



平成 23 年秋に各地で開催したジャパン建材フェアに多数の御来場を賜りありがとうございました！

平成 23 度ジャパン建材標語
頑張ろう！ JAPAN
元気で 明るく 前向きに

10月13日(木) 第13回 神奈川・静岡合同ジャパン建材フェア 省エネ・蓄エネを担う『HEMS』大好評!!

今回は、会場を「大塚橋ホール」から「横浜産貿ホール」に変え、“プロ限定”と銘打って開催。目玉は、初参加の東芝様よりご紹介の『HEMS』。特価市場にもメーカー様ご協力を賜り、エリアに近い603名のお客様にご来場いただき、中身の濃いフェアになりました。



10月14日(金)・15日(土) 第7回「九州ジャパン建材フェア」 地域密着型の“安心・長持ち・エコで快適”提案を発信!

会場は大相撲九州場所でお馴染みの「福岡国際センター」。3カ月前から実行委員会を立ち上げて開催に臨みました。ブース構成を今回さらにパワーUP、快適エコパックプランブースも開設。九州各地から3,575名のお客様にお越しいただき、活気漲るフェアとなりました。



11月5日(土) 第26回 関西ジャパン建材フェア 『元気で明るく、前向きに All for one One for all』エコな情報発信基地

関西 11 営業所合同で大阪市内の「インテックス大阪」を会場に、出展メーカー様 61 社の協賛で開催。エコファームコーナーの『HEMS』ご提案、セミナーコーナーでは『『HEMS』って何?』、「新築・リフォーム 決断のタイミングは?」を開催。ご来場 2,060 名、特価市場コーナーでエコキュート IH 完売、空気清浄機、セラムヒート、エコジョーズも好評。満足いただけました。次回は平成 24 年 11 月 10 日に開催を予定しています!



11月12日(土) 第3回 山陽ジャパン建材フェア 回を重ねて充実度UP!“あんしん・安全な住まい作りのお手伝い”

広島営業所主催の展示即売会も回を重ねるごとに内容も充実し、地元の皆様に心待ちにさせていただけるようになりました。今回のメインテーマは“復興支援「頑張ろう! JAPAN」、サブテーマに“あんしん・安全な住まい作りのお手伝い”を掲げて御来場の皆様に安全・快適・エコな住まいを創る最新・売れ筋商品を一挙ご紹介しました。



11月19日(土) 第6回 四国ジャパン建材フェア エコで省エネ、安心して長く暮らせる住まいづくり

四国 4 県の営業所、高松・徳島・高知・松山の 4 営業所が合同で主催し、開催地が四県を巡る全国でもユニークな展示即売会です。今回は香川県高松市内の「メッセ香川」1F 大展示場に 1,201 名のお客様をお迎えしました。『HEMS』『エコパックプラン』等々、住まいの安全性+省エネ性+快適性をキーワードに最新情報を発信。大特価市場も好評でした!!



平成 24 年春の開催予定

第 27 回
ジャパン建材フェア(通算 69 回)
3月16日(金)・17日(土) 会場：東京ビッグサイト
第 14 回
北海道ジャパン建材フェア
4月17日(火)・18日(水) 会場：アクセス札幌

国内商業施設で初！ FSC 認証を受けた国産材店舗 ミニストップ

ミニストップは、2009年7月に埼玉県春日部市に国内産のFSC認証材を100%使った木造の「ミニストップ春日部藤の花店」を開店。同年12月には建物自体がFSC認証された1号店「越谷レイクタウン東店」をオープンした。建物自体のFSC認証には、原木の伐採から加工、現場施工までの工程全てをFSC認証業者が行わなければならないため、この取組みは、FSCの認証を取得している(株)キーテック（構造用LVLを製造）および(株)きたじま（施工）と、ミニストップ設計チームの共同開発によって実施されている。

建物自体がFSC認証を取得した場合、『CO₂排出量』は、1店舗当たり72.5kgに削減でき、使用する木材は工場ではプレカットしてキット化して接合部に金物を使うことで分解、再利用が可能になる『リユース』につながる。

■ DATA 「ミニストップレイクタウン越谷東店」

使用木材：構造用LVL『キールム』

| | | |
|----------|---------|---------------------|
| 大梁 | 140E 特級 | 120mm×600mm×11,00mm |
| つなぎ梁 | 120E 1級 | 120mm×240mm×4,000mm |
| 土台 | 防腐防蟻 K3 | 120mm×120mm×4,000mm |
| 門型開口フレーム | | W-3,412mm×H-2,585mm |
| | | W-2,275mm×H-2,585mm |

FSC 認証材：山梨県産カラマツ

ミニストップ(株)（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：阿部信行）は、空調や冷蔵の省エネ機器利用、看板にLED照明を採用するなど、店舗設備の省エネ化を通じて、地球温暖化防止への取組みを進めている。さらに、国内産FSC認証材を100%使用した木造の店舗出店計画や太陽光発電利用を促進することで、「京都議定書」で日本が宣言した森林によるCO₂削減目標-3.8に貢献する活動を進めている。

