元気の出る仕事情報誌
Bulls Business
ブルズ ビジネス ジャパン建材株式会社
http://www.jkenzai.co.jp
7
2009
No.316

ジャパン建材も“ガスで森をつくる”「ブルー＆グリーンプロジェクト」をサポートしています！

このプレートが目印
『サポーター登録証』

地球温暖化・多発する自然災害・海面の上昇など、深刻な地球環境問題が現実になるなか、財団法人ベターリビングが国内ガス業界と一体となり、2006年6月から取組みを始めた“CO_2削減に向けた「ブルー＆グリーンプロジェクト」”。この事業にジャパン建材もサポーター登録し、応援を開始。BL-bsガス給湯・暖房機100万台普及と100万本植樹活動に貢献しています。

●“ガスで森をつくる”

キャンペーン等ですでに皆様ご存知の「ブルー＆グリーンプロジェクト」。財団法人ベターリビングのBL-bsガス給湯・暖房機（潜熱回収型）『エコジョーズ』とBL-bs家庭用ガスコージェネレーションシステム『エコウィル』の普及を促進し、同時にこれらの機器出荷1台につき1本のアカシアマンギュウム（マメ科の広葉樹）をベトナムで植林する資金を提供する。

プロジェクトの事業開始時点では「30万台＆30万本」が目標だったが、予想を上回る好調さから事業開始半年後には「50万台＆50万本」に目標数を上方修正。これもクリアーし、2009年4月には75万台を突破した。さらに2015年時点での新設・取替需要でBL-bsガス給湯・暖房機が“標準機器”として採用されることを目指し、従来の目標数の2倍「100万台＆100万本」へと目標数の上方修正が行われ、今はこの目標に向けて活動が展開されている。

高効率機器を普及促進することでCO_2の排出量を減らし、熱帯林造成事業の森林造成事業に資金提供することでCO_2を吸収する森を育てる。同時に植林地域の活性化にもつなげる事業である。

「ブルー＆グリーンプロジェクト」の仕組み

BL-bsガス給湯・暖房機
『エコジョーズ』
BL-bs家庭用
ガスコージェネレーションシステム
『エコウィル』

ブルー＆グリーンプロジェクト サポーター 登録企業・団体

出荷

ベターリビング「ブルー＆グリーンプロジェクト」
主催：財団法人ベターリビング
共催：日本ガス体エネルギー普及促進協議会
協賛：社団法人リビングアメニティ協会／ウィズガスCLUB

高効率給湯・暖房機出荷台数に応じて資金を提供

財団法人国際緑化推進センター「熱帯林造成基金事業の森林造成事業」ベトナム政府による「500万ha植林計画」運動の一環

必要な資金を提供

ベトナム国タイグェン省ドンハイ県リンソン村でアカシアマンギュウムの植樹・育成を行う

※ベトナムには、かつての戦争で荒廃した国土が未だに広く残っているが、森林伐採が多く、焼畑農業も行われて治水・干ばつ等が多く発生している。現地では、植樹を行うことで干ばつ防止・地球緑化に役立つだけでなく、労働創出や、成木権利による将来の資産獲得につながり、さらに新たな植樹活動へと循環していくと、喜ばれている。

●効果は「東京ドーム約2,000個分の森」

2009年4月時点の「ブルー＆グリーンプロジェクト」に基づくBL-bsガス給湯・暖房機『エコジョーズ』・家庭用ガスコージェネレーションシステム『エコウィル』の累計販売台数は、すでに75万台を突破。さらに普及が進んで「100万台＆100万本」の植林が実現すれば、［給湯・暖房機によるCO_2排出量削減＋植樹によるCO_2吸収］のダブル効果によって年間で約27万4,000トンのCO_2排出量が削減できる。この数値は、約91平方キロメートル（東京ドーム約2,000個分、伊豆大島とほぼ同じ広さ）の面積をもつ森林を生み出すのと同じCO_2削減効果がある。

●施主様に喜ばれ、社会にも貢献

財団法人ベターリビングのBL-bsはBetter Living for better societyの略称。BL部品のうち社会的要請への対応を先導する「環境保全に寄与」「住宅ストックの形成・活用に寄与」「高齢者・障害者を含む誰もが安心して生活できる社会の実現に寄与」「防犯性の向上に寄与」「その他より良い社会の実現に資する」といった特長をもつ住宅部品をBL-bs部品として認定している。BL-bsガス給湯・暖房機『エコジョーズ』・家庭用ガスコージェネレーションシステム『エコウィル』も、この認定を受けた住宅部品。住宅のエネルギー源を省エネ高効率機器にすることで使用するエネルギーを削減。CO_2を削減しながら、家計の出費も抑えることができる。

因みに『エコジョーズ』は、従来型のガス給湯器と同じサイズに排熱機構を搭載し、エネルギー消費量を抑える。従来のものに比べて少ないガス消費量で加熱、95％の熱効率を実現。その結果、使用するガスの量が減ってCO_2の排出量も従来のものに比べて大幅に削減している。

地球にも、家計にもやさしい、さらにエコに関心の高いお施主様にも喜ばれる。こうした環境対応型商品の普及促進が、流通を担う我々にも大きな喜びとなる社会貢献につながっていく。

平成 21 年度第 2 四半期（7 ～ 9 月）見通し

JK 情報センター

工務店・販売店様での需要予測 及び 主要メーカー様による販売予測

平成 21 年度第 2 四半期（7 ～ 9 月）の需要予測が出揃った。グラフでも示すとおり、前回の第 1 四半期（4 ～ 6 月）でワーストを記録したマイナス 77 ポイントからの若干の上向き傾向を示すマイナス 72.1 ポイントと、もちろん大幅な改善には至らないが、少しずつ明るい兆しが見えてきたと言える。

