

# 建材マンスリー

Kenzai Monthly

特集

## 地域住産業の活性化に拍車 地域型住宅のブランド化



For The Future  
柴崎太輔 さん

付加価値創造に挑戦! 注目企業を訪ねる  
有限会社中里スプリング製作所

今月のニュース  
建材マンスリー資料室

## 地域住産業の活性化に拍車

# 地域型住宅ブランド化

国土交通省は4月25日、「地域型住宅ブランド化事業」の募集要領を発表した。同事業は、地域特性を生かした長期優良住宅の供給を支援する補助事業だ。昨年度まで実施されていた「木のいえ整備促進事業」(長期優良住宅普及促進事業)の継続事業と位置づけられるが、「グループによる住宅供給のシステム」が申請の条件となり、大きく変更している。今回は、「地域型住宅ブランド化事業」の内容を紹介するとともに、先駆的に地域グループづくりを行っている団体に、連携組織のヒントをうかがった。

### グループが対象となる「地域型住宅ブランド化事業」

■ **グループ化が必須条件** 「地域型住宅ブランド化事業」は、地域の気候・風土に配慮し、地域材を活用した長期優良住宅を供給する「グループ」の生産システムに対して評価が行なわれる。

■ **事業の趣旨** 「木のいえ整備促進事業」同様、「中小住宅生産者による長期優良住宅への取組みの促進」だが、従来の単独の建設会社から、グループによる供給システムの評価や、申請をグループ単位で行なうなどの点が大きく変わった。

長期優良住宅の普及と質の向上が進むなか、このような新しい支援の形に変更した背景には、大工・工務店などの担い手の技術向上には個別の工務店への補助ではなく、「住宅を供給する体制」に対しての支援が重要であるという認識が生まれたことがある。

さらに、国がさまざまな政策・基準・法律の変更などを業界に普及・促進させるためには、流通事業者を含めた地域ごとにグループ化された体制づくりを通じて発信することが、重要かつ効果的との考えもあるようだ。

■ **補助対象となる住宅** 次のすべてを満たす、地域材等を活用した木造住宅となる。

① 採択されたグループごとの地域型住宅の共通ルール等に則して、グループの構成員である中小工務店等により供給されるもの。

② 「長期優良住宅の普及の促進に関する法律」に基づき、所管行政庁による長期優良住宅建築等計画の認定を受け、グループに対する採択通知を出した後に着工するもの。

グループ構成員の中で、工務店については、最近3事業年分の平均年間住宅供給が54戸以下の中小工務店が5〜10社以上加入することが求められているが、中規模工務店の参加も条件付きで可能である(※)。

■ **評価のポイント** 採択の評価ポイントのうち、住宅の性能は、長期優良住宅の基準を満たすことが最低条件である。それに加えて留意すべき点として、地域グループの連携の仕組みや波及効果の大きさ、地域の特性を活かした仕様に対しての工夫や取組みに重きが置かれていることが上げられる。

■ **補助金の申請・受付** グループの提案が採択されると、そのグループに所属する中小工務店は、共通ルールに基づいて産地証明などがされた地域材を活用した長期優良住宅を建築する場合に、建築費の一部が補助される。採択されたグループに参加している工務店が申請を行なった後に補助金が交付され、施主に還元される流れになる。

■ **補助金額** 1戸当たりの補助額は、建築費の1割以内で、上限が100万円。さらに、柱、梁、桁、土台の過半に地域材を使用した場合は、1戸当たり20万円を限度に追加補助が受けられる。

\* 中小工務店が5〜10社以上参加していれば、3000戸未満程度の中規模工務店もグループに加入することができる。中規模工務店の数は、グループに所属する工務店の数の三分の一以内。ただし、中規模工務店に対する補助対象戸数には、一定の制限がある。

### 「地域型住宅ブランド化事業」の申請条件

- 地域の気候・風土、街なみ景観等の特徴
- 地域材の特徴、地域材供給の現状
- 「地域型住宅」の具体像
- 地域型住宅の規格・仕様に関する共通ルール
- 地域材の供給・加工・利用に関する共通ルール
- 積算、資材調達、施工に関する共通ルール
- 地域型住宅の維持管理に関する共通ルール

#### 共通ルールの設定



#### 具体的取組み、役割分担

- 信頼性確保
- 維持管理
- 普及促進
- 技術継承
- 新技術導入
- 資源循環利用
- 災害時の応急仮設、住宅供給体制

地域で生産する住宅の明確化

中小工務店を中心としたグループに対して、地域型長期優良住宅への補助金が支給される「地域型住宅ブランド化事業」。今までの事業との相違点について、ポイントを整理する。

### 補助金の申請・交付

#### 共通ルールに基づいた長期優良住宅に対して費用の一部を補助

#### Step 2 中小工務店の補助金申請

- 着工前、あるいは着工後、一定期間内に補助金の交付申請(グループ事務局で一括して提出)
- 交付決定(中小工務店に対して個別に交付決定通知を出す)
- 竣工(進捗状況などを報告する)
- 完了実績報告(グループ事務局で一括して提出)
- 書類審査・必要に応じて現地調査
- 補助金額確定(中小工務店に対して個別に通知を出す)

