



『特別企画 2010 東京・東北 JK 合板会新春トップ座談会』より

住宅・合板業界 2010年への期待と抱負

東京・東北 JK 合板会機関誌新年号の特別企画 新春トップ座談会も今回で 3 回目。日本政府が民主党主導に変わって、「住宅ローン減税」継続、「住宅版エコポイント制度」の創設による省エネ新築住宅や省エネ改修への補助金、住宅取得に関する生前贈与の非課税枠 1,500 万円、子育て支援など、内需拡大に力を入れるものと思われる。全国 1 万 2,000 社の私どものお客様にも頑張っていたきたく、グローバルに活躍されている皆様方から座談会で頂いた情報のダイジェストを当誌でもご紹介します。

司会 ▶ 1 年前、各社長様に 2009 年の住宅・合板業界への期待を伺い、ほぼ全員の方が新設住宅着工数 100 万戸前後を予想されました。実際にはどなたも予想されなかった大変厳しい結果となりました。これを踏まえた 2010 年への期待をお聞かせください。

上山 ▶ 難しい問い掛けですが、総需要そのものは良くない、けっして回復基調にはない。一番の懸念材料は、戸建てよりもむしろマンションの着工がこれだけ大きく長期間にわたって落ち込み、その完工が先々落ち込んでいくことが物流にマイナス要因として大きく出てくるのではないかと。悲観論はあまり言いたくないのですが、全体的な物流の足かせ要因になるという点で楽観視は許されなと思います。合板の需給が巡行速度でバランスがとれるにはまだまだ時間もかかるでしょうし、仮に 90 万戸の新設住宅着工があったとしても、力強い回復という状況にはならないと思います。住宅関係の我々の抱負は、内需拡大の核として住宅政策が掲げられていますし、昨年 12 月 8 日に「住宅版エコポイント制度」の始動が政府から発表されました。環境をキーワードとした「太陽光発電システム」などにも流通もキチッと取り組める制度が未整備なので、我々はそこに取り組んでいかなければならないと思います。また、合板も、国産合板の需要開

拓を前向きに進めていくこと。そして、減少傾向にある輸入合板も、リソースがはっきりしている認証材・植林木など環境と共生できる材料の使用に大きく舵をとっていきべきだと思います。

全体的には 2010 年は、もう一年、脇を締めた手堅い戦略でいかなければならないと思いますので、社員にもそういった意識での営業展開を徹底しています。

工藤 ▶ 需給ギャップが大きすぎる環境が長引きますと、かなりの生産調整をしないと価格の回復は見込めない。悪いことに、原本価格がその時々でかなり違ってくる、メーカーでは採算ラインにもっていかうと、機械を回したくなる。100%、80%回せば合うというような局面があるわけで、そういう環境が続けば、合板価格の回復はしばらく難しい。その中で突発的な問題が発生すると、価格変動が起こり得る年になると思います。4 月～5 月に 2009 年 10 月以降からの悪化を反省する局面があり、年後半に少しずつ価格の回復に向かって行く、その頃に着工ペースも上がり、合板には多少期待が持てるが、トータルは非常に厳しいと思います。

住宅着工戸数は 2009 年の 15%アップの可能性もある。また意外にリフォーム需要があり、悪い悪いといわれる中でも、数字に出にくいリフォームに何かが生まれていると思っています。

伊東 ▶ 住宅着工数は前年よりも少し上をいく可能性が高い、我々の業界ムードは少し良くなるのではないかと。その一つのポイントは、2009 年 12 月の着工数が 7 万戸を超え、期待以上であれば、現状の沈滞感に変化が見られる。そうでないと、底を年後半まで引きずっていくことになるかもしれません。もう一つは、需要と供給のギャップ。これは何

としても解決しなければならない大きな課題。これをどう解決していくか、この問題が残りますので、合板に限らずあらゆる資材でしばらくは厳しい状況が続くかと思っています。ただ、全体が悪いわけではなく、地域格差や商品、業態によって明るさを呈するところも出てくる。木造関連に比べ、マンションは年後半にかけて厳しさを感じると思います。

そういう中での抱負は、足元を固めていくこと。「太陽光発電システム」などの環境商品への対応、工事への対応、従来は扱っていなかったもの一つ一つの課題を克服しながら取り組んでいきたいと思っています。

竹下 ▶ 2009 年は未体験の構造変化が起こったわけです。まだその混沌の中にいるわけですが、その対応策が今年 1 年間で見えてくると思います。現状の設備と人の過剰状態の中では、新設住宅の実需

出席者（社名 50 音順）

伊藤忠建材株式会社
代表取締役社長 柴田 敏晶 様

住友林業株式会社
代表取締役専務執行役員 上山 英之 様

双日建材株式会社
代表取締役社長 竹下 昌彦 様

トーヨーマテリア株式会社
代表取締役社長 工藤 恭輔 様

丸紅建材株式会社
代表取締役社長 伊東 孝則 様

三井住商建材株式会社
代表取締役社長 高光 克典 様

ジャパン建材株式会社
代表取締役社長 大久保 清
執行役員合板部長 小柳 龍雄（司会）

ベースで 100 万戸が出てこないことには市況回復は期待できません。過剰な設備と人の問題を解決しないと、100 万戸の需要になるまで市況回復は望めない。それぞれが、それぞれの持ち場で改善しなければならない課題で、これは克服できると期待しています。私は自称「2011 年楽観論者」で、この年に向かって筋肉質な体制構築に取り組んでいます。これに新規商品としてエコ商品「LED（発光ダイオード）」「太陽光発電システム」に取り組みながら過剰な人員をそちらに移行しています。そういう取組みを前向きに進めていきます。

住宅需要に関しては、常に 30 代から 40 代の人口推移を見ている。2000 年には 30 代から 40 代の人口が 1,800 万人いました。それが 2007 年に 2,000 万人になり、2013 年に 1,800 万人に戻って、その後は減少していく。1,800 万という人数は何かと言うと、単純に過去 5 年間

