

# 建材マンスリー

Kenzai Monthly

新春特別企画

## トツプに聞く

全国スミリン協会会長の考える2013年



好木心

組み木の美しい猿橋  
(山梨県大月市)

付加価値創造に挑戦! 注目企業を訪ねる

有限会社 清香園

今月のニュース

建材マンスリー資料室



# 「モノ」から「コト」へ — 持続可能な社会形成に向けた挑戦 —

住友林業株式会社  
代表取締役 執行役員副社長  
木材建材事業本部長  
上山英之



新年明けましておめでとうございます。2013年を迎え、皆様新たな気持ちで日々過ごしていらっしゃると思います。

平素は「建材マンスリー」を御愛読賜り、誠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格別のご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年の世界経済を振り返ると、拡大が懸念された欧州危機はEU協調による国債買入れや金融機関の資本増強によって解決の緒につき、米国では第4四半期に入り住宅着工や一般消費といった家計部門が伸びを見せ、着実な回復が期待されています。また、世界経済の牽引役として期待される中国を始めとするBRICsの成長が鈍化する一方で、新興国として注目されるV.I.P. (ベトナム・インドネシア・フィリピン) やミャンマーなどの東南アジア諸国に、各国の企業が相次いで進出していることは、この地域の経済成長

への期待が大きいことを示しています。

翻って日本では、韓国・中国との領土問題の表面化やTPP参加の是非、原子力発電の可否などと国家の方向性を問われる年でした。これらは国民議論を踏まえた結論を要する重要な課題です。つまり、これからの私たちの選択が日本の未来を大きく左右する時であるといえます。そのような中で昨年末に衆議院が解散し、再び自民党が政権を握るようになりました。政権は再び変わりましたが、私たちにとても重要な住宅関連政策に大きな変更はないと思われ、今年4月に省エネ基準の改正が予定されているように「ネット・ゼロ・エネルギー住宅」「スマートシティ」「LCCM (ライフサイクルカーボンマイナス) 住宅」など低炭素化社会・省エネ社会の実現に向けて加速していく見通しです。

他の政策として不動産流通市場の活性化を掲げており、「ストック住宅の活用」「リフォーム市場の活性化」など私たちが取り組むべきテーマは多くあります。国

民が関心を寄せていた消費税に関しては、新政権のもと増税が実施される見込みです。前回の増税時のような駆け込み需要とその反動による経済の冷え込みが懸念されますが、事業者として冷静にかつ的確に対応していく必要があります。

被災地の復興について、お取引先の皆様と協力しながら取り組んで参りました。また、弊社は昨年7月に宮城県東松島市と「復興まちづくりにおける連携と協力に関する協定」を締結いたしました。持続可能な環境未来都市づくりに協力して参ります。

以上の通り弊社は業界内外から求められている課題に対して積極的に取り組み、またやるべきことを一つひとつ実行することで業界全体を盛り上げていけるよう最善を尽して参る所存でございます。ぜひ皆様のお声をお聞かせ下さい。

2013年8月、「建材マンスリー」は

創刊50周年を迎えます。これもひとえに皆様のご支援・ご鞭撻の賜物と心から深く感謝申し上げます。50年という間に、世の中の技術は飛躍的に進歩し、私たちの暮らしは物質的には豊かになりました。

昨年8月に内閣府が実施した世論調査によると、今後の生活で「心の豊かさに重きを置きたい」と考えている人は64%と年々増加しています。これからは、より精神的な豊かさを求めて、世代を超えた人と人との「信頼」をより大切にする時代になっていくでしょう。

弊誌も、地域の住産業と豊かな暮らしを支える皆様の「信頼」に応える誌面づくりに一層邁進して参りたいと考えております。引き続きお引き立て賜りますようお願い申し上げます。

最後に皆様の益々のご発展をお祈り申し上げます。 「信年」のご挨拶とさせていただきます。

## 新春特別企画

# トップに聞く

### 全国スミリン会会長の考える2013年

業界を取り巻く環境が激動する中で、各事業者は転換期を迎えています。そこで、この業界を支え牽引しているスミリン会会長の皆様に、2013年はどのような年になるか、また2013年の抱負などをうかがいました。

\*スミリン会は、会員相互の信頼と親睦を深め、研究会、情報交換などを通じて、会員の事業発展に寄与することを目的としています。北海道から九州まで、全国に8つのスミリン会があります。



北海道スミリン会会長  
桑澤嘉英 株式会社クワザワ 代表取締役社長

## 品質、安全、コストの施工体制を強化

### 1 2013年は、どのような年にしたいとお考えですか？

自民党政権によるデフレ脱却政策が実行されて、消費税率が予定通り2014年4月1日からアップとなると、2013年は住宅の駆け込み需要が出てくる。まずは、この需要をしっかりとらえていきたいと思う。また、当社の目標としては、これまで強化してきた施工体制を、「品質」「安全」「コスト」の面で更に強化していきたい。全国のあらゆる職種で、職方不足が続いているが、これに対応するために、職方の増員・レベルアップを実現させて、お客様の期待に応えていきたいと思っている。

### 2 住宅業界にとって大きな「チャンス」となるキーワードは何でしょうか。

- ①「住宅ストック重視の国の政策」
- ②「ゼロエネルギーハウス、スマートハウスなどの省エネ住宅」

新築住宅の市場は、残念ながら縮小していくだろう。一方で、リフォーム市場は拡大していく。国土交通省が発表した「中古住宅・リフォームトータルプラン」は、ストック市場におけるビジネスチャンスを示唆していると思う。また、エネルギー環

