

防耐火木造の今

その1

山田 誠 研究開発部長 (財)日本住宅・木材技術センター

はじめに
木造に関する防火・耐火構造に関しては、昭和62年に準防火地域に木造3階建て戸建て住宅が建築可能となつて以来、建築基準法令の改正が進み、平成5年からは木造の準耐火構造、平成12年からは木造の耐火構造が可能となり、さらには耐火性能検証法が適用されることとなった結果、大規模木造の耐火構造建築物が建築されるようになった。特に木造の耐火構造は、建築基準法が平成12年に性能規定化されたことにより可能となったものである。また、平成12年以降も準防火構造、防火構造、準耐火構造に関する国土交通省告示の追加が行われてきた。今回、これらの内容を再度述べてみることにした。

1. 準防火構造について

建築基準法22条により特定行政庁が指定した区域において、延焼の恐れのある部分に該当する外壁の構造は防火構造に準ずる構造(準防火構造)とすることが規定されている。

平成12年建設省告示第1362号には、準防火構造外壁の屋外側と屋内側の例示仕様が示され、屋外側と屋内側の組合せにより外壁構造が構成されることとなった。次いで、平成13年の追加告示により、柱、はりを除いた壁部分に告示に示された仕様とすることとなったため、乾式の真壁造とすることが認められた。また、屋外側が土塗りの壁等として屋内側にせつこうボード7.5㎝以上又は壁内に厚さ75㎝以上のロックウール又はグラスウールを張って4㎝以上の合板を張る仕様が、合板等の表現に変更されて木材、パーティクルボード、断熱パネルなども使用できることとなった。さらに、平成16年の追加告示では厚さ30㎝以上の土塗りの壁と柱及び桁との取り合い部分にちりじゃくりを施す

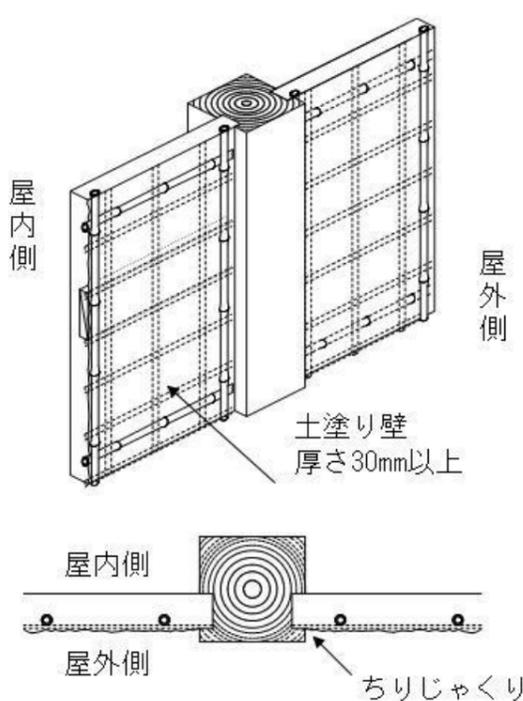


図 準防火構造仕様例

ことにより、裏返し塗りなしでも準防火構造とすることが可能となった。この他、従来土塗り壁の屋外側に見板張り(厚さは問わない)が認められ、屋外側に木材を張ることが認められていたが、「建築物の防火避難の解説2005」編集「日本建築行政会議」発行(ぎょうせい)では、準防火構造、防火構造、耐火構造及び耐火構造の告示に示されている例示仕様の外壁に木材を張ることは、元の性能を損ねないとの判断できるとの運用規定があり、土塗りの壁以外でも告示の例示仕様の外壁側に木材を張ることが可能となっている。

地場工務店が今後、安定経営を続ける方法!

