



！ リフォームで“性能UP”

石油ショック後の1970年代後半に芽生えた住宅リフォーム産業。1980年代はバブル経済期とも重なり、設備・インテリア中心で活発化。バブル経済崩壊後はストック重視の傾向が強まり、21世紀には10兆円規模市場に拡大するとも言われた。

1990年代後半、阪神淡路大震災を契機に耐震診断・耐震改修に関心が集まり、少子高齢化社会の到来に備える高齢化・在宅介護対応でも高まりを見せた。リフォーム市場への異業種参入も相次ぐなかで料金の透明化を図るパックリフォームや、住宅丸ごとリフォームなどの新メニューも登場した。2000年以降、新築住宅の性能が格段に向上し、リフォームも性能UPにつながるものへと進化を遂げた。そして今、快適＋安全＋省エネも可能な、リフォームの本格化時代を迎えている。

！ リフォームでもできる「耐震」「バリアフリー」「省エネ」

■耐震性UP

- 内装部分をパネルで補強する「住宅用耐震改修向け耐力壁キット」は、簡単・省施工で原則として天井・床を壊す必要がない。
- 木造軸組工法住宅の耐震改修に使える「内装下地耐力面材」は壁紙、漆喰・珪藻土などの塗り壁も内装仕上げに使える、自在性に優れる。
- 住宅の外側から取り付け工事ができる「耐震補強壁工法」は、室内にある家具の移動が不要で、お施主様の負担を軽減。土台・柱・梁を補修・補強した後、透湿防水紙、同縁を取り付けた上に外壁材本体を取り付けるので体力壁の別途工事も不要。
- さまざまな現場条件に合わせた性能試験を経て、製品化された「木造住宅の制振・耐震改修工法」。この工法は、天井や床を壊さないで室内側からの施工で解体費・修繕費を抑えた耐震補強が実現でき、お施主様が住みながら改修ができる。

住宅建材トレンド 高まる リフォームへの対応

新設住宅着工数が減少傾向にある一方、リフォーム対応への動きが活発化するなか、リフォーム需要を意識した機能や取り替えやすさなどを工夫した住宅建材が増えている。

かつ多彩な仕様で様々な既存木造住宅に対応可能。大地震に効果的な耐震改修に必要な施工設計提案で安心も提供する。

■バリアフリー性UP

- 住宅内の危険な場所の一つである階段。階段の踏み板の見易さと摩擦抵抗を備えた樹脂製の滑り止めが埋め込まれた「階段セット」がある。人の安全に配慮するだけでなく、ペットの引っかき傷やアンモニアによる汚れにも強い。
- 壁厚50ミリに収まる、壁面に収納できるユニバーサルデザインの開閉式の薄型「フラットチェア」。取り付け時に座面の高さが設定できる。座面を開いた状態でも脚部がなく、玄関・脱衣所・キッチンなど、さまざまな場所に活用できる。
- 住宅用木質床材「低滑性特殊塗装材」のフローリングは、従来品の約3倍という滑りにくさを実現。高齢者、小さな子供、ペットのいるお宅に安心を提供する。
- 外から押しても、中から押しても開閉できる「ユニバーサルデザインドア」。リハビリテーション専門医師の意見を取り入れ、省スペース＋戸袋不要の省施工かつ手すりの制約を受けない。弱い力でもスムーズに開閉でき、下レールがなく床に段差ができないので車椅子での出入りに最適。
- 設置基準を克服した「小型ホームエレベーター」は既存木造住宅に後付けできる。

■省エネ性UP

- 住宅の省エネ性UPの手法は「省エネ家電」「高性能給湯器」「高性能断熱材・遮熱材」「樹脂サッシ・複層ガラスの窓」「太陽光発電システム」「家庭用燃料電池」など。なかでも取り入れやすいのが「窓」の省エネ。高い断熱効果と、音漏れや音の侵入を防ぐ防音効果も発揮する高性能複層ガラス採用の「樹脂サッシ」は、手軽に短期間で後付け可能。インテリアのグレードもUPできる。
- 短い工期で簡単に貼りこめる「電気式一体型遮音床暖房」は、ツイスト・ペアヒーター採用で電磁波の発生を低減。床に物を落としたときに発生する軽量衝撃音も抑える。
- 「断熱屋根材」は、裏打ちした断熱材と、表面の遮熱塗装で快適な住環境・高い省エネ効果を発揮する。
- 「リフォーム用エコガラス」は、一枚ガラス用サッシに装着でき、高い断熱性・遮熱性を発揮する。
- 井戸水や高硬度の水道水に使えなかった「エコキュート」に井戸水対応タイプが登場し、オール電化に対応できる地域が拡大。

！ リフォームに優しい水廻り

水廻り住設機器のバリアフリー化は、ユニバーサルデザインの発想を盛り込んだ新製品が投入される一方、既存住宅の限られたスペースにも納まる製品開発も活発に行われている。

- 限られたキッチンスペースにもスッキリ収まる奥行80センチの「対面キッチン」。簡単に取替えてできる「木製システムキッチン」。使い方・デザイン性・予算に合わせて選べる、間口の小さいキッチンもある「コンポーネントキッチン」。現状の不満が解消できるバリエーションが揃う。
- スライド収納を採用した間口60センチ、75センチのコンパクトな洗面化粧台。奥行き50センチで場所をとらない洗面下台キャビネット。お施主様のご要望に細かく対応するトイレプラン。既存の排水管のまま最新タイプに取替えてできる水洗トイレ。自在性をますます高めている。

ジャパン建材株式会社 平成 21 年度 下期経営計画発表会を開催 “強いジャパン建材への再生と改革”に邁進！

2009年10月7日、弊社本社ビル新木場タワーにある大ホールを会場に「ジャパン建材株式会社 平成21年度 下期経営計画発表会」を開催。役員ならびに全国の営業拠点幹部が一堂に会し、厳しい環境下にある住宅業界の活性化に向けて“強いジャパン建材への再生と改革”に邁進していくことを確認。そのための具体策を全社員力を結集して実践していくことを、若手営業所所長である白川平塚営業所長が全国107の営業拠点を代表して決意表明を行った。

