

# 建材 マンズリー

No.652

2

FEBRUARY  
2020

特集

「電納言」  
～納品書・請求書をデジタルで～

ここでちょっと一息 Coffee Break

現れた未来都市の夢!  
『スーパーシティ』構想を超えて

注目企業を訪ねる

株式会社ニューロスペース



# 「電納言」

## ～納品書・請求書をデジタルで～

日本の木材建材流通業界は、業務の多くをアナログ手法で行い、他業種と比べてIT化が進んでいない業界といえるだろう。しかし、人材不足の解消や業務の効率化を図るためには、IT化の推進が不可欠だ。住友林業 木材建材事業本部では、2016年10月より納品書・請求書の無料デジタル送信サービス「電納言」の提供を開始。紙で郵送されていた納品書・請求書がパソコンでダウンロード可能になり、IT化によって業務効率化に貢献するツールとなっている。今号では「電納言」開発の経緯やその機能を住友林業の担当者が解説し、導入先での活用法やメリットを紹介する。



### IT化が進まず 事務エラーや時間ロスに

「電納言」は、住友林業からの納品書・請求書をデジタルで受け取ることでできる無料サービスだ。発行処理した納品書・請求書のデータが毎朝7時に更新されてダウンロード可能な状態になるほか、エクセルでデータの加工ができるCSV出力機能、注文番号や仕入先名などで納品書・請求書を探せる検索機能、データの10年保管、PDFでの出力機能などを持つ(図1)。

サービスを申し込むと、IDとパスワードが発行され、電納言のURLにログインするだけで利用できる。パソコン上の難しい設定などは不要だ。「木材建材流通業界では昔からの商慣習が続いており、取引先とのやり取りも電話やFAXなどアナログが多く残っています。発注の際にはメールではなく電話をかけ、『いつものアレ、お願いします』といったやり取りも珍しくありません。これでは事務エラーが発生しやすいなどの課題があります。また、紙の場合、紛失やFAXの文字が潰れて読み間違えるなど、単純なエラーも起

こりやすくなっています」(川崎)  
品番や金額、数量など仕入情報との突き合わせ作業も、紙の納品書で行われているケースがまだまだ多い。大量の紙資料を机の上に積み上げ、人の手で一件ずつ照合していく作業は大変な時間と労力がかかる。

「建材商売の場合、商習慣によってメーカー側の設定単価と実際の販売単価が異なる場合があります。メーカー側と発注側が異なった金額で伝票処理することにより発生するズレが違算となります。発注や仕入れの情報を変えてデータ化すれば、このような違算の早期発見にもつながります」(笹田)  
アナログによる処理では、時間のロスも発生する。電納言を導入していない場合、住友林業からの納品書・請求書は郵送やFAXで送られており、いつ届くのか正確に把握することが難しい。そのため、時間に余裕があっても手元に納品書が届かないことには仕入単価の照合作業もできない。毎月の締日前には、早く送るようにと電話で催促するなどの作業を余儀なくされていた担当者も多いだろう。

「さらに、大量の納品書を紙で保管するという問題もあります。納品書

自体は必ずしも紙での保管が必要なものではありませんが、社内ルール等で一定期間保管を定める取引先がほとんどです。取引件数が多い場合は一カ月で段ボール1箱分ほどの納品書が溜まることもあります。これを一定期間保管する場合、ファイリングの手間や保管スペースの確保などが避けられません。もし、過去の納品書を確認しなければならなくなった場合、膨大な資料の中から必要な紙を探し出すという大変な作業が発生します」(上野)

### 事務作業の迅速化で 働き方改革に貢献

このような課題も、納品書・請求書をデータ化することで解決する。住友林業では、2015年から電納

言の開発に着手。開発にあたってはより使いやすい機能を用意するべく、取引先へのヒアリング調査を行った。「紙の資料をめくる速さや、紙を見ただけで見えるべき項目が浮き出て見えるような、ある種「職人技」のような部分がかつて求められていました。紙に慣れていない人であれば、紙の納品書の方がよいというケースもあるかもしれません。しかし、部署移動や退職などでその技術を持った人がいなくなると、その事務処理が滞るといふ事態も起こり得ます」(川崎)

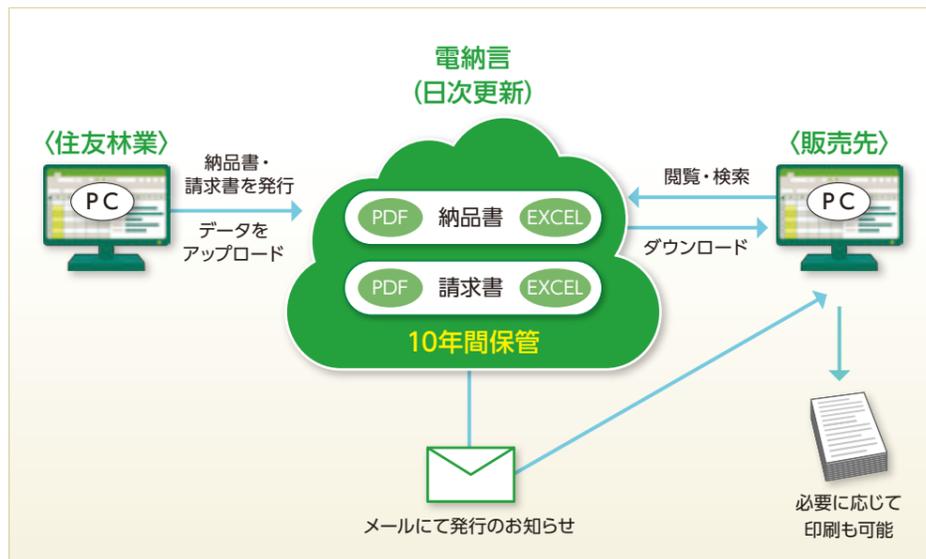
電納言では、パソコンに慣れていない人でも欲しい情報が簡単に探せるようシステムの改良を重ね、注文番号や数量、単価などの項目の並び替えや取捨選択が可能になっている。エクセル上でデータの

