

建材 マンズリー

No.655 **5** MAY 2020

特集

太陽光発電の今

好木心

越後杉を使った
村上駅前の自転車等駐車場

注目企業を訪ねる

みんな電力株式会社



太陽光発電の今

再生可能エネルギーの普及促進策として開始された住宅用太陽光発電の「固定価格買取制度 (FIT) *」が10年を経過し、2019年11月から順次、FITの卒業を迎える家庭が出てきた。卒FITの数は2019年が約53万件、2023年までに累積約165万件に達する。国では、すべての再生可能エネルギーのFITからの自立を目指し、抜本的見直しの制度設計に向けた検討が行われている。卒FIT後の余剰電力は、自家消費や相対・自由契約で売電することが勧められており、太陽光発電市場の新たな変化が予測される。このような中、住宅用太陽光発電の普及に向けて、どのような提案・サービスが必要になっていくのか。今号ではビジネスのヒントとなる事例を紹介する。



年々下がるFITの価格

10kW未満の太陽光発電 (PV) の固定買取価格は毎年徐々に引き下げられ、2009年度の48円/kWhから2020年度は21円/kWhまで下がった。この価格は一般に24円/kWhといわれる家庭用電力料金を下回った。固定買取価格は発電コストから算定されるので、設備費用などが年々安くなり発電コストが低減すれば、買取価格が低くなるのは避けられない。国は再生可能エネルギーの主力電源化に向けて、国際水準に比べて高い日本の発電コストを低減することを目指している。民間調査機関のデータによると、PVの発電コストは住宅用においても、2030年には5円/kWh台まで下がるというのだ。一方、卒FIT後の小売電気事業者による買取価格は概ね7~11円台だ。自社の蓄電池購入を組み入れたり、自社のハウスオーナーを対象とした住宅とのセット契約などでは、高めの買取価格が設定されている。しかし発電コストの低減とともに卒FIT買取価格は下がるとされ、そうしたことから余剰電力を売電するより自家消費しよう、という動きが今後、広

がると思われる。その際は、蓄電池や家庭用蓄電池代わりになるEV (電気自動車) の普及が期待される。

減少する導入件数

住宅用PVは温室効果ガスを出さず、自家消費や非常用電源としても利用可能な分散型電源にもなる優れた特徴を持つ。PV所有者も、光熱費節約などの経済的理由だけでなく、発電事業者として再生可能エネルギーの推進に貢献する役割が期待されている。しかし、住宅用PVの導入件数の減少傾向が止まらない。2017年度の導入件数は、2012年度に比べて3分の1程度に低下している。やはり初期負担の大きさが足かせとなっている。その対策として今、注目されているのが、「第三者所有モデル」だ。第三者がPV設備を所有することで初期費用ゼロから始められる方式だ。利用者が事業者から設備を借りる「リース」と、利用者が発電した電力を事業者から買う「PPA (電力購入契約)」という方法がある (P3・4の事例参照)。そのほかにも、住宅用PVを取り巻く電力ビジネスは広がりを見せている。

事例①

設備を「購入」から「利用」で導入促進

株式会社サンコー (愛知県)

施主にとって導入最大のネックとなる初期費用。中部エリアを中心とした有力建材流通店の同社では、2019年より初期費用ゼロ円、月々定額で設備を利用できる「第三者所有モデル (リース)」のサービスを展開。

月々の定額利用料のみで太陽光発電の導入が可能に

「弊社では、『太陽光のみ』、『太陽光+蓄電池』、『太陽光+電気自動車+VtoH*』などの設備を初期費用ゼロ円で提供。これによって削減される年間の電気代+売電収入が定額利用料を上回るよう設定しています。10年後には無償譲渡されて定額利用料もなくなるため、さらにお得になります。導入の際には個別にシミュレーションを行っており、屋根の面積や向きによっては発電量が異なるため月々のプラスが出ないケースも若干あります。しかし、初期費用ゼロで10年後は無償譲渡ならばと導入するお客様も少なくありません」

置かれ、どのメーカーの発電量が多いかがリアルタイムで分かる。一つのメーカーの専売でなく施主が自分の目で確かめて比較検討ができることも導入の後押しとなっている。「ドイツなどの電力先進国と比べると日本はまだ後れていますが、私は大手電力会社主導から分散型電源になる未来はそう遠くないと考えています。そのときに、電力取引に関わっていくためには太陽光発電の提供によって住宅という最も分散化された市場をつかんでおくことが重要です。実際、定額利用サービスのみに利益を出すのは難しい。当社の場合には資材販売だけでなく内外装工事など様々な事業分野があるからこそできるのですが、将来を見越した長期的な視点で考える必要があります」

現在、最も利用者が多いのは『太陽光のみ』の定額利用サービスの場合

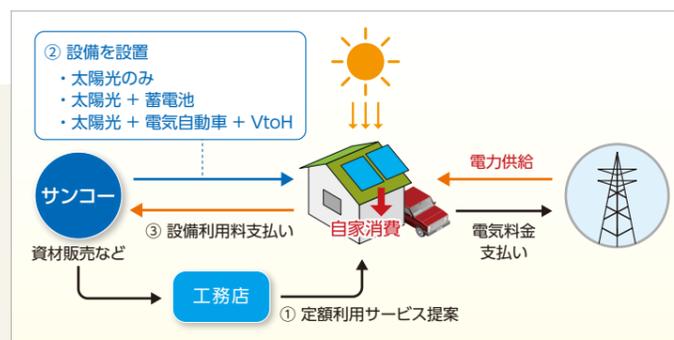
図1. 同社サービス利用の経済的メリット



株式会社サンコー 代表取締役社長 加藤 秀司氏

「自動車の趣味嗜好にも関わるため普及はもう少し先だと感じます。しかし、『太陽光+蓄電池』に関しては急激に伸びている。特に昨年は台風などの自然災害による停電が多かったこともあり、千葉にお住まいの利

