

建材 マンズリー

No.592 **2** FEBRUARY
2015

特集

～今後の需要拡大に注目～
住宅の健康診断
「インスペクション」

ここでちょっと一息 Coffee Break

住まいを開いて老後に備える

注目企業を訪ねる

株式会社 パン・アキモト



～今後の需要拡大に注目～ 住宅の健康診断「インスペクション」

「長期優良住宅化リフォーム推進事業」でも実施が定められている「インスペクション」。新築後の定期点検、リフォーム前、中古住宅売買時などに行われる建物検査だ。日本は欧米諸国に比べ実施率はまだ低く、普及途上にある。国土交通省では中古住宅流通の推進を目指しインスペクションの普及を図るため、ガイドラインを2013年に策定した。今後普及が予想される「住宅のインスペクション」についてまとめた。

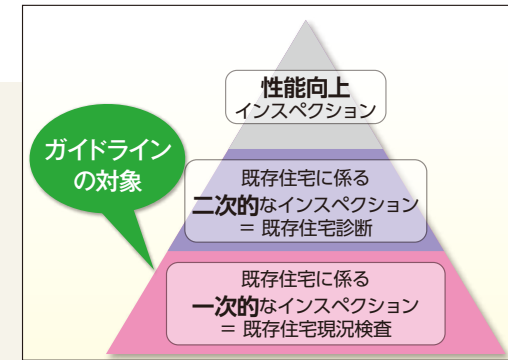


Q 住宅のインスペクションとは？

住宅の劣化状況や構造の安全性などを検査・調査する建物検査で、ホームインスペクション、住宅診断ともいわれる。住宅のインスペクションには、「目視を中心に見極め把握を行う一次的な現況検査」、「不具合の原因を詳細に把握するための二次的な住宅診断」、「住宅の性能向上のために行う検査」などがある。定期点検時やリフォーム実施時、住宅の売買時などに実施される。

欧米では中古住宅の買主の8割が実施しているが、日本ではインスペクションを利用する中古住宅購入者は、まだ1割未満にとどまる。従来日本で実施されていたインスペクションは、業務実施者の技術力や検査基準にバラツキが見られ、信頼性が

図1. 既存住宅インスペクションの概要



出所：国土交通省「既存住宅インスペクション・ガイドラインについて」

Q 「ガイドライン」の内容は？

ガイドラインは、中古住宅売買時の利用を前提とした、基礎的な「現況検査」の指針を示したものだ。現況検査では、基礎、外壁などに生じ

たひび割れや屋根の雨漏りなどの劣化状況を、目視を中心とした非破壊調査により把握し、その検査・調査結果を依頼主に報告する。

図2. 「ガイドライン」による戸建て住宅の検査対象

検査の観点	対象部位等
① 構造耐力上の安全性に問題のある可能性が高いもの	小屋組、柱、梁、床、土台、床組、壁、基礎
② 雨漏り・水漏れが発生、または発生する可能性が高いもの	屋根、外壁、サッシ、小屋組、天井、内壁
③ 設備配管に日常生活上支障のある劣化などが生じているもの	給水管、給湯管、排水管、換気ダクト

出所：国土交通省「既存住宅インスペクション・ガイドラインについて」

一戸建ての検査対象の範囲は、「足場を組まず歩行で移動でき」「小屋裏や床下は点検口から目視可能」なものまでとなる。

検査項目は、「既存住宅の住宅性能評価」の現況検査、「既存住宅売買瑕疵保険」の現場検査などの検査基準に準じた内容で、構造耐力上の安全性、雨漏り・水漏れ、設備配管の劣化を検査対象部位ごとにチェックする。ガイドラインは、実施が望ましいと考えられる最小限の内容なので、事業者にはより質の高い検査が期待されている。なお、実際に現場で検査を行う検査人は、建築士や建築施工管理技士などの有資格者や、実務経験があることが目安とされている。

Q 中古住宅売買での役割は？

中古住宅は新築時の品質や性能の違いに加え、維持管理や経年劣化の状況により物件ごとの品質に差があるため、消費者は購入の際に不安を感じる人が多い。その不安を払拭できる住宅のインスペクションのニーズは確実に高まりつつある。日本での実施率はまだ低いですが、中古住宅購入予定者の約6割が「購入時には建物検査を利用すると思う」と答えて

いる(図4)。中古住宅を安心して購入する上で、インスペクションの活用は今後より重要になるといえる。また、インスペクションにより明らかになった劣化事象に対して、買主が売主に修繕を要求したり、あるいは値引き交渉の理由とすることが、米国などではある。今後このような事例が、日本でも広まる可能性がある。

図3. インスペクションを知っていたか？

	購入したときから知っていた	購入したときは知らなかったが、今は知っている	知らない
売却経験者 (n=294)	10.5%	20.4%	69.2%
購入経験者 (n=750)	23.6%	10.9%	65.5%
	知っていた	知らなかった	
購入予定者 (n=2388)	29.2%	70.8%	

