

2010年・新春号

CONTENTS

| | |
|---|-----|
| 特別寄稿 | 3 |
| 株式会社明野設備研究所 取締役部長 中島秀男 | |
| 年頭ごあいさつ | 2 |
| 特集 | 4-9 |
| 記者座談会「建築市場、活路をひらく視点」 | |
| NEWS | 3 |
| ・「平成 21 年度スチール・ドア 契約適正化全国研修会」開催される | |
| 労務委員会だより | 10 |
| シリーズⅢ | 11 |
| 「安全安心なまちづくり」 第 4 回「ゲートッド・コミュニティ」 ・東京大学工学部都市工学科 教授 小出 治 | |
| 連載 シャッター物語 | 12 |
| ハイライト | 13 |
| ・協会『認定登録事業』の実績 | |
| データ | 13 |



(上) 東京・墨田区に建設中の東京スカイツリー

年頭所感

2010年(平成22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、世界同時不況による景気の急速な悪化には底入れの兆しがみられますが、わが国経済は企業収益の低下に伴う設備投資の減少、雇用情勢の悪化などから依然として先行き不透明な状況が続いております。

当協会を取り巻く環境も、建築投資の減少や新設住宅着工の大幅減など、一段と厳しい状況となっております。

こうした中で当協会は、昨年、「シャッター・ドアの点検法制化」早期実現のための体制の整備・強化をはじめ「各種技術基準の改定」、また「評定登録事業の推進」などを重点施策として推進してまいりました。

「シャッター・ドアの点検法制化」では、協会としての体制整備と強化を図るため、これまでに設置されたシャッター等を対象に、5～7月及び8月と二回に亘り『防火設備の点検調査』を実施しました。この中には、感知器と連動させてシャッター・ドアが閉鎖することを確認する一連の作動点検調査も含まれています。また9月には、会員向けに感知器、連動機構に関する知識の向上を図るため、第一回目となる『特別講習会』を開催いたしました。

点検体制の整備と強化に関しましてはこの他、従来から実施しております「防火シャッター・ドア保守点検専門技術者」の認定講習を引き続き全国で開催し、現在、認定資格者数は累計で6,634名となっております。

また、「各種技術基準の改定」としましては、軽量シャッターの技術基準、シャッター・オーバーヘッドドアの耐風圧強度基準の改定の他、耐火クロス製防火／防煙スクリーン

の技術標準を見直して2009年度版として発行しました。

さらに、「評定登録事業の推進」につきましては、遮炎・

遮煙性能防火戸(CAS)の承認や煙・熱感知器連動機構・装置の自主認定をはじめ、防犯性能の高い建物部品の自主管理認定などを行ってまいりました。防犯性能の高い建物部品に関しましては、協会では通算してドアB種(防火ドア)で624件、各種シャッターで212件、合わせて836件をこれまでに認定してまいりました。

新しい年を迎えましたが、今年は、引き続き「シャッター・ドアの点検法制化」への対応を重点施策として強化・推進いたしますと共に、新たな施策としましては、環境問題への取り組みとして、高速シートシャッターの環境負荷低減の基準づくりを行い、(財)日本環境協会のエコマーク新規商品への認定を目指します。また、ドア製品等に関する環境対応としましては、塩害対策及び環境に配慮した塗装仕様の検討などを行ってまいります。

一方、昨年、建設業法の罰則適用事例が増えたことなどを踏まえ、改めて会員企業における法令遵守の徹底などコンプライアンスの強化に努めてまいります。さらに取引問題に関しては、建設業界との元下請け契約の適正化などについても引き続き重要なテーマとして取り組んでまいります。

この他、新公益法人制度への対応につきましては、協会内に特別委員会を設けて検討してまいりましたが、今年はさらに事業内容を中心に審議のスピードを上げてまいります。

今年も厳しい経済状況は変わらないものと思われませんが、協会としましては、将来に向けて社会の安全・安心づくりを目指し、鋭意努力してまいりたいと存じます。

本年も皆様からの変わらぬご支援ご協力の程、よろしくお願い申し上げます。

2010年 新春

平成 22 年新年祝賀交歓会開催される

1月21日（木）、恒例の新年祝賀交歓会が、東京千代田区のグランドアーク半蔵門「華の間」において開催された。

当日は、来賓、会員、報道関係者を合わせて約 260 名が出席する中、沖村恒雄・協会専務理事の司会で開会した。冒頭、挨拶に立った岩部会長は参会の謝意を述べた後、業界を取り巻く現状の厳しさを説明し今年の回復に期待を寄せた。

続いて、来賓として駆けつけていただいた佐々木基・国土交通省大臣官房審議官（建築行政担当）より、住宅の回復に向けた政策を交えての祝辞を頂戴した。また、同じく来賓として出席していただいた菅原進一・東京理科大学総合研究機構教授からは、安全安心や環境、その他の視点からシャッター・ドアのあり方を具体的に示唆していただくなど、提言を交えた挨拶をいただいた。菅原教授は、当協会のシャッター・ドア保守点検専門技術者資格認定委員会委員長を務めていただいている。（挨拶の概要を別掲）

その後、乾杯の音頭を東田誠之・協会副会長が執り、歓談に移った。昨年を上回る出席者が会場の至る所で挨拶を交わし歓談を楽しむ姿一色になった。開会から約 2 時間後、中屋俊明・協会副会長の中締めが行われたが、今年は現状の閉塞感を打ち破るべく、全員がかけ声と共に拳を高く突き上げ「頑張るぞー」のシュプレヒコールで会を締めた。異例の中締めに和やかな笑顔が一層広がったが、参会者は名残を惜しみつつ三々五々会場を後にした。



乾杯の発声を行う東田誠之 副会長



左上:岩部金吾 会長 右上:佐々木基 審議官 左下:菅原進一 教授 右下:中屋俊明 副会長

岩部 金吾 日本シャッター・ドア協会会長

デフレ基調という大変厳しい環境下で今年を迎えたが、厳しい時代だからこそ新たな創造、革新を生み出させる局面だと考える。政権交代によって様々な影響が出る中、保守点検法制化を検討している社会資本整備審議会も中断しているが、実務サイドでは着実に打合せを進めている。一方、今年は環境問題への取り組みとして、高速シートシャッターのエコマーク認定の取得をめざしていきたい。昨年の住宅着工数は暦年では 70 万戸台が予測され、今年はさらに低い 60 万戸台と予測されている。昨年 12 月の首都圏のマンション契約率も 68.8% と低迷し、オフィスの空室率も東京都心では直近 4 ヶ月連続で 8% を超えるなど、改善の兆しが見られない。しかし、こうした厳しい状況を何としても克服し、来年の賀詞交歓会を明るい気分で迎えるためにも、協会の信念である相互扶助、相互啓発、相互繁栄を実践していきたい。

