

建材 マンスリー

No.589 **11** NOVEMBER
2014

特集

何が問題？ 「空き家」の現状と対策

好木心

はりまや橋商店街の 木造アーケード

注目企業を訪ねる

株式会社 アースダンボール



何が問題？ 「空き家」の現状と対策

総務省の「平成25年住宅・土地統計調査」によると、
 全国の空き家数は820万戸と5年前に比べ63万戸増加し、
 総住宅数に対する空き家率も13.5%に上昇した。
 中でも賃貸・売却用住宅や、別荘以外の現時点で何も利用されず
 市場流通もしていない「その他の住宅」の増加率が高い。
 それらの増加は、地域の防災や防犯、景観などに悪影響を及ぼし、
 ひいては地域の活力低下にもつながる大きな問題となっている。
 今号では「空き家」の現状と問題点、そして対策について
 実際の活用例を交えながら解説する。



空き家の増加は止まらない

「全国の空き家数820万戸」との報道で「空き家問題」がクローズアップされています。しかし日本で空き家が増えるのはごく自然の話。なぜなら1960年代後半にはすでに総住宅数が総世帯数を上回っており、さらに2019年をピークに総世帯数は減少に転じると予測され、地域によってはすでに世帯数の減少が始まっているからです。

ストック過多の中での世帯数の減少、特にファミリー仕様住宅を求めず、ファミリー世帯の減少が、空き家の増加に拍車をかけているといえます。中でも相続などで所有した住宅が、市場にも出されず空き家のままとすることが多いようで、それにはいくつかの理由があります。一つは世帯分離した子ども世帯がすでに住宅を所有している傾向にあること。相続した戸建てが都心から離れた地域で駅から遠い場合、利便性を求める子ども世帯は移り住まず、また立地条件の悪さがネックとなり売却も難しい。そのため仕方なく空き家として放置されることになるのです。

もう一つは気持ちの問題です。代々

受け継いできた住宅、思い出が残る住宅を手放したくないという気持ちで、空き家を増やしています。また家財道具が残っていて片付けるのが面倒、といった問題もあります。

問題は空き家が「管理されない」と

放置された空き家は防災・防犯・環境衛生・景観などで周辺環境に影響を与えるなど、様々な問題を投げかけています。荒れ放題の空き家は倒壊の恐れがあったり、不法投棄や不法侵入など治安の悪化から犯罪を誘発するなどの問題を内包しています。こうした空き家は近隣住宅の資産価値を下げる要因にもなります。問題なのは空き家そのものではなく、放置され管理されない空き家が増えることなのです。たとえば人が住んで



日本政策投資銀行グループ
 株式会社価値総合研究所 執行役員
 パブリックコンサルティング第3事業部長
 都市・住宅・不動産戦略調査室 主席研究員
 小沢理市郎氏



写真：福岡県・糸島空き家プロジェクト実践例 ※詳細はP.6をご覧ください



図1. 空き家数および空き家率の推移
 -全国(1983年~2013年)

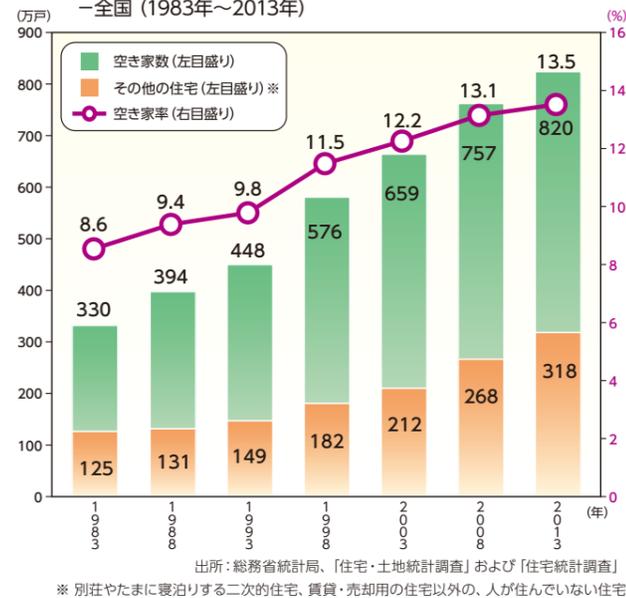
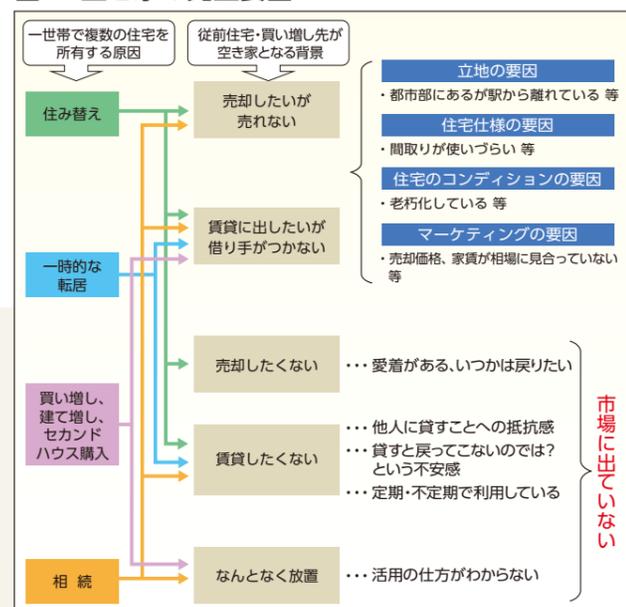


