

木材 建材 業界の“今”を知る

建材マンスリー

The KENZA Monthly

January
2011
No.544

1

新春特別企画

「住友林業の家」商品戦略に見る 最新住宅市場動向

For The Future

鈴木 俊一郎さん

FRONT RUNNER

川崎バイオマス発電株式会社

ジャパンバイオエナジー株式会社

+Biz Topics

News pick up! 住友林業ニュース

建材マンスリー資料室



新しい〰️仕組みづくり〰️で 変化する市場環境に対応

新年あけましておめでとうございます。

平素より「建材マンスリー」を御愛読賜り、真にありがとうございます。また、お取引先の皆様方には旧年中の御愛顧に対しまして厚く御礼申し上げます。

2010年の世界経済は、中国やインドといったアジアの新興国が牽引し力強い成長を示した一方、欧米等先進国の景気動向は不安定で、我が国の経済も、政治機能が混乱する中、円高やデフレの継続等の影響により低迷が続きました。

このような中、住宅市場においては「住宅エコポイント制度」や優遇税制、「フラット35S」の金利優遇といった住宅取得促進の政策の効果もあり、回復基調を示しました。戸建市場では、太陽光発電等を備えたスマートハウスや、環境負荷をマイ

ナスにするLCCM住宅等の「エコ住宅」がますます注目を集めました。

さらに、住生活基本法の理念に基づく「既存住宅流通活性化」に向けた政策が打ち出されるなど、「量から質へ」の動きが一層加速してきています。

このような流れの中で迎えた2011年、取り組むべきテーマは「仕組みづくり」であると考えます。「環境」や「長期優良住宅」「既存住宅流通」「リフォーム」といった様々な課題の中で、家づくりを支える地域建設会社や流通店の皆様に対して、的確な商品や機能をいかにご提供できるかが重要であると考えています。弊社は昨年、業界全体で活用できる「物流インフラ」や「IT」の新しいサービスをスタートいたしました。今年はこちらを活用しながら市場環境に対応した新たな仕組みつ

くりの皆様と共に取り組んで参りたいと考えています。

また、「木材利用の促進」も注目のべきテーマです。新成長戦略における「森林・林業再生プラン」では、2020年目標として木材自給率50%の目標が掲げられました。そして昨年10月施行の「公共建築物等木材利用促進法」では、構造のみならず内装の木質化も謳われており、構造部材に加え内装関連の建材におけるビジネスチャンスも創出されていくものと期待しています。さらに、今年国連の定める「国際森林年」であり、サステナブルな森林資源全般への注目が高まることが予測されます。木材利活用に向けた新たな仕組みづくり〰️にグループ総合力で挑戦して参りたいと考えております。

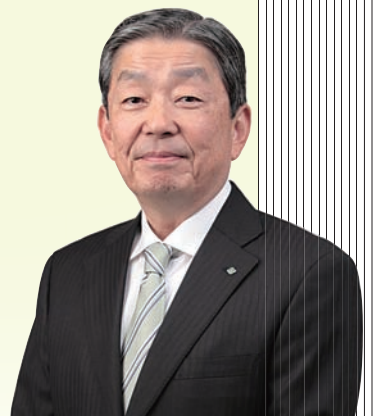
2011年の干支「卯」は、中国

の陰陽五行説で「木」の性にあたります。「元来「茂る」という意味があり「木や草が地面を覆う状態」を表す語であると言われています。厳冬を越えて、春に一齐に芽吹く若葉のよう、また、俊敏に飛び跳ねるうさぎのように、業界全体が「跳躍」する年となるよう、弊社としましてもスピード感とプロ意識をもって事業に取り組んで参る所存でございます。

『建材マンスリー』は、昨年は誌面を刷新しフルモデルチェンジを実施いたしました。本年もより有益なトピックをタイムリーに発信して参りたいと考えております。本年もご支援、ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

