



第22回(通算 64 回)ジャパン建材フェア

「長期優良住宅」で業界をもっと、もっと明るく！

ご来場延べ人数：2 万人超 総売上：400 億円超

住宅業界に漂っていた沈滞ムードが今年の初夏から徐々に薄れてきた。その追風として期待され、住宅の実需を牽引し始めていると言われる「長期優良住宅」。『第 22 回（通算 64 回）ジャパン建材フェア』の大きなテーマは、優良な住宅ストック形成につながる“快適で充実した住まいづくり” & “環境配慮型住宅の実現”。「長期優良住宅」の基準に適う新築住宅と、既存住宅の快適さと性能・機能の向上に役立つリフォームに不可欠な最新の住宅建材が勢ぞろいした。

出展メーカー様の各ブースでは数々の商品特性・性能をこれまで以上に具体的かつわかりやすくご紹介いただき、また、快適住実コーナーや旬な話題を解剖するセミナーでは「長期優良住宅」の意義やメリット、その実現方法等について詳しくご紹介させていただいた。2 日間の開催に向け、来場者の皆様にご納得いただける充実した展示を工夫いただき、入念な準備をしていただいた出展メーカー各社の皆様、フェア開催に多大なご支援・ご協力を賜りました全国の住宅建材販売店様、そして、暑さ厳しいなか全国から遠路ご来場いただきました皆様に感謝と御礼を申し上げます。



2009 年 8 月 28 日 午前 9:10
開場式に先立ち、ジャパン建材が進める新人教育の一端を「木遣り」で披露。



株式会社ノダ様によるフェア成功への『V コール』。



午前 9:30

開場式スタート

今回は、今年 4 月からスタートした新体制による初の『ジャパン建材フェア』。住宅建材総合展示即売会の開催を始めて 32 年、その間、大小の波を乗り越えてきた業界が、今また変化の大海に直面している。この状況下で開催する『ジャパン建材フェア』への期待と責任は非常に大きいという自覚をもち、業界の低迷状況打破と実需確保に体当たりしていく覚悟と、仕入先様・お客様のご支援・ご協力があった無事フェアが開催できた感謝の気持ちを、弊社社長大久保が出展各社の皆様にお伝えした。



出展メーカー様代表のクリナップ株式会社代表取締役社長井上強一様からは、「ライバルは同業他社ではなく、他業界にあり。自動車業界や旅行業界に負けないよう、業界が力を合わせて住宅関連需要を伸ばしていくべき」と、熱く語っていただいた。



ファンファーレを合図に『第 22 回ジャパン建材フェア』開催記念のテープカットで開幕。東京ジャパン建材協会会長株式会社生井

代表取締役社長 生井 邦彦 様
クボタ松下電工外装株式会社
代表取締役社長 藤尾 嘉博 様
クリナップ株式会社
代表取締役社長 井上 強一 様
ダウ化工株式会社
代表取締役社長 矢野 秀樹 様
東洋プライウッド株式会社
取締役社長 須藤圭一朗 様
吉野石膏株式会社
取締役社長 須藤永一郎 様
JK ホールディングス株式会社
代表取締役社長 吉田 隆 様
ジャパン建材株式会社
代表取締役社長 大久保 清

各地で
「長期優良住宅」をテーマに
住宅建材総合展示即売会を開催！

- 10 月 10 日（土）
「四国ジャパン建材フェア」
会場：アスティとくしま
- 10 月 16 日（金）・17 日（土）
「第 5 回九州ジャパン建材フェア」
会場：福岡国際センター
- 11 月 13 日（金）
「神奈川・静岡合同 JK フェア」
会場：横浜港大さん橋ホール

平成21年度第3四半期(10月～12月)見通し

J K
情報センター

工務店様・販売店様での需要予測

平成21年度第3四半期（10～12月）の需要予測が出揃った。前回の需要予測（7～9月）に比して工務店様段階で8.5ポイントの回復傾向が示された。これは今期第1四半期（4～6月）の需要予測マイナス77ポイントの最悪時に比べると13.4ポイントもの回復になり、秋需に向けての仕事量に期待の出来る傾向が表れたと言える。また販売店様段階での見通しも同じように7～9月に比して7.7ポイントの増加、4～6月に比しては12.4ポイントも増加しており、工務店様の10月以降の仕事量が回復傾向にある事を予測している。

地域別に見ると、工務店様・販売店様共、関東・近畿・九州での回復予測が出ており、特に市場の大きい関東圏での工務店様段階の15ポイントの回復（平成21年度7～9月比）は、今後の新設着工数、あるいはリフォームの仕事量を睨む上でも見逃せない部分と言える。

主要メーカー様による販売予測

特に合板メーカー様による販売予測は、増加が20.2%、前年並との回答も20.2%と前回よりもかなりの改善が予測される。但し、住設メーカー様からは前回の7～9月時とほぼ変化のない回答が出ており、意外と厳しい予測と言える。

合板：増加予測 20.2% 前年並予測 20.2% 減少予測 59.6%
木質建材：増加予測 8.3% 前年並予測 9.4% 減少予測 82.3%
窯業・断熱：増加予測 9.3% 前年並予測 23.9% 減少予測 66.8%
住設機器：増加予測 0% 前年並予測 16.2% 減少予測 83.8%