#### Step 1 グループの申請

グループによる申請  
受付期間 6/8(金)まで

評価委員会による評価

国土交通省による採択

### 補助金額

1戸当たり建設費の1割以内かつ100万円を限度に補助



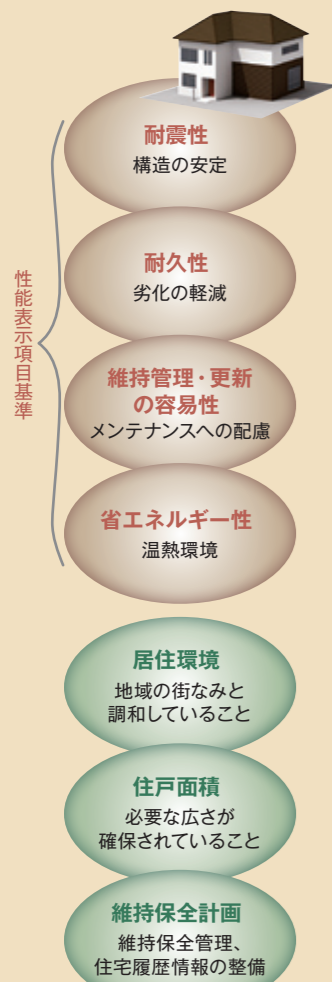
地域材を活用した長期優良住宅  
グループに所属する中小工務店によって供給される「地域材」を活用した木造住宅

1戸当たり上記に加えて、20万円を限度に補助



地域材  
柱・梁・桁・土台の過半において、「地域材」を使用する場合

### 「長期優良住宅」の認定に必要な主な条件



※手続きや提出書類の詳細は、平成24年度地域型住宅ブランド化事業評価事務局のHP (<http://www.chiiki-brd.jp/>) をご参照ください

ブランド化に向けて  
**地域連携**

事例1

工務店のグループ化で仕事の幅を拡大させる  
**武蔵住宅研究会**

地域の工務店が集まり、知恵と資金を出し合う動きが活発だ。「地域型住宅ブランド化事業」応募を目前に控えた、新しいグループの抱負をうかがう。

1社だけでは対応の難しい課題も  
地域のグループなら可能になる

今年の4月16日、埼玉県西部および東京都多摩地区の工務店21社と地域の住宅産業に関わる企業が集まり、「武蔵住宅研究会」の設立総会を開催した。会には工務店のほか、原木市場、製材工場、プレカット工場、設計事務所、建材流通業などが、グループの一員として参加して

「武蔵住宅研究会」の会員構成



(2012年4月5日現在。入会予定企業も含む)

いる。グループ結成の目的は、組織化することによって情報の共有を図り、国が行なうさまざまな推進事業などに積極的に参加するためである。会長を務める吉澤建設工業の吉澤文男氏は、工務店のグループ化に大きな期待を寄せ、次のように抱負を語る。「私どもの会社は、飯能市周辺で生産される西川材を使い、木造軸組の家の建設を数多く手がけてきました。しかし、性

れるのか、ぜひお話をうかがってきたいと思っています」(吉田氏)

会の「地域型住宅」の概要やネーミングはまだ決まっていない。しかし、西川材のよさが目に見える、「モダンな家」を供給していきたいという。そのために、著名な建築家に、デザインのアドバイスを依頼する計画がある。

「若い人に『西川材を使った住宅はいいな』と選んでもらうには、やはりデザインが重要な要素です」と吉田氏。デザインのよさは工務店の武器にもなると期待する。デザインにかかるコストは会員で分担すれば、大きな負担にはならない。ただし、西川材というブランドだけにこだわるわけではない。顧客の中には多摩材を使いたいという要望もある。それに応えるには、広域でスムーズな流通が求められるので、多摩地域の企業も含めた柔軟な組織づくりに取り組んでいる。



西川材をふんだんに使用した住宅の内部  
(設計：コウ設計工房、施工：吉澤建設工業)

西川材：埼玉県飯能市、毛呂山町、越生町などから産出されるスギ、ヒノキ。強度が高い優良材として知られる。江戸時代、この地域から筏を使って木材を江戸へ運んだことから、江戸の西の川から来る材「西川材」と呼ばれるようになった。荒川支流の入間川・高麗川・越辺川の流域を西川林業地と呼ぶ。



吉澤文男氏(住宅施工)(左)と吉田宏之氏(建材流通)

能数値を出すなどの煩雑さがあり、長期優良住宅の認定がなかなか受けにくい現状があります。このようなハードルを越えるために、会のグループ各社のノウハウを集めていきたいと思っています。1社では難しいことでも、グループの知恵を集めれば可能となるでしょう」

会に参加する工務店の長期優良住宅の実績は、棟数で2%に満たないという。技術面で、方法がわからない」という声が圧倒的だった。しかし今後は「ぜひチャレンジしたい」という工務店の数も多かったという。

ブランド化に向けて  
**地域連携**  
事例2  
県外への普及も視野に入れた「金山杉住宅」  
**金山杉住宅をつくる会**  
ブランド材である「金山杉」の販路拡大から始まった、林業、設計事務所、工務店の連携。仕様書を整えて、新たなブランド「金山杉住宅」を作り出した経緯をうかがう。