図2. 定額利用サービスの仕組み



「太陽光発電の設置は建築工事だと私は考えています。だからこそ、その啓蒙や設置は建材流通店をはじめ住宅事業者が担うべきだと思います。今後は、スマートシティの構築にも関わっていきたいですね」

「用者から感謝の声が届いたことは嬉しい限りでした」

サービスのPRは、取り引きのある約1000社の工務店等が施主に対して直接行っている。太陽光の設置を同社が請け負うことで、工務店はそのコストを建物にかけられるというメリットも生まれている。

* V to H (Vehicle to Home) : 電気自動車から住宅に電力を供給するシステムのこと

* 固定価格買取制度 (FIT) : 再生可能エネルギーで発電した電気を、国が定めた価格で一定期間電力会社が買い取ることを義務付けたもの

事例②

自家消費分も無料の電力サービス提供

株式会社シェアリングエネルギー（東京都）

アメリカの住宅用太陽光発電市場を牽引してきた「第三者所有モデル（PPA）」が日本でも動き出した。太陽光発電システムの初期費用だけでなく、日中の電気料金も無料とした「シェアでんき」が注目を集めている。

太陽光発電導入を促す 新しい電力小売り

「第三者所有モデル（PPA）」は、事業者が所有する太陽光発電（PV）をオーナーの初期費用負担なしで設置し、居住者が消費した分の電気料金を回収する電力小売りモデルだ。2008年頃からアメリカで急速に普及し始め、アメリカの住宅用PV市場で大きなシェアを占めている。日本では電力小売りの全面自由化によって、第三者所有モデル（PPA）への新規参入が相次いでいる。その中でシェアリングエネルギーは、「初期費用無料」「日中の電気料金も無料」という、一歩進んだ第三者所有モデル（PPA）の「シェアでんき」を構築し、2018年1月からサービスを開始した。

「何よりも、PVをもっと身近にしたいという思いがあったからです。PVシステムの初期費用はまだ高額で、システムのメンテナンスも考えると、導入へのハードルが高いのです。そんな消費者にとって、初期費用がタダというのはたいへん魅力的な仕組みです。ただこのモデルは日本ではまだなじみが薄いので、弊社ではユーザーに圧倒的なメリットを提供して活用してもらおうと、日中の電気利用料金も無料に設定しました」

「シェアでんき」は、戸建住宅の屋根に同社所有のPVシステムを無料で設置し、自家消費分の電気料金については年間の総発電量の30%までを無料とする。使用電力が30%を超えると超過使用料として26円/kWhの電気料金が発生するが、これをオーバーするユーザーはごく一部だという。発電容量は最低4kWから



株式会社シェアリングエネルギー 事業開発室長

井口 和宏氏

の契約で平均は6kW。比較的大きな屋根での設置が多い。また、停電時には非常用電源として無料で利用できる。さらに10年間の契約期間終了後はPVシステム一式が無償譲渡され、その後は同社あるいは同社指定の小売電気事業者が余剰電力の買取を行う。

「弊社の収益は、発電された電気のうちユーザーの自家消費分を除いた電力売電で成り立っています。他社ではなかなか難しいこのモデルが弊社で可能なのは、販売ルートにあります。私たちは主に地方のビルダーさんと提携して、新築住宅にPVを載せる提案をしています。新築住宅にPV搭載という付加価値が付くため販売しやすくなり、ビルダーさんにとってもメリットになります。また弊社も営業の手間がほとんどかからずに済むのです」

現在、パートナーのビルダーは全国で150社を超え、ユーザーからは「電気料金が下がってありがたい」

事例③

コミュニティの住宅と商業施設で電力を融通

株式会社中央住宅（埼玉県）

住宅と商業施設の間で電力の融通を行う——そんな次世代型電力コミュニティの実証事業が行われたのが、「浦和美園Eフォレスト・コネクテッドサイト」である。未来を一歩先取りした、電力コミュニティとは。

住宅の余剰電力の活用を広げる
同社では、低炭素型パーソナルモビリティやスマートホームコミュニティの普及を推進する「次世代自動車・スマートエネルギー特区」である埼玉県の浦和美園地区で、他2社とともに先進技術を導入したまちづくりを進めている。2016年に始まった分譲プロジェクトの第2弾となる「浦和美園Eフォレスト・コネクテッドサイト」では、日本で初めてDGR（デジタルグリッドルー）を設置した次世代型電力コミュニティを導入し、環境省の実証事業*2を実施。DGRは、市場取引を介して太陽光発電や蓄電池内の電力を融通するほか、系統停電時でも自動的に太陽光発電や蓄電池から電力供給を行うシステムである。

同社が手掛けた住宅は太陽光発電、樹脂窓、ハイブリッド給湯・暖房システム、HEMSなどの省エネ・創エネ設備を搭載するとともに、独自の桁間天井断熱工法「Bitte」などにより「HEAT20*3」*3といったま版の最高グレードG2に適合しているという。「次世代型電力コミュニティの実証事業では、2019年8月より浦和美園の大型スーパー1店舗とコンビニ5店舗、および分譲地内の5棟との間で電力の融通実証を行いました。当社では5棟のうち3棟を手掛け、冬期無暖房で室温13℃以上の断熱性能を確保するなど高い住宅性能も確保しています」

