



# 120th ANNIVERSARY

—— やすらぎと安心の創造 ——



# やすらぎと 安心の創造

2017年、株式会社ノザワはおかげさまで創業120周年。  
私たちはいま、ますます大きく新しい年輪を重ねます。

そして、未来へ・・・。

1897年(明治30年8月17日)、初代社長 野澤幸三郎が日本初の洋藍染料の輸入を始めて120年。株式会社ノザワは皆様のおかげをもちまして、今日まで、かくも長きにわたり年輪を重ねつづけることができました。創業後、輸入業から国内製造業へと業態を変え、スレートから押出成形セメント板の開発、製造、販売へ。社会のニーズを見据え、創業から培ってきた「いつも新しいことを」の精神で、国内外の先駆けとなる事業をいくつも成し得てきました。

近代においては、地球温暖化や建物の高層化、また、社会問題となっている職人不足の慢性化など、我々を取り巻く情勢が日々大きく変化しています。これに伴い、市場が求めるニーズは今まで以上に多様化し、また、品質やデザインへのこだわりも高まっています。

ノザワは、この変わりゆく社会情勢やニーズに迅速にお応えできるよう、環境市場や高層・超高層市場などの新規開拓を推進すると共に、現行商品においても、よりお客様が使いやすい商品へと常に進化させてきました。10年前に発刊した創業110周年記念誌に、110年までの歴史を詳しく記載しておりますので、本誌では、「進化」を繰り返し、「開拓」を推進した過去10年にスポットをあて、その軌跡を中心にご紹介いたします。

## Contents

やすらぎと安心の創造	01	高層建築への本格参入 アスロック Neo-HS 誕生	20
ノザワの歩み	03	香山壽夫建築研究所/佐伯 和俊氏インタビュー	21
ノザワの世界初・日本初	08	東京農業大学/後藤 逸男氏インタビュー	25
景観形成をサポートする充実のラインナップ	09	商品誕生秘話/取締役技術本部長 三浦 竜一	27
次世代を見据えた新商品の発売と新規事業への参入	13	海外事業展開/海外事業部長 邑橋 将男	29
みなさまの社会貢献をサポートする、ノザワの環境商品群	15	Topインタビュー/代表取締役社長 野澤 俊也	31
高品質な施工のための取り組み	17	ノザワの社会貢献	34
省力化を推進する“LS工法”を開発	17	「神戸旧居留地十五番館」物語	35
住宅分野・土木分野の取り組み	18	会社概要・ショールーム	37
未来に向けた新技術開発 アスロック Neo 誕生	19		

創業50周年

1897

明治30年

明治30年(1897年)  
初代・野澤幸三郎が神戸市に野澤幸三郎商店を設立。日本で初めて洋藍その他の輸入を始める。



野澤幸三郎商店の陣容



藍染め

明治39年(1906年)

日本で初めて石綿盤の輸入を開始。明治42年以降、大阪府・兵庫県・京都府等で防火材料の指定を受ける。



石綿盤解説

大正2年(1913年)

日本初のスレート板国産化を図り、日本石綿盤製造株式会社を設立。工場を現・神戸市東灘区に設置。



創業当時の神戸工場

1915

大正4年

大正4年(1915年)

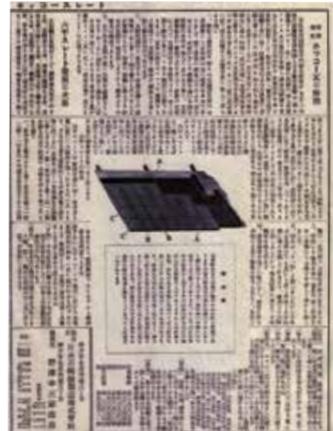
◆ロッキー瓦の製造販売開始

大正5年(1916年)

◆スレート板の製造販売開始

大正15年(1926年)

◆日本で初めて厚型スレート「六甲スレート」の製造販売開始



「建築資料共同型録 1926年」(横浜市中央図書館所蔵)

コラム「ノザワ今昔」①  
横浜の異人館に採用された「ロッキー瓦」

**昔** 1923年に発生した関東大震災は大きな被害をもたらし、横浜居留地の異人館も、そのほとんどが倒壊しました。横浜市は、住まいを失った多くの外国人のために、急遽異人館の標準設計図を作成し、復興を急ぎました。その標準設計図の中で、屋根材に指定されたのが、当時好評発売中だった「ロッキー瓦」です。これにより、復興事業で建てられた多くの異人館の屋根には、「ロッキー瓦」や「六甲スレート」が採用されました。

**今** 横浜の「234番館」は、山手居留地に震災後の復興事業で建てられた外国人向け集合住宅です。現在は、横浜市認定歴史的建造物の一つで、1999年からは横浜市の施設としてオープンしています。2014年に横浜市は、建設当時の模型の制作に着手し、建物の再調査を行った結果、設計図等に「屋根六甲瓦葺き」の記述があることがわかり、当社に「六甲瓦」についての問い合わせがありました。当社では、写真や建設時期から「六甲スレート」であると推測して資料提供を行い、正確な模型が完成し展示されています。

1931

昭和6年

昭和6年(1931年)

◆波型スレート・太平洋板の製造販売開始

昭和8年(1933年)

原料セメント自給の為、昭和セメント株式会社を設立。

昭和13年(1938年)

国内での石綿鉱山開発を目的として北海道石綿開発株式会社を設立。

昭和14年(1939年)

昭和セメント株式会社を合併。上海に上海野澤スレート株式会社を設立。

昭和22年(1947年)

創業50周年を迎える。

昭和23年(1948年)

東京スレート工場が操業を開始。

昭和24年(1949年)

社名を野澤石綿セメント株式会社に改称。大阪証券取引所に上場。

昭和28年(1953年)

東京蒲田にスレート工場を建設。東京スレート工場を合併。

◆ノザワフレキシブルシート製造販売開始



「国際建築」昭和30年8月広告

昭和29年(1954年)

◆ノザワサンドウィッチインシュライト製造販売開始

昭和32年(1957年)

ノザワトレーディング株式会社を設立。

羽田空港ターミナルビル(1955年)

日本は連合国軍により東京飛行場などが接収されて航空禁止時代が続きましたが、1952年にハネダエアベースが返還されました。その後、日本空港ビルディングが羽田空港ターミナルビルの建設に着手し、1955年に完成しました。国際線ロビーの天井には、フレキシブルシート防音板が約2,500㎡が使用されたほか、見学者案内所の外壁には、サンドウィッチインシュライトが使用されています。



総合電波塔東京タワー(1958年)

展望台への通路エレベーターシャフトにフレキシブルシート、展望台上部の電気室、無線機械室、エレベーター機械室の外壁には、サンドウィッチインシュライトが採用されています。材料選択にあたっては、日射と降雨の反復による返りと反りの問題、風圧に対する耐力について厳密な試験が行われ、何ら異常が認められなかったことから、採用に至りました。



1959

昭和34年

昭和34年(1959年)

日本で初めてマレーシアに合弁会社マラヤン・ノザワ・アスベスト・セメント株式会社(後に「マレックス・インダストリーズ株式会社」と改称)を設立。



マラヤン・ノザワ・アスベスト・セメント工場

コラム「ノザワ今昔」②  
クアラルンプールの日本人会

**昔** クアラルンプールでは、1962年に日本の商社が「珊瑚会」を結成、メーカー6社も「二水会」を結成しました。その後、徐々にクアラルンプールの日本人も増えてきたので、日本人会を結成しようということになり、結成の準備が始まりました。いよいよ設立総会を開こうという段になり、「大使公邸で設立総会を行いたい」と大使に伺いを立てると、「大使館とか公邸で多数の日本人が集会を開くことは、マレーシア側に疑惑を生じさせるかもしれないので、許可しかねる。」という意見が返ってきました。そこで急遽、「マラヤン・ノザワ」の会議室で、1963年11月25日に設立総会が行われました。

**今** 2013年にクアラルンプール日本人会が50周年を迎えることから、同会は「50周年記念誌」の制作にかりましたが、設立総会がなぜ「マラヤン・ノザワ」で開催されたのか記録が残っておらず、当社に問い合わせがありました。調査の結果、「Bintang Kecil Malaysia」に上記の記載が残っていて、情報提供した結果、50周年記念誌は無事完成しました。

1960

昭和35年

昭和35年(1960年)

東亜セメント株式会社、ノザワコンクリート株式会社、ノザワセンプアパイプ株式会社を相次いで設立。

昭和37年(1962年)

東京工場と技術研究所を埼玉県入間郡に移設。

昭和40年(1965年)

播州工場を設置。スレート業界で日本初の1万トンプレスを導入。



建設当時の播州工場

昭和44年(1969年)

神戸工場を兵庫県高砂市に移設。高砂工場とする。



現在の高砂工場

ノザワ興産株式会社を設立。社名を株式会社ノザワに改称。



野澤石綿セメント株式会社



不燃建材のリーダー  
株式会社ノザワ

### 1970

昭和45年

昭和45年(1970年)  
東京工場で世界初の押出成形セメント板「アスロック」の量産化に成功。  
ノザワ商事株式会社を設立。  
◆アスロックの製造販売開始

価値ある基材 **アスロック** (略称:AL)



コラム「ノザワ今昔」③  
「アスロック」の名に込められた想い

**昔** 1966年、スレートが主力商品だった当社は、さらにスレート以外の商品開発を図り、開発委員会を設置しました。この委員会が取り組んだ製品には、テーマごとにナンバーがふられ、それらを研究開発した結果、1970年に商品化に至ったのが、ファイナルナンバー「A-7」の押出成形セメント板です。この「A-7」を商品化するには、とりあえず商品名が必要です。開発委員会は、この製品を「エーセブン」と呼んでいた愛着から、何とか生かせないかと考えました。そこで考え出されたのが、「A-Seven BLOCK」です。しかしこれでは、そのまま商品名としては適しません。そこで、開発委員会のスタッフは、「A-Seven BLOCK」の頭文字を組み合わせてたり省略したり連音させたりして、語呂の良いスキャリした商品名を作り出しました。それが「ASLOC」、つまり「アスロック」です。

**今** このような創世記の思いを受け継ぎ、長い歴史を刻んだ「アスロック」は新しい形として、「アスロック Neo」に変わります。

### 1986

昭和61年

昭和46年(1971年)  
◆バームライトの製造販売開始

昭和49年(1974年)  
◆住宅用瓦の製造販売開始



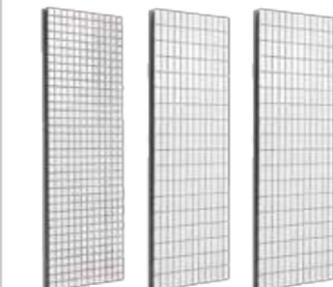
昭和54年(1979年)  
◆サイディングスレートの製造販売開始  
◆アスロックリブパネル製造販売開始

昭和55年(1980年)  
◆タイルロック製造販売開始

昭和58年(1983年)  
NPS研究会に入会。

NPS入会前	スレート在庫置場面積約6,000㎡ スレート在庫約50万枚 (播州工場約4ヶ月分の在庫)
NPS入会后	NNPS改善によりスレート在庫一掃し、 その跡地にECP「アスロック」の 製造プラントを建設

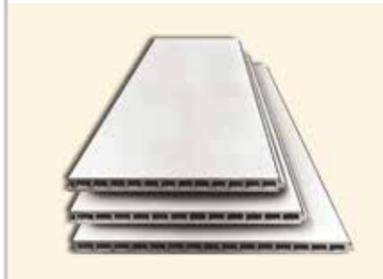
昭和60年(1985年)  
播州工場のアスロック製造プラントが完成。  
◆アスロックタイルパネル製造販売開始



昭和61年(1986年)  
◆カラーフロン 製造販売開始



昭和62年(1987年)  
◆世界で初めて1200mm巾の押出成形セメント板「アスロックワイド」の製造販売開始



平成元年(1989年)  
本会社屋「十五番館」が国の重要文化財に指定される。

平成2年(1990年)  
新本社ビル「十五番館新館」竣工。



### 1997

平成9年

創業100周年

播州工場に住宅用瓦製造プラントが完成。  
東京工場を埼玉県比企郡吉見町に移設、  
埼玉工場とする。



埼玉県深谷市に新技術研究所が完成。



平成4年(1992年)  
◆アスロックN(ノンアス品)製造販売開始

平成7年(1995年)  
阪神淡路大震災により「旧十五番館」が全壊。  
北海道工場を分社化し、  
フクロ産業株式会社を設立。  
「旧十五番館」の再建に着手。