また販売店様段階での仕事量の見通しは、マイナス 71.9 ポイントから 67.2 ポイントと 4.7 ポイントの回復傾向にあり、これを何とか上昇気流に乗せたい。また前回（4 ～ 6 月）に比べると 80%以上の減少回答は甲信越と北陸の 2 地域にとどまり、全国的には底を脱した感が伺える。

しかし主要メーカー様による販売予測を見ると、決して回復傾向にあるとは言いがたく、確かに前年並みとの回答が増加しているとはいえ、意外と厳しい目で見ている部分が読み取れる。

リフォームの現状

工務店様における月平均のリフォーム件数は、10 物件以内の回答が最も多く、1 物件あたりの売上金額は 50 万円以内が 32%、51 万円～ 100 万円以内が 39%と、全体で 70%を超え、第 1 四半期とほぼ同等の見通しだった。

しかし、151 万円～ 200 万円の高額リフォームは 225 件と第 1 四半期と比べると 29 件も増加しており、高額のリフォーム物件情報が増加していることが伺える。これもリフォーム物件を提案する上で、重要な情報と言える。

瑕疵担保保険加入状況アンケート

今年の 10 月 1 日以降の引渡し物件から施行される瑕疵担保保険に対するアンケートを今回初めて行った。

注目したいのは、この時期でありながら " ほとんど届出していない " あるいは "30 ～ 40%位しか届出が済んでいない " という回答が全体で 40%近くもあるということだ。

ほぼ 100%届出が済んでいると答えたのは、全体の 13%しか無く、第 3 四半期の秋需を睨む上でもマイナス要素になりかねない。

JK サポートセンターアンケート

JK サポートセンターについての認知度はかなり上がっていると言える。まだ全国くまなくサポートセンターが存在している訳ではないが、ここ数ヶ月『ブルズ　ビジネス』の中で特集を組んだりしていることが、認知度を高めている要因の一つだと思う。

今後も JK サポートセンターとして「長期優良住宅申請サポート」「性能表示申請サポート」等、工務店様の支援に力を入れていく。

調査の目的

この調査は、ジャパン建材㈱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

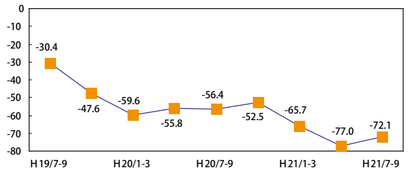
この調査は平成 21 年 5 月下旬から 6 月上旬までを調査時点として、お取引先 2910 社に面接調査を行い回収したものを一括集計したものです。

（前回調査は 2942 社・98.9%）

※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

過去 2 年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。



●工務店様での需要予測

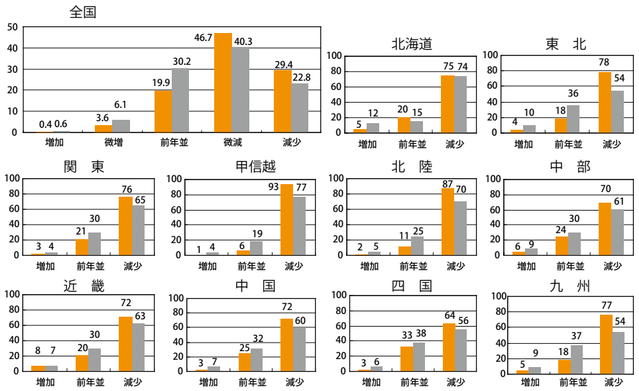
「増加」「微増」「前年並」「微減」「減少」の中からお選び頂き、総回答数よりそれぞれの割合を算出致しました。単位は、「%」となります。

平成21年度　第2四半期
平成20年度　第2四半期

有効回答数

全　国 2,851

北海道	158	中　部	218
東　北	284	近　畿	340
関　東	1,024	中　国	175
甲信越	187	四　国	69
北　陸	62	九　州	333



●最近の売れ筋商品（全国）

	キッチン
1 位	クリンレディ
2 位	ラクエラ
3 位	リビングステーション S クラス

	ユニットバス
1 位	La・BATH
2 位	サザナ
3 位	ココチーノ S クラス

	フロアー
1 位	一般カラーフロア（ミラージ）系
2 位	N クラレス
3 位	その他

	外装材
1 位	モエン M 14・W 14
2 位	エクセレージ
3 位	モエンエクセラード

	造作材
1 位	R Ⅲシリーズ
2 位	ハウスキット アトリア
3 位	リビエ

トップ対談

代表取締役

福原（ふくはら）　俊雄（としお）　様

〔プロフィール〕

1941（昭和 16）年、北九州市八幡東区に生まれる。1964 年、立教大学卒業後、実父・半治氏の経営する㈱福原材木店に入社。1995（平成 7）年、代表取締役に就任、現在に至る。複数の業界団体役員を務め、業界の活性化に貢献している。

株式会社 福原材木店

〔会社概要〕

会社設立　1946（昭和 21）年
本　　社　北九州市八幡東区前田 3 － 2 － 1
資 本 金　1,000 万円
年　　商　5 億 8,900 万円（2008 年）
従業員数　9 名

