

# 建材 マンズリー

No.648 **10** OCTOBER  
2019

特集

## 建材物流の今 ～ラストワンマイルへの挑戦～

ここでちょっと一息 Coffee Break

消費税増後の住宅業界、  
「働き方」が生む新しい価値

注目企業を訪ねる

株式会社エブリイ



# 建材物流の今 ～ラストワンマイルへの挑戦～

荷物が消費者に届くまでの最終区間となるラストワンマイル物流市場。

EC市場\*1の拡大など社会構造の変化を背景に、

生活に欠かせないインフラとして重要な位置付けとなっている。

その一方で、建材・住設機器などの配送は、

荷姿が様々で扱いにくい・持ち戻りが発生するなど他業界よりもドライバーに負荷がかかることから、

避けられる傾向が強まりドライバー不足は深刻さを増すばかりだ。

今号では、建材物流のラストワンマイル攻略にスポットを当て、物流改善に対して積極的に取り組みを進めている住宅関連事業者の事例を取材した。



## きめ細かな配送管理で 物流効率化を実現

渡辺パイプ株式会社

越境配送や交錯配送をなくす  
物流拠点を数多く設置

水道の管材からスタートし、コンセントなどの電設資材、そしてキッチンなどの住宅設備など5業態に事業を広げる渡辺パイプ。およそ100万点にも上る部材・設備を提供している。多岐にわたる商材を扱うため、迅速かつ確実な物流網の構築が必要になってくる。基本は営業担当者がトラックを運転し、配送までを担っているという。

「しかし、物流効率化を考えると営業を行いつながら配送業務まで請け負う体制では限界があります。そこで5年前より、比較的納期管理のしやすい住設部門の配送について、セディア・トランスポートとして独立運営を開始。受発注の多い首都圏と関西圏で、効率の良い物流を目指しています」(熊谷則彦氏)

セディア・トランスポートでは、およそ20キロ圏内をカバーする拠点となるデリバリー・ポイント(DP)を多数設置。首都圏の4都県で計11カ所のDPがあり、越境配送や交錯配送をなくすことで物流品質と物流効率の向上を図っている(図1)。「住宅地では道幅が狭く入り組んでいて、4トントラックが入れないケースが多くあります。そのため住宅設備を運ぶのは主に2トントラックとなりますが、積み込める量に限りがあるため、ピストン輸送が避けられませんが、1日50〜60件の輸送を目標にしている当社では、1件の距離をできるだけ短くし、ピストン輸送を行っても



株式会社  
セディア・トランスポート  
もとい  
満永 基氏



渡辺パイプ株式会社  
物流企画グループ  
グループリーダー  
くまがい  
熊谷 則彦氏

\*1 EC市場：インターネットを利用して物やサービスを売買する市場のこと

図1. 住設部門の配送の流れ

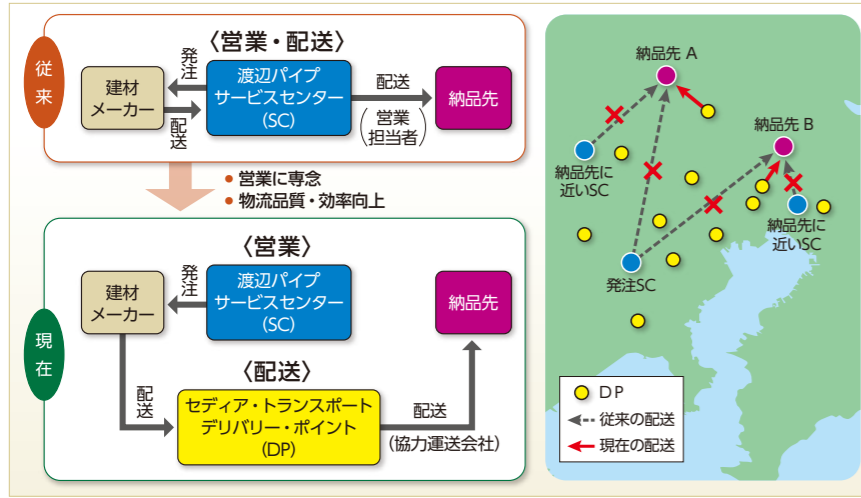
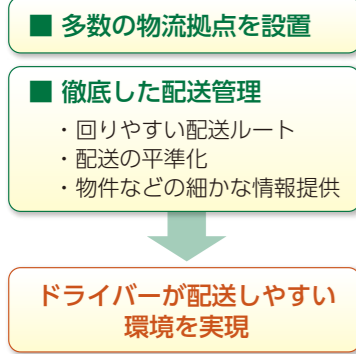


図2. 物流効率化への取り組み



獲得にもつながっています」(熊谷氏)  
「ドライバーの負担を減らす  
きめ細かな配送管理を行う」  
セディア・トランスポートの主要な業務は配送管理だ。物流効率化のためには、配送管理が重要だという。まず、営業担当者からの配車受付は配車前々日までとし、配車前日の夕方までには配送計画を作成し、ドライバーに配車表を渡す。これにより、ドライバーが前日の配送ついでに翌日の現場を見に行くことも可能になり、当日の配送トラブルを避けることにもつながっている。「空のままただ走るという時間をなくすよう配送計画を立てることも、物流の効率化には不可欠です。そして、ドライバーが回りやすい配送ルートを作成するためには、担当するエリアの道の特性や工事状況などを熟知しておかなければなりません。ド



