

月刊

# 建材

# ナビ

特集：「おうち時間」を快適に過ごす空間創造型

「空間形成商品」／「テラス・テラス囲い」を  
軸に新需要創出「ウォールエクステリア」

二〇二一年 年頭所感

新年号  
No.266

# 年頭所感 2021年 あけましておめでとうございます (五十音順)

## 三協立山(株)三協アルミ社

「僅差は格差。もう一手間、  
一工夫、一円、  
一秒にこだわろう!」  
スローガンの下に成長  
——西孝博社長

2021年の年頭にあたり、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。昨年、世界全体に新型コロナウイルスの感染が拡大し、日本のみならず各国において人びとの暮らしや経済に甚大な影響を及ぼすなど、大きな変化に見舞われた年となりました。被害を受けられた皆様へ心からお見舞い申し上げます。

当社が主力とする建材市場においても、昨年は消費増税後の反動減に加え、米中貿易摩擦やコロナ影響などにより厳しい状況が続くとともに、国内では感染症対策と経済社会活動の両立に向けて、これまでとは異なる「新たな日常」が求められるなど、日々の暮らしや働き方は大きく変化してきました。

本年も昨年末の不透明な環境の継続が見込まれますが、全社一丸となってこの厳しい局面を乗り越えていく新たな一年としてまいりたいと考えております。

当社は創業以来培ってきた技術開発力を強みとし、業界最高レベルの耐風圧性能と水密性能を持つアルミ樹脂複合サッシ「ALGEO」をはじめ、「イエナカ生活」や「換気」などウィズコロナで求められる商品として、ビル



建材事業では自然換気窓 NAV シリーズやDI窓、住宅建材事業ではインテリア建材「AMiS」、エクステリア建材事業ではガーデンルーム「ハピナリラ」などの拡販に注力してまいります。

我々を取り巻く環境は今年も変化し続けますが、日々の行動のほんの僅かな差の積み重ねがお客様の信用・信頼に繋がり、将来的な企業の格差を生むものと考えており、「僅差は格差。もう一手間、一工夫、一円、一秒にこだわろう!」のスローガンのもと、社員一人ひとりが意識を変え、行動を変えることで、新たな三協アルミへと成長してまいり所存です。本年も「お得意先・地域社会・社員」の協力のもと、お客様に喜びと満足を提供する企業活動を進めてまいりますので、変わらぬご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

最後になりましたが、皆様のおますますのご発展とご多幸を祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

## 三和ホールディングス

世界中に「安全、安心、  
快適」を広げる  
挑戦を重ねる  
——高山靖司社長

2020年は新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、大きな変革の波に直面しました。国内では4月の緊急事態宣言により契機が急速に悪化し、



また全国的な行動制限により当社の受注活動にも影響が生まれました。海外においてもロックダウン等による需要の減速が響き、欧米各社の業績が一時的に大きく落ち込みました。供給体制は各地域ともに大きな問題はなく、業績は一旦回復に向けたものの、冬場を迎えての感染再拡大もあり、経営環境は予断を許さない状況になっています。

このような環境下、当社グループの2020年度は「グローバル・メジャー」としてのトップブランドの基盤を確立する2ヵ年」と位置付けた「第三次中期経営計画経営計画」の2年目を迎え、各地域ともコロナ禍において新しい働き方にも対応しながら業績拡大に向けて鋭意努力しました。国内においては、三和シャッター工業を中心に引き続きシャッター・ドア等基幹事業でのポジション確立、間仕切りや防災関連などの戦略商品の開発・拡販、そしてメンテ・サービス事業においては、防火設備の法定検査の推進を、新しい仲間である鈴木シャッターと共に注力しました。米国においては、ドア事業の主意用販売チャンネルに対する支援強化、開閉機事業でのホームセンター向け商品の拡販に注力し、欧州においては、一昨年買収したロバスト社とのヒンジ事業におけるシナジー創出および欧州全体でのデジタル化推進に取り組みました。そしてアジアにおいては、販売・生産体制の再構築により経営基盤の強化に引き続き努めました。

