

木材建材業界の“今”を知る

建材マンズリー

The KENZA Monthly

September
2010
No.540

9



特集

住友林業・NEC協業によるクラウドサービス「JHOP」始動！

住宅関連業界を変える鍵は「クラウド」にあり！



For The Future

出口 敦朗さん

FRONT RUNNER

株式会社ベアーズ

+Biz Topics

News pick up! 業界ニュース

Product close up! 製品紹介

建材マンズリー資料室

住宅関連業界「クラウド」にあり!

住友林業・NEC協業によるクラウドサービス「JHOP」始動!

今、あらゆる業界で話題となっている、クラウドコンピューティング。

8月、経済産業省は「制度や基盤を整備することによって、2020年までに累計約40兆円のサービス市場が創出される」と試算結果を公表しました。住友林業はグローバルなクラウド戦略を展開する日本電気株式会社（以後、NEC）と協業で、そのクラウドコンピューティングの仕組みを活かした住宅業界向けサービス「JHOP（ジェイホップ）」を10月よりスタート。

住宅関連業界の業務効率化とコストダウンをITの側面から支援するのが目的です。

今回の特集では、そもそもクラウドコンピューティングとは一体何なのか、「JHOP」はどのように役立つサービスなのかを紹介しします。

Chapter 1

パソコンが苦手な方のための

「クラウドコンピューティング」入門

住宅関連業界向けサービス「JHOP」に使われている仕組み「クラウドコンピューティング」とは一体何なのでしょう。サービスの協業パートナーであるNECの「JHOP」担当者のお二人にお話を伺いました。



富田 孝洋氏

日本電気株式会社 第二製造営業本部 住宅・建材営業部長

西田 大輔氏

日本電気株式会社 第二製造営業本部 住宅・建材営業部 マネージャー

パソコンさえあれば 誰でも使えるサービス

最初に「クラウドコンピューティング（クラウド）」の意味を教えてください。

ITの世界では日々新しい用語が生まれるため、多くの方々が敬遠しがちなキーワードですが、原理はそんなに難しいことはありません。

マイカー所有から レンタカー利用へ

クラウドを使ったサービスは、「利用者」にとってどのようなメリットがありますか。

最も大きなメリットは、「使った分だけ料金を支払う」という利用の仕方が可能になる点です。例えば、これまで、1本何十万円もするCADソフトを購入したり、数千円もする受発注システムを開発するなどによって、多額な初期投資が必要でした。「ITによって業務改革を実施したくても、なかなか踏み切れない」といった企業が多かったのではないのでしょうか。また導入できたとしても、会計上、それらは償却資産として資産計上する必要があり、バランスシートもその分重くなります。しかし、クラウドを活用すれば、自前でシステムを開発したり、高額なサーバを設置する必要がありません。インターネットを経由して、使いたいソフトを「雲」の中から選んで使い、利用した分だけお金を払えばよい仕組みですから、多額な初期投資は不要となり、その利用料も費用として計上できます。また、これまで使いたかったけれど、高価で買えなかったソフトを、試しに気軽に使うこともできます。「せっかく買ったけど使わなかった」という無駄も生じません。

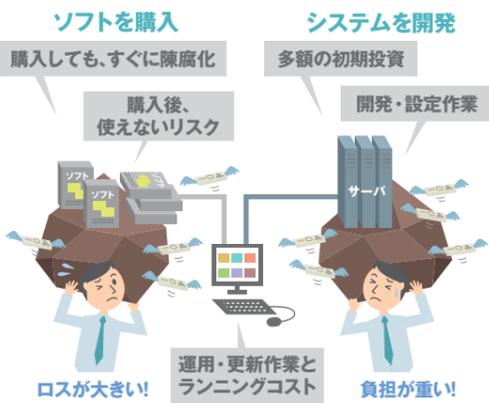
この仕組みは、レンタカーに例えらると分かりやすいと思います。車を購入する投資や駐車場の必要がないの

で、固定費が掛かりません。私たちは「郊外ヘシヨッピング」「家族で旅行」「引越して大荷物運送」など、ニーズに合わせてスポーツカー、ワゴン、軽トラックといったラインナップから車を選択、利用し、使用時間に応じた費用を支払います。クラウドのメリットも根本的には同じで、使いたいときにだけ借りて、料金を支払う変動費方式が可能になるのです。先に行き不透明な時代、「余計なコストをかけたくない」という現代のニーズに「致している」と言えるでしょう。

