

建材マンスリー

THE KENZA! monthly



△高遠公園(長野県)〈松田佳子・住友林業社員提供〉

04 No.523
2009



特集

2008年度経済成長の動向と2009年度の展望
三菱UFJリサーチ&コンサルティング
調査部主任研究員 小林 真一郎氏 ①

製品紹介

旭ファイバーグラスの高性能断熱材「アクリアネクスト」 ⑧

Coffee Break

試着・試食・試乗…試住? ‘お試し’販売の効果 ⑩

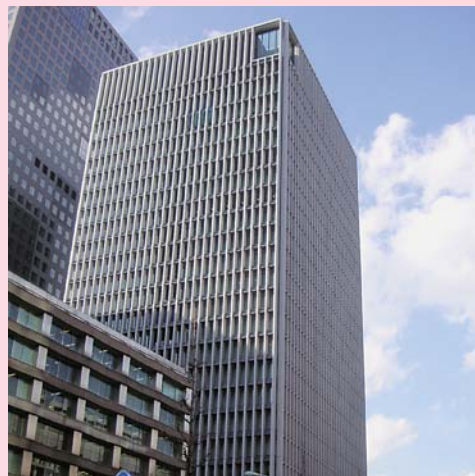
情報ピックアップ

住友林業の組織改正と人事 ⑫

5月に住友林業が本社事務所を移転ほか ⑬

2月の新設住宅着工

24.9%減6万2千戸台の低水準 ⑮





出張に

研修に

一時帰国に

ビジネスと暮らしをサポートする マンスリーマンション「ドエルイン」

アクセス至便な場所に、手頃な料金で身軽にご入居いただけるのがドエルインの魅力。ホテル並みのハイグレードな設備とサービスで、快適なビジネス滞在をお約束します。

立地 location

駅近で生活至便な環境。
ビジネスエリアへもすぐ

「最寄駅から徒歩7分以内、主要ビジネスエリアまで30分以内」がすべてのドエルインに共通するポイント。生活に必要な施設が周辺に揃い、深夜の帰宅も安心な大通り沿いに立地。滞在中の毎日をサポートします。

サービス service

フロントには管理人が常駐。
無料の室内清掃サービスも

ドエルインの基本は有人管理。フロントにはスタッフが常駐し、宅配便の受け取りやクリーニングの取り次ぎを承ります。2週間に1度のリネン交換、月に1度の室内清掃サービスも好評をいただいています。

設備 Equipment

便利な家具・家電付き。
インターネットも接続無料

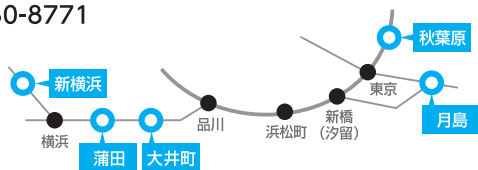
クリーンな室内には生活に必要な家具・家電・生活小物が揃い、バッグひとつで入居できます。また、全拠点に24時間常時接続のインターネットを完備。オートロックや防犯カメラによるセキュリティ対策も万全です。

全国11箇所に展開! 主要都市でのビジネスをサポート

<http://www.sunstepmonthly.com/>

【首都圏】TEL: 03-3350-8771

- ドエルイン 秋葉原
- ドエルイン 月島
- ドエルイン 大井町
- ドエルイン 蒲田
- ドエルイン 新横浜



【中京圏】TEL: 0120-54-4891

- ドエルイン 名古屋 EAST
- ドエルイン 名古屋 WEST
- ドエルイン 豊田
- ドエルイン 刈谷

【京阪神】

- ドエルイン 京都 TEL: 075-365-0330
- シティアーナ阿波座西 TEL: 06-6243-3191

お問い合わせの際は、「建材マンスリーを見た」とお伝えになるとスムーズです。

住友林業レジデンシャル株式会社

「株式会社サンステップ」は「住友林業レジデンシャル株式会社」に社名が変わりました。

東京支店 マンスリーマンション事業部

国土交通大臣免許(6)第3576号 (財)日本賃貸住宅管理協会会員

〒160-0022 東京都新宿区新宿2-19-1 ビッグス新宿ビル4F TEL: 03-3350-8771 FAX: 03-3350-9060



＜日本銀行本店

2008年度経済成長の動向と

2009年度の展望

1. 景気の現状

(1) 悪化の度合いが深まる足元の景気

景気の急激な悪化が続いている。景気がピークをつけたのは2007年11月のことであり、景気が後退局面に入って2009年3月時点ですでに16ヶ月が経過しているが、2008年秋以降に景気の悪化ペースが加速している。

実質GDP成長率でみると、2008年4～6月以降3四半期連続で前期比マイナス成長となっているが、2008年10～12月期は前期比-3.2%（同年率-12.1%）と、年率換算で35年ぶりの二桁マイナス成長にまで落ち込んだ。戦後の日本経済において、第一次石油危機直後の落ち込み以来の減少幅となったが、2009年1～3月期にはさらにマイナス幅が拡大する可能性もある。

今回の景気悪化の最大の要因は輸出の減少



小林 真一郎

(こばやし しんいちろう)

三菱UFJリサーチ&コンサルティング
調査部 主任研究員

1990年一橋大学社会学部卒業。大手金融機関、外資系資産運用会社勤務を経て、99年三和総合研究所（現三菱UFJリサーチ&コンサルティング）に入社。以来、マクロ経済調査を専門に担当。また、2003年10月より東京外国語大学非常勤講師（国際金融論）。

である。海外景気、特に中国をはじめとする新興国の景気の拡大に伴い、日本からの輸出が順調に伸びていった。しかし、米国でのサブプライムローン問題の発生をきっかけに、欧米諸国の景気が悪化し、それを受けて新興国の景気も減速した。こうした世界的な景気の悪化は、輸出によって支えられていた日本の

景気拡大に歯止めをかけることになった。

海外景気の悪化が顕著になったのは、2008年秋に米国で大手金融機関が破綻するなど金融不安が高まってからである。欧米諸国では株価が急落し、消費者のマインドが急速に冷え込むとともに、リスクに対する許容度が低下した金融機関が貸出に慎重になる、いわゆる信用収縮の動きが強まっていった。

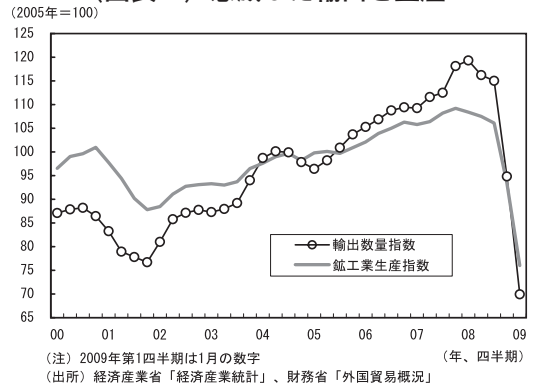
このため、2008年10～12月期には、過去に例がない外需（輸出－輸入）寄与度の大幅なマイナス（前期比－3.0%）が日本の成長率を大きく押し下げた。もっとも、内需の寄与度も前期比－0.1%と小幅ではあるが、成長率を押し下げる要因となっている。個別にみると、設備投資が、先行きの景気の不透明感や企業収益悪化の影響を受けて前期比で4四半期連続の減少となり、減少幅も拡大してきている。また個人消費は、雇用や所得環境の悪化を背景に減少に転じている。