建物自体のFSC認証を取得した1号店「ミニストップ越谷レイクタウン東店」
延床面積：176.4㎡（10,000mm×18,000mm）



木造コンビニ店舗事例をご参考に同等規模の非住宅（店舗・事務所など）への木構造の採用をご検討ください。
木構造建築、FSC 認証材による合板・LVL 活用、FSC 認証建築物等に関するご相談は、JK 木構造グループ各社へお気軽にお寄せください！

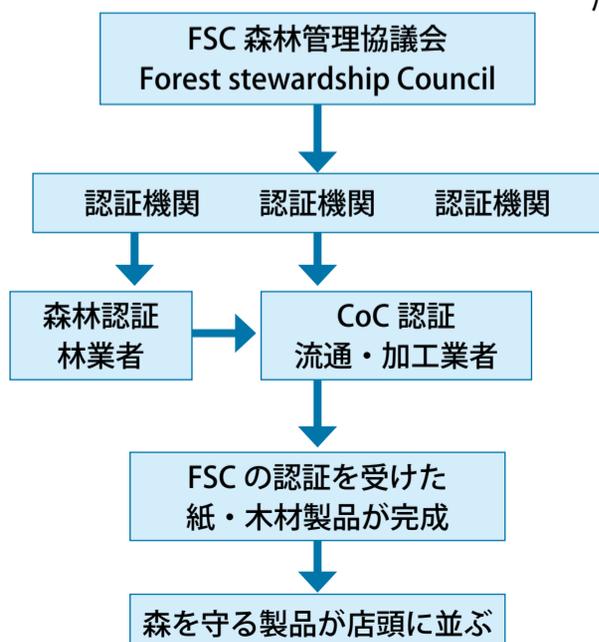
JK 木構造建築事業室 TEL：03-5534-3719 (株)キーテックTEL：03-5534-3741
秋田グルーラム(株) TEL：0186-46-1100 物林(株) TEL：03-5534-3581

合板業界
トピックス
ジャパン建材合板部

秋田プライウッド 「FSC 認証材の針葉樹合板」製造開始

秋田プライウッドは、10月からロシア沿海州プラスタンのFSC認証材の素材で製造された単板で森林認証構造用合板の製造を開始した。芯材は国産スギでフェースバックにロシア産カラマツ単板を使用。同製品は、2010年12月に秋田プライウッドがFSC-CoC認証を取得したことで実現したものだ。

FSCの認証製品の流通



[住宅施工の現場] + [建材販売の現場] 目線で
JK サポートセンターが独自に企画・編集した
長期優良住宅の100%活用に必携!!
『長期優良住宅マニュアル』

★ジャパン建材の営業担当にご用命ください。

トップ対談

代表取締役

石川 温基 様

いしかわ ほんもと

【プロフィール】

1957(昭和32)年、高知市に生まれる。1979年、日本大学芸術学部卒。1980年、高知に戻り、実父・現会長茂氏が経営する(株)新建材センターに入社。自らお客様開拓に努めて商圏を形成する。2004(平成16)年、代表取締役就任、現在に至る。



株式会社 新建材センター

【会社概要】

会社設立 1968(昭和43)年
本 社 高知県高知市大津乙 1244-7
資 本 金 1,000万円
年 商 12億円(2011年6月)
従業員数 21名

現会長・石川茂氏が、地元の総合商社(株)ミロク勤務後に独立。同社建材部で培ったノウハウを生かし、1968(昭和43)年に(株)新建材センターを設立、代表取締役就任。合板、プリント合板がメインだった新建材草創期に新建材専門店として営業を開始。“お

客様を大事にする”気配りで商圏を確立する。現社長の温基氏が入社した当時でも合板、床・壁用縁甲板、壁下地用石膏ラスボード程度だった新建材商品の裾野が広がるにつれ扱った商品も大幅に増加。会長時代からの「ダム経営」による堅実経営と、「成果報酬主義」による社員のモチベーションUP策で、順調に業績を伸ばす。また、ハウス・デポ・ジャパンが運営するハウスメガグループの加盟販売店「ハウス・デポ高知」を立ち上げ、施主様からの信頼獲得につなげる地元の工務店様支援にも積極的に取り組んでいる。

