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
2010
No.328

ジャパン建材おススメ

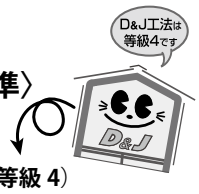
容易に断熱・気密化できる『次世代型　外張断熱 D&J 工法®』対応地域を拡大

ジャパン建材㈱とダウ化工㈱が共同開発した『次世代型　外張断熱　D＆J工法®』は、次世代省エネ基準住宅。【新築住宅のエコポイント】の発行対象になり、【フラット 35】S の金利優遇措置も受けられる。また、【長期優良住宅の認定基準の要件】の一つである省エネルギー等級 4 にも適合する。容易に断熱・気密化できる工法である。
昨年秋、次世代省エネ基準のⅡ地域対応の型式認定を取得し、東北地区での活用も可能になった。

『次世代型 外張断熱 D&J工法®』とは

『次世代型　外張断熱　D＆J工法®』は、基礎外周を防蟻断熱材「スタイロフォーム™AT」、外壁を高性能断熱材「スタイロエース™-Ⅱ」、屋根を遮熱断熱材「スタイロラスター™」ですっぽり包み、構造用耐力壁材「サーモプライ」を使用したオープン工法。外張断熱なので柱の外側から断熱材で覆うため、断熱が途切れる部分ができず、性能的に有利になり、内部結露のリスクも低い。

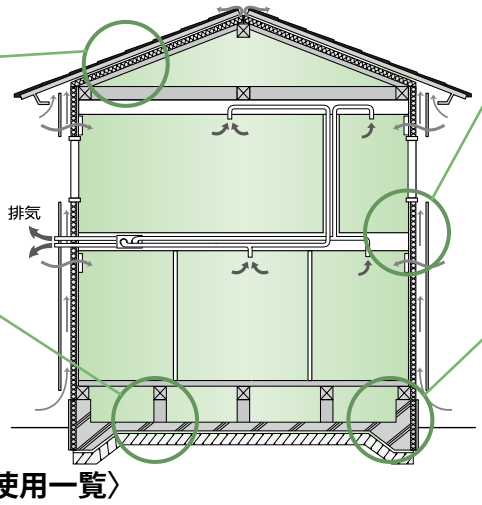
〈D＆J型式認定工法〉は［住宅型式性能認定］＊を取得（対応地域については表を参照）しているので、認定書＋添付資料のみで住宅金融支援機構の融資や、性能評価申請にそのまま使用できる。
＊［住宅型式性能認定］は、【品確法】に基づく［日本住宅性能基準］に従って、表示すべき性能を有するものであることを認定する制度。



〈長期優良住宅 7 つの認定基準〉

①**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）
②構造躯体等の劣化対策（劣化等級 3 ＋α）
③構造躯体等の倒壊等の防止（耐震等級 2）
④維持管理・更新の容易性（維持管理対策等級 3）
⑤居住環境への配慮
⑥規模の基準（住戸の面積）
⑦維持保全計画の作成

寒さ＆暑さを和らげ、しっかり家を守る『次世代型 外張断熱 D＆J工法®』



〈D＆J工法型式認定使用一覧〉

●等級：省エネ対策等級 4　●延べ面積：500 平方メートル以下　●構造別：木質系　軸組工法　外張断熱
●戸建形式：地上 3 階以下　一戸建て住宅

D＆J工法名称		DJ-50 Ⅱ	DJ-50 Ⅲ	DJ-30 Ⅳ	DJ-35 Ⅳ	DJ-45 Ⅳ	DJ-50 Ⅴ
対応地域		Ⅱ地域	Ⅲ地域	Ⅳ地域（地域指定あり）		Ⅳ地域	Ⅴ地域
天井高さ（㎜以下）	1F	2550	2550	2700	2600	2550	―
	階間	500	450	450	500	450	―
	最上階（平均高さ）	2550	2770	3000	2950	2790	―
断熱厚み（㎜）	屋根	50	55	45	50	50	60*
	壁	50	50	30	35	45	50
	基礎	50	50	30	30	40	50
開口部 熱貫流率（W/㎡・K）	窓	2.91	2.33	4.07	4.07	2.33	4.07*
	玄関・ドア	4.07	3.49	4.07	4.07	3.49	4.07*
備考		開口部 80%以上に昼間レースカーテンと夜間カーテン	開口部 80%以上に夜間カーテン				―

＊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

『次世代型　外張断熱　D＆J工法』の詳しい内容については、ジャパン建材各営業担当にお尋ねください。

平成 22 年度第 2 四半期（7 ～ 9 月）見通し

JK 情報センター

工務店様・販売店様での需要予測

平成 22 年度第 2 四半期（7 ～ 9 月）に向けての需要予測が出揃った。年度が変わり第 1 四半期（4 ～ 6 月）のスタートは、工務店・販売店様共に仕事量の見通しとしてはかなりの回復予測を示したが、今回の第 2 四半期（7 ～ 9 月）は更なる仕事量の回復予測が表れた。

工務店様段階で第 1 四半期に比べると 26.5 ポイント、販売店様段階では 24.7 ポイントの上昇と過去 2 年間の仕事量の見通しポイントの中では、最も高い水準への回復が示された。前回住宅市場には贈与税非課税枠 1,500 万円への拡大や、フラット 35S の金利 10 年間 1%引下げ、住宅版エコポイントの政策、投資型減税などの支援体制が整備されつつあると述べたが、更に国交省は建築確認の運用を改善し、確認審査の迅速化や、申請図書の簡素化などを進めようとする動きもあり、これがうまく進行すれば当然申請者の負担が軽くなり、建築基準法も緩和の方向へ向かうとも予測される。そうなれば住宅に対するマインドは上昇し、リフォームを含め住宅市場においては、今後活力が漲って来るに違いない。それがこの工務店・販売店様での需要予測を上昇させている 1 つの理由であると推測する。