本年の干支は丑です。丑年は

子年に蒔いた種が芽を出すために耐え忍ぶ時期とされ、日本では東京オリンピック・パラリンピックの開催、米国においては新政権発足が予定されており、コロナに負けることなく確実に新しい時代の幕が開くよう、まさに忍耐力が試される年といえます。当社においても、激甚化する自然災害や気候変動への対応を加速させ、消費活動の変化など、さまざまな社会の変化と向き合いながら、脱炭素社会へ向けた取り組みにも注力し、サステナブルな未来の実現に貢献して参ります。そして、ステークホルダーの皆さまとともに新しい価値を創造し、世界中に「安全、安心、快適」を広げていけるよう今後も挑戦を重ねてまいります。

#### 三和シャッター工業

高耐風圧・防水製品  
通じ防災減災の  
取組強化  
——高山盟司社長

2020年を振り返りますと、新型コロナウイルスの感染拡大が瞬く間に世界レベルの危機に発展、日本においても「新しい生活様式・働き方」への対応、3密を避ける業務やお客さま対応が必要不可欠となり、これまで誰もが経験したことのない厳しい環境となりました。当業界も、4月の緊急事態宣言発令以降、一部中小物件の延期・停止が発生し、弱含みで推移しました。



このような環境下、当社は建材商品を通じて安全・安心・快適を提供することにより社会に貢献する企業としてマーケットニーズを捉え、それに答えるべく全社員一丸となって取り組んでまいりました。

現在、「三和グローバルビジョン2020」第三次中期経営計画の最終年度を迎え『スチール建材No.1企業として、次の10年に繋がる強靱な収益基盤の確立』を経営方針に掲げ、シャッター・ドアなどの基幹商品の収益性確保、間仕切・エントランス・環境建材などの戦略商品の拡充を図っております。近年は台風の大規模化や集中豪雨の発生などにより、甚大な被害が発生していることから、当社引き続き高い耐風圧や防水仕様の製品を通じて防災・減災への取り組みを強化しております。昨年4月より発売した「耐風ガード」シリーズは、高い耐風圧性能を実現した窓シャッターや既設軽量シャッター用補強部材など高い評価をいただき、お客様のニーズに応えるべく更なる品揃えの充実を図ってまいります。

また、営業担当には全てモバイルPCを配布しており、リモートでの業務対応でコロナ禍でもお客様へのサービス推進向上に努めております。

さらに、生産性の向上および製品の品質向上を実現する生産設備の新規導入やデジタル化の推進、物流効率の向上を進めているほか、防火設備の定期検査報告制度への対応、および工事力の強化のため、施工技術者の

採用・育成に全社をあげて取り組んでいるところです。

本年も引き続き、全国の販売サービス網・施工体制に加えて業界トップレベルの製造技術力・商品開発力を結集し、安全・安心な商品とサービスをお客様に提供してまいります。2021年も新型コロナウイルスの予断を許さない状況はまだ続きますが、グループの総合力を発揮し、全社員が一致団結して「三和グローバルビジョン2020」の完遂と新たなビジョンへのスタートへ邁進する所存です。

#### 四国化成工業

建築基準法に則した高強度商品を展開し、業界の  
価値提供を向上  
——田中直人社長 C.E.O.