「お客様を大事にする」をモットーに
皆様に喜んでいただけるご提案が
常にできる会社でありたいと思います

新建材の草分け店

大久保 新建材センターさんとは茂会長の時代からのお付き合いですね。

石川 もともとは旧興国ハウジングの高松営業所とお付合いが始まりましたね。

大久保 さらにダンタニ建材、その後をジャパン建材が引き継ぎ、高知営業所も今年11月1日に開設7年目を迎えました。日頃のご愛顧に感謝申し上げます。

新建材センターさんは、高知で新建材を扱った草分け的存在でしょう。

石川 会社設立から今日まで約43年間、新建材の歴史と共に歩んできました。

大久保 石川社長は二代目ですね。入社後すぐに経営の一翼を担われたのですか。

石川 いえ、父から「お客様を大事にすること。そのための気配りを忘れるな」と言われただけで、最初は配達専門、次に配達兼営業、さらに営業に専念するようになりました。

大久保 現場を回りながら必要なノウハウを獲得していったということですか。

石川 最初は、商品を買ってもらうために、建前から大工さんの応援・手伝いに行き、「何でも良いから取ってください」とお願いしました。建前には大工さん仲間が応援にみえるので、そこで知り合いも増え、徐々にお客様が増えていきました。ですから、私が配達時代から開拓してきたのが今のお客様です。

大久保 新建材が、それまでの木材部材に取って代わっていった時期ですね。

石川 新商品の長を勉強しながら販売していきました。「温基」という名前なので自己PRも兼ね、断熱材も手がけてね。最初はなかなか使ってもらえませんでした。買ってもらえば私が施工します」と言って需要拡大に努めました。

大久保 地道な提案営業をコツコツ積み重ねたのですか。社長に就任されて7年、社長業が板についてきましたね。

石川 まだまだです。今も現場を回る一営業マンの気持ちで精を出しています。

健全経営で「優良申告法人」

大久保 今、従業員さんは21名ですか。

石川 役員を除いたこの人数では1人当たりの生産性が悪いという見方もされますが、全て自前でこなしています。

大久保 配送も外注しないのですか。

石川 自前で間に合わないときだけ外注をお願いしています。

大久保 配送コストを価格に転嫁することも難しいですからね。外注は便利な反面、管理を怠るとコスト高になることもあるので賢明な選択かもしれません。

今、ご商売のほうはいかがですか。

石川 季節的には9月、10月、11月、12月と、今が一番伸びていく時期です。

大久保 需要が減るのはいつですか。

石川 1月から2月に少し落ち、3月から4月、5月は上向き、6月と7月が底になるのが1年間の通常パターンです。

大久保 季節変動はあってもコンスタントな売上、会社設立以来赤字知らず。不良債権が償却できない、売掛金回収できないなどの内包された不良性のものが全くない、素晴らしい健全経営ですね。

石川 マイナスはすぐに解消する方針で、売上が良いときに会社に資金を蓄える「ダム経営」を父の代から推進し、税金もしっかり納めて平成10年に「優良申告法人」の表彰を受けました。

商売はお金がないと巧いかならないもので、私も「適正利潤の確保」と「ダム経営」に努めています。

頑張る社員に利益を配分

石川 社員に対しても、利益の半分を成績の良い人、頑張ってくれた人に配分することを徹底して行っています。

大久保 「成果報酬主義」ですね。この評価制度は営業担当が対象ですか。

石川 いえ、全社員対象です。基本給はそれほど多くはないのですが、固定費を抑えながら、業績が良ければ社員に還元する、ボーナスで差がつく給与体系です。

社員に動いてもらわないことには会社は発展しませんから、金銭的な面だけでなく、気持ち良く意欲をもって働いてもらえることが一番大事だと思います。

大久保 社員のやる気を高めることが我々経営者の大事な役目ですからね。

石川 やる気というのは100%が200%になるときもあれば、マイナスになるときもありますので、その都度、適正に評

価していくことも大切だと思います。

大久保 私どもも成果報酬的なことを取り入れ、かつ階層別の研修制度も活用するなど、細かい事を積み重ねながら会社全体のレベルアップに努めています。

リピーターを育てたい!

大久保 今、住宅一棟への納入価格の平均はどのくらいですか。

石川 建材だけの場合は100万円程度、住設機器が加わると倍に増えます。さらに、釘から『エコキュート』まで全て受注して400万円になるケースもあります。

大久保 有難いお客様ですね。

石川 昔は、そういう工務店さんと建売会社さんが半々でしたが、今は工務店さんが1割ほど。高知は建売住宅が多く、競争になるケースが多いです。

大久保 高知県の今の人口は。

石川 約76万人、うち高知市に約33万人います。

大久保 市内に集中しているのですか。

石川 このところ県西部の四万十市(旧中村市)方面への納品も増えています。

大久保 昨年はNHKの「龍馬伝」効果で観光客も多かったのではないですか。

石川 多かったのですが、修学旅行生など団体客収容可能な宿泊施設がなく、観光立県と銘打ってはいますが、国内からも海外からも観光客誘致が上手にできていません。もっとリピーターを集めるような取り組みが必要だと思います。

リピーターを育てるという点では、当社も差別化に取り組む必要がありますが、これが難しい課題でもあります。皆さん、趣味には惜しみなくお金を使いますね。そういった商品を期待しているのですが。大久保 その可能性があるものとしては、東日本大震災を契機に注目されている省エネ・蓄エネによる家一棟丸ごと省エネ化するための「HEMS」など。こういったものが多く出てくると思います。

