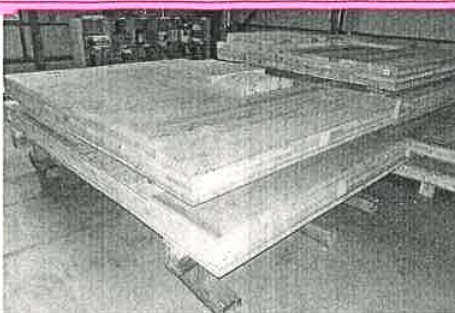


### 総合力強化で非住宅市場対応

#### CLT・大断面材ライン導入

#### スカイ

スカイ(静岡県磐田市、合板工場、柱工場、金物市、高橋幸嗣社長)は、工法専用のMF工場を大手プレカスト事業者運営しており、これまでとして天竜川沿いの豊岡エリアで本社工場と設備投資により2エリアに生産効率の高いラ明エリアで羽柄工場、インを集約している。



同社工場で加工されたCLT材

2014年の総加工量は11万8900坪。昨年末にはCLTや大断面材に対応できる全自動6軸加工機(ユニチーム製)を導入し、非住宅の大断面材対応の需要に総合的に対応できる体制を整えた。同社受注の非住宅物件の比率は全体の約20%に達しており、内容も店舗、グループホーム、保育園など多岐にわたる。高橋社長は「非住宅市場では設計力が重要であり、構造物計算の見積もりがポイントになると指摘。この物件が木造に適しているのか、梁のスパンや壁強度は十分かなど、根拠のある木造プランを提案できるか否かが鍵となる」と話す。

また、現状では非住宅で最大の材厚600×材せい3000mm×全長14mまで対応できる。新開発のアルティメットCADとの連動で欧州規格のBTLEフォットマトを軸に大型木造物件の構造計画に基いた金物工法の入力加工が効率的に行われる。非住宅市場での需要獲得で大きな力となる。機材の存在が増している加工機でCLT等くことになるだろう。

### R&D研究所を設立

#### 差別化実現の技術力確立

#### ウイング

ウイング(東京都、渡邊実社長)は、ランバーの取扱量で業界最大手に位置し、主力の白井工場は工場単位で国内最大の生産能力を誇る。戸建て受注を付加価値化を目指す動きがここにある。

同社の今期の大型案件の受注見通しは延べ面積で約1万2000坪、全受注坪数の6%を占める。前期比では倍増の成長ぶりだ。3年後には大規模比率は10%に拡大する見通しだ。大規模物件受注増に貢献しているのが、企業

ウイングが元請けとして材提供施工を担った福岡県遠賀郡のグループホーム(月うさぎ)



立。汎用材を組み合わせた新たな構造躯体のシステムを開発しており、年内に実証実験を終了させ、来年に発売できるように準備を整える。渡邊社長は「工法にこだわらない提案も重要だ」と語る。2×4資材は在来向け部位にも使

### 集成材で都市に森を

#### 川カラ松を高度利用

#### 齋藤木材工業

を増やし、街に木造の森を造る」を合言葉に木造建築の新时代を切り開いている。



全自動大断面接着剤塗布装置と奥が超断面圧縮装置でそのまま送り込める

現在、構造用集成材の生産量は信州カラ松を主体に年間1000立方メートル。ここ数年、超断面構造用集成材を製造する国内最大級の圧縮装置をはじめ、国産材は地域の人材や森林資源を活用し、そこで得た付加価値を地域社会や山に還元する循環型社会を目指している。その一方で、地元

同社は地域の人材や森林資源を活用し、そこで得た付加価値を地域社会や山に還元する循環型社会を目指している。その一方で、地元分ける技術者の育成に資源量が豊富な杉で同社は当面、構造用集成材で対応していく方針だ。現在、杉のCLTは1立方メートルあたり12万5千円とされ、鉄骨造との競争に勝つたため、これを7万5千円にコスト低減させていく必要があると話す。

同社は当面、構造用集成材で対応していく方針だ。現在、杉のCLTは1立方メートルあたり12万5千円とされ、鉄骨造との競争に勝つたため、これを7万5千円にコスト低減させていく必要があると話す。