昨年は、新型コロナウイルスの世界的大流行により、日本経済のみならず世界を取巻く経済環境も大きな打撃を受けた年でありました。国内においても緊急事態宣言が発令されるなど、あらゆる経済活動が低迷し、多くの企業が影響を受けました。その一方で新型コロナウイルスの流行が発端となり、仕事のやり方や業態形態に大きな変化が生まれた年でもありました。ウィズコロナの生活様式は今後も定着すると予測されると同時に、我々の活動についても新たなスタイルへの変革が進み、如何にしてそれをビジネスチャンスに結び付けていくかが問われてくるものと考えてお



ります。

2021年の世界経済は、新型コロナウイルスの終息に時間がかかるとみられる中、米中デカップリングの流れにも左右され、不透明な状況にあるものの、ワクチン開発が進むなどの明るい兆しが見えてきたことや、日本においては延期となっている東京オリンピックの開催が予定されているなど、コロナ禍から景気回復へ向う動きが見えてくると予測されます。今年の干支は「辛丑(かのとうし)」にあたります。辛いことがある分だけ、大きな希望が芽生える年と言われております。まさにこの言葉通り、コロナ禍を乗り越え、社会が明るい希望に満ち溢れる年となるよう、皆で努力することが大切です。

エクステリア業界はこれまでの歴史を振り返っても、市場領域を広げる努力によって拡大を続けており、今後も成長可能な業界です。エクステリアは新築に加え、リフォームやリノベーションの分野にも拡大し、先端技術の積極的な導入や異業種との連携への取り組みなど、今後も事業領域の拡大により、新設住宅着工戸数とは比例せず成長し続けるものであり、2021年もさらに次のステップへと歩みを進める年としたいと考えております。

ここ数年、地球温暖化の影響により台風の大規模化やゲリラ豪雨の発生などの自然災害から、高強度の製品が求められています。こうした声にいち早く応え、建築基準法に則した高強度商品を開発し、デザインと強度といった機能の両面でラインアップを充実さ

せ、業界の価値提供が上向きよう取り組みを進めております。流通の皆様から一般ユーザーまで幅広いお客様から認められるよう、当社の取組みを訴求し続け、持続的な業界発展に繋がるよう活動してまいります。

弊社は本年も「より良い商品を市場に提供する」ことを心がけ、メーカーとしての社会的責任を強く自覚し、健康で快適な暮らしを志向した仕上材や、過去の災害を教訓に強度面で建築基準法に則したエクステリア商品をラインアップし、お客様からの信頼に応えられるすぐれた商品を市場に発信してまいります。さらに、個人の嗜好に合った商品提案によりエクステリアの多様性を追求し、これまで以上に生活環境の向上、業界の発展に寄与していくという強い使命感を持って取り組んでまいります。

#### 寺岡オートドア

今後は一層の新製品  
開発に邁進  
したいと考える  
——吉田毅社長

2020年は、新型コロナウイルスで終始した感があります。三蜜、感染対策、活動自粛、ロックダウン、巣籠もり、リモート〇〇、自粛ポリスと新しいワードが次々とマスコミの報道に上るようになり、私たち国民は新しい生活様式を受けざるを得ないこととなりました。経済的には、交通、宿泊、



飲食、イベント、娯楽関連等の業界をはじめ各業界に多大な損失を与えました。

オリンピック、パラリンピックも、各種イベント同様に延期となりました。本年開催予定ですが、延期にかかる追加費用も大きなものと報道されています。国際大会なので、日本だけでなく世界的なコロナ終息が開催の前提になりそうです。開催条件としてコロナ対策が必須となるでしょうが、大会の成功を祈りたいと思います。

自然災害としては、去年は台風が上陸しなかったそうです。それでも局地的な豪雨の被害は報じられていました。自然災害で避難する場合は、コロナ対策も同時に講じるとなると、配慮すべき事項が増えてより困難な状態が想定されます。

一方、コロナ禍の影響で、結果的に時差通勤、リモートワーク、WEB会議等、働き方改革にも通じる動きが加速した面もあります。弊社でも、感染対策として可能な対策は講じましたが、コロナが終息しても社員が働きやすい制度は継続していくつもりです。ちなみに弊社では、WEB会議システムを利用したリモート運動会を開催しました。社内の各職場に端末を用意して、視界の進行で準備体操、イントロクイズ、口パク伝言ゲーム、けん玉対決、万歩計ダッシュ、体内時計No.1決定戦等、約2時間間わたり盛り上がりました。リアルな運動会と違って、遠隔地の営業所でも参加できる点がいいので、むしろ今年も同様の開催をしたいほどです。

