

木材建材業界の“今”を知る

建材マンズリー

The KENZA Monthly

May
2010
No.536

5

特集 どうなる? どう変わる?

リフォーム市場を取り巻く制度



7 For The Future

塚田 孝則さん

8 FRONT RUNNER

ハードロック工業株式会社

10 +Biz Topics

News pick up! 住友林業ニュース
Product close up! 製品紹介

11 建材マンズリー資料室



ストック時代への転換。その変化は木材建材業界のビジネスにおいて、特に注目されているトピックスの一つです。今回の特集では、各種制度がどのような目的で、どのように変わるのか、導入の背景、概要・ポイントを紹介します。木材建材流通関係者の皆さん、保存版として要チェックです！

特集 どうなる？ どう変わる？

木材建材流通関係者、要チェック！

リフォーム市場を



家を長く大切にすれば、エコ、環境負荷の低減にもつながるというわけです。

——日本が欧米諸国のような環境にならなかつた背景についてお聞かせください。

これまでは戦後の住宅難を解消すべく国は「住宅建設五箇年計画」を指針に、住宅の建設戸数目標を定めてきました。しかし、日本の人口が減少基調へと転じ、政策の転換が必要となったのです。そして、2006年に「住宅生活基本法」が施行されました。この法律は、戦後続いてきた住宅の「スクラップ&ビルド」を脱し、長期間の住宅ローンに追われないうち豊かな暮らしの実現を目的としています。ただ、理想的な環境を作るためには、最初に一定の既存住宅流通市場、リフォーム市場を確立

Chapter 1

データから読み解く リフォーム市場の「今」と「これから」

国土交通大臣指定の住宅瑕疵担保責任保険法人、株式会社住宅あんしん保証の梅田副社長に、リフォーム市場を取り巻く制度変更の目的についてお聞きしました。



梅田 一彦さん
株式会社住宅あんしん保証
代表取締役副社長（COO）

住宅を長持ちさせて、日本の暮らしを豊かに

——日本における既存住宅市場の現状についてお聞かせください。

まず日本と欧米諸国の住宅事情を比較してみましょう。

現在、日本における住宅のリフォームは、「せざるを得ない状況」になってからするものと考えられています。例えば、「雨漏りしてきたから、屋根を修繕しなくては」「キッチンが古くなって使えなくなったから、買い換えなくては」といった場合に修繕するのが一般的です。そしてリフォームしても、建ててから30年ほどしたら資産価値はゼロとなる一方で、次々と新築住宅が建てられるサイクルが続いてきました。その結果、総住宅戸数は約5,760万戸に上り、少子高齢化が進む中、総住宅戸数が総世帯数を上回り、空き家の増加も続いているのが現状です（**グラフ1**「総住宅数、空き家数、空き家率」および**グラフ2**「既存住宅流通シェアの国際比較」を参照）。