石川 我々の存在価値がなくなるような“丸ごと”でなければ良いのですが。

大久保 私は、現実的にはメーカーが直接消費者に販売していくのは難しい、と思います。ただ、我々よりノウハウをもつ別ルートから流れる可能性はあります。

石川 我々販売店としては、フロアはA社、ドアはB社と、特色ある商品をお客

様のご要望に合わせて販売して差別化に繋げていきたい、それを可能にしてくれるのがジャパン建材さんだろうと、大いに期待しています。

大久保 私が社内によく言っているのは、「自分で売る意識を強くもつこと」。商品の一つひとつに実際に触ってその長所をつかまなければ、ご提案もできません。そういう意味で、私どもの年2回の『ジャパン建材フェア』は、商品をお買い上げいただく場であると同時に、我々流通を担う者が商品の詳細を勉強できる絶好の機会になる、と話しています。

ご期待に応えられるよう商品力・提案力をさらに増強して参りたいと思います。

将来の夢が抱ける業界へ

大久保 加盟販売店350社、全国的な情報交換も活発化しているハウス・デポグループに加盟され、ハウス・デポ高知を立ち上げられ、工務店様支援に熱心に取り組んでいますね。

石川 昔はサッシ業者が情報を一番つかんでいましたが、ハウス・デポの住宅ローンを手がけるようになってからは当社が一番に情報をつかめるようになり、お客様フォローに役立てています。

大久保 さらに完成保証[ハートシステム]を活用されると、与信管理の不安払拭に限らず、工務店様が安心して工事に専念できる、施主様の大きな安心感につながるマイホームを確実に完成できる保証のメリットも実感いただけると思います。

全国的に見ても個人経営の工務店さんが苦戦を強いられてはいますが、代替わりされたところは、新しいものを取り入れながら順調に受注を伸ばしています。

石川 後継者がいないと、新しいものに取り組む気持ちにもなれませんか。

大久保 販売店様の後継者問題も深刻ですが、その点、新建材センターさんは早い時期に世代交代され、市場や商品の変化にも迅速に対応されましたね。

石川 少し早過ぎるかなと思いましたが、業界が大きく変化してきましたので、世代交代には良い時期だったと思います。

大久保 次の後継者はいかがですか。

石川 中央大学で生命科学を専攻している息子がおりますので、私としては後を継いでもらいたいと思っていますが、本人に任せています。

大久保 それは楽しみです。我々も若い人たちが将来に期待できる業界を目指し、ジャパン建材の持ち味を発揮して皆様の頑張りを後押しさせていただきます。

本日は、ありがとうございました。



JK サポートセンター アドバイス

【住宅エコポイント】再開、通称【復興支援・住宅エコポイント】に

工事対象期間◆新築：平成 23 年 10 月 21 日～ リフォーム：平成 23 年 11 月 21 日～

前回の住宅の省エネ化、住宅市場の活性化に被災地復興支援の目的が
 プラスされ、【復興支援・住宅エコポイント】として再開される。

基本的な内容は従来と同じだが、
 被災地と被災地以外での発行ポイント数が異なる。
 ※被災地：東日本大震災の「特定被災区域」10 県 221 市町村

ジャパン建材の各営業所で
 ポイント発行申請手続きをお手伝い!!

エコ住宅の新築

被災地は 30 万ポイント、被災地以外は 15 万ポイント

工事内容①省エネ法のトップランナー基準相当の住宅
 ②省エネ基準(平成 11 年基準=次世代省エネ基準)を満たす
 木造住宅
 ※①または②+太陽熱利用システム設置の場合
 ……加算 2 万ポイント

エコリフォーム

工事内容に応じて 2000 ポイント～10 万ポイント(上限 30 万ポイント※)

工事内容 ○窓の改修工事、外壁、天井・屋根または床の改修工事
 + 以下の①、②、③、④等を行う場合…ポイントを加算
 ①バリアフリー工事を行う場合……加算上限 5 万ポイント
 ②省エネ住宅設備を設置する場合……加算 2 万ポイント
 ③耐震改修工事を行う場合……加算 15 万ポイント
 (※耐震改修工事に別途加算されるポイントと合計で上限 45 万ポイント)
 ④リフォーム瑕疵保険加入の場合……加算 1 万ポイント

ご活用ください!!

リフォームに取り組みたい工務店様の悩みを一気に解決する!!