佐々木 基 国土交通省大臣官房審議官

昨年は住宅着工数が落ち込み、公共投資が削減される中、景気を浮揚させるためには住宅と不動産による波及効果で牽引するというところで、昨年 12 月に緊急経済対策が出された。中でも、住宅に関する贈与税の非課税枠を従来の 500 万円から 1,500 万円に拡大したことや住宅版エコポイント制度の創設、さらには優良な住宅については金利を 10 年間引き下げる「フラット 35S」を打ち出すなど、金融や不動産を活発化させることで住宅建設を促進させる取り組みを行って来た。保守点検の法制化については、現在、今までのやり方を改めるということで、審議会の中でどういう人選で検討を進めていくのかも含めて見直しを図っているところである。今年は景気の二番底にならないよう、住宅や土地が動きをみせることで景気が良くなるよう頑張っていきたい。

菅原 進一 東京理科大学総合研究機構教授

昨日、今後の新しい技術開発についてどう研究、評価するかという内容の会合が国交省で行われ、そこで 4 つのテーマが打ち出された。1 つ目は建物の品質をどう確保するかという「安全安心」。防火区画を形成するシャッター・ドアが間違いなく機能するために、ぜひ保守点検を制度化して頂きたい。2 つ目はいかに「生き生きとした生活」ができるかで、今後は建物を長く大事に使っていく時代にあって、シャッター・ドアがいかに生活スタイルの中で生き生きと機能を果たせるかを提案してもらいたい。3 つ目は「グローバル化」。これからは建築についても国内に限らず、海外に住み着いて必要な情報を取り入れ、技術のグローバル化を進めるといった発想が必要となる。4 つ目は「環境」で、住宅版エコポイント制度の運用はもちろん、建築空間を快適にするシャッター・ドアのあり方、さらには海外の実例を含め、環境を改善できるシャッターとは何かを考えていくことが重要である。

防災設備の維持保全を考える

株式会社 明野設備研究所
取締役部長
中島秀男



■建築確認ばかり厳しくて…

2007年6月の建築基準法改正により建築確認・検査の厳格化が施行され、この改正により設計者は悪戦苦闘することになる。しかし、建物が建った後の運用にかかわる規制は相変わらずの様相である。

不動産投資取引に関わるエンジニアリングレポートなどで調査する建物でも無法状態で使用されているものが多い。過去に多数の死亡者を出した火災事故のほとんどが建物運用の不適切が原因となっている。2009年3月に発生した群馬県渋川市の老人施設火災でも違法な運用が原因になって7人の尊い命が失われている。

特殊建築物の定期点検報告の様子を見るとホテル、病院のような施設においても6～7割程度の報告に止まっているようである。建築確認・検査の厳格化と比べると運用に関する規制はあまりにもユルユルと言わざるを得ない。

■システムの情報伝達を…

当然ではあるが、建物のライフサイクル（計画—設計—施工—運用）で圧倒的に長いのは運用の期間である。建ちあがった後に何十年も使い続けられることになる。

計画、設計の段階では建築形態、空間形態、利用形態などに合わせた高度なシステムを作り上げるが、その情報が施工、運用に正確に伝達されているかという心もとない。ましてや10年後、20年後に伝えられるかという全く

絶望的である。事故が発生して初めて管理者はその建物のシステムの詳細を理解し、そして、システムの不備が理解できる、というようなこともある。

例えば、防火シャッター1枚にしても設置している場所によってはいろいろな意味がある。火災位置による閉鎖の順位、法的な意味合い、閉鎖に失敗した場合のフェールセーフ等々。そういった情報を施工者、管理者に正しく伝える仕組みを考えたい。

■防災システムは一元的に維持保全しなければ…

防災システムを構成する防災設備には多くの点検資格とそれに関わる団体・協会が存在する。防災設備に関わる団体・協会等の数は20近くにもなり、防災設備の点検等のマニュアルはそれぞれに作成されている。建築基準法と消防法に関わる防災設備は点検の資格者が異なり、点検周期も異なり、そして、点検に関する国家資格、民間資格がいくつもある。

建物は複合化し、多機能化し、そして防災システムは高度化している。高度化する防災システムを効果的に活用するためには人と設備、つまり、マン・マシンシステムの構築が重要である。防災システムの信頼性向上のためにマン・マシンシステムを構築した一元的な維持保全の仕組みを考えたい。

NEWS

『平成21年度スチール・ドア契約適正化全国研修会』開催される

協会では、(社)日本サッシ協会、(社)カーテンウォール・防火開口部協会と共催し、(財)建設業振興基金に協賛頂いている「スチール・ドア契約適正化全国研修会」を、今年度も10月15日から10月23日まで、全国11箇所で開催した。

ドア事業の契約適正化活動の一環として、今年度は「積算マニュアルⅣ共通編、スチール製品編の解説」

「『鋼製ドアの製品・品質基準』改訂版の解説」「製作・取付図作成の標準化(簡略化)の推進」「契約締結

適正化の推進・文書化の更なる徹底」などをテーマに実施した。

受講者として、当協会のほか、(社)日本サッシ協会、(社)カーテンウォール・防火開口部協会、スチールドア製造企業の積算担当、経営者、営業責任者および大手アルミサッシメーカー、大手シャッターメーカー積算担当者及び流通業者の営業担当者など、376名が出席した。

建築市場、

活路をひらく視点

建築市場の低迷が続くなか、業界の閉塞感は一段と強まっています。もはや景気の回復に望みを託す時代から、企業は構造改革なくして生き残る道はない時代に入ったという共通の認識でしょう。しかし、どのように着手すればよいのか、その視点や着眼点を見出すことはそう容易ではありません。そこで、日頃から多くの企業や業界と接し、豊富な情報と見識をもっておられる日刊紙の記者の皆さまにお集まり頂き、成功している事例や今後の取り組みなどについて、幅広い角度から話し合っ



◆ご出席者（順不同・敬称略）

| | |
|-----------|----------|
| 日刊建設通信新聞社 | 浅井 顕 記者 |
| 日刊建設工業新聞社 | 日影 耕造 記者 |
| 日刊建設産業新聞社 | 出崎 稔造 記者 |
| 鉄鋼新聞社 | 長田 雅巳 記者 |
| 産業新聞社 | 大倉 浩行 記者 |

司会 日本シャッター・ドア協会 長嶋 和義 広報委員長

司会 最初に、昨年を簡単に振り返って頂きたいと思えます。皆さんにとって最も大きかった出来事というと、どんなことだったでしょうか。

浅井 建設業全般で見て大きかったのが、やはりゼネコンの受注が激減したことです。日建連（（社）日本建設業団体連合会）加盟 49 社の受注実績は、2008 年 11 月～2009 年 10 月までの 1 年間で前年比 30%、4 兆円減っています。しかもこの第 4 四半期もめどが立たない厳しい状況です。資材価格の高騰が一段落したことはプラスだったと思いますが、受注の絶対量の減少が大きく、それを打ち消すまでにはならなかったと思います。