の住宅着工と 30 代から 40 代の人口の平均を取って割返すと、107 万戸相当の人口に相当。この観点からすると、去年や今年も 110 万戸レベルの人口はいる。現在の 80 万戸は実需ではなくメンタルな面で押さえ込まれている数字であり、今は住宅需要のマグマが溜まっている。2011 年にはドカーンと増えて 100 万戸超えもあり得ると思っています。

高光 ▶ 今、おそらく一番の問題は雇用不安、所得に対する不安、要は、給料が上らない、クビになるかもしれない、リストラに合うかもしれない、ここが一番のネックになっている。もちろん、人口動態の数字はあると思うが、それぞれの時代背景、給与水準はどうだったかなどを重ね合わせないと、簡単には言い切れない部分があると思います。ただ、一方では人がいれば住宅が必要になってくるわけで、そこでキーとなるのが価格ではないかと思います。今、デフレ時代を迎え、みんな苦しんでいるなかでニトリやユニクロなど一人勝ちの企業もあります。そういった企業は、我々の業界ではタマホームさんなのかということも言われますが、実際のところは全く次元の違う話です。住宅価格があと 1,000 万円下がったら、例えば、1,000 万円で住宅が手に入るようになれば、爆発的に売れるだろうと思います。住宅価格が非常に大きなファクターになっている。そういう意味で、ここ数年は資材に対するコスト削減圧力が非常に厳しい状況が続いている。という前提をもとに何をもって良い、悪い、と言えるかは、実は私自身もわからないところだす。

基本的にはここ数年は似たような状況が続くと、私自身は見えていますので、2010 年は悪くはならないが、良くもならない。ここ数年は似たような状況が続くと思います。その中で良くなったと思うか、さらに悪くなったと思うかは、それぞれ何

をしたかで違ってくるのだらうと思います。住宅需要そのものはさほど大きく戻らないにしても、リフォームにどう取り組むか、商品の中身としてエコ商品にどう取り組んでいくか、そういうところにいるいろいろなヒントがあると思います。

過去は住宅の総需要がある、増える中でどのように商流を増やすかというビジネスモデルで仕事ができた。今は、どのような仕事を取って売上・利益を増やしていくのかという発想に転換を迫られているということだろうと思います。ですから、いかに仕事のあるところを見つけ出すか、そういう発想で仕事に取り組んでいかなければいけない、非常に重要な局面を迎えていると思います。

また、「環境はお金にならない」とも言われますので、そこをどのようにしてお金になるものにしていくかが課題。特に当社は、木質関係素材の扱いが落ちているので、日本が持つ唯一の資源である国産材を有効活用して、日本が永続的に成長するためにも、もう一度この部分にスポットライトを当てて新たな需要の開拓を我々流通が担っていきたい。またメーカーさんにもご努力いただいて、そういう中でバランスがとれていけばいいなと、考えています。もう一度基本に戻って、木質素材に取り組んでいきたいと思っています。

柴田 ▶ 3 点あります。
まず 1 点目は、某鉄骨系ハウスメーカー会長は住宅着工 65 万戸説を唱えていますが、これは余りにも悲観的すぎる、と私は思います。総務省の調査によれば、現在、日本に 5,000 万世帯があり、2015 年までは世帯数は増え、そこから

■住宅着工数予測・合板供給量予測

社名	2010 年新設住宅着工戸数 (木造住宅)	2010 年合板供給量 (国内合板)
伊藤忠建材株式会社	80 万～85 万戸 (43 万戸前後)	500 万㎡強 (250 万㎡)
住友林業株式会社	90 万戸割れ (42 万～43 万戸)	510 万㎡ (234 万㎡)
双日建材株式会社	80 万±2 万戸 (42 万戸)	510 万㎡ (240 万㎡)
トーヨーマテリア株式会社	91 万戸 (50 万戸)	545 万㎡ (251 万㎡)
丸紅建材株式会社	85 万戸 (43 万～45 万戸)	500 万㎡ (230 万㎡)
三井住商建材株式会社	85 万戸 (43 万～44 万戸)	450 万～460 万㎡ (220 万㎡)
ジャパン建材株式会社	85 万戸 (48 万戸)	530 万～540 万㎡ (260 万㎡)

は減少。この 5,000 万世帯が、例えば 50 年に一度建て替えたとしても 100 万戸ある。その分を先取りして建てた部分もありますが、余りに悲観的になりすぎないことが重要だろうと思います。2010 年は 80 万戸を超えるでしょう。以後 10 年間の平均は 90 万戸の需要はあると、私は見えています。景気による部分もありますが、今が底ということで悲観的になりすぎないことが大事です。
2 点目は、合板の需給は残念ながらアンバランスで供給が多いので、そんなに値段は上がらないと思います。逆に「㎡当たり 3 万円の素材は他にない安さ」という意味では製材やプラスチックの代替になる可能性がある。あるいは筋交い工法から面工法に変わる可能性がある。逆にチャンスの年ではないでしょうか。
3 点目は、量の時代が終焉し、質の時代に入ったと、私は思っています。特に温室効果ガス削減の現実が住宅にどのように影響するかという点、2008 年に住宅部門から排出した温室効果ガスの量は、1990 年の排出量から 34% も増えている。ということは、2020 年までに従来の温室効果ガス排出量を住宅部門では半分に減らさなくてはいけない。国の政策は、それに向かってドンドン進んでいくと思います。例えば、「断熱」「太陽光発電システム」「高効率給湯器」といったものはエコ関連として今後大きく伸びるものです。「住宅版エコポイント制度」

で省エネリフォームにも補助金が出る。これは我々にとって明るい材料で前を向いて積極的に取り組んでいくべきだと思います。

大久保 ▶ いろいろお話を聞かせていただきましてありがとうございます。社長に就任して 9 カ月、今の状況が自分にとっては普通だと思っています。みなさんが仰るように 2010 年に住宅着工数が増え、柴田社長のお話にもありましたように明るい明日があるということを考えれば、昨年より減らない、逆にもっと増える可能性もあるという希望がもてるのではないかと思います。