また、自分で維持管理する必要がなく、いつでも最新のソフトやシステムを利用できることもメリットです。通常、自社独自でシステムを構築した場合、その開発・設定作業のみならず、運用や更新作業にも多くのコストや時間がかかります。しかも、購入したその時が、最新で最も

一般的に、パソコンを使う際には、ソフトを買ってきて、CDからパソコンに導入・設定（インストール）する作業が必要です（設定済みで販売されているパソコンもあります）。設定後は、パソコン内に入れたソフトを使ってさまざまな作業をしたり、ソフトを通じてシステムを利用することができます。また、企業などで独自の顧客管理や人事管理のシステムを構築する場合は、お金と時間を投じて開発を行い、サーバと言われ、データを提供するコンピュータの「箱」を保有して、日々、運用・管理しています。

現状の「所有」中心の環境は……



クラウドを利用すると……

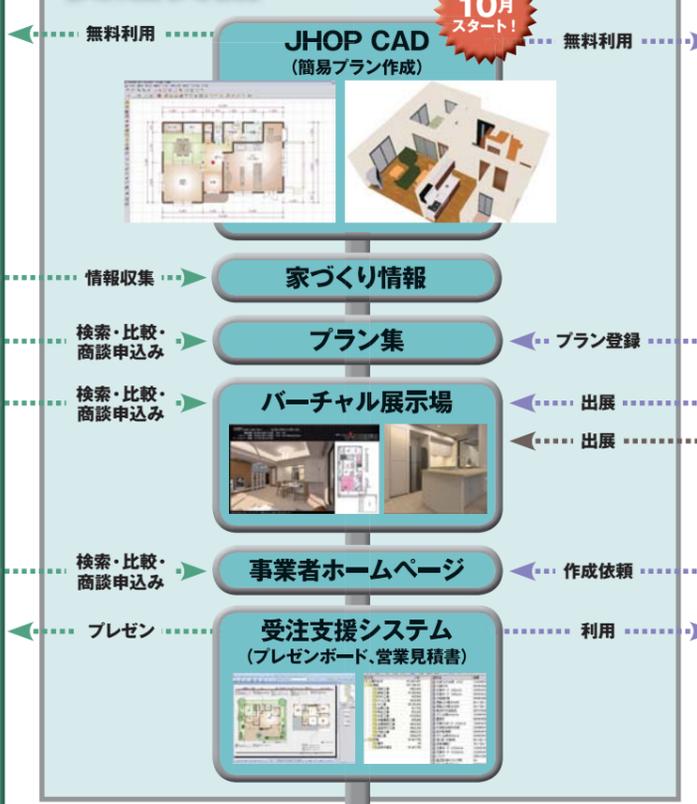


一方、「クラウドコンピューティング」の場合、パソコンの中のソフトを操作するのではなく、インターネット上にあるソフトにアクセスして使います。クラウドコンピューティングの「クラウド（cloud）」とは「雲」の意味で、ソフトがどこにあるかを意識することなく、まるで雲の中のどこかにあるソフトを操れるイメージです。難しく聞こえるかもしれませんが、使う人にとっては、ソフトがパソコンの中にあるか、インターネット上にあるかの違いだけです。しかも、そのありかを意識しなくて良いわけですから、メンテナンスを気にする必要もありません。利用者は、パソコンでホームページを見るようにWebを立ち上げれば、ソフトを使うことができるので、パソコン以外に周辺機器は必要ありません。

JHOPサービスの仕組み (イメージ図)

施主

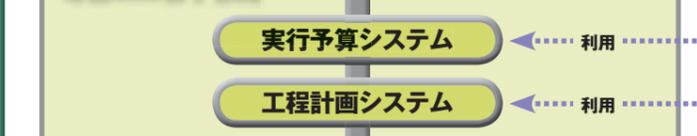
受注支援



実施設計



施工計画



現場施工



工務店・ビルダー

流通店・設計事務所・プレカット工場

「JHOP」を通じてお客様からあらかじめ情報は、関東大震災から今の地震でもびくともしない環境に

Q セキュリティ面は大丈夫?
A 万全な体制で、大切なデータをお守りします。

「JHOP」を通じてお客様からあらかじめ情報は、関東大震災から今の地震でもびくともしない環境に

Q 「JHOP」の誕生の背景は?
A 「住宅業界全体を真に活性化させたい。その思いから「JHOP」は生まれました。

多くの住宅関連業界の方々に使っていただけるサービスにするために、2011年度には約1万社にご利用いただくことが目標です。今、資金力や人材の豊富な大手のハウスメーカー・ビルダーと、それらが不足し合理化・IT化が進んでいない建設会社との差が大きくなりつつあります。