現社長の祖父・福原藤太郎氏が現在の北九州市八幡東区大蔵で木材・製材業を創業。第二次世界大戦中は 2 代目半治氏が兵役に就き、一時休業を余儀なくされる。

1946 年、木材の統制が解除されたのを機に八幡東区前田に新たに拠点を構えて木材・製材業を再開、㈱福原材木店を設立して半治氏が代表取締役となる。

日本初の近代製鉄所発祥の地として発展した土地柄。また、第二次世界大戦後は日本の鉄鋼業界の先陣を切って日本製鐵八幡製鐵所が集中生産を行ない、北九州工業地帯は日本四大工業地帯として発展。

九州各地をはじめ全国からの人口が流入し、住宅需要が高まるなかで木材・製材業を核に着々と業績を拡大してきた。現在は、木材・建材に加えて住設機器の販売にも注力。また、建設業認可を受けた材木店として大工・工務店様をソフト面からも強力に支援している。

地元で末永くご愛顧いただける、小回りの利く店であり続けたい。

近代製鉄発祥の地で創業

大久保　福原材木店さんとはジャパン建材と合併前のダンタニ建材、段谷産業時代からお付合いいただいていますね。

福原　段谷さんは、もとは我々と同じ木材協同組合のメンバーだった関係で合板製造を始められてからもお付合いを続けて、半世紀近くになります。

大久保　長年のご愛顧ありがとうございます。さらに 2002（平成 14）年の合併を機にジャパン建材北九州営業所を開設し、北九州のお客様とのお付合いも深めることができました。また、福原社長にはジャパン建材北九州支部会長も引き受けていただき、感謝しています。

福原材木店さんのご創業は戦前ですか。

福原　はい、創業者は祖父で、父がその後を継ぎ、私は 3 代目です。

北九州市は、1901（明治 34）年に旧八幡村、現在の北九州市八幡東区に官営の製鐵所ができ、特に八幡は第二次世界大戦後、日本製鐵八幡製鐵所時代になってから発展した町で、私共もその恩恵を受けてきました。

大久保　今は新日本製鐵ですね。

福原　はい。私が小学・中学生の頃は八幡製鐵㈱八幡製鐵所時代の最盛期で「八幡製鐵所から出る煙は七色」という歌詞が市歌にもあったほどです。

大久保　その製鐵所のお膝元でご商売を始められたのですね。

市場縮小とともに同業者が減少

大久保　北九州市は政令指定都市、現在の人口は 100 万人ですか。

福原　政令指定都市になった 1963（昭和 38）年当時は 110 万人～ 120 万人でしたが、2 年ほど前に 100 万人を切りました。逆に福岡市は約 75 万人だったのが、今は倍に増えています。

大久保　でも、北九州には数多くの企業がありますね。

福原　旭硝子、日本板硝子、三菱化成、さらにデンソーとその関連企業が出て来ています。

大久保　住友金属もありますね。

福原　日本を代表する企業があって一見良さそうですが、特に八幡東区には若い世代が戻らないので人口が減り、日本有数の高齢者の町になっています。新しく家が建つのは八幡西区の新興住宅地や、土地価格が安い周辺の郡部です。

大久保　産業構造の変化が、町の有り様を大きく変えているのですね。

福原　そうです。福岡は歴史も古く、商人の町で博多独特の伝統・文化といったものがありますが、戦後に発展した八幡は工場勤めの人たちの町で、特にそういうものはないです。加えて、博多とは賃金ベースも違いますのでね。

ただ、長所としては、標準語に近い言葉で、話がしやすいこと。私の同級生の両親の出身地もさまざま。そういう土地柄で、かつては材木店も数多くありましたが、北九州木材協同組合でも過去 5 年間で組合員数が半減しています。

大久保　その大きな原因は何ですか。

福原　まず、後継者がいないこと。私達の若い頃は、日本木材青壮年団体連合会の会員が北九州市だけで百数十名いましたが、今は 10 名ほどです。業界が先行き明るければ、何としても後を継がせようと考えるところですが、現状は良くありませんのでね。さらに、大工・工務店様の廃業で材木店も廃業に追い込まれるケースもあります。

大久保　大工・工務店様の高齢化も要因の一つですね。

福原　はい。私共の周囲 1 キロ内にも、かつて材木店が 10 軒ありましたが、今は私共を入れて 2 軒しかありません。

大久保　でも、在来工法住宅も、2 × 4 住宅でも、木材を使うわけですから材木店がなくなることはないでしょう。

福原　完全になくなることはないと思います。そういう意味では、2 × 4 住宅が少し増え、在来の住宅も減ってはいませんので、まだまだ市場はあります。

大久保　福原材木店さんには将来を託す後継者もいらっしゃいますね。

福原　息子には他所で修業をさせている最中です。と言いますのも、卒業してすぐ家業に入った私自身の経験から、他所で苦労しながら仕事を覚えることが非常に大事だと思いましてね。

大久保　先が楽しみですね。

小回りの利く店でご愛顧いただく

大久保　今、木材の売上比率は全体の何割くらいですか。

福原　売上額で木材が約 35％で、建材の売上額が大きくなっています。と言いますのも、家自体が洋風になって木材は壁の中に隠れてしまうので、売れるのは一等材ばかりです。

大久保　確かにそれはありますね。

福原　その代わりに住設機器に施主様がお金を使う傾向が強くなっていることもあって建材の売上比率が増えています。

大久保　それで弊社とのお取引も多くさせていただいているのですね。

福原　北九州の場合、建材や住設機器は発注した日に入荷しますので在庫しないお考えの方もいますが、どういったお客様に焦点を定めるかで店の有り様も大きく違ってくると思います。

私共は、材木、建材、住設機器も幅広く商品を揃えていることで大工・工務店様に便利に利用していただいていると思いますので、これからも「小回りの利く店」として地元の大工・工務店様に末永くご愛顧いただきたいと思います。