上山 英之

住友林業株式会社
取締役専務執行役員
木材建材事業本部



最後に皆様の本年益々のご発展をお祈り申し上げます。年頭のご挨拶とさせていただきます。

新春特別企画

「住友林業の家」 商品戦略に見る

最新住宅市場動向

住宅エコポイント制度、優遇税制、フラット35金利引下げなど、住宅に関するさまざまな政策によって追い風が吹き、
昨年は着工戸数も回復の兆しを見せた年でした。

しかし同時に、円高などによる国内景気低迷の懸念もあり、まだ楽観視できないという見方もあります。

今回の特集では、住友林業住宅事業本部の三川副本部長にインタビュー。
「住友林業の家」の商品戦略を通して、最新住宅市場の動向を紹介します。

木の家の魅力を伝えるべき時は今



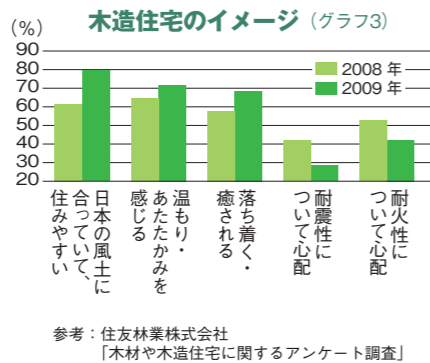
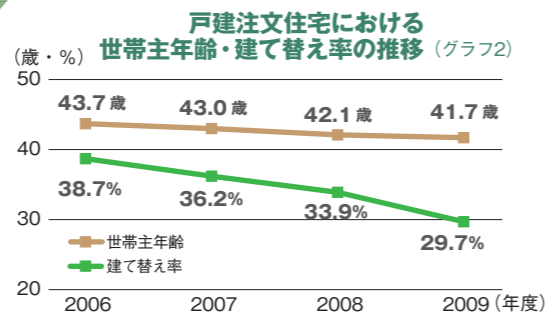
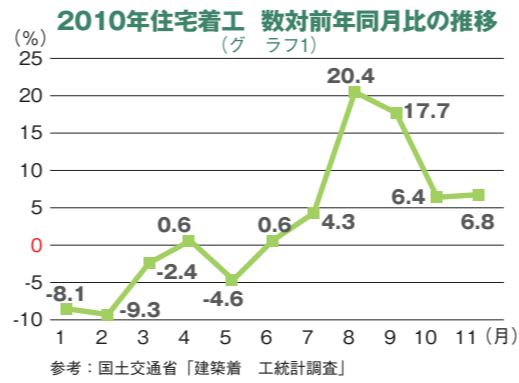
三川 卓
住友林業株式会社
執行役員
住宅事業本部 副本部長

政策効果による回復の中 求められる「基本」

——2010年を振り返り、住宅市場の動向をどのようにとらえていますか。

リーマン・ショック後の影響による景気の落ち込みが激しかった2009年と比較して、市況はやや上向きになったと言えます。大手住宅メーカー各社は、2010年上半期の決算で前年同期受注金額を上回り、当社も前年同期の実績を超えることができました。

全国における着工戸数の対前年同月比も、6月から11月まで6カ月連続増を記録（グラフ1参照）。その要因としては、昨年からのスタートした住宅エコポイント制度、フラット35



金利引下げ、住宅取得資金贈与の非課税枠拡大、一昨年から長期優良住宅の普及促進といった政策が挙げられます。特に、住宅エコポイントに関しては、当社は着工物件の約95%でポイントの発行を受けており、お客様が高い関心を持たれていると感じます。

しかし、昨年度に限らず全国的に住宅着工戸数は劇的な回復は見込めず、以前に増して企業間の競争が厳しくなっている状況です。法律や制度も目まぐるしく変化しています。さらに、お客様の志向も多様化が一層進んできています。ものすごいスピードで環境が変化の中で、住宅メーカーは「いかにお客様のニーズに適した商品販売戦略をタイムリーに打ち出し、実行できるか」といったマーケティングの「基本」が今まさに求められているのだと考えます。

一次取得者層の ニーズに応える 自由度の高い「BF」構法

——市場全体における顧客層はど

たBF構法を用いたプランにより、若い世代への提案の幅が広がりました。また、柔軟な可変性とメンテナンス性に優れたBF構法は「環境負荷の低減を図りつつ、優良な住宅ストックを将来世代に継承する」という長期優良住宅の理念とも合致しており、今後さらに拡大が期待される構法です。

一方、MB構法は、変形敷地や斜

のように変化していますか。

当社に限らず、一般的な傾向として、新築を建てる20、30代の若い世代の割合が増えています。以前は親の家を子どもが譲り受けて建て替えるケースが多く見受けられました。しかし、最近では新たに土地を購入し、新築する若い世代が増えています。同時に、世帯主の平均年齢の低下も進んでいます（グラフ2参照）。当社の建替比率で見ても、10年前の2000年は47・7%でしたが、今年度上期は33・6%と年々低下し、都市部ではやや上昇しているものの、その傾向は顕著です。

若い世代の家に対するニーズ はどのような傾向にありますか。

自分らしいこだわりのある提案を求められると同時に、価格に対してとてもシビアな目を持っています。

2009年に行われたNHKと三菱総合研究所の共同プロジェクトにおける調査によると、35歳男性の年収は10年前よりも平均で約200万円低下しています。従って、低価格の家を求める傾向があることは事実で

線対応など木造軸組工法固有の有利な点も多々あり、オリジナルのきづレパネルや「地震エネルギー吸収パネル（GSパネル）」などと合わせ、引き続き当社のメイン構法としてアピールしていきます。

