

■(株)スカイ 本社・豊岡本社工場  
静岡県磐田市上野部2740-5  
TEL (0539)63-5500  
FAX (0539)63-5633

■関東営業所  
神奈川県相模原市南区大野台3-25-17  
TEL (042)704-6211  
FAX (042)704-6212

平成31年4月20日発行

□URL : <http://www.sky-jp.com/>



## 平成と共に歩んだスカイ 新たな令和の時代へ スカイは変わる！

間もなく平成が31年の幕を閉じ、令和の時代となります。

弊社は平成2年創業以来、長らくこの時代と共に歩んで参りました。

今年で創立30周年を迎えます。そこで本号では、昔からスカイを知っている方も最近スカイを知った方にも、簡単に弊社の歩みをご紹介します。

### ■スカイ創業の背景

昭和から平成になった時期は、木材産業にとっては大変動を予感させる厳しい業界情勢でした。当時、その中であつた「S社」「K社×2」「Y社」は、昭和63年ごろより、プレカット事業参入への協議を重ねていました。そして、平成2年SKY設立登記。この時期は、所謂「バブル崩壊」の直前期にあたります。世の中は景気後退による住宅着工数の減少、大工職をはじめとする職人不足等が顕著となり、弊社も創業直後の困難の中で、新しい挑戦を強いられました。社名である『SKY』の由来は、

実は4社の頭文字イニシャルの語呂あわせとなっております。また、右上にあるスカイのロゴマーク、Kの4本線は、創業4社(S・K・K・Y)を表しています。

平成3年には、静岡県天竜市船明(現・浜松市・船明羽柄工場)にて本社工場とプレカット工場を竣工し、操業を開始しました。さらにはプレカット需要の拡大と共に、平成16年、本社機能を現・豊岡本社工場へ移転しました。この移転を皮切りに、豊岡エリ



ア(2工場)、船明エリア(4工場)の計6工場体制となり、関東エリア(営業所、デポ機能)を含め、現在総勢約190名の社員にて「スカイプレカットシステム」を提供しております。

現在に至るまでには、逆風順風はじめ、様々な状況を経験しましたが、なんとか30周年を迎えることができました。これも偏に、協力業者各位、得意先各位、また働く社員やその家族の協力があつたのと、心より感謝する次第です。

### ■これからのスカイ

日本では、人口減少が進む一方で、グローバル化とともに、この国の平和イメージが国際社会に定着した事により、外国人観光客や移民、外国人労働者が増えていきます。平成という時代は、まさにグローバルな価値観の多様化が進んだ時代でした。今後プレカットにおいても需要構造の変化が進み、それに対する柔軟な対応力が必要です。

### SKY 創業の精神

S : 信頼の輪を築くこと。  
K : 協力を旨とすること。  
Y : 約束は必ず守ること。

### SKY の三原則

- 1、新流通体系の担い手たること。
- 2、工場から現場へ物流短絡化を進めること。
- 3、時代にあった商品の開発と提供を使命とすること。

スカイ創業の精神/スカイの三原則

スカイ創業の精神  
(S) 信頼の輪を築くこと  
(K) 協力を旨とすること  
(Y) 約束は必ず守ること

を改めて心に誓い、日々精進して参ります。

また、新しい時代の幕開けとともに、社は/社訓の一つである「時代にあつた商品の開発と提供を使命とすること」を改めてここに掲げ、邁進して参ります。

営業本部 小島 崇

# 施工現場の実情 —そして、何が求められるのか?—



## ■大工職人の減少

2020年の東京オリンピック・パラリンピックを目前に控え、建築業界に一時的な追い風が吹いています。

そのような中、業界では依然として人手不足が続いているのも事実です。

総務省が5年ごとに行っている国勢調査では、1995年に76万人いた大工職人が、2000年には64万人に、2010年には39万7千人まで減少しました。さらに2020年には21万1千人まで落ち込むと推定されています。