積込作業の様子



2トントラックに効率よく積み込まれた配送資材

ライバーからのフィードバックも含めて、配送管理には日々の業務で得られる情報や経験をフルに生かす対応力が必要です」(満永氏)  
また、多くの建築現場では、朝から作業したいといった理由から配送希望時間が午前中に集中する。「物流効率化を考え、配送の平準化をしていくのもセディア・トランスポートの役割です。前日の配送で問題ない資材に関しては前日に配送するよう調整し、翌日は朝から現場の作業ができるように対応していきます。これには、配送管理の担当者とお客様が密に連絡を取り合う必要があります」(熊谷氏)  
ドライバーの負担を減らし、仕事しやすい配送管理を行うことで、協力運送会社との信頼関係が構築され、ドライバーの確保にもつながるという。

「ラストワンマイルの建材物流には様々なトラブルが付き物です。例えば、いざ現場に着いたら現場の状況により一人では搬入できない、新築の場合だと番地が未定で場所が見つからないなどです。さらには現場の不在で持ち戻りが発生することも少なくありません。このような状況を

少しでも改善するためには、情報をごく事前提供できるかがポイントになります。エレベーター・外階段の有無や荷受けの予定状況など、配送に必要な情報や注意事項を配送表で事前に伝達することがスムーズな配送につながります」(満永氏)  
商物分離により、営業担当者が実際の商品を見たり、現場に行かなくなったことが課題であると同社。適切な配送管理には、商品の荷姿や現場の詳細情報なども欠かせないという。そこで、住設部門の新人社員に対して、セディア・トランスポートDPでの配車業務研修を行っている。商品の現物や配送業務を知ること、どのような情報提供やコミュニケーションが必要なのかについて理解を深めることができるからだ。「蓄積してきた建材物流のラストワンマイルのノウハウを生かし、時間指定の増加や荷役\*2対応など物流問題を抱える建材メーカー様とともに共同配送をさらに進めていきたいと考えています」(熊谷氏)

\*2 荷役：荷物の上げ下ろしのこと

# 運送会社を立ち上げ、 効率的物流を目指す

株式会社三和

自前の運送会社を立ち上げ、積極的に建材物流に取り組む建材流通会社の三和では、徹底した配送の効率化を図り、合理的な物流体制を目指している。

## 建材物流の将来を見据え ドライバーを安定確保

三和は山口県エリアで高いシェアを誇る建材流通会社。2020年には創業140年を迎える。同社は1993年に木材の加工子会社三和システム建材へ物流部門社員19名を転籍させ、三和の専属的な配送業務を担う会社へと変えた。2013年に施工部門を新たに設置し、17年には貨物自動車運送業の許可を取得。社名を株式会社ビーテクスに変更し、他社からの物流受託を視野に入れた運送会社としてスタートした。現在、建築資材の営業・受発注は三和、配送・施工・倉庫管理はビーテクスとすみ分けている。

建材流通会社がなぜ自ら物流会社を立ち上げたのか。その理由は、「今後、ドライバー不足で物流業務が非常に逼迫する時代がやってくる」という予測からだった。その対応策として、まずドライバーの労働環境や待遇を改善。給与の見直しや残業時間削減など社内制度を改革し、人材の安定確保を実現した。また自立した物流会社として山口県内の他社の建材配送を担うことによって、親会社だけに頼らない安定した経営を目指した。

ビーテクスの「物流部門」は、山口県内5拠点に倉庫を構え、26名の物流スタッフで26台のトラックを運行している。トラックは4tユニットク(クレイン付きトラック)5台、1t車1台、2t車6台、4t車

13台、ハイエース1台だ。三和の営業部門の配送指示により、物流スタッフは各拠点(倉庫)から建築資材や住設機器を建築現場に配送する。現場では建材の荷下ろしや2階上げ、間配り\*1なども実施。18年からは本格的に他社との取引を開始し、現在3社の物流を担っている。

## 物流部門と施工部門が 協働して助け合う現場

一方、ビーテクスの「施工部門」は7名の大工を擁しており、大工工事(新築内装・建て方など)、ユニットバス・システムキッチン施工、サイディング工事などを行う(図1)。施工部門を立ち上げたのは、「職人不足へのリスク対応と地域活性化、そして社会貢献のため」だ。

「現場はあれど建てる職人さんがない、ということになりかねないのだから、まずは大工さんを育てることから始めました。目標は多能工化で、キッチンやユニットバスの組み立て・設置はもちろん、簡単な電気配線や給水管の接続などができる職人の育成を目指しています。ちよつとしたリフォーム工事なら、ワンストップでできる仕組み作りです。多能工化



株式会社三和 部門統括部長  
株式会社ビーテクス 取締役  
福井 正之氏

ができれば、ほんの少しの作業のためにわざわざ専門業者を呼ばなくても済みますから。

また、配送と施工が別々だと、施工会社が来るまで待たされるといったロスも発生します。配送と施工が同じ会社なら、物流スタッフが運んできた資材の荷下ろしに施工職人が手を貸したり、大きな設備の施工では物流スタッフが組み立ての手伝いをするなど、施工部門と物流部門がチームを組んで協働することができ、ゆくゆくは合理的な人員削減ができないかと考えています。

