

# 建材マンスリー

THE KENZA! monthly



07 No.526  
2009



## 特集

2020年シリーズ〈その4 2020年のグローバル化〉  
(株)矢野経済研究所  
ヤノ・レポート編集部上級研究員 佐藤聡彦氏 11

## 製品紹介

JSPの高性能・新次世代型断熱材「ミラフォームH」  
屋根通気・遮熱の決定版!!「ミラスルー」 10

## 情報ピックアップ

法制度・税制改革の動向〈1〉  
動き出した長期優良住宅普及促進法ほか 12

## 5月の新設住宅着工

6ヵ月連続減の62,805戸 16





For Precious Life

# 「呼吸する壁材」 エコカラット

ホルムアルデヒド低減建材認定

	
認定番号	BCJ-AIBT148
認定基準名・番号	室内空気中の 揮発性有機化合物等低減 建材認定基準 BCJ-AIBT148
認定有効期限	2012年7月17日



調湿建材

(社)日本建材・住宅設備産業協会

## 気になるペットのニオイを軽減

優れた脱臭能力により、ペットや生ゴミのニオイ原因物質（アンモニアなど）を吸着・軽減し、空気を爽やかに保つことが期待できます。

## 怖いホルムアルデヒドを低減

内装材などから揮発する有害物質は、アトピーや喘息を悪化させると言われています。エコカラットは空気中の有害物質を吸着・除去しますので、嗅覚の鋭いペットにも安心。

## イヤな湿気やダニの発生を軽減

優れた吸放湿特性により室内を快適な湿度に保ち、高湿・過乾燥を抑え、ダニ・カビの繁殖を抑制することが期待できます。

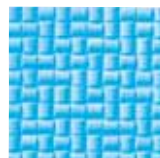
〈他にもいろいろ。多彩なバリエーション〉



シルクリーネ (New)



ベトラスクエア (New)



プレジャスモザイクヴィーレ



ドームボーダー

# ECOCARAT

エコカラット

<http://ecocar.at.jp/>

株式会社 INAX 首都圏統括支社営業統括部 東京都中央区八丁堀3-10-5 〒104-0032 TEL.03-5541-7026

※エコカラットは、通産省工業技術院名古屋工業技術研究所（現 独立行政法人産業技術総合研究所 中部センター）共同研究商品です。（特許第2948133号他）



大連住林信息技术服务有限公司での建築CAD入力風景

## 住宅・建材業界における グローバル化への展望

### 2020年 新設住宅着工戸数の展望 急がれる補完市場の構築

ここ数年の住宅・建材業界の動向を見ると、全体的に需要が伸び悩み厳しい状況におかれている。

市場動向を見ると1996年の新設住宅着工戸数164万戸をピークに年々市場は縮小し続けており、今後も人口動態の側面から、更なる縮小が見込まれている。

住宅・建材業界の基礎指標となる新設住宅着工戸数の動向を見てみると、2008年（暦年）の新設住宅着工戸数は109万戸（前年比3.1%増）となっている。このことは、1998年から2006年までの新設住宅着工戸数が、およそ平均120万戸台で推移してきたことを考慮すると、住宅・建材業界にとって未曾有の危機的状況に直面していると考えられる。



佐藤 聡彦（さとう としひこ）

株式会社 矢野経済研究所 ヤノ・レポート  
編集部 上級研究員

2000年 株式会社 矢野経済研究所に入社。  
住宅・建材分野を中心に市場・企業の調査分析及び企業のマーケティング支援を担当。

専門は、事業戦略、流通構築支援、グローバルマーケティングなど。

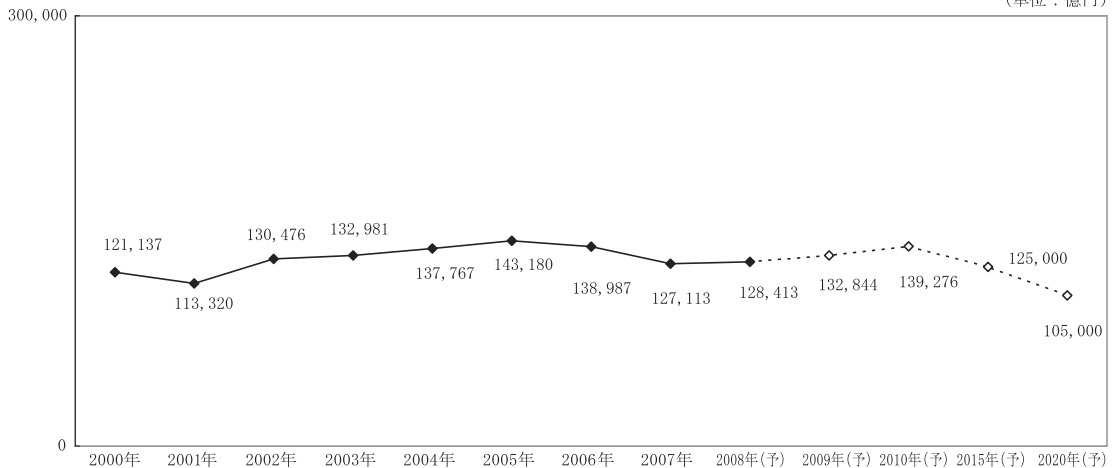
定期刊行物「ヤノ・レポート」の記事執筆を中心に、主な著作物として、「住宅産業白書」、「住宅メーカーの展望と戦略」、「地域ビルダーの展望と戦略」、「建材市場の展望と戦略」、「建材流通経営総鑑」の編著を行う。

2007年（暦年）の新設住宅着工戸数106万戸も含め、年間110万戸台を割り込むことは、経済が成熟化し始めた1970年代初頭に並ぶ低水準の着工数まで落ち込んでいるということである。

近い将来も、少子高齢化の時代の到来といわれているように、第一次住宅取得者層も含め、国内人口の減少が見込まれており、量的拡大を前提に発展してきた住宅産業構造の転

## 建材市場規模推移

(単位：億円)



※暦年ベース ※着工において実際に使用された建材のみの市場規模  
 ※建材市場規模は住設機器を含む材料費のみ(工賃を含まず)  
 ※戸建住宅・アパートには躯体・外装を含むが、マンションには含まれない

矢野経済研究所推定

換が迫られている。

人口動態を基に世帯数など勘案し、GDP成長率は年2~3%程度の安定した状態を維持するものと仮定し、今後の新設住宅着工戸数を試算していくと、2010年以降は、2015年まで、増加と減少を繰り返しながら、平均年率2%ずつの市場規模の減少、2015年以降は、増加と減少を繰り返しながら、年率3%ずつの市場規模の減少が見込まれるものと予想する。2015年で約100万戸、2020年では約85万戸程度で推移するものと予想される。

現在の国内の住宅・建材産業規模を維持するためには、単純に年間20万戸~35万戸分(約1兆5,000億円~3兆5,000億円規模)の需要を新築以外の産業で補完することでしか、収益確保は困難な試算となる。その中で、住宅・建材産業はどういった市場に需要喚起する機会を得るのか考えてみたい。

