特定不燃材料使用で制限緩和

告示225号の解説　第1回

準不燃材料による内装制限の緩和策を講じる建築基準法の告示改正であるが、国土交通省告示第225号（平成21年2月27日）として発表され、既報1496号（平成21年3月5日号）1面にも掲載し多くの問い合わせが寄せられた。

告示では、コンロ、ストーブ、壁付き暖炉、いろりを設けた室について、それぞれ住宅に限定して火気を使用する部屋でも、火元との距離に応じて木材を使うことを認めているが、主要なコンロ、ストーブについて、2回にわたり解説する。

準不燃材で仕上げなければ特定不燃材で

階数が2以上の住宅で、最上階以外の階にあるコンロほか火気を使用する部屋（但し、主要構造部を耐火構造としたものを除く）の天井・壁を、準不燃材料、もしくは準不燃材料に準ずるものとして国交大臣が定める材料の組み合わせのどちらかで仕上げることを規定している（建築基準法第35条の2〈※1〉および建築基準法施行例第128条4〈※2〉）。

準不燃材料で仕上げていれば法律を既にクリアしており、今回の告示の影響を受けることはないが、準不燃材料で仕上げていない場合は特定の空間（コンロの中心部から半径25㌢の円柱を描いた部分ほか）に限って特定不燃材料（※3）で仕上げることが今回の告示第225号で規定された。

これまでは準不燃材料に準ずるものの内容が明確になっていなかったが、告示によれば「コンロの加熱部の中心点を水平方向に25㌢移動したときにできる軌跡上の各点を、垂直方向に80㌢移動したときにできる軌跡の範囲内の部分に含まれる壁又は天井の間柱及び下地、壁又は天井の室内に面する部分の仕上げ、回り縁、窓台その他これらに類する部分の仕上げを特定不燃材料でしたものに限る」とされている。

また、認められる「準ずる内容」とは、コンロの加熱部の中心点を水平方向に80㌢移動したときにできる軌跡上の各点を垂直方向（最高235㌢）に移動したときにできる軌跡及びコンロの加熱部の中心点の垂直上方にある天井部の点を中心とした球〈半径（235㌢マイナスコンロの加熱部の中止点から天井部までの距離）の範囲内の壁又は天井の室内に面する部分の仕上げを

1　回り縁、窓台その他これらに類する部分の間柱及び下地を特定不燃材料とした場合は、特定不燃材料とすること

2　1以外の場合は①厚さが12・5㍉以上の石膏ボードを張ったもの　②厚さが5・6㍉以上の繊維混入ケイ酸カルシウム板又は繊維強化セメント板を2枚以上張ったもの　③厚さが12㍉以上のモルタルを塗ったものとし、これ以外の部分の壁及び天井の室内に面する部分の仕上げを難燃材料等ですることとなる。

次回は、ストーブを設けた室について解説する。

※1　別途定める特殊建築物、階数が3以上である建築物、政令で定める窓その他の開口部を有しない居室を有する建築物、延べ面積が千平方メートルをこえる建築物又は建築物の調理室、浴室その他の室でかまど、こんろその他火を使用する設備若しくは器具を設けたものは、政令で定めるものを除き、政令で定める技術的基準に従って、その壁及び天井（天井のない場合においては、屋根）の室内に面する部分の仕上げを防火上支障がないようにしなければならない。

※2　法第三十五条の二の規定により政令で定める建築物の調理室、浴室その他の室でかまど、こんろその他火を使用する設備又は器具を設けたものは、階数が以上の住宅（住宅で事務所、店舗その他これらに類する用途を兼ねるものを含む。以下この項において同じ）の用途に供する建築物（主要構造部を耐火構造としたものを除く）の最上階以外の階又は住宅の用途に供する建築物以外の建築物（主要構造部を耐火構造としたものを除く）に存する調理室、浴室、乾燥室、ボイラー室、作業室その他の室でかまど、こんろ、ストーブ、炉、ボイラー、内燃機関その他火を使用する設備又は器具を設けたもの（第百一十九条において「内装の制限を受ける調理室等」という）以外のものとする。

※3　平成12年建設省告示第1400号第一号から第八号まで、第十号及び第十二号から第十七号までに規定する建築材料。

地場工務店が今後、安定経営を続ける方法！

㈱セレクト代表取締役
高橋宏彰

【プロフィール】1994年開業以来、オンラインによる集客に特化した集客の専門家。膨大な集客データと実践ノウハウから購入的中率90％の集客法（証拠多数・写真参照）を独自に構築。集客後の受注契約書など売れている証拠資料が大量。広告企画・営業法指導・講演などで活躍する週5日のテニス愛好家。1966年東京生まれ