主要メーカー様による販売予測

下記で示す通り主要メーカーの販売予測も増加傾向との回答が増え、減少傾向との回答は極端に減り、工務店・販売店様の予測とほぼ同じ様な傾向が表れた。これは第 2 四半期に向けて、かなりの回復傾向が示されたと言える。過去 1 年間の増加傾向の中で、合板・木質建材・窯業／断熱・住設機器メーカー共、突出した増加傾向になっており、我々はこれに拍車をかけるべく夏のイベントに力を注ぎ、22 年度上期を最高の形で締め括りたいと考える。

合　　板　：増加予測 59.4%　前年並予測 21.9%　減少予測 18.7%
木質建材　：増加予測 56.9%　前年並予測 30.6%　減少予測 12.5%
窯業・断熱：増加予測 49.1%　前年並予測 42.0%　減少予測 8.9%
住設機器　：増加予測 61.4%　前年並予測 35.2%　減少予測 3.4%

リフォームの現状

工務店様におけるリフォームの仕事量の割合は、ほぼ第 1 四半期（4 ～ 6 月）と同じ様な状況が示された。前回第 1 四半期では、住宅版エコポイントの政策もあり増加傾向が表れたが、今回第 2 四半期には更なる伸びが表れているとは言えず、住宅版エコポイントの影響はまだそれ程出ていない様子が伺える。やはりリフォームは水廻りから発生する事が一番の要素であり、そこから内窓やガラス交換等の追加リフォームを推進し、お施主様に対してエコポイント取得への営業展開を行う事が我々にとっては一番の得策かもしれない。

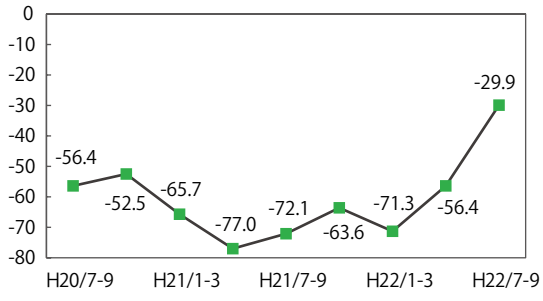
調査の目的
この調査は、ジャパン建材㈱のお取引先における販売動向及び、景況判断を把握し、今後の適切な販売指針に資することを目的として実施しました。

調査の時期・方法
この調査は平成 22 年 1 月下旬から 2 月中旬までを調査時点として、お取引先 3000 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。

※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。



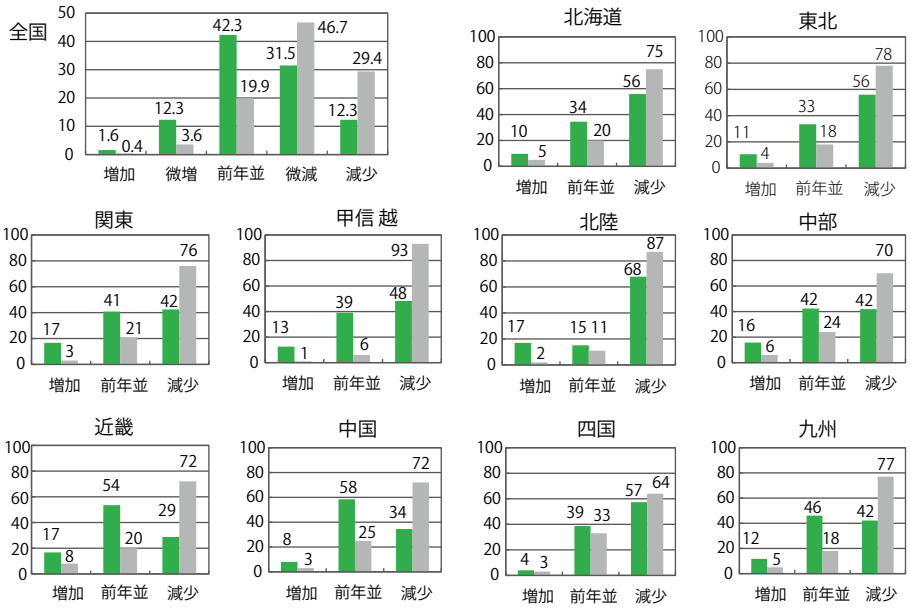
工務店様での需要予測

「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 22 年度 第 2 四半期
平成 21 年度 第 2 四半期

有効回答数
全　国 2,951

北海道	145	中　部	229
東　北	302	近　畿	299
関　東	1,109	中　国	174
甲信越	207	四　国	75
北　陸	53	九　州	358



●最近の売れ筋商品（全国）

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

ユニットバス	
1 位	サザナ
2 位	ラ・バス
3 位	hairo

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	モエンエクセラード
3 位	エクセレージ

造作材	
1 位	R Ⅲシリーズ
2 位	リビエ
3 位	アトリア

トップ対談

代表取締役 社長

野口 和雄 様

（のぐち かずお）

〔プロフィール〕

1952（昭和 27）年、熊本県菊池市に生まれる。建材メーカーの営業として活躍。20 代の頃、㈱山本材木店を担当していたときから現会長の山本啓太氏と公私共に付き合いがあったことが縁で 2001（平成 13）年に入社。2005 年、五代目社長に就任し、現在に至る。

株式会社 ヤマホン

〔会社概要〕

会社設立　1952（昭和 27）年
本　　社　岡山県玉野市田井 3-20-28
資 本 金　4,900 万円
年　　商　16 億円（2009 年）
従業員数　50 名

1907（明治 40）年、初代・山本周吉氏が岡山県玉野市で木材業を創業。1952 年、資本金 250 万円で株式会社山本材木店を設立、三代目の山本澄二氏が社長に就任。以後、水島営業所の新設、第 2 製材工場を玉野市田井に新設して一貫流れ作業方式による近代設備を完備するなど、販売網・規模拡大を続ける。

