

# 建材マンズリー

Kenzai Monthly

特集

使ってみたら  
こんなに簡単！こんなに便利！

## 住宅クラウドサービス JHOP

For The Future  
早川直人 さん

付加価値創造に挑戦！注目企業を訪ねる  
株式会社 マステック

今月のニュース  
建材マンズリー資料室



使ってみたら **こんなに簡単!** **こんなに便利!**

# 住宅クラウドサービス JHOP

特集

<http://jhop.jp/>

家づくりに必要な情報やツールを、クラウドサービスでお届けする、住宅業界向けサービス「JHOP」がスタートして、2年が経過した。今号は、JHOPを業務に積極的に活用している工務店、建材流通店の担当者の方々に、JHOPをどのように利用し、仕事に役立てているかをおうかがいした。

## 事例 | 1

### 安い、速い、簡単。 JHOP CAD Proは 三拍子そろってます

(有)グッドライフ黒田工務所 マネージャー 黒田陽亮さん

事業内容 住宅、集合住宅、店舗などの建築、設計、施工、リフォーム工事、木造住宅の耐震補強工事  
本 社 山形県寒河江市中央工業団地173  
ホームページ <http://www.good-kuroda.jp/>

必要ときに  
必要な機能が買える

「JHOPを使われるようになったのは、どのような理由からですか?」

以前から3次元CADの導入を検討していたんですが、建築用の専用CADは、ソフトウェアが一つ数十万円から数百万円もします。社長も私も営業と



設計を兼務しておりCAD設計専門ではないので、そんな高価なCADを入れても使い切れないと思っていました。また最新のCADを導入したとしても、2、3年もすれば古くなる。そんなときに、インシヤルコストがかからず、常に最新のものを使えるJHOPの案内をいただき、これなら気軽に利用できると、法人会員に登録しました。

JHOP CAD Proは、平面図の入力など基本入力が無料なのが魅力ですね。最初は無料の基本機能ばかりの利用でしたが、高さ設定や外構図などが表示できる有料の拡張機能の便利さに気がつき、さまざまな機能を使い始めています。有料といっても3日間利用で315円と低価格で、使いたいときに買えるというのが、とても便利です。今ではプレゼン用のラフプランは、すべてJHOPで作っています。

「CADの操作は難しくなかったですか?」

意外とすぐ使えるようになりました。CADの動作環境もよくてサクサクと動き、3次元に変換するのも速く、使い勝手がとてもいいですね。仲間の工務店にもおすすめたところ、まったくCADを使ったことのない営業の人が、すぐに意匠図を作れたそうです。

お客様のイメージを  
その場で、見える化

実際にどのように活用していますか?



有料のJHOP CG パースサービスは、今まで手間やコストがかかっていた高品質の外観パース作成を、スピーディに低コストで実現する機能。JHOP CAD Proで作成した図面データとの連携で、高速でCGパース作成が可能。

CGパースは外装デザインやパースの向きなどを選ぶだけで完成

## JHOP機能 | ファーストプレゼンで大活躍 JHOP CAD Pro

**JHOP CAD Pro 主な機能**  
必要ときに使った分だけ支払う従量課金制の各種サービスには、多くのメニューがラインナップ。有料でも月額105円(税込み、最低利用期間3日)からなど、高レベルの3次元CADにもかかわらず、低価格なのが特徴だ。

| サービス名                    | サービス概要  | 月額(税込) | 最短利用期間 |
|--------------------------|---|--------|--------|
| ▶ プラン入力(基本)              | 平面図(1/100)、面積表、リアルタイム3Dビューアー、プランチェック、家相チェック         | 無料     | —      |
| ▶ プラン入力(拡張)              | 屋根伏、天井伏   | 105円   | 3日     |
| ▶ 法規チェック                 | 温熱環境チェック、簡易省エネ計算、直下率チェック、斜線制限、採光・換気・排煙図、日影図、開口面積計算表 | 105円   | 3日     |
| ▶ パース出力                  | 外観パース、内観パース、鳥瞰図                                     | 105円   | 3日     |
| ▶ 環境シミュレーション(通風)         | 通風シミュレーション  | 105円   | 3日     |
| ▶ 環境シミュレーション(採光)         | 採光シミュレーション  | 105円   | 3日     |
| ▶ 環境シミュレーション(ライフサイクルコスト) | 太陽光の年間発電量の予測  | 105円   | 3日     |
| ▶ 意匠図出力①                 | 平面図(1/50)、立面図、展開図                                   | 315円   | 3日     |
| ▶ 意匠図出力②                 | 屋根伏図、断面図、矩形図、配置外構図、敷地求積図                            | 210円   | 3日     |
| ▶ 確認申請・求積図               | 確認申請、建物求積図  | 105円   | 3日     |
| ▶ 建具・仕上表                 | 建具表、仕上表   | 105円   | 3日     |



有料のJHOP CG パースサービスは、今まで手間やコストがかかっていた高品質の外観パース作成を、スピーディに低コストで実現する機能。JHOP CAD Proで作成した図面データとの連携で、高速でCGパース作成が可能。

CGパースは外装デザインやパースの向きなどを選ぶだけで完成



「明るい色に変えてみましょう」とその場で「着せ替え」

私の場合、最初にご提案するラフプランは、外観に色をつけない無地のパースで出します。そこでお客様の希望するイメージをうかがい、パソコン上のパース画面をその場で修正していきます。