平成9年(1997年)  
創業100周年を迎える。



平成10年(1998年)  
「旧十五番館」の復旧工事が完了。  
文化財として初めて免震装置が採用され、  
レストランとして活用される。  
埼玉工場と播州工場がISO9000シリーズに  
基づいた品質システムを導入。  
◆ハイパート製造販売開始

### 1999

平成11年

平成11年(1999年)  
ノザワトレーディング株式会社が解散。  
販売・施工部門をノザワ商事株式会社へ移行。  
東京本社を神戸本社に統合。

◆セフティシール工法開発販売開始  
◆世界で初めて軽量外壁材製造販売開始



画像提供:積水ハウス株式会社

コラム「ノザワ今昔」④  
絵になる「十五番館」

**昔** 神戸は、開港とともに外国人居留地が造られ、異人館が建てられました。神戸の街は明るくエキゾチックで、しかも港町として絵心をそそる街になりました。「開化錦絵(長谷川小信)」、「神戸名所(林基春)」、「阪神名勝図会(赤松麟作)」、「神戸百景(川西英)」など、神戸を題材にした絵は数多く描かれました。

**今** 異人館は一番描かれやすい題材であり、中でも開港当時の面影を残す「十五番館」は、題材として最適です。小松益喜、元川嘉津美、広瀬安美、妹尾河童、安田泰幸など、「十五番館」を描いた人達は数多く、アマチュア達のスケッチの題材にもなっています。2017年は神戸開港150年、これからも題材の中心になることでしょう。



平成12年(2000年)  
ECP(押出成形セメント板)に  
(社)日本建材産業協会規格が制定される。

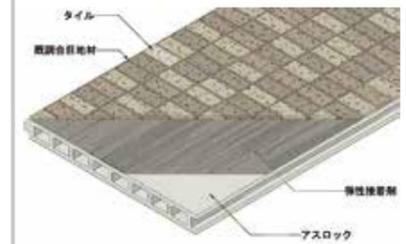
平成14年(2002年)  
石綿無害化技術を確立。

平成15年(2003年)  
押出成形セメント板(ECP)の  
JIS規格が制定される。  
◆パネックシリーズ・SPシリーズを開発  
販売を開始。  
◆レールファスナー工法開発販売開始  
◆ニューカラリード製造販売開始

平成16年(2004年)  
◆アスロックルミセラコート製造販売開始  
◆アスロックナチュリアル製造販売開始

平成17年(2005年)  
ノザワ興産株式会社を解散し、  
事業を株式会社ノザワトレーディングが継承。  
中国上海に代表所(駐在員事務所)開設。  
◆住宅用高遮音床販売製造開始  
◆アレスト製造販売開始

平成18年(2006年)  
◆アスロック断熱プラス製造販売開始  
◆弾性接着剤張りATP製造販売開始



2007  
平成19年
2012  
平成24年
2015  
平成27年
2017  
平成29年

創業110周年

平成19年(2007年)  
創業110周年を迎える。



- ◆アスロック S-line製造販売開始
- ◆アスロックルーバー工法開発販売開始

平成20年(2008年)  
◆アスロックナチュリアルプラス製造販売開始

平成21年(2009年)  
◆プライムライン製造販売開始

平成22年(2010年)  
日本初の国産有機栽培用ミネラル肥料(JAS有機適合)を開発、販売を開始。  
◆日本初の石綿無害化技術によるミネラル肥料「メインマグC、メインマグW」を開発、販売を開始  
◆アルカス製造販売開始

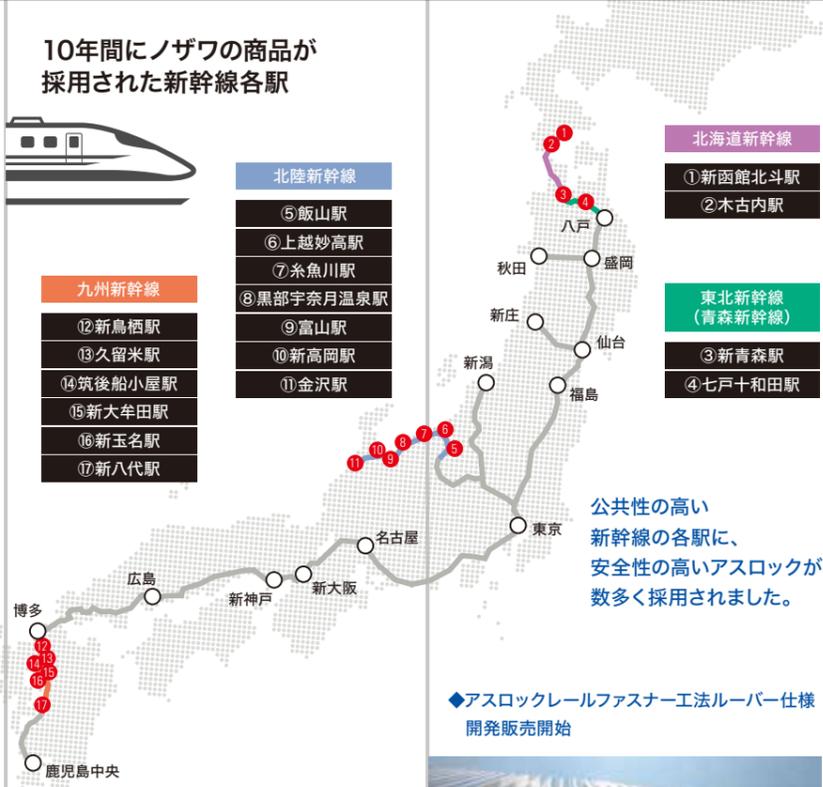
平成23年(2011年)  
積水ハウス株式会社と共同で中国にECPの製造工場建設に着手。上海の駐在員事務所を野澤貿易(上海)有限公司として現地法人化。  
野澤積水好施新型建材(瀋陽)有限公司を設立。グリーンウォールビルトインタイプがグッドデザイン2011を受賞  


- ◆日本で初めて太陽光発電一体型外壁を開発、アスロックソーラーウォール製造販売開始



- ◆日本で初めてグリーンウォールビルトインタイプ製造販売開始
- ◆ニューセフティ工法開発販売開始
- ◆レフスカイ製造販売開始
- ◆カラリドクール製造販売開始
- ◆有機栽培用ミネラル肥料(JAS有機適合)「メインマグN」を開発、販売を開始

### 10年間にノザワの商品が採用された新幹線各駅



公共性の高い新幹線の各駅に、安全性の高いアスロックが数多く採用されました。

- ◆アスロックレールファスナー工法ルーバー仕様開発販売開始

九州新幹線

- 12 新鳥栖駅
- 13 久留米駅
- 14 筑後船小屋駅
- 15 新大牟田駅
- 16 新玉名駅
- 17 新八代駅

北陸新幹線

- 5 飯山駅
- 6 上越妙高駅
- 7 糸魚川駅
- 8 黒部宇奈月温泉駅
- 9 富山駅
- 10 新高岡駅
- 11 金沢駅

北海道新幹線

- 1 新函館北斗駅
- 2 木古内駅

東北新幹線(青森新幹線)

- 3 新青森駅
- 4 七戸十和田駅

平成24年(2012年)  
野澤積水好施新型建材(瀋陽)有限公司・ECP製造工場完成、操業を開始。  
◆アスロックグリーンウォールタイルタイプ製造販売開始

平成25年(2013年)  
大阪証券取引所第二部から東京証券取引所第二部に上場市場変更。  
◆アルカスカラーセララン製造販売開始  
◆グリッドデザインシリーズ製造販売開始

平成26年(2014年)  
グリッドデザインシリーズがグッドデザイン2014を受賞  


- ◆グリッドデザインのカラーセララン2色塗装販売開始
- ◆LS工法開発販売開始
- ◆レフスカイミニ発売開始
- ◆アスロックタフ製造販売開始
- ◆メインマグCb融雪機能付加肥料製造販売開始

平成27年(2015年)  
◆アスロックレールファスナーストロング製造販売開始  
◆アスロックタイルデコ製造販売開始  
◆APガード販売開始

平成28年(2016年)  
◆リブWコートのカラーセララン2色塗装製造販売開始  
◆アスロックタフ吸音ビルトインタイプ製造販売開始  
◆アスロック Neo、アスロック Neo-HS開発

平成29年(2017年)  
◆アスロック Neo、アスロック Neo-HS製造販売開始

**日本初**

明治30年(1897年)  
洋藍の輸入販売開始



野澤幸三商店の陣容  
藍染め

**日本初**

明治39年(1906年)  
スレート板輸入販売開始



石綿盤解説

**日本初**

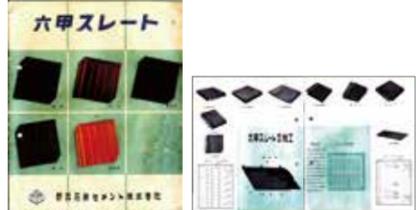
大正2年(1913年)  
日本初のスレート板国産化



創業当時の神戸工場

**日本初**

大正15年(1926年)  
厚型スレート板を開発



六甲スレート

**日本初**

昭和34年(1959年)  
製造業マレーシア進出1号



マラヤン・ノザワ・アスベスト・セメント工場

**日本初**

昭和40年(1965年)  
1万トンプレス機械にてスレート板を製造



建設当時の播州工場

**世界初**

昭和45年(1970年)  
世界に先駆けて押出成形セメント板(ECP)「アスロック」の量産化を開始



**世界初**

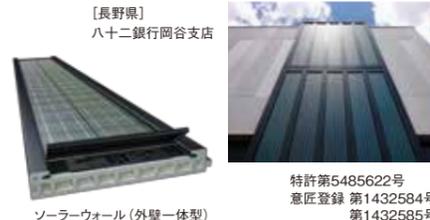
平成11年(1999年)  
押出成形セメント板住宅用軽量外壁材を量産化



軽量外壁材  
画像提供：積水ハウス株式会社

**日本初**

平成22年(2010年)  
太陽光発電一体型外壁材を開発



ソーラーウォール(外壁一体型)

特許第5485622号  
意匠登録第1432584号  
第1432585号

**日本初**

平成22年(2010年)  
石綿無害化技術を確立し、ミネラル肥料の販売開始



ミネラル肥料  
メインマグシリーズ

**日本初**

平成23年(2011年)  
ビルトインタイプの壁面緑化システムを開発  
グリーンウォールビルトインタイプ(外壁一体型)



GOOD DESIGN AWARD 2011  
登録商標第1424733号  
登録商標第1424734号  
特許出願済

**文化財初**

平成10年(1998年)  
旧本社建物が国の重要文化財としては初めて免震工法を採用されたレストランとして活用される



旧神戸居留地十五番館(旧本社建物)

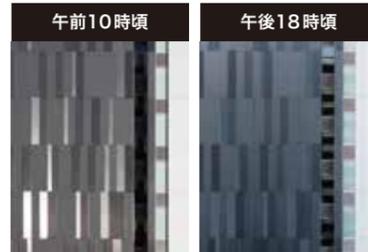
「進化」を繰り返し、「開拓」を推進した10年 From 2007 to 2016

## みなさまが思い描くイメージを、大切にしたい。 妥協のない景観形成をサポートする充実のラインナップ。

設計者の皆様がコーディネートする建物の外観は、それぞれのロケーションやコンセプトをもとに形成した、いわば“景観”そのものです。その一つひとつの大切な思いが詰まったプランを具現化できるよう、ノザワは充実したラインナップを拡充し続け、設計者の皆様を全力でサポートします。

### つい、目が奪われる 壁面美。(デザインパネル リブデザインシリーズ)

デザインパネルをランダムに配置しながらも、アスロック特有のシャープな質感が壁面全体の統一感を保ちつつ、異なるデザインパネルの凹凸が見る角度や距離の違いで、建物の景観にアクセントを与えてくれます。また、遮光による凹凸の陰影が大小異なる影の配列となり、時間の経過と共に壁面の表情を幻想的に変えてくれます。



朝の爽やかな日差しを受けて輝きます

夕暮れ時のシャープな光を映します



アーバンネット銀座1丁目ビル  
(デザインパネル リブデザインシリーズ)