大久保　弊社も地域密着を推進していまして、営業はもちろん、配送の良し悪しも売上を左右するだろうというのが私の考えで「JK グループ配送心得 7 ヶ条」というものを創り、教育しているところですが、いかがでしょう。

福原　朝 8 時過ぎには配送いただいていますので、私共の配送もスムーズにできています。

大久保　それを伺って安心しました。

" 原点 " は大工さん

大久保　ご商売の現状はいかがですか。

福原　おかげさまで、売上は今期も前期と比べてそれほど変化していません。

大久保　企業規模の大小に関係なく前期を下回るこういうご時世に、売上が変わらないというのは、並大抵のことではないと思います。実にご立派です。

福原　一つには、大工・工務店さんに助けられていることがあります。

大久保　有難いことですね。

福原　はい。私共は建設業の認可を受けていますので、お得意様に私共から仕事をお願いすることもありますが、腕も立ち、人当たりも良くてお施主様の評判も良い大工さん指名で仕事が入ってくることも少なくありません。そうした方々を通じて資材のご注文がいただける状況も生まれています。ですから、私は「材木店の原点は大工さん」と考えています。

大久保　福原さんのように元請のできる木材・建材販売店様は、【住宅瑕疵担保履行法】や性能表示が必要な［長期優良住宅］など、新しい制度に対応できるノウハウも持っていらっしゃるので、大工・工務店様へのアドバイスや支援といった活動の場がさらに広がっていくでしょうね。

福原　新制度への対応力を活用すれば、私共が家一棟で受注できる金額も増えると思います。そういう意味でも、住設機器は魅力的な商材ですね。

いつまでも悪くはない！

大久保　数年前からジャパン建材フェアに来場される大工・工務店様が 30 代、40 代に若返っている、徐々に代替わりが進んでいるのを感じています。

福原　私共のお客様にも、会社勤めを辞めて後を継ぐケースが出てきていますので、次の世代のお客様が育ってくれることをおおいに期待しています。

大久保　数年前、子供が将来なりたい職業で大工さんがベスト 5 に入っていましたが、実際に大工さんになる人が少ないのはとても残念なことです。そういう意味でも、誰が見ても魅力ある職業になるように住宅業界全体で取り組んでいけば、若い力も戻ってくると思いますね。

福原　ただ、今のような経済状況がいつまで続くかが懸念材料ですね。

大久保　銀行も 4 月に入って融資状況を一新しています。また、政府も景気対策には住宅政策が重要と、減税、非課税贈与枠の拡大、100％を融資する『フラット 35』などを打ち出しています。我々団塊世代の子供たちが家を建てたい 35 歳前後という時期に入って、私は、これからの住宅産業は悪くはないと思います。

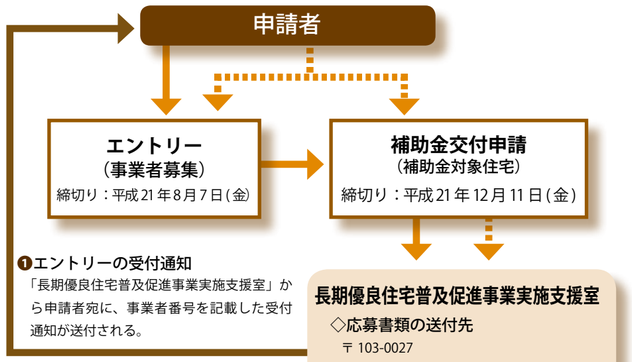
福原　確かに頭金なしで融資が受けられる『フラット 35』は、1,500 万円～ 2,000 万円程度の家を建てる施主様にもメリットが感じられるものです。加えて、住宅の消費税を廃止する大胆な政策で需要を喚起してもらいたいものです。そうすれば、消費税分を家具や生活用品に使え、波及効果も一層大きくなると思います。

大久保　そうあって欲しいものです。

業界の課題・可能性について興味深いお話の数々、ありがとうございました。

経済危機対策
中小事業者の技術向上等による
[長期優良住宅] への取組みを促進

木造住宅の振興のための助成制度
長期優良住宅普及促進事業　申請方法の概要



❶エントリーの受付通知
「長期優良住宅普及促進事業実施支援室」から申請者宛に、事業者番号を記載した受付通知が送付される。

❷補助金交付決定
「長期優良住宅普及促進事業実施支援室」による審査を経て、申請者に交付決定通知書が送付される。
交付決定の手続きによって補助採択。

❸補助金額の確定
「実績報告書」等の審査の後、「長期優良住宅普及促進事業実施支援室」から「補助金の額の確定通知書」が送付される。

長期優良住宅普及促進事業実施支援室

◇応募書類の送付先
〒 103-0027
東京都中央区日本橋 1-5-3
日本橋西川ビル 5 階
長期優良住宅普及促進事業実施支援室

◇お問合せ先
TEL：03-6214-5909
受付：月～金曜日（祝日、年末年始を除く）
9:30 ～ 17:00

◇詳しい資料・必要書類の入手先
支援室ホームページ http://www.cyj-shien.jp

❶エントリーが必要
申請者は、申請者の概要・補助金交付の申請を予定している住宅情報を記載した「エントリーシート」に必要書類を添えて、「長期優良住宅普及促進事業実施支援室」に提出。

❷補助金交付申請をする
申請者は、交付申請額などを記入した「補助金交付申請書」に必要書類を添えて、「長期優良住宅普及促進事業実施支援室」に提出。
※エントリーと補助金交付申請の書類を同時に提出することもできる。