再エネ電力の売買ができるPtoP*4取引プラットフォームを開発するデジタルグリッド（株）が電力取引システムを提供し、DGRと地中



株式会社中央住宅 戸建分譲設計本部 設計一部 部長

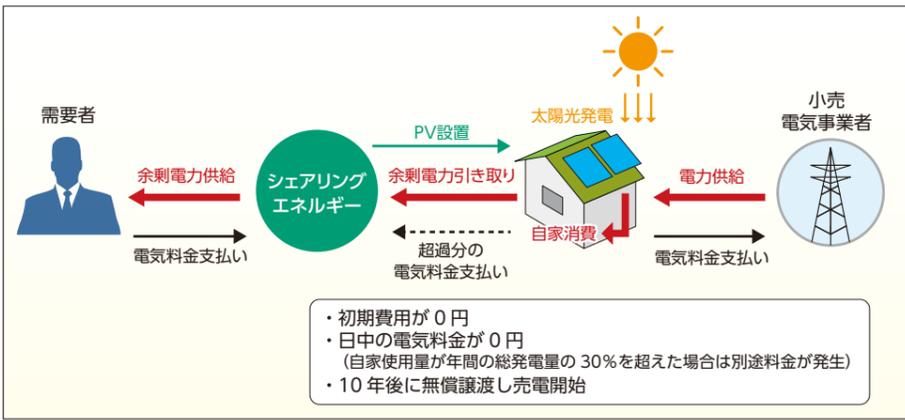
野村 壮一郎氏

化した自営線により電力を融通。プロックチェーンを活用し、30分ごとに需要を予測して売り買いのマッチングを行う。中央住宅が提供した住宅は高性能ではあるが、今後は既築の住宅でも電力融通を可能にすることを目指すため、必ずしも一次設計の段階で特別な住宅性能を付加する必要はないという。太陽光発電と蓄電池、そして、蓄電池の隣にほぼ同等の大きさのDGRを設置するだけで、見た目も一般的な住宅と変わりはなく、

「住宅と商業施設間の電力融通のシステムを構築しておくことで、今後は住宅の余剰電力をコミュニティ内の店舗のポイントに還元するなど売電よりもお得になる活用の仕方も考えられるでしょう。また、CO2排出ゼロへのコミットメントを表明している企業に対し、地域の住宅が発電した再生可能エネルギーの環境価値を売るなど、電力決済の選択肢も広がるはず。一般家庭にとって

という声が届いているという。「今後は『シェアでんき』のユーザーにいろいろな付加価値を提供していきたいと思っています。例えば蓄電池のニーズが高いので、今年から蓄電池など、よりスマートな生活の実現に役立つ商品・サービスの提供を行う予定です」

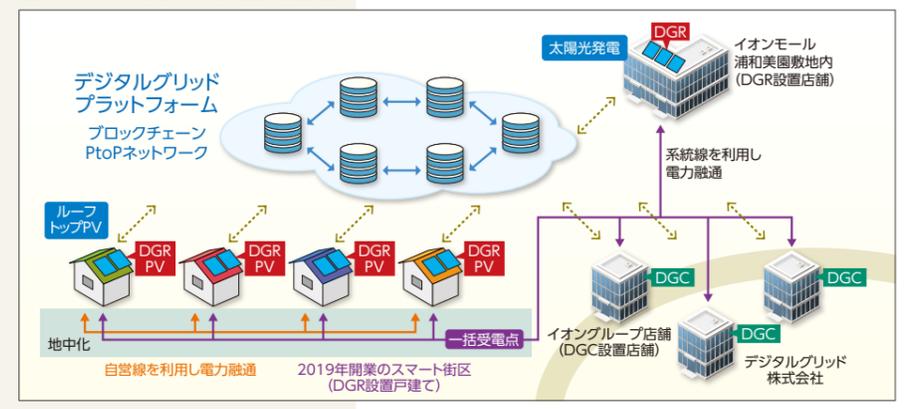
図. 「シェアでんき」の仕組み



- ・初期費用が0円
- ・日中の電気料金が0円（自家使用量が年間の総発電量の30%を超えた場合は別途料金が発生）
- ・10年後に無償譲渡し売電開始

蓄電池の導入はまだ価格面でのハードルが高いため、普及に向けて電力融通という新しい取り組みには大きな意義があります。このような事業に住宅を提供することは、私たちにとっても将来の可能性を広げることにもつながると思っています」

図. DGRを使った次世代型電力コミュニティのイメージ



*1 低炭素型パーソナルモビリティ：街中での中近距離移動を想定した1~2人乗りの小型電動車のこと
*2 環境省の実証事業：CO2排出削減対策強化誘導型技術開発・実証実験
*3 HEAT20：2009年に発足した「2020年を見据えた住宅の高断熱化技術開発委員会」の呼称。室内温熱環境はどうあるべきかを考え、「住宅の省エネルギー基準」とは少し異なる視点から、G1・G2という2つの断熱基準を提案している
*4 PtoP：太陽光発電や蓄電池などを所有している個人・法人が別の需要家に電力を供給し取引すること

