

建材 マンズリー

No.635

9

SEPTEMBER
2018

特集

太陽光発電 「2019年問題」を考える

好木心

迫力ある木造大架構の
「海の博物館」展示棟

注目企業を訪ねる

ecbo株式会社



太陽光発電 「2019年問題」を考える

2009年11月から始まった太陽光発電の固定価格買取制度(FIT)^{*1}。
2019年11月以降、10年間のFIT買取期間を終了する住宅用太陽光発電が順次出始める。
FIT期間終了初年度に該当する世帯は約56万件ともいわれ、
終了後は余剰電力の新たな売電先を見つけるか、
自家消費を増やすなどの選択を迫られる。
この「2019年問題」は、ユーザーへの周知が不十分なことや、
FIT期間終了後の買取価格がまだ公表されていないなど不確定なことが多いが、
発電した電気を自宅で使う自家消費へのシフトが進むと見られている。
今号では「2019年問題」の概要と課題、蓄電池やEV^{*2}、V2H^{*3}、
エコキュートなどによる自家消費の動向を検証する。



FIT買取期間終了後の見通し

「2019年問題」とは

FIT（固定価格買取制度）は、再生可能エネルギーで発電した電気を、電力会社が一定期間、同じ価格で買い取ることを国が約束する制度です。

住宅用太陽光発電の買取期間は10年間。09年に売電契約を行った世帯は、10年が経過した19年中に、FIT買取期間が終了します。19年度末までに対象となる世帯は、当協会の推計では約56万件、そして20年度以降も毎年20〜30万件的買取期間終了が続きます。これが「2019年問題」といわれるものです（図1）。

FITを卒業した世帯は法律による買取義務適用がなくなるため、自ら余剰電力の売り先を決めたり、自家消費を増やすなどの対応をしなければなりません。

買取期間終了は周知されているか

問題の一つは、買取期間終了が19年中に始まることをユーザーがほとんど知らないことです。09年度から



一般社団法人太陽光発電協会 事務局長

増川 武昭氏

太陽光発電を始めた世帯も、それ以前から個別の売電契約を結んでいた世帯も自動的に契約が乗り換えられたため、10年間の買取期間がもうすぐ終わるという認識はあまりないと思います。

そのため今後、官民一体となって、このことをユーザーにきちんと周知していかなくてはなりません。まずは太陽光発電協会会員のメーカー、電力・エネルギー会社、販売・施工店、ハウスメーカーなどの事業者が、FIT買取期間終了について十分に理解する必要があります。そのためサポートを当協会でも行い、Q&Aなどを作成する予定です。

FIT買取期間終了後の買取は？

時期は未定ですが、終了前に電力会社から「契約が切れるので終了後

の選択をしてください」といった通知がユーザーに来ると思います。その際の選択はいろいろあります。まず、①今まで契約していた電気事業者と新たな売電契約を結び、余剰電力の売電を継続する方法です。もう一つは②条件の良い買取価格

を提示する別の電気事業者やアグリゲーター^{*4}との、新たな売電契約に切り替える方法があります。

ここで今、問題となっているのは、FITで買い取りを行っていた電力会社が、終了後いくらで買い取るかをまだ明確にしていないことです。ユーザーがスムーズに売電先を決めるために、当協会としても各社の早めの公表を期待しています。

自家消費へのシフトが進む

FIT買取期間終了後の買取価格は未定ですが、1kWh当たり48円から11円程度に下がる可能性があります。ユーザーの収入が、FIT買取期間中よりも年間11万4000円ほど減少するケースもあり得ます（図2）。

図1. FIT買取期間を終了する住宅用太陽光発電の導入件数(累計)

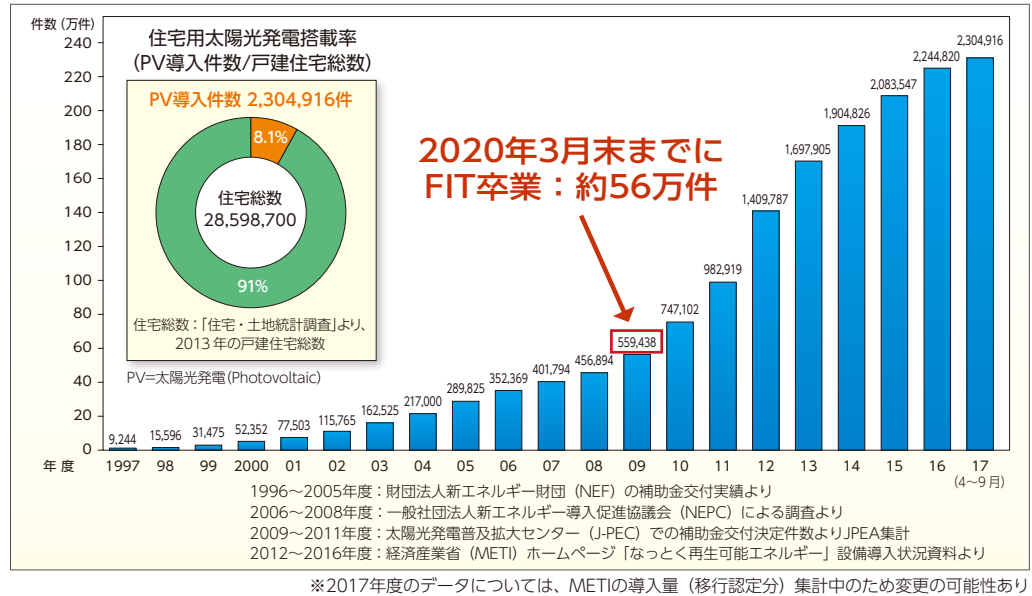


図2. FIT買取期間終了前後における経済メリットの変化(イメージ)