ジャパン建材は問屋業として、住宅建材を仕入れ先様からご提供いただいて売らせていただいています。今、社内では原点回帰、「強いジャパン建材の再生と改革」をスローガンに掲げて、地元密着の配送機能と合板等の素材から住設機器まで幅広く扱わせていただいているさまざまな商材の持ち味を深く理解して提案営業に活かし、メーカー様・商社様・住宅資材販売店の皆様と共存共栄していくことを推進しています。

また、私も去年は試運転中の猶予期間でしたが、今年は真価が問われる年。2010 年は、皆様とともに住宅建材業界、住宅業界のさらなる発展・進歩のために全力投球で邁進して参ります。

2010 年も、皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

トップ対談

代表取締役

遠藤 紫郎 様

えん どう し ろう



〔プロフィール〕

1943（昭和18）年、東京都新宿区に生まれる。学業を終えた後13年間、倉庫会社で財務を担当した後、家業に入る。実兄であるオー郎氏の死去に伴い2002（平成14）年、代表取締役に就任。

取締役専務

遠藤 通郎 様

えん どう みち ろう



〔プロフィール〕

1970（昭和45）年、東京都新宿区に生まれる。早稲田実業在学中の1988年、「春の選抜全国高校野球60回大会」に出場。学業を終えた後、松下電工（現・パナソニック電工）で修業した後、家業に入る。

株式会社 遠藤材木店

〔会社概要〕

会社設立 1947（昭和22）年
本 社 東京都新宿区新宿 1-17-16
支 店 東京都調布市国領町 1-1
資 本 金 1,000 万円
従業員数 8 名
年 商 5 億円（2009 年）

江戸時代元禄の頃（17世紀）より材木商を営み、1878（明治11）年に太政官布公第17号による「材木渡世」の鑑札を受けたときをもって創業とする。明治時代半ばには建物解体業と材木商を

兼業。1923（大正12）年、麻布中学を卒業後、家業に従事する傍ら蔵前専修工業高等部建築家を終えた利三郎氏が4代目を継ぎ、1947（昭和22）年に株式会社遠藤材木店を設立。5代目はオー郎氏、現社長の紫郎氏は6代目。現在、取締役専務として営業の第一線で活躍する通郎氏は7代目となる。

現本社は、東京メトロ丸の内線「新宿御苑」駅から徒歩数分、文字通りの都心型木材・建材販売店である。「近所の人、お客様に対して役に立つ、模範となる会社づくりを目指し、変化する時代に合わせて良質な商品を提供します」を経営理念に、多種多様な木材・建材需要に応える。

「豊富な在庫」と「豊富な知識と技術」をもって、良質な商品を提供しています。

兄弟仲良く、力を合わせる

大久保 年明け早々のトップ対談にご協力を賜りありがとうございます。

この『ブルズ ビジネス』は、今、私どもと全国でお取引いただいている住宅建材販売店様約12,000社の皆様と仕入先様を主な読者に、毎月約2万部を発行しています。本日は、よろしくお願いいたします。

遠藤（紫） 全国版というので少々緊張気味ですが、よろしくお願いいたします。

大久保 私は、先々代の利三郎さんの現役時代に旧丸吉の府中支店長をしておりました。遠藤材木店さんの調布支店とお取引いただいていたので、こちらにも足を伸ばして随分お世話になりました。

遠藤（紫） そうでしたか。

大久保 遠藤社長は、先代のオー郎さんのすぐ下の弟さんですね。

遠藤（紫） はい。

大久保 度々お邪魔していたのは私がまだ20代でしたから、そのときはお会いしていませんね。それまで全く違う業界にいらっしゃったのですか。

遠藤（紫） もともと材木店だったところが倉庫業を興して財を成した会社がありまして。父も倉庫会社を始めるつもりだったようで、そこで勉強して来るように言われましてね。

大久保 そうでしたか。専務さんはオー郎さんの御子息ですね、お父さんの面影があります。本所の多田さんが理事長をされている「東京材木商協同組合」に所属していらっしゃるそうですね。

遠藤（通） はい、私達45歳以下のメンバーは若手会の「東京材商青年協議会」に所属しています。徐々に会のメンバーが減って、皆が役職という状況で運営しています。その中でも当社と同じくらい創業が古くて、私と同じ年の仲間がいますが、みんな私と同様に「材木店を継ぐことに全く疑問を感じたことがない」と言っています。

大久保 親の背中を見て、家業を継ぐものとして育つ、実に素晴らしいですね。

遠藤（紫） 私で6代目、通郎が7代、後に繋がる8代目はまだ小学生で野球に励んでいます、後を継いでくれるだろうと思います。

遠藤（通） 親戚全員で応援してくれますので、最終的には私が責任をもって後を継ぐ覚悟です。

遠藤（紫） 相続争いは商売そのものを駄目にしてしまう、それだけはしたくない

という強い思いがあります。父が亡くなり、兄が65歳で他界してしまったのは残念ですが、兄弟仲良く、争い事もなくこられたことは、遠藤材木店が自慢できることだと思います。

大久保 将来を託す後継者にも恵まれ、遠藤材木店さんは安泰ですね。

創業から130年の歳月を超えて

大久保 ご創業明治11年ですか。

遠藤（紫） 江戸時代から材木商を営み、明治時代には地元・山の手一円でトップクラスの建築解体業で出た古材の販売も手掛けていたようです。また、関東大震災後の10年間は、震災を免れた官庁や華族・豪商の古い建物の移築転売、千住大橋の解体で出た樺を銘木として販売した記録が残っています。特に樺の古い良材は刷毛の柄として再利用されたそうで、そういったものも大々的に扱っていたようです。ですから、父と兄も材木が大好きで、かつては私どもも扱い商品の100%が材木でした。