又、将来的にも大工職の減少数は、新たに大工職となる人と比べ、約10倍と予測されています。

大工職人の高齢化が進み、技術の継承も危ぶまれている中、今後の施工現場では、より少ない大工職人でも対応可能な、施工性の高い工法が求められていく筈です。

## ■施工不備

### レオパレス問題に見る

サブリース契約に端を発し、施工不備による建築基準法違反にまで発展し、大きく世間を騒がせたレオパレスショック。

同社は会見を開き、原因を『施工業者に渡している図面と施工マニュアルの整合性の不備』とし、『コスト削減や工期短縮を狙った意図的な手抜きでは無い』事を強調しています。

真偽はともかく、今回のレオパレスの事例だけで無く、施工に関わる状況は益々厳しさを増していきます。大工職人の確保がより難しくなっていく中、今後はコストと工期の圧縮を実現する為のより高い施工性が、強く求められていきます。

弊社ではこうした将来のニーズに対応していく為に、今後様々な取り組み・商品の開発を行っていきます。

## スカイの取り組み① 「現場施工に沿った 羽柄材梱包づくり」

構造材プレカットに続き、羽柄材プレカットの普及率も上昇しました。羽柄材のプレカットは、間違いなく現場での施工性が上がりました。現在、弊社受注物件における羽柄材プレカットの付帯率は約9割まで上がってきています。

こうした中で、更に現場での作業効率を高める為、弊社では羽柄材プレカットの指定梱包を開始すべく準備を進めています。

指定梱包とは、これまで行ってきた『層別』『屋根面別』に加え、『間柱の外部・内部』や『開口部材別』『各通り別』等、より現場施工がしやすい梱包づくりの事です。

羽柄材プレカットの指定梱包づくりは、機械加工後に図面を基に、手作業にて選別作業

を行なうのが一般的です。

しかし弊社では、新ソフトの導入により、CAD・CAMの連動を基に、データ・加工の段階で指定部材の選別を可能としました。これにより少ない人員でも時間をかけずに指定梱包の作成が出来るようになります。

## スカイの取り組み② 「在来軸組パネル工法」

在来工法の間取りの自由度はそのままに、『耐震性能』・『断熱性能』ともに高く、これまでの現場施工と比較した場合、工期も約2週間ほど短縮化が可能な『在来軸組パネル工法』への対応について、検討を進めています。

この工法は、木造構造材の柱間の開口部に、枳材・間柱・合板・断熱材で構成される壁パネルを使用する事で、先程説明した『耐震性能・断熱性能・

弊社では、プレカットCADソフトを基に、既存のプレカット加工設備を使用し、壁パネル材の部材プレカット加工を行う事が出来ます（枳材・間柱・羽柄ライン）（合板・断熱材・合板ライン）。パネルの割付図・組立図もプレカットCADからはき出しを行い、それを基にパネルの組立を行う事が出来ます。

在来軸組パネル工法は、既にプレカット発生時から存在し、唱えつつけられて来ましたが、

現在に至り、今後間違いなく施工現場からのニーズが高くなると思われれます。弊社は、市場に求められる商品の開発を行い、信頼されるスカイ仕様のパネルを作成していく為に、市場調査をはじめ、効果的な工場生産に向けた準備を進めて参ります。

生産本部 木俣 敦志

# 『構造計算業務』は？

## 設計事務所。設計士との連携と役割分担

弊社では、4号物件や木造3階建て物件で必要となる各種計算（N値計算・壁量計算・許容応力度計算）をお請けしています。

耐震・耐風等級の指定がある物件についても、プランにに応じて仕様規定・許容応力度計算の何れかで検討します。

こうした指定がある場合は、耐力壁の量と配置が重要になります。その為、事前にプランチェックを行い、必要であれば意匠設計を考慮した上で、耐力壁の追加や門型フレームの使用等をご提案します。

また木構造の経験豊富な構造計算事務所と連携し、木質ラーメンフレームを用いた大空間プラン（事務所・保育園等々）やCLT工法についても万全な対応をしています。

さらに弊社では、各種計算に併せたプレカットCAD入力という緊密な情報共有が成立しています。これにより土台配置や継ぎ手位置が反映された基礎

図の提供、強度指定材の手配、プレカット加工、建て方と各工程をスムーズに進めることができます。そして、耐力面材・金物類についてもワンストップで発注・納品を実現しています。