■第一部 講演会

講師：株式会社ノーリツ

取締役特別顧問 神崎茂治 様



演題：『住宅産業における異業種の取り組みと建材ルートの課題』

「国の住宅政策転換に伴いストック重視、リフォーム最優先の動きが活発化している。また、温室効果ガス排出量を2020年までに1990年比25%減を実現する方針に沿ったエネルギー活用の動向も加速化。こうしたなかで木造住宅の果たす役割の重要性も注目されている。今後のビジネス成功の鍵は＜新築だけでなく、リフォームに取り組んでいくこと＞。7兆円規模とも目される、可能性あるリフォーム市場獲得には、従来の単品販売の考えから脱却することが重要。流通を担う問屋がその機能を最大限に発揮して専門性をもった住宅建材・設備機器メーカーとの連携で確かな性能の製品組み合わせを図る。同時に建材ルートの強みを活かし、まだ確実に実行されていない顧客維持活動支援・住宅履歴作成の意義』についてご提言をいただいた。

■第二部 発表会

発表会ではJKホールディングス(株)吉田繁会長、吉田隆社長からJKグループの経営基本方針が発表された後、ジャパン建材役員が経営方針・営業方針などを発表。



大久保社長

「全社一丸となって業界の危機を克服して、お客様はもとより仕入先様に安心してお取引いただける、なお一層皆様のお役に立てる“強いジャパン建材への再生と改革”を推進すること。同時に環境配慮型商品の強化と社員教育の徹底で提案力・実行力の強化を実現する」などの方針が提示された。



青木管理本部長

「引き続き厳しい経営環境が予想されるなか、同業他社に勝る努力」の必要性が語られた。



小川営業本部長

「野武士に戻れ・エコ作戦・脱セクショナリズム・上司は夢を語れ」を下期は強烈に、徹底的に、具体的に実行して、平成21年度の標語である“Change, Challenge & Check”に基づく営業マンのレベルアップ、お客様への企画・提案を実行する具体的な方向性が示された。

NEWS LETTER

『JKサポートセンター』便り

いつもお世話になっております。全国で6番目に開設されたJK関西サポートセンターです。メンバーは2名で関西営業部2府4県の11営業所を担当しています。昨年10月に一級建築士事務所登録をして設立準備を始め、各営業所に対する説明会を経て今年1月より販売店様向けに本格的活動に入りました。

活動内容は主に販売店様先の住宅事業者（工務店）様に対する①営業支援（図面、見積り作成によるプレゼン資料作成、提案）②住宅金融支援機構のフラット35取り扱いによる住宅ローン支援、③ハウスの瑕疵担保責任保険の取次ぎ、長期優良住宅・住宅性能表示の申請サポートを主とした技術支援、を3本柱として活動しています。

現状は上記3項目を主として、販売店様・工務店様等に対するセミナー、説明会とプレゼン資料作成、及び瑕疵保険の取次ぎが主な業務になっています。

この6月からは長期優良住宅に関する問い合わせ相談、セミナー説明会が増えてきており長期優良住宅認定申請依頼物件も増えてきました。長期優良住宅がこれからの住宅品質の基準となる可能性があります。

サポートセンター活動を通じてジャパン建材営業所・

JK 関西サポートセンター

電話：06(4702) 8111

販売店様・工務店様との結びつきをより強くして工務店様の建築物件受注拡大を目標にして活動しております。そのなかで3者ともに業績向上に繋げて行ける事を関西営業部として目指して行きたいとおもいます。

今後とも3つの支援活動項目を中心に工務店様のお困りごと、相談事に対しても、積極的に対応させていただきますので遠慮なく、ご相談頂ければとおもいます。

特に昨年より住宅、建築業界関連の法改正や新規の法施行等が打ち出され法令順守が今まで以上に求められています。

なかでも建設業法ではその許可（受注営業行為に関すること）有資格者の配置、受注契約、下請けに対する発注契約のあり方等。また、建築基準法に於ける確認申請と、長期優良住宅法による認定申請、品確法による住宅性能評価設計申請、住宅金融支援機構フラット35の設計審査申請、瑕疵担保履行法による瑕疵保険の設計基準との関連（これに関わる現場検査）等、一軒の住宅を建てるだけでもなかなか面倒な事です。

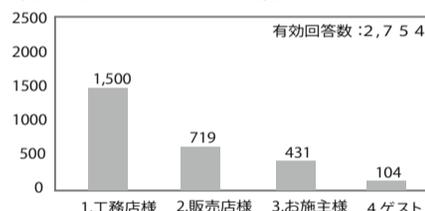
JKサポートセンターではこの様な一連の流れを踏まえた住宅造りのお手伝いサービスをご提供させて頂いております。お気軽にお声かけください。

第22回「ジャパン建材フェア」 ご来場者様アンケート結果

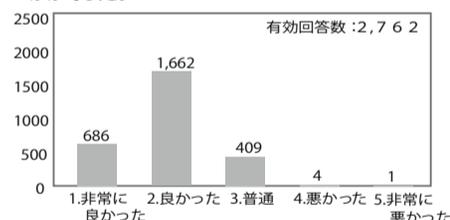
【総回答数：2,776】

『第22回ジャパン建材フェア』会場で実施したアンケートに多くの皆様から「非常に良かった」「良かった」の解答をいただきました。皆様のご協力に心より感謝申し上げます。今回の結果を励みに、次回も皆様のご商売に役立てていただける実のある展示即売会の開催に努めて参ります。