巣籠もりの影響もあったのですが、ネットでの取り寄せ、ネット配信が売り上げを伸ばした模様です。社会現象ともなった「鬼滅の刃」は、漫画、アニメ、映画とヒットして、様々な業界でコラボレーション商品が生まれました。私も遅ればせながら、アニメ作品を視聴しました。

さて、弊社の出荷状況ですが、2020年の出荷は5月後半から減少しました。コロナ禍の影響もあるとは思いますが、外的要因だけでなく製品・サービスの魅力に問題があるのではないかと自問しております。今後は一層の新製品開発に邁進したいと考えております。

#### ナブテスコ

製品群を感染対策の  
観点で見つめ直し  
「安全・安心・快適」  
な移動空間を提供  
——箱田大典社長

2021年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。旧年中は多大なご愛顧を賜りありがとうございました。本年もどうぞよろしくお申し上げます。また、このたびの新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになった全ての方のお悔やみを申し上げると共に、医療関係の方々のご尽力にここから感謝申し上げます。

さて、2020年を振り返りますと、東京五輪による明るい話題の絶えない年となるはずでした

が、年初からの新型コロナウイルス感染拡大により世界中が大きな痛手を受けました。アメリカでは1日の感染者数が10万人を超え、中国や欧州主要都市では相次ぐロックダウン(都市封鎖)、日本国内でも緊急事態宣言が発令され東京五輪延期、第2波、第3波の感染拡大、内外需縮小による企業業績悪化など、未曾有の事態が世界中で同時多発しました。

政治の面においては、日本で菅内閣が発足し、アメリカでは大統領選挙が実施され、今年の1月20日にバイデン民主党政権誕生と、日米首脳が相次いで交代となります。今後はwithコロナ、afterコロナの中で日米が協調し、感染拡大防止策、経済復興策の実行に期待したいところです。

自動ドアの市況に目を移しますと昨年は東京オリンピック需要等が一巡したことに加え、新型コロナウイルス感染拡大の影響により新規案件工事の一時的な停止や保守サービスでは客先訪問ができなくなるなど事業活動が停滞し、苦しい事業環境となりました。今年も都市圏を中心とする大型再開案件が来年以降となることから大型需要としては端境期を迎えることに加え、昨年からのコロナ禍による景気の停滞により厳しい事業環境となる懸念されます。

ナブコグループではこうしたコロナ禍の中で、自動ドアを通じた感染拡大防止策のご提案を行ってきました。不特定多数の方が触るドアノブからの接触感染対

策のために手動ドアを自動ドアへリニューアルするご提案、タッチスイッチ盤面からの接触感染対策のために「NATRUS+e(ナトラスプラスイー)」や非接触式スイッチのご提案、空気感染対策としての区画化を実現する折り戸や二重引き戸導入のご提案など、私どもが持っている全てのラインナップを感染対策という観点で見つめ直し、「安全・安心・快適」な移動空間のご提供を目指して参りました。

また、主軸商品である「NATRUS(ナトラス)」の拡販、および自動ドア安全規格「JIS A 4722」の周知活動にも引き続き注力して参りました。「NATRUS」の主力センサーである「N Search(エヌサーチ)」はセンサーエリアの高密度化、開閉ごとに行う自己安全テスト、ドアウェイの監視など、自動ドアを利用される全ての方が安心してご通行いただける商品として、特定非営利活動法人キッズデザイン協議会より『子どもたちの安全・安心に貢献するデザイン』部門でキッズデザイン賞を受賞いたしました。同協議会の基本方針である「すべての子どもは社会の宝であり、私たちの未来そのものです」は、私どものブランドビジョンである「さあ、これからの“だれでもドア”をつくらう」と共通項があり、大きな励みになるできごとでした。