Q 「JHOP」の展望は?
A サービスを通じて、多くの方々に家づくりのためのツールや情報をご提供していきます。

多くの住宅関連業界の方々に使っていただけるサービスにするために、2011年度には約1万社にご利用いただくことが目標です。今、資金力や人材の豊富な大手のハウスメーカー・ビルダーと、それらが不足し合理化・IT化が進んでいない建設会社との差が大きくなりつつあります。

Q 「JHOP」にはどのようなソフト・サービスがありますか?
A 住宅建築の各工程で必要なものを豊富にそろえました。

一般的に、システムを本格的に導入するには多額の投資が必要ですが、「JHOP」をご活用いただければ、初期投資や運用・維持管理のためのコストは伴いません。選択した機能を使ったときに、使った分だけ支払えば良いので、必要ときに気軽にご利用いただけます。利用料金は数百円から数千円程度を予定しており、利用しやすい設定です。利用体系も、例えば家づくりプロセスの1時期しか使用しないような「1ツール」は期間を限定してご提供したり、また1棟当りの単価設定をするなど、業務にに応じて活用しやすい仕組みを検討しています。

Q 「JHOP」のコストメリットは?
A 業務に応じた活用しやすい設定で、コストダウンが図れます。

「JHOP」トップページ (イメージ)



着工数の減少で競争が激化し、特に小規模な建設会社にとっては大変厳しい状況が顕在化しています。

Q 「JHOP」誕生の背景は?
A 「住宅業界全体を真に活性化させたい。その思いから「JHOP」は生まれました。

着工数の減少で競争が激化し、特に小規模な建設会社にとっては大変厳しい状況が顕在化しています。

Q 「JHOP」の誕生の背景は?
A 「住宅業界全体を真に活性化させたい。その思いから「JHOP」は生まれました。

「JHOP」では、今年10月を第一ステップとし、簡易プラン作成CAD「JHOPCAD」をフリーソフト(無料)としてリリース。以降、住宅関連事業者向けのさまざまなサービスを順次展開していきます。サービスは「受注支援」「実施設計」「施工計画」「現場施工」「アフターサービス」の他共通サービスに分かれており、住宅建築の各工程に必要なソフトやシステムを豊富に取りそろえる予定です。受注支援システム、バーチャル展示場、積算・実行予算システム、工程管理システム、受発注支援システムなどのサービスをSaaS型(※)で提供していきます。

Q 「JHOP」にはどのようなソフト・サービスがありますか?
A 住宅建築の各工程で必要なものを豊富にそろえました。

一般的に、システムを本格的に導入するには多額の投資が必要ですが、「JHOP」をご活用いただければ、初期投資や運用・維持管理のためのコストは伴いません。選択した機能を使ったときに、使った分だけ支払えば良いので、必要ときに気軽にご利用いただけます。利用料金は数百円から数千円程度を予定しており、利用しやすい設定です。利用体系も、例えば家づくりプロセスの1時期しか使用しないような「1ツール」は期間を限定してご提供したり、また1棟当りの単価設定をするなど、業務にに応じて活用しやすい仕組みを検討しています。

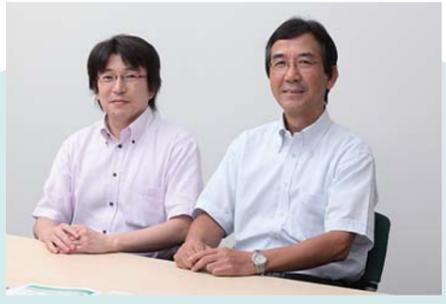
Q 「JHOP」のコストメリットは?
A 業務に応じた活用しやすい設定で、コストダウンが図れます。

特集
住宅関連業界を変える鍵は「クラウド」にあり!

Chapter 2 新クラウドサービス Q&A JHOPを徹底解剖!