1973 年、資本金 2,400 万円に増資、四代目社長に山本啓太氏が就任。1979 年、山本建材㈱を吸収合併して資本金 4,900 万円とする。不動産部を立ち上げて造成地やマンション分譲、賃貸物件を購入、プレカット工場の操業開始、姫路営業所を新設するなど、業容を拡大して現在の礎を築いてきた。

2005 年、野口氏が五代目社長に、山本氏が会長に就任し、社名も新体制に添った㈱ヤマホンに変更。「住まいのパートナーとなる」を経営方針に据え、工務店様との共存関係構築・強化に努めている。

施主様の喜ばれる顔を思い浮かべながら、工務店様サポートに励んでいます。

社員参加で決めた「ヤマホン」

大久保　いつもお世話になります。また、今年は岡山ジャパン建材会会長を引き受けていただき、ありがとうございます。

野口　会員・賛助会員が 7 社増えて幸先も良さそうです。業界活性化のお役に立ちたいと思います。

大久保　野口社長とは、建材メーカーで活躍されていた頃からのお付合いですね。

野口　旧丸吉さん時代に私が東京勤務になり、何かとお世話になり、勉強させていただきました。

大久保　私も、西日本担当・ダンタニ建材時代に、よくこちらにお邪魔して山本会長からご商売以外のお話も聞かせていただきました。野口社長の代になって 5 年になりますか。

野口　早いもので、8 月で丸 5 年です。

大久保　社名を「株式会社ヤマホン」にされたのはどのような経緯からですか。

野口　会長から「イメージチェンジも含めて、もっと短めの呼びやすい社名にしてはどうか」という提案があり、社員から新社名を募集しました。

大久保　「ヤマホン」の音の響きも心地良いですね。

野口　そう言っていただけると、嬉しいです。社員から約 200 もの社名案が出てきまして、それを幹部が 10 候補に絞り込み、最終的に多数決で決めたものです。

大久保　そうでしたか。実は、ジャパン建材の社名も、社員全員からの声を吸い上げて決めたものです。こういう社員全員が参画する共同作業が「会社を皆で支えていこう」という意識を高めますね。

野口　確かにそうですね。私は初めて山本一族ではない社長ではありますが、これまで山本家が経営のトップを代々務め、長年「山本材木店」でやってきた会社です。屋号が「〇」に「釆」、同業者の方々から「やまほん」と呼ばれ親しまれていましたので、「山本」を残したいという思いがありました。私の思いも叶えられるこの社名が社員の中から出てきて、とても嬉しく思いました。

不況にも強い「ダイヤモンド経営」

大久保　ヤマホンさんは創業 100 年を超える老舗材木店さん。そこに同族ではない人を社長に迎えた山本会長の決断は凄いと思いますが、そこがまた会長の非凡さでもありますね。

野口　発想が実に柔軟です。また、単に利益を追求するだけでなく、物づくりにも熱心で、私もそれを強く感じて入社させてもらいました。

会長は、木材・建材販売だけでなく住宅販売など不動産部門の展開を考え、『中小企業であってもダイヤモンドを目指したい』、これをモットーに「ダイヤモンド経営」を実践してきました。

大久保　ダイヤモンドですか。

野口　はい。ダイヤモンドは、基石部分とカット部分で成り立っています。当社の基石部分は本業である木材・建材等の販売で、これが 7 割。カット部分は 3 割を占める安定収入を目指した不動産賃貸事業です。「ダイヤモンド経営」は、環境変化にも弾力的に対応できて不況にも強く、社会に輝く星となる企業を目指すものです。会長が 3 割部分の不動産部の担当責任者、私が本業を担当しています。

大久保　ヤマホンさんは「質実剛健」を経営理念とされているのですね。

野口　はい、「住まいのパートナーとなる」を経営方針に、材木店でありながら、家が完成したときにお施主様が喜ばれる顔を常に思い描き、物づくり、販売にあたるよう心がけています。これを真面目に、地道に続けていきたいと思います。

大久保　私も社内で「社員一人ひとりの成果は僅かでも、それを積み重ねれば大きな会社の成果になる、毎日一人ひとりがコツコツと努力を続けていくことがとても大切だ」と、いつも話しています。

野口　さらに、儲かったものをどう生かすか、景気が悪いときこそ投資するというのが会長直伝の経営哲学で、昨年は、床・野地板・合板のプレカット加工機を新たに導入し、今年は羽柄材のプレカット加工機を入れました。。

工務店様との共存関係を強固に

大久保　岡山県は木材産地ですね。

野口　県北が「美作（みまさか）材」の産地です。県の人口が 190 万人。昨年、政令指定都市になった岡山市が 69 万人、倉敷市 48 万人、玉野市 6.6 万人。この 3 市に県の 6 割の人口が集中しています。

ここ玉野市は、瀬戸大橋ができるまでは宇高国道フェリーが本州と四国を結ぶ主要な交通手段の玄関口として栄えたところです。今も産業の柱は三井造船、その関係者が人口の約 5 割を占めています。

大久保　ご商売の現状はいかがですか。

野口　岡山県内、関西、山陰、広島、四国を営業エリアに、県内は本社と水島営業所に小売部隊を置き、プレカット卸とのバランスを考えて進めています。県外ではプレカット卸中心の売上構成で、姫路営業所もプレカット主体の営業所です。総売上の 50％が木材、住宅機器・設備が 30％、プレカット 20％という状況です。

大久保　木材の売上割合が大きいですね。

野口　はい。それで私が描いている構想は、木材売上を落とさないで、リフォームや外壁・屋根工事の材工を中心に工務店様との共存関係を固め、住宅機器・設備の売上を 2 割増にもっていくことです。