10 わずか12日で受注に

「不況でも早期受注に絶大な効果がある裏ワザ集客法・緊急速報!」※HPから営業日報・受注契約書が確認可。

急速な円高や冬のボーナスの大幅減に加え、政府のデフレ宣言などで消費者不安が増大し、さらに集客・受注が大幅に落ち込む住宅販売業界。地場工務店においては、値引きしてもお客が増えない苦しい状態が続いている。しかしながら、視点を変えて見れば、「新築住宅着件数の減少

にともない、潜在的な新築検討客は毎年20%ずつ増え続けている。※高い控えている検討客の増加! デフレ期には、品質を高めても安くしてもお客は反応(問い合わせ)しつづける。

地場工務店が今後、安定経営を続けるには、「集客・営業」を考え直す必要がある。私が認める集客とは、単なる名簿集めではなく、「見込み客」早く・会える・話せる・集客(出会い)のことである。また、不況でも早期受注に絶大な効果がある「集客法」とは?



高橋 宏彰 (株)セレクト代表取締役
【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。経営戦略・集客?営業支援・講演などで活躍。週5日のテニス愛好家。1966年東京生まれ。

※希望者に無料配付! を特別に伝授するので、以降を読んて役立てて欲しい。ただし、この集客・営業

企業業績を、集客で改善支援してきた私が、早期業績改善に有効な「営業が苦手な工務店のための裏ワザ集客・営業法!」(最新版)

11月15日にセミナー参加 わずか12日で受注になった受注契約書

法で、早期業績改善を期待できる「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」(技術に自信があり、多少の余力を残していること)など。この条件を満たす地場工務店であれば、「営業が苦手でも短期間で業績改善の見込みがある」。まず、次項で、「2009年11月27日の最新の受注事例(受付の8割を最短12日で受注)ほか」から特別情報提供。

27日契約写真参照 ※設計に自信がない会社は参考にならないで下さい!
2. 集客番号72番 現在ランキング中(12月中旬契約予定)
3. 集客番号104番 (10月2日アクセス)※他社競合中
大手ハウスメーカー(高級木造注文住宅)で契約直前の主入が11月15日のセミナーに参加。主入はJR社員でその場で納得。奥様が大手ハウスメーカーのファンで高級志向。40坪で400万円弱の大手メーカー(坪75万円)で提案。土地はご主人の美家から農地を譲渡。30代の子育て世代(1歳のお子様)。

【事例解説】
不況で買い控える潜在的な新築見込み客は毎年およそ20%ずつ増え続けているので、「見込み客」(会える・話せる)かけ(集客)で、

11月15日14時から16時にセミナー参加。同日19時から22時まで打ち合わせ。11月19日初回プラン提出。11月23日回目プラン提出(合意に至る)。11月

ある工務店が郵送案内で3組集客!最短12日で受注した事例 ※見込み順
1. 集客番号22番(郵送案内)セミナーから12日後の受注
11月15日14時から16時にセミナー参加。同日19時から22時まで打ち合わせ。11月19日初回プラン提出。11月23日回目プラン提出(合意に至る)。11月

11月15日にセミナー参加 わずか12日で受注になった受注契約書

11月15日にセミナー参加 わずか12日で受注になった受注契約書

南雄三解説 総まとめ・省エネ法改正2009

省エネ法改正で「変わること」と「得すること」

省エネの「見える化」が始まると言われる今日。中でもトップランナー制については、基準値をクリアした住宅に対し「住宅省エネラベル」の表示が許可されることも発表され、大手ハウスメーカーやビルダーの住まい手へのラベリングによる営業は必至です。また、住宅省エネラベルには「自己評価」もあり、邸別表示することが出来るので地場工務店でも十分に使うことが出来ます。

今まで、曖昧に高気密・高断熱を謳って省エネをアピールしていた他社への差別化のためにもこの省エネ達成率の表示は心強い味方に。その為にも省エネ改正法を理解し、省エネ達成率を計算できるようになりましょう!

【目次】
1. 施策ラッシュを整理整頓 2. 省エネ法2009を理解する
3. 事業建築主のトップランナー制 4. 次世代省エネルギー基準の改正(付録) 次世代省エネルギー基準の改正のリンク

定価 700円 A4版 32頁

※まとめてご購入される場合は(50冊以上)、割引がございます。お気軽にお問い合わせください。

ご希望の方は、ご購入の本と合わせて振込用紙をお送り致します。FAXもしくはE-mailにてご連絡ください。

(株)日本住宅新聞社 担当: 冊子販売係
TEL: 03-3823-2511 FAX: 03-3823-2566
E-mail: support@jyutaku-news.co.jp