さらに荷下ろしの際、物流スタッフは大工さんとスケジュールの調整や次に必要な資材の聞き込みを行うなど、営業スタッフの補佐ができるよう教育をしていきたいという。

## 徹底した無駄の排除で 配送の効率化を実現

「弊社では配送効率の徹底を図るた

図1. ビーテクスの配送・施工業務の概要



め、2013年からホームエコ・ロジスティクス(エコロジ)\*2のコンサルティングを受け、作業無駄の排除や作業工程の見直しなどに取り組

んでいます。

例えば、遠方地域の納材を近くの倉庫から納材することで、移動ロスの削減を実現しています。従来なら東の営業マンの顧客が西の外れに家を建てるとなると、東の倉庫に入荷させ西まで運ぶという無駄な移動が行われていましたが、それが解消されました。また、大きな団地の場合、遠方地域の得意先がその団地を建設することにより各倉庫からバラバラに納材することが多かったのを、団地の近くの倉庫からまとめて納材することも実施しています。

在庫商品の滞留日数の削減では、1カ月、2カ月もあつた倉庫滞留を、1〜2週間、短いものでは2泊3日にまで減らしました。いらぬ在庫を絞ることで商品を探す作業が楽になり、倉庫も広く使えるようになったので、ピッキングも早くなりました。

また、営業スタッフからの配送指示の締め切り日を前日の午前中にする取り組みも、配送効率化に大きく寄与しています。前日に配送計画を立てられるので、配送日の変更など平準化が可能になります。現在、前日の配送確定率は9割以上ですが、締め切りを前々日の午前中にするこ

とが今後の目標です(図2)。

ビーテクスの物流スタッフが1日に運ぶ目標件数は9件で、かなり高いハードルだが現在、8件強まで到達している。1件当たりの配送にかかる平均時間は約50分。無駄な動きがないよう、配送リーダーが毎日綿密な配送計画を立て、合理的物流を心がけている。

「配送の効率化に関しては、三和の営業スタッフにも無駄の排除が課せられ、多回配送の削減を目指しています。1件の現場に対して5回ですむ配送を10回、20回と多回配送するのは物流費のアップにつながり粗利が減ることを、一人ひとりに自覚してもらえよう個人別月次損益という形ですべてオープンにしています。意識改革により、各自が自発的に多回配送削減に取り組むようになりまし

た。ドラマチックにすぐ変わることはありません。日々の積み重ねが大切だと思います。配送作業の効率化に対する地道な努力の積み重ねで、ビーテクスは2013年に比べて残業の75%削減

図2. 配送効率化のための課題と取り組み

課題		取り組み	
課題①	移動のロス	遠方配送	納品先に一番近い拠点から納品
		多回配送	納品先が同じ場合は、まとめて納品
課題②	ピッキングに時間がかかる	探す作業	滞留日数削減などで在庫を絞り、探す作業を削減
		取り出す作業	積み重ねないようにするなど、商品の配置を合理化
課題③	配送当日に配送計画を立てることで非効率な配送となる	配送前日に配送計画を立てることで、配送回数の減少・平準化など効率的な配送計画を実現	

(14〜16年)の実績を残している。

今後の目標としては、他社からの物流受託を増やしていくことや、物流部門と施工部門との連携でさらなる合理化を目指すことを挙げている。また、会社の成長に重要なのは社員モチベーションをいかに保っていくかだという。そのため社内制度改革を今後も続けていく予定だ。

\*2 ホームエコ・ロジスティクス株式会社：住宅資材の物流の合理化・効率化を実現する物流システムを提供

\*1 間配り：運搬してきた材料をそれぞれの使用場所に運ぶこと

# ドライバーの負荷軽減に取り組む

株式会社LIXIL

深刻なドライバー不足に対し建材メーカーの「LIXIL」では、ドライバーの「作業負荷軽減」と「拘束時間の削減」に積極的に取り組んでいる。

## 「楽物流」 ドライバーを楽にする

全国で物流ネットワークを構築するLIXILは、工場から全国14カ所の「物流センター」へ運ばれた製品をまず大型車(10トン車)で112カ所の「TC」\*1に配送し、TCで小型車(4トン・2トン車)に積み替えたのち、流通店や施工現場へ配送している。1日のトラック運行台

図1. ドライバーの作業負荷を改善する梱包や治具の例



図2. ドライバーの拘束時間削減に向けた取り組み事例

	ピッキング	納品先別仕分け	商品確認・積み込み	配送
作業工程	<p>1台に載せる商品を形状別にピッキングする</p>	<p>納品先別に仕分け、トラックに載るようきれいに荷揃いする 120分</p>	<p>商品の破損など確認の上、積み込む</p>	
現在	LIXIL物流	ドライバー		
目標	LIXIL物流		ドライバー	

数は4000台、センター人員は約2200名という体制だ。物流オペレーションは子会社の「LIXIL物流」、配送は協力運送会社が担っている。喫緊の物流課題は、「やはりドライバー不足とドライバーの長時間労働だ」と鎌内浩司氏はいう。「輸送力の安定確保は我々の使命です。長尺・異なる荷姿といった商材を