今後もナブコグループは、お客様のニーズにあった質の高い商品・サービスをタイムリーに提供し、お客様との信頼関係を大切にすると共に、成長や進化のため

に変化することを厭わない企業を目指して、グループ一丸となって日々邁進してまいります。最後になりますが、本年がお客様はじめ、関係各位のますますのご健勝とご発展の年となることを記念し、新年の挨拶に代えさせていただきます。

#### LIXIL

持株会社体制から  
事業会社体制へ、  
新生LIXILスタート  
——瀬戸欣哉社長兼CEO

LIXILは、2020年12月1日付で、株式会社LIXILグループと子会社の株式会社LIXILの合併が完了し、持株会社体制からより迅速な意思決定を可能にする事業会社体制へと移行して、新生LIXILとして新しいスタートを切りました。私たちは、将来にわたって世界中の誰もが願う住まいの夢の実現を通じて社会に貢献できるよう、起業家精神にあふれ、よりシンプルで機動的な組織の構築に向けて変革を推進してきました。この合併は、このような組織変革における大きな節目であり、機動的な組織の構築、意思決定の迅速化やガバナンスの強化につながります。LIXILは新体制のもとで、更なる企業価値の向上を目指してまいります。

去年は、新型コロナウイルス(COVID-19)の感染拡大により、誰もが想像できなかったようなス

ピードで、社会や経済、私たちの働き方や暮らし、価値観など様々な側面で大きな変化が生まれました。当社は、お客様やお取引先さま、従業員やその家族などあらゆるステークホルダーの安全と健康を最優先に考え、感染拡大の抑止に努めるとともに、世界の人びとの健康で快適な暮らしを支えるという企業としての使命を果たすことができるよう、事業継続に注力してきました。

COVID-19によってかつてない環境の変化に直面していますが、LIXILはこうした変化の中にも新たなチャンスが生まれると考えています。例えば、「ニューノーマル」において、自宅が増える時間が増えることで、快適な住環境の重要性や、衛生や健康面への関心がこれまで以上に高まっています。こうしたニーズを受け、国内では、「非接触」「非対面」「換気」「ワークスペース」「オン・オフ切替」などをテーマに、“おうち時間”を健康、快適、安心・安全に過ごすためのリフォームアイデアを提案する「おうち時間を幸せに」プロモーションを展開しています。例えば、手を触れることなく利湯できるタッチレス水栓や、非対面での荷物の集荷や受け取りが可能なスマート宅配ポストなど、「ニューノーマル」における新しいエンドユーザーのニーズに対応する幅広い製品を提供し、暮らしや働き方をサポートしています。この取り組みは今年も継続してまいります。

また、コロナ禍において、デジタル化の流れが大きく加速しています。LIXILでは、数年前から

デジタルの活用を積極的に推進していたことから、在宅勤務へ移行もスムーズに実現することができ、従業員の多様な働き方を積極的に推進しています。さらに、デジタル化によって、従業員間だけでなく、お客様や取引先さまなどあらゆるステークホルダーとのコミュニケーションのあり方が変わりつつあります。日本全国に展開するショールームでは、デジタルツールを活用することで、商品の案内から見積もりの作成など、お客様が自宅にいらながら来館時と同じようにサービスを受けることができる「オンライン接客」をいち早く導入し、夜間でも対応可能にするなど、新たなビジネスチャンスにつながっています。これまで継続的に進めてきた変革の取り組みがあったからこそ、事業環境の変化にも迅速に対応し、新たな成長機会へと変えていく力につながることができました。

