

建材 マンスリー

No.634 **8** AUGUST
2018

特集

リフォームビジネスの 新潮流

ここでちょっと一息 Coffee Break

CLT戸建の挑戦、
新たな素材が生む新たな空間

注目企業を訪ねる

愛知ドビー株式会社



リフォームビジネスの 新潮流

国は住宅政策の指針となる「住生活基本計画」(2016年)で、
2025年にリフォーム市場の規模を12兆円とする成果指標を掲げた。
これは2013年の市場規模7兆円をほぼ「倍増」する目標値だ。
住宅リフォーム市場はこのところ6兆円台を推移しており、ほぼ横ばいだが、
大手リフォーム会社7社の2017年度決算では、伸び率は1.9%増で着実な伸びを示す。
今後もリフォーム適齢期を迎える建物が増えるため、
工夫次第ではリフォームビジネスを成長させる余地はあると考えられる。
今号では、リフォーム市場における新しい取り組みに焦点を当て、
リフォームビジネスを伸ばすためのヒントを探る。



中小零細事業者に特化した リフォームマッチングビジネス

「リフォーム」はどのようなビジネスモデルですか。

リフォームを考えているお客様に、インターネットでお近くのリフォーム業者を紹介するサービスです。お客様のメリットは、リフォームをより安く、かつ安心して依頼できる業者を簡単に探せる点にあります。トイレの交換やドアの修繕など、工事内容によっては職人さんに直接仕事を依頼できる仕組みにもなっています。ネットを利用したユーザーとリフォーム事業者のマッチングビジネスはすでにいくつかありますが、中小零細事業者に特化しているのが「リフォーム」の特徴です。

また「リフォーム」では、水回りリフォームから、外壁塗装、内装リフォーム、水漏れ、電気工事まで、商品や工事・撤去作業、消費税を含んだ「コミコミ定額価格」を事前に提示しています。「価格ドットコム」のように、ユーザーが要望するサービスについて、その地域の最安値などが事前に分かるので、ユーザーはじっくり比較ができるのが特徴です。



株式会社ローカルワークス
代表取締役
清水 勇介氏

さらに安心して依頼できる仕組みとして、業者の入会審査を厳しくしたり、施工店のジャンル別の施工事例の紹介、実際に工事を完了したユーザーの口コミ情報の提供などを用意しています。

「このような仕組みを考えたのは？」
リフォームで問題なのは、費用が分かりにくいところです。見積りでは、施工内容や価格に含める範囲が事業者によって違い、比較がなかなかできません。ネット上では、家電製品や化粧品、ホテルなどの価格比較サイトを利用することができ、同じ条件のリフォームで、価格を比較したらどうなるのかを、ユーザーが一番知りたがっているのではないのでしょうか。そこで、それができる仕組みを考えたのです。

「独自の瑕疵保証をされているそうですが。」

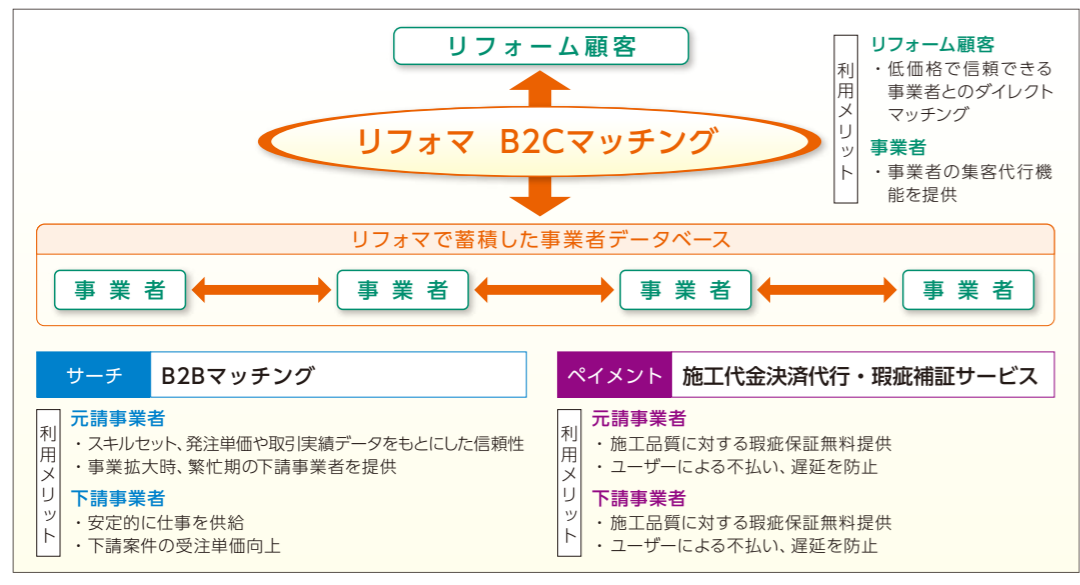
「リフォーム」はあくまでもマッチングのプラットフォームです。実際の契約はお客様と業者が直接行います。初めての業者さんは不安というのを考えています。

「Local Worksサーチ」は建築事業者間の仕事のマッチングサービスです。新築・リフォームの施工で、元請・下請が双方で受注先・発注先を探せるツールとなります。ネット上で協力会社・職人をスキルセットや取引実績などで検索し、見つければ仕組めます。「サーチ」の利用で、元請事業者は人手を確保でき、下請事業者は安定的に仕事を確保できます。

