれる自然な“木目のゆらぎ”とほのかな“香り”に満ちた、やさしい空間がつけられます。毎日の暮らしの中で、自然を感じ、自然と生きる“ロハス”な生活をお楽しみいただけます。

息吹シリーズカタログを別途ご用意しておりますので、お近くのウッドワン営業所までお問い合わせください。



問い合わせは、
株式会社ウッドワン 営業推進部
電話：0829-32-3330へ。



取扱先…住友林業(株)
製造元…三協立山アルミ(株)

玄関ドア「ラフォース ナチュレ アールドア」タイプB84

三協立山アルミから業界初の「アールドア」誕生！

玄関「ラフォース ナチュレ アールドア」

三協立山アルミ（本社：富山県高岡市）は、主力玄関ドアシリーズ「ラフォース」に、業界初のアール形状を描いた金属製木目調玄関ドア「ナチュレ アールドア」を新たに加え、発売しました。

昨今の住宅外観の約40%が洋風デザインで、本来の洋風住宅にある重厚感や、よりつくり込まれた高級感が好まれるようになってきています（当社調べ）。その洋風住宅でよく見かける重厚な木製ドアの雰囲気や、三協立山アルミ独自のアール曲げ加工技術によって再現し、ワンランク上の存在感と、よりエレガントな要素を取り入れた「アールドア」を開発しました。

ドア上部が美しい曲線を描くアール形状の金属製ドアは業界初。外国の街並みから抜け出してきたような「アールドア」のフォルムは、リゾート風、南欧風などの洋風住宅の外観によく映えます。

「アールドア」の開発には女性社員が企画段階から携わり、ターゲットとして想定した

団塊ジュニア世代で、どんな家に住みたいかの決定権を握っているといわれる奥様の気持ちをくすぐるデザインとこだわりを各所に織り込みました。

- ・ディテールには、アクセントとしてあしらったロートアイアン調の飾り鋳物や飾り丁番、小窓がドアに上質感をプラスし、玄関まわりの風格を高めます。
- ・「アールドア」専用の欧風レバーハンドルは、緩やかな曲線のフォルムと風合いのある色がドアデザインを引き立てます。
- ・デザイン面の新しさに加え、防犯や断熱性能（K3仕様＝次世代省エネルギー基準Ⅲ地域以南適合、K4仕様＝Ⅳ地域以南適合）への配慮もしっかりと施されています。
- ・100V電気錠（「キーガル」タイプ、「パッシブキー」タイプ）もご用意し、快適な住まいづくりをサポートします。

<防犯性の向上>

- ・キーは、ピッキングに強いディンプルキーの「標準シリンダー」とより防犯性に優れ



ドアデザイン：5デザイン
 カラー：ナチュラルアルダー、ダークアルダー、ダークウォールナットの全3色。
 価格帯：318,200円～357,600円
 消費税、搬入・組立・取付費、ガラス代（ガラス組み込み商品を除く）等は含まれておりません。
 写真は左からタイプB81、B82、B83、B84、B85。

た「高性能シリンダー」から選べます。

- ・飛び出し寸法を5mmにスリム化した「薄型シリンダー」を採用。もぎ取りなどの破壊行為対策にも効果的な上、ドア本体の美観も損ないません。
- ・「防犯サムターン」を標準装備。シリンダーは上下「2ロック」とし、上部は通常サムターン、下部は防犯性の高い着脱タイプの「防犯サムターン」。サムターン回し対策としてサムターンつまみを取り外すことにより、万一ドアガラスを割られてもサムターンがないため、解錠が困難です。
- ・「ロック付ドアガード」を標準装備。在宅時に来訪者を確認できるドアガードにロック機構を装備。サブロックをドアガード受け側にスライドするだけで、ロック状態にすることができます。ロック状態は緑色のマークで確認できます。
- ・こじ開けを防止する、デッドボルトからカマ錠が飛び出す構造の「カマ式デッドボルト」をドア上下2か所に採用。
- ・工事期間中に工事関係者が使用するキーと、受け渡し後お施主様及使用されるキーを別にする「コンストラクションキーシステム」を採用。一度お施主様キーを使用（施錠）すると、工事関係者の使用したキーは自動的に使用できなくなります。
- ・同じキーで玄関ドアと勝手口ドアを施解錠できる「玄関・勝手口同一キー」を用意。

