

建材マンスリー

THE KENZA! monthly



06 No.513
2008



特集

平成19年度住宅着工動向と20年度の見通し
（株）住宅産業研究所代表取締役社長 平野秀一 ①

情報ピックアップ

平成19年度の新設住宅着工は
19.4%減の103万6,000戸 ⑥

トピックス

体制拡充・商品強化など推進
住友林業・イノスグループ全国総会 ⑦

Coffee Break

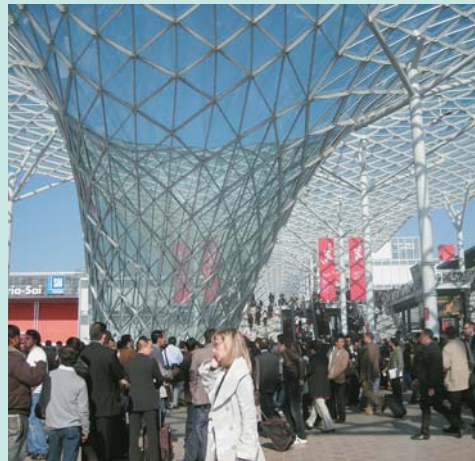
〔ミラノ・サローネ2008〕に見た、
強いユーロと日本人デザイナーの活躍 ⑩

製品紹介

旭トステム外装の窯業系サイディング「AT-WALL」 ⑫
マグの剛床（根太レス）工法「床トップ剛床」 ⑭

4月の新設住宅着工

減少率大幅縮小の8.7%減 ⑯



日本全国、ホルムアルデヒド退治の「虎の巻」。

タイガーハイクリンボードはシックハウス症候群の主な原因物質のホルムアルデヒドを吸収・分解するので日本全国、安心家族の「虎の巻」です。



- ◎新築・リフォーム直後や新しい家具などから発生するホルムアルデヒドを短時間で吸収・分解します。
- ◎一定の条件下で厚生労働省指針値のホルムアルデヒド濃度0.08ppmを下回る0.05ppmの数値を実現しました。
- ◎ハイクリンボードの「壁材」や「天井材」は物理的な吸着と異なり、ホルムアルデヒドを化学的に吸収・分解するため再放出されません。
- ◎タバコの煙に含まれているアセトアルデヒドの低減効果も併せ持っています。
- ◎不燃性、施工の容易性など、せっこうボードの数々の優れた性能をそのまま保持しています。

High-Clean Board

タイガーハイクリンボード

ホルムアルデヒド吸収・分解せっこうボード

(財)日本建築センターから「室内空気中の揮発性有機化合物汚染低減建材」として認定されました。(認定番号:BC-J-AB17-7)



YOSHINO
安全で快適な住空間を創る **吉野石膏**

札幌支店/011-221-6465 北関東支店/048-643-6151 名古屋支店/052-223-2661 福岡支店/092-451-5315
 仙台支店/022-262-4421 東京支店/03-3216-1717 大阪支店/06-6449-1000 セミク営業部/03-3216-2670
 新潟支店/025-245-7681 横浜支店/045-651-3541 広島支店/082-248-0494 DDセンター/03-3284-1181
 [本社] 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル 〒100-0005 <http://www.yoshino-gypsum.com/>



キメ手は工務店と販売店の連携

19年度住宅着工数は前年度比19%減

平成19年度の住宅着工数は1,036千戸で、対前年度比19.4%の大幅減となった。昨年6月20日以降の、いわゆる確認厳格化が主な原因で、単月で見ると8月及び9月は、前年同月比で40%以上減った。むしろその後の国の対応策が早めだったため、予想より小さい落ち込みだったと言えるかもしれない。

それにしても103万戸強というのは、昭和42年度の99万戸以来の低水準で、110万戸を割り込んだのは実に40年ぶりのこととなる。表1に示したように、過去最も着工数が多かったのは昭和47年度の186万戸で、その後第二次オイルショック後の昭和58年度には113万戸、バブルピークの62年度には173万戸というように変動を繰り返しながら、消費税アップ後の平成9年度以降、120万戸前後の低迷期に入った。そして昨年度は、もう一回り市場が縮小したということである。

減少の状況を利用関係別に見ると（図1）、持家、建売分譲、アパートなどのいわゆる低層住宅は、対前年度比で10%前後であるのに対し、中高層は分譲も賃貸もほぼ35%の減少となった。ここからも確認厳格化の影響が、



平野秀一（ひらの・しゅういち）

（株）住宅産業研究所代表取締役社長。1944年愛知県生まれ、静岡大学文理学部卒。民間のマーケティング機関を経て、1976年（株）住宅産業研究所の設立に参加、専務取締役を経て1999年同社代表取締役に就任。日本最大の住宅専門シンクタンクのトップとして「月間・TACT」「季刊・集」「週刊・エクスプレス」などを発刊するほか、コンサルティング、講演、執筆など多数手がけている。

構造適合性判定機関との2重チェックが必要となった中高層物件に、集中的に発生したことが分かる。

従って地域別に見ても、分譲マンションや賃貸マンションが急増していた宮城、東京、京都、大阪、兵庫、広島、福岡、沖縄等、大都市や地方中核都市の落ち込みが大きかった。

着々とシェアを回復する在来木造工法

持家における工法間の力関係を見てみると（表2）、プレハブ及びツーバイフォーという新工法が、登場以来着々とシェアを高め、その分在来工法がシェアを落とすという関係が、長い間続いてきた。

表1. 住宅着工数推移 (千戸)

年度	合計	持家	貸家	給与	分譲
S.47	1,856	717	790	70	280
	(第1次オイルショック直前のピーク)				
58	1,135	471	405	30	239
	(第2次オイルショック後のボトム)				
62	1,729	563	887	23	256
	(バブル期の着工ピーク)				
H.3	1,343	448	582	40	273
	(バブルが崩壊)				
8	1,630	636	616	26	352
	(消費税上げ直前の駆け込み)				
10	1,180	438	444	16	282
11	1,226	476	426	12	312
12	1,213	438	418	11	346
13	1,173	377	442	10	344
14	1,146	366	454	10	316
15	1,174	373	459	8	334
16	1,193	367	467	9	349
17	1,249	352	518	9	370
18	1,285	356	538	9	383
19	1,036	312	431	10	283

※着工統計

図1. 利用関係別対前年度比増減 (19/18)