### 思いのままに、安全に、装飾仕上げを施す。(レールファスナーシリーズ)

アスロックレールファスナーシリーズは、ノザワ独自の専用設計により、意匠性が高い石材やルーバー、アルミパネルなどの重量がある装飾品を安全に設置することができます。

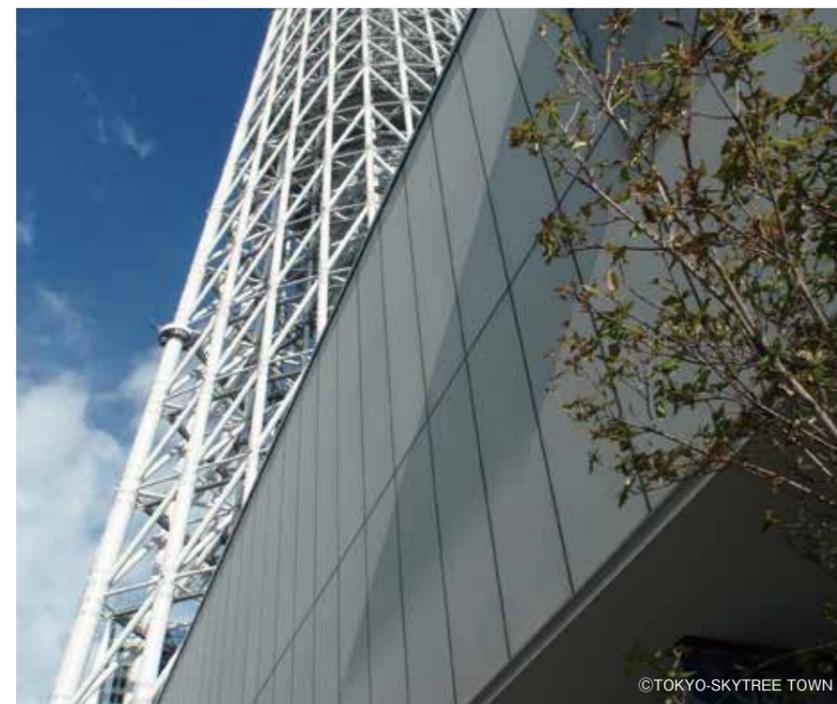


PHOTO:新建築社写真部

虎ノ門ヒルズ (環状第二号線新橋・虎ノ門地区  
第二種市街地再開発事業Ⅲ街区)  
(レールファスナーシリーズ)

### 素材の質感が、街に調和する。(ナチュラルシリーズ)

セメント素材の質感をそのままに表現できるナチュラルシリーズは、周辺の景観に調和するばかりか、仕上げに掛かるコストを削減します。



©TOKYO-SKYTREE TOWN



TOKYO Solamachi® & すみだ水族館  
(ナチュラルシリーズ)

美しく、そして美観を維持する。(アスロック工場塗装品)

精密な塗装ロボットで仕上げるノザワの工場塗装品は、均一な外壁の仕上がりを演出します。徹底した管理下で施す塗装は、安心の塗膜保証をご提供します。



PHOTO :Nacasa & Partners Inc.



あべのハルカス  
(アスロック工場塗装品)

次世代のタイル意匠。(デザインパネル グリッドデザインシリーズ)

縦横のシャープなエッジで構成するグリッドデザインシリーズは、10年点検におけるタイルの全面打音検査が不要な次世代を見据えたタイル調の一体成形品です。



ノルデンハイム天神橋アドバンス  
(アスロックデザインパネル グリッドデザインシリーズ)



上質な空間を演出する。(デザインパネル エンボスデザインシリーズ)

エンボスパネルの有機的な凹凸がトップライトや照明の光を受け、空間を柔らかく演出しています。アスロックデザインパネルは建物の間仕切壁でも景観をコーディネートしています。



大村進・美枝子記念 聖路加臨床学術センター  
(アスロックデザインパネル エンボスデザインシリーズ)

新商品発売履歴

- |   |  |
|---|--|
| 2008年 3月 ▶ 『ナチュラルプラス』   | 2014年 3月 ▶ 『グリッドデザインのカラーセラン2色塗装』                                 |
| 2009年 4月 ▶ 『プライムライン』/2015年4月『プライムライン900』<br>(意匠登録第1360862号、意匠登録第1360866号) | 2014年 4月 ▶ 『ミクティルA』(意匠登録第1512162号)<br>『ランビックワイドA』(意匠登録第1512163号) |
| 2009年 1月 ▶ 『ダブルカットストライプ・トリプルカットストライプ(600,900)』                            | 2014年10月 ▶ 『クアトロライン』(意匠登録第1404691号)                              |
| 2010年 6月 ▶ 『シェイドロック900』<br>(意匠登録第1406890号、意匠登録第1406891号)                  | 2014年12月 ▶ 『レールファスナー工法アルミルーバー仕上げ』                                |
| 2011年 7月 ▶ 『ランダムライン900』(意匠登録第1442628号)                                    | 2015年 4月 ▶ 『ミクティルB』(意匠登録第1539086号、1539087号)                      |
| 2013年 7月 ▶ 『ランディルA』/2014年10月『ランディルB』<br>(意匠登録第1501104号)                   | 2015年 9月 ▶ 『レールファスナーストロング大型アルミパネル仕上げ』                            |
|   | 2015年10月 ▶ 『アスロックタイルデコ』  |
|   | 2016年 6月 ▶ 『リブパネルのカラーセラン2色塗装』                                    |



「進化」を繰り返し、「開拓」を推進した10年 From 2007 to 2016

## お客様の「欲しい」を、かたちにしてきました。 次世代を見据えた新商品の発売と新規事業への参入。

市場ニーズは時代の変化と共に多様化しています。ノザワはこのお客様の「欲しい」という声を大切に、先見的な研究開発を推進してきたことで、次世代を担う新商品の開発や新技術を確立してきました。お客様目線のノザワのR&Dは、更なるステージを目指し躍動し続けます。

### 超高層建築専用カーテンウォール 「アルカス」誕生

国内の建築市場は首都圏を中心に超高層化が進んでいます。その反面、超高層向けの外装材は種類が少なく、選択肢が殆どありません。

この超高層市場の潜在需要にお応えするために発売したのが、高度な性能と安全性・経済性を兼ね備えた超高層専用カーテンウォール「アルカス」です。



住友不動産渋谷ファーストビル(ラ・トゥール渋谷) (アルカス)



アシックスジャパン本社ビル (アルカス)



沖縄セルラー本社ビル (アルカス)

### 海外事業を本格化 中国で現地生産・販売の体制を構築、 広大な住宅・建築市場に本格参入。

2011年4月、100%子会社の現地販売会社「野澤貿易(上海)有限公司」を上海市に設立。同2011年5月に積水ハウス株式会社との合併で、遼寧省瀋陽市に住宅用軽量外壁材およびアスロックの専用生産会社「野澤積水好施新型建材(瀋陽)有限公司」を設立し、現地での生産販売体制を構築。旺盛な中国の住宅・建築市場に本格参入いたしました。中国の住宅・建築市場では初の高性能乾式建築壁体材料として、要望の大きい先進的な建築を中心に採用を拡大しております。



上海市 張江集電港 (外壁アスロックWカットストライプ)



河南省惠州市 黄岡中学校 (アスロックルーバー)

### “農業用肥料”への新規参入。 ミネラル肥料「マインマグ」

2010年4月、ノザワ初の農業用肥料を発売。かつて建材の原料としてノザワが保有していた蛇紋岩の石綿無害化技術を独自に確立。東京農業大学との共同開発によりミネラル肥料を開発しました。主成分はケイ酸とマグネシウムで、水稲をはじめとする農作物の茎や葉を丈夫にして健全な生育を促します。



水稲における比較対象ではマインマグ区の方が分ケツが多く、根・株の張りが良くなりました。



マインマグのラインナップ

#### 新商品発売履歴

- 2007年 6月 ▶ 『アスロックS-line』
- 2010年 3月 ▶ 『マインマグC、F、N、W』 / 2014年6月『マインマグCb』
- 2010年 4月 ▶ 『アルカス』 / 2013年6月『アルカスカラーセラン仕上げ』
- 2011年 9月 ▶ 『ニューセフティ縦張り工法』 / 2013年2月『ニューセフティ横張り工法』
- 2014年 4月 ▶ 『LS工法』
- 2014年 6月 ▶ 『ニューセフティ縦張りノンスリット工法』
- 2014年10月 ▶ 『アスロックタフ』 / 2016年9月『アスロックタフ吸音ビルトインタイプ』



「進化」を繰り返し、「開拓」を推進した10年 From 2007 to 2016

## 建物そのものが“Eco”になる。 みなさまの社会貢献をサポートする、ノザワの環境商品群。

いまや、環境保全の取り組みは国や自治体だけでなく、民間企業も積極的に推進しています。これまでノザワが開発した環境商品は、建物そのものを「環境配慮型」にしてくれる画期的な商品です。ノザワの環境商品は各々の商品の機能がもたらす効果はもちろんのこと、企業のイメージアップにも大きく貢献します。

### Pick up. 1

#### 「壁がCO<sub>2</sub>を削減する」 外壁一体型ビルトイン壁面緑化

「アスロックグリーンウォールビルトインタイプ」  
アスロックグリーンウォールは、特殊な植栽基盤ブロックを装備しており、設置直後に緑に覆われた壁を創り出すことができます。



J&R中央林間店 (グリーンウォールビルトインタイプ)

### Pick up. 2

#### 「太陽光で発電する壁」 外壁一体型ソーラーパネル

「アスロックソーラーウォール Power FLEX」  
外壁に太陽光発電を取り入れることで、太陽光を余すところなくエネルギーに変換します。



豊橋ケーブルネットワーク「ティーズ」(ソーラーウォール Power FLEX)

### Pick up. 3

#### 「太陽光を自然に還す」日射反射機能付 環境対応デザインパネル

「アスロックレフスカイ」  
日射角度が高い夏季は太陽から照射される赤外線を宇宙に、日射角度が低い冬季は赤外線を地面に反射する機能を備えたデザインパネルです。



日射角度30°以上で赤外線を宇宙空間へ反射

日射角度30°未満で赤外線を地面に反射



いこいの森デイケアセンター別館 (アスロックレフスカイ)

### 新商品発売履歴

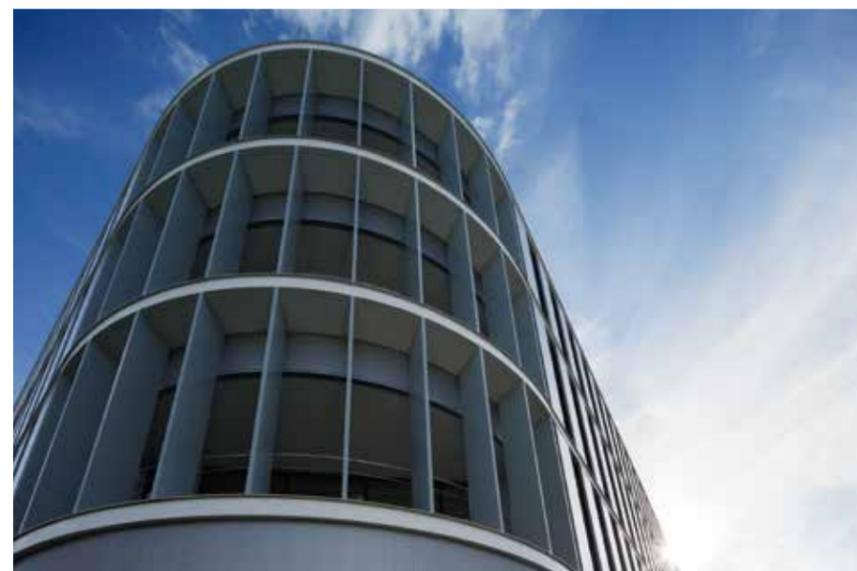
- 2007年 5月 ▶ ルーバー/『アスロックルーバー』
- 2011年 4月 ▶ 壁面緑化パネル/『グリーンウォールビルトインタイプ』/2012年 7月『グリーンウォールタイルタイプ』
- 2011年 7月 ▶ 太陽光一体型ソーラーパネル/『ソーラーウォール (F-WAVE)』/2012年 7月『ソーラーウォール (PowerFLEX)』
- 2011年 8月 ▶ 日射反射パネル/『レフスカイ』/2014年 5月『レフスカイミニ』
- 2011年 8月 ▶ 遮熱塗料/『カラリドクール』



新宿東宝ビル  
(グリーンウォールビルトインタイプ)



八十二銀行岡谷支店  
(ソーラーウォールPowerFLEX)



オリジン電気本社技術・開発センター  
(アスロックルーバー)