——今後、リフォーム市場はどのようなふうになっていくと予想できますか。

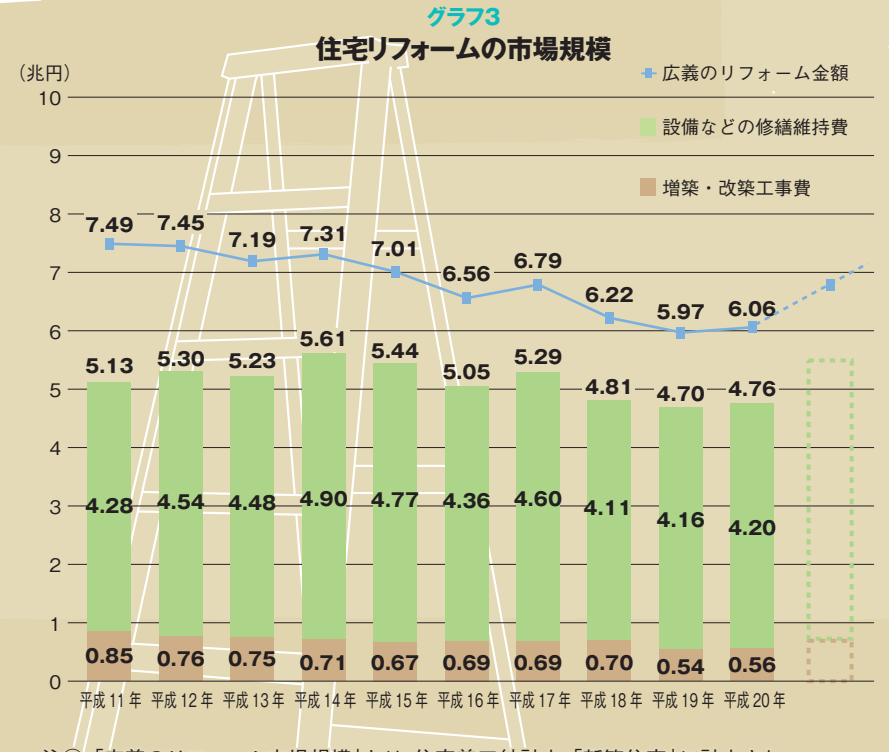
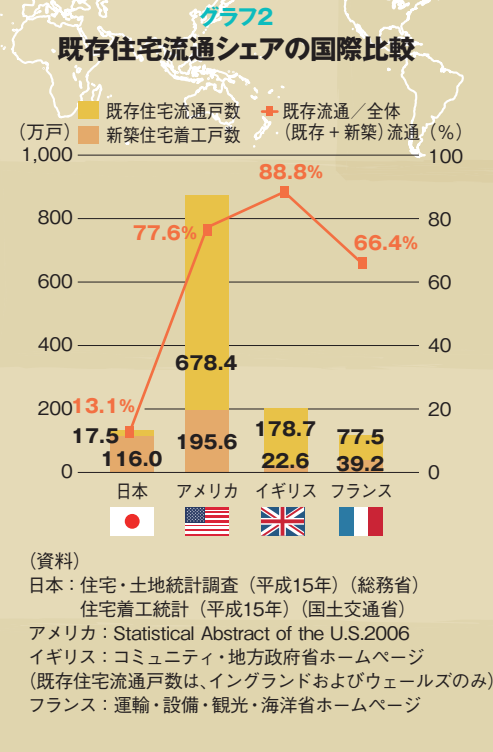
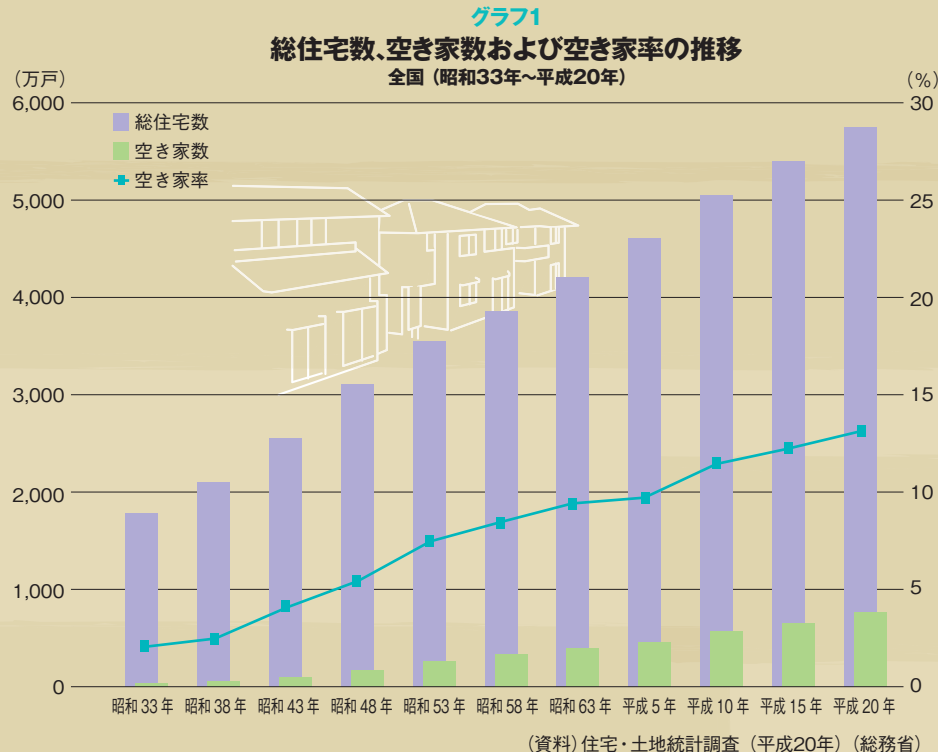
諸制度が軌道に乗れば、リフォーム市場はもとより、住環境を含めた私たちの生活そのものが豊かになる方向にシフトすると予想します。例えば、親が住んだ家をその子どもがリフォームして使うようになるため、子どもの収入に対する住宅費の割合が下がり、今よりも暮らしが豊かになるはず。現在約6兆円のリフォーム市場も、今後拡大していくでしょう（**グラフ3**「住宅リフォームの市場規模」参照）。

一方、欧米諸国では古くからある住宅に対して修繕計画を立て、リフォームしながらその価値を維持し、長く住まう習慣があります。そのため日本に比べて既存住宅の価値が高く維持され、全体（新築+既存）に占める既存住宅流通のシェアが7〜9割と大きくなっています（**グラフ2**「既存住宅流通シェアの国際比較」を参照）。既存住宅の市場が成熟していれば、リフォームにお金をかけることにも抵抗がありません。その結果、リフォームに資金を投じて住宅自体は高く売れるので、趣味、レジャーといった住宅以外のことにお金を使うことができます。同時に

家を長く大切にすれば、エコ、環境負荷の低減にもつながるというわけです。

——日本が欧米諸国のような環境にならなかつた背景についてお聞かせください。

これまでは戦後の住宅難を解消すべく国は「住宅建設五箇年計画」を指針に、住宅の建設戸数目標を定めてきました。しかし、日本の人口が減少基調へと転じ、政策の転換が必要となったのです。そして、2006年に「住宅生活基本法」が施行されました。この法律は、戦後続いてきた住宅の「スクラップ&ビルド」を脱し、長期間の住宅ローンに追われないうち豊かな暮らしの実現を目的としています。ただ、理想的な環境を作るためには、最初に一定の既存住宅流通市場、リフォーム市場を確立



注① 「広義のリフォーム市場規模」とは、住宅着工統計上「新築住宅」に計上される増築・改築工事と、エアコンや家具などのリフォームに関連する耐久消費財、インテリア商品などの購入費を含めた金額を言う。

② 推計した市場規模には、分譲マンションの大規模修繕など、共用部分のリフォーム、賃貸住宅所有者による賃貸住宅のリフォーム、外構などのエクステリア工事は含まれていない。

③ 本市場規模は、「建築着工統計年報」（国土交通省）、「家計調査年報」（総務省）、「全国人口・世帯数・人口動態表」（総務省）などにより、財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターが推計したものである。