### 住宅・建材企業に 長期的に求められるグローバル化

住宅産業の打ち手となる方向性である、需要創造のオプションは3つと考えられる。短期的には「空間提案」による新しいライフスタイルの提案、中期的にはリフォーム市場の

創造、長期的には海外市場の開拓である。

現状、中期的な展望であるリフォーム市場は、日本経済の先行き不透明感から伸び悩んでおり、新築をカバーするまでの本格的な市場形成にはいたっていない。

一方で、長期的な施策である海外市場の開拓に関しての現状も、建材関連企業は中国など海外進出したものの、新興国では市場形成の初期段階にあり、採算ベースにのっている企業は少なく不透明な情勢である。

しかし、今後の世界的な住宅・建材の需要環境を考慮すれば、米国、カナダ、豪州などの先進国市場においては、現在金融危機に見舞われ消費マインドが落ち込んでいるものの、伝統的マインドとして持家志向が強く、持家はマイホームドリームの象徴となっていることから、景気の回復とともに再び住宅需要が顕在化(特に、住宅着工指数は諸外国の経済指標の景況感を表す重要な位置を占めている)してくると見られる。

また、中国など新興国においては所得の向上などにより、住生活への新たな欲求が生まれてくるものと見られる。具体的には、数年前に当時としては、価格が高く需要が少なかった外資系大手スーパーや外資系ファースト



フード、アパレル業界などの産業が、所得の向上につれ、現在、大きな成功を取めているように、衣食から住への欲求といった大きなうねり事象は、今までの経済発展の歴史的な経緯からいっても大きくなると考えられる。

中進国での戸建住宅需要を見ると、2007年韓国で戸建住宅10万戸弱（多世帯含む）、台湾でも戸建住宅15万戸（多世帯含む）程度であると見られる。2030年には、韓国では、25万戸～30万戸程度の戸建住宅の供給目標があるようだ。台湾でも、2020年には、韓国ほどではないものの20万戸台程度の需要は見込めるようだ。

住宅・建材産業は比較的ロジスティクスが短い産業である。将来的な中国市場の取り込みを視野に入れるのであれば、所得も高く、住生活ニーズの高い韓国・台湾市場で、現地企業との提携などにより実績をつくり、資金力や人材力をつけた上で中国への進出といった、時間的、地理的に韓国・台湾を中国への橋頭堡と位置づけ展開したほうがリスクは軽減されよう。

韓国では、1988年のオリンピックから20年たって集合住宅から戸建住宅への政策が採られた。中国は現在は政策上の問題により、ここ数年は戸建住宅の供給は困難ではあると想定される。現在の経済成長率を維持できれば、2008年のオリンピックから10年～15年後程度の2020年頃には都市部での集合住宅供給が一巡、戸建住宅政策が解禁になるものと見られる。

韓国は国土が狭く、ソウル首都圏に人口が偏っているため、土地の供給的な問題で、戸建住宅政策までに長い時間を要したものと見られる。一方、中国では急速な所得の向上などに伴い、都市部での再開発によるマンションなどの住宅供給は進むものと思われ、広大な土地や、自動車などの交通機関や道路などのインフラも急速に整いつつあることから、戸建住宅解禁も比較的早い時期に行われるものと考えられる。

特に、欧米からの中国への帰国者で欧米型

の住宅志向を持つ層を中心に、郊外への戸建住宅の潜在的なニーズがあり、富裕層のステイタスとして認識されているようだ。

さらに、戸建住宅政策とともに、日本国内市場と同様に、太陽光発電システムや燃料電池など、新しい住環境市場の誕生が見込まれている。

日系企業にとって付加価値の高い製品や空間・トータルコーディネイト提案など、現地企業とは差別化した市場提案をできる絶好の機会であると考えられる。

リスクマネジメントの面では、住宅・建材関連企業は、国内需要中心の構造から、国内と海外のバランスの取れた企業への転換が期待される。

世界の経済環境は、欧州圏のEUや東南アジア圏のASEAN、北米圏のNAFTAなど、地域ごとに経済圏を形成しつつ、一体化してきており、特に市場が国別から地域ごとの経済圏の時代になってきている。日系企業は、韓国、中国、台湾もしくはASEANの企業との競争に勝たなければ生き残れない時代に來ている。

## 住宅・建材産業の グローバル戦略構築

さて、長期的な施策である、住宅・建材産業のグローバル化について見てみたいと思う。

住宅・建材産業のグローバル化の着眼点は2つあり、海外調達と海外開拓の観点である。1つ目は、海外での木材の調達から生産・加工など海外調達の観点。2つ目は、海外進出など海外市場開拓での観点である。

現在、海外調達においてはグローバル化に対応しており、住宅の主な原材料となる木材や製材品、合板の大部分は海外調達に依存している。

しかし、今後、環境問題や国内の林業振興策による国産材活用の側面から、原材料である木材の調達は海外から国内指向の流れとなっ

てくる中で、合板生産工場など、海外で余剰となる設備を活用し、海外の市場に対してどういう手を打っていくのか。しかも、世界市場から見た場合、日本向けの高付加価値・高コスト仕様の工場の活用方法とはどういったものか、工夫が必要となってくるかもしれない。

一方、海外開拓においては、他の産業と比較してグローバル化が進んでおらず、国内市場を補完する意味合いでの海外市場での新市場開拓が期待されている。

しかし、海外は日本のように流通網が構築されていないため、海外市場ではゼロからのスタートである。よりよいパートナーを見つけるとともに、ホームセンターのような直販指向の流通網を構築していくのか、それとも、日本のような多段階流通網をじっくり構築していくのか、グランドデザインをしっかりと持つ必要があるものと見られる。

## 2020年調達における グローバル化の展望

調達のグローバル化に与える影響の1つ目は、環境と資源の両立である。多くの住宅・建材の原材料となっている森林資源については、環境問題との関連で、世界的に木材の管理の枠組みが形成されつつある点である。2つ目は、逆輸入や三国間貿易など、日本市場向け建材商品のコストダウン供給目的、3つ目は、地産地消型の新興国国内向け内販目的である。

1つ目の点に関しては、森林資源保護の観点から森林保全活動を推進する、F S C（森林管理協議会）による森林認証制度の普及が、森林資源の活用のグローバル化に拍車をかけている。森林認証制度は、主に「FM（森林管理・経営）認証」と「CoC（認証森林の林産物が加工する過程で、生産・流通・加工工程の管理）認証」の2つの要素からなっており、日本の各企業は、輸入材に関しては主に「CoC認証」への取り組みを行っている。

一方で、日本の森林に合わせたS G E C

「『緑の会議』認証会議」による森林認証制度により、持続可能な森林経営を通じた国産材活用が取り組まれている。

このように、社会的・法的な側面から、認証制度の普及による森林資源の活用のグローバルスタンダード化と環境問題との兼ね合いから、先進国における森林認証制度の利用は将来的に義務付けられるものと想定される。

2つ目の影響である、輸入材の状況を見てみると、現在、南洋材、北米材、欧州材、ロシア材、豪州材、NZ材など、全世界から木材を調達し活用している。その中で、国内業界では輸入材活用から国産材活用の方向にシフトしてきている。環境問題に対する世界からの圧力や、為替の問題、木材だけでなく輸送や加工などで使用される石油などの不安定な価格相場のリスクを軽減する意味でも、国内林業に関して、植林木の活用、山林経営で発生する間伐材の活用など、国内林業の活性化の推進が期待されている。また、雇用の受け皿の側面からも国内林業の活性化が期待されている。