遠藤（通） 祖父が買った樺が未だに倉庫に沢山残っているくらいですからね。



大久保 その価値を見出したら、それこそ“宝物”ですね。十分に天然乾燥もされているでしょうね。

遠藤（通） そうなんですよ。

大久保 ホームページ、ブログをもって活用されているようですね。

遠藤（通） 実は、あのホームページとブログは私が自分で作ったものなんです。

大久保 自分で作ると、愛着も違ってくるでしょう。

遠藤（通） ホームページを数多く手掛けてこられた方のブログを友人に教わって見てみたら、「一番良いホームページは経営者自らが手がけたものだ」と書かれていましたので、一念発起してマニュアルを見ながら作り上げました。

遠藤（紫） ここは大通りから一步入ったところなので、ホームページを見てお電話いただく方もかなりあります。

遠藤（通） ホームページをもっている材木店が意外に少ないので、「新宿 材木店」だけでも当社の情報が出てきます。

大久保 今はインターネットでどんな情報でも手に入ります。我々流通も、もっと有効活用する知恵を絞る必要があると思います。

100年後を目指して

大久保 ホームページに「森のオーナー」のことも紹介されていますね。

遠藤（紫） 一口オーナーで父が孫の名前で残したものです。

大久保 樺が柱に使えるまでに育つには少なくとも60年ですか。丸宇木材市売の初代社長だった山崎常作さんが「人は木を植えて、夢は100年」と言われましたが、やはり、木は100年後を考えて育てるものですね。

遠藤（通） そう、100年はかかります。ただ、材木だけの商売ではどうしても理想に偏りがちです。当社でも配送用のトラックに山崎常作さんの名言「住んでよし心豊かな木の住まい」を入れています。商売は理想と現実の両立を考えないと成り立ちません。

遠藤（紫） 特に当社のような都心の材木店で材木100%を続けていたら、今日まで商売を続けられなかったと思います。通郎が建材や住設機器販売の現場で修業してくれたことが、今、当社の大きな強みになっています。



大久保 社長、それは都心だけでなく、郊外のお店にも言えることだと思います。

日本の木造住宅がなくなることはありませんし、また、木材の需要が全く無くなってしまってもいい、私はそう思います。今の在来工法には優れた金物工法や、構造用合板『ネダノン』のような耐力面材も活用されて2×4の良さも取り入れられ、耐震性能も向上しています。

また木材の良さも見直されてきていますので、木材・建材・住設機器など住宅1棟に必要なものが全て揃うことが、我々流通に求められています。

時代に合う良い商品を提供

遠藤（紫） 昔は、京都北山の銘木店から絞丸太がトラックで毎月のように入荷しましたが、今は床の間を作る家がほとん

どありませんのでね。

遠藤（通） 今でもジャパン建材フェアには床柱なども出展されていますね。

大久保 材木、銘木も結構売れています。銘木も従来の使い方とは違った、現代の住空間に合うように「銘木の活用事例」を小冊子にされた銘木店さんもあります。

遠藤（通） その話をインターネットで拝見して、訪ねてみたいと思っています。

大久保 そうでしたか。桜の季節に山裾から徐々に山頂へと花が開いていく「一目千本」にも近いところだそうですよ。

遠藤（通） 伝統的な和室の良さを現代の生活に合う杉と樺を使ったお洒落な現代的な和風を、我々も設計士さんたちと一緒に考えていかなければいけませんね。

大久保 合板業界でも国産材の活用が進んでいまして、国産材利用割合がすでに50%を超えています。

遠藤（通） キーテックさんの構造用LVLが森林認証を取得して『ミニストップ』に採用されたそうですね。

大久保 今年4月から【省エネ法】の改正でコンビニ店、ファーストフード店、ファミリーレストラン、フィットネス倶楽部などが年間エネルギー使用量の届出事業者になることもあって、木造の建物は増えていくと思います。日本でも「グリーンニューディール」で、我々の業界も頑張れば、将来は明るいと思います。

遠藤（紫） 私がこの業界に入って40年近く経ちますが、景気が良いといわれたときも、ほんの一時でした。今が当たり前と思って、その中で経営が成り立つようにするのが経営者の責任ですね。

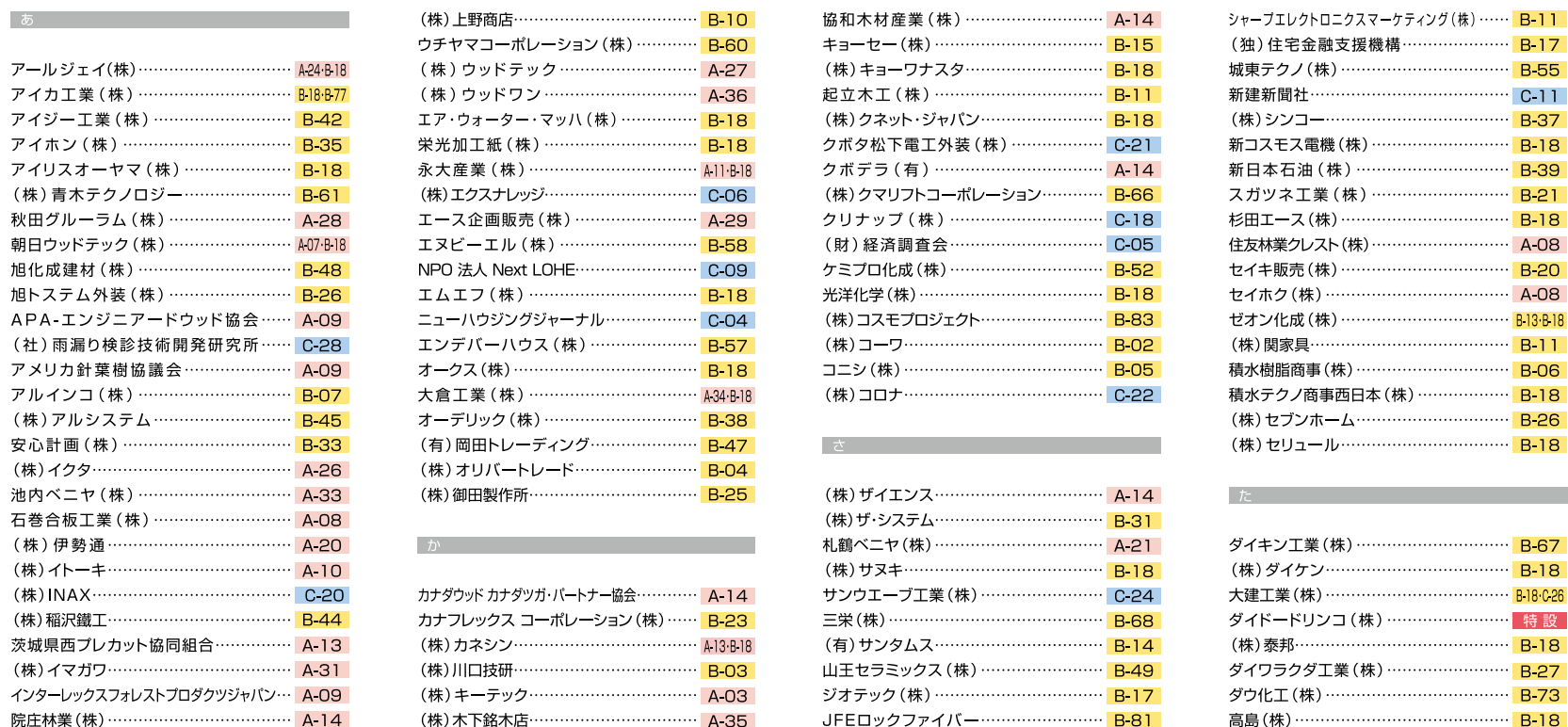
大久保 最近、私がよく言っているのは「平熱36.2度が35.2度になっても生きていけるようになれば、平熱より少し上がれば温かみを感じられるし、好況感も味わえるだろう」ということです。