合板の現状と今後について

今回初めて合板に関するアンケートを実施した。住宅における今後の合板使用量は、増加よりも減少回答が多く、合板の使用に最も重視する点は、品質よりも価格の方が上回り、現時点では価格重視が一番で安定供給はさほど重視しておらず、合板は当用買いで、欲しい時に欲しいだけの量が安く手に入れば、との考えが販売店様には強い感がある。

但し、外壁下地の耐力面材としての取り扱いには圧倒的に合板が支持されており、売れ筋アイテムとしては、合板の期待度は高いと言える。

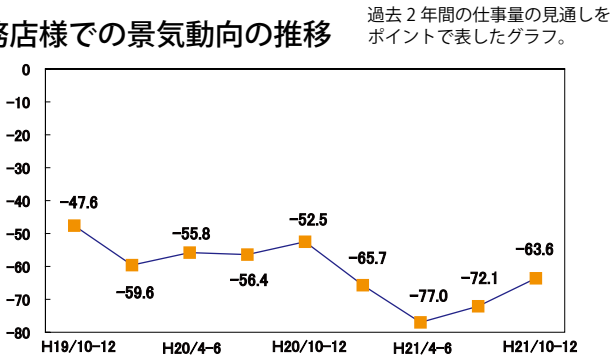
調査の目的

この調査は、ジャパン建材(株)のお取引先における販売動向及び、景況判断を把握し、今後の適切な販売指針に資することを目的として実施しました。

調査の時期・方法

この調査は平成21年8月下旬から9月上旬までを調査時点として、お取引先2,884社に面接調査を行い回収したものを一括集計したものです。
(前回調査は2,910社・99.1%)
※通商株式会社、株式会社ミトモク、物林株式会社にも調査依頼をしております。

工務店様での景気動向の推移

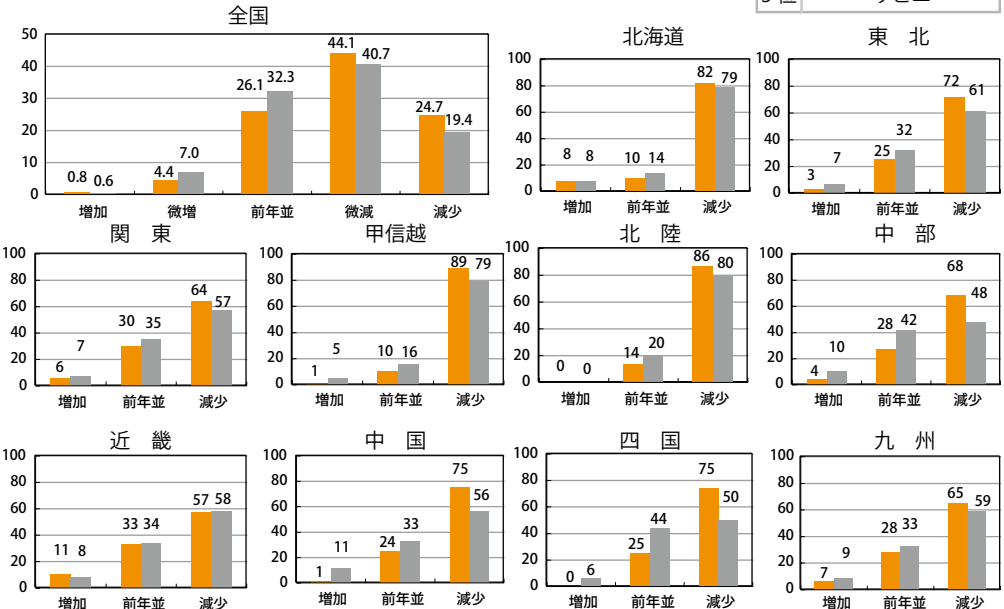


工務店様での需要予測

「増加」「微増」「前年並」「微減」「減少」の中から選び頂き、総回答数よりそれぞれの割合を算出致しました。単位は、「%」となります。

平成21年度第3四半期
平成20年度第3四半期

有効回答数			
全 国 2,851			
北海道	169	中 部	206
東 北	279	近 畿	351
関 東	1,009	中 国	176
甲信越	191	四 国	71
北 陸	59	九 州	340



トップ対談

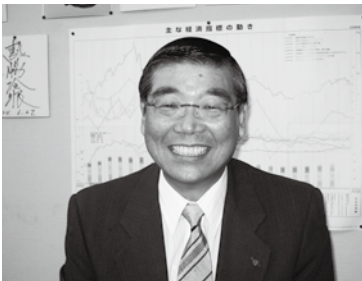
代表取締役社長

大澤 孝至 様

おお さわ たか し

〔プロフィール〕

1947（昭和22）年、熊谷市本町生まれ。明治大学を卒業後、日本大学で建築を学ぶ。卒業後3年間、大林組での修業後、1974年に松坂屋建材（株）入社、専務を経て、1988年代表取締役社長就任、現在に至る。