しかし一方で、全面的な国産材へのシフトには困難が伴う。国産材の持つコスト高などのリスクや国内需要の減少が見込まれる中での設備投資の問題、供給安定化の側面などがあり、リスクの分散という観点から、国産材と輸入材のバランスの取れた関係を維持するため、ある程度輸入材に頼る必要がある。今まで、国内企業が海外の木材の生産設備に対して多大な投資や高いレベルの技術協力をしてきたことを考えると、それらを上回るだけの成果を享受していないこともある。また、輸入材に関してもある一国に依存していると、昨今のロシア材問題のように、伐採規制や輸出制限、関税など国別の事情によるカントリーリスクも発生するので、そのようなリスクへの対応の面からも、調達のグローバル化は継続していくものと見られる。

また、将来的に中国などの新興国の需要増加も見込まれており、木材価格の高騰や資源

確保競争は必至である。中東で日本の石油産業が果たしてきた役割のように、今から、輸入先と太いパイプをつなげ実績を続けていくといったことも継続して行うことが望ましい。

中国などで低コスト生産でき、比較的人材の質が高く技術力を持つ国を活用した、原料国⇒生産国⇒日本との間の三国間貿易では、生産国（原料国）が主に価格指向の高いユーザーへの汎用品の生産拠点として役割を果たしている。

ちなみに中国に販売拠点を持つ日系建材問屋で、中国市場向けに売られている商材では、中国で生産し日本国内輸出向け製品の原材料となる、J A SやJ I Sなど日本の基準を満たしたF☆☆☆☆などの合板など木材製品にニーズが大きいようだ。

このように日本国内市場向けの高付加価値品へのニーズが生産拠点である生産国においても高まっている。日本国内市場においては国産材活用の一方で、低価格高品質ニーズを求める時代の流れとして日本国内輸出向け建材との競合が高まっている。

将来的には、日本国内向け輸出が減少する中で、中継先国の所得向上により、中継先国である生産国が現地国向けの生産拠点として大きな役割を果たすものと見られる。

3つ目には、新興国のよりよい住環境ニーズである。かつてのN I E S諸国であり、比較的土壌のある韓国、台湾などでは、戸建住宅に関するニーズが高まっている。かつての日本が高度経済成長期に公団住宅から戸建住宅へ住環境に関するニーズが変化していったように、よりよい住環境に対するニーズが拡大している。

さらに、供給面だけではなく、よりよい住まい方への変化が見られている。具体的に、韓国でも、シックハウスに対する対策が浸透しており、日本のシックハウス対策商品の基準であるF☆☆☆☆に相当するフォークローバー商品に対しての基準が求められている。

また、機能的にも高水準のものが要求されている。そのことから、海外の日本向けの高水準の木材製品が、多少高コストであっても、グローバルスタンダードな高機能商品として高いニーズがあるものと考えられる。

国内需要が減少していくものと考えられる反面、マレーシアやインドネシア、タイ、ベトナム、中国などの新興国における住宅・建材市場が所得の増加とともに拡大し、現在のマレーシアやインドネシアなどにある生産拠点が日本国内市場から新興国海外市場向けにシフトすることが見込まれる。

## 2020年販売における グローバル化の展望

先述した3つ目の理由に挙げたように、現地市場のニーズは現地企業が即座に把握し、すばやく商品を市場へ投入する時代に来ている。そのため、サプライヤーや適した人材、為替などとの関連から、生産拠点の現地化が進む傾向にある。

日系メーカーの中国市場での成功を見ると、進出の時期によって、採るべき戦略があるようだ。

進出の初期には、大手デベロッパーとの関係構築や大手ホームセンターへの納材強化などの取引実績を作り、早期に収益化を図る施策が、採られている。

進出の成長期には、1級代理店の創設や提携により、日系企業が得意とするチャンネルの構築を行うことが採られている。

そうした、チャンネル構築を行いながら、①製品力や技術力などを生かした中国国内にない商品の販売、②富裕層への浸透による早期での収益確保、③繁華街やテレビでのブランド構築のための広告宣伝、④低コスト化実現できる競争力のある中国での生産設備の導入、⑤ショールームによる空間提案・新ライフスタイル提案、⑥中小の代理店の組織化（アフターサービスなどのフォロー拠点を含む）やパートナーの選択・育成が採られてい



る。

このように、日系メーカーの新興国市場での成功の鍵は「流通力」構築であると考ええる。日系企業の得意技であり、日本国内市場において流通は、商流・物流機能のみならず、金融や情報機能などを担い、製品の安定供給に寄与してきた。日本と同じように多段階の流通の仕組みを新興国でも構築することが将来への安定した事業化に向けた布石であると考ええる。

事業プロセスと収益性の関係を示した「スマイルカーブ現象（事業プロセスの川上に位置している商品開発や部品製造の段階と、川下にあたるメンテナンスやアフターサービスの部分の収益性は高いものの、中間の製造段階はあまり儲からない傾向がある現象）」から言えば、商品力とメンテナンスやアフターサービスが収益性を確保する鍵となる。

つまり、メンテナンスやアフターサービスをきめ細かく展開することで、収益性とともに関与力を構築していく。また、ショールームも顧客基点の一部になってシナジーを形成していく。

ホームセンター型のシステムを継続すると、ホームセンターへの多大のリベートや人材派遣などの費用負担が生じ、建材も価格勝負となり不毛な競争を展開したり、将来的に収益力低下や売上は拡大したけれども結果的に儲からない要因となる可能性がある。また、トータルコーディネート提案による併売効果も少なくなってくる。

商品面では顧客接点を多く持てば、自社ブランドの構築を行うと同時に、顧客の声を反映した商品を投入しやすくなるであろう。

アフターサービスは、ブランドを下支えする大きな要素である。代理店教育を重視し、なじみのない市場でアフターサービスの大切さを根気強く教育していくことが大きなポイントとなる。新興国で成功しているメーカーは、日本と同じく組織的な代理店の形成が成功につながっているようだ。

市場が伸長していれば、自社だけでなく、他の日系企業や欧米系企業、力をつけてくる地元企業など、様々なプレーヤーが市場に参入している。それが同時にパートナー選びも大事になる。

新興国で事業拡大するには、日本と同様、やる気のある代理店を探し、家一棟丸ごと建材を扱える総合卸売業として長期的な視点で育成を図りサポートしていくことが日系建材メーカーの得意技であるし、2020年へ向けての事業のグローバル化成功の近道であると考ええる。

## 2020年販売における グローバル化の死角

新興国での市場開拓に際して、中国市場を対象に、日系メーカーの動向を例に見てみると、失敗の要因は、①（技術力や日本国内でのブランド力がある）日系メーカーというプライドが逆機能、②意思決定や市場調査の面で現地化を行っていない点であると、中国人経営者へのヒアリングで答えが返ってきている。