Japan Housing Open Platform

住友林業とNECの協業でスタートする、住宅関連業界向けクラウドサービス「JHOP」。Chapter2ではサービス概要やメリットを紹介し、ビジネスにどのように役立つのか、Q&A方式で解説します。



宮下 敬史
住友林業株式会社
情報システム部
企画グループ
チームマネージャー

清本 泰弘
住友林業株式会社
木材建材事業本部
事業開発部 調査役

例えば、大手の住宅メーカーは他社と差別化を図るために、3D CAD等最新のITツールを活用してプレゼンを実施し、多様化するお客様のニーズに 대응しています。しかし、小規模な建設会社は、高額なソフトやシステムの導入がなかなか難しいのが現実ではないかと思えます。本来、各地域には長年の仕事の中で培われた素晴らしい家づくりのノウハウを持つておられる建設会社がたくさんあります。しかし、せっかく優れた対応力や技術力を持つていても、こういった初期段階でのプレゼンの時点で負けてしまうことが多々あるのが実情です。また近年、建築確認申請長期優良住宅、住宅性能表示など、建築に関する法律や制度は複雑化の一途をたどっており、小規模な建設会社にとっては情報戦においても不利な状況です。

Q 「JHOP」にはどのようなソフト・サービスがありますか?
A 住宅建築の各工程で必要なものを豊富にそろえました。

Q 「JHOP」のコストメリットは?
A 業務に応じた活用しやすい設定で、コストダウンが図れます。

※掲載画面・イメージは、実際のものとは異なる場合があります。



Chapter 3

『建材マンスリー』編集部体験レポート

実際に「JHOP CAD」を使ってみました!

Chapter2で紹介した「JHOP」を編集部が実際に体験! 今回は、10月中旬(予定)からサービスがスタートする「JHOP CAD(簡易プラン作成・無料版)」を使い、その利便性をチェックしてみました。

平面も3Dもお手のもの



平面図と3Dの
パースを見ながら
作業できます

「3D表示」ボタンを押すと、図面が立体的に! 平面図と3Dのパースを同時に確認できます。

基本はマウスだけ!



キーボードを
使わずに
できるんだ!

方眼紙のようなグリッドに沿ってマウスで部屋の範囲をクリックするだけで描いていきます。

体験スタート!



CAD
初体験です

プラン名を入力したら、「JHOP CAD」がスタート!

さまざまなメーカーの資材を選択



3Dに
リアルタイムで
反映されます!

ドアや窓の種類を選択。さまざまなメーカーの資材が自由に選べます。

方向転換も自由自在



部屋らしく
なってきました!

好きな場所にキッチンやバスを配置。設置する方向もマウスで自由に変えられます。

ついに 完成!

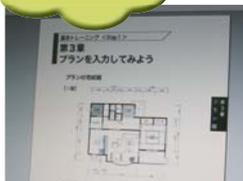


次は半分くらいの
時間でできそう!

2階も同じ手順で作成したら、簡易プラン完成。

他にも使える機能が満載!

練習用プラン



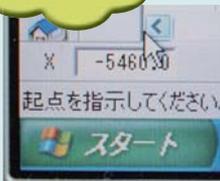
まずは練習用プランに従って操作してみるのがおすすめ。ヘルプ機能もあります。

アイコン表示



操作順にアイコンが並んでいるので、プランの入力が楽です。

ナビ機能



次に何をすれば良いのか、常に左下に表示されているので安心です。

初めて使ってみた感想は?

簡単!

CADを使ったことがない人でも、一度じっくりパソコンに向かえば、次からは簡単に平面図や3Dのパースを作成できるようになります。自分がCADを使えるなんて思いませんでした!

夢がある!

夢のマイホームが“形になる”というのは大きいですね。思わず家がほしくなりました! 一般の方々に使ってもらえれば、家を買う予定がない人でも、購買意欲が増すと思います。

楽しい!

子どもと一緒に遊びながら家づくりをするのも楽しそう! 家族のコミュニケーションにも役立つと思います。もしかしたら、未来の設計士が生まれるかも?

