

2005年・新春号

CONTENTS

特集	4-9
新春座談会 「拡大する会員組織と その活性化について!!」	
会長挨拶	2
特別寄稿	3
・株式会社 石本建築事務所 プロジェクト推進室設計・監理部長 南 知之	
NEWS	3
スポットライト	10
・会員交流会を大阪と東京で開催	
ハイライト	11
・ドアに関するアンケートを実施	
新会員紹介	12
シリーズ	13
・東京大学大学院環境学専攻 助教授 清家 剛	
ご紹介	14
・建築改装協会	
データ	15



(上) 新春座談会の風景
(左下) 会員交流会の風景

2005年（平成17年）

年頭ごあいさつ



社団法人 日本シャッター・ドア協会
会 長 岩部 金吾

明けましておめでとうございます。

旧年中は格別の御高配を賜り、厚くお礼を申し上げます。

さて、我が国の経済は、設備投資や個人消費に明るさが見られ、雇用環境も好転するなどようやく景気回復の兆しが見えてきました。しかし、一方では、鋼材値上げや原材料の高騰が企業収益の圧迫要因となっており、当業界においても深刻な経営課題となっております。

また、昨年は、例年にない数多くの台風が日本列島を直撃したのに加えて、新潟県中越地震の発生など自然災害の恐ろしさを見せつけられた年でもありました。さらに、国際的にはイラク情勢の混迷と国内では異常な犯罪が多発し、唯一、アテネオリンピックにおける日本選手の大活躍を除いては、暗く深刻な一年でした。

暗たんとする世相の中、私ども協会が取り組んでいる防災、防犯、更に安全というテーマは今日の社会においてますます重要性、緊急性を帯びてきています。

昨年、当協会としては、とくに、防犯、安全対策、ドア事業の推進等を重点テーマとして掲げ、力を注いでまいりました。

「総合的な安全対策の推進」については、大型ドアや重量シャッターの事故防止のため、当協会内に「JSDA総合安全対策研究会」を設置し、大型ドアの事故防止のためのガイドラインの策定や重量シャッターの安全装置の普及対策、更にリスク評価に基づいた自主管理事業などについて推進してまいりました。

また、「防犯に関わる製品の自主管理」では、協会内に「防犯性能の高いシャッター・ドア等自主管理委員会」を設置し、昨年秋には、「侵入抵抗時間10分」に対応する基準づくりに向けた予備試験を、警察庁をはじめとした関係省庁の御指導のもとで実施し、所定の結果が得られております。

更に、「ドア事業の推進」では、防火・防煙ドアに関する技術・施工・工事検査・点検等の基準作りのほか、ドアの製造者責任や安全性の維持・管理の重要性に鑑み製品のブラン

ド表示について検討を重ねてまいりました。

今年も、それらのテーマを含め、引き続き多くの課題が山積しておりますが、とくに、安全対策の推進についてはあらゆる観点から徹底した対策を講ずる必要があり、シャッター、ドアに関する事故を未然に防ぐためにソフト、ハード両面から具体的な対策に取り組んでまいります。

まず、ソフト面としては、シャッター・ドアを安全に、また火災時などに正しく作動させるためには、施工後の定期的な保守点検は欠かせない要件であり、とくに経年変化に伴う危険性が懸念される製品劣化のチェックには定期点検制度の法制化がぜひ必要と考え、今年は、協会としてその重要性をユーザーや社会に強く訴えていくと同時に、関係省庁に対して更に積極的に働きかけを行ってまいりたいと考えております。

また、ハード面では、シャッター降下時の万一の安全性を確保するため、既に普及している管理用シャッターにおける障害物感知装置と同様、防火シャッターにおいては危害防止装置を必ず設置するよう会員各社に徹底してまいります。協会としては、独自で危害防止装置を所有していない会員に対しても供給の仕組みを整え、安全確保に万全を期してまいります。

当協会は、平成12年12月、日本シャッター・ドア協会に改称してスタートし、今年、5年目を迎えましたが、スタート時の会員数が21社であったのに対し、現在では186社を数えております。

この間、東京新宿区雑居ビルの火災や建築基準法施行令の改正などが契機となり業界環境が大きく変化しましたが、急速に新しい社会・市場構造へ変化する中で、当協会の会員数が大幅に拡大したことは、当協会の事業推進にかける期待の大きさを示しているものであり、その使命の重さを痛感いたしております。

今年も、公益法人として社会的責任を果たすべく、協会活動にまい進する所存でございますので、皆様方からの変わらぬ御支援御指導のほど、よろしくお願い申し上げます。

学校施設とセキュリティ

株式会社 石本建築事務所
プロジェクト推進室設計
監理部長 南 知之



勤務する事務所では文教施設を中心として設計活動を行っているため、安全性・防犯性についても学校施設に関連した内容について思うことを述べたいと思います。

学校といっても幼稚園から大学に至るまでに大きな差があり、そこに要求されるセキュリティも様々です。しかし、学校のセキュリティを語るとき誰もがまずは3年前に起きた本当に痛ましい事件を思い起こさずにはおられません。その直後に小学校の設計を担当したこともあり、学校においてどのように設計をすれば安全性を確保できるか、そもそもどのような状態が安全といえるのかということを考えさせられました。

それは基本設計を進めていく中で、事件の影響から低学年の教室を1階に配置するのはいかがなものかという議論になりました。小学校では「低学年はできれば接地性の高い1階に」というのがそれまでのオーソドックスな考え方だったと思いますが、まさに「1階は侵入された時に危険なので配置しない方がいい」という逆転が起こったのです。「ちょっと待って、その前に考えることがいろいろあるじゃない？」とつぶやきたくなりました。敷地をフェンス・門扉等で囲うこと、入口部分のチェックの強化、死角を少なくすること、セキュリティ設備の充実等とこれら配置計画・平面計画上での工夫を加え全ての手段・方法を総合的に検討した中で、やはりリ

スクを最小化するためにはどうしても必要ではないかという議論であれば歓迎ですが、はじめに1階危なしではかえって殆（あやう）しです。なぜならあたりまえのことですが、学校のセキュリティを確保することは大変重要であっても、教育の場を造ることの方が第一義だからです。危険防止を優先すれば校庭グラウンドも2階に上げるべきという極端な結論になっても不思議ではありません。そもそも安全な状態とは何をもっていうのか、難しい問題です。学校を利用する側の子供・学生・教員、管理する側の職員がどこに危険があるか共通意識を持つことができ、さらに周辺住民を含めて学校施設を見守ることができなければ、安全な施設・空間・設備を整えても実は安全な状態とはいえないように思えます。高校・大学と利用者の年齢が上がっていけば、逆に利用者自身が安全を犯す立場になる可能性も高まり安全確保の困難さが増します。

私たちは日常の設計において、程度の差はあれ、セキュリティ条件を考えるあまり、機能的・フレキシビリティを必要以上に制限してしまうこともあります。ICチップ等の電子的手段により、セキュリティを確保するにも、以前に比べて空間的な制約はかなり少なくなってきました。安全神話の崩壊という強迫観念にとらわれず、学校施設の質をより高めるよう冷静に設計を進めていきたいと考えています。

NEWS

防犯性能の高いシャッター・ドア等 自主管理委員会の経過報告

「防犯性能の高いシャッター・ドア等自主管理委員会」（以下、自主管理委員会）は、昨年の12月6日より、型式承認対象として下記の申請受付を新たに開始しました。

- ・オーバーヘッドドアの抵抗性等級1（5分）
- ・重量シャッターの抵抗性等級2（10分）
- ・ドアの抵抗性等級2（10分）

（なお、試験細則及び型式承認申請要領については、協会に用意してあります）

また「抵抗性基準10分」に関しては、昨年の12月16日に東京都板橋区の三和シャッター工業（株）の防犯試験場にて、自主管理委員会による防犯性能の高いシャッターとドアの本試験が行なわれました。当日は自主基準に則った初の試験ということもあり、警察庁、警視庁、国土交通省、経済産業省からの担当官、東京大学小出教授等防犯関係研究者、（財）全国防犯協会連合会を始め、板硝子協会からも多くの見学者が参観されました。

特集

新春座談会



拡大する会員組織と その活性化について!!