「Local Worksペイメント」は第三者機関として、施工代金決済代行や瑕疵保証を行うサービスです。弊社が元請事業者と下請事業者の間に入り、決済を代行し、報酬の未払いや遅延を防ぐことを目的としています。また会員のクレジットカードを発行し、われわれが信用を供与することで、今まで取引できなかった事業者同士をマッチングしたいと思っています。

「両方とも、現在はまだ準備の段階で、サイトは一般公開していませんが、この秋にはサイトオープン予定しています。」
「今秋の新サービスの開始を機に、今後はリフォーム顧客だけでなく、事業者からの注目度もさらに高まりそうです。」

図 1. ローカルワークスが提供するビジネスのイメージ



方にも安心して利用していただけるよう、独自の「リフォームあんしん保証」を提供しています。20万円を超えるリフォーム・修繕工事で何か瑕疵があった場合、保険を適用する仕組みです。瑕疵保証は施主の方が申

請すれば、保険料は私どもが負担するので無料です。

使いやすいプランが選べる 料金システム

「加盟したい場合は？」

加盟を希望される場合は、私どもに電話(03-6432-5757)でお問い合わせをいただくか、ウェブサイトに*の加盟店募集ページから申し込んでいただければ詳しい内容をご案内します。「リフォーム」のサイトには、月間35万人ほどのお客様が訪れ、毎月900件くらいの見積り依頼があります。そのうち10~15%くらいが成約にいたっています。

現在の加盟数は約1000社です。費用はサイト上に事業者情報を掲載する月会費と、契約が成立した場合の成約手数料となります。

「リフォーム施工店にとってのメリットは何ですか？」

大きなメリットの一つ目は元請としてユーザーから直接仕事を受注できることです。例えば「楽天市場」をイメージしていただくと分かりやすいのですが、一般ユーザーに対するマーケティングのノウハウや資金がなくても、楽天に掲載すれば顧客

協力会社の検索仲介サービス や、決済代行の金融サービスの 提供を目指す

「事業者間のマッチングや施工代金決済代行サービスも始められるか。」

建築業界には「人手不足」と「小規模事業者のキャッシュフローが不安定」という課題が常に横たわっています。それを解決するために、われわれが「リフォーム」で蓄積している事業者データベースを活用し、中小事業者のネットワークを作ること

* <https://reform-market.com/>

宿泊施設を中心に非住宅分野の リフォームを強化

——住友林業ホームテック株式会社

住友林業グループのリフォーム専門会社である住友林業ホームテックでは、木にこだわった個人住宅はもちろん、旧家や寺社、RC造の建築物などにも対応。2017年には非住宅分野の専門部署を立ち上げ、宿泊施設をはじめとする幅広いリフォームに注力している。同社の取り組みについて、常務執行役員の大澤康人に聞いた。

世界遺産敷地内の旧家を 宿泊施設にリフォーム

国土交通省の「建築物リフォーム・リニューアル調査報告」によると、非住宅建築物のリフォーム市場



仁和寺の宿坊「松林庵」。① 2階の茶室。丸太の柱や土壁、杉板の天井など、すべてをそのまま生かしている。② 外壁の板張り、杉皮を細竹で押さえた壁など、従来の意匠を再現

規模は住宅の2倍以上であり、かつ成長率もより顕著になっています。そこで、住友林業ホームテックでは、2017年10月に商業建築営業部を新設し、宿泊施設や介護施設、店舗など非住宅分野のリフォームに対応

する体制を強化しました。当社ではこれまでも非住宅リフォーム分野に注目してきましたが、部署を新設したこと、今後はより専門的に取り組んでいきます。

非住宅リフォームの中でも特に注力しているのが宿泊施設です。全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会や日本旅行業協会に加盟し、木の質感を生かした空間の提案など、当社の強みを生かしたリニューアルを行っています。

例えば、当社が改修を手掛け、2017年9月に竣工したのが、世界遺産にも登録されている京都市の仁和寺境内にある旧家*「松林庵」です。この建物は1937年(昭和12年)に仁和寺と深い縁をもつ久富家から寺に寄贈されたもので、木造2階建て、延床面積159.97㎡の物件です。傷みが激しかったことから、日本財団の文化支援事業プロジェクト「いろはにほん」の助成を受け、日本の

建築文化を伝える宿泊施設として活用できるよう改修。新たにコンクリートの基礎を設けて耐震性の向上を図りつつ、希少な構造梁などを残すことで、建築当時の趣が残る宿泊施設として利用できるようになりました。

仁和寺の敷地は埋蔵文化財包蔵地に指定されており、埋蔵物があることから土地の掘削を厳しく制限されています。そこで、建物全体をジャッキアップしてこれまでの基礎を撤去し、新たにコンクリートの基礎を設けたのちに建物を下ろすという工事を行いました。住宅リフォームにはなかった苦勞もありましたが、木よさと伝統的な木造建築工法の技術を熟知した当社ならではのリフォームとなりました。

個人住宅からの用途変更や RC造の内装リフォーム事例も

空き家問題が深刻化しています。空き家の個人住宅を宿泊施設に

用途変更するリフォーム事例も増えています。

兵庫県朝来市に竣工したゲストハウス「TENKU」は、かつては地元で家具製造業を営むオーナー様の住まいでしたが、すでに築30年以上が経過していました。そこで、入母屋屋根を重ねた外観など日本の伝統建築らしい佇まいを残したままゲストハウスとして活用できるようにリフォームが行われました。

