



「特別企画 東京・東北 JK 合板会 平成 23 年新春トップ座談会」より

平成23年の住宅需要と合板業界を読む

東京・東北 JK 合板会主催による「平成 23 年新春トップ座談会」の詳細は、同会発行の機関紙『JK 合板会』に掲載されていますが、住宅着工数・合板供給を巡る国内外の状況がどのようなかなど、出席された皆様のお話を抜粋した形でご紹介いたします。ぜひ、今後のご商売にお役立てください。

出席者（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 合板部長	大久保清 内藤裕之（司会）

平成 23 年の新設住宅着工数予測・合板供給量予測

社 名	新設住宅着工数（木造住宅）	合板供給量（国内 輸入）
伊藤忠建材株式会社	85 万戸～88 万戸（44 万戸より若干増）	575 万㎡（275 万㎡ 300 万㎡）
住友林業株式会社	86 万戸（46 万戸程度）	580 万㎡（280 万㎡ 300 万㎡）
双日建材株式会社	90 万戸（48 万戸）	600 万㎡（290 万㎡ 310 万㎡）
トーヨーマテリア株式会社	85 万戸（46 万戸～47 万戸）	585 万㎡（285 万㎡ 300 万㎡）
丸紅建材株式会社	85 万戸（46 万戸～47 万戸）	580 万㎡（280 万㎡ 300 万㎡）
三井住商建材株式会社	85 万戸（47 万戸）	580 万㎡（295 万㎡ 285 万㎡）
ジャパン建材株式会社	85 万戸～90 万戸（47 万戸）	600 万㎡（290 万㎡ 310 万㎡）

●ズバリ、平成 23 年の合板景気は？

上山◆数量については、新設着工戸数に連動した形で 105% くらいの伸びとなり、この増加分は、国内の合板生産が担うと思います。基本的には新設着工の「緩やかな回復」が、合板景気の動向にも反映されてくる見込みです。

海外に関しては原材料の確保は益々困難となり、違法伐採の取り締まりも強化されると思われ、接着剤やオイルなどの石油製品の値上げも予想されていますし、そうした影響も出てきますので、やはり価格的には堅調に推移せざるを得ないと思います。

平成 22 年の 7 カ月連続で合板市況が張りついている状況は、メー

カーの努力が大きいと思われますが、今後は、原材料等のコスト増をいかに市場に反映させていくかという点も、重要なポイントになってきます。現時点で、国産生産量のキャパシティは需要量を上回るものになっていますが、今年の合板景気は、ある程度寡占化も進む中で価格も安定し「堅調で緩やかな市場回復の流れである」と見て良いと思います。

工藤◆「終わりよければ全てよし」という言い方が正しければ、現状、足元のプレカットの引き合い・受注状況を見ましても、かなり良いと言って良く、合板・建材の荷動きはプレカットの後になりますので、3 月までは良い状態が続くと思っています。価格にしても、ここでメーカーさんが減茶苦茶なことをするとはいえませんが、我々も減茶苦茶な買い方はできませんので、堅調な状

態で 3 月を迎えることができるのではないかと考えています。

伊東◆国産合板はメーカーさんの生産調達により需給のバランスがとれた市況展開になると思います。

輸入に関しても、過去の様な買い先行といったことは出来ない環境にあり、こちらもバランスのとれた市況になると思います。国内、輸入とも合板市況は堅調推移と見てよいと思います。

竹下◆国産・輸入合板ともに堅調というのが間違いのないところだと思います。

3 月に近づくにつれ、我々の業界だけでなく、いろいろな業界の決算が上方修正されてくる。増収・増益により働いている社員の気持ちも明るくなると思うので、住宅の購買意欲も高まり次第に着工も増えてくる。それに伴い合板需要も堅調で良

くなるだろうと思います。

ただ輸入合板に関しては、また為替が 1 ドル 80 円に戻る、或いは更に円高進行となると、当用買いや為替差損の発生により一時的に市況が停滞する可能性があり、これが懸念材料です。

高光◆基本的には落ち着いてきていますので、国産も輸入も堅調に推移すると思います。為替は確かに X ファクターではありますが、かつて程為替の影響は無いのかなと思います。各社さんそうでしょうが、在庫も抑えられ、流通問屋さんも含めて投機的な動きがかなり少なくなっていますので、供給過剰に陥らない限りは堅調に推移すると思います。輸入についても、輸出ドライブがかって極端な入荷増が無ければ堅調だろうと思います。

ただ裏返していえば、商売として

は、大怪我はしないけれど、非常にやり難いのかなという感じはします。だから末端ユーザーをしっかりと捕まえて商売をしていかないと、売上は上がっても儲からないということになります。

柴田◆国内合板は、需要に合った生産しかない体制ができてきた。海外については、コストアップで安値では出せない。安値なら新興国需要に流れて行って、日本には輸出されないという流れ。国内の合板需要は、少なくとも昨年並みはあると思いますので、非常にバランスの良い需給関係であり、大きな波のない市況で推移すると予測します。

●平成23年の業界動向

柴田◆「卯年は跳ねる。」と言いますが、建材需要は昨年より一段のアップと予測しています。また、【公共建築物等木材利用促進法】の影響で、国産材を中心とした木材製品需要が低層建築には構造用として、高層建築には内装、インテリアとして伸びる可能性があります。久しぶりに明るい1年になるのではないのでしょうか。