たとえば、外壁が茶色の場合、お客様から「もっとベージュに近い色で」と注文があれば、その場ですぐに色を変えることができます。「この窓は大きすぎて、隣から丸見えでは?」などという、意見のやりとりもできるので、たいへん助かります。

今までは、お客様の意見をうかがい、それを事務所に持ち帰って作り直し、またお客様にお持ちする、というやり方でした。それが、その場でお客様とイメージを作り上げることができるので、時間のロスがなくなり、リードタイムの短縮や業務の効率化が図れています。

「JHOPを導入して特によかったと思う点はありますか?」

家を建てる時、お客様とのイメージの共有化は、とても大切です。もし不一致があると、後になって設計のやり直しなどが起こります。高品質なCGパースでお客様にイメージを確認していただく

ページに近い色で」と注文があれば、その場ですぐに色を変えることができます。「この窓は大きすぎて、隣から丸

## これは使える! エコ住宅時代に対応! 「環境シミュレーション」

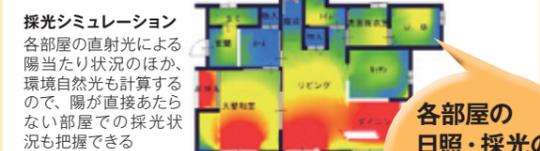
JHOP CAD Proでは、通風と採光のシミュレーション機能を提供している。通風シミュレーションは、地域と季節を指定すると、季節ごとの風の流れを画面で再現する。一方、採光シミュレーションは、地域、季節、時間帯による各部屋の陽当たり状況が一目で分かる画面を作り出す。

黒田さんによると「風の抜け方や部屋の明るさなどは、口で説明するよりも、このシミュレーションを見ていただければ一目瞭然です。お客様が風の流れや採光の状態を十分理解してくださるので、窓の提案などのとき、とても役に立ちます」という。

風の流れが一目で分かる!



通風シミュレーション  
建物内外の風の動きを、流線表示や矢印表示の静止画/動画に出力。湿気や結露の不安を解消する先進機能といえる



採光シミュレーション  
各部屋の直射光による陽当たり状況のほか、環境自然光も計算するので、陽が直接あたらない部屋での採光状況も把握できる

各部屋の日照・採光の度合い確認もこれで万全

無地のパースで最初のラフプランを提案



その場でお客様のイメージを  
作り上げる



意匠図(断面図)はそのまま確認申請に使える

JHOP 私はココに注目!

- ① インシヤルコストがかからない
- ② CAD経験がなくてもすぐ使える
- ③ 美しいイメージ画像でお客様が納得
- ④ お客様の目の前で修正、時間のロスがなくなる
- ⑤ 意匠図作成の外注費がゼロに
- ⑥ 常に最新のCADが使える

モバイル端末も活躍  
「紙に印刷するよりも、美しい画面のほうがアピール度が高いです」

と、そうした作業の後戻りが防げるんです。また、お客様が忘れてしまった変更点なども便利ですね。

それから経費削減というメリットがあります。確認申請用に使えるJHOPの意匠図は、たいへん重宝しています。

以前は外注して、費用が10万円くらいかかっていた。それが意匠図出力の数百円の料金だけで済むようになり、浮いた費用の分をお客様に還元できるのがうれしいですね。

事例 2

# 太陽光パネルのプレゼンに JHOP CAD は欠かせません

(株)イシモク 常務取締役 浅越秀一さん  
開発課課長 平木祐一さん  
開発課 吉島香奈子さん

事業内容 合板、新建材、住宅設備機器や木材などの建築資材の販売  
本社 石川県金沢市湊2-111  
ホームページ http://www.ishimoku.jp/



浅越さん 平木さん 吉島さん

## パース提案が 資材販売につながる

— どのような場面で JHOP をお使いですか? —

私どもの直接のおお客様であるビルダー様、施主様に対する、太陽光パネルのプレゼンに利用しています。今年の7月1日から、「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」が始まりました。当社でも以前から太陽光パネルの販売を行っていましたが、今年はさらに注力分野と位置づけて、JHOP CAD Pro を導入し、活用しています。

— これまでのプレゼン方法は? —

太陽光パネルのカタログに付箋を付けたものと、住宅の平面図を用いていた。しかし、これだけの材料で「屋根の

この部分に、太陽光パネルがこう乗りますよ」と説明しても、お客様にはリアリティがなく、イメージが湧かないようでした。結果として、時間を要したり販売にはつながらないことも多かったのです。

— JHOP を利用して、変化はありましたか? —

3次元で住宅の外観を作り、屋根の上に太陽光パネルを設置したものをお見せする。これだけで、お客様とのコミュニケーションが円滑になります。完成した住宅の屋根の、どの部分に太陽光パネルが乗り、外から見るとどんな風なのか。画像ですと興味を持っていただけず、積極的に質問をされる方も多かったです。

## お客様とのコミュニケーションがスムーズに

ここ石川県は雪が多い地域です。そのため、屋根からの落雪には細心の注意が必要です。通常は屋根の瓦が雪止めの役割を果たしているのですが、心配ないのですが、太陽光パネルを屋根全面に敷き詰めると、落雪が起きやすくなります。そのため、パネルはできるだけ屋根の上部に乗せ、屋根の下部には雪止めのための瓦部分を残すようにします。

しかし、これは3次元でないと伝わりにくいんです。以前は「なぜもっと屋根の全面を使ってくれないのか」と聞かれることがよくありました。今では3次元画像をお見せして、「雪止めのために太陽光パネルの専有はこの部分のみとします」と説明すれば、話もスムーズに進みます。



3次元データでプレゼンもスムーズ!