3　買ってくれるお客の集客法

世界的な景気悪化はいまだに出口が見えず、消費者の買い控えがさらに加速している。住宅業界では、着工件数の減少・集客数の減少・商談客の減少・商談→受注までの長期化・客単価の減少など「共通のマイナス要因」を引き起こし、このことが新たな企業倒産をまねく深刻な社会問題となってきた。最近、大阪から私に会いに来てくれたある工務店の話では、「9割決まりかけていた受注直前のお客が2組続けてダメになった」そうだが、これは、他人事ではない（商談当たりの受注率の低下）。

地場工務店が今後、安定経営を続けるには、「買わないお客に時間やコストを振り向けないこと」が重要だ。集客の専門家であり数々の小規模工務店の業績を、驚くほど短期間で改善支援してきた私が、「即効性ある集客の定義」を特別に伝授するので、以降を注意して読み進めて欲しい。

ただし、この方法で、即効性がある工務店には、条件がある。条件は、「高品質・誠実経営に自信のある工務店」（技術力を残していること）であること。この条件を満たす工務店であれば、およそ40日で「住宅を検討しているが業者選びに不安があってまだ決心が付かない人（他社商談中・他社契約直前含む）」から問い合わせをもらうことが出来るので、真剣に読んで役立てて欲しい。

まず、次項にて建設業における過去の膨大な集客データより、集客後の消費者の購入履歴調査について紹介する。

〈集客後の消費者の購入履歴調査・だれが？いつ？家を買ったのか？〉

①来場しアンケートに答えた人（冷やかし客・時期が長い）②来場しアンケートを拒否した人（警戒客・見込みはあるが手が出せない）③興味はあるが来場せずに家にいた人（重度の警戒客・他社商談中が多い。時期が早い）

前項は、「集客後の消費者の購入履歴を7年間かけて追跡調査した当社ならではの分析結果」である。集客後の消費者がいずれかの業者と契約後に建築確認申請を行い、建設業界新聞に施主として氏名が掲載されることで、だれが？いつ？どの業者から？どんな家を建てたのか？を示す大量の証拠資料によって立証された貴重な分析結果である（写真参照）。このことからも、①のアンケートに答える人（時期が長い人）を相手にすると不採算を生む。即効性ある集客とは？②③の警戒客から問い合わせをもらうことだと断言できる。（②③の警戒客は、集客後3～4ヶ月で家を購入する傾向にあるので、納得したら早いと言える）

警戒客集客後の購入履歴調査・250棟分以上の証明
通常、警戒客には手が出せないが、集客することさえ出来れば「集客から3～4ヶ月でいずれかの業者で家を新築する可能性が極めて高い」という事実を、当社考案の集客法で集めた集客名簿と、建築確認申請後に建設業界新聞にお施主として氏名が掲載された消費者を照合することで証明した実践証拠資料（「警戒客は納得したら早い」という定説のデータ証明）
※希望者は証拠確認可

通常、警戒客は企業との接触を拒絶し手が出せないので、地場工務店が単独で同様の集客を実現するには、無理がある。即効性ある集客のための入門編の資料を、希望者に実践データ付きで無償提供しているので、関心のある方は役立てて欲しい。（※既に多くの建設業が採用し短期間で驚くべき集客効果を生んでいるが、守秘義務により社名のみ公表不可）問い合わせ http://www.urerukoukoku.jp

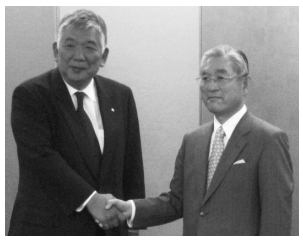
この情報提供を、技術に自信のある真面目な地場工務店の「数ヶ月先の見込みに役立てて欲しい」と私は願う。

住生活Gとサンウエーブ業務・資本提携を発表

メーカー・FC各社の動き

サンウエーブ工業㈱と㈱住生活グループは4月30日、業務・資本提携に関する基本合意書を締結したと発表した。システムキッチンなど厨房分野に強いサンウエーブと、サッシなど建材に強いトステムや水周りに強いINAXを事業会社に持つ住生活グループの、両社の強みを活かし、商品開発や共同仕入れによる資材調達コストの低減、生産・物流コストの低減、アフターサービス網の相互活用などを進めるという。