JSDA会員が拡大する中、今後、相互のコミュニケーションや活性化をどのように図っていくか、新たな段階を迎えている。そこで、新年号では岩部会長を囲んで会員の皆様と直接対話の形で、現状の経営環境から今後の協会活動の在り方、課題などを語り合ってもらった。

御出席者（順不同）

株式会社安中製作所	取締役社長	安中 昇氏 (新潟県中蒲原郡)
テクノ・ナミケン株式会社	常務取締役	柏田 章夫氏 (東京都千代田区)
蟹江工業株式会社	取締役社長	蟹江 孝男氏 (愛知県知立市)
株式会社三加茂建鋼	取締役社長	三加茂吉巳氏 (島根県出雲市)
ダイワ株式会社	取締役社長	森田豊二郎氏 (大阪府八尾市)

(社)日本シャッター・ドア協会	会長	岩部 金吾
同	企画委員長	内野 勝弘
司会： 同	広報委員長	長嶋 和義

鋼材値上げの影響はきわめて大きい

岩部 本日は、御多忙中のところお集まりいただきありがとうございます。こうして皆さんと直接お話できる機会をもちとつくっていかねばならないと思っておりましてので、本日は、楽しみにしておりました。当協会の会員数が186社と拡大しておりますが、この会員組織をいかに有効に活用するかということは私を含めて会員相互の意識の持ち方だと思っております。そういう今後の協会活動のあり方を含めて、本日は忌たんのない御意見をお聞きたい

と思っております。

司会 では、最初に、いま業界が直面している大きな問題として鋼材値上げがありますが、まず、この影響はどのようなものか、皆さんからお訊きたいと思います。

三加茂 大変厳しいですね。昨年末までは3割アップくらいでしたが、今年は5割から7割アップといわれています。その上供給カットというような話ですね。販売価格を上げて、ピンチをチャンスとして生かす方向を何とか探したいわけですが、その前提としてドアに関しては製品としての技術基準がありませんので、そういう基準をつくり、その上で

あるべき価格体系等もつくる
必要があると思っています。

蟹江 鉄鋼メーカーからの調達
で2〜3割アップということで
すから、われわれは更に厳しい
わけです。その中で、調達で
も有利、コストでも競争力の
ある大手メーカーとわれわれは
競合しているわけですから、そ



▲岩部会長

の厳しさはいかなるものかということです。昨年は、台風
が相次ぎましたので業界の大手メーカーでも需給はかなり
ひっ迫したわけです。そのことをトップや購買担当者は理
解しているわけですが、ただ、営業の現場の方はこういう
状況でも利益ではなくて売上指向なんです。売上の力さを
増やすためにドアを使っている。鋼材値上げに加えて、そ
ういう実態もわれわれの厳しさに輪をかけています。

柏田 いまの鋼材値上げについて企業努力で吸収出来ている
ところもあるでしょうが、当社では吸収しきれないという
のが実情です。一番安い底値からいえば倍近いところまで
来ていますね。業界でも末端に近ければ近いほど厳しい状
態にあるのではないのでしょうか。

司会 いま、ドアの3社から伺いましたが、シャッターでは
いかがですか。安中製作所さんはシャッター、ドア両方を
扱われておられますが。

安中 とにかく、重量シャッターとスチールドアというのは
本体に占める原材料費の比率が最も高い製品ですよ。です
から、鋼材の値上げに最も影響される製品ですね。社内で
も「今年度はどうするんだ」と討議しているところですが、
供給先からは「安中さん、いままでどおりには出せないよ」
という話まで出ています。既に、2月と4月に一回づつ値上
がりの勧告を受けています。当社は決算が12月末ですが、
昨年は値上げは段階的でしたから原材料費は平均となるわ
けですが、今年は現状の最も高い価格からスタートします
ので、原材料比率のアップは深刻な問題になってきます。
その意味でも製品の値上げは避けては通れない状況に来て
います。

森田 全くそのとおりで、鋼材が値上がりを始めて川上から

厳しくなり、徐々に値上げの時期をずらしたり値上げ幅を
縮めたりしてこちらに流れて来ていますが、川上の一番元
では「もう買って欲しくない」という奇声さえ発している
ということですから、こんな事態は今まであり得なかった
のではないのでしょうか。

岩部 大変厳しい状況ですね。協会としても、昨年4月に日
本サッシ協会、カーテンウォール・防火開口部協会と連名
で、鋼材値上げの実態は3割以上であるということを示し
て日本建設業団体連合会、建築業協会、全国建設業協会の
関連3団体に対し、いち早く、『原材料等高騰に伴う価格改
善のお願い』という文書によって要請をしています。ただ、
鋼材値上げに対しては、その影響は大手でも中小でも同じ
でありますし、当業界だけの問題でもない。その中で、ゼ
ネコンさんはいまご存じのとおり、一旦請けた仕事を全部
再見積をして、そこで上乗せを考えているわけです。

しかし、そこにわれわれメ
ーカークの分を見越して加えて
もらっているかというところ
までは考慮していない。結局、
ゼネコンさんはゼネコンさん
で、われわれの業界は業界で、
さらに言えば、各企業は各企
業で対応していくしかないとい
うのが現実だと思います。



▲三加茂 吉巳氏

内野 少し身近なエピソードになるのですが、先日、友人か
ら電話で事務所を鉄骨で新築するということで、坪数は50
坪、当初坪当たり70万円だったそうです。それが、2〜3
週間経って再見積が来たら今度は坪当たり79万円になっ
ていた。そこで、この見積もりは適正なのかと意見を求め
て来たわけです。確かに鋼材は上がってきているという返
答はしたのですが、要するに、建築屋さんとエンドユーザ
ーの間にはそういう話が交わされていて値上げが話し合え
る状況になってきているわけです。つまり、インフレ現象
が理解されているわけですが、われわれとゼネコンさん、建
築屋さんとの間はいまだにデフレ現象なんですね。オーク
ションスタイルといいますか、ゼネコンさんからいわせれ
ば、いつまでもメーカーが次々に価格を下げて持ってきて、

ゼネコンさんにあしらわれているような状態です。

先ほど、蟹江さんから、第一線の営業は売上指向だという話がありましたが、われわれの業界は利益に対する認識が相対的に低いのではないかと。この辺をモラルとして全体に浸透させないと企業の存続は今後は難しいのではないかと、という気が最近しています。

ブランド表示で信頼性と市場づくり

司会 当協会の中でも会員が拡大しているのはドア企業で、その数も約80社を数え会員の中で最も比率が高くなっています。しかし、先ほど、ドアは基準がない、ドアの売り方が適正利益を得るように行われていないなど、問題点の指摘も多いように思います。その辺の実情あるいは解決策についてはいかがでしょうか。

三加茂 これまでドアの技術基準というと防火防煙という観点のものしかなかったわけですが、私は、もう少し一般のドアまで含めて協会型の「鋼製建具標準仕様書」や「鋼製建具基準図」「建具金物一覧表」という実用的なものをつくってもらったら非常に有効だと思います。とにかく、金具にしてもものすごい種類がある。もう少し統一されていて互換性があっていいと思います。そうなれば、協会型の資材は共同購入ができて会員であれば安く調達出来るとかですね。協会に加入していてメリットがあるということは、市場で認められた協会型の標準があってそれが会員の特典として使えるということだと思いますね。