<人にやさしい設計>

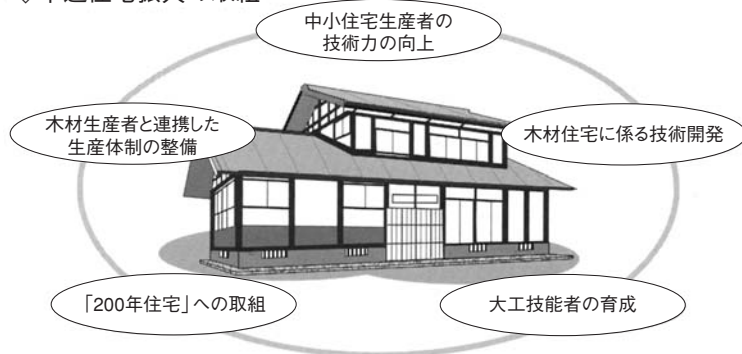
- ・ドア本体の有効開口は800mm以上を確保し

たワイドタイプを用意。

- ・車イスでもスムーズに通過できるよう、下枠段差は20mm（巾木無の場合）に設定。
- ・お子様やお年寄りにも操作しやすい大型ハンドルは、車イスからでも開けやすいように、取り付け高さに配慮。
- ・ドアを閉めた時のすき間を14mm確保し、やわらかなタイト材を装着。開閉時に万一、指をはさんでもやわらかなタイト材があるので、開閉時のけが防止に配慮。
- ・ドア本体の下部切り欠け部に樹脂キャップを装備し、開閉時にけがをしにくいよう配慮。また、ガラス額縁・化粧額縁のコーナー部に樹脂部品を装備し、衣類の引っかけや清掃時の切り傷などの防止に配慮。
- ・上下シリンダーは、キーが差し込みやすい鍵穴のまわりががすり鉢型に。また、鍵穴が分かりやすい蓄光樹脂を採用。キーは方向を気にせず差し込める「リバーシブルキー仕様」。
- ・操作しやすい大型のサムターンは、施錠時に施錠マーク（緑色）が見えるので一目で確認できます。
- ・リモコンキー操作で離れていてもラクラク施解錠できる「キーガル」タイプや、携帯器を身に付けてワンタッチ操作でカンタン施解錠できる「パッシブキー」タイプも選べます。

お問い合わせ先は、三協立山アルミ(株)（電話0766-20-2251）、または住友林業(株)木材建材事業本部建材部（電話03-6730-3548）へ。

◇木造住宅振興の取組



住宅長寿命化など促進 木造の技術開発を支援

平成20年度の国土交通省住宅局関係予算は①住宅の寿命を延ばす「200年住宅」への取組み②住宅・建築物の安全・安心の確保③活力ある地域づくりの支援④住宅セーフティネットの充実⑤環境に配慮した住宅・建築物の普及の5点が重点施策。

また、税制改正では、住宅の長寿命化（200年住宅）促進税制等の新規税制の創設を行うほか、住宅取得の促進や良質な住宅ストックの形成に寄与してきた税制について、その適用期限の延長等を行う。