大久保　国産材活用が国の政策の柱になり、木材にも追い風が吹いているのでは。

野口　川上の方々と一緒に「どうすれば地元産檜や杉の良さを知ってもらえるか」を話し合っています。と言いますのも、韓国では「日本産の檜」は憧れの的でブランドにもなっているそうですが、中国地方有数の木材産地である岡山でも、檜や杉の良さがあまり知られていません。

私は、檜の木肌は世界一素晴らしいものだと日頃から思っています。国内のみならず、もっと世界へ PR すべきです。

プレハブメーカーの工場が地元にあるのが一つの要因かもしれませんが、2009 年度の新設住宅着工数は全国平均を上回る 11,388 戸でしたが、プレハブ率は何と 26.7％で全国一でした。

大久保　平均的なプレハブ率は約 20％ですから、確かに高いですね。

野口　県内で年間 1 棟以上受注している工務店 830 社。うち年間 100 棟以上が 12 社、10 棟以上が 75 社、2 棟～ 9 棟が 340 社、1 棟が 403 社あります。

私がお客様を回って感じるのは、「長期優良住宅」「エコリフォーム」にも、年間 50 棟クラス以上の工務店様はご自分で対応できています。ですから、年間 10 棟クラスの方々と私どもが力を合わせ、ジャパン建材さんのサポートセンターも活用させていただきながら対応していきたいと思います。また、年間 1 棟～ 2 棟クラスの工務店様は、私どもが全面的にサポートしていきたいと考えています。

建材流通も自力本願に！

野口　私はメーカー出身で、自分で考えて自分で作る、さらに自分で売らなくてはいけない、まさに自力本願のメーカーの大変さを知っています。これに対して流通業は、そういったメーカーさんの製品が選べる立場にはいるのですが、あくまでも他力本願です。

大久保　メーカーさんのブランド力で売れているという面もありますね。私どもも野口社長がおっしゃる他力本願ではいけないという思いが強くありまして、今、当社ならではの合板をはじめとする素材商品の販売に力を入れ、自社ブランド商品『Bulls』の商品開発も進めて、ジャパン建材の商品という意識を強くもって販売しています。これで自信がつければ、メーカーさん商品の販売力も増強できるという確信をもって取り組んでいます。

野口　ジャパン建材さんは、全国トップの合板問屋を自負され、合板が売れれば他の商品も総合的に売れる、そういった自信をもって販売できるものがある、これが一番だと思います。

大久保　8 月 27 日・28 日には『第 24 回ジャパン建材フェア』を開催します。このフェアも、お客様に買っていただく場という位置づけを重視していましたが、数年前から 400 名を超える当社の営業担当の貴重な研修の場にも役立てています。

野口　集客と同時に社員のレベルアップにもなって、一石二鳥ですね。

大久保　社員のレベルが企業の力そのものですからね。各メーカーさんの商品を自分たちの目で見て特色を深く理解しておけば、何かあったとき即座にお客様にご提案できますので、フェア出展商品に関する問題を作って答えさせてモチベーションを高めています。

また、社内で話すときは、入社 1 年の社員にも理解できるようにと心がけ、社員の底上げを図っています。

野口　当社も、昨年から幹部会議とは別に月 1 回、若手からフランクに考えを聞く場を設けました。

大久保　野口社長に続く六代目は、お医者さんでもある会長の御子息に決まっているそうですね。これも、将来に夢を感じられるヤマホンさんだからこそです。

野口　次の時代へつなぐためにも、ぜひ、リフォームを中心とする工事についてのご指導と、日本の知的財産と言われる大型家電販売業界のようなメーカーより安く売れるシステムづくりにも尽力いただき、私ども販売店が競争力を強化できるサポートもお願いしたいと思います。

大久保　皆様のご期待に応えられるよう頑張って参ります。

本日はありがとうございました。

「JK サポートセンター」では

住宅の長寿命化を促す【長期優良住宅法】、消費者保護を確実にする【住宅瑕疵担保履行法】など、住宅関連の法律・制度が大きく変化している。
ジャパン建材では、とりわけ住まいづくりに携わっていらっしゃる皆様に新しい制度にも充分な対応力・競争力をもってご活躍いただくための支援拠点として、全国に「JK サポートセンター」を続々と設置。現在、本部はじめ、北海道・東北・関東・首都圏・中部・関西・中四国・九州の各地区で、地域密着でサポートに取り組んでいる。

皆様のさまざまな悩みを解消する ワンストップサービス

「JK サポートセンター」には、ジャパン建材のお取引先である住宅建材販売店様と一緒になって工務店様の対応力・競争力 UP につなげる幅広いサポートメニューがある。

① **受注・契約のお手伝い**
② **ローン付け各種申請サポート**
③ **住宅瑕疵保険取次ぎ**
④ **住宅建築確認申請サポート**
⑤ **住宅性能表示申請サポート**
⑥ **住宅リフォーム保険取次ぎ**
など

建築行政の流れを踏まえた住まいづくりのお手伝いをワンストップサービスでご提供。

ワンストップサービスで各種サポート

受注・営業支援 → 住宅ローン支援 → 瑕疵保険取次 → 確認申請サポート → 性能表示申請 → 「長期優良住宅」

● 受注・営業支援
顧客ニーズの多様化・他社との競合にも強い「図面の提案・見積り」にもスピーディ＆高い精度で対応。
「JK サポートセンター」では、手描きの平面図があれば、施主様との商談用の図面・パース・見積書を作成。さらに、実行予算書を作成して工務店様の予算管理もお手伝い。CAD での図面作成、面倒な積算もお任せください。

● 住宅ローン支援
住まいを建てる施主様にとって大きな問題の一つは住宅ローン。施主様に対して最適な資金計画を提案できるかどうかが契約へのカギ。「JK サポートセンター」では、長期固定金利の【フラット 35】S にも対応した住宅ローンをご提案。
住宅ローンアドバイザーによる借入可能額や返済金額などの資金計画のご相談にお応えします。