高光◆需要が平成22年後半に持ち直して、住宅着工が月7万戸を超えた時点で「良くなった」と、皆のマインドが変わってきましたので、平成23年も7万戸ベースで前年より若干良い感じで順調にいくだろうと思っています。個人的には85万戸としたのですが、社内では80万戸という声が多いです。

今はまだ数は少ない大規模木構造

建築物、いわゆる3,000㎡を超える店舗・老人ホーム等の木造物件が今後は増えていくと思います。耐火の問題から石膏ボードを貼った木造ツーバイフォー大型建築物が出てきていること等を含め、野帳場で苦戦しているゼネコンが真剣に大型木造建築物への取り組みを考え始めている。そういうところが本格的に動きだすと、木材に関してはかなりの新規需要が創出されると思います。

景気全般については、民主党政権の超迷走が続き通常国会でも何も決まらないのではないか。新卒者の内定が6割を切るといった雇用不安、給料が上がらない、こういった政治・社会情勢の不安定さで足元をすくわれる可能性も否定できず、前年並の需要水準をベースに危機感をもって経営にあたる必要があると思っています。

さらに、リーマンショック程ではないけれど、金融市場の不安定要素が世界各地で潜在しています。住宅業界は政府の諸策にも後押しされ比較的良さそうですが、新興国と先進国のせめぎ合いで世界経済がどうなるのか、国内政治情勢がどうなるのか、そのへんが大きなリスクファクターになると思います。

竹下◆私は楽観的で、3月末に決算の上方修正となると、ボーナスは昨年より良くなるはずです。そうすると社員の気持ちは明るくなり、需要引き上げにつながるだろうと期待しています。

もう一つは、「改正省エネ法」「耐震」に23年はスポットが当たり、この部分に着目し注力した人が活躍でき

るのではないかとっています。

業界の構造変化の点では、日本の製造設備は160万戸程度の供給能力があり、今後90万戸、80万戸、70万戸へ住宅着工が減少していく中で供給過剰状態は更に悪化することが引き金となります。少し価格が上がると増産し市況を壊してしまい、常に傷口がジクジクしているような状態が続くことになる。これではたまりませんから、提携や合併によるリストラ、勝ち組と負け組に二極化した中で業界の再編が加速してくると思います。

更に心配なのは、供給不安ですね。断熱材は製造のキャパシティが決まっているので増産ができない。輸入品に頼るにしても規制があって使える量は制限がある。暫らく供給不足は解消できないでしょう。そしてもう一つ足りないのが型枠大工さんです。現場で働いてくれる人の人件費を絞った結果、働く人がいなくなってしまった。「886」と言って「大工さんの日当が朝8時から夜8時まで働いて6,000円」になっている地域がある由。その様な地域では、交通費も道具代も自腹を切らなきゃいけないので『いっそコンビニで働いたほうが楽だ』ということで、転職してしまっている。今、マンション工事が少し増加してきてみると、職人さんがいないことに気がつき対応に困っている現場が出てきている。今年更に工事が増えると大問題になりかねない。断熱材と職人さんの供給不安も業界動向に水を指す深刻な問題としてあると思います。

伊東◆全体感としては悪くないですが、今、竹下さんがおっしゃったように設備過剰は続いており川上・川中・川下それぞれに違う景況感、さらに地域ごとに景況感にバラツキが出るのではないかと思います。

工藤◆22年は川上、問屋さんまでは良かったけれど、二次問屋さん、販売店さんにはけっこう厳しいところもあったのではないかと思います。これも一種の二極化です。大都市圏と地方、地方の中でも北海道では札幌だけ、九州も福岡だけ、中国地方は広島だけというふうに格差があります。同じ業界の中でも良いところと悪いところの差があります。そういう意味での再編が23年にも起きると思っています。

ただ幸いなことに、亀井法案の期限切れが大きな打撃になるのではないかと心配していたのですが、1年延長になりましたので、これが本当に安心感の最大のものです。与信問題がなければ、そんな年になると思っています。

上山◆政府の住宅施策が継続するので、新築住宅市場は緩やかな回復が続くでしょうが、一方で注目してお

かなければいけないのが“既存住宅の流通活性化”で、リフォームも政府の重要なテーマになっています。現実的には「住宅エコポイント」の影響で、家電業界、水工店など管材ルートなど、我々からすると異業種の動きがボーダレス化しています。

新築市場を支えているのは工務店さんですが、リフォームの集客・営業には不慣れです。工務店のリフォーム対応の仕組みを流通業界として整備し、需要拡大につなげることは業界の重要なテーマです。例えば、家電店では構造のリフォームまでは難しく、技術的な対応をキッチリ行い、安全で安心して住める家に改修できるようにしていくには、やはり地域の工務店が集客力を持つところとタイアップしていかなければいけないと考えております。現状は、こうしたリフォーム事業の対応がまだ未整備ですので、今後、具現化されていく動きがより顕著になると感じています。

また【公共建築物等木材利用促進法】は、学校・保育園・老人ホームなど幅広い公共建築物が対象になっていますので、この部分への材料供給の仕組み、構造面や受注・営業力をどのようにして確立していくのか、これは業界の大きい課題になってくると思います。法律では、構造のみならず内装の木質化も謳われており、木質資材の利用の点で、新設住宅着工数の回復に加え、さらにプラス要因として期待できます。