本日は、どのストラップでご入場頂きましたか？



快適住実コーナーでは、長期優良住宅がテーマでしたが、いかがでしたか？



トップ対談

代表取締役社長

今井 多嘉士 様

いまいたかし

〔プロフィール〕

1952（昭和27）年、札幌生まれ。北海高等学校を経て1974年に駒澤大学経済学部商学科を卒業。家業に入り、代表取締役専務として営業活動に邁進。2008（平成20）年、代表取締役社長に就任。



株式会社 札幌ベニヤ商会

〔会社概要〕

会社設立 1954（昭和29）年

本社 札幌市中央区北7条西24丁目2-7

資本金 4,820万円

年商 49億円（2008年）

従業員数 31名

大正時代末、原木輸送用鉄道の駅長時代から合板に将来性を感じていた今井謙輔氏が、1928（昭和3）年に札幌市北7条西7丁目にて仮称今井ベニヤ店を開設。店舗を札幌市南1条西6丁目に移転して札幌ベニヤ商会に改称し、樺太から東京までの広域を商圏に合板の卸売業を

創業。1936年、今井日東士氏が2代目に就任、合板に加えて内装建材の扱いも始める。1954年、（株）札幌ベニヤ商会（資本金1,000万円）を設立して業務を拡大する。

1971年に現在地に本社を移転、1986年までの16年間で辻野喜朗社長の下で建材小売業への転換を図る。1986年、今井富士男氏が4代目社長に就任し、住宅会社向け建材販売を中心に業績を伸ばす。2008（平成20）年、富士男氏が代表取締役会長に、実弟の多嘉士氏が代表取締役社長に就任。創業80周年を迎え、一層の経営基盤強化を進める。

常に感謝の気持ちをもち、夢と希望のあふれる会社を目指しています。

北海道産合板の普及に貢献

大久保 ベニヤの卸売業を創業されたのが昭和3年ですね。

今井 はい、祖父が合板に将来性を感じた大正時代末の頃は、北海道は原木や単板の生産地でありながら、完成品を買っている状況だったそうです。そのことに矛盾を感じ、北海道産の雑木合板の宣伝・普及のために今井ベニヤ店を創業したのが、私共のそもそもの始まりで、昨年、創業80周年を迎えました。



大久保 合板業界で創業80年の会社は日本でも数少ないでしょう。一昨年、2007年が「合板生誕100周年」、日本で合板が作られるようになって100年を迎えたばかりですから。

今井 創業当時、南1条西6丁目の店舗兼自宅前で写した創業当時の写真でも当時の様子が伺えますが、確かに合板業界では古いほうかもしれません。

大久保 今は針葉樹合板が主流ですが、私が社会人になった頃はラワン合板の時代、社会人になる前はベニヤと言えば雑木合板でした。かつてはカバ、シナ、タモなどで作られた小さいサイズの北海道産合板が茶箱に使われていたそうです。

今井 私が子供の頃でも、荒縄で縛られた3寸×6尺の北海道産雑木合板が、札幌では日通の馬車で運ばれて来ていました。中学生になると、それを2歳上の兄と一緒に倉庫に運び入れる仕事の手伝いもしました。

大久保 子供時代から合板や建材に接しながら成長されたんですね。

今井 はい、かつては店で働いている人たちがみんな家族同然で、店も遊び場の一つ、そんな環境で育ちました。

常に「感謝」の気持ちをもって

大久保 今井社長は専務時代から率先垂範で行動力を発揮していらっしゃいます

たね。社長に就任されて、ちょうど1年半ですか。

今井 私で5代目、舵取りが難しい、大変な時期に社長になった、と思います。

大久保 確かに厳しい市場環境で、今までと同じ経営手法では、この状況を乗り切るのは難しいと、私も痛感しているところです。札幌ベニヤさんのご商売は、邸別配送の住宅資材販売が中心ですね。

今井 はい、20年ほど前に卸売業から小売業に転換を図りました。

私共は厳しい冬の時代も経験してここまで来ましたので、お客様や仕入先様からのご支援、また、社員の頑張りがいかに大切かを痛感しました。「一、お客様に感謝 一、仕入先に感謝 一、社員に感謝 一、株主に感謝」を経営理念に掲げ、常に感謝の気持ちをもってお客様・仕入先様・社員・株主の皆様から「信頼」いただくこと、同時に仕事を通じて社会貢献し、社員の幸福と会社の繁栄を図っていきたく考えています。

大久保 製品を作っていない我々流通業は、お客様と仕入先様の橋渡し役、お客様や仕入先様があってはじめて成り立つ商売ですからね。今井社長と同じように私自身も「感謝の気持ちを忘れてはいけません」と肝に銘じ、社内でも常に「感謝の気持ちの大切さ」を話しています。

現代の若者に合う新人育成

大久保 札幌ベニヤさんでいつも感心させられるのは、いつも元気で明るく電話対応していただけることです。

今井 ありがとうございます。私共では「電話の基本動作」を時間帯によって挨拶を変えるパターンまで決めて、女性の新人研修3カ月間はマンツーマンで教える教育係を付けています。

大久保 挨拶は仕事の基本中の基本ですが、女性の新人研修期間に教育係を付けていらっしゃるということですか。



今井 はい。我々が社会人になった頃は、先輩の行動を見習い、お手本になる人の技を盗んで習得したのですが、育った家庭環境や教育方法も昔とは全く違ってきていますので、手取り足取り教えてい

く必要があります。

大久保 手間隙を惜しまないで人手をかける教育システムの成果が、電話対応にも表れているということですね。

今井 そう思います。

また営業担当の新人男性についても、常務・副本部長に若手育成を任せてからは、細かくチェックしながら叱咤激励し、正していく方法に切り替えています。「鉄は熱いうちに打て」ではないですが、若い人たちは、教えれば確実に身に付けてくれます。