また、建築資材の販売を行なう当社が一番欲しいのは、工務店支援のための情報です。JHOP システムや「今、どんな建材が注目されているか」などの情報が得られれば、より役立つと思います。

## 操作性がスムーズな CAD!



平面図だけでは分かりにくい太陽光パネルの設置イメージが、3次元画像で明快地

— ご要望や改善点などがあれば教えてください。

### JHOP 私にはココに注目!

- 1 CADの操作性がとてもスムーズ
- 2 平面では伝わりにくいイメージがひと目で分かる
- 3 印象的なプレゼンのための心強いツール
- 4 工務店支援のための情報提供に期待

事例 3

# AnyONEを使った 顧客情報の蓄積が “つながる営業” を実現

(株)ハマ総合企画 小林啓一郎さん

事業内容 住宅建築、リフォーム事業  
本社 新潟県新潟市北区松浜東町2-4-58  
ホームページ http://hamagroup.co.jp/hamahome/



「らくらく操作で「工程表作成」 「文字の配置も簡単に行なえ、様々な情報の記入が可能になりました」

## 大切な顧客情報を一元管理

— AnyONE for JHOP を利用されたきっかけは? —

自社の顧客情報の管理をあらためて見直したときに、うまく整理されていないことに気がきました。それまでは、営業担当者が個々に管理を行ない、エクセルを使う人や、紙の書類でまとめる人など、バラバラだったんです。全員で共有できる使いやすいシステムを検討していたところ、建材店さんから AnyONE for JHOP の存在を聞き、とりあえず、試してみたのがきっかけでした。

— どのような機能を利用していますか? —

お客様の住所や、上棟日や引渡日な

## 長期にわたっての 情報管理が財産に

— 導入後、業務が改善された例はありますか? —

導入の際には、分からないところをサポートセンターに問い合わせたら、すぐに答えていただけたのが助かりました。タグ設定などを用いて自社で使いやすいように変えられるのは、非常に便利だと思います。

利用し始めてまだ4ヶ月ということもあり、顧客情報の5分の1程度しか入力完了していません。しかし、AnyONE の価値は、5年後、10年後と、時間が経つほど増してくるのではと感じています。たとえばその当時の営業担当者が不在でも、会社を辞めた後でも、施主様の情報は社内の全員で共有できます。個々のパソコンにしか入っていないエクセル情報や、分厚い書類のファイルなどとは異なり、すぐに情報を引き出してお問い合わせにスムーズにお答えできるようになったのは、大きな成果ですね。また、長いスパンで情報管理ができれば、信頼関係の構築にも役立ち、最初に家を建てさせていただいた施主様のお子様、お孫様と、代々の家づくりのお手伝いも可能になるはずですよ。

## JHOP機能2

### 「AnyONE for JHOP」は 長期優良住宅申請の強い味方!

工事写真もらくらく登録

今年度は、長期優良住宅の供給を支援する「地域型住宅ブランド化事業」も始まり、今後、長期優良住宅の拡大が加速していくことが予想される。その認定申請のために必要となる「長期修繕計画書」などは、「AnyONE for JHOP」を使えば簡単に作成ができる。

AnyONE は、見込客の管理や見積、工程表作成からアフターメンテナンス管理まで、住まいづくりに関わるあらゆる業務を管理し、効率化を図るシステムだ。もちろん維持管理や住宅履歴管理の機能も備わっている。

その中の「定期点検」、「メンテナンス記録」、「長期修繕計画」のほか、図面や書類をドラッグ&ドロップするだけで物件ごとの整理が可能な「住宅履歴図書登録」、工事写真を分類別に登録できる「工事写真登録」などの機能を利用すれば、長期優良住宅の維持管理はもちろん、申請書の作成もスムーズに行なえる。

住宅履歴管理  
使用した建材の情報から工事写真データまで、住宅に関する様々な図書を簡単操作で登録することができる



顧客情報の詳細を見やすく整理・管理

施主管理  
顧客情報を、住所や氏名だけでなく、家族構成、写真などの詳細項目まで入力できる

— 今後、さらに使ってみたい機能はありますか? —

顧客情報の蓄積は、地域に密着した工務店の営業にとって大きな財産です。施主様への対応スピードも大きく変わります。リフォームなど次の仕事にもつながります。今後は、「アラーム機能」を使っ

てみたいと思っています。これは、維持管理入力などで登録した情報を元に、営業がアフターメンテナンスにお伺いするべき時期をアラームで教えてくれると思うので、お客様にも喜んでいただけたらと思います。 AnyONE は、長期的に使うほど役立つシステムですね。

### JHOP 私にはココに注目!

- 1 営業担当者ごとの顧客情報を会社全体で共有できる
- 2 施主とのコミュニケーションがスムーズになる
- 3 情報が整理でき、業者との記憶のすれも解消
- 4 アフターメンテナンスやリフォームの営業活動につながる



# まだまだ使える! JHOP

タブレットを利用して、  
お客様の心をつかむプレゼンを!  
「JHOP モバイルAPサービス」

JHOPで作成したCGパースや住宅プラン集などを、お客様の自宅にうかがって直接画面で見てもらうときに役立つのが、「JHOP モバイルAPサービス」だ。iPadなどのタブレット端末から、JHOPサービスとコンテンツを閲覧・利用できるため、わざわざノートパソコンや書類の束を持ち歩く必要がなく、分かりやすくスマートなプレゼンが可能になる。