図2. 空き家の発生要因



いなくても、住宅として活用できる状態に管理されていけば何の問題もありません。

適切な管理を行えば、空き家の資産価値は維持され、売却は難しくても賃貸物件として市場に流通できる可能性もあります。「空き家は管理さえすれば人にも貸せる」ということを、まず知っていただきたい。

空き家所有者の約半数は「条件が合えば貸してみたい」という賃貸意向を持っています。しかし、なかなか賃貸に至らないのが現状です。その

根本には、所有者が「自分の家を貸す」という発想や「空き家を資産運用でできる」という認識を持っていないことが挙げられます。また、どうしても賃貸ができるのかわからない、相応のリフォームが必要なのは、一度貸したら返してもらえないのでは、などの賃貸に対する不安の声も聞こえてきます。

こうした声に対応して、行政側は空き家管理の必要性の啓発や賃貸借契約の指針となるガイドラインの整備など、空き家を活用した賃貸流通

の促進を図ろうとしています。ただその政策を一般消費者に届けるのはなかなか難しい。

そこで、地域の工務店や不動産業の方々には、空き家問題にぜひ率先して関わっていただきたい。住宅は個人の財産であると同時に、地域の資産でもあります。その資産が失われないうち、供給した住宅の一生を見守る立場となって、空き家の管理や活用に関する情報を十分に認知し、消費者に伝える役割を担っていただきたいと願っています。

空き家の発生予防で地域再生を図る ～京都市の取り組み～

京都市では、地域再生を目指す行政が空き家対策として、主に空き家の①適正管理、②発生予防、③活用・流通促進 というポイントで、きめ細かな取り組みを実施。地元の住宅関連事業者や住民を巻き込んだ積極的な活動を行っている。

空き家条例を制定し 適正管理を義務化

京都市における空き家は住宅総数のおよそ14%（約11万4000戸）を占めており、その数・割合ともに増加の一途を辿っています。また、歴史と伝統のある町並みが残る京都市の場合、「京町家」と呼ばれる昔ながらの住まいも数多く残されていたり、住みたという需要はあるが場所が見つから

ないなど独特の問題もあります。

京都市では、「1950年以前に伝統的木造軸組工法で建てられた木造家屋」を京町家と定義していますが、2008年の調査では、京都市に残る京町家の約4万8000戸のうち、およそ5000戸が空き家となっていることがわかっています。

京都市では、2010年に空き家の流通促進や京町家の保全に取り組む地域の自治組織等に、1団体につき年間最大50万円の助成を行う「地域連携型空き家流通促進事業」を実施し、本格的な空き家対策に乗り出しました。

2014年4月1日からは、より踏み込んだ空き家対策を実施すべく、「京都市空き家の活用、適正管理等に関する条例」を施行。空き家の所有者・管理者に対して、適正な管理の義務を課すとともに、その義務を怠ること

た場合には、段階に応じて市長が改善のための指導・勧告・命令等を行うことができる規定を定めています。

空き家活用に対する 不安を取り除く

京都市では、2008年から実施した「まちづくり調査」の中で、京町家の所有者に「なぜ空き家になっているのか」という聞き取り調査を行いました。「改修費がかかるから」「将来利用する可能性があるから」「人に貸すことに不安があるから」という理由があることがわかり、その結果、「空き家の発生予防が重要と考え取組みを実施してきました。