大久保 時代とともに新人教育の形も変えていかなければいけないということですね。副本部長をされているのは社長の息子さんですね。

今井 弱冠30歳、まだまだ荒削りですが、次の時代を担う覚悟で頑張っています。

大久保 頼もしい後継者がいらっしゃるって、先が楽しみですね。後継者の育成は、社長ご自身がなさっているのですか。

今井 いえ、役員に任せています。

若い人が夢を感じられる業界

大久保 今、従業員さんの平均年齢は何歳ですか。

今井 35歳くらいです。

大久保 業界では若いほうですね。

今井 定期的に若い人を採用しているのが功を奏していると思いますが、定着率の向上が課題です。

大久保 私共でも毎年約50名の新人を採用しますが、定着率は業界の例に漏れず今なお課題の一つです。その原因の一つは、新人が抱えている仕事のイメージと現実とのギャップだと思いますね。その対策として、お客様のご商売を1カ月間体験させていただく中で間屋の役割とは何かを身をもって掴み、現場の厳しさを知ってもらう新人研修を続けています。

今井 特に我々建材販売店の仕事は体力を要求されますからね。今、私共では、高校時代に体育会系部活で頑張ってきた精神的・肉体的に頑張れる新人の採用に努めています。また、我々経営者も、若い人たちが夢をもって入ってきてくれるような業界にしなければならない、そのためには、その場凌ぎではない福利厚生制度や退職金制度の充実が必要だと思います。

大久保 将来に夢や希望ももてる、働き甲斐の感じられる会社ですね。

今井 そういった意味からも、住宅需要が減少傾向にあり、住宅資材の流通形態が変わり始めている中でも今まで以上に

元気に生きていく、厳しい状況にも耐えていける会社にすることが我々経営者の使命だと思います。

大久保 そのためには、従来の常識にとらわれない斬新な発想が必要ですね。

北海道の冬を有効活用！

大久保 ちょうど良い機会ですので、北海道から全国へのメッセージをお聞かせください。

今井 北海道は10月下旬には雪の季節を迎えます。冬期の4カ月間は売上等が減少します、その分を夏の間を精一杯蓄えるというのが北海道の従来の考え方です。

大久保 私なんか、北海道の冬はじっと我慢して過ごすというイメージをもっています。

今井 この冬を全国各地の方々との人的交流などに有効活用できるシステムが作れないだろうかという思いがあります。人的交流では、例えば、全国から零下の北海道の冬の建材流通を体験に来ていただく、逆に北海道の人が各地に出かけて行って新しい技術を習得する、あるいは資格を取る努力をするといったことが、何かできないだろうかということは考えます。



大久保 そういった全国規模での同業他社間の交流、あるいは異業種交流ができると、おそらく視野も、人脈も広がり、斬新なアイデアが生まれるきっかけづくりになるかもしれませんね。

今井 我々のような一販売店の力では難しいですが、ジャパン建材さんのように全国規模で営業展開されてネットワークもある間屋さんであれば、そうした交流の音頭もとっていただけるのではないかと思います。

大久保 実現できるような方法をぜひ考えてみたいと思います。

本日は、合板草創期のお話から独自の新人教育、厳しい市場環境への対応策と、同業の皆様に参加になるお話、加えて全国規模の人的交流の可能性など、興味深いお話を伺わせていただき心から感謝申し上げます。ありがとうございました。

全国各地で同業の輪をつなぐ

ジャパン建材会

「ジャパン建材会」は、販売店の皆様方が地元同業者の方々との連携の輪を広げるジャパン建材のお客様会。現在、全国64の地域で積極的な活動を展開し、住宅資材流通の在り方を共に考え、ご商売にも役立てている。(敬称略)

正会員：1,299社
賛助会員：796社

*各地のジャパン建材会の詳細については、営業担当にお尋ねください。

宮崎ジャパン建材会
正会員 17 賛助会員 36
会長 森 将彰
森重木材㈱ 代表取締役社長
▶会員間の親睦と情報交換を密に、交流・発展を図ります。



北九州ジャパン建材会
正会員 34 賛助会員 15
会長 福原 俊雄
福原木材㈱ 代表取締役社長
▶JK会会員の親睦を一層深め、地域の活性化に努めます。



鹿児島ジャパン建材会
正会員 24 賛助会員 33
会長 諏訪免 昭
㈱いちろく本店 代表取締役
▶会員様の活性、活気あるJK会を目指します。



長崎ジャパン建材会
正会員 25 賛助会員 13
会長 高島 正弘
㈱高島木材流通センター 代表取締役
▶会員相互の情報交換と資質の向上を目指して。



沖縄ジャパン建材会
正会員 24 賛助会員 22
会長 小山 幹太
㈱茶甚 代表取締役
▶会員企業の知識・業績向上を目指します。



熊本ジャパン建材会
正会員 21 賛助会員 37
会長 樋口 壽
原田木材㈱ 監査役
▶会員相互の、更なる発展へ、情報・提案の共有。気楽で活発な、JK会を目指します。



東京ジャパン建材会

正会員 518 賛助会員 55

つくば支部 正会員 12
東京ジャパン建材会 会長
支部長 生井 邦彦
㈱生井 代表取締役社長
▶木建ルートが施主との信頼関係の構築目指し、具体的テーマを掲げた地域密着営業を！



中央支部 正会員 32
東京ジャパン建材会 副会長
支部長 名畑 豊文
㈱ナバケン 代表取締役社長
▶「百尺竿頭、一步前へ進めよ」の精神で日々努力！



新木場支部 正会員 28
東京ジャパン建材会 副会長
支部長 沼田 允利
㈱トーイツ 代表取締役会長
▶会員同士の親睦を深め、共に発展を願っています。



相模原支部 正会員 18
東京ジャパン建材会 副会長
支部長 小栗 利夫
㈱カナモク 代表取締役社長
▶JK会を活用し会員様のコミュニケーションを図って行きたいと思ひます。