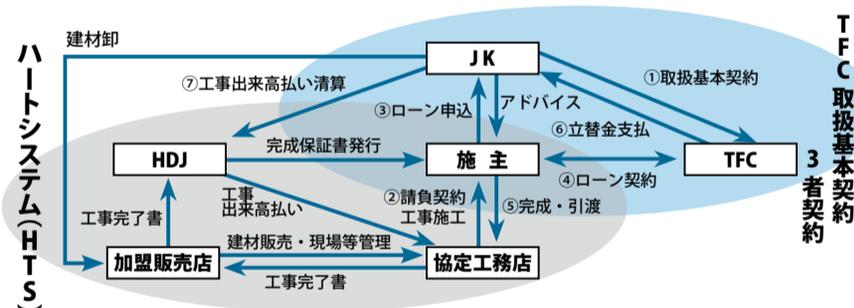
完成保証付 ジャパン リフォームローン

施主様満足度 UP、工務店様が安心して
 リフォームに取り組める、
 住宅建材販売店様も商売繁盛!

ご存知ですか? [完成保証付 ジャパン リフォームローン] のこと。

リフォームに取り組みたい、でも、新築以上にクレームが発生しやすい、追加工事への対処法や
 代金回収等々、本格的に取り組むには課題がある。そんな工務店様の悩みを一気に解決するのが
 [完成保証付 ジャパン リフォームローン]。もちろん、施主様満足度 UP のメリットも盛りだ
 くさん。さらに、工務店様に安心してリフォームに取り組んでいただくことで、販売店様の商機
 拡大、売上増にもつなげられる。

ジャパン建材(株)+(株)ハウス・デポ・ジャパン+東芝ファイナンス(株)の提携で誕生した [完成保証
 付 ジャパン リフォームローン] は、住宅建材業界初で完全ジャパン建材のオリジナル。そのメ
 リットを最大限にご活用ください。



● 施主様満足度 UP のメリット

- ★対象：施主様ご自宅の増改築資金
 バス・キッチン・インテリア・エクステリア・耐震・屋根・外壁・バ
 リアフリー etc
- ★契約条件
 契約期間…1 年～15 年 完全固定金利型
 ※契約期間は最大 15 年。長期の返済で、月々の負担額を軽減できる。
 繰上返済……全額繰上返済が可能
 保 証 人……連帯保証人は原則不要
 ※但し、東芝ファイナンス(株)審査基準により必要となる場合がある。
 ※工事物件共有者がいる場合、連帯保証人として設定いただく。
 担 保……担保は 1000 万円まで原則不要
 ※但し、東芝ファイナンス(株)審査基準により必要となる場合がある。
 設定時の費用はお施主様負担。
 手 数 料……保証料、事務手数料および残高証明書発行手数料は 0 円。
 残高証明書：住宅借入金等特別控除の際必要。
 適用条件は税務署にご確認ください。
- 団体信用
 生命保険……団体信用生命保険の付保は 0 円。
 保険料は東芝ファイナンス(株)が負担。
 ※但し、ローン取組額 300 万円超より付保させていただきます。

★ [ハートシステム] 完成保証付なので
 使用が利用条件 → 確実に工事が完了する。

★お申込時必要書類

| | |
|---------------------------|--|
| 500 万円未満 | 500 万円超 |
| ①リフォームローン申込書 + ②工事等見積書 | ③収入証明書 (源泉徴収票、または確定申告書 2 年分等) ④住宅ローンの残高証明書 ⑤工事請負契約書 |

※但し、東芝ファイナンス(株)審査基準によりその他資料が必要となる場合もある。

★その他

- ◆お支払方法 分割払い(均等払い・ボーナス併用払い) 一括払い
- ◆抵当権設定時の費用等はお施主様の実費負担
- ◆請負工事代金の全額ローンも可能(施工会社所定の自己資金は除く)
- ◆返済開始は工事完了の翌月もしくは翌々月から(引落日は毎月 7 日)
- ◆金利は審査申込時点の適用(有効期限は 6 カ月)
- ◆団体信用生命保険について
 期間中に加入者様が高度障害者になられた場合、死亡された場合に債務を保
 険で充当する制度。お申込時満 20 歳以上 70 歳未満で支払完了時 80 歳未
 満の方。保険会社の審査が必要。手続きは保険会社所定書類へのご記入のみ。
 医師の診察は必要ない

● 受注意欲 UP の工務店様メリット

- ★ローン付けが円滑・迅速
 【ハートシステム】が利用できる協定工務店になることで
 ローン付けの際にファイナンス会社が行う工務店審査が簡
 素化され、スムーズに工事請負契約ができる。
- ★集客力が強化できる
 東芝ファイナンス(株)と提携した『完成保証付 ジャパン
 リフォームローン』が扱える工務店という安心感が、集客
 の武器になる。
- ★クレーム防止・追加工事対応がスムーズ
 クレーム対応や追加工事を口実で代金の支払を渋るクレ
 ームも増えている。【ハートシステム】を利用することで、
 施主側からの不当な要求を未然に防ぐことができる。
- ★資金繰りの悩みを解消
 工事完成・引渡し後に実行されるリフォームローンは、資
 金繰りに悩む工務店様様。【ハートシステム】の利用で、
 工事代金は施工途中から毎月出来高払いされるので健全な
 事業運営が可能になる。