東山区の六原学区では、「地域連携型空き家流通促進事業」の助成制度を利用し、空き家活用啓発冊子として「空き家の手帖」を作成し、空き家を所有



京都市 都市計画局
まち再生・創造推進室
課長補佐

大岸将志氏



京都市 都市計画局
まち再生・創造推進室
空き家対策課長

寺澤昌人氏

している世帯に配布。「二度貸すとも戻ってこないんじゃないの?」「改修費用はいくらかかるの?」など、所有者が空き家を流通させることへの不安を、Q&A形式で解消するツールとして活用しています。

また、京都市では各地域に司法書士などの専門家を派遣する「おしかけ講座」も実施しています。これは、空き家予防につながる相続等の疑問に答えるための講座で、「空き家ってなぜ増えているの?」「相続登記しないといけない問題が起こるの?」などのテーマの講座を、参加費無料でを行っています。

まちの不動産屋さん 「空き家相談員」として活動

空き家の活用や流通促進を目的と

した取り組みとしては、コンサルティング体制の整備を目的とした「空き家相談員制度」も開始しています。空き家を貸したいが、「誰に相談してどのような手続きをすればいいのかかわからない」という所有者も少なくありません。そこで、まちの不動産屋さん

また、六原学区ではリーフレット「六原の暮らし」を作成しています。六原学区の空き家に移り住みたいと思っても、新しい土地に定住するには不安がつきまといま

対する聞き取り調査で最も多かった「改修費」に対する不安も払しょくしなければなりません。そこで京都市では、2014年度に改修工事に対する補助事業である「空き家活用・流通支援等

京都市の主な取り組み

① 適正管理

- ・条例の制定、判定基準の策定
- ・条例に基づく調査や指導など

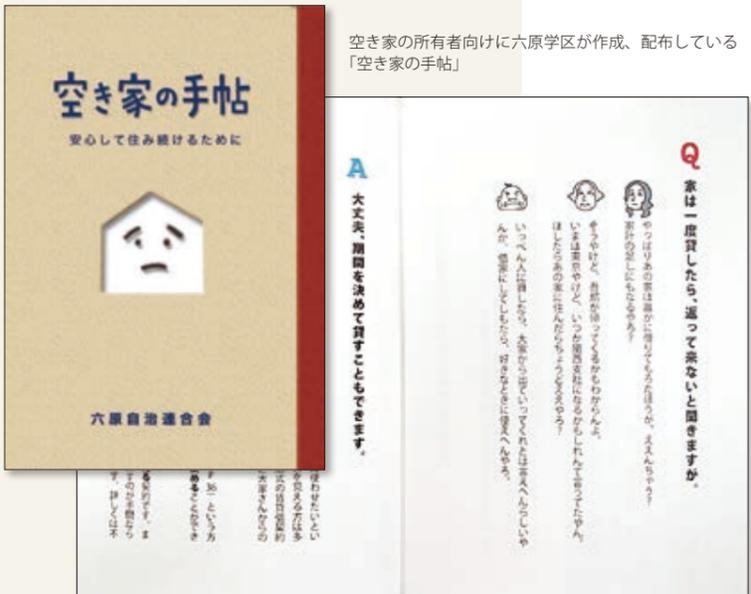
② 発生予防

- ・条例や空き家に関する知識など各種リーフレット等の作成、配布
- ・相談会の開催（おしかけ講座）

③ 活用・流通促進

- ・空き家活用方法などのコンサルティング体制構築（空き家相談員制度）
- ・空き家活用への助成・補助事業（地域連携型空き家流通促進事業、空き家活用・流通支援等補助金制度）

空き家の所有者向けに六原学区が作成、配布している「空き家の手帖」



リーフレット「六原の暮らし」。六原学区の全住戸と新しい入居者向けに配布している

類の補助金を設け、①利用予定のない空き家を賃貸または売却用として改修する「活用・流通促進タイプ」の場合、一般住宅で最大30万円、京町家で最大60万円。②地域の「にぎわい・やいこい」のための活用を目的として改修を行う「特定目的活用支援タイプ」では、一般住宅で最大60万円、京町家で最大90万円を補助して

ます。町家のゲストハウスの場合、2種類の補助金を設け、①利用予定のない空き家を賃貸または売却用として改修する「活用・流通促進タイプ」の場合、一般住宅で最大30万円、京町家で最大60万円。②地域の「にぎわい・やいこい」のための活用を目的として改修を行う「特定目的活用支援タイプ」では、一般住宅で最大60万円、京町家で最大90万円を補助して