● 住宅瑕疵保険・確認申請サポート
2009 年 10 月に施行された【住宅瑕疵担保履行法】に基づき、引き渡す住宅全てに保険もしくは供託が義務付けられている。「JK サポートセンター」では、瑕疵担保保険法人ハウスプラス住宅保証㈱の団体窓口として［住宅瑕疵保険］の取次ぎを行い、工務店様の［住宅瑕疵保険］加入をお手伝い。
＊［住宅瑕疵保険］および建築確認申請に必要な壁量計算・軸組計算（N 値計算）等の構造図の作成をサポート。

● ［住宅性能表示］申請サポート
「JK サポートセンター」では、ハウスプラス住宅保証㈱の認定サポートセンターとして［住宅性能表示］申請サポートを行っています。
［住宅瑕疵担保保険］の検査対応や［長期優良住宅］の基本性能の確保のために工務店様にとって不可欠な［住宅性能表示］への対応をお手伝いします。

● ［長期優良住宅］にも対応
2009（平成 21）年 6 月からスタートした【長期優良住宅法】に基づく［長期優良住宅］活用で工務店様の受注を支援。
＊減税、住宅ローンの優遇、補助金などメリットの多い［長期優良住宅］として認められるには、クリアしなければならない性能（耐震性、省エネルギー性、バリアフリー対策、耐久性）やメンテナンス計画（維持管理対策）等の基準がある。「JK サポートセンター」では、工務店様にこうした基準をクリアした住まいづくりへの対応をお手伝い。
＊『D ＆ J 工法』の採用もサポート
◇工務店・ビルダー様に、［長期優良住宅］を無理なく提案・建築・保証していただける仕組み。
◇［住宅性能表示制度］の省エネルギー対策等級 4 の高気密・高断熱住宅。
◇住宅の基本性能を安定して実現し、維持していくためのサポートシステムがある。
※［長期優良住宅］は［住宅エコポイント］の発行対象。
【住宅版エコポイント制度】の詳細も各地の JK サポートセンターにお問合せください。

「JK サポートセンター」についてのさらに詳しい内容については、ジャパン建材各営業担当にご用命ください。

全国各地のフェア情報

地域密着で開催「ジャパン建材フェア」、リフォーム需要掘り起こしのための「ブルズフェア」も、ぜひ、お役立てください。

7 月開催

- ■第 2 回山陰ジャパン建材フェア
- ■第 12 回函館ジャパン建材フェア
- ■京都西ブルズフェア
- ■静岡ブルズフェア
- ■入間リモデル・エコポイントフェア
- ■八戸クリナップブルズフェア
- ■川崎 TOTO ブルズフェア

第 2 回「木と合板」写真コンテスト作品募集

2010 年 7 月 1 日（木）～ 8 月 31 日（火）まで
主催：特定非営利活動法人　木材・合板博物館
「木材・合板博物館」では、私たちの生活の身近にあり、さまざまな分野で利用されている「木材」と「合板」に改めて気づいていただきたいとの願いを込め『「木と合板」写真コンテスト』を開催します。

◆募集部門
①一般の部
②学生の部（小学生～大学生）
③フォト 5・7・5 の部（小学生～一般）

◆テーマ
①一般の部、②学生の部
「木」や「合板」を、以下のキーワードのいずれかでとらえて表現してください。
◇触れ合い　◇夢　◇我が家
③フォト 5・7・5 の部
①、②と同じように「木」や「合板」というテーマであなたが撮影した写真に収めた世界に、5・7・5 の言葉で表現した川柳をつけてセットで応募してください。

◆応募方法
・応募作品数は一人 5 点を上限とします。
・応募用紙は一作品に 1 枚添付してください。
・応募作品の裏に必ず住所・氏名を明記ください。
・応募用紙に必要事項を楷書で記入のうえ、応募写真とともに郵送してください。
・応募用紙は「木材・合板博物館」に設置しています。ホームページからもダウンロードできますのでご利用ください。

◆応募先・お問い合わせ先
特定非営利活動法人　木材・合板博物館
〒 136-8405　東京都江東区新木場 1-7-22
新木場タワー 4 階
電話：03-3521-6600　FAX：03-3521-6602
ホームページ：http://www.woodmuseum.jp
E-mail：info@woodmuseum.jp
開館時間：10：00 ～ 17：00
（入館は閉館の 30 分前）
休館日：月・火曜日、祝日、年末年始

建築確認手続き等の運用改善「建築確認審査の迅速化」「建築確認申請図書の簡素化」「厳罰化」等が 2010 年 6 月 1 日に施行された。

◆確認審査の迅速化
・補正対象を「軽微な不備」から「不備」に拡大
誤記・記入漏れ等に補正を限定
↓
審査側の指摘による図面や構造計算書の補正も可能
・確認審査と構造計算適合性判定審査の並行審査が可能
・「軽微な変更」の対象を拡大
建築基準関係規定に適合していても
安全上の危険度が高くなる変更は対象外
↓
建築基準関係規定に適合することが明らかな一定の変更
・大臣認定変更手続きの迅速化
・審査期間短縮及び審査バラツキの是正

◆申請図書の簡素化
・構造計算概要書の廃止
・建築設備に係る確認申請図書の簡素化
・建築材料・防火設備等に係る大臣認定書の省略

◆厳罰化等
・中間・完了検査の徹底、違反建築物対策の推進を盛り込み、違反設計等への処分を徹底する
・広範なサンプル調査を実施

◆その他
・小規模な木造戸建て住宅等に係る確認・検査の特例「4 号建築物の特例」を当分の間継続する
・「既存不適格建築の増改築に係る特例の見直し」の周知徹底
・性能評価・長期優良住宅認定申請図書の簡素化