の加工もできるので、集計や自社フォーマットへの切り替えも容易だ。

また、納品書・請求書のデータをダウンロードしてすぐに確認ができるので、従来の郵送によるタイムラグが解消できる。データは毎日定期的に

### 様々な経営課題を IT化で解決する

図1.「電納言」のイメージ



る日次更新機能。一方、エクセル機能で必要な情報の整理や加工、集計を行う作業などはまだまだ使い切れていないのが現状のようだ。

「電納言のメリットを最大限に享受するには、やはりエクセルでの活用をお勧めしたいです。照合に不要な項目を削除するなどの加工を行え



住友林業株式会社  
木材建材事業本部 業務企画部  
管理グループ マネージャー

笹田 陽平



住友林業株式会社  
ITソリューション部  
全社・木建企画・管理グループ  
グループマネージャー

川崎 大祐



住友林業株式会社  
木材建材事業本部 業務企画部  
管理グループ

坂本 希



住友林業株式会社  
ITソリューション部  
全社・木建企画チーム

上野 智宣

ば、照合元の一覧性が向上し、効率的に作業が進みます」（笹田）  
事務効率を上げることが、あらゆる企業にとって共通の経営課題である。そのためにはIT化を進めるべきであり、電納言はそのきっかけとなるツールといえる。

「郵送によるタイムラグは、やりたいたスクジュールで業務を進めることを妨げます。それがなくなるだけでも、精神的負担が減るはず。また、自社システムに電納言のCSVデータを取り込めるようにできれば、仕入照会作業が自動化できるため手間はかなり省けます。働き方改革が社会的にも大きなテーマとなっている中、事務効率化は今後さらに求められていくのではないだろうか（上野）」  
IT化は、労働環境の改善＝働きやすさにもつながる。アナログなことによる非効率な業務の改善に着手しなければ、従業員への定着率にも悪影響を及ぼし、若い人材を採用することも難しくなるだろう。実際、2019年度に入ってから電納言の導入はさらに進んでおり、働き方改革等の社会課題への関心がその背景にある可能性は高いという。

今後も取引先の声に応じたさらなる

図2.「電納言」のメリット

<p><b>郵送よりも だんぜん早い</b></p>  <p><b>データダウンロードで すぐに確認可能</b> PDFやエクセルデータなどの請求書や納品書を郵送より早く確認できる</p> <p><b>単価がすぐわかり 違算が発見しやすい</b> 仕入単価が早く確認できるので、違算の早期発見につながる</p>	<p><b>エクセルデータでの 加工が可能</b></p>  <p><b>現場ごとの請求書が すぐ出せる</b> メーカーごとの請求書、現場ごとの請求額など、出力項目での修正ができる</p> <p><b>自社請求フォーマットに 作り替えられる</b> エクセルだから自社の請求フォーマットへの並び替えも簡単</p>	<p><b>10年保管</b></p>  <p><b>過去のデータも 簡単に取得</b> 過去の納品書や伝票がいつでも簡単に確認できる（データは10年間保管）</p> <p><b>自社での保管の 必要がない</b> 電納言にアクセスすればすぐに確認できるので、自社での保管が不要</p>
<p><b>検索が簡単なので 欲しいデータが見つかる</b></p>  <p><b>検索機能が充実 注文番号等でも検索可能</b> 注文番号等でも納品書検索、そのまま内容の確認ができる</p> <p><b>メーカーごとに 絞り込み調べられる</b> メーカー別に絞り込みもでき、簡単に欲しいデータが見つかる</p>	<p><b>伝票発行は 毎朝7時</b></p>  <p><b>自分のペースで 仕事ができる</b> 日次更新で発行時間が決まっているので、作業スケジュールが組みやすくなる</p>	<p><b>データなので ペーパーレス</b></p>  <p><b>デスクが片付き 経費も削減</b> ペーパーレスでデスクも片付き、倉庫スペースも不要。紛失のリスクがなくなる</p>

る機能改善を検討しており、違算情報の自動表示などをテーマとしていく予定だ。さらに、電納言で得た知見を生かして、建材流通店の業界団体が目指す業界のIT化にも積極的

に協力していくという。  
「経営課題の中には、ITで解決できることがいくつもあるはず。とはいえず、IT化には投資が必要であり、1社のみで解決できることは

限られます。今後も販売先の方と経営課題についてともに考え、その課題解決に当社が提供するITサービスがお役に立てるようにしたいと考えています」（川崎）

# 事務系業務を大幅軽減し 営業サポートも可能に

— 中部ホームサービス株式会社（愛知県豊橋市）

**建築資材と住宅設備機器の提供を基盤とし、神奈川、静岡、愛知の各県で14営業拠点を持つ中部ホームサービス。「電納言」の導入で事務系の作業量が劇的に減少したという名古屋営業所で話を聞いた。**

## 仕入情報照合のための 残業時間がゼロに

働き方改革の推進や人手不足解消などの課題を考える中で、社員の業務効率を上げる方法を模索していた中部ホームサービス。特に、営業担当者がかつて以上に密なお客様対応を行うためには、その他の業務の負担軽減が急務であると考え、「電納言」の導入を決めた。