また、モバイル端末上で部屋のタイプの



5分でご登場いただいたハマ総合企画の小林さんが、JHOP モバイルAPサービスに挑戦。「iPadで3Dがこんなにクリアに見られるとは驚き」との感想

変更や外壁の色を変えることもできるので、お客様とのイメージの共有に役立つ。

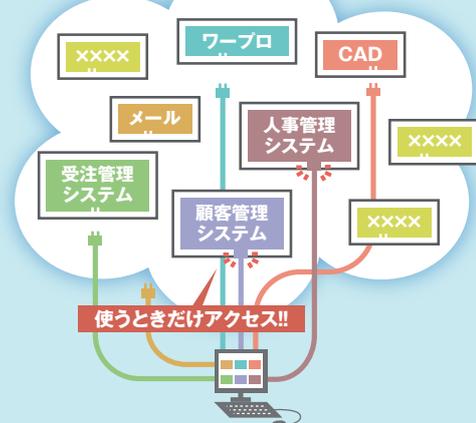
JHOP モバイルAPサービスの価格は月額315円。JHOPとの連携アプリケーションは、JHOPカタログ、ショールーム、CGパース、住宅ローンシミュレーター、3D住宅展示場、施工事例、データ保存のキャビネットなど。

さらに、タブレット端末付きの「JHOP タブレットレンタルサービス」もある。JHOP モバイルAPと、CGパースがあらかじめインストール済みで便利だ。

## クラウドサービスって何?

「クラウドサービス」とはインターネット上のソフトウェアやデータにアクセスして利用するサービスのこと。今まで企業や個人のユーザーは、ソフトやデータを購入し、自分のパソコンで管理してい

## 「クラウドサービス」のイメージ



- ▶メンテナンスが不要
- ▶安価な料金で試しに使える
- ▶常時最新のものが使える
- ▶費用は使った分だけで安心

負担が軽く、ロスが少ない!

た。しかし、クラウドサービスを利用すれば、自分で所有することなく、必要ときにインターネットにアクセスして、

必要な機能を使うことができる。

住宅クラウドサービスのJHOPは、住宅づくりに必要な情報やツールを低価格で提供するサービス。初期投資もメンテナンスもいらないのでユーザーの負担が軽くなるだけでなく、常に最新の情報やツールが簡単に手に入る。クラウドサービスのセキュリティ面も安心。また、データ保存のキャビネットを利用すれば、預けたデータは、専用のサーバに蓄積される。住宅業向けクラウドサービスJHOPは、今号で事例紹介したほか、「ホームページ作成」、「3D住宅展示場」、「バーチャルショールーム」、「電子カタログ」など、受注支援からアフターメンテナンスまで、家づくりの総合支援サービスを提供している。



Japan Housing Open Platform

## 困ったときも万全のサポート体制

3次元CADの操作方法から、業務管理機能の利用の仕方まで、ていねいに教えてくれる「JHOP サービスサポートセンター」があり、初心者でも安心して利用できるよう、サポートを行なってくれる。JHOP会員は、ホームページにある問い合わせフォームか、電話、メールで受付ける。

### こんな問題はサービスサポートセンターで解決

- 「ダウンロードの方法が分からない!」
- 「これって有料?」
- 「初めてCADを使うので操作がよく分からない!」
- 「手続きの方法が分からない!」
- など

JHOPサービス  
サポートセンター  
からの一言

JHOPのことなら、  
なんでも  
ご相談ください

### 家づくりお役立ちサイトJHOPに関するお問合せは下記までどうぞ

TEL. 03-3769-2619  
9:00~12:00 (土日祝日)  
13:00~17:00 (NEC指定休日を除く)  
Eメール toiawase-ssc@jhop.jp.nec.com  
URL https://jhop.jp/inquiry.html

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

大地震を経験して  
住まいの安全の追求が  
ライフワークになりました

株式会社トーア  
営業部  
はやかわ なおと  
早川直人さん

#### Profile

新潟県出身。2003年入社。地場の工務店を活性化し、1棟でも多くの強くて良い家を作ってもらいたいと語る。社内で結成した野球チームで地元リーグに参加したり、祭りの運営にも関わるなど、“地元愛”の強さは折紙付き。自宅では3人のお子さんを持つパパ。長岡の美しい自然の中で、伸び伸びとした子育てを実践中だ。



「も っとも達成感を感じる瞬間は、一棟一棟の家が完成したときです。長岡市内で自分が携わった家は、およそ900棟。すべてを覚えています。前を通る度に、“大切に住んでいただいている”と、とても感慨深い気持ちになりますね」

プレカット加工と木材・建材の販売を行なう株式会社トーア。大学で電子機器について学んだ早川さんにとってこの会社は、新たな挑戦の場だった。最初の1年間はプレカット工場オペレーターの仕事に就き、木材について徹底的に勉強した。「木材をプレカットマシンに投入し、加工して、出荷。毎日木との格闘でした。体力勝負の一方、木を見て、触って、性質や加工法などの知識を必死で勉強しました。木を知り尽くして、初めて営業ができるわけですから」

翌年から営業として、地場の工務店への住宅建材販売の業務に就き、今年で9年になる。早川さんのモットーは、とにかく現場へ足を運ぶこと。建築現場にも、

完成するまで何度も出かけ、追加が必要な建材があれば自ら配達するという徹底ぶりだった。

「現場の大工さんとも話をすることができ、勉強にもなります。私たちは、家の基礎となる非常に重要な材料を扱っています。もし万が一にも大きな狂いがあれば、取り返しがつかない。品質には細心の注意を払い、安心・安全を追求することが使命だと思っています」