さらにツバイフォー構法は3階建てに有利な構法であり、MB、BF、ツバイフォーの3構法を駆使し、木造住宅総合メーカーとしてお客様の要望に合わせて適切な提案をしていきます。

エネルギーを 「省く」「創る」 「蓄える」「見える化」

——昨年は「スマートハウス」「スマートグリッド」「HEMS (Home Energy Management System)」といった創エネ・蓄エネ関連のキーワードが注目を集めた1年でもありました。住友林業としては、どのような取り組みを行いましたか。

昨年7月、「エネルギーをつくる木の家」としてNew「Solabo」(ソ

ラボ)を発売しました。当社では、2007年「New Forest Solabo」を発表。通風や日差しを上手に取り入れる設計手法「涼温房」と太陽光発電システムを組み合わせ、「夏は涼しく、冬は暖かい家」を実現しました。New「Solabo」では、さらに家庭用燃料電池などの搭載を可能とし、商品力をより向上させています。

お客様の環境対応住宅に対する一番の関心事は、「環境に優しい住宅に住むことで、自分にとってのくらしに経済的なメリットがあるか」です。昨年度には、これまでの太陽光発電システムへの補助金支給に加えて、電力会社の買電価格が倍になったことにより、10年弱で設備費用の回収が可能となりました。当社における戸建ての搭載率は、この一年で2倍近い伸びを示しています。今後、太陽光発電システムを搭載した住宅への関心はさらに高まっていくでしょう。

若い世代のニーズに応えるために、具体的にどのような展開を していきますか。

当社は、MB (マルチバランス) 構法、BF (ビッグフレーム) 構法、ツバイフォー構法の3つの構法を持って

いますが、今期に入ってBF構法が伸びており、今後も当社オリジナルのBF構法を利用したプラン展開を積極的に行っていきます。この構法は「木質梁勝ちラーメン構造」とも言い、柱と梁のみで躯体を支える構法。高い耐震性を確保しながら、耐力壁を必要としないため、プランの自由度が高く、開放感のある空間を作ることができる点が特長です。「BF S-i」は、この構法を採用した平屋・2階建ての注文住宅です。「昨年発売しましたが、当初のターゲットであった狭小都市部や店舗併用住宅に留まらず、現在は地方でも大きな反響をいただいています。

BF構法は、間仕切りを自由に変更できるので、お子様の成長に合わせてプランを変えることが可能です。お子様が小さな頃は開放的な空間を大切に、成長したら子ども部屋として独立させる。子どもが巣立つたら両親の趣味の部屋をつくり、さらに年月が経ったら二世帯住宅にするなど、可変性をアピールすることができそうです。今の子育て環境に配慮しつつ、成長後の暮らしも見据え

また昨年11月には、「横浜ホームコレクション」にて、「みなとみらい第2展示場」を当社のスマートハウスコンセプトモデル住宅として公開。今後当社が目指すLCCM (ライフサイクルカーボンマイナス) 住宅の実現に向けてアピールしました。APECリーダーズウィーク期間に合わせて開催したため、当社の家づくりの考え方、最新の技術について、世界各国からの参加者に発信することができました。

LCCM住宅実現に向けて、当社が不可欠だと考えているポイントには、エネルギーを「省く」「創る」「蓄える」「見える化」の4点です。

「住友林業の家」 商品戦略に見る 最新住宅市場動向



BF構法なら仕切りが少なく窓が大きくとれるので、家族が集える開放感あふれる空間が実現可能。



シンプルでナチュラルな内装が若い世代に人気。写真の床材はオークのオイル仕上げ。



現在、住宅購入を検討している人の約75%の方が、太陽光発電システムの搭載を希望(※)。New「Solabo」は環境価値が高い木造住宅に搭載し、環境や家計への負荷を大きく軽減した商品。※(株)リクルート「2010年住宅検討者エコ意識調査報告書」による

「住友林業の家」
商品戦略に見る
最新住宅市場動向

住友林業のスマートハウスコンセプトモデル
「みなとみらい第2展示場」

APECリーダーズウィーク期間終了後の現在も、ホームエネルギーマネジメントシステム（HEMS）のデモンストレーションが見学できます。このモデルハウスでは、住友林業の考えるスマートハウスについて、具体的な展示によって情報発信しています。現在、株式会社東芝と共同で、LCCM住宅の実現に向けて「住友林業の家」に最も適したHEMSの開発を目指しています。

手前は、電気自動車「日産リーフ」



風と太陽の力を活かし、冷暖房に頼り切らない設計手法「涼温房」で心地よい暮らしをかなえる

みなとみらい
第2展示場

TEL 045-223-1603
横浜市西区みなとみらい3-3
(MM21横浜ホームコレクション内)

住まい博 2011
丸ごと体感!人と地球に
やさしい家づくり

住友林業「住まい博 2011」開催!