新築住宅着工数は、10年後には60万戸台に下がっていくという見通しも出ていますので、非常に懸念すべきところですが、公共建築物を始め大型構築物での木材利用の流れは、業界全体として木材の需要拡大の転機であり、木質資材の新たな開発や新しい建造物づくりの仕組みを行っていくことが業界としても重要だと考えます。

大久保◆今年は昨年より更に明るくなるというお話を伺い、非常に心強く思っております。ぜひ、そうなって欲しいと思っております。

住宅建材流通を担うジャパン建材は、メーカー様、商社様から商品を仕入れさせていただいて、お客様に買っていただいてはじめて成り立つ商売です。ですから、人と人の繋がりが、コミュニケーションが一番大事な要素だと思います。本年の卯年は「大きく跳ねる、そして前へ進む」年といわれますので、私どもは仕入れ先様とお客様を結ぶ架け橋となるためになお一層コミュニケーションを深め、もっともっと躍進したいと思います。それも仕入先様のご協力があってこそ実現できるものですので、本年もどうぞ宜しく願い申し上げます。

トップ対談

代表取締役

太田 信之 様

おお た のぶ ゆき

〔プロフィール〕

1974（昭和 49）年、大阪府に生まれる。材木店に 8 年間勤務し、営業経験を重ねる中でお客様である工務店が仕事を取っていくことがいかに大変かを痛感。工務店・施主目線の受注支援で共に仕事を創りながら成長することを目指して起業。



株式会社 ウッドライフ

【会社概要】

会社設立：2008（平成 20）年
本 社：愛知県常滑市千代 7－11
資 本 金：1,000 万円
年 商：2 億円
従業員数：5 名

工務店の受注支援基盤として、工務店が自主的に考え、行動を起こせる環境づくりのための会『ウッドライフプラス』を組織。月 1 回の定例会で工務店同士の意見交換や徹底した議論を行う。太田社長はアドバイザー役に徹し、工務店の

営業力育成と健全運営の実践を支援している。さらに『ウッドライフプラス』の認知度を高め、受注物件を増やしていくための施主向け展示会を地元で年 2 回開催。回を重ねるごとに企画内容を充実させ、物件獲得に功を奏している。2010 年 6 月にハウス・デポ加盟、[ハートシステム] の活用も可能にした。2011 年 3 月には、設計士、行政書士、不動産業、建材メーカー、ウッドライフによる持ち株会社を立ち上げ、一般施主に対する提案・受注の取り込みをワンストップサービスで行える体制の確立を目指す。

工務店様と一緒に仕事を創るための三位一体、四位一体を推進中！

経営力をつける

大久保 こちらへ伺う途中、分譲地にどんどん新築が建っていて、地元の工務店様が活躍されているようでした。こういう様子を見ると、元気が出てきますね。

太田 ここ常滑市は、中部国際空港セントレアができ、ベッドタウンも生まれて名古屋からの人口流入が始まっています。ただ、りんくう町などへの誘致がまだ難しく、同じ知多半島にある半田市に比べるとまだまだこれからの地域です。

大久保 それでも徐々に従来とは違う動きが出てきているということですね。

太田 はい、今後の動きに期待を寄せているところです。

大久保 ウッドライフさんは、今年が 3 期目ですか。

太田 昨年 9 月に 2 期目の決算を終え、第 3 期目に入っています。おかげさまで、今のところ売上増・増益です。

大久保 太田社長、まだお若いでしょう。

太田 今年 2 月に 37 歳になります。

大久保 努力もされているでしょうが、たいしたものですね。

太田 おかげさまで順調ですが、油断すると、落とし穴があるかもしれませんので、人選の問題等も含め、慎重に一步步前進していきたいと思います。

大久保 昨年、ハウス・デポ・ジャパンに加盟されましたね。月一回の「ハウス・デポ社長会」は、さまざまな企業規模・社歴の販売店さんが集まるので、勉強になるというお話をよく伺いますが。

太田 いろいろ勉強させていただけますので、私のように経験の浅い経営者には情報収集ができ、その情報を自社の現状に当てはめて考えられる点でも、有難い機会を与えていただいています。

お施主様満足 UP で工務店様支援

大久保 会社設立前は、材木店に勤めていらっしやったそうですね。

太田 昔ながらの材木店で営業担当は私一人でした。工務店の皆さんと接する機会が増えるにしたがって、工務店さんに建材を売りに行っても売れない、じゃあ、自分には一体何ができるかと考えるうちに「工務店さんと一緒に仕事を創っていかねければ、何も始まらない」という結論に達しました。

大久保 その具体策は、材木店時代には実現できなかったのですね。

太田 ええ。それで、他に勤め口を探そ

うと退職を決めたのですが、大工さんたちから「お前がやらなくて誰がやるんだ」と、背中を押していただいたのが起業のきっかけになりました。

大久保 それは何よりも心強い支援をいただきましたね。

太田 とても有難く思いました。

大久保 工務店さんにとっても、太田社長のようにアドバイスしてくれる人がいることは心強いだろうと思います。

太田 でも、私だけでは補えないところはありますので、ジャパン建材さんや建材メーカーさんのお力も貸していただいて、本当の意味での三位一体、四位一体がどうすれば実現できるかを考えながら、私たち販売店も、工務店さんたちも一緒になって、お施主様目線に立ってやっていくことを徹底すべきだろうと思います。そのために、今年 3 月、お施主様へのワンストップサービスが提供できる JK サポートセンターのような機能をもち、かつ、地元の特化した形の持ち株会社を新たに立ち上げます。

