

# 建材マンスリー

The KENZAI Monthly

1

新春特別企画

## 家の未来、木の力。

「住友林業の家」  
商品戦略に見る  
最新住宅市場動向2012

For The Future

余語 克彦さん

FRONT RUNNER

住友林業ホームテック株式会社

真価が問われる1年を

技術と人材で勝負する

+Biz Topics

住友林業ニュース

建材マンスリー資料室

新年あけましておめでとうございます。平素より「建材マンスリー」を御愛読賜り、真にありがとうございます。またお取引先の皆様方には旧年中の御愛顧に厚く御礼申し上げます。

といた、住宅の省エネ化・エコ化が、より強力に推進される見通しです。その一方で、地域住産業活性化の観点から「地域型住宅のブランド化」に向けた、工務店・流通業者・プレカット工場・製材工場など、多様な業種からなる住宅生産体制への支援策も打ち出されています。

弊誌「建材マンスリー」におきましても、市場動向や制度政策、弊社の取り組み等を分かりやすく、かつタイムリーに、皆様にご発信して参りたいと考えておりますので、引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2012年の十二支「辰」は、「理想に向かつて我慢強く、抵抗や妨害と闘いながら歩を進めていく」意味があるとされ、天に昇る龍に象徴される様に「成長や発展の年」と言われています。また海外では、米・中・露・仏・韓など主要各国の首脳選挙が予定されており、世界規模での大きな環境変化も予想されます。我々の業界もまた、様々な課題が山積しておりますが、皆様とともに、歩み着実に事業に取り組んで参る所存でございます。

最後に皆様の今年益々のご発展をお祈り申し上げます。新年のご挨拶とさせていただきます。



# 「復興」「省エネ」「地域活性化」をキーワードにグループ総合力を最大限に発揮

上山 英之

住友林業株式会社  
代表取締役 執行役員 副社長  
木材建材事業本部長

さて昨年の世界経済は欧州債務危機問題によって金融市場に動揺が広がり、新興国においても成長が鈍化する兆しが見え、我が国の経済も円高や震災の影響により、厳しい状況に直面しました。このような中、住宅市場においても、震災による消費者の購買意欲低下等が懸念されましたが、各住宅取得促進政策の効果もあり、当初予想より堅調に推移しました。

このような流れの中、弊社は「復興」「省エネ」「地域活性化」というキーワードを軸に、今年もグループ総合力を最大限発揮し、取り組んで参りたいと考えています。具体的には、復興需要に的確に対応できるような木材・建材の流通を万全な体制で担うこと、もちろん、住宅資材物流の合理化によるCO<sub>2</sub>削減、「木質バイオマス」資源を活用した新事業の推進、最新のIT技術との連携による「地域型住宅」の生産体制整備支援など、「木」と「住宅」に関する当社独自のノウハウや技術を活かした取り組みを強力に進めて参ります。

## 新春特別企画

「安心・安全」  
「スマートハウス」「二世帯」  
住友林業が描く  
2012年の商品戦略

# 家の未来、木の力。

「住友林業の家」  
商品戦略に見る  
最新住宅市場動向2012



政策の追い風を受け、回復の兆しが見えかけた一昨年から急転、わが国観測史上最大の地震に住宅業界も大きく揺れました。これからの家に求められるものとはなにか……。復興支援活動から、最新スマートハウスまで、木の家を造り続ける住友林業の住宅事業本部長高野副本部長に聞きました。



## 応急住宅建設でも 変わらない 住友林業の家づくり

東日本大震災の発生から、あと2ヶ月足らずで一年が経とうとしています。改めて住友林業の復興支援活動についてお聞かせ下さい。

震災発生から3日後の3月14日、国土交通大臣より住友連社団法人住宅生産団体連合会に被災地での応急仮設住宅建設の要請がありました。それを受け17日、木住協社団法人日本木造住宅産業協会にて協力を決議。同日より即対応を開始し、4月14日には被災地での着工を開始しました。実際の現場での作業は、弊社グループで、通常は「住友林業の家」の施工・監理を行っている住友林業ホームエンジニアリングが担当し、宮城県名取市を皮切りに2県8カ所、約4カ月にわたって約500戸、延べ面積約15,000平米の応急仮設住宅を建設しました。



(上) 建設作業の様子 (下) 完成した応急仮設住宅

### 応急住宅建設データ

- 女川町 ..... ①7棟 / 40戸(6月13日引渡)
- 石巻市 ..... ②4棟 / 11戸(6月10日引渡) ③4棟 / 24戸(8月1日引渡)
- 東松島市 ..... ④6棟 / 32戸(6月30日引渡) ⑤2棟 / 9戸(6月27日引渡)
- 名取市 ..... ⑥20棟 / 120戸(5月18日引渡) ⑦25棟 / 150戸(7月11日引渡)
- 会津美里町 ..... ⑧21棟 / 118戸(6月8日引渡)  
※福島県楡葉町民の方が入居



**住友林業建築技術専門学校**  
基礎知識と技能を心技体バランスよく訓練し習得するための企業内訓練校。昨年、同校の訓練を終った住友林業ホームエンジニアリングの森翔太さんが、イギリス・ロンドンで開催された国際的な技能競技会「第41回技能五輪国際大会 建築大工職部門」において銀賞を受賞しました。