金山杉のよさを引き出す  
仕様書の4つのコンセプト

山形県の東北部に位置する金山町は、面積の8割を山林が占め、樹齢80年以上を経た大径木の「金山杉」を産出することと知られる。この金山杉のさらなる販路拡大を目指して、供給側である林業関係者と、設計事務所や工務店の有志が集まり、数年前からグループ作りを始めた。金山杉の強度試験等を行ない、勉強会を積み重ねて作り上げたのが、金山杉の特性を生かした住まいづくりの仕様書「金山杉住宅仕様書」である。

- ① 自然素材をあらわして使う木の家(構成要素の多くを自然素材でまかなう)
- ② 近隣との関係性を考えた木の家(日当たり、通風、屋根の向きなどを配慮する)
- ③ 丈夫で長持ちする木の家(地震に強く、維持管理しやすいことを重視する)

打破する方策の一つが、このグループ化といえるのである。

西川材のブランド住宅は  
デザインを重視した木の家  
事務局長を務める建材流通業の柏屋商事・吉田宏之氏は、会立ち上げの経緯を次のように説明する。

「新設住宅着工戸数が減少して、地域工務店はいへん厳しい時代を迎えています。そのことは、私たち流通業だけでなく、林業に携わる方、製材工場、さらには地域経済にとっても大きな懸念です。こうした時代に生き残るには、志を同じくする工務店が集まり、知恵を出し合うことが、有効な手段です。そこで、私も取引のある工務店に呼びかけをし、グループづくりをサポートしました」

地元のケーブルテレビ局や信用金庫にも声をかけた。ケーブルテレビ局には広告媒体としてのサポートを期待している。たとえば、会員で資金を出し合っているCMを打ち、地域工務店の知名度を高める。また、信用金庫には、リフォームローンの金利優遇などの協力を依頼している。総会員数は40社を超えた。

会の最初の取組みは、「地域型住宅ブランド化事業」だ。それにはいくつかのクリアしなければならないハードルがある。生産体制としての「組織化」は、すでに完了した。「ブランド化」の共通ルールに関しては、流通については、ほぼ整

- ① 自然エネルギーを利用する木の家(省エネや自立循環型を目指す)

これらのコンセプトを展開して作られた37の作法を、建設地の環境に合わせて活用できるよう、仕様書は考慮されている。「仕様書の目指しているものは、金山杉を使って、従来の木造住宅の建築作法を守り、快適で長持ちする住宅をつくることです。一番大事にしているのは、切妻の屋根の軒を深く出して外壁を長持ちさせ、室内は真壁として、金山杉をできるだけあらわして使うという点です」と、仕様書の作成に関わった建築士の阿部利広氏は語る。

「金山杉住宅仕様の検討」は2009年度の国土交通省「地域木造住宅市場活性化推進事業」で採択され、検討委員会が「金山杉住宅仕様書」としてまとめ上げ



阿部利広氏(設計)



仕様書に沿ってつくられた「金山杉住宅」  
(設計：阿部建築研究室、施工：小野工務店)

た。また「金山杉住宅」は、2010年度の「長期優良住宅先導事業」に採択された。先導事業には、「金山杉住宅をつくる会」というグループ名で応募した。「仕様書を具体的に実現する組織がないと前に進んでいかないので、林業関係者、建築士、工務店に、研究者や金山杉に興味を持つ一般の人も加えた『金山杉住宅をつくる会』をつくりました」(阿部氏)

町ぐるみで創りだす  
新しいブランド住宅

目指すべき「地域型住宅」の具体像を明確化できた背景には、金山町が長年取り組んできた「街並み景観づくり」の歴史があった。

金山町森林組合参事の杉井範之氏は

立地環境に合わせて利用できる「金山杉住宅」仕様構成

**A 自然素材をあらわして使う (自然循環仕様)**

- 軒裏をあらわし、軒を深く出した家
- 開放的な家
- 室内は真壁とし、内装に杉板を使った家
- 柱はもちろん、梁にも杉を使った家
- 外装に木を張った家
- 火災に配慮しつつ、木を使った家

**B 近隣との関係性を考える (近隣共生仕様)**

- 近隣に配慮した配置計画
- 積雪地での屋根の形状への配慮
- 街並み・景観への配慮

**C 丈夫で長持ちさせる (高耐久仕様)**

- 地震に強い家
- 長持ちする家
- 維持管理しやすい家

**D 自然エネルギーを利用する (低炭素仕様)**

- 生活で使用するエネルギー消費が少ない家
- 自然の日射しを活かした冬に暖かい家
- 自然の通風を活かした夏に涼しく健康な家
- 夏の強烈な日射しに対する対策を施した涼しい家

**立地環境に合わせる**

1. 立地条件

- 密集市街地
- 郊外住宅地
- 農山村地域

2. 防火関係地域指定

- 準防火地域
- 22条地域
- 指定なし

3. 省エネ地域区分\*

- II地域
- III地域
- IV地域

4. パッシブ地域区分\*

- い地域
- ろ地域
- は地域

5. 積雪の状況

- 一般地域
- 多雪地域

\*省エネ地域区分：全国を6つの地域に区分して、断熱材の厚さ等の基準を設けている。  
\*パッシブ地域区分：1月の日射量の多さによって全国を3つの地域に区分している。

次のように説明する。「金山町では、切妻の屋根、漆喰の白壁、杉の下見板張りといった特徴を持つ住宅が、美しい街並みを作ってきました。町は1978年から毎年、住宅建築コンクールを実施し、金山杉を使った住宅と職人の技術の伝承を応援しています。ま