出所：国土交通省「インスペクションの状況等」

図4. インスペクションの利用と購入予定者の利用意向

	利用した	利用していないが、必要性を感じた(必要性を感じている)	利用していないし、必要性も感じなかった(必要性を感じていない)
売却経験者 (n=294)	10.5%	20.4%	69.0%
購入経験者 (n=750)	5.5%	40.7%	53.9%
	建物検査を利用すると思う	必要性を感じるが、検査は利用しないと思う	特に必要性を感じないし、検査も利用しないと思う
購入予定者 (n=2388)	63.0%	32.5%	4.5%

出所：国土交通省「インスペクションの状況等」

* 図3・4の調査時期：2012年9月 調査方法：インターネット調査

Q インスペクションの需要は？

「長期優良住宅化リフォーム推進事業」では、リフォーム前にインスペクションを行うことが定められており2015年度も継続される予定だ。また「既存住宅瑕疵保険制度」「既存住宅性能表示制度」「フラット35」の適合証明など各種制度でも現況検

査は必須となっている。このように国の政策にも本格的に取り入れられており、需要拡大が予想される。住宅関連事業者は、宅建業者と連携してインスペクションを切り口にすることで、リフォーム需要掘り起こしにもつながるだろう。

インスペクションの現場を見てみよう

現場ではどのような作業が行われるのだろうか。住友林業ホームサービスで実施されている一次的なインスペクション（現況検査）を一部紹介する。



① 外観のチェック



② 基礎のチェック。0.5mm以上のクラックや深さ20mm以上の欠損などを目視、計測する



④ 床下点検口から床下に潜り、劣化状態やシロアリの害を検査する



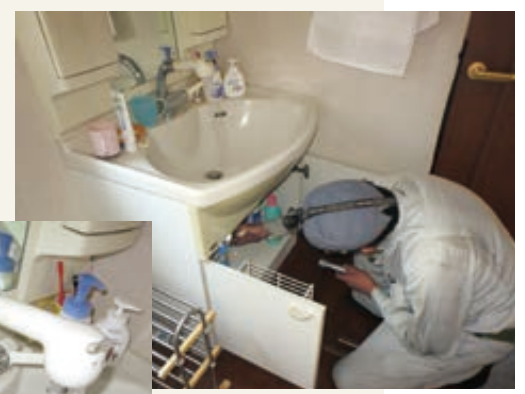
③ 基礎に鉄筋探査機を当て、鉄筋の本数と間隔をチェック



⑤ 小屋裏点検口から天井に上り、雨漏りや劣化状況などを点検する



⑥ 床や柱、内壁の傾斜が6/1000以下であることを計測する



⑧ 水を流して給排水管からの水漏れがないかをチェック



⑦ 窓枠を点検し、雨漏りの有無を確認する

インスペクションと瑕疵保険で 売主・買主に安心を

不動産売買・賃貸借の仲介をしている住友林業ホームサービスでは、中古住宅の売主の「瑕疵リスク」を回避し、買主の「瑕疵への不安」を取り除くため、2013年からインスペクションによる保証制度に取り組んでいる。

同社の「建物あんしん保証付仲介システム」は、中古戸建住宅物件に対し、国土交通省のガイドラインに則ったインスペクションを行い、物件引き渡し後の建物の不具合について1年間、個人間の既存住宅売買瑕疵保険により補修費用を保証する仕組みだ。

中古住宅の個人間売買では、引き渡し後3カ月は売主が不具合の修復義務を負うのが一般的だが、このシステムを利用することで売主は瑕疵補修に対する不安が解消される。また、買主にとってもインスペクションにより建物状況が確認でき、1年間は保証対象部分の補修費用が瑕疵保険でまかなわれるメリットがある。

個人間の既存住宅売買瑕疵保険の付保によるメリット

売主	買主
・建物の状況や補修必要箇所が分かる	・建物の状況を確認した上で購入できる
・引き渡し後、4種（同社の場合*）の瑕疵担保責任が免責になる	・引き渡し後の不具合の保証を1年間（同社の場合*）受けられる
・買主に安心・安全をアピールできる	・住宅ローン減税など税金の軽減や控除が受けられる

* 保険法人によって異なる

員）が行う。床下と小屋裏は点検口から専門業者が実際に進入し、雨漏りや蟻害の検査も実施するなど、ガイドラインよりも詳細な検査だ。検査時間は100㎡の住宅で2時間ほど。基礎や外壁のクラック、雨漏りなど不具合が見つかった場合、売主負担により補修し、再検査を行うこともある。