❸実績報告をする
補助金交付決定を受けた申請者は、補助金対象住宅が竣工し、所有者への引渡し等が完了した後に「実績報告書」に必要書類を添えて提出。
※複数の住宅に補助金交付の決定を受けている場合、最後の引渡し終了後に手続きする（締切り：平成 22 年 2 月 10 日）。

❹補助金受領
「補助金額の確定通知書」が届いた後、交付申請時に指定した口座に補助金が振り込まれる。

■申請資格
自社で住宅を建築する中小事業者で次の要件を全て満たすこと。
◇年間の新築住宅供給戸数 50 戸程度未満の住宅供給事業者
◇建築主と住宅の建設工事請負契約を締結（または売買契約を締結※）、かつその住宅の建設工事を行う者
※建設業と宅地建物取引業を兼ねる者が、住宅の建設工事を行い、かつその販売を自ら行う場合も申請資格がある。

■補助の対象となる住宅
次の要件を満たしているもの。
◇年間の新築住宅供給戸数 50 戸未満の事業者によって建設される一定の木造住宅。
◇【長期優良住宅法】に基づき、所管行政庁による「長期優良住宅建築等計画」の認定を受けるもの。
◇補助事業の実績報告までに一定の住宅履歴情報の適切な整備・蓄積がされていること。
◇建設過程の公開によって、関連事業者・消費者等への啓発を行うこと。
◇補助対象となる建設工事費について他の補助金等の交付を受けている住宅、または受ける見込みの住宅については、当補助金対象経費から他の補助金対象経費を除いていること。
◇【長期優良住宅先導的モデル事業】の補助を受けてない、また受ける見込みのない住宅であること。

■補助対象となる経費
主体工事費・屋内電気設備工事費・屋内ガス設備工事費・屋内給排水設備工事費。

■補助金の額
補助対象となる経費の 1 割以内の額、かつ対象住宅 1 戸当たり 100 万円が上限。
※ 1 補助事業者が補助を受けることができる住宅戸数は 25 戸が上限。

ジャパン建材の外張断熱システム『D&Ｊ工法』で【フラット 35】S を活用しよう！

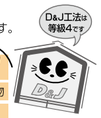
次世代型 外張断熱 D&J工法（概要）

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（住宅品確法）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。

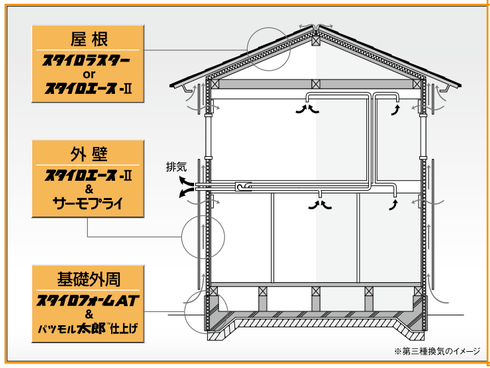
省エネルギー性能	住宅性能表示の省エネルギー対策等級4の住宅
耐震性能	住宅性能表示の耐震等級（構造躯体倒壊等の防止）2以上の住宅または免震建築物
バリアフリー性能	高齢者等配慮対策等級3以上の住宅
耐久性・可変性能	劣化対策等級3で維持管理対策等級2以上の住宅



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



家一棟をトータルで考える快適な住まいづくりをご提案する『次世代省エネ型外張断熱システムＤ＆Ｊ工法』。この工法は、【品確法】（正式名称「住宅の性能確保の促進等に関する法律」）に基づく［住宅型式性能認定］を受けているので、その認定書と添付資料は、【フラット 35】S の融資申請にそのまま使用できる。

● 住宅ローンの金利優遇をお手伝い

【フラット 35】は、民間金融機関が長期固定金利の住宅ローンを住宅金融支援機構が支える仕組み。長期にわたって金利の変動がないので、お施主様の住宅取得とその後のライフプランがサポートできる住宅ローンでもある。

【フラット 35】S は、優良住宅取得支援制度。【フラット 35】を申し込んだお施主様が、省エネルギー性・耐震性などの要件を満たす優良な住宅を取得される場合に“当初 10 年間の借入金利について、年 0.3％の金利優遇が受けられる”。

※［長期優良住宅］の場合は、当初 20 年間年 0.3％の金利優遇が受けられる。

●【フラット 35】S の技術基準

新築住宅・中古住宅に共通の基準は、「省エネルギー性」「耐震性」「バリアフリー性」「耐久・可変性」のいずれか一つの基準を満たすこと。

省エネルギー性：省エネルギー対策等級 4

耐震性：耐震等級（構造躯体の倒壊防止）2 または 3
免震建築物の場合は、住宅性能表示制度の評価基準 1 － 3 に適合しているものが対象。

バリアフリー性：高齢者等配慮対策等級 3、4 または 5

耐久・可変性：劣化対策等級 3 かつ維持管理対策等級 2 または 3
共同住宅の場合は、一定の更新対策（躯体天井高 2.5m 以上および間取り変更の障害となる壁・柱がないこと）が必要。

● 詳しい内容は、JK サポートセンターへ

ジャパン建材の次世代省エネ型外張断熱『D＆J 工法』で【フラット 35】S の活用をお施主様にご提案したい大工・工務店様、ビルダー様、販売店様の疑問・質問には、各地の JK サポートセンターがお応えします。

まずは、最寄の JK サポートセンターにお電話ください！

＜型式認定仕様＞

1）D&J工法型式認定仕様一覧
●等級/省エネ対策 等級4　●延べ面積/500m²以下　●構造種別/木質系 軸組工法 外張断熱　●戸建形式/地上3階以下 一戸建ての住宅