大久保 『ウッドライフプラス』とは別の組織ということですか。

太田 はい、有志の会から一步前に進んで、当社に依頼いただければ、【フラット 35】のローンづけや完成保証ができる設計指導、施主様に資金計画も提示できる、地場工務店さんはもちろん、施主様に頼られる組織にしていこうと思います。

大久保 そういふものができると、さらに工務店さん方が仕事を取りやすくなるでしょうね。

手づくりで知名度 UP

大久保 独自企画の展示会も定期的に開いていらっしやるそうですね。

太田 当初は、水廻りメーカーさんの地元ショールームで年 3 回開催していました。その内容については、『ウッドライフプラス』のメンバーに毎月の定例会で話し合って決めていただいています。

大久保 なるほど、地元お施主様に一番近く、ニーズもつかんでいらっしやる大工・工務店様の視点から企画される展示会ということですね。

太田 初回に来場いただいたのが約 60 組 100 名ほどでしたが、工務店さん方がチラシを手配りして回って、まずは名前を知ってもらおうという初期の目的は果たしました。

2 年目は、私が、それまでに来場された皆様へのアンケートを基に営業ツールになるものを作り、ここから工務店さん

の営業活動をスタートし、仕事につなげていくことに徹してもらいました。

やはり「継続は力なり」で、段階を踏みながら少しずつ協力いただけるメーカーさんの数が増え、工務店さんの努力も実って、地元の皆様に楽しみにしていただけるイベントになりました。

大久保 3 年間をかけて地道に続けてこられた努力が実ったのですね。

太田 その集大成として昨年から半田市にある海苔流通センターで開く現在のスタイルにし、昨秋 10 月の『ウッドライフプラス秋祭り』は、建材メーカーさんと各工務店さんとのコラボでブースを作り、午後 3 時からは大工さんたちによる建前を実演しました。櫓を組んでいく周りを取り囲んだ 300 人ほどの来場者も真剣な面持ちで見守っていらっしやって、大工さんたちの仕事ぶりを身近に感じていただけました。櫓が完成した後は餅撒き風に籤入りのお菓子を撒いて景品もブレゼントしました。



大久保 本当にお祭りですね。さすがに工務店さんらしい、すばらしい企画です。

太田 今年 5 月の『ウッドライフプラス春祭り』が通算 12 回目、ほとんどの工務店さんが「ハウス・デポ協定工務店」の旗を掲げてブースを構えてもらえることになっていまして、1 日 1,300 名～1,500 名を動員する予定です。

大久保 私どもの『ジャパン建材フェア』も今年は 3 月に東京ビッグサイトで、その後も各地で開催しますが、どうしても流通から目線の企画展示になりがちです。私どもの展示即売会にも、販売店様、さらにその先の工務店様の声を汲んだ企画が取り入れられるという大きなヒントをいただきました。ありがとうございます。

明確な構想をもって前進

太田 大工さんたちは、昔は、人の繋がりで仕事が取れていたと思います。今、よく大工さんたちに話すのは、「人の繋がりの“情”で取れる仕事は 2 割、後の 8 割は同じ漢字でも情報の“情”だよ」ということです。

大久保 おっしゃるとおりですね。

太田 内覧会をするにしても、地元情報誌で PR するにしても、ホームページを充実させるにしても、いろいろな部分で費用がかかるようになっていきます。ですから、工務店さんには最低限でも「物件ごとに経費の見える化、実行予算を立てて適正利潤を得て、健全な会社運営をしてください。そのためのウッドライフの後方支援ですから」と話をさせてもらっています。

大久保 そこですね。これは、販売店様にもいえることだと思います。

太田 私は起業してからずっと毎月末に棚卸しをし、在庫は固定経費＋100 万円を上限と決め、それをずっと守り、不良在庫はもたないように努めています。

ただ、営業が私一人だったときは、買掛と売掛の見込みが完璧に管理できていたのが、営業マン 2 人を入れてから状況が読みにくくなっていましたので、改めて売上と利益について一人ひとり表にして出させ、より正確な数字が常に把握できるシステムづくりにも取り組んでいるところです。



大久保 独立 3 年目にして、そこまで徹底していらっしやる。

今回、この「トップ対談」にご登場を願ったのも、完成保証でお施主様にも安心して仕事が任せてもらえる、工務店経営の健全化につながる [ハートシステム] や、ハウス・デポ・パートナーズのローンもご活用いただいている太田社長のお話を通して、これからの販売店様の一つの新しい方向性を全国の皆様にお知らせしたいという私の思いがあったからです。

太田 ありがとうございます。

大久保 我々も、自ら販売する努力をし、販売店様に同行してご提案していく、さらに、販売店様と一緒に大工・工務店様支援に努める、これが問屋に求められる次のステージではないかと思っています。

太田 値段だけの勝負ではない、仕事創りから携わり、住まいづくりに必要な最新の情報を提供してことが、私たちの重要な仕事になっていると思います。

大久保 新しい販売店のあり方を考え、実践していらっしやる貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