境問題は、日本として避けては通れない課題となった。「住宅」のあり方も、この観点から大きく変わってきている。そこに照準を合わせることで、「工法・資材・機器」の提案を通して、ビジネスチャンスを広げることができると思う。

### 3 年の初めに読む、おすすめの本を1冊ご紹介下さい。

「エッセンシャル版」マネジメント」  
[エター・F・ドラッカー著  
ダイヤモンド社]

この本は、ドラッカーの大作「マネジメント——課題・責任・実践」から、重要な部分を抜粋した本で、いつの時代も変わらない経営の基本が書かれている。いくつかを、ご紹介すると、「企業の目的の定義は一つしかない。それは、顧客を創造することである」「そのためには、マーケティングとイノベーションだけが、成果をもたらす」「マネジメントは、成果の小さな分野、縮小しつつある分野から、成果の大きな分野、しかも増大する分野へと資源を向けなければならない」など。この本は、悩んだときや決断のときの指図書である。



## 上山英之

住友林業株式会社  
代表取締役 執行役員副社長  
木材建材事業本部長



民が関心を寄せていた消費税に関しては、新政権のもと増税が実施される見込みです。前回の増税時のような駆け込み需要とその反動による経済の冷え込みが懸念されますが、事業者として冷静にかつ的確に対応していく必要があります。

被災地の復興について、お取引先の皆様と協力しながら取り組んで参りました。また、弊社は昨年7月に宮城県東松島市と「復興まちづくりにおける連携と協力に関する協定」を締結いたしました。持続可能な環境未来都市づくりに協力して参ります。

以上の通り弊社は業界内外から求められている課題に対して積極的に取り組み、またやるべきことを一つひとつ実行することで業界全体を盛り上げていけるよう最善を尽して参る所存でございます。ぜひ皆様のお声をお聞かせ下さい。

2013年8月、「建材マンスリー」は



東北スミリン会会長  
高橋勝行 株式会社タカカツホールディングス 代表取締役社長

## ストック住宅事業への転換に目を向ける

### 1 2013年は、どのような年にしたいとお考えですか？

当面、東北3県の復興需要が続くと思われる。しかし、「山高ければ谷深し」の格言があるように、数年後には復興需要先食いの反動から、他の地域より大幅な需要減に見舞われると予想される。従って、当面の復興需要に対応しながらも、その後の需要減少と構造的住宅業界の変化に、今から少しずつでも対応していくことが必要だと考える。

幸い当社は、資材流通、プレカット事業、新築住宅事業、リフォーム事業があり、それらの関係性をこれまでよりさらに結びつけることで、住まいのワンストップ業態作りに挑戦し、将来に備える年にしたい。

### 2 住宅業界にとって大きな「チャンス」となるキーワードは何でしょうか。

- ①「住宅ストック重視の国の政策」
- ②「ますます進む少子高齢化」

将来、日本の人口は激減することが推測され、住宅に関しては、現在でもすでに750万戸の空き家が発生している。住宅ストックは、これからもさらに

増え続けると予想され、新しい中古住宅流通のマーケットが確実に拡大していくだろう。従って、これまでの新築住宅中心の事業から、ストック住宅事業への転換に目を向ける必要がある。

そこで当社においては、当社の特徴である地域密着をより進め、住まいの総合企業として、この新しいニーズに対応することで、チャンスにしたいと思う。また、地元工務店様とOBのお客様への対応などを通して合従連衡することも、これからの建材店の大事な役割になると思う。

### 3 年の初めに読む、おすすめの本を1冊ご紹介下さい。

「現実を視よ」  
(柳井正著 P.H.P.研究所)

衣料業界が成熟産業と言われた時代に創業し、1兆円の売上と2000億円の経常利益を創出した「ユニクロ」社長の書である。業界は違うが、住宅業界の大変化を目の前にして、今われわれに必要なことは何なのかを読み取れる。それは、どんな時代においても、「企業の役割は顧客の要望に応え、顧客を創造することである」という強い「志」を持った、企業家のスピリットが求められるということである。この本からは、大なる刺激を受けた。

設問2は、次のキーワードから選んでいただきました。<キーワード> ①住宅ストック重視の国の政策 ②住宅関連の各種補助事業 ③あらゆる場面でのIT化の進展(クラウド化など) ④住宅建設関連の規制緩和 ⑤住宅産業各分野(建材流通事業者や工務店など)のグループ化 ⑥ゼロエネルギーハウス、スマートハウスなどの省エネ住宅 ⑦リタイア団塊世代の消費行動 ⑧ますます進む少子高齢化 ⑨ライフスタイルの多様化 ⑩インターネットの普及 ⑪消費税率の引き上げ ⑫その他





東京スミリン会長  
足立建一郎  
株式会社ジューテック  
代表取締役社長

## 主導的な環境負荷低減への取り組みを

1 2013年は、どのような年にしたいとお考えですか？

新しい年は、新設住宅着工・リフォーム需要とも、順調に推移すると予想している。しかし、消費税増税後の影響は過去と違って2段階となるので、想定は困難ながら、反動はいずれにせよあると思われる。2013年はこうした状況に対して、どのように対応するかを備える1年になるだろう。1923年創業のジューテックは、今年創業90周年を迎える。この節目の年は、100年企業へ向けた新たな挑戦のスタートの年となる。