暖房効率なども考え、2部屋をつなげた間取りを採用しました。また、高齢者や身体が不自由な方にも配慮し、玄関には緩やかなスロープを設けました。結果、建設した住宅全てに入居いただき、ご満足いただけたようです。

### 応急住宅建設にあたり、特にどのような点に苦心されましたか。

被災した東北エリアには1万棟を超えるお客様の家があります。1軒1軒お客様の安全や被害情報を確認し、必要があれば補修を行うのですが、社員や関係の協力会社も被災する中、応急住宅建設と同時進行で行うには限界があり、人員が圧倒的に不足しました。そこで全国の支店や協力会社に応援を要請し、応急住宅グループと補修グループに分かれて総力体制で作業にあたりました。延べ14,541名が携わった中には、住友林業建築技術専門校を卒業したばかりでまだ現場経験のない者もあり、また、被災地によっては宿泊施設などが十分に確保できないという本当に厳しい環境でしたが、一日でも早い復興のために使命感と情熱を持って責務を全うしてくれました。

これだけの人数が短期間に集まり、同じベクトルで作業を行えたのは、資材の調達から運搬建設までを一貫して行う弊社グループだからにすぎません。

そだと自負しています。そして、我々の事業そのものが結果として、お客様のため、社会のためになっていることに、改めてやりがいを感じた社員も多かったことと思います。

### 復興需要と政策効果で 堅調の見通し

震災による影響が色濃かった2011年ですが、今後の住宅市場の動向をどのようにとらえていますか。

リーマンショック以降、土地価格の下落基調が続いていましたが昨年1月には東京、名古屋、大阪などの都市圏を中心に下落率が減少し、よ

# 木の家こそが 真のスマートハウスを実現する。

したか。

太陽光発電システムやエネファームなどの環境機器は、以前にも増してお客様から高い関心をいただいています。弊社の施工物件の太陽光発電システムの搭載率は、2010年度の3割から昨年は4割に増加しました。これまでは環境に優しいことや電力会社への売電による設備費用回収といったメリットなどが主な導入の動機となっていました。震災後の計画停電などへの不安も影響し、より

創エネ・蓄エネの意識が高まったのだと考えられます。

また、弊社はスマートハウスへの取り組みとして、居住時のみならず材料の調達から住宅建築時も含めて発生するすべてのCO<sub>2</sub>の量がマインナスになるLCCM(ライフサイクルカーボンマイナス)住宅の開発をすすめています。弊社の住宅は、「涼温房(りょうおんぼう)の設計手法」により光熱費やCO<sub>2</sub>排出量を抑えることが可能で、さらに太陽光発電システムを搭載すれば年間70%の節電、スキの木に例えると約260本分に相当するCO<sub>2</sub>を削減でき、他の工法に比べてもLCCM住宅の実現に最も近い存在です。

そして、昨年9月に発売したのが「Smart NAVI」です。家電製品ごとや部屋ごとの消費電力、太陽光発電システムによる発電量や売電量をタブレット型の専用モニターで見える化することで節電意識も高まり、エネルギー消費量を約15%削減し、スマートな節電・節約、環境教育、環境貢献を実現します。

さらに、現在弊社は太陽光発電システム、家庭用リチウムイオン蓄電池、HEMSを備えたモニターハウスを10棟建設し、データを集積中です。今後スマートハウスとしての様々な選択肢を考慮しつつ、お客様や社会にとって最も有用な形になるよう、多様な技術を取り入れながら開発を続けていきます。

### お客様のニーズはどのように変化していますか。

やはり震災の影響から、耐震性をはじめとして住宅に対する「安心・安全」へのニーズが高まっています。弊社は、BF(ビッグフレーム)構

法、MB(マルチバランス)構法、ツーバイフォー構法など、耐震性の高いオリジナルの構法を持っています。その中でも特に日本初の本質梁勝ちラーメン工法による強固な躯体と可変性の高さを両立させた「BF構法」そして地震のエネルギーを熱エネルギーに変換放出し、住まいを地震の揺れから守る「GS(地震エネルギー吸収)パネル」の提案を積極的に行うこととお客様の要望に応えていきたいと考えています。

また、地盤の液状化対策へのニーズも加速しています。これまで住宅建設の際に地質調査を行い地盤の安全性を確認していましたが、一般住宅ではコストの面からも液状化対策を講じるケースはほとんどありませんでした。しかし、震災後の千葉県浦安エリアなどの液状化を受けて、沿岸地域のお客様を中心に多くのお問い合わせをいただきました。そうした声に応えるかたちで昨年10月に発表したのが、「住宅用不同沈下修正工法」です。これは液状化などにより住宅に不同沈下が発生した場合に基礎ごと住宅をリフトアップして沈下を修正する工法で、新築はもちろん既築住宅への導入も可能です。従来工法に比べて環境性に優れ、コストも抑えられる

ということで導入を検討されるお客様が増えています。

一方で、近年は若い世代を中心に共働きの世帯が増加しており、家事や子育てと仕事を両立しやすい二世帯住宅への関心も高まっていると言えます。そうした若い世代を意識した弊社の新しい試みとして、生活提案型の商品「mamato(ママト)」を昨年の6月に、「iki(いき)」(いき)を10月に発売しました。

いずれも、ママの視点から家づくりを考えた商品です。mamatoは、「ママも家族もハッピーになれる家づくり」をコンセプトとして、自由設計ならではの工夫により、家事の負担を減らし、子育てがしやすい家を求める、多忙なママたちの要望に応える商品。ikiは、「マ