同業の輪を拡げ、
住宅・建材流通業界の繁栄に貢献する

東京ジャパン建材会

東京ジャパン建材会は、全国各地で同業の輪を拡げるジャパン建材のお客様会「ジャパン建材会」の中で最大エリアを網羅し、かつ、全国最大規模の会員 559 社（正会員 507 社、賛助会員 52 社）を擁する。東京ビッグサイトで毎年 2 回開催される『ジャパン建材フェア』を協賛するなど、首都圏・関東・甲信越の各地で住宅建材流通と住宅業界の活性化と成長に大きな役割を果たしている。



平成 23 年 1 月 14 日、東京都千代田区内のホテルニューオータニで「第 13 回東京ジャパン建材会総会」を開催。
第一部「講演会」は、落語家の三遊亭小遊三氏による「笑門には福来る」の演題で新年のスタートに相応しい明るい話題で笑いの種を蒔いていただいた。

第二部「総会」では、任期満了に伴う役員改選が承認され、長年にわたって会の活性化に尽力された生井邦彦氏（つくば支部長 ㈱生井 取締役会長）から、名畑豊文氏（中央支部長 ㈱ナバケン 代表取締役社長）に東京ジャパン建材会会長職がバトンタッチされた。

東京ジャパン建材会各支部

正会員 507 賛助会員 52

相模原支部 正会員 17

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

▶むつかしい時代になりました。ＪＫ会の皆様方と一緒に頑張って勉強等を通し共に発展して行きましょう。



府中支部 正会員 16

東京ジャパン建材会 副会長
支部長
池田 昭義
㈱コバヤシ 代表取締役社長

▶今年も激動の年となりそうですが、プラス思考で活動して参りたいと思います。



中央支部 正会員 28

東京ジャパン建材会 会長
支部長
名畑 豊文
㈱ナバケン 代表取締役社長

▶「卯年」は新しい時代の扉を開ける年です。飛躍の年にしましょう



新木場支部 正会員 66

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

▶会員相互の信頼を図り情報を交換し、共に発展するところを目指します。



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

▶今年は昨年以上に輝きを増し、会の発展を祈ります。



木更津支部 正会員 21

支部長
及川 浩
㈱協力 代表取締役会長

▶会員のみな様が全員参加していただける、お役に立つ研修会を企画して参ります。



城北支部 正会員 25

支部長
早川 淳
早川住建㈱ 代表取締役社長

▶会員の親睦と研修に力をそそいでいきます。



千葉支部 正会員 29

支部長
斉藤 章
㈱斉藤材木店 代表取締役社長

▶建材会の充実を図って、益々発展する為に会員の増強を推進していききたいと考えております。



柏支部 正会員 8

支部長
金子 正
㈱丸金 代表取締役社長

▶いよいよ差別化される時代になりました。地域№1店になるよう頑張ってください。



つくば支部 正会員 10

支部長
生井 邦彦
㈱丸金 代表取締役会長

▶永続企業は時代の変化に敏感であることが条件だ。今、市場は何を求めているのか、を皆で考えよう。



水戸支部 正会員 11

支部長
松浦 義文
㈱松浦製材所 代表取締役社長

▶今年一年「目配り、気配り、心配り」をテーマに頑張ろうと思います。



昭島支部 正会員 14

支部長
矢澤 俊一
㈱YAZAWA LUMBER 代表取締役社長

▶新年明けましておめでとうございます。飛躍の卯年となる様ＪＫ会を中心にがんばりましょう!!