電力を寄附して地域活性化へ

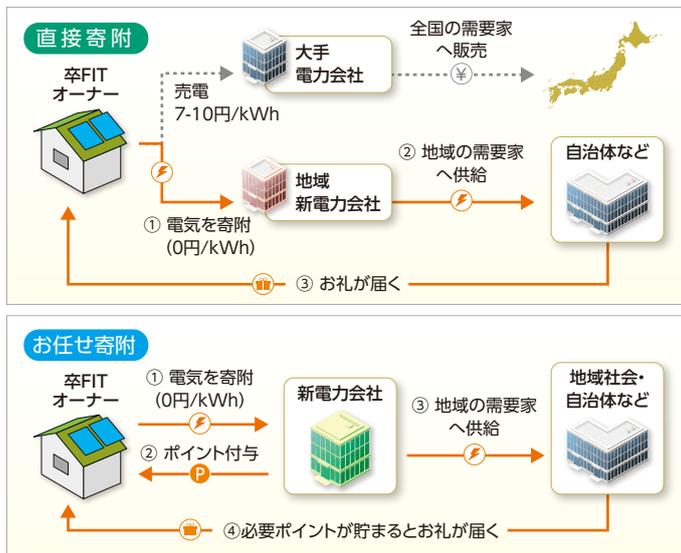
株式会社トラストバンク（東京都）

卒FIT後の売電に代わり、地域の新電力会社に余剰電力を寄附してお礼の品をもらう、ふるさと納税のアイデアを生かした取り組みが始まっている。卒FITオーナー、電力会社、自治体が得する三方良しの仕組みとは。

卒FIT後の余剰電力を寄附してお礼をもらう

トラストバンクが昨年9月から始めた、ふるさとエネルギーチョイス「えねちよ」は、卒FITオーナーをターゲットに余剰電力を地域の新電力会社に寄附するプラットフォームだ。

図1.「えねちよ」の仕組み



同社はふるさと納税のポータルサイト「ふるさとチョイス」を運営しており、そこから一歩踏み込んだビジネススキームを構築した。

「ふるさと納税は、首都圏から地域へ経済を循環させることに貢献できたと自負しています。さらにそれを発展させ、地域から外に出て行くお金を地域内で循環させることができないかと考えました。調査では、家庭での域外支出の第2位に電気代が入っていたことから、地域内にエネルギーマネーを循環させるために『えねちよ』を考え出したのです」

余剰電力を寄附する方法は二つ。一つは地域の新電力会社に直接寄附する「直接寄附」。もう一つは、地域内あるいは管内に直接寄附できる新電力会社がない場合に、大手新電力会社（丸紅ソーラートレーディング）にいったん寄附する「お任せ寄附」だ。「直接寄附」ができるのは、全国



株式会社トラストバンク エネルギー事業本部部長

前田 功輔氏

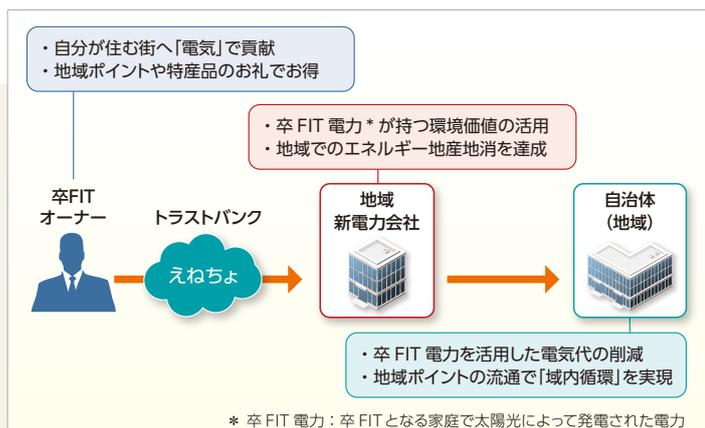
8カ所*の自治体などが出資している地域新電力会社だ。

「えねちよ」ではふるさと納税のように、地域からお礼の品やポイント・地域通貨が返礼品としてもらえる。「好きな地域に寄附するのだから」と、返礼品なしで契約を結ぶオーナーもいる。

「地域新電力会社に寄附された電気は、地域の公共施設などへ供給されることにより、電力の地産地消に貢献します。また、寄附された電力を売電することで収益が増加すれば事業拡大なども可能になります。さらに、地域特産品などの返礼品によって地域にお金が落ちることで、地域経済の活性化が促されるなど、『えねちよ』のメリットは広がりを持ちます」

卒FITオーナーへの訴えかけは、「電力の寄附で地域経済を循環させ、地域に貢献できる」ことを重視しているという。自治体による卒FIT説明会で、買い取り、自家消費のほかに、寄附という選択肢があることを提示

図2.「えねちよ」サービス活用のメリット



* 卒FIT電力：卒FITとなる家庭で太陽光によって発電された電力

してもらい、当該地域新電力会社からオーナーに働きかけてもらっている。今後は「卒FIT買取価格がかなり下がる」と想定されるので、寄附という選択肢を選ぶオーナーが多くなるのでは」と予測している。

「現在はすべての地域をフォローしていないので、連携できる地域新電力会社を増やすことを目指します。地方自治体が出資する地域新電力会社は50社を超えるので、少なくともこの50社にご参加いただき、地域電力のネットワークを作っていきたいと思っています」

* 宮城県東松島市、群馬県太田市と中之条町、埼玉県深谷市、千葉県銚子市、石川県加賀市、長崎県南島原市と西海市

【こうき-しん】

好木心

vol.46

越後杉を使った 村上駅前 自転車等駐車場



写真提供 = 村上市

新

潟県の北端に位置し、国の史跡に指定されている村上城の城下町として知られる村上市。城跡・武家屋敷・町屋・寺町と、城下町の四大要素が残っており、歴史の面影を今に残す希少なまちだ。そんな同市にある羽越本線・村上駅の駅前にあるのが、城下町の情緒漂う木造瓦葺の「村上駅前自転車等駐車場」だ。