（資料）住宅リフォームの市場規模（2008年版）（財団法人住宅リフォーム・紛争処理センター）

①リフォーム瑕疵保険 (株式会社住宅あんしん保証の「あんしんリフォーム工事瑕疵保険」の場合)

- 契約対象となるリフォーム工事は？ 次の三つのすべての条件を満たす工事です。
- 1 リフォーム工事の請負金額が1,000万円(税込)以下
 - 2 すでに人が居住したことがある住宅に対するリフォーム工事
※昭和56年6月1日以降に着工した住宅、もしくは昭和56年5月31日以前に着工した住宅で、新耐震基準に適合する住宅、または本リフォーム工事で適合しようとする住宅
 - 3 基礎の新設・撤去を伴う延床面積が増減する工事を含まない

補償内容と補償期間は？

工事実施部分のうち、構造耐力上主要な部分、雨水の浸入を防止する部分	工事完了日から 5年間
それ以外の工事実施部分で、社会通念上必要とされる性能を満たさない場合(例えば、リフォーム工事を実施した建具枠が著しく変形した場合など)	工事完了日から 1年間

保険料はどれくらい？

保険金額 200万円の場合
 ¥51,900 (平成22年度) ¥4,000
 計¥55,900 (平成22年度以降)

本来は、保険金額200万円が¥55,900(2回の現場検査含む)ですが、平成22年度中は一律¥4,000の保険料負担があり、¥51,900になるので、今年度中はお得になっています。

保険の特徴は？

リフォーム事業者の会社名、連絡先、リフォーム瑕疵保険の利用状況が保険法人のホームページに公開されるため、消費者は安心です。また、リフォーム事業者にとっても保険法人の審査をクリアした事業者として、他社との差別化が図れます。

現場検査は何回ですか？

1または2の工事内容が含まれる場合	2回
1 耐力壁、筋かい、柱、梁、小屋組の新設・撤去を伴う工事 2 防水層の新設・撤去を伴う屋根工事・外壁工事	
どちらも含まれない場合	1回

②住宅履歴情報の蓄積・活用 (株式会社住宅あんしん保証の「あんしんいえかるて」の場合)

消費者にどんなメリットがありますか？

- 1 計画的かつ効率的に維持管理ができる。
- 2 的確な予算・工期で希望にかなう合理的なリフォームができる。
- 3 安心・納得して売買・リフォームができる。
- 4 資産価値が適切に評価される。 など

「あんしんいえかるて」の画面

- 事業者にどんなメリットがありますか？
- 1 住宅履歴情報を活用して維持・管理の契約を提案できる。
 - 2 情報の整理が簡単。(図書保存の義務化に対応)
 - 3 生産者情報も活用できる。(オプション) など

サービス利用料は？

31,500円 住宅履歴情報蓄積サービス料(契約期間10年、以後10年ごとに更新、住宅履歴情報のみ)

関係者必見
保存版!

リフォーム市場を取り巻く制度はこう変わる!

ストック中心の時代となる中で、リフォーム市場を取り巻く制度はどのように変化するのでしょうか。株式会社住宅あんしん保証の石下さんにお話を伺いながら、各種制度の概要とポイントをまとめました。



制度一つひとつが機能すれば、市場全体の活性化につながる

質の高い既存住宅の流通を促進させるための新たな保険制度として、**①リフォーム瑕疵保険**(図の①)があります。これは当社のように国の指定を受けた保険法人が取り扱うリフォーム会社が加入する瑕疵保険で、リフォーム工事に欠陥が見つかった場合、保険法人から補修費が支払われます。リフォーム市場の活性化はもちろん、以前から悪徳リフォーム会社による不祥事、過大な費用請求が社会問題となっていたため導入された制度です。住宅エコポイント制度の利用が始まってリフォーム工事の増加が予想されたことも背景にあります。新築向け瑕疵保険とは異なり、加入は義務ではありません。リフォーム瑕疵保険に加入するにあたっては、その保険法人の現場検査の実施が必要で、リフォーム工事の内容についてリフォーム工事後、また必要に応じてリフォーム工事中に検査を行います。

二つ目は、**住宅履歴情報**(図の②)の蓄積・活用があげられます。住宅履歴情報とは住宅の設計、施工、維持管理、権利および資産などに関する情報のこと。それらの情報はこれまで住宅所有者が個々で管理していました。しかし、情報の記された設計図、施工記録などを紛失してしまうケースが多く、リフォーム工事の時の必要な場面に、その家に関する図書がないなどの状況が数多く発生していました。そこで、当社のような情報サービス機関が家の情報を管理する制度がスタートしたのです。