保証内容は①雨漏り②構造耐力上主要な部分の瑕疵③給排水配管の故障（以上は1年、最大1000万円

インスペクションにより発見できた不具合の例



蟻害



雨漏り

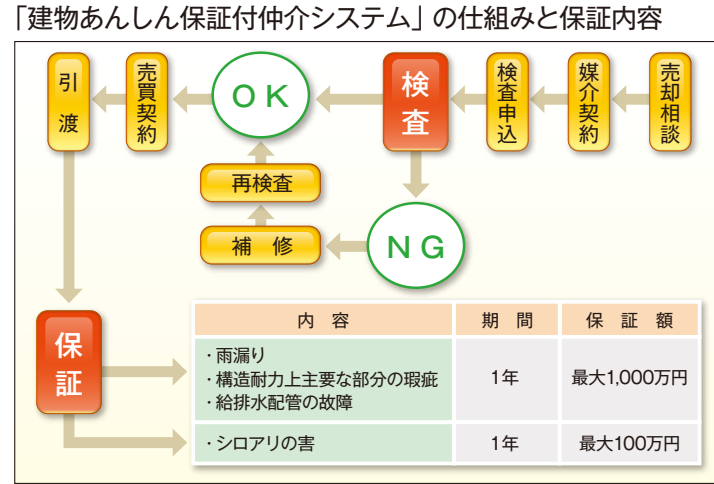


雨漏りによる木部の腐食



基礎の貫通（鉄筋露出）

建物の適用条件は、3階までの築25年未満の戸建住宅で、8万円前後の検査料・保険料は同社が負担する。



中古住宅売買の 新しいビジネスモデル

インスペクションは「既存住宅現況検査技術者」の資格を持つ建築士（社

員）が行う。床下と小屋裏は点検口から専門業者が実際に進入し、雨漏りや蟻害の検査も実施するなど、ガイドラインよりも詳細な検査だ。検査時間は100㎡の住宅で2時間ほど。基礎や外壁のクラック、雨漏りなど不具合が見つかった場合、売主負担により補修し、再検査を行うこともある。

保証内容は①雨漏り②構造耐力上主要な部分の瑕疵③給排水配管の故障（以上は1年、最大1000万円

中古住宅売買では独自の瑕疵保証を謳う仲介業者も多いが、検査技術者によるインスペクション実施と瑕疵保険を使った無料の保証制度は、現在のシステムだけだ。

同システムの担当者である河池良一（ホームインスペクション推進室次長）は、「現在、当社では6名の検査技術者で現況検査を行っています。国もインスペクションや瑕疵保険を積極的に推奨していますので、中古住宅売買にインスペクションは当たり前」の時代がこれから来ると思いますが」と語る。実際に同システムを利用した方が成約率も高いという。

「既存住宅現況検査技術者」とは？

資格取得には講習の受講が必要

8000人が登録されている。

リフォーム補助制度の条件にもインスペクション

一般社団法人住宅瑕疵担保責任保険協会では、国土交通省のガイドラインに基づいた既存住宅現況検査技術者講習を、2013年度から行っている。受講対象者は主に建築士で、ガイドラインに準拠した講習を受けることで、中古住宅の一次的なインスペクションである「現況検査」の必須事項が習得できる。

検査技術者は協会の検索システムで一般に公開されるので、既存住宅に対する検査スキルと第三者性を利用者にアピールできる。

講習内容は、インスペクション実施に必要な検査方法のほか、サービス提供時の留意事項、関係法令に関する知識など幅広い。また現場で使用する「現況検査チェックシート」は、住宅瑕疵保険法人各社の中古住宅検査のチェックポイントをベースに作られたもの。

さらに中古住宅の売主が個人の場合、検査技術者の行う現況検査は、既存住宅の瑕疵保険加入時に保険法人が行う現場検査として取り扱うことができる*(図2)。中古売買の8割は宅建業者が仲介する個人間売買なので、このパターンの適用は多くなるとみられる。

4時間ほどの講習の後に修了考査が行われ、合格者は「検査技術者」として登録され、現在約

協会との共同開催で、全国住宅産業界域活性化協議会などの業界団体でも講習を実施しており、各団体の会員は今後の業務に役立てるために受講しているという。

小野 義和氏
一般社団法人住宅瑕疵担保責任保険協会 事務局次長

西山 祐幸氏
一般社団法人住宅瑕疵担保責任保険協会 検査技術者登録制度委員会 副委員長

「業界の各団体は、この講習をベースにして、さらに性能向上検査など独自のオプションをつけようと考えています」(西山氏)

中古住宅のインスペクションは、「今後、確実に広がっていくだろう」と西山氏、小野氏とも口を揃える。

「住宅の価値を下げないために、まず検査を行い、問題が見つければ直り前という理解が、消費者の間にも広がっていくと思います」(小野氏)