各地の JK サポートセンターが工務店様の
【住宅版エコポイント】申請のための お手伝いをします！

『明日の安心と成長のための緊急支援対策』による【住宅版エコポイント制度】による“木造新築建て住宅”のエコポイント対象住宅証明書発行サービスのお手伝いをさせていただきます。

◆サービスの対象：新築工事のみ

◆エコポイント対象住宅証明書発行
サービス申請図書一覧
1 エコポイント対象住宅証明書発行サービス 申込書★
2 エコポイント対象住宅証明依頼書
3 エコポイント対象住宅証明 設計内容説明書
4 仕様書
5 各階平面図
6 二面以上の立面図
7 断面図または矩計図
8 基礎伏図（一部でも基礎断熱施工する場合のみ）
9 各種計算書（必要な場合）
10 カタログ等
11 委任状
★：ハウスプラス住宅保証㈱への申し込みの際に必要となるものです。

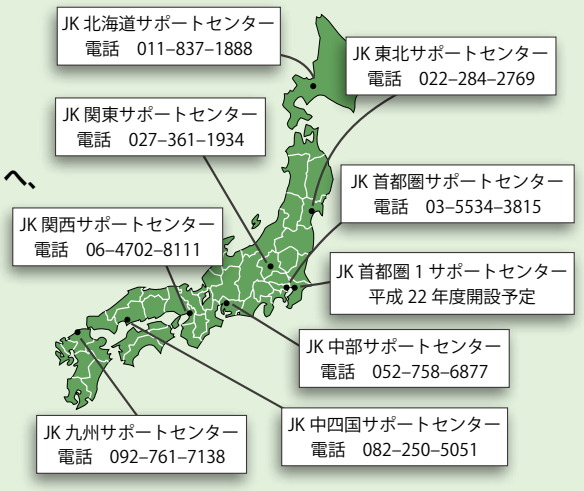
◆サービス内容：
性能評価機関への技術審査・エコポイント対象住宅証明書発行まで
※その後の各県事務局への申請に関しての書類作成・申請業務は含みません。

◆料金：52,500 円
（税込み、性能評価機関への技術審査料〈33,000 円〉込み）
※ 1 性能評価機関は、ハウスプラス住宅保証㈱となります。
※ 2 【省エネ基準】に該当する新築住宅を対象とします。
【省エネトップランナー基準】に該当する際は、別途ご相談ください。
※ 3 エコリフォームの場合、上記申請は必要ありません。別途お問合せください。

「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！

〈本部〉
東京都江東区新木場 1–7–22
新木場タワー 11 階
電話　03–5534–3815



業界最大の展示即売会
『第 24 回ジャパン建材フェア』まで
あと 58 日

Ecotopia*
～さらなる変化へ～

2010 年 8 月 27 日（金）・28 日（土）に開催する『第 24 回ジャパン建材フェア』のテーマは、“Ecotopia*　～さらなる変化へ～”。

200 社を超える出展メーカーブースはもとより、ジャパン建材特設ブース「快適住実コーナー」「Bulls コーナー」「木材コーナー」「特価市場」「家電コーナー」でも人にやさしい＆環境にやさしい住まいづくりのための住宅建材をご来場者 22,000 名、総売上 420 億円を目指して一挙ご紹介！

＊Ecotopia とは、1970 年代の環境運動から生まれた「環境保護ユートピア」を意味する造語。ジャパン建材は、「快適で豊かな“住”環境の創造へ」を基本理念に、Ecotopia の実現を目指しています。

◆旬な話題のセミナー＆オープンセミナー◆

毎回、ジャパン建材フェアの目玉としても好評の本セミナー会場でのセミナーと、展示会場内のオープンスペースで開催するオープンセミナー。今回も、本セミナー会場では「住まいづくりのさまざまなノウハウが詰まった旬な話題のセミナー」を開催。オープンセミナー会場では、30 分という短い時間でわかりやすいセミナーをはじめ、白熱した意見交換と最新の情報入手もできるパネルディスカッションの開催を予定しています。お聞き逃しなく！！

話題の商品

土そのものの素朴で暖かい情感が掌を通して伝わってくる『信楽手洗い鉢』

エース企画販売 株式会社

個性的な住まいを追求されるお施主様のニーズにマッチした水廻りとしておススメしたい『信楽手洗い鉢』。信楽焼は、耐火性に優れ、多種多様の造形が可能なことから、あらゆるニーズを満たし「信楽焼は全国区」といわれるほどの広い販路も特色の一つ。 土と炎が織りなす芸術、土そのものの素朴で暖かい情感が、掌を通して伝わってくる。住まいのグレード UP に役立つアイテムだ。

● 全品オリジナルの自信作

『信楽手洗い鉢』は全品オリジナル製品、メーカーの自信作。デザインと品質を重視し、真の「こだわりの空間づくり」を追求したエース企画販売ならではのオリジナルモデルだ。
洗面ボウル・手洗い鉢は厳しく吟味された、より良品質な陶土から丹精こめて一つ一つ焼き上げられる。限定商品だからこそオリジナリティー溢れる、グレード感のある水廻りが実現できる。

新築でも、増改築（リフォーム）でも、「こだわりの空間づくり」になくてはならないオリジナリティー溢れる洗面ボウル（ボール）・手洗い鉢を、是非お役立てください。

「新築住宅エコポイント」「フラット 35S の金利優遇」対象、「長期優良住宅認定」の省エネルギー等級 4 にも適合『次世代型　外張断熱　D&Ｊ工法 ®』

ダウ化工株式会社

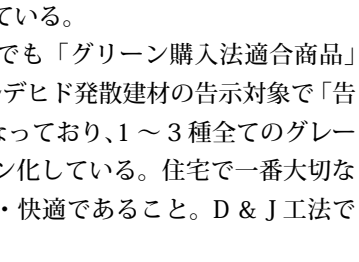
ジャパン建材㈱とダウ化工㈱が共同開発した「次世代型　外張断熱　Ｄ＆Ｊ工法」は、基礎外周を防蟻断熱材「スタイロフォーム ™AT」、外壁を高性能断熱材「スタイロエース ™- Ⅱ」、屋根を遮熱断熱材「スタイロラスター ™」ですっぽり包み、構造用耐力壁材「サーモプライ」を使用したオープン工法。
次世代省エネ基準住宅のため、新築住宅のエコポイント発行対象になり、フラット 35S の金利優遇措置も受けられる。また長期優良住宅の認定基準の要件の一つである省エネルギー等級 4 にも適合する。