遠藤（通） かつての「薄利多売」よりさらに厳しい「薄利少売」を強いられる状況になっていますが、お客様サービスの向上に支障のない「適正価格」を維持していきたいというのが私の持論です。

大久保 資金繰りの苦しい大工・工務店様には、値下げではなく、例えばハウスデポジャパンの「ハートシステム」をご活用いただくなどのご提案が重要だろうと思います。それが、業界みんなの共存共栄、元気で明るい未来を目指していくことに繋がると思います。150年、200年、さらにその先の夢を紡ぎながら、お互いに力を合わせて地域の活性化と、業界のさらなる発展を目指して参りましょう。

本日は、ありがとうございます。

2010.2
東京ビッグサ-



.12

9:30am
5:30pm

/

13

9:00am
5:00pm

イト東展示棟 4・5・6ホール



トイレ

セミナー会場

自動販売機

禁煙

ラウンジ

公衆電話

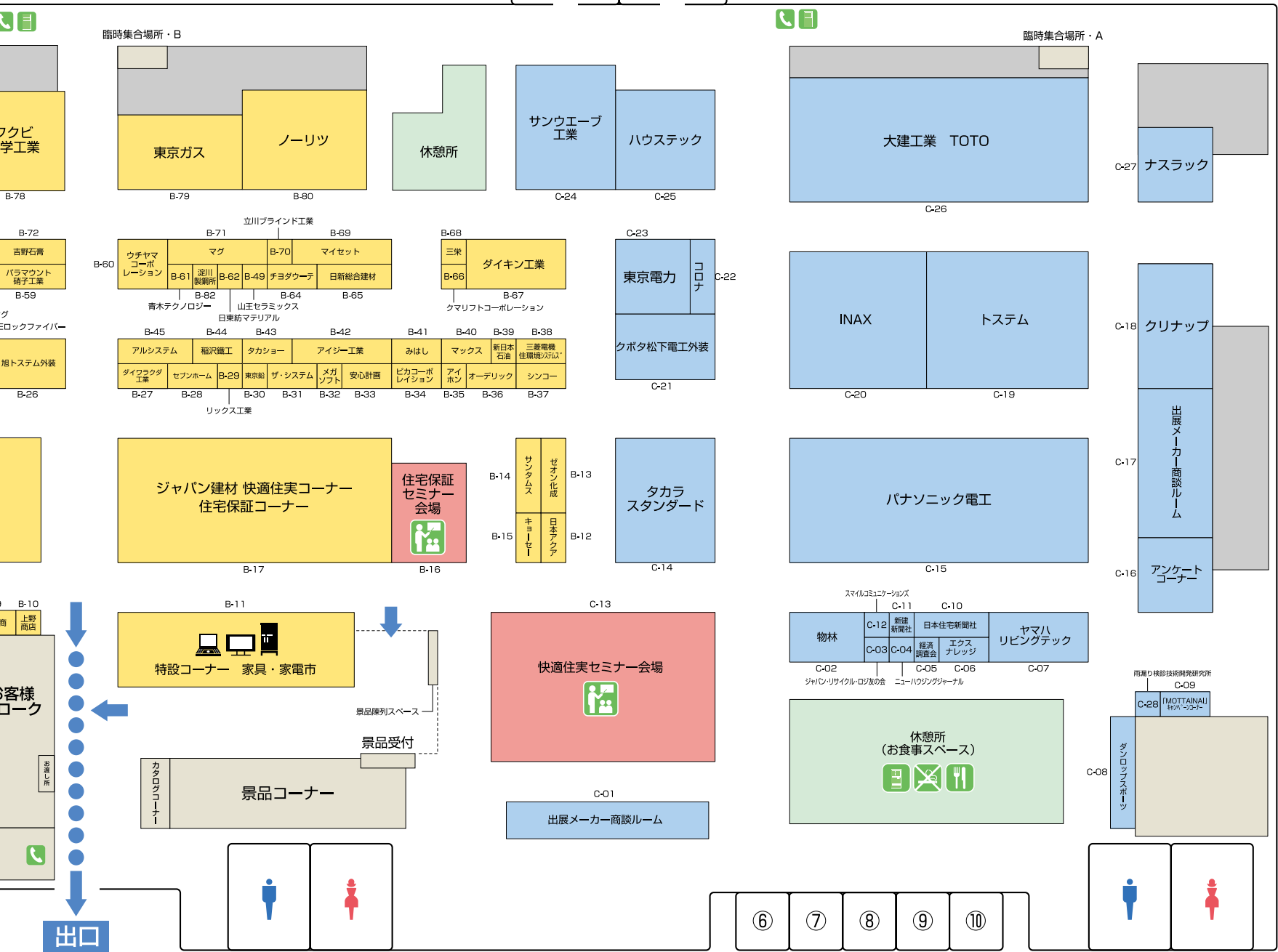
ホール

東6ホール

全ホール 禁煙

喫煙所は東展示棟メイン出入口にあります。

ラウンジ (食事は11:00～14:00)