今年も家づくりの最新動向が分かる「住まい博」を開催します。今回の特集でも紹介した、BF構法でつくる木の家、スマートハウスなど、見どころがたくさん! ぜひ皆様お出かけください。

会場	幕張メッセ	近畿 (大阪)	東海 (名古屋)	会場	ポートメッセなごや
関東 (東京)	日時 1月22日(土) 10:00~17:00 1月23日(日) 10:00~16:30	日時 2月5日(土) 10:00~18:00 2月6日(日) 10:00~17:00	日時 2月12日(土) 10:00~17:00 2月13日(日) 10:00~17:00	日時 2月12日(土) 10:00~17:00 2月13日(日) 10:00~17:00	日時 2月12日(土) 10:00~17:00 2月13日(日) 10:00~17:00

●参加方法 ご来場には予約が必要です。電話、またはホームページでお申し込みください。

TEL : 0120-21-7555
HP : <http://sfc.jp/ie/cam/expo/>



過去の「住まい博」の様子



「HEMS」で家庭内の電気・熱の需要と供給を「見える化」し、適切にコントロール

「省く」に関しては、「住友林業の家」はすでに国の定める「次世代省エネルギー基準」を高いレベルでクリア済み。今後、「創る」に関しては太陽光発電システムや燃料電池の搭載率アップ、「蓄える」は住宅用蓄電池の導入、「見える化」はHEMSなどによるエネルギーの「見える化」と効率向上など、各種機器メーカーとの共同研究を通じ、実現を目指します。蓄電池に関して当社は、住友商事株式会社と日産自動車株式会社が合弁で設立した、「フオーアルエナジー株式会社」と共に、電気自動車「日産リーフ」用のリチウムイオンバッテリーを住宅用蓄電池として二次利用するための実証実験をすでに実施中。バッテリーを住宅用蓄電池として二次利用することも視野に入れ、効率的かつ有効的にエネルギー

利用できるLCCM住宅の構築を目指してまいります。

**業界内で
アイデアを出し合い
木の家の
潜在的ニーズに応える**

——2011年における業界の展望と、住友林業としての取り組みについて聞かせてください。

今、CO₂削減等地球環境問題を含め木造建築を取り巻く環境に対して、追い風が吹いていることは間違いありません。昨年10月には、公共建築物等木材利用促進法が施行され、国や公共団体が自ら整備する低層の公共建築物等を原則としてすべて木造とし、中高層建築物は内装で木質化を図る目標が掲げられました。学校や保育園など、街のシン

ポル的な建物に木材を使って人々に木の魅力が伝わることで、民間企業が手掛ける住宅への波及効果が期待されています。また、住宅エコポイントに関しても今年12月末まで制度が延長され、新築住宅においては太陽熱利用システム、リフォーム工事においてはこれに加え節水型トイレ、高断熱浴槽も対象拡充が決定しています。優遇税制も継続しており、消費者の購買意欲の継続的な喚起を期待しています。

これを機に、私たちは木材建材メーカーも含め業界全体で「木」の魅力をもっともっとアピールしていく必要があると考えます。2009年に当社が実施した「木造住宅に関するアンケート」によると、約8割の人が「木造住宅は日本の

風土に合っていて、住みやすい」と感じていると答えました(5ページのグラフ3参照)。この業界には、木を知り尽くした人々がたくさんいます。どうしたら木の家の潜在的ニーズに応えられるか、今こそ皆でアイデアを出し合うことが必要です。当社は木造住宅のトップブランドとして、そのアイデアを語り合う「場づくり」を進めるなど、積極的に木材利用の促進に注力していきます。

市場環境が変化する今こそが、
建材商社としての
存在価値を発揮するチャンス

住友林業株式会社 木材建材事業本部
東北支店 建材・パネルグループ

鈴木 俊一郎さん

愛知県出身。2001年、住友林業株式会社に入社し、木材部MDFグループに所属。2004年、北関東営業所で建材営業を担当、2009年、東北支店で福島県全域の建材営業を担当し、現在に至る。プライベートでは、温泉巡りが趣味。東北では、青森県の「不老ふ死温泉」がおすすめだそう。「日本海の絶景が目の前に広がる温泉で、海岸と露天風呂がとても近くて感動しますよ!」。



こ

の業界に入るきっかけは、家に届いた1通の採用追加募集のハガキだった。社名は「住友林業」。小さい頃から自然が大好きだった鈴木さん。気軽に受けたら、見事採用された。「当社を志望する学生は、住宅に興味がある人ばかり。私はむしろ『木』の方に興味があり、めずらしい存在でしたね」。