扱い、難しい積み込み・荷下ろしを求められるドライバーの労働環境は厳しく、新たなドライバー確保が難しくなっています。ペテランドドライバーの平均年齢も50歳近くと、若い頃のように荷下ろしを簡単にできなくなっているのが現状です。特に最近の住設機器は大型・重量化しており、例えば人気のセラミック製キッチンカウンターは約100キロと、ドライバー一人ではとても扱えません。こうした状況の中、弊社ではドライバーの作業負荷を軽減するための『楽物流』を推進しています。商品の軽量・コンパクト化、持ちやすい梱包への見直し、運搬治具\*2の開発などです。例えばフックのある治具を使えば、長尺で運びにくい玄関ドアなども運びやすくなります(図1)。また、ドライバーの拘束時間の削減にも力を入れています。労働時間の改善をしない限り、これから建材物流で働こうという若いドライバーがいなくなります。物流センターでのドライバーの入庫から出発までの短時間化は重要課題の一つで、最も時間のかかるセンターでは3時間程度かかっているところもあります。トラックバース\*3に揃えられた長尺

品など異形状の商品のパレット内での荷崩れ防止やお届け先別の最終仕分け等の作業で最大2時間かかるので、こうした作業をLIXIL物流で担い、実車回転率を上げたいと考えています(図2)」。物流効率化を阻むネックの一つである「着時間指定」の緩和についても改善の道を探っている。施工現場への直送では着時間が朝の8～9時に集中するが、この着時間を分散化することで、車両の安定確保とコスト削減を目指している。また、物流効率化に向けて建材メーカー各社との共創\*4も始まっている。「作業の呼び名などを統一する業界標準ルール作りや、同業他社との共同物流推進にも着手しています」(葉山諒氏)



株式会社LIXIL  
物流・購買統括部  
ロジスティック推進部 主査

はやまりょう  
葉山 諒氏



株式会社LIXIL 常務役員  
物流・購買統括部 統括部長  
株式会社LIXIL 物流  
代表取締役社長

かまうち ひろし  
鎌内 浩司氏

\*1 TC (トランスファーセンター)：在庫を持たない通過型配送センター  
\*2 治具：工作物を固定する際などに用いる装置  
\*3 トラックバース：トラックと倉庫の間で荷物の積み下ろしをするために施設内に設けられたトラックを接車するスペース  
\*4 共創：企業が様々な立場の人たちと協力して、新しい価値を共に創り出すこと



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。



## 消費税増税後の住宅業界、「働き方」が生む新しい価値

### “美意識”が盛り込まれた「国土交通白書」

10月は『住生活月間』。国土交通省や住宅関連団体では全国でイベントを開催し、消費者の住生活への関心を高める啓発活動を推進しています。先立って7月に発表された今年の「国土交通白書」(施策全般に関する年次報告)のタイトルは、『令和時代の「豊かな生活空間」とは～技術の進歩と日本人の感性(美意識)を活かして～』というもの。今までになくソフトに言及したもので、潮目の変化を感じました。自動運転やVR技術の活用に触れながらも“サイエンスとアートの融合”、日本人の感性(美意識)を取り入れた新しい生活空間づくりを目指すとしています。



【国土交通白書(1:第3章)】  
第2節『新技術と日本の伝統の融合による新たな住空間の創出』の事例として白書に引用された、住友林業の木造超高層建築物プロジェクト「W350計画」。  
建築技術の進化とともに、自然のぬくもりが感じられる空間を創出するものと期待されている

ウス)のように宿泊施設への大胆な展開も見られます。一方、大和ハウス工業が非住宅で拡大するのは事業施設、中でも物流施設の売り上げを伸ばしています。千葉県「DPL流山プロジェクト」では、テナント企業の従業員専用保育施設を設け、子どもを預けた方が複数のテナント企業で働ける“マルチ派遣”を業界で初めて導入するという、『働き方』提案が組み込まれています。加えて、大和リビングが近郊にある賃貸住宅を斡旋するとともに入居時の諸経費を優遇する、子育て世代に求められる職住近接をサポート。これによって物流業界の人手不足を解消することで、優良テナント獲得など施設の競争力を高めます。



【大和ハウス工業の物流施設「DPL流山プロジェクト」】  
千葉県流山市、4棟のマルチテナント型物流施設からなる「DPL流山プロジェクト」(延床面積約720,000㎡)。テナント企業の従業員専用の保育施設やコンビニエンスストアを完備し、物流業界の人材確保に配慮した環境を提供する

### 温度差のある市場環境、住宅と商業施設

今回の消費増税、住宅は今までのような駆け込み需要がなかった結果、“山もなければ谷もない”市場となりました。これは住宅売上げが前年プラスになる時代の終焉なのでしょう。一方、基準地価は三大都市圏で上昇を継続し、地方圏でも商業地が上昇に転じるなど地価上昇が広がっています。外国人観光客の増加によるホテル需要に加えて、商業地では『働き方改革』に合わせたオフィス環境の改善、人材確保のためのオフィス移転など高い需要が地価上昇の要因となっています。