村上市は越後杉の主産地。そこで村上産の越後杉を使用し、さらに村上市に継承される伝統的構法を採用。「木材くさび」「こみせん」*を使い、極力金物を使わない構造となっている。

外観には町屋を意識した暗褐色の木格子を設け、内に見える柱や梁、天井を白茶色しろちやとすることで、明るい温かさの中に落ち着いた和の趣を醸し出している。また、村上市の市章を鬼瓦に使用しているのもこだわりだ。

越後杉は強度が高く、新潟県の気候にも合った木材として人気が高い。村上駅前に景観をつくり出すこの駐車場は、地域材の需要を増やし新潟の山と木を生かすための情報発信としても期待されている。

*「木材くさび」は硬い木材で作られた隙間に打ち込むための三角形の道具。「こみせん」は柱と桁などの仕口を固定するために横から打ち込む硬い木材

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

電気は価格以外の価値で選ぶ時代へ 地域や企業を結ぶ新電力会社



事業本部 ソリューション営業部
法人営業1 チーム チームリーダー

澤田 幸裕氏

本社 ● 東京都世田谷区三軒茶屋
2-11-22
サンタワーズセンタービル8F

創業 ● 2011年
資本金 ● 1億円
従業員 ● 約80名

事業内容 ● みんな電力事業(法人・個人向け電力小売サービス)、みんなヴィレッジ事業(再生可能エネルギーの発電所構築・販売、まちづくり事業)、プラットフォーム事業(ITシステムの販売)など

みんな電力株式会社

電力生産者と購入者をつなぐ
新しい電力小売りサービス

「SDGsやRE100*1、そして電力の小売り全面自由化などを受け、再生可能エネルギーの活用に向けた取り組みが進んでいる。そんな中、再生可能エネルギーに特化し、電力の生産者と購入者をつなげる「顔の見える電力™」の流通で注目を集めている新電力会社が同社である。

「電気は質に差がないため、価格で選ばれているのが当たり前でした。電力のトレーサビリティも実現しておらず、再生可能エネルギーの種類や発電所の思いなどは埋もれてしまっていたわけです。そこで『顔の見える電力』に新たな価値を

既成概念にとらわれない発想で
電力に新たな価値を

再生可能エネルギーの啓発活動にも力を入れ、人脈を構築して発電所を開拓。また、発電所のプロフィールの公開や見学ツアーなども開催した。地域活性化や持続可能な社会づくりなど「顔の見える電力™」に登録している発電所の思いを伝えることで、「社会貢献」という価格以外の価値を発信し、購入者の「ブランド化」にもつなげている。解約率が0%台というところからニーズの高さを物語っているだろう。

「個人向けに電気料金の行き先や内訳、お金の流れなどが詳細に分かる『超明細』というサービスも提供し、購入者の満足度アップにつなげています。また、アプリや映像制作会社などとのコラボ企画によって、まだ再生可能エネルギーに興味のない層へもアプローチを行っています。代理店は使わずに「コミ」や自治体などからの紹介で、現在までに全国150カ所以上の発電所から電力を仕入れ、提供先はおよそ3500件に達しています」

「さらに、同社が供給する電気が人や企業、地域をつなぐツールとなり、地域間連携や新たなビジネスのきっかけづくりに一役買っている。」

ここが注目ポイント

再生可能エネルギーの生産者を選べる「顔の見える電力™」を販売

独自のブロックチェーンを構築し電力のトレーサビリティを実現

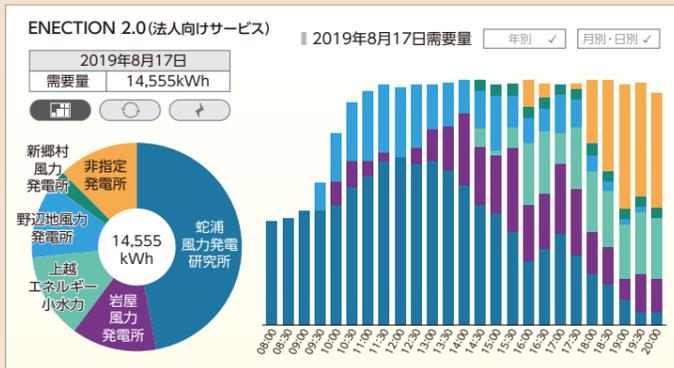
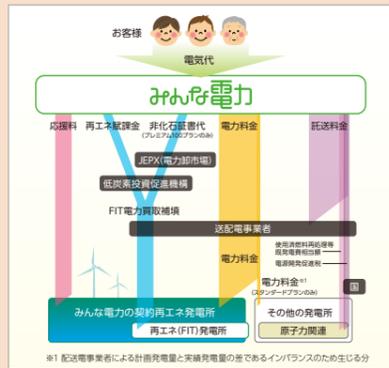
地域や企業を電力でつなげ新たなビジネスのきっかけづくりに貢献

超明細 (個人向けサービス)

みんな電力	2,242円
みんな電力の契約発電	9,393円
FIT認定発電	3,333円
その他の発電	3,098円
主に電力の調達	4,287円
東京電力パワーグリッド	6,453円
その他(送電経費等)	-1,272円

みんな電力の契約発電者 9,393円
内訳: 300,000円×10
発電の場所: 自家発電 → みんな電力 → みんな電力の契約発電者
発電: 応答履歴からご確認いただけます。