金山杉：山形県金山町では、明治時代の国有林払い下げにより、精力的に杉の植林が行なわれたため、樹齢100年を超える人工林が豊富。また、厳しい環境で育つため、年輪幅が緻密で木目が細やかで美しく、丈夫な材として育つ。計画的な長伐期施業を行なっており、80年以上育てたものを伐採する。大径木なので、家一軒分の木材を統一した樹種で建築できる。

た、1986年には「金山町街並み景観条例」が制定され、条例の基準に合致した建物には、町から助成金が交付されるようになりました。このように街並みを維持するという目的で、金山杉を使った在来工法の住宅建設が守られてきました」ところが、ここ5〜6年、金山町での住宅新築着工数が一気に減少し、一桁台にまで落ち込んだ。そこで、金山の木造住宅を根底から見直し、どの地域にも利用できる木造住宅の仕様書を仕上げよう



杉井範之氏 (木材供給)



星川敏廣氏 (住宅施工)

ということになったという。「仕様書作成の他、金山杉の「産地証明」、「出荷・品質証明」の発行体制も整えた。また、住宅の維持・管理に関しては、グループが責任を持ち、たとえ担当施工者が事業をやめても、住まい手に対して安心を保証していく構えだという。

「金山杉住宅をつくる会」には「金山杉住宅」を、地域内に留まらず、気候風土や立地環境の異なる地域にも普及させていこうという目論見がある。実際、2010年に、沖縄県宮古島市に7棟の住宅を竣工している。この工事にも携わった星川建築の星川敏廣氏は、金山杉の魅力をこう語る。「いろんな材料を扱ってきましたが、金山杉は柔らかみがあって、気分が良い。仕事をすることも、触るのが楽しくなるというのが、作り手としては魅力ですね」「金山杉」というブランドから、「金山杉住宅」という新しいブランドの構築に一步踏み出した「金山杉住宅をつくる会」では、今回の「地域型住宅ブランド化事業」へも応募の予定だという。地域材の活用という目的から活動を始めたグループだが、地域型ブランド住宅を、最も理想的な形で発展させているといえる。

木材建材業界の  
未来を担う人材に  
クローズアップ

For *The Future*  
フォーザフューチャー

震災復興を足がかりに  
地域を、そして東北を  
元気にしていきたい

株式会社仙建 営業第2課  
しば さき だい すけ  
**柴崎太輔**  
さん

#### Profile

宮城県出身。1995年、情報処理の専門学校を経て株式会社仙建に入社。建材の物流に興味を持ち、入社当時から物流のシステム管理と営業職という二足のわらじを履いている。地場の工務店に対し、新素材の詳細や業界の最新動向を、もっと伝えていければと語る。冬場は入社と同時に始めた趣味のスノーボードを毎週、仲間と楽しむ。

お客様とのコミュニケーションを重  
ねながら、信頼関係を築き上げ、  
お客様の課題やニーズに応える建築資材  
を提案する。そんな提案型営業をモットー  
としてきた柴崎さんは今、自問自答を繰り返  
しながら仕事に臨んでいる。「宮城県に  
ある当社は、昨年3月11日に発生した東  
日本大震災以降、嵐のような日々を送っ  
てきました。お客様に必要な資材を供給し  
たいが、何しろ数が足りない。現在は少し  
ずつ落ち着きを取り戻してはいますが、ま  
だまだ元通りとまではいきません。そんな  
状況の中で、どれだけお客様の声に応え  
ることができているのか。もっとやれるこ  
とがあるのではないかな。ずっとそんなこと  
を考え続けています」

30社ほどの地場の工務店を取引先とし  
て担当する柴崎さん。震災発生から最初  
の1カ月は物流機能が停止状態となったた  
め、業務は完全にストップした。代わりに、  
食糧や水などの救援物資を、取引先に届  
けて回った。「2カ月ほどすると、少しず

つ物流が回復し始め、工務店から住宅修  
繕のための注文が入ってきました。しかし、  
多くの合板工場が被災しており、求められ  
る量を確保できない。もどかしい思いを  
抱えながらの仕事でした」。この頃は、仮  
設住宅の建設が最優先であったため、一  
般住宅の補修を請け負う工務店に対して、  
十分な資材を供給することが一時的に困  
難だった。

「3カ月を過ぎた頃からは、ようやくまと  
まった資材を確保できるようになったので  
すが、今度是对応しきれないほどの注文  
が舞い込みました。本来であれば、`嬉しい  
悲鳴、となるのでしょうか、あまりの注  
文の多さに、お客様の要望にいてねいに  
応えることができない状況になりました。  
以前は細かいケアを心がけていたのに、  
とにかく、仕事をさばくことが最優先とな  
ってしまった。忙しいけれど達成感が感じら  
れず、歯がゆい思いをすることが多かった  
ですね」

それでも、柴崎さんは一歩ずつ前に進

んでいった。最近では、お客様への新商  
材の提案も、少しずつできる余裕が出て  
きた。「震災以降、住宅の耐震構造に強  
い興味を持たれるお客様が増えています。  
免震構造の現場見学会の来場者数も、震  
災以前の10倍以上になっていると聞きま  
す。今後は、太陽光発電や蓄電池を導入  
したスマートハウスも増えてくるでしょう。  
そのための商品についてもさらに勉強し、  
情報を提供できるようにしておきたいと  
思っています」

東北では、今後、復興需要が本格化す  
る。しかし、そんな忙しい日々は、柴崎さ  
んに`申し訳ない、という気持ちを抱かせ  
ることもある。壊れた家の修理や新築の  
ための住宅建材の注文が殺到するという  
ことだからだ。「それでも、住宅業界  
の元気を第一歩として、地域全体が活気  
を取り戻し、そして東北全体の復興につ  
ながればと思えるようになりました。その  
ためにも、これからが頑張りどころです」

付加価値創造に挑戦!