りました。部屋全体を耐火性の高いボードで囲めば簡単ですが、それでは木造住宅の趣を残せません。そこで、客室や談話室などの造作材などは、いったん取り外して耐火性を向上させる施工をして、また設置する工事を行いました。丁寧に手を入れた結果、老舗旅館を思わせる宿泊施設が完成しました。外国からのお客様にも好評です。

また、RC造の大規模内装リフォームも行っています。愛媛県松山市の道後温泉にある「ホテル葛城 Spa Resort 道後」では、女性客を意識した全館の客室リフォームを実施。地元の特産品である砥部焼の女



道後温泉「ホテル葛城 Spa Resort 道後」。⑤ 4階の客室。テーマは「ジャパネスク」。日本の伝統色「留紺(とまりこん)」を使い端正な雰囲気演出。⑥ ライブラリーラウンジ。ホテルが長く使ってきた家具を生かしている



ゲストハウス「TENKU」。③ 風格のある建物の趣を残しながら宿泊施設に必要な法規制をクリア。④ 1階の談話室。既存の天袋や造り付けの家具を活用

性作家グループとコラボレーションし、客室のプレートと湯飲み茶碗を揃えてしつらえました。(宿泊)施設のリフォームのポイントは、工期間を一日でも短くして営業を再開することです。工期日が限られるので、工程の工夫や職人の確保などが求められます。このリフォームでは、当社の技術と人脈を総動員し、客室と共用部の工事をおおよそ一カ月強で竣工できました。

熊谷組とタッグを組んで 新フィールドの受注拡大へ

2017年11月の住友林業と熊谷

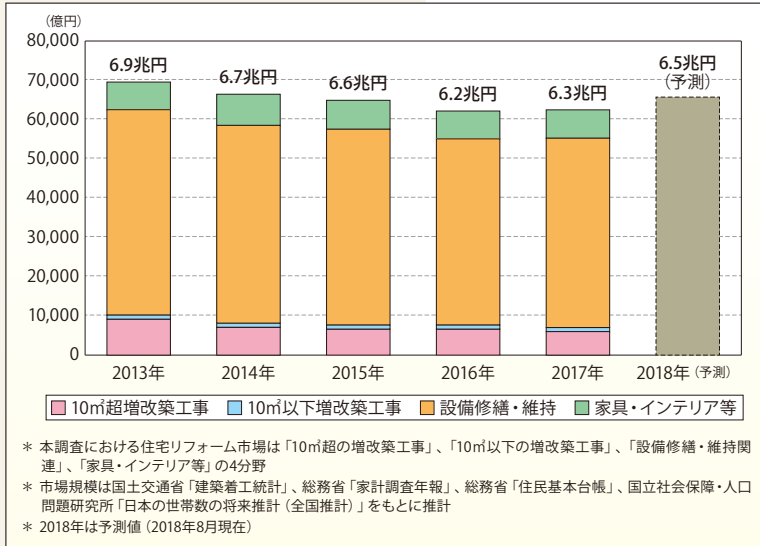
組の業務・資本提携にともない、熊谷組の100%子会社であるケーアンドイー株式会社(K&E社)とリフォーム事業の強化を見据えた協業を開始しました。当社は木を生かしたリフォームが得意分野で、K&E社はコンクリートや鉄骨の施工が得意です。そこで、両社の強みを生かすことで、リフォームの新しいフィールドが広がり、ホテルや賃貸マンション、商業施設まるごとのリフォームなどが可能になります。両社の技術と強みの融合による受注案件拡大を、今回の業務協業の効果として期待しています。



住友林業ホームテック株式会社
常務執行役員
商業建築営業部 統括 兼
旧家再生研究所長
大澤 康人

* 住友林業ホームテックでは1950年(昭和25年)以前に建てられた木造住宅を「旧家」と分類

図1. 住宅リフォーム市場の市場規模推移と予測



出所: 株式会社矢野経済研究所

多様化が進むリフォーム市場 新たなビジネスチャンスの登場に期待

リフォーム市場の現状と、多様化によってフィールドを拡げるマーケットの将来の様子について、矢野経済研究所の菅原章氏に話を聞いた。

急速な成長はなくても

6兆円のマーケットを形成

矢野経済研究所の住宅リフォーム市場調査によると、2018年の市場規模は6.5兆円(予測値)(図1)。

2018年第1四半期(1月~3月)