調達価格 9,292.5円
内訳: 11,200円×83.94%
発電の場所: 自家発電 → みんな電力 → 一般送電事業者
発電: 電力そのものの調達(中継)のうち、みんな電力の契約発電者から購入し、2018年度の調達単価を元に各送電事業者の7%として計算していただく。残額を、子会社(みんな電力)が負担し、みんな電力に入力し、みんな電力で販売されます。



独自の電力トラッキングシステム「ENECTION 2.0」で、マッチングした需要家と発電所の供給量をグラフでも可視化。上はある会社の一日の電気が、どこの発電所から供給されたかを表示したものである。

顔の見える発電所一覧 (個人向けサービス)

電力生産への思い、電力の種類、出力量などを確認できる。一定期間応援すると特典プレゼントがもらえる発電所もある

(左) 電気代の行き先がすべて分かる「超明細」(みんな電力のモデルケース: 3人家族、従量電灯B 40A・月300kWh、1カ月の電気料金おおよそ8,500円の家庭)。(右) お金の流れ概略

「発電所は十分に確保できているので、電気を選ぶ消費者の意識に訴え、再生可能エネルギーに対する興味が高い教育関係とも連携していく考えです。今年3月には顔の見えるシリーズとして『みんなエアー』事業も開始。空気中の浮遊菌を可視化してオフィスなどの空気環境を把握し、対策を提案していきます。今後も見えない物を可視化し、トレーサビリティを明確にすることで、すべての人が自分の思い描く生活を実現するお手伝いをしていきます」

「例えば、世田谷区と協力し、区内の保育園に長野県の水力発電所の電気を供給しています。保育園では長野県産の木でできた積み木が使われるようになったり、ダムの見学など様々なイベントで人々の交流が生まれています。このように電気で様々なものをつなぎ、これまでになかった電力ビジネスとして成功しているのは、既成概念にとらわれなかったこと。そして創業当初から掲げている「電力生産者と購入者をつなぐ」という理念からいえることなく追求したからだと思えます」

「現在、日本の再生可能エネルギーの供給量は20%以下だという。今後の利用拡大に向けて、同社の取り組みは大きな意義がある。」

「誰もが発電できる時代なら、この人から買おう」と発電所を選んでよいのではないかと。どうせ電気を使うなら、故郷の水力発電から買いたい、被災地の復興に役立つ電気を買いたいなどのニーズも生まれるはず。それは社会貢献にもつながると考えました」

「このビジネスは電力のトレーサビリティが鍵となる。そこで尽力したのがブロックチェーン*2を用いた独自のシステム「ENECTION 2.0」の開発だ。」

「発電量と需要量を30分単位でマッチングします。その結果をブロックチェーン上に記録し、どこの発電所からどれだけ電気を買ったのかを証明することで電力のトレーサビリティを実現しました」

「電力™」では、Webサイトにどんな人がどんな思いで発電を行っているのかを紹介。購入者は発電所の背景やストーリーに価値を見出し、応援したい発電所を選んで電気を購入できます。価格以外の価値で電気を選べるのが、従来との大きな違いです」

「事業構想のきっかけは、創業者の大石英司氏が電車に乗っていたとき、目の前の女性がソーラー式のコンパクト充電器を使う姿を見たことだった。」

*1 RE100: 事業運営を100%再生可能エネルギーで調達することを目標とする企業が加盟する国際的イニシアチブ。「Renewable Energy 100%」の頭文字をとって「RE100」と命名されている

*2 ブロックチェーン: 分散型台帳技術。一定期間の取引データをブロック単位にまとめ、コンピュータ同士で検証し合いながら正しい記録をチェーンのようにつないで蓄積する

住宅ローン減税の適用要件・次世代住宅ポイント制度申請の弾力化 ～新型コロナウイルス感染症による影響への対応（国土交通省）

国土交通省は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け「住宅ローン減税」と「次世代住宅ポイント」の適用について、以下の対応策を発表した。

■ 住宅ローン減税の適用要件の弾力化

期限内に入居ができない場合、代わりに要件を満たすことで、期限内に入居したのと同様の住宅ローン減税措置が適用される。

（今回の弾力化措置は関連税法が国会で成立することが前提となる）

【1】入居が期限（2020年12月31日）に遅れた場合でも、

①②の要件を満たした上で2021年12月31日までに入居すれば、特例措置の対象となる。

① 一定の期日までに契約が行われていること

- ・ 注文住宅の新築：2020年9月末
- ・ 分譲住宅・既存住宅の取得、増改築：2020年11月末

② 新型コロナウイルス感染症の影響によって住宅への入居が遅れたこと

【2】取得後に行った増改築工事等が遅れ、入居が遅れた場合、①②の要件を満たしていれば、ローン減税の入居期限要件が「増改築等完了の日から6カ月以内」となる。

① 次のいずれか遅い日までに増改築等の契約が行われていること

- ・ 既存住宅取得の日から5カ月後まで
- ・ 関連税法の施行の日から2カ月後まで（施行日より前の契約も可）

② 新型コロナウイルス感染症の影響によって、増改築等後の住宅への入居が遅れたこと

■ 次世代住宅ポイント制度申請の弾力化

新型コロナウイルス感染症の影響で2019年度末までに契約できなかった場合も2020年4月7日から8月31日までに契約を行った場合は申請を受け付ける。

【申請受付期間】2020年6月1日～8月31日（予定）

（申請には、やむを得ず契約ができなかった理由の申告が必要。申請期限前であっても予算額に達し次第終了）

木に関するトータルコーディネートサービスを開始 —住友林業

住友林業は、苗木の育成から植林、木材の活用まで、そのノウハウを一元化して提供するトータルコーディネートサービスを開始した。近年、環境意識の高まりやESG投資の拡大により、森や木に関する注目が高まっていることが背景にある。本サービスの第一弾は株式会社資生堂の新ブランド「BAUM（バウム）」へのサポートだ。