東京中央支部 正会員 37
支部長 笹本 和義
㈱向島藤や木材 代表取締役社長
▶会員の皆様と、明るく楽しく共に向上できる会に！



城北支部 正会員 25
支部長 早川 淳
㈱川住建㈱ 代表取締役社長
▶皆様と共に発展出来る会を目指します。



府中支部 正会員 16
支部長 池田 昭義
㈱コバヤシ 代表取締役社長
▶常にプラス志向で邁進します。



昭島支部 正会員 10
支部長 矢澤 俊一
㈱YAZAWA LUMBER 代表取締役社長
▶会員相互の交流と情報交換にて、更なる会の活性化と会員増強を目指します。



山梨支部 正会員 16
支部長 浅川 誠
浅川木材㈱ 代表取締役社長
▶JK会を通じて共存共栄を図る。



入間支部 正会員 13
支部長 高水 敏之
高水木材㈱ 代表取締役社長
▶情報・提案・スピードで差別化をしてゆきます。



千葉支部 正会員 30
支部長 斉藤 章
㈱斉藤材木店 代表取締役社長
▶地域密着 明るく楽しい活気ある会を目指します。



千葉北支部 正会員 9
支部長 中居 忠良
㈱ナカイ 代表取締役社長
▶地域密着。皆様と共に発展できる会を目指します。



木更津支部 正会員 22
支部長 及川 浩
㈱協力 代表取締役会長
▶会員のお役に立つ研修会を通じ活力のある会を目指します。



柏支部 正会員 9
支部長 金子 正
㈱丸金 代表取締役社長
▶支部活動を積極的に行い、新しい会員を増やして行きます。



水戸支部 正会員 13
支部長 松浦 義文
㈱松浦製材所 代表取締役社長
▶研修会をメインにスキルアップを目指し、この厳しい時代を乗り越えて行きたいと思ひます。



熊谷支部 正会員 7
支部長 岡本 庄一郎
オカモト建商㈱ 代表取締役社長
▶会員相互の交流・親睦を深め、共に発展する会を目指します。



春日部支部 正会員 13
支部長 笠井 徳之助
笠井木材㈱ 代表取締役社長
▶地域活性を歩むJK会を目指します。



埼玉支部 正会員 15
支部長 坂東 正一郎
㈱丸宝 代表取締役社長
▶環境をテコに木材産業の自立と共生に健闘しよう。



横浜支部 正会員 13
支部長 小泉 武信
小泉木材㈱ 代表取締役社長
▶未来に向けた情熱と、生き残りを懸けた情報の発信基地のJK会をめざす。



平塚支部 正会員 14
支部長 中村 藤嘉
㈱中村材木店 代表取締役社長
▶約束します！快適で幸せな住まい造り提案。



川崎支部 正会員 10
支部長 水沢 隆
㈱ミツサワ住設 取締役会長
▶お客様の笑顔をモットーに。



藤沢支部 正会員 13
支部長 小栗 利夫
㈱カナモク 代表取締役社長
▶しばらくの間相模原支部と兼務いたします。



高崎西支部 正会員 14
支部長 若林 郁夫
ヤマワ合板㈱ 代表取締役社長
▶時代に合った共存共栄を目指します。



高崎東支部 正会員 21
支部長 堤 博道
㈱前橋銘木店 専務取締役
▶地域密着営業で地域No.1を目指しています。



太田支部 正会員 7
支部長 稲垣 柳一郎
㈱稲垣材木店 代表取締役会長
▶会員相互の親睦を深め、研修会・情報交換をし、各店の発展を目指す。



宇都宮西支部 正会員 23
支部長 山口 久一郎
㈱真岡建材店 代表取締役社長
▶当会を軸とし、各催しを最大限に活用し発展を。



宇都宮東支部 正会員 18
支部長 篠崎 昌平
㈱シノザキ 代表取締役会長
▶時代の流れをキャッチして常に挑戦し続けよう。



長野支部 正会員 18
支部長 宮森 武久
ミヤモリ㈱ 代表取締役社長
▶業界の市場の拡大を図る提言・活動を行う。



松本支部 正会員 14
支部長 浅井 清
浅井木材㈱ 取締役会長
▶会員様のお役に立つJK会を目指します。



新潟支部 正会員 17
支部長 齋藤 昭三
㈱山市 代表取締役社長
▶会員相互の親睦を深め、時代に合ったJK会を！



長岡支部 正会員 11
支部長 西澤 紘
㈱カネ紐西澤材木店 代表取締役社長
▶活気ある会作りを目指します。



福岡ジャパン建材会

正会員 35 賛助会員 26

会長
鷹野 恭利
(株)鷹野材木店 代表取締役社長
▶会員相互の親睦を深め、共に発展を目指しましょう。



名古屋ジャパン建材会

正会員 28 賛助会員 25

会長
古澤 護
アサヒハウス建材(株) 代表取締役社長
▶ジャパン建材と共に会員の発展を目指します



静岡ジャパン建材会

正会員 11 賛助会員 18

会長
山口 正義
(株)ヤマグチ建装 代表取締役社長
▶環境悪い状況つづきますが、会員数増加並びに会の今後の発展の為に運営していきたいと思っておりますので、宜しくお願いします。



北海道ジャパン建材会

正会員 89 賛助会員 60

札幌支部

正会員 60

支部長
今井 富士男
(株)札幌ベニヤ商会 取締役会長
▶情報そして人が集まり地域に貢献する会活動を目指します。



函館支部

正会員 10

支部長
増田 松行
増田木材(株) 代表取締役社長
▶会員相互の親睦とエコ住環境の提案！



旭川支部

正会員 19

支部長
大沼 哲郎
(有)大沼ベニヤ商会 代表取締役社長
▶地域の有力工務店と共に「豊かな住まいづくり」をめざしております。



姫路ジャパン建材会

正会員 20 賛助会員 18

会長
谷口 幸三
(株)マルタニ 代表取締役
▶地域密着型に徹し、お役に立てる活動を目指します。



金沢ジャパン建材会

正会員 11 賛助会員 13

会長
汐井 俊彦
(株)アルボカンパニー 代表取締役社長
▶良い会社、良い経営者、良い経営環境を目指し、JK会と共に歩みます。



沼津ジャパン建材会

正会員 19 賛助会員 28

会長
森田 宗司
(株)興建産業 代表取締役会長
▶会員様が、皆元気になるような会づくりを目指します。



広島ジャパン建材会

正会員 38 賛助会員 23

会長
内海 康仁
光和物産(株) 代表取締役社長
▶会員様のお役に立てる企画、提案を行い、元気で活発な会に!!