2 住宅業界にとって大きな「チャンス」となるキーワードは何でしょうか？

①「住宅ストック重視の国の政策」  
②「ゼロエネルギーハウス、スマートハウスなどの省エネ住宅」

地球規模の環境問題への取り組みが叫ばれている中、世界第3位の経済規模を持つ日本は、環境負荷低減に率先して取り組んでいくことが使命である。ゼロエネルギーやスマートハウスなどの省エネ住宅への国民の意識は、東日本大震災を契機に著しく上っており、今後さらに市場は拡大

していくだろう。

また、少子高齢化により新設住宅着工戸数は50万〜60万戸の時代を迎えることが予想される中、ストックされた住宅の本格的リフォーム、中古住宅流通の本格化は、避けて通れない流れである。国土交通省の方針とも合致しており、住宅資材流通業者として元請業者を積極的に支援し、新設依存度を「下げる」提言をしていく必要がある。

3 年の初めに読む、おすすめの本を1冊ご紹介下さい。

『ビジョナリーカンパニー4』  
① シム・コリンズ、モートン・ハンセン共著  
日経BP社

ビジョナリーカンパニー・シリーズの4冊目で、サブタイトルは「自分の意志で偉大になる」とある。予測とはできないこと。不確実な時代が続くということを認識することが経営者としての条件。順調に進んでいることに危機感をもち、謙虚に見直しを続け、内向き同質グループからリスタにチャレンジするグループへの変換をできるフェアーな企業を目指す、等々。頭から冷水を浴びせられた一冊だ。



大阪スミリン会長  
海堀芳樹  
朝日ウッドテック株式会社  
代表取締役社長

## 独自の「価値」提案で新たな需要を創造する

1 2013年は、どのような年にしたいとお考えですか？

当社は昨年、創立60周年を迎えた。これを記念して、長年、磨き続けてきた独自技術を進化させ、より本物志向で住まう人々の感性に響く意匠と、快適な暮らしに欠かせない機能を兼ね揃えた床材「ライプナチュラル プレミアム」を発売した。2013年は、この製品の魅力をお客様に確実に伝え、豊かな暮らしの実現に貢献していく。そして消費税増税後に訪れるであろう新設住宅の減量時代を見据え、木質内装建材の専門メーカーとして、さらなるブランド力の向上を果たしていく年にしたい。

2 住宅業界にとって大きな「チャンス」となるキーワードは何でしょうか？

①「住宅ストック重視の国の政策」  
②「ゼロエネルギーハウス、スマートハウスなどの省エネ住宅」  
③「ライフスタイルの多様化」

本格的な人口減少社会を迎えた今、膨大な住宅ストックの有効活用やスマートハウスに代表される良質な住宅の普及により、住宅を長期的視点に立った社会資産として形成していくことは、これまでの住宅

業界の枠組みを越え、社会全体として取り組むべきテーマである。

またさまざまな社会変化の中で、消費者のライフスタイルも多様化し、こだわり層の拡大など、住まいに対する価値観にも大きな変化が起こっている。住宅業界を生きる企業は、これらの変化の中で、独自の「価値」提案によって、自らの力で新たな需要を創造し、このチャンスをしっかり掴んでいかなければならないと思う。

3 年の初めに読む、おすすめの本を1冊ご紹介下さい。

『ストーリーとしての競争戦略』  
——優れた戦略の条件  
楠木建著 東洋経済新報社

一昨年6月の大阪スミリン会・講演会に、著者である楠木氏を講師としてお招きした。戦略とは、違いを作る、ということ、誰しもが思うことだが、楠木氏は、違いを作ってつなげる、すなわち優れた競争戦略の神髄は「ストーリー」にあるという。楠木氏のメッセージは、めまぐるしく変化する昨今の事業環境の中で、自社の競争戦略を考え、着実に実行につなげていく過程において、実に示唆に富む。新年にあたり、もう一度読み返し、自社の戦略を見つめ直してみようと思っている。



東海スミリン会長  
安井孝守  
株式会社メイコー 代表取締役社長

## 3年先を想定して布石を打つ年

1 2013年は、どのような年にしたいとお考えですか？

住宅業界としては、2013年は消費税アップに伴う駆け込み需要に期待をにかけているが、期待通りプラスとなるか、現在でははっきり読めない状況だ。前回1997年の3%から5%アップのときは、駆け込み需要の反動で、需要が2割も落ちたという痛みを味わっている。今回も大きな反動に十分警戒しなければならぬと思っている。

2 2013年は、そうした状況の変化に対する準備の年としたい。3年先を想定して、駆け込み需要の反動に対しては、どのように対応したらよいのか。さまざまな布石を打つことで、将来に備えることが重要だと思う。当社では、具体的には設備投資や事業の拡張など、将来をカバーする布石を打っておきたい。駆け込み需要で余裕があるときこそ、将来への準備を行えるはずだからである。

3 年の初めに読む、おすすめの本を1冊ご紹介下さい。

『大事なこと』  
——これだけは知っておきましょう  
（船井幸雄著 ビジネス社）

私は、一般のビジネス書などよりも、宇宙と地球を結ぶ未知なるエネルギーである波動に関する書籍に興味を持っている。そこで船井幸雄氏の最近の著書がたいへん面白いと思う。多くの経営コンサルタントを手がけてきた船井氏が語る未来予測が、これからの時代をどのように生きていくかを考える、一つのヒントを示す。