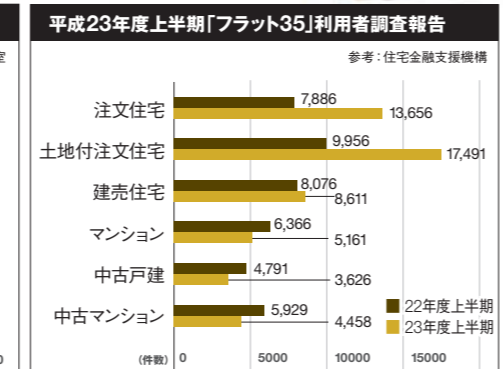
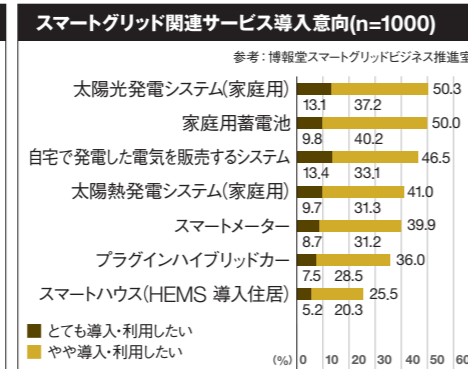
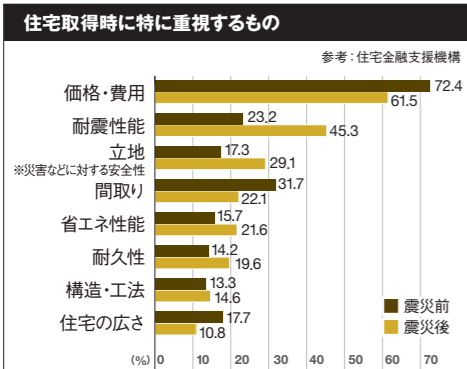
高野 誠二  
住友林業株式会社  
執行役員  
住宅事業本部  
副本部長



GSパネル



BF構法



スマートハウスや省エネ・創エネ・蓄エネシステムなど、スマートグリッドへの関心がさらに高まった1年でもありました。そうした商品への取り組みや反響はいかがで

うやく転換のきざしが見えかけた矢先の震災発生でした。そんな中、当初こそ震災後の自粛ムードや景気の先行き不透明感から不動産を買い控える動きもありましたが、住宅エコポイント制度やフラット35S金利引き下げといった住宅取得支援策の打ち切り前倒しによる駆け込み需要などもあり、結果として市場は比較的堅調だったと言えます。

2011年の全国着工戸数は1111万戸で103.6%と、大幅な回復はみられませんでした。復興需要に加えて、住宅取得支援策が規模は縮小されるものの継続される見通しであることから、2012年も堅調に推移すると予想しています。

### スマートハウス、二世帯住宅の需要増。背景に「安心・安全」「家族の絆」

マの目線で考える家族のコミュニケーション」をテーマに、家族一人ひとりの心の距離感を「ぎゅっかい」というキーワードで捉えた二世帯住宅の商品です。

震災以降、家族の「絆」を重視し、家族がひとつ屋根の下で暮らすことを求める住宅検討者も増えたといわれており、弊社でも被災地エリアを中心に二世帯住宅の需要が増加傾向にある中、こうしたコンセプト商品の需要は今後さらに拡大していくものと考えています。

## 2011年 「グッドデザイン賞」 3点が受賞

「木」「木造」の商品力、訴求力についてどのように考えられますか。

一昨年に施行された「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」や、国内の木材自給率を2020年に50%まで高める方針を示した「森林・林業再生プラン」などが追い風となり、幼稚園や小学校、公民館、老人ホームなど、木造化・木質化の動きは確実に加速してきています。環境的な側面はもちろんです。素材としての「木」に再び注目が集まりつつあることは間違いありません。木の丈夫さや機能性もさることながら、ぬくもりや質感、風合いなども時代にマッチしているのではないのでしょうか。

さらに昨年、前述のBF構法、G Sパネルとともに、日本の伝統的

な建築技術である数寄屋造りの「駒沢第二展示場」(東京都)のモデルハウスが(財)日本産業デザイン振興会が主催する「2011年度グッドデザイン賞」を受賞しました。その「デザイン・コンセプト」が「くらしを、社会を、豊かにしようか」という視点で、弊社商品の思想・効果・効用が評価されたということです。

また、全社組織としては、木か



駒沢第2展示場

ら生まれる未来、木化をコンセプトとし、国産材を軸とした「木造化」「木質化」の建物・商品・サービスを提供する「木化推進室」を設置しています。そうした取り組みも積極的に新しい木の魅力、木造の可能性を追求し、安心・安全、そして快適な「住友林業の家」を提供していきます。

## 多様な商品展開で 様々な ライフスタイルに対応

——2012年以降の業界の展望と、住友林業としての取り組みについて聞かせてください。

昨年、住団連より「東日本大震災からの地域復興と災害に強い国づくり」にむけての提言がなされた。その中では「被災者の住宅復興」「個々の住宅におけるIT技術を駆使した自立再生エネルギー型スマートハウスの促進」「既存の住宅の耐震強化」「環境住宅の推進」「高齢化対応住宅拡充」という5つが大きな柱として挙げられています。