一方で明るい話題では、日建連が建専連（（社）建設

産業専門団体連合会）らと協力して、「建設技能者の人材確保・育成に関する提言」を検討し、昨年の 4 月に公表しました。これは専門工事業者、つまり下請け会社の優秀な技能を持つ人材について年収を 600 万円まで引き上げようという取り組みです。ゼネコンと専門工事業者の元下請けが一緒になり、建設業界全体で技能の育成・向上を重視していこうということは、この厳しい時期だからこそ前向きな取り組みと言えるのではないのでしょうか。

出崎 昨年と言えば、やはり「コンクリートから人へ」を旗印にした新政権の誕生です。建設業界に激震が走りました。とくに来年度の公共工事業費は国費で 18% も削減されるということですから、この影響は半端では

ないと思います。ある統計では昨年上期の公共工事は金額、件数とも二桁伸びていた。それが補正予算の執行停止もあって下期に入り一気にペースダウンです。上期の公共事業の受注増は景気浮揚に向けた過去最高の前倒し発注が行われたことが要因ですが、受注競争は激しく、総合評価方式では技術点も1位、価格点も1位でないで競争に勝てない。そこで原価入札ということも実際に行われたようです。利益面では相当厳しいのが現実でしょう。

公共事業の削減は、民需が余り期待できない地域建設業にとって非常に大きな影響を及ぼすということです。年商50億円前後のゼネコン、いわゆる地場産業的な存在の建設業ですが、北海道や北陸、九州には建設業が地場産業化している地域も少なくないわけです。九州経済調査会がまとめた『九州経済白書2009』によると、法人市町村税の税収減理由として建設業の倒産や業績悪化などをあげています。税収が減り、公共事業を減らす、建設業の業績が悪化する、さらに税収減といった悪循環が現実には起きている。地域GDPに占める建設業依存度が高い市町村ほどリスクは高いわけで、来年度に中央・地方政府の公共投資が仮に17%減とすると、その影響は図り知れないものがあります。

大倉 私も、2009年は需要の減少ということが何より大きかったと思います。住宅着工戸数も当初100万戸は難しいという予測が90万戸、さらには80万戸とだんだん下方修正され、このまま行ったら70万戸台になるという話で、とにかく需要の急速な落ち込みが目立ちました。それに伴って、サッシ業界も工場の縮小が始まっています。

また、サッシメーカー同士の提携やシャッターメーカーとサッシメーカーの提携もありましたが、こういう業界再編が本格的に動き出したということも挙げられます。シャッターならシャッターというだけではなく、今後期待される市場のなかで、リフォームやリニューアルなどをテーマに、業界を超えた横の連携やコラボレーションという形で動き始めて、今後の方向性に影響を与えていくだろうと思います。

長田 鉄鋼の世界は、需要減の影響を受けて製鋼メーカー各社は大減産を余儀なくされました。昨暦年の全国粗鋼生産は前年比3千万トン減の8800万トン程度に大きく落ち込みそうで、暦年で9千万トンを下回るのは1971年以来38年振りのことです。100年に1度ほどではないですが40年に1度の低水準となりました。建築などの内需が振るわない一方、昨春をボトムに輸出市場は改善に向かいました。昨年下半年からの粗鋼生産の回復は輸出増がけん引したと言っても過言ではありません。

建材薄板業界では、鋼板メーカーでも海外需要の開拓に向けた動きが見られるようになってきています。国内の建築需要の縮小に比例してカラー鋼板の生産・販売も減少傾向にあります。こうした中で広く海外市場も視野に何とか需要拡大を図っていきたい、ということだと思います。大手シャッターメーカーがベトナムで市場展開を進めているように、今後スチール建材の市場の伸びが期待できるエリアで、品質面でも良い製品をさらに展開していこうという動きは増えていくと思います。

日影 私が担当している建材関連でも、大倉さんの意見と同様ですが、住宅着工戸数が80万戸に落ち込んだということ。そして、住宅設備メーカーの再編が加速したということが大きな出来事だったと思います。市場が量的にも質的にも変わってきたことで、一企業だけで対応していくのが難しい状況になったということが鮮明になってきたと思います。

厳しいこの時期こそ、今後に備える

司会 市場が縮小しているというご意見が多かったと思いますが、そういう認識の上で、いま、企業や業界ではどのような対策をとっているか、とくに今後に備えての前向きな対策という意味でお聞きしたいのですが。

出崎 建設業についてですが、中長期的にみると縮小は昨年に始まったことではないということも事実です。ですから基礎体力がなければ結局は生き残れない。基礎体力というのは、受注産業ですので営業力と現場の施工力ですね。これは収益の拡大を図る上での営業力、現場の施工力に集約されますから、こうした現業部門の強化とその支援機能の強化を図っていくことだろうと思います。例えば、管理、間接部門の効率化はどの企業でも共通事項です。そして組織を適正な人員に絞り込むことも必要でしょう。その場合、余剰人員と見なすのではなく、新規顧客開拓の営業部門や新規事業を立ち上げるための受け皿となります。今、思わず“受け皿”と言ってしまいましたが、業界では“盛り皿”発想でいこうというような前向きな考え方も出ています。厳しい時代を乗り切る上で最も大切な経営資源は人なのです。新たな事業戦略を練り上げ、道を切り拓いていくのは人材です。ある企業のトップは、人材育成は何も社員に限ったことではない、協力会社も含めた人材育成だと強調されていたことが強く印象に残っています。

浅井 この時代、一方では人員の削減や事業の見直しも当然あるわけですが、もう一方では、ある設計事務所の話ですが、「こういう時期だからこそ人を育てたり、海外事務所の成長に力を注ぐチャンスだ、そういう時間ができた」と前向きに捉えている会社もあります。設計事



長田記者

務所ですから、モノではなく人をどう動かすかで決まるということはあるわけですが。また、大手素材メーカーの副社長に取材した際、これだけ厳しくて給与をカットしているにもかかわらず、危機感を共有して一生懸命に働いている社員を見ると、やはり人材

だなと改めて感じたということをしみじみ述べておられまして、いま逆にこういう時代だからこそ、社員に対する価値を再発見できたのかも知れないという話は印象に残りましたね。人の使い方を見直し、知恵を結集する、これも使い古された言葉ですが、知恵を結集して乗り切るというかたちは日本的な考え方かなと思います。

長田 いま、新設需要は厳しいわけですがストック市場は膨大と言われています。景況悪化の影響もあるでしょうが、将来的には伸びていくマーケットになるとの見方を示す経営トップは少なくありません。ある表面処理鋼板商社の社長は「団塊の世代のお金の使い方として、子供のためにというより自分の楽しみや自宅を住みやすくするために使いたいという考えを持つ人が大半を占めているのでは」と指摘された上で、「リフォームなどに対する関心は非常に高い。そのニーズをどう掴むかだ」と話されていました。新設需要の捕捉が中心となる従来型の商売の仕方からの発想の切り替えが進展しています。