中国スミリン会長  
堀川保幸  
中国木材株式会社 代表取締役社長

## 変化するマーケットに適切に対応する

1 2013年は、どのような年にしたいとお考えですか？

前2回の消費税の導入と税率アップ時の着工動向は、いずれも前年に1割程度上昇し、その後2割程度減少するという結果になった。今回もそのような状況を予想すべきだろう。とりわけ新設住宅のマーケットが長期的に縮小する流れの中であることを強く意識し、その後のこと、また、それに続く厳しい時代の到来を考え行動することが重要だと考えている。

2 住宅業界にとって大きな「チャンス」となるキーワードは何でしょうか？

①「住宅ストック重視の国の政策」  
②「ゼロエネルギーハウス、スマートハウスなどの省エネ住宅」  
③「ライフスタイルの多様化」

当社はペイマツ事業を中心として、国産材事業を再生エネルギー活用事業と連動させながら、さらに整備していく。また、茨城県鹿島工場で集材材事業を展開中であるが、これで関東から九州までの集材材の供給体制が一応完成することになる。また、米材、国産材、欧州材の主要なアイテムを網羅する生産体制を二段と進化させて、お客様目線の利便性をさらに高めていきたいと思っている。

3 年の初めに読む、おすすめの本を1冊ご紹介下さい。

『2050年の世界』  
——英エコノミスト誌は予測する  
（英「エコノミスト」編集部著 文藝春秋）

英「エコノミスト」誌は、50年前の1962年に日本の経済大国化を予測し、見事的中させた。この本は、ビジネス誌・経済誌として世界で最も信頼されている英「エコノミスト」誌が、今から40年後の世界を予測したレポートである。予測のジャンルは、人口、経済、科学、女性、病気、ビジネス、兵器、環境など20分野にわたり、グローバルな視点から、専門性の高い執筆陣が大胆に未来を予測している。木材は国際商品であり、グローバルな視点で経営を行うことが不可欠であるが、この本はあらゆる業種の経営者や経営幹部にとって、多くの示唆を与えてくれる。2013年の年頭に、ぜひ一読を薦めたい。





四国スミリン会会長  
井関和彦  
伊予木材株式会社 代表取締役社長

## 高品質住宅への需要が増加する

2013年は、どのような年にしたいとお考えですか？

消費税引き上げによる駆け込み需要もあり、2013年の新設住宅着工戸数は全国で90万戸台が見込まれる。しかし、住宅の様な高額商品についてはその振幅が大きく、増税後の大幅な需要減が心配される。

そもそも住宅に消費税を課すべきなのか疑問である。欧米では非課税か軽減税率を適用するのが主流である。例えば25年間住んだとすると、固定資産税だけで建物の取得価額に対し約16%課税、プラス消費税5%で、減税分を除き、既に20%強の課税がされているのが日本の現状である。ともかく、どのような市場においても、需要に凹凸があることは喜ぶべきことではない。特に住宅マーケットは裾野が広く、経済波及効果は大きいといえる。景気対策からいっても、増税分の3%を還付するなど、国は対策を打つべきであると思う。

2 住宅業界にとって大きな「チャンス」となるキーワードは何でしょうか。

キーワード

- ①「住宅ストック重視の国の政策」
- ②「住宅関連の各種補助事業」



九州スミリン会会長  
越智通広  
越智産業株式会社 代表取締役社長

## 収益力強化と変化対応力の向上を目指す

2013年は、どのような年にしたいとお考えですか？

2013年に実現させたい計画と心構えとしては、「収益力強化」を挙げたい。当社グループの前期の売上高経常利益率は2・1%、売上高営業利益率は1・5%で、今期第2四半期でも同様の利益率であった。まだまだ低い水準であり、今後更に高めていく必要があるが、当面は売上高営業利益率2%を目指したい。次に目指すのは、「変化対応力の向上」である。当業界は国策や金融政策、景気や市況の影響を非常に受けやすく、業績の変動幅が大きい。グループ間での合理化を共有し、不況抵抗力を強めていきたい。また新しい市場、新しい事業への進出を図り、収益ソースを多様化したい。

2 住宅業界にとって大きな「チャンス」となるキーワードは何でしょうか。

キーワード

- ⑥「ゼロエネルギーハウス、スマートハウスなどの省エネ住宅」
- ⑧「ますます進む少子高齢化」

わが国は産油国に対して貿易赤字となっている。その対策としては省エネが大切であり、中でも住まいの省エネのウエイ

トは高い。省エネ住宅は、今後更なる市場規模の拡大が期待される。

また、少子高齢化が進行し、生産年齢人口が減少し、国力が更に減退することをくい止めるには、女性の労働市場への参入を促すことが必要だ。より女性が働きやすい生活環境や職場環境を整えていくべきであり、その中にさまざまなビジネスチャンスもある。拡大する高齢者市場は、これから最大の成長分野であり、住まいや街のバリアフリー化、高齢者施設の建設など大きな需要が見込まれる。

3 年の初めに読む、おすすめの本を1冊ご紹介下さい。

『小説・新島八重 新島襄とその妻』  
(福本武久著 新潮文庫)

2013年のNHK大河ドラマのヒロインは新島八重。彼女は戊辰戦争で敗北を味わうが、その後京都で新島襄と巡り合い、再生復活を遂げていく。使命感に溢れた襄とパワフルな八重、キリスト教徒に對しても女性に對しても偏見の多かった時代に翻弄されつつも立ち向かい、志の実現に向けて全力を尽くす。女性の社会進出の先駆である彼女の生き様に私たちは今の日本を重ねあわせていくことになると思う。