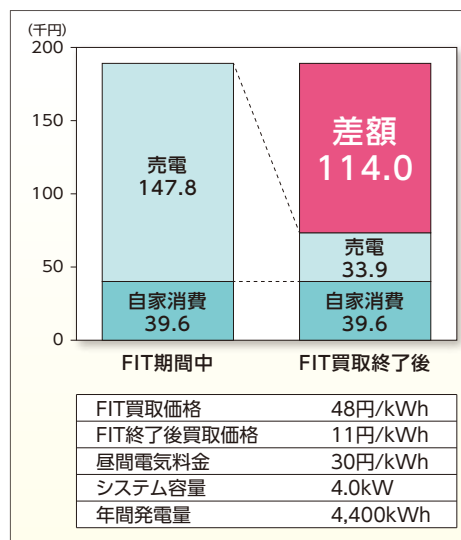


図3. 自家消費電力量を増やす方法

- ① ユーザーのライフスタイル変更
- ② 設備機器の昼間稼働 (エコキュート)
- ③ 蓄電設備導入: 蓄電して夜に自家消費
- ④ 住宅用以外の用途でのPV電力活用 (EV利用)

図1~3の出所: 一般社団法人太陽光発電協会の資料より

太陽電池パネルの耐用年数は20年以上といわれており、例えばFIT買取終了後10年以上発電を続けるとすれば、収入が減ることによるユーザーにとっての経済的影響は大きいといえます。

したがって、ユーザーは買う値段より安い値段で売るのはなく、自ら電力を消費する「自家消費」にシフトしていくと予想されます。自家消費には、蓄電池、EV & V2H、エコキュートなど、いくつかの手段があり、ユーザーはライフスタイルに応じた選択をしたいと思います（図3）。

2020年以降のFITは？

太陽光発電のユーザーは、設置コストの負担軽減のため、国民が支払

買取期間終了後、ユーザーがどの選択肢をとるにしても、多くの太陽光発電は、まだまだ活躍できます。設備の初期費用の減価償却が終わっているなら、今までより安い買取価格であっても、その分が丸々利益となります。買電・売電をまとめて契約しようという新電力会社も出てくるかもしれません。FITを卒業しても、ぜひ太陽光発電を長く続けていただきたいと思います。

「2019年問題」においては、ユーザーの保護が第一と考えます。その上で、自家消費ニーズの拡大や太陽光発電が将来的に固定価格買取制度がなくても成り立つ時代につながるという意味ではポジティブな側面もあると考えています。

*1 固定価格買取制度は2012年7月に始まったが、太陽光発電に関しては「余剰電力買取制度」として09年11月から実施され、12年にFITに移行した
*2 EV: Electric Vehicleの略。電気自動車のこと
*3 V2H: Vehicle to Homeの略。自動車と住宅の間で電力の相互供給をするシステム

*4 アグリゲーター: ネガワット (節約した電力) 取引において仲介業務を担当する事業者

蓄電池、EV&V2H、エコキュートで 自家消費ニーズに対応

2019年度は、約56万件のFIT買取期間終了が発生するといわれ、これに伴い自家消費電力増加へのニーズが拡大すると予想される。自家消費のための選択肢は蓄電池、EV&V2H、エコキュートなどがある。FIT卒業後の自家消費ニーズへの対応をメーカーに聞いた。

注目を集める 「蓄電池」の需要拡大

シャープ株式会社



シャープ株式会社
IoT HE事業本部
エネマネ企画開発統轄部長兼
スマートホーム推進部長
こかく ひろずみ
五角 博純氏

蓄電池社会の幕開けを 「2019年問題」が後押し

リチウムイオン電池を使った住宅用蓄電池が需要拡大に弾みをつけている。2017年度の業界全体の販売台数実績は4万2000台と、前年度を上回った。なかでもシャープの販売台数は前年度比50%アップとなる7000台で、17%のシェアを確保。この状況を「ジャンプの前のホップ・ステップの立ち位置にたどり着いたところ」と、五角博純氏は語る。

「2018年度は、消費税率アップとFIT買取期間終了の前年度となるので、両者がプラスに働いた場合、住宅用蓄電池は業界全体で5万7000台から8万台くらいいくのではないかと思っています。少し幅があり、強気な予測ですが、蓄電池導入が一気に広がる可能性を感じています」

10年前の2009年時点ですでに太陽光発電を設置していたユーザーは、環境に対する意識が非常に高いとされる。そのためFIT買取期間

が終了しても創エネルギーの意向は変わらず、再生可能エネルギーの有効活用のための蓄電池導入はますます拡大していくだろうということだ。

「2019年度のFIT切れは約56〜58万件といわれていますが、その半分の約30万件はシャープの太陽光発電システムをお使いのお客様です。私どもの想定では、いわゆる「シャープOB」の3〜5%の家庭で蓄電池を購入していただけるのではないかと思っています」