最

初は、住友林業のグループ会社、ニュージーランドのネルソンパイン社からMDF（中密度繊維板）を仕入れて建材メーカーや加工業者へ販売する営業を担当した。ある時、お客様から商品に関する質問を受けた。鈴木さんはその場で答えられず、迷わず先輩に相談。すると先輩から「その場で判断して、説明できなかつたのか?」と言われて板挟みに。困っている姿を見た先輩は一言、「メッセンジャーボーイになってはだめじゃないか」。当時は「こんなに一生懸命やっているのに」と鈴木さんは悔しい思いでいっぱいだった。しかし、次第にその言葉の重要性に気付いて

いった。「営業は、お客様とお互いの意見を調整し、最良の解決策を見つけるのが仕事。営業としての価値はそこだと初めて分かりました」。

入

社4年目に、建材部門に異動。今では商社営業の面白さも分かるようになった。「でも実をいうと、最初はなぜ商社機能が必要なのだろうと疑問に思っていたんです」と鈴木さんは語る。「実際にやってみたら、販売先と仕入先をつなぐだけでなく、当社とつながりのある企業であれば、さまざまな紹介の仕方が可能だと分かりました。例えば、営業力が伸び悩んでいるものの太陽光発電システムには詳しい工事店と、設置未経験で知識を得たい工事店とをつなぐことで、当社の太陽光システムを購入していただくきっかけ作りができる。3社でWin-Winになれるんです。ネットワーク

今、

東北エリアの市況は厳しく、鈴木さんはお客様から日々相談を受けている。売上を確保するために、建材販売店が介護事業に進出するなど、企業の多角化も目立つ。「むしろ、今が建材商社としての存在価値を発揮するチャンス。住友林業グループには、住宅関連事業者向けのクラウドシステム『JHOP』や、住宅資材の物流合理化・効率化を実現するシステムなどの他にはない支援サービスがあります。自分自身の

情報力も磨きつつ、当社のサービスを組み合わせ、どんなお客様からも頼られる存在になりたいですね」。

10年後の 木材建材業界を予想!

量から質の時代へと市場環境は大きく変わろうとしています。やはり私たちはその変化に適応していく努力を続けていかなければならないと思います。当社の役割は、流通販売さんと協同しながら、新しい時代に対応する機能やサービスを地域の建設会社の皆さんにご提案すること。国の各種制度への対応や、IT等を活用した業務改善など、当社でもさらなるシステム作りが必要になってくると思います。(鈴木さん)

企業が成長する力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

ど
い
も
な
い
強
み
を
武
器
に

環
境
ビ
ジ
ネ
ス
の
先
端
を
ひ
た
走
る



川崎バイオマス発電事業は、中央にある三つの施設で構成されている。左は発電所、右はチップ工場、右上がチップヤード（チップを一時的に保管する場所）



ほとんどの設備は、川崎バイオマス発電の事務所内から操作可能。安全な稼働を推進すべく、操作の表情も真剣だ



建築廃材（手前）とともに、産木、剪定枝（奥）も燃料として利用

建築廃材のみならず、工場で使われた木質パレットもチップに加工



建築廃材は破砕機で数cmの木質チップに加工

最大で33MWの発電が可能な発電設備。一般家庭の約3万7,000世帯分、約10万人分に供給することが可能。化石燃料による発電に比べるとまだ発電量は少ないが、バイオマス発電としては日本最大級の規模を誇る



ジャパンバイオエナジーの皆さん。「2月の本格稼働にむけて、スムーズな集荷と生産に動んでいます」



試運転時は1日で10～20台のトラックが約40～50tの廃材を搬入。本格稼働後は100台が目標



川崎バイオマス発電の皆さん。「地域との融和も大切。積極的な情報開示だけでなく、全員で工場周辺の清掃にも取り組んでいます」

本事業が見据える次なる「バイオマス燃料」とは？

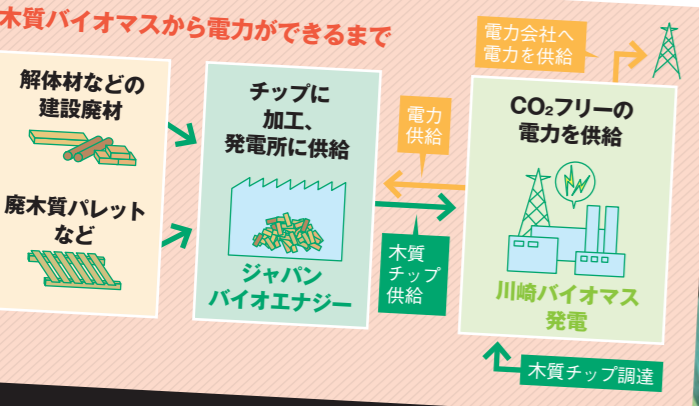
燃料の安定確保のためには、木質バイオマス以外の燃料も必要。そこで現在検討中なのが、食品工場から排出される食品残渣（ごんさ）だ。候補として挙げられているのが、植物油を生産する際の大豆、とうもろこし、パームやし、缶コーヒーを生産する際のコーヒード、ペットボトルのお茶を生産する際の茶殻などの残渣。食品会社にとってもトータルで廃棄物をゼロにする「ゼロ・エミッション」の達成につながるため、お互いにとってメリットがある。食品工場は大量に消費される場所の方が運送コストを必要としないため、多くは都市部に存在する。都市型バイオマス発電を推進する上で、実現が期待される所だ。