インスペクション+補修をセットで実施している事業者もあるとのこと。こうしたビジネス展開のきっかけとなるのが、現況検査といえる。

国の補助制度「長期優良住宅化リフォーム推進事業」(性能を一定基準

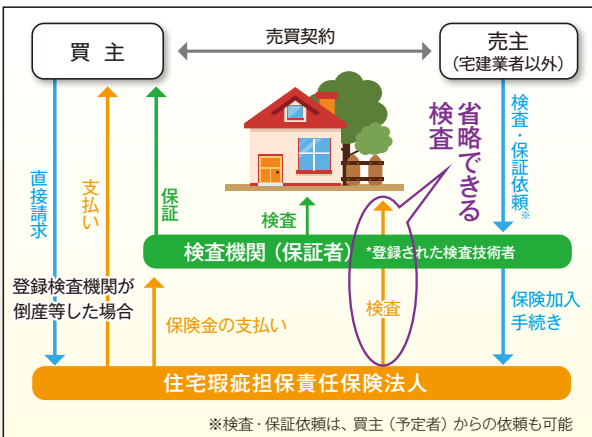
にまで向上させるリフォーム工事を対象に100万円/戸等を補助)では、着工前現況検査が必須だ。ここで用いられる「現況検査チェックシート」は、検査技術者講習で用いられるものと同じもの。さらに、同補助事業の14年度補正予算実施分からは、現況検査実施者の条件が「建築士資格を有する者」から「一定の講習を受け、修了考査に合格した建築士または建築施工管理技術士」に変更され、今後はインスペクション講習会の受講が必須となる。

「これからは現況検査技術者という存在の認知が進んでいくと思いますので、インスペクションの実務でどんどん活躍していつてほしいです」と、西山氏は今後への期待を語った。

図1. 資格取得のメリット

- ・中古住宅インスペクションの必須事項を習得
- ・高い水準の検査スキルを利用者にアピール
- ・既存住宅売買瑕疵保険加入時の保険法人の検査に代える取り扱いが認められる
- ・長期優良住宅化リフォーム推進事業の工事前インスペクションの内容把握

図2. 現況検査技術者が行うと省略できる瑕疵保険の検査(個人間売買の場合)



*:現場検査に代える取り扱いが認められるのは、住宅瑕疵保険法人の「登録検査事業者で、かつ建築事務所登録をしている事業者」に限る



藤井繁子

『月刊 HOUSING』編集長、リクルート住まい研究所主任研究員などを経てフリーの住生活ジャーナリストに。自治体や市民団体と街づくりに関わりながら、国内外で取材・コンサルティング活動などを行っている。

住まいを開いて老後に備える

住宅業界、率先して賃金アップ!

1月中旬、住宅業界団体の賀詞交換会には、太田国土交通大臣はじめ政治家たちが挨拶に登壇。消費税10%に向けて、住宅の軽減税率要請が業界側から再燃することを牽制する発言も。甘利経済再生担当大臣からは「賃上げで景気浮揚を」と業界経営者に向けたメッセージ。それを受け、住宅生産団体連合会の樋口会長が「売上アップし、ペアアップ!」と乾杯のご発声。住宅業界の皆様には楽しみな一年が始まりました。



緊急経済対策ではローン金利引き下げ拡大、エコポイント復活。税制改正では生前贈与・非課税枠の拡大と、内需の柱としての住宅市場テコ入れをアピール(太田国土交通大臣)

そこで印象的だったのは宮沢経済産業大臣が「車と住宅は日本経済の中核に変わりないが、新築着工数80万戸でも繁栄できる住宅産業の形が求められる」と、人口減・家余り問題に触れられた点。私は80万戸でも多いと思いますが、クオリティの低い狭い家を低価格で新築するのはもうナンセンス。日本も成熟社会の都市計画として、建てるための建築法から、建てさせないための法整備も必要です。年収が低い若年層や教育費がかさむ子育て層には、空き家を含む既存住宅を低家賃(固定資産税分程度など)やリノベーションで活用し、新築市場は資金力のある層に絞り、後世にわたって住み続けられる質の高いエコ住宅への建替え事業にシフトすべきでしょう。

健康寿命を延ばす暮らし方を考える

一方で国家予算を見て不安になるのは、増え続ける社会保障費と借金。医療・介護費を抑えられるのか、国の行く末

が心配です。長寿命大国とはいえ、寝たきりにならず自立して生活することができる健康寿命^{*}への取り組みが必要。食事や運動に加えて健康寿命を延ばすために必要とされる、'笑いや感動'を生む住まいや暮らし方を考えてみたいと思います。

サービス付き高齢者向け住宅に入るまで、まだ20~30年はある50~60歳代。リタイア前後のアクティブシニア世代は、どのような老後生活を描いているのでしょうか。私の周りではすこぶる元気な70代が趣味や仕事で毎日外出しています。その趣味を充実させるために転居やリフォームにも積極的。一方、「外出や集団活動は苦手」という人には(特に男性)、自宅を開いて気の合う仲間を招くことをおススメ。下町の知人は、小さな工場だった併用住宅で廃業後、機械の代わりに卓球台を据えてピンポン練習。近所の人々が毎日定時に集っています。私のフランス料理の先生は、90歳で老人ホームに入るまで自宅で教室を続けられ、多世代の生徒とのおしゃべりが絶えませんでした。ほかに、外出が難しくなった高齢者が、家をデイサービスに開放し、ヘルパーさんと近隣の高齢者が集まる場にして交流を保っている形もあります。このように住まいを開くことで、生きがいのある豊かな日常の老後が実現できるのではないのでしょうか。

そんな中でも珍しいテーマ「音楽」を楽しめる家が、1月にダイワハウスから発表されました。家をライブハウス並みの音響空間にできる提案。防音室を快適なリビング空間として、窓の採光や天井高を確保した設計。3世代家族なら音楽を通じて交流が深まりそうですし、友人や地域の人にも開く住まいとしてもってこいの住空間。

本誌をお読みいただいている40・50代のサラリーマン諸氏、健康寿命を全うすべく、そろそろ仕事以外の生きがいを充実させ老後に備えて行きましょう!