「進化」を繰り返し、「開拓」を推進した10年 From 2007 to 2016

## 先進技術だけでは実現しない。 高品質な施工をご提供するための取り組み。

いくら優れた商品や工法を開発しても、施工に問題があると本来の性能や機能を発揮できません。アスロックの施工は全国の指定販売工事店が行います。ノザワと指定販売工事店は「どんな建物でも変わらぬ安心と品質をご提供する」を合言葉に、二人三脚で皆様の大切な建物の施工に従事しています。

### 徹底した施工品質パトロールにより、 均一な施工品質をご提供する。

どの建物でも同じように質の高い施工ができるよう、教科書となるマニュアルを整備し、販売工事店と施工のルールを共有しています。また、この施工マニュアルが遵守されるよう、ノザワと販売工事店の両社において全現場を対象に施工パトロールを実施しています。過去5年間のノザワの施工パトロール件数は1,757件にも及びます。



優秀な施工店にはその証として「優良施工店シール」を配布しています。



「進化」を繰り返し、「開拓」を推進した10年 From 2007 to 2016

## 現場作業の省力化を推進する“LS工法”を開発、 職人不足の緩和に貢献する。

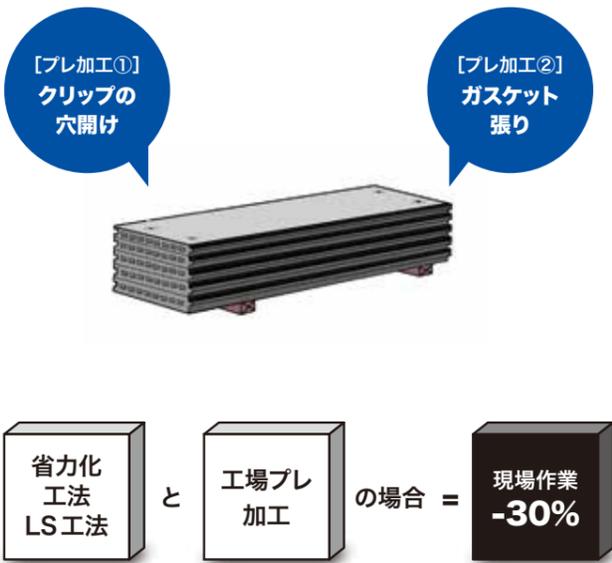
### 現場省力化工法“LS工法”の開発

現場省力化工法のLS (Labor Saving) 工法は、在来工法と比べて約30%の施工省力効果が期待できる業界初の省力化工法です。深刻な社会問題になっている職人不足対策となることはもちろんのこと、現場の工期短縮にも寄与します。

### 工場プレ加工の導入による現場作業の軽減

アスロックは現場での作業軽減と施工効率向上を目的に、業界初となる工場プレ加工を導入しました。その第一歩として、二次防水に使用するガasketの設置や留付金物を設置する孔開けに対応しています。

この取り組みを、今後とも拡大させ、対応可能範囲を広げていきます。



「進化」を繰り返し、「開拓」を推進した10年 From 2007 to 2016

## 住宅分野・土木分野の取り組み。

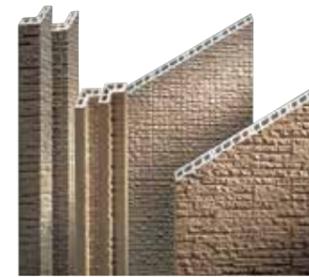
ノザワにとって住宅分野は事業の大きな柱となっています。2005年に発売した「高性能遮音床」を採用した高床遮音システムの効果が評価され、ここ数年でさらに大きく躍進しました。

土木分野では、高速道路や交通インフラを支える商品の開発を推進しており、さまざまな場所、用途に幅広く採用されています。

### 住宅分野での展開

#### ● 軽量外壁材

1999年、比重を従来の押出成形セメント板より30%軽量化し、押出成形ならではの中空構造により高強度を実現した、軽量外壁材を開発。大手ハウスメーカーの3階建て戸建て住宅及び集合住宅向けに販売を開始しました。



軽量外壁材 (画像提供: 積水ハウス株式会社)

#### ● スレートボード

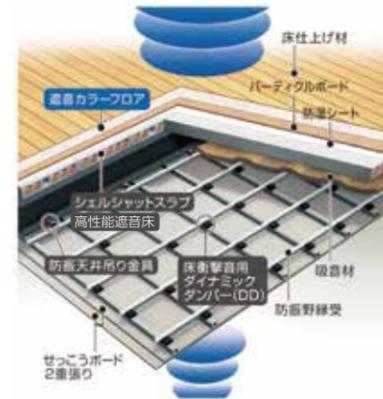
ハウスメーカーやキッチンメーカーからの顧客要求に応じた商品を特注で製造販売しています。平滑な素材表面に塗装が施されると、美しく高級感のある仕上がりとなります。主にキッチン周りの内装材として活躍しています。



スレートボード (画像提供: 株式会社キョーテック)

#### ● 高性能遮音床

「押出成形セメント板」の中空部に制震性の高い砂状無機質材を充填し、床板の高い剛性と自重の最適バランス設計としました。これにより階上の歩行音はもちろんのこと、子供の飛び跳ねる音なども大幅に遮断する優れた性能を有しています。

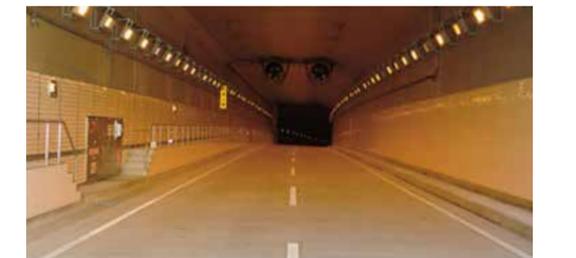


高性能遮音床 (画像提供: 積水ハウス株式会社)

### 土木分野での展開

#### ● 土木分野で活躍するアスロック

土木分野では、用途に応じてカスタマイズされた専用アスロックが、トンネルの内装材をはじめ、線路や道路の遮音壁などで活躍しています。今後、更に技術開発を推進し、新たな商品を開発いたします。



トンネル内装材として採用



高耐久性押出成形セメント板

# アスロックNeo誕生

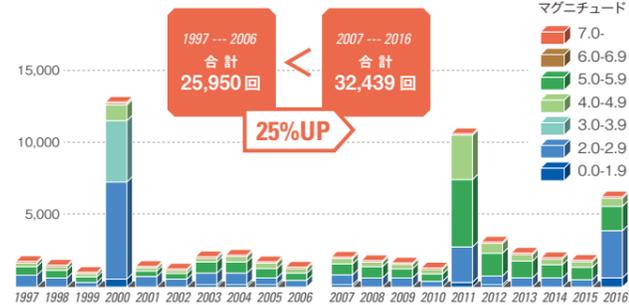
## 未来に向けた新技術開発

アスロックは発売以来、優れた性能と高い強度を評価いただき、国内外で幅広くご採用いただいております。今日に至るまで、阪神・淡路大震災や東日本大震災など、大きな震災がありましたが自社の調査では外的要因以外の損傷はありません。しなしながら、地球温暖化によるゲリラ豪雨や台風、または地震の増加など、地球環境は急速に変化しており、これからさきの未来を楽観視することはできません。この変わりゆく地球環境を見据え、ノザワはお客様の大切な資産価値を、より、長期にわたり維持していただけるよう、創業120周年の節目の年にアスロックを47年ぶりの全面リニューアルをいたします。

日本の暴風雨発生件数の推移



日本列島のマグニチュード別・地震観測回数推移グラフ



### 「強い壁」から “強靱な壁” への変革。

高耐久を実現するための大前提にはパネルそのものの強度アップが不可欠です。「アスロックNeo」は独自の製造技術により、現行品と比べて曲げ強度を約15%向上することに成功しました。



### 大切なのは、“いかなる環境下でも、 長期にその性能を維持する” こと。

パネルの強度アップだけでなく、酷暑や寒冷・湿潤環境下においても、長期にその性能を維持し続けることができ、はじめて高耐久性能が備わったといえます。「アスロックNeo」は厳しい環境下を想定して商品設計を行っており、諸試験でも優れた性能を確認しています。



### アスロックNeoの性能が向上した項目

①高強度 素材曲げ強度約15%向上	②吸水時曲げ強度 パネル曲げ強度約10%向上	③耐衝撃性 約25%向上
④表面吸水量 約15%低減	⑤吸水長さ変化 約20%抑制	⑥耐凍結融解性 300サイクル後 素材強度低下なし



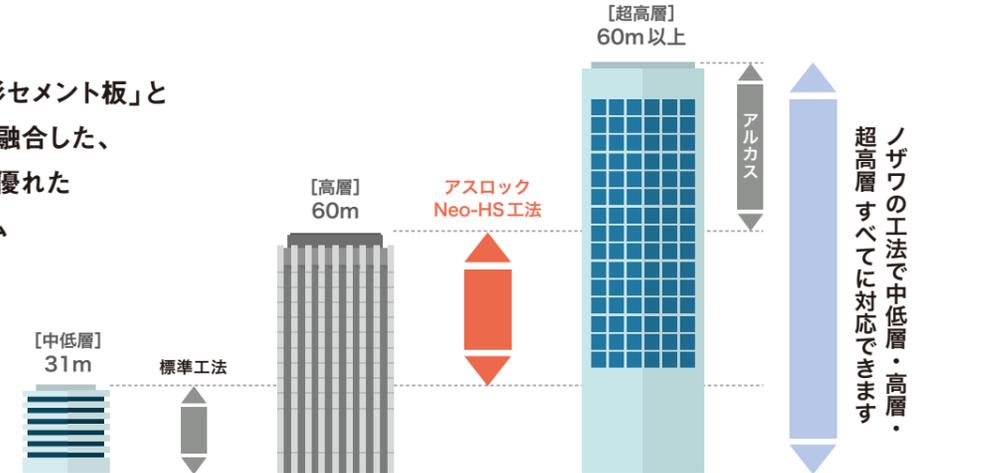
高層専用工法

# アスロックNeo-HS誕生

## 高層建築への本格参入

風雨や地震の影響が大きくなる高層建築は、パネルそのものが頑丈であることは勿論のこと、厳しい諸条件を満たすことができる工法が不可欠です。過酷な条件にも十分な耐久性を備えたアスロックNeoの発売を機に、安全性を極めた高層専用工法を組み合わせた「アスロックNeo-HS」を投入します。これにより、中低層から高層・超高層までを、信頼性が高いノザワオリジナル工法でご提供することができるようになります。

「高耐久性押出成形セメント板」と  
「高層専用工法」を融合した、  
耐久性・安全性に優れた  
画期的な新システム



### 高層の暴風に耐える安全設計

高層部は地上に比べて風の力が数倍に上がることがあります。アスロックNeo-HSは、強度アップした基材に加え、独自に開発した取付工法の採用により、高層の暴風にも安心してご利用頂くことができます。(特許第4481886号)



### 大地震にも “建物の揺れに伴うパネルの動きを半減”

センターロッキング工法の採用により、標準工法と比較して建物の揺れに伴うパネルの動きを半減し、安全性を高めることが可能となりました。



### 外部側のシーリングが部分的に破損しても 居室側に水が入らない、“水”と“空気”の 流れをシャットアウトする新技術。

外部シーリングの破損は居室側への漏水(水の侵入)リスクを極端に高めます。アスロックNeo-HSでは、シーリングが破損しても居室側への水と空気の流れを遮断する新技術を採用したことで、高層を襲う暴風雨でもパネル間の目地(隙間)から漏水するリスクを大幅に下げています。

水密性能: 3,500Pa (1㎡当たり350kg相当・瞬間最大風速76m/sに匹敵する暴風雨)(特許出願済み)





Interview

# 創造を支える必須アイテムとしての アスロックへ。 ～建築家の眼差しから～

日本の建築史に確かな足跡を記す(有)香山壽夫建築研究所。その副所長でいらっしゃる佐伯和俊氏には、40年以上もの長きに渡ってアスロックを採用し続けていただいています。数々の名建築を生み出す佐伯氏の眼には、アスロックがどのように映っているのか。さらには、これからのお仕事にノザワがどのような役割を果たしていけるのか。所員の洪氏にも同席いただき、作品についての貴重なお話や、建築に対するお考えなどともにお聞きしました。

## 常に選択肢にあるアスロック。

—佐伯先生とノザワとの出会いは1975年。発売からまだ5年、草創期のアスロックを採用いただいたときですね。

あれは東京大学工学部6号館の屋上増築のときでした。アスロックを何かの広告で知り、カタログを見て「これは面白い」と思いましてね。古い建物への屋上増築ということで、できるだけ軽量化したいのと施工性の良い物をとの思いから、各研究室の間仕切り壁を全部アスロックでやりました。ところが、連続して張った場合、パネルの間から音漏れを起こすことを予期していませんでした。おかげで、その対策に随分苦労しましたが、今日まで延々とアスロックを使い続けるきっかけとなりました。