は、1兆1946億円(速報値)と

やや勢いを欠くスタートでしたが、

2019年10月予定の消費税増税前

の駆け込み需要などにより、少しずつ回復していくのではないかと考えています。国が目標とする2025

年に市場倍増とはいかないまでも、

毎年6兆円規模のマーケットが存在する点で、住宅リフォーム市場は大

きな市場といえるでしょう。

ただし、現在の国の施策は、「住宅

ストック優遇」とはいえず、今ひとつ住宅リフォーム市場が盛り上がり

ません。どうしても「待ち」の姿勢

の市場でもあるため、「リフォームを

したい」という消費マインドを動か

す「きっかけ/動機付け」づくりを

業界全体で取り組んでいくことが、

市場拡大のポイントといえるでしょう。

業界内の課題としてまず挙げられ

るのは、価格の明確化です。近年、小

売事業者などの異業種参入で徐々に

進んでいますが、課題はまだ山積

みです。価格の明確化や標準化にはま

だ少し時間がかかるかもしれません。

既存の市場を超えた
リフォームの多様化が進む

住宅リフォームとひと口にいつて

も、その内容は多様化、細分化され

ています。ユーザーは、性能、デザ

イン、価格などそれぞれの趣味嗜好

で選びますし、中古物件をリフォーム

する若い人たちも増え、年齢層が

幅広くなりました。賃貸物件を自分

好みに変えるリフォーム・DIYの

ガイドラインもでき、中古住宅の買

取再販も盛んになっています。リ

フォームに関する需要は「不動産」「建

築」「デザイン」など多様化しており、

事業者はそれらに対応しなければな

らなくなっています。例えば中古マ

ンションのリフォームでは、物件紹

介やリフォーム提案、そしてデザイ

ンのアドバイスがワンストップで

できる事業者に人気が集まっています。

今後、リフォームビジネス周辺に



株式会社矢野経済研究所
生活・サービス産業グループ
グループマネージャー
主席研究員

菅原 章氏

今後、リフォームビジネス周辺に

は、B2Cのマッチングサービスや

建材・設備機器の通販など、さまざ

まな動きが出てくると思います。ま

たDIYでカバーできる部分が増え

れば、リフォームの入口はホームセ

ンターや家電量販店などに移ってい

くかもしれません。リフォーム事業

者も今まで通りのやり方だけでは、

対応しきれなくなる可能性があります。

時代に残り残さないためには、

新たな取り組みやアイデアが必要と

なります。例えば、集合住宅設備機

器の故障予測がデータ蓄積で可能に

なれば、故障前に一斉メンテナンス

ができるようになるでしょう。また

バラバラな部品の規格に対し、リ

フォーム用の共通部品の開発も待た

れます。そして保険のフィナンシャ

ルプランナーのような、住宅の維持

管理・リフォームの相談に乗って

れる住宅プランナー制度などもある

とよいと考えます。それを担えるの

はもしかしたらリフォーム事業者で

はないかと私は期待しています。



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宅生活ジャーナリストに。マンション購入・戸建建築・リフォームと自邸で実践しながら、国内外で取材・コンサルティング活動を行う。



CLT戸建の挑戦、新たな素材が生む新たな空間

本誌、前号(2018年7月号)の「軽くて強いCLT、普及への動きが加速」と題した特集で、その現状が紹介されたCLT(Cross Laminated Timber)。私のところにも“CLTを住宅へ活用”というニュースリリースが度々入るようになり、注目せざるをえません。国による木材利用促進の法令化後、林野庁・国交省はじめCLT普及に向けた補助金事業も実施してきましたが、ちょうど各所で、その事業が具現化してきた時期ということのようです。それを活用した2×4建築協会も今年、[2×4+CLT]という設計の手引を発行し、床版・屋根版へのCLT利用を推進しています。

CLTマンションも登場、CLT戸建の可能性は?

基本的にはS/RC造に代わって、木造による大規模建築が可能というのがCLTの魅力だと私は思っていましたので、「住宅利用の意味は?」と、当初疑問もありました。

日本CLT協会の坂部専務理事に伺ったところ、「実は海外でも住宅利用が全体量の約半分と聞いていますので、日本でも量産化でコストダウンが進めば、住宅へのニーズは高いと思っています」とのこと。確かに本誌前号でも、三菱地所の10階建賃貸マンションが来年2月完成と紹介され、高層マンションやシニア住宅など集合住宅への可能性は高そうです。

そんな中、CLT戸建住宅にチャレンジしたプロジェクトも続々登場しています。日本CLT協会が(国研)建築研究所との共同研究により建築した実験棟「CoCo(ココ)CLT」は、申込制で見学できるようになっています。



①「CoCo(ココ)CLT」(CLTつくば実験棟)茨城県つくば市の(国研)建築研究所の敷地内。延床面積166㎡・2階建。6mの通し壁による吹き抜けや、3mバルコニーは床板をオーバーハングするなどCLTの特徴を生かした空間

アキュラホームでは2018年5月、横浜の港北展示場にCLTを利用した戸建モデルハウスをオープンし、一般顧客への販売を開始しています(延床約25坪で2,480万円)。



②「キラクノイエ」(アキュラホーム港北展示場)延床面積120.06㎡・2階建、設計はMOUNT FUJI ARCHITECTS STUDIO ③テーマ“多様な暮らしの器となる居住空間”を、CLTによる開放的な大空間で表現した

デザインの多様性と木空間の快適性

6月に富士山麓の山中湖でCLT戸建の現地見学会を行ったのは、[木のいえ一番協会]。“木の現し”による家づくりを推進する会で、ログハウスの大手アールシーコアや住友林業などの木材関連企業120社以上が参加しています。

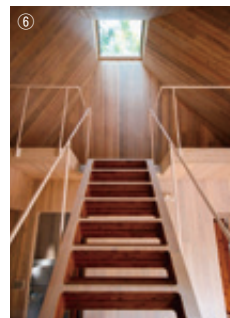
山中湖の別荘地、緑豊かな立地に溶け込む住宅は、塗装のみ施したCLTの外壁に四角すい屋根の個性的な外観。設計を担当した建築家の山中祐一郎氏は、「欧州で普及したCLTですが、日本の杉によるCLTは柔らかさがあり住宅に適していると思います」。水カビにも強く、香りも良いCLT現しの内外装。断熱性・調温調湿性が効果的に働き、室内環境を快適に保ってくれるのもCLTの良さ。今後、体験宿泊などを実施しながら、居住性の調査を行っていくとのこと。