注目企業を訪ねる



社員のモチベーションをアップさせる「日本一楽しい町工場」

# 有限会社 中里スプリング製作所



代表取締役社長 中里良一氏

## 有限会社 中里スプリング製作所

- 本社 群馬県高崎市上中居町 315
- 創業 1950年
- 資本金 3000万円
- 従業員 20名

■ 事業内容  
各種ばね・板ばねの製造・販売  
ばね関連製品のアセンブリ  
規格ばね「ナスバックシリーズ」(7,110種)の通信販売  
医療用クリップ製造  
ワイヤーアートの規格・製造・販売



工場には、いたる所に社員お手製のワイヤーアートが飾られている



ばねはその形状によって、コイルばね、板ばねなどに分類される

### ⊕ 頑張ったごほうびは 嫌いな取引先を断る権利

半導体製造用から鉄道車両まで、多種多様なばねを製造する中里スプリング製作所には、一風変わった報奨制度がある。同社は年に数回、一番頑張った社員を表彰しているが、その「ごほうび」として、「嫌いな顧客との取引を打ち切る権利」という選択肢が存在するのだ。この選択肢を選んだ社員は「取引先担当取り下げ申請書」に理由を書いて提出し、取引担当から降りることができる。担当を変えても問題ありという顧客の場合は、取引を打ち切ること

もある。実際に取引を断った会社は、これまで48社に上る。

「私は父親が経営していたこの会社が経営難に陥ったため、その建て直しのために20代で経営に携わりました。いろいろな改革を実行しましたが、最初にこの制度を言い出したときは、古参の職人さんたちから鼻で笑われました。嫌なことも我慢してやるのが仕事だと。1社断れば、生意気だといわれて、10社が仕事をささなくなるぞとも脅されました。

でも、仕事だからこそ、嫌なことを我慢しなきゃいけないんです。10社減るのなら、10社増やせばいい。それからは、1社との

の挑戦を促して、いつの間にかみんな多能工になっていくんです」

### ⊕ 役職昇進は自己申告 仕事は自分のペースでOK

中里社長は「井戸を2つ交互に掘らせることが大事だ」と言う。一つは、技術の井戸、そしてもう一つが、遊び心の井戸だ。技術の井戸は、掘れば掘るほど刃先が摩耗して、切れ味が悪くなる。大企業ならここで人材を入れ替えることができるが、

「私の目指す経営は、『日本一楽しい町工場』なんです。このなかには、社員の夢も希望も工夫も将来も詰まっています。その実現のためには、どんな工夫も努力もいとま

「このごほうびの一番の狙いは、社員が気がつかないうちに多能工になっていくということです。どの企業も今、多能工化をはかっていますが、なかなかうまくいっていません。当たり前のことで、たとえばAさんに、Bさんがやっている仕事を覚えるようにと指示を出すと、Aさんは仕事のノルマが増えると及び腰になる。Bさんのほうは、自分の仕事を取られるかもしれないという不安感から、自分の持つ技術を全部出さない。お互い逃げ腰なんだから、うまくいくはずがありません。

でもごほうび制度なら、若手が『この機械を一度使わせてほしい』とベテランの職人に頼むと、『ごほうび制度か、頑張れよ』と、10年、20年かけて磨き上げてきた技の、一番のポイントをわかりやすく教えようと思います。作りたいものを作るといって遊び心が、新しい加工技術の習得や、専門外の技術へ

明るい工場内に椰子の木とキリンを設置したのは、社長の「遊び心」



技を極めた職人が、ハンドワークで特注のばねを作る



少数精鋭でやっている小さな町工場では、そう簡単に社員の使い捨てはできない。そこで、遊び心の井戸を掘らせ、刃先の切れ味をもう一度復活させる。好きなものを作ってよいというごほうびのもう一つの狙いがそこにある。



加工作業がしやすいように、創意工夫を凝らした手作りの道具



社員がごほうびで作った作品が社内に飾られる。事務系社員は職人にはねを発注する

取引を止めるために、10社の新規開拓を、自分へのノルマとして実践しています。上に立つ者は、社員や部下に嫌なことを我慢させるほうが楽ですが、それではダメなんです。どんなマイナスの影響が出てくる。社員のモチベーションを下げるようなお客さんは、むしろ切ったほうがいい。そうすれば、社員もストレスがなくなり、ほかの仕事は今以上に頑張れるんです」

### ⊕ 自由に好きなものを作る権利は いつの間にか多能工を作り出す

一番頑張った社員へのごほうびの選択肢は、もう一つある。「社内の設備・機械・

たとえば、アイデアを思いついたら、夜間でも休日でも工場の機械を使えるように、役付社員には全員、工場の鍵を渡しています。役職も、係長までは自己申告による希望制です。部下や上司も自分で選べます。体調不良なのに責任感から出勤してきた社員には、黄色の作業服を着てもらいます。その社員が仕事の手を休めても、誰も文句を言いません。