(左) 玄関横、ガラス戸が全開放できる土間空間。店舗ほどの構えではなく、モダン縁側風に人を招くカフェの提案。この右手ドア側が防音室となっている



(右) 音楽は年齢・性別を超えて仲間が集まれる趣味。トランペットやドラムの音が、窓を閉めると外では全く聞こえなかった。吸音性能にこだわって開発した内装材が生演奏のクオリティを高める。シニアには、仲間を集めて歌声喫茶なり、カラオケ大会なり催すのもってこい?!

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

株式会社 パン・アキモト

常識にとらわれない 「パンの缶詰」でビジネスと 社会貢献を両立させる



代表取締役
秋元義彦氏

本社 ● 栃木県那須塩原市東小屋295-4
創業 ● 1947年
資本金 ● 3,500万円
従業員 ● 60名
事業内容 ● パンの製造及び販売

非常時にこそ美味しいパンを
食べてもらいたい

「栃木県的那須塩原市に、世界を視野に入れたビジネスと社会貢献を両立させている老舗ベーカリー、株式会社パン・アキモトがある。地元の人々に人気のパン屋であると同時に19年前に開発した災害時のための非常食、「パンの缶詰」でも知られる。製造から2年以上が過ぎても焼きたてのように柔らかく、しっとりとして美味しいパンである。

「誕生のきっかけは、1995年の阪神・淡路大震災でした。当時、救済物資として2000個のパンを送ったのですが、現地での配布がスムーズにいかず、賞味期限切れで半分以上が廃棄されてしまった。私

ニッチを狙うアイデアを
常に考える

「2009年から当社が実施している「救缶鳥」プロジェクト。国内で販売した備蓄用の缶詰セットを、3年の賞味期限が切れる1年前に回収し、飢餓に苦しむ世界の国々へ義援物資として届ける取り組みだ。現在、販売した缶詰のうち、約6割が回収され送られている。

「災害に遭わなかった場合、非常食は食べられずに賞味期限を迎え、廃棄されることが多い。そこで、ご購入いただいたお客様に2年を経過したタイミングで回収のお知らせを送り、応じてくださったお客様には一定額をディスカウントし、新しい缶詰を販売しています。回収した缶詰は、NGOの日本国際飢餓対策機構などを通じて、ケニアやタンザニアなどの飢餓に直面している人々に届けています。回収費用や海外への輸送費用は当社が負担していますが、プロジェクトに賛同してくれる企業を募り、コストもクリアしています。例えば、回収には運送会社のトラックが空になるの帰便を利用してします。本業のついでに回収業務を依頼することでコスト抑制に成功し、運送会社にとっても新たなビジネスにつながりました」

購入者にとっては非常食のメンテナンス

ここが注目ポイント

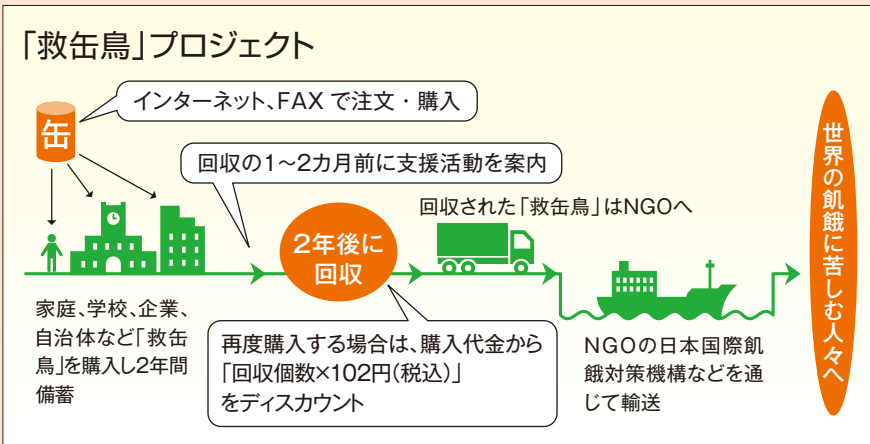
非常食として備蓄できる
美味しい「パンの缶詰」を開発

賞味期限内に商品を回収して義援
物資として届ける仕組みを確立

非常食のメンテナンスサービスと
社会貢献でリピーター育成



「パンの缶詰」は現在、同社売上げのおよそ6割を占め、製法は日本・アメリカ・中国・台湾の4カ国で特許を取得している。オープン価格



海外に届けられた様子はネットなどで確認ができ「寄付の見える化」を実現している

自身の無念な気持ちもありましたが、同時に被災地から乾パンのように保存性が高く、しかも焼きたてのように柔らかいパンが食べたい、という声が届いたんです。非常時にこそ、美味しいパンを食べてもらいたい。そんなパン屋としての意地で、すぐに開発に着手しました」