大学と地域が連携した 空き家活用プロジェクト

学生の取り組みに地元住民の関心も高まる

九州大学が2005年から順次校舎の統合移転を進めている福岡県の糸島地区。かねてより空き家の増加が問題となっていた背景を受け、2011年5月より地域と大学が連携した「糸島空き家プロジェクト」が始動。

糸島市と九州大学建築学科の学生が主体となって進められるこのプロジェクトでは、学生自らが柔軟な発想と大学で学んだ知識を駆使して、空き家改修の企画や所有者へのプレゼン、設計・施工などを担当。市では地元の大工や建材店等の住宅関連事業者を学生と引き合わせ、協力を仰ぐ。漆喰塗や家具作りなど専門的な技術や経験が必要な作業について

は、地元事業者との連携によって進められていくという。

例えば、納屋として使われていた個人所有の長屋門を学生と地域住民の共同ワークスペースとして改修（P3写真）。「がやがや門」と名付けられたこの場所は、日替わりで時間貸しのリーススペースとして学生の活動や、カフェなど地域住民の交流拠点として活用されている。地元の元岡商工会の事務所にもなっており、協働しながらプロジェクトを進めている。学生が改修だけでなく、商工会によるサポートのもと施設の経営も行っており、地域全体の取り組みとなっている。

学生たちが空き家活用に取り組む姿に、地元住民の関心も高まっている。「うちの空き家も何とかしてほしい」という声も増えており、空き家が少しずつ市場に流通するようになって



糸島空き家プロジェクト
広報部長
九州大学大学院
人間環境学府 修士2年

山田泰輝氏



糸島空き家プロジェクト
設計部長
九州大学大学院
人間環境学府 修士1年

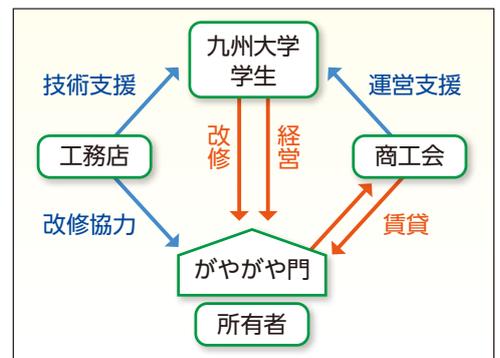
相馬貴文氏



元岡商工連合会
会長

熊谷俊明氏

図3. 「がやがや門」における役割



ている。「このプロジェクトを通して、空き家を活用するという意識が広がってくれると嬉しい」と山田氏。本プロジェクトに参加した工務店が別の空き家改修を受注するなど、地元の住宅関連事業者にとってもビジネスチャンスがありそうだ。

最新のプロジェクトでは、戸建ての古民家を省エネやCO₂削減を実現したスマートハウスへ改修する予定だという。



「巡回サービス」で
安心を提供



住友林業
ホームサービス株式会社
営業企画部次長

藤田義久

不動産のトータルサービスを行う当社では、空き家・空き室・留守宅の維持・管理をする「巡回サービス」も行っています。基本サービスは簡単な清掃や空気の入れ換え、雨漏りやメンテナンス必要箇所の確認などで、月に1回メールでご報告します。さらにリフォームや建物診断、有事の際の現場確認など有償オプションサービスも充実させています。

2013年のサービススタート当初は転勤や海外赴任時の留守宅維持・管理のご要望が多かったのですが、最近では高齢で老人ホームなどに転居された方からの留守宅管理依頼が増えました。今後はそうしたお客様に対し、使われていない住宅をどうするのかということについて、セミナーや相談会を実施して、賃貸から維持・管理までお客様に合ったご提案をしていきたいと思っています。

管理巡回サービス
メニュー

- ① 簡易清掃
- ② 通風作業
- ③ 通水作業
- ④ ポスト整理
- ⑤ 雨漏り確認
- ⑥ 庭木確認
- ⑦ 建物確認
- ⑧ 月1回メールで報告

はりまや橋商店街の 木造アーケード

写真提供〓はりまや橋商店街振興組合

高知県
高知市



高

知市の観光名所の一つ「はりまや橋」の東側にある「はりまや橋商店街」。約40店が軒を並べる平成生まれの木造アーケードのある商店街だ。

木造アーケードは全長135メートル、幅8メートル、高さ11・55メートル。高知県産スギの150ミリ角を基本サイズとして部材を単一化することで、調達しやすく施工時の負担も軽減した。また、45分間の耐火性能を確保する燃えしろ設計となっており、柱のみ鉄骨を厚さ50ミリのスギ材で被覆して耐火性能を確保している。その他、スプリンクラーやドレンチャーター*などを設置し、防火対策も実施している。