（2）深刻な企業部門の状況

輸出の急減によって、国内の生産活動は急速に冷え込んでいる（図表1）。輸出が自動車、一般機械、電子部品・デバイスなど主要な輸出品を中心に落ち込んだことを受けて、鉱工業生産指数は2008年12月に前月比－9.8%と落ち込み、2009年1月には同－10.0%と統計が遡れる1955年以降で最大の減少幅を記録した。四半期の動きでは、2008年10～12月期が前期比－12.0%と大幅に減少したのに続いて、2009年1～3月期も2割を超える生産の減少が見込まれている。世界同時不況による需要の収縮によって、輸出も生産も未曾有の落ち込み幅を記録している。

生産の急減を受けて、急速に設備や雇用の過剰感が高まっている。このため、企業は新規の設備投資を絞り込み、非正規社員の削減や早期退職者の募集など人員削減にとりかかり始めた。1990年代のバブル崩壊時と異なり、企業経営のスリム化が進んでいたため、過剰問題は発生しないか軽微にとどまるとの見方

（図表1）急減した輸出と生産



も強かったが、需要がここまで落ち込むと、いかにスリム化されていても過剰感が高まらざるを得ない。生産の水準は、約25年前の1980年代前半の水準にまで低下しており、生産設備も、雇用人員もそのころのレベルを超える部分は余剰であるとも考えられる。

業種別では製造業、中でも輸出の主力産業の落ち込みが深刻であるが、素材業種などにも減産の動きが広がっている。また、今後、非製造業にも減産の影響が波及していく懸念もあるだろう。

（3）景気急減速の原因

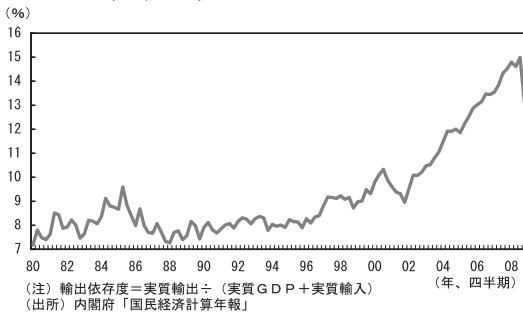
2008年秋以降、世界経済は同時不況の嵐に見舞われているが、その落ち込み幅を比較してみると、実は日本の落ち込みが最も大きい。今回の世界景気の悪化は、欧米諸国の行き過ぎた住宅投資が破綻したことがきっかけであった。

また、欧米金融機関と比べると日本の金融機関のダメージは小さく、次々に破綻や実質国有化が行われた欧米金融機関のような経営不安には陥っていない。それなのになぜ、日本の景気はこうまで悪化したのだろうか。

その原因として、日本経済の輸出依存度（総供給に占める輸出の割合）が高まっていたことが挙げられる（図表2）。

ここ数年間、個人消費を中心とする国内需要の伸び悩みが続く一方で、世界経済は5%成長が続き、日本からの輸出は急速に拡大し

(図表2) 輸出依存度の推移



た。この結果、2007年度の輸出は2001年度に比べて1.8倍にまで拡大し、日本の経済成長を大きく押し上げた。しかし、2007年をピークに世界経済の成長率が急低下し、2009年はゼロ成長になると予想される中、外需主導による日本経済の成長モデルが一気に崩れてしまったのである。

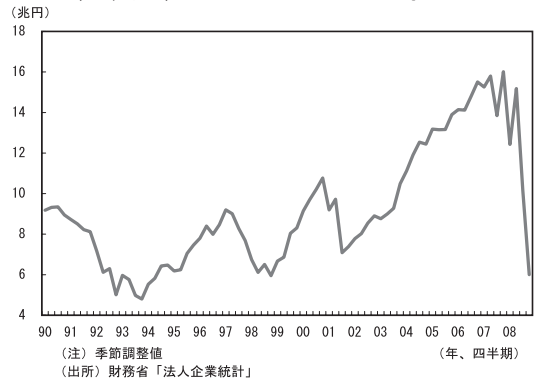
もっとも、生産の急減は、2000年代半ばの世界経済バブルの崩壊という言葉で説明できるレベルを超えて調整が進展している。これは、自動車のようにローンを組んで購入することが多い製品の販売は信用収縮の影響を受けやすく世界全体で大幅に減少しているが、自動車など特定の輸出業種や関連業種への依存度が高まっていた日本経済が、世界経済バブル崩壊のダメージをより強く受けたためと考えられる。

加えて、生産性を向上させるためにスリムな企業経営が目指されるようになり、需要の減少がさまざまな経済活動にすぐに影響するようになっていることも、景気の悪化に拍車をかける要因となっている。在庫の積み上がりを防ぐために企業が生産を圧縮し、設備や雇用の過剰を防ぐために設備投資や雇用に圧縮する動きが、これまで以上に時をおかず、かつ広範に顕在化しやすくなっているようだ。

(4) 見直しを迫られる企業の収益基盤

輸出および生産の急減を受けて、企業業績が急速に悪化している。2008年度上期までは、利益(経常利益)は順調に拡大していたが、

(図表3) 急減した企業の経常利益



下期に入ると急減しており、電気機械や自動車といった業種によっては大幅な赤字決算を強いられる大企業もある(図表3)。最近では、こうした製造業の業績の悪化が、徐々に非製造業にまで及んできている。

利益急減の一番の原因が、売上高の急速な落ち込みである。海外需要の減退に加え、国内外での在庫圧縮の動きによって企業間での取引が急速に減少したことが、企業の売上高を大きく押し下げた。たとえば、法人企業統計でみると2008年10~12月期の売上高は、製造業で前年比-16.3%、非製造業で同-9.3%と急減している。

2002年以降の景気回復期において、企業は財務体質を強化し、収益力を高めてきたはずである。しかし、ここまで売上高が短期間のうちに落ち込んでしまうと、人件費などの固定費を削減する時間がないため、利益は一挙に吹き飛んでしまう。

低かったはずの損益分岐点比率(損益がゼロとなる売上高 ÷ 現在の売上高)は急上昇し、売上高経常利益率といった採算性を示す指標は急低下している。売上高が減少すると現金収入が減少する。このため企業の手元流動性が低下して資金繰りが厳しくなっており、企業倒産件数も増加基調にある。特に、そもそも手元流動性が厚くない中小企業では厳しい状況に陥っている。

このように、売上高が大幅に減ってしまい、すぐに元の水準には戻らないということにな

ると、企業の収益基盤は抜本的な見直しを迫られることになる。今後は人件費などの固定費の削減や、販管費の圧縮などのリストラ策が一段と強化されることになる。

それ以外の利益急減の要因としては、需要の減少にともなって販売価格に低下圧力がかかる一方で、仕入価格の低下速度が緩やかであったことから、企業の限界利益率（売上高に占める粗利の比率）の悪化が続いていることが挙げられる。また、短期間のうちに円高が進んだため、輸出企業などで採算が悪化したり、為替差損が出た企業があったことも一因である。

（５）懸念される家計への影響

企業部門の悪化は、賃金の低下や雇用の減少を通じて、家計に対して悪影響を与える。賃金はボーナスを中心にすでに減少に転じており、2009年度の春闘でもベースアップはほとんど期待できない状況である。また、アルバイトや派遣労働者に限らず、正規社員の削減の方針を打ち出している企業もあるなど、雇用環境は悪化傾向にある。