カラー鋼板を成形加工して壁材などを製造する金属サイディングメーカーの2009年4～9月期の金属屋根材の販売高は、前年同期比で6%増と建材需要が厳しい中において健闘したといえます。このメーカーは金属サイディング製品（壁製品）が主力ですが、金属屋根は改修向け、つまり張り替え需要への対応を主眼に置いています。今後も防汚機能などを付与した高機能製品の開発を強化し、新製品の市場投入を進めて、屋根材の売上高割合をもう一段引き上げていきたい方針ということです。

新しいビジネスモデルの事例とは

司会 いま、リフォームの話も出ていましたが、皆さんが担当されている中で、今後に向けて新しいビジネスモデ

ルとか、新しい事業分野に取り組んでいる事例などは如何でしょうか。

浅井 少し前の話ですが、ストック市場の展開のひとつとして、古民家から出る古材を再利用することをビジネスにした例があります。解体時に発生する古材を今までは捨ててしまうことが多かったが、木材は使っているうちに乾燥して良い材料になるということで、実は需要があるということでした。ただ、これまでは値段の基準がなく、売り手が適当に値段を決めたのですが、その後、古材の値段の基準を作って、それを基に全国に販売するようになった。愛媛の材木屋さんの話ですが、その社長がバイタリティのある人で、「地方の材木屋さんが頑張れば工務店も元気になる」という持論を持っておられ、地元の木材を使って地域活性を進めたという事例です。地方に民家はありますが古材はそこでは捨てられる存在です。しかし、都会の居酒屋などにはそれを使いたいというニーズがある。全国でチェーン展開をすることで、需要と供給のマッチングの機会を増やしています。現在でも会員数も増えていて成功しているようです。

出崎 建築の現場では技能者の高齢化や不足が言われています。しかし、社員として多能工を育成し、雇用し続けることが現実的かどうか。ところが主要生産プロセスで内製化を図り、好業績をあげている企業があります。建設請負業には元請けと下請けという関係があり、長い間、元下関係の改善は大きなテーマで、昭和の時代の最後の方に「建設産業ビジョン」とか、何年か前には「建設産業政策大綱」の中でも、いわゆる元下関係の改善がいわれてきたわけです。しかし、対等な関係を築きなさいといってもなかなか難しい問題があります。それを企業の中で完結させて、結果として実現させている企業があります。設立は平成元年で、以来右肩上がりに業績を伸ばして、現在120億円の売上をあげている。その



浅井記者

会社の社長が特徴的なのは、元々ハウスメーカーかディベロッパーの営業マンだった人で、営業時代に感じたことが、もっと大工さん、職人さんを大事にしなければおかしいという発想を持たれたことだったそうです。

基本的に建築生産には色々な段階があって、基礎、型枠、鉄筋、仮設の職種を現実的には専能工化しているわけですが、この会社では、基礎から柱の建て方までを完全に内製化してやってしまう。受注から設計、施工、アフターメンテナンスまで一貫した体制を敷いています。それにプラスして人を大事にする、職人を大事にするという発想を加えたわけです。そのためか、この会社には有名大学から大工さんになりたいという人が殺到していて、かなりの年収も保証されているようです。26歳のある社員のボーナスが二百何十万円だったという話もあります。先ほど、浅井さんから専門工事業者の年収を600万円以上という話もありましたが、いまは、人を大事にする企業というのが社会的にも評価されるべきでしょう。

建設経済研究所が発行する昨年10月の『建設経済レポート』の中でも、従来の工事部門の完全アウトソーシングから完全自社方式の採用、またグループ会社や協力会社を管理会計下に置いて運命共同体として抱え込む下請け分業方式の2つの方向性が述べられていました。企業間競争が激化する中で他社と差別化するためにも、こうした生産体制が必要ではないかと提案しています。これこそ新たなビジネスモデルではないでしょうか。今後大いに学ぶべきことだろうと感じています。

長田 出崎さんから型枠大工の話がありましたが、基本的に型枠は木材の世界ですよ。型枠となる合板は南用材が原料となるケースが多く地球環境保護の観点からも見直されていますが、そこで着目されたのが錆にも強い亜鉛めっき鋼板を使うということです。この鋼板型枠は工場でのプレカット製品のため、現場での加工が不要。パイプ以外の解体がなく、解体に要する時間は大幅に削減され作業性の向上に寄与しています。今後、鋼製型枠の建設分野での採用事例は増加すると思います。

もうひとつ身近なところでは金網です。動物園に行くとき金網でできた檻の中に動物がいるので、どうしても金網が目に入ってきてしまいます。そこである大手金網メーカーは特殊な塗装技術を持つ住宅設備メーカーとタイアップし、ステンレス線材を特殊塗装し金網の線を目立ちにくくするという製品を開発しています。すでに都内の動物園をはじめ全国各地の動物園でも採用実績が多



出崎記者

く、私も動物をくつきりと見ることができるので驚きました。

異業種が持つ技術とのコラボレーションにより生まれた、従来型では成し得ない好例の一つだと思います。

鋼製ドアの業界での展開としては、小口需要をいかに取り込むかということもポイントとなるのではないのでしょうか。インターネットの活用もその方策に当てはまると思います。そのメーカーにしか出来ない製品であれば、そのニーズは計り知れません。1枚でも2枚でも瞬時に注文が届きその即納ニーズに対応する、こうしたシステムづくりにより、価格競争に左右されない販路も築くことが可能になります。

日影 建設業におけるインターネットの活用はまだ遅れていると思いますが、「建サク」というサイトがあって、ここも興味深いと思ってしています。

これは工事とか資材とか、建設に関する諸々のものもあるようですが、例えば、建設関係の仕事を発注したい企業や人が、こんな仕事がありますという案件をインターネットオークションのようなかたちで出して、それに対して誰もが手を挙げられるというサイトがあります。建設の仕事は、先ほどから話が出ているように元請けと一次、二次、三次と下請けに仕事が回っていくという重層構造になっていて、その度に中間コストも発生するわけですが、このウェブの仕組みを使えば、仕事を誰でも直接受注できるわけです。この会社はもともとは建設の下請け会社だったんですけど、仕事自体が減ってくる中、今までの受注方式、仕事の仕方では中小は生き残っていけないという危機感を持ったということです。そこでインターネットに着目して、建設に関するポータルサイトを立ち上げたということです。

実際に工事契約が成立した時点で、工事金額の数%



大倉記者

を手数料として取るというかたちで運営されていて、サイトとしても収益のひとつになるし、企業として新しい形で仕事を受注できるわけです。登録の会員数も増え、取扱件数もかなり伸びているそうです。