契約書の締結は6月を予定。第三者割当増資とサンウエーブの自己株式の譲渡、筆頭株主の日新製鋼㈱からの株式譲渡によって、住生活グループがサンウエーブの筆頭株主になる予定。現在、住生活グループのキッチン市場シェアは9・4％で、サンウエーブが約19％。両社の提携で住生活グループが市場シェアの約30％を占めることになる。



【写真】住生活グループの杉野正博社長（右）とサンウエーブの織田昌之助社長

住生活グループとトステムは本年3月には、日本軽金属㈱・新日軽㈱と、アルミ建材事業の業務・資本提携に関して協議を開始したと発表している。

住宅履歴システム秋にリリース　DTS

「住宅履歴」への関心が高まる中、ハウジングソリューションCAD「Walk in home」を提供する㈱DTSは、長期優良住宅普及促進法に合わせて、「住宅履歴システム」の開発に取り組んでいる。工務店・ビルダーが「サステナブル（持続可能な）住宅」を提案・維持していくために必要なものを盛り込む。リリースは本年秋を予定。

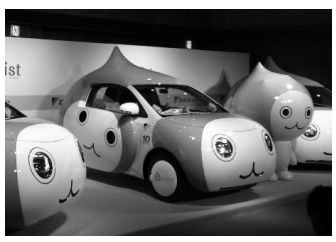
同社は、住宅履歴は、設計図書などの建築情報だけでなく、定期点検の内容や災害時の情報など、維持管理情報が非常に重要になると強調。

『建築にかかわる情報を全部保存してある』だけでは、履歴情報の50％」と指摘し、「去年外壁を塗り直した住宅はどれなのか」「リコール部材を使っている住宅はどこか」「今回の定期点検住宅」などの情報を、検索できるシステムが重要だとした。

同社が開発しているシステムは、定期点検でチェックするべき項目のひな型が自動的に出てくるほか、地震などの災害後に点検が必要な項目も盛り込んでいる。さらに「ライフサイクルコスト」も自動計算。例えば、高品質の材料を使った場合に、10年目、20年目でどれだけ費用が違ってくるかなどをシミュレーションできる画面も用意する予定だ。そのほか、経年で変化する性能値を表示させる機能なども備えるという。

ぴちょんくん10周年キャンペーン　ダイキン工業

ダイキン工業㈱は、ルームエアコン「うるるとさらら」のキャラクター〝ぴちょんくん〟のデビュー10周年を記念し、『ぴちょんくん号が行く！「エコ旅」キャンペーン』を5月7日からスタートした。TOYOTA・iQをベースにぴちょんくんをモチーフにしたオリジナルカー「ぴちょんくん号」が全国を巡回する「エコ旅」を展開し、家庭でのエコ活動をよびかける。



キャンペーンサイト「エコ旅サイト」（http://www.eco-tabi.jp/）では、家庭でのエコ活動の投稿を募集。投稿者の中から抽選で「ぴちょんくん号」オリジナルグッズをプレゼントする。キャンペーン期間は8月31日まで。

個人住宅太陽光トップ　日本エコシステム株取得　伊藤忠商事

伊藤忠商事㈱はこのほど、日本国内の既設個人住宅での太陽光発電システムトップシェアの㈱日本エコシステムの株式67％を投資会社などから取得したと発表した。6月末までに85％まで買い増しを行う予定。また、米国法人と共同で米国の太陽光発電システムインテグレーターSolar Net社の株式85％を取得。総本社直轄の新組織「ソーラー事業推進部」を発足し、原料生産から設計・販売施工までのバリューチェーンの構築を加速する。

太陽光発電システムインテグレーターの日本エコシステムは、国内の既設個人住宅分野太陽光発電システム市場で、販売・施工専業としてトップシェアを持ち、現在まで累計約1万1000棟の販売・施工実績がある。国内主要4メーカーのシステムを扱い、施工は自社工事スタッフが行っている。6営業拠点で、北海道と沖縄を除く全国をカバーしている。伊藤忠商事は今後、伊藤忠グループと日本エコシステムのシナジーを活かして、既設住宅分野システム販売・施工事業を更に拡大していくとしている。

防犯住宅の金利優遇　山陰合同銀と島根銀

島根県松江市の山陰合同銀行と島根銀行は、島根県警や同県内の建築業者などが組織する「県防犯推進住宅普及連絡会」の活動に協力。今月から、防犯推進住宅に認定された場合に、住宅ローン金利を優遇する。

防犯推進住宅は、防犯設備士の資格を持った警察官や建築士が、ガイドラインをもとに検査。サムターン回し対策や、引き違い窓の錠付きクレセント・補助錠が設置などの基準を満たすと認定される。