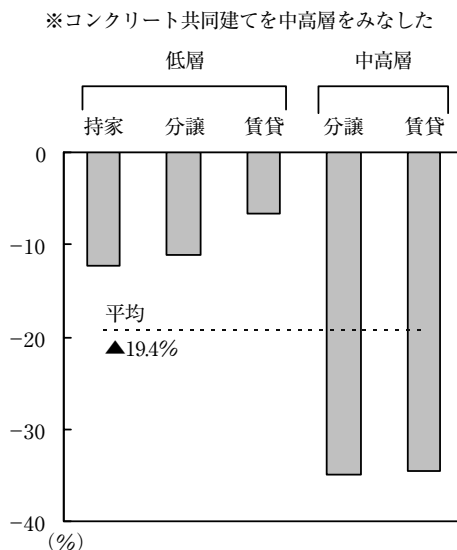


表3. 県別在来木造シェア (19年度)

表2. 持家の工法別着工数推移

年度	持家合計	(戸、%)							
		在来木造		その他の在来工法		プレハブ		ツーバイフォー	
		戸数	シェア	戸数	シェア	戸数	シェア	戸数	シェア
平成1	499	351	70.2	49	9.8	78	15.6	21	4.2
2	474	329	69.3	45	9.5	79	16.8	21	4.5
3	448	313	69.9	38	8.5	77	17.3	20	4.4
4	481	338	70.2	38	7.9	82	16.9	23	4.7
5	537	373	69.5	43	8.0	94	17.7	27	5.1
6	581	394	67.8	45	7.7	107	18.3	35	6.0
7	550	348	63.2	44	8.0	118	21.5	40	7.2
8	636	405	63.7	49	7.7	131	20.5	51	8.0
9	451	287	63.6	35	7.8	94	21.0	35	7.8
10	438	283	64.5	30	6.8	89	20.3	36	8.1
11	476	306	64.4	32	6.7	97	20.4	41	8.7
12	438	286	65.3	29	6.6	85	19.5	38	8.7
13	377	250	66.2	24	6.4	70	18.6	33	8.7
14	366	244	66.7	23	6.3	66	18.0	33	9.2
15	373	250	67.1	23	6.2	65	17.5	35	9.4
16	367	247	67.3	20	5.4	66	18.0	34	9.2
17	352	239	67.8	18	5.1	63	18.0	32	9.0
18	356	244	68.5	16	4.5	64	17.9	32	8.9
19	312	216	69.1	11	3.5	57	18.2	28	8.8

※着工統計、木質プレハブ及びツーバイフォー以外の木造を在来木造と看做した

順位	上位10県		
	県	シェア	戸数
1	島根	89.8	1,394
2	宮崎	88.1	2,753
3	新潟	85.3	7,210
4	石川	85.2	3,372
5	富山	84.6	3,153
6	秋田	84.5	2,524
7	福井	82.6	2,085
8	鹿児島	81.7	3,821
9	熊本	80.7	3,418
10	青森	80.5	2,843
下位10県			
1	沖縄	4.9	105
2	東京	54.6	8,607
3	愛知	56.4	12,471
4	兵庫	60.0	6,858
5	神奈川	62.2	10,663
6	北海道	62.4	7,523
7	大阪	62.7	6,930
8	岡山	63.3	4,041
9	山口	64.9	2,467
10	三重	66.9	4,471

プレハブ工法のシェアがピークを迎えたのは、阪神淡路大震災が発生した平成7年で、地震に強いことがアピールされ、21.5%に達した。しかしその後は徐々に下がり始め、ここ4~5年は18%前後で推移している。平成19年度は、4年ぶりに前年度を上回って18%台を回復したが、プレハブメーカーは確認厳格化の影響を殆ど受けることがなかったから、これを以って下げ止まったと判断するの

は早計だろう。

ツーバイフォーは、プレハブのように大震災後もシェアを落とすことなく上昇を続けたが、平成15年度の9.4%をピークに低下を始め、19年度も前年度を下回った。プレハブ同様、シェア拡大は踊り場に差し掛かっているということであろう。

こうした新工法の不振は、裏を返せば在来木造が健闘し、市場環境は良くなっているこ

図2. 規模別市場構造（18年度）

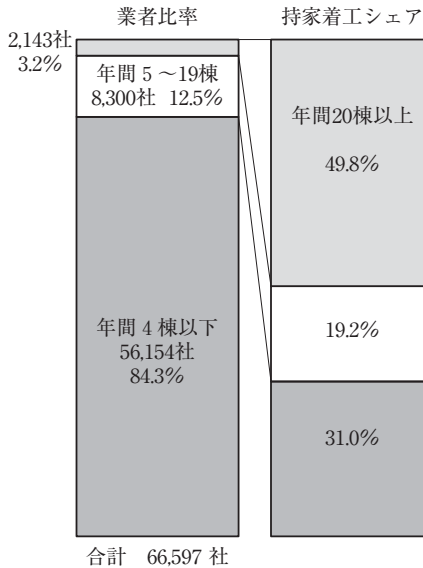
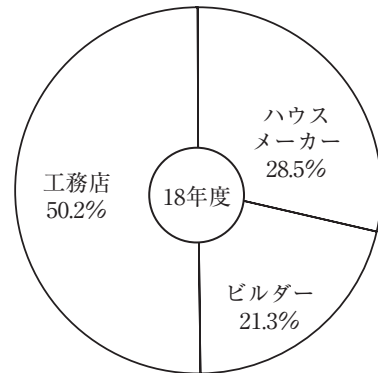


図3. 業態別シェア（持家）



とである。実際在来木造のシェアは、平成7年度の63.2%を底に上昇を続け、19年度は69.1%と大震災直前を上回るまで回復した。19年度が前年度比0.6ポイントアップと、プレハブもシェアを伸ばしたのに上昇したのは、コンクリートや鉄骨など非木造が、確認厳格化の影響で大幅に減ったためと思われる。

在来木造シェアを都道府県別に見ると（表3）、最も高いのは島根県の89.8%で、殆ど他工法が入る余地がない市場と言える。以下宮崎、新潟、石川、富山と続き、独自の住文化を持っている日本海側や、木材産地県が多い。

逆にシェアが低いのは、殆どコンクリート系の沖縄を除けば、東京の54.6%が最低で、愛知の56.4%がこれに続き、この2県のみが50%台である。シェアが低いのは概ね大都市圏が多く、市場規模が大きいだけに地方で高いシェアを占めても、全体のシェアが上がりにくい原因になっている。

低下を続ける工務店シェア

弊社の調査によると、1年間に1棟でも注文住宅の元請を手がけた業者は、平成18年度でおよそ6万7千社に達する（19年度は調査中）。しかしその規模の分布を見ると（図2）、年間4棟以下の零細工務店が5万6千社、