長田 契約の細かい部分などについてはインターネットだけのやり取りでは難しいんでしょうね。

日影 そうですね。まずは手を挙げられた会社の情報を互いに開示して、その中でも最終的な契約については人と人が介在するということになるようです。

大倉 インターネットを活用するというのは、これからの一つのビジネスモデルであるだろうと思います。私が担当している大手金属素材メーカーでも、「試作ドットコム」という試作事業を7、8年前にスタートさせました。当然、どの業界でも大量生産を行う場合は試作ということはあるわけですが、量産品ではない場合、大きなメーカーに依頼してもなかなか対応してくれない。あるいは、複数にまたがるような試作品はどこに依頼したらよいかわからないという問題もあります。そこで120社の企業をネットワーク化して「試作ドットコム」を立ち上げ、そのサイトを通じて広くネット上で試作を呼びかけるという仕組みです。これはインターネットの活用という新しいビジネスですが、「試作」ということもビジネスとして潜在化していて、それを顕在化させたという意味でも大きな価値を生んだのだと思います。大手化学メーカーでも同じようにアルミで試作のチームを設置するといった動きもあります。ここには海外からの問い合わせもあって、ビジネスチャンスとして広がっているようです。

有望なリフォーム市場にどう取り組む

司会 かなりいろいろな分野で新しいビジネスモデルも出てきているようですね。その観点とも関連しますが、われ

われ建築関連でいうと、これからはストック市場が有望とされています。そこで最後に、改修、リフォーム、メンテナンスなどストック市場への取り組み方について、皆様のご意見をお聞かせ頂きたいと思います。

長田 リフォーム市場の規模というのはどのくらいかといえば、民間シンクタンクが2006年に7兆から8兆円規模と試算していましたが、直近では9兆円くらいだという話も聞いています。9兆円とすれば、膨大な市場であり有望であるのは間違いないと言えるでしょう。私はリフォーム市場のキーワードとして、「環境対応」「安全・安心」「耐震対策」が上げられると思います。「環境」の例として屋根材においては、補助金制度の追い風を受ける太陽光発電システム分野が伸びています。設置パターンをはじめとした技術営業を充実させることで、工業者だけでなくエンドユーザーに対してもアピールできる幅が大きい分野となっています。

また、「耐震」では浅草・浅草寺がいま本堂の耐震強度を高める改修工事中ですが、屋根の材料はチタンです。チタンは確かに価格は高いのですが、耐食性が高く何より軽いですから地震に強い。従来の日本瓦と比べ重量を8分の1に軽減できます。

そのほか素材関係では特色がある製品として、鋼板メーカーがゴキブリを寄せ付けない防虫鋼板を製薬メーカーと共同で開発し、商品化しています。実験時の写真を見ても忌避効果は抜群でした。差別化が図れる付加価値商材の一つです。

リフォーム市場もニーズは様々です。総花的ではなく、ターゲットを絞りつつ企業の持つ強みを活かして需要を捕捉していくことが大切なのではないでしょうか。

浅井 リフォーム、リニューアル市場は、あらゆる企業が有望だということで口にしませんが、ということは当然競争が激しくなります。分母も大きい分子も大きいということです。そこで勝ち抜くには、結局、どこに付加価値



日影記者

値をつけられるかだと思えます。ある設計事務所の社長は、「バリューマネジメントコンサルティング」のノウハウが必要になってくると言います。価値をマネジメントするという事です。古いものを新しいものに変えただけではだめで、ハードを新しくするだけでなく、そこにソフトを絡めて新しい価値をいかに作り出せるかどうかということがポイントだと言います。当然そのためには優秀な技術者が必要ですし、そこも人に繋がりますが、こういう観点からこの分野の人材の能力を上げていければ、市場がさらに価値のあるものに育っていくと言っておられます。単に新しい有望市場だからみんな参入するというだけでは絶対にうまくいかないし、それでは競争にも勝てないのだと思います。

日影 一方で、リフォーム市場というのは顕在化している部分と潜在している需要が膨大にあるわけで、その部分をどう掘り起こして市場化するかということだと思えます。ですから生活者に近い視点で口コミなどが有力な手段になったりします。例えばある企業では、リフォームの掘り起こしをするために口コミの力が重要だということで、工場や営業、間接部門まで含めた全社員に商品に関する知識研修を受けさせた上で、親戚や近所にこういう事業をやっていると口コミで広げるリフォーム推進活動を行っています。

あるいは、街づくりとか環境問題に取り組むNPOなどに、例えば、開口部の省エネの視点からメーカーも参加して、環境性能を向上させるためのリフォームの方法を研究するなど、潜在している需要を掘り起こすには草の根的な活動も必要だと思えます。

大倉 その他のことでは、現在リフォーム市場に参入している企業の事業形態としては、建材でも巨大資本の傘下に多種の企業を抱えてあらゆる商品や設備で対応しようということと、徹底して地域密着型で小回りを利かせてやるところと両方あって、ビジネスとしてこうでなければならないという固定的なものはないのだと思えます。それだけに誰にでもチャンスがあるし、誰でも参入できるだけに難しさもある、そういうこともこのリフォーム事業の特色かと思えます。

出崎 昨秋、BCS（（社）建築業協会）が追加行動計画を策定しまして、リニューアルについて総合改修という概念を打ち出しました。従来の改修の概念では、耐震改修、省エネ改修など個別課題ごとに改修提案をやってきたわけです。例えば、今回は設備機器だけを取り替えましょう、すると数年後には違う課題が出てきます。前は外壁をやったけど次は耐震改修、その次は省エネ改修

やりましょうと何度も工事をやることになってしまう。コスト的にもその都度の工事費にプラスして経費がかかってくるわけですから、改修にかかるトータルコストは一度に行うよりも間違いなく大きくなります。それならば、全て一度に改修をやりましょうと、いわゆる総合改修という概念が出て来たわけです。今後、この流れは確実に出てくると思えます。

また、リフォーム専門会社がありますが、ここでも興味深い動きがあります。マンションの大規模修繕工事に関して、2008年末に、正会員の施工会社と、塗料、外壁、資材メーカーが賛助会員となって組織する（社）マンション計画修繕施工協会という団体が発足しました。マンション管理組合から大規模修繕工事を元請けとして受注しようという動きです。その大きな武器となるのが工事完成保証と瑕疵保証の両方を会員企業と協会が連携して行うという制度をスタートさせたことです。当初は会員からの申込みも順調だったのですが、昨年10月1日から施行された住宅瑕疵担保履行法による瑕疵担保保険との整合性を図るため国交省との協議が行われ、一時中断していましたが、協議も整ったようで今年度内には再スタートが切れそうだということです。大変興味を持って見えています。