「JHOP」についてもっと詳しく知りたい方はこちらまで

TEL 03-3214-3280 (住友林業(株) 木材建材事業本部 事業開発部)
URL <http://jhopp.jp>

※掲載画面・イメージは、実際のものとは異なる場合があります。

『絶対ほしい』と思える
家づくりのために、
今、業界が一丸となるべき

株式会社トーシンコーポレーション
ライフネス営業部 東京住建課 営業 主任

出口 敦朗さん

東京都出身。2002年、株式会社トーシンコーポレーションに入社し、千葉営業所に配属。2004年、東京営業所に異動し、住宅設備やエクステリア商品の営業担当として活躍中。プライベートでは、2人のお子さんのお父さん。元同僚の奥様は、今でも住宅に興味があり、ママ友のお宅を研究するのが大好き。「あのお宅、素敵だったわ。うちもあだったら……」とプレッシャーを受けてます（笑）。



大

学時代の就職活動では、「これから成長する分野の仕事にかかわりたい」と考えていた出口さん。さまざまな企業をチェックしていたところ、住宅設備やエクステリア商品を扱う商社部門を持ちながら、屋上、壁面、プランターなど、GRC緑化商品の製造・販売を行っているトーシンコーポレーションに出会う。「今後、環境事業はきっと発展するだろうと思いました。『エコ』の視点はビジネスに欠かせないものになると確信していたからです」。

出

口さんは商社部門に配属。希望の営業担当になったものの、最初は商品知識がないため、工務店等、販売先の担当者から相談されてもほとんど答えることができなかった。会社に宿題を持ち帰り、毎日のように繰り返しメーカー担当者に電話をかけて、分からないことを何度も尋ねる日々。するとある時、自分の変化に気付いた。「以前より、商談時間が長くなったのです。お客様から聞か

れたことに対して、その場で答えられるようになる」と、会話が弾むんですね。出口さんの成立案件は徐々に増え、決定率も上昇。商品知識の重要性を認識した出来事だった。

入

社から8年。今は1棟トータルで設備提案できるほど、販売先から信頼されるようになった。「インターネットが普及した現在、施主様は以前に比べてとても多くの商品情報をお持ちです。ただ、屋内の住宅設備から外構に至るまで、トータルなご提案は私たちにしかできません。そこが私たちの腕の見せ所ですね」。提案した内容がそのまま図面に反映され、販売先から「次もよろしく」と言われたときは、思わず心の中でガッツポーズする。「新築着工戸数が減少して廃業される建築会社も多く、業界では暗い話題も

多い。でも、良い家をつくれれば、必ず売れると思うんです。『高いけれど、絶対ほしい』と思える家づくりのために、業界が一丸となって協力し合うべき。私たちも、少しでも工務店様をはじめとしたお客様の力になりたいですね」。

出

口さんは今後、今の仕事を通してCO₂削減に貢献していきたいと考えている。「CO₂は、産業界からだけでなく、家庭からの排出量も多いんです。しかし、私たちが工務店様に省エネ商品をうまく取り入れたプランの提案をして、採用してもらえれば、少しずつでも確実に減らすことができます。まだ十分

な提案はできていませんが、それが今の私の使命であり、これからのやりがいになると思います」。

10年後の 木材建材業界を予想！

エコ建材・商品に関する最先端の知識を市場のニーズとマッチさせた提案ができない流通店は、生き残っていけないのではないのでしょうか。また、存在意義を高めるためにも、ただ物売るだけでなく、工事力のある施工体制を構築して、新たにビジネスチャンスを広げる流通店も現れると思いますね。（出口さん）

企業が成長するカギは常識にとられないこと。挑戦し続ける優良企業からビジネスヒントを学びます。

FRONT RUNNER
先端企業に学ぶ

サービスの本質はお客様の声にあり



社員80名はもとより総勢2,300名のベアースレディの「バイブル」とも言える「ベアースDNAカード」。「感動を届ける者、感動人間であるべし」などのフレーズが連なる。カードの上にある社章にもシンボルマークのかわいいクマが



市場はどんなニーズを求めているか。つねに一步先の提案を目指すベアースのメンバー



ベアースが提供する各サービスのパンフレット。家事代行からスタートし、育児などにも範囲を拡大



ベアースレディの研修風景。「ベアースレディはベアースの顔であり、当社のブランドそのもの」と高橋専務



ベアースのサービスエリアは東京、千葉、埼玉、神奈川、大阪、兵庫、奈良、京都。家事代行サービスは5,834円(2時間)から利用できる

株式会社ベアース



専務取締役 高橋 ゆきさん

日本初「家事代行業」誕生のきっかけ

掃除、洗濯はもとより、買い物、料理さらには子どもの送迎からベットの世話まで。あらゆる家事を代行し、世の女性を強力にサポートしている会社がある。「家事代行業」という新たなビジネスを確立したベアースだ。2010年9月期の売上高は、前期を上回る9億円。サービス業が苦戦する中、健闘が光る。