### 住宅業界の『働き方改革』

流通業界同様、住宅業界も人材確保に様々な投資が必要な時代。積水ハウスは、3歳未満の子どもを持つ全ての男性社員を対象に、1カ月以上の育児休業を取得する「イクメン休業」制度を推進しています。今年8月末時点で取得期限を迎えた男性社員253名が全員、1カ月以上の育児休業を100%取得したと発表。制度利用者からは「家族の大切さを再認識し、仕事への責任感とモチベーションがアップした」「先輩の育休中、普段と違う立ち位置での仕事は学ぶことが多かった」「制度に共感いただいたお客様から、応援の声をいただいた」と、社内外に影響があることを実感。新しい家族のあり方を社員自ら模索し、暮らしや住まいの提案をリードしていくことでしょう。

### 非住宅分野への取り組み

住宅メーカー各社も当然、非住宅分野への事業展開を進めています。住友林業は感性に訴える木造を、サステナブルな施設で展開。プレハブメーカーでは工場出荷材を使った老健施設や、「Trip Base 道の駅プロジェクト」(積水ハ

このような『働き方改革』をハード・ソフトの両面から推進する各社の施策によって、優秀な人材が住宅業界に増えることで「豊かな生活空間」を実現してくれることを期待します。



【木造非住宅施設の事例】サステナブル ファーム&パーク「KURKKU FIELDS」  
千葉県木更津市にある30haの農場で体験する「農業」「食」「アート」、これからの豊かさを提案する場。住友林業がレストラン棟「ダイニング・ペカリー」などの施設を木造で施工。今秋オープン予定だったが、台風15号による農作物の被害や停電の影響により延期(本誌発行の頃には復旧することを願います)



【9月19日「育休を考える日」を制定、「イクメンフォーラム」開催】  
積水ハウス仲井社長(中央)・伊藤ダイバーシティ推進部長(左端)とフォーラム登壇者。  
一般男女対象の全国調査による『イクメン白書2019』なるものも発表。イクメン力が高いイクメン進の1位は「島根県」だった!

# 注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

「例えば、ギフトとしての果物なら、1週間先の方が糖度の高いものが市場に出品することが予想されたいとします。そんな時には、今日は買わずに1週間待ってみてはというアドバイスもしています。このような心遣いが、固定ファンの獲得にもつながっています」

「目先の売り上げより、3カ月先にも来店してもらいたい」とも重視している。

「各部門の責任者が、これと思う商品を仕入れています。裁量権があるからこそ売り込みにも熱が入り、自分で仕入れたからこそ説得力も増すわけです。また、各店舗の調理場で作られるお惣菜やベーカーリーなどのメニュー構成も、店舗に一任しています。成果がダイレクトに分かるため、創意工夫にも力が入ります。地域の風土に合った味付けや容量にするなどお客様の声をいち早く反映し、メニューをどんどん進化させる原動力となっています」

「同社を成功へと導いた鍵のひとつが、「個店主義」であること。個々の売り場は小さな商店のように、売り場レイアウトから商品企画、仕入れまで各店舗に裁量を任せている。」

「個店主義」「人創り」で存在感を示すスーパーを目指す

## 欠品OK! スーパーの常識にとらわれない 人気の「食商人」集団



取締役  
店舗部 部長 兼 福山エリア 部長

山本 公洋 氏

本社 ● 広島県福山市南蔵王町1丁目6番11号  
創業 ● 1989年  
資本金 ● 3,000万円  
従業員 ● 4,042名  
事業内容 ● スーパーマーケット事業

納得の商品しか仕入れず  
欠品もOKというこだわり

「大手スーパーやコンビニとの競争激化により苦境が続く地場スーパー。そんな状況をもとめず、19期連続増収を成し遂げているのが、広島県福山市に本社を構えるスーパー、エブリイだ。従来の常識にとられない経営スタイルを貫き、開店前から行列ができる人気スーパーとなっている。」

「日本のスーパーは、朝から夜まで同じ品揃えが常識でした。しかし、ロスありきで多めに発注しては価格への影響は避けられません。また、朝からカットされていた刺身を、夕食に食べるのが果たしておいしいかどうか。これが本当にお客様のためになるのかという疑問から、新鮮・おいしい・値ごろ感を追求し、本当にうれしいものを、

# 株式会社エブリイ

### ここが注目ポイント

スーパーの常識にとらわれない  
取り組みで固定ファンを獲得

各店舗が自立して  
仕入れ・販売する「個店主義」

社員一人ひとりの個性を生かす  
「人創り」で商人魂あふれる  
「食商人」集団に



売り場責任者に裁量権を持たせることで、自分で目利きした商品を自信を持って勧められる



魚売り場では朝は丸魚、昼は切り身、夕方は刺身へと変化する「売り場の三変化」

おいしい時にお客様に提供できるスーパーを目指す方針で、改革を推し進めました」

「営業部門では、業界でタブーとされてきた欠品をOKとし、ロスなく鮮度のいいものを売り切ること、価格を抑えることを心がけた。鮮魚部門では鮮度と使い勝手を手を追求し、売り場の七変化を実施。客を観察し、徹底した消費者目線で時間帯により加工度を変えた商品提供を行った。」