設問2は、次のキーワードから選んでいただきました。<キーワード> ①住宅ストック重視の国の政策 ②住宅関連の各種補助事業 ③あらゆる場面でのIT化の進展(クラウド化など) ④住宅建設関連の規制緩和 ⑤住宅産業各分野(建材流通事業者や工務店など)のグループ化 ⑥ゼロエネルギーハウス、スマートハウスなどの省エネ住宅 ⑦リタイア困境世帯の消費行動 ⑧ますます進む少子高齢化 ⑨ライフスタイルの多様化 ⑩インターネットの普及 ⑪消費税率の引き上げ ⑫その他





写真：Toshiyuki Tsukamoto

山梨県  
大月市

## 組み木の美しい猿橋

山梨県大月市

一般社団法人建設コンサルタンツ協会 会誌編集担当 塚本敏行

写真：amanaimages



## J

R中央本線猿橋駅の東約1km、相模川支流の桂川が狭隘となる渓谷に、川面から高さ約30m、橋長約31mの名勝「猿橋」が架かる。別橋と呼ばれるユニークな形の木橋だ。

別橋とは、谷が深い、あるいは流れが急、といった場所で、橋脚を立てることなく橋を架けるために生み出されたもの。兩岸の岩盤に刎木を打ち込み、中空に突き出した刎木に橋桁を乗せる形式である。猿橋は、幾重にも重なった刎木によって支えられている。もともと下の刎木の上に横梁を寄せ、さらにその上に、下段よりも少しだけ長い刎木を重ねる。それを4層に積み上げ、最終的に兩岸から9m突き出た一番上の刎木間に3本の縦桁を渡し、上に敷板を並べ欄干を付けて橋が完成する。刎木や横梁の保護として、屋根状の葺板や雨覆板が取り付けられ、寺社のような印象となった。先人たちの遊び心が感じられる。

猿橋の創建時期は明らかになっていないが、「600年頃、猿が断崖の藤蔓を伝って渓谷を渡るのを見て橋を造った」との伝承が残る。かつては藤蔓をケーブルにした吊り橋だったと考えられており、技術を得て別橋に変わったようだ。

耐久性という点から、橋は数十年ごとに架け替えがなされる。記録に残る最も古い架け替えは1676(延宝4)年で、以後12回の架け替えが繰り返された。直近となる1984年の改築では「嘉永掛替修理出来形帳」に基づき、1851(嘉永4)年当時の姿を復元。その建造技術の継承についても取り組みが進んでいる。

1932(昭和7)年には国の名勝に指定され、その2年後にはすぐ上流に、鋼アーチの「新猿橋」が完成した。現在、主要な交通はそちらに譲っているが、「猿橋」は今も歩行者専用橋としてその役割を果たしている。



付加価値創造に挑戦!

注目企業を訪ねる

伝統の世界に

ベンチャー・スピリットを吹き込んだ、  
5代目女性盆栽家

# 有限会社 清香園

ターゲットを女性に変え  
新しいスタイルを提案

盆栽に興味を持つ女性が、最近増えているという。盆栽教室に通ったり、通信講座を受講して、盆栽作りにチャレンジする。女性ファンを増やし、業界に旋風を巻き起こした仕掛け人が、江戸時代から続く「清香園」の5代目、山田香織さんである。女性の跡継ぎは珍しいこの業界で、「小さなベンチャーを作りたい」と家業の継承を決意し、盆栽教室を開いたのは、弱冠21歳の時だった。

「私には『女性』というハンディがありました。この業界が男性職人の世界というだけ

4代目山田登美男が、今から27年前に考えたものです。盆栽の大衆化を目指し、商標登録まで行っていました。アイデアはずっと眠ったままでした」

その志を一人娘が受け継いだ。「彩花盆栽」への挑戦は、伝統盆栽の未来に対する危機感も大きく影響していた。

「従来の盆栽スタイルだけでは、世の中に広まらないだけでなく、世の中に置いていかれ、そのうちになくなるのでは、という不安がありました。そこで、盆栽は年寄りだけのもの」というイメージを変えるため、まだ大学在学中に盆栽教室を開講したんです。二十歳そこそこの、しかも女性が、一鉢一樹の伝統盆栽とは異なる新しい盆栽を提案するなんて、10年一修業と言われる業



4代目山田登美男氏の作品。マユミの「主木」と「添え」の草盆栽で構成



やま だ か おり  
山田香織さん

桃を主役にした山田香織さんの作品「小さな春」。草や木を寄せ植えずに、技法は伝統盆栽を受け継ぐ



現代の住空間に  
マッチする彩花盆栽  
「月夜の椿」

けでなく、物理的に鉢を運ぶときなどの腕力が足りないわけです。大型の盆栽で30キロはあります。それを枝に触らずに中腰で移動するのは、私にはとてもたいへんなことです。こうした女性というハンディを、どうしたらプラスに転化できるかを真剣に考えました。

そこで生まれたのが、今までの盆栽愛好家とはまったく違う層である、女性に向けて新しい盆栽スタイルを提案する、という発想でした。盆栽に縁遠かった方々に、盆栽って可愛い、素敵、と思っただけだ、オリジナルデザインの器に木と草花を寄せ植えし、「自然の風景」を作り出す、「彩花盆栽」を提案したのです」