特にエネルギー自立型スマートハウスについては、現在ハウスメーカー各社が導入に取り組んでおり、おそらく近い将来、住宅モデルの主流になってくるでしょう。今後、太陽光システム同様、優遇制度などが整ってくれば、普及が促進され、市場にとっても大きな追い風となります。

しかし、市場全体の需要喚起が厳しい中で画一的な考え方は、市場を捉えきれません。個々のエリアの細かなニーズを丁寧にひろい、応えてゆくために弊社は今期より、全国を20区分に細分化したエリア戦略を継続的に、各エリアに担当者を配置して現場を支援して

いきます。

一次取得者層は、金利や税制の変動によってその購買意欲が影響を受けやすいのに対し、建替層は家族構成の変化などによる実需部分が大きく、一定の需要が存在します。今後は、先ほどお話ししたとおり、急速にニーズが高まっている「二世帯住宅」をはじめ、「3階建て」「和風」など建替需要に親和性が高い商品を展開します。また、TVCM等を中心とした広告展開と並行して、現場見学会や3大住まい博、ミニ住まい博、WEB住まい博など多様なPRイベントも開催し、お客様と「住友林業の家」との接点を増やしていきます。

## 住友林業「住まい博 2012」開催!



### まるごと体感! 人と地球にやさしい家づくり

今年も「住」に関わるすべてのことがわかるイベント「住まい博」を開催します。昨年グッドデザイン賞を受賞したBF構法でつくる木の家の家やBF構法の強さをリアルに感じられる3D映像、最新のスマートハウスなど、今回も見どころ盛りだくさん!ぜひご来場ください。

#### 近畿(大阪)

■会場: 京セラドーム大阪  
■日時: 2月4日(土) 10:00 ~ 18:00  
2月5日(日) 10:00 ~ 17:00

#### 東海(名古屋)

■会場: ポートメッセなごや  
■日時: 2月11日(土) 10:00 ~ 17:00  
2月12日(日) 10:00 ~ 17:00

#### 関東(東京)

■会場: 幕張メッセ  
■日時: 2月18日(土) 10:00 ~ 17:00  
2月19日(日) 10:00 ~ 16:30

#### 参加方法

ご来場には予約が必要です。電話、またはホームページよりお申し込みください。

■TEL: 0120-21-7555  
■HP: <http://sfc.jp/ie/cam/expo/>

責任感を胸にベストを尽くし、  
存在価値を示していきたい



木材建材業界の  
未来を担う人材に  
クローズアップ。

For The  
**Future**  
フォーザフューチャー

住友林業株式会社  
木材建材事業本部  
中部営業部

よ ぎ かつ ひ こ  
**余語 克彦** さん

愛知県出身。2007年の入社以来、建材・パネルグループのメンバーとして、愛知、三重、岐阜のおよそ20社の顧客を担当。

趣味は国内外のサッカー観戦で、地元名古屋グランパスのファン。60回以上を数える中部営業部恒例のお客様とのフットサル大会では事務局を務めた。

**就** 職活動に励んでいた学生時代のこと。住友林業が住宅事業に加え、木材・建材事業も手がけているのを知り、幅広い経験を積めるチャンスと感じた。すでに入社していた大学の先輩の薦めもあり、いざ入社。以来、建材・パネルグループの一員として、およそ20社の顧客を受け持つ。屈託のない笑顔で顧客に親しまれるとともに社内からは「情報が自然と集まってくる営業担当」との評も。

そんな余語さんの信条は「商社の責任を全力で果たすこと」。そう考えるようになったのは、ある出来事が深く関係している。

**一** 昨年(2010年)の秋。この年は円高やデフレにより日本経済は低迷が続いていたものの、一連の住宅取得促進策の効果によって住宅市場は回復基調にあった。特に「住宅エコポイント制度」は、同年3月の開始以降、徐々に注目と認知を高め、10月には延長・拡充が決定。やがて対象製品への引き合いが急増し、供給がひっ迫。特に断熱材は、一時的に深刻な品薄状態に陥った。「このままでは家が建たない。頼むからモノを集めてほしい」。顧客の切実な願いに耳を傾けつつも、余語さんは心のどこかに「ないものはない」といった諦めにも似た気持ちを抱いていた。

年が明けても品薄は続いた。1月のある日

のこと。余語さんに一本の電話がかかってきた。担当する得意先の社長からだった。

「あなたは、一体なんのために存在しているんだ?!ピンチのときこそ、全力で対応してくれるのが商社じゃないのか?」

厳しいお叱りに余語さんはお詫びを繰り返しつつ、ベストを尽くしていなかった自分に気づき、悔いた。「代替商品を積極的に提案したり、1社でも多くのメーカーに当たるべきだった。モノが無いなら無いなりに、もっと自分にできることがあったはず」。

**二** の一件を機に、余語さんは「商社の役割」そして「自分の役割」を見つめ直すようになった。やがて行動に出る。これまで取引のなかった仕入先にも積極的にコンタクトを開始。「断熱材の時と同じ失敗はしない」と、地道にネットワークを開拓した。

東日本大震災が起きたのはそんな矢先のことだった。未曾有の大災害は、建材メーカーの生産を滞らせ、一部の商品が不足した。余語さんは大至急、各メーカーに供給を願い出た。通常は取引のない会社を含め、可能性のある会社は全てあたる。断られては食いが下がり、なりふりかまわず、商材確保に奔走した。とはいえ全ての要求に応えられたわけではない。それでもこれまでとは明らかに異なる姿勢で、顧客のためにできることを考え、実践した。