同社が産声を上げたのは1999年。香港での勤務を終えた高橋夫妻が、帰国後間もなく立ち上げ

た。ホスピタリティにあふれたメイドサービスの陰で、仕事と子育てを理想的に両立できていた香港での高橋夫妻。しかし、当時の日本には香港同様のサービスがまだなかった。「であれば、私たちが日本初の本格的な家事代行業を起そう。家庭にゆとりと笑顔をもたらす縁の下の力持ちになり、日本の文化を変えたい」。高橋専務が会社設立当時に抱いた志は、今も全く変わっていない。

徹底した顧客視点でニーズに対応

日本にはないサービスを広めるにあたって、まず意識したのは、わかりやすさ。ベアースがどんな会社か誰でもすぐにわかるよう、事業内容をそのまま表す「家事代行業」というサービス名を考案した。最初のハードルは認知度の向上。そのため広告は有効な手段だが、ベアースは目の前の顧客に全力

ニーズを先読みし、サービスの質と幅を拡げていきたいです」。

家事代行業を通じ、社会インフラを構築

地道な取り組みが実を結び、2,300名ものベアースレディを数えるまでに成長したベアース。2007年からは大手コンビニエンスストアと提携し、店舗の端末でサービスの利用チケットを購入できるようになった。

しかし、会社がどれほど成長しようともベアースには設立以来、少しも変わらないものがある。それは、家庭や社会に一つでも多くの笑顔を増やしたいと願う気持ちだ。「生活にゆとりが生まれるからこそ、心を健やかに保つことができ、仕事でも活躍することができます。豊かな社会の実現にはそうした環境が不可欠です。その意味でも当社のビジネスは、社会インフラの構築であると考えています」。そう語る高橋専務の表情には、家事代行業という新たな分野を切り開いた先駆者としての使命感がにじむ。「得意な商品を売るだけだったり、ニーズを受けてからサービスを考えていたのでは、取り残されてしまう時代。一歩先をゆく、ニーズを上回る提案が大切です。そのヒントはおお客様の声にある。だから私たちはお客様の声に耳を傾け続けます」。ベアースの次なる、提案が楽しみだ。

ベアースに学ぶ顧客満足の向上のポイント

- 1 小さな“不満”が必ずある**
お客様満足に満点はなし。どれほど喜んでくれているお客様も心のどこかで小さな不満を抱えている。
- 2 恐れることなく自らの改善点をお客様に聞く**
自分たちの評価を聞くのは勇気のいること。たとえ厳しいことを言われても、逃げずに改善することで信頼関係が生まれる。
- 3 事前にお客様のニーズをしっかりと掴む**
お客様とのギャップを埋めるには、お客様が何を望んでいるかを事前に把握することが大切。直接お聞きすることができればなお良し。



ベアースは(財)日本生産性本部が選ぶ「ハイ・サービス日本300選」を受賞するなど高い評価を獲得



2008年度株式会社ベアース決起大会
毎年1回、全社員が参加して開催される決起大会。ベアースの社会的使命を再確認する場となっている



本社：東京都中央区日本橋蛸船町1-34-5
事業内容：家事代行、介護支援、ベビー&キッズシッターなど各種サービス
代表者：高橋 健志
売上高：9億円(2010年9月期)
従業員数：82名
ベアーススタッフ：2,300名
HP：http://www.happy-bears.com/



News pick up! 業界ニュース

国土交通省、11年度予算概算要求発表

「住宅エコポイント制度」延長へ

国土交通省は8月27日、2011年度の予算概算要求を発表し、住宅・都市分野では、住宅エコポイント制度の期限延長・拡充が盛り込まれました。

住宅エコポイント制度は、ポイント発行の対象となる工事着工期限が2010年12月末となっていました。最長1年間、期限を延長する方針。要求額は330億円。

住宅エコポイント制度は、2009年度の第2次補正予算として成立、導入され、今年3月に

受付を開始。7月末までに累計発行ポイント数が1,000億円分を突破しています。

他にも概算要求では、「住宅金融支援機構による優良住宅取得支援制度（フラット35）の金利引下げ」や、「瑕疵担保責任保険の活用、インスペクションの実施、住宅履歴の蓄積を行う場合の助成」の継続実施（396億円）、また「医療・介護と連携したサービス付き高齢者住宅の供給促進」（350億円）なども織り込まれています。