「事務担当者が営業担当者のサポート役も担うのが理想です。しかし、事務の業務量が非常に多く、営業サポートまで手が回らない状況でした。また、紙の納品書や請求書を取り取りすることにエラーのリスクもありました。そこで、IT化の推進が不可欠であると考え、電納言の活用を踏み切りました」

同社名古屋営業所では、納品書のCSVデータを事務作業に必要な箇所のみを表示するようエクセルで加工。自社システムから出力した帳票と、仕入情報の照合を行っている。納品書は7年間紙での保管という社内ルールがあるため、PDFでの出力機能も活用している。



中部ホームサービス株式会社  
本社経営企画室 業務企画  
グループマネージャー  
たけし  
神谷 健氏

「電納言では、紙であるがゆえのエラーがなく、納品書と請求書は一致します。合計金額の確認は念のためですが、照合作業が大幅に減りました。データ化により確認用の表作成も簡単になり、納品書と自社帳票の確認作業もしやすくなりました。検索機能を使えば、過去分を大量の紙の中から探し出す手間もありません」

また、納品書・請求書データは毎朝7時までに更新されるので、業務効率アップに大きく貢献しているという。「従来は週1回の郵送だったため、届いたその日から膨大な量の紙の納品書を一気に確認するという作業に追われ、残業することも多かった。今ではこの残業がほぼゼロになり、処理業務が標準化されています」  
電納言導入以前は、受発注入力などを営業担当者が行っていたという。しかし、業務に忙殺され入力漏れなども多かった。現在では、これらを事務担当者が担う余裕が生まれ、営業力のアップにもつながっている。

「将来的には、電納言を自社システムと連携させ、仕入情報照合の自動化を目指したい。時間がかかってもアナログで業務が回っているのだからと、IT化に積極的でない拠点もあります。しかし、業務効率化に必要なことを啓蒙しながら、働き方改革推進のためにも全拠点への導入を進めていきたいですね」

図. 同社が感じる「電納言」のメリット

<p><b>① データ化</b></p> <p><b>従来</b> 膨大な量の納品書と自社帳票を手作業で確認</p> <p><b>導入後</b> エクセル加工や過去分の検索が簡単になり確認作業が大幅に軽減</p>	<p><b>② 毎日朝一番にデータ受信</b></p> <p><b>従来</b> 納品書が週に1回しか届かず、膨大な量を一気に確認</p> <p><b>導入後</b> 毎日、他業務の合間での確認が可能になり、業務スケジュール立案が容易に</p>
--	--



電納言から出力したデータを確認しやすいよう加工し、照合作業を行う様子。同じエクセル表に内容を追加できるように一覧が簡単に作成できる。管理しやすいよう確認済みの箇所の色を付けるなどの工夫も簡単だ

# 自社システムと連携し 生産性の向上を実現

株式会社クワザワ(北海道札幌市)

建設資材の総合商社として、北海道を中心に全国21拠点を展開するクワザワでは、「電納言」を自社システムと連携し、業務改革の有力なツールとして活用している。

## 仕入照合を自動化し 業務の生産性を上げる

クワザワでは2019年3月から納品書と請求書のデジタルサ

図. 同社が感じる「電納言」のメリット



**① データ化**

**従来** 約3万件/月の納品書と仕入伝票の確認作業は各営業所で30～60分/日かかっていた

**導入後** 「電納言」と「自社システム」を連携させ、確認作業が自動化。本社一元管理が可能になり、各営業所での作業がゼロになった

**② 10年保管**

**従来** 社内ルールにより年間約36万件発生する納品書を10年保管

**導入後** 自社での保管が不要になり、保管スペース・手間・コストが削減

**③ 郵送によるタイムラグ解消**

**従来** 週に2～3回の頻度の郵送で締め日間近になると仕入伝票との確認に手間が取られた

**導入後** 毎日定時に確認ができるため、自分たちのペースで業務ができるようになり、生産性が向上

たのです」

同社は、納品書を「電納言」からCSVファイルで出力してオリジナルの管理表を作成し、基幹システムの伝票と照合する仕組みを構築した。その結果、突合作業はシステムが瞬時に行い、人の作業は不一致の内容確認だけになった。また、各営業所へ送られていた納品書・請求書を本社が一元データ管理することで、各営業所での事務作業が軽減し、仕事の生産性も上がったという。

## データの10年間保管で 伝票保管スペースを削減

同社が「電納言」を導入するもう一つの決め手となったのは、『データの10年保管』サービスだった。

「社内規定で納品書は10年間保管が義務付けられています。年間36万件、その10年分の紙媒体を保管するには、非常に大きなスペースが必要です。データ化によるペーパーレス化と、さらに10年間の保管は大変ありがたいです。突合自動化による作業の効率化と、保管スペース削減による生産性のアップという両側面のメリットが揃いました。また、納品と納品書が届く



株式会社クワザワ  
業務改革推進部  
課長代理

いしわた 石渡 隼人氏

までのタイムラグがなくなること  
もメリットの一つです」

導入にあたっては、まず大きな営業所で試験導入を行い、要望などを反映させてから全社へ導入するとともに、すべての部署で説明会を行った。デモンストレーションで作業の効率化を実感してもらうことで、導入を反対する意見はあまりなかったという。