—以来40年以上に渡ってアスロックをお選びいただいています。その理由とは何でしょう。また、使用することでどんなメリットをお感じになりますか。

ひと言で表せば信頼感ですね。長年使ってきて、安心できる壁材との実感を深めております。具体的には、まず、鉄骨造の外壁として支持間が長く、ただ上下で留めるだけという施工性。また、表面処理の進歩によって耐候性がずいぶん高くなっていることや、打ち放しとは違った味があるのも魅力となっています。さらに、耐火性も大きな特長で、階高4m程度の鉄骨造の場合、アスロックなら最も薄い6cmで可能で、上下のクランプだけで下地も不要。その内側に断熱材を吹付けてもいいし、内装仕上げを施してもいい。耐火基準を一番スリムにクリアできるのは、アスロックならではの思っています。

そして、特筆すべきは、経年による劣化や不具合が起こりにくいこと。建築素材では、素晴らしいものと標榜しながら、10年、15年経つと問題が生じるものが少なくありません。また、その施工法も変化しています。例えば、タイルの貼り方。団子接着からモルタルの圧着に変わり、それもだめだと改良圧着、さらに今は有機系接着剤。それでも高所に貼る場合は、剥落しても直接人に当たらないよう、外壁際に植栽帯などを設けるといった具合です。つまり、短期の実験では大丈夫でも、長期的には建物の変形や伸縮、熱による膨張に対応しきれていないのです。しかし、アスロックなら工法が確立されていて、その心配はありませんね。

—アスロックを独自の発想でお使いになることが多いようですが、その実例をご紹介ください。

最近の例では、同志社中学・高校のチャペルと体育館に、アスロックにモザイクタイルを張った製品を施工しました。また、北区立滝野川紅葉中学校では、他の物件でもよく使っている手法ですが、外壁をアスロックデザインパネルのリブのあるものとなしもので構成しました。同校の体育館もそうですが、縦張り用のデザインパネルを横張りすることもよくあります。変則的に使った例としては、横浜税関本館があります。増築棟の外壁はすべてアスロックにし、その外側に軸を組んで乾式で陶板を貼るというもの。現場で施工者とともに考えて導き出した方法で、アスロックの下地を外側に流し、それを仕上材となる陶板の下地と兼ねてしまえばいいのではないかと。そうすることで陶板を乾式にすることができました。

## 建築には何よりも維持性が大切。

—劇場、学校、公共施設など、幅広い建築分野でクリエイティビティを発揮される佐伯先生。設計においてどんなポリシーをお持ちでしょうか。

敷地図や写真から発想するのではなく、実際にその敷地に立って見て、そこに建つべき建物をきちんとイメージすることです。敷地が持っている形をもとに、周辺の建物との歴史的な共通性や様式などを踏まえつつ、ここにはこういう素材でつくりたい、あるいは建物をどう構成するかなど。例えば、ある自治体の依頼で劇場の建築計画を立てたときのこと。実際に見に行ってみると、敷地の右端に大きなスロープがあって上の道につながっていました。そのとき、劇場の一番大きなものは中央だと。そこから全体の構成が浮かび上がってきたわけです。日本では、今までのものと全く異なる新しい設計でものをつくるこそクリエイティブであるという志向が強く、私も学生の頃はずっとそうでした。しかし、香山先生に出会ってから考えが変わりました。コンテキスト(文脈)の継承こそが大切であり、どこにその文脈を求めていくか。建築する場所に伝統的な要素があるとすれば、そこに新たな素材や技術を生かすことで、よりクリエイティブになれるものです。私は特にディテールが好きなので、ディテールの構築の中で十分に創造的な建築ができるものと考えています。



佐伯副所長と所員の洪氏

## 佐伯 和俊 - PROFILE -

(有)香山壽夫建築研究所  
代表取締役副所長 一級建築士

- |      |                   |                        |
|------|-------------------|------------------------|
| BCS賞 | 1986年 ホテルガーデンらぼーと | 2004年 可児市文化創造センター      |
|      | 1995年 彩の国さいたま芸術劇場 | 2005年 横浜税関本館           |
|      | 2000年 長久手町文化の家    | 2009年 日田市民文化会館「ノトリア日田」 |
|      | 2002年 聖籠町立聖籠中学校   | 2013年 東京大学伊藤国際学術研究センター |

- 公共建築賞
- 1992年 塩沢町今泉博物館
  - 1996年 味方村曾我・平澤記念館
  - 2000年 関川村歴史資料館
- JIA25年賞
- 2013年 東京大学工学部6号館を始めとする屋上増築

## 香山壽夫建築研究所 Kazutoshi Saheki



—改修のお仕事の比率も高く、時代を超える継続性を大切に設計されているとのことですが、特に印象的な事例をご紹介します。

東大安田講堂や、アスロックを増築棟の外壁に使用した、同じく東大の法学部三号館など、いろいろ手掛けてきましたが、中でも印象的なものといえばロームシアター京都でしょうか。前川國男氏が設計した京都会館を改修してリニューアルオープンしようという計画で、1960年、私が京都の高校を卒業したときに竣工した思い出深い建物でした。共通口ビーの新設をはじめ、ホールの建替え、既存改修、増築などを行うもので、第一ホールは老朽化に加えて、会議場、音楽ホール、多目的ホールと、使われ方が定まらなかったため、音も使い勝手もよろしくなかった。確かに価値のある建物かもしれませんが、快適に使われてこそ建物。使いにくくても元の建物に忠実に、ということはずべきでなく、改修によって真に活用される施設にすることを目指しました。その結果、名建築に香山が手を加えることで、新しいロームシアターに生まれ変わり、これこそが時代を継承していく建物と確信できるものとなりました。改修とはかくあるべきだと思います。

元の建築家の思いが伝わってくるのも改修の醍醐味。ロームシアターでは、興味深い経験をしました。かつての改修で、軒裏の色が本来は青であったところが白に変えられていたのですが、誰もその色の変化を疑い、信じない。ところが、その白を洗い落とすと、元の青が出現し、当然、塗り直しました。このことで建物が見事にやさしく京都岡崎の景観に調和した印象に変わったのです。なるほど、前川さんはそこまで考えておられたのだと感心しましたね。



ロームシアター京都

### 壁には機能性や合理性も望みたい。

—「生まれ、囲まれることで建築の空間はつくられる。これは建築の基本であり、大切なことはその多様性や多重性を理解すること」といった主旨を香山先生はおっしゃっていますが、それを具体化する一つがまさに壁。佐伯先生はどんな壁を、そして何を求められますか。

建物によって、それはいろいろですね。重厚な壁、軽い壁、可変性のある壁など。私はよくレンガを使うのですが、デザイン性とともに機能性も重視しています。コンクリートの外壁の上にレンガで覆って断熱してやることで外断熱が実現しますし、さらに、このコンクリートが蓄熱層になって、前日の冷暖房の温度を翌日にも残します。ただし、この

工法は若干コストがかかるので、内壁は低コストの打ち放し仕上げとなるわけですが、ここにアスロックを使うことができればもっと美しくなるだろうと思いますね。ちなみに、文京区立第六中学校は公共工事の予算ながら、全部レンガでやりました。もともと人気のある中学ですが、建替えてさらに競争率が激しくなったと聞いています。軽量性と耐火性に優れ、かつ安価といえばALCですが、私は外壁に使うのは躊躇します。40年前、とある小学校の建築で体育館の外壁をすべてALCにしたところ、すぐに雨漏りしてしまいました。最近では耐水材をコーティングしたものもあるようですが、外壁に使う場合、基材自体が耐水性を持っていることが大切だと思います。そういう意味でも、外壁に使う成形板ならアスロックと決めています。

### ノザワへの期待と提言。

—これから、アスロックおよび他のノザワ製品が、よりお役に立っていくためには何が必要でしょうか。

アスロックを外壁に使うときはシールを打たないといけない。あれが乾式だったらどんなにいいかと思いますね。例えば、外は乾式として目地をあけておいて、その奥にゴムを配してその裏からさらにシールを打って二重シールになっているとか。そういうディテールが出てくると、この素材はもっと魅力的になるのではないのでしょうか。いま進行中の新太田市民会館(仮称)の外壁は、アルミキャストパネルを使った乾式ですが、こういうことができれば最高ですね。アルカスという製品では、等圧工法を採用しているそうですね。私たちにあって、それはとても興味深いものです。私は劇場のフライの外壁をどうするかいつも悩みますが、結局コストを考えてコンクリートに金属板などを張ることになってしまっています。しかし、性能が保証されるのならば、アルカスを使って劇場のイメージを広げることができそうですね。

—建築家の先生にご意見をいただきながら最適なディテールに仕上げる。ノザワでは、そんな取り組みにも注力しており、物件ごとにベストなご提案をしたいと考えています。

そんな技術的な対応によって支援していただける体制は、絶対大事だと思います。デザインとしても、性能においても、納まりはとても大切。単品での実績はもう積んでこられたので、ディテールをどんどん支援していただければありがたいですね。こういう取り組みも他社との大きな差だと思います。これからも大いに期待したいところです。



北区立滝野川紅葉中学校



文京区立第六中学校





〔農業分野への参入〕

# 富良野発、作物にも環境にも効く 肥料づくりへの挑戦。 ～共同開発者の視点から～

平成22年、ノザワは東京農業大学土壌学研究室との共同開発により、北海道富良野市のフラノ事業所にて、純国産のリサイクル肥料「マインマグ」の製品化を果たしました。以来、農業分野への取り組みを重要な事業のひとつに位置づけています。その核となる「マインマグ」開発の経緯や製品の特徴、これからの展開の可能性などについて、開発にご尽力いただいた東京農業大学名誉教授で「全国土の会」会長の後藤逸男氏に語っていただきました。

## 環境にやさしい、純国産のリサイクル肥料。

「マインマグ」をご説明するには、まず、純国産肥料であるという画期性をご紹介しなければなりません。現在、マグネシウムを含む化学肥料のほとんどは輸入によるものですが、「マインマグ」の場合、原料は国産、加工も国内という純国産マグネシウム肥料。それは、環境保全に大いに貢献することを意味しています。肥料として重要な窒素やリン酸は土の中に養分として存在すれば資源ですが、雨で土の中から地下に流れ込んだり、風に舞って水域に落ちると富栄養化を起こす、いわゆる環境負荷物質となります。日本に肥料を輸入することは、言い換えると環境負荷物質を輸入すること。そういう観点からも、肥料を国内でまかなうのはとても意義のあることです。

また、リサイクル肥料であることも重要なポイントです。既存の苦土肥料は地下資源であるカンラン石を輸入して原料とします。それに対して、「マインマグ」の原料は過去に富良野市山部の鉱山から掘り出した蛇紋岩。かつて建材などに使われていた石綿の素材となる石ですが、ノザワが

完全無害化に成功。採掘されたまま未利用だった資源を安全かつ有効に利用しているわけです。

## 多彩な成分がマルチ効果をもたらす「マインマグ」。

製品の主な成分としては、まずマグネシウム。葉緑素の中心的な元素はマグネシウムで、欠乏すれば葉は茶色くなってしまいます。人体でいえば葉緑素がヘモグロビン、その中に鉄分あり、不足すると貧血になるのと同じ。肥料としてマグネシウムを与えるのは貧血防止のようなものです。また、ケイ酸が多く含まれていることも、この製品の特徴。ケイ酸はイネ科の作物やスイカ、メロン、キュウリなどのウリ科の野菜に必要とされます。さらに、原料の蛇紋岩には、マグネシウムやカルシウムなどの多量要素とともに、マンガンやニッケルなどの微量元素もたくさん含まれています。つまり、マグネシウムとケイ酸を中心としたマルチ効果をもたらした肥料なのです。



## 開発の始まり、そしてシリーズ化へ。



「マインマグ」開発のきっかけは、当時の富良野市長からノザワさんをご紹介いただいたことから。ノザワさんは、蛇紋岩の副産物を有効利用し、地元で貢献したいと市長に相談されていたそうで、市長は「それなら東京農業大学に頼んで肥料にしようか」と。その頃、私は「全国土の会山部支部（現在、ふらの土の会）」の活動で富良