岩部 協会でも、ドアの防火防煙、防犯、保守点検などあらゆる観点から基準づくりを検討しているわけですが、ご指摘のとおり、シャッターの場合は部品も含めてすべて完成品として認識されているのに対して、ドアは金物は金物、ヒンジはヒンジという分業スタイルで、永年、商習慣としても出来上がってきたわけですね。そういう違いはあると思います。ただ、それがドアという製品を完成品として認識させるに至らなかった一つの側面にもなっていると思います。いずれにしても、ドアの認知度を高めていかないと、いつまで経っても高付加価値商品として確立していかないと思うわけです。

蟹江 基準づくりというのは必要だと思うわけですが、それを設計事務所やゼネコンさんにいかに理解してもらうかが

キーポイントですね。結局、決めるのはユーザーですから、それが通用するかどうかだと思います。当社の場合でいうと、ほとんどが基準外のものですね。どうしても設計事務所は個性派集団ですから同じものを好まない。結果的には、金物は



▲蟹江 孝男氏

すべてとっていいほど違う種類になっていますね。ですから基準づくりでも、例えば、スチールドアには水密性には最低基準がありますよね。こういう性能の部分で協会が認定をとって会員が使えるようにするということは現実的だと思います。

司会 協会では、性能への信頼性といいますか、ドアの製品として安全性、信頼性を高め、同時にドアの認知度を高めるために、ドアの「ブランド表示」を検討していますが、この点に関しては如何ですか。

蟹江 私どもは丁番に会社のロゴマークを入れています。

柏田 当社の場合はシールで貼るようにはしているのですが、



▲柏田 章夫氏

現実にはすべての現場に徹底しているというレベルではなく、貼り切れていない状況です。問題は、ドアは最終塗装が上がり施工の管理者が検査を終えてからでないと貼れないわけですが、そのコスト負担をどこがするかということがあります。一応、日付とか製造番号を入れてブランド表示

をすることがマニュアル化されてはいるのですが。

蟹江 丁番は取り付けしないと出荷出来ないのので表示はしやすいのですが、確かに本体の場合は、かつてはガラスの甲種防火戸にも38条特認の時は認定番号を貼る義務もあったわけですが、性能規定化でそれも不要になって、現在では、物理的な意味では面倒だから貼りたくないという実態があるのではないのでしょうか。

三加茂 先ほど、協会のドア関連会員が約80社と言っておられましたが、80社の業態が、製造から販売までやっている会社、製造のみの会社、下請け企業、販売のみという風

にバラツキがあるわけですね。そういう点でもブランド表示はすべてのドア事業者に対して徹底しづらいのではないのでしょうか。

岩部 平成7年7月にPL法が施行されて製造物責任が問われてきたわけですが、いまの時代、私はよく例を引いて話すのですが、農家の野菜でも製造者名や販売ルートが明示されている。それが消費者の安心感や信頼につながっているわけですね。平成13年9月の新宿雑居ビル火災では、管理上の不備が原因だったとされていますが、現場の防火ドアは製造者も施工者も販売者も分からない。それでいいのかということですね。

安中 そうですね。私の解釈でもやはり責任は明確にすべきであって、構造上の問題は製造者が、施工上の問題は施工者が、販売は販売店さんが責任を持つべきではないかと考えておりますね。

三加茂 責任の話であるとすれば、製品の受注者と、あとは管理者側ということになるのではないのでしょうか。

安中 しかし、自社で造ったものに対しては、最小限度、製造した構造上の問題、材質の問題、機能の問題、これはあくまでも製造者責任となると思います。

内野 PLの問題もありますが、先ほどのブランドの話に関連させますと、シャッターとドアでは違うのかも知れませんが、シャッターはステッカーが貼ってあったり電話番号が書いてあったりしますね。これは、シャッターが15年から20年くらい経って取り替え需要が発生しまして、そのときお客様からオーダーが入るということもあって、ブランド表示がシャッターメーカーにとっては重要なんですね。逆にゲリラ部隊がステッカーだけ貼って商売にしようというところもあります。ですから、PLの問題を別にしても、ブランド表示が新しい需要であるストック市場へのビジネスチャンスにもつながると思うんです。シャッターとドアでは寿命などが違うという面もあると思いますが、できるだけいろんなチャンスをつくっておくことが、これからの時代は重要かと思えます。

柏田 シャッターは取り付け後もメンテナンスがあっても償になっているわけですが、ドアは、5年経っても10年経ってもそれがサービスになってしまうところがあるわけですね。

内野 そうですね。それがいまの常識だと思うのですが、そ

れを変えていくことも大切ですし、変えていくことが協会の役割でもあると思います。

安中 私どもはシャッターとドアを両方やっていることもあるかも知れませんが、私どもが納めたドアについては施工後3年とか4年経ったものは、シャッターと同様、有償で費用を頂いておりますね。

蟹江 現実にドアの本体が壊れるというケースはほとんどなくて、壊れるのはドアチェックとかフロアヒンジとかオートヒンジといった部品ですが、そういう修理については私どもがドアメーカーとして対応して有償でいただいていることはありますね。

柏田 私どもも有償で対応しているものもちろんありますが、相対的にはゼネコンさんとの取引関係にも絡んで、なかなか難しいのが一般的だと思います。ただ、岩部会長が言われているように、ドア業界への認識が高まり地位が向上することによって、そういう常識をつくっていかねばならないことは事実だと思います。

支部設置で地域のストック市場対応

司会 冒頭にお話しがありましたように、会員数が186社という大きな組織となり、これも業界の地位向上には大きな要素になっているわけですが、今後の組織としての活性化策などについてお話をお聞かせいただけますか。とくに協会では企画委員会がこのようなテーマを検討されていて、本日は内野委員長と森田シャッター部会長もご出席ですので、まず、お考えをお訊きしたいと思います。

森田 当初から岩部会長が話されていた組織の規模の問題は、お話のように一応達成できたと思うわけです。そして、その結果として協会の自主基準づくりも進められて来ています。その上で今後、組織としてどう活性化を図っていくかということ、やはり、会員同士が発言する機会をもち意思の疎通を図るためには全国一本の組織では無理が出てきますから、どうしても地域的な支部をつくる必要があると思っています。その辺りを企画委員会やシャッター部会と



▲安中 昇氏

しても検討しています。

内野 そうですね。いま森田さんが言われたように地域支部の設置について検討しています。これからは、すべて中央で決めて地方に下ろしていくという時代ではありませんから地域地域で問題を話し合ったり、教育や講習会を開いたり、親睦を図ったりすることが必要だと思っています。企画委員会としては、3月までに支部をどういう形で立ち上げて、いくつにするのか、あるいは別の区分から支部をつくるのか等、検討している最中です。

三加茂 問題は、とくに現在のように東京に仕事が集集中でいて、やはり価格なども含めてすべてをリードしている状況ですと、地方の中だけで何か新しいものを生み出すことが本当に出来るかどうかだと思うんですよ。

内野 確かにそういう面もあると思いますが、これからの市場を考えると、例えばストックをどう掘り起こすか、メンテナンスを事業化出来ないか、取り替え需要をどう掘り起こすか、そういう地域に根ざした分野の仕事が拡大してくると思うわけです。そういう成功事例や勉強会などを開いて会社の持続的な発展のチャンスを探し出すことが必要だと思うんですよ。

蟹江 私もサッシ協会の中部のスチール部会の部会長をしているのですが、参加企業の皆さんに常にメリットを感じてもらい会を継続させていくことはそう易しいことではない時代になりましたね。同じ土俵で話ができるような状況をつくれるかどうか問題です。