● リフォーム需要獲得が
 販売店様メリット

- ★売上増につながる
 【ハートシステム】を利用する協定工
 務店への建材販売・現場等管理は加盟
 販売店が担う。工務店様の工事請負契
 約増にともなって建材販売の実績も向
 上する。
- ★確実な販売代金の回収
 販売代金が【ハートシステム】の立替
 払い制度で確実に回収できるので、不
 良債権発生による不安から解放される。
- ★新築からリフォームへの
 転換が図れる
 リフォーム事業に本腰を入れるお客様
 の数が増えることによって、減少傾
 向にある新築から、増加傾向にあるリ
 フォーム向け建材販売に軸足を移すこ
 とができる。

★お問合せ先：JK サポートセンター本部 電話 03-5534-3713、ジャパン建材の各営業担当までお気軽にお問合せください。

国内外の木材製品をお届けしています！
 ジャパン建材 木材・プレカット部 木材課

国産材のご案内③

長野県産 信州カラマツ KD 材 造作材、構造材、難燃・準不燃木材 上田第三木材 合資会社

用地面積 6,000 坪
 使用面積 2,000 坪
 (4,000 坪は必要に応じて工
 場にできる広さを有する)



技術力で特性が生きる信州カラマツ
 カラマツは、幼壮期の生育が極めて早
 い、日本特産の樹種。人工林では主に樹
 齢 30 年～40 年で伐採し、出荷されてい
 ます。

製材として利用するには「狂う」「割れる」
 「ヤニが出る」といった短所のために敬
 遠されがちでしたが、高温高湿乾燥など
 高度な技術によって内外壁材・天井材・
 床材、構造材にも利用される優れた特性
 の無垢材になっています。

伐出から製品化まで一貫して行う
 今回ご案内する上田第三木材は、明治時
 代に上田市材木町で「島田屋木材」とし
 て創業した木の老舗。以来、地域の森と
 木にこだわる製品づくりを貫き、長野県
 の豊富な資源である信州カラマツはじめ
 多彩な県産材を伐出→製材→乾燥→加工
 →「無垢材製品」まで、一貫して行う「信
 州からまつ工業会」の一員です。立木の
 指定購入で用途に最適な素材を手入れ可
 すること。製品一枚ごとに徹底した品質管
 理を行っているので、製品 1 枚ごとに
 トレーサビリティに対応していること
 も、大きな強みとしています。

特色ある『信州からまつ』の製品群
 中でも得意とするのが造作材『信州から
 まつ内壁・床・外壁』。カラマツの「ヤ
 ニが出る」短所を人工脱脂乾燥で解消し、
 本物の木の質感・木肌の温もりが伝わる
 製品です。

材芯部までの乾燥を高周波・蒸気複合乾燥装置導入で実現した『信州からまつ
 乾燥構造材 ELCC WOOD (エルクウッド)』も得意製品のひとつ。強度が大きく、
 割れ・反り・曲がりの少ない高品質、住宅品質保証時代に相応しい乾燥木材です。
 さらに、公共建築物等での需要増加で注目されている『信州からまつ難燃・準
 不燃木材』。商業施設・病院・学校・公共施設等ですでに実際に使われています。

詳しい製品情報のお問合せ先

ジャパン建材 営業本部
 木材・プレカット部 木材課
 TEL: 03-5534-3730 FAX: 03-5534-3728

「造作材」 はじめました！

ジャパン建材株式会社
 木材・プレカット部 木材課
 TEL: 03-5534-3730 FAX: 03-5534-3728
 お気軽にお問合せください!!

JKトピックス

JKホールディングス株式会社 代表取締役 会長 吉田 繁 「平成23年度秋の叙勲 旭日小綬章」 叙勲者に

吉田繁は、日本合板商業組合の推薦を受け、「平成 23 年度秋の
 叙勲 旭日小綬章」を戴く栄誉に浴しました。

「日本合板商業組合が誕生して今年で 35 年の節目に当たります。
 また、JK ホールディングスも来年 10 月に創業 75 周年を迎えます。
 加えて、当社の前身である旧丸吉を創業した私の父・吉田猛は明
 治 45 年の生まれで、来年は生誕 100 年の年にも当たります。

合板建材流通業界におきましても、また社業におきましても、
 大きな節目を迎えるこの時期に、今日まで絶えず改革を繰り返し
 ながら私が取り組んできたことが評価され、この度の受勲に繋がっ
 たことに、この上ない喜びを感じております。これもひとえに皆
 様のご支援の賜物と、心から厚く御礼申し上げます。

今回の受勲を励みに、皆様と手を携え、なお一層の業界発展と、
 次の時代を担う若い人の育成等にも力を尽くして参ります。

今後とも皆様のご支援、ご愛顧を賜りますよう宜しくお願い申
 上げます。」

林野庁補助事業

「木のまち・木のいえ担い手 育成拠点事業プロジェクト」

木造住宅検定 [木造住宅設計検定] [木造住宅架構検定]