型式認定番号		T170406Aa166004b	T170406Aa176004b	T170406Aa190003b	T170406Aa191003b	仕様規定
対応地域		Ⅳ地域（地域指定あり）		Ⅲ地域	Ⅳ地域	Ⅴ地域
天井高さ（mm）	1F	2700	2600	2550	2550	ー
	階間	450	500	450	450	ー
	2F	2600	2600	2400	2400	ー
断熱厚み（mm）	屋根	45	50	55	50	60*
	壁	30	35	50	45	50
	基礎	30	30	50	40	50
開口部 K値	窓	4.07	4.07	2.33	2.33	3.49*
	玄関・ドア	4.07	4.07	3.49	3.49	3.49*
備考		開口部80%以上に夜間カーテン				ー

*省エネルギー基準の仕様規定において、屋根断熱材の熱抵抗値の緩和措置を適応した値

2）SHS-3仕様型式認定仕様一覧
●等級/省エネ対策 等級4　●延べ面積/1000m²以下　●構造種別/木質系 軸組工法　●戸建形式/地上3階以下 一戸建ての住宅

地区		Ⅰ	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	Ⅴ
各階の高さ（mm）	1F	2400	2400	2400	2400	2400
	階間	450	450	450	450	450
	2F	2400	2400	2400	2400	2400
断熱材（mm）	屋根 天井（ラスター又はエース-Ⅱ）	125	65	50	50	50
	壁（エース-Ⅱ）	75	50	50	50	50
	基礎（AT又はエース-Ⅱ）	75	50	50	50	50
開口部 K値	窓・玄関・ドア	2.33	2.33	3.49	4.65	4.65
備考			開口部:レースカーテン		開口部:レースカーテン	開口部:レースカーテン

NEWS LETTER
『JK サポートセンター』便り

JK 北海道サポートセンター

いつもお世話になっております。JK 北海道サポートセンターです。
毎年この時期の北海道はすっきり晴れ渡る日が多いのですが、今年は低温で雨が多い「梅雨」の様な毎日です。『YOSAKOI ソーラン祭り』も終わり、これから短い夏を迎えようとしております。
北海道サポートセンターは、東北・九州のサポートセンターに次いで 3 番目に開設されました。現在 2 名（性能表示・長期優良住宅及びプレゼン作成担当と住宅ローン・瑕疵担保保険担当）で活動をしており、全道各地の販売店様・工務店様にご活用いただいております。
立ち上げ当初は「図面のサポート業務」がメインでしたが、昨年 8 月から【フラット 35】の取り次ぎ業務を開始し、徐々に認知度も高まってきております。今年に入ってからは「瑕疵保険」関係の業務が増え、今は「長期優良住宅」関係の業務が増えてきております。
皆様のご利用のおかげで、1 名増員（プレゼン作成専門）することも決まりました。今まで以上にサポートセンター内の仕事分担を行い、性能表示や住宅ローンなどのセミナー等もご希望があればどんどん実施して参りたいと思います。
『サッササッサのジャパ建』の 1 セクションとして、お客様の「サポート」に力を入れて参りますので、今後ともよろしくお願い致します。

「JK サポートセンター」ネットワーク

〈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

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！

話題の商品

「クリーン」「安全」「高機能」
軽井沢暖炉の『外国製ストーブ＆国産ストーブ』

株式会社　上野商店

● 不況脱出のお手伝い

販売店様、建材売れていますか？　工務店様、現場忙しいですか？

軽井沢暖炉の薪ストーブは、厳しい業界の売上をアップし、リフォーム需要 UP にもつながるヴィヴィッドな商品だ。

最近、じわじわと薪ストーブの人気が高まっている。なぜ、今、薪ストーブなのか？現代の暖房条件は、「クリーン」「安全」「高機能」。これが意外にも薪ストーブにもあてはまる。また、薪ストーブには他の暖房機器にはない魅力がある。

● インテリアとしての雰囲気づくり

火が入っていれば、思わずその前に座り込んでしまう…。体を芯から温めるだけでなく、心を癒してくれる、人の心をひき付ける、そんな魅力が火にはある。しかも、薪ストーブは、現代の暖房機器に求められる「クリーン」「安全」「高機能」という長所が全て備わった、快適な温かさを伝える商品である。

販売店様、工務店様の展示用薪ストーブのご相談にも対応。

●薪ストーブは住設機器＝木建ルート商品

薪ストーブは、煙突設計で使いやすさが決まる。熟練職人による究極の薪ストーブで知られるダッチウエストジャパン正規代理店でもある軽井沢暖炉では、外国製ストーブでも、国産ストーブでも、ストーブ本体のプレセット・煙突のキットをインパクトで止めるだけのストーブセット（本体＋煙突＋部材）で販売。

図面があれば、拾い、見積り、施工相談、使い方ノウハウまで提供し、キッチンセットや給湯器と同様に扱っていただける。

さらに、薪ストーブの販売・施工についてわからないこと、知りたいこと、全てにお応えするのが軽井沢暖炉だ。

手軽に貼れる、パネル化したジョリパット
『ジョリパットアート』

アイカ工業株式会社

塗り壁材のスタンダードとして発売から 34 年になるロングセラー商品。職人の手仕事の風合いが高く評価されてきたが、湿式工事のため内装工事に手軽に取り入れることは難しかった。そこで高い意匠性と豊富なバリエーションで人気の塗り壁材『ジョリパット』をパネル化して商品化。貼ることで簡単に施工でき、塗り壁材特有のアーティスティックな空間を演出することができる『ジョリパットアート』が誕生した。