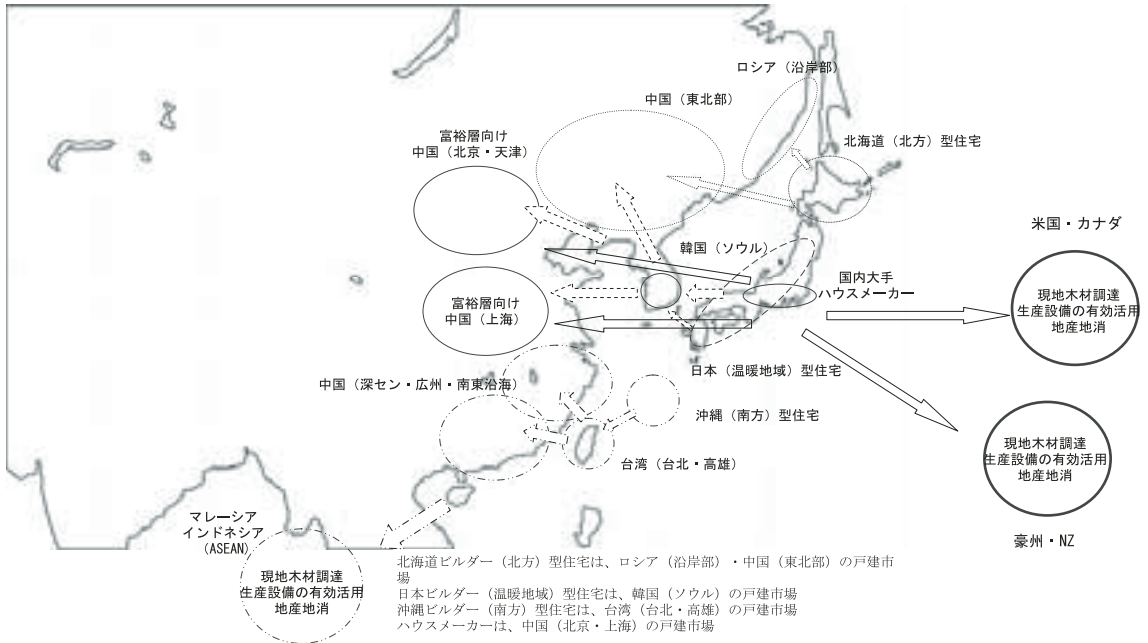
日系建材メーカーサイドに立てば、少品種大量生産により、早期に投資資金を回収し、採算ベースにのせたい思惑がある。しかし、日系建材メーカーが中国市場で展開するリスクとして、中国建材市場は日本建材市場とは異なるマーケットであり、中国市場の特色を踏まえ、中国市場に併せて努力する必要がある。中国国内のユーザーの意見を採り入れず、撤退した日系メーカーも多いようだ。

一般的に日系建材メーカーは日本で有名であっても中国での知名度は低い。ブランドが無名の場合代金延滞発生対象になりやすく、中国市場に対する不信感の連鎖する要因のひとつとなっている。

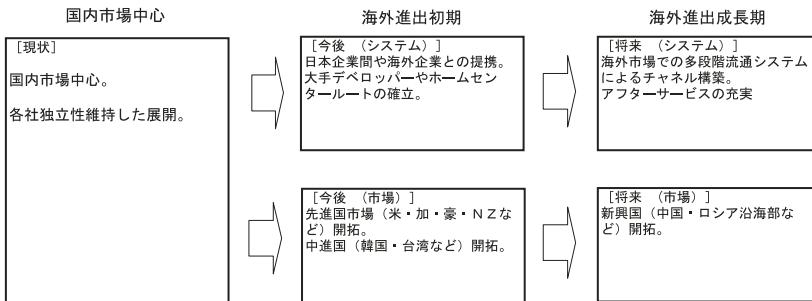
日系建材メーカーは、中国の商習慣、商流、文化背景がわからないまま中国市場に参入することはリスクである。中国で新商品での市場開拓を行う際、人脈作り、販売ルート構築、代金回収など目に見えないビジネス上のコス



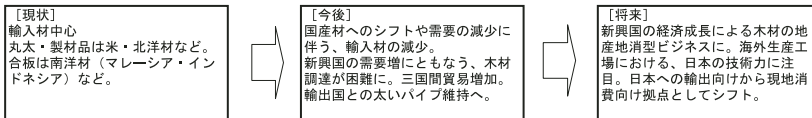
# 日本式住宅システムの海外展開予想図



## 海外市場への取り組み（案） 市場開拓



## 海外市場への取り組み（案） 海外調達



## 市場成功のポイント（製品・チャネル）

- 製品力・技術力生かした商品の投入及びシステム提案。  
例）シャワートイレ 自動掃除エアコンなど + 組合せ提案。
- 富裕層向け商品の投入及びシステム提案。  
例）オール電化住宅 エコ家電やITなど + 組合せ提案。
- 広告宣伝によるブランド構築。  
例）新しいライフスタイル 空間提案企業イメージ。
- 現地生産・現地マーケティングによる低コスト供給力。  
例）現地ニーズの早期把握による、マーケットシェアの早期拡大。
- ショールームによる専門販売員による提案販売。  
例）単品提案からコーディネート提案（納得性・顧客満足）。
- 中小代理店網形成と組織化。  
例）進出リスク分散、アフターサービスの拡充による中長期優位性維持するためのビジネスモデル構築。

トが生じる。

コストを吸収し成功するためには、徹底的

な現地化である、新興国市場でのマーケティングや人材育成が急がれる。



# CLOSET

クロゼット  
引き違い折れ戸

普段は引き戸として使えるので、ベッド脇や廊下などの狭いスペースでも物の出し入れがラクラク。お出かけ前の洋服選びや大きな物を出し入れするときはフルオープン折れ戸として使える、ちょっと便利な引き違い折れ戸を追加。

用途に合わせて扉の開閉方法を使い分けられます

- 普段は引き違い戸として使用できます。
- 大きな物を出し入れするときは、折れ戸として使用できます。



扉の手前に荷物やベッドなどが置いてあっても扉を開閉することができます。



扉を折りたたむと、大開口を確保できるので、大きな収納物の出し入れも簡単に行えます。



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	沖縄 098-864-2810
新潟 025-382-3311	金沢 076-252-5302	岡山 086-241-7641	
仙台 022-782-1788	名古屋 052-354-4310	広島 082-278-7110	
静岡 054-237-8372	京都 075-623-0294	博多 092-641-6036	

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

美しさ長続き、くつろぎのバスルーム

Yamaha System Bathroom

Beaut CZシリーズ  
ビュート

6月1日 新発売



感動を・ともに・創る



タフピカコート

### お手入れかんたんバスタブ

バスタブは耐化学薬品性、耐熱水性に優れた透明樹脂層「タフピカコート」で保護。お手入れが簡単なうえ、長期間使用してもその性能はほとんど変化がありません。



しっとりからり壁

### 汚れが落ちやすい人造大理石壁

親水性が高い人造大理石壁は、シャワーの水をかけるだけで水が膜状に広がり汚れをはがしやすくしてくれます。また乾きも早いので水滴跡が残りにくく、お掃除の手間を大きく省きます。