「今後の課題は、現状8割程度の突合率を上げることです。実際には同一のものでも、記入の仕方などが違うだけで不一致となることがあるので、各メーカーで異なる記入法などを統一化して改善していく予定です。DX\*2の時代といわれるこれからは、業務最適化のためのIT化は必須となります。厳しい競争に生き残るには、IT化によって事務作業を減らし、例えば営業ならより営業に専念できる環境を作っていくことが重要になると思います」

\*1 突合：異なった種類の伝票などを照らし合わせて調べること

\*2 DX：デジタルトランスフォーメーション。進化し続けるテクノロジーが人々の生活をより良いものへと変革するという概念

住生活ジャーナリスト 藤井 繁子

『月刊HOUSING』編集長・リクルート住まい研究所主任研究員などを経てフリージャーナリストに。マンション購入・戸建建築・リフォームと自邸で実践しながら、国内外で取材・コンサルティング活動を行う。



## 現れた未来都市の夢! 『スーパーシティ』構想を超えて

内閣府が掲げる「スーパーシティ」構想とは、AIやビッグデータを活用した未来都市「スーパーシティ」の基本コンセプト。それを推進するための「国家戦略特区法」いわゆる「スーパーシティ」整備法改正案の国会審議は進まず、規制緩和の動きは日本的に亀の歩み。

一方、世界のスマートシティを見渡すと、中国では政府とIT企業のアリババやファーウェイによる開発が早くから進んでいます。自動運転走行も都市規模で実施、国内のみならず中東・欧州へと海外進出も着々。また、カナダ・トロントでは米グーグルのビッグデータを活用した都市計画に住民が反発し、開発縮小という事態も起こるなど、構想レベルの日本を尻目に現実レベルの課題と直面しています。

### 「Toyota Woven City」の夢に沸く

その「スーパーシティ」構想を絵に描いたようなプロジェクトが年明けにラスベガスから届き、メディアを沸かせました。世界最大のデジタル技術見本市「CES 2020」でトヨタの豊田章男社長が発表したのは、あらゆるモノやサービスがつながる未来の実証都市。東富士（静岡県裾野市）の工場跡地に設置するという構想です。規模はコンパクトですが「ゼロから街をつくる」「トヨタ従業員やプロジェクト関係者が住む」という自由度の高い実証環境は、GAFAをはじめ世界の企業や研究者の関心を集めるでしょう。

この未来都市の名は「Toyota Woven City」。トヨタが織機メーカーから始まっていることを知る日本人としてはWOVEN（ウーヴン＝織られた）と命名したことに共感しましたが、プレゼンテーション動画からは、道路を走行速度別に3種類に分類し、編み目のように配置することから始めた都市計画が語源のようです。その心躍る街の計画を描いたのが、デンマーク出身の建築家ビャルケ・インゲルス（45歳）。世界が注目する人気建築家、このプロジェクトの筋の良さを確信させる人選です。



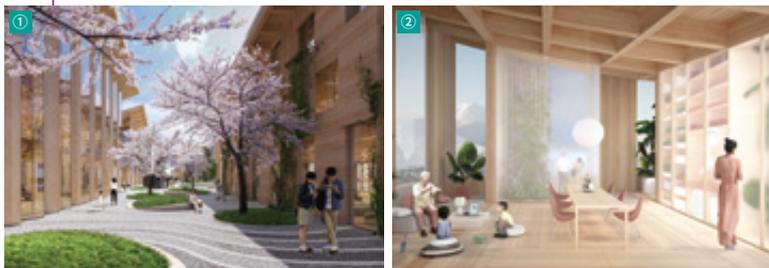
【Toyota Woven City】東富士（静岡県裾野市）の工場を2020年末に閉鎖、2021年初頭から着工予定。開発規模は約70.8万㎡、初期の住民は約2,000人規模を想定。都市をデザインするインゲルス氏の建築事務所「BIG」は、ニューヨークの新たな第2ワールドトレードセンターやグーグルの新社などを手がける超人気グループ

### 「If you build it,…」まずはつくるという決断

「Woven City」のプレゼンテーション動画に描かれた街の姿は、内閣府の「スーパーシティ」構想に掲げられた機能を、よりリアルに、よりクリエイティブにビジュアル化したものでした。ただ大きな違いは、豊田社長の熱量。プレゼンを聞いて、ゾクゾクとする瞬間がいくつかあります。例えば、豊田社長が引用した「フィールド・オブ・ドリームス」(1989年米国映画)の天の声「If you build it, they will come」(それをつくれば、彼らが来る)というフレーズ。国の施策とは別次元で動く豊田社長は「世界中にいる、私たちと同じ志を持つ会社や個人と仲間になっていく機会」と、このリアルな場をつくる意義を語り、関心を持つ人々への参加を呼びかけました。その目的やゴールを設定し進むのではなく、まずは「走り出そう!」と、日本の大企業らしくない決断です(豊田章雄社長のプレゼンテーションは、「トヨタ グローバル サイト」で検索。動画必見です!)