山梨支部 正会員 15

支部長
戸栗 淳
㈱白根ベニヤ 代表取締役社長

▶昨今は大変厳しい時代ですが、ＪＫ会員一同が乗り切っていける様頑張りたいと思います。



入間支部 正会員 19

支部長
亀山 正義
竹内木材工業㈱ 代表取締役社長

▶新役員として会の発展のため頑張ってください。



横浜支部 正会員 12

支部長
小泉 武信
小泉木材㈱ 代表取締役社長

▶国から出る難題を吸収出来るジャパン建材大樹の森の中で、活気あるＪＫ会の森を作るべく頑張りたい。



平塚支部 正会員 18

支部長
中村 藤嘉
㈱中藤材木店 代表取締役社長

▶卯の年は飛び跳ねると云われている。進むべき方向と着地点を選択し行動しましょう。



川崎支部 正会員 8

支部長
笠井 善泰
㈱ミツサワ住設 代表取締役

▶ありがたいの意味を再認識し、ガンバッテ行こう。



藤沢支部 正会員 13

支部長
高橋 秀和
㈱高橋屋 専務取締役

▶支部長 1 年生です。怪異の増強と和を大切にしていきます。よろしくお願い致します。



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

▶熊谷支部活性化の為、一生懸命頑張ります。



春日部支部 正会員 12

支部長
染谷 重明
㈱染谷材木店 代表取締役社長

▶地域との調和をめざし、個性を生かして支部と会社を円滑に進めていきます。



埼玉支部 正会員 14

支部長
木寺 靖典
㈱マルミ 代表取締役社長

▶成せばなる。プラス思考でやり続けましょう。



高崎西支部 正会員 13

支部長
若林 郁夫
ヤマワ合板㈱ 代表取締役社長

▶今年は卯年。ジャンプ、ジャンプ、ジャンプ！



高崎東支部 正会員 20

支部長
堤 博道
㈱前橋銘木店 専務取締役

▶長いくらいトンネルの先によく明りが見えて来たような気がします。



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

▶会員の皆様の協力で会員増強目指し頑張ってください。



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

▶ハウスのシステムを利用し、お客様がより仕事が取れる支援をし、一層の飛躍を計る。



宇都宮東支部 正会員 16

支部長
篠崎 昌平
㈱シノザキ 代表取締役会長

▶今年は期待が持てそうです。腰をすえて頑張ってください。



長野支部 正会員 15

支部長
宮森 武久
ミヤモリ㈱ 代表取締役社長

▶激しく変化する時代、情報を密にして業界全体が発展する様頑張ります。



松本支部 正会員 13

支部長
浅井 清
浅井木材㈱ 取締役会長

▶本年は 1 月より特殊の建材を高額受注しました。本年は良い年になりそうです。



新潟支部 正会員 16

支部長
齋藤 昭三
㈱山市 代表取締役社長

▶行動するジャパン建材会を目指します。



長岡支部 正会員 12

支部長
西澤 紘紘
㈱カネヱ西澤材木店 代表取締役社長

▶不況にまけない行動力で、うさぎのように跳びはねる年にしたい。

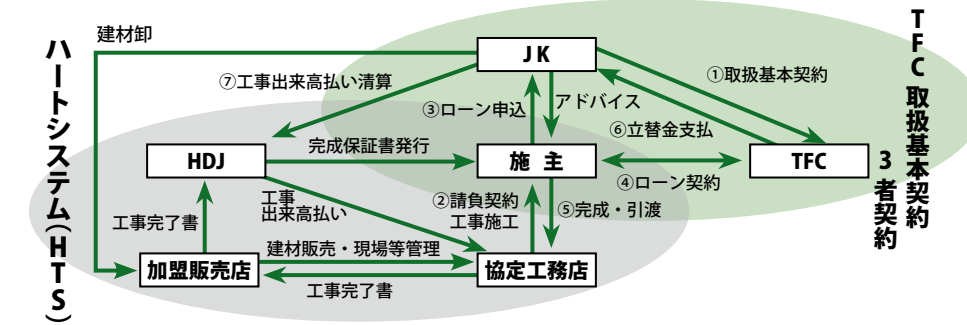


お施主様満足度 UP、工務店様が安心してリフォームに取り組める、住宅建材販売店様も商売繁盛！

完成保証付 ジャパン リフォームローン

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、お施主様満足度 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)提携で【ハートシステム】のリフォームローンをパワーアップした住宅建材業界初の[完成保証付 ジャパン リフォームローン] は、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。



●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に代金の支払を渋るクレーマーも増えている。【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泣かせ。【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 の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。

●お施主様満足度 UP のメリット

★ 2011 年 3 月末日まで申込分なら、低い金利で有利

実質年率	10 年まで (120 回)	10 年超～15 年まで(180 回)	完全固定金利
	3.3%	3.5%	

※ 2011 年 4 月 1 日以降申込については、お申し込み時金利を適用。

★対象：お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・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。

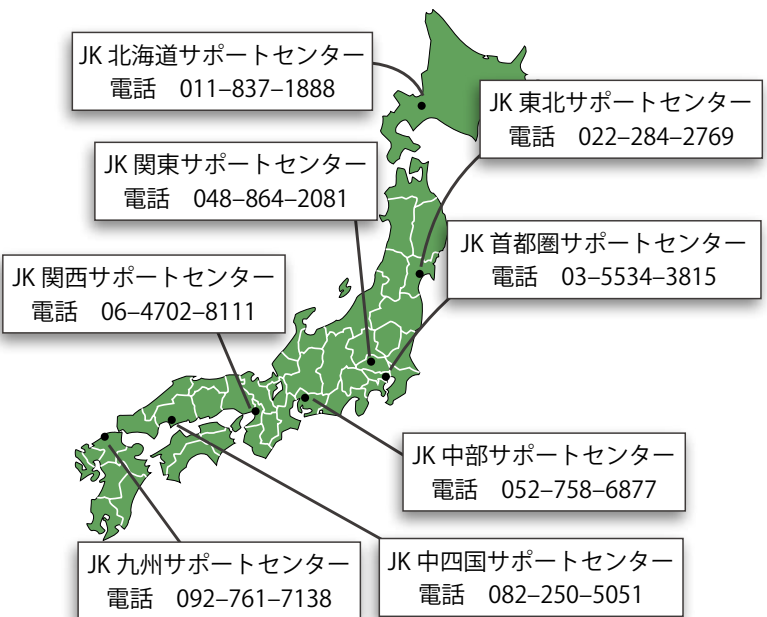
★【ハートシステム】使用が利用条件 ➡ 完成保証付なので確実に工事が完了する。

★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）
◆ご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金で充当する制度。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

『完成保証付 ジャパン リフォームローン』お問合せ先



- JK サポートセンター本部
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
- （株）ハウス・デポ・ジャパン 本部 電話 03-5534-3811
- ジャパン建材(株)の各営業担当

人と環境に優しいコルクを活用 『コルク フロア』

ウチヤマコーポレーション株式会社

コルクとは、コルク樫の木の皮で、木を伐採するのではなく、樹皮をはがすことで採取できる。樹皮をはがされた木々は、自然に元の姿へ再生し、約8～10年で再び樹皮を採取できるようになる。木を伐採することなく収穫できるので、自然保護の観点からもコルクは環境に優しいエコ素材といえる。