シャープの場合、仮に5%で

1万5000台の純増になる計算だ。こうした強気の予測が立てられるのも、従来、消費者が問題としてきた蓄電池の諸問題が技術開発によって解消されつつあるからだ。

発火・発煙の危険性に関しては、「震災対策基準」に対応した設計や不具合の制御などで安全性が担保されるようになった。また、設置スペースの点もコンパクト化が実現している。課題として残るのはコストの問題だ。以前と比べるとかなり安くなってきたが、導入する際の初期費用はまだ高く、投資回収期間は10年を超える。

「回収期間が7、8年くらいになれば、一気に普及が進むのではないかと見ています。今後の需要拡大により蓄電池社会の到来が近づいていると実感を持っています」

パワーアップした新製品は 「自家消費先取りモデル」

シャープでは、「2019年に向けた自家消費先取りモデル」と銘打って、高効率な「ハイブリッドパワーコンディショナー」と大容量の「8.4kWh蓄電池」、これらに対応した「電力モニター」を組み合わせ

た新しい蓄電池システムを2018年7月に発売した。

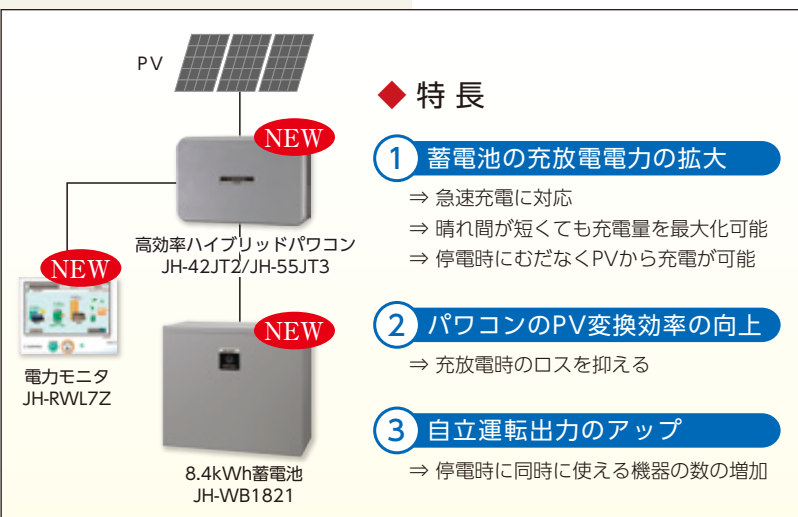
「自家消費時代を見据えて、様々な点でパワーアップしています。まず、①蓄電池は充放電電力を拡大し、従来品の倍のスピードで充電と放電が可能になりました。急速充電なので発電した電力をロスなく貯めることができ、放電も倍になるのでバックアップできる機器が増えます。また、②パワコンのPV変換効

率*1の向上も実現。充放電時のロスが極力抑えられます。

さらに③自立運転出力*2をアップすることで、停電時に使える機器の種類や数が増えました。例えば、瞬間的に多くの電気を使う電気ケトルなども使っていました」

◆ 特長

- 蓄電池の充放電電力の拡大**
⇒ 急速充電に対応
⇒ 晴れ間が短くても充電量を最大化可能
⇒ 停電時にむだなくPVから充電が可能
- パワコンのPV変換効率の向上**
⇒ 充放電時のロスを抑える
- 自立運転出力のアップ**
⇒ 停電時に同時に使える機器の数の増加



2 EVに電気をためて 家庭で使う

三菱電機株式会社

EVなら自動車の購入と 蓄電池の導入が一度に

太陽光発電の「2019年問題」を新たな商機とし、「電気自動車（EV）を走る蓄電池」というコンセプトで、住宅とEVをつなぐパワーコンディショナー「SMARTV2H」を発売しているのが三菱電機だ。

「単に太陽光発電で作った電気を充電に使うだけでなく、『V2H（Vehicle to Home）』と呼ばれるシステムと組み合わせることで、EVから住宅へ電気を供給することが可能になります。つまり、昼間はEVのバッテリーに電気を貯め、夜はその電気で生活することができ、電気の『地産地消』です」（塩田氏）

EVの総蓄電容量は大きく、日産自動車の「リーフ」では最大40kWhと大容量。家庭での電気使用量を10〜14kWh/日と仮定すると、40

kWhなら2〜4日の家庭内すべての電源供給が可能という計算になる。大容量でも自動車の躯体自体が防火壁等の性能を満たしており、安全性も担保されている。EVならば、自動車の購入と蓄電池の導入が一度に満たされ、ガソリン代もかからなくなるため経済的だ。

「当社の系統連系型*3の「SMARTV2H」の特長としては、電力系統と太陽光・EVの電力をシームレスで使えるという点が挙げられます。これにより太陽光発電の電力を優先的に家庭の電力消費に使用し、不足する分だけをEVから供給、それでも不足する場合は電力系統からという順で電力を利用することができます」

また、もう一つの特長は、停電時にも太陽光で発電した電力をEVに充電することができるため、地震などによる長期の停電時も、発電・蓄

*1 発電された直流電力を家庭用の交流電力に変換する際の変換効率
*2 停電時に蓄電池からバックアップできる出力
*3 一般家庭で発電した電力を電力会社の送配電網に接続すること。「非系統連系型」は電力会社の送配電網に接続できない

電・消費のサイクルを繰り返すことができ、いざというときにも安心というわけです」(塩田氏)

電力インフラの強固な日本でも、近年では台風やゲリラ豪雨、地震など自然災害による停電も少なくない。SMART V2Hの導入により、普段どおりの生活ができる点は大きなバリューとなり得る。