天井部は単材を組み合わせた小屋組みでトラス組工法を採用。45ある小屋組みは3メートル間隔で連続し、屋根を支える桁は4本の部材を貼り合わせて強度を保っている。

木造アーケードは戦前から戦後初期にかけて各地で建設されたが、1955(昭和30)年のアーケードの取扱いに関する通達により、鉄骨構造が主流となっていた。このような中、商店街の活性化のために木造アーケード構想がスタート。96(平成8)年に高知県が提唱する「木の文化県構想」に基づく事業に認定され、98(平成10)年、平成になって初めての木造のアーケードとして完成した。

建設から15年以上経った今も、買い物客からは「森の中を歩くようだ」という声や、よさこい祭りの競演場となるなど年間100回超のイベントも好評。フットワークの軽い商店街店主たちの協力もあり、集客増加につながっている。

* 火災が発生した際、他の建物への延焼を防ぐために水幕を発生させる設備

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

株式会社アースダンボール

独自のお客様向け見積もりシステムを考案し 小ロットでも対応可能な ダンボールビジネスを確立



代表取締役
奥田敏光氏

本社 ● 埼玉県北足立郡伊奈町西小針7丁目17番地
創業 ● 1953年
資本金 ● 2000万円
売上高 ● 8億5000万円(2013年10月期)
従業員 ● 52名
事業内容 ● ダンボールを中心とした梱包用品の製造販売

小ロット生産に舵を切り
右肩上がりの業績を実現

「輸送包装として使われるダンボール箱は、オーダーメイドが基本だ。中身となる商品を作る際に、商品に合わせて設計・製造される。ロット数や箱の形により適正価格が変わるので、小ロット注文は通常の見積もりでは採算が合わない」と敬遠されることが多い。そうした業界の常識の中、「1枚でも注文受けます」と他社に先駆けインターネット販売を展開し、右肩上がりに業績を伸ばしているのが株式会社アースダンボールだ。

「見積り方法を見直して、20年くらい前に独自の原価計算ソフトを作ったことが大

とが可能になりました」

「今まで手が付けられていなかった小ロットのニーズに、確実に応えるやり方だ。競争が激しいダンボール業界で生き残るために、小ロット販売に舵を切り替えたのは大正解だったと語る。新しい見積り方法に倣う同業者も増えてきた。

お客様の要望には
なんとしても応える

「同社のもう一つの特徴は顧客のどのような注文も「断らない」「できない」と言わないことだ。これは社訓でもある。

「人が入れるほど大きい箱、楽器そのままの形と色の箱、ノベルティ用の新幹線型貯金箱、普通のダンボール印刷機では不可能な印刷など、今まで経験したことのない注文が寄せられます。設計などで手間がかかり難しいことは重々承知ですが、もしかするとほかで断られて困っているお客様かもしれない。私どもが最後の皆なかかもしれない。ならばどうにかして要望に応えよう、というのが原点です。担当営業マンには、まずできる方法を考え、お客様の要望に応えることを第一にするよう徹底しています。うちの注文は変化球が多いので、社員は自ら創意工夫して対応することが当たり前になっています。ま

ここが注目ポイント

独自の見積もりシステムで
小ロットオーダー品にも対応

どんな注文も「断らない」
顧客対応で幅広い客層を獲得

既製品だけでも1000種類を
超える豊富な品揃え



用途別のオーダーメイドダンボールもWebで簡単に自分で見積もりできる



エコソーラークッカーは、太陽に向けてセッティングするだけで湯を沸かしたり、炊飯やホットケーキなどの調理ができる。950円(税抜き)



既製品ダンボール箱の例

Webでは社員を“箱職人”として紹介。顔が見えることで安心・信頼が増す



きな転機になりました。業界の従来の見積り方法は、ダンボール1㎡当たりの平均コストを元に計算する『平米計算』というものでしたが、この方法では平均的な大きさ・ロット・加工内容以外はずっと計算できないんです。小ロットでは採算が合うのかどうかかわらないので、どうしても注文を受けにくくなる。そこでこの業界ではあまり使われていなかった個別原価計算を取り入れ、箱を作るのに必要な機械の経費と人件費と各工程における機械の占有時間をベースに見積もりを算出するようになりました。