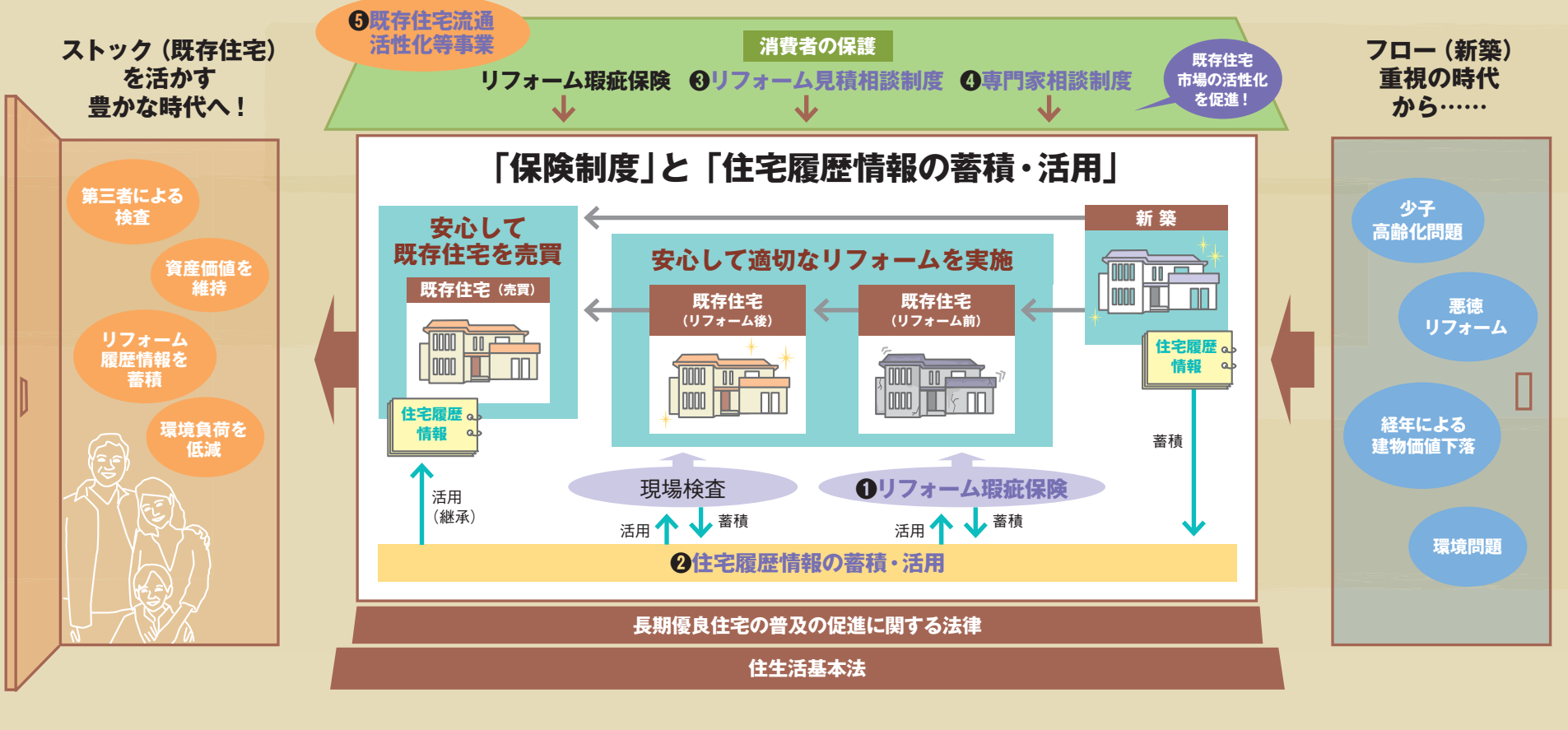
さらに、財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターによる**③リフォーム見積相談制度**(図の③)、弁護士や建築士による**④専門家相談制度**(図の④)など無料で相談できる窓口も4月より整備され、消費者を保護する制度が整ってきたと言えます。

リフォーム工事や既存住宅売買において、保険に加入し、かつ履歴情報の登録、または蓄積を行う事業者に対しては、国が一部事業費用を補助する、**⑤既存住宅流通活性化等事業**(図の⑤)も4月から公募を開始しています(5月31日まで)。

補助金額は、保険加入のための現場審査手数料や、住宅履歴情報の登録または蓄積に要する費用などと、リフォーム工事費用が一定の割合(※)で補助されます。補助金の限度額は、1戸あたり100万円まで、1事業者あたり5,000万円までになっています。

これらの制度一つひとつが機能していくことで、リフォーム市場、既存住宅流通は整備され、活性化されていくでしょう。

※リフォーム工事タイプの場合、構造または雨水防止工事を含む場合は工事費用の4分の1、含まない場合は5分の1



スタートから2か月

住宅エコポイントの利用状況は？

住宅エコポイントもリフォーム市場を活気づける施策の一つです。「エコポイント事務局」の申請窓口である住宅あんしん保証の金光さんに、住宅エコポイントの利用状況についてお話を伺いました。



金光 弘道さん
株式会社住宅あんしん保証
本店営業部
営業統轄室
室長代行

リフォームへの即時交換をぜひ積極的に進めていただきたい

——住宅エコポイントの申請状況についてお聞かせください。

3月8日のスタート時から3月末までの累計で、全発行ポイントのうち追加的に実施する工事に充当する「即時交換」の利用割合はわずか5パーセントに留まっています。住宅業界の活性化を目的に国費を1,000億円かけてスタートさせたにもかかわらず、その多くが商品券などで他の業界に流れてしまっているのが現状です。住宅エコポイント制度は期間延長を検討する動きもある

り、この制度を活かせるチャンスがあると思います。

——即時交換にポイントが充当されない理由についてお聞かせください。

当初の予定よりも事業者の方々から代理申請をしていただけなかったのが大きな理由です。事業者の方々に申請手続きをしていただくと予想していましたが、ふたを開けてみると代理申請が6割、施工者の本人申請が4割くらいでした。事業者の皆様は代理申請をしていただければ、追加のリフォームの提案の機会が増えるはずですが、「代理申請の方法が難しそうで分からない」とお客様にお願いしている事業者の方もいらつしやると思いますが、一度方法を覚えてしまえば簡単です。