こうした中、LIXILでは、エンドユーザーの声に耳を傾け、ニーズや困りごとを理解し、最新のテクノロジーと生活者の支店に立ったデザインを組み合わせ商品やサービスの開発を通じて、課題の解決策を提供することに注力しています。例えば、世の中のニーズに迅速に対応するために発足させたLHT-japanの新規事業部門「ビジネスインキュベーションセンター」では、取り付けるだけで住宅の玄関ドアを自動ドアへ生まれ変わらせる電動オープンシステム「DOAC」を開発しました。車いすユーザーが外出、帰宅する際や、思い荷物を持っている時な



ど、誰でもタッチレスで玄関ドアの開閉が可能になり、新しいバリアフリーリフォームを実現しています。

加えて、LIXILでは、事業活動を通じて社会に貢献することを目指し、当社の技術や知見を活かして、グローバルな社会課題への対応を継続的に進めてきました。世界でCOVID-19の感染拡大が大きな脅威となり、予防策として手洗いの徹底が叫ばれる中、世界では約30億人が日常的に手洗いをすることができない環境に置かれています。こうした状況において、当社は開発途上国向けの新たな手洗いソリューション「SATO Tap」を開発し、ユニセフをはじめとする様々なパートナーと連携しながら、迅速な手洗いの普及を積極的に進めています。事業活動を通じて社会に貢献することは、企業としての使命であり、社会全体に利益をもたらすだけでなく、当社の長期的な持続可能性を高める上でも、非常に重要だと考えています。

中長期的にみると、当社の売上上の約7割を占める日本市場においては、新設住宅着工件数の減少が続くことが予想されており、さらにCOVID-19の影響により、需要の減退は加速することが見込まれています。また、消費者ニーズの変化や急速なデジタル化の進展により、旧来のビジネスモデルを転換させることは喫緊の課題となっています。このような環境下において、競争力のさらなる強化と持続可能な成長の実現に向けて、従業員の働き方

や企業文化の変革をスピーディーに進め、変化に迅速に対応していくことが必要です。2019年秋に国内事業の活性化を目指した包括的な人事戦略「かわらないと、LIXIL」を導入し、より顧客志向の組織へと転換し、実力主義の文化を醸成し、多様な人材が活躍できる、活力に満ちた組織の構築を図っていますが、今年はこの取り組みをさらに加速させていきます。成熟した市場に対応した事業構造へ転換を進め、コスト競争力を強化し、拡大するリフォーム需要とオンライン化が進むエンドユーザーの消費行動に対して、より迅速に対応していきます。

私たちLIXILは、「ニューノーマル」における健康、快適、安心・安全な暮らしの実現に向けて、そして世界中の人びとの豊かで快適な住まいを実現するために、経営陣と従業員が一丸となり、2021年も邁進してまいります。

## YKK AP

### 「新たな日常」における 住宅環境を考慮した 商品の開発と提案活動 —堀秀充社長

—2020年を振り返り—

昨年日本国内は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、住宅購入に対する消費マインドの低下と建築現場の遅延や中断もあり、新設住宅着工件数は減少しました。米国では同感



染症拡大の影響により住宅着工件数は前年より減少し、中国では早期に感染症拡大が収束しましたが、政府による住宅販売価格規制の強化とデベロッパーへの融資条件厳格化により、市場は前年を下回りました。インドネシアでは同感染症拡大による経済活動の停滞が更に長期化しています。一方、台湾では回復基調となり新設住宅着工戸数は前年並みで推移しました。

このような状況の中、国内においては新たな営業活動としてWebの活用を開始し、引き続きマドの高断熱化を進めるとともに、エクステリアやリノベーション分野のアイテム拡充と販売強化を行いました。

海外においては北米、中国は回復基調となりましたが、アジアでの新型コロナウイルス感染症影響の長期化により、2020年度のYKKAPグループの業績は、グループ全体で減収を見込んでおります。

営業利益は国内では販売管理費の減少や製造コストダウン等があったものの減益、海外では中国が新型コロナウイルス感染症拡大の早期収束により増益となったものの、米国、アジアでの同感染症影響の長期化により減益となり、グループ全体では減益を見込んでおります。