「朝から来店されるお客様は、時間的な余裕がありじっくりと料理をされる方が多い。そこで、午前中は丸魚を売り、昼過ぎにはもう少し手軽に使える切り身を提供。夕方にはすぐに食べられる刺身などを充実させました。これが結果的に、売り損じの減少にもつながっていききました。仕入れは市場でその日のいいものだけを仕入れ、鮮度や味、価格に納得ができなければ仕入れないという決断も下す。決して妥協は許しません」

「このような取り組みに対して、出店当初は客からの厳しい意見もあったという。しかし、ポップ\*を工夫したり、仕入れ担当者が売り場で直接コミュニケーションを図るなど、地道な取り組みを重ねることで理解を深めていった。その結果、夕方は欠品でも、翌朝は厳選された食材が最高の鮮度で入荷する店という信頼感が生まれ、根強いエブリイ派の固定客が増加していった。」

「これらを実現する背景にあるのが、「人創り企業」という理念。社員一人ひとりを「食商人」ととらえ、商品の目利きはもちろんのこと、顧客の心をつかむ人間力を育成している。」

「まず会社の方針をしっかりと理解させることが重要です。そして、自分が経営者ならどうするかを徹底的に考えさせます。また、独自の人材育成「類人猿分類」を活用し、上司が部下の個性を最大限に引き出す取り組みも行っています」

「2014年にはホールディングスを設立。グループには、飲食店や農家なども含まれている。企業間の横のつながりを強化することで、食の仕入れや活用の面でも相乗効果が期待できるという。」

「当社では一部店舗で漁船一艘を買い付ける方法で仕入れもしていますが、スーパーでは売りにくい高級食材などはグループ内の料亭で使うことで生きてきます。また、自社農場での収穫や除草作業を社員研修に組み込み、食の流通について学ぶことにも役立てています」

「大手の寡占化が進む地場スーパーの中で、目の前の顧客の声にきめ細かく応えていくことで、エブリイを利用する価値を感じてもらえる店づくりを追求していく構えだ。」

	冷静	感情豊か
追求・達成	<b>オランウータン</b>  ・じっくり考えてから動く ・効率よく進めたい ・論理的だが理屈っぽい	<b>チンパンジー</b>  ・リーダーシップをとりたい ・勝たないと意味がない ・思い立ったら即動きたい
保守・安定	<b>ゴリラ</b>  ・単純作業が得意 ・計画通りに進めたい ・チームの調和が気になる	<b>ボノボ</b>  ・できる上司より好きな上司に従いたい ・共感があれば頑張れる ・人とつながることややりがいを感じる

人材育成に活用している「類人猿性格分類」。分類することで自分と他者の違いを互いに理解し、円滑なチームワークづくりを体系的に学ぶ

\* ポップ：Point Of Purchaseの頭文字を取ったもの。顧客に商品を買ってもらうための広告・宣伝物の総称

## 各省、令和2年度予算概算要求を発表

### 国土交通省

住宅局関連予算は、「住まい・くらしの安全確保」「空き家対策・既存住宅流通活性化」「安心して暮らせる住まいの確保と共生社会の実現」「住宅産業の生産性向上」の4分野における施策を重点的に取り組むこととしている。新たな施策について主な項目は以下の通り。

#### ■ 老朽化マンション再生モデル事業 (20億円)

老朽化マンションの再生検討から長寿命化に資する改修や建て替えなどを行う、モデル的な再生プロジェクトに対し支援を行う。適切な長期修繕計画作成、良好なマンションの管理に対応する性能向上リフォームも支援。

#### ■ BIMを活用した建築生産・維持管理プロセス円滑化モデル事業 (3億円)

官民一体で構成する建築BIM推進会議において、建築物の生産・維持管理プロセス全体で、一貫してBIMを利用可能とするための標準フォーマットや各生産主体の役割分担の議論を行い、併せて、議論の成果を実際の建築プロジェクトに活用し、課題や改善方策の報告を行

う事業に対し、その掛かり増し費用を支援する。

#### ■ 木造住宅・都市木造建築物における生産体制整備事業 (5.9億円)

木造建築物の生産体制の整備を図るため、民間団体などが行う大工技能者の確保・育成の取り組みや、拡大余地のある都市木造建築物を担う設計者の育成・サポートなどの取り組みに対する支援を行う。

### 林野庁

林野庁では、林業の成長産業化と「林業イノベーション」の推進を重点事項に掲げた。ICTを活用したスマート林業や木質系新素材の開発など林業にイノベーションを起こす取り組みの支援や、都市の木造化に向けた木質耐火部材などの利用促進を新たに盛り込んでいる。

### ZEH関連

今年度に引き続き、環境省・国土交通省・経済産業省の3省連携で取り組む。環境省における戸建住宅のZEH化支援事業では1戸当たりの補助額は60万円(今年度より10万円減額)となる。

## わが社のイチオシ

### 併設のバイオマス発電所を最大限に活用して新鮮な野菜を栽培

株式会社サラ(岡山県) 管理部 <sup>なおこ</sup> 岡本 尚子さん

岡山県笠岡湾の広大な干拓地で、国内最大規模の半閉鎖型グリーンハウスを用いた野菜栽培を行っています。敷地内には発電規模1万kWのバイオマス発電所が併設され、その電力の一部をグリーンハウスに供給し、発電時に回収した熱もムダにせず、栽培に必要な冷暖房用の熱源として利用しています。さらに燃焼ガスから出た二酸化炭素を浄化して野菜の光合成に活用するなど、最先端の施設園芸事業です。