「どれほど難しい要求でも、状況に応じてできる何か必ずあります。大切なのはプロとして人事を尽くすこと。そうしてはじめてお客様との絆が深まるのだと思います。最近是一段とお客様の要求レベルが上がっており、たとえば『海外の資材を調達できないか』といった既存の商売の枠を越えたご相談もあります。要求レベルが上がっているのは、私を信頼してくださっているからこそと考え、モチベーションを高めています。『ここぞ』というときにいかにお役に立てるか。そこに私たちの存在理由があります。2012年は、自らの存在価値を高め、お客様、さらには業界の活性化に貢献していきたいですね」。

## 10年後の木材建材業界を予想!

本当に難しいです(笑)。家電量販店が住宅メーカーを買収したり、住宅メーカーが自動車業界の展示会に出展したりと、10年前には誰も想像していなかったサプライズが次々と起こる時代ですから。2012年はHEMSや太陽光発電、スマートハウスが、キーワードになるのは間違いなさそうです。しっかり勉強して、お客様に何を聞かれてもプロとしてしっかりお答えできるように精進したいと思います。(余語さん)



- 本社：東京都千代田区神田錦町3丁目26番地 一ツ橋Sビル8階
- 事業内容：「住友林業の家」及び一般住宅、マンション、店舗、事務所等のリフォーム業、アフターメンテナンス
- 社員数：1,353名
- http://www.sumirin-ht.co.jp/

## 住友林業ホームテック株式会社

# 真価が問われる1年を 技術と人材で勝負する

### 技術・人材を活かし 上昇気流をキャッチ

6兆円の市場規模を2020年までに12兆円へ。政府の新成長戦略に基づき、倍増が掲げられた住宅ストック市場。2011年上半期(1~6月)のリフォーム市場規模(※1)は、2兆5143億円(前年同期比12.6%減)と、東日本大震災による被災地の復興の遅れや急激な円高が重なり、2000年以降では最低水準。しかし、震

災以降、生活者の「耐震」への関心が一段と高まっていることもあり、2012年以降のリフォーム市場は回復が期待される。

そんな中、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は、自社の強みを生かし、取組みを加速している。2011年度は金額、件数ともに前年を1割強上回り、3期連続の増収増益が目前だ。

「リフォームは、新設住宅着工戸数の変動の影響を受けにくい分、環境を言い訳にできない厳しさがありません。その意味でも自らの強みを発揮し、この時代を勝ち抜いていきたいと思えます」と、高桐社長は言葉に力を込める。

※1 矢野経済研究所調べ

### 建築士資格を持つ 営業が設計も担当

「当社の強みは、やはり技術力です」。その言葉どおり、特に住友林業と共同開発した独自の耐力壁や基礎工法には定評がある。

技術の高さは、ここ5年で1000棟にのぼる旧家(※2)リフォームの実績にも垣間見える。

社内には旧家再生研究所を立ち上げ、より専門的に対応。なかには築300年という物件(左ページ写真①)もあったが、同社独自の制震装置であるエネルギー吸収ダンパーを用いるなどして見事再生した。

「当社にしかできないリフォームと自負し、技術の粋を結集しました。旧家再生は、この国の住宅の歴史を後世に伝えるという社会的意義もあります」。

全国63の拠点在籍する営業担当の約7割が、建築士の資格を持っているのも同社の強み。「技術営業」として自ら図面を作成するため「営業と設計が同じ人なので、話が早い」といった顧客満足につながっている。

顧客層も幅広い。同社は住友林業の物件や一般の木造住宅はもとより、RC造や鉄骨造住宅も手がける。さらに昨年4月にはマンション営業部を立ち上げ、首都圏を中心にマンションリフォームを強化中だ。

「住友林業の家」のオーナーと「カスタマーズ」(非オーナー)の双方

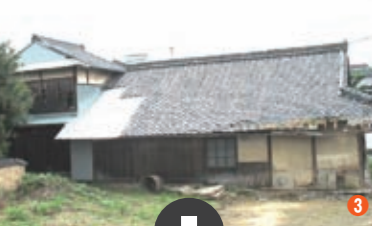
代表取締役社長  
高桐 邦彦さん

方をターゲットにすることは、人材育成にも役立つ。構造や内装などの知識情報を得やすいというグループ会社ならではのメリットを生かし、入社後、まずはオーナーの物件で外壁塗装工事などメンテナンスの延長線上のリフォームを経験、次にフリープランのリフォームを担当し、スキルの幅を広げた上で、カスタマーズ物件を担当。こうしたステップを踏むことで、「お客様の幅広いニーズに対応できるようになったのに加え、ステップが明確なので社員のモチベーションアップにつながりました」と高桐社長は手応えを感じている。

住友林業の新築部門や不動産部門との連携により、リフォーム付の物件情報を入手しやすくなった。グループ経営による強みもある。「リフォームは「建築」と「不動産」をつなぐ分野。その優れたポジションを今後も生かしていきたい」。昨年4月には、戸建て定価制リフォームの対象エリアを全国に拡