実はその前例があるのです。全国マスチック事業協同組合連合会という団体があります。以前から長期性能保証事業と完成保証事業を業界としてやっていて多くの実績を上げています。これはマスチック塗装ローラー工法という旧住宅公団の開発した特許工法なのですが、それを受け継いだ協同組合連合会が中心となり、独自のブランド商品も出しながらやってきた上に保証事業を加えたことが功を奏しました。業界全体が右肩下がりの中で、実績は昨年11月の総会でも目標を大幅に上回る結果を出していました。改修市場において非常に面白い動きになっています。

司会 有難うございました。いろいろお話を伺ってきましたが、リフォーム市場でもそれ以外の成長分野でも、有望だから参入するというより、そこに新しい視点をもって取り組むということがキメ手になるということですね。貴重なお話を有難うございました。



司会 長嶋広報委員長

■はじめに

労務委員会では、経営者並びに社員の皆様が会社内でかわる可能性が高い「法律等」について紹介しています。「法律等」はとかくややこしいものではありませんが、このQ&Aがみなさんのご理解の一助となれば幸いです。

第4回目として「メンタルヘルス対策」について紹介します。

■メンタルヘルスとは？

メンタルヘルスの「メンタル」とは「心の・精神の」、ヘルスは、「健康・保健」という意味で、一般的には「心の健康」と訳されています。

健康であるということは、身体はもとより心の問題を含めて健全であるということです。メンタルヘルスの目的は、心身ともに充実した健康状態をめざすことです。

■「メンタルヘルス問題」への企業の対応

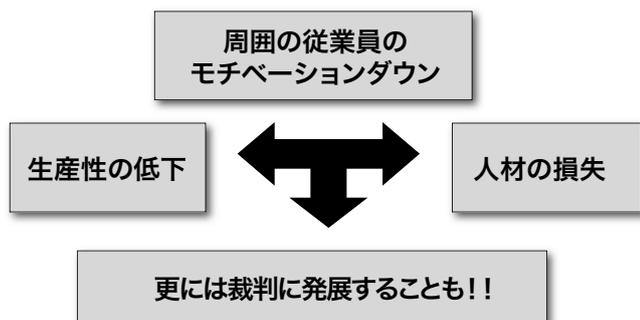
従業員の「心の病」、いわゆるメンタルヘルス問題は、企業経営を大きく揺るがしかねないリスクとして考える必要があります。

従業員の突然の休職や退職による事業への影響や新たな経費発生等のリスクを回避するには、従業員の「心の健康づくり」を推進するための企業の組織的かつ計画的な対策の実施が望まれます。



■企業のリスクの想定

従業員が心の病を発症した場合、企業はどのようなリスクに直面することになるのでしょうか？



■職場での対応

職場のメンタルヘルスマネジメントにおいて、管理職である上司が果たす役割には多様なものがあります。以下のような変化が自分や部下・上司、同僚に在る場合は、メンタルバランスを崩しているかもしれません。

- 以前と言動が変化（表情、態度、声音）
- 欠勤、遅刻、早退の増加
- 周囲との対立が目立つ
- とりとめのない訴えの増加
- 酒量、タバコ量の増加
- 他人の言動を必要以上に気にする
- 仕事の能率の低下、ミスの増加



もしそうであれば十分にコミュニケーションをとって、適切な対応をしていくことが重要です。

初期対応編 Q&A

Q 時間外労働の多い部下の健康状態が不安です。最近、口数も減り、精神的にまいっているのではないかと心配しています。

A まずは声を掛けを行い、何か困った事はないか聞いてみましょう。次に残業時間数を確認しましょう。本人だけに仕事の負担がかかっているのであれば、仕事を軽減する働きかけをしましょう。



Q 急に欠勤する回数が増えた部下がいます。どうも体の調子が悪いだけでなく、精神的な問題を抱えているようです。どのように接するべきでしょうか？

A 「急な欠勤回数が増加した」現状を踏まえ、業務に支障が出ているならば、客観的な事実のみを本人に指摘するようにしましょう。その際、部下を責めるのではなく、「上司として心配している」ことも素直に伝えましょう。本人から健康状態に関する話があった場合は、プライバシーを保護するとともに、状況に応じて、職場環境の整備や休養が取れるよう配慮していきましょう。また、組織的な対応を図ることも重要です。

上司や周囲の人が変化に気付くことが重要です。

東京大学工学部都市工学科
教授 小出 治



防犯環境設計（CPTED）の導入が現在の防犯施策の特徴の一つであった。防犯部品（CP製品）の認定や防犯優良マンションの認定などその成果である。他方、防犯環境設計の第二世代といわれ強調されているのが、環境設計を推進し、維持管理する母体（地域、地域団体）をいかに作り上げるかということである。日本的に言えば「まちづくり」であろうか。英国においても防犯環境設計は地域再生やコミュニティ強化と表裏一体となって展開されている。この地域再生、コミュニティの強化に対し、如何に考えるべきであろうか。

ハード（建物）に警察がコミットする一方、民間サイドでも住宅に対し安全性を向上させる努力がなされてきている。建物敷地の周辺を塀（フェンス）で囲い、出入口を限定し、外部と隔離し住宅地の安全性を高めるという開発が話題になっている。ゲートッド（ゲート）・コミュニティという開発形態である。日本では特殊な形態で違和感があり様々な議論を醸しているようであるが、米国をはじめ諸外国では普遍的に推進されており、近年の中国の商品住宅はほぼこの形態をとっている。社会的なステイタスを誇るものでもある。

米国においては古くから一部富裕層向けの住宅において実施されてきたが、現在、サンベルト地域の開発の過半数がこの形態をとるものとなり、一般化しているのが特徴である。80年代のバブル以降、米国では郊外にゴルフ場やヨットハーバーを併設した住宅開発が顕著になる。住宅を結ぶ道路が従来のグリッド（格子状）ではなく、末端に向かって枝分かれをするクルド・サック方式がとられているのも防犯思想の現れであるが、90年以降周辺をフェンスで囲い、ゲートで出入りを管理するゲートッド・コミュニティとなって展開したのである。研究によれば購入の動機は安全性が最上位にくるが、高級住宅地に住もうという誇りも同時に満たしてくれているようである。しかし、広大な敷地であり、敷地を囲う塀も多種多様であり完全に安全を保障するものでもないようだ。高級住宅地に住もう誇りも、大半の住宅が同様の形態をとることから、差別化への