「超長期住宅先導的モデル事業」を創設

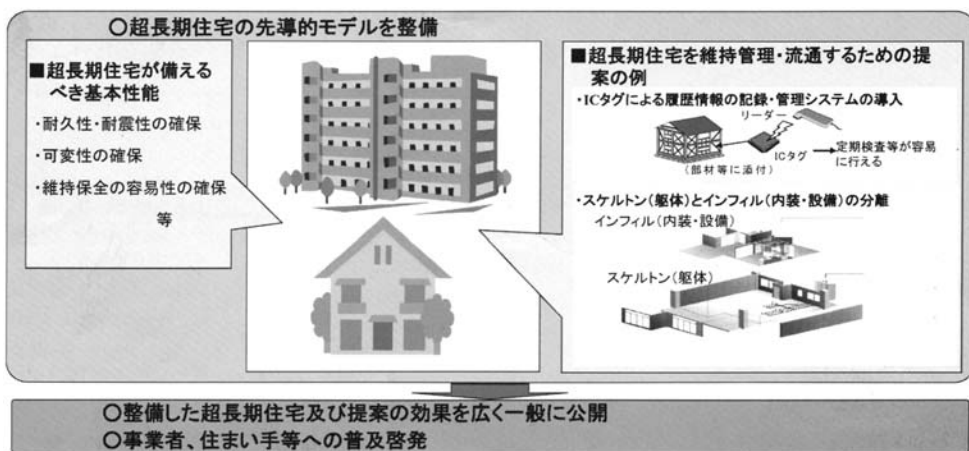
超長期住宅の普及・推進のため、先導的な材料・技術・システム等が導入される等の超長期住宅にふさわしい提案を有し、超長期住宅の普及啓発に寄与する事業に対して補助を行うほか、中小事業者の技術力強化の取組みに対する支援を行う。

「超長期住宅先導的モデル事業」に関しては、国交省はこのほど同事業の提案募集を開

始した。募集する提案事業は①住宅の新築②既存住宅等の改修③維持管理・流通等のシステムの整備④技術の検証⑤情報提供及び普及の各部門で、それぞれ先導的な提案があり、かつ公開等により超長期住宅の普及に寄与することが求められる。

提案が採択されれば、事業推進に必要な費用の3分の2以内、住宅を新築、改修する場合には1戸当たり200万円まで補助される。

また、超長期住宅に対応した民間住宅ローンの開発を促進する観点から、住宅金融支援機構の証券化支援業務について、超長期の償還期間の設定が可能となるよう措置（現行：35年→50年）するほか、既存住宅取得時におけるリフォームを支援するため、既存住宅の取得に対する融資限度の見直し（改修費用の上乗せ）や、住替え先住宅の取得費用に係る貸付について、住宅金融支援機構の証券化支援業務における民間住宅ローンの買取り要件（完済時年齢要件等）を緩和するとともに高齢者居住安定基金による住替え支援のための保証制度の対象を拡充（現行：賃貸化する持



資料：住宅保証だより 2008.3

ち家の所有者の年齢50歳以上→年齢要件撤廃)する。

環境に配慮した住宅・建築物の普及を推進

住宅・建築物の安全・安心の確保については、住宅・建築物や住宅市街地の地震防災対策を強力に進めるとともに、住宅購入者等の消費者保護や建築技術の進歩に対応した建築基準の整備等を通じ、取組みを推進する。

新築住宅の瑕疵担保責任の履行確保では、中小住宅生産者の確実な瑕疵保証の履行を支援する観点から、住宅保証基金を増額し、民間の保険法人が同基金を広く活用できるよう基金の活用主体の拡充を行うとともに、保険法人における住宅の検査体制等の整備や住宅事業者・消費者に対する普及・啓発、住宅紛争処理体制の整備等に要する費用について補助する。

また、重点を置く環境に配慮した住宅・建築物の普及については、業務部門・家庭部門のCO₂排出量が増加傾向にある中、住宅・建築物における省CO₂対策を強力に推進するため、省エネ性能の高い住宅・建築物の普及を促進する。

2005年2月に発効した京都議定書(本誌3月号No.510特集既報)では、日本は第1約束期間(2008~2012年)に温室効果ガスの排出

量を基準年(1990年)と比べて6%削減することになっているが、民生部門(業務・家庭部門)のCO₂排出量は、約4割増加しており、抜本的な対策が必要になっている。

このため20年度予算では、①住宅・建築物「省CO₂推進モデル事業」の創出②中小事業者等による住宅・建築物に係る省エネ対策の強化③住宅設備を含めた総合的な省エネ評価方法の開発を行う。