安心・安全な家づくり。早川さんがこの点に強いこだわりを持つのには理由がある。それは、2004年に発生した新潟県中越地震だった。新潟県は最大震度7という強い揺れに襲われ、早川さんの実家も半壊の被害を受けたという。

「営業になって1年目の出来事です。たくさんの方が家を持っているのに、流通網が壊滅状態で、家を直すための木材が入ってこない。何もできずに本当に情けない思いをしたことを覚えています」

早川さんの心には“地震に負けない、安

心・安全な家づくりをしなければ”という強い思いが新たに芽生えたという。

「当時弊社では、従来の筋交いや補強金具の代わりに、高耐食めつき鋼板を加工した新しいパネルを用い、柱や梁の間に取りつけるという耐火性、耐震性に優れた新工法を開発中でした。もしこれが地震の前に完成していたら、被害は少なくともすんだかも知れない。とても悔しく思いましたが、前を向いて進むしかありません。翌年の2005年、このパネルは完成。『KITO TETUパネル』と名付けられ、新しい工場が稼動しました」

公共建築物等木材利用促進法が施行され、大規模木造建築が注目されている。木材のプロ集団であるトーアでも、老人ホームをはじめとする大規模木造建築用のプレカットの依頼が増えているそうだ。「大規模木造建築にも、安心・安全を追求していきたい。まずは地元の長岡市から、そして全国へ、地震に負けない建物を広げることが私の夢です」



代表取締役  
**江本雅文**氏

「人のやらない新しいこと」に情熱を傾け  
 革新的な製品を次々と市場に提供する

# 株式会社 マステック

技術のプライドのため  
 後追い開発は断固断る

「人のやらない新しいことをやる。これは私の生き方そのものです」。開口一番、江本社長はこう口にした。その言葉通り、すでにある製品と、同じようなものは開発しない。新機軸の製品開発やシステム構築を事業とする、マステックの譲れない一線だ。パンクしない自転車可能にした、タイヤ充填用樹脂「リペアムジェル」の開発でも、同じような経緯があった。

「創設当初、ある大手下着メーカーから、ブラジャーパッドの開発依頼があり、皮膚に優しいパッドを作りました。次に、より人工皮膚に近いものを作ろうと、スポンジのような合成ゴムに、オイルを混ぜたゲル



「夢のパンクレス素材」リペアムジェルは、合成ゴムとオイルが原料



100℃に加熱すると、ドロドロのゲル状物質に溶融する



自転車のタイヤに溶けたリペアムジェルを流し込み、固めれば、太い釘が刺さっても、パンクとは無縁。今回の震災でも活躍した



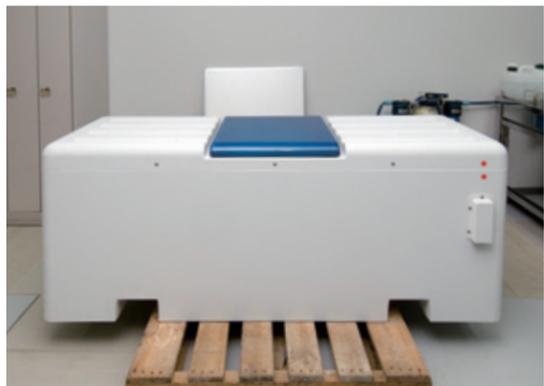
同じものは意地でも作らない。発想が同じ開発は、技術者として耐えがたいものなんです。作れば会社は儲かったかもしれないが、そういうことはやらない主義なんです。ちょっとカッコいいでしょう(笑)」

とはいえ、出来上がったゲルを何かに活用できないかと頭を巡らせているときに、あるアイデアが浮かんだ。常温で固まり、100℃以上に加熱すると、ドロドロのゲル状に溶融し、温度が下がれば、元の固体に戻る。このゲルを自転車のタイヤに充填し、固めれば、釘が刺さってもパンクしないタイヤに変えられるのではないかと? 女性の胸を包み込むはずだった「リペアムジェル」は、自転車タイヤの強い味方となった。

営業マン、宣伝・広告なしで  
 全国に「リペアムジェル」を拡げる

「合成ゴムに大量のオイルを練り込んでありますから、ゴムの弾力性とオイルの衝撃吸収性を兼ね備えていて、思いのほか乗り心地が快適なんです。従来のウレタンチューブを使った「ノーパンク自転車」は1年ほどで劣化しますが、リペアムジェルは耐久性にも優れています」

研究開発型の会社なので、営業マンは置かないことにしている。宣伝・広告も打たない。にもかかわらず、現在、リペアムジェルを加工するサイクルショップ加盟店は、全国で80店舗を超える。そのきっかけは、



(上) 10年保証の27kW鉛蓄電池。夜間電力を蓄電して昼間に使う。すでに大手チェーンストアに設置  
 (下) 今年4月からマステック研究開発センター所長となった杉原淳氏は、大学で教えていたときの同僚

ほんの数分間のテレビでの製品紹介だった。

「夜のニュース番組の中で紹介されたら、全国の自転車屋さんから、うちでも扱いたいの」という話が次々と舞い込みました。最初に核となった20店舗の加盟店は、とても協力してくれました。充填するノズルはこんな形にとか、手動ではなくモーターで充填できないかととか、いろいろと、わがままなことばかり。言ってくれて(笑)。それらの要求にすべて対応し、現在のゲル事業が立ち上がりました。今、イタリアで全国展開する話が進んでいます。これもNHKの国際放送で紹介されたのがきっかけです。宣伝など一切していませんが、本当に必要なものは、自然と世に出ていくものなんですよ」