● Ｄ＆Ｊ工法なら容易に断熱・気密化

柱の外側から断熱材で覆うため、断熱が途切れる部分ができず、性能的に有利になり、内部結露のリスクも低い。Ｄ＆Ｊ工法に使用されているＡ種押出法ポリスチレンフォーム保温板「スタイロフォーム」は、外張断熱工法に最適なボード状。優れた断熱性・保温材として 1962 年から生産を始め、約半世紀にわたる実績をもつ。

●グリーン購入法適合＆ノンフロン

「スタイロフォーム」は完全に独立した微細な気泡で構成され、熱を伝えにくく、水を吸収しない。水の約 30 分の 1 の軽さでありながら、圧縮強さにも優れ極めて丈夫だ。原料のポリスチレンは熱可塑性樹脂（加熱により軟化し冷却することにより再び固化できる成形加工が容易な樹脂のこと）であることから、指定産業廃棄物処理運用基準に基づきリサイクル可能な端材を再資源化し、再び製品の原料として再利用し、資源の有効活用を図っている。
さらに環境面でも「グリーン購入法適合商品」で、ホルムアルデヒド発散建材の告示対象で「告示対象外」となっており、1 ～ 3 種全てのグレードをノンフロン化している。住宅で一番大切な要素は、健康・快適であること。Ｄ＆Ｊ工法で実現しよう。



イチ押し Bulls

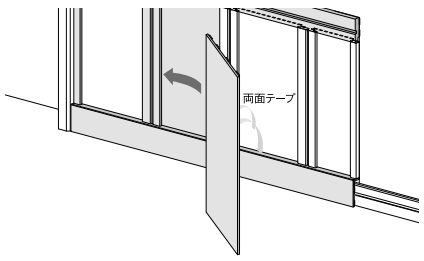
簡単施工でリフォームらくらく Bulls 楽貼腰壁

お父さんDIY　ペットにもおすすめ!!

お部屋のイメージチェンジが手軽にできるだけでなく、ペットのいたずらに強く、子供の落書き落しも楽になるBullsの新商品『Bulls 楽貼腰壁』。DIY好きのお父さんなら、施工手順・施工の際の注意事項を守れば、我が家のリフォームができちゃう！　待望のリフォーム用腰壁部材セットです。

■両面テープで簡単施工

全ての部材に両面テープが貼られているので、剥離紙をはがすだけの簡単施工。



■ペットにもおすすめ

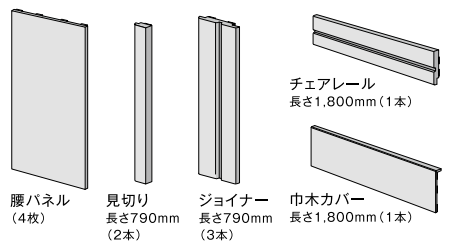
表面の特殊加工でキズや汚れがつきにくく、ペットを飼われているご家庭にもおすすめ。

※キズがつきにくい表面仕上げになっていますが、ペットの爪によりキズがつく場合がありますのでご注意ください。

■1間セットでわかりやすい

腰パネル、チェアレール、巾木カバー、ジョイナー、見切りの1間セットで販売。

セット内容



※全ての部材の裏面に両面テープが付いています。

■カラーバリエーションは2色

どんなお部屋にも合わせやすいベーシックなカラーバリエーション2色をご用意しました。

落ち着いた雰囲気の
PT（プレーンウォールナット）

ナチュラルテイストの
KC（カインドチェリー）

楽貼腰壁（1間セット）
MAR-1 ＊（1,800㎜× 925㎜）　￥38,000／セット
品番の＊にカラーバリエーションのPTかKCを付けてください。

業界インデックス

2010年5月16日～6月15日

INAX▶サンウエーブ工業と国内営業部門を統合した新会社「INAXサンウエーブマーケティング（ISM）」を設立。INAX専務執行役員の石原俊一氏が社長に就任、初年度売上3,000億円強、2014年3月期にはリフォーム事業強化などで3,300億円まで引き上げる見込み。／7月1日付で品質保証担当部署と顧客対応部署を統合し「お客様本部」を新設、その下に両部署を置き、顧客からの情報を品質管理に役立てる。

クリナップ▶ステンレス高級システムキッチン『S.S.』で機能・サイズを絞り込んだモデル『S.S.ライトパッケージ』を値下げ、195㎝から5㎝刻みで8通り選べる間口、高さも3通りにして選択肢を増やし販売増へ。／システムキッチン『ラクエラ』やシステムバス『ハイロ』と扉の色が合わせられる普及価格帯のシャワー付き洗面化粧台『BTG』（開き戸タイプ・引き出し式の2種）を発売。

TOTO▶2012年の五輪に向けて建設需要が見込める英国ロンドンに欧州で初の直営ショールームを5月25日に開設、と発表。

ノーリツ▶環境省の補助事業に採択された太陽熱利用の給湯システムを通常の約半額でリース販売、1年間700台の販売を目指す。／上位機種に限定していた機能を標準装備、収納機能を強化した普及価格帯の洗面化粧台『サクア』の8月2日発売を発表。