コンピューターで設計から3D加工で製造できるプロセスや、軽くて施工性にも優れたCLTの大きな可能性を、プロジェクトの皆さんが実感したようです。



④「CLTHUT PROJECT」(木のいえ一番協会)

延床面積50.63㎡・2階建、設計は山中祐一郎氏 ⑤ CLTパネルと土台など構造的接合部には、エヌ・シー・エヌ社が専用の金物を開発 ⑥ CLTを削り出した階段やドア造りにもチャレンジ。「木好きが集まって、クラブ活動みたいなプロジェクト。損得なしに面白いことをやってみる。将来、何かにつながるといいね」とエヌ・シー・エヌの田鎮社長



坂部日本CLT協会専務理事は「戦後の植林による豊富な木材を活用することは、地方での雇用創出にもなります。また木造建築の普及が省CO₂化をもたらし地球環境に貢献できると考えています」と、CLT普及の意義を語ってくださいました。

東京オリンピック・パラリンピック選手村のメイン施設、ピレッジプラザ(平屋・約6,000㎡)でのCLT採用も決まっているということで、これからますますCLT建築は建築の木造化とともに注目されていくことでしょう。

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

町工場発 世界が認める 鑄物ホーロー鍋



代表取締役社長

土方 邦裕氏

本社 ● 愛知県名古屋市
中川区宗円町1-28
創業 ● 1936年
資本金 ● 1,650万円
従業員 ● 250名
事業内容 ● 鑄物ホーロー鍋「パーミキュラ」の製造・販売

愛知ドビー株式会社

世界最高峰のメーカーを目指し
職人一丸となった挑戦に挑む

「料理好きなら誰もが知る高級鑄物ホーロー鍋「パーミキュラ」。『世界一、素材本来の味を引き出す鍋』としてプロの料理人や料理研究者、食と生活にこだわる人々が使う。作っているのは名古屋にある町工場だ。

「昭和11年に創業し、繊維織機メーカーとして歩んできましたが、繊維産業の衰退に伴い、精密部品の下請け以外に道のない苦しい時代が続きました。総合商社を退職して家業を継いでいた私が、大手自動車メーカーに勤務していた弟の智晴を誘う形で、再建の道の模索を始めました。しかし、元請会社の意向や景気に振り回されるB to Bでは自立は難しい。何より、長

邦裕氏と智晴氏も技術を習得して職人となり、ともに現場で汗を流す日々が続いた。

付加価値の提供によって
所有の喜びを感じてもらいたい

「2010年に完成した「パーミキュラ」は注文後、最長1年以上も入手待ちになる大ヒット商品。しかし、同社は大規模な資金を投入した宣伝活動は行っていない。なぜここまでヒットしたのか。その背景には、商品に対する4つのごこだわりがあった。

「まず、は密閉性です。本体と蓋の間は紙一枚通さない構造で、水を使わない無水調理ができます。これにより食材のうまみが凝縮され、調味料も減らせます。次に形状の工夫。重くて扱いにくい鑄物ホーロー鍋の弱点を克服するため、取っ手を鍋蓋にも付け、鍋の重量を感じにくくしています。3つ目は色です。環境に配慮し、鮮やかな発色のカドミウムを使わない優しいパステルカラーのラインアップにしました」

「最大のごこだわりが、4つ目のアフターフォローの充実だ。同社にはコールセンターが設けられ、コンシェルジュが鍋の使い方やレクチャー。メルマガやレシピの提供、鍋蓋への刻印サービスなども行っている。これらの取り組みにより、ブランド価値が向上し、口コミが拡大している。」

ここが注目ポイント

一流シェフもこぞって使う
鑄物ホーローの無水鍋を開発

『鑄造技術』と『精密加工技術』の
強みを生かしメーカーとして再建

買って終わりではなく使って楽しんで
もらうためのアフターフォローに注力



注文から、レシピ、修理まで、一生サポート。料理研究家によるパーミキュラを使ったレシピなども紹介



鍋を包み込むように加熱することで、かまどの炎のような立体的な加熱を実現したパーミキュラライスポット。5合炊き：79,800円(税抜)



無水調理、炊く、ロースト、スチームが可能な鑄物ホーロー鍋「パーミキュラオープンポットラウンド」。定番サイズ(直径22cm)：28,000円(税抜)～



職人の経験で叩いたときの音の違い、指先の振動を感じながら、一品一品調整して3mmの鑄物を0.01mm以下の精度まで削る

「年当社を支えてくれていた職人たちが誇りを取り戻すためにも、世界最高のメーカーとして返り咲くべきだと考えました。そこでB to Cを目指し、当社の強みである『鑄造技術』と『精密加工技術』の2つを生かした製品の開発に取り組んだのです」

「兄弟で模索を続けた結果、無水調理が可能な鑄物ホーロー鍋の製造に行きつく。当時、鑄物ホーロー鍋は海外のメーカーが世界各国で展開していたが、密閉性には改善の余地が見られたという。『鑄物の熱伝導とホーローの保温力や遠赤外線効果に、密閉性を加えれば最高の鍋ができるはず。また、ホーロー技術が発展していない国内では競合もなく、当社の強みを生かせば世界と戦えるチャンスだと思えました。しかし、町工場がこれまでになかった製品を生み出すのは並大抵のことではありません。鑄物にホーローを吹き付ける技術を一から開発しなければならず、かつ100分の1ミリ単位の隙間も許さない完ぺきな密閉性を追求していましたから、失敗の連続。完成までには3年の月日を要しました」