宅配便コーナー

お客様集会所(B)

バス配車連絡所②

(株)タカショー.....B-43
タカラスタンダード(株).....C-14
田島応用化工(株).....B-18
タシロ産業(株).....A-17
立川ブラインド工業(株).....B-70
(株)タツミ.....A-15
谷一木材(株).....A-14
玉川窯業(株).....B-22
ダンドリビス(株).....B-18
(株)ダンロップスポーツ.....C-08
(株)チューオー.....B-76
チヨダウーテ(株).....B-64
土江建材T.Kポルト.....B-01
(株)ティ・エス・シー.....A-05
(株)テーオー小笠原.....A-06
(株)テクノテック.....B-18
鉄鋼建商(株).....B-09
天龍木材(株).....B-18-B-75
天龍造園建設(株).....B-74
東亜コルク(株).....B-51
東京ガス(株).....B-79
東京電力(株).....C-23
TOTO(株).....B-30
東洋テクス(株).....A-22
東洋プライウッド(株).....A-12-B-18
トソー(株).....B-18-B-50
特殊梯子製作所(有).....B-18
(株)徳田銘木.....A-14

トステム(株).....C-19
ドリーム壁材(株).....B-46
な
(有)ナガモク.....A-30
ナスラック(株).....C-27
南海プライウッド(株).....A-16-B-18
ニチアス(株).....B-18-B-58
ニチハ(株).....B-76
(株)日商.....A-32
日新総合建材(株).....B-65
日東フローリング(株).....A-18
(株)日東紡マテリアル.....B-62
日発販売(株).....B-18
(株)日本アーク.....B-12
(株)日本住研.....B-08
(株)日本住宅新聞社.....C-10
日本フェンオール(株).....B-18
(株)ノーリツ.....B-80
(株)ノダ.....A-37
は
(株)ハウジング・ソリューションズ.....A-15
(株)ハウステック.....B-25
(株)ハウスデポ・ビーエイチアイ.....A-19
(株)ハウス・デポ・ジャパン.....B-17
長谷川工業(株).....A-04

パナソニック電工(株).....C-15
パラマウント硝子工業(株).....B-59
(株)バル.....B-18-B-19
(株)ピカコーポレイション.....B-34
福井コンピュータ(株).....C-13
フクビ化学工業(株).....B-18-B-78
(株)フジ医療器.....B-11
(株)フジニッティ.....B-18
物林(株).....C-02
ボード(株).....B-53
ポラテック(株).....A-15
ま
マイセット(株).....B-89
(株)マグ.....B-71
マックス(株).....B-40
丸玉産業(株).....B-54
三菱電機住環境システムズ(株).....B-38
(株)ミツワ.....A-13
みはし(株).....B-41
(株)みはし工業.....B-18
ミハマ通商(株).....A-25
(株)みやちゅう.....B-18
(株)宮盛.....A-23
メガソフト(株).....B-32
木建技研(株).....A-15

や
ヤマハエレクトロニクスマーケティング(株).....B-11
ヤマハリビングテック(株).....C-07
ユニット(株).....A-38
吉野石膏(株).....B-72
(株)淀川製鋼所.....B-82
ら
リックス工業(株).....B-29
リョービ販売(株).....B-24
わ
(株)ワールドコーポレーション.....B-18
その他
木材コーナー.....A-01-A-14
ブルズコーナー.....B-18
ジャパン建材快適住実コーナー 住宅保証コーナー.....B-17
特価市場.....A-02
家具・家電市.....B-11
ジャパン建材(株)輸入合板コーナー.....A-09
ジャパン建材(株)国内合板コーナー.....A-08
ジャパン建材(株)プレカットコーナー.....A-13-A-15

※都合により変更となる場合がございます。

『クリンレディ』を全面リニューアルした システムキッチン『クリンレディ』

クリナップ株式会社

2009年に創業60周年を迎えたクリナップが、「キッチンから笑顔をつくろう」の新しいブランドステートメントのもと、キッチン専門メーカーとしてのこだわりを、新クリンレディに凝縮。キッチンで、うきうきと楽しい時間を過ごせる機能の数々を提案。6月1日に主力商品であるシステムキッチン『クリンレディ』を全面リニューアルして発売した。

●システムキッチン『クリンレディ』

1983年に誕生して以来、時代とともに進化している『クリンレディ』。販売台数100万セットを超えた、日本で最も愛されているシステムキッチンだ。その全面リニューアル版として新『クリンレディ』が発売された。

◇新『クリンレディ』の特徴

キッチンに立ったままの自然な姿勢で楽に手が届くエリア

を「届きますエリア」とし、収納と使いやすさを考えた2つの機能〈NEW うきうきポケット〉〈NEW アイエリアボックス〉を発売した。

☆基本機能が凝縮された、ベーシックなI型255cmキッチン。シンクとコンロのキャビネットに、うきうきポケットを標準装備して¥598,000（税別）からご用意。

◇(NEW) うきうきポケット（標準装備）※業界初

キッチンの扉を引くと同時に、引き出しの手前に並んだポケットが自動的に「届きますエリア」に上がり、おたまや包丁、調味料やラップなど、料理の際によく使う収納物が、手に取りやすい高さで取り出せる。扉を閉めると自動的に下がって収納される。