家計は所得が減ってきたからといって、すぐに生活水準を変更することがなかなかできないため、景気悪化の家計に及ぼす影響は今のところ小幅にとどまっている。しかし、個人消費はほとんど増加していない状況が続き、家計の節約志向が強まるなど、徐々に影響は広まりつつある。

個人消費が落ち込めば、企業の売上高はその分減少することになる。なんとかして売上高を増やそうとすると、どうしても販売価格を引き下げざるを得ない。値引きしても利益を上げるためには一段のコスト削減が必要となるが、賃金や雇用の削減で対応するなら、個人消費をさらに押し下げ、販売価格の下落に拍車がかかることになる。この販売価格下落の連鎖が、デフレ・スパイラルと呼ばれる現象である。現在のところデフレ・スパイラルにまで至るリスクは小さいと思われるが、

企業業績の悪化と個人消費の低迷が長期化するようであれば、デフレが進む懸念も出てこよう。

なお、新設住宅の着工戸数は、建築基準法改正の影響が一巡した後も、景気悪化の影響による販売低迷を受けて低水準での推移が続いている。家計の所得環境が厳しさを増す中では、住宅ローン減税の押し上げ効果も期待はできず、当面は年間100万户を若干越える程度のペースが続くと予想される。

2. 2009年度の展望

（1）海外経済への過度の期待は禁物

2009年度の景気動向を判断する上で、もっとも大きなポイントが海外経済の動向である。日本の景気悪化の直接の原因となった海外経済さえ回復してくれば、輸出の増加を通じて、国内景気も回復に転じることが期待される。

2009年度の初めは厳しい状況が続きそうだが、夏場になるにつれて海外経済も次第に好転してくると考えられ、輸出も増加に転じてこよう。これは、金融市場の混乱が徐々に沈静化してくることや、各国が打ち出している財政による景気刺激策が効果を発揮してくるためである。

また、輸出企業が海外での在庫を圧縮する動きが一段落してくることも、輸出の持ち直しに寄与しよう。もっとも、すでに述べたように2009年の世界景気はゼロ成長になると予想されており、輸出が増加するとはいっても水準は低いままであり、景気へのプラス効果はあまり大きくはならない。

国内の生産は、輸出の増加や在庫圧縮のために過度に抑制された要因が解除されることを受けて2009年度に入ると底打ちする可能性がある。しかし、一時的に増加に転じたとしても、内外需要の急回復が期待できない以上、その後も順調に増加していくことは難しいだろう。

(2) 企業の慎重な姿勢は続く

生産が底打ちしても、その水準が低いままであれば、企業業績が急回復することは難しい。売上高が短期間のうちに以前の水準まで戻ることはなく、2009年度のも大幅な減収減益となろう。

このため、再び過剰問題が浮上してくる可能性がある。1990年代のバブル崩壊後、企業は雇用人員、設備、債務の三つの過剰問題に直面し、大幅なリストラを余儀なくされた。今回の局面では、債務の水準は低いものの、生産・営業設備と雇用人員の過剰感が強まっている。

まず設備については、生産や販売の水準が大きく切り下がった状況下で稼働率が低下しており、不稼働資産の割合が高まっている。業績が厳しくキャッシュフローが大幅に減少しており、新規の設備投資には慎重にならざるを得ないだろう。2009年度の設備投資計画は前年度に比べて大幅に縮小される見込みであり、景気を押し下げる要因となる。

次に雇用人員も、生産や販売水準が低いままでは大幅な余剰の状態である。企業はさらに人件費の削減を進めていくと考えられ、年度末にかけて雇用・所得環境は厳しさを増していこう。2009年度末にかけては失業率が6%を越えてくる可能性がある。

もっとも、年度後半は輸出の持ち直しや原油価格など国際商品価格の下落の影響がようやく浸透してくるため、多くの業種で限界利益率が高まってくる。このため、販売数量の伸びは緩やかであっても、リストラ効果も加わって利益は徐々に改善していこう。ただし水準は低いままであり、企業を取り巻く環境が厳しいことに変わりはない。過剰な設備や雇用の調整は、今後の経済成長の重石となっていく可能性がある。

(3) 景気対策の効果は限定的

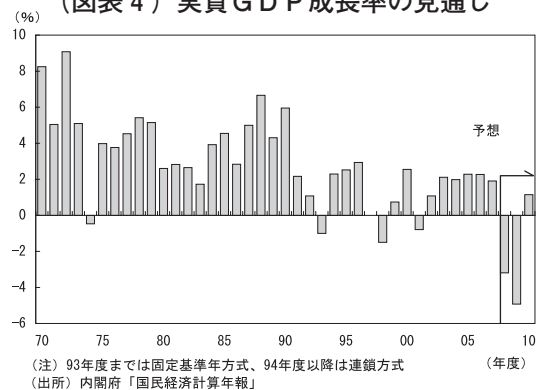
2008年度中の第一次、第二次補正予算によ

る景気対策に加え、2009年度にも景気対策が追加される可能性がある。これら対策のうち、定額給付金の給付や震災対策のための支出など実際に財政措置を伴うものについては、それだけ需要を高めることになるため、景気の押し上げにつながると期待される。しかし、その押し上げが国内の他の需要を喚起するには至らず波及効果は限定される。

バブル崩壊後、多くの景気対策が打ち出されてきたが、いずれも際立った効果を得ることはできず、財政状況の悪化をもたらせた。今回の局面でも財政再建は棚上げにされ、まずは景気回復に主眼が置かれている。企業業績の悪化により税収が大きく減少する可能性があり、財政状況は一段と厳しさを増すことになりそうである。

金融政策では、日本銀行が低金利政策を継続し、金融市場の安定を維持するために市場への手厚い資金供給を行っている。これらの政策は、金融市場の混乱によって信用収縮が生じることを回避するためのものであり、それ自体が景気を押し上げることは難しい。

(図表4) 実質GDP成長率の見通し



(4) 景気は底打ち後も低迷が続く

冒頭で述べたように2009年1~3月期も景気の状態は厳しく、年率換算値で2桁のマイナスが続く可能性がある。この結果、2008年度の実質GDP成長率は-3.2%と7年ぶりのマイナス成長に陥ろう(図表4)。

2009年度になると、2008年度後半の生産の急速な減少は在庫調整の一巡とともに終息

し、景気の急激な悪化が一服してこよう。しかし、設備投資や雇用の厳しい調整が続くため、景気の回復は非常に緩やかなものにとどまり、底這い状態が続くだろう。また、2008年度後半の大幅なマイナス成長によって、2009年度はマイナスのゲタを履いてスタートするため、実質成長率は-4.9%、名目成長率も-5.2%と2年連続で大幅なマイナス成長を予想する。

世界の金融市場の混乱は各国の協調した政策対応もあり、2010年に向けて徐々に落ち着きを取り戻してきそう。しかし、それでも世界経済はゼロ成長が見込まれ、日本からの輸出は大幅な減少が避けられないだろう。輸入も減少が予想されるが、外需寄与は2008年度に続いて大幅なマイナスになると予想する。

輸出の大幅な減少を背景に生産も2年連続の大幅な減少が見込まれる。企業の収益環境は極めて厳しく、経常利益は3年連続の減益が見込まれ、減少幅も今年度に続いて大きくなるだろう。在庫調整が一巡し生産の急速な減少は一服してくるが、それでも低水準の推移が続き、収益環境は極めて厳しい状況が続く。過剰設備の調整が続くため、設備投資は2年連続で大幅な減少が避けられないだろう。