誇りもやや変容してきている。では普及する原因は何であろうか。

「外から見える窓のカーテンは白でなければいけない」「家の塗装は白以外は禁止」などの規則がこれら住宅地にはある。住宅の品位を保ち商品価値を下落させないためである。

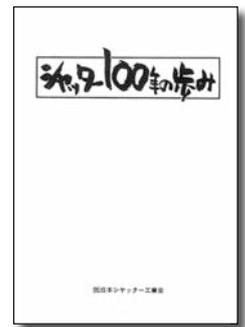
「飼犬は30kg以上は禁止」、「子供は自宅の庭でバスケット遊びはしてはいけない」という規則となると反発する人も出てくるかもしれない。「住民の年齢は60歳以下」であるとなると人権問題である。「白人以外の居住を認めない」というものも旧来のなかにはあったそうだ。ゲートッド・コミュニティの中はこのような詳細な規約（CC&R）が存在する。住民が構成する管理組合（HOA：Home Owner's Association）が高額の維持管理費を徴収し厳格な運営を専門家に委託し実行している。この規約・定款は所有者が移り変わっても半永久的に存在し、建物の品格を維持し、共同利用施設の存続を保証しているのである。

コミュニティとは詳細な記述された規則に同意した人々が住まう地域であるという認識である。契約に基づく社会を基本理念としているのである。

日本において都市計画法の改正により地区計画など地域住民参加型のまちづくりが展開されるようになってきた。住民参加という言葉も住民参画、協働という言葉へと変遷し、住民による地域管理へと展開をみせている。高さ、敷地規模などの建物の形態規制、色彩も景観計画の推進と相俟って実行されようとしている。他方、生活の住まい方に関する規則は生活条例など一部を除いて未着手である。「パジャマで外出を禁止する」のを中国では行っているようであるが、地域においてはごみ、騒音、ペット、庭木など従来個人の権利（勝手）で見過ごされてきたものを公共（地域）の観点から制御する必要がでてきたのかもしれない。地域は建物だけでなく、生活全般を包括的に管理すべきであるという主張である。

犯罪を抑止するために、コミュニティの力を強める必要があると言われてきている。コミュニティの力とは何か。旧来の共同体の崩壊により地域の人と疎遠になってきた。地域の人との付き合いを高め、不審者を監視しようという思想である。このためコミュニティの復活（復興）が叫ばれるが、いかなるコミュニティを復活、復興させるのか、必ずしも明確ではない。言葉としての復活、復興は以前あったものを前提として再び蘇らせようという意味であるが、村落共同体は復興できない。現在社会におけるコミュニティの一つの典型をゲートッド・コミュニティに見るのである。

シリーズ「シャッター物語」



第3回 防火シャッターの誕生

関東大震災の壊滅的な打撃、とくに火災による未曾有の惨事は人々に徹底的な防火設備の必要性を教え込む結果となりました。

大正15年（昭和元年）日本で初めてのシャッター及びスチールドアの耐火試験が当時の東京帝国大学宮繕課の指導で行われ、それまでの操作性を中心に評価されていたシャッターが、本来の機能たる防火性能を問われるようになりました。

その当時のエピソードです。三井本館の新築にあたり当初はアメリカ・キネヤ社製のシャッターの採用が決まっていたのですが、合資会社大野製作所は製品をアメリカに持ち込み、当地の耐火試験比較試験を実施。結果、「米国品に比して優れるとも劣らぬ完全なるもの」と評価を受け、逆転受注に成功したのですが、この当時の日米の技術水準の差を考えれば、画期的な出来事といえます。

この時期の日本におけるシャッターの主たるメーカーである建築金物照会（鈴木シャッター工業）、大野製作所、東京建鉄は関東大震災の復興需要のなかで大きく飛躍を遂げて業容を拡大し、当時、大野製作所社員60余名、建築金物商会70余名、東京建鉄800名という陣容でした。



白木屋火災

昭和7年12月16日、午後2時、歳末の客で賑わう日本橋白木屋の火災は死者14名、重軽症者21名を出す大惨事となり、

シャッターの歴史においても大きな転換点となる出来事でもありました。それまでの市街地建築物法における耐火構造の規定では不十分であり、「防火区画」という発想で「特殊建築物規則」に盛り込まれることになりました。このことは、それまでシャッターが外部と内部の境界に設置されるだけでなく、建物内部に設置が必要となったということです。ここで初めてシャッターに法的根拠が与えられたわけです。

大正末から昭和にかけて、大野正氏、鈴木富太郎氏の死去によって、各社は創業者の第一世代から次の世代に移って行きますが、「防火区画」という全く新しい思想が入った「特殊建築物規則」が、シャッターの需要を喚起することになりました。しかし、時代は戦争への道を一歩一歩進みはじめており、防火シャッターのブームはその段階では起きませんでした。むしろシャッター用資材が統制下に入り、かつてのような技術競争、自由な営業活動の道が封じられ、次第に軍需関係の生産で糊口をしのぐ有様となり、シャッターそのものは暗黒の時代といえる状況にありました。

この当時のメーカーには、大野製作所、建築金物商会、日本建鉄（東京建鉄倒産後の会社）、田中シャッター（後の小俣シャッター）、この他に小規模ながら朝建材、汎建シャッター、岸和田シャッターなどの社名が記録に残っていますが、これらのメーカーの活躍は、戦後の建築基準法の制定まで待たねばなりません。

（まとめ 成松広報委員）

ハイライト 協会『評定登録事業』の実績

遮炎・遮煙性能防火戸（CAS）の承認

| 項目 | H21.11～H21.12 | 累計 |
|----------|---------------|-----|
| CAS-0257 | — | 27社 |
| CAS-0258 | — | 19社 |

煙・熱感知器連動機構・装置の自主認定

| 項目 | 内容 | H21.11～H21.12 | 累計 |
|------------|------|---------------|-----|
| 自動閉鎖装置 | 新規 | 1件 | 62件 |
| | 型式変更 | — | |
| | 軽補正 | 5件 | |
| | 更新 | 11件 | |
| 危害防止用連動中継器 | 型式変更 | 2件 | 13件 |
| | 軽補正 | 3件 | |
| | 更新 | — | |
| 連動制御盤 | | — | 3件 |
| 計 | | 22件 | 78件 |

防犯性能の高い建物部品の自主管理認定

| 製品名 | 内容 | H21.11～H21.12 | 累計 |
|----------------|------|---------------|------|
| ドアB種 | 型式承認 | 1件 | 625件 |
| 重量シャッター | 型式承認 | — | 20件 |
| 軽量シャッター | 型式承認 | — | 58件 |
| シャッター用スイッチボックス | 型式承認 | — | 44件 |
| オーバーヘッドドア | 型式承認 | — | 9件 |
| 窓シャッター | 型式承認 | 2件 | 83件 |
| 計 | | 3件 | 839件 |

防火シャッター・ドア保守点検専門技術者の認定

| 内容 | H21.11～H21.12 | 累計 |
|----|---------------|--------|
| 新規 | 378名 | 6,634名 |
| 更新 | 326名 | |
| 計 | 704名 | 6,634名 |

(2009年12月現在)