● 人気の高い湿式の風合い

タイルでは決して表現できない『ジョリパット』ならではの湿式の風合いを意識したテクスチャーを重視し、人気の 10 パターンを『ジョリパットアート』用に選定。技の結晶である「ジョリパット　水墨仕上げ」「ジョリパット爽土　ワラスサ撫切り仕上げ」など素材感のあるものが揃い、他にはないパネルデザインを実現。色とパターンの組み合わせ方でトータル 77 種類をラインナップ。主に住宅のリビング、玄関ホール、和室、ベッドルーム、サニタリー空間などのアクセント壁や、店舗の壁面等、パネル単体での意匠提案はもちろん、従来の『ジョリパット』との組み合わせによる複合提案もできる。

〈特　　長〉

◇ジョリパットやジョリパット爽土の高い意匠を乾式工法で実現する。（内装専用）

◇手塗りで仕上げるため、独特の厚塗り感、手塗り感が得られる。

◇特別な加工道具は不要。容易にカッターナイフで切削でき、軽量で加工性に優れるのでクロス職人、大工職人でも簡単に貼れる。

◇接着剤工法と面ファスナー工法という 2 種類の施工方法で、短時間で作業ができる。

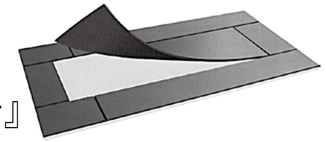
◇ジョリパットのゆず肌を吹き付けた見切り材「ジョリモール」と、ジョリパットの生ネタを充填した「ジョリコーク」を準備したことでパネルの端部や接合部もきれいに納めることができる。

◇乾式工法なので養生の手間が不要。施工期間が短縮できる。

『ジョリパットアート』
ジョリパット 100 シリーズ
〈ビードロ〉300 角の寝室施工例

イチ押し Bulls

どんな床にもぴったり
はって簡単・はがして簡単
『ぴったりフロアー』



フローリングのリフォームは費用や時間が掛かりすぎて大変だった。しかし、この『ぴったりフロアー』ならフローリングをはがすことなく、その上から直接、簡単に重ねばりができる。しかもその次からは傷がついたところだけ部分はり替えができる。

またこの製品は土足用としても使えるので、通常の屋内用フローリングよりも耐久性はかなり上。もちろん新築で使うと、リフォームが簡単にでき、店舗等では床の模様替えが楽々できる。

ラインナップも豊富で、

Wood 調：100㎜× 914.4㎜が計 10 色、

Stone 調：500㎜× 500㎜、330㎜× 500㎜

の 2 種類の計 8 色。また厚みに関しては、4㎜タイプと 3㎜タイプがある。

■ 簡単施工

カッター 1 本で簡単にカットができ、サネもなく接着剤ではるだけの簡単施工。

■ リアルな外見

ウッドやストーンのリアルな風合を再現。

■ 重ねばりが可能

既存の床材の上から直接重ねばりが可能なので、床材をはがす手間も費用も不要。

■ 1 枚からはり替えが可能

1 枚から部分はり替えができるので、リフォーム費用が大幅減。

■ 環境に配慮

原材料にリサイクル材を使用し、またリフォーム時の材料廃棄も大幅に減少するため、環境にやさしい。

JK ホールディングス㈱
㈱イトーキと業務提携

商品開発や資材・家具販売などで互いの強みを発揮

地球温暖化防止策の一つである CO_2 吸収・固定化に木質素材の多様な活用が時代の要請となる中での新しい木質商品の開発。またジャパン建材の販売力を活用してイトーキのオフィス用間仕切り・椅子などの家具類の市場拡大。木質資材の加工や販売で強みを発揮する JK ホールディングスと、スチール製オフィス家具を強みとするイトーキとの異業種連携によって、多様な新商品開発や、上海・香港・大連など海外での製造・販売でも新たな展開が見込めることから、JK ホールディングスはイトーキと業務提携しました。

業界インデックス

2009 年 5 月 16 日～ 6 月 15 日

ダイキン工業▶少子高齢化の中でも需要拡大が見込める介護施設・病院向けに外気処理機の主力製品『デシカ』にアンモニアなどの臭いの元になる成分を分解する新機能を加えた『ストリーマ　デシカ』の発売を発表。

ＩＮＡＸ▶便器・水栓金具の世界的大手アメリカンスタンダードのアジア・パシフィック部門買収（総額約 1 億 1,200 万ユーロ）を発表。／衛生用品販売の日本カルミックと洗浄水を使わない『無水小便器』の販売・メンテナンス事業での協業開始を発表。

パナソニック電工▶住設機器の市場が縮小するなかで効率的に営業ができる体制に切り替えるための統合計画の第一弾として沖縄 2 箇所の拠点を統合。／戸建て住宅のリビング・寝室の壁・天井に設置して室内の湿気を吸収する調湿パネル『さらっとイーパネル』の 6 月 1 日発売を発表。

大建工業▶犬の爪や肉球が滑りにくく、ペットが歩きやすいマンション向け床材『ワンラブオトユカ SF45』を発売。

ノーリツ▶太陽の熱で温めたお湯の使用量などを表示する「エネルック機能」も搭載した給湯器と一体になったソーラーシステム『VF － 4140 － BL』の 6 月 1 日の発売開始を発表。

日本建設業団体連合会▶会員企業 49 社の 4 月の建設受注総額が 6 カ月連続減少の 4,800 億円（前年同月比 28.3％減）と発表。

ＹＫＫＡＰ▶住宅用スクリーンの商品ラインナップを刷新、目隠しやデザインのアクセントとして使用することを想定した汎用性の高い『「シンプルモダン」スクリーンⅡ』を発売。