「パンの柔らかさと保存性の高さは相反するもので、両立は非常に困難だ。真空パックや瞬間冷凍など様々な方法を試すものの、理想とするパンとは程遠かった。

「不可能」と決めつけたのでは新しい商品は生まれません。どんな方法でもチャレンジしてみようと思いました。そんなとき思いついたのが、缶詰を用いること。その後、も試行錯誤は続きましたが、特殊な紙で包んだパン生地を缶詰の中で焼いて、無酸素・無菌状態を実現したことで、賞味期限を3年とすることに成功しました。非常食としては美味しいではなく、パン屋として自信を持って送り出せる商品になりました」

「震災の1年後、ようやく完成した「パンの缶詰」は、防災意識が高まる中で注目を集め、2004年の新潟県中越地震やスマトラ島沖地震などでも活躍した。そして秋元氏は、この商品にもうひとつの役割を見出す。非常食を廃棄せずに有効活用することだ。

「震災の1年後、ようやく完成した「パンの缶詰」は、防災意識が高まる中で注目を集め、2004年の新潟県中越地震やスマトラ島沖地震などでも活躍した。そして秋元氏は、この商品にもうひとつの役割を見出す。非常食を廃棄せずに有効活用することだ。

「美味しいパンを食べてもらう、社会に貢献する、企業として一定の利益を上げる。これらを実現するためのアイデアを常に考えています。相手のメリットを最大限引き出すことで、お互いにWin-Winの関係構築することが重要です。また、大手に負けず生き残るには、ニッチを狙うこと。当社では、健康面も考慮し、糖尿病患者さんにもうれしいヘルシーなパンも販売しています。その他にも、ベトナムに合弁会社を立ち上げ、店舗兼工場も開設中です。これは、優秀なベトナム人を採用して育成することで、栃木県の人材不足に対応するため。さらに、彼らの独立起業を支援し、ゆくゆくはベトナムを軸にフランチャイズ展開も検討中です。考え続ける、常識にとらわれず実行してみることは、大変だけれど楽しい。仕事は面白くなってやるのが一番ですよ」

「缶の表面が光るような仕組みを作れば、災害時にライトにもなりますよ」と、次なるアイデアを話してくれた秋元氏。価格を抑える手段として、缶のラベルを広告スペースとすることも検討しているという。挑戦はまだ終わらない。

2014年度補正予算案、2015年度予算案が閣議決定 「省エネ住宅ポイント制度」の実施が盛り込まれる

2014年度補正予算案、2015年度予算案が閣議決定され、第189通常国会での審議が始まった。注目される住宅関連施策と税制改正は以下の通り。

● 「省エネ住宅ポイント制度」の実施

一定の省エネ性能を有する住宅の新築やエコリフォームに対し、様々な商品などと交換できるポイントを発行する。従来の「住宅エコポイント制度」との違いは、対象住宅に「完成済新築住宅の購入」が加わったこと、「借家」はリフォームのみが対象になったこと、リフォームの性能要件に「設備エコ改修工事」が加わったことなどが挙げられる。また、既存住宅を購入してリフォームした場合は、ポイントが加算される。

2014年度補正予算計上分は、2014年12月27日以降に工事請負契約をし、2016年3月31日までに着工した住宅が対象となる。完成済購入タイプは、予算成立日以降に売買契約を締結した新築住宅が対象。

● フラット35Sの金利引下げ幅を拡大

住宅金融支援機構の「フラット35S」は、省エネ性、耐震性などに優れた住宅を取得した場合に、「フラット35」の借入金利を一定期間引き下げる制度。この金利引下げ幅を、現行のマイナス0.3%からマイナス0.6%まで拡大する。それとともにフラット35(買取型)の9割超融資について金利引下げを実施。また、住宅金融支援機構の住宅融資保険について保険料率の引下げを実施する。

● 住宅取得等資金にかかる贈与税の非課税措置を延長

住宅取得等資金にかかる贈与税の非課税措置を2019年6月30日まで延長するとともに、非課税枠を最大3,000万円まで拡充。また、60歳未満の親からの贈与についても、相続時精算課税制度の適用対象とする特例を2019年6月30日まで延長する。

※2015年度住宅関連施策の詳細については、3月号で特集予定。

広告募集のご案内

情報誌「建材マンスリー」では、2015年度の広告を募集しています。
木材建材業界でビジネスを展開される御社の宣伝・PRに、当媒体をぜひご活用ください。



広告ページは裏表紙(表4)のみ

- 掲載料 66,500円(税別)
- 入稿体裁・仕様 お申し込み後、別途ご案内します
- お申し込み締め切り ... 2015年3月9日(月)