上：彩花盆栽教室の生徒数 1000人突破が、今の目標  
下：希望者は見学できる、清香園内の「盆栽庭園」

界ではありえない振る舞いだっただけでしょうね。いろいろ反発もあり、言われもしましたが、とにかく若い人が動いて変えていくことが大事なんだ、と自分に言い聞かせ、盆栽のイメージを変える旗振り役としてこの12年間、突っ走りました」

常に「顧客と近づく」  
視点を忘れない

「彩花盆栽教室を盆栽町の本校の他に、東京の表参道や埼玉の大宮を、こう百貨店内に開きました。教室に通えない遠方の方々のためには通信講座も始めています。現在、生徒さんは900名ほどです。また最近、盆栽のリースやレンタルにも、力を入れています。ホテルや飲食店、宝飾店などから、「店内に盆栽を置きたい」という声を掛け



大学でマーケティングの勉強をしてきた山田さんは、常に「顧客と近づく」視点を忘れない。近い将来の夢として語ってくれた「盆栽カフェ」も、顧客と盆栽の接点を求めているのだ。

「清香園本店の中にちょっとした喫茶スペースを設けて、盆栽との時間を愉しんでいただける空間を作りたいんです。目指しているものが、実は浮世絵の中にすでにありました。三代目豊国の『喜久のさかゑ』という植木屋の店頭風景の賑わいを描いた浮世絵は、庭園を散策する人々や、2階の茶店で庭を眺めながら飲食を愉しむ庶民の

ていただけようになり、ビジネスとしても将来性を感じています。こうした空間に盆栽が置かれると、今までまったく盆栽と接点のなかった方々とのファーストコンタクトが実現するのにもメリットですね。

盆栽業界を繁栄させるためには、伝統の芸術を守る『芸の道』と、それを支える『商の道』のバランスが非常に重要です。そのためには、伝統を守り、継承しながらも、常に新しいビジネスの切り口を模索する努力が求められると思います。いくら伝統を受け継いでも、ビジネスとして成り立たなければ消えてしまいますから」

大学でマーケティングの勉強をしてきた山田さんは、常に「顧客と近づく」視点を忘れない。近い将来の夢として語ってくれた「盆栽カフェ」も、顧客と盆栽の接点を求めているのだ。

「彩花盆栽」は女性にも発信する盆栽である。木の傍らに草や花を寄せ植えるのが、木の作り方や維持の仕方などは、伝統盆栽の基本に則っている。また、庭で育てる伝統盆栽に比べて小ぶりなので、マンションでもベランダで育てられ、リビングの棚に置いて鑑賞できる。現代の住空間にマッチした、新時代の盆栽とも言える。

「実はこの『彩花盆栽』の構想は、私の父、



姿が、生き生きと描写されています。それはすごくうらやましい光景で、「私がやりたいことはこれなんだ」と確信しました」

盆栽作りは、時間軸が非常に長い。1本の木を鑑賞に堪える一幅の絵にするまでには最低で5年、一般には10年、20年と長い時間がかかる。

「盆栽は私よりも遙かに長生きしていく存在なので、私の時間軸も大きくしてくれ、視野も広がってくれます。ともに過ごした木とは、いい関係になれるんです。家に帰り、盆栽を眺めていると、その日1日の疲れなど一瞬で忘れてしまいます。ですから40代、50代の働き盛りのビジネスマンの方にこそ、盆栽の魅力を知って欲しいですね。どっしりと構えた年上の木と会話する不思議な感覚をぜひ味わっていただきたいと、まだ手探りですが、いろいろ考えています」

伝統盆栽と「彩花盆栽」に加えて、働き盛りの男性に向けた、流れてモダンな盆栽を提案したい。山田さんのベンチャー・スピリットが、また動き出したようだ。



盆栽のリース・レンタルにも力を入れている



## 太陽光発電システムを搭載「Smart 木達 (スマートこだち)」を新発売

住友林業ニュース



### 商品概要

- 発売日：2013年1月1日
- 販売エリア：全国（沖縄をのぞく）
- 価格：3.3平方メートルあたり54万円台より（税込）
- 構造：マルチバランス（MB）構法・2階建・平屋

### お問い合わせ先

住宅事業本部 営業推進部 TEL:0120-21-7555

住友林業は1月1日より、太陽光発電システムと多彩な仕様・設備を搭載し、全388プランから理想の間取りを選べる戸建住宅の新商品「Smart 木達（スマートこだち）」を発売した。

この商品には、「木達」で設定した300プランに加え、家事動線・子育て・収納・コミュニケーション・2世帯住宅など、ライフスタイルやニーズに合わせて選択できる88のテーマ別プランが加わった。北海道エリアでは、寒冷地特有の気候風土に適した限定9プランも用意した。

また、質感豊かな外装部材や木質感あふれる内装部材、

多機能な設備機器といった質の高い仕様に加え、お客様の嗜好に合わせてプラスできる、内外装仕様も豊富。

さらに、全棟に太陽光発電システムを搭載し、家庭用燃料電池「エネファーム」やHEMS、家庭用蓄電池システムなどの多彩な環境配慮機器も揃っている。また「涼温房設計」により、自然の風や太陽を住まいに採り込み、冷暖房負荷を抑えた住まいづくりを可能にした。