総額2兆円の定額給付金が給付され、過去最大規模の住宅ローン減税も始まる。しかし、これらの対策は、個人消費や住宅投資の落ち込みを和らげる効果はあっても、大きなプラス効果は期待しにくい。

企業の収益環境の厳しさを背景に、雇用環境は悪化が続き、賃金やボーナスの減少幅が拡大する。所得環境は一段と厳しさを増し、個人消費は減少する。

また、住宅購入意欲の低迷と住宅供給業者の慎重な姿勢が続き、住宅投資は5年連続の減少が予想される。

2010年度になると、さすがに世界の金融市場も落ち着きを取り戻し、米国の住宅価格も

下落幅が縮小し、下げ止まりに向かうことが期待される。各国の経済対策の効果もある程度現れ、世界経済の成長率はプラス成長に戻ってくるだろう。

輸出の増加によって日本経済にも持ち直しの動きが出て、個人消費や設備投資も緩やかに拡大してくる。もっとも、世界経済の成長率は2000年代半ばの5%成長に比べれば低水準にとどまるため、日本が2000年代前半の2%成長軌道に戻るのには難しい。2010年度の実質GDP成長率は1%程度にとどまろう。

(5) 金利は低水準継続・為替市場では緩やかな円安

最後に、金利・為替市場について検討しておこう。

景気の低迷が続き、物価の上昇率も低下してくるため、金利は長短とも現状レベルの低水準での推移が続きそう。ただし、長期金利については、大型の経済対策と国債増発による財政構造の悪化が上昇圧力となる可能性があり、場合によっては金利が上昇する局面も出てこよう。

為替は、2008年後半に国際金融市場の混乱によって資本取引が急速に縮小する中で、円が消去法的に買われ、一時1ドル=87円近くまで円高・ドル安が進んだ。しかし足元では、輸出減少による日本の景気悪化が円相場の上値を抑えている。

日本の景気が回復してくるのは、海外景気が持ち直し輸出が増加に転じてからとなるため、海外との景況格差や日本の経常収支の黒字幅の縮小から、次第に円安圧力が増してくると考えられる。

もっとも、日米欧ともに経済が縮小均衡の動きを見せており、景況格差、金利差、貿易収支の不均衡といった要因は為替を大きく動かす要因にはなりにくくなっている。このため、円安が進んだとしても、その動きは小幅かつ緩やかなものにとどまろう。

SIST-S SERIES

シストSシリーズ

傷や汚れに強く、ペットのいるご家庭にも安心なSIST-Sシリーズ。ドア・フローアー・階段コーディネート部材に加え、新たに収納建具と玄関収納をラインナップ。

ペットと暮らす! 床も階段も建具も、 ペットのひっかき傷に強い!

ペットのひっかき傷に強いシストSシリーズで、住まいのトータルコーディネートをお楽しみください。

- 美しい木目柄
- 環境配慮
- ひっかき傷対策
- 汚れ防止対策
- 擦り傷対策
- キャスター対応
- ワックス不要
- 床暖房対応
- 美しさ長持ち



●耐ひっかき傷		●耐アンモニア		●耐キャスター		●耐候性							
シストS	一般フローアー	シストS	一般フローアー	シストS	一般フローアー	シストS	一般フローアー	試験前	試験後	試験前	試験後		
特殊フィルム+硬質バッカーの採用により、ペットの爪などによるキズがつきにくくなっています。		耐アンモニア性を高めたシートの採用で、よだれやふん尿による変色を抑えます。		車椅子や重い家具などの、傷やへこみにも強い安心の耐キャスター仕様。		直射日光などによる日焼けや変色が、ほとんどありません。							

TOTAL COORDINATE シストSシリーズでトータルコーディネート! 素敵なインテリアに仕上がります!!

 FLOOR 床	+	 STAIRS 階段	+	 DOOR 建具	+	 CLOSET 収納
木目柄を5柄、石目調を2柄ご用意。455mm幅のサニタリー専用タイプもあります。		床材に合わせて5柄のバリエーションをご用意。バランスのとれた空間がコーディネートできます。		ドアは4デザイン、5柄のバリエーションをご用意。横目地スリットガラス扉新登場。		ドア・階段とコーディネートできる玄関収納も新たにラインナップしました。

Eco 表面に樹脂シートを使用することで、貴重な天然資源である銘木材を使用しておりません。

東洋フライウッド株式会社

本社: 〒460-8428 名古屋市中区錦三丁目10-33 錦SISビル2F

営業企画部: ☎(052) 205-8451 FAX (052) 205-8450 ホームページアドレス: <http://www.toyoplywood.co.jp>

次世代省エネルギー基準に適合した高性能断熱材

Safe & Clean **AcClearNEXT** アクリアネクスト 旭ファイバーグラスから新発売

～ノン・ホルムアルデヒドの健康住宅用断熱材に高性能防湿フィルムを一体化～

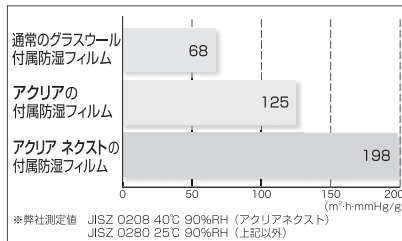
旭ファイバーグラス株式会社は、シックハウス対策に配慮したノン・ホルムアルデヒド健康住宅用断熱材アクリアに、次世代省エネルギー基準適合の新製品「アクリアネクスト」を追加し、3月から発売を開始しました。今年の4月には改正省エネ法が施行になり、また、長期優良住宅への税制が優遇される普及促進法も6月に施行されるなど、高断熱住宅の普及に向けた機運が高まっています。「アクリアネクスト」は、次世代省エネ基準（省エネルギー対策「等級4」）を満たす※1高断熱・高气密住宅の建築に求められる施工を“簡単・確実に”行える新しいグラスウール断熱材です。※1：II地域以南



◆高性能防湿フィルムを採用

従来よりも防湿性能を大幅に向上させたフィルムを新たに採用。水蒸気の侵入をシャットアウトして、内部結露を効果的に防止します。（JIS規格A6930に適合）また、断熱材本体には特殊な撥水処理が施してあり、水濡れにも強いので安心です。

●透湿抵抗（水蒸気の透しにくさ）比較



次世代省エネルギー基準を満たす熱抵抗値（断熱性能を表す数値。高いほど断熱性に優れる）は「2.2」ですが、※2「アクリアネクスト」では、独自の細繊維化技術で従来の高性能グラスウールよりも、さらに断熱性能を向上させており、105mm厚で「2.8」、85mm厚で「2.3」を実現しています。※2：II地域以南、在来木造住宅の壁の場合