またお客様がWeb上の自動見積り欄にサイズや箱数、ダンボールの厚さ、表面色、印刷の有無などを入力すると、金額や内容物の限界重量などが瞬時に自動計算で表示されます。注文数が1枚なら1000円を超すこともありませんが、私どもは採算の合う適正価格でお出ししているので、高いかどうかはお客様に決めていただくという方針なんです。例えば100万円を超える商品を送るためにどうしても箱が必要なら、箱代が1000円かかってても作ってほしいというお客様もいらっしゃいます。当然ながら注文が100枚になれば、単価も安くなります。この個別原価計算を取り入れたことで、小ロット販売にも対応するこ

た、こうした注文に確実に対応できるよう、自動見積りソフトの改良や小ロット専用機械の導入など、設備投資やシステムの工夫も怠らないよう心がけています。

「お客様のニーズに応える幅広い品揃え」と「アイデア光る新商品の開発」も徹底している。

「片配向けや引越し用などいわゆる既製品だけでおよそ1000種類くらいあります。オーダーメイドのダンボール箱やダンボール製のノベルティ商品などを入れると品揃えは無限に広がります。展開する商品数が多いことは私どもの強みです。商品開発は営業担当者が兼務で行います。お客様の要望に応える中で、あるいはちょっとしたアイデアのひらめきで、太陽光調理器「エコソーラークッカー」やダンボール製のまぼごと用「キッチンセット」など面白い商品がどんどん生まれています。ダンボールという素材は解体が簡単でリサイクルもできることから、箱だけでなくダンボール素材の商品を揃えておくことで新しいお客様と接点を持つこともできます。どのような注文にも極力応えお客様の役に立つことは、会社の存在意義であると思っています。これからの目の前のことを解決しながら楽しくレベルアップし、お客様の期待を上回る仕事を続けていきたいと思っています」

子世帯の住宅取得に63%の親が援助意向 —「住まいと相続」に関する50代・60代の親のキモチ調査

2014年8月7日～9日
インターネットリサーチ

大手住宅メーカー9社が共同で住宅建築関連の情報提供などを行うWebサイト「イエノミカタプロジェクト」では、首都圏、東海、関西の一戸建居住で結婚・婚約している子どもを持つ50～69歳の親993名に、子世帯の住宅取得に対する関わりや相続税対策について調べた。

◎ 子世帯の住宅取得には63%が援助の意向

援助方法は「資金援助」が51%でトップ。子どもとの連絡頻度と援助意向には相関がみられ、資金援助意向が最も高いのは、連絡頻度が「週に1回程度」で57%だった。援助金額にはばらつきがあるが、300万円以

上が過半数を占め、1000万円以上も17%あった。

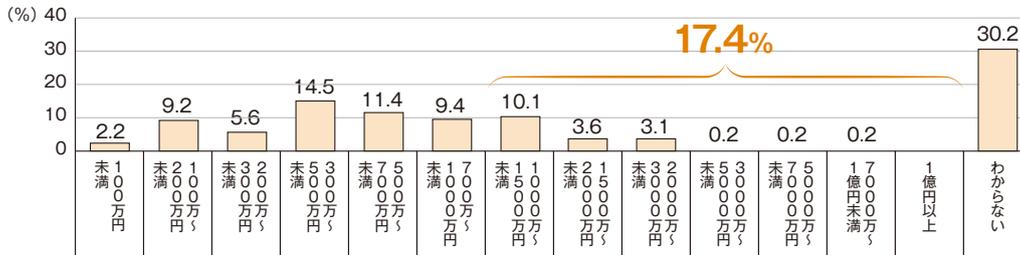
◎ 相続税対策をしているのは15%

相続税を支払う必要があっても、対策をしている人は15%にとどまる。また税制が変わり相続税を支払う必要が生じるかどうかについては「わからない」が4割を占めた。

◎ 6割以上が子世帯との同居・近居を希望

子世帯との距離については、「同居したい・同居できたら嬉しい」が8%、「近くに住んでほしい」が54%で、同居・近居を希望する割合は6割に達した。

子どもが住宅を取得する際に援助したいと考えている金額（1人当たり）（資金援助をしたい人/単一回答） n=447



イエノミカタプロジェクト URL: <http://www.ienomikata.com>

プレミアム感を重視した「邸宅設計プロジェクト」が本格始動 —世田谷区駒沢のモデルハウスオープン(住友林業)

住友林業は、デザインにこだわりのある富裕層のお客様により一層満足いただくため、「邸宅設計プロジェクト」を本格始動した。モデルハウスを駒沢(東京都世田谷区)に建設。設計は難易度の高い特殊物件に対応する社内の設計集団「デザイン・パートナー・グループ(DPG)」が担当。