なお、木造住宅の振興に関しては、市場競争力の強化、中小住宅生産者の技術力の向上等を図るため、超長期住宅の先導的モデルの整備、木造住宅に係る技術開発、木材生産者と連携した木造住宅生産体制の整備、大工技能者の育成等の取組みを推進する。

具体的には、伝統的に培われた技術・技能を活かした超長期住宅の先導的モデルの整備等により、長期にわたり使用可能な木造の「200年住宅」の開発・普及を推進し、木造住宅生産の主要な担い手である中小住宅生産者等の技術力と木造住宅の安全性及び信頼性の向上を図る。

また、地域建材の活用等による木造住宅市場の活性化を図る一方、木造軸組工法に係る構造計算用の部材強度、接合部強度に関するデータベースの整備を行うとともに、伝統的な技術を活用した質の高い木造住宅に係る技術開発への支援を推進する。

平成20年3月の新設住宅着工

△は減

			戸数			床面積の合計		
			戸	対前年同月比(%)	対前年同月比(%)	千㎡	対前年同月比(%)	対前年同月比(%)
新設住宅計			83,991	1.2	△15.6	7,420	8.8	△13.1
建築主別	公	共	1,801	△10.4	△11.1	126	△3.3	△2.8
	民	間	82,190	1.5	△15.7	7,294	9.0	△13.3
利用関係別	持	家	24,500	8.9	△6.1	3,250	11.1	△7.2
	貸	家	30,949	△6.4	△22.0	1,434	△1.8	△24.7
	給	与	1,050	62.0	344.9	54	46.8	171.6
	分	譲	27,492	2.7	△18.0	2,682	11.8	△13.9
資金別	民	間	75,225	1.0	△17.1	6,646	9.3	△14.5
	公	的	8,766	3.6	0.1	774	4.5	0.2
	公	営	1,483	177.7	20.8	103	183.5	17.3
	公	庫	3,160	6.1	16.8	284	4.6	15.6
	都	市	0	△100.0	△100.0	0	△100.0	△100.0
	そ	の	4,123	△5.0	1.7	388	△1.6	△3.0
構造別	木	造	39,563	7.4	△2.6	4,076	10.6	△5.4
	非	木	44,428	△3.6	△24.5	3,344	6.7	△21.0
	鉄	骨	2,263	47.8	△25.9	174	52.1	△20.5
	鉄	筋	26,811	△3.9	△34.6	2,036	7.8	△30.5
	鉄	骨	15,253	△8.0	3.7	1,125	△0.0	5.0
	コン	クリ	17	△19.0	△48.5	2	21.9	△29.6
	コ	ン	84	△1.2	△1.2	7	30.8	△34.7
	そ	の						

プレハブ新設住宅：構造別、利用関係別戸数

構造別	戸	対前年同月比(%)	利用関係別	戸	対前年同月比(%)
合計	9,760	△8.9	持家	4,115	△2.9
木造	1,435	5.7	貸家	4,702	△18.2
鉄筋コンクリート造	481	22.7	給与住宅	186	6100.0
鉄骨造	7,844	△12.5	分譲住宅	757	4.0

枠組壁工法（ツーバイフォー）新設住宅：利用関係別戸数

利用関係別	合計		持家		貸家		給与住宅		分譲住宅	
	戸	対前年同月比(%)	戸	対前年同月比(%)	戸	対前年同月比(%)	戸	対前年同月比(%)	戸	対前年同月比(%)
木造	7,538	△2.6	2,024	△6.9	4,237	5.8	5	150.0	1,272	△18.3