福井ジャパン建材会

正会員 12 賛助会員 11

会長
川井 三郎
(株)川井建材 代表取締役社長
▶地元活性化に役に立つ会創りをモットーに



福島ジャパン建材会

正会員 29 賛助会員 35

会長
小野塚 昇一
(株)オノツカ 代表取締役社長
▶会員相互の親睦を深め、業界の発展に貢献できる会を目指します。



岡山ジャパン建材会

正会員 20 賛助会員 15

会長
豆原 義重
院庄林業(株) 取締役会長
▶正・賛助会員共に研修等を通じ相互向上を目指します。



富山ジャパン建材会

正会員 10 賛助会員 11

会長
垣内 芳浩
(株)富山合板 代表取締役社長
▶地域の皆様に貢献できる様な会を目指します。



盛岡ジャパン建材会

正会員 18 賛助会員 27

会長
工藤 俊夫
(株)工藤材木店 代表取締役社長
▶健全経営を目指し、業界の発展に寄与したい。



島根ジャパン建材会

正会員 14 賛助会員 8

会長
板倉 靖夫
(株)イタケン 代表取締役
▶お互いに発展できる繋がりを目指します。



浜松ジャパン建材会

正会員 18 賛助会員 20

会長
尾城 晃
(株)山口 代表取締役社長
▶商売はあきず(商ず)、社会貢献出来る会を目指します。



秋田ジャパン建材会

正会員 23 賛助会員 25

会長
豊田 幸司
(有)豊田商会 代表取締役社長
▶活発なチャレンジ魂でこの市況を乗り切りましょう。



帯広ジャパン建材会

正会員 19 賛助会員 22

会長
佐藤 輝義
三ツ輪建材(株) 代表取締役社長
▶会員様のお役に立つ楽しい会を目指します！



山口ジャパン建材会

正会員 15 賛助会員 16

会長
波多野 恵造
(有)波多野住建 会長
▶人と人との出会いを大切に、常に感動を求めて、人生に活力を。



大阪ジャパン建材会

正会員 73 賛助会員 34

会長
平越 國和
(株)丸国林業 代表取締役
▶会員相互の親睦を図り、互いに共存共栄する会を目指します。



山形ジャパン建材会

正会員 21 賛助会員 28

会長
荒木 光廣
(株)荒木建材店 代表取締役社長
▶共に切磋琢磨して活気溢れる JK 会。



青森ジャパン建材会

正会員 27 賛助会員 28

会長
内山 賢治
(株)内山 代表取締役社長
▶本州は最北端青森 JK 会会長を発足当初から務めます、内山です。会員相互の、融和と情報交換の会として、青森 JK 会は在りたいと思っておりますので、今後とも宜しくお願いします。



四国ジャパン建材会

正会員 25 賛助会員 25

会長
岩瀬 嘉宏
西日本建材(株) 代表取締役
▶会員各社様のお役に立つ四国 JK 会を目指します。



京都ジャパン建材会

正会員 26 賛助会員 27

会長
上原 久明
(株)ウエハラ 代表取締役社長
▶講演会・工場研修・社員や家族ぐるみのディナー会など活発な活動をしています。



鹿沼ジャパン建材会

正会員 14 賛助会員 10

会長
白石 修務
白石物産(株) 代表取締役社長
▶伝統ある会なのでさらに会員を増やす活動をする。



仙台ジャパン建材会

正会員 21 賛助会員 32

会長
中川 尚仙
中川木材(株) 代表取締役社長
▶会員の相互の親睦と更なる発展を目指します。



用途に合わせて扉の開閉方法を使い分けられる

『クロゼット引き違い折れ戸』

永大産業株式会社

従来の折れ戸は、扉を開けたときに大開口を確保できるが、扉が手前に出っ張るため、その分デッドスペースになってしまう。一方、引き戸は扉が手前に出っ張らず、扉前スペースを有効活用できるが、有効開口を広く取れない。永大産業の『クロゼット引き違い折れ戸』は、折れ戸の短所「扉が手前に出っ張る」と引き戸の短所「大開口を確保できない」、この両方の悩みを解消する。

●こんな場合におすすめ

◇廊下に設置した収納扉を開けると、家族の通行を邪魔してしまう…。

引き戸として扉を開閉すれば、廊下でも人の行き来の邪魔にならずに収納物を出し入れするこ

普段は引き戸として…



扉の手前にベッドや荷物があっても、扉を開閉できる。

とができる。

◇部屋の出入口付近に収納を設置。でも、開け放した収納扉とドアがぶつかってしまう…。引き戸として使用すれば、出入口のドアと扉が

大開口をとりたいたときは、折れ戸として…



扉を折りたたんで大開口を確保。収納物の出し入れに便利。

干渉しない。

フルオープンな折れ戸として使えば、収納内部を見渡すことができるので、外出前の洋服選びに便利。

話題の商品

耐震補強壁工法

『AT - WALL 壁王(へきおう)』

旭トステム外装株式会社

外装建材総合メーカーの旭トステム外装が、外壁リフォームと同時に耐震補強できる新工法『AT - WALL 壁王(へきおう)』を開発し、4月より全国の既存木造住宅を対象に提案を行っている。『AT - WALL 壁王』は、国土交通省の「住宅・建築先導技術開発助成事業」に採択され開発された、業界で初めて公的技術評価※1を取得した、外装仕上げ材による耐震補強工法である。