野をよく訪れており、そのお話をいただいて事業化を進めることになりました。

開発に要した期間は1年から2年ほど。全く新規の肥料開発ではなく、成分も基本的に既存肥料に類似するので、それほど時間はかかりませんでした。ただ、水溶性によるラインナップを設けているのは、これまでになかった特色。露地でつくる野菜には、雨で流れず長く土の中に留まる肥料がいい。そこで、最初に開発した製品をベースに改良し、水に溶けにくさを段階で設定してシリーズ化しました。それによって、露地やハウスといった栽培環境に合わせて使い分けができます。

シリーズの中に、ノザワさんが独自のアイデアで開発した製品があります。それは融雪作用をプラスしたもので、肥料が雪を融かした後、土に入って肥料の効果を発揮します。予め融雪材を撒く必要がなく一度の手間で済むので、私はそれを聞いたとき、ノザワさんも、いよいよ本当の肥料メーカーになったのだなと感心しましたね。



フラノ事業所 事務所

## 道産子肥料から世界の肥料へ、膨らむ期待。

製品を普及させるには販路が必要ですが、肥料業界は複雑で新しいものはなかなか入り込めません。そこで「全国土の会」では、「マインマグシリーズ」のサンプルを何軒かの農家で使ってもらったところ好評で、そこから着々と活用の輪が広がっています。「マインマグシリーズ」には潜在需要は確実にあるので、じっくり腰を据えて取り組むべきでしょう。あとは価格。現在は他社製品と同等ですが、もっとコストダウンしたいところ。農業用の肥料は20kg単位で袋詰されるため重く、どうしても物流がネックになって価格に跳ね返ってしまう。そういう意味でも地場での活用に注力すべきです。まずは山部地区、次に道内、そして全国へと広げていくのが望ましいかと。現在は道内の肥料会社とタイアップして少しずつ販路を広げている段階で、まさに地産地消の道産子肥料ですが、将来的には日本はもちろん、世界にも広がる可能性を持っています。特に東南アジアやアフリカなど発展途上国にとって、「マインマグシリーズ」のような苦土肥料はとても貴重。日本での普及とともに、東南アジアへの輸出も視野に入れたいものです。



# Itsuo Goto

## 後藤 逸男 - PROFILE -

東京農業大学名誉教授 農学博士  
農家のための土と肥料の研究会「全国土の会」会長  
東京農大発(株)全国土の会 代表取締役  
土壌学および肥料学を専門分野とし、  
農業生産現場に密着した実践的土壌学を目指す。  
2006年より(株)ノザワと蛇紋岩を原料とするマグネシウム肥料を共同開発。  
製品化に成功し、2010年に「マインマグ」として販売開始。



## 「全国土の会」とその取り組み。

「全国土の会」とは、後藤逸男名誉教授が主宰する「農家のための土と肥料の研究会」のこと。平成元年に結成され、当初生産者中心であった会員は農業改良普及員や農協職員、農業関連企業や農産物流通業界関係者などにまで拡大。農業生産現場で土づくりの迷信が引き起こす「土のメタボ」を治すべく、本来の「土力」を引き戻すための啓発活動を推進。土壌診断に基づいた施肥管理を実践し、健康な土づくりのためのアドバイスをしています。



## 「マインマグ」のこれから。

マインケミカル事業部長 フラノ事業所長  
山下 喜世次

「マインマグシリーズ」は、これからの正念場。たくさんの課題について、それぞれ目標を据えています。販路については、作物の品質にこだわり、ブランドとして輸出までお考えの農家さんにも照準を合わせる。作物や土壌に応じた肥料を提供できるような製品バリエーションを広げること。そして、農家の方から注文を受けて提供するオーダーメイドのシステムを構築することなど。また、肥料以外の事業として、当社製品のユーザーである農家さんで収穫された作物を広く紹介、斡旋するような取り組みにも注力しています。これからも、農作の現場はもちろん、社会に求められる製品づくり、事業推進に努めます。





product development secret story

商品開発秘話

## お客様視線の開発で、一步先へ。

2007年から2016年現在までの10年間で発売した商品は39、工法は11に上ります。特許はこれまでに169件取得しており、実用新案、意匠、商標の各登録件数を合わせると630件。この数字が物語るのは、「いつも新しいことを」というノザワの理念であり、技術と創意工夫に貪欲な姿勢。そしてその裏には、お客様にとって常に新しい価値を生み出すための日々の奮闘がありました。

### 「グリーンウォールビルトインタイプ」 開発の舞台裏。

「建物の壁面緑化において、施工、メンテナンス、コストなど、すべてにおいて画期的な壁ができないか」。2009年某日、そんなテーマが販売部門から研究開発部門へと起案されました。地球温暖化やヒートアイランドといった環境問題解決に大きく寄与する壁の開発。そんな命題にスタッフは目を輝かせました。

ノザワはある緑化メーカーとの共同開発をスタート。まず行ったのは、他社データとの比較分析でした。そこで浮かび上がってきたのは、既存商品の「重い、厚い」という顧客の声。ノザワでは「アスロック」の特性を生かし、より薄く、軽く、そしてどんなときも植栽が落下しない安全な商品をつくるかを追求しました。

また、当然のことながら、性能がいくら高くても美しくなければ商品としての価値も魅力も欠いてしまうとの考えから、一般壁面との連続性維持を目指し、デザインに重点を置いて開発を進行。その結果、耐火性を保持するためベース基材60mmに40mmの植栽ブロックをホールドさせるリブ形状を考案し、下地材と植栽ブロックの厚さを通常の1/5



アスロック グリーンウォールビルトインタイプ

程度に抑えることで目標を達成しました。

ただ、技術的な課題については常に自信を持つスタッフも、緑化においては戸惑いがありました。それは、かつて経験したことのない、植物＝生き物を扱うということ。そこで、大学の専門分野の先生を交えて検証を繰り返し、樹種の選択と管理を学ぶとともに、灌水装置や自動肥料供給システムの構築、環境事業部での直接契約によりメンテナンスまで請け負う、総合的な体制を確立しました。

かくして2011年4月、新商品として外壁一体型ビルトイン壁面緑化「アスロックグリーンウォールビルトインタイプ」が誕生し、同年にグッドデザイン賞を受賞。2012年8月には初物件の施工が完了し、お客様の好評を受けて全国発売を開始。2016年9月現在で22物件に採用されています。

環境問題の深刻化とともに、一定規模の緑化を義務付ける自治体が増えるなか、この商品は敷地内に十分な緑化スペースを確保できない場合の壁面緑化に有効。さらに「アスロック」との同質材料で連続して緑化が可能。そんな画期性が高く評価されています。

### 「アスロック」を礎に飛び出すヒット商品。

アイデアや創意工夫により、新境地を拓いた商品もあります。その代表といえるのが、住宅向けの2品種、「軽量外壁材」と「高性能遮音床」です。

1996年、ノザワは押出成形技術と型付け技術を複合させ、「エンボスデザインパネル」を開発しました。そして1999年、その技術を応用し、新たに開発した配合によって比重を従来の「アスロック」より30%もの軽量化に成功。「アスロック」の強さはそのままに、大幅に軽く、個性的なテクスチャーを持つ壁材を生み出しました。それは、住宅用外壁に好適ということから、大手ハウスメーカーの3階建て住宅および、集合住宅向けに「軽量外壁材」を発売しました。ここで画期的だったのは、単なる商品開発だけではなく、数千点に上る加工部材に対応できるシステムも同時に開発したこと。

住宅分野ならではのニーズに、きめ細やかに対応した商品となりました。

「アスロック」の中空構造を活かすというアイデアからヒット商品となったのが、同じ住宅向けの高性能遮音床。内部に砂状の無機材を充填することで、上からの衝撃音を吸収するというもの。1991年から基礎研究として取り組み、温めてきた技術を基に、顧客要望に合わせて2003年から開発を本格化。2005年遮音性能L-55の「高性能遮音床」として、同じく大手ハウスメーカーのオプションとして発売しました。当初は販売が低迷しましたが、5年後に標準仕様となったことから、販売数が爆発的に増加しました。さらに、2012年から性能向上への要求に対して開発を継続し、ワンランク上のL-50の開発に成功。2015年オプションとして発売を開始しました。現在は、新たな住宅向け建材の開発に着手しています。



開発企画会議風景



層間変位試験風景

### より安全で安心な商品開発へ、 さらに前進。



### ●取締役技術本部長 三浦 竜一

Ryuichi Miura

災害時に人々の生活と安全を守るのには、耐火・耐震・高耐久などの建築土木資材の使命。より安心、安全であるためには、現行の基準を超える性能が必要であると考えています。例えば、押出成形セメント板にはJIS規格がありますが、すべてその基準を超えた商品として「アスロック」を進化させ続けてきました。そして、日常生活において快適な住環境を提供することも大切であり、その実現に向けて、高度なデザイン性、多種多様な仕上げバリエーションを持つ商品開発に努めています。また、環境も重要なキーワードであり、自然災害の要因となる環境負荷の低減は大きな課題。現在、全世界レベルの取り組みとしてCO<sub>2</sub>の削減がありますが、その実現のためには、エネルギー資源の変更や自然物の活用と融合が不可欠。当社では建材メーカーとして、緑化、太陽光発電、高断熱、遮熱等の環境型商品の開発に注力しています。

「やすらぎと安心の創造」を目指して。これからも「常に新しいことを」を探し求め、技術革新に邁進してまいります。

## ノザワのフロンティア精神が大陸を進む。

国土の面積は日本の25倍、人口は10倍を誇り、近年、目ざましい躍進を遂げてきた中国。ノザワにとってこの巨大市場への挑戦は、海外事業の中核そのものであり、現地生産、現地消費を基本とする本格的な海外進出といえます。2015年には中国でのアスロック販売が過去最高数量となり、ようやく見えてきた真のスタートライン。それはノザワ創業120年という大きな節目に刻まれる、新たな開拓史のプロローグです。

### 再び中国へ、新たな挑戦のはじまり。

ノザワの海外展開は、1939年の中国上海での子会社「上海野澤スレート(株)」設立に始まりましたが、日本の敗戦で接收。次いで1959年、日系製造業では初のマレーシアへ進出、スレートの製造販売の現地合併会社を設立し多くの需要に応えましたが、紆余曲折の後に1996年に撤退。そんな経緯の後、世界経済の新たな潮流が巻き起こる中、2005年ノザワは新たな権を手し大海原へと漕ぎ出しました。それは、中国への事業進出のための調査を目的とする、上海での代表所(駐在員事務所)開設。そして5年後の2011年3月、市場性が見込めたことから法人化し、「野澤貿易(上海)有限公司」を設立、販売拠点として始動しました。また、同年5月には、積極的に海外展開を推進していた積水ハウス(株)

と合意、遼寧省瀋陽市に同社との合併会社「野澤積水好施新型建材(瀋陽)有限公司」を設立し、2012年から同生産工場が稼働。戸建住宅向け専用外壁材と一般建築向けの「アスロック」の生産拠点となりました。

こうして現地での生産・販売体制を確立し、貿易で生じる為替リスクを受けることなく、中国の市場を的確に捉えたビジネスを目指すこととなりました。すなわち、現地生産のメリットを伸ばし、デメリットはなくすという、現地化への取り組み。瀋陽での「アスロック」生産は、200種類もの品種の中から、中国市場に合わせて選定、順次現地顧客ニーズに合わせて増やしており、現在は中国国内販売のほぼ100%を現地生産、ごく一部の特殊な商品は日本から輸入するという体制をとっています。



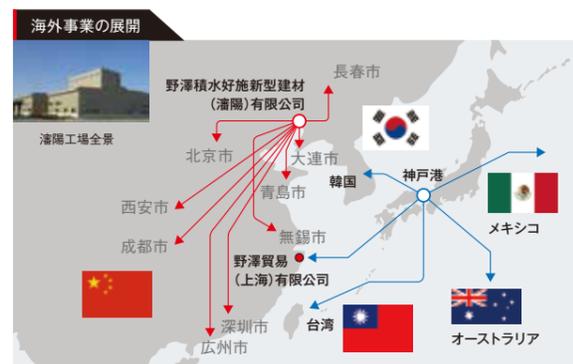
太原師範学院図書館 (アスロックルーバー)



泰州美時医療 (アスロック600)



THK China R&D Center (アスロック600)