85%近くを占める。その上の5～9棟が5,799社、10～19棟が2,501社で、20棟以上は2,143社、3.2%に過ぎない。

一方供給シェアを見ると、20棟以上の3.2%の業者でほぼ半分を占め、19棟以下のシェアは残り半分ということである。最近の動向を見ると、19棟以下の業者のシェアが年間1ポイント強のペースで低下する傾向にある。シェアが1%ということと小さいようだが、持家着工で3千戸以上に相当し、3棟規模の工務店が千社消えることを意味する。

建材問屋、小売店などいわゆるルート販売は、大半を20棟未満の業者に依存しており、彼等のシェア低下をどう食い止めるかに、生き残りがかかっている。

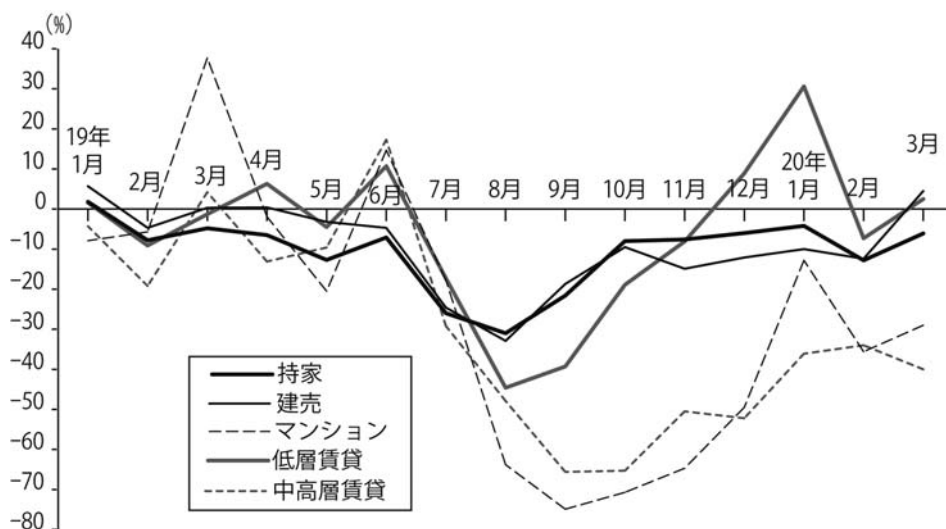
実際住宅会社のサバイバル戦は激しさを増しており、ユーザーに選ばれない企業は、確実に淘汰されつつある。

※規模別住宅会社の前年度比増減状況

<規模>	<増減社数>	<比率>
・年間4棟以下	2,629社減	(-4.5%)
・5～9棟	120社減	(-2.0%)
・10～19社	50社減	(-2.0%)
・20～49社	43社減	(-3.2%)
・50棟以上	35社増	(+4.3%)
合計	2,807社減	(-4.0%)

上記に示したように、1年間で約2,800社減っているが、その殆んどは20棟未満に集中しており、工務店の淘汰が激しいことが分かる。仮に年平均4%の割合で減少していくとすると、5年間で20%の業者が減ることである。

図4. 利用関係別前年同月比推移



この力関係を

- ・ハウスメーカー～広域展開
- ・ビルダー～地域限定、年間20棟以上
- ・工務店～年間19棟以下

という3つの業態別に見てみると（図3）、18年度のハウスメーカーのシェアは28.5%である。19年度は現在調査中であるが、28.8%前後になると推定される。

工務店のシェアは50.2%で、前年度の51.7%から1.5ポイントという大幅のシェアダウンとなった。19年度も、ハウスメーカーやビルダーがシェアを伸ばしていることから、49%程度と半分を割ったと推定される。

平成20年度の着工数見通し

本年度の着工数見通しをするに当っては、大きな影響を与える3つの要因について以下の見方を前提にしている。

- 日本経済・株価～年内の好転は難しい
- 価格と購買力のギャップ～縮小しない
- 政策効果～大きな変動要因はない

尾を引くサブプライム問題、米国景気低迷による輸出不振などで、日本の景気は早くて秋、基本的には年内回復は難しいであろう。

建築資材、土地、ガソリンなどの値上げの価格への転嫁で、若年化するユーザーの購買力とのギャップは埋まらない。

政策面では、プラス要因としては超長期住

宅や省CO₂推進モデル事業への補助金制度があるが、大きな需要拡大効果は望めないとの見方が多い。一方マイナス要因としては建築確認厳格化の後遺症がまず考えられるが、図4に示したように低層住宅に関しては、昨年10月以降ほぼ正常に戻りつつある。来年10月から施行される瑕疵保証制度による買い控えや一時的な混乱も考えられるが、大きなものではないだろう。

以上を前提にまず持家の着工数見通しであるが、これという増減要因は見られない。ただ18年度に比較して約12%減少したうち、半分程度は確認申請厳格化による影響と見られるため、18年度対比で見れば6%減、335千戸程度までは回復を見込めるのではないかと。実際今年に入って、1月4.2%減、2月2.1%減、3月6.1%減、という水準である。

建売分譲や低層賃貸住宅も、中高層の不振によるプラス効果もあるのか比較的堅調で、特に後者は図4にも示したように、今年1月と3月は前年同月比プラスである。従って建売分譲が18年度の5%減135千戸、低層賃貸が18年度並の297千戸程度と見られる。

一方中高層であるが、建築確認の問題はかなり解消されたが、まだ完全という所までは行っていない。ただそれ以上に問題なのは、分譲価格の高騰や郊外化で販売苦戦が続き在庫が急増、各社が一斉に新規事業抑制に動い

ていることだ。賃貸もコストの急上昇で利回りが低下、投資家が手を引き始めた。実際今年1月以降も、30%前後のマイナスが続いている。従って今年度も、18年度の25%減、37万戸程度しか見込めないのではないか。

以上を総合すると20年度の総住宅着工数は、1,137千戸程度と見込まれる。

20年度の注目施策

今年予定されていたいわゆる「4号特例の廃止」が、事実上先送りされたため、今年度の注目すべき施策として、以下の3点を取り上げる。

- ①超長期住宅先導的モデル事業
- ②省CO₂推進モデル事業
- ③住宅瑕疵担保履行法

①はいわゆる200年住宅モデル認定事業で、きちんとメンテナンスすれば超長期に亘って住める住宅の先導的な技術等を提案・認定されれば、200万円を上限に補助金が支給されるという制度である。既に第1回の募集は締め切られたが、今年8月及び来年1月にも募集がある。申請書類の作成手間、仕様基準をクリアするためのコストアップ等、工務店にとって低いハードルではないため、各社に勧めるというわけにはいかない。ただこれを機会に長寿命住宅に対するユーザーの関心が高まることが予想され、制度の理解や自社にとって何が出来るかなどの見極めは必要である。