Before



After



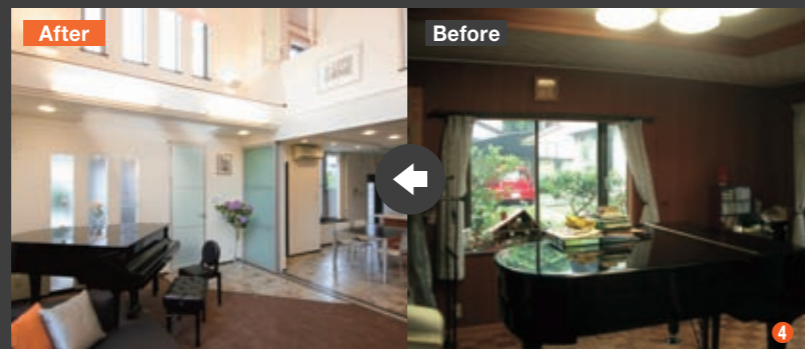
1



GOOD DESIGN



- 1 旧家リフォームの実例。元禄時代に建てられた築330年の物件。老朽化に地盤沈下も重なったため、いったん躯体の状態にしてジャッキアップ。基礎からやり直し、ねじれや傾きを修正。同社独自のエネルギー吸収ダンパーで耐震性を強化
- 2 エネルギー吸収ダンパーの施工例
- 3 2010年度グッドデザイン賞に輝いた旧家リフォームの実例
- 4 戸建てリフォームの実例「光のあふれる住まいに」との顧客の要望を吹き抜けることによって実現
- 5 マンションリフォームの実例。築13年の物件。マンションは今後注力市場の一つ
- 6 2011年1月よりリフォームブランドを「Reforest (リフォレスト)」に統合
- 7 社員数はここ2年で150名ほど増え、1,353名(2012年1月1日現在)に増員
- 8 建築士の資格を有する「技術営業」がお客様のニーズに正確に対応
- 9 住友林業ホームテック旧家再生研究所が監修する旧家リフォームの実例と技術を紹介した書籍。これまでに全3巻を刊行



### 復興を最優先に 500億に挑む

高桐社長は「2012年のキーワードは3つ」と見る。「まずは耐震」、そして断熱材を中心とした「省エネ」、加えて高齢化社会の「バリアフリー」。この3つは、復興支援・住宅エコポイントの対象でもあり、これらを中心にビジネスが動くのは間違いないでしょう。特に耐震については、東日本大震災以降、現在では同社が受注する物件の8割以上で耐震診断を実施。「建物の性能に関心を持つお客様が一段と増加中」という。

こうした中、同社は2012年度の売上目標を500億円に設定。被災地の復興支援を引き続き最優先に進める一方、首都圏の共同住宅や全国各地の旧家なども積極的に開拓し、目標をクリアする考えだ。

「被災地復興が本格化する2012年は、リフォーム会社の真価が問われる年であり、当社の果たすべき役割は大きいと自負しています。持ち前の技術力、施工力を生かし、被災地の復興に全力を挙げ、これまで以上にお客様に信頼される企業に成長していきます」。

# Biz Topics

プラス ビストピックス

ビジネスにプラスになる情報を、お届けします。



## 住友林業ニュース

### 「陸前高田まちのリビングプロジェクト」における「仮設カフェ(りくくカフェ)」の建設に協力

12月9日、住友林業は、陸前高田市において住民が気軽に立ち寄れるコミュニティづくりを目指す「陸前高田 まちのリビングプロジェクト」の一環となる「仮設カフェ(りくくカフェ)」の建設を民間企業、大学、地域住民の協働によりスタートさせた。

東日本大震災で被害を受けた地域には多くの応急住宅が建設されたが、「気軽に集まりコミュニケーションを育む場所がない」という住民の声が多かった。仮設カフェは、それに応えるために地域住民が主体となって企画したものの。その企画に復興支援活動を行っていた大学や、多数の住関連企業が賛同し、住友林業も木材供給及び協力メーカーを募るなど施工全般への支援を開始。多くの協働による建設が実現した。

建設地は、民間の医療施設、応急住宅や一般住宅地が隣接する、普段から人々が集まる環境。また、この計画は、1年後に予定している本設工事に先立つもので、多目的に使用可能な木造仮設店舗となる。

住友林業は木化推進室を中心に参画し、建設への協力とともに今後の被災地における新しい木造仮設店舗のあり方を検証していく。



#### 「仮設カフェ」建物概要

●延床面積34.78㎡ (10.52坪) ●構造 木造軸組工法平屋建て

#### 仮設カフェの支援・協力

- 専門的支援 東京大学、首都大学東京、UDCK、成瀬・猪熊建築設計事務所
- 木材供給および施工全般 住友林業(株)
- 部材協力および施工 (50音順) 旭化成建材(株)、越井木材工業(株)、住友林業緑化(株)、ダイキン工業(株)、ダイキンHVACソリューション東北(株)、(株)タナカ、(株)タナタハウジングウェア、(株)吉岡、YKK AP(株)、(株)ワイズワイズ

#### これまでの経緯・スケジュール

- 2011年5月 医院・歯科医院・薬局 仮設店舗で営業再開
- 2011年8月 まちのリビングプロジェクトチーム発足
- 2011年12月 仮設カフェ建設
- 2012年1月 仮設カフェオープン予定
- 2012年12月 本設リビング(まちのリビング)竣工予定

## 住友林業ニュース

### 希望の苗木を未来へつなぐ 陸前高田市の「希望の松」の後継樹育成に成功

住友林業と住友林業緑化は、陸前高田市に残った「希望の松」と呼ばれる松の後継樹の育成に成功した。この「希望の松」は、およそ7万本もの松林を誇った高田松原で、津波被害を受けながらも唯一流されずに残ったもの。その姿は陸前高田市や被災された多くの方々「希望の象徴」となった。