同一の月に複数の会社様からお申し込みいただいた場合、掲載は先着順となります。なお、締切以降でも調整可能な場合がございますので、お問い合わせください

○ お問い合わせ・お申し込み

住友林業(株)木材建材事業本部 事業開発部
建材マンスリー編集室
TEL 03-3214-3280
FAX 03-3214-3282
E-mail kenzei-monthly@sfc.co.jp

編集室より

- 弊社ホームページに特集ページのみを掲載中です。
<http://sfc.jp/mokuzai/kenzaimonthly/>
- 広告掲載・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。
kenzei-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

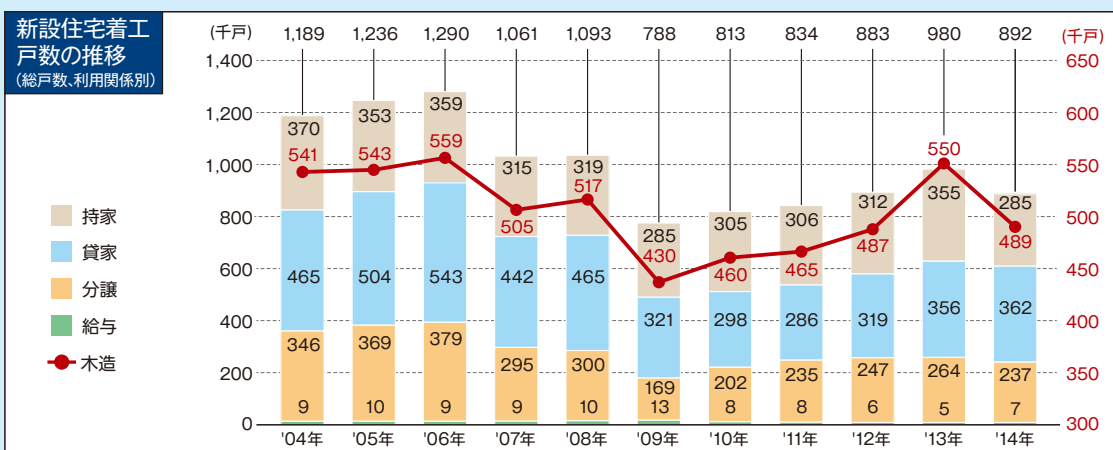
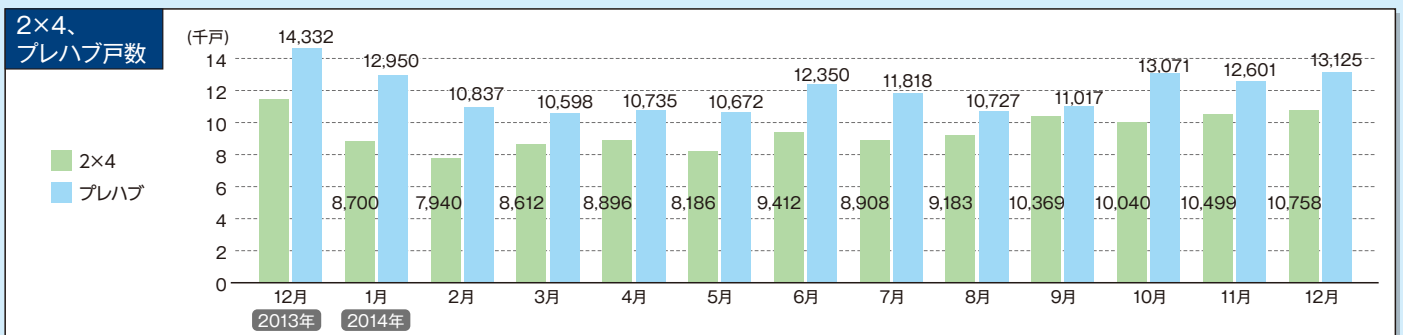
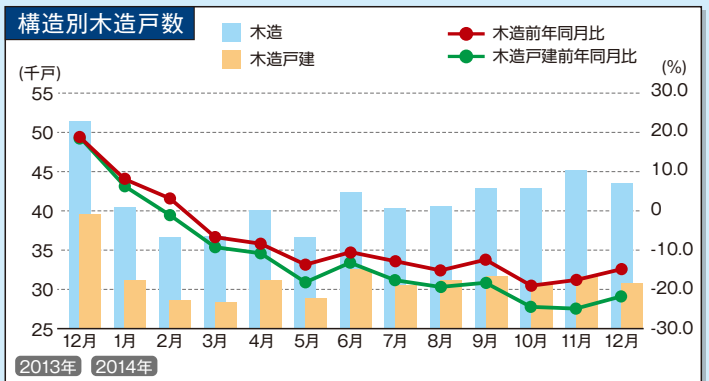
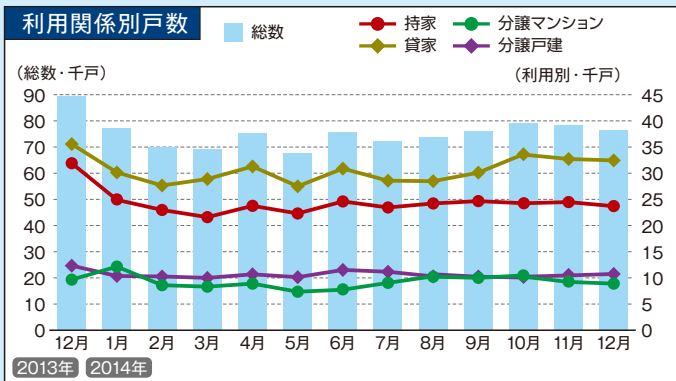
編集後記