省CO₂推進モデル事業も、文字通り二酸化炭素の排出量を削減する住宅についての①と同様の事業で、募集時期も同じである。ここで注目したいのは、認定を受けるかどうかということより、CO₂削減という考え方である。環境共生とかエコという広範囲なコンセプトではなく、CO₂排出量を年間何キログラム削減するとか、太陽光発電などにより実質排出量をゼロにするという戦略が、急速に広がり始めていることである。実際既に大手メーカーでは、「CO₂ゼロ住宅」を商品化する動きもある。ユーザーの関心の高まりも予想され、今後取り組んで行きたい。

③は21年10月からの施行であり、今年度のテーマではないと考える向きもあるが、注意

しなければならないのは、来年10月の契約ではなく「引渡し」という点である。供託金又は保険の選択制だが、工務店にとって実質的には保険の選択しかない。工期を6ヵ月とすれば、来年4月頃着工、ということは1月頃契約の物件については、保険会社と契約していなければならない。また例えば5月頃売り出した建売が、運悪く10月まで売れ残った場合、保険が付いていないと新築住宅として販売できなくなる。いずれにしても今年中くらいには、保険会社の選択などの準備に入る必要があるということである。

工務店と販売店の連携が生き残りのカギ

以上見てきたように、今後ユーザーに選ばれない住宅会社の淘汰が進み、工務店にとって決してラクな経営環境ではない。ただハウスメーカーはそれ以上に苦しんでいるし、今後住宅産業の重点は工務店の得意なアフター・リフォームといった「販売後」に移ることを考えれば、やるべきことがやれる企業にとってチャンスでもある。では生き残りのポイントは何か。

- ①家づくり哲学とそれに基づいた特徴のある商品作りや経営
- ②他社に負けないアフターサービスとOB施主のファン化
- ③情報の収集と発信

哲学というのと大きさに聞こえるが、家づくりで譲れないのは何か、どういう会社にしたいかといった思い入れである。②はクチコミ営業が9割以上を占める工務店にとって最重要課題で、リフォーム受注にも欠かせない。③は前述の国策等も含め、環境が激しく変化しており、情報収集なしで生き残れないし、ネットなどによる発信も不可欠である。

ただこの3条件を、自力でクリアできる工務店はほんの2~3%と見られ、これを支援するのが販売店などルートの使命であり、生き残る条件である。そのためには、資材だけでなく住宅に強くなり、ユーザーに強くななければならない。販売店と工務店の協業活動がどこまでできるかが、両者の生き残りのポイントである。



平成19年度の新設住宅着工

19.4%減の103万6,000戸 改正基準法影響で大幅減



△マンションを中心に激減した住宅着工

平成19年度（19年4月～20年3月）の新設住宅着工戸数（右表参照、1～5面関連特集）は、6月20日に施行された改正建築基準法の影響で前年度比19.4%減の103万5,598戸の大幅減となった。

持ち家、貸家、分譲住宅のいずれもが2ケタ減となり、特に分譲のうちマンションは同34.0%減と激減した。全着工戸数が前年度実績を下回ったのは5年ぶりで、下落幅はオイルショックで冷え込んだ昭和49年度の28.5%減に次ぐ大きさとなった。

利用関係別にみると、持ち家は同12.3%減の31万1,803戸で前年度のプラスからマイナスに転じ、貸家も同19.9%減の43万867戸と7年ぶりに減少した。

分譲住宅は同26.1%減の28万2,617戸で5年ぶりの減少、うちマンションは同34.0%減の15万9,685戸で5年ぶり、1戸建ては同12.5%減の12万1,163戸で前年度の増加から再びマイナスに転じた。ただ、3割超と激減したマンションの1戸あたりの床面積は88.6平方メートルで、前年度を1.7平方メートル上回っている。

地域別では、近畿圏の同22.8%減、首都圏の同21.5%減に次ぎ、その他地域の同18.8%減、中部圏の同11.4%減となっているが、分譲マンションなど中高層物件が多かった大都市や地方中核都市での減少が大きい。

また構造別では、木造が同9.0%減の50万5,825戸、非木造が同27.3%減の52万9,773戸となり、木造住宅のシェアは48.8%（前年度

平成19年度住宅着工

▲は減

		戸数	前年度比 %	構成比 %
新設住宅合計		1,035,598	▲19.4	100.0
利用関係別	持家	311,803	▲12.3	30.1
	貸家	430,867	▲19.9	41.6
	給与住宅	10,311	13.3	1.0
	分譲住宅 (うちマンション)	282,617 159,685	▲26.1 ▲34.0	27.3
地域別	首都圏	338,286	▲21.5	32.7
	中部圏	144,072	▲11.4	13.9
	近畿圏	160,494	▲22.8	15.5
	その他の地域	392,746	▲18.8	37.9
構造別・建て方別	木造	505,825	▲9.0	48.8
	1戸建	375,285	▲11.6	36.2
	非木造	529,773	▲27.3	51.2
	共同住宅	444,913	▲29.4	43.0
工法別	軸組木造	388,328	▲9.7	37.5
	在来非木造	401,249	▲32.0	38.7
	プレハブ	146,571	▲8.1	14.2
	2×4	99,450	▲6.0	9.6

43.3%) に上昇した。

工法別では、軸組木造が同9.7%減の38万8,328戸、プレハブも同8.1%減の14万6,571戸とともに減少に転じ、2×4は同6.0%減の9万9,450戸で10万戸を割り込み、6年ぶりの減少となった。

なお、平成20年度の住宅着工についての民間シンクタンクによる見方はまちまちだが、第一生命経済研究所、みずほ総合研究所、三菱総合研究所などの大方の着工予測は110万戸台～120万戸で、平均値では115万1,000戸となっている。



第13回イノスグループ全国総会
(於・東京国際フォーラム)

体制拡充・商品強化など推進

住友林業 イノスグループ全国総会

住友林業の取引先で組織する「第13回イノスグループ全国総会」は5月28日、都内で開催し平成20年度の本部方針・施策などを発表した。

20年度は、①体制拡充②商品強化③安心・安全の家づくり追求④マイスター会員制度推進を重点施策に事業の展開を図っていく。

具体的には、①イノスシステムの充実、団結力の強化に向けて体制の拡大を推進する。前年度実績72支部、321会員、1,102棟だったものを本年度は80支部、400会員、1,500棟を目標に拡充する。

②急速に変化する市場環境や社会要請に対応するために、イノスの家の商品開発をより一層強化する。

▷環境対応面では、地球温暖化防止対策が地球規模で要請されていることから、「イノスの家」は環境負荷の少ない家を目指し、住宅のエネルギー消費量を低減するため、イノス標準仕様を次世代省エネルギー基準（品確法における等級4）に対応していくほか、環境に優しい木造住宅のアピール、国産材の活