「しかし、職人たちのモチベーションは下がらなかった。下請けではなくメーカーとして世界最高品質の製品を作るといふ挑戦は、苦勞が多いが楽しいものだったという。」

「決して安くはない鍋ですから、買ってもらうって終わりではなく、使って楽しんでもらうというのが目指すところです。有料ではありませんが、ホーローの掛け直しサービスも行っています。様々な付加価値の提供で、所有の喜びも提供したいんです」

「2016年には、新たに「パーミキュラライスポット」を発売。専用の鑄物ホーロー鍋に、ポットヒーターがセットになっている。」

「おいしい料理ができる一方、火加減の調整が難しかった鑄物ホーロー鍋を誰でも理想的な火加減で調理できるよう、『パーミキュラ』同様に3年の試行錯誤を続け、鍋全体を包み込むガス火の立体加熱を実現するヒーターを一から開発しました」

「高額ながら、発売1年で5万台以上を販売するヒット商品になっている。炊飯だけでなく低温調理も簡単にできるとして、世界各国のトップシェフにも売れているのだ。」

「アフターフォローの一環として、来年秋には名古屋市内に『パーミキュラヴィレッジ(仮)』を建設予定です。レストランやベーカリーカフェ、料理教室やラボなども併設します。パーミキュラを使うことで、食材のおいしさに気づき、食の楽しさに触れる。そんなビジネスを追求していきたいですね」

住友林業が手がける初の民泊物件 「フォステイ心斎橋」がグランドオープン

住友林業が手がけた初めての民泊物件「フォステイ心斎橋」が7月5日、グランドオープンした。9階建て賃貸マンションをリノベーションして宿泊施設に転用し、一棟丸ごと公認民泊マンションとして運営する。昨年業務提携した株式会社百戦錬磨が運営を担当する。

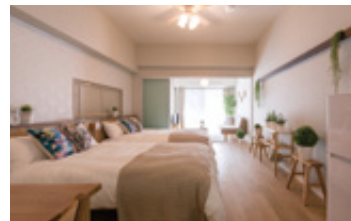
客室はそれぞれ異なる内装を採用しており、インバウンド需要を想定した和モダンな客室や、住友林業のキャラクターをモチーフにしたきこりんルームなどを用意。プレミアムルームには、腰壁にオーク材を使って木質感を演出した。

また、「木の内装と間接照明の組み合わせが睡眠の質の改善や疲労の軽減につながる効果がある」という住友林業筑波研究所の研究成果を客室の設えに取り入れ、睡眠の質を向上する室内空間としている。

本物件は国家戦略特区に指定されている大阪市西区の南堀江に位置し、増加する外国人観光客に加え、日本人の需要も見込める。

次の事業展開として、大阪市西区の阿波座で特区民泊

一棟丸ごと民泊マンションの第2弾を稼働予定。今後は既存ストックの利活用、インバウンド需要に向けたインフラ整備を目的に、特区民泊事業を中心に事業を展開していく。



プレミアムルーム (201号室)



きこりんルーム (202号室)

■「フォステイ心斎橋」概要

所在地：大阪市西区南堀江一丁目21-15

敷地面積／延床面積：144.28㎡／845.39㎡

構造規模：RC造9階建(全16戸+店舗1戸)

※5部屋から民泊施設として稼働し、順次拡大予定

客室：45㎡(ダブルベッド2台、ソファベッド1台)

定員：5名

料金(税抜)：16,500円(1泊1部屋)より

気候変動ネットワーク組織 「気候変動イニシアティブ」に住友林業も参加

2015年のパリ協定成立を受けて、世界各国で企業や自治体、NGOなど、国家政府以外の多様な主体が気候変動対策の中で大きな役割を果たすようになってきている。日本でも、気候変動対策に積極的に取り組む企業や自治体、NGOなどによって、「気候変動イニシアティブ(Japan Climate Initiative)」が7月6日に設立された。

「気候変動イニシアティブ」は、脱炭素化を目指す世界の最前線に日本から参加するため、「パリ協定が目指す脱炭素社会への転換は、新たな成長と発展の機会を生み出す」という認識に立って、積極的に活動を展開していくという。

9月には、サンフランシスコで開催される世界的なサミット「グローバルクライメートアクションサミット(GCAS)」に代表メンバーを派遣するとともに、10月12日には東京で、先駆的な取り組みを進める企業のCEO、自治体の首長などが参加し、「日本気候変動アクションサミット」

を開催する(於：東京都港区 虎ノ門ヒルズ)。

なお、「気候変動イニシアティブ」はCDPジャパン、世界自然保護基金ジャパン(WWFジャパン)、自然エネルギー財団が事務局を担当。日本における企業や自治体、NGOなどの情報発信や情報交換を強化し、脱炭素社会の実現を目指す。創設メンバーにはICT、金融、建設、住宅、エネルギー、食品、小売りなどの各分野で活躍する企業や先駆的に取り組む自治体、消費者団体、シンクタンク、NGOなど約100組織が参加している。住友林業も創設メンバーとして参加しており、単独の企業グループでは解決困難な課題への対処を含め、積極的に気候変動対策を推進する。