パームやしの実 殻の燃料利用を検討中

川崎バイオマス発電株式会社
発電所：神奈川県川崎市川崎区扇町12番6号
TEL：044-201-6775
事業内容：チップを使用したバイオマス発電、電力の販売
従業員：15名

ジャパンバイオエナジー株式会社
本社：神奈川県川崎市川崎区扇町12番7号
TEL：044-201-6780
事業内容：産業廃棄物（建設発生木材、木質パレット等）の中間処理、チップの供給および販売
従業員：5名



川崎バイオマス発電株式会社 / ジャパンバイオエナジー株式会社



川崎バイオマス発電株式会社 代表取締役社長 戸川 裕昭さん

ジャパンバイオエナジー株式会社 代表取締役社長 八田 堅嗣さん

環境時代の最先端を行く「バイオマス発電」

CO₂を増やさずに、電力を安定的に創出する。環境時代の発電方式、それが「バイオマス発電」だ。バイオマスとは、光合成によって作り出される生物由来の資源のことで、主に植物のことを指す。植物は燃やすとCO₂が排出されるが、その成長過程でほぼ同量を吸収するため、実質CO₂は地球上で増えていないことになる。

大都市での発電にこだわる理由

その先進的な発電事業を国内最大級の規模で今年2月から本格稼働させるのが、川崎バイオマス発電とジャパンバイオエナジー株式会社だ。

2社は、バイオマス発電に取り組み始めていた住友共同電力(株)と、燃料用木質チップの流通事業を進めていた住友林業(株)が、木質チップ製造会社のフルハシPPO(株)とともに設立。2008年、3社の合併企業としてスタートした。

発電の流れとしては、まず住宅の解体現場から建築廃材を収集し、ジャパンバイオエナジーで細かく破砕してチップ化。すぐ隣りにある川崎バイオマス発電のサイロにベルトコンベアでチップを運び、ボイラーで燃焼させてエネルギーを創出。各電気事業者へ売られ、最終的には近隣地域に電力が供給される仕組みだ（左ページの図を参照）。

この事業の大きな特徴は、チップ工場と発電所が隣り合わせにある点だ。八田社長はそのメリットをこう語る。「2社がベルトコンベアで繋がってれば、チップ工場から発電所までトラックでチップを運ぶ必要がなくなり、その分、CO₂を削減できます。チップ工場と発電所を運営する電力も自分たちでまかなっており、将来的には事務所の電気も自前で発電する予定です」。

川崎バイオマス発電事業のブランド向上のために

2月の本格稼働も目の前に迫っている。まだ稼働前にもかかわらず、エネルギー関連企業や地方自治体などからの視察が絶えない。それだけ都市型のバイオマス発電が注目されている証拠と言える。

当面の課題は、両社とも「事業のブランド価値を上げること」と口を揃えて話す。「燃料を納入いただくお客様から『川崎バイオマス発電に納めれば、安全かつクリーンな処理をしてくれて安心』といった信頼を得ることが大切です。それがブランド価値向上につながり、多くの企業から燃料を回収できるようになります」と戸川社長。八田社長も続ける。「当社はお客様から処理料をいただき、事業を運営しています。同様に『ジャパンバイオエナジーに納入したい』と思っていたために、目標を二つに、両社で信頼感を醸成していきます」。

また、戸川社長は「神奈川県川崎市ほどの大都市におけるバイオマス発電事業は、他に例がない」と力強く語る。「発電」というと、地方でしか行われないイメージがありました。しかし、建築廃材は住宅軒数が多い分、大都市の方が安定的に確保できるため、都市型

News pick up! 住友林業ニュース

温故知新の住まい方、現代的な和テイストを提案する家 イノスグループ・コンセプト商品 「wabi」新発売

12月21日、住友林業が資材提供・技術支援を行う、全国の地域優良建設会社社員からなるイノスグループは、幅広い世代に受け入れられる現代的な「和」のテイストを提案するイノスグループ・コンセプト商品「wabi（わび）」を発売しました。