森田 たまたまシャッターメーカーというのは、大手メーカーが数社あってそれ以外は地方に多くの中小のメーカーがありまして、その意味では非常に格差もあるんです。私はシャッター部会の部会長をやっているのですが、これは当初から中小企業の考え方でやれということで要請があったんですが、シャッター部会は今のところバランスの取れた構成になっていると思います。例えば、割合最近の話であるわけですが、地域的な対応から協会の事業に発展したものもあるわけです。その第一弾が防犯関係の取り組みでして、これは最初に大阪府東警察署の所長から大阪地区のシャッターメーカーに、シャッターが破られている実態の報告があって、検討して何とかならないかと持ちかけられたわけです。しかし、これは大阪だけの問題ではないということでシャッター・ドア協会に上げ、協会の事務局が警察

庁に訪問してやり取りを繰り返し、結果的に官民合同会議というところまで発展したわけです。現在では、当協会が自主認定を行うというところまで実を結んだと思っています。ですから、防犯の話はたまたま警察署の方から持ち込まれた話でしたが、地域的な



▲森田 豊二郎氏

テーマというのは必ずありますからそれを吸い上げて、それが地域だけで完結しなければ全国の問題として協会に上げて制度化してもらい、フィードバックして地域で対応するということもあると思うわけです。防犯に関しては協会として統一したカタログ（ガイドライン）も作成され、会員に配布されたわけです。

岩部 防犯などは、まさに新築だけではなく既設の建物の対応がむしろ重要ですから、地域に根ざしている企業の取り組みが一番大事ですね。とにかく我が国の刑事犯の検挙率が平成13年に19.8%と20%を切り、それ以降多少上昇しているとはいえ、平成15年でも23.2%にすぎない。警察としても必死なわけです。昨年、当協会を含めて5団体で防犯のCPマークを制定し製品に貼付するようにしたわけですが、本格的な普及はこれからだと思いますが、安全、安心というのは今後の大きな社会的テーマでもあり、会員企業としても取り組み方によって相当大きな市場になるわけです。やはり、新しい市場開拓がこれからはどうしても必要になってきますので、そういう共通のテーマをお互いに見出していくこともわれわれの課題だと思います。

内野 協会の統一カタログといえば、防犯のガイドラインだけではなく、シャッターについての共通カタログを昨年来制作しており、ほぼ完成に近い形になっています。自社で扱ってない製品でも、その統一カタログでお客様に提案することによって受注のチャンスが生まれるわけです。この他に、いま検討しているものとして、会員でホームページを開設されていない企業の方に、一定の簡易なフォーマットに記入してもらうだけで、安価な予算で出来るホームページの提案を考えています。現にいま、様々な製品に関して設計事務所やユーザーがまず探索をかけるのはホームページになっていますので、会員の方が平等に顧客情報をキ

タッチできるように出来るようにする。そういう会員サービスも活性化のひとつと考えています。

今後の協会活動の課題と要望

司会 現在、協会で検討中の活性化策などをお話いただいたわけですが、最後に、活性化策を含めて、今後の協会の活動に関しての課題や御要望がありましたらお訊きしたいと思います。

柏田 やはり、ドアの企業がシャッター・ドア協会の会員になろうという動機としては、これからの厳しい市場の中でどうもうけていくか、会社を存続させていくかという気持ち強いと思います。その方向性を協会が示していくことができるかどうかだと思いますね。私は、そのための方法として、これから支部をつくっていくなりして協調を図りながら、市場に対しての共通の問題などを取り上げて勉強して行くのは有意義だと思います。とくに、大手メーカーの方々は協会の各委員会にもたくさんの人が入っていますので、そういう方々が指導的な立場で会員に情報を提供していくことも今後の課題だと思います。

安中 先ほどから支部のお話もありましたが、私がいつも協会に対して感じているのは、会員の意思の疎通、それから規模や地域の問題、業種の違い…例えばシャッター専業、シャッターとドアの両方をやっている、ドア専業…など、そういうものを細分化して話し合いができるような形に、もう一度検討してもらえないかということですね。いまもいろいろな会議体がありますが、われわれが実質的に討議できるようなものになっていないと思うわけです。細分化の仕方そのもので取り組みの方向性が決まっています。

三加茂 先ほど、ドアのブランド表示の話がありましたが、現状では、個々の企業がブランド力をつけるといっても限

界があるわけです。ですから、最初のお話で申し上げましたが、シャッター・ドア協会としての技術基準をつくりスチールドアの信頼性を保証していくべきだと思うわけです。シャッター・ドア協会が全国のスチールドア会社の技術の拠り所になること

が一番求められているのではないのでしょうか。まだまだ、全国にはたくさんのスチールドアメーカーがあるわけですね。その総ての企業が会員になることもあり得るわけです。

蟹江 協会は横断的な組織として拡大していこうとするわけですが、商売上は、むしろ縦断的に中小メーカーは大手の傘下に入っている方が部品の調達が有利であったりして、結果として中小企業が分断される形になってしまうのが従来からの流れです。こういう現実を踏まえた上で、協会としてどういうメリットを会員に還元できるか、それが今後の課題ではないでしょうか。

森田 皆さんからの意見に付け加えて申しあげれば、昨年も11月に協会の会員交流会が大阪と東京で開催されましたが、やはり、会員相互の意思の疎通が必要ですし、そのためには地域的なまとまりと親睦の機会もあった方がよいと思います。年に一度の協会の総会や新年パーティーも東京で開催されるわけですが、實際上、北海道や九州、四国から東京までは行きづらいですから、顔を合せる機会が少ない。もっと交流の機会を増やせば、取り組むべきテーマも話題として出てくると思います。

岩部 本日は、貴重な御意見をいただきありがとうございます。いろいろな角度からの御提案、御要望もいただき大変有意義でした。皆さんのお話のように、今年は鋼材値上げの影響が深刻になりますが、売価を上げる努力の一方で、もの造りの仕方についても、従来からの流れやシステムを基本的に変えないとコストダウンは進まないところに来ています。最近では、キヤノンの大分工場がセル生産方式に変えて話題を呼んでいます。中国でのこれまでの展開の反省や日本本来の姿であるメーカーへの回帰ということでもあると思います。結局、得意なものが何であるのかももう一度見直す時期に来ています。本日、ドアのブランドの話も出たわけですが、ブランドというのは得意な分野を確立するということです。そうしたテーマも含め、本日御指摘いただいた数々の課題について、協会としても更にスピードを上げて検討させていただきたいと思います。

司会 本日は、ありがとうございました。



▲内野企画委員長



▲長嶋広報委員長

大阪、東京で会員交流会開催！ 両会場合わせて約300名を集める

昨年11月、JSDAの会員交流会が、大阪と東京で相次いで開催された。

これまでの交流会は賛助会員の懇話会として開催されていたが、今回は、これを発展させ、会員全体に広げて参加を呼びかけたものである。

大阪は、11月11日、「ヒルトン大阪」を会場に、関西、中四国の会員を中心に約100名が集まった。

会は13時30分から、小俣雅宏企画委員（小俣シャッター工業社長）の司会によりスタートし、冒頭、あいさつに立った岩部会長は、「当協会の企画委員会が担当してこういう機会を設けた。交流は出会いがなければできないが、この出会いを名刺交換だけで終わりにしないのが“人間関係力”だ。是非、会員同士で関係を深めていただき有効な会にしてもらいたい」と述べ、併せて協会で取り組んでいる防犯、安全対策、ドア事業の確立など協会活動の現況を報告し、「台風や地震など深刻な一年だったが、来年は明るい年にしたい」と締めくくった。

その後、第一部では、弁護士の深澤直之氏による「事故に係わる法的処置の問題」と題した講演会が行われた。事故やクレームに対する処置を事例を挙げて解説しながら、時に深澤弁護士が専門にしている民事介入暴力行為（通称：ミンボー）も話題を交えるなど、終始会場を引きつける興味深い内容だった。