国土交通省「建築着工統計」

再度2ケタ減の15.6%減に

3月の新設住宅着工

国土交通省が発表した平成20年3月の新設住宅着工戸数（上表参照）は前年同月比5.6%減の8万3,991戸となり、回復基調だった1、2月の1ケタ減から再び2ケタ台の減少となった。貸家と分譲の大幅減が響いた。

この結果、平成19年度（19年4月～20年3月）の新設着工は前年度比19.4%減の103万5,598戸（詳細は次号掲載予定）で5年ぶりの前年度割れとなった。

3月の着工戸数は、持ち家が前年同月比6.1%減の2万4,500戸で14カ月連続の減少、

貸家は同22.0%減の3万9,949戸で9カ月連続の減少で2月の同3.1%減から2ケタ減の大幅なマイナスとなった。

分譲住宅も同18.0%減の2万7,492戸で同じく2ケタ減となり、分譲のうちマンションは同22.2%減の1万7,587戸で9カ月連続で減少した。

構造別では木造が同2.6%減の3万9,563戸で4カ月ぶりの減少に転じ、工法別ではプレハブが同8.9%減の9,760戸で1、2月の連続増からマイナスとなり、2×4も同2.6%減の7,598戸で4カ月ぶりの減少となった。

着工の先行指標となる3月の建築確認件数は、同14.8%減の4万9,374件だった。

INAX
For Precious Life

居心地のよい空間へ
SYSTEM BATHROOM

La・BATH

システムバスルーム ラ・バス

2008年4月、新発売

※ラ・バスは、(株)INAXとトステム(株)の共同開発商品です。

INAXがお風呂掃除の不満を解決しました。

INAXではこれまで、床の冷たさを軽減する「サーモフロア」、お湯を冷めにくくする「サーモバス」、排水口のお手入れをカンタンにする「くるりんポイ排水口」など、お風呂におけるお客さまの困りごとを、環境配慮の観点からエネルギーを使わずに解決する機能を開発してきました。新商品「ラ・バス」でも、新開発の「キレイ床」を搭載することで、浴室の基本機能をさらに進化させました。



撥油+親水機能を持った特殊な表面処理で、皮脂汚れが付きにくく、落としやすい床です。カビやヌメリも抑えます。



※Eグレード(オプション)を除き、標準装備



排水口の汚れを、浴槽の排水を利用したうすの力でシャットアウト。髪やゴミもまとめてポイッと捨てやすくします。



※全グレードに標準装備

お掃除しやすい キレイドア

ホコリがたまりやすいドア下の換気用開口(ガラリ)とカビの付きやすいパッキンをなくすことで、スッキリデザインで、汚れが付きにくくお掃除をカンタンにしました。



※全グレードに標準装備

他にも機能がいろいろ!!





感動を・ともに・創る



暮らしが変わる。ワークトップから変わる。

キッチンワークの中心となるワークトップ。
その重要性を見つめ直してみたら、次々と新しいキッチンが生まれました。
キッチン選びは、ワークトップ選びから。
マーブルクラフトで暮らしを変えていく、ヤマハからのご提案です。

ヤマハシステムキッチン

DOLCE

ドルチェ

大理石を超えていく。快適さを創りだす。



汚れの入る隙間がないから
お掃除らくらく

カウンターとシンクの継ぎ目は、
段差や隙間のないシームレス接合。
水拭きするだけできれいに。

熱や衝撃に強く調理中の
うっかりミスも大丈夫

熱いフライパンを置いてしまったり、
缶詰を落としてしまっても大丈夫。
気兼ねなくお料理が楽しめます。

キズや汚れも消せるから
ずっときれいに使えます

中まで均一な素材だから、万が一
のキズもナイロンタワシで磨いて
きれいにリニューアルが可能です。

シンクの色を選んで
自分らしさをより演出

マーブルシンクのカラーは全7色。
インテリアやキッチン扉とコーディネート
が楽しめます。

ヤマハリビングテック株式会社 〒432-8001 浜松市西区西山町1370 ☎053-485-1561 www.yamaha-living.co.jp