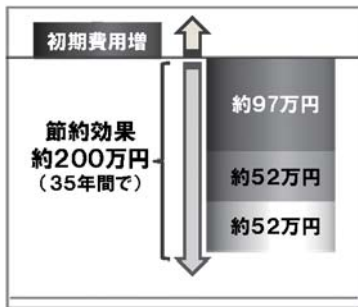
◆アクリアネクスト 仕様・設計価格

柱～間柱用 間柱～間柱用

ACN (JIS A6930適合 防湿フィルム付)	熱抵抗値 (m²·K/W)	相当密度 (kg/m³)	品番	寸法(mm)			入り数 (施工坪数)	工法・用途			設計価格 (円/坪)	対応規格
				厚さ	幅	長さ		在来		主な用途		
								尺モジュール	メーモジュール			
2.3	高性能16	85	00108653	395	2880	9枚(約3.5坪分)	○	○	壁(柱)	6,320	JIS A 9521	
			00108654	430		9枚(約3.5坪分)	○	○	壁(尺:間 ×:柱)			
			00108652	470		8枚(約3.4坪分)	○	○	壁(間)			
			00108656	395	2880	8枚(約3.1坪分)	○	○	壁(柱)	7,100		
			00108657	430		8枚(約3.1坪分)	○	○	壁(尺:間 ×:柱)			
			00108655	470		7枚(約3.0坪分)	○	○	壁(間)			

アクリアネクスト
AcClearNEXTならできます

- ◆次世代省エネルギー基準（平成11年基準）に適合します※1
 >>> 平成21年施行の「改正省エネ法」における壁の断熱仕様基準を満たしています。
- ◆住宅性能表示の省エネルギー対策等級の最高ランク「等級4」に適合します※1
 >>> ①住宅金融支援機構のフラット35の「優良住宅取得支援制度」（フラット35S）の条件の一つです。
 当初10年間の金利が優遇されます。（例：3000万円の借入れ35年返済の場合、金利3.0%→2.7%に優遇）
 >>> ②「長期優良住宅」（200年住宅）の認定に要求される条件の一つです。
 長期優良住宅の場合、10年間、一般住宅よりも住宅ローン減税額が拡充されます。
 （例：減税幅1.0%→1.2%に拡大）
- ◆各種の優遇措置や省エネ効果（暖房費25%削減）で経済的メリットにも繋がります

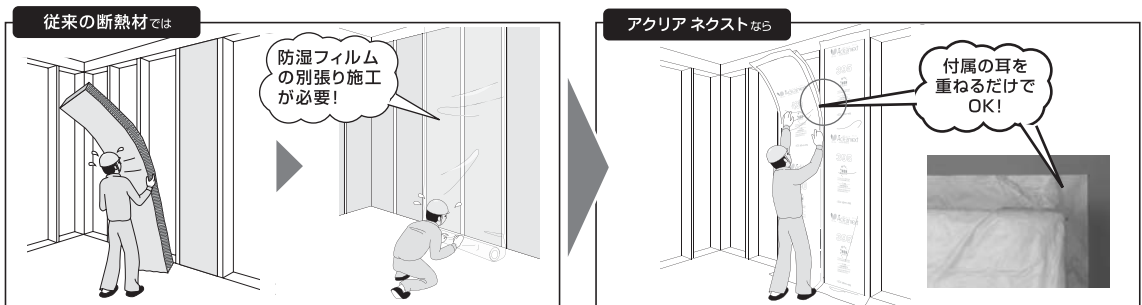


- >>> 「フラット35S」 当初10年間の金利優遇
 ※上記!3000万円借入れ35年返済の場合（一般住宅との差額）
- >>> 「長期優良住宅」（200年住宅）住宅ローン減税拡充
 ※上記!3000万円借入れ35年返済の場合（一般住宅との差額）
- >>> 「省エネ効果」（暖房費約25%削減）
 ※1年に約1.5万円の節約効果で35年間の合計（一般住宅との差額）

[省エネ効果の試算方法]

東京都内に建つ一木造2階建て住宅（延べ床面積114.7㎡、1階62.5㎡、2階52.2㎡）を想定。断熱面積：天井・床＝19坪、壁＝37坪、建物：窓仕様＝アルミサッシ＋複層硝子、第三種計画換気採用（換気回数0.5回/h）、暖房：ヒートポンプエアコン（COP3.4）、全室暖房：設定温度20℃を保つ（就寝時は18℃）、電気代は23円/KWで計算。比較対象の断熱仕様は、天井：GW10K100mm、壁：GW10K75mm、床：GW32K42mm。※尚、上記の試算は、一定条件を想定してシュミレーションした結果であり、数値を保証するものではありません。

- ◆次世代省エネルギー基準で要求される「断熱」と「防湿」を同時に、かつ“簡単・確実”に施工できます
 従来、次世代省エネルギー基準に適合した断熱施工を行う際には、断熱材を壁体内に充填した後防湿フィルムを別張りする手間が必要でした。新発売の「アクリアネクスト」は、高性能グラスウール断熱材に次世代省エネ基準適合の防湿フィルム（JIS規格A6930）が一体化されています。これにより、防湿フィルムの耳部分を重ねてタッカー留めするだけで、従来は別々の作業が必要だった「断熱」と「防湿」を同時に効率良く施工することが可能です。（下図）



- ◆「アクリア」、「アクリアネクスト」についてのお問い合わせ先

旭ファイバーグラス株式会社 お客様センター

TEL 0120-99-6388 9:00～12:15, 13:00～17:30（平日のみ）

アクリアホームページ

<http://www.afgc.co.jp/aclear/index.html>



ここで一息

Coffee
Break

〔藤井繁子Profile〕
元「月刊HOUSING」編集長、現在
リクルート住宅総研 主任研究員も務める住生活ジャーナリスト。
ブログ【Vivien研究員の暮らしと住宅業界裏話】更新中!

試着・試食・試乗…試住？ ‘お試し’ 販売の効果

家具ショップIKEAの「お泊り会」

スウェーデンから来た世界的な大型家具店・IKEA（イケア）が店舗内での「お泊り会」を実施し話題になりました（2月）。家族やカップルがお店で陳列されているベッドで宿泊。[眠り]の重要性を知ってもらい、ベッド・リネンなどのIKEA商品を実体験してもらうことで、その違いを感じてもらおうというイベントでした。

大きな店舗内に泊まるという斬新さが話題を呼んだわけですが、これはIKEAの知名度アップと顧客のロイヤリティ・アップに上手くつながっている企画だと感じました。というのは、一泊二食付き（直営のレストラン有）企画には[眠り]についてのセミナーだけでなく、ベッドメイキング講習会や眠れるヨガレッスン、キッズ向けまで各参加者が楽しめるよう用意周到に企画された上、宿泊者はベッドマットレスなどが貰えるという手厚いサービスになっているのです。結果、参加者の満足度が高く、ニュースやBlogで報告されている体験者の声はとても好感の持てる内容でパブリシティ効果も高いものになっています。

パナホームの宿泊体験モデルハウス

そんな寝具と同じように消費者から「服は試着して買うし車も試乗できる。住宅も住み心地を試せば良いのに」という要望が聞かれます。それに応えるべく住宅各社も〔宿泊体験〕企画に取り組んでいる中で、今回はパナホームの『EL・PanaHome夙川』モデルハウスで、住宅販売における‘お試し’効果を体験してみることにしました。

兵庫県西宮市夙川の閑静な住宅街に建てられたモデルハウスは延床面積198.57㎡・5LDK（2.5階）、総合展示場のように現実離れた広さ&豪華さでない等身大の設計。宿泊当日の夕方に入り、営業の方から建物の特徴と設備や家電などの使い方について説明を受けました。実際に自分が使うとなると空調設備やキッチン・お風呂周りの説明を真剣に聞くもので、いつもの展示場見学とは意識がかなり違います。その後同僚と、夕食作りにIHクッキングヒーターで奮闘し（天ぷら大成功！）炊飯器、電子レンジ、大型冷蔵庫、コーヒーメーカー……とPanasonic家電を堪能。食後は食洗器に任せフィットネス機器や