第二部は、会場を移し、懇親会を開催した。懇親会は岡村邦彦企画委員（トステム鈴木シャッター執行役営業推進部長）

の司会で進められ、最初に賛助会員の各社から1分間ほどのPRタイムとして、各社の代表が次々に壇上に登場し、企業紹介や製品紹介を行った。その後、大沼専務理事のあいさつに続き、吉元眞美シブタニ代表取締役社長により乾杯が行われ、歓談に移った。

会は終盤となり、森田豊二郎ダイワ代表取締役社長によって中締めが行われた。

東京では、11月18日、「グランドアーク半蔵門」で開催され、首都圏、関東から190名を集めた。14時にスタートした会は、JSDA企画委員会の主催ということで、大阪同様、小俣企画委員の司会でスタートした。第一部の講演会も、同様に深澤直之弁護士によって行われた。東京でも、興味深い話題ということもあって大盛況であった。

その後の懇親会は、松坂明企画委員（金剛産業取締役総務部長）の司会で進められた。東京会場でも、賛助会員の各社から1分間PRが行われ、その後、佐藤勝則美和ロック取締役東京営業統括によって乾杯の音頭がとられた。

歓談の輪が広がる中、約2時間後、麦田十郎田中サッシ工業常務取締役の中締めにより、盛会だった会を閉じることとなった。

今回、会員交流会は東京、大阪と二つの会場に拡大したが、これからも情報交流、コミュニケーションの場として、更に広い地域の会員が参加できるような企画も望まれているようだ。



- 左上から右へ
- ・受付（東京）
 - ・あいさつする岩部会長
 - ・講演する深澤弁護士
 - ・講演会風景（東京）
 - ・講演会風景（大阪）
 - ・懇親会（大阪）
 - ・懇親会（東京）

「JSDAドア製造・販売の実態調査報告書」 まとまる！

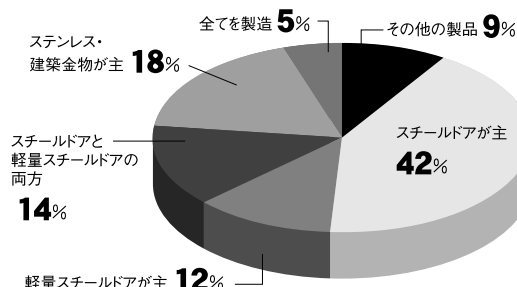
当協会としては初めてとなるドア関連企業会員へのアンケートによる実態調査報告書が、このほど完成した。

この企画は、昨年1月に発足した「ドア事業総合プロデュース委員会」が主催したもので、協会のドア会員企業の実態や要望を把握し、今後の協会の「ドア事業の推進」に具体的に役立てていこうというものである。

アンケートは、第一種会員、第二種会員、準会員のドア関連企業に対し、昨年8月1日から8月31日の一ヶ月間で行われた。送付数118件に対し86社から回答を得、回収率は73%であった。集計は、その内有効回答数76件によって行った。

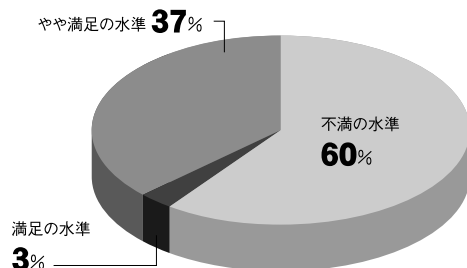
同調査報告書は、会員に配布される計画となっており、このページでは、主な項目を抜粋して紹介する。

●取り扱い製造品目について



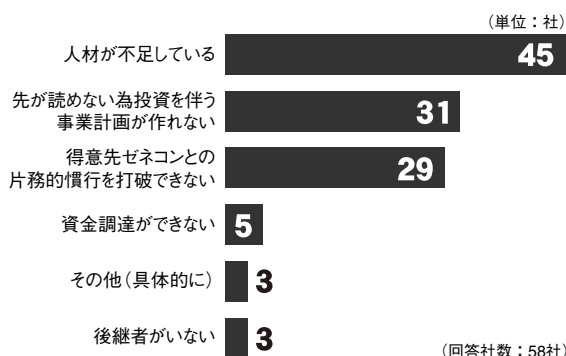
スチールドアと軽量スチールドアを扱っている企業で68%を占める。

●直近の経営状況について



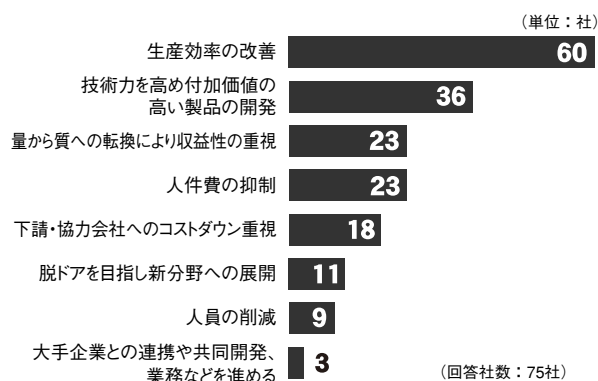
「不満の水準」が6割を占めるが、「満足」「やや満足」で約4割となり、業界全体が暗さに覆われている状況ではなくなっている。

●経営で直面している問題点は何か（複数回答）



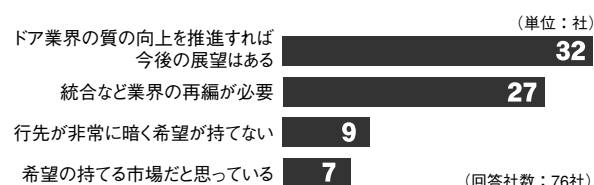
「人材不足」を挙げる企業が回答58社中45社を占め、もっとも多い。

●最近、取り組んでいる主な経営改善（複数回答）



「生産性の改善」や「付加価値の高い製品開発」による前向きな経営改善に取り組む企業が多く、「人員削減」や「協力業者へのコストダウン」などを挙げた企業は少ない。

●今後のドア市場の見方



「ドア業界の質の向上」や「業界再編」など構造転換を行うことで、今後に展望が持てるという見解が多い。

会員数が、186社に！

▼会員数の推移

会員種別	H13年(2001年) 5.31現在	H14年(2002年) 3.12現在	H15年(2003年) 9.16現在	H16年(2004年) 12.17現在
第一種会員	13	13	13	17
第二種会員	25	36	61	89
準 会 員	14	20	31	31
賛 助 会 員	34	44	47	49
合 計	86	113	152	186

新会員紹介

昨年の10月以降に新たに6社が入会され、会員数は同12月17日時点で186社となりました。

渡辺金属工業株式会社 (第二種会員)

代表取締役 渡辺 鉄三
本 社 埼玉県行田市
設 立 昭和46年4月
事 業 内 容 鋼製建具及び建築金物の設計、製造、取付け
(入会：平成16年10月理事会)

安田株式会社 (第二種会員)

代表取締役 安田 誠
本 社 大阪府大阪市
設 立 昭和16年5月13日
事 業 内 容 アルミ、ステンレス建材の販売
(入会：平成16年10月理事会)

末広金具株式会社 (賛助会員)

代表取締役 林 清人
本 社 東京都千代田区
設 立 昭和30年7月21日
事 業 内 容 建築金物の卸売
(入会：平成16年11月理事会)

有限会社平澤鉄工所 (第二種会員)

代表取締役 平沢 敬太
本 社 愛知県名古屋市中
設 立 平成1年4月
事 業 内 容 鋼製建具の製造、販売
(入会：平成16年10月理事会)

株式会社キンマツ (賛助会員)

代表取締役 増井 義久
本 社 大阪府大阪市
設 立 平成12年1月18日
事 業 内 容 建築金物(ちょう番)の製造、販売
(入会：平成16年11月理事会)