また、取引先との納期さえ守れば、自分のペースで仕事をしていいとしています。そして、毎月月末の土曜日に行く、全員参加の「夢会議」では、30歳までに家を建てたいとか、ワイヤーで巨大ロボットを作ってみたい、など、一人3分ずつ、自分たちの夢を語り合います。与えられた条件のなかで、できるだけ楽しんで仕事をするというのが、うちのスタイルなんです。仕事が楽しくれば仕事が好きになり、自然と生産効率も上がります」

中里スプリング製作所の営業マンは、中里社長ただ一人だ。社員には、プライドを保てる「もの作り」に専念してほしいから。現在、全国46の都道府県に顧客を持ち、取引先は1474社に上る。量産のための設備投資はあえて行わず、その代わり、社員が技を極めた職人に育つために、お金をかける。そうして、仕事が好き、会社が好きという社員が育つ楽しい町工場は、好循環のなかで日々発展を続けている。

## 国土交通省など3省が、省エネ義務化の工程表案を公表

業界ニュース

国土交通省、経済産業省、環境省の3省合同会議「低炭素社会に向けた住まいと住まい方推進会議」が4月4日に開かれ、2020年度までの新築住宅・建築物の省エネ義務化に向けた工程表案を公表した。工程表案では、建築物の規模別に義務化の時期を3段階に分け、戸建住宅など小規模（300平方メートル未満）な住宅の省エネ義務化は、2020年度ごろとした。省エネ水準は、義務化導入時点における省エネ基準達成率などを踏まえて設定する。

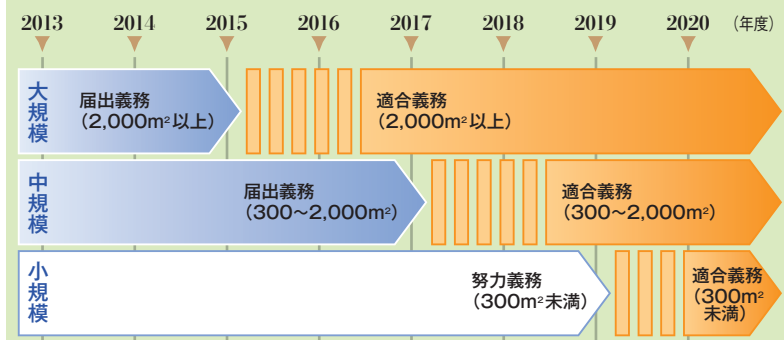
既存住宅・建築物の省エネ化については、義務化の対象から外して、税制や補助などの支援を行う考えだ。省エネ性能を上げるリフォームへの支援や、既存住宅の省エネ性能を把握するためのインセンティブを与えるなどで、省エネ化を促進するとしている。

また、工程表案では義務化の実現に向けた課題として、「中小工務店・大工

への十分な配慮」を掲げている。中小工務店等の対策の遅れに対しては、「中小工務店・大工の省エネ施工技術修得支援」で対応する。そのほか、伝統木造住宅等の評価方法の検討、建材・機器の性能・品質の確保と向上などが工程表では提示されている。

工程表は今後さらに、一般からの意見募集などを行ったうえで取りまとめられ、公表される。

新築住宅・建物の省エネ義務化に向けた工程表案



## 再生可能エネルギーの買取価格の原案が提示される

業界ニュース

今年7月に始まる「再生可能エネルギーの全量買取制度」の買取価格の原案が、4月25日に提示された。買取価格について協議してきた経済産業省の「調達価格等算定委員会」が委員長案として提示した価格は税込込みで、太陽光発電が1キロワット時当たり42円、風力発電が23・1円（20キロワット以上）など。

10キロワット未満の家庭用の住宅用太陽光発電は、10キロワット以上と同額の42円だが、キロワット当たり3万5000万円（2012年度）の補助金を加えると、実質48円に相当する。

買取価格は、建設費や運転維持費用に適正な利潤を乗せて設定された。施行後3年間は利潤に特に配慮をする、という法律規定があるため、初年度は適正な利潤を高めめに設定している。

原案は報告書として正式決定されたあと、パブリックコメントの意見聴取を受けて、正式な価格と期間が決定する。全量買取制度がスタートすると、電力各社は、再生可能エネルギーによる電力の全量を固定価格で買い取ることを義務付けられる。買取価格と期間は毎年見直される。

今年7月に始まる「再生可能エネルギーの全量買取制度」の買取価格の原案が、4月25日に提示された。買取価格について協議してきた経済産業省の「調達価格等算定委員会」が委員長案として提示した価格は税込込みで、太陽光発電が1キロワット時当たり42円、風力発電が23・1円（20キロワット以上）など。

10キロワット未満の家庭用の住宅用太陽光発電は、10キロワット以上と同額の42円だが、キロワット当たり3万5000万円（2012年度）の補助金を加えると、実質48円に相当する。

買取価格は、建設費や運転維持費用に適正な利潤を乗せて設定された。施行後3年間は利潤に特に配慮をする、という法律規定があるため、初年度は適正な利潤を高めめに設定している。