関西電力と共同運営するオール電化住宅。周辺の街並みに溶け込むベージュの「キラテック」タイルの外観



家電はお試しできる機会が少ないとあって、利用者アンケートでも大好評



ホームシアターで夜通し過ごすご主人もいるとか。マッサージチェアでくつろぐ筆者

ホームエステまで体験利用し、TV付きの高機能バスルームでゆったり寛いだら、極めつけ、ホームバーのあるホームシアタールームでマッサージチェアに座って映画鑑賞。翌日、蓄熱床暖房に感動しながら朝を迎えて気付いたのは……Panasonic三昧の生活！オール電化の住宅性能もさる事ながら、プラズマ大型TVをはじめとする周辺家電商品（斜めドラム洗濯乾燥機・ホームベーカリーまで使える）もお試しでき、その性能に魅了された宿泊客も多いに違いありません。

I K E A同様、Panasonicファンの増加につながる体験企画でした。

パナホームにとっても、このモデルハウス宿泊者の契約率は30%を超え、全国の分譲地にあるモデルも含めると、2007年以降の総宿泊体験組数は既に2200組を超える人気ぶり。宿泊体験企画では先行して2004年から実施してきた東急ホームズも、07年からは多数棟で街並みを見せる「クラストパーク」という分譲地企画に発展させ、輸入住宅のデザイン性やオール電化&全館空調の快適さをアピールし販売に貢献しているようです。

‘お試し’でファンづくり

2社の宿泊体験を‘お試し’した感想は、住宅検討者がもっと複数社の宿泊体験をでき

れば良いと思いました。様々な住宅性能や間取りプランをシュミレーションできるだけでなく、各社と接点を長く持つ事で住宅会社の姿勢や対応力について一歩踏み込んで知ることができるからです。販売側としては、顧客接点を増やす機会を創造し、そこで満足感の高いサービスを提供できれば、顧客はその企業への信頼感やロイヤリティが高まり根強いファンになってもらえるチャンス。その顧客層こそが口コミやWebを通じて影の力となり販売に効果、影響を与えるのです。（逆のリスクもあります）

一方でホテル並みのクリーニングや備品運営などコストが合うのかも重要ですが、Panasonicグループのように住宅だけでなく家電などの販促に効果的であることを活用し、住宅会社が付随する家電や生活用品・食料品など消費財メーカーとタイアップしコストをシェアするのも一案ではないでしょうか。新商品のサンプリングと利用者調査に消費財メーカーのニーズは高く、他には電気自動車の試乗もタイアップできそうな商材です。異業種コラボレーションでお互いの顧客をシェアすることも、厳しい時期ならではの販促企画。苦境でも知恵を絞って夢ある住まいづくりの提案をしたいものです。



木材建材事業本部、現場密着型営業展開へ 住友林業 フォレストサービス (株) 社長に倉光二郎氏

住友林業は、平成21年2月27日開催の取締役会において、4月1日付組織改正及び人事異動を決めた。本誌（建材マンスリー）関係先窓口となる木材建材事業本部の組織改正と主な人事異動は次の通り。

〔木材建材事業本部の組織改正〕

（平成21年4月1日付）

営業部・支店組織の改組（組織図参照）

より現場密着型の営業展開を図るため、各エリアの支店・営業所を統括する営業部である「東日本営業部」、「中部営業部」、「西日本営業部」を廃止し、現組織の「東京支店」、「関西支店」、「東海支店」は「東京営業部」、「大阪営業部」、「中部営業部」へ名称変更する。

新組織は、「東京営業部」・「大阪営業部」・「中部営業部」・「北海道支店」・「東北支店」・「北関東支店」・「中国支店」・「四国支店」・「九州支店」とする。なお、各営業部・支店の配下に、以下の通り支店・営業所を配置する。

〈各配下組織〉

東京営業部：東関東支店・神奈川支店・静岡支店

中部営業部：北陸支店

東北支店：北東北営業所

北関東支店：新潟営業所・長野営業所

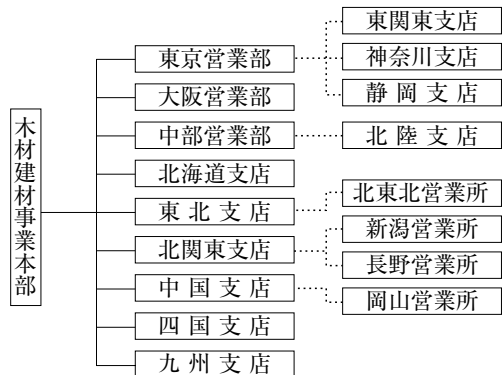
中国支店：岡山営業所

〔木材建材事業本部関係の主な人事異動〕

（平成21年4月1日付）（ ）内は旧役職。

執行役員 住友林業フォレストサービス(株)取締役社長（執行役員 木材建材事業本部副本部長委嘱）

倉光 二郎



情報システム部長（木材建材事業本部営業管理部長）

三根 正廣

木材建材事業本部営業管理部長（木材建材事業本部東日本営業部長）

津田 善正

木材建材事業本部事業開発部長（R.P.I (PT. Rimba Partikel Indonesia) 社長）

北村 聡一郎

木材建材事業本部開発営業部長（木材建材事業本部東日本営業部北海道支店長兼北海道支店素材グループ主席）

佐藤 裕也

木材建材事業本部北海道支店長（木材建材事業本部東日本営業部東関東支店長）

瀧 秀明

スマリンサッシセンター(株)取締役社長（スマリンサッシセンター(株)取締役）

熊木 秀幸

(株)フィルケア代表取締役副社長（木材建材事業本部開発営業部長）

梅木 孝範

住友林業が本社事務所を移転

5月に大手町の経団連会館へ



住友林業は5月に本社事務所を移転する。取引先との一層の関係強化に努めるとともに「長期経営計画 PROJECT SPEED」を実現するため、業務効率の改善と社員相互のコミュニケーション

活性化を図り、業績の向上に努める。

移転先：東京都千代田区大手町一丁目3番2号経団連会館(写真)。業務開始：5月7日(木)の予定。新社の木材建材事業本部関係の電話及びFAX番号は次の通り。

	電話	FAX
〔営業管理部〕		
管理G(グループ)	03-3214-3260	03-3214-3263
法務審査G	03-3214-3261	〃
会計センター	03-3214-3262	〃
〔事業開発部〕	03-3214-3280	03-3214-3282
ジャパンバイオエナジーホールディング(株) ／川崎バイオマス発電(株)	03-3214-3281	〃
PF21(プレカットフォーラム21)	03-3214-3290	03-3214-3291
〔木材部〕		
業務管理G	03-3214-3310	03-3214-3341
製品G	03-3214-3340	03-3214-3341
原木G	03-3214-3350	03-3214-3351
チップG	03-3214-3370	03-3214-3371
パネルG(輸入合板チーム／国内合板チーム)	03-3214-3380	03-3214-3382
パネルG(木質原材料チーム)	03-3214-3381	〃
MDFG	03-3214-3390	03-3214-3391
〔建材部〕	03-3214-3400	03-3214-3401
〔イノス事業部〕	03-3214-3420	
業務／企画／資材／商品開発		03-3214-3421
技術		03-3214-3422
〔開発営業部〕		
業務G	03-3214-3450	03-3214-3451
住宅資材G第1チーム	03-3214-3470	03-3214-3471
住宅資材G第2チーム	03-3214-3480	03-3214-3481
建設資材G	03-3214-3530	03-3214-3531