■問い合わせ先：気候変動イニシアティブ事務局

info@japanclimate.org

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。

kenzai-monthly@sfc.co.jp

住友林業株式会社 木材建材事業本部 事業企画部

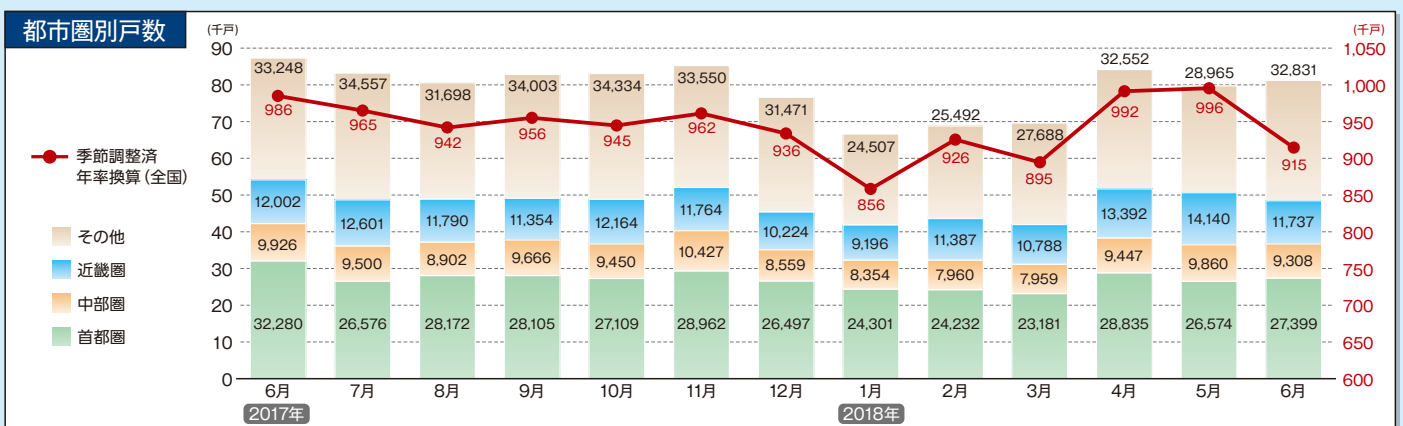
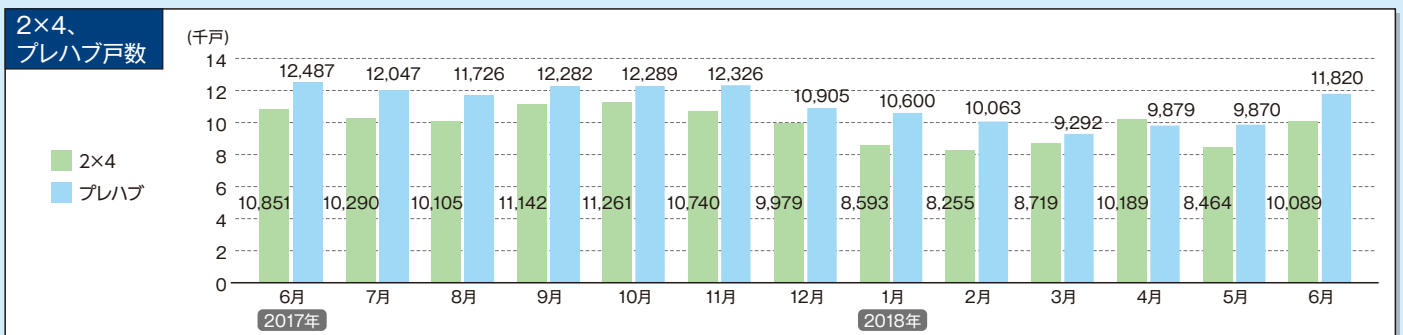
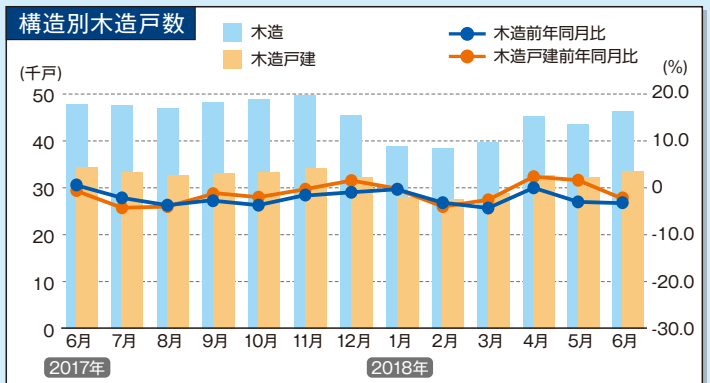
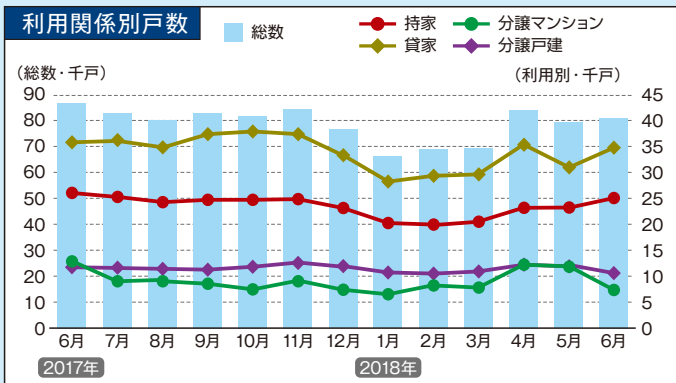
ロハスやオーガニックなど、海外セレブの産物と思っていましたが、近年は我々庶民にも浸透してきた気がします。先日、相方が「自然体が一番」と染めていた黒髪を全カットし、突然白髪頭になりました。その上スムーズに飲み出した日には、彼に何かあったのか?と不安すら覚えました。しかし今回の取材で無水鍋に恋した私にとって、この流れは追い風。強気に「パーミキュライスポット」に狙いを定め獲得交渉します。これで料理上手の称号は私のもの!(M)