Webの「木達サイト」には、88のテーマ別プランを追加、プランの概算価格が分かることも、大きな特長となっている。

## INFORMATION

### 建材マンズリー 広告掲載のご案内

「木材建材業界をもっと元気に!」をテーマに、業界を取り巻くさまざまなトレンド・情報を発信する「建材マンズリー」では、2013年4月号以降の広告を募集しています。

創刊以来50年に及んで、木材建材業界でビジネスを展開される皆さまと深い関係を築いてまいりました当媒体を、貴社の宣伝・PRにぜひご活用ください。

媒体概要	創刊1964年8月 月刊（毎月15日発行） A4判フルカラー全12ページ 発行部数：約5,000部 （※配布先には住友林業グループを含みます）
掲載ページ	表4（1ページ全面）
掲載料	7万円（税込）
入稿体裁・仕様	お申し込み後、別途ご案内します。
問合せ・申込み	下記メールアドレスまで。
申込締切	掲載号の前月10日（休日の場合はその前日）まで、先着順となります。

## PRESENT

### 山田香織さんの直筆サイン入り最新刊を10名様にプレゼントします

P8の「注目企業」にご登場頂いた清香園の山田香織さんの新著『盆栽が教えてくれた人生の答え』が講談社より発行されます。盆栽と身近に接していれば、盆栽からいろいろなメッセージを得られるということ、山田さんご自身の体験を通して紹介したこの本を、山田さんの直筆サイン入りで抽選で10名にプレゼントします。

#### 『盆栽が教えてくれた人生の答え』山田香織著

出版社：講談社 定価：1,155円（税込） 発行：2013年2月下旬  
※すべて予定

- 応募方法 件名を「1月号プレゼント応募」として、お名前、お届け先ご住所、電話番号をお書きのうえ、下記メールアドレスにお送りください。建材マンズリーへのご意見、ご感想などもぜひお書き添えください。
- 締め切り 2013年2月8日（金）
- 抽選結果 商品の発送をもって発表とさせていただきます。なお、発送は同書の発行後1週間前後となります。

### 建材マンズリーへのお問い合わせ

広告掲載・製品紹介のご相談、誌面に対するご意見、ご感想は建材マンズ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](mailto: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（三枝・齋藤）

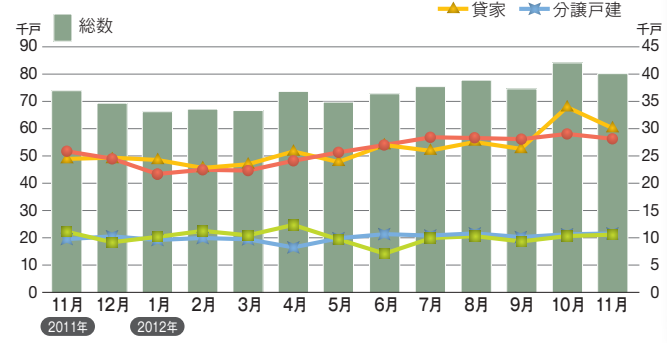
【編集後記】 新年あけましておめでとうございます。建材マンズリーは今年、創刊50周年を迎えます。バックナンバーのファイルがずらりと並んでいるのを見ると、歴史と重みを感じます。50年前といえば、東海道新幹線開通、東京オリンピック開催を控え、活気あふれるイメージがありますが、年配の知人は「苦労ばかりで大変な時代だった」のだそうです。そんな時代を支えてこられた方々のおかげで、今の日本があるのだなあ、と創刊号をめくりながら考えています。100周年をめざして、お役に立てる情報をお届けしてまいります。本年もどうぞご愛読いただきますよう、よろしく願いいたします。（編集員S）

表紙写真は山田香織さんの彩花盆栽作品

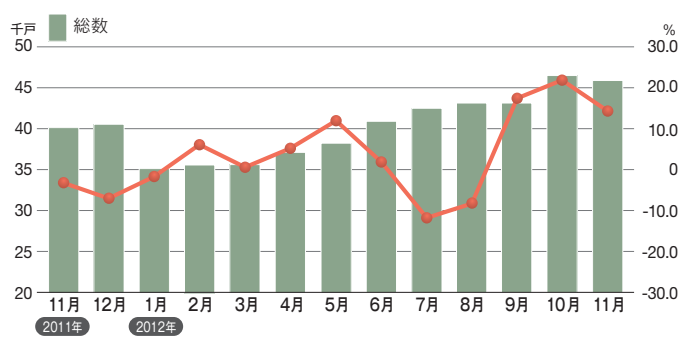
2012年11月の新設住宅着工戸数 △は減

		11月				10月	9月	8月	
		対前月比 (%)		対前年同月比 (%)					
<b>新設住宅計</b>		<b>80,145</b>	<b>△4,106</b>	<b>△4.9</b>	<b>7,510</b>	<b>10.3</b>	<b>84,251</b>	<b>74,176</b>	<b>77,500</b>
建築主別	公共	1,508	△913	△37.7	△166	△9.9	2,421	814	1,695
	民間	78,637	△3,193	△3.9	7,676	10.8	81,830	73,362	75,805
利用関係別	持家	28,216	△678	△2.3	2,367	9.2	28,894	28,125	28,208
	貸家	30,106	△3,833	△11.3	5,660	23.2	33,939	26,253	27,616
	給与住宅	344	△10	△2.8	△1,011	△74.6	354	388	448
	分譲住宅	21,479	415	2.0	494	2.4	21,064	19,410	21,228
	うちマンション	10,583	249	2.4	△522	△4.7	10,334	9,219	10,311
	うち戸建	10,806	150	1.4	1,055	10.8	10,656	10,135	10,768
資金別	民間資金	68,920	△4,119	△5.6	7,211	11.7	73,039	65,472	67,563
	公的資金	11,225	13	0.1	299	2.7	11,212	8,704	9,937
	公営住宅	791	△1,399	△63.9	△709	△47.3	2,190	670	1,418
	住宅金融支援機構住宅	4,848	△60	△1.2	△198	△3.9	4,908	4,468	4,819
	都市再生機構住宅	177	106	149.3	177	-	71	0	220
	その他住宅	5,409	1,366	33.8	1,029	23.5	4,043	3,566	3,480
構造別	木造	45,749	△619	△1.3	5,621	14.0	46,368	43,017	43,015
	非木造	34,396	△3,487	△9.2	1,889	5.8	37,883	31,159	34,485
	鉄骨鉄筋コンクリート造	894	506	130.4	196	28.1	388	295	342
	鉄筋コンクリート造	19,268	△3,708	△16.1	△250	△1.3	22,976	18,468	21,983
	鉄骨造	14,060	△311	△2.2	1,869	15.3	14,371	12,278	12,051
	コンクリートブロック造	90	△1	△1.1	24	36.4	91	65	58
その他	84	27	47.4	50	147.1	57	53	51	