住友林業「木材調達理念・方針」に基づく新たな行動計画

より踏み込んだ新「行動計画」策定

住友林業は7月28日、「木材調達基準」及び「木材調達理念・方針」に基づく、新たな「行動計画」を策定しました。2007年に設定した「行動計画」に従い、原木や製材、木材製品の海外の取引先に対して合法性確認の調査および審査を実施。その結果、海外から直輸入している全取引先に調査を完了し、木材および木材製品の合法性を100%確認しました。今回、この3年間の成果の総括を行うとともに、より踏み込んだ新たな計画を策定しました。

具体的な目標は、下記の通りです。

今回の新「行動計画」では、従来より取り組んできた「合法性」の徹底確認に加え、「持続可能性」が確認された木材の調達拡大を目指しています。

2012年度を目標達成時期として新たに設定した「行動計画」

事業分野	行動計画・2012年度目標
共通	地球環境への貢献を目的に、合法性・持続可能性が確認された森林認証材（FSC・PEFC・SGEC）、持続可能な植林木、国内林業の活性化につながる国産材の使用・取扱いを拡大する。 合法性を確認した直輸入木材・木材製品の取扱い100%を継続する。違法に伐採された木材を購入・使用しない。
事業分野	部門別の行動計画
国内山林 国内流通	社有林の森林認証100%維持（SGEC 森林認証）
	社有林での生物多様性の維持・保全
	国産材の利用推進・取扱量 2009年度より75%増加
木材流通	森林認証材及び植林木の利用推進、利用率を取扱量の70%とする。（現状64%）
国内製造	森林認証材・植林木・国産材の利用推進、利用率を取扱量の50%とする。（現状17%）
住宅	国産材の振興・利用拡大、主要構造材の国産材比率70%維持
	森林認証材の使用拡大・使用量 2009年度より2倍以上

●詳細は「環境・社会報告書2010」をご覧ください。
<http://sfc.jp/information/kankyō/2010/>

Product close up! 製品紹介

木造住宅用充填断熱材 「ミラネクト®」

品確法省エネ対策
等級4対応

ラムダタイプの登場で屋根・壁・床、全ての部位に対応!

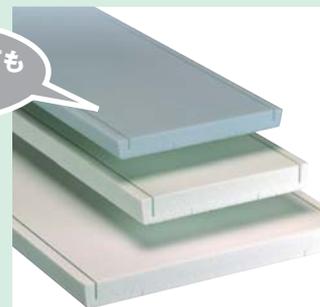
製品の特徴

- ①特殊スリット加工・テーパ加工により、押し込むだけで垂木・柱・間柱・根元に隙間なくフィット
- ②スキンボードの採用*により、現場での吸水・汚れを低減
- ③独自の発泡技術により割れ欠けが少なく、施工時の破損を低減
- ④さらに高断熱性能（熱伝導率0.022W/m・k）〈ミラネクトラムダΛ〉も登場!

*スキンボードタイプは、ミラフォーム25～55mmの厚さのみ。ラムダは、カットボードのみ

お問い合わせ 株式会社JSP 第一事業本部 建築土木資材事業部 住宅資材部
TEL: 03-6212-6363 FAX: 03-6212-6369

ラムダタイプも
新登場!



安定した断熱性能に加え
作業性が大幅に向上!



平成22年7月の新設住宅着工 △は減

		7月					6月	5月	4月
		対前月比 (戸) (%)		対前年同月比 (戸) (%)					
新設住宅計		68,785	97	0.1	2,811	4.3	68,688	59,911	66,568
建築主別	公共	1,236	330	36.4	△561	△31.2	906	2,336	2,632
	民間	67,549	△233	△0.3	3,372	5.3	67,782	57,575	63,936
利用関係別	持家	27,181	△475	△1.7	1,136	4.4	27,656	24,243	23,496
	貸家	25,673	802	3.2	△1,605	△5.9	24,871	21,759	24,425
	給与住宅	730	274	60.1	20	2.8	456	736	564
	分譲住宅	15,201	△504	△3.2	3,260	27.3	15,705	13,173	18,083
資金別	民間資金	58,921	206	0.4	1,138	2.0	58,715	49,705	55,639
	公的資金	9,864	△109	△1.1	1,673	20.4	9,973	10,206	10,929
	公営住宅	940	304	47.8	△493	△34.4	636	2,154	1,878
	住宅金融機構融資住宅	5,193	△94	△1.8	1,953	60.3	5,287	4,162	4,683
	都市再生機構建設住宅	0	△34	△100.0	△128	△100.0	34	0	278
	その他住宅	3,731	△285	△7.1	341	10.1	4,016	3,890	4,090
構造別	木造	40,045	△703	△1.7	2,314	6.1	40,748	34,959	34,425
	非木造	28,740	800	2.9	497	1.8	27,940	24,952	32,143
	鉄骨鉄筋コンクリート造	391	241	160.7	△638	△62.0	150	509	798
	鉄筋コンクリート造	15,773	1,469	10.3	2,689	20.6	14,304	13,034	19,098
	鉄骨造	12,471	△874	△6.5	△1,419	△10.2	13,345	11,299	12,133
	コンクリートブロック造	48	△12	△20.0	△11	△18.6	60	43	41
その他	57	△24	△29.6	△124	△68.5	81	67	73	