「木のまち・木のいえ推進フォーラム」

盛大裏に交流イベント

産学官が結集して、住宅・建築物への木材利用の促進と長寿命木造住宅・建築物の普及等を目的に発足(設立総会：平成21年2月27日、東京)した「木のまち・木のいえ推進フォーラム」の第1回目の交流イベントが3月27～28の両日、東京・新木場の新木場木材まつりに併せて開かれた。

同フォーラムは、有馬孝禮(宮崎県木材利用技術センター所長、東京大学名誉教授)、安藤直人(東京大学大学院教授、木質構造研究会会長)、矢野龍(日本木造住宅産業協会会長)、並木瑛夫(全国木材組合連合会会長)など16氏が設立発起人となりスタート、今回は全国各地の木材集積地や消費地で交流会形式のリレーフォーラムの幕開けとして催した。今後は、①良質で長寿命な木造住宅ストックの形式②木材の可能性を広げる製品・技術の開発③次世代への木造技術の伝承・担い手の育成④木材が利用しやすくなる環境づくり⑤木造住宅・建築物に関する積極的な情報発信などをメインに木材利用促進と木造住宅・建築の普及に取り組んでいく方針。

公示地価全国で3年ぶり下落

住宅・商業地とも

国土交通省が3月23日公表した平成21年1月1日時点の公示地価は、前年同期に比べて全国平均で住宅地が3.2%、商業地が4.7%それぞれ3年ぶりに下落した。上昇していた東京、大阪、名古屋の3大都市圏でも住宅地は3年ぶり、商業地は4年ぶりに下落、地方でも住宅地、商業地とも下落幅が拡大するなど、全国的に下落傾向が鮮明になった。

上昇した地点はいずれも地方圏で、住宅地が16地点、商業地が5地点だった。3大都市圏の下落率は住宅地で3.5%(平成20年は4.3%の上昇)、商業地では5.4%(同10.4%上昇)と全国平均より下落幅が大きくなった。

住友林業が住まい博2009を開催

『まるごと体感！

人と地球に優しい家づくり』

住友林業恒例の住まい博2009が東京（幕張メッセ：2月7～8日）・名古屋（ポートメッセ名古屋：2月14～15日）・大阪（京セラドーム：2月21～22日）の3大都市でこのほど開催された。

今年は3会場とも好天に恵まれたことと、社員一丸となって取組んだ結果、総来場者数は13,288人（昨年比112%）と昨年を上回り、大いに盛り上がった。

『まるごと体感！人と地球に優しい家づくり』をテーマに開催された今年は、3会場ともBF構法およびマルチバランス構法の実物大構造実棟を展示し、東京会場では2×4工法3階建ての実棟も展示した。

その他、今回の新しい取組みとしては、このほど開発した高剛性・高減衰ゴムを使用した耐力壁「地震エネルギー吸収パネル」の性能を、振動実験を通じて、来場者に分かり易く説明した。

さらに、このパネルを標準装備した新商品「My Forest〔GS〕」のショールームを設置し、多くの来場者で賑わった。

他にも「涼温房」体験コーナーなどでは、当社製品の性能を体感して頂きながら、環境配慮型の住宅であることを訴求。また、6月に施行される長期優良住宅促進に関する法律を視野に入れたコストメリットを紹介するなど、積極的な営業活動を展開し、申込数増加へとつなげた。

また前年に引き続き、オーナー様向けのコーナーを設け、専用サイト「Club Forest」の紹介を行なったほか、住まいや庭木手入れ相談会の実施や、実演コーナーなどを設置。ケーキバイキングコーナーと隣接されていたこともあり、多くのオーナー様で賑わった。

各会場独自の試みとしては、名古屋会場で



実物大構造実棟を展示し、
当社の高性能な材と技術をアピール【東京会場】



「地震エネルギー吸収パネル」の性能を説明するコーナー
【大阪会場】



「きこりんと木のおもちゃ工場」【名古屋会場】

来場者のお子様向けに「きこりんと木のおもちゃ工場」コーナーを開設。環境経営部や名古屋支店のスタッフ達と一緒に、バードコール作りや木についてのクイズに挑戦していただくことにより、楽しみながら木の魅力と当社の環境・社会への取組み姿勢も体感していただいた。

販売管理システムの利用状況 ～住友林業のアンケート結果報告～

景気後退という厳しい市況のなか、経費削減や効率的販売管理などは業界間わすの課題といえる。そこで、今回「建材マンスリーNo.514号」にて住友林業(株)木材建材事業本部が実施した「販売管理システムに関するアンケート」結果を基に業界における販売管理システムに関する利用動向事情をお届けします。

業界で販売管理システムの導入が活発に行われたのはここ5～10年の間。使用しているパッケージは様々で、高シェアを占める特定システムは無く自社開発が目立つ。しかし、自社開発は他のシステムとの連動や更新が容易でないことが問題点として指摘されている。自社開発販売管理システムに対する満足度は高めだが、より使い易いシステムが求められている。

【Q1】販売管理システムを使用していますか？

- ・使用している：93社
- ・使用していない：15社

【Q2】（販売管理システムを使用していない会社への質問）販売管理システムの導入はお考えですか？

- ・5社（33%）が販売管理システムを導入したい、又は興味があると回答。

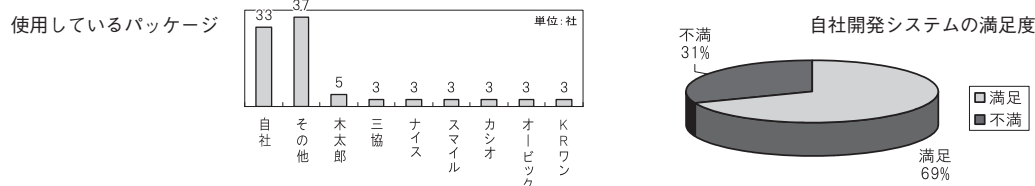
【Q3】（販売管理システムを使用している会社への質問）現状の販売管理システムに満足していますか？

- ・満足している会社は58社（64%）
- ・満足していない会社は32社（36%）。

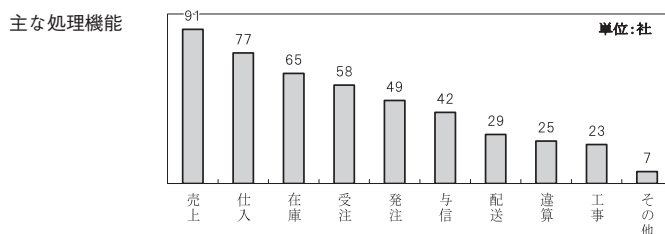
【Q4】現在、使用しているシステムを導入して何年になりますか？

- ・5年未満：37社（39%）
- ・5年以上10年未満：26社（28%）
- ・10年以上：27社（29%）

【Q5】どのパッケージを使用していますか？（その他は、使用企業が3社未満のパッケージ）



【Q6】現在使用している販売管理システムの主な処理機能は何ですか？（複数回答可）



【Q7】現状の販売管理システムの機能で満足していない点は？

- ・「在庫管理や配送管理が出来ない」
- ・「機能が複雑すぎて担当者しか分からない」
- ・「売上と紐付けでないと材料の在庫管理が出来ない」
- ・「Q6で挙げた全ての機能が使えない事や、他のシステムと連動しないこと」など。