同じく「CES」で積水ハウスが発表したのは「プラットフォームハウス構想」の第一弾、在宅時急性疾患早期対応ネットワーク「HED-Net」。住宅のスマート化で先行するこちらは、今年中に戸建住宅への実装開始予定。

そんな家から街まで日本発のスマート技術が、オリンピックとともに注目される2020年になりそうです。



- ① 地下にインフラや自動配達網を整備し、地上には木々や公園が広がる。建築家インゲルスは「建物は主にカーボンニュートラルな木でつくられ、日本の伝統的な木の建具とロボットによる新しい生産方法を組み合わせる」と。住友林業の筑波研究所のような建物!?
- ② 住宅内も大胆な木の現し。室内用ロボットを活用、街をめぐる地下配達網から直接部屋へ荷物を宅配、センサーベースのAIを使い冷蔵庫を自動で補充したり、ゴミを捨てたり、健康状態を自動でチェックするなどの構想をプレゼンテーション



③ 【「HED-Net」サービスイメージ/積水ハウス】  
住人のバイタルデータを非接触型センサーで検知・解析し、異常を検知した場合に救急隊へ出動要請、玄関ドアの遠隔解錠・施錠までを一貫して行う。寝室で脳卒中をはじめとした急性疾患が発症した際に早期対応する世界初のサービス

# 注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

## 株式会社「ニューロス」スペース



代表取締役社長

小林 孝徳氏

本社 ● 東京都墨田区横川1-16-3  
横川倉庫  
センターオブガレージ

創業 ● 2013年  
資本金 ● 1億円  
従業員 ● 15名  
事業内容 ● 睡眠センシング技術および簡易評価アルゴリズムの開発、睡眠ビジネスに関わる研究開発の技術的支援、睡眠改善プログラムによる企業の健康経営の支援、睡眠ソリューション開発支援およびアルゴリズムAPIのライセンス提供

## 眠りは上達する! Sleep×Techで睡眠改善ビジネスに挑むサイエンスベンチャー

### 自身の眠りに関する悩みから睡眠改善ビジネスに挑戦

「夜なかなか寝付けない」「仕事でも眠気に襲われる」などの睡眠の悩みに対し、個々の眠りを可視化するテクノロジーで企業向けに睡眠改善サービスを提供しているニューロススペース。睡眠改善の技術をレクチャーする睡眠研修や睡眠習慣デザインプログラム「lee BIZ（リー・ビズ）」などのBtoBtoE（employee）\*1のサービスで企業の生産性向上に寄与している。近年新たな市場として注目されるスリープテック\*2市場のリーディングカンパニーだ。

「起業のきっかけは、私自身が学生時代から睡眠に悩まされてきたこと。睡眠がパフォーマンスに与える影響を痛感し、睡眠をセルフケアできる仕組みが必要だと考え

れたのです。そこで、睡眠記録、アンケート、面談などを実施し、従業員の睡眠パターンを分析。研修という形式で解決法の紹介や生活習慣の指導を行いました。睡眠に悩む従業員は想像以上に多く、同社が行ってきた研修の中で最も評判がよかったと高い評価をいただきました」

### 睡眠のパーソナライズ化を実現し睡眠課題を解決

「小林氏は、考えてもいなかった「睡眠研修」というサービスの企業ニーズが非常に高いことに驚かされた」と当時を振り返る。企業では福利厚生より研修という形のほうが経費をかけやすい。研修が役立ち従業員が喜べば、導入した人事の評価も上がる。BtoBtoEという導入されやすいビジネスモデルが確立された瞬間だった。

「飲食チェーンでの睡眠研修が評判を呼び、その後はITや物流企業から続々と研修依頼が舞い込みました。現在までに80社以上で研修を行い、1万人以上のビジネスパーソンの睡眠データを分析しています。従業員の生産性や集中力が高まるなどの改善効果もあったという声をいただいております。利用企業も増加しています」

「同社の強みは、個人差を鑑みつつうえでのソリューション提供ができることだ。

### ここが注目ポイント

眠りは技術であり上達するものと捉え「睡眠改善」という新たな市場開拓

「睡眠研修」というスタイルで新たなBtoBtoEサービスを確立

テクノロジーで睡眠を可視化しパーソナライズ化したソリューション提供

① 睡眠計測センサーをマットレス下に設置し、睡眠状態を計測

② 計測結果をもとに、アプリを通じてアドバイスを受けられる

③ 睡眠改善により、すっきりとした目覚めが可能に

④ 集中力UP 生産性向上

企業向け睡眠習慣デザインプログラム「lee BIZ」は、従業員がよい睡眠習慣を身につけるための3カ月のプログラム。導入企業は従業員の睡眠改善により、生産性向上が期待できる

「lee BIZ」アプリでは睡眠計測センサーで計測した睡眠状態（心拍数・呼吸数・身体の動き）から、睡眠時間や睡眠の深さを解析。測定結果とともに「7時に光を浴びましょう」などといった改善策が表示される

「時差ボケ調整アプリ」は、フライトなどのスケジュールをもとに、時差ボケを調整するために必要な光の浴び方、食事のとり方、睡眠・仮眠のとり方など、出国前・渡航中・帰国後のそれぞれのタイミングでアドバイスを提供

「アドバイスカテゴリ」

- 光
- 睡眠
- 活動
- 運動
- 食事

「たことから、睡眠改善ビジネスへの挑戦を決意しました」

「2013年に起業を果たしたものの、どのような形でサービスを提供すべきか模索が続いた。自身の経験から眠りは「技術（スキル）」であり上達するものだと考え、地道に睡眠に関する知識と技術を蓄積したという。」

「専門医などにリサーチを重ねる中で、睡眠に悩みを抱える人が多いにもかかわらず、問題へのアプローチは寝具が薬の2極化だと知りました。当時は睡眠改善ビジネスが全く注目されていなかったのです。そこで当社としては、睡眠問題を根本から解決するため睡眠の仕組みを理解し、睡眠のスキルを上達させるべきという事業の骨子を確立するに至りました」