松坂屋建材 株式会社

〔会社概要〕

会社設立 1953（昭和28）年

本 社 埼玉県熊谷市広瀬 165 番地

資 本 金 3,600 万円

年 商 51 億 9,600 万円（2008 年）

従業員数 70 名

1946（昭和21）年、現取締役会長の大澤金次氏が、左官材料店を個人創業。当初は夫人と、2年目からは従業員を加え、自転車での猛烈な外交販売を開始する。

その後出現したライバル店に対抗するために独自製品の開発も手掛けるが、不調に終わる。

苦しい経営状況下でも創業者持ち前の闘志を燃やし、健全経営に不可欠な計数管理を習得、1953年に資本金150万円で法人に改組。1955年、社訓を「1、売上の上昇は外交にあり。1、信用の上昇は内務にあり。1、利益の上昇は在庫管理にあり」とし、陶磁器タイル専門工事業を開始、工事を立ち上げる。1965年には乾式建材へ転換、コンクリート二次製品・焼却炉製造工場を設立。その後も職方の会『松和会』を発足するなど、地元No.1建材業を目指して歩む。1972年、生産事業部・建材事業部・建工事業部の三部制を確立・強化して、現在の経営の基礎を固める。

将来を見据えた「創造と実行力」を社訓に“顧客第一主義”を実践しています。

熊谷で「無」からの出発

大久保 本日はお忙しい中、トップ対談にご協力を賜り感謝申し上げます。

早速ですが、松坂屋建材さんご創業の地は、本社のある広瀬ですか。

大澤 発祥の地は、熊谷市本町で今の星川通り、町の中心街です。毎年7月20日から22日の3日間で延べ70万人もの集客を誇る「関東一の祇園『熊谷うちわ祭』」で巡航する山車や屋台を出す12地区の一つ、鎌倉区にあります。

先祖は江戸時代に桑名から行田へ来た松平氏の御用商人、初代は金物商でした。そこから数えて父が7代、私で8代目になります。

大久保 一代40年として計算しても320年の由緒あるお家柄、松坂屋建材さんの社名もご先祖に因むものですね。

大澤 はい。でも、行田に来て何代目かで財産を使い果たしてしまったそうです。父は、子供の頃からの機械好き、長じて爆撃機のパイロットになりました。そして敗戦、戦後の食糧難解決のために農業機械を作りたいと職を探していたとき、私の母方の祖母に勧められて左官材料店を始めたそうです。

大久保 熊谷を創業の地とされたのは、何かお考えがあったのでしょうか。

大澤 熊谷は、終戦前夜に空襲を受け、埼玉県下で唯一の戦災都市に指定されたほどです。自分たちが何も無いところから出発するのに相応しい場所だったこと。また当時、江南地区（旧江南町）で採れる粘土で土壁の材料が作られていましたし、行田からの壁材、栃木県葛生から漆喰用の石灰、糊用海藻の角又（ツノマタ）などを仕入れて販売するのに適した、地の利も考えてのことだと思います。

大久保 そして、パイロットから建材店経営へ、大変身されたというわけですね。

大澤 はい、商売のことなど全くわからない父が「無」の状態から始めたことが、私共の今日に繋がっています。ですから私共では創業以来“お客様第一主義”を実践し、今もこの精神を貫いています。

交通の要所・熊谷

大久保 現在の熊谷市の人口は20万人くらいでしょうか。

大澤 今年1月1日現在で20万4,096。

大久保 祭りにはその3倍もの人が集まるということですか。

大澤 はい、ですから祭りの期間中は国道17号線も止めます。国道を止めて開催する祭りは全国でも数少ないそうです。

大久保 そうでしょうね。

大澤 この祭りは、京都の祇園祭の流れを受けた疫病封じの祭りで、祭囃子は群馬県の世良田囃子が伝わってきたものです。昔は、各家で赤飯を炊いて来客に振舞ったので「熊谷の赤飯振る舞い」も祭りの名物でしたが、江戸の頃から渋うちわを配るようになったそうです。

大久保 それで「うちわ祭」ですね。

大澤 熊谷は宿場から発展してきた交通の要所で、昔は旦那衆が祭りを支えていました。今は、祭囃子を聞いて育った我々、地元商工会議所のメンバーが中心になって開いています。

大久保 社訓第一号に「稼ぐに追いつく貧乏無し」を掲げてご商売に励み、町の伝統・文化を継承する社会貢献もしているらしい、素晴らしいことですね。

「生・販・工」でリスク分散

大久保 今、売上比率はいかがですか。

大澤 建材30%、工事70%の割合です。父の考えが「生・販・工」を基本に危険分散すべきということで、昭和31年が工事部門の幕開けで吉野石膏さんのボード責任施工による天井ボード・テックス工事を始めました。昭和40年代には生産部門でモルタル壁下地に使うワイヤーラス製造、ノーリツさんとモザイクタイル貼り浴槽の共同開発・製造を手掛け、当時、今の太田名誉会長と父が宣伝カーで回っていたのを覚えています。全国の学校・郵便局で採用された焼却炉『ダストハイ』を開発・製造して全国的な大ヒットも経験しました。

大久保 広瀬に本社を移転されたのも、その頃ですか。



大澤 140号バイパス完成後の昭和44年です。この年、熊谷市人口が12万を突破、東名高速道路や新荒川大橋、西武秩父線、新大宮バイパスも開通しました。

大久保 先見の明で選ばれた場所ですね。

大澤 そうですね。その後、私が大学卒業を目前に控えていた時期に「これから必要になる建築を学べ」と父から話があり、日本大学の短大で建築の勉強をさせてもらいました。

大久保 6年間続けたの勉学は大変だったでしょうが、ゼネコンさんならではの

貴重な体験もされましたね。

大澤 はい。第一次石油ショック直後にこちらに戻り、専務時代と40歳で社長見習いになってNo.2の立場で会長の指示を仰いでいた時期は気が楽でした。50歳で会社を任せられ、一番プレッシャーを感じたのは小切手・手形に押す判が私の名前に変わったことです。