2015年1月には、同モデルハウスを基にした新商品の発売を開始予定。本商品の設計はDPGに加え、デザイン力の強化をめざして新たに任命された、全国の支店で高級物件を担当する80名の「デザイナー」が担当する。

本プロジェクトの第一弾となる駒沢第一展示場は、インテリアデザイナーの橋本夕紀夫氏とコラボレーション。日本の伝統技術である左官技術を活用した塗り壁をはじめ、漆塗り、金箔、組子などを随所に取り入れ、嗜好を

こらしたデザインとしている。日本の山野に自生する樹を主とした庭を中央に配置し、その庭を各部屋に連続させることで、広がりのある一統きの「内」に開く空間を提案している。



※表紙もあわせてご覧ください

編集室より

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

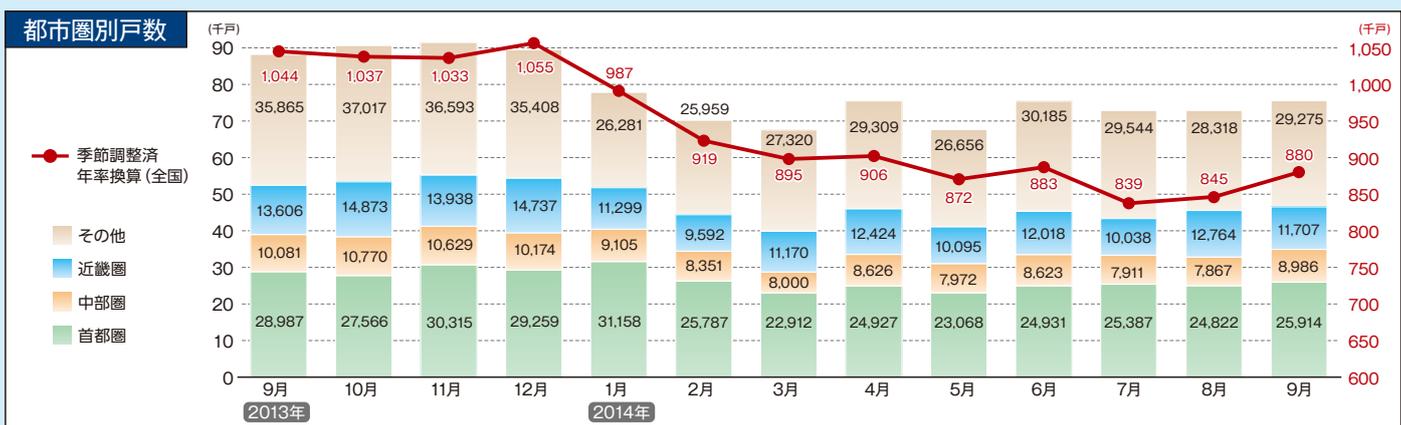
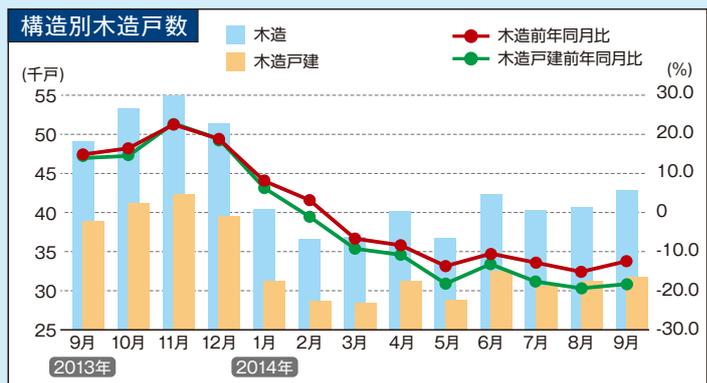
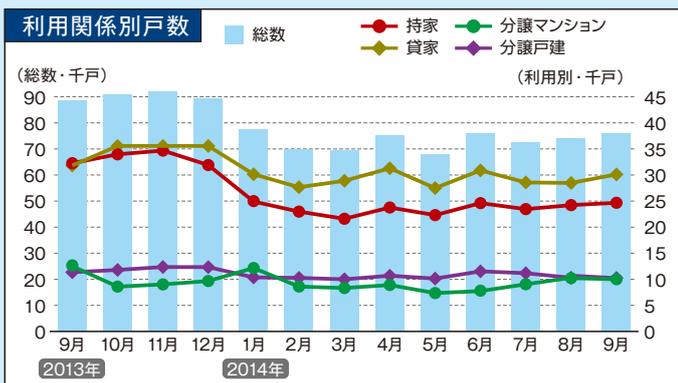
住友林業株式会社 木材建材事業本部 事業開発部