現在栽培している野菜は、ミニトマト(5.7ha)、パプリカ(3.2ha)、リーフレタス(2.2ha)で、今年の4月から主に岡山県、関西・関東地方のスーパーやデパートなどで販売しています。弊社の野菜は、太陽の光をたくさん浴びて、存分に光合成をして育っ

ているので、自然のままの味がします。

トマトは甘さと酸味がほどよく、まさにトマトといたくなる味の濃さです。パプリカは輸入品と比べて鮮度がよく、肉厚でみずみずしいおいしさを保っています。レタスは3種類がポット付きの袋入りで売られているので日持ちがよく、そのままミックスサラダにもなり、とても人気があります。安心して食べられるおいしい野菜を、365日途切れずに安定して生産することを目標にしています。



### 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](mailto:kenzai-monthly@sfc.co.jp)

住友林業株式会社 木材建材事業本部 業務企画部

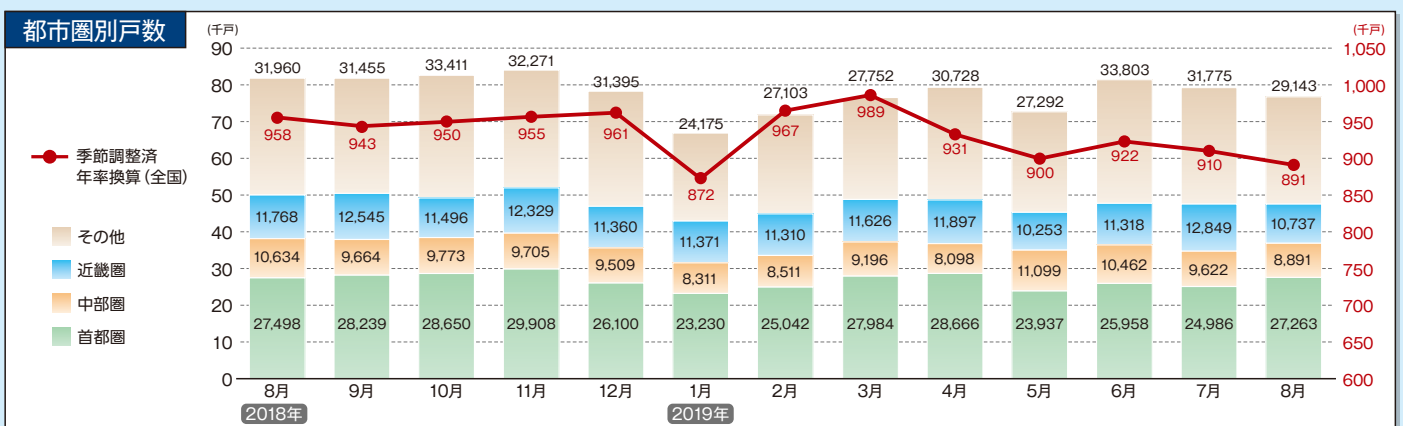
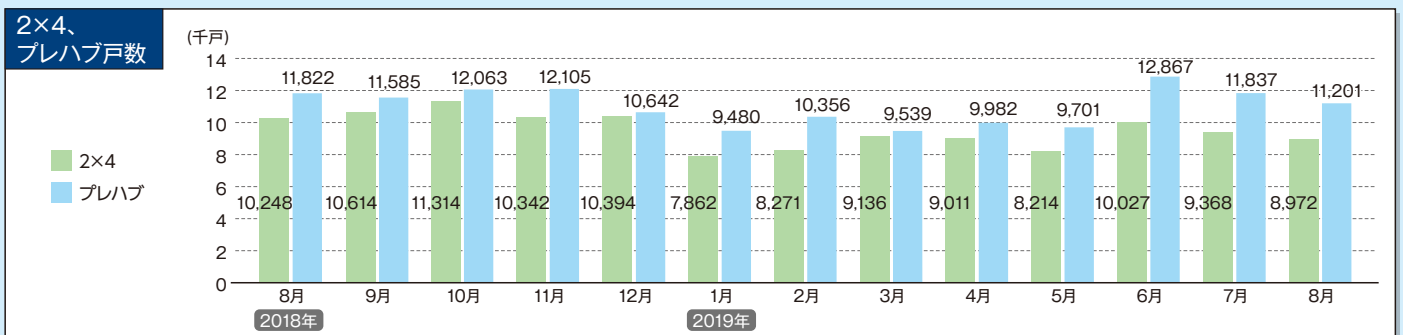
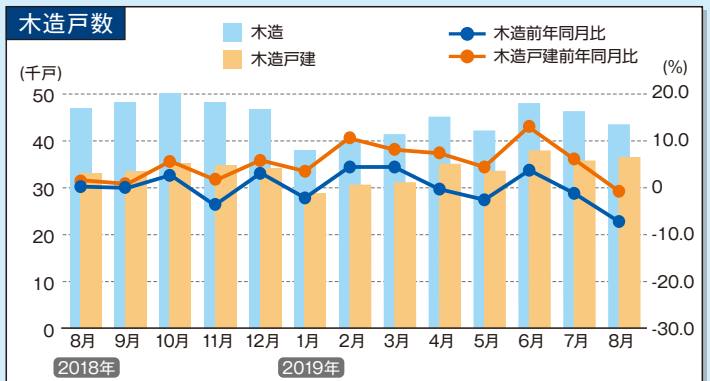
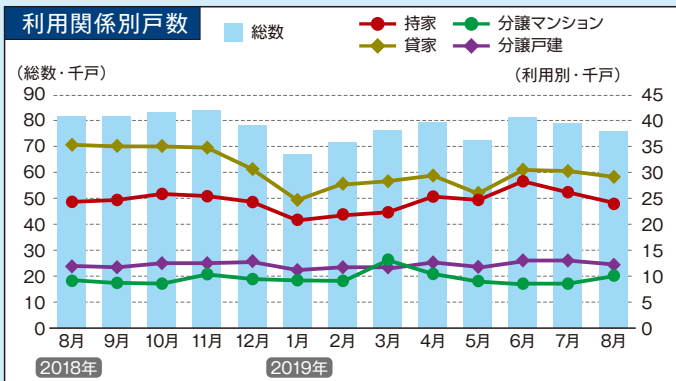
今号でご紹介した企業様や、先月号で取り上げた「PICK GO」など、物流のラストワンマイル改革が進んでいます。先日、増税2%に踊らされECで駆け込み購入をしてしまいましたが、LINEで宅配予定通知や変更依頼が簡単にできるようになり、かなり便利になったと感じました。友達登録がないのに通知が来た時は戸惑いしつつも、積み上げられていくビール箱を見た瞬間、不在での持ち帰りを避けられてよかったと痛感。荷受け側の心構えも改革が必要ですね。(M)