また、代理申請をする際は、お手数ですが全国3,800カ所の窓口へぜひ足を運んでください。多くの方々から郵送で申請書類をいただくのですが、その多くは記載方法に間違いがあり、再度やりとりが発生してしまいます。直接窓口の担当者に渡していただければ、担当者がきちんとチェックするので、後々お互いにわずらわしい作業がなくなるでしょう。申請書類で見落としやすいポイントをまとめましたので、これを機会にぜひ代理申請方法を覚えていただければと思います。

リフォーム瑕疵保険・住宅履歴情報・住宅エコポイント等に関するお問合せは

(株)住宅あんしん保証 本店営業部 TEL：03-3516-8008
サービスについてさらに詳しく知りたい方は、ホームページをチェック
<http://www.j-anshin.co.jp/>

注意！ 申請書類の間違いやすいポイントはココ！

- 申請書**について
- ❗ 記入された日を必ずご記入ください
 - ❗ 住所は「工事証明書」と同じ住所をご記入ください
 - ❗ 工事着手日および工事完了日は「工事証明書」に記載された工事着手日および工事完了日と同じ日付をご記入ください

- 添付書類**について
- ❗ 領収書または契約書のコピーが必要です
なお、受注書、請書などは一切不可です。
 - ❗ 本人および代理申請者の確認書類をご確認ください
健康保険証の場合は、補助書類が必要になります。以下のいずれか1枚を必ず添付してください。
①公共料金領収書 ②住民票
③クレジットカード ④学生証
⑤外国人登録原票記載事項証明書

「信頼」を勝ち得ることこそが、
今、自分にできる業界への貢献

ニチハ株式会社
東京営業所 主任

塚田 孝則さん

東京都出身。1996年入社。西東京営業所に営業担当として配属される。2006年、東京営業所に異動。現在に至る。趣味は音楽鑑賞。学生時代はバンドのドラマーとして活躍。現在はライブハウスへ出掛けて、お酒を飲みながら演奏を楽しむことがストレス解消になっているそう。

この業界に入ったのは、自然な成り行きだった。実家は建具店。父の働く姿を見て育ち、当然のようにこの業界に入った。「父がどんな仕事をしてきたのか、知りたかったんです」。希望通り、窯業系外壁材メーカー、ニチハ株式会社に入社。営業担当としてお客様を回る毎日が始まった。最初は商品をうまくアピールできず、お客様から頼まれた仕事をこなすので精一杯だった。

しばらくしてから、印象的な一つの出会いがあった。地元のある販売店の社長だ。もともと外壁材の取り引きがあったお客様で、その頃扱っていた内装建材の提案も始めることにした。塚田さんは社長に熱心に商品を紹介した。しかし、社長は無反応。自分の紹介の仕方が悪かったのだろうか——。再度訪問してみた。相変わらず「何しに来たんだ？」とそっけない態度だった。「いつかは分かってくれるかもしれない」。そう考えて、何度も通った。しかし、反応はいつも

10年後の 木材建材業界を予想！

当社のエコ製品を業界に浸透させていきたいですね。建材メーカーにとって、廃棄物削減と省資源化は重要課題なんです。現場で発生する端材のリサイクルも視野に入れて、環境負荷のない仕組みづくりに貢献していきたいです。（塚田さん）

同じ。それでもめげずに通っているうちに、2年の月日が経った。するとある日突然、社長から意外な言葉をいただいた。「俺の家をリフォームするから、商品を入れてくれ。詳細は全部君に任せるよ」。それが社長からの最初の注文だった。「理由はいまだに分かりません。でも自分が認められたようで、本当にうれしかったですね」。それからは定期的に内装建材の注文もいただけるようになり、仕事が広がっていった。塚田さんは確かに「信頼」の二文字の喜びをかみしめていた。

今

年で入社15年目を迎えた。仕事に自信もつき、今は自分の働く業界を俯瞰して見ることができるようになった。「他の業界なら発注はメールで受けるのが当たり前。でもこの業界では電話やFAXが主流で、古い側面があります。でも、人

と人とのつながりが強く、人情味のある魅力的な業界だと思うんです。人とじっくり向き合うおもしろさがありますね」。次第に業界に貢献したいという気持ちも芽生えてきた。「今、自分にできるのは、お客様のご要望に応じてトータルな提案をして、一つでも多くの信頼関係を築いていくこと。今、この業界はどの企業も厳しい状況だからこそ、手を取り合って業界を盛り立てていくべきだと思います。この業界には工務店さん、販売店さん、問屋さん、商社さん、メーカーなどたくさんの企業がありますが、どこが偉いというわけではないと思うんです。お互いに協力して業界全体が潤う仕組みを築いていけたらいいですね」。

そ

う語った後、「ちょっと偉そうかな」とはにかむ塚田さん。今、業界に必要な人材は確実に育っている。

企業が成長するカギは
常識にとられないこと。
挑戦し続ける優良企業から
ビジネスヒントを学びます。

**FRONT
RUNNER**
先端企業に学ぶ

せいぜい 6割の気持ちが それ以上のモノにする



ここ東大阪から世界に信頼を届ける
(写真は第3工場)