用を推進していく。

▷施工合理化に関しては、住宅の品質向上や施工手間・コストの低減を目的に、一階根太レス工法、筋違レス工法、建築金物の改訂など施工合理化工法の開発を強化する。

▷営業推進戦略としては、“イノスグループの信用と地元の会社だからこそできる家づくり”というイノスグループの特徴を再度アピールしていく。今年度のキャッチフレーズは「あんしん・みぢか イノスグループの工務店力」。

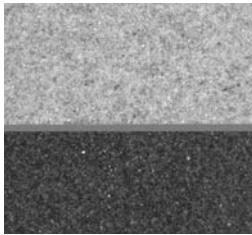
③イノスの家の安心・安全の家づくりを更に強化、追求する。▷住宅性能表示制度を強力に推進▷瑕疵保険義務化に備え、約1年先行して全棟の瑕疵保険付保を推進▷200年住宅に対応するため「超長期住宅先導的モデル事業の提案」に応募する。

④「施工技術」「経営姿勢」「営業方針」などすべての面において高い水準をクリアするマイスター会員制度を推進し拡大していく。21年度のマイスター会員目標は全会員400社の20%に当たる80社を目標とする。



くつろぎのバスタイムを 選ぶ楽しみ。

写真はCZ1616ストレートタイプ



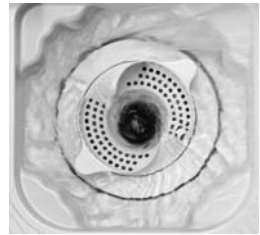
ツートーンの組み合わせでくつろぎのバスルームをつくる
人造大理石ニューグラニット壁
(Beaut CZ Hグレード)



お気に入りの音楽を聴きながら、リラックス入浴。
新サウンドシャワー



バスアイテムも自由に置くことができる奥行き350mmの
広々カウンター



シャワーの水だけで髪の毛がまとまるカミトリ名人で排水口のお手入れもラクラク



システムバスルーム Beaut **CZ** BEAUT **F EX**

ヤマハリビングテック株式会社

www.yamaha-living.co.jp ☎ 053-485-1561

Joto



優れた緩衝性を備え
環境にも配慮した床養生材

エコ養生 RP-36

New

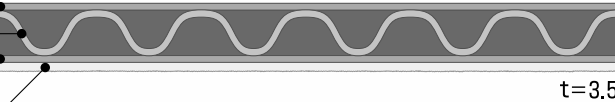
裏面(床接地面)

裏面の紙の不織布で、
フローリングを優しく保護。
構成部材全てが紙製だから
リサイクルもOK!

- 優れた緩衝性が衝撃を柔らかく吸収します。
- 軽量で強度が高く作業がラクラク。
- 二つ折りで持ち運びに便利。

表面

ライナー
フルート
ライナー
紙製不織布



t=3.5



Jotoの良識が常識を変えた床下全周換気システム

Jotoキンパッキング工法

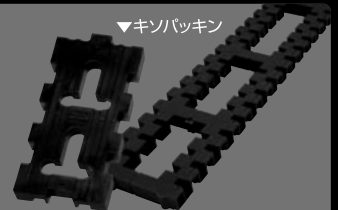
シロアリ補償[※]だから安心

※シロアリ補償制度を受けるには、予め事業所登録と住戸登録が必要です。(登録無料)

住宅金融公庫評価承認第一号

(財)住宅保証機構検査基準適合工法

▼キンパッキン



▲キンパッキンロング

城東テクノ株式会社

本社：〒573-1006 大阪府枚方市招提田近3丁目15番地 TEL.072-868-6611(代) / FAX.072-868-6687
(お八ガキでのお問い合わせは上記住所のA係まで)



本製品に関するお問い合わせは

フリーダイヤル[J]0120-106011



商品や工法、シロアリ補償の詳細な情報につきましては
<http://www.joto.com>

Jotoは、ISO 9001を
認証取得しています。



ここで一息

Coffee
Break

〔藤井繁子Profile〕
元「月刊HOUSING」編集長、現在
リクルート住宅総研 主任研究員
も務める住生活ジャーナリスト。
ブログ【Vivien研究員の暮らしと
住宅業界裏話】更新中!

〔ミラノ・サローネ2008〕に見た、 強いユーロと日本人デザイナーの活躍

ミラノ・サローネとは

インテリアデザインの祭典「ミラノ・サローネ」はミラノの街全体がショーケースになる大イベントですが、その中核イベントである「I Saloni」は国際見本市会場Fieraで開かれる国際家具見本市など6つの合同見本市の総称です。47年目を迎える今年は4月16日-21日が開催期間でした。

〔I Saloni〕の概要をお伝えしておく、約26万㎡の展示会場が家具やキッチン・設備・バスルーム・オフィス家具のパビリオンに分類され、今年は2450社がブースを出展。とても3日程度では見て回れない規模です。基本的にはビジネス商談の場なので最終日以外、一般客は入場できませんが、世界140ヶ国からバイヤー、建築家・デザイナーなど住業界関係者が来場。私を含めジャーナリストも5000人以上集まりサローネの情報を世界に発信します。

今年の総来場者数は34.8万人と過去47年間の最多を記録したようです（昨年比29%増、内6割は海外からの来場者）。

EU圏の活況を目の当たりに！

実は「今年はミラノ行かなくてもいいか…」と躊躇していたくらい、日本に居ると住宅市場の落ち込みや自分の懐の寒さに勢いを失っていたのですが、この史上最高という出展数・来場者数に表れたように現地ミラノは大盛況。特にEU圏の活況ぶりには面食らってしまいました。経済政策によって輸出・入産業は、EU諸国間でお互いを潤し合っていたのです。

業績指標の一つ、イタリア木製システム家具類（Wood Furniture System）の輸出高においても、上位輸出先国はフランス・ドイツ・イギリスなどEU諸国にアメリカ・ロシアが続き、07年（10月まで）の輸出高合計は前年比約10%増。寂しいことに日本は14位で約▲12%と、50位内で2桁マイナスの輸出先はアルジェリアと日本だけ。住宅産業においても成長著しい中国へはまだ日本の半分程度の輸出額ですが前年比60%増のトレンド。イタリアにとって中国が日本より重要な市場になるのも間近です。





【「I Saloni」が開催される国際見本市会場Fieraの入口】

見本市の展示面積は23万㎡（東京ビッグサイトの約3倍）！会場内の写真など様子はBlog【Vivien研究員の暮らしと住宅業界裏話】の「ミラノ・サローネ08」カテゴリーにありますのでご覧ください。