「転換期となったのは2015年。とあるビジネスコンテストで大手飲食チェーンの代表と出会ったことだ。小林氏はこのとき、シフト勤務の従業員が多い同社に対して睡眠のソリューションを提供できないか、積極的なアプローチを図ったという。」

「いち従業員から代表に上り詰めたという人も、睡眠改善に強い関心を示してくれました。そして、蓄積してきた睡眠のノウハウを従業員に話してほしいと依頼さ

これは、睡眠に関する多くの知識を収集していること、また、睡眠計測を行うデバイスから開発し睡眠データを蓄積・解析しているからこそできるのだ。

「これまでネットや書籍で睡眠に関する情報はありましたが、シフト勤務や夜型生活など、パーソナライズ化されていないという課題があったのです。そこに気づくことができたのは、人々が抱える睡眠の悩みにしっかりと耳を傾けたからだと思っています。本当にニーズのあるサービスを提供するには、解決すべき課題の本質を見極めることが重要です」

「異業種との共同研究開発から新たなサービスも生まれている。大手ベッドメーカーと通信会社とのコラボでは、睡眠計測デバイスが内蔵されたスマートマットレスを発売。購入者が自身で睡眠をモニターし、睡眠改善のためのアドバイスを受け取ることができるサービスを展開している。」

「航空会社と時差ボケ調整アプリを共同開発し、実証実験を経て一般ユーザーへの展開も考えているところです。睡眠の悩みは社会的課題だと思つので、睡眠改善の市場は今後も拡大していくと予想しています。睡眠をパーソナライズし、日本だけでなく世界77億人分の睡眠課題を解決していきたいですね」

\*1 BtoBtoE：企業が企業と契約を結び、そのサービスを従業員に提供すること  
\*2 スリープテック：睡眠の質低下など、睡眠に関わる課題をテクノロジーで改善すること

## 「令和2年度予算案」が閣議決定

### ZEH+、ZEB、次世代省エネ建材への支援は継続 — 経済産業省

2019年12月20日に閣議決定した経済産業省「令和2年度予算案」の中で、主な住宅関連項目は次の通り。

#### ■ 省エネ関連投資促進支援（予算案額：459.5億円）**増**

ZEH+と大規模建築物のZEB化の実証、工期短縮可能な高性能断熱建材や蓄熱・調湿剤などの「次世代省エネ建材」の実証を引き続き支援。

#### ■ 「地域マイクログリッド」構築支援 **New**

（予算案額：17.3億円）

地域の再生可能エネルギーと蓄電池等の調整力や系統線を活用して電力を面的に利用する事業を補助する。地域に存在する再生可能エネルギーを、平常

時は下位系統の潮流を把握・制御し、災害などによる大規模停電時には自立して電力を供給できる「地域マイクログリッド」として構築する事業への補助率は2/3以内。また、構築に向けたマスタープラン作成費用も3/4以内を支援。

#### ■ 太陽光発電の技術開発事業 **New**

（予算案額：30億円）

太陽光発電の導入可能量拡大に向けて、さらなる発電効率の向上、軽量化など革新的な太陽光発電システムの技術開発を行う。従来の技術では設置できなかったビル壁面や重量制約のある工場の屋根、自動車やドローンなどの移動体への設置を可能とする。また、発電設備の信頼性・安全確保や資源の再利用化を可能とするリサイクル技術の開発などを行う。

#### ■ 「バーチャルパワープラント（VPP）」構築支援 **増**

（予算案額：50億円）

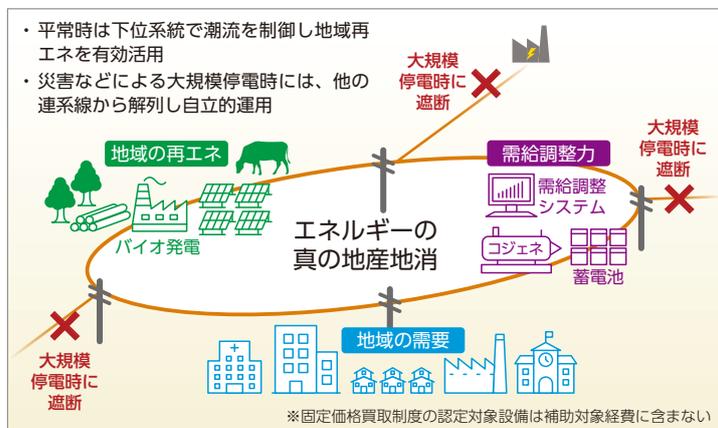
蓄電池や電気自動車など需要家側のエネルギーリソースをあたかも一つの発電所のように機能させ、電力の需給バランス調整に活用するVPP技術の実証を引き続き支援。

#### ■ 「エネファーム」などの導入を支援 **減**

（予算案額：40億円）

家庭用燃料電池（エネファーム）および、業務・産業用燃料電池導入費用の一部補助を継続。

### 地域マイクログリッド構築イメージ



※ **増減** は今年度予算との比較

### 広告募集のご案内

「建材マンスリー」では2020年度上半期（4月～9月）の広告の募集をいたします。木材建材業界でビジネスを展開される御社の宣伝・PRに、当媒体をぜひご活用ください。



広告ページは裏表紙のみ

- 掲載料…………… 66,500円(税別)
- 入稿体裁・仕様…………… お申し込み後、別途ご案内します
- 募集時期…………… 第1期（4月～9月）：**現在募集中**  
第2期（10月以降）：4月以降募集予定
- 申込締切…………… 第1期：2020年3月3日（火）  
第2期：未定