品質検査をする社員の皆さんの
表情は真剣そのもの



ハードロック工業株式会社



東大阪から
世界に飛び出した
町工場

代表取締役社長
若林 克彦さん

世界から注目を集める部品メーカーが東大阪にある。「絶対にゆるまないナット」で話題沸騰のハードロック工業だ。日本はもとより英国、豪州、台湾の鉄道車両やレールをはじめ、お馴染みのドイツ、フランスの乗り物、さらにはNASA（アメリカ航空宇宙局）のロケット発射台に至るまで、世界各地で採用されている同社の主力製品「ハードロックナット」。パンクパー五輪・ボブスレー日本代表のソリの刃の締結箇所にも採用されるなど、その信頼性はとどまることを知らない。

「神社の鳥居を見て思いついた製品です」と話すのはハードロックナットの産みの親である若林社長。「鳥居には、ぐらつきを防ぐための「クサビ」が打ち込まれているでしょう？ ああ、クサビの機能をナットに盛り込めばゆるまないのではなにかと思っただけです。」

さっそく試作に取りかかった若林社長。当時「Uナット」と呼ばれる製品で取引先を増やしていたが、削岩機など衝撃の強い機械に使用されると、わずかなゆるみが生じることも。「ゆるみにくい」ではなく「絶対にゆるまない」ナットにせなあかん。そんな若林社長の情熱が形になり、スタートから1年後にハードロックナット第1号が完成。以来、世界の至るところで採用されているのは前述の通りだ。

メーカーの使命は「B」を見つけること

「画期的な新製品を生み出す」

のに近道もなければ特効薬もない」と若林社長。しかし、いつも意識している。式があるという。それが「A+B=C」だ。

「Aという既存品に機能Bを新たに付け加えることができれば、Cという新製品を生み出すことができる。ナットにクサビを加えたら、ハードロックナットが生まれたように。だから私は『メーカーの使命は単にモノをつくることではなく、つねにBを見つけて来ること』と社員に言ってるんです。」

「絶対にゆるまない」
ボルト&ナットの会社へ

そして何より大切なのが「現状に満足しないこと」だと言った。「モノを見た時、どんなによくできていてもせいぜい6割の出来と思うようにしています。その上で残りの4割を埋めるにはどうしたらいいだろうと考えるのです。モノを見て満足してしまつたら、それ以上にはな

「世界的に見ると、ボルトの市場規模はナットを3、4割も上回ると言われています。ナットで築いたノウハウをボルトに生かし、『絶対にゆるまないボルト』を世に送り出すのが当社の夢です。」

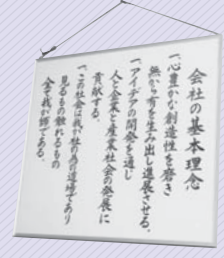
そして永遠のテーマとも言えるのが品質のさらなる追求。ここ何年もクレームゼロを継続中の同社だが、慢心することなく、さらなる品質向上をめざし、全社一丸となって改善活動を強化している。「たった一つのナットが大事故を招くことがあることを考えれば、慢心などしては行けません。読者の皆様の手がけておられる木材や建材も住まいの完成度に大きく影響するものであり、品質の向上に日夜励んでおられることでしょうか。ともにお客様を縁の下で支える者同士、信頼に込めたいものですね。」

現状に甘んじない向上心。信頼に込めたいものとする使命感。これこそが東大阪の町工場を世界が必要とする企業へと躍進させた原動力なのかもしれない。

3つの基本理念

- 1 心豊かな創造性を磨き、無から有を生み出し進展させる！
- 2 アイデアの開発を通じ、人と企業と産業社会の発展に貢献する！
- 3 この社会はわが社のための道場であり、見るもの触れるもの全てわが師である！

毎日の朝礼で全員で唱和するという基本理念。「一つひとつの言葉を口先ではなく心で読むことが大切。これからも心魂（しんこん）を傾けたモノづくりをしていきたいです」と若林社長。



若林社長は知る人ぞ知る鉄道マニア。実際に走行も可能



ボブスレー日本代表チームのソリの刃の締結箇所にもハードロックナットが採用

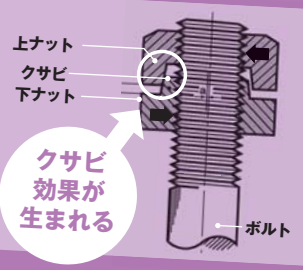


本社：大阪府東大阪市川俣1丁目6-24
設立：1974年
代表者：若林 克彦
事業内容：「ハードロックナット」をはじめとする各種ナットの製造・販売
売上高：約12億円（2010年3月期）
従業員数：48名



クサビの原理を応用した超強力ナット

下ナット（凸）の上部には、クサビの機能を持たせるため、意図的に芯をずらした加工が施されている。ここに上ナット（凹）を締め込むことで、ハンマーでクサビをかち込むのと同じ効果が得られる。



News pick up! 住友林業ニュース

奈良の伝統家屋「藤岡家住宅」との共同企画 住友林業ホームテック 旧家リフォーム常設展を開設

当社のリフォーム専門子会社である住友林業ホームテック株式会社は3月、奈良県五條市にある登録有形文化財「藤岡家住宅」の一角にある米蔵に、当社が設立した「旧家再生研究所」の旧家リフォームの紹介施設として、常設展示室を開設しました。

住友林業ホームテックでは、建築後100年以上を数える旧家のリフォームを手掛け、日本の伝統と歴史を現代の暮らしに活かす家づくりを実現してきました。古き良き日本文化を今に伝える「藤岡家住宅」の取り組みとホームテックの活動には相通じるものがあり、今回のプロジェクトを実現させることができました。常設展示室では旧家リフォームの施工事例やパンフレットなどを設置しています。当社の技術を訴求することに加え、来場者を対象としたリフォームに関する市場調査を実施。旧家リフォームへの理解を深めると同時に、今の暮らしにあったリフォームスタイルを提案していきます。