原案は報告書として正式決定されたあと、パブリックコメントの意見聴取を受けて、正式な価格と期間が決定する。全量買取制度がスタートすると、電力各社は、再生可能エネルギーによる電力の全量を固定価格で買い取ることを義務付けられる。買取価格と期間は毎年見直される。

買取区分・価格・期間についての委員長案

電源	太陽光		風力		地熱		中小水力			バイオマス						
	10kW以上	10kW未満	20kW以上	20kW未満	1.5万kW以上	1.5万kW未満	1,000kW以上 3万kW未満	200kW以上 1,000kW未満	200kW未満	ガス化		固形燃料燃焼				
買取区分										下水汚泥	家畜糞尿	未利用木材	一般木材	一般廃棄物	下水汚泥	リサイクル木材
買取価格(税込)1kwh当たり	42.00円	42.00円*	23.10円	57.75円	27.30円	42.00円	25.20円	30.45円	35.70円	メタン発酵ガス化バイオマス 40.95円		33.60円	(含バーム椰子殻) 25.20円	廃棄物系(木質以外) 17.85円		13.65円
買取期間	20年	10年	20年	20年	15年	15年	20年			20年						



編集室より

### 広告募集中!

広告掲載・製品紹介のご相談、誌面に対するご意見、ご感想は建材マンスリー編集室専用アドレスまでお寄せください。



kenzai-monthly@sfc.co.jp

住友林業株式会社 木材建材事業本部 事業開発部 (片岡・齋藤)

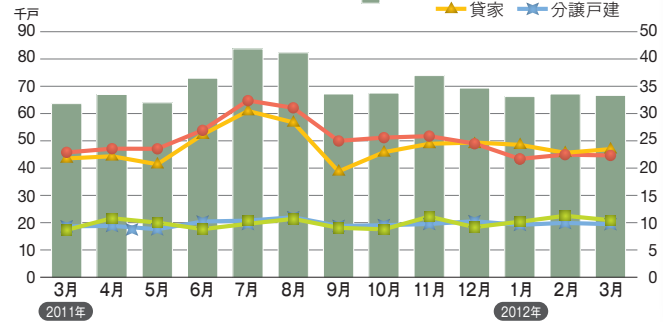
**【編集後記】** お酒が大好きな私。特に日本酒が! いつか「木材・建材」と「お酒」の関係で特集を組みたいなあ。樽や桶などからみるハード面だけでなく、「美味しいお酒を囲んだホームパーティ開催」→「家に人を招くとわが家を立派なものにしたくなる」→「建材業界が元気になる」などソフトの視点からも組めるかな。無理矢理かな(笑)。リクエストがあれば、ぜひ。さて、私事ですが、今月から出産&育児のため、1年間お休みをいただきます。少人数体制の当雑誌は、さらに人員減となりますが、皆さまの声を反映した誌面にさせていただきますので今後ともよろしく願います。(K)

表紙写真木造住宅は、設計: コウ設計工房、施工: 吉澤建設工業

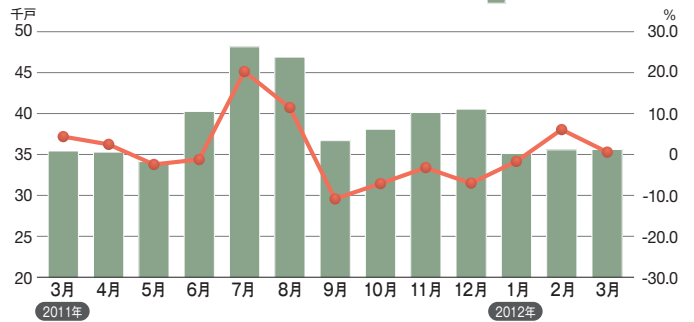
2012年3月の新設住宅着工 △は減

		3月					2月	1月	12月
		対前月比		対前年同月比					
		(戸)	(%)	(戸)	(%)				
<b>新設住宅計</b>		<b>66,597</b>	<b>△331</b>	<b>△0.5</b>	<b>3,178</b>	<b>5.0</b>	<b>66,928</b>	<b>65,984</b>	<b>69,069</b>
建築主別	公共	1,910	644	50.9	△106	△5.3	1,266	905	489
	民間	64,687	△975	△1.5	3,284	5.3	65,662	65,079	68,580
利用関係別	持家	22,335	△127	△0.6	△528	△2.3	22,462	21,687	24,496
	貸家	23,468	670	2.9	1,705	7.8	22,798	24,256	24,680
	給与住宅	549	189	52.5	△140	△20.3	360	228	370
	分譲住宅	20,245	△1,063	△5.0	2,141	11.8	21,308	19,813	19,523
	うちマンション	10,441	△813	△7.2	1,771	20.4	11,254	10,167	9,182
	うち戸建	9,703	△264	△2.6	379	4.1	9,967	9,594	10,261
資金別	民間資金	56,756	△809	△1.4	4,335	8.3	57,565	57,476	59,512
	公的資金	9,841	478	5.1	△1,157	△10.5	9,363	8,508	9,557
	公営住宅	1,722	634	58.3	10	0.6	1,088	883	425
	住宅金融支援機構住宅	4,394	△299	△6.4	△1,622	△27.0	4,693	4,649	5,458
	都市再生機構住宅	0	△36	△100.0	0	-	36	0	0
	その他住宅	3,725	179	5.0	455	13.9	3,546	2,976	3,674
構造別	木造	35,612	47	0.1	187	0.5	35,565	35,117	40,538
	非木造	30,985	△378	△1.2	2,991	10.7	31,363	30,867	28,531
	鉄骨鉄筋コンクリート造	850	597	236.0	185	27.8	253	388	194
	鉄筋コンクリート造	20,500	105	0.5	2,279	12.5	20,395	18,593	15,974
	鉄骨造	9,550	△1,079	△10.2	544	6.0	10,629	11,792	12,261
	コンクリートブロック造	44	△14	△24.1	△7	△13.7	58	66	71
	その他	41	13	46.4	△10	△19.6	28	28	31