### あらゆる“違い”に柔軟に対応。

着実に現地化を進める中で大きく立ちはだかるのが、法制度や商慣習などの違い。例えば、中国には日本のような建築基準法による部材などの規定は事実上なく、代わりにJIS規格に当たる中国国家標準規格(GB規格)、業界標準、地方標準、企業標準の4種の規格があり、合致していなければ現地生産も販売もできません。また、それぞれ規制範囲や内容が異なるため、進出企業にとってその対応は高いハードルとなっています。当然、中国では新型建材の最たるものである「アスロック」のような押出成形セメント板の専用規格は存在しません。しかし、そこで対処する知恵が出るのも中国。最初に「アスロック」販売の承認を受けるとき、当時駐在員だった米田(現関西支店長)が機転を利かせてこう言いました。「これは新しい石です」と。つまり、陶板や石材など石材の既存の石の規格で対応したのです。当社現地法人では、迅速な生産体販売制のために商品及び工法技術の専用標準規格づくりを鋭意進めているところです。さらに、建設工程の不明瞭さ、建築モジュールの概念が基本的に無いこと、施主・ゼネコンへの直接販売が半数以上を占めること、現金取引が基本の契約、発票(インボイス)に基づく独特な支払いシステムなど、日本との違いはあらゆる局面にわたりますが、一つ一つポジティブに受け取りながら、最適な対応を講じるよう努めています。



積水ハウス蘇州タウンハウス (軽量外壁材)

### 実数が物語る宝の山、中国市場。

困難だらけのような中国でのビジネス。しかし、それを越えたところには、果てしない可能性が広がっています。このところ中国の景気は減速傾向と言われながらも、市場スケールの魅力は健在。例えば、2015年の中国の非住宅建築着工数は前年比-12.7%。日本は-4.6%ですが、それでも実数では中国が日本の9倍以上もあります。中国での建築ターゲットの約10%で、日本国内の全ての建築ターゲットに匹敵します。また、都市や地域による差も大きく、上海はバブルと言っているほどの景気を保っており、周辺地域だけでも我々が目指す以上のターゲットが現前としています。販売においては、現在、上海のスタッフ5人が全てを見るという体制で、販売先現場へ確認に行くことも日常的にあります。しかし、ときには現場まで数千km、1日半以上かかるケースもあり、この国土の大きさは、魅力であると同時に負担にもなります。そのため、中国国内の代理店開拓を進め、組織の充実を図ろうとしています。

### この地でとことん挑みつづける。

昨今言われるのが、チャイナプラスワン。中国への集中投資によるリスクを回避するため、中国以外に拠点を持った投資を行うという経営戦略の1つですが、現在ノザワにその選択肢はあてはまりません。当社の仕事は、要する期間も長く、投資も大きい。それだけに軽々しくあっちこっちへ行くのは賢明ではなく、一度決めたらとことん頑張るという姿勢です。中国経済についてはいろんなデータがありますが、中身はすべて名目上のもの。それよりも現地で顧客などから得られる情報、足で稼ぐ情報を元に、確かな商機の獲得を目指しています。

### ●海外事業部長 邑橋将男 Masao Murahashi

2015年に上海のスタッフの頑張りでも「アスロック」は過去最高の出荷数となり、販売での黒字化も達成しました。ノザワ創業120周年を迎えた今、これで海外事業もようやくスタートラインに立てたという思いです。さらに、瀋陽には月産3万㎡の工場もあり、日本での生産が足りなくなれば、こちらが供給してやろうというくらいの気概を持ち、意識を高揚し、よりよい商品やアイデアを生み出していければ。しかし、中国全体ではまだまだこれから。販売事業を牽引役に、営業の環境(基準、標準)づくりを行いながら向上に努めています。知恵と工夫で販売を伸ばすこと。中国事業への集中は必ずや成功するものと信じており、それは遠くない将来に見えています。



## 創業120周年は新たなスタート。 未来に向けてさらなる革新と創造を目指し 歩みはじめるとき。

この大きな節目を迎え、改めて会社の歴史を振り返り、現在の姿を見つめ直し、未来に思いを馳せる野澤俊也社長。その口から語られるのは見果てぬ夢ではなく、より確かなイメージ。社員一人一人が力を尽くしてこそ拓かれる、ノザワの明日への熱い思いです。



新旧十五番館と野澤社長

### 「なせば成る」の精神で会社を強くし、 お客様にとってのプラスを追求。

ノザワが今日まで、120年という長きにわたって存続することができたのは、これまで支えてくださった株主・取引先の皆様の御支援、そして創業時から現在までの社員の頑張りによって、社会に必要とされる商品を提供し続けることができたからに他なりません。そんな数多くの貴い力に心から感謝しつつ、さらに次世代へとつなげるのが私の役割と考えています。

私の座右の銘は「なせば成る」。これは江戸中期の大名、上杉鷹山の言葉ですが、そう思い続けることで物事は本当に実現するもの。それはこの16年間の経験からも言えることです。私が社長に就任した2001年当時、当社は大きな借入金を抱えており、累積赤字がありました。そこで、主に生産工場のコストダウンを推進し、さらに開発にも注力した結果、黒字化はもとより、借入金をほぼ完済することができました。社長就任当時からすれば、この状況はありえなかった話ですが、「なせば成る」の力を身をもって知ることとなりました。



創業当時の神戸工場

その間の財務状況を見てみると、売上高にあまり変化はありませんが、利益は確実に増えています。つまり、引き締まった企業体質になってきたということ。贅肉を削ぎ落として筋肉質になることで、逆風の中では耐え忍び、追い風に変れば一気に前進する体力が生まれます。現在は建築業界に追い風が吹いている状態ですが、いずれその風向きも変わるでしょう。そんな冬の時代に備え、体質のさらなる強靱化とともに、新たな取り組みが必要となります。

当社が開発型企業として何よりも重要としているのは、お客様にとってプラスになり、かつ差別化できる商品を出すこと。つまり、世の中にまだないもので、使いたい、使ってよかったと思っただけの商品を開発し提供することです。そのためには、常にお客様の視点で考え、独自の商品づくりを目指さなくてはなりません。例えば、「アスロック」の「グリッドデザイン」や「グリーンウォール」のように、特許はもちろん、工法、デザイン、製法上のノウハウなど、ノザワならではの商品の開発、販売が必要です。

では、それを業務で実践するためには具体的にどうすべきか。まず大切なことは、お客様が何を求めているかを知る

こと。そして、それを基に当社ならではのオリジナルな商品を開発し、お客様への的確な提案、すなわち質の高い営業を実現します。さらに、生産においては品質の追求はもちろん、コストの抑制を図ります。そうして送り出した商品について、研究開発ではお客様のクレームや意見を収集し、さらなるニーズを把握して更に進化させて営業へとバトンを渡します。つまり、当社の業務は最初から最後まで輪のようにつながり循環しています。私たちはこの流れを「一気通貫」と呼び、各部門が相互に連携し合いながら、目標達成に向けて一致団結しています。



現在の十五番館

### 安全で快適な暮らし を約束するのは、 建材メーカーとしての 使命です。

ノザワには、創業時から脈々と受け継がれてきた理念があります。それは、「いつも新しいことを」。競合する名だたる大企業との勝負に勝つための旗印とし、常に新たな差別化商品を開発して世に出していこうという考えです。日本初のスレート国産化や、押出成形セメント板「アスロック」の世界に先駆けた量産化など、数々の「新しいことを」を実現してきた進取の精神は、まさに当社のDNAであり、企業の根底にある土壌です。また、建材メーカーとしての最も大切な使命を「人々の生命と財産を守る」とし、商品開発の基本中の基本と定義づけています。さらに、10年ほど前から「やすらぎと安心の創造」というコーポレートメッセージを打ち出し、デザイン性の高さや景観の向上、環境負荷低減を商品に反映させています。現在のノザワの事業や商品づくりでは、これらを総合的に注ぎ込んだ成果といえるでしょう。

地震や水害が多い昨今だけに、台風でも水が浸入しない商品づくりや、より大きな地震、あるいは熊本地震のような頻発する大きな揺れにも耐えるため、基準以上に耐震性を上げることも必要になるでしょう。環境の問題も大きく、壁面緑化や熱を下げる機能や性能を持つ部材を出すことによる間接的な社会貢献にも積極的にありたいと考えています。「やすらぎと安心の創造」に託した思いは、そんな社会に求められる商品づくりであり、ノザワの存在意義そのものです。

### ノザワDNAが「アスロック」のすべてを超える 新商品「アスロックNeo」を生み出しました。

そして、創業120周年の節目に、また新たな「新しいことを」が始まります。当社の主力商品「アスロック」を発売から47

年にして初めて全面リニューアルし、「アスロックNeo」として製造販売を開始することとなりました。「アスロック」の性能を向上させるとともに、これまでは中低層は「アスロック」、超高層は「アルカス」、その中間の高層は特注での対応となっていました。アスロックNeo-HS<sup>ハイスペック</sup>はそれを標準でカバーします。さらに、施工精度の影響を受けにくく、より高い安全性と信頼性を約束します。アスロックNeoが、お客様に「確かによくなった」と実感していただける商品であればと願っています。

それ以外の商品としては、まず、従来から手掛けてきたスレート・ボード。現在、キッチンやユニットバスの内装用製品の基材を製造していますが、基材を製造するだけでは商品価値は上がりません。そこで、塗装やデザインを施したり、性能機能を付加させるなど、最終商品に近い商品づくりを考えています。

また、当社ならではの技術やノウハウを活かした住宅向け商品も、これからの重要な分野。そのひとつが、軽量外壁材。鉄骨戸建て住宅・マンション・アパートなどの外壁用部材として、優れた施工性と加工性を発揮します。もうひとつ、高性能遮音床も高い評価をいただいている商品で、生活音を大幅に低減する床材として、主に集合住宅へのニーズにお応えしています。

他の事業と少々趣を異にするのが、北海道の富良野で行っている肥料の製造販売。商品を一度でも使っていただければ、その良さが十分に理解されるものの、新参者だけに販路開拓に苦労しています。そこで、独自の販売にチャレンジしようということで、流通の利便性を考えて富良野近郊を対象に、当社肥料のメリットを求めるユーザー、すなわち作物にこだわる農家さんへの直接販売に取り組んでいます。

中国での事業もまだ道半ばというところ。商習慣の違いから、クレームに対して苦労などもありますが、日本より格段に大きな市場は魅力。すでに現地の一般建築向けの販売会社では黒字化を達成しており、現在、生産部門での早期黒字化を目指しています。



創業者 野澤幸三郎 肖像画

## 新たなスタートに際して、 これからのノザワを考えています。

建築という大海原では、私たちの存在はまだ小さく、当社の商品を使った建物など、全体からすれば微々たるもの。しかし、例えば「アスロック」がビルの一面にしか使われていないなら、全面を想定すれば何倍にも拡大できる可能性があり、床などの建物内部に使われればさらに増やせます。そういう意味での伸び代はあるといえるでしょう。しかし、家電製品などと違い、建築における技術的革新は頻繁に生まれるものではないだけに、どう差別化していくかが課題。開発には時間がかかるため、長期的視野で一歩二歩先を見据えて行動し、常に改善を忘れないよう心掛けたいものです。当社を支えている地域社会への貢献も企業としての責務。神戸旧居留地の歴史的な建築物である十五番館の保存や、富良野での当社グラウンドでの花畑づくりや敷地の緑化など、現在もさまざまな活動を行っていますが、さらに機会があれば積極的にその場を広げていきたいと考えています。ノザワにとって120周年はゴールではなく、新たなスタート。これまでの歴史や実績を礎に、未来に向けて進むべき航路を描き出し、風を受け、潮流に乗り、未知なる領域へと邁進していきます。

All about  
NOZAWA



株式会社ノザワ 代表取締役社長

### 野澤 俊也 - PROFILE -

1988年9月 株式会社ノザワ入社、  
1998年6月 取締役経理部長、  
2000年6月 専務取締役技術本部担当、  
2001年4月より代表取締役社長。



## ノザワの社会貢献

ノザワでは、企業としての持続性を実現し、また、企業市民として持続可能な未来を社会とともに築いていくために、さまざまなCSR活動を展開しています。

### ● フラノ事業所(北海道)での取り組み

#### 緑化活動

当社肥料の製造販売をおこなっている北海道富良野市にあるフラノ事業所所有地、約135万㎡の内、施工面積 約54万㎡の緑化に取り組みました。



植栽活動

植林活動

#### 花畑づくり

当社は、フラノ事業所所有の遊休グラウンド(約3000㎡)を整備し花畑を作りました。隣接する国道38号線に彩りをそえ、富良野市観光のお手伝いをしています。



「キカラシ」の開花

「コスモス」の開花

### ● 神戸本社での取り組み

#### 神戸ルミナリエ開催の協賛と募金活動

阪神・淡路大震災犠牲者の慰霊と鎮魂の想いを込め、都市の復興・再生への夢と希望を託して、平成7年12月より開催されている「神戸ルミナリエ」。神戸とともに歩む企業として、ノザワはこの催しへ協賛と募金活動に積極的に参加しています。



©KOBELuminarie O.C.