「日本は世界と比較してEVシフトが遅れています。しかし、2015年のパリ協定で2030年までのCO₂削減目標が定められ、モビリティの電動化も避けられないのが現状です。2009年時点で太陽光発電を設置していたユーザーは、環境に対する意識が非常に高く、EVシフトにも敏感であることが予測できます。2019年問題が、V2Hの導入とEVシフトの後押しをすれば、蓄電池の量産化にもつながり、コストダウンも期待できます」(塩田氏)

ただし、EVは「走る蓄電池」である。毎日の通勤に自動車を利用す



三菱電機株式会社
リビング・デジタルメディア事業本部
電材住設スマート事業部
電材住設スマート計画部 次長

塩田 実氏



三菱電機株式会社
京都製作所
スマートエネルギー製造部
技術第2グループマネージャー

園江 洋氏



三菱電機株式会社
リビング・デジタルメディア事業本部
電材住設スマート事業部
ハウジング営業部
東日本ハウジング営業課
担当課長

山中 治樹氏

るライフスタイルの場合は、EVが蓄電池の役割を果たすのは難しい。

「自動車の利用が休日中心の方や、奥様の買い物やお子さんの送迎用のセカンドカーとして自動車を利用している場合などは、自宅に駐車している時間が比較的長く、太陽光で発電した電気をV2Hを通じて有効活用できるため、V2H&EVの親和性が高いライフスタイルといえます」(園江氏)

エコキュートと太陽光発電の連携も可能

また、自動車を必要としないライフスタイルのユーザーの選択肢としては、エコキュートの利用が挙げられる。従来のエコキュートは夜間電力を利用してお湯を作っていたが、最新のエコキュートは太陽光で発電した電力でお湯を作り、貯めておくこともできる。2009年までに太陽光発電を設置していた家庭では、補助金が出ていたこともありエコキュートの普及率が高く、給湯器の

更新時期とも重なることで提案がしやすい。

「2009年までに太陽光を設置された方は、2019年以降は買取価格が大きく下がることが想定されます。そのような場合でも、当社のエコキュートには太陽光の発電状況を見ながら昼間に稼働する機能を搭載しており、太陽光で作った電気を有効活用できます。また、翌日の天気予報から太陽光の発電量を予測し、わき上げタイミングを自動で判断する機能も新たに搭載しました」(図3)(山中氏)

なお、エコキュートには非常用取水栓が付いており、断水時にはタンク内の水を生活用水として使えるメリットもある。

「2019年に向けて、メーカーとしてユーザーに正しい情報を伝えていくこと。そしてユーザーのニーズに合った商品を市場に投入し、自家消費に最適な提案をすることに注力していきたいと考えています」(塩田氏)

図2. 「SMART V2H」の特長(停電時)

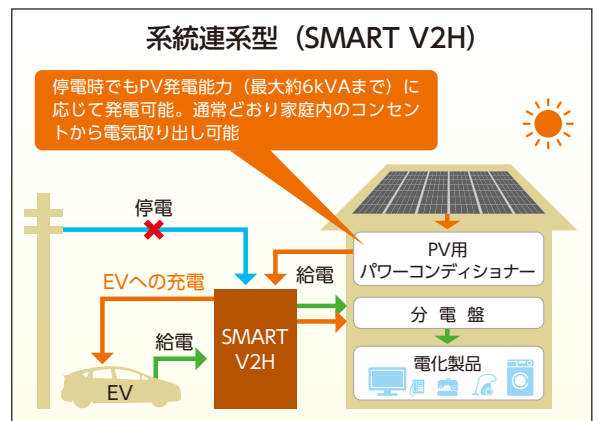
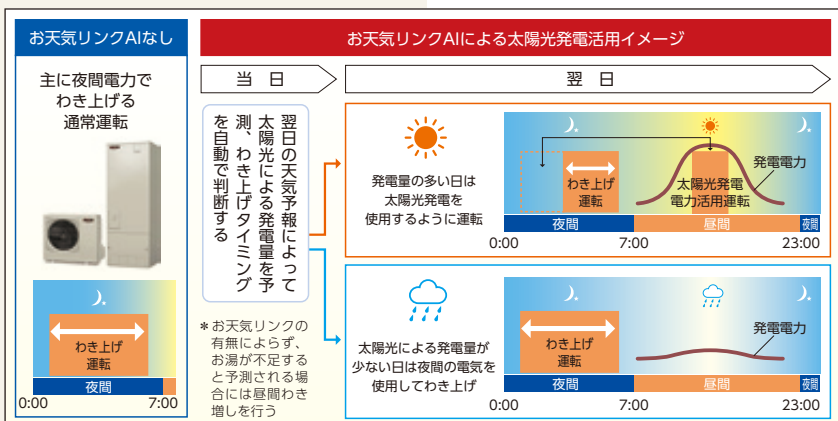