【会場外の街中でも600以上の展示会場】

写真右のTORTONA地区など「FuoriSalone」と称される街中の展示数も増加拡大。各社ショールームや美術館などで企画展示され、街中を人が回遊するミラノ・デザイン・ウィーク。

前回報告した上海の活況と今回のミラノ、どちらも次回・次々回の万国博覧会開催予定都市でもあり、現地経済の盛り上がりを感じると共に日本の後退を実感せざるを得ませんでした。ただ、現在日本のBuying-powerが不景気とユーロ高で落ち込んでいるものの、ストック住宅市場が形成された暁には欧州同様、住宅取得への個人投資はキッチン・設備を含むインテリア（内装）へ移行し、海外からのインテリア輸入額も復活することでしょう。

日本人デザイナーの活躍と不安

今年は経済産業省の補助事業（国際家具産業振興会）が「sozo_comm JAPAN展」として、日本の家具メーカー6社の合同出展を見本市会場で行いましたが、松下電工やCanon、常連になったレクサス（TOYOTA）など多業種の日本企業が見本市会場外（Fuori Salone）でアーティストなどによるインスタレーションを展開し注目を集めました。デザインの聖地で存在感を高め、ブランド力を上げる狙いです。

それにも増して日本人デザイナーの活躍は

目覚しく、イタリア有名家具メーカーからも引っ張りだこ。サローネ当月の伊インテリア誌「INTERNI」の表紙を吉岡徳仁が飾り、イタリア版「AD」では名前を列挙しながら“design giapponese（日本デザイン）”を注目する記事が見られました。私も現地で、深澤直人・小坂竜・橋本夕紀夫・佐藤オオキらデザイナー達と会い、プロダクトデザイナー・インテリアデザイナー・建築家と各分野を超えた日本人の活躍をミラノで実感し、頼もしく感じました。

欧州で活躍するデザイナーに聞くと、何より嬉しいのはイタリア企業の“何でもやってみろ”的な度量の大きさだと言います。日本では文化芸術に対する援助や投資の削減を耳にする中、有能なクリエイターなど人材の国外流出に危機感を覚えました。MLBへ流れる野球界と同じで止める事は難しいにせよ、日本企業はデザイナーをもっと活用し、育てるべきだと思います。住友林業の国産材を活用して、感性価値の高いプロダクトや企画展を、世界へ発信するのも面白いと思いませんか???





AT-WALL14RWシリーズ ワイド・リシン14NC



AT-WALL14NFWシリーズ
ワイド・プロバンスラフィネ14SN

AT-WALL

取扱先：住友林業(株)
製造元：旭トステム外装(株)

窯業系サイディング「AT-WALL」14mmシリーズに ワイド板タイプの7柄20品種を新発売 15mmシリーズにも新柄を投入し、さらに充実

外装建材総合メーカーの旭トステム外装(株)では、無石綿の窯業系サイディング「AT-WALL」に「14ミリシリーズ ワイド板タイプ」7柄20品種を新たに追加し、発売した。

今回発売した「14ミリシリーズ ワイド板タイプ」は、今年2月20日に公示された日本工業規格「JIS A 5422」の改正に伴い、JIS規格の最小厚さが12ミリから14ミリへ変更されたことに対応した商品です。

ワイド板ならではの吹付け仕上げや塗り壁仕上げをモチーフにしたデザインが、和風、洋風を問わず幅広い住宅スタイルにマッチします。

同時に主力の15ミリシリーズをさらに充実させるため、6柄17品種を追加発売し、ワイド板以外の商品については金具留め工法を推奨していきます。



AT-WALL15Jシリーズ メダリア15NC

今回の発売商品

1) AT-WALL14NFWシリーズ

「ワイド・プロバンスラフィネ14SN」

手塗りの温かみと個性的な陰影を表現したデザインが外観に彩りを与えます。防汚機能が付いたおすすめ商品です。

■カラー：「ナチュラルホワイトDN」

「ソルベージュ DN」の2色

■サイズ：(厚さ)14ミリ×(幅)910ミリ×
(長さ)3,030ミリ

■価格：8,800円/枚(3,192円/㎡)

※寒冷地域不可

※セルフクリーニング機能付き(セルクリンコート・ライト)

2) AT-WALL14RWシリーズ

「ワイド・リシン14NC」

細やかな凹凸の粗面が季節とともに表情を変化させるシンプルな意匠。和風・洋風を問わず幅広くお使いいただける商品です。

■カラー：「ミルクイエージュR」「ナチュラル

クリームR」「ナチュラルホワイトR」

「シュガーホワイトR」の4色

■サイズ：(厚さ)14ミリ×(幅)910ミリ×
(長さ)3,030ミリ

■価格：9,000円/枚(3,264円/㎡)

※寒冷地域不可

3) AT-WALL14FWシリーズ
「ワイド・プロバンスラフィネ14NC」

手塗りの温かみと個性的な陰影を表現した南欧を感じさせる明るい色の商品です。

■カラー：「ナチュラルホワイトD」「ソルベージュD」の2色

■サイズ：(厚さ)14ミリ×(幅)910ミリ×(長さ)3,030ミリ

■価格：8,000円/枚(2,901円/㎡)
 ※寒冷地域不可

4) AT-WALL14FWシリーズ
「ワイド・ニューコタタキ14NC」

飽きのこないベーシックなデザインが住宅に安心感を与えます。

■カラー：「クールベージュ」「ミルクベージュ」「ナチュラルホワイト」「ソルベージュ」「ホワイト」の5色

■サイズ：(厚さ)14ミリ×(幅)910ミリ×(長さ)3,030ミリ

■価格：8,000円/枚(2,901円/㎡)
 ※幅1,000ミリの「ワイド1000・ニューコタタキ14NC」(寒冷地域不可)もご用意しています。

5) AT-WALL14FWシリーズ
「ワイド・フラット14」

飽きのこないベーシックなデザイン。

■カラー：「無塗装品」1色

■サイズ：(厚さ)14ミリ×(幅)910ミリ×(長さ)3,030ミリ

■価格：6,400円/枚(2,321円/㎡)
 ※7SWA14は寒冷地域不可、SWA14は全国販売
 ※無塗装品となります(現場塗装を行う商品です)。
 ※幅1,000ミリの「ワイド1000・フラット14」(寒冷地域不可)もご用意しています。