【ウチヤマのコルク フロア】
ウチヤマの『コルク フロア』は、海外で製造されているコルクタイルとは違い、日本の住文化である素足の生活に適するよう国内自社工場で製造。コルクの良さをそのまま残し、足触り、歩行感に拘った床材である。

【コルク床材ならではの4大特長】
コルクそのものの性質を生かした『コルク フロア』の4大特長。
《柔らかい床》
床材の安全性を表す指標にG値がある。一般にG値は100以下が望ましく、G値がより小さいものほど安全性に優れる。『コルクフロア』はクッション性があり、万が一転んでもケガをしにくい。
《滑りにくい床》
他の木質フロアと比べ、『コルク フロア』は摩擦係数が高く、とても滑りにくい。
《快適な床》
コルクは80～90%が空気層でできており、優



れた断熱性を有する。そのため、『コルク フロア』は、一般の木質フロアと比べて保温性が高く、素足でも冬場のヒヤッとした感触がない。
《水に強い床》
独立した気泡の集まりで水を通しにくいコルクの性質を生かし、昔からワイン栓や瓶ビールの王冠の裏など、水を遮断したい部分に使われてきた。さらに『コルク フロア』の表面にはウレタン塗装が施されているので洗面・脱衣所などにも安心して使用できる。

ペットも人も快適に暮らす！ ペットが滑りにくく、ひっかき傷やふん尿による汚れに強い床材 『ハイパーフロアー シストS+ワン』

住友林業クレスト株式会社

ペットとともに快適で幸せな毎日を。そんなお施主様ニーズに応える床材『ハイパーフロアー シストS+ワン』。愛犬の歩行に配慮した滑りにくさでペットにやさしい機能と、ペットの爪などによる引っかき傷がつきにくく、よだれやふん尿による変色を抑制するというユーザー視点の機能を両立させた。

【ペットにやさしい機能】
表面に施された特殊効果により、滑りにくさを実現。愛犬の脚腰への負担が減って、長寿化が進むペットにもやさしい住まいになる。
【お施主様にやさしい機能】
ペットの爪などによる引っかき傷がつきにく

い。加えて、耐アンモニア性を高めたフィルムの採用によって、ふん尿による変色を抑える。また、『ハイパーフロアー シストS+ワン』は、床暖房対応の床材で、キャスター傷にも強く、ワックスをかけることなく美しさを長く保つことができ、室内のお手入れにかかる手間隙が減らせる。
【環境にもやさしい製品】
『ハイパーフロアー シストS+ワン』の基材には「FSC 認証合板」を100%使用するなど、住友林業クレストは環境保全を基本ポリシーとし、より高品質な製品の企画・販売を積極的に推進している。



カラーバリエーションは、クルミホワイト・メープル・パーチ・ノーチェ・トトロップの5柄。同柄の建具・収納・壁材・階段もラインナップし、住まいのトータルコーディネートを実現。

イチ押し

ブルズ

Bulls

ここがポイント！

在来軸組工法で使用する構造用合板の耐力壁ビスで、壁倍率3倍と4.9倍の国土交通大臣認定を取得している。

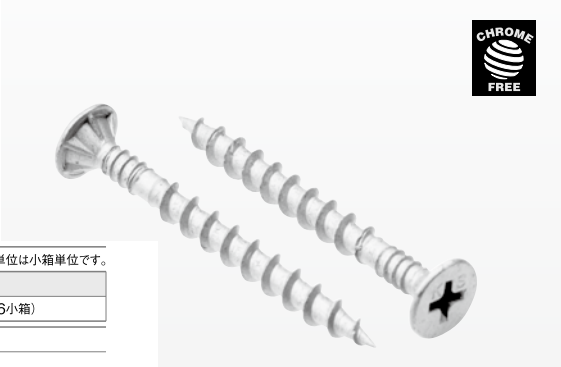
Bulls 耐力壁ビス

★ビスのピッチを替えるだけで壁倍率3倍と4.9倍の使い分けができる。
★施工後は、ビス頭の刻印で製品識別が可能。
★筋かいが不要なので、断熱材納まりが良く、施工性が向上する。

※販売最小単位は小箱単位です。

型番	商品コード	梱包
BKS-4041	114451	6,000本/ケース(1,000本×6小箱)

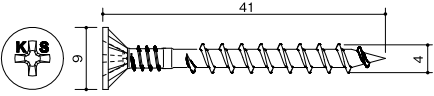
材質	JIS G 3507-2 SWCH18A相当
表面処理	ジオメット
承認等	国土交通大臣認定 認定番号FRM-0284/FRM-0285



■仕様一覧

標準仕様書			
		壁倍率3倍用	壁倍率4.9倍用
仕様		大壁仕様／木造軸組耐力壁	大壁仕様／木造軸組耐力壁
面材		JAS構造用合板 特類2級 9mm	JAS構造用合板 特類2級 9mm
品番		BKS-4041	BKS-4041
ピッチ	外周	150mm	100mm
	中通	150mm	150mm
線端距離	面材に対して20mm以上		面材に対して20mm以上
	軸材に対して20mm以上		軸材に対して20mm以上
倍率		3.0倍	4.9倍
国土交通省大臣認定番号		第FRM-0284号	第FRM-0285号