大久保 確かにトップの重責を実感するところではありますね。従業員さんも大勢いらっしゃったでしょう。

大澤 「生・販・工」合わせて約130名いました。バブル経済崩壊後は、建材の動きが鈍り、ダイオキシン規制で佐谷田工場で生産していた『ダストハイ』の製造を中止。今はその施設を活用したベットのための火葬場と、「愛」の一文字を入れた供養碑を建立して運営しています。

大久保 ペット事業の一つですね。

新しいお客様の創造

大澤 そして今、工事部と建材部それぞれがリフォームを進めています。

大久保 新築は100万戸を切る状況ですが、明確な数字で現れないリフォーム需要はかなりあります。例えば、キッチン・バス工業会の昨年の実績を見ましても、新設住宅着工戸数以上の出荷台数があります。また、リフォームや再建築の場合は、一次取得者層よりも高級なものが求められる傾向にありますので、その潜在需要をどう顕在化させるかですね。



大澤 私共でスタートさせた一つは、世界的なCO₂排出量削減の流れの中で物販だけではできない付加価値がつけられる「太陽光発電システム」。もう一つは、セルローズファイバー断熱材で無結露20年保証の『デコスドライ』で、昨年から地元の住宅会社様・工務店様にご提案させていただいています。これは大掛かりな商品ではありませんが、“エコ”で功を奏している例だと思います。

大久保 一味も、二味も他と違ったものをご提案していられっしゃいますね。

大澤 今後の課題は、施主様を抱え込みながら住宅会社様・工務店様との関係づくりをどうするかです。私自身は、情報交換で業界のパイを拡大していくことにつなげたいと考えています。

大久保 それぞれの立場で努力をし、連携を深めて相乗効果につなげていくことが重要でしょうね。私共の『ジャパン建材フェア』にご来場いただく大工・工務店様を拝見していて、代替わりが進んできたという印象を受けます。これなら、我々の業界は、一歩も二歩も先に進んでいけると思います。

大澤 そういう意味でも[長期優良住宅]の普及で、一次取得者層も、リフォーム需要でも、価格だけの勝負ではない、性能・機能ともに優れた商品の需要を、ぜひ伸ばしていきたいですね。

建材の実験室的な新規事業

大澤 今、父が手掛けてきた事、私自身が推進してきたものを整理しながら、次の時代に渡していく準備に入っています。

と言いますのも、全国組織のスケールで営業展開されている会社には我々の規模ではかなわない、その解決策として工事部門では職方の会『松和会』との連携を強めてきたわけですが、今後は、少子高齢化の中でニーズも大きく変わっていきます。ここは戦略を誤らないように考えていかなければならないと思ひます。

大久保 後継者もいらっしゃるのですね。

大澤 はい、息子がおりますが、既にある事業を継承することよりも、創業者である父の苦しさ・楽しさを知ること、経営者としては大事なことだと思いますので、息子には「とにかく自分の好きなことをやってみろ」と話しています。

私自身も8年ほど前から建材・建築の実験室として、岩槻で介護事業にも挑戦しています。自分が施主になってみないとわからない点がかなりありますので、利用者がエンドユーザーに近いものをいろいろと試しながら、我々の商売はどうあるべきか、そのヒントを探る、また、建設業と異業種のコラボレーションをどのようにセットしていくか、そこに我々がこれからの時代を生きていく道があるのではないかと考えています。

大久保 明確な狙いをもった多角化、異業種へのチャレンジということですね。

大澤 はい、私もその一人ですが、団塊世代はわがまま、かつ多趣味で活動的で、今後は多種多様な要求が出て来ると思います。その需要・要望の詳細をいろいろなチャネルをもって収集できるビジネスモデルを創っていかねばならないと思います。

大久保 従来の常識にとらわれない柔軟な視点・発想にもとづく具体的な新規事業についての興味深いお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

JKサポートセンター
アドバイス

住宅リフォーム減税制度を利用して
リフォームにもお応えします！

住宅リフォームに対する減税制度、さらに補助制度や融資制度をプラスして有効活用すれば、施主様の負担を押さえて既存住宅が快適で安全な住まいに生まれ変わる。JKサポートセンターでは、住宅のリフォームに前向きに取り組んでいきたいとお考えの皆様様の支援活動にも積極的に取り組んでいます。

減税制度は
期間限定がポイント！

減税制度

所得税の控除（※租税特別措置法改正により適用可）

住宅リフォームに関する投資型減税
（当該住宅に係る改修費用を対象）

	改修時期	控除期間	控除率
耐震	平成25年12月31日まで	1年 工事を行った年分のみ適用	10% 控除対象限度額 200万円
バリアフリー	平成22年12月31日まで	1年 工事を行った年分のみ適用	10% 控除対象限度額 200万円
省エネ	平成22年12月31日まで	1年 工事を行った年分のみ適用	10% 控除対象限度額 200万円 太陽光発電設備を設置する場合は 300万円

ローン型減税
（該当リフォーム工事に係る住宅ローン年末残高を対象）

住居用可能な減税のパターン

A+B
A+C
B+C
A+B+C
A+F

A+D
A+E
D+E
A+D+E

※ただし【B+C】の併用は合計除額 20 万円、併せて太陽光発電設備を設置する場合は 30 万円、【D+E】の併用は合計で控除対象限度額 2%：200 万円・全体：1,000 万円