同時発売商品

1) AT-WALL15Jシリーズ
「メダリア15NC」

横基調で整えられた細組石は洋風から和風までスタイルを問わず幅広くお使いいただけます。

■カラー：「シェードコーン」「シェードクリーム」「シェードオレンジ」「シェードホワイト」の4色

■サイズ：(厚さ)15ミリ×(幅)455ミリ×(長さ)3,030ミリ

■価格：5,400円/枚(3,917円/㎡)

2) AT-WALL15Jシリーズ
「レイア16NC」

すっきりとした石積調のデザインが、上品な中にも個性的な印象です。和風・洋風どちらにもマッチするカラーバリエーションを揃えました。

■カラー：「レイアアーモンド」「レイアブラウン」「レイアアイボリー」「レイアスモークグレー」の4色

■サイズ：(厚さ)16ミリ×(幅)455ミリ×(長さ)3,030ミリ

■価格：5,400円/枚(3,917円/㎡)

3) AT-WALL15Fシリーズ
「HエトルタNC」

海岸断層をモチーフにしたシンプルなボーダー柄です。

■カラー：「ライトアイボリー」「ライトソフトグレー」「ナチュラルホワイト」「ソルベージュ」の4色

■サイズ：(厚さ)15ミリ×(幅)455ミリ×(長さ)3,030ミリ

■価格：5,100円/枚(3,699円/㎡)

※価格は本体設計価格で、消費税・施工費用・運賃は含まれておりません。

※セルクリンコート・ライト：親水機能によるセルフクリーニング効果を有した塗装です。



AT-WALL15Jシリーズ レイア16NC

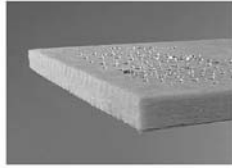
商品に関するお問い合わせ先：旭トステム外装(株) サービスデスク(TEL：0570-001-117)

または 住友林業(株) 木材建材事業本部建材部(TEL：03-6730-3548)へ。

床用断熱材に求められる性能をクリア、安心してお使いいただけます。

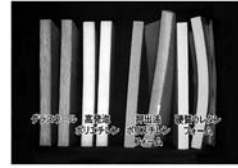
優れた撥水性で安心

床トップは表面で水を弾く撥水性グラスウールです。繊維の一本一本まで撥水処理を施していますので、水を弾き、寄せつけません。また、万一吸水した場合にも水分を速やかに排水しますので安心してご使用いただけます。



耐久性に優れているので安心

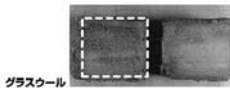
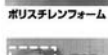
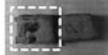
断熱材は形が変化すると隙間などが生じ、本来の性能や効果を発揮することができません。床トップはグラスウール素材なので高温多湿条件でも形状安定性に優れています。発泡プラスチック系断熱材のような温度変化による収縮等の変化が見られず、長期間使用しても安定した断熱性能を発揮します。



白アリの食害に強いので安心

床トップはガラスを主原料とする無機質断熱材なので白蟻の食害に強く、安心してご使用いただけます。白蟻の食害を受けると、断熱材に隙間ができ断熱性能低下をまねくばかりか、住宅の耐久性自体も損ねることにもつながります。

※白蟻は5mm以上の大きさを示す



環境に優しい素材なので安心

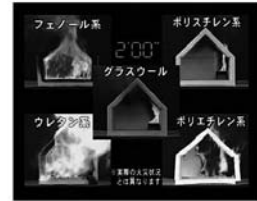
床トップはグラスウール素材。原料には85%以上ものリサイクルガラスを使用しています。また、工場や現場で発生した端材・廃材等を回収・再生して再び利用するグラスウールのリサイクルへの取組みも始めています。更にグラスウールはフロンガスを一切使っておらず、製造時における環境負荷も少ないことから、あらゆる面で環境性能に優れた素材です。



リサイクルカレット

火に強いので安心

床トップは法定不燃材料に指定されているグラスウール素材なので火・熱に強く、また有毒ガス発生心配もありません。床暖房にも安心してご使用いただけます。



取扱先：住友林業(株)木材建材事業本部 製造元：(株)マグ

耐震及び気密性向上にチカラを発揮する剛床（根太レス）工法
そんな優れた剛床工法に対応するグラスウール床用断熱材

マグの『床トップ剛床』

採用が増加する剛床工法 断熱の観点からもチカラを発揮

近年、日本列島各地で発生している大型地震…大型地震が発生するたびに、テレビ画面に映し出される木造家屋の倒壊…これらの不安要素から、地震に対して安全な住宅の要望が増加し、この要望に応えるべく、近年木造耐震型住宅の建築が増加傾向にあります。

例えば床。土台・大引上に床根太を施工する従来の工法から、土台・大引上に直接厚物合板を施工する剛床工法の普及が増加しております。

この剛床工法は、床合板が壁に組み込まれることにより、床と壁との取合い部分から侵

入しようとする airflow を止め、気密性が向上するという側面も持っています。このように、優れた性能を発揮する剛床工法にピッタリな断熱材が『床トップ剛床』です。

『床トップ剛床』の優れたチカラ

『床トップ剛床』はグラスウール断熱材です。グラスウールはリサイクルガラスを原料にした断熱材なので、環境に優しく、耐久性・耐火性に優れた、また、木造住宅の床部分に使用する際に懸念事項となるシロアリ食害に対しても強い性質を持っています。

さらに、撥水加工を施した製品ですので安心してご使用いただけます。

『床トップ剛床』でラクラク施工

剛床工法では、断熱材を充填する枠組の寸法が大きくなります。そのため断熱材の垂れや落下を防ぐために専用ピンで支持する施工をおすすめします。

また『床トップ剛床』は硬質系の断熱材と比較して適度な柔軟性があり、躯体追従性に優れています。さらにカッターで容易に切断でき、切断面もなめらかですので、土台・大引の枠組に隙間無く施工することが出来ます。

剛床専用ピン使用で 施工性がアップしました!!