クリナップ▶アパートへの設置に適した小型キッチン『コルティ』の商品ラインナップを刷新、足元に収納スペースなどを設けたタイプなどを発売。

旭トステム外装▶窯業系サイディングを使用し、色あせしにくい外装材『15Y シリーズ』を発売。

住生活グループ▶サンウエーブ工業と資本・業務提携する契約を正式に結んだと発表、グループ傘下のトステム・ＩＮＡＸにサンウエーブ工業を加えてキッチンの共同開発・資材の共同仕入れ・商品カタログの共通化などを実施し、市場の縮小化に対応。

国土交通省▶ 2009 年 4 月の新設住宅着工戸数 6 万 6,198 戸（前年同月比 32.4％減）の 5 カ月連続の減少、持家・貸家・分譲住宅ともに減少、持家は 7 カ月連続の減少と分析。

JK グループネットワーク
ジャパン建材株式会社
中部・関西グループ

関西営業部

吹田・大阪・門真・南大阪・阪南・神戸・京都・京都西・奈良・姫路・姫路(営)岡山店

部長　上田　昭典

平素は販売店様はじめ仕入先様の皆様には格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

関西営業部は近畿２府４県に 11 営業拠点を配置し、皆様のお役に立つ営業活動を目指し活動しています。

その一環として昨年 10 月に「JK 関西サポートセンター」を設立しました。住宅業界関連の法令が大きく変化し、業界に法令遵守の徹底が求められている現在、【住宅瑕疵担保履行法】や、【長期優良住宅法】の対応を中心に活動中です。さらに今後は、ハウスプラス住宅保証㈱の認定団体として【住宅性能表示】申請のサポートを通し、地元工務店様の［長期優良住宅］への対応をお手伝いしていきたいと思います。

また、皆様のお役に立つ、地元地域を元気にする『関西 JK フェア』『姫路 JK フェア』を年２回開催しています。これは地元工務店様、販売店様に“商いの場をご提供する”という意味ではかなり定着してきたと思います。

しかし、各営業所で開催しています『ブルズフェア』との連動がまだまだ出来ておらず、今後の開催に向けて再考していかなければならない時期に来ていると思います。リフォーム需要の喚起を含めて新しい視点からのご提案を盛り込んだ企画に努め、今後もどしどし開催していく所存です。

また当営業部が他の営業部と大きく違う点は、特に木材に精通した営業所があることです。その代表として大阪、門真、姫路の３営業所では、各々に特徴のある木材関連商材の販売に力を入れています。今後は豊富な日本の森林資源を守り育てる観点からも、積極的に内地材を販売強化し、日本の木材自給率（現状は約２割）の向上にも貢献していきたいと思います。特に地域材の利用促進は、地球環境問題解消にも役立つという認識をもって、ぜひ取り組んでいきたいと思います。

市場規模が大きく縮小していると言われる今だからこそ、「お客様が何を求めていらっしゃるのか、何を弊社に期待していらっしゃるのか」を営業部一人ひとりが明確にもって知恵を出し、今以上にお客様から信頼される営業部にしていきたいと思います。

工務店様、販売店様、メーカー様、商社様には倍旧のご愛顧、ご支援の程宜しくお願い申し上げます。

合板天気図

【 曇のち晴 】

新設住宅着工の回復が思うように上がってこないことで、出荷量の増加が感じ取れない状況が続いている。月を追うごとに需要増となることには違いないが、120 万戸台の着工戸数に慣れてしまっている業界にとって、不況感の払拭に至るには時間がかかっている。

５月に休日を有効に生かし、大幅な減産を実行した国内針葉樹合板は、６月の生産量としては近年になく少ない量になっている。需要増と重なれば大幅な在荷量の減少に繋がらなければならないが、思うようにならないこの状況に各メーカーは苦しんでいる。生産した分を販売することに精一杯の状況で、一時的な出荷量の増加は見られるものの、その後の数日間は出荷量が低迷するという繰り返しに、大変難しい市況感を感じざるをえない。

価格の動向も一進一退が続いており、メーカーの描いていた上昇局面には至っていない。各メーカーの赤字幅は増大しているため大手中心に市況の回復に躍起になっているが、市況の低迷が長期化していることで各社体力の低下が露呈してきている。今までは設備過剰に対し減産を強化することで対応してきたが、それにも限界が見えてきたことで今後はどのような形で調整するかが課題なる。

一方の輸入合板は、ここに来て現地状況に大きな変化が出てきている。マレーシアは原木輸出制限枠の一時的な緩和措置により、シッパーへの原木供給が減少している。また、中東、韓国からの買付け量が増加したため、厳しい状況が続いている日本への輸出に興味が薄れてきている。インドネシアでも直需向けアイテム中心に、強気の価格提示となっている。このため輸入各社は国内販売価格の値上げ姿勢を強めているが、浸透に時間がかかっている。

国内販売価格の上昇が進まなければ、今後は難しい契約となることが予想され、入荷量の減少に繋がる可能性も否めない。埠頭在庫はかなり低い水準になっており、一時的な欠品も起こり始めている現況を踏まえると、この先の供給に一抹の不安を覚える。

非常に緩やかな需要回復になっているが、確実な底打ちは出来ている。目先は輸入合板が市況を引き上げる牽引役になり、進んでいくことになるが、国内外共に供給先の減少という最悪の場面も考えられることから、楽観的な市況感には注意が必要である。

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