住宅ローン減税

F

住宅の新築、取得、増改築等を行った場合、住宅ローン等の年末残高の 10%が 10 年間にわたり所得税額から控除される。

改修後の 居住開始日	借入 限度額	控除 期間	控除 率	最大 控除額
平成21年12月31日まで	5,000万円	10年	1%	500万円
平成22年12月31日まで	5,000万円			500万円
平成23年12月31日まで	4,000万円			400万円
平成24年12月31日まで	3,000万円			300万円
平成25年12月31日まで	2,000万円			200万円

対象

当該家屋に係る固定資産税（120㎡相当分）

対象

当該家屋に係る翌年度分の固定資産税（100㎡相当分）

対象

当該家屋に係る翌年度分の固定資産税（120㎡相当分）

◎固定資産だが、

NEWS LETTER
『JKサポートセンター』便り

いつもお世話になります。

全国で7番目に開設し、本年4月より活動を開始しましたJK中部サポートセンターです。

当サポートセンターは名古屋市守山区の名古屋営業所内にあり、中部営業部内の東海3県、北陸3県、静岡県浜松営業所エリアをカバー、8営業所を担当しております。

サポート内容は、「工務店様の受注・営業支援のためのプレゼン、見積書作成、住宅ローンの【フラット35】の取り次ぎ」。住宅瑕疵担保履行法対応として「ハウスプラスすまい保険の取り次ぎ」。ハウスプラス認定サポートセンターとして「性能表示申請」「長期優良住宅申請サポート」。以上を主な業務としております。

いよいよ10月1日より【住宅瑕疵担保履行法】が施行されます。建設業、宅建業免許をお持ちの事業者様におかれましても、まだ事業者登録が済んでいない方がかなりあるようです。サポートセンターでは依頼があれば、ハウスプラスすまい保険の取次店として「事業者登録」「保険の申し込み方法」等の説明会を実施致します。

なお、同法では着工前の保険申込みが原則とされていますが、現実に沿う暫定措置として既着工物件でも保険申込みが可能となりました。しかし、着工後に保険申込みをすると、検査費用が割高になりますので、基礎配筋検査に間に合うよう、早目の保険申込みと、対応を進めていかれることをお勧めします。

『瑕疵担保責任保険』の件と同様に最近特に問い合わせ・依頼が多いのは「長期優良住宅」の申請についてです。来年度にも普及促進事業が継続されるかについてはまだわかりませんが、今後は「長期優良住宅」対応が重要になりますので、各販売店様で勉強会を積極的に行っていききたいと思います。

長期優良住宅仕様への対応の仕方、申請の仕方等、工務店様のサポートを致します。

販売店様の大切なお客様である地場の工務店様を、販売店様といっしょになって各方面からサポート致しますので、JKサポートセンターをぜひご活用ください。

JK 中部サポートセンター

「JKサポートセンター」ネットワーク

ご相談・お問い合わせは、各地の「JKサポートセンター」へ、お電話ください！

JK 北海道サポートセンター
電話 011-837-1888

JK 関東サポートセンター
電話 027-361-1934

JK 東北サポートセンター
電話 022-284-2769

JK 中四国サポートセンター
電話 082-250-5051

JK 首都圏サポートセンター
電話 042-367-0441

JK 中部サポートセンター
電話 052-758-6877

JK 九州サポートセンター
電話 092-761-7111

JK 関西サポートセンター
電話 06-4702-8111

〈本部〉東京都江東区新木場 1-7-22
新木場タワー 11 階
電話 03-5534-3713

固定資産税の減額			
	改修を行う期間	期 間	軽減額
系る額まで)	平成 21 年 まで	3 年間	1/2 を減額
	平成 22 年 ～平成 24 年	2 年間	1/2 を減額
	平成 25 年 ～平成 27 年	1 年間	1/2 を減額
	改修を行う期間	期 間	軽減額
系る額まで)	平成 22 年 3 月 31 日まで	1 年間	1/3 を減額
	改修を行う期間	期 間	軽減額
系る額まで)	平成 22 年 3 月 31 日まで	1 年間	1/3 を減額
税については、バリアフリーと省エネの減額は可能 震と他の 2 種類の減額は同じ年では併用できない。			

+

さらに補助制度

住まいのある地域によって以下のよ
うな助成を受けられることがある。

①住宅・建築物耐震改修等
事業による補助

耐震診断
耐震改修

②地域住宅交付金による助成

耐震改修
バリアフリー改修
省エネ改修
など

+

さらに融資制度

住宅金融支援機構の
高齢者向け返済特例制度

住宅金融支援機構には、満 60 歳以上の方
を対象とするリフォーム融資制度がある。

特徴①

月々の返済額が利息のみに
低く抑えられる。

特徴②

元金は申込ご本人が
(連帯債務者を含む全ての借入者)
亡くなったときに一括返済になる。

JK サポートセンターおススメ BOOK

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」

監修：株式会社日本住宅新聞社

〈内 容〉
◇施策ラッシュを整理整頓
◇省エネ法 2009 を理解する
◇事業建築主のトップランナー制
◇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
次々に登場する住宅建築関連の法律・制度の相関関係を整理
したうえで、【省エネ法 2009】の意味と詳細をわかりやすく
解説した事業建築主必携の書。ぜひで活用ください！