スリットで断裁加工

ツメ加工でしっかり安定

面取り加工で安心施工

強力リブでガラスウールを反らさない

施工性
プレカットタイプ
R・Mモジュール・90mm、
105mm大引き対応

水に安心
・撥水性
・表被材/
防湿ポリエチレンフィルム

ワンタッチで楽々施工

端部にも、大引きサイズにも柔軟に対応

施工イメージ図

※専用ピン取付ピッチ寸法
< >はRモジュールサイズ
()はMモジュールサイズ

ガラスウールの「剛床」なら…

- 1 床トップ剛床はカッターナイフで容易に切断できます。また切断面もなめらかです。
- 2 弾力性があるので、施工がラクラク。作業中にたわみをおこしても修復しやすく安心です。
- 3 グラスウールの適度な柔軟性が隙間のない施工を実現。更に躯体追従性に優れているので施工後の安定感が抜群です。

これからのスタンダードが期待される剛床工法、剛床工法には是非『床トップ剛床』を一度お試し下さい。

問い合わせは、(株)マグ (コールセンター TEL 0120-941-390) 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。

平成20年4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			97,930	16.6	△ 8.7	8,354	12.6	△10.7
建築主別	公	共	2,101	16.7	△33.4	134	6.0	△36.0
	民	間	95,829	16.6	△ 7.9	8,220	12.7	△10.2
利用関係別	持	家	27,274	11.3	△ 7.8	3,628	11.6	△ 8.9
	貸	家	39,220	26.7	△ 5.3	1,860	29.7	△ 2.2
	給	与	388	△63.0	△76.2	43	△19.0	△65.8
	分	譲	31,048	12.9	△10.4	2,823	5.2	△15.7
	給	与	388	△63.0	△76.2	43	△19.0	△65.8
資金別	民	間	86,791	15.4	△ 9.8	7,390	11.2	△11.7
	公	的	11,139	27.1	0.5	965	24.6	△ 2.8
	公	営	1,542	4.0	△26.2	92	△10.2	△30.5
	公	庫	5,185	64.1	45.3	455	60.2	36.9
	都	市	333	-	14.4	23	-	25.0
	そ	の	4,079	△ 1.1	△20.5	394	1.8	△22.5
構造別	木	造	43,274	9.4	△ 4.6	4,474	9.8	△ 6.5
	非	木	54,656	23.0	△11.7	3,880	16.0	△15.2
	鉄	骨	1,677	△25.9	△41.1	110	△36.8	△51.1
	鉄	筋	35,173	31.2	△14.6	2,537	24.6	△17.8
	鉄	骨	17,682	15.9	0.5	1,222	8.6	△ 1.8
	コン	クリ	35	105.9	△14.6	2	44.4	△35.6
	コ	ン	89	6.0	△58.2	8	18.6	△47.8
	そ	の	89	6.0	△58.2	8	18.6	△47.8

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	11,931	0	持 家	4,443	△ 8.4
木 造	1,271	2.9	貸 家	7,046	6.9
鉄筋コンクリート造	284	37.9	給 与	44	238.5
鉄 骨 造	10,376	△ 1.1	分 譲	398	△17.1

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	8,757	8.2	2,405	△ 3.1	4,804	27.0	31	24.0	1,517	△ 15.9

国土交通省「建築着工統計」

減少率大幅縮小の8.7%減

4月の新設住宅着工

国土交通省が発表した平成20年4月の新設住宅着工戸数（上表参照）は前年同月比8.7%減の9万7,930戸となり、前月までの8万戸台から大きく回復し、減少率も3月の15.6%減から大幅に縮小した。

しかし、持ち家は前年同月比7.8%減の2万7,274戸で15カ月連続の減少、貸家は同5.3%減の3万9,220戸で10カ月連続の減少、分譲住宅は同10.4%減の3万1,048戸、うちマンションは同10.7%減の2万889戸で10カ月連続の減少となり、依然として前年水準には

程遠い状況が続いている。

地域別では近畿圏が同33.8%増、うち貸家と同54.0%、分譲が同40.4%とそれぞれ増加し、中部圏は同0.1%減となったが、うち分譲が同13.7%増と寄与した。

構造別では木造が同4.6%減の4万3,274戸で前月に続き減少。工法別ではプレハブが同横ばいの1万1,931戸で1万戸台に乗せ、2×4は同8.2%増の8,757戸で前月の減少から再び増加に転じた。

訂正 5月号（No512）16面の3月の新設住宅着工の中で、前年同月比5.6%減とあるのは15.6%減の誤りにつき訂正致します。

魅せる、観る。新収納誕生。

STAGE for LIVING

LivingStage
リビング
ステージ

DEBUT

木を活かし、よりよい暮らしを

EIDAI

www.eidai.com

EIDAIショールーム 営業日、営業時間はショールームにより異なりますので、事前にご確認のうえお越し下さい。

札幌 011-879-5746	新宿 03-3349-1971	梅田 06-6346-1011	博多 092-641-6036
新潟 025-382-3311	金沢 076-252-5302	岡山 086-241-7641	沖縄 098-864-2810
仙台 022-782-1788	名古屋 052-354-4310	広島 082-278-7110	
静岡 054-237-8372	京都 075-623-1315	北九州 093-452-0262	

永大産業株式会社 内装システム事業部 tel.072-241-5052 〒592-8330 大阪府堺市西区築港新町2丁12番

お客様相談センター

☎0120-685-110
E-mail:cs@eidai-sangyo.co.jp

受付時間 平日 9:00~19:00

土日祝 9:00~18:00

休業日 年末年始

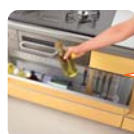
sunwave



すっきり、美しい。
魅せるキッチン、〈ピット〉。

あ！パタパタくんが 左右2カ所のダブルパワーに。

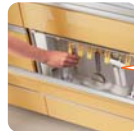
ますます便利で使いやすく。
新しい〈ピット〉は、
ドアポケットが左右2カ所になって、
しまえる収納から、もっともって使える
収納へと進化しました。



コンロまわりで使う
ものもサッとしまえて、
パッと取り出せます



ドアポケットの扉は
かるく押すだけで
カンタンに開きます



ポケット内部は
明るく見分けやすい
色づきいです

〈ピット〉が
フルモデルチェンジを
新登場!

スーパーシステムキッチン
SUNVARIE

Pitto

サンヴァリエ〈ピット〉

ショールームやカタログで、「サンヴァリエ〈ピット〉」を実感してください。

くわしくは、☎ 0120-1905-21 または、www.sunwave.co.jp

※PHS・IP電話等でつながらない場合は、恐れ入りますが03-5283-8760におかけください。 ※ホームページは【サンウェイブ】検索で検索できます。

札幌 011-856-6618・仙台 022-218-3320・盛岡 019-635-3131・新宿 03-3370-7150・立川 042-535-3894・横浜 045-681-1490・厚木 046-221-8167・千葉 043-266-4510・さいたま 048-663-1124・宇都宮 028-632-3271・新潟 025-243-5256・長野 026-227-1887・名古屋 052-788-7851・金沢 076-224-6255・静岡 054-264-7407・大阪 06-6251-8276・京都 075-312-3401・神戸 078-361-3220・広島 082-832-5277・岡山 086-243-4460・高松 087-867-5953・福岡 092-472-6939・鹿児島 099-254-9807

※営業日、営業時間はショールームにより異なりますので、事前にご確認の上お出掛けください。