利用関係別戸数



構造別 木造戸数



プレハブ新設住宅戸数

構造別	戸	対前月比		対前年同月比		利用関係別	戸	対前月比		対前年同月比	
		(戸)	(%)	(戸)	(%)			(戸)	(%)	(戸)	(%)
合計	11,131	△286	△2.5	△194	△1.7	持家	4,908	77	1.6	△17	△0.3
木造	1,357	74	5.8	△97	△6.7	貸家	5,632	△522	△8.5	△338	△5.7
鉄筋コンクリート造	324	△14	△4.1	4	1.3	給与住宅	42	5	13.5	11	35.5
鉄骨造	9,450	△346	△3.5	△101	△1.1	分譲住宅	549	154	39.0	150	37.6

枠組壁工法 (ツーバイフォー) 新設住宅戸数

利用関係別	合計		持家		貸家		給与住宅		分譲住宅						
	戸	対前月比		戸	対前月比		戸	対前月比		戸	対前月比				
		(戸)	(%)		(戸)	(%)		(戸)	(%)		(戸)	(%)			
木造	7,961	△881	△10.0	2,517	△77	△3.0	4,183	△718	△14.7	17	9	112.5	1,244	△95	△7.1
		425	5.6		111	4.6		185	4.6		△6	△26.1		135	12.2

AT
ASAHI TOSTEM

Eternal
永遠

Guard
守る

くらしを守る。
家を守る。
きれいを守る。

15年後も、
きれいでいだから。

新しい外壁の提案。
AT-WALL ガーディナル新登場。

AT-WALL ガーディナル



ひとつに見える、一体感。

板と板の間の継ぎ目感を減らして美しさをアップする「シーリングレス工法」。
シーリングが不要のため、シーリング切れや汚れの心配がなく、壁面を美しく保てます。
※継ぎ目での柄の連続性見え方は、商品や施工の状況により異なります。

壁の強さは、家の美しさ。

紫外線などによる色あせや塗膜割れに強く、美しさが続く「超耐候性塗装」。
寒暖の差による伸縮を分子レベルで考えた、強固で柔軟な外壁が住まいを守ります。

※塗膜保証の詳細は、ホームページまたは最新総合カタログをご参照ください。

セルフッ素コート

塗膜15
年保証

かけがえのない家族とくらす“わが家”。

過酷な自然条件からくらしを守る外壁にはこだわりたい。

AT-WALL ガーディナルなら、三辺合じゃくり工法 S-WALL neo と
専用施工部材 **カンシキくん** の組み合わせで、

美観と耐久性の向上をかねそなえた外壁施工が実現します。

大切な“わが家”を守りつづける、美しく、強い外壁。

これまでの概念を一新した、最高品質の外壁が誕生しました。

すてきな住まい 夢のとなりに。

旭トステム外装株式会社

〒135-0001 東京都江東区毛利1-19-10 江間忠錦糸町ビル

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

[掲載商品に関する商品相談はサービスデスクへ]

サービスデスク



0570-001-117 (ナビダイヤル)

市内通話料金のみでご利用いただけます。

PHS一部IP電話等の場合は、**03-5638-5111**

※在庫、価格のお問い合わせは旭トステム外装株式会社の担当地域支店・営業所へお願いします。



ミックス品
FSC認証林及び管理された
森林からの製品グループです
www.fsc.org Cert no. SGS-COC-001696
© 1996 Forest Stewardship Council