不連続の発想の中にこそ  
 次世代技術のヒントがある

「お断りした話はたくさんあります。最初から一緒に開発していこうというのなら話は別ですが、我々が努力して開発した成果に、これはいけると後から手を出すのは気に入らない。最近開発した蓄電池も、その一つです。ある電池メーカーに長寿命蓄電池の共同開発の話を持ちかけたら、営業のトップが「長寿命になったらうちはつぶれる」と大反対。そんなケチなことを言うならと、我々だけで研究・開発して、10年寿

この機能水を使い、現在、福島県二本松市と伊達市の水田で、セシウムの変性実験も行なっている。ゼオライトなどに吸着させず、セシウムを変性させ、放射線量を低減させる試みだ。非連続な発想による挑戦である。答えは今年の秋に出るといふ。

命の鉛蓄電池を作り上げ、大手チェーンストアなどへの導入も始まっています。今、日本のメーカーは、それまでの連続でしかものを考えなくなっています。その延長線上では、何も新しいものは生み出せません。社会的ニーズがあり、人のやってこなかったことに挑戦すれば、我々のような小さな組織でも、今までの流れを変えるような技術革新ができるんです」

不連続の中にこそ、答えはあるという。今、必要なのは、次世代の技術はどうあるべきかを真剣に考えることだと強調する。

「実は、我々の開発した長寿命蓄電池をさらに進化させた、次世代蓄電池の可能性が出てきました。所長の杉原淳先生が研究しているスペシャルな機能水が、バッテリーを驚異的に再生させることがわかったのです。電解液が干上がってなくなっていた古いバッテリーに、その水を使った電解質を入れてみると、容量の8割まで1回で充電できてしまった。そんな馬鹿なと思ったんです。今、私の車に取り付けて4000キロほど走っています。15年寿命を目指して、実用化の段階に入っています」



の開発に取りかかったんです。しかし依頼主は、当時、話題になっていた、バストに貼り付けるブラジャーと同じものを作ってほしいといってきた。私はその段階で仕事を断りました。研究所のある横浜金沢ハイテクセンターは、新開発のインキユーター

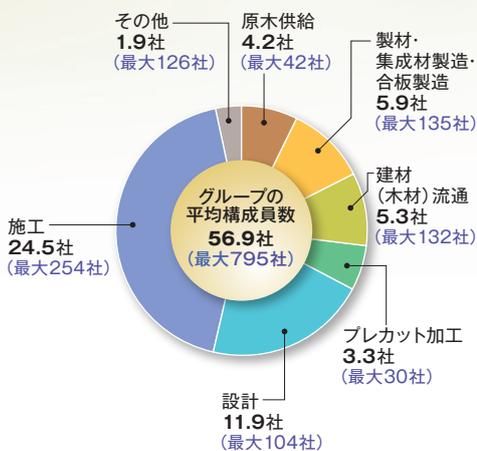
## 株式会社マステック

- 本社 神奈川県横浜市港南区上大岡西2-2-3
- 創業 2002年
- 資本金 4000万円
- 売上高 28億円(2012年3月期)
- 従業員 10名
- 事業内容  
 新電力システムの構築  
 蓄電デバイス研究・開発・販売  
 リペアムジェル製造販売  
 技術・経営コンサルタント など

## 「地域型住宅ブランド化事業」採択グループを発表

業界ニュース

### 応募592グループの平均構成員数



地域型住宅ブランド化事業評価事務局  
URL <http://www.chiiki-brd.jp>

国土交通省は8月6日、平成24年度「地域型住宅ブランド化事業」の採択グループを発表した。同事業は、地域資源を活用した長期優良住宅の供給を支援する補助事業。中小工務店などで構成するグループによる、地域型住宅の供給が申請の条件となっている。今回は応募総数592グループの中から363グループが採択された。補助限度額は1戸当たり120万円。補助金の総額は約55億円なので、総配分額を補助限度額で割った、利用可能な戸数は約4600戸分となる。

今回多くのグループが採択され、また採択グループに所属する工務店の数(延べ1万4496社、実数1万1276社)が多かったため、グループへの配分戸数が、グループに参加する工務店数を下回る事となった。120万円の最大補助限度額で事業を活用すると、多くの採択グループで1工務店1戸の利用ができなくなるおそれが出てきた。

そこで国土交通省は、グループ内の1戸当たり補助限度額を引き下げる登録手続きを行なえるようにした。採択グループが、グループ内の補助限度額を120万円から引き下げる手続きを行なった場合、事業実施予定戸数は配分戸数を上回る戸数とすることができるようになった。

なお、2次募集は今秋以降に実施予定となっている。

## 「ご協力ありがとうございました。」 読者アンケート結果のご報告

6月号で皆様からお寄せいただいた、読者アンケートのご意見、ご要望を一部ご紹介いたします。

**Q** 建材マンスリーはどのよう  
に役立っていますか。

● 自分自身の理解だけでなく、  
販売先への説明のときに、  
特集内容が役立つている。  
(商社/30代)

● お客様への提案活動の際  
に、利用している。  
(メーカー/40代)

● 新入社員研修や会議の資料  
として使っている。  
(卸売/50代)