「BAUM」のコンセプトは「樹木との共生」。日本人が古来より大切にしてきた自然との共生や、循環資源の象徴である樹木に着目している。全化粧品品の90%以上を自然由来の素材*から作る。

「BAUM」を販売する店舗内では、容器材料に使用される「オーク（ナラ）」を中心に苗木が育成され、その苗木を植樹して森林資源の循環を実現する試みを行う。将来的には、植樹した木を商品に活用することも視野に、「サステナブル」なブランドの実現を目指す。

住友林業は、資生堂が「BAUM」で取り組む樹木資源を未来につなぐための全ての工程において、これまで様々な事業で培ってきたノウハウを提供し、森林資源の有効活用をトータルサポートしていく。

※ サービスに関するお問い合わせ

住友林業（株） 森林・緑化研究センター

TEL：03-3214-3635

■ 住友林業の役割



* 全化粧品において自然由来指数90%以上（水含む）、ISO16128準拠

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

住友林業株式会社 木材建材事業本部 業務企画部

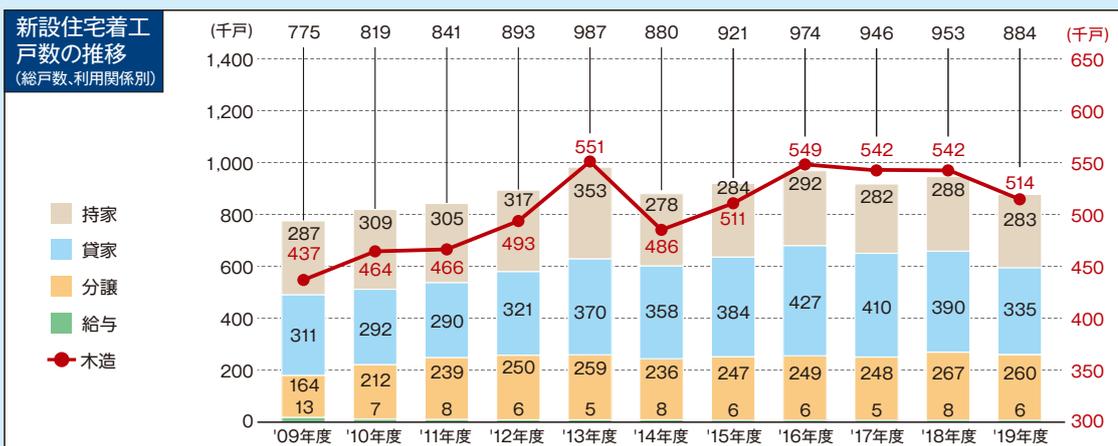
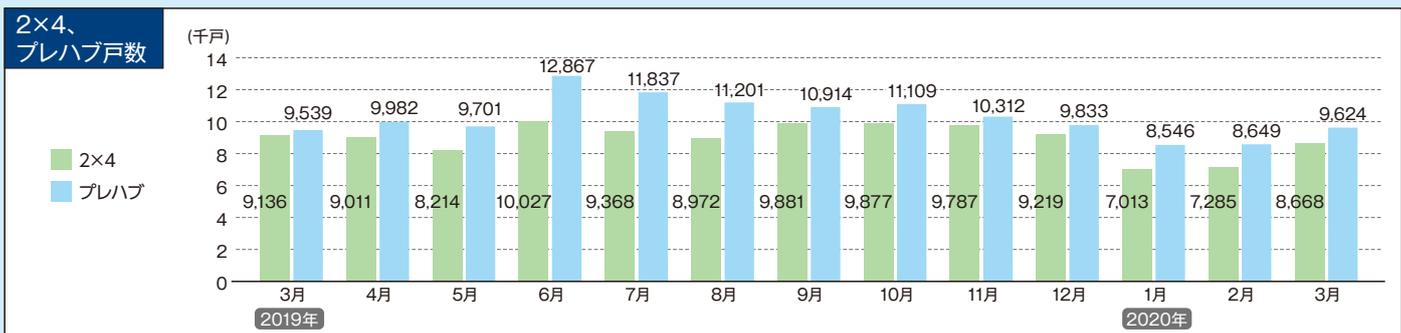
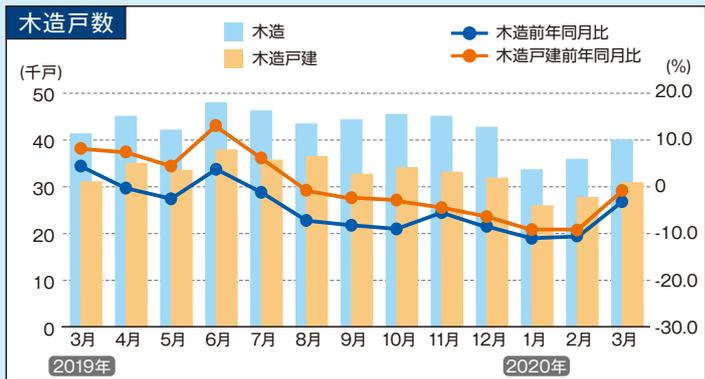
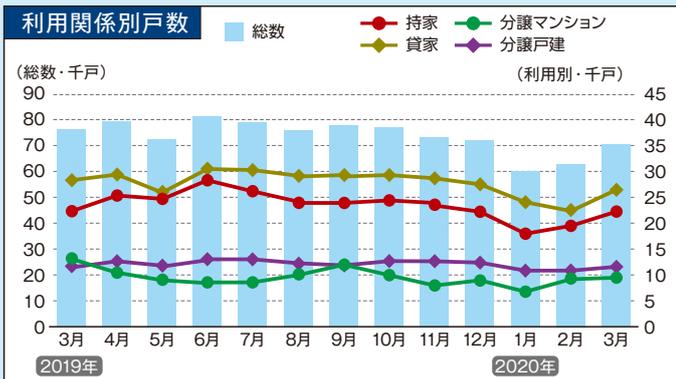
緊急事態宣言により、本誌スタッフ一同もテレワークに切り替え、今までに経験したことのないような日々を過ごしております。先日「滝汗28」という筋トレ動画に挑戦してみました。しかし思ったより滝汗が出ず2回連続再生したところ、翌朝全身筋肉痛に。生まれたての子鹿のように布団から這い上がり、独り寂しく痛みを消化しました。毎日の通勤が程よい運動になっていたこと、たわいもない会話が心が潤うこと、見えなかった価値に気づく毎日です。(M)