うるおい浴

### お肌しっとりマイクロバブル

やさしいミクロの泡で、お肌しっとり、からだもポカポカ。入浴後もモイスター効果と保温効果が長持ちするのでくつろぎに満ちた時間をお楽しみいただけます。

高性能・新次世代型断熱材

# ミラフォーム<sup>®</sup>ラムダ

## 限界を超越した断熱性能

「ミラフォーム」に特殊技術を加えることで、今まで押出法ポリスチレンフォームでは限界とされていた断熱性能をさらにレベルアップすることに成功しました。

〔熱伝導率0.022W/m・K(23℃)〕

住宅の高性能化が推進される中、画期的断熱材として期待が寄せられています。

### 超高性能な断熱性

熱伝導率0.022W/m・K(23℃)を実現。  
吸水性が低く安定した性能を発揮します。

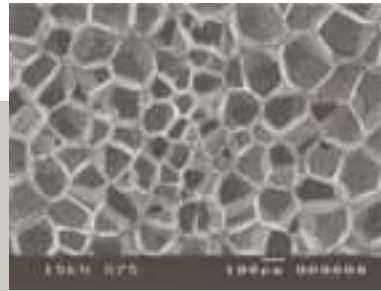
#### 高断熱のメカニズム

気泡膜の新技术による  
輻射熱の抑制・ガスバリア性UP

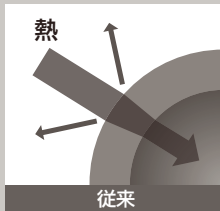


気泡形状による  
熱伝導の抑制効果

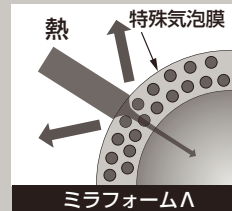
超高断熱化の実現



ミラフォームΛ(ラムダ)の気泡写真



従来



ミラフォームΛ

熱が気泡膜を透過するイメージ

### 環境・健康・安全対策

ノンフロン・ノンホルムアルデヒド・4VOC基準に適合。

### 優れた機械物性

ミラフォーム同様 曲げ強度(靱性)に高い性能を発揮。

### ■ 基本物性と比較

項目	単位	ミラフォーム <sup>®</sup> ラムダ	A種硬質ウレタン 保温板2種2号	XPS3種b	測定法
密度	kg/m <sup>3</sup>	25以上	25以上	25以上	JISA 9511
熱伝導率	W/m・k	0.022以下	0.024以下	0.028以下	
圧縮強さ	N/cm <sup>2</sup>	10以上	8以上	20以上	
曲げ強さ	N/cm <sup>2</sup>	25以上	15以上	25以上	
吸水量	g/100cm <sup>2</sup>	0.01以下	3.0以下	0.01以下	



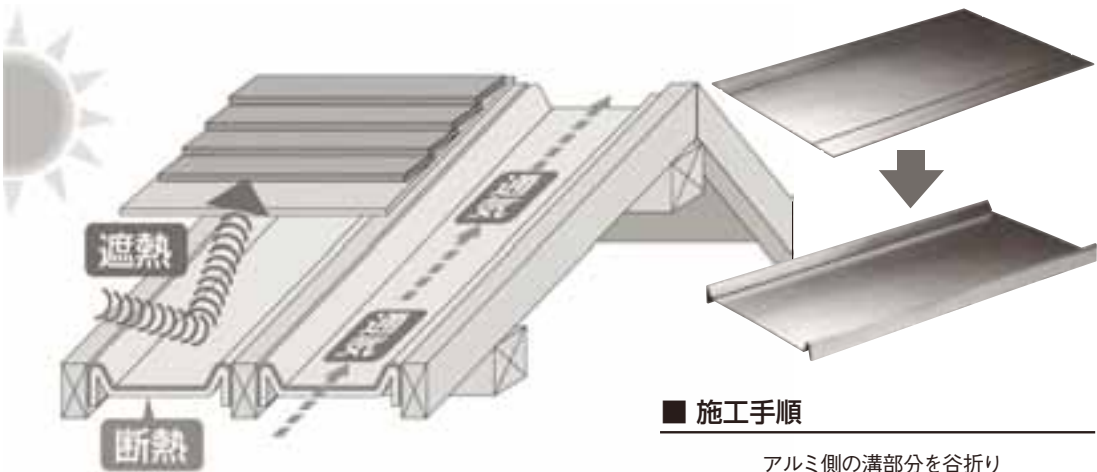
屋根通気・遮熱の決定版!!

# ミラスル

新登場!!

遮熱+通気+断熱の三要素を兼ねそなえた総合部材。

折り曲げて、垂木に差し込むだけで通気層を確保!



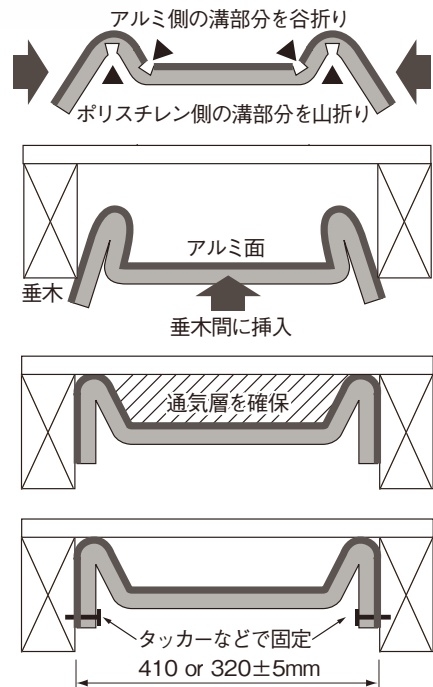
- 1 アルミ蒸着フィルムを面材に採用し、赤外線の入りを低減。
- 2 従来の通気用部材になかった断熱性能をプラス。
- 3 簡単折り曲げ形状により、垂木間への施工がラク。
- 4 剛性の高い発泡層と製品形状で通気層を確保。
- 5 野地板施工後やリフォーム等の後施工でも使用可能。
- 6 発泡ポリスチレンの独立気泡構造に高い断熱性能を長期保持。

## ■ 物性

項目	単位	測定値	測定法
熱伝導率	W/m・k	0.033	JISA 9511
圧縮強さ	N/cm <sup>2</sup>	9.0	
曲げ強さ	N/cm <sup>2</sup>	89.6	
耐熱性	g/100cm <sup>2</sup>	80以下	
透湿係数	g/m <sup>2</sup> ・h・mmHg	0.17	

※記載データは測定値であり、保証値ではありません。

## ■ 施工手順



お問い合わせは 株式会社 J S P 建築土木資材カンパニー 住宅資材部 ☎ 03-6212-6363 まで

## 法制度・税制改革の動向 〈1〉

新年度入りして3カ月、平成21年度もまた資材供給分野を含めた住宅関連業界に大きく影響する法制度・税制改革が行われる。改正省エネ法、長期優良住宅普及促進法、住宅瑕疵担保履行法等々の法改正である。すでに施行されている法令もあるが、これらの制度活用により、需要掘り起こしにつなげるためにも、そうした一連の制度改革の内容を概観してみた。



すでに施行されている法令もあるが、これらの制度活用により、需要掘り起こしにつなげるためにも、そうした一連の制度改革の内容を概観してみた。

# 動きだした長期優良住宅普及促進法 ストック型社会の実現へ

### 長期優良住宅普及促進法

#### 良いものを作って長く大切に

平成21年6月4日に施行されたのが「長期優良住宅の普及の促進に関する法律」（長期優良住宅普及促進法）。同法は「いいものをつくって、きちんと手入れして、長く大切に使う」というストック型社会の実現に向け、長寿命住宅のあり方とその維持保全の方法をまとめた自民党住宅土地調査会の「200年住宅ビジョン」と題する政策提言がはじまり。