**Q** 業界内で気になっている  
こと、取り上げてほしい  
テーマを教えてください。

● メーカー、問屋、商社の再編  
合併について気になっている。  
業界の業務提携、資本関係な  
どのMAPを一度まとめてほ  
しい。  
(商社/30代)

● 住宅構造材や羽柄材などの  
木材トレーサビリティを、顧  
客の目線で取り上げてほし  
い。  
(その他/60代)

● 消費税率アップに伴う住宅  
市場の変化、中古住宅の販売  
利用方法などのテーマで特集  
を。  
(メーカー/50代)

**Q** 内容についてのご意見、  
ご感想をお聞かせくださ  
い。

● 異業種の経営者の話などを  
もっと増やしてはどうか。ス  
ポーツ選手などの住まいにつ  
いてのインタビューも期待。  
(メーカー/40代)

● 毎月、新設住宅着工を参考  
にしているが、リフォーム市  
場での着工動向なども取り上  
げてもらえないか。  
(メーカー/30代)

アンケートにご協力いただいた皆様、貴重なご意見をありがとうございました。より役立つ情報をご提供できるように、いっそう努力して参ります。「建材マンスリー」を今後ともよろしく願います。



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

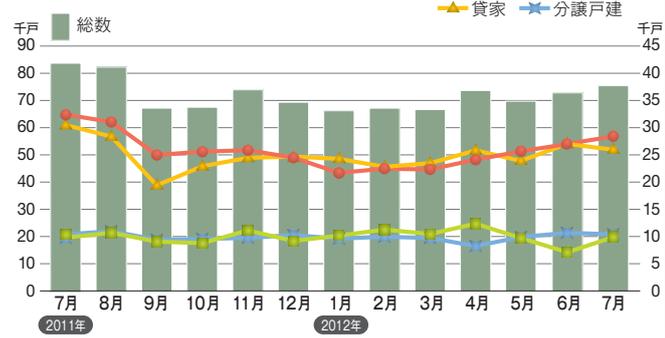
住友林業株式会社 木材建材事業本部 事業開発部 (三枝・齋藤)

**【編集後記】** 初めまして。この9月号より編集に携わるよう  
になりました。来年で50年目を迎える歴史あるこの雑誌の編集に  
携わることができ、感謝です。先人たちのこの雑誌に託した想いを  
大切にしながら、私たちの想いを込めるべく、新たな企画にも  
取り組んでいきます。皆様のお役に立つ情報を発信していけるよう  
努力をさせていただきますので、これからも「建材マンスリー」をよろしく  
願います。(新人編集員SS)

2012年7月の新設住宅着工戸数 △は減

|              |             | 7月            |              |            |               |             | 6月            | 5月            | 4月            |
|--------------|-------------|---------------|--------------|------------|---------------|-------------|---------------|---------------|---------------|
|              |             | 対前月比 (%)      |              | 対前年同月比 (%) |               |             |               |               |               |
| <b>新設住宅計</b> |             | <b>75,421</b> | <b>2,855</b> | <b>3.9</b> | <b>△7,977</b> | <b>△9.6</b> | <b>72,566</b> | <b>69,638</b> | <b>73,647</b> |
| 建築主別         | 公共          | 977           | △1,430       | △59.4      | △677          | △40.9       | 2,407         | 1,562         | 2,036         |
|              | 民間          | 74,444        | 4,285        | 6.1        | △7,300        | △8.9        | 70,159        | 68,076        | 71,611        |
| 利用関係別        | 持家          | 28,338        | 1,367        | 5.1        | △4,044        | △12.5       | 26,971        | 25,468        | 24,137        |
|              | 貸家          | 25,982        | △994         | △3.7       | △4,482        | △14.7       | 26,976        | 23,853        | 25,823        |
|              | 給与住宅        | 619           | △276         | △30.8      | 311           | 101.0       | 895           | 673           | 718           |
|              | 分譲住宅        | 20,482        | 2,758        | 15.6       | 238           | 1.2         | 17,724        | 19,644        | 22,969        |
|              | うちマンション     | 9,920         | 2,884        | 41.0       | 135           | 1.4         | 7,036         | 9,688         | 13,734        |
|              | うち戸建        | 10,428        | △219         | △2.1       | 53            | 0.5         | 10,647        | 9,881         | 9,147         |
| 資金別          | 民間資金        | 65,607        | 3,260        | 5.2        | △5,686        | △8.0        | 62,347        | 60,200        | 64,334        |
|              | 公的資金        | 9,814         | △405         | △4.0       | △2,291        | △18.9       | 10,219        | 9,438         | 9,313         |
|              | 公営住宅        | 766           | △1,418       | △64.9      | △711          | △48.1       | 2,184         | 1,209         | 1,605         |
|              | 住宅金融支援機構住宅  | 4,625         | 17           | 0.4        | △1,935        | △29.5       | 4,608         | 4,586         | 4,137         |
|              | 都市再生機構住宅    | 0             | 0            | -          | △6            | △100.0      | 0             | 54            | 0             |
| その他住宅        | 4,423       | 996           | 29.1         | 361        | 8.9           | 3,427       | 3,589         | 3,571         |               |
| 構造別          | 木造          | 42,538        | 1,626        | 4.0        | △5,622        | △11.7       | 40,912        | 38,199        | 37,112        |
|              | 非木造         | 32,883        | 1,229        | 3.9        | △2,355        | △6.7        | 31,654        | 31,439        | 36,535        |
|              | 鉄骨鉄筋コンクリート造 | 823           | 493          | 149.4      | 659           | 401.8       | 330           | 265           | 394           |
|              | 鉄筋コンクリート造   | 19,015        | 351          | 1.9        | △207          | △1.1        | 18,664        | 19,746        | 25,138        |
|              | 鉄骨造         | 12,917        | 462          | 3.7        | △2,842        | △18.0       | 12,455        | 11,344        | 10,906        |
|              | コンクリートブロック造 | 75            | △43          | △36.4      | 26            | 53.1        | 118           | 42            | 59            |
| その他          | 53          | △34           | △39.1        | 9          | 20.5          | 87          | 42            | 38            |               |