従来から各種計算の対応強化に努めてきましたが、近年は特に4号物件におけるN値計算・壁量計算の要望が多くなっています。

この場合、設計者による確認・責任のもとで申請提出するようお願いしています。この責任分担を採る事で設計側と弊社でのWチェックが行われ、これにより確実な間違いの無い建築物が出来上がります。

今後も各種構造計算の結果を正確に反映したプレカット加工を行い、安心・安全な構造体の供給に努めて参ります。各種計算業務に関するご相談は各営業担当までお問合せ下さい。

営業技術本部 河村 和彦

物件内容	計算内容
●4号物件	N値計算
	壁量計算
●耐震・耐風等級指定	仕様規定 (チェック内容：耐力壁量&バランス、床倍率、接合部（横架材・柱材）、基礎、梁成)
●3階建て ●耐震・耐風等級指定	許容応力度計算
●大空間プラン (事務所・保育園 等々)	木質ラーメンフレーム、トラス使用
●CLT工法	ルート1～ルート3



### 消費税引き上げに伴う 住宅取得・改修支援

今年の10月に実施される消費税率10%への引き上げを前に、政府は増税後に住宅を購入した場合でも、それを緩和する為の支援策を準備しています。次の4施策です。

#### ①住宅ローン減税の拡充

現行の住宅ローン減税について、控除期間を3年間（10年→13年）延長。（建物購入価格の消費税2%分減税（最大））

#### ②すまい給付金の拡充

対象となる所得階層を拡充。対象者：現行の510万円から775万円以下に上限を拡大。給付額も現行の30万円から最大50万円に引き上げ（年収に応じて10万～40万円の増額）

#### ③次世代住宅ポイント

一定の省エネ性、耐震性、バリアフリー性能や家事負担の軽減に資する住宅の新築やリフォームに対し、商品と交換可能なポイントを付与。新築最大35万円相当、リフォーム最大30万円相当（特例あり）

#### ④贈与税の非課税枠は最大3000万円に拡大

現行は最大1200万円

#### 次世代エコポイント 抑えるべき点！

今回の次世代住宅エコポイントでは、若者・子育て世帯がリフォームを行う場合、条件を満たせば、ポイントの上限が引き上げられる特例があります。特例が適用されると最大で上限が60万ポイントとなります（1ポイント＝1円）。また、増税後の制度と思われる方が多いですが、新築契約を2019年4月以降に行い、10月以降の引渡しでもポイントは発生します。増税を待たずにポイントが発生しますのでお忘れなく。

弊社では、確認申請書類作成から構造計算、耐震等級、長期優良住宅・低炭素認定住宅・ZEHの申請書類作成を請け負っています。

またプレカット材のみならず、断熱材や宅配BOX、手入れしやすいお手洗いといったリフォーム発行ポイントに該当する商品の取り扱いも行っていきます。

東海営業部 花田 裕弘

# 残された時間は・・・日本の未来への憂い

## 一醉三幸寮主

確かに、悪夢のような「民主党政権時代」であったろう。

しかし、「誰にとつての」という語句が無いので、ここでしっかり確認しておこう。

「自民党にとつて」でしか無いのである。いわんや「国民にとつて」では絶対に無い。

例えば、経済指標のGDP成長率でも、決して悪夢のような数値では無かった。ただ、株価のみが印象として強い数値を示しているだけ。

異次元の金融緩和と、株式市場への異常な公的・準公的資金の投入によって、株価が保たれているに過ぎない。

原点に帰って考えてみれば、民主主義の維持と拡大を基調として強固なものに据えつけていく為には、政権交代は絶対に必要な作業と機会である事を知らなければならぬ。

権力の交代は、島国である日本と、そこに住む事を必然とする日本人にとって、結果的に良い方向を産み出して来た。島国であり、又それなりに高度な社会規律を共有している国は、他にイギリスがある。しかし、この国はアイルラン