編集後記

数カ年計画で進めてきた自宅のリフォームも大詰め、浴室・洗面・トイレを改修しました。在来の浴室からユニットバスへ、明るく清潔で暖かく、快適すぎてつい長風呂になります。工事前の近隣挨拶回りの際、「2階の雨樋がずれている」と教えてもらいました。普段あまり見ない場所だったので、ご近所さんからの指摘は助かります。植木屋さんにも別の雨樋の破損を見つけてもらい、家の維持管理には、いつもと違う角度からのチェックも必要と実感しました。(S)

2014年9月の新設住宅着工戸数 △は減

		9月					8月	7月	6月
		対前月比		対前年同月比					
新設住宅計		75,882	2,111	2.9(%)	△ 12,657	△ 14.3(%)	73,771	72,880	75,757
建築主別	公共	1,362	△ 25	△ 1.8	△ 178	△ 11.6	1,387	2,049	2,203
	民間	74,520	2,136	3.0	△ 12,479	△ 14.3	72,384	70,831	73,554
利用関係別	持家	24,617	367	1.5	△ 7,511	△ 23.4	24,250	23,524	24,864
	貸家	30,082	1,647	5.8	△ 1,810	△ 5.7	28,435	28,623	31,057
	給与住宅	887	470	112.7	336	61.0	417	691	421
	分譲住宅	20,296	△ 373	△ 1.8	△ 3,672	△ 15.3	20,669	20,042	19,415
	うちマンション うち戸建	9,949 10,247	△ 239 △ 52	△ 2.3 △ 0.5	△ 2,548 △ 1,149	△ 20.4 △ 10.1	10,188 10,299	9,011 10,882	7,754 11,491
資金別	民間資金	67,760	1,859	2.8	△ 9,950	△ 12.8	65,901	64,584	67,104
	公的資金	8,122	252	3.2	△ 2,707	△ 25.0	7,870	8,296	8,653
	公営住宅	865	△ 405	△ 31.9	△ 449	△ 34.2	1,270	1,673	1,996
	住宅金融機構融資住宅	3,456	123	3.7	△ 665	△ 16.1	3,333	3,370	3,382
	都市再生機構建設住宅	65	△ 41	△ 38.7	8	14.0	106	124	0
	その他住宅	3,736	575	18.2	△ 1,601	△ 30.0	3,161	3,129	3,275
構造別	木造	42,979	2,312	5.7	△ 6,139	△ 12.5	40,667	40,631	42,379
	非木造	32,903	△ 201	△ 0.6	△ 6,518	△ 16.5	33,104	32,249	33,378
	鉄骨鉄筋コンクリート造	373	△ 19	△ 4.8	206	123.4	392	273	476
	鉄筋コンクリート造	19,845	△ 499	△ 2.5	△ 5,285	△ 21.0	20,344	18,759	18,941
	鉄骨造	12,600	328	2.7	△ 1,355	△ 9.7	12,272	13,112	13,829
	コンクリートブロック造 その他	55 30	1 △ 12	1.9 △ 28.6	△ 39 △ 45	△ 41.5 △ 60.0	54 42	67 38	52 80



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

新発売!!

押出法ポリスチレンフォーム

ミラジョイント®

屋根・外張断熱に革命!!

ここがポイント!!

屋根の外張工法に
ミラジョイントを使用すると...

▶ 野地板の省略が可能

▶ 一次防水シートの省略が可能

▶ 特殊勘合部の防水気密テープの省略が可能

合理的なジョイント構造で、機能性が高まり、

作業効率がアップ、工期短縮に!!

屋根の一次防水・断熱・気密・防露施工が一気にできるから

雨天でも後工程がスムーズに!!

ミラジョイントは壁の外張断熱施工にも最適です

上棟日に



屋根の一次防水・断熱・
気密・防露施工が一気に
できる!!

株式会社 JSP 第一事業本部 建築土木資材事業部
ホームページ <http://www.co-jsp.co.jp>
本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2(新日石ビル)
TEL 03-6212-6363

東日本建材統括部
札幌営業所 TEL 011-231-2681(代)
仙台営業所 TEL 022-262-3271(代)
住宅資材グループ TEL 03-6212-6363

西日本建材統括部
名古屋営業所 TEL 052-962-3225(代)
大阪営業所 TEL 06-6264-7903(代)
広島出張所 TEL 082-568-0566(代)
福岡営業所 TEL 092-411-6854(代)