平成19年6月1日に福田内閣が長期戦略指針・イノベーション25で、住宅の長寿命化を目指し、技術開発や先導的なプロジェクトの支援を行うと閣議決定されてスタート。昨年11月19日の衆議院国土交通委員会で修正決議されて、同月28日に参議院本会議で可決、成立、この6月4日から施行されたもの。

修正された主な内容は、①国産材の適切な利用が確保されるように配慮する、と“国産材”を強調したほか、②木材の使用に関する伝統技術の研究開発や普及③そのための人材の養成及び資質の向上④必要な情報の提供⑤地域の居住環境に配慮されたものなどとなっている。

長期優良住宅は、所管行政庁に申請し、認定基準をクリアする必要があるが、木造戸建て住宅の場合、その認定基準は住宅性能表示項目基準の耐久性や耐震性、省エネルギー性など4項目（次頁表参照）から構成されており、これらの面で優れていることが前提であることに加え、居住環境や住戸面積、定期的な点検・補修などの維持保全計画が立案されていることが必要。

もう一点は、住宅履歴の整備が認定の要件となることだ。居住期間が長期に及ぶことから、その住宅が第三者に売却されることも想

## 長期優良住宅の認定基準概要（木造戸建住宅）

性能項目等	概要	
性能表示項目基準	①構造の安定【耐震性】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【耐震等級2以上】（耐震等級3の場合、下記の1.25倍は1.5倍に読替え）</li> <li>・極めて稀に（数百年に一度程度）発生する地震（関東大震災の東京での揺れ（震度6強～震度7程度）による力の1.25倍の力に対して倒壊、崩壊等しない程度。</li> <li>・稀に（数十年に一度程度）発生する地震による力の1.25倍の力に対して損傷を生じない程度</li> </ul>
	③劣化の軽減【耐久性】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【劣化対策等級3】</li> <li>・プラスα1・床下及び小屋裏の点検を容易にするため、床下及び小屋裏の点検口を設置すること</li> <li>・プラスα2・床下点検時の移動を確保するため、床下空間の有効高さを330mm以上とすること</li> </ul>
	④維持管理への配慮【維持管理・更新の容易性】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【維持管理対策等級3】</li> <li>・配管をコンクリート内に埋め込まない</li> <li>・地中埋設管上にコンクリートを打設しない</li> <li>・配水管の内面に凹凸・たわみがない</li> <li>・配水管に掃除口又は清掃できるトラップ</li> <li>・設備機器と給排水給湯管の接合部、給排水給湯管、ガス管のバルブ及びヘッダーの清掃・点検できる</li> </ul>
	⑤温熱環境【省エネルギー性】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【省エネルギー対策等級4】（次世代省エネ基準と同程度）</li> </ul>
	居住環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>○良好な景観の形成その他の地域における居住環境の維持及び向上に配慮されたものであること</li> <li>・地区計画、景観計画、条例によるまちなみ等の計画、建築協定、景観協定等の区域内にある場合には、これらの内容と調和が図られること</li> </ul>
住戸面積	<ul style="list-style-type: none"> <li>○良好な居住水準を確保するために必要な規模を有すること</li> <li>【戸建て住宅】75㎡以上（2人世帯の居住床面積）</li> <li>※1階部分(基準階)の床面積が40㎡以上(階段部分を除く面積)</li> </ul>	
維持保全計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>○建築時から将来を見据えて、定期的な点検・補修等に関する計画が策定されていること</li> <li>・維持保全計画に記載すべき項目については、①構造耐力上主要な部分、②雨水の浸入を防止する部分及び③給水・排水の設備について、点検の時期・内容を定めること</li> <li>・少なくとも10年ごとに点検を実施すること</li> </ul>	

定しており、スムーズに中古流通ができるように、その住宅の定期点検や修繕工事の実施状況などを記載した「住宅履歴書」が添付されるようになる。

この長期優良住宅の認定基準を満たして認定されると、税制面での優遇を受けられる。今回、長期優良住宅については、住宅ローン減税（右表参照）の減税幅が一般住宅に比べ上限が100万円多い600万円と大幅に引き上げられた。

また、住宅ローンを借りないで長期住宅を新築した場合は、性能を向上するためにかかった費用の10%相当額が所得税額から控除されるという優遇策が適用される。

その要件は、①居住用の住宅であること②引渡しまたは工事完了から6カ月以内に居住すること③床面積は50㎡以上④併用住宅の場合は2分の1以上が居住用であること⑤借入金の償還期間が10年以上であること⑥年収が3,000万円以下であること等となっている。

認定を取得するには、①住宅供給事業者が認定申請書、技術的審査依頼書、添付図書を評価機関に提出②評価機関は住宅を審査して適合証を発行③住宅供給事業者はこの適合証と認定申請書、添付図書を所管行政庁（市町

### 2009年からの住宅ローン減税

長期優良住宅				
入居する年	控除対象借入れ限度額 (ローン残高限度額)	控除期間	控除率	最大控除額
2009年	5000万円	10年	1.2%	600万円
2010年	5000万円			600万円
2011年	5000万円			600万円
2012年	4000万円		1.0%	400万円
2013年	3000万円			300万円

一般の住宅				
入居する年	控除対象借入れ限度額 (ローン残高限度額)	控除期間	控除率	最大控除額
2009年	5000万円	10年	1.0%	500万円
2010年	5000万円			500万円
2011年	4000万円			400万円
2012年	3000万円			300万円
2013年	2000万円			200万円

村長または都道府県知事）に提出し、認定通知書を交付してもらうことになる。

長期優良住宅の認定通知書を受けた住宅は、前記の通り住宅ローン減税で最大600万円までの控除を受けることができるほか、登録免許税の引き下げや固定資産税の減額期間の延長などの優遇措置も受けられる。

#### ●長期優良住宅普及促進事業の受付開始

国土交通省は6月4日から、長期優良住宅普及促進事業の一環で、直近3年間の新築住宅供給平均戸数54戸以下の事業者に対する補助金交付申請の受付を開始している。

この事業は、中小住宅生産者の長期優良住

宅への取り組みを促進するために、一定の要件を満たす長期優良住宅の建設費の一部（上限100万円、建設費用の1割以内）を、1事業者当たり25戸を上限に補助する制度で、補助戸数枠は先着順に5,000戸程度を設定している。

### ●最長50年の住宅ローンを導入

長期優良住宅普及促進法の施行に伴い、住宅金融支援機構は長期優良住宅の認定を受けた住宅を対象に、最長50年の長期固定金利住宅ローン「フラット50」を同法が施行された6月4日から導入した。

従来の最長35年長期固定金利住宅ローン「フラット35」から15年延長するもので、毎月の返済額を軽減し、長期優良住宅の普及促進につなげるのが狙い。

## 改正省エネルギー法

### 規制範囲拡大し罰則強化

昨年5月に公布された改正省エネ法は、工場などにおけるエネルギー管理を義務付けた「省エネ法」を改正するもので、これまで大規模工場に対してエネルギー管理を義務化していたものを、事業者単位での管理を義務付けることになった。

周知の通り、平成9年（1997）に採択された京都議定書において、我が国は温室効果ガス排出量の6%削減を約束しており、この国際的役割を果たすため、政府は「京都議定書目標達成計画」（2005年4月閣議決定）に基づいて地域温暖化対策を推進、昨年3月には目標達成計画を全面的に改定し、追加対策やそれらを含めた新たな削減量を位置付けた。