お問い合わせは、JK サポートセンター本部へ
TEL：03-5534-3713 FAX：03-5534-3855

ジャパン建材 おススメ MENU ①

省エネルギー対策等級 4 を実現する
D & J 工法

省エネ性向上で快適な住
まいをつくる。住まいの
省エネ性を上げると、住宅のエネルギー消費が減り、家計にひびくランニン
グコストを抑えることができる。さらに地球環境への負荷軽減にも役立つ。

1

サーモプライ + スタイロフォーム 外張断熱工法

住宅型式性能認定

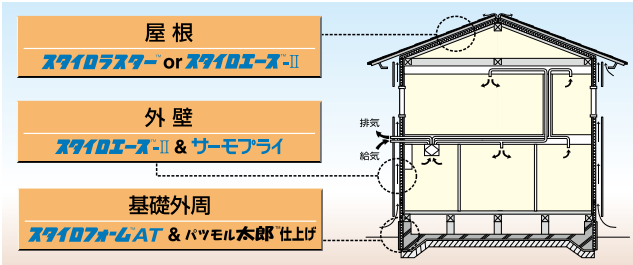
住宅型式性能認定とは…
住宅の品質確保の促進等に関する法律（住宅品質法）に基づき日本住宅性能基準に従って、
表示すべき性能を有するものであることを認定した制度です。
D&J型式性能認定工法は、認定書と添付資料のみで住宅金融支援機構の融資（フラット35S*）
や性能評価申請に、そのまま使用することができます。

※優良住宅取得支援制度（フラット35S）
優良住宅取得支援制度とは、一定の要件を満たすことで当初5年間の融資金利を0.3%優遇する制度です。
フラット35の技術基準に加えて次のいずれかの基準に適合していることが必要です。

省エネルギー性能	住宅性能表示の省エネルギー対策等級4の住宅
耐震性能	住宅性能表示の耐震等級（構造躯体倒壊等の防止）2以上の住宅または免震建築物
バリアフリー性能	高齢者等配慮対策等級3以上の住宅
耐久性・可変性能	劣化対策等級3で維持管理対策等級2以上の住宅

D&J工法は
等級4です

- 2
- 構造用耐力壁材と気密層：サーモプライ
壁 倍 率：2.0 国土交通省認定東住指発第567号（在来軸組工法）
透湿抵抗：1,000m²・h・mmhg/g以上
- 3
- 押出発泡ポリスチレンフォーム断熱材：スタイロエース-IIの外張り
- 4
- オープン工法：登録申込み書記載



目指せ！「2 級建築施工管理技術検定」

ジャパン建材では、新人研修から中堅社員教育、管理者研修を実施し、住宅業界・住
宅建材流通に必要なスキルをもつ人づくりを推進しています。
その一環として 9 月中旬に平成 21 年 11 月 8 日に実施される「2 級建築施工管理技術
検定」受験対策講習会を新木場タ
ワー 1 階の大ホールで開催。全国
の営業拠点から 10 年以上の経験
者を含む意欲溢れる受験希望者約
180 名が休日返上で集合。お客様
のお役に立つための資格取得を目
指しています！



LDK をトータルコーディネート。キッチンの扉にも無垢材を使用。

『トータルスタイリングキッチン su:iji（スイーजीー）』

株式会社ウッドワン

キッチンも居室空間を構成する重要な要素。ウッドワンの『トータルスタイリングキッチン su:iji（スイーजीー）』は、居間空間のインテリアと調和した木を生かしたキッチンをというお施主様のニーズに応える商品だ。

● 建具も床もキッチンも

木質系でまとめた空間コーディネート

ウッドワンの『トータルスタイリングキッチン su:iji（スイーजीー）』NZ クラスの扉には、良質なニュージーパイン®の無垢集成材を使用。



木にこだわりつづけたウッドワンならではの商品。建具や床材と合わせて空間のコーディネートをトータルで楽しめる、優しさあふれるキッチンスタイルだ。

※ニュージーパイン®：ウッドワンがニュージーランドで計画的に植林・育林した、ラジアータパインの登録商標です。

● こだわりの無垢材を使用

◇ウッドワンが植林し、育てたニュージーパイン®
ウッドワンでは良質な無垢材を求め、温暖な環境のニュージーランドで年月と手間をかけ、ニュージーパイン®を植林・育成。その植林木を活用。

◇やわらかな感触が心地いい「浮造り仕上げ」
木目の豊かな立体感と無垢材ならではの上品な素材感を最大限に引き出した、「浮造り仕上げ」を施したタイプもある。



浮造り仕上げ

お近くのウッドワンプラザにて、木の温もりを、是非ご体感ください。

全国のウッドワンプラザに『トータルスタイリングキッチン su:iji（スイーजीー）』を展示。

空気中の浮遊ウイルスを強力に分解・除去。浮遊ウイルスを 1 / 1000 まで除去！

『プラズマクラスターイオン発生機』

シャープエレクトロニクスマーケティング株式会社

安心して健康的に暮らせる住まいづくりが進むなか、健康的な室内を手軽に実現できるものとして、今、注目を集めているのがイオンの働き。『プラズマクラスターイオン発生機』は、自然界にあるのと同じ「+」と「-」のイオンをプラズマ放電によって作り出し、放出する。

● 除菌・浄化力を発揮

シャープ独自の空中除菌技術が「プラズマクラスター」技術。『プラズマクラスターイオン発生機』は、自然界にあるのと同じ「+」と「-」のイオンをプラズマ放電によって作り出し、放出することによって室内の空気環境を向上させる。