石井企業株式会社 (第二種会員)

代表取締役 堀江 修
本 社 東京都新宿区
設 立 昭和34年5月4日
事 業 内 容 鋼製ドアの製造、販売
(入会：平成16年12月理事会)

◆危害防止装置の標準装備化と温度ヒューズ装置の廃止に向けて

当協会ではこのたび、4月1日以降の新築工事において防火・防煙シャッターを設置する場合、「危害防止装置」を標準装備して安全性を向上させることとし、会員各社に危害防止装置を取り扱えるよう、「技術基準」「設置基準」および供給体制も含めた案内を文書で通知しました。

また、危害防止装置の設置が技術上困難な温度ヒューズ装置についてはその使用を中止し、今後は危害防

止装置付き防火シャッターへの切り替えをお薦めする旨のお客様向け案内状も作成し、会員に配布しました。

危害防止装置の設置は、公共・民間施設を問わず万が一の際の安全性向上につながることから、当協会は「危害防止供給検討ワーキング(仮)」を設置して供給体制の確立を図るとともに、全面的な普及に向けた取り組みを積極的に推進してまいります。

シリーズ：第1回

シャッター・ドアを めぐる新しい考え方

東京大学大学院新領域創成
科学研究科環境学専攻
助教授 清家 剛



■連載にあたり

私は現在環境学に所属しておりますが、もともと建築構法の研究室で外壁や開口部の性能を中心に研究を行っており、ここ10年ほどの間、外壁・建具類などの様々な基準の改正に関わってきました。特にこの間、阪神淡路大震災と建築基準法の改正という二つの大きな変化のきっかけがありました。それにともない基準類、仕様書、JISなどの改正が行われ、これらの議論に参加してきました。こうしたときに考えたことを通じて、これからの製品のあり方についてコメントしてみたいと思います。

■阪神大震災と耐震性

私が耐震性に関わるようになったのは、10年前の阪神淡路大震災からでした。当時は地震に対してはそれほど専門知識はなかったのですが、外壁・建具を中心とした非構造部材全般の地震被害調査をすることになりました。具体的にはカーテンウォール、サッシ、建具の被害調査報告をまとめ、また学会の災害調査報告書の非構造部材を執筆しました。さらに地震後の「官庁施設の総合耐震計画基準」や「外装構法耐震マニュアル」あるいは仕様書の解説書である「監理指針」も執筆を担当し、ひととおりの整備に関わることになりました。

その後の大きな地震では、構造躯体の崩壊による被害者は減り、非構造部材の落下などによる被害が目立つようになってきました。構造躯体は建築基準法で性能が担保され、多くの建物で構造計算を行ってその性能を確認するので、深刻な被害が減り、非構造部材による被害のないことが重要となってきているのです。それだけではなく、地震後に建物を再利用するためには安全性の点検の方法、あるいは補修や交換の方法をある程度確立する必要があるということが今後の課題だと感じました。

■建築基準法の改正と耐風圧性能

2000年に行われた建築基準法の改正の中で建具類に最も

影響が大きかったのは、耐風圧性能の変更でした。これまでと計算方法が変わったため低層階の耐風圧性能が大きくなったこと、負圧に対する要求性能が高くなったこと、しかし1階まわりの出入口は適用除外となったことで、出入口の開口部の耐風圧の設定が難しくなりました。そのためシャッターなどのJISで定めていた強さの区分を変更しなければならず、その改正の委員長として議論を尽くしました。基本的にこれまでの製品を現状で対応できる範囲で対応することを目標としましたが、負圧への対応についてはこれまでとは異なる試験が必要となることが分かってきました。結果としてシャッターではある程度対応できましたが、完全に対応できたとはいえません。一般の耐風圧性能にも対応可能な技術開発、製品整備、設計マニュアル整備が今後の課題として委員会を終えました。

■先手を打つことの重要性

地震であろうと、台風であろうと、一度深刻な被害が起ればすぐに基準が作られます。非構造部材では、芸予地震と十勝沖地震による天井の被害から、国土交通省からも耐震性を高めるよう注意喚起がありましたが、まだ設計方法が未成熟だと感じております。耐風圧性能でも今後の課題を残しましたが、建築基準法の適用除外がいつどう変わるかはわかりません。従って準備をしておくこと、あるいは先に対応することが重要なのです。

一方でこれまでの経緯を振り返ると、これらの基準類の変更は次々と新しい要求条件が現れたために対応したように見えますが、実はそうではありません。これらは、どれ一つとっても革新的なことではありませんでしたが、何となくゆっくりと改めていけばいいかと思っているうちに、外部から強制的に変更を余儀なくされたというたぐいのものだと感じております。しかし、こうしたことでは製造者として難しい状況に追い込まれることは、自動回転ドアのことを見ても明らかです。分かっていること、気づいたことは、先手を打ち、強制的に変えられる前に自ら変更する。そしてそれをセールスポイントとして売りにする時代なのです。特にここ数年のめまぐるしい変化を見ていると、先手を打てないところは生き残れないのではないかと感じるほどです。例えばシックハウスに対する規制の厳しさは、この様な短い間に成立するとは思えなかったほどの早さで決まりました。また私の現在の専門である環境の分野においては、様々な方向性が打ち出され提案されており、商売にも関係するようなことが数多く議論されています。全く油断できない時代となってきたのです。

次回からは、こうした新しい考え方について、いくつか紹介していきます。そして是非、先手を打つべき準備をしていただければと思います。

わが国の社会資本ストックも充実した今日、建築市場においても従来のスクラップ＆ビルドから既存建物の有効活用への流れに急速に変化しています。

また、社会のニーズも多様化しており、環境・省エネ、防犯・防火、都市美観、少子高齢化等の対策がますます重要視されています。そこで、建築改装の発達と啓蒙に尽力されている建築改装協会を訪ね、本橋克己運営委員長、川原惇企画広報委員長、永江外志郎玄関ドア委員長、小田切暁宏事務局長にお話を伺った。

●設立の背景を教えてください。

今から25年前、アルフレッシュ（株）が保有する“かぶせ工法”の特許の運用団体としてスタートし、業界各社が実施権の許諾を得、共同して工法の普及と需要の創造をはかる連絡協議機関として“改装研究会”が発足しました。

その後、三協アルミニウム工業（株）の持ち出し工法、アルフレッシュ（株）・新日軽（株）・トステム（株）・不二サッシ（株）・外壁改装工法特許の通常実施権の受諾を受け、改装事業範囲の拡大と会員数の増大にともない、設立10年を節目として1991年より「建築改装協会」に名称変更しました。

現会員数は、正会員11社、専門会員9社、準会員（正会員の認定代理店）361社及び賛助会員15社からなっています。

※かぶせ工法……古いサッシ、ドアの枠を基盤にして、新しい窓枠をかぶせて取り付ける工法。溶接止め方式とネジ止め方式の2種類がある。

※持ち出し工法…古いサッシ、ドアの枠を基盤にして、その前面に新しい窓枠を取り付ける工法。

●主な活動状況について教えてください。

活動内容を簡単に言いますと、新しい特許の取得と（財）ベターリビングと連携して改装分野のBL化を推進するなどの事業拡大、また改装技術の向上、さらに直接契約の推進が主なものとなっています。

当協会の運営組織としては、総会、運営委員会を軸に企画広報委員会、技術施工委員会、サッシ委員会、外装委員会、手すり委員会、玄関ドア委員会で構成されています。それぞれが建築改装事業の普及向上のため、PR・販促活動や施工技術、工法、安全、品質、規格に関する調査研究等に取り組んでいます。しかしながら、新規に開発した商品は、いまだ一般の方に認知されていないのが現状であり、新築への投資が減少されている今だからこそ、改装による建物の維持や安全性をより強く訴えていくことが使命だと感じています。