※アンケートは建材マンスリーNo.514（2008年07月）にて実施し、送付先1,626社中108社から回答を頂きました。（回収率6.6%）

＜ご協力、誠にありがとうございます御座いました。＞

住友林業(株) 木材建材事業本部 建材部

平成21年2月の新設住宅着工

△は減

	戸数			床面積の合計			
	戸	対前月比(%)	対前年同月比(%)	千㎡	対前月比(%)	対前年同月比(%)	
新設住宅計	62,303	△11.9	△24.9	5,396	△4.7	△20.9	
建築主別	公 共	1,628	41.6	△19.0	106	41.5	△18.9
	民 間	60,675	△12.7	△25.0	5,290	△5.3	△20.9
利用関係別	持家	20,278	1.1	△9.9	2,615	2.5	△10.6
	貸家	23,652	△25.2	△28.5	1,105	△21.5	△24.3
	給与住宅	815	43.2	25.8	51	43.1	39.7
	分譲住宅	17,558	△4.8	△34.4	1,625	△2.4	△32.3
	民間資金	55,797	△11.3	△25.1	4,842	△3.6	△20.4
資金別	公 的 資 金	6,506	△16.4	△23.1	554	△13.3	△25.3
	公 営 住 宅	1,050	48.5	96.6	71	50.1	96.1
	公 庫 融 資 住 宅	2,524	△24.9	△15.2	209	△25.8	△23.1
	都市再生機構建設住宅	283	82.6	△53.5	17	75.3	△55.4
	その他の住宅	2,649	△25.7	△38.9	256	△14.6	△34.9
構造別	木 造	29,616	△10.8	△19.6	3,059	△4.1	△17.0
	非 木 造	32,687	△12.8	△29.1	2,336	△5.4	△25.5
	鉄骨鉄筋コンクリート造	576	△8.1	△62.4	45	△13.5	△60.9
	鉄筋コンクリート造	19,808	1.4	△29.0	1,416	6.8	△25.0
	鉄 骨 造	12,187	△28.9	△26.5	867	△19.6	△23.0
	コンクリートブロック造	40	2.6	90.5	3	△14.3	136.1
	その他の	76	△51.9	△10.6	6	△42.3	15.5

プレハブ新設住宅：構造別、利用関係別戸数

構 造 別	戸	対前年同月比(%)	利 用 関 係 別	戸	対前年同月比(%)
合 計	9,362	△22.1	持 家	3,853	△14.9
木 造	1,084	△29.0	貸 家	5,054	△23.5
鉄筋コンクリート造	150	△79.6	給 与 住 宅	18	△69.5
鉄 骨 造	8,128	△16.7	分 譲 住 宅	437	△47.2

枠組壁工法（ツーバイフォー）新設住宅：利用関係別戸数

利用関係別	合 計		持 家		貸 家		給与住宅		分譲住宅	
	戸	対前年同月比(%)	戸	対前年同月比(%)	戸	対前年同月比(%)	戸	対前年同月比(%)	戸	対前年同月比(%)
木 造	5,669	△14.1	1,664	△7.1	3,071	△11.7	4	△73.3	930	△29.4

国土交通省「建築着工統計」

24.9%減6万2千戸台の低水準

2月の新設住宅着工

国土交通省が発表した平成21年2月の新設住宅着工戸数（上表参照）は、貸家と分譲住宅が大きく落ち込み、前年同月比24.9%減の6万2,303戸だった。

前年同月実績を下回るのは3ヵ月連続で、単月の着工戸数が6万2,000戸台となるのは昭和40（1965）年の調査開始以来44年ぶりの低水準となった。

持ち家は前年同月比9.9%減の2万2,78戸で5ヵ月連続のマイナス、貸家は同28.5%減の2万3,652戸の2ケタ減で3ヵ月連続減、

分譲住宅も同34.4%減の1万7,558戸、うちマンションは同35.6%減の1万736戸、戸建てが同31.7%減の6,741戸といずれも大幅減となった。

貸家の下落幅は昨年12月が同4.1%減、今年1月が同18.4%減と拡大傾向にあり、また落ち込みが目立つ分譲は3ヵ月連続の減少、マンションは2ヵ月連続のマイナスで1月に比べさらに下落幅は拡大した。

構造別では木造が同19.6%減の2万9,616戸で3ヵ月連続の減少、非木造は同29.1%減の3万2,687戸、工法別ではプレハブ住宅が同22.1%減の9,362戸で4ヵ月連続の減少、2×4は同14.1%減の5,669戸だった。

sunwave

ほら、サンウエーブらしいでしょ。
両手にパタパタくんのある暮らし。

ドアポケット **パタパタくん**



コンロ下の「パタパタくん」
引出しの手前にパタッと開くポケット収納。
フライ返しはもちろん調理用油まで入る!

シンク下の「パタパタくん」
包丁も菜ばしもラップも立てたまましまえる。
ワンタッチオープンでサッと取り出せる!

「なるほどね」がちゃんとある。

スーパーシステムキッチン
SUNVARIE
Pitto
サンヴァリエ(ピット)

好評発売中!

お近くのショールームやカタログで「なるほどね」を実感してください。☎ 0120-1905-21 □ www.sunwave.co.jp
ショールームのお問い合わせやカタログのご請求はこちらまで。※PHS・IP電話等がつかない場合は、恐れ入りますが03-5283-8760におかけください。

札幌 011-856-6618・仙台 022-218-3320・盛岡 019-635-3131・新宿 03-3370-7150・立川 042-535-3894・横浜 045-681-1490・厚木 046-221-8167・
千葉 043-266-4510・さいたま 048-663-1124・宇都宮 028-632-3271・新潟 025-243-5256・長野 026-227-1887・名古屋 052-788-7851・金沢 076-224-6255・
静岡 054-264-7407・大阪 06-6251-8276・京都 075-312-3401・神戸 078-361-3220・広島 082-832-5277・岡山 086-243-4460・高松 087-867-5953・
福岡 092-472-6939・鹿児島 099-254-9807 ※営業日、営業時間はショールームにより異なりますので、事前にご確認のうえお出掛けください。



サンウエーブ工業株式会社 〒101-0064 東京都千代田区猿楽町2-6-10

ニチハ

アイキューブ
i-cube —— それはアイデアの立方体。
サイディングの持つフレキシビリティへの試み。

今までのサイディングのイメージではない、
だからこそ逆にサイディングらしいともいえるテクスチャーを丁寧に研ぎ澄ませていくことで、
私たちは一人ひとりの感性に訴えたいと考えました。

impressions inspire the innovation —— **i** がひらめきを変える ——
ニチハが、新しいサイディングの可能性をご提案します。 (i-cube デザインチーム de la Casa)

i-cube ■ etoffe



■シルク Silk
EF811

通り過ぎるだけの場所が立ち止まり振り返る場所となる。いつも変わらず出迎えてくれる潔い空間。

合わせ柄：ED631

※i-cube は5柄全20色のラインナップで好評発売中！

<http://www.nichiha.co.jp>