パナソニック電工▶大建工業と内装事業で業務提携、製品の相互供給・原料の共同購入など実施。／前面に「主婦目線」を打ち出し、主婦に人気の高い製品をランキング形式で展示するなど斬新な企画の新しいショールームを横浜市に6月12日付で開設、と発表。

トーヨーキッチンアンドリビング▶インテリアにこだわる層に売り込むビンテージ風外観に仕上げたキッチン『イノ・プロヴァンス』を発売。

国土交通省▶4月の新設住宅着工戸数は6万6,568戸（前年同月比0.6％増）で17カ月ぶりに前年同月比がプラスに転じた。政府の住宅取得支援策などもあり、持ち家2万3,496戸（前月比6.9％増、前年同月比2.3％増）、分譲住宅1万8,083戸（うちマンション9,668戸）、構造別の木造は3万4,425戸（前月比1.4％増、前年同月比3.2％増）。「水準は低く、全体が良くなったわけではない」と分析。

トステム▶新築・リフォーム需要を見込む断熱性能の高い複層ガラスに対応し、冬場などの急激な温度変化を低減する浴室用内窓『インプラス　浴室仕様』の6月7日発売を発表。

マグ・イゾベール▶住宅用断熱材グラスウールの特注品などの品種を2010年中に3割程度削減して約2,800品種に絞り込み、在庫量を前年比約2割減を目指す。

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
つくば営業所

所長　田中 英樹

平素は販売店様はじめ仕入先様には格別の御引立てを賜り厚く御礼申し上げます。

つくば営業所のあるつくば市は、茨城県南西部に位置し、県庁所在地の水戸市から南西に約 50km、首都東京から北東に約 50km、成田国際空港から北西に約 40km の距離に位置しています。

市の面積は 284.07 平方キロメートル、これは県内で 4 番目の広さです。また、北に関東の名峰「筑波山」を擁し、東には我が国第 2 位の面積を有する「霞ヶ浦」を控え、あわせて「水郷筑波国定公園」に指定されています。

皆様も御存知と思いますが、「筑波研究学園都市」とは、つくば市全域を区域とし、その面積は 28,400ha（東京 23 区の約半分の面積）。このうち、都市中央に位置する南北約 18km、東西 6km に広がる約 2,700ha の区域を「研究学園区域」と呼び、研究・教育機関、商業・業務施設、住宅などが計画的に整備されています。

「筑波研究学園都市」は、東京にある国の研究機関を計画的に移転することにより東京の過密緩和を図るとともに、高水準の研究と教育を行うための拠点を形成することを目的に建設されたもので、現在は先端技術分野への突破口を開こうとする我が国最大級の研究開発センターとなっています。平成 17 年 8 月 24 日には「TX：つくばエクスプレス」が開業、秋葉原～つくば間が最短 45 分で結ばれ、東京とのアクセスが飛躍的に便利になりました。

つくば営業所は、このような地域で総勢スタッフ 10 名が力を合わせ、「JK サポートセンター」の活用による受注支援・住宅ローン支援・法令対応支援・セミナー支援等を行い、より良いサービスの提供・提案に励んでいます。ぜひ、目一杯ご活用ください。

私共スタッフは、まだまだ未熟者ではありますが、日々勉強をしながら所員一丸となり、皆様のお役に立てる地元密着型の営業所として、知恵を出し、汗を流して、皆様方と共に努力し向上して参りたいと思います。

販売店様・工務店様・仕入先様の皆様、今後共つくば営業所をご支援・ご愛顧賜りますよう宜しくお願い致します。

筑波山と七色帆引き船

合板天気図

【晴】

新設住宅着工戸数が首都圏を中心に回復傾向となり、4 月は 17 カ月ぶりに前年対比で増加となった。中でも木造住宅の回復は 3 カ月連続で前年比増加に転じ、実感は少ないものの今後の需要増を期待させる。当社の需要動向調査においても 7 ～ 9 月は大幅な改善傾向となる予想である。しかし、住宅エコポイント制度開始などで、住宅需要は刺激されているが、住宅価格がデフレから脱していないため需給バランスの回復にはまだ遠いと思われる。

国産針葉樹合板は川上主導の強気展開に変化なく値戻しが順調に進み、ほぼコストに近づいたことにより上げ幅を抑えているが、厚物は依然として大幅な値上げとなった。戸建て分譲とプレカット業者の堅調な推移の回復傾向の市況を考えれば強気にならざるを得ないが、生産もじわじわ増え今後も増えると考える。供給が増えればいつか来た道へ戻りかねない。今以上の値上げが通るかどうかは、各メーカーが「例外」なく価格を上げることが出来るか、と需要を見極めた慎重な供給にかかっている。また流通での価格転嫁の遅れが目立ちだし、さらにはエンドユーザーまで価格が受け入れられるかが大事なところであり、市場は前の値で買い付けた玉を消化し次の値上げ玉に移る前の踊り場になっている。

南洋材合板の主力産地では、原木不足が深刻で在庫状況は各工場とも低水準で、在庫ゼロという工場も出てきている。さらに 5 月下旬から 6 月第 1 週に渡り原地では収穫祭の連休が重なり原木供給が一時的にストップしている。この状況はまだ続くとみられ、入荷見通しは非常に悪い。価格については強気一辺倒だが、価格交渉以前にオファー自体が難航している。特に塗装、型枠は依然タイトで価格も強い。春先に比べ首都圏中心に確実に忙しくなっており、実需が上向いてきたが、全体的には手応えは薄く需要で価格を押し上げているとは言えない。供給減少による相場高が続いている。今後も日本向けの供給量が増えないことを考えると、当分この状況は変わらないものと思われ、当面は国内価格、輸入価格とも強気の相場が続くものと考えられる。

合板業界は当分晴れ間が続き、手応えのある月になっていく。

合板部　部長　内藤　裕之

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