※1(財)日本建築防災協会による技術評価を取得(評価番号:DPA-住技-29)

●住みながら耐震補強

現在、日本の既存住宅の中で、現行の耐震基準を満たしていない住宅は1,000万戸以上※2あるといわれている。万が一耐震強度不足により

住宅が倒壊した場合は、生活基盤である住宅を失うだけでなく、人命にもかかわる問題であることから、行政でも平成18年1月に【改正耐震改修促進法】を施行し、住宅所有者への助成を積極的に行なっている。

しかし一般的な耐震改修工事は、通常のリフォーム工事に比べ大規模になることが多く、場合によっては一時的に引越が必要になるなど、生活者にとっては経済的にも生活的にも負担が大きくなる。そこで、“住みながら耐震補強”をコンセプトに、外壁リフォームをするだけで耐震補強工事もできる新工法を開発。旭トステム外装では、耐震補強壁工法『AT - WALL 壁王』を積極的に提案していくことで、より多くの消費者に耐震性の高い住宅を提供している。

※2住宅・建築物の地震防災推進会議より

●耐力面材は窯業系サイディング

耐震補強壁工法『AT - WALL 壁王』の一番の特長は、外装仕上げ材である窯業系サイディングを耐力面材として利用できる仕様にしたこと。一般的な窯業系サイディングを釘留めで取り付けた場合は壁強さ倍率※3 1.7kN/m という評価だが、専用の窯業系サイディングを設定した「AT - WALL 壁王」では、壁強さ倍率 5.2kN/m という約3倍の強い耐力を実現している。

※3耐震診断で用いられる壁の強さを示す数値

●工事の際に柱・土台・梁をチェック

また、住宅の耐震性を向上させるには、調査・診断をしっかりと行って適切な補強をすることが必要だが、『AT - WALL 壁王』の工事では既存外壁を取り除くので、工事の前に必ず柱や土台・梁の状況が必ずチェックできるメリットがある。

世界に認められた美と機能

『スピナーチェア』

株式会社イトーキ



Spina®

スピナーチェア
エラストマーバック アジャスタブル肘付



GOOD DESIGN AWARD

2007年度グッドデザイン賞 金賞受賞

英国 『FXインテリアデザインアワード2008シーティング部門』最優秀賞受賞
米国 『ザ・ベストオブネオコン賞2009』イノベーションアワード受賞

日本の椅子が海外で高い評価を得ている。オフィス家具メーカーのイトーキが開発したオフィスチェア「Spina（スピナー）」だ。

●「日本発」が認められた

同チェアは、2007年に国内発売され、その年の「GOOD DESIGN 賞」で金賞（経済産業大臣賞）を受賞。2008年11月には英国で発表された「FX インテリアデザインアワード2008 シーティング部門」において最優秀賞を獲得。さらに2009年6月には米国シカゴの「ザ・ベストオブネオコン賞2009」イノベーションアワードに輝いた。



日本発のオフィスチェア・デザインがこれほどまでに評価され、受賞することは、極めて稀なこと。その特長はデザイン性だけではない。機能性、

品質面でもぬかりない配慮がみられる。

●理想のS字カーブを実現

従来のチェアとの一番の違いは、深く座っても浅く座っても腰を自動的にサポートしてくれることだ。座ってみるとこの言葉の意味が実感できる。崩れた姿勢で座っても細かな調節なしで常に腰を支え続けてくれる機構がうれしい。人の身体にとって理想といわれるS字カーブを保持してくれるため、長時間のデスクワークでも疲れにくい。背面には人の動きに対して柔軟に追従する樹脂とゴムの中間の性能をもつ新素材、エストラマー樹脂が採用されており、ベタツキ感を軽減するように縦リブが美しくデザインされている。また、光が透過する障子のように和の美意識を彷彿させる美と機能の両立が見事に施されたチェアといえよう。イトーキ・ショールームで体験が可能。

業界

2009年9月16日～10月15日

インデックス

国土交通省▶8月の新設住宅着工戸数5万749戸（前年同月比38.3%減）、季節調整済み年率換算値7万戸を割り込む。うち戸建て7,642戸（前年同月比24.3%減）、福島県と沖縄県が前年同月比10%以上の増加を確保と分析。

イトーキ▶従来は作り付けでなければ難しかったデザインを可能にするなど仕上げの自由度を高めた、オフィスのエントランスや接客スペース向けの高級間仕切りを発売、今後の市況回復に備える。

パナソニック電工▶ダニや花粉などのアレルギーを引き起こす物質の働きを抑制する薬剤（積水化学工業が開発した『アレルバスター』）を配合した塗料を塗った床材新商品『オーマイティフロアーA シグノ』、水に包まれた微細イオン「ナノイオン」発生装置を搭載して根菜類のカビ発生を抑える食品庫付き食器棚の12月1日発売を発表。LED（発光ダイオード）

照明装置の宇宙ステーション補給機HTV（JAXA〈宇宙航空研究開発機構〉）が2010年度に打ち上げ予定）搭載が決まるなど、環境銘柄の評価を受け株価が堅調（10月9日終値1,115円の前日比7.9%高）。

大建工業▶全ての警報機が他の機器と通信して同時に警報を鳴らす無線連動の住宅用火災警報器『火の元監視番 無線タイプ』を発売。

TOTO▶“全社一丸リモデル創出活動”を掲げ、工場の見学会や子供向けイベントを兼ねた「工場リモデルフェア」を各地で開催してリフォームの相談を受け付けるコーナーも設置、社内のあらゆる部署にリフォーム営業を浸透させる勉強会も進めるなどリフォーム需要の掘り起こしを強化。／「マンションリモデルバスルーム もっとひろがるWBシリーズ」に半円形浴槽を追加、発売。