まだまだ寒い毎日ですが、立春も過ぎ、日差しが明るくなってきました。暮れの大掃除で拭き忘れた食器棚のガラス汚れが目について拭き掃除を始めたら、今度は中身が気になりました。使っていない食器が結構あります。とりあえず今回は、使うものと使わないもの、飾っておきたいものの分類と並び替えまで。これから少しずつ片づけて、春にはキッチンからダイニングまでスッキリ、が目標です。(S)

表紙：住友林業(株)住宅事業本部 多摩支店 立川第2展示場

2014年12月の新設住宅着工戸数 △は減

		12月					11月	10月	9月
		対前月比		対前年同月比					
新設住宅計		76,416	△ 1,948	△ 2.5(%)	△ 13,162	△ 14.7(%)	78,364	79,171	75,882
建築主別	公共	1,705	116	7.3	△ 278	△ 14.0	1,589	2,153	1,362
	民間	74,711	△ 2,064	△ 2.7	△ 12,884	△ 14.7	76,775	77,018	74,520
利用関係別	持家	23,725	△ 737	△ 3.0	△ 8,133	△ 25.5	24,462	24,245	24,617
	貸家	32,478	△ 177	△ 0.5	△ 3,156	△ 8.9	32,655	33,628	30,082
	給与住宅	607	△ 640	△ 51.3	423	229.9	1,247	478	887
	分譲住宅	19,606	△ 394	△ 2.0	△ 2,296	△ 10.5	20,000	20,820	20,296
	うちマンション うち戸建	8,709 10,763	△ 546 161	△ 5.9 1.5	△ 1,027 △ 1,263	△ 10.5 △ 10.5	9,255 10,602	10,495 10,146	9,949 10,247
資金別	民間資金	68,117	△ 2,158	△ 3.1	△ 11,812	△ 14.8	70,275	70,545	67,760
	公的資金	8,299	210	2.6	△ 1,350	△ 14.0	8,089	8,626	8,122
	公営住宅	1,557	402	34.8	55	3.7	1,155	1,925	865
	住宅金融機構融資住宅	3,594	131	3.8	△ 564	△ 13.6	3,463	3,468	3,456
	都市再生機構建設住宅	0	△ 375	△ 100.0	△ 421	△ 100.0	375	48	65
	その他住宅	3,148	52	1.7	△ 420	△ 11.8	3,096	3,185	3,736
構造別	木造	43,846	△ 1,255	△ 2.8	△ 7,659	△ 14.9	45,101	42,990	42,979
	非木造	32,570	△ 693	△ 2.1	△ 5,503	△ 14.5	33,263	36,181	32,903
	鉄骨鉄筋コンクリート造	480	64	15.4	212	79.1	416	271	373
	鉄筋コンクリート造	17,744	△ 812	△ 4.4	△ 4,117	△ 18.8	18,556	21,742	19,845
	鉄骨造	14,215	55	0.4	△ 1,583	△ 10.0	14,160	14,049	12,600
	コンクリートブロック造 その他	64 67	4 △ 4	6.7 △ 5.6	△ 20 5	△ 23.8 8.1	60 71	67 52	55 30



2014年
新設住宅着工戸数
892,261戸。
前年比
マイナス9.0%で
5年ぶりの減少。

JSP

押出法ポリスチレンフォーム

ミラジョイント®

屋根・外張断熱に革命!!

ここがポイント!!

屋根の外張工法に
ミラジョイントを使用すると...

▶ 野地板の省略が可能

▶ 一次防水シートの省略が可能

▶ 特殊勘合部の防水気密テープの省略が可能

合理的なジョイント構造で、機能性が高まり、

作業効率がアップ、工期短縮に!!

屋根の一次防水・断熱・気密・防露施工が一気にできるから

雨天でも後工程がスムーズに!!

ミラジョイントは壁の外張断熱施工にも最適です

上棟日に



屋根の一次防水・断熱・
気密・防露施工が一気に
できる!!

株式会社 JSP 第一事業本部 建築土木資材事業部

ホームページ <http://www.co-jsp.co.jp>

本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2(新日石ビル)

TEL 03-6212-6363

東日本建材統括部

札幌営業所 TEL 011-231-2681(代)

仙台営業所 TEL 022-262-3271(代)

住宅資材グループ TEL 03-6212-6363

西日本建材統括部

名古屋営業所 TEL 052-962-3225(代)

大阪営業所 TEL 06-6264-7903(代)

広島出張所 TEL 082-568-0566(代)

福岡営業所 TEL 092-411-6854(代)