図3. 「お天気リンクAI」を搭載したエコキュートの特長



【こうき・しん】

好木心

vol.36

迫力ある 木造大架構の 「海の博物館」展示棟



三重県
鳥羽市



写真提供:鳥羽市立海の博物館



三重県鳥羽市にある「鳥羽市立海の博物

館」は、漁師や海女など海辺に生きる人々の技術と知恵を紹介する博物館だ。所蔵

する資料点数は約6万点。2つの展示棟や重要文化財収蔵庫、体験学習館など7棟からなり、1992年に竣工された。

なかでも展示棟は、木造の大架構で造り出された大空間が特徴的だ。来館者が閉塞感なく鑑賞できるよう配慮され、まるで鯨の体内にいて肋骨を眺めているような雰囲気味わえる。天井を見上げると、頂部に背骨のような応力が集中する部分があり、そこから徐々に力が分散されて地面に伝わる。斜材とアーチ状の部材が相互に助け合って力を伝えることで架構全体が成り立つ構造だ。曲げ加工ができる集成材工場で柱梁を造り、現場で組み立てた。当時はこのような集成材の使い方が珍しく、完成までに3年半かかったという。また、外観は海からの塩害を考慮して屋根に瓦、外壁は杉板張りにタールとカーボンを混ぜた塗装を施している。

設計は建築家の内藤廣氏。博物館館長の石原義剛氏は、当時まだ若手だった内藤氏と一緒に30ほどの博物館を見てまわり、博物館の姿勢と存在意義を共有したという。こうして完成した博物館は、日本建築学会賞など数々の受賞により、気候風土を生かした内藤氏の代表的な出世作となった。豊富な文化財と建物の魅力に溢れた博物館は、海の文化の情報発信拠点として多くの人に愛されている。

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

「現在の利用者は外国人が7割。語学が苦手でもシステムがシンプルなので、スマホ画面を指さしするだけでやり取りが可能

——手続きの煩わしさを排除したシンプルなシステムに加え、きめ細かな安心・安全対策を講じたことで、荷物預かりに対する店舗と利用者双方の心理的ハードルが下がった。これが、サービスを急速に拡大させる鍵となったようだ。

「料金の支払いは利用者が事前登録したクレジットカードに限定。個人情報も把握でき、荷物放棄などのトラブル回避にもつながっています。2017年1月に100カ所の預かり所を確保してサービスをスタートし、現在では全国37都道府県、1000店舗に拡大しています」

——預かり所になるには、セキュリティ面などで同社が定める基準をクリアすることが必要。荷物の破損や盗難に備えてオリジナルの保険も開発し、荷物1つにつき20万円まで補償している。

コインロッカー不足の解消で地域経済活性化という相乗効果も

「渋谷で外国人旅行者のコインロッカー探しを手伝ったことから着想を得ました。コインロッカー難民は日本で1日に17万6000人もいることが分かり、驚き

“コインロッカー難民”を救え！ 目からウロコの シェアリングサービス



代表取締役社長
工藤 慎一氏

本社 ● 東京都渋谷区東3-24-2 恵比寿STビル3階
創業 ● 2015年
事業内容 ● 店舗の遊休スペースを使った荷物預かりプラットフォーム「ecbo cloak」を運営

**荷物を確実に預けられる
シンプルなシステムを構築**

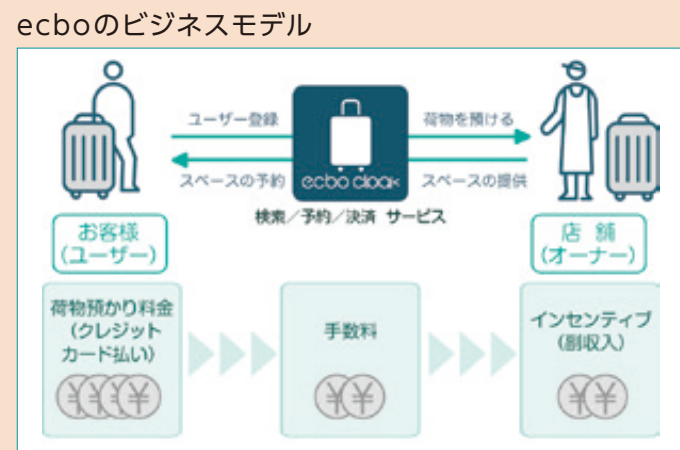
——インバウンド需要によりホテル不足とともに注目されているのが、コインロッカー不足。中でも外国人旅行者が持つ大きなスーツケースに対応するものは少ない。そんな、コインロッカー難民を救うビジネスを開始したのがecboだ。街中にあるカフェや美容室など、荷物を預かる場所がある店舗と、荷物を預けたい人をマッチングする「空きスペース」のシェアリングサービスだ。

「渋谷で外国人旅行者のコインロッカー探しを手伝ったことから着想を得ました。コインロッカー難民は日本で1日に17万6000人もいることが分かり、驚き

エ
ク
ホ
ecbo株式会社



利用者はスマホ画面を見せるだけ。利用料は1日につきスーツケースサイズ1個600円



- ここが注目ポイント
- 店舗の空きスペースと荷物を預けたい人をマッチング
- システムの簡便性を追求しスマホのみで手続きを可能に
- 店舗への集客効果でも地域経済の活性化にも貢献

とともにビジネスチャンスだと感じました

——コインロッカー設置はコストがかかる。そこで、店舗の空きスペースを活用できないかと考えた。似たようなサービスはあったが、システムがシンプルではなかったため、まず重視したのが簡便性だ。

「店舗業務の簡素化と利用者の使いやすさを徹底的に追求しました。手続きに必要なのは荷物とスマホだけ。スマホさえあれば利用者は空き情報を確認・予約でき、確実に荷物を預けられます」