日本画の技法を活かした作風のアーティストが活躍し、また仏像や神社仏閣めぐりが若年層向けの雑誌で特集されるなど、幅広い世代に「和」が注目されてきています。特徴的なのは、自らのライフスタイルに無理なく溶け込み現代的な「かつこよさ」も併せ持つ「和」に人気が集まっている点です。



商品概要

販売地域：全国（沖縄除く）

構造：木造軸組工法

基本コンセプト：

「wabi」は、現代の家づくりに「日本の住宅・住まい方」の知恵や美意識を取り入れ、日本ならではの環境や文化の中で育まれてきた「和」を楽しむ。「和の光」「和の視座」「内と外の関係」「空間のつながり」「季節とクラス」といった5つのテーマをコンセプトとして提案。

お問い合わせ先
木材建材事業本部イノス事業部
TEL: 03-3214-3420

安心の耐火構造で都市の多様な暮らしに対応する ツーバイフォーの4階建住宅 「EARLYbird・For（アーリーバード・フォー）」 新発売

12月14日、住友林業は、狭小敷地や変形敷地の多い都市部においても自由設計によるゆとり空間を提案し、優れた耐火性・耐震性を実現しながら多様なニーズに対応可能な木造耐火4階建住宅「EARLYbird・For（アーリーバード・フォー）」を発売しました。

本商品は、建築条件の厳しい都市部の敷地でも家族がゆとりを持って暮らせる住まい、利便性の高い立地を活かして収益を生む賃貸併用や店舗併用の住まい等、木造注文住宅で培ってきた提案力を活かして提供する、ツーバイフォー構法による当社の初の4階建の住宅です。

今後、更なる高齢化社会を迎えるにあたり、都市部における二世帯・多世帯住宅への需要は高まりを見せると予測されます。利便性の高い立地に店舗併用や賃貸併用住宅を建

築することで、安定した収益を生み出す住まいのニーズに対応していきます。



商品概要

販売地域：首都圏・近畿圏

構造：枠組壁工法

(ツーバイフォー構法) 4階建

商品特徴：

- ①限られた敷地を有効活用する多様な住まい方提案が可能（狭小敷地での提案、二世帯住宅提案、店舗併用住宅提案、賃貸併用住宅提案）
- ②「耐火構造大臣認定」を取得した高い耐火性能
- ③安心・安全の耐震性能

お問い合わせ先
住宅事業本部営業推進部
TEL: 0120-21-7555

編集後記

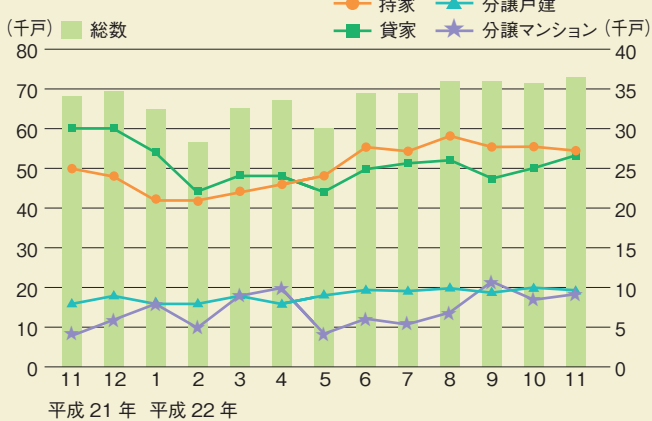
新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いたします。今号は「住友林業グループ特集号」として、普段ご紹介できない弊社の取り組みを中心にお届けいたしました。依然として先行き不透明な経済情勢が続いていますが、市場環境の変化にスピーディーに対応できる有益な情報を今年も発信していきたいと考えています。本年も編集室一同、皆様のビジネスにより役立つ『建材マンスリー』を目指します！