両社は、(社)日本造園建設業協会より、「希望の松」の後継樹育成および樹体の化学分析の依頼を受けて、住友林業筑波研究所において松の遺伝子を残すため、接ぎ木、挿し木、組織培養によるクローン増殖を行い、血筋を残すための種子からの苗の育成に取り組んできた。

研究では、同研究所が植林事業や緑化事業のために開発、蓄積してきた苗生産技術、歴史的な桜の木のコロニー増殖で培ったクローン技術などを応用した。そして、接ぎ木により、3本のクローン苗を育成。また、種子からは18本の苗の育成に成功した。

住友林業は、今後も陸前高田市の復興の一助となるよう、苗の育成に注力するとともに、苗からさらに多くの後継樹を育成し、「希望の象徴」を未来につなげていく。

#### 「希望の松」を救うプロジェクトチーム結成

一本だけ残った「希望の松」は、通称「アイグロ」と呼ばれる品種で、樹齢200年以上とも言われている。この松も、10時間以上にも及ぶ海水への水没や、津波の漂流物による幹の損傷などにより、被害は甚大だった。そこで、日造協岩手県支部が中心となり、後継樹を育成するプロジェクトチームを結成。チームは、マツの状態を調べ、適切な処置を提案する「調査チーム」、調査チームの提案を受け、処置を実施する「作業チーム」、一本松の後継樹の育成を手がける「後継樹育成チーム」の3チームからなり、住友林業グループでは、筑波研究所から研究員2名、住友林業緑化から技術者3名が後継樹育成チームに参画した。



播種後2カ月、苗高3~4cm

## 編集後記

from editor



今年7月に予定される夏季オリンピックの開催国はイギリス。そしてそのイギリスが生んだ世紀のロックバンド、ザ・ビートルズがデビューして今年で50周年を迎える。昨年は本当に色々な出来事があり、日々の「暮らし」のあり方を根底から考え直す一年だったが、彼らが名曲「In My Life」の中で「過ぎ去った出来事も大事にしながら、しっかりと前を向いて今を精一杯生きよう」と唄っている様に、こんな時代だからこそ、何事も一層ポジティブに行きたい!と、気持ちだ

けは(?)新たに今日この頃。そういえば、ジョン・レノンも存命であれば今年には確か年男の72歳。もし彼が現在も活躍していたら、世界の音楽界はどうなっていたらだろうか?—  
今年も「建材マンスリー」編集委員一同、読者の皆様により役立つ情報をタイムリーに発信するべく全力で取り組んで参ります。どうぞ宜しくお願い致します!

編集室より  
**広告募集中!**

広告掲載・製品紹介のご相談、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。

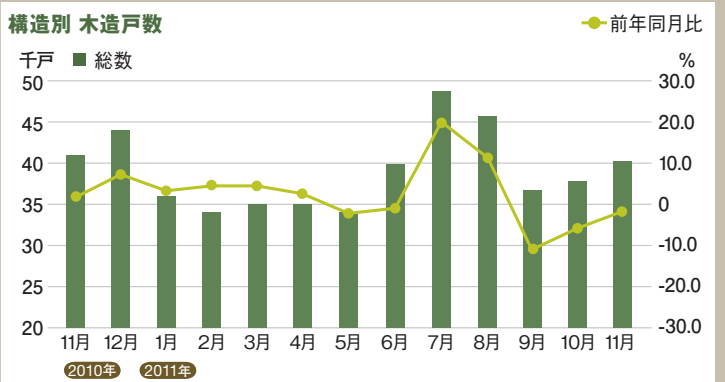
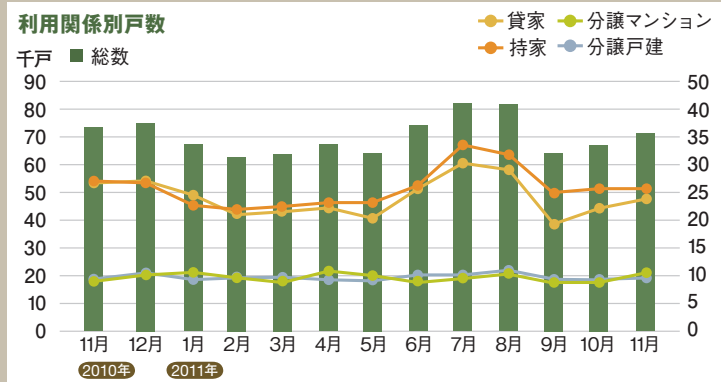


kenzai-monthly@sfc.co.jp

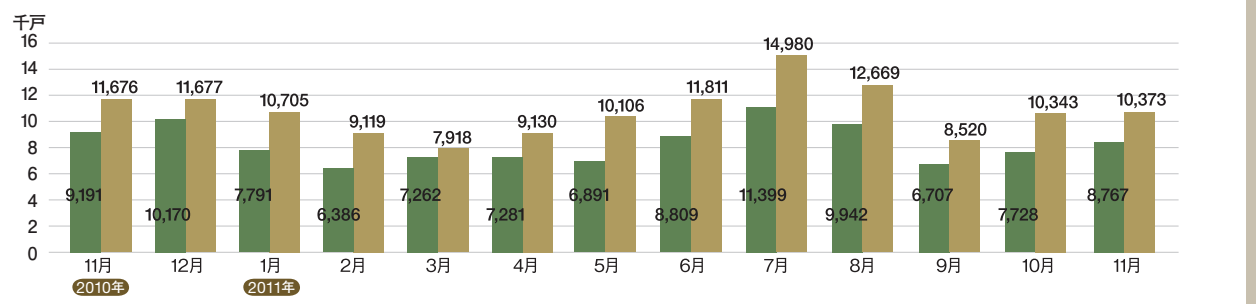
住友林業株式会社 木材建材事業本部 事業開発部 (片岡・齋藤)