今般、特に増加傾向にある業務その他部門、家庭部門のエネルギー起源CO<sub>2</sub>の排出削減を強力に進め、新たな削減目標を達成するため住宅・建築物分野では大規模な建築物の省エネ措置が著しく不十分である場合の命令の導入や一定の中小規模の建築物について、省エネ措置の届出等の義務付けを柱とする「エ

ネルギーの使用の合理化に関する法律の一部を改正する法律」が平成20年5月に成立した。

これにより、平成21年4月1日以降は、大規模な建築物（床面積の合計が2,000㎡以上）の建築時等における届出に係る省エネ措置が著しく不十分である場合に、所管行政庁は変更指示に従わない者に対し、公表に加えて指示に係る措置をとることを命令することができるようになり、また、住宅を建築し販売する事業者（住宅事業建築主）が新築する1戸建ての住宅の省エネ性能の向上を促す措置が導入された。

なお、来年（平成22年）4月1日以降は、一定の中小規模の建築物（床面積の合計が300㎡以上）について、新築・増改築時における省エネ措置の届出及び維持保全の状況が義務付けられる。

今年4月1日から施行された改正省エネ法の中で、住宅業界に影響があると思われるのは、供給戸数が年間150戸以上の業者には、5年後を期限とした住宅の省エネ性能の引き上げを義務付け、達成できなければ命令などの罰則の対象になることと、床面積300㎡以上の住宅・建築物にも省エネ性能の届け出が義務化（来年4月1日施行）されることであろう。

省エネ措置を義務付ける建物の規模要件は2,000㎡以上の大型マンションやビルなどは平成18年4月から義務化されていたが、これが来年4月からは300㎡まで引き下げられる。

従来、省エネの取り組みに関する届け出の提出義務は大規模な住宅や建築物を建築する者などに課せられていたが、これを一定の中小規模の住宅や建築物にも課すことにしたほか、事業者が新築する1戸建ての住宅の省エネ性能の向上を促す措置も導入された。供給する住宅について、断熱性能と高効率設備の導入を誘導する目標が設けられた。

対象となる設備は、照明や冷暖房、給湯、換気などエネルギーを使用する機器のほか太陽光発電システムなどの創エネルギー設備等



だが、注文住宅にも省エネ性能強化が波及してくるものと思われる。

今回の改正省エネ法で、省エネ措置が実質義務付けられるのは、分譲住宅を年間150戸以上を供給する大手の戸建て建売業者が対象で、供給戸数が年間150戸未満の分譲業者や注文住宅中心の工務店等に対しての規制はないが、しかし確かな省エネ対策は急がれよう。

### 住宅瑕疵担保履行法

## 保険加入か保証金供託を義務付け

平成21年10月1日に施行になるのが「住宅瑕疵担保履行法」。この法律は、平成17年に発覚した構造計算書の耐震偽造事件が引き金となっている。

こうした問題の再発を防止するために、万が一同じような事件が発生したとしても、住まい手が不利益をこうむることがないように対策を講じようとするもの。つまり、つくり手（売主）が倒産した場合でも、躯体と雨漏りに関する部位で瑕疵（欠陥）が発生した際に保険金か供託金を使って確実に補修を行えるようにするのがポイントで、今年10月1日以降に引き渡す新築住宅に「瑕疵担保責任保険」の加入か保証金の「供託」が義務付けられる。

供託は年間の供給棟数に応じた額を10年間法務局に預け置き、事業者が倒産や廃業等で事業を継続していない時に瑕疵が発生した場合は供託金から補修費用を出す仕組みで、一方の保険は国が指定する保険法人との間で、瑕疵が発覚した場合に保険金を支払う保険契約を結ぶもの。どちらかで対応することも可能だが、戸数に応じて両方で対応することもできる。

ただ、保証金供託の場合は最低（対象が1戸の場合）でも2,000万円が必要で、2戸目以降は同法施行令で定められた計算方式により加算される仕組みになっており、供給戸数によっては億単位の供託金が必要になる場合

もあるが、しかしこの供託金は10年間の保証期間が過ぎれば戻ってくることになるため、瑕疵さえ発生しなければ、あるいは瑕疵を起こさない自信がある事業者にとっては実質的な出費はなく、供託した方がコストメリットは大きいことになる。

### ●地域密着型の(株)住宅あんしん保証

一方、保険加入については、国土交通省は昨年5月12日付で、瑕疵担保責任保険を提供する保険法人として民間第1号の(株)住宅あんしん保証と公益法人の住宅保証機構を保険法人に指定、現在は5法人が国土交通大臣の指定を受け業務を開始している。

木材・建材販売店やメーカー、商社など幅広い株主構成で地域密着型の営業を展開している(株)住宅あんしん保証（東京都中央区、峯村榮社長）の場合、中小企業者向け（戸建て）や共同住宅向けの新商品を次々と開発、取次店も全国170店を超すまでに拡大させるなど工務店層を含めた普及活動を行っている。

各取次店とはオンライン化したシステムが導入されており、瞬時に入力した情報が本部に送られ処理されるが、さらなる取次店ネットワークの展開を進め、申し込み窓口の十分な確保を図るとともに、検査機関との連携拡充により、より確かな体制に対処できるよう検査員を全国にくまなく配置して、スムーズな瑕疵担保義務化に対応させていく方針だ。

### ●労働安全衛生規則の一部が改正

なお、6月1日からは足場からの墜落防止対策のため、足場などにさんや幅木、手すりなどの措置や点検を義務付けた労働安全衛生規則の一部が改正された。

今回の改正では、わく組足場の場合は交さ筋かいに加え、筋かいの下の隙間からの墜落を防止するため「15cm以上40cm以下の“下さん”とメッシュシートまたは15cm以上の幅木など」か「手すりわく+メッシュシート」等の設置を義務付けたほか、わく組以外の足場では、高さ85cm以上の手すり（現行75cm以上）や“中さん”等の設置が必要となった。

## 平成21年5月の新設住宅着工

△は減

		5月					4月	3月	平成21年 2月
		対前月比		対前年同月比					
		(戸)	(%)	(戸)	(%)	(%)			
<b>新設住宅計</b>		<b>62,805</b>	<b>△ 3,393</b>	<b>△ 5.1</b>	<b>△ 27,999</b>	<b>△ 30.8</b>	<b>66,198</b>	<b>66,628</b>	<b>62,303</b>
建築 主別	公 共	1,775	△ 307	△ 14.7	734	70.5	2,082	4,409	1,628
	民 間	61,030	△ 3,086	△ 4.8	△ 28,733	△ 32.0	64,116	62,219	60,675
利用 関係別	持 家	23,139	168	0.7	△ 4,055	△ 14.9	22,971	21,295	20,278
	貸 家	25,167	△ 1,095	△ 4.2	△ 12,566	△ 33.3	26,262	27,492	23,652
	給与住宅 分譲住宅	1,433 13,066	△ 1,341 △ 1,125	△ 48.3 △ 7.9	713 △ 12,091	99.0 △ 48.1	2,774 14,191	1,930 15,911	815 17,558
資金別	民間資金	55,586	△ 2,449	△ 4.2	△ 26,752	△ 32.5	58,035	56,829	55,797
	公的資金	7,219	△ 944	△ 11.6	△ 1,247	△ 14.7	8,163	9,799	6,506
	公営住宅	921	△ 327	△ 26.2	411	80.6	1,248	2,620	1,050
	住宅金融機構融資住宅	2,700	△ 480	△ 15.1	△ 634	△ 19.0	3,180	2,871	2,524
	都市再生機構建設住宅 その他の住宅	405 3,193	△ 223 86	△ 35.5 2.8	328 △ 1,352	426.0 △ 29.7	628 3,107	601 3,707	283 2,649
構造別	木 造	33,282	△ 90	△ 0.3	△ 9,447	△ 22.1	33,372	31,304	29,616
	非 木 造	29,523	△ 3,303	△ 10.1	△ 18,552	△ 38.6	32,826	35,324	32,687
	鉄骨鉄筋コンクリート造	475	△ 27	△ 5.4	△ 1,220	△ 72.0	502	552	576
	鉄筋コンクリート造	16,551	△ 3,597	△ 17.9	△ 12,174	△ 42.4	20,148	23,442	19,808
	鉄 骨 造	12,336	355	3.0	△ 5,126	△ 29.4	11,981	11,165	12,187
	コンクリートブロック造 そ の 他	52 109	△ 42 8	△ 44.7 7.9	2 △ 34	4.0 △ 23.8	94 101	33 132	40 76