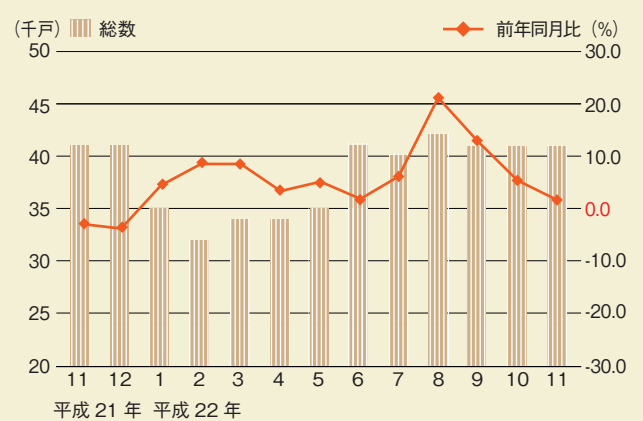
平成22年11月の新設住宅着工 △は減

		11月					10月	9月	8月
		対前月比 (戸) (%)		対前年同月比 (戸) (%)					
新設住宅計		72,838	1,448	2.0	4,640	6.8	71,390	71,998	71,921
建築主別	公共	1,088	△188	△14.7	△1,065	△49.5	1,276	1,632	1,231
	民間	71,750	1,636	2.3	5,705	8.6	70,114	70,366	70,690
利用関係別	持家	27,235	△607	△2.2	1,794	7.1	27,842	27,670	29,036
	貸家	26,703	1,563	6.2	△2,805	△9.5	25,140	23,696	25,841
	給与住宅	351	△163	△31.7	△221	△38.6	514	565	456
	分譲住宅	18,549	655	3.7	5,872	46.3	17,894	20,067	16,588
資金別	民間資金	61,751	1,070	1.8	2,560	4.3	60,681	61,176	61,316
	公的資金	11,087	378	3.5	2,080	23.1	10,709	10,822	10,605
	公営住宅	933	△214	△18.7	△709	△43.2	1,147	1,168	1,119
	住宅金融機構融資住宅	6,276	409	7.0	2,276	56.9	5,867	5,482	5,751
	都市再生機構建設住宅	0	0	-	0	-	0	309	0
	その他住宅	3,878	183	5.0	513	15.2	3,695	3,863	3,735
構造別	木造	41,454	463	1.1	672	1.6	40,991	41,141	42,073
	非木造	31,384	985	3.2	3,968	14.5	30,399	30,857	29,848
	鉄骨鉄筋コンクリート造	389	127	48.5	△21	△5.1	262	682	382
	鉄筋コンクリート造	17,026	172	1.0	4,853	39.9	16,854	17,837	16,429
	鉄骨造	13,856	670	5.1	△852	△5.8	13,186	12,226	12,894
	コンクリートブロック造	45	2	4.7	△7	△13.5	43	42	87
その他	68	14	25.9	△5	△6.8	54	70	56	

利用関係別戸数



構造別 木造戸数



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	11,676	116	1.0	△136	△1.2	持家	4,996	56	1.1	166	3.4
木造	1,289	201	18.5	53	4.3	貸家	6,302	48	0.8	△397	△5.9
鉄筋コンクリート造	287	3	1.1	55	23.7	給与住宅	65	31	91.2	38	140.7
鉄骨造	10,100	△88	△0.9	△244	△2.4	分譲住宅	313	△19	△5.7	57	22.3

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		持家		貸家		給与住宅		分譲住宅						
	戸	対前月比		戸	対前月比		戸	対前月比		戸	対前月比				
		戸	%		戸	%		戸	%		戸	%			
木造	9,191	501	5.8	2,787	84	3.1	5,240	416	8.6	5	0	0.0	1,159	1	0.1
		△339	△3.6		296	11.9		△714	△12.0		△6	△54.5		85	7.9

家づくりをトータルに支援するクラウドサービス



設計からアフター・リフォームまで家づくりに必要な情報・ツールをクラウドサービスで提供。高機能なツールを安価に利用でき、住宅建築の品質向上(効率化)とコスト削減を強力に支援。

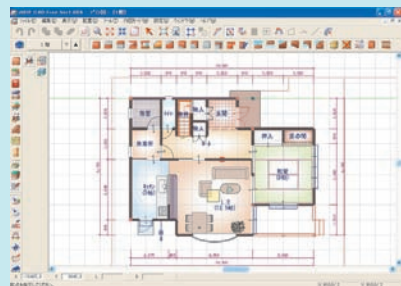
まずはアクセス！

<http://jhop.jp/>



無料！

簡易プランの作成CAD「JHOP CAD」を無料配布中。CADを使ったことのない方でも実際にカンタン！



『バーチャル展示場』 出展募集中



高精細でリアルな表現を実現！



※画面はあくまでイメージであり、実際のものとは異なる場合がございますので予めご了承願います。

- 『バーチャル展示場』とは・・・
- ・インターネット上の住宅展示場です。
 - ・高精細な3Dでリアルな臨場感を表現します。
 - ・展示モデルは2コース(お任せプラン、こだわりプラン)を用意しています。

「JHOP」は1月に第2弾のサービス、4月に第3弾のサービスを順次提供します！
 お問い合わせは

日本電気株式会社
 JHOP サービスサポートセンター
 受付時間：月曜日～金曜日
 (祝祭日およびNEC休業日を除く)
 9:00～12:00、13:00～17:00

TEL : 03-3769-2619
 FAX : 03-3769-2610
 Email : toiawase-ssc@jhop.jp.nec.com