#### 「旧神戸居留地十五番館」の保存・維持活動

明治13年に建設され、平成元年に文化財に指定された「十五番館」。昭和41年よりノザワの所有となり、旧居留地に現存する唯一の商館として保存に取り組んできました。さらに、平成7年に発生した阪神・淡路大震災では全壊するも、国・県・市からの補助を受け復旧工事を開始し、平成10年、再び建設当時の姿に復元しました。



#### 環境保全の啓蒙活動

多くの人々に、建物であっても環境保全に貢献できることを知ってもらうために、ノザワ本社ビル(15番館ビル)の1Fに太陽電池一体型外壁システム「ソーラーウォール」と外壁一体型ビルトイン壁面緑化システム「グリーンウォール」を設置しています。



# 「旧神戸居留地十五番館」物語

— この素晴らしい建築物をいつまでも —

ノザワ本社ビルの南東隣、近代的な高層ビルの谷間にひときわ異彩を放つ「旧神戸居留地十五番館」。それは、株式会社ノザワのシンボルともいべき建築物です。神戸開港後にかたちづくられた外国人居留地の頃から今日まで、この街の一角で、明治初期の頃の面影をそのままに、今なお新たな物語を紡ぎつづける。その歴史を守り、鼓動を未来へ継承していくことは、ノザワの使命であり、誇りです。

## 米国領事館から、住宅、商館、そしてノザワの拠点へ。

1868年の神戸開港とともに神戸に造成された外国人居留地。西歐的都市計画によって整備され、商館や領事館、ホテル、教会などの建物が建ち並びました。その一角にあったフランス人経営のホテルが1878年に焼失し、後に再建されたのが現在に残る「十五番館」。1880年に建てられたと推定されています。当初はアメリカ領事館として使われた後、個人住宅となりましたが、1899年の条約改正で日本の外国人居留地は返還され、1906年、サッソン商会、翌年に江商合資会社（現 兼松株式会社）の所有となりました。ノザワとの出会いは1966年のこと。この建物をたいへん気に入っていた当時の社長、二代目野澤幸三郎が、江商の移転時に念願の獲得を果たし、同社の本社・営業所としました。

しかし、その後「十五番館」は2度も存続の危機を迎えます。



個人住宅時代の十五番館内部  
(バーガレー氏個人アルバム2/神戸市立博物館所蔵)



米国領事館時代の十五番館（ワシントンD.C.の米国国立公文書館所蔵）

※現代の技術でカラー化しました。

## 利用を前提とした保存へ。

まず、1985年から持ち上がった新社屋建設構想では、百年以上も前の建物を本社・営業所として使い続けるには限界との判断から、移築や取り壊しも視野に入れて議論されました。そして出た結論は保存。しかも「居留地時代の唯一の遺構を積極的に利用しながら公開する」というもので、検討の末、レストランとして利用することになりました。そんななか、幸三郎の意志を受けて造作類の取り替えを最小限に留めるなど、建築としての重要性を保ってきたことから、1989年には国の重要文化財に指定されました。



阪神・淡路大震災で倒壊した十五番館

## 震災からの復元、旧居留地の核へ。

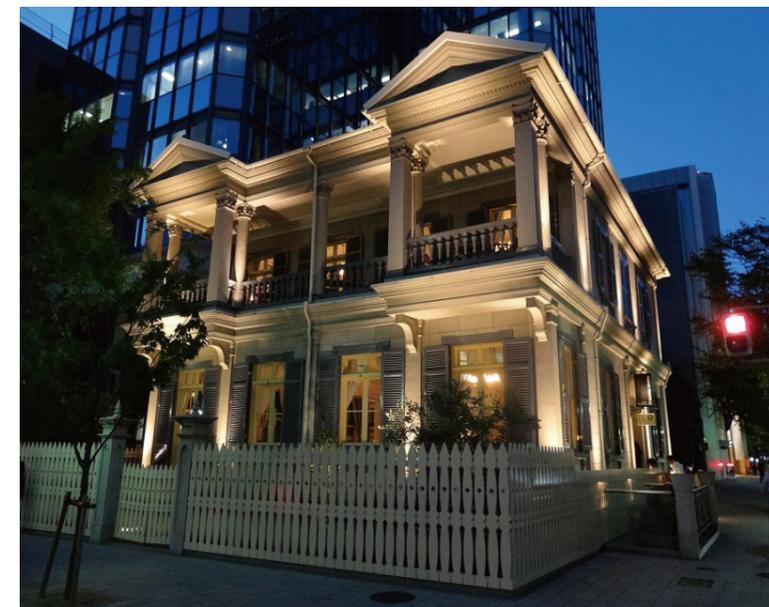
そして、1995年の阪神・淡路大震災では、全壊という悲劇に見舞われます。しかし国・県・市からの補助を受けて復旧工事を開始。重要文化財であるためには、構造材を50%以上再利用する必要があり、崩壊した材料の全てを回収し再利用の可否判定を行いました。結果、多くの構造体に損傷がありましたが、木造建築の伝統的な技を取り入れて修復することで、倒壊前の部材約70%使用を実現しました。さらに、免震ゴムの採用など、文化財修理ではかつてない免震工法を採用し、1998年、建設当初の姿に戻りました。



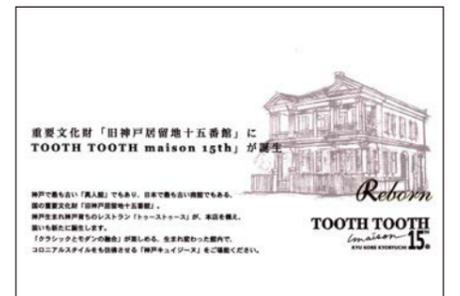
復旧した十五番館

## レストランとして、この歴史的建築物を公開。

あれから20余年。道行く人は思わずその前で足を止め、しばしその目を奪われる。それはこの街のいつもの風景。「十五番館」は、神戸旧居留地の歴史と景観の核として、確かに輝きつづけています。「重要文化財の指定を受けた建物を、ただ単に博物館或は資料館等の公共施設として転用・開放するのではなく、建物を原型のまま、内部を生活の場として、または他の目的で恒常的に使用していくことこそが歴史的建造物を生かすこと」。これは三代目社長、野澤太一郎が記した言葉。その理念に最もかなう方法として、レストランを営業。この建物と街並みを広く、たくさんの皆様に味わっていただいています。



ライトアップ中の十五番館



レストランとしてオープン当時の案内状



### ● 会社概要

商号 株式会社ノザワ  
 英文社名 NOZAWA CORPORATION  
 本社 〒650-0035 神戸市中央区浪花町15番地  
 TEL:078-333-4111(大代表) FAX:078-393-7019  
 創業 明治30年8月17日  
 設立 大正2年9月28日  
 資本金 24億4900万円  
 代表者 代表取締役社長 野澤俊也  
 上場 東京証券取引所第2部(株式コード:5237)  
 社員数 281名(単独) 316名(連結) 2016年3月31日現在



### ● 国内事業

1. 押出成形セメント製品(アスロック・住宅用軽量外壁材) 製造・販売・施工
2. スレート製造・販売
3. 不燃混和材製造・販売
4. 耐火被覆材(コーベックス)等の製造・販売・施工
5. 石綿除去工事
6. 建設資材販売
7. 一般建設業
8. 損害保険代理業・生命保険募集業

### ● 海外事業

1. 押出成形セメント板(アスロック・住宅用軽量外壁材)販売・施工=野澤貿易(上海)有限公司
2. 押出成形セメント板製造・販売=野澤積水好施新型建材(瀋陽)有限公司



### ● 本社

〒650-0035  
 神戸市中央区浪花町15番地  
 TEL:(078)333-4111(大代表)  
 FAX:(078)393-7019

### ● 支店・営業所

札幌支店 〒060-0042 札幌市中央区大通西1丁目14番2(桂和大通ビル50)  
 TEL:(011)261-8291 FAX:(011)207-6380  
 仙台支店 〒980-0811 仙台市青葉区一番町2丁目8番15号(太陽生命仙台ビル)  
 TEL:(022)225-7986 FAX:(022)217-3734  
 東京支店 〒104-0041 東京都中央区新富1丁目18番1号(住友不動産京橋ビル)  
 TEL:(03)5540-6711 FAX:(03)5540-6712  
 名古屋支店 〒460-0003 名古屋市中区錦2丁目4番15号(ORE錦二丁目ビル)  
 TEL:(052)202-8200 FAX:(052)202-8202  
 北陸営業所 〒920-0853 金沢市本町1丁目5番1号(リファール)  
 TEL:(076)260-1135 FAX:(076)260-1255  
 関西支店 〒650-0035 神戸市中央区浪花町15番地  
 TEL:(078)391-1651 FAX:(078)333-4143  
 広島支店 〒730-0041 広島市中区小町3番25号(三共広島ビル)  
 TEL:(082)245-3257 FAX:(082)504-0368  
 松山営業所 〒790-0067 松山市大手町2丁目9番4(石丸ビル)  
 TEL:(089)933-5828 FAX:(089)933-5834  
 九州支店 〒812-0011 福岡市博多区博多駅前1丁目4番4号(JPR博多ビル)  
 TEL:(092)474-0868 FAX:(092)437-2626

### ● 工場・技術研究所

技術研究所 〒366-0812 深谷市折之口1851番地-4  
 TEL:(048)574-1937 FAX:(048)574-1932  
 埼玉工場 〒355-0156 埼玉県比企郡吉見町長谷1947  
 (長谷工業団地内)  
 TEL:(0493)54-6411 FAX:(0493)54-1291  
 播州工場 〒675-0163 兵庫県加古郡播磨町古宮  
 TEL:(078)942-1024 FAX:(078)949-2131  
 高砂工場 〒676-0073 高砂市高須1番1号  
 TEL:(079)447-0081 FAX:(079)449-2041  
 フラノ事業所 〒079-1563 富良野市山部東町4番1号  
 TEL:(0167)42-2231 FAX:(0167)42-2473

● ショールーム 〒650-0035 神戸市中央区浪花町15番地 TEL:(078)333-7700

● ホームページ <http://www.nozawa-kobe.co.jp>



### ● 国内グループ会社

#### 株式会社ノザワ商事

本社 〒650-0035 神戸市中央区浪花町15番地  
 TEL:(078)391-5611 FAX:(078)333-4144  
 東京支店 〒104-0041 東京都中央区新富1丁目18番1号(住友不動産京橋ビル)  
 TEL:(03)5540-6513 FAX:(03)3552-4800  
 仙台支店 〒980-0811 仙台市青葉区一番町2丁目8番15号(太陽生命仙台ビル)  
 TEL:(022)722-0124 FAX:(022)217-3734  
 関西支店 〒650-0035 神戸市中央区浪花町15番地  
 TEL:(078)391-5611 FAX:(078)333-4144  
 名古屋営業所 〒460-0003 名古屋市中区錦2丁目4番15号(ORE錦二丁目ビル)  
 TEL:(052)202-3311 FAX:(052)202-3312

#### 株式会社ノザワトレーディング

本社 〒650-0035 神戸市中央区浪花町15番地  
 TEL:(078)333-4137 FAX:(078)333-4370

### ● 海外グループ会社

#### 野澤貿易(上海)有限公司

本社 〒200051 上海市長寧区天山路601号 久強大廈505室  
 Room505 Jiuqiang Building, No601, Tianshan Rd.  
 Changning District Shanghai, 200051, P.R.China  
 TEL:+86-21-6236-7887 FAX:+86-21-5240-0023

#### 野澤積水好施新型建材(瀋陽)有限公司

本社 中国遼寧省瀋陽經濟技術開發区渾河20街15号  
 No.15 Hunhe twentieth street, Eco-Tech-Dev Zone,Shenyang P.R. China  
 TEL:+86-24-8590-5406 FAX:+86-24-8590-5416



### ● 満足のいく外装プラン実現のために『アスロックショールーム』をご利用ください。

普段はカタログやホームページの写真でしかご覧いただけないアスロックの実物大サンプルを「見て」「触れて」いただき、新たな外壁デザインの創造にお役立ていただけるショールーム。今後も、新商品発売と共に進化し、お客様にご満足いただけるショールームにしてまいりますので、ぜひ足をお運びください。