### プレハブ新設住宅戸数 —構造別・利用関係別—

構造別	戸	対前月比		対前年同月比		利用関係別	戸	対前月比		対前年同月比	
		(戸)	(%)	(戸)	(%)			(戸)	(%)	(戸)	(%)
合計	9,840	791	8.7	△ 2,893	△ 22.7	持家	4,019	167	4.3	△ 899	△ 18.3
木造	940	△ 6	△ 0.6	△ 381	△ 28.8	貸家	5,443	593	12.2	△ 1,798	△ 24.8
鉄筋コンクリート造	531	391	279.3	259	95.2	給与住宅	172	64	59.3	75	77.3
鉄骨造	8,369	406	5.1	△ 2,771	△ 24.9	分譲住宅	206	△ 33	△ 13.8	△ 271	△ 56.8

### 枠組壁工法（ツーバイフォー）新設住宅戸数 —利用関係別—

利用関係別	合計	対前月比		持家	対前月比		貸家	対前月比		給与 住宅	対前月比		分譲 住宅	対前月比	
		対前年同月比			対前年同月比			対前年同月比			対前年同月比				
		戸	%		戸	%		戸	%		戸	%			
木造	6,686	△ 148	△ 2.2	1,989	△ 108	△ 5.2	3,839	64	1.7	4	△ 13	△ 76.5	854	△ 115	△ 11.9
		△ 1,720	△ 20.5		△ 432	△ 17.8		△ 634	△ 14.2		△ 4	△ 50.0		△ 650	△ 43.2

## 6ヵ月連続減の62,805戸

### 5月の新設住宅着工

国土交通省が発表した平成21年5月の新設住宅着工戸数（上表参照）は前年同月比30.8%減の6万2,805戸で6ヵ月連続の減少、持ち家、貸家、分譲住宅ともに2ケタのマイナスとなった。

前月比では5.1%減、戸数では3,393戸の減、3月に比べると5.7%減、同3,823戸のマイナスで、戸数としては今年2月の6万2,303戸に次ぐ過去2番目の少なさだった。

利用関係別では持ち家は前年同月比14.9%減の2万3,139戸で8ヵ月連続の減少、貸家は同33.3%減の2万5,167戸で6ヵ月連続のマイナス、分譲住宅は同48.1%減の1万3,066戸で6ヵ月連続減、うちマンションは同60.3%減の6,130戸の大幅減で5ヵ月連続減、戸建ては同27.9%減の6,888戸で8ヵ月連続のマイナスとなった。

工法別ではプレハブが同22.7%減の9,840戸で7ヵ月連続の減少、2×4は同20.5%減の6,686戸で6ヵ月連続の減少だった。

※新設住宅着工表は本号より、国土交通省「建築着工統計」を基に、建材マンスリー編集室にて集計したものに變更致しました。

4月1日「改正省エネ法」施行！ 次世代省エネ基準の住宅が求められています。

ノン・ホルムアルデヒドの健康住宅用断熱材アクリアから



アクリアネクスト **Aclear NEXT** 新登場

次世代省エネ基準  
適合品



手触りもソフト。従来のグラスウールのチクチク感がほとんどありません。

次世代省エネ基準の家が簡単・確実に施工できる  
防湿フィルム付き高性能グラスウール断熱材です。<sup>\*</sup>

※J地域以南

「アクリア NEXT」は、次世代省エネ基準適合の防湿フィルム (JIS A 6930) を一体化。大きな耳を重ねて留めるだけで、「断熱」と「防湿気密」を同時に効率よく施工することができます。これからの家づくりに求められる次世代省エネ基準への対応に加え、高まる健康志向や安全、環境にも応えることのできるアクリア NEXTを、ぜひご採用ください。



従来の断熱材では

防湿フィルムの別張り施工が必要!



アクリア NEXTなら

付属の耳を重ねるだけでOK!

★ ★ ★  
**NON**  
ホルムアルデヒド

シックハウス症候群の原因の1つといわれるホルムアルデヒドを含まない材料を使用。

**Quality**  
とにかく快適  
**高断熱**

- ★最新の細繊維技術により断熱性能を20%<sup>\*</sup>アップ
  - ★長期に安定した断熱性能
- ※弊社同密度従来品グラスウール比

**Healthy**  
ここまで安心  
**健康**

- ★健康志向の高まりにノン・ホルムアルデヒド素材に対応
- ★ノン・アスベストで、発がん性の心配もなし

**Safety**  
いつまでも  
**安全**

- ★不燃材で火災時の安全性が高い
- ★水ぬれに安心(撥水加工)
- ★結露にも強い

**Ecology**  
環境  
にも優しい

- ★原料の80%がリサイクルガラス
- ★ノン・フロンで、CO<sub>2</sub>削減にも貢献

アクリア、アクリア NEXTについての詳しい内容は

➡ **アクリア**

検索

[www.afgc.co.jp](http://www.afgc.co.jp)

FIBER・GLASS

**旭ファイバーグラス**

●お問い合わせは **お客様センター** TEL.0120-99-6388 営業時間：9:00～12:15 13:00～17:30 (平日のみ)

〒101-0045 東京都千代田区神田鍛冶町3-6-3 神田三菱ビル

FAX.0467-74-1761 E-mail:nandemo@afgc.co.jp

# ノンケミ アリダブ工法



## 防蟻薬剤ゼロのシロアリ対策

特殊なクラッシュガラスで  
シロア리를シャットアウト!

物理的にシロアリ侵入をブロック

① かじれない



② 動かさない



③ 通れない



シロアリ保証制度

短い施工時間で効果的なシロアリ対策

① 盛る



シロア리를ブロック

② 固める



徹底的に侵入禁止!

最大

20年  
保証

新築施工後10年間  
+  
メンテナンス施工後に10年間  
最大20年のシロアリ保証

フクビ化学工業株式会社

本社/福井市三十八社町33の66 ☎(0776) 38-8013 〒918-8585  
工場/本社・坂井(福井)・三方(福井)・大阪・タイ国・USA  
<http://www.fukuvi.co.jp/>