ドに国境という分断線を持っている。

それは歴史経緯の中で、どのように統一国家の骨格が出来上がったかという点で、基本的に大きな差異がある。

ほぼ、唯一、日本のみが統一領土に同一民族（100%では無いが）の存在を形成している。この形は、大きな抑圧による分断の強制力が働かない限り、崩壊するものではない。

即ち、日本では、政権交代という権力移動は、新しい波動を呼び起こしこそすれ、分断混乱による民族分裂など起こらない。それよりも、政治勢力間の相互刺激と向上心の競争によって、長い眼で見れば、必ず発展の方向に向かう。

日本人は、世界史に登場した三世紀以後、地方群小勢力の競合と統合を繰り返して、現在に至っている。

洋の東西、歴史の今昔を見渡して、権力を保有している勢力側にとつては、何よりも権力を失う事が恐ろしいことなのだ。それは、長期になればなるほど惰性として坐り心地の良い椅子を手離したくは無

いものだ。

しかし、与党が与党らしく、野党が野党らしく所作を振る舞う為には、「議会全体が権力なのだ」という意識を、議会人としての常識として欲しい。

だから、政権交代は民主主義の成熟度を示すバロメーターであることを、国民全体の常識としなければならぬと思う。自民党が「悪夢」とした野党時代に、彼等は一体何を学んだのだろうか？

多分、権力から離れた虚脱とも言える無力感のみを覚え、「正しい与野党の姿とは何か」などとは思ひもしなかったのだろう。こうした現与党による「権力しがみつきの」が、将来の日本を危うくする根源なのだろうと思う。

折しも新元号が「令和」とされた。漢籍からか、国書からか等と不毛の註釈論議が一時期あったが、そもそも文字自体が漢字という外来文化なのだ。

論じている人達の狭苦しい文化意識では「総体の和」など永久に実現出来ない。

いわんや、その人達に強く支持されている政権の軛など、取り外さなければならぬ。

# こだわり “職人”紹介

今号は、/スカイで一審熱い男/建築事業部 副部長『月見里淳』をクローズアップします。

## ●担当業務は何ですか？

大工さんの休憩時間にお邪魔して、楽しく話をする事です♪(元談半分本気半分)

建築事業部は、設計意匠・構造から施工管理、アフター等を行っています。私は主に、大工さんの手配と現場の段取りをしています。

## ●建築事業部立ち上げから、この仕事に携わっていますが、苦労した点は？

最初はなかなか慣れず、計画通りに工程が進まなかったり、職人さんが集まらなかったことです。この業務は臨機応変が必要だと思われられます。せつかく職人さんが集まってくれたとしても、仕事が無ければ、職人さんたちの生活が...と思うというも胃が痛くなります。

## ●この仕事を通して学んだことは？

建築の最初から完成まで一連の流れに携わることができ、プレカットは家づくりの一部だと再認識しました。同時に、プレカットの重要性も解りました。プレカット製品は家が完成したら隠れてしまいますが、見えないところだから一切の手抜きをしてはいけない、信頼がなければお客様は離れて

しまう。人間関係にも同じことが言えますよね。自分は「どうしたらより良い人間関係を築くことができるか」ということばかり考えていました。しかし、誠実に手抜きせず、全力で仕事に取り組んでいけば、自然と人は集まってくる。最近はそのような風に思います(笑)

## ●今後の目標は？

今は未だ営業支援としての部署ですが、今後も続く職人不足の対策のひとつとして、微力ながら、大工育成もスカイの役割であると思っています。

個人的には「こんな物件あるけどやるか?」「手が空いてるけど、仕事あるか?」「人が足りないから応援来れるか?」そんな時まず「月見里に聞いてみよう!」と思いついて頂けるような人間になることです。

## ●最後に、プライベートの楽しみは？

日々、良質なタンパク質を摂取し、筋トレに励んでいます。毎日体重計に乗り、良い数字だと娘が褒めてくれるんです♪娘以外、褒めてくれる人がいないので...。(涙)

# 編集後記

今年も、新入社員が2名入社しました。現在研修中ですが、吸収力が早く、非常に羨ましい限りです。自分にもこんな時代があったのかと思うと、時間の大切さを感じます。これからの時間を大切に、日々業務に励みたいと思います。