DATA

シャッター ■過去1年間推移

(㎡、前年比・電動化率%)

| | H20.12月 | H21.1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 |
|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 重量シャッター | 109,813 | 92,190 | 85,080 | 83,039 | 70,456 | 58,206 | 78,043 | 88,944 | 72,942 | 80,396 | 82,234 | 65,877 |
| 前年比 | 8.3 | -6.2 | -30.0 | -37.9 | -45.9 | -53.6 | -44.8 | -37.9 | -34.8 | -37.5 | -30.6 | -31.4 |
| 軽量シャッター | 175,899 | 132,232 | 142,701 | 163,574 | 174,513 | 156,490 | 173,785 | 170,937 | 144,964 | 165,179 | 200,984 | 178,017 |
| 前年比 | -11.5 | -12.2 | -18.9 | -18.2 | -16.2 | -22.0 | -13.5 | -19.6 | -16.1 | -12.9 | -0.1 | 1.8 |
| 電動化率 | 25.9 | 25.2 | 24.5 | 23.3 | 22.8 | 24.6 | 25.6 | 25.7 | 25.1 | 25.0 | 22.4 | 22.7 |
| グリルシャッター | 5,720 | 4,239 | 4,554 | 5,460 | 3,986 | 3,696 | 4,247 | 5,412 | 4,328 | 4,873 | 4,881 | 4,449 |
| 前年比 | -9.5 | -13.9 | -23.5 | -15.8 | -30.5 | -28.5 | -7.0 | 0.6 | -2.6 | -3.3 | -17.0 | -20.0 |
| オーバーヘッドドア | 19,242 | 16,855 | 19,369 | 16,374 | 15,159 | 13,024 | 14,675 | 13,738 | 14,826 | 15,340 | 18,694 | 16,002 |
| 前年比 | -3.7 | -5.8 | 0.0 | -4.5 | 0.9 | -8.8 | -17.8 | -23.8 | -16.5 | -33.3 | -11.7 | -15.7 |
| 合計 | 310,674 | 245,516 | 251,704 | 268,447 | 264,114 | 231,416 | 270,750 | 279,031 | 237,060 | 265,788 | 306,793 | 264,345 |
| 前年比 | -4.8 | -9.7 | -22.0 | -24.9 | -26.4 | -33.0 | -25.8 | -26.5 | -22.7 | -23.3 | -11.5 | -10.5 |

ドア ■過去1年間推移

(枚、前年比%)

| | H20.12月 | H21.1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 | 43,255 | 42,042 | 45,180 | 47,889 | 35,377 | 33,017 | 32,860 | 33,427 | 35,250 | 38,088 | 37,815 | 39,107 |
| 前年比 | -22.0 | -17.5 | -12.4 | -10.9 | 5.0 | -3.4 | -9.7 | -16.9 | -6.8 | -19.2 | -8.3 | -12.5 |
| 鋼製軽量ドア | 94,083 | 84,936 | 84,311 | 67,393 | 47,669 | 42,637 | 51,549 | 57,442 | 52,344 | 56,399 | 62,069 | 70,176 |
| 前年比 | -14.0 | -14.1 | -14.8 | -4.5 | -20.2 | -32.3 | -28.0 | -23.3 | -21.6 | -13.7 | -21.7 | -11.5 |

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会の統計によります。

「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/usuita/superdyma>

お問い合わせは
E-mail
superdym@hq.nsc.co.jp

住友金属



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 大阪府中央区北浜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。

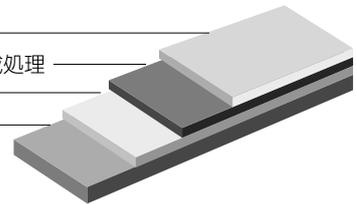
被膜構成

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

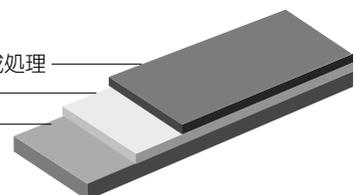
1. クロムを全く含まない特殊樹脂による新化成処理製品です。
2. 従来のクロメート処理表面処理鋼板と同等の性能を有しています。

被膜構成

クロムフリー化成処理

溶融亜鉛めっき

鋼板





ZAM



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。

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

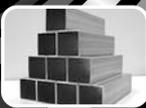
※ZAMとは、亜鉛-アルミニウム6%-マグネシウム3%のめっき層を持つ新しい溶融めっき鋼板です。



さまざまな形状が
ご提供可能です。



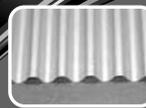
丸型鋼管



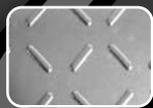
角型鋼管



溶接軽量形鋼



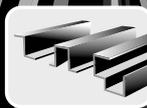
波板



ノンスリップメタル



一般構造材軽量形鋼



特殊形鋼



フレノッチ形鋼



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

お知らせ

当協会では、広報誌「JSDA 会報」に掲載する「広告」と会員企業の皆様を紹介する「会員交流プラザ」の出稿を随時募集しています。

■広告

- ・A4・1/2 サイズ（縦 13 cm×横 18 cm）、モノクロ 1 色：50,000 円（税込）
- ・A4・1/4 サイズ（縦横が 13 cmもしくは 9 cm）、モノクロ 1 色：25,000 円（税込）

■会員交流プラザ

- ・サイズ（縦 8.5 cm×横 8.5 cm）、モノクロ 1 色：5,000 円（税込）

お問い合わせは協会事務局（03-3288-1281）まで

東京スカイツリー

東京・隅田川にほど近い業平橋・押上地区に、自立式電波塔としては世界一の高さとなる東京スカイツリーの建設が、2011年末の竣工、2012年春の開業をめざして進められています。

東京スカイツリーの底辺は一辺約68mの正三角形の平面形。低層部の三角形から高層部の円形へと変化するデザインには、日本の伝統文化に見られる「そり」と「むくり」の形状が採り入れられています。また、首都直下地震や平均風速70～80m/sの暴風に対応するため、地震による倒壊例がない伝統的な五重塔の工法を現代の最新技術に応用した「心柱制振システム」が採用されています。

東京スカイツリーはタワー街区と東街区、西街区の3街区に分かれています。タワー街区は634mの高さをめざして建設が進められており、1月8日現在の高さは254m。地上350mと450mには2つの展望台が設置される予定です。また、東街区には地上31階建て高さ150mのオフィス棟をはじめ、ホールや商業施設などが設けられ、都営浅草線押上駅、東京メトロ半蔵門線押上駅と接続します。さらに、西街区は駐車場や店舗、ミュージアム、地域冷暖房施設などが設けられる予定となっています。



左) 高さ254mまで建設が進められた東京スカイツリー

右下) アサヒビール(株)本社ビル(中央)の左側に見える東京スカイツリー(隅田川にかかる吾妻橋から撮影)

JSDA 会報 2010年・新春号

発行日：2010年1月 通巻第30号

発行者：社団法人 日本シヤッター・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>