住友林業(株)住宅事業本部 京都支店 久御山住宅展示場

* 家具などのインテリア品は実際の展示と異なる場合があります

2018年6月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		6月				5月	4月	3月	
		対前年同月比		対前々年同月比					
新設住宅計		81,275	▲ 6,181	▲ 7.1%	▲ 4,678	▲ 5.4%	79,539	84,226	69,616
建築主別	公共	1,510	19	1.3%	▲ 662	▲ 30.5%	1,070	1,604	1,269
	民間	79,765	▲ 6,200	▲ 7.2%	▲ 4,016	▲ 4.8%	78,469	82,622	68,347
利用関係別	持家	25,148	▲ 889	▲ 3.4%	▲ 1,796	▲ 6.7%	23,321	23,289	20,576
	貸家	34,884	▲ 1,083	▲ 3.0%	▲ 2,026	▲ 5.5%	31,083	35,447	29,750
	給与住宅	962	486	102.1%	480	99.6%	1,191	586	271
	分譲住宅	20,281	▲ 4,695	▲ 18.8%	▲ 1,336	▲ 6.2%	23,944	24,904	19,019
	うちマンション うち戸建	8,253 11,903	▲ 4,689 86	▲ 36.2% 0.7%	▲ 1,932 624	▲ 19.0% 5.5%	11,861 11,944	12,350 12,324	7,865 10,957
資金別	民間資金	72,130	▲ 5,445	▲ 7.0%	▲ 3,832	▲ 5.0%	72,040	74,747	62,543
	公的資金	9,145	▲ 736	▲ 7.4%	▲ 846	▲ 8.5%	7,499	9,479	7,073
	公営住宅	1,386	134	10.7%	▲ 209	▲ 13.1%	903	1,514	1,195
	住宅金融機構融資住宅	4,137	98	2.4%	▲ 12	▲ 0.3%	3,641	4,071	3,257
	都市再生機構建設住宅	0	0	—	▲ 475	▲ 100.0%	18	45	61
	その他住宅	3,622	▲ 968	▲ 21.1%	▲ 150	▲ 4.0%	2,937	3,849	2,560
構造別	木造	46,283	▲ 1,503	▲ 3.1%	▲ 1,219	▲ 2.6%	43,399	45,213	39,736
	非木造	34,992	▲ 4,678	▲ 11.8%	▲ 3,459	▲ 9.0%	36,140	39,013	29,880
	鉄骨鉄筋コンクリート造	202	▲ 612	▲ 75.2%	▲ 448	▲ 68.9%	803	857	86
	鉄筋コンクリート造	20,298	▲ 2,279	▲ 10.1%	▲ 2,373	▲ 10.5%	22,898	25,600	18,764
	鉄骨造	14,372	▲ 1,739	▲ 10.8%	▲ 603	▲ 4.0%	12,338	12,414	10,924
	コンクリートブロック造 その他	71 49	1 ▲ 49	1.4% ▲ 50.0%	▲ 6 ▲ 29	▲ 7.8% ▲ 37.2%	59 42	61 81	65 41



(出典：国土交通省ホームページ http://www.mlit.go.jp/statistics/details/jutaku_list.html)

子どもたちも、先生も笑顔で安心して過ごせる
空間づくりをEIDAIが創造します。



安全性

ケガを未然に防ぐ機能充実



利便性

子どもも大人も使いやすい



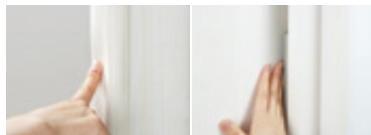
オーダー性

様々なご要望にお応えします



幼稚園や保育園といった園舎施設では、子どもたちはもちろん、先生方もいつでも笑顔で過ごせるように事故やケガの予防は欠かせません。EIDAIは総合建材メーカーとして長年培ったノウハウ、豊富な製品ラインナップから、子どもたちが過ごす空間で起こりうるケガのリスクを抑える製品を開発。安全性だけでなく、子どもたちを見守る大人への使いやすさにも配慮いたしました。園舎を、笑顔で過ごせる安心できる場所へ。

EIDAIにだけの オリジナル安全部材



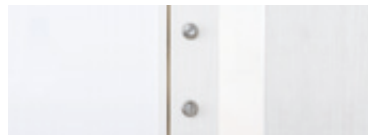
EIDAIオリジナル部材で
指挟み・指詰めによるケガのリスクを低減

先生の負担を軽減できる アイテムをラインナップ



自動でロックがかかり開め忘れを防止(左)
押すだけで簡単にロックが可能(右)

ひとつひとつ違う 園舎づくりに柔軟に対応



チャイルドロックの位置変更や
鍵の追加など柔軟に対応

室内ドア 幼稚園・保育園・認定こども園 収納家具 セーフケアプラス

EIDAI 永大産業株式会社
www.eidai.com

お客様相談
センター

☎ 0120-685-110 E-mail: cs@eidai-sangyo.co.jp
[受付時間] 平日・土曜日 9:00~18:00 (休業日: 日曜日、祝日、夏期休暇、年末年始)

EIDAI

検索