——荷物を預けたい人はスマホから店舗を検索して予約し、指定の時間に店舗に向き、店員にスマホの予約画面を見せる。店員はスマホで荷物の写真を撮影し、ecboのWebサイトと利用者のスマホに送信。これが「預かり証」となり、荷物引き取りはスマホ画面を見せるだけで。

「当初は駅周辺の店舗を中心に1軒ずつ回って開拓してきました。新たに預かり所になった店舗は、マンガ喫茶やアパレルショップ、呉服店など様々。店舗への集客や認知度アップにもひと役買い、副収入にもなっています。また、駅や百貨店などでの既存クロック業でも、事業強化のためにシステムを導入いただいています。共通の利点は導入費用が一切からないこと。呉

です。また英語や中国語、韓国語など多言語対応のマニュアルも提供し、いざというときにはチャット対応もしています」

——サービスを拡大する会社だが、すべてのコインロッカー難民を救うにはあと30万個分の荷物の預かりスペースが足りず、預かり所を1万店舗にまで増やすことが必要だという。新規開拓の秘策はあるのだろうか。

「今後は駅の活用も拡大したいですね。昨年末より、JRとの業務提携も果たしています。これは起業当初から視野に入れていたことで、駅に荷物預け入れの拠点を持つことは大きな強みとなります。JRもコインロッカー不足の課題は強く感じていたようで、業務提携がスムーズに実現しました」

——地方自治体とも組んでいきたいという。今年8月には青森商工会議所などと提携し、青森ねぶた祭の期間中に同サービスを導入。毎年課題となっていたコインロッカー難民の救済に貢献した。

「預かり所となった地元商店街の認知が拡大され、利用者の増加という相乗効果も生まれています。地域経済の活性化も図りながら、今後はよりグローバルな成長を目指して、2025年までには世界500都市にサービスを拡大したいと考えています」

グリーンウッド法に基づく登録のための無料セミナー・個別相談会を開催

「グリーンウッド法」に基づく登録のための建築・建設事業者向け無料セミナー・個別相談会が、9月14日～11月1日の期間、全国各地で開催される。

2016年5月に公布された「グリーンウッド法」は、17年5月に施行開始。合法伐採木材の流通や利用を促進する同法は、対象となる木材や木材関連事業者の範囲、登録方法などを定めている。

セミナーでは「グリーンウッド法」の概要、登録の意義、登録木材関連事業者になるための具体的な手続きなど、説明と質疑応答により、建築・建設事業者の疑問に答える。

また、登録実施機関の担当者による、個別相談会も実施される。1事業者当たり20～30分ほど、個別に申請書の書き方や登録手数料、登録に当たっての留意点などを相談できる。

● 主催：グリーンウッド建築・建設関連登録促進協議会

* 問い合わせ先：042-649-8250

<http://www.howtec.or.jp/files/libs/2272/201808091442196219.pdf>

開催場所一覧

開催日 (平成30年)	開催地	会場	開催内容と募集人数	
			セミナー (10:00~12:00)	個別相談会 (13:00~15:00)
9月14日(金)	東京都	全国町村議員会館	100名	30社
9月21日(金)	札幌市	札幌コンベンションセンター	50名	10社
10月3日(水)	仙台市	フォレスト仙台	50名	10社
10月12日(金)	名古屋市	名古屋国際会議場	50名	10社
10月15日(月)	大阪市	エル・おおさか	100名	30社
10月23日(火)	広島市	広島国際会議場	50名	10社
10月29日(月)	福岡市	天神クリスタルビル	50名	10社
11月1日(木)	高松市	高松商工会議所	50名	10社

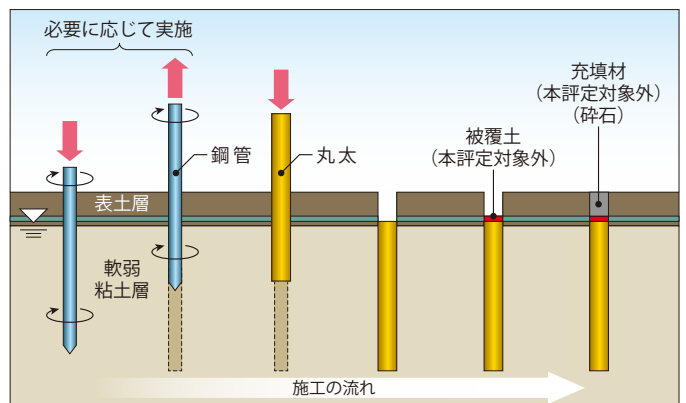
3社共同開発の木材を活用した地盤補強工法 日本建築センター初の評定を取得

飛鳥建設(株)・住友林業(株)・ミサワホーム(株)の3社は、地中における丸太単体の鉛直支持力の設計手法、施工方法、現場品質管理方法に関して、一般財団法人日本建築センター(BCJ)初の評定を2018年1月26日付で取得。このたび評定に係る各種手続きを完了し、BCJに最終図書が受理された。3社では今後、丸太を使った軟弱地盤対策工法を確立していく。

軟弱地盤補強で使われる木杭の鉛直支持力は、同形状のコンクリート杭や鋼管杭に比べて一般的に大きいことが知られている。そのため3社は新しい軟弱地盤対策工法として、木材を活用する「丸太打設軟弱地盤対策&カーボンストック(LP-SoC)工法」の共同開発を進めている。この工法は戸建て住宅などへの使用を想定。小規模建築物の地盤補強に用いられる一般的な許容鉛直支持力の算定式に評定で認められた係数をかけることにより、丸太を用いた場合の鉛直支持力は従来よりも大きく見ることができるようになる。使用するのは、皮を剥ぎ両端面を平坦に切断した生の丸太で、樹種はスギ、カラマツ、ヒ