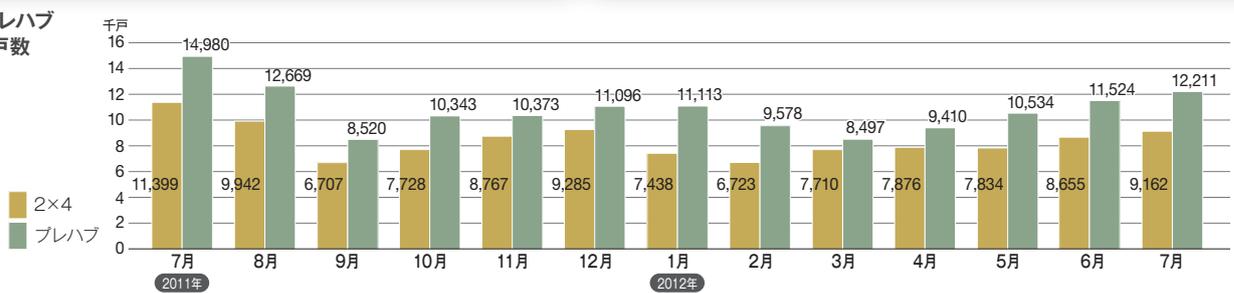
利用関係別戸数



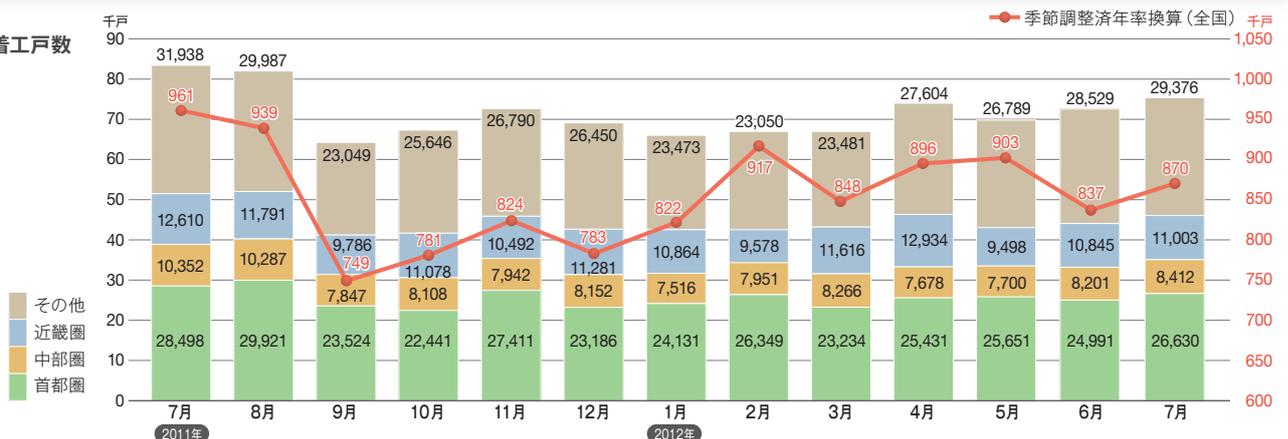
木造戸数



2×4、プレハブ  
新設住宅戸数



都市圏別  
新設住宅着工戸数



高性能・新次世代型断熱材

# ミラフォーム<sup>ラムダ</sup>

限界を超越した断熱性能!!

熱伝導率 **0.022** W/m·K (23°C)

外張断熱

吸水性が低く安定した性能を発揮。

ミラフォームラムダは、  
「快適」・「健康」・「高耐久性」  
を実現します。

ノンフロン・ノンホルムアルデヒド・  
4VOC基準に適合。

充填断熱

リフォーム

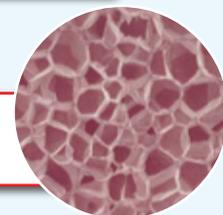
ミラフォーム同様曲げ強度(靱性)に  
高い性能を発揮。

## 超高性能な断熱性

高断熱のメカニズム

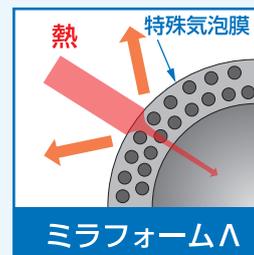
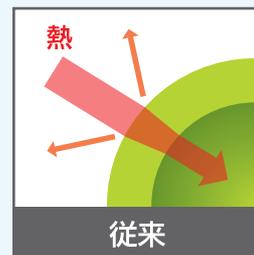
気泡膜の新技术による  
輻射熱の抑制・ガスバリア性UP

気泡形状による  
熱伝導の抑制効果



ミラフォームΛ(ラムダ)  
の気泡写真

超高断熱化の実現



株式会社 JSP 第一事業本部 建築土木資材事業部

www.jsp.com

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2(新日石ビル) TEL 03-6212-6363 FAX 03-6212-6369