[2011年11月の新設住宅着工] △は減

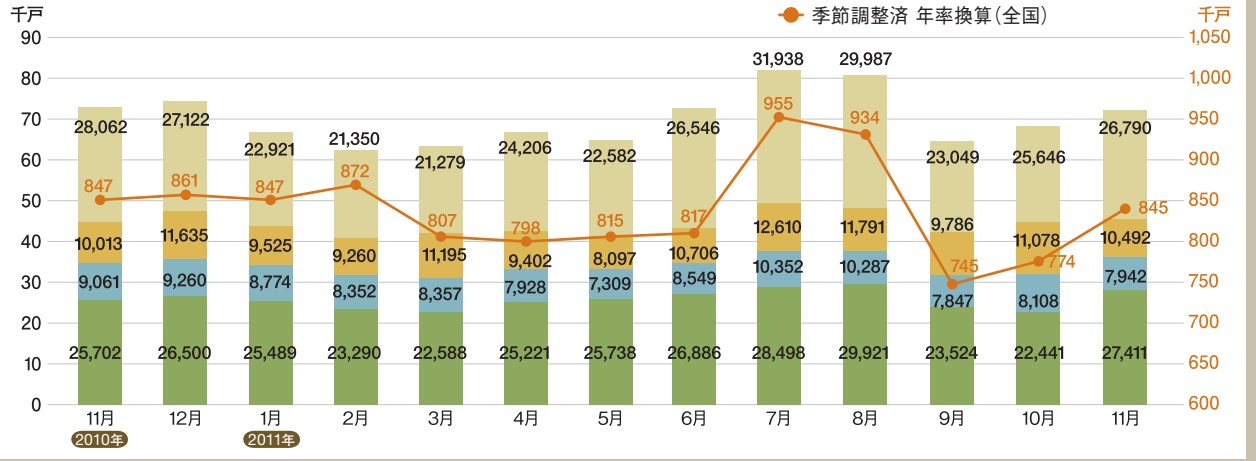
		11月				10月	9月	8月	
		対前月比 (戸) (%)		対前年同月比 (戸) (%)					
<b>新設住宅計</b>		<b>72,635</b>	<b>5,362</b>	<b>8.0</b>	<b>△203</b>	<b>△0.3</b>	<b>67,273</b>	<b>64,206</b>	<b>81,986</b>
建築主別	公共	1,674	780	87.2	586	53.9	894	1,332	1,334
	民間	70,961	4,582	6.9	△789	△1.1	66,379	62,874	80,652
利用関係別	持家	25,849	268	1.0	△1,386	△5.1	25,581	24,978	31,039
	貸家	24,446	1,542	6.7	△2,257	△8.5	22,904	19,395	28,372
	給与住宅	1,355	1,013	296.2	1,004	286.0	342	1,309	812
	分譲住宅	20,985	2,539	13.8	2,436	13.1	18,446	18,524	21,763
	うちマンション	11,105	2,330	26.6	2,183	24.5	8,775	9,059	10,694
	うち戸建	9,751	221	2.3	245	2.6	9,530	9,396	10,990
資金別	民間資金	61,709	3,882	6.7	△42	△0.1	57,827	54,222	69,431
	公的資金	10,926	1,480	15.7	△161	△1.5	9,446	9,984	12,555
	公営住宅	1,500	706	88.9	567	60.8	794	599	914
	住宅金融機構融資住宅	5,046	213	4.4	△1,230	△19.6	4,833	5,240	6,175
	都市再生機構建設住宅 その他住宅	0 4,380	△12 573	△100.0 15.1	0 502	- 12.9	12 3,807	0 4,145	0 5,466
構造別	木造	40,128	2,053	5.4	△1,326	△3.2	38,075	36,681	46,901
	非木造	32,507	3,309	11.3	1,123	3.6	29,198	27,525	35,085
	鉄骨鉄筋コンクリート造	698	369	112.2	309	79.4	329	150	367
	鉄筋コンクリート造	19,518	2,590	15.3	2,492	14.6	16,928	17,873	20,920
	鉄骨造	12,191	346	2.9	△1,665	△12.0	11,845	9,391	13,691
	コンクリートブロック造 その他	66 34	6 △2	10.0 △5.6	21 △34	46.7 △50.0	60 36	59 52	51 56



**2×4、プレハブ  
新設住宅戸数**



**都市圏別  
新設住宅着工数**



ニチハ

コーディネートしやすい豊富なカラーバリエーションで彩る  
充実の5柄21品番。

キャストイングウッド

# モエンエクセラード16

New Lineup



クレミナウォール調



セリオスタイルV



マイスターウッド調V



コシュカ



素晴らしい人間環境づくり

ニチハ株式会社