ノキなど。LP-SoC工法は丸太頭部が常に地下水位以深にあるため地盤補強材は半永久的に使用することが可能。

今後3社は丸太頭部の処理方法や継ぎ丸太への対応、住宅地などにおける平面的な地盤補強の設計方法および品質管理方法を課題として研究開発を進め、次ステップの評定を取得し2019年度の実用化を目指す。



「丸太打設軟弱地盤対策&カーボンストック(LP-SoC)工法」イメージ

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

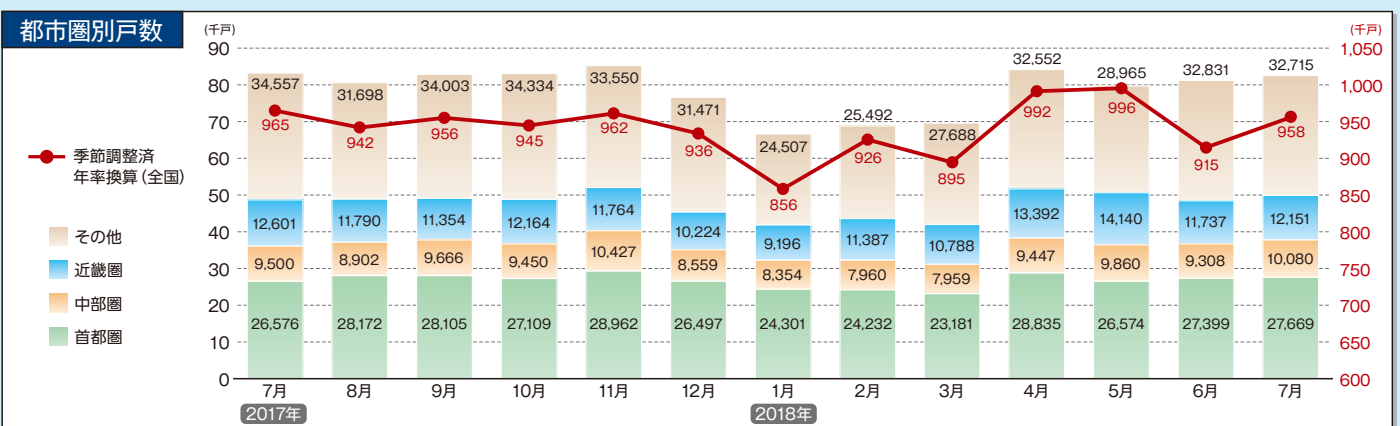
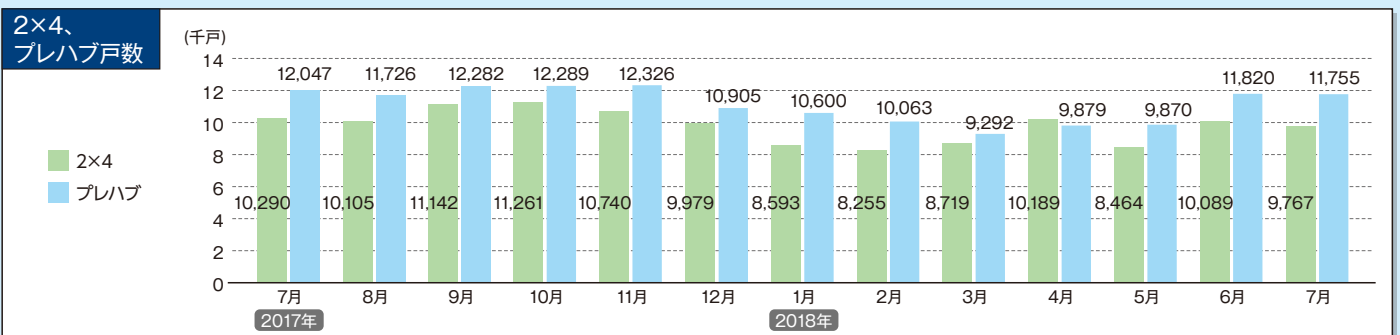
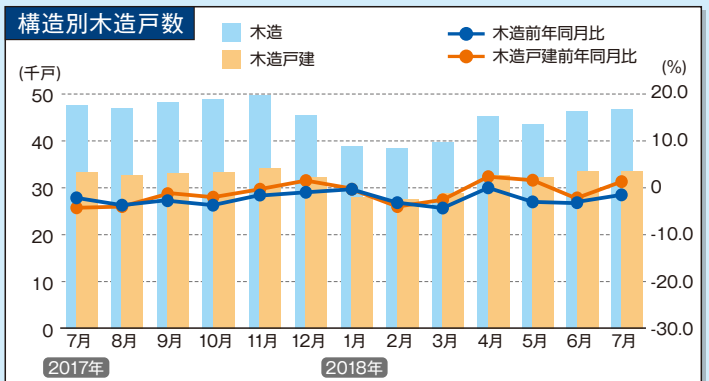
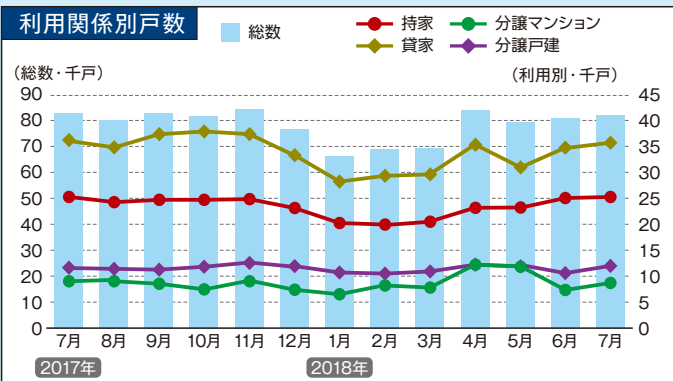
十年一昔。「世の中は移り変わりが激しく、10年もたつともう昔のことになってしまう」という意味の言葉です。今から10年前(’07~’08年)の流行語を振り返ると、「猛暑日」「ゲリラ豪雨」がランクインされていましたが、今や「流行」ではなくなってしまった観があります。自然環境は十年一昔ではなく、もっと長いサイクルで移り変わるのかもしれませんが、今回の「2019年問題」についても、長期的な視点で考える必要があると思います。(EK)