表紙：住友林業(株) 住宅・建築事業本部 神戸支店 西宮・酒蔵通り展示場

\* 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

## 2019年8月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		8月				7月	6月	5月	
		対前年同月比		対前々年同月比					
<b>新設住宅計</b>		<b>76,034</b>	<b>▲ 5,826</b>	<b>▲ 7.1%</b>	<b>▲ 4,528</b>	<b>▲ 5.6%</b>	<b>79,232</b>	<b>81,541</b>	<b>72,581</b>
建築主別	公共	883	▲ 21	▲ 2.3%	249	39.3%	1,013	579	1,861
	民間	75,151	▲ 5,805	▲ 7.2%	▲ 4,777	▲ 6.0%	78,219	80,962	70,720
利用関係別	持家	24,027	▲ 393	▲ 1.6%	▲ 352	▲ 1.4%	26,282	28,394	24,826
	貸家	29,255	▲ 6,202	▲ 17.5%	▲ 5,713	▲ 16.3%	30,383	30,645	26,164
	給与住宅	235	▲ 423	▲ 64.3%	▲ 252	▲ 51.7%	625	632	374
	分譲住宅	22,517	1,192	5.6%	1,789	8.6%	21,942	21,870	21,217
	うちマンション うち戸建	10,159 12,236	1,013 283	11.1% 2.4%	1,050 743	11.5% 6.5%	8,600 13,074	8,597 13,096	9,165 11,899
資金別	民間資金	68,253	▲ 5,074	▲ 6.9%	▲ 4,624	▲ 6.3%	71,169	73,234	64,203
	公的資金	7,781	▲ 752	▲ 8.8%	96	1.2%	8,063	8,307	8,378
	公営住宅	878	86	10.9%	342	63.8%	840	529	1,192
	住宅金融機構融資住宅	3,769	▲ 104	▲ 2.7%	162	4.5%	4,116	4,059	3,556
	都市再生機構建設住宅	0	▲ 48	▲ 100.0%	▲ 21	▲ 100.0%	97	0	481
	その他住宅	3,134	▲ 686	▲ 18.0%	▲ 387	▲ 11.0%	3,010	3,719	3,149
構造別	木造	43,663	▲ 3,347	▲ 7.1%	▲ 3,249	▲ 6.9%	46,344	48,071	42,218
	非木造	32,371	▲ 2,479	▲ 7.1%	▲ 1,279	▲ 3.8%	32,888	33,470	30,363
	鉄骨鉄筋コンクリート造	120	▲ 345	▲ 74.2%	▲ 210	▲ 63.6%	302	107	93
	鉄筋コンクリート造	19,822	198	1.0%	818	4.3%	19,398	19,644	19,374
	鉄骨造	12,325	▲ 2,295	▲ 15.7%	▲ 1,852	▲ 13.1%	12,963	13,624	10,794
	コンクリートブロック造	48	▲ 7	▲ 12.7%	▲ 12	▲ 20.0%	100	43	42
	その他	56	▲ 30	▲ 34.9%	▲ 23	▲ 29.1%	125	52	60



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





もっと自由に自分らしく

# BeRiche

## CC CROSS COORDINATE

たくさんの無垢の板や様々な物を観察し、コーディネート素材との調和やコントラストの響きあいに考慮し、創り上げた床・建具のシリーズです。

今まで以上に1柄1柄へ、色変化や艶変化、手触りを豊かに持たせることによって、幅広く自由な組み合わせを楽しむことができます。



住友林業クレスト株式会社

営業推進部 TEL 03-6864-6755 <http://www.sumirin-crest.co.jp/>