■仕様図



ビス頭に「KS」と刻印が入っているため、施工後も製品の識別が可能です。

業界

2010年12月16日～
2011年1月15日

インデックス

イトーキ▶外国社員が多いグローバル企業向け新型オフィスチェア対応身長190cmの『ヴェント』を開発。
水素供給・利用技術研究組合（東京ガスなど13社で構成）▶都内で燃料電池車向け水素ステーション開所式開催、2015年の燃料電池車本格発売に向け準備を進める。
YKKAP▶埼玉県久喜市に建設中の埼玉県窓工場に単板ガラスを断熱性高い「Low-E ガラス」に加工する設備を配置し、ガラス加工工程を導入、サッシとガラスを組み合わせた『窓』を製造して製造コスト削減へ。

東京都とUR（都市再生機構）▶東京都内の臨海副都心（江東区有明北3-1地区）の土地を住友不動産に売却を決めたと発表、2010年度内にも正式な売買契約へ。

トステム▶建築業者向けオンラインショップ「建デポプロ オンラインショップ」の品揃えを増やし本格展開、注文品を店舗で引き取れる仕組みや、一定以上の購入で配送料を無料にするサービスを採用。コールセンターによる問い合わせへの電話対応も可能にする。

東京ガス▶既設住宅対象の割安な住宅用太陽熱供給システムを投入へ。

環境省▶昨夏に実施した企業向けアンケートで大手企業の環境への取組みが頭打ちになっていると分析。

東芝ライテック▶住宅の天井に取り付けるLED（発光ダイオード）シーリングライト製品群を拡充、3月までに機種を倍増、4月以降も継続的に製品数

を増やす。

日本板硝子▶と子会社の日本板硝子ビルディングプロダクツが東京都港区の日本板硝子ビルディングプロダクツ東京支店1階に建築用ガラスのショールーム「NSG ガラス スクエア」を開設。一般消費者の認知度向上と市場ニーズ吸い上げに活用。

日本アクア▶水の力で発泡するウレタン製断熱材『アクアフォーム』の施工体制を拡充、2013年までに施工棟数2009年比2.6倍の16,000棟を目指す。

京セラ▶屋根に設置するラック（架台）をなくした太陽光発電システムの新製品『エコノルーツタイプU』の1月20日発売を発表。

TOTO▶配水管の位置を見直し、洗面器下の収納スペースを拡大、小物収納ポケットを設けたラウンドカウンタータイプの洗面化粧台『オクターブ』の2月1日発売を発表。



ジャパン建材株式会社
東日本グループ
首都圏第二営業部
横浜営業所



所長 寺野 公英

～合板の事ならジャパン建材へ！～

★ジャパン建材の主力販売商品は合板です。

森林認証商品をはじめ特寸合板等の様々なアイテムを在庫し、迅速に皆様のお手元にお届けできるよう常に準備しております。

★ジャパン建材の営業マンは

合板についてのあらゆる知識を持つプロフェッショナルです。

輸入合板であれば現地の原木状況から各シッパーの製品の情報まで、国内合板では生産・在庫状況まで常にタイムリーな情報をご提供させていただきます。価格の面だけでなく、皆様方からの様々なニーズにお答えできると思います。

合板についてのご相談は是非ジャパン建材にお任せください。

～ご案内～

毎年 11 月に『神奈川・静岡合同ジャパン建材フェア』を開催

地元の展示会ならではの様々な企画・御買得商品を多数ご用意しております。まだご来場頂いたことのない方、是非一度展示会場にご来場ください。

横浜市は、神奈川県東部の位置し、神奈川県内の市町村では最も面積の広い都市。また、全国の市町村の中で最も人口の多い市（368 万人）としても有名です。
明治以降は国際港として著しく発展してきました。横浜中華街・みなとみらい 21 など観光名所も多く、異国情緒の漂う建築物と近代建築が建ち並ぶ活気溢れる街です。是非皆さん一度はお越しください。



11 月の新設住宅着工戸数が 72,838 戸（前年同月比 106.8%）と発表され、6 カ月連続の増加となった。7 万戸台は 8 月より 4 カ月連続となる。

木造住宅に関しては 11 カ月連続で前年対比増加となり、一戸建は前年比 14.2% 増で 11 カ月連続の増加となり好調さが目立つ。木造住宅は 41,454 戸で 1.6% 増。木造比率も 56.9% と 50% 以上をキープし、首都圏を中心に全国的に回復傾向が続いている。今後も回復傾向は続くと思われる。

国内合板の 11 月の生産量は 23.3 ㎡となり、前年同期比 107.5% であった。針葉樹合板生産量も 20.4 万㎡と生産量がまとまったが、出荷も昨年で最高の 21.7 万㎡となり、在庫量は前月から 1.5 万㎡も減って 17.9 万㎡となった。ここ数カ月は大手プレカット中心に直需で厚物が引き合ってきたことが影響したようだ。長尺・厚物は品薄で欠品、受注ストップの声も聞かれ、地合いが引き締まってきた。

昨年からの好調の戸建分譲は、今年の上半期も好調であり実需があると見られる。好調な市況環境の中、合

板メーカーは需要に見合う生産を今後も続け、在庫量も低水準で推移し今年も強気の相場が続くと思われる。

輸入合板は急速な入荷抑制を進めたことにより、需給のバランスが取れ始めたことで相場は回復基調。産地は雨季に入り、雨量は少ないものの断続的な降雨が続いている。サバ州伐採規制の本格化も加わり、原木不足は解消のめどが立たず、主要港中心に供給不足が依然際立っている。インドや中国等の