夏期は深い軒の下で涼しい風が通り抜ける

登録有形文化財「藤岡家住宅」
お問い合わせ先
奈良県五條市近内町526
TEL：0747-22-4013

Product close up! 製品紹介

ヤマハシステムバスルーム 「ビュート プレミオ」「ビュート リベロ」

入浴だけでなく、掃除や片付けにも心地よさを提供！

製品の特徴

- ①排水溝や床のほか、汚れが気になる細部まで清掃が簡単な浴室を実現
- ②浴槽の保温性を高め、さまざまな保温バリエーションを用意。家計にやさしく無駄を抑えた保温性能が選択可能に
- ③生活スタイルに合わせて必要なものだけを選択できる収納を開発
- ④浴室専用スピーカーを標準装備。他にも入浴スタイルに合わせたリラクゼーション機能の選択が可能

お問い合わせ ヤマハリビングテック株式会社
TEL：053-485-1561 FAX：053-484-0031



入浴スタイルに合わせた
さまざまな組み合わせが可能！

主力の窯業系サイディング「AT-WALL」 「15Yシリーズ」「15YFシリーズ」

業界最長の「塗膜15年保証商品」に新柄・新色が登場！

製品の特徴

- ①業界スタンダードを大きく超える、塗膜15年保証を実現
- ②塗膜15年保証商品が合計で32柄104品種になり、ラインナップがさらに充実
- ③親水性フッ素クリア塗料「セルフ素コート」によるセルフクリーニング機能付き
- ④紫外線に強く、防藻・防カビ機能もついて、高品質かつ価格も従来品に比ベダウン

お問い合わせ 旭トステム外装株式会社 サービスデスク
TEL：0570-001-117（ナビダイヤル）
（ただし、PHS・一部IP電話などの場合は、TEL：03-5638-5111）

15ミリ商品では初めて！
人気の「クリアホワイト」



平成22年3月の新設住宅着工 △は減

		3月					2月	1月	平成21年 12月
		対前月比 (戸) (%)		対前年同月比 (戸) (%)					
新設住宅計		65,008	8,481	15.0	△1,620	△ 2.4	56,527	64,951	69,298
建築主別	公共	3,034	2,117	230.9	△1,375	△ 31.2	917	1,717	2,156
	民間	61,974	6,364	11.4	△245	△ 0.4	55,610	63,234	67,142
利用関係別	持家	21,981	1,114	5.3	686	3.2	20,867	21,144	24,036
	貸家	24,055	2,384	11.0	△3,437	△ 12.5	21,671	27,040	29,604
	給与住宅	1,661	741	80.5	△269	△ 13.9	920	491	1,148
	分譲住宅	17,311	4,242	32.5	1,400	8.8	13,069	16,276	14,510
資金別	民間資金	54,667	4,857	9.8	△2,162	△ 3.8	49,810	55,491	60,032
	公的資金	10,341	3,624	54.0	542	5.5	6,717	9,460	9,266
	公営住宅	1,867	1,305	232.2	△753	△ 28.7	562	1,251	1,251
	住宅金融機構融資住宅	4,328	665	18.2	1,457	50.7	3,663	3,847	4,058
	都市再生機構建設住宅	502	502	—	△99	△ 16.5	0	359	4
	その他住宅	3,644	1,152	46.2	△63	△ 1.7	2,492	4,003	3,953
構造別	木造	33,947	1,832	5.7	2,643	8.4	32,115	34,629	40,655
	非木造	31,061	6,649	27.2	△4,263	△ 12.1	24,412	30,322	28,643
	鉄骨鉄筋コンクリート造	1,499	1,094	270.1	947	171.6	405	747	137
	鉄筋コンクリート造	19,080	6,785	55.2	△4,362	△ 18.6	12,295	15,672	14,514
	鉄骨造	10,361	△1,243	△ 10.7	△804	△ 7.2	11,604	13,722	13,870
	コンクリートブロック造 その他	36 85	△11 24	△ 23.4 39.3	3 △47	9.1 △ 35.6	47 61	58 123	82 40

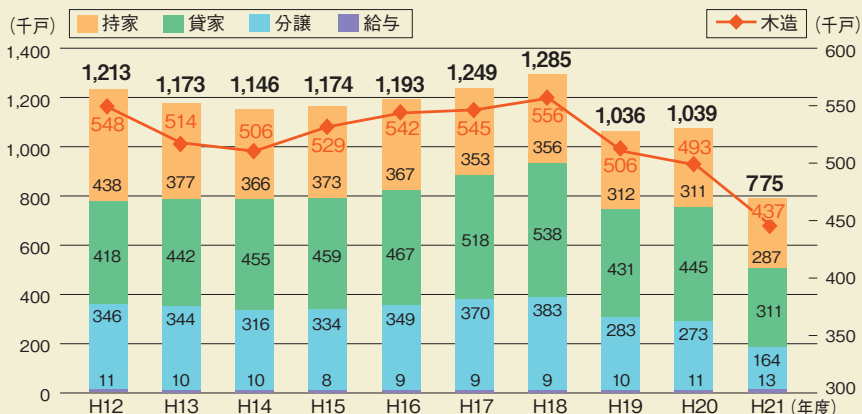
プレハブ新設住宅戸数

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	8,093	△1,551	△16.1	△392	△4.6	持家	3,483	△452	△11.5	98	2.9
木造	930	△196	△17.4	△78	△7.7	貸家	4,234	△973	△18.7	△467	△9.9
鉄筋コンクリート造	145	31	27.2	△13	△8.2	給与住宅	30	10	50	△25	△45.5
鉄骨造	7,018	△1,386	△16.5	△301	△4.1	分譲住宅	346	△136	△28.2	2	0.6