〈特 長〉

- ①浮遊ウイルス・カビ菌の分解・除去
- ②付着カビ菌の増殖抑制

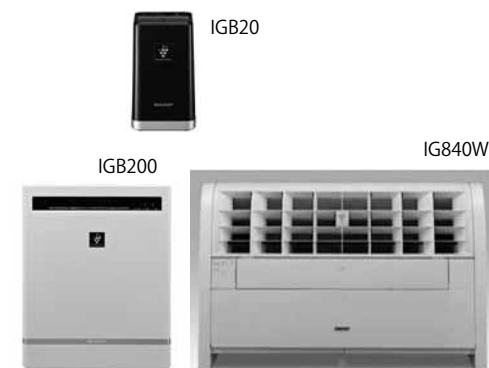
③ダニのふんなどのアレルギーの原因となる物質を分解・除去

④タバコやペット、部屋干しのニオイなどの脱臭などの特長がある。その証として、2008 年全国発明表彰大会「発明賞」を受賞。国内外の 12 機関で効果が実証されている。

● 新幹線・自動車などでも採用

最近では、山形新幹線「つばさ」の新型車両や、日産・トヨタ自動車のカーエアコン、車載用空気清浄機でも、住設機器・住宅資材メーカーのタカラスタンドのミストサウナ、トステムの浴室暖房換気乾燥機など世界中のメーカーの商品に数多く採用され、累計出荷 2,000 万台を突破している。

また、家庭で手軽に使える商品には、コンパクト



トタイプの「IGB20」、6 畳相当パーソナルタイプ「IGB100」、12 畳相当リビングタイプの「IGB200」の 3 機種がある。さらに業務用としては、14 畳タイプの「IG820W」、30 畳タイプの「IG840W」も取り揃えられているので、職場の空気環境向上にも活用できる。

イチ押し
Bulls

「ウーウーカンカンカン 火事です 火事です」
分かりやすい音声でお知らせする『住宅用火災警報器』3タイプ

用途に合わせて選べる3種をラインナップしており、お客様に合わせた住宅用火災警報器をご提案。

煙感知式 住宅用火災警報器「火報くん」
初期火災のわずかな煙をキャッチ。居室・寝室・階段・廊下での設置に適しています。壁・天井のどちらにも取り付け可能。1年保証。

熱感知式 住宅用火災警報器
非火災による誤報が少ない、熱センサを使用。台所での設置に適しています。壁・天井のどちらにも取り付け可能。5年保証。

住宅用火災警報器 無線連動基本セット
無線ユニットにより、火災を感知した時点で連動している警報器が作動し、他の部屋の火災発生をお知らせするタイプ。さらに、無線連動増設セットで最大32台まで連動システムが構築可能。5年保証。※火災警報器は煙感知式。

煙感知式 住宅用火災警報器
「火報くん」 KA-268E



熱感知式 住宅用火災警報器
KA-268E



特 徴

- 「ウーウーカンカンカン 火事です 火事です」など、分かりやすい音声で火災警報や機器の状態を知らせる。
- 取り付け簡単、電気工事不要。
- 製造番号から、部品ロットや作業日、出荷状況まで火災警報器一台ごとに追跡できるトレーサビリティシステムを採用。
- 電池寿命10年
- 日本消防検定協会鑑定合格品

住宅用火災警報器 無線連動基本セット
FM-2



業界

2009年8月16日—9月15日

インデックス

国土交通省▶7月の新設住宅着工戸数は6万5,974戸（前年同月比32.1%減）で8カ月連続の減少、6カ月連続の6万戸台、季節調整済み年率換算値74万5,512戸と分析。／既存住宅の流通とリフォーム市場の活性化の社会的実験を兼ね、来年度に「住宅リフォーム推進モデル事業」でモデル提案を募集へ。

明治安田生命▶防災に関する意識調査結果、最も不安を感じる自然災害は「地震」なのに対し、「震災」への対策をしてない人が3割以上と分析。

トステム▶店舗用の軽量シャッター『プラテア』のネット販売開始を発表。／埼玉県吉見町の「吉

見工場」を今年12月末に閉鎖、正社員は茨城県・群馬県など近隣の工場に異動させる見通しで、パート・協力会社社員との契約は打ち切る。

YKKAP▶オフィス・病院・学校などでの採用を見込む、厚板複層ガラスに対応し、高い断熱性を実現でき、横のラインを強調しやすいカーテンウォール『システム9221c』を発売。

住友林業▶耐久性・耐震性に優れる「長期優良住宅」の認定を受けた住宅の保証期間を30年に延長する（構造躯体・防水に関する当初の保証は10年で5年ごとに最長30年まで保証する）新しい保証システムの導入を発表。

竹中工務店▶朝日放送旧社屋の電波塔「大阪タワー」の解体に、高所での作業を減らし、部材が落下する危険度を低減する新工法「グリップダウン工法」を初めて採用した工事に着手、今後も超高層ビル解体に応用へ。

パナソニック電工▶9月18日付で第2位大株主

の三井物産から住宅設備設計のエプコの発行済み株式の14.9%（総額4億9,500万円）を取得、エプコと資本業務提携し、住宅のリフォーム設計などで協業、両社で新規事業の立ち上げを準備、三井物産はエプコとの業務提携を解消する。／雨水をガーデニングや家庭菜園の水遣りや打ち水などに活用でき、水管との接続部からゴミや煤が入らないようにフィルターを設けた庭先で150リットルの雨水を貯められるタンク『レインセラー』の10月1日発売を発表。