表紙：住友林業（株）住宅・建築事業本部 城南支店 オークランド展示場

* 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

2020年3月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		3月					2月	1月	12月
		対前年同月比		対前々年同月比					
新設住宅計		70,729	▲ 5,829	▲ 7.6%	1,113	1.6%	63,105	60,341	72,174
建築主別	公共	1,992	981	97.0%	723	57.0%	1,058	1,330	576
	民間	68,737	▲ 6,810	▲ 9.0%	390	0.6%	62,047	59,011	71,598
利用関係別	持家	22,327	▲ 77	▲ 0.3%	1,751	8.5%	19,557	18,037	22,294
	貸家	26,545	▲ 1,868	▲ 6.6%	▲ 3,205	▲ 10.8%	22,638	24,147	27,611
	給与住宅	637	197	44.8%	366	135.1%	548	301	676
	分譲住宅	21,220	▲ 4,081	▲ 16.1%	2,201	11.6%	20,362	17,856	21,593
	うちマンション うち戸建	9,500 11,616	▲ 3,830 ▲ 122	▲ 28.7% ▲ 1.0%	1,635 659	20.8% 6.0%	9,353 10,907	6,789 10,881	8,957 12,427
資金別	民間資金	62,532	▲ 6,212	▲ 9.0%	▲ 11	0.0%	56,269	53,656	64,624
	公的資金	8,197	383	4.9%	1,124	15.9%	6,836	6,685	7,550
	公営住宅	1,852	873	89.2%	657	55.0%	866	664	504
	住宅金融機構融資住宅	3,903	455	13.2%	646	19.8%	3,419	3,305	4,299
	都市再生機構建設住宅	0	0	-	▲ 61	▲ 100.0%	142	660	0
	その他住宅	2,442	▲ 945	▲ 27.9%	▲ 118	▲ 4.6%	2,409	2,056	2,747
構造別	木造	40,139	▲ 1,289	▲ 3.1%	403	1.0%	35,824	33,849	42,822
	非木造	30,590	▲ 4,540	▲ 12.9%	710	2.4%	27,281	26,492	29,352
	鉄骨鉄筋コンクリート造	268	▲ 50	▲ 15.7%	182	211.6%	621	220	412
	鉄筋コンクリート造	20,197	▲ 3,083	▲ 13.2%	1,433	7.6%	17,490	16,955	18,201
	鉄骨造	10,055	▲ 1,401	▲ 12.2%	▲ 869	▲ 8.0%	9,106	9,249	10,625
	コンクリートブロック造 その他	28 42	▲ 12 6	▲ 30.0% 16.7%	▲ 37 1	▲ 56.9% 2.4%	33 31	38 30	46 68



2019年度
新設住宅着工戸数:
883,687戸
前年度比-7.3%
↓
昨年度の増加から
再びの減少

外壁下地用耐力面材 木造軸組

タイガー-EXハイパー

新製品

防火構造

吉野防火

EXH-Y15

窯業系サイディング15mm以上を用いた防火構造

認定番号 PCO30BE-3819(横張り)

屋内側はタイガーボードの他にタイガー防水ボードなども可能です。小屋裏等は面材を省略できます。

屋外側

タイガー-EXハイパー

耐力壁 木造軸組

壁倍率 **2.7**

(標準仕様)

認定番号 FRM-0678



もっと地震に強く、火に強く

従来品より **軽量化** + **高い壁倍率**

硬質せっこう板に、高防水、高防カビ性能を付加し、外壁下地用耐力面材としての使用を可能にしました。



耐火性

せっこうできている無機質系面材は木質系面材と比べ、火に強く燃えない建材



透湿性

湿気の通しやすさは木質系耐力面材の約12倍、湿気を通しやすいので結露の発生を抑制



耐震性

壁全体で力を受け止めるため地震や台風に強い



寸法安定性

膨張・収縮などの寸法変化が小さいため施工後の不具合が生じにくい



汎用性

室内側の面材を自由にアレンジできるシンプルな防火構造



施工性

カッターでの加工も可能/断熱材を充てんしやすいので断熱性能を確実に発揮しやすくなる

※詳細は、耐力壁、防火構造の認定書、施工指導書をご確認ください。



YOSHINO

安全で快適な住空間を創る **吉野石膏**

吉野石膏株式会社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル
お問い合わせは 吉野石膏DDセンター 03(3284)1181