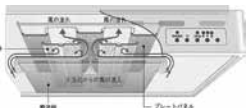
◇(NEW) アイエリアボックス

吊り戸棚の下から目の前の「届きますエリア」に降りて来

て、自然な姿勢で手が届く便利なスペースとして使える。コンロ側には調理の際によく使う調味料やキッチンペーパーが収納でき、シンク側には調理器具の水切りや食材の一時置きなどの便利なスペースとして活用できる。使用しない時には吊戸棚の下にすっきりとしまえる。
<http://www.cleanup.co.jp/kitchen/cleanlady/index.shtml>

●『とってもクリンフード』

同じく昨年6月、葉っぱのかたちをしたリーフプレートが特徴のレンジフードを発売。従来のレンジフードのフィルターのように細かい穴が空いてないのに、フィルター部で油をしっかりキャッチ。従来品のようにフィルター部分に汚れが目詰まりしないので、歯ブラシやたわしで苦労して汚れを取る必要もない。さらに、小さくてコンパクトなサイズなので、シンクの中でスポンジを使って簡単に汚れが落とせる。
http://www.cleanup.co.jp/kitchen/cleanlady/cl_built_ragehood.shtml



アルミ仮設階段はしご 『建作くん』片手摺付

長谷川工業株式会社

建築現場での作業の安全確保は、施工者の身を守るのに欠かせない。また同時に、施主様の大切な財産である住まいを作業者の事故で汚さないという点からも十分に配慮したい。特に戸建て住宅は2階建てや3階建ての低層ゆえに安全面への配慮がおろそかになりがちだが、油断は禁物。思わぬ転落事故を防ぐ設計が施された仮設階段はしごも必需品だ。



設置使用例

●新築、改装現場に最適な仮設階段はしご

◇運搬・収納に便利な折りたたみ式構造なので、ライトバンにも積載できるコンパクトな設計。

◇立て掛け角度60度の緩やかな傾斜により、階段感覚で安心して昇降できる。



コンパクトな折りたたみ設計



車での運搬もラクラク

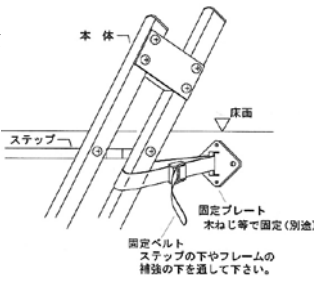
◇ステップの奥行は16cmと広く、安全に上り下りできる。

◇はしご上部には片手摺を標準で装備。しかも、左右どちら側にも取り付けできる。

※オプションで両手摺の追加分が買い求めいただける。

◇脚部端具には、すべり止めゴム付き（固定できるビス穴付き）。

◇上部を固定する固定プレート（金具）・固定ベルト付き。



イチ押し
Bulls

ブルズ ハイパージオ+
プラス

ワックス禁止

下地水濡れ厳禁

仕様

F☆☆☆☆

新空気環境

VOC
VOC対策

特長

キャスター
キャスター対応

CP
耐クラック

抗菌

ペット配慮
滑・傷・汚

床暖房
床暖房対応

滑りにくく、傷・汚れに強い! 愛犬と快適に暮らすための床材

ペットにとって、硬く滑るフローリングの床は、特に犬にとっては足や腰に負担がかかりやすく、様々なトラブルが発生しやすいことから、愛犬家の皆様からペットの歩行に配慮したフロアーを求める声が高まっています。そんなニーズに対応するために開発したのがペットと暮らせるフローリング「ブルズハイパージオ+ワン」です。犬の歩行に配慮した“滑りにくさ”というペット視点の機能と、“傷・汚れに強い”というユーザー視点の機能を、当社独自の実験や試験を経て両立させた画期的な床材が誕生しました。

強化フィルム

EBコーティング層

オレフィンフィルム

硬質バックカー

床基材(合板)

EBコーティング技術
(Electron Beam : 電子線)

ウレタンやUVコーティングに比べ、耐擦傷性や耐汚染性などの実用性、品質安定性に優れています。また、製造工程での省エネルギー化やCO₂削減、無溶剤塗工が可能な次世代環境・健康対応型のコーティング技術です。

木目柄

KH : クルミホホワイト

NC : ノーチェ

MP : メープル

BC : バーチ

TP : トロップ柄(プラスワンだけの柄)

業界

2009年12月16日
～2010年1月15日

インデックス

東京ガス▶京セラ・リンナイ・ガスターとの4社で、すでに販売されている固体高分子形（PEFC）よりエネルギー消費量・二酸化炭素排出の削減効果が高い固体酸化物形（SOFC）と呼ばれる次世代燃料電池の2014年～2015年頃の一般販売を目指し、実証実験を開始。

ノーリツ▶業界初の給湯時の排熱を風呂の追い炊きに使う省エネタイプ家庭用ガス給湯器の新商品「GT－C2442－MBシリーズ」を開発し、従来の省エネタイプ家庭用ガス給湯器と同価格で販売。

シャープ▶自社の太陽光発電システムや家庭内の機器稼働を調整するシステムなどの技術を提供、三井不動産・日建設計・独SAP・日本ヒューレットパッカードとともに参加・出資して再生可能エネルギーや省エネ機器の導入モデルを作る「スマートシティプロジェクト」を立ち上げる。

新日本石油▶マンションの各世帯に取り付け可能な小型パワーコンディショナー（電力の変換装置）を開発、世帯ごとに発電・売電できる太陽光システムの試験設

置を開始。

政府▶省エネ性が高い【住宅版エコポイント制度】の概要を発表、新築住宅の場合は2008年時点の一般住宅でのエネルギー消費量を約10%削減する「トップランナー基準」を満たし、2009年12月8日～2010年12月末までに着工したもの、リフォームの場合は二重サッシ窓、複層ガラス、ノンフロン断熱材を外壁・屋根・天井に使ったものがポイント付与の対象となる。

INAX▶人気の高い『オーバル浴槽』との組み合わせを可能にするデザイン性の高い、ホテル向けユニットバスルームの新商品『DAタイプ』を追加して発売開始、完成後10年を経たホテルでの需要を見込む。