同一の月に複数の会社様からお申し込みいただいた場合は先着順となります。なお、締切以降でも調整可能な場合がございますので、お問い合わせください

#### ○ お問い合わせ・お申し込み

住友林業(株)木材建材事業本部 業務企画部  
 建材マンスリー編集室  
 TEL 03-3214-3280  
 FAX 03-3214-3263  
 E-mail kenzai-monthly@sfc.co.jp

### 編集室より

- 弊社ホームページにPDF版を掲載中です。  
<http://sfc.jp/mokuzai/kenzaimonthly/>
- 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](mailto:kenzai-monthly@sfc.co.jp)

住友林業株式会社 木材建材事業本部 業務企画部

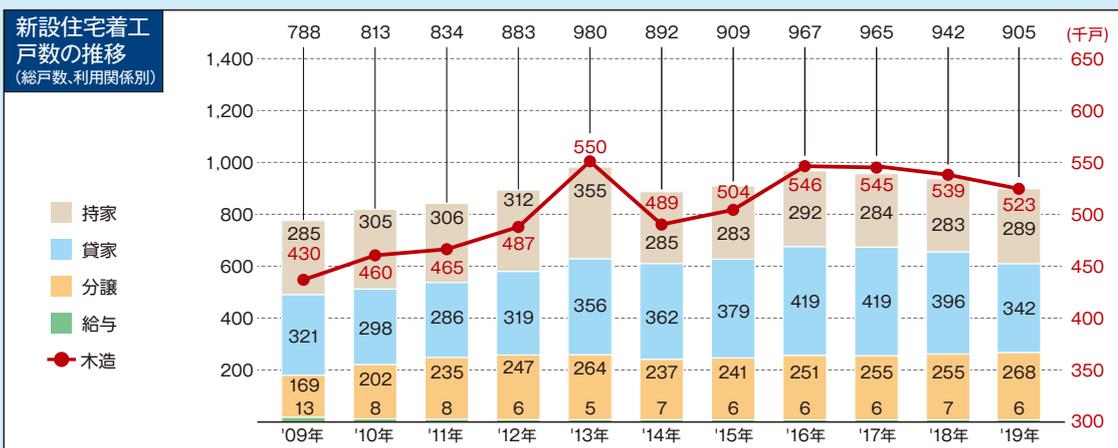
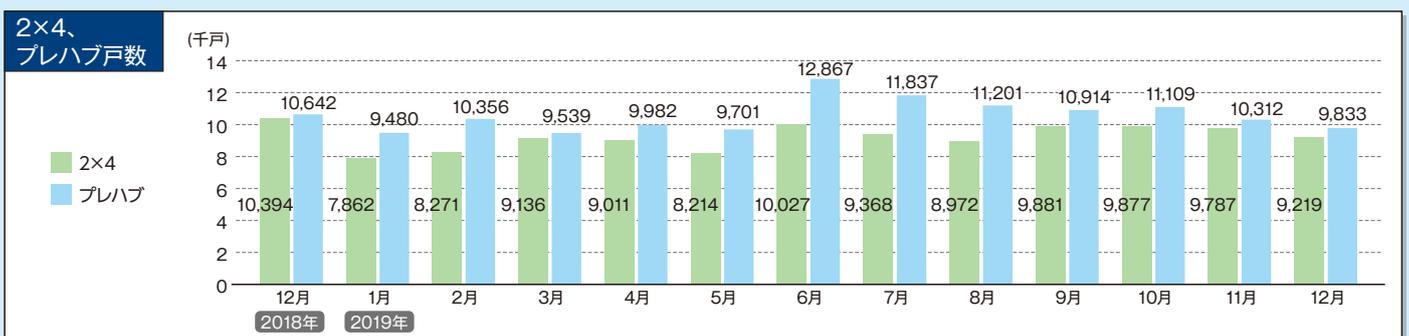
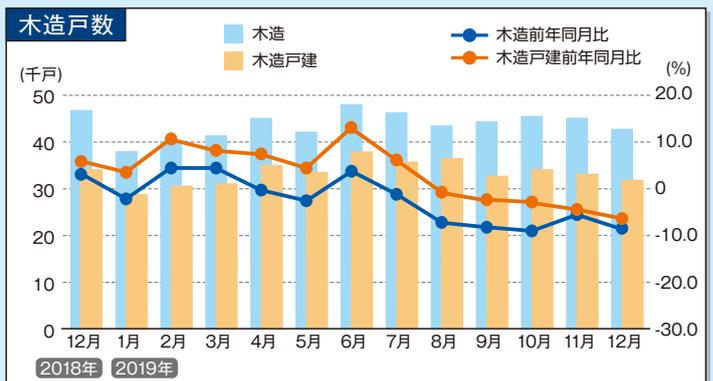
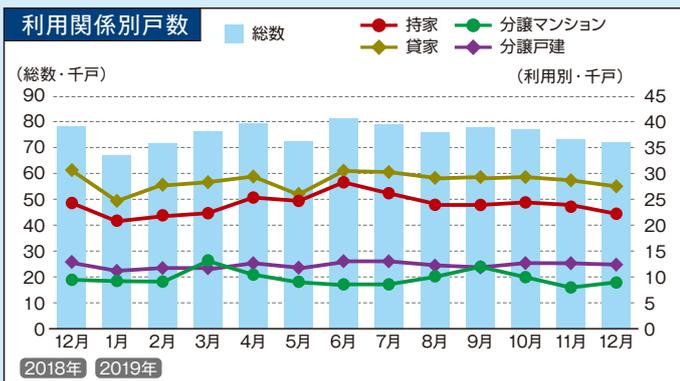
ハイパフォーマーの睡眠には共通事項があるとニューロスペース代表の小林さん。編「毎日起床時間が同じ」「戦略的な昼寝」「寝る時間はこだわらない」といったこと集後記だそう。そして、睡眠貯金と二度寝が一番よくないということでした。休日の二度寝、賢沢に感じてしまう私ですが、ハイパフォーマーになるために封印しようと思います。睡眠×Techで新たな市場を切り開いたニューロスペースさん。"×Tech"が巻き起こす新たな風に乗っていきけるよう、固定概念も封印です。(E)