また、改装技術の向上にも力を入れていくことも重要であり、会員の保持する改修技術を相互に公開し、協会全体の潜在技術力を向上させたいと考えています。さらに、新たに材工共でBL認定を取得したAL→ALサッシ改装、玄関ドア改装、墜落防止用手すり改装の施工方法を準会員にも周知徹底し、改装技術の底上げも図りたいと考えています。

●現在の重点テーマについて教えてください。

まずは何といっても改装事業の拡大です。昭和40年頃から流

▼第1回外壁改装作品コンテストの最優秀賞作品
（三越銀座店 外装改修工事）



before

after

行し、当時は“モダン”といわれた建物や、公団や公社などの公共住宅事業などを対象に、改修用のBL商品の採用を積極的に働きかけています。BL商品の3本柱はアルミサッシ・ドア・手すりですが、デザインが優先され、安全面が二の次になる面も見られます。改修用手すりの施工基準は整備が整っていないため、まだまだ市場でも「見た目が良ければ良い」といった風潮が見られます。戸建て住宅のリフォームも、今は水回りの改築が大半を占めるという現状ですが、集合住宅では手すりの重要性をもっと訴える必要性を実感しています。

また、玄関ドアやサッシなどは防犯や省エネがキーワードとなっていますが、ユーザーが誤解をまねかないような言葉で表現し、伝えていくのは難しいところです。防犯の仕様にしたからといって100%侵入されないということではなく、ひとつの判断基準として官民合同会議で認定したということです。

改装というテーマは、建物の劣化だけでなく、その時代の社会的要因もふまえた改修・改装の基準やガイドラインの制定、メンテナンスの基準など課題はたくさんあります。

●今後の方向性について教えてください。

私たちのコンセプトは「改装は未来の人に渡すもの」です。今後新築投資の漸減が予想されていますが、逆に既存建物の維持、補修、改修による住環境の改善、建物の延命化、資産価値の保全等で、改装市場は“残された有望市場”として期待されています。このように、近年では建物の劣化や腐食だけが原因ではなく、防犯や省エネ問題など社会的要因がからんでいます。環境の動向に注目し「21世紀は改装の時代」と位置づけています。

時代の流れに常にアンテナを張り、会員が一丸となって施工技術の向上を図るとともに、保証制度・メンテナンス制度・資格制度・安全体制の確立まで含めて多様なニーズに対応していきたいと思っています。また、快適空間・快適環境を創造することにより、顧客満足度を高める事業活動を展開していきたいと考えています。

●ありがとうございました。

●概要

会長 賀東 隆

所在地 〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町16-5
新日本橋長岡ビル7F

TEL:03-3662-3519 FAX:03-3662-8152

シャッター

■過去1年間推移

(㎡、前年比・電動化率%)

	H15.12月	H16.1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
重量	106,747	104,552	100,568	107,412	102,172	101,269	126,286	125,627	122,519	137,683	123,779	128,868
前年比	14.5	15.3	-1.0	-3.5	1.9	8.6	22.0	3.8	13.3	7.1	-14.4	17.5
軽量	264,377	187,959	213,434	268,579	271,077	236,705	273,667	274,433	240,777	389,149	380,052	379,674
前年比	0.5	-0.6	1.4	13.8	2.5	-11.1	3.4	1.2	5.0	46.6	31.0	50.1
電動化率	25.3	25.4	24.9	20.3	23.7	24.3	24.8	24.7	24.2	17.3	18.7	20.3
グリル	8,489	8,261	8,040	9,360	7,665	6,831	8,784	10,483	7,475	9,489	8,671	8,800
前年比	-4.9	15.5	-1.1	20.1	4.3	-0.9	9.8	40.4	0.7	15.6	-1.8	6.0
OHD	25,709	20,862	24,430	22,653	18,121	17,838	23,014	24,361	29,129	31,269	33,726	38,369
前年比	-1.2	4.4	5.5	-3.6	5.3	-5.7	4.7	-8.8	24.0	4.9	24.3	41.7
合計	405,322	321,634	346,472	408,004	399,035	362,643	431,751	434,904	399,900	567,590	546,228	555,711
前年比	3.6	4.8	0.9	18.8	2.5	-5.9	8.5	2.0	8.5	31.4	16.0	39.6

■出荷数量年間推移 (4月～翌年3月累計)

(㎡、前年比%)

	H3	H4	H5	H6	H7	H8	H9	H10	H11	H12	H13	H14	H15
重量	2,001,243	1,936,939	1,676,527	1,524,206	1,707,897	1,737,110	1,775,359	1,574,810	1,286,780	1,492,832	1,097,308	1,208,205	1,328,258
前年比	1.7	-3.2	-13.4	-9.1	12.1	1.7	2.2	-11.3	-18.3	16.0	-26.5	10.1	9.9
軽量	6,019,965	5,288,063	4,843,331	4,677,685	4,544,678	4,730,120	4,195,575	3,896,089	3,732,420	3,487,158	3,333,097	3,190,771	3,038,800
前年比	6.8	-12.2	-8.4	-3.4	-2.8	4.1	-11.3	-7.1	-4.2	-6.6	-4.4	-4.3	-4.8
グリル	147,597	134,198	118,814	103,601	108,744	114,051	111,020	103,457	108,042	114,744	103,625	101,043	96,616
前年比	-9.0	-9.1	-11.5	-12.8	5.0	4.9	-2.7	-6.8	4.4	6.2	-9.7	-2.5	-4.4
OHD	482,527	462,639	430,393	383,865	417,438	464,464	435,581	368,259	328,943	343,957	314,316	299,460	285,952
前年比	1.5	-4.1	-7.0	-10.8	8.7	11.3	-6.2	-15.5	-10.7	4.6	-8.6	-1.3	-4.5
合計	8,651,332	7,821,839	7,069,065	6,689,357	6,778,757	7,045,745	6,517,535	5,942,615	5,456,185	5,438,691	4,848,346	4,799,479	4,749,626
前年比	5.0	-9.6	-9.6	-5.4	1.3	3.9	-7.5	-8.8	-8.2	-0.3	-10.9	-0.8	-1.0

ドア

■過去1年間推移

(枚、前年比%)

	H15.12月	H16.1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
鋼製重量ドア	56,045	55,046	58,065	60,585	41,081	45,812	46,543	41,906	45,822	49,302	48,240	44,994
前年比	—	—	—	—	-15.7	5.2	0.6	-13.7	-5.9	-3.8	-11.3	-23.5
鋼製軽量ドア	98,533	88,070	96,325	72,513	54,639	52,588	67,606	70,716	65,338	73,744	72,826	87,491
前年比	—	—	—	—	-1.1	-6.0	5.0	0.9	1.4	0.8	-6.4	13.0

■出荷数量推移 (年度)

(枚、前年比%)

	H15			H16	
	上期	下期	年間	上期	前年比
鋼製重量ドア	287,039	342,989	630,028	270,466	-5.8
鋼製軽量ドア	383,329	510,721	894,050	384,631	0.3

注)

- ・「鋼製重量ドア」は鋼製建具を、「鋼製軽量ドア」は鋼製軽量建具を指します。
- ・鋼製重量ドアは、ガスチャンバー、点検口を含みます。
- ・鋼製軽量ドアは、日本鋼製軽量ドア協議会の統計によります。

VEIRTICO

電動横引きシャッター「ベルティコ」新発売

【特長】

- ・上部レールの収納高さはわずか 51mm
- ・コーナー部の曲がり半径はわずか 130mm
- ・回転ブラシによる下部レールの掃除機能を装備
- ・障害物や下部レール中の異物をいち早く感知し、シャッターの走行を止めるトルクリミッターを装備



黒崎播磨株式会社

景観材事業部シャッターグループ

住 所 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町 15-6

TEL (03) 3669-0791 FAX (03) 5645-7324

大阪事務所 〒550-0004 大阪市西区靱本町 1-11-7

TEL (06) 6441-9355 FAX (06) 6459-3247

ホームページ <http://www.krosaki.co.jp/>



個性派宣言



シンプルだけど雄弁で頼もしいガレージ。

見て楽しく見せて嬉しい。人も車も住まいも喜ぶアメリカンテイストのガレージドア。



静かでスピーディな動作性が特長のオーバーヘッドドア。二重の安全機能を備え、稼働範囲の広いリモコンで操作性も向上。突然の故障や事故にもFTS（24時間フルタイムサービス）で迅速に対応。

※元々本誌掲載の本製品のイメージに似せております。

速くて静かなアメリカン・スタンダード。デザインにも機能にもこだわりました。

Candy
Garage Door

パーク・キーパー

防犯チェーンゲート

24時間駐車場を無人管理!