イトーキ▶オフィスの省スペースに貢献するチェア『トルテ』と、従業員の執務座席が自由に選べるフリーアドレス制に対応する『エビオス』の2種を年明けに相次いで発売、オフィス家具事業のテコ入れを図る。

国土交通省▶11月の新設住宅着工戸数6万8,198（前年同月比19%減）、10月より落込み幅は縮小したが12カ月連続の前年割れ、「改善の兆しは見えるものの、今後も厳しい状況が続く」と分析。

住宅リフォーム推進協議会▶戸建て住宅のリフォーム費用で100万円以下が9.1%（前年比2.3ポイント増）、100万円超～300万円以下は27.4%（前年比0.5ポイント増）、1000万円は17.6%（前年比4.2ポイント減）で「戸建て住宅のリフォーム費用はマンションに

比べ高額だったが、低額化している」と分析。／戸建て住宅・マンションリフォームの施主の年齢を調査、「7割が50代～60代、30代～40代で取得した住宅を定年前後にリフォームする人が多い」「中古物件を購入もしくは相続した若年層が大規模なリフォームを実施する傾向もある」と分析。

富士経済▶2009年11月からの余剰電力買取価格を引き上げる補助策で家庭用市場が伸張、電力会社・自治体の大型発電所建設が進むことが見込まれ、太陽光発電設備の国内市場が2020年度に2008年度比4.4倍（5,915億円）になるとの調査結果を発表。

高島▶メーカー各社から仕入れた太陽光パネルなどを組み合わせ、自社で見積・設計して施工もする企業・公共施設などの大型施設向け太陽光発電システム直販を1月から開始、産業用途向け販売を初年度に従来の10倍（10億円）程度に拡大へ。

トステム▶韓国LGグループとの合弁会社初の工場（現地の高層ビル・マンション向けアルミサッシやカーテンウォールを生産）設立。

サントリーミドリエ▶ヒートアイランド対策に一定以上規模の建物に屋上緑化を義務付ける自治体が相次いでいることなどから、従来品よりも工事費用が3割程度安いビルなどの屋上緑化向け新システムを投入、低価格を武器に3年後の売上高を今期見込み比5倍（20億円）へ引上げを狙う。



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
千葉営業所



所長 越川 和久

平素は販売店様はじめメーカー様、商社様には格別なるご支援、ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

千葉営業所は平成10年ジャパン建材発足の翌年4月、全国で第一号の統合営業所としてこの地に拠点を置きスタート致しました。営業エリアといたしましては主に千葉、船橋、市川、成田、八街、旭、市原、海沿いの東総エリアとなっており広い千葉県内において中央地区を中心に広範囲にわたって日々営業活動しております。

国道51号線沿いにある当営業所周辺では飲食店の出店も数多く、つい最近では目の前にスターバックスが出店するなどお客様にとっても非常に分かりやすい場所となっております。また、本年度は千葉県において『ゆめ半島千葉国体』を愛称に国民体育大会が9/25～10/5に開催される運びとなっております。今後、大きく発展する要素を備えた地域でもあります。



千葉国体マスコット『チ〜バくん』

住宅着工数も激減し世の中デフレなどと言われておりますが、ジャパン建材としてこの状況を打破する施策といたしまして『JKサポートセンター』の活用が挙げられます。当営業所としましては実際に営業マンの中で瑕疵保険の取次人資格を取らせ新築物件の保険取次業務をさせていただいており、その他JKサポートセンターを活用しながらプランボードの作成や住宅ローン支援、長期優良住宅、性能表示への対応などをご提供し、パワービルダー、地場ビルダーが目立つ中、充分に対抗できる手段と考えて日々活動しております。

私ども千葉営業所スタッフは総勢18名の比較的大所帯。営業スタッフは6名の若手中心となっておりますが、日々勉強しながら営業所一丸となって皆様のお役に立てる地元営業所として知恵を出し合い努力し向上していきたいと考えております。

工務店様、販売店様、仕入先様の皆様、今後とも千葉営業所をご支援、ご愛顧賜りますよう宜しくお願いいたします。



【晴】

マンション関連の低迷が続いていることで全体としては依然低調であるが、大手ビルダー中心に新設住宅着工戸数が増加し、木造住宅に関しては昨年と見劣りしない数字となって来ている。また、地域によって時期が多少ずれたものの、国内針葉樹合板に底値感が広がり出荷量に伸びが見られた。それにも増して順調な出荷増が確認できた輸入合板については、欠品を出した商社も見受けられる程の環境になっている。

輸入合板は元々少ないとの噂が立ちながら価格が低下する事態が起こっていたが、マレーシア大手シッパーが1カ月間日本への販売を見送ったことで様子が一変した。現地を日本の価格に合わせようと、オーダーを先伸ばしてきた商社が多かっただけに、市場への影響は大きく流通は慌てている。これで2月末までの入港が少ないことは明白で、現在ある在庫で入荷するまでの期間をやり繰りしなければならないこともあり、厳しいやり繰りを久方ぶりに行っている会社が多いようある。現地は当然、次の価格は値上げ提示以外なく、値戻しが行われた現在の価格から5～10%程度の上昇が今月中に浸透してくることになる。

輸入合板に引っ張られるように値戻しとなった国産針葉樹合板は、底値感も同時に出たことで流通各社からの受注が増加した。

また、一部のメーカーの減産が強化され、サイズによる荷余り感のバラツキが少なくなって来ている。これまで幾度となく繰り返されてきた値崩れによって、メーカーは1年以上続いたコスト以下での販売に体力を消耗しており、今回は何とか水面下からの浮上を本気で狙っている。但し、厳しい環境の中、急激な価格の浸透は難しいため、慎重な価格提示が重要となる。供給過多の生産体制は抜本的に変わっている訳ではないため、一步一步確実に進めていくことが、厳しい昨年の経験を生かした市況作りと言える。

現在、業態別に大きく分けると木建ルート以外に直需関連などいくつかの商流があるが、この商流全ての足並みを揃えた値戻しを行っていくことが出来るかが今後の鍵となる。このことを踏まえた価格政策が、コストまでの価格上昇が成功するかいなかの境界線となろう。

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>