国内・海外の連結業績は、売上高は前年比6%減の4000億円、営業利益は12%減の200億円と減収減益を見込んでおります。

2020年度は当社の第5次中期経営計画の最終年にあたり、第

5次中期事業方針として掲げた「高付加価値化と需要創造によるAP事業の持続的成長」のもと、「住宅事業・窓の高断熱化」「エクステリア事業：商品力をベースにした販売強化」「リノベーション事業：需要創造による成長戦略の推進」「ビル事業：エンジニアリング力強化と高断熱化への取組」「海外AP事業：基盤再強化とターゲット市場拡大」「ファサード事業：ファサード事業のプレゼンス拡大」「業務改善：ビジネスプロセスの標準化と最適化」の7つの重点施策に取り組んでまいりました。

窓の高断熱化の取り組みでは、住宅デザインのトレンドカラーに対応した「APW330」内外観ブラック色、住宅防火設備（防火窓）が必要となる大都市圏での採用可能なトリプルガラス樹脂窓「APW430防火窓」をそれぞれ4月に発売しました。

また、近年大型化・広域化する台風への備え、6月に「耐風シャッターGR」を発売し、防災・減災に対応する商品力強化を進めました。

エクステリア事業では、オフィスビルや集合住宅など大きな敷地に対応可能な大型サイズ商品のご要望に対応した「ビルガーデンエクステリア」を9月から新たに展開し、事業領域を拡大しました。

また、コロナ禍を踏まえ、住まいをもっと安全・安心・快適な場所にしていただくための情報発信「YKK AP RELATIONS NEXT『窓で、安心。』」をスターとしました。第1弾として、家づくりに

関わるプロユーザーを対象に住宅・不動産市場、災害対応、エクステリアに関する有識者のオンラインによる講演「Live Stream Forum 2020」をライブ配信し、累計6千名超の方にご視聴いただきました。第2弾として、6月よりエンドユーザーからプロユーザーまでを対象としたWeb展示会「PRODUCTS PARK 2020」を公開し、26万人超の方にご訪問いただいております。また弊社ホームページでは、窓メーカーとしての社会的責任を果たすため、換気に関する正しい知識や健康で快適な住まいづくりのアイデアなど、新しい生活様式や住まいに役立つ情報発信を行っております。

—2021年に向けて—

2021年は、世界経済は新型コロナウイルス感染症影響により不透明な状況が続くことが予想されます。国内では新設住宅着工戸数はリーマンショック時の水準を下回る過去最低が見込まれる一方、リフォーム市場は政府の後押しもあり横ばいが続く見通しです。このような事業環境のもと、2021年度より第6次中期経営計画がスタートします。

国内では、引き続き「防災・減災」と「省エネ」はもとより、健康で快適な住まいのための要素である「温度」「湿度」「換気」「非接触」のキーワードをもとに「新たな日常」における住宅環境を考慮した商品の開発と提案活動を進めてまいります。住宅事業においては、樹脂窓による更なる高付加価値化・差別化提案と複合窓の商品ラインナップの強

化を進めます。エクステリア事業においては、建物と外構のトータルコーディネート提案と新築分野でのウォールエクステリアの提案を強化します。

リノベーション事業においては、中古戸建住宅の「断熱」「耐震を軸とした「性能向上リノベーション」の実証を通じ、リフォーム専用商品の強化による需要創造を行います。

ビル事業においては、需要拡大に向けて新築市場での営業強化と大規模修繕工事を対象とした改装分野での提案強化を進めます。

海外では、2020年度に完了した事業再編により、海外事業拡大に向けてより一層のスピードをもった経営を推進してまいります。米国では高断熱商品のラインナップ強化と既存商品の基盤強化に努めます。中国では省エネ基準や品質要求の厳格化、ウイズコロナによるニーズの多様化への対応できる商品力・提案力を推進します。台湾では高級市場中価格帯での地位確立に努め、インドネシアではバー材・加工品事業の両輪でコスト競争力強化を実行、インドでは専用商品「IWIN-S」の商品拡充、高付加価値商品投入による営業提案力を強化してまいります。