枠組壁工法（ツーバイフォー）新設住宅戸数

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	
		戸	%		戸	%		戸	%		戸	%		戸	%
木造	戸 7,096	戸	22.4	1,977	16.2	4,142	29.6	16	433.3	961	6.9				
		1,297		276		946		13							
		1,022	16.8	177	9.8	693	20.1	△2	△11.1			154	19.1		

新設住宅着工戸数の推移（総戸数、利用関係別）



平成21年度 新設住宅着工戸数 45年ぶりの80万戸割れ

平成21年度の住宅着工戸数は、前年度比 25.4%減、総戸数775,277戸となり、1964年度以来45年ぶりに80万戸を割りこんだ。

持家は7.6%減、貸家30.0%減、分譲マンション59.1%減、分譲戸建は3年連続の減少で10.6%減。

床面積は前年度比 21.5%減、67,755千㎡。3年連続の減少。

先月国土交通省が発表した「成長戦略（住宅・都市分野）」の、優良な新築住宅や中古住宅の購入・リフォームなどに対する支援の拡充など、「住宅・建築投資活性化・ストック再生」などの政策の動向が今後注目される。

地震に強い家には

タイガーガラスロック

内壁用
厚さ12.5mm

耐力壁・耐震壁

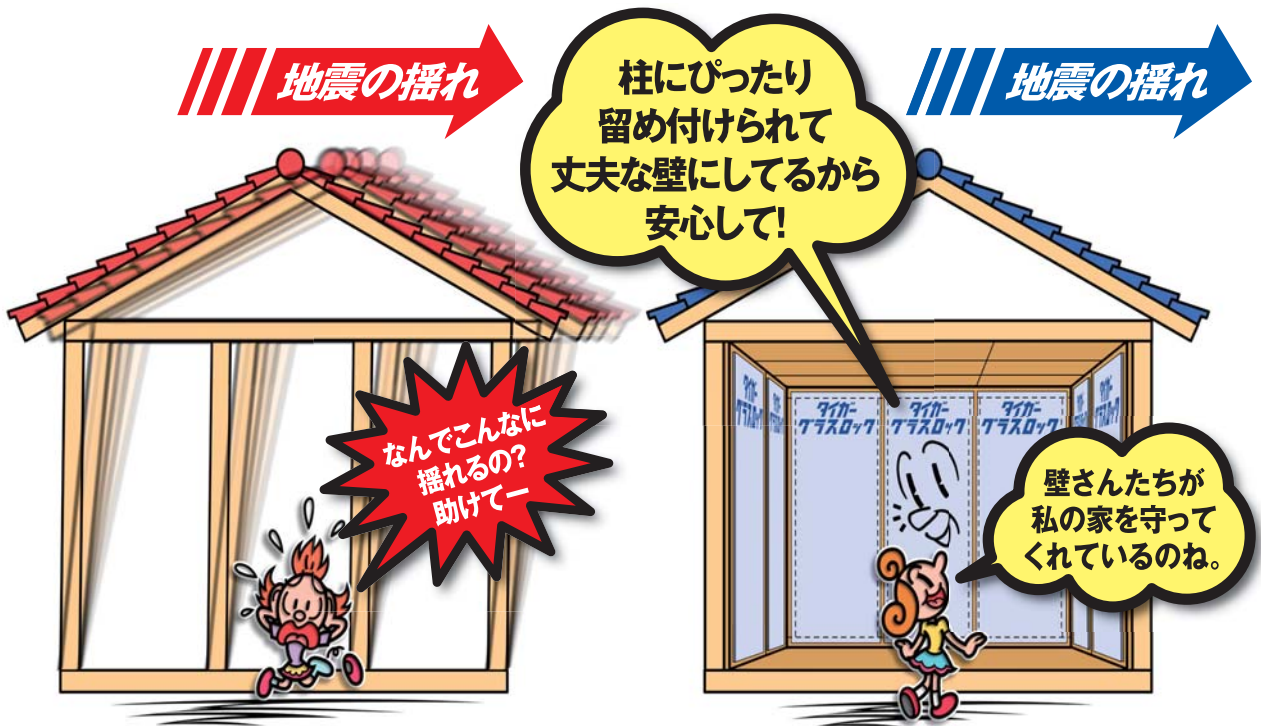
耐力壁:国土交通大臣認定取得

耐震壁:(財)日本建築防災協会技術評価取得

火に強い“せっこう板”だからさらに安心!

不燃認定番号:NM-9354

- ◎優れた強靱性で地震や台風による横揺れから家を守る。
- ◎木造の柱や梁にビス留めするだけで耐力を発揮。
- ◎新築やリフォームなど様々な用途に対応。



耐力壁なし 大きく変形

耐力壁あり 変形なし



YOSHINO

安全で快適な住空間を創る 吉野石膏

本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル
ホームページ(URL) <http://www.yoshino-gypsum.com/>

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 セミツ営業部/03-3216-2670
 新潟支店/025-245-7681 横浜支店/045-651-3541 広島支店/082-248-0494
 ●詳細についてのお問い合わせは 吉野石膏DDセンター/03-3284-1181