◆木造住宅検定とは

プレカット工法で作られる住宅の品質向上のために「架構を踏まえた軸組構法の家づ
 くり」のできる人材育成を目指す検定。

◆木造住宅検定の種類

[木造住宅設計検定 1 級/2 級/3 級]

検定の対象：意匠設計者、技術者、
 技能者、学生など

[木造住宅架構検定 1 級/2 級/3 級]

検定の対象：プレカット工場の
 技術者・構造設計者

◆木造住宅検定を受けるには

講習会の受講が必要

◇講習会は全 2 日間

各日とも午前 8:40 受付開始

各日とも講習時間 9:00～17:00

◇講習会の定員 40 名

◇講習会登録料 25,000 円

◆次の講習会予定は

[木造住宅設計検定 3 級]

◇大阪会場 2012 年 1 月 17 日・18 日
 エル・おおさか
 (大阪府立労働センター)

◇名古屋会場 2012 年 1 月 19 日・20 日
 ポートメッセなごや
 (名古屋市国際展示場)

◇横浜会場 2012 年 1 月 23 日・24 日
 エコーレ
 (横浜市教育会館)

[木造住宅架構検定 3 級]

◇大阪会場 2012 年 1 月 17 日・18 日
 エル・おおさか
 (大阪府立労働センター)

◇名古屋会場 2012 年 1 月 19 日・20 日
 ポートメッセなごや
 (名古屋市国際展示場)

◇横浜会場 2012 年 1 月 23 日・24 日
 エコーレ
 (横浜市教育会館)

[木造住宅設計検定 2 級]

◇横浜会場 2012 年 2 月 14 日・15 日
 エコーレ
 (横浜市教育会館)

[木造住宅架構検定 2 級]

◇横浜会場 2012 年 2 月 14 日・15 日
 エコーレ
 (横浜市教育会館)

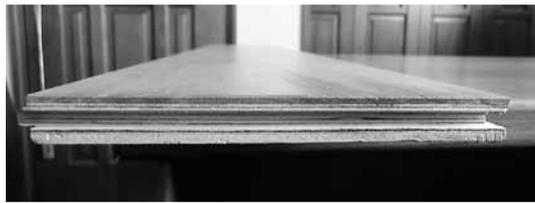
◆木造検定・講習会の詳細・申し込みは

木造住宅デザイン研究会 ユア・ホーム <http://yourhome-labo.jp/class/class.php>

幅広の OPC（一枚もの）フローリングも揃う 『三層フローリング』

ミハマ通商株式会社

販売以来、設計士、ビルダーを中心に各方面より大好評をいただいているミハマの『三層フローリング』。その最大の特徴は 3mmの引き板を仕上げ面に使っていること。そのため、現在あまり見かけなくなった幅広の OPC（一枚もの）フローリングが製造できること。また、無垢のフローリングではないので反りや収縮といった欠点が出にくいといったメリットも生まれている。



【挽き板+パインの芯材+裏面はポプラ系】

三層を構成するのは、トップ面が「3mmの挽き板」、そして芯材に「パイン材」を用い、裏面は「ポプラ系統の材料」。トップ面に 3mmの挽き板を使うことによって、この商品ならではの“無垢フローリングと変わらない、風合いを失わない特性”を発揮する。



【環境に配慮したフローリング】

稀少な材料を守りながらも無垢に近い特性をもつ『三層フローリング』は、環境問題が叫ばれる今だからこそ使いたい環境配慮型建材である。

引戸で、空間をつなげたり、仕切ったりが自由自在に。

『すらっと引戸』

パナソニック電工株式会社

昔から使われてきた引戸には、メリットも多いが、さまざまなデメリットも。パナソニックは、「扉が重い・開け閉めに力がある」「扉を閉めた時の音が耳触り」「下レールに埃がたまる」などのデメリットを解消し、現代の暮らしに合わせた引戸を開発した。デザイン性・仕様に優れた引戸なら手軽に空間イメージを変えられる。



引戸を開けると・・・



扉デザインは 2 種類。床から天井まである、すらっとした壁のようなデザインが特長。カラーパリエーションは 7 色と豊富で、お部屋にあわせてコーディネートできる。



引戸を開めると・・・

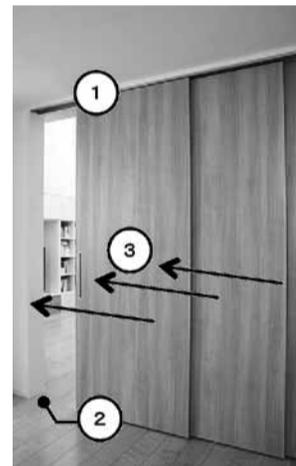
【引戸を開け放って広びろ空間に】

引戸を全部開ければ、キッチン・ダイニング・リビングが一つの空間に。

【引戸で仕切って、いろんな空間に】

空間をさっと仕切るだけで、独立した空間をつくることができる。

【すらっと引戸の特長】



- ①静かにラクに開閉できる
両側ソフトクローズ
厚み 28mm の上吊り
軽量ドア。しかも開閉時にゆっくり静かに止まる両側ソフトクローズ機構を標準装備。
- ②下レールなしで床面すっきり
床面にレールがないので、つまずかず、掃除もしやすい。