YKK APはこれまででも、モノづくりと品質にこだわって事業を進めてまいりました。2021年も、品質にこだわり、お届けする商品を通じて健康で快適な暮らしをご提案することで、より豊かな社会に貢献していきたいと考えております。

ズ：200×357×15mm（板厚）。  
定価：1万5000円/枚。

ケイミュー

最優秀賞「竹原賞」の(株)田川組「喜入の家Ⅲ」(鹿児島市)など54点選出



ケイミュー(木村均社長)は、「ケイミューデザインアワード2020」で、応募総数1181点の中から最優秀賞・優秀賞をはじめ各賞、エリア優秀賞・エリア賞など54点を選出した。

■最優秀賞・優秀賞——◇最優秀賞「竹原賞」：(株)田川組「喜入の家Ⅲ」(鹿児島県鹿児島市)。◇戸建優秀賞：(株)東海林健建築設計事務所「ni house」(新潟県長岡市)。◇非戸建優秀賞：(株)画工房「Chiba Orthopedic Clinic」(北海道釧路市)。◇光セラ優秀賞：ポラスガーデンヒルズ株「borderlessな家 柏の葉キャンパス」(千葉県柏市)。

■各賞——光セラ賞(戸建部門)：アレックス(株)「クリザンテームヒルズ長久手B234区画」(愛知県長久手市) / 光セラ賞(非戸建部門)：(株)スペース「SUVLAND鹿児島」(鹿児島県鹿児島市) / はる・一番賞(戸建部門) ポーラスターデザイン一級建築士事務所「fumalsamakah」(千葉県松戸市) / はる・一番賞(非戸建部門) (株)ティーティーエー「K's TWO」(群馬県高崎市)等。

小松電機産業/人間自然科学研究所

「真の地方創生」を目指した、水の「やくも水神」、  
空気の「happy gate 門番」、  
平和の「人間自然科学研究所」の  
事業活動展開  
——小松昭夫代表取締役

新年を迎え、皆様のご多幸を心よりお祈り申し上げます。  
コロナの蔓延によって、世界・大国・近隣諸国・日本そしてあらゆる組織・個人も内在していた問題が表面化、貧富の差が急拡大しています。世界規模の大転換期に入り、ミケランジェロの「最後の審判」「鬼滅の刃」は、未来を拓くヒントになると思われます。

竹島を起点に、抑制された対立が続く朝鮮半島の対岸、宍道湖・中海圏域で、「真の地方創生」を目指した、水の「やくも水神」、空気の「happy gate 門番」、平和の「人間自然科学研究所」の事業活動は、「感謝・感激・感動」の連続でした。

この経験から「原理・原則・現実・現場・現物」が繋がる「天略」経営理論を導き出し、「哲学・政治・経済」「平和・環境・健康」の関係性が見えてきました。

「平和は観念でなく動的実態」宍道湖・中海圏域から「対立から共生の文化へ」を命題に、「天命」として25年にわたる水の偉人顕彰事業と「メカニカルアート・文ジニア(文化と技術の新結合)ネットワーク」を通じて、「国民国連」構想を、全国・世界へ提言させていただきます。

1945年ヤルタ会議で合意された第二次世界大戦戦勝国の5カ国を常任理事国とし、世界平和と加盟国の持続的公益を確保する調整の場

現代平和学を進化、各国の国民の立場を尊重、筋道を立て論理的に議論、共感・対立・統合・発展を繰り返し「和の文化」が生まれる場

出雲大社 神語「幸魂奇魂」を巻頭言に 中日韓英四か国語 中国古典名言録出版

**国連**      **国民国連**

企画：小松昭夫    製作：故 寺戸良信 (2016.2)

北京オリンピックの年に発表 (2008.12)