ウッドワン▶独自に育てたニュージーランド産のパイン材を使い、羽根板の隙間を空気が通過してクローゼット内の湿度上昇を防ぐ通風口を備えたクローゼット用扉『無垢（むく）ルーバークローゼット』を発売。

住宅会社各社▶大断面集成柱を使った『BF-Si』や耐火性を高めた木造住宅『木達（こだち）』（住友林業）、

700万円台（月々5万円台の返済）で住宅購入を実現する『i-Prime7（アイプライムセブン）』（トステム住宅研究所アイフルホームカンパニー）などニーズをつかむ戸建て住宅の新商品を投入。

国内家電メーカー▶IHクッキングヒーターやヒートポンプ式給湯器などの住宅の「オール電化」関連製品を販売する「町の電器店」を支援して再活用、洗濯機・冷蔵庫など白物家電を組み合わせた住宅の新築・リフォームを予定している家庭に売り込む戦略を進める。

INAX▶ライバルTOTOが本社を置く北九州市に初のショールーム開設を発表。

タカラスタンダード▶キッチンを主力とするミカドと販売網統合に合意、両社の販売網を共有して拡販を目指す。

トステム▶木質内装建材を生産する京都府綾部市の綾部工場の来年3月末閉鎖を発表。

山根木材▶広島市内の住宅展示場に柱・梁など主要構造材の全てに広島県産のスギ・ヒノキを使い[長期優良住宅]の認定基準を満たす和風住宅のモデルハウス『山ふくじゅ』を開業、5年後の200棟受注を目指す。

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
新木場営業所



所長 川田 喜一郎

平素は販売店様はじめ仕入先様には格別のご支援、ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

新木場の「木場」は、貯木場

かつて海運、海路で江戸や東京に運ばれた材木は、隅田川河口にあった木場に貯木されていました。埋め立てにより木場が内陸となると(1969年)、荒川河口に位置する新木場に「新たな木場」が設けられました。

新木場の貯木場は小島によって南北に分かれており、北は14号地第1貯木場、南は14号地第2貯木場。これらは現在でも貯木場として機能し、京葉線や東京臨海高速鉄道りんかい線の車窓からも、その風景を眺めることができますが、すでに丸太の形での木材輸入が激減し、貯木場のほとんどは未使用となっていて寂しい限りです。

また貯木場や製材所から漂う木の



かおりが、2001年に環境省の「かおり風景100選」に選ばれました。

歴史のある営業拠点

新木場営業所は開設42年にもなる、ジャパン建材の営業拠点の中でも老舗営業所です。

東は千葉県船橋市、西は東京都大田区、北は東京都足立区までと、首都圏の広範囲をカバーしております。

販売店様・工務店様へ新しい提案営業の一つとしてJKサポートセンターの活用が挙げられます。受注支援(商談用図面・見積書作成等)・住宅ローン支援(フラット35住宅ローン取次窓口・資金計画アドバイス等)・法令対応支援(品確法・長期優良住宅・瑕疵担保保険等)、以上3つの支援を柱とし、工務店様が大手に負けられない武器として活用されるのを販売店様と共に推進していくセミナーに積極的に取り組んでおります。

私たち新木場営業所は、「元気で明るいジャパン建材」をモットーに今後も皆様方のお役に立つ事を考え邁進努力して参ります。宜しくお願ひ申し上げます。

合板天気図



【晴時々曇】

合板市況が全体的に滞った状況となってからある程度の期間が経った。新設住宅着工戸数の回復が遅れている中、木造住宅の健闘は実感こそ薄い結果として表れている。価格が他の商品を圧倒していることでネダノンを中心にシェアを伸ばしている面も見られるため、溜まりそうで溜まらない在庫水準となっている。7・8月に動き過ぎたとの見方もあったが、この在庫量の状況では大きな崩れは無くメーカーの思惑通りに展開することになる。

輸入合板は、相変わらず低位な入荷量が続けているが、為替の影響もあり価格の上昇にややブレーキがかかった状態となった。しかし埠頭在庫は低位な量となっているため、アイテム・地域によっての一時的な欠品などは常態的に起こっている。また、現地状況は強気な姿勢に変化はないが、その上げ幅は狭くなってきている。各商社は国内販売価格との乖離があることから、一旦は様子見の会社も出始めているため、「年末の供給が減少しすぎる」のではとの見方もあるようである。また、日本離れの受注環境に変化はないことから、現地シッパーの焦りの色は全くと言ってよいほど見受けられないことで、すぐさま日本の価格に合わせ

るといったような回答になり難いのが現実であろう。

冒頭に記したように国内合板メーカーの在庫量は、広葉樹・針葉樹合板ともに低水準となっている。新設住宅着工戸数も昭和40年代前半程度なら、在庫量についても40年前に戻ったと言っている。ある意味では需給のバランスは如何にか取れているため、出荷量に勢いが感じられない中でもメーカーの価格対応については足並みに崩れは感じられない。価格停滞期間が長期化すれば流通サイドが痺れを切らすことが往々にして多いが、あまりの安値環境が続いたことでその動きも散見すらされていない。よって、遅れ遅れではあるが小幅の価格上昇は末端ユーザーにまでゆっくりと浸透していくことになる。

あくまでもこの業界の大きな需要となっているものは木造住宅と言っているだろう。新設住宅着工戸数の60%近くに木造比率が上昇していることを考えればそう悲観的になる必要はない。今のうちに次世代へ結びつくことになる、需要を創出する仕事にあてる時間をなるべく多く割く必要がある。

合板部 部長 小柳 龍雄

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。

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