住友林業(株)住宅・建築事業本部 多摩支店 立川第一住宅展示場

* 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7月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		7月					6月	5月	4月
		対前年同月比		対前々年同月比					
新設住宅計		82,615	▲ 619	▲ 0.7%	▲ 2,593	▲ 3.0%	81,275	79,539	84,226
建築主別	公共	1,393	▲ 303	▲ 17.9%	▲ 228	▲ 14.1%	1,510	1,070	1,604
	民間	81,222	▲ 316	▲ 0.4%	▲ 2,365	▲ 2.8%	79,765	78,469	82,622
利用関係別	持家	25,447	77	0.3%	▲ 1,463	▲ 5.4%	25,148	23,321	23,289
	貸家	35,847	▲ 518	▲ 1.4%	▲ 1,898	▲ 5.0%	34,884	31,083	35,447
	給与住宅	436	▲ 26	▲ 5.6%	▲ 220	▲ 33.5%	962	1,191	586
	分譲住宅	20,885	▲ 152	▲ 0.7%	988	5.0%	20,281	23,944	24,904
	うちマンション うち戸建	8,699 12,004	▲ 360 296	▲ 4.0% 2.5%	836 141	10.6% 1.2%	8,253 11,903	11,861 11,944	12,350 12,324
資金別	民間資金	73,250	▲ 1,415	▲ 1.9%	▲ 2,910	▲ 3.8%	72,130	72,040	74,747
	公的資金	9,365	796	9.3%	317	3.5%	9,145	7,499	9,479
	公営住宅	1,326	▲ 297	▲ 18.3%	212	19.0%	1,386	903	1,514
	住宅金融機構融資住宅	3,893	256	7.0%	25	0.6%	4,137	3,641	4,071
	都市再生機構建設住宅	20	20	—	▲ 308	▲ 93.9%	0	18	45
	その他住宅	4,126	817	24.7%	388	10.4%	3,622	2,937	3,849
構造別	木造	46,932	▲ 753	▲ 1.6%	▲ 1,761	▲ 3.6%	46,283	43,399	45,213
	非木造	35,683	134	0.4%	▲ 832	▲ 2.3%	34,992	36,140	39,013
	鉄骨鉄筋コンクリート造	162	▲ 91	▲ 36.0%	▲ 293	▲ 64.4%	202	803	857
	鉄筋コンクリート造	21,002	940	4.7%	724	3.6%	20,298	22,898	25,600
	鉄骨造	14,419	▲ 641	▲ 4.3%	▲ 1,212	▲ 7.8%	14,372	12,338	12,414
	コンクリートブロック造 その他	49 51	▲ 36 ▲ 38	▲ 42.4% ▲ 42.7%	▲ 32 ▲ 19	▲ 39.5% ▲ 27.1%	71 49	59 42	61 81



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

木と生きる幸福

住友林業グループ

建材マンスリー

NO.635

SEPTEMBER
2018

9

昭和39年8月創刊 第55巻 平成30年9月1日発行 (毎月1日発行)
発行人／福田 晃久 発行所／建材マンスリー編集室 〒100-8270
住友林業株式会社 木材建材事業本部 事業企画部

通巻635号 東京都千代田区大手町1-3-2 (経団連会館)

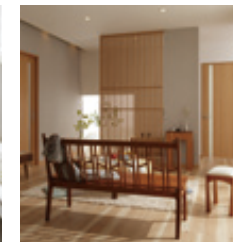
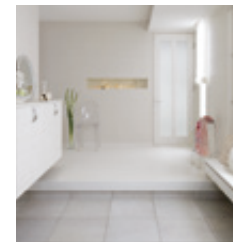
TEL 03-3214-3280 FAX 03-3214-3282

BeRiche

ベリッシュ

暮らしをもっと豊かに。

住友林業クレストが展開する「BeRiche」は、
「木」本来の表情と質感にこだわった製品シリーズ。
BeRicheのアイテムを組み合わせた
多彩なインテリアコーディネートで
お客様の豊かな暮らしを提案していきます。



住友林業クレスト株式会社

本社 〒460-8428 名古屋市中区錦三丁目10番33号 錦SISビル TEL 052-205-8405 <http://www.sumirin-crest.co.jp/>