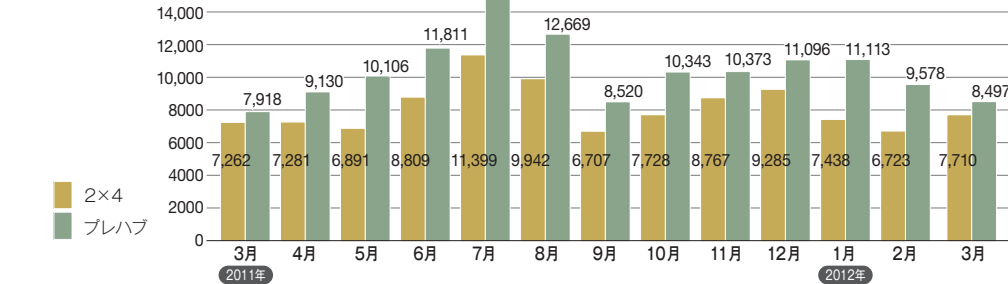
利用関係別戸数



構造別 木造戸数



2×4、プレハブ  
新設住宅戸数



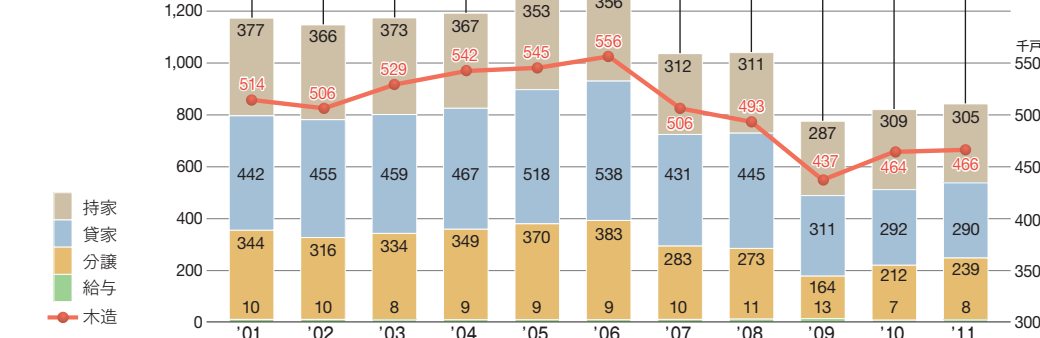
**2011年度  
新設住宅着工戸数  
前年度比プラス2.7%の  
841,246戸**

2011年度計(2011年4月~2012年3月)の新設住宅着工戸数は841,246戸。2010年度計(819,020戸)比+2.7%、戸数で+22,226戸、2年連続のプラスとなった。

持家と貸家が減少となったものの、分譲が増加。特に分譲マンションが前年比+22.8%と大幅増加となっている。床面積も、+2.5%の72,748千㎡で、2年連続の増加。

3月度の総戸数は66,597戸。前年同月比で+5.0%と、こちらも2カ月連続プラス。持家は減少だが、貸家・分譲がプラスとなっている。

新設住宅  
着工戸数の推移  
(総戸数、利用関係別)





JSP

省エネ対策等級4

をお考えならおすすめ。

高性能・新次世代型断熱材

ミラフォーム<sup>ラムダ</sup>

限界を超越した断熱性能!!

熱伝導率  $0.022 W/m \cdot K (23^{\circ}C)$



外張断熱

吸水性が低く安定した性能を発揮。

ミラフォームラムダは、  
「快適」・「健康」・「高耐久性」  
を実現します。

ノンフロン・ノンホルムアルデヒド・  
4VOC基準に適合。

充填断熱

リフォーム

ミラフォーム同様曲げ強度(靱性)に  
高い性能を発揮。

超高性能な断熱性

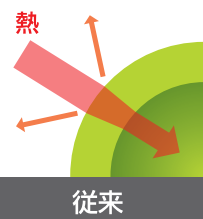
高断熱のメカニズム

気泡膜の新技术による  
輻射熱の抑制・ガスバリア性UP

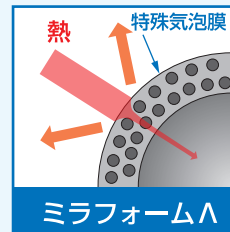
気泡形状による  
熱伝導の抑制効果

ミラフォーム $\Lambda$ (ラムダ)  
の気泡写真

超高断熱化の実現



従来



ミラフォーム $\Lambda$



株式会社 JSP 第一事業本部 建築土木資材事業部

www.jsp.com

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2(新日石ビル) TEL 03-6212-6363 FAX 03-6212-6369