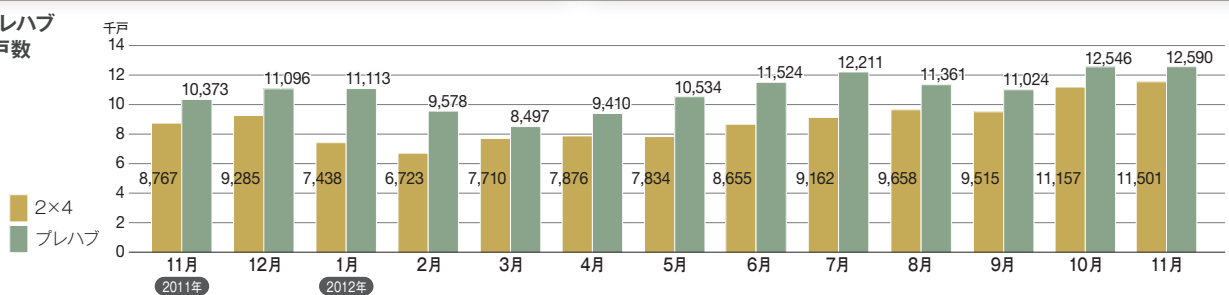
利用関係別戸数



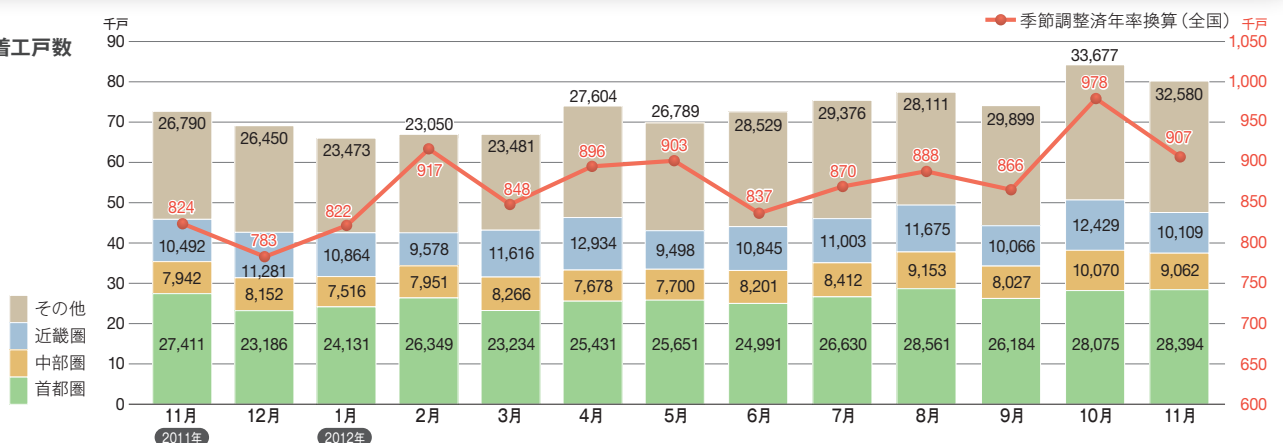
木造戸数



2×4、プレハブ  
新設住宅戸数



都市圏別  
新設住宅着工戸数





# 外断熱用耐震断熱パネル KITOTETUパネル

## 「誰でもできる！」

● 木造軸組工法の弱点だった 施工のバラつきを克服！誰でも カンタン施工！

ここがKITOTETUパネルです

外には断熱材も同時施工

施工中<パネル設置>

## KITOTETUの家プロジェクト進行中

完成後

### あたたかい家

外を断熱材で覆う…外断熱だから、冬でもほかほか!夏は涼しく…快適空間。

### 強い家

木が支える、鉄がねばる……だから地震に強い家。壁倍率5倍以上を確保。

### やさしい家

再生、再利用可能です。だから、地球にやさしい3Rできる家。

## 住宅性能をデザインする会社です。



製造元  
株式会社トーア  
関東支店 〒351-0014  
埼玉県朝霞市膝折町4-21-22  
www.toa-gr.com



株式会社 ハウジングシステム・トーア  
〒940-0897  
新潟県長岡市新組町2430-11  
www.hstoa.com



企画・販売元  
株式会社ハウスギア  
〒277-0044  
千葉県柏市新逆井2-1-18  
www.house-gear.net