- ③スムーズで軽く操作できる、2 (3) 枚連動扉
2 (3) 枚の扉が連動して動き、静かにラクに扉を開閉できる。子どもからお年寄りまで負担なく開け閉めが可能。

めざせ
地域活性化隊

ジャパン建材株式会社
東日本グループ
関東営業部
春日部営業所



所長 大内 敦生

何事にもスピーディーな対応でエリア一番へ

春日部市は埼玉県東部に位置し埼玉の中核都市、業務核都市にも指定されていて、古くは奥州街道の粕壁宿の宿場町として発達した住宅地。桐たんす、桐箱等を特産品としております。

春日部の名前の由来は新田義貞の家臣であった春日部氏の所領であったところからきております。また、営業所のある杉戸町には「西行法師みかえりの松」等、かつて街道を行き交った歴史上の人物の足跡も残っています。営業所北隣の幸手市にある権現堂堤は関東でも有数の桜の名所として知られており、春になると桜並木と周辺に広がる菜の花を見るため県外からも多くの人々が訪れ賑わいをみせ、西隣の宮代町には約 130 種類の動物が生息し遊園地としても有名な東武動物公園があります。



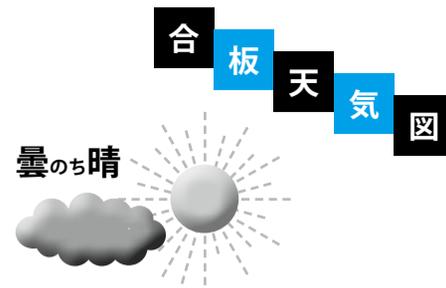
花咲き誇る春の権現堂堤



一日たっぷり楽しめる東武動物公園

春日部営業所は営業 3 名、業務 4 名、新人 1 名、総勢 8 名体制で埼玉県東部・北部を中心に、茨城県の一部を含む営業エリアに活動しております。また非常に若い営業所でありながらも皆規律をしっかりと守り「きめ細かなサービス」「スピーディーな対応」を徹底的に心がけ、お客様に満足していただけるサービスづくりを日々行っております。

今後は JK サポートセンターを最大限活用し、「HEMS」「スマートハウス」「太陽光発電」等を軸に時代に合った商材を販売店様、工務店様にご提案していただけるよう努力いたします。



ジャパン建材 合板部
部長 内藤 裕之

■ 新設住宅着工

本来なら秋需というムードの中、9月の新設住宅着工戸数が64,206戸（前年同月比89.2%）と発表された。前年割れは、6カ月ぶりである。全国的に職人不足が顕著で、大手を中心に人手の確保に苦勞していることも要因として挙げられる。

■ 国内合板

国内針葉樹合板は長尺品を除く各品目の供給は安定し、メーカー出し値は依然横ばいで、流通段階で価格がばらついてきたが、11月頃には首都圏を中心に価格も引き締まってきた。しかし関東から西に向かうほど市況は厳しく、商社や問屋での口銭泣きが見うけられ、流通各社の再販価格は依然として厳しい状況が続いており、川上中心にじりじりと収益が圧迫されている。

合板メーカーは価格安定を維持する方針で、本格的に生産調整を実施し、需給バランスを維持している。9月の出荷量が約15万㎡と前月からは大幅減であったが、これは一過性で、西地区のラワン構造用合板在庫調整の為針葉樹からラワン販売移行したためだと思わ

れる。今月は通常の出荷の16万㎡前後になると思われ、在荷量が増えるとは考えられない。需給においては、現状は均衡を保つが、本格的に需要が出てくれば現状の10万㎡前後の在荷量では、再度逼迫することも考えられる。

■ 輸入合板

輸入合板は、港の状況によってまちまちであるが、タイトなアイテムも出始め、商社筋で現物玉を探す動きが続いている。市場では当用買いに变りはないものの、アイテムごとに大口の引き合いが増えているため、底値感が出てきた。

9月の入荷量が、20.2万㎡で大幅減。現地には一時的に補充のための買いが入ったものの、雨季入りにより原木供給が再びタイトになってくることから、シッパーは生産ペースを上げられる環境になく、今後も入荷量がなかなか増えてこないものと予想され、輸入合板の国内需要は一段引き締まり価格反転を何う展開になると思われる。

今年最後の月となったが、国内・輸入合板共に相場に晴れ間が見えてきた。

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