- 無断駐車、不審車の侵入、通り抜けなどをパーク・キーパーがガードします。
- 開閉時の音を大幅に低減。深夜でも安心して帰宅できます。
- タフなステンレスボディ。

低騒音
タイプ
新発売!!



**PARK
KEEPER**



新生精機株式会社
SHINSEI SEIKI CO., LTD.

〒675-2444 兵庫県加西市鴨谷町687番地
TEL: 0790-44-1161 FAX: 0790-44-2271
URL: <http://www.shinseiseiki.co.jp>

「新日鉄の高耐食性めっき鋼板」

金属の腐食に頭を抱えている方、工程省略や部材のコストダウンを模索している方、

ぜひ、ご相談ください。

SUPERDYMA[®]
スーパーダイマ

with 新日鉄, to win!

新日本製鐵
薄板事業部

スーパーダイマの詳しいご案内は
スーパーダイマホームページ URL/
<http://www.nsc.co.jp/usuifu/superdyma>

お問い合わせは
E-mail
superdym@hq.nsc.co.jp



住友金属工業株式会社

お問い合わせ先

〒104-6111 東京都中央区晴海1-18-11(トリトンスクエア)
薄板営業部 TEL:03-4416-6333 FAX:03-4416-6359

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-5-3(住友ビル)
大阪薄板営業部 TEL:06-6220-5590 FAX:06-6220-5970

住友の環境対応型薄板製品シリーズ

クロムフリー表面処理鋼板

電気亜鉛めっき鋼板

スミジंकNEOコートT1

■特長

1. 導電性と耐食性のバランスに優れた性能を有しています。
2. 耐型かじり性に優れており、金型寿命を向上させます。

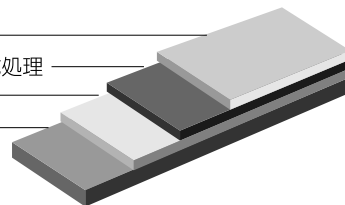
被膜構成

有機被膜

クロムフリー化成処理

電気亜鉛めっき

鋼板



溶融亜鉛めっき鋼板

タフジंकNEOコートK

■特長

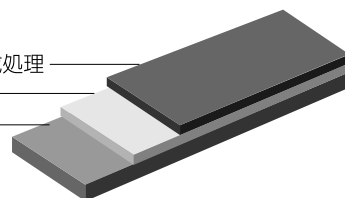
1. クロムを全く含まない特殊樹脂による新化成処理製品です。
2. 従来のクロメート処理表面処理鋼板と同等の性能を有しています。

被膜構成

クロムフリー化成処理

溶融亜鉛めっき

鋼板



シャッターが創造する快適生活空間

トステム鈴木シャッターはシャッター専門メーカーとして
多様なニーズにお応えするための製品の研究・開発・改良を通じ、
快適生活空間の創造に努めています。



トステム鈴木シャッター株式会社

東京都豊島区南大塚1丁目1番4号

☎(03)3944-1111

<http://www.suzuki-st.co.jp/>



ZAM

詳しくはホームページをご覧ください。
www.nisshin-steel.co.jp

日新製鋼

日新製鋼は、ZAMを通じて お客様の無限の可能性を拡げていきます。

※ZAMとは、亜鉛-アルミニウム6%-マグネシウム3%のめっき層を持つ新しい溶融めっき鋼板です。



さまざまな形状が
ご提供可能です。



丸型鋼管



角型鋼管



溶接軽量形鋼



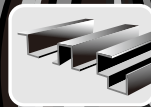
波板



ノンスリップメタル



一般構造材軽量形鋼



特殊形鋼



プレノッチ形鋼



シャッター

用途：薄板建材全般

ZAMは、「性能」「コスト」「環境」の“トリプルメリット”。



ちょっと高くてもお買い得、ZAM。

性能

亜鉛めっき製品（当社製品名ペンタイトB）
に比べて10~20倍の耐食性。亜鉛-5%
アルミめっき製品（当社製品名ガルタイト）
と比べても5~8倍の耐食性を誇ります。

コスト

腐食環境の厳しい用途に耐え得ることから、
熱浸漬溶融亜鉛めっき（後めっき）やユニク
ロめっきの代替としてご使用いただくこと
ができ、お客様の工程省略が図れます。

環境

「少ないめっき付着量で高耐食性が得ら
れる」、「長寿命化が図れる」という観点
から、省資源対応の製品としての展開が
期待されています。

●建築基準法第37条第2号認定取得 ●日本住宅性能表示基準に従って表示すべき劣化対策等級（構造躯体等）の特別評価方法認定取得 ●建築施工技術・技術審査証明書取得 ●建設技術審査証明書取得（土木系材料）

日新製鋼株式会社

〒100-8366 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル TEL.03-3216-5166

BX

文化シャッター

快適なガレージライフを 演出する5つのスピリッツ！

SPEEDY

速い！

巻取り式電動シャッターと比
べると約3倍の速さ。さらに接
触音・振動を低減。

SIMPLE

使いやすくシンプル！

軽くて薄いカードリモコン（セ
レカード）なら、車から降りる
ことなく手で操作が可能。

●リモコンスイッチ
（セレカード）



SAFETY

安全・安心！

排はさみ防止と2重の障害物
感知装置を装備した安全・安心
設計。

美しい

STYLISH

フラット面で構成されたアルミパ
ネルは、これまでにない美しく、上品な
フェイス・デザイン。

SMALL SPACE

ヘッドルーム・サイドルームとも業
界No.1の小さな納まりを実現。

小さな納まり！



美しいデザインと軽快な開閉が魅力のオーバースライディングドア
住宅用に進化して、すっきりと新登場です。

住宅用オーバースライディングドア **フラットピット**

NEW

文化シャッター株式会社 〒113-8535 東京都文京区西片1丁目17-3 TEL.03(5844)7111 ホームページ <http://www.bunks-s.co.jp/>

伊豆沼に北からの使者

伊豆沼は、宮城県の北東部に大穀倉地帯をなす仙台平野の西北にあります。

伊豆沼・内沼の面積はそれぞれ289ha、98ha、計387haで、併せると東京ドーム82面分の広さがあり、長沼も含めた湖沼地帯の土地占有率は迫町全体面積の約1割にもなります。晩秋から初冬、その広大な湖沼・湿地を目掛けて北からの使者が大勢やってきます。

(撮影：三和シャッター工業 伊藤俊美)



JSDA会報 2005年・新春号

発行日：2005年1月20日 通巻第15号

発行者：社団法人 日本シャッター・ドア協会

〒102-0073 東京都千代田区九段北1-2-3 フナトビル4F

tel.03-3288-1281 (代) / fax.03-3288-1282

URL:<http://www.jsd-a.or.jp>