エプコ▶木材の防腐剤販売のコシイプレザービングと組み、住宅の基礎と配管の隙間からのシロアリ侵入を防ぐ新築住宅向けシロアリ対策サービスの開始を発表。

クリナップ▶新たに開発したアクリル系人工大理石をカウンターに採用した、水晶のような透明感があり、変色・変質しにくい洗面化粧台『ティアリス』を発売。

JKグループネットワーク

ジャパン建材株式会社
東日本グループ
首都圏第一営業部
東京中央営業所



所長 勝俣 正規

平素は販売店様はじめ仕入先様には格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

我が東京中央営業所は首都圏第一に属し、東京の建材流通の基地であります新木場に拠点を置き、主に東京23区を中心として営業活動を行っております。口座を開設させて頂いておりますお取引先様の数も営業マン一人当たり平均60社を超え、小口のリフォーム需要の高い営業所でございます。その中で皆様のお役に立つ営業活動を目指し、地域密着で日々活動しております。

お取引先様と共に取り組んでおります活動の一つに『TDブルズリモデルフェア』があります。これは年に2回の『ジャパン建材フェア』の中間の時期である5月と11月に開いているものでメーカー様のショールームをお借りし、賛同して頂いた販売店様と一緒に工務店様とお施主様をお呼びする催しで、潜在リフォーム需要の掘

起しを目的としております。来月11月で第8回を数える運びとなり、回を重ねるごとに動員数も増加しております。

また、販売店様・工務店様のお役に立つ展開の一つに、JKサポートセンターの活用が挙げられます。工務店様の受注・営業支援、住宅ローン、瑕疵担保責任保険、長期優良住宅への対応等々、工務店様が大手と十分に渡り合って頂ける武器を揃え、これらを十分にご理解・活用して受注に結び付けて頂きたいと営業所一丸となりPR活動を行って参ります。

少しでも現状を改善し進んでいくために日々考ておられるお客様も多数おられます。当営業所ではそうしたお客様のお役に立てるよう努力し、知恵を出し合い、皆様と共に進んで行くべく全力で取り組んで参ります。工務店様・販売店様、仕入先様の皆様には倍旧のご愛顧の程、宜しく願い申し上げます。

JKお客様センター
お聞かせ下さい。
お客様の声！

フリーダイヤル 0120 (563) 568 受付時間：平日 8：30～17：20
土曜日・日曜日・祝日・年末年始・夏季休暇は、受付を休ませていただきます。
お客様の声アンケートにご協力ありがとうございました。
皆様からの叱咤激励をより良いジャパン建材づくりに役立てて参ります。

合板天気図

【晴】

新設住宅着工戸数の回復は木造住宅を含め足踏み状態となっている中、合板市況については比較的順調に推移している。各国内針葉樹メーカーは12mm中心に在荷量の減少が見られたことで、提示していた価格も徐々に浸透し始めた。その速度がやや速いこともあり流通が調整役となって、段階を踏んだ値戻しが功を奏したようである。一部のホームセンターなどに安値が散見されたが、安い価格は急速に見受けられなくなっている。

最近では25万㎡近くの入荷があると急増の印象すらある輸入合板は、低位な入荷量が依然として続いている。一般に販売されているアイテムの増加は現地状況からしても考えにくくなっている。よって22～23万㎡の入荷が今後も基本になっていくが、フロア合板の入荷量が増減に影響を及ぼす図式は当面続くことになろう。価格についてはここに来てやや緩やかな上昇に止まっていることで、着実に今後入荷することになるコストの価格まで持ち上がってくることになる。一時的な欠品が常態化している地域もあり、入港すれば殆どが即納されているケースが多くなっている。

2007年5月以来の在荷量となっている国内針葉樹合板は、確実なペース

で値を戻している。出荷量の増加が大きな要因であるが、「やや出すぎでは？」との指摘も一部で聞かれる。但し、以前の流通在庫が殆ど無い状況から見れば、その補充に出荷が増加するのは当然であるため、気に留める必要はないと思える。また、各メーカーの価格対応にバラツキは見受けられないため、川上主導ではあるが新価格の浸透は、なだらかながら確実に進んでくる。各メーカーは早い段階でコストまで持ち上げたいとの意向はあるようだが、需要環境を鑑みて末端との温度差に配慮した価格設定は値戻し成功の必須条件となる。そして国内合板のもう一つの課題となっていた南洋材メーカーの在庫も、減産によって劇的に減少しているため、納期遅れが出ているところもある状況となっている。

新設住宅着工戸数の増加に大きな期待がかけにくくなった中、合板の取り扱いについて商社、流通各社の考え方に大きく隔たりが出てきている。採算確保のために部隊の縮小を選択せざるを得ない先もあり、この先何処と取り組んでいくかが安定した商いを行う上で重要な要素になる。腰をすえた取り組みができる先と組みたいものである。

合板部 部長 小柳 龍雄

企画・発行
ジャパン建材株式会社 JK情報センター
〒136-8405 東京都江東区新木場1-7-22
TEL:03-5534-3711 (代) FAX:03-5534-3855 (代)
URL:http://www.jkenzai.co.jp