表紙：住友林業(株)住宅・建築事業本部 名古屋支店 一宮第三展示場

\* 家具などのインテリア品は実際の展示と異なる場合があります

## 2019年12月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		12月				11月	10月	9月	
		対前年同月比		対前々年同月比					
<b>新設住宅計</b>		<b>72,174</b>	<b>▲ 6,190</b>	<b>▲ 7.9%</b>	<b>▲ 4,577</b>	<b>▲ 6.0%</b>	<b>73,523</b>	<b>77,123</b>	<b>77,915</b>
建築主別	公共	576	45	8.5%	▲ 187	▲ 24.5%	1,022	939	414
	民間	71,598	▲ 6,235	▲ 8.0%	▲ 4,390	▲ 5.8%	72,501	76,184	77,501
利用関係別	持家	22,294	▲ 2,121	▲ 8.7%	▲ 994	▲ 4.3%	23,655	24,495	24,008
	貸家	27,611	▲ 3,177	▲ 10.3%	▲ 5,827	▲ 17.4%	28,779	29,417	29,414
	給与住宅	676	271	66.9%	188	38.5%	270	315	464
	分譲住宅	21,593	▲ 1,163	▲ 5.1%	2,056	10.5%	20,819	22,896	24,029
	うちマンション うち戸建	8,957 12,427	▲ 589 ▲ 579	▲ 6.2% ▲ 4.5%	1,535 435	20.7% 3.6%	7,995 12,705	9,998 12,726	12,022 11,889
資金別	民間資金	64,624	▲ 5,336	▲ 7.6%	▲ 4,755	▲ 6.9%	65,412	69,068	69,898
	公的資金	7,550	▲ 854	▲ 10.2%	178	2.4%	8,111	8,055	8,017
	公営住宅	504	5	1.0%	▲ 194	▲ 27.8%	855	891	295
	住宅金融機構融資住宅	4,299	14	0.3%	657	18.0%	4,376	4,127	4,215
	都市再生機構建設住宅	0	▲ 6	▲ 100.0%	▲ 16	▲ 100.0%	0	0	0
	その他住宅	2,747	▲ 867	▲ 24.0%	▲ 269	▲ 8.9%	2,880	3,037	3,507
構造別	木造	42,822	▲ 3,993	▲ 8.5%	▲ 2,630	▲ 5.8%	45,326	45,717	44,430
	非木造	29,352	▲ 2,197	▲ 7.0%	▲ 1,947	▲ 6.2%	28,197	31,406	33,485
	鉄骨鉄筋コンクリート造	412	50	13.8%	▲ 23	▲ 5.3%	404	133	919
	鉄筋コンクリート造	18,201	▲ 461	▲ 2.5%	196	1.1%	16,795	19,759	20,764
	鉄骨造	10,625	▲ 1,762	▲ 14.2%	▲ 2,127	▲ 16.7%	10,863	11,362	11,677
	コンクリートブロック造 その他	46 68	▲ 28 4	▲ 37.8% 6.3%	▲ 12 19	▲ 20.7% 38.8%	75 60	61 91	65 60



**2019年  
新設住宅着工戸数  
905,123戸。**

**前年比  
4%減で  
3連続の減少。**

Live Natural Premium RUSTIC

建材マンスリー

№.652

FEBRUARY  
2020



昭和39年8月創刊 第56巻 令和2年2月1日発行 (毎月1日発行) 通巻652号  
発行人/福田 晃久 発行所/建材マンスリー編集室 〒100-8270 東京都千代田区大手町1-3-2 (経団連会館) TEL 03-3214-3280 FAX 03-3214-3263  
住友林業株式会社 木材建材事業本部 業務企画部



Live Natural  
*Premium*  
無垢材挽き板

## プレミアムに新樹種“アカシア” Début

Live Natural Premium は、朝日ウッドテックが創立来 100 年で培った技能・技術と  
住む人の記憶に残るような床材を作りたいという想いから誕生しました。

デビューから 8 年。プレミアムブランドは 4 つのシリーズに成長し、

今年、新樹種“アカシア”が Live Natural Premium RUSTIC に加わりました。



## Live Natural Premium Family



STANDARD



RUSTIC



MOMENT



nendo collection MOSAIC BRUSH

**WOODTEC**  
朝日ウッドテック株式会社

東京ショールーム 東京都新宿区西新宿新宿 3-7-1 新宿パークタワーリビングデザインセンター OZONE6 階〒163-1006 / Tel.03-5323-0567  
横浜ショールーム 神奈川県横浜市西区みなとみらい二丁目 2 番 1 号横浜ランドマークタワー 13 階〒220-8113 / Tel.045-568-0052  
大阪ショールーム 大阪府大阪市中央区南本町 4-5-10 〒541-0054 / Tel.06-6245-9238 Fax.06-6271-8694

資料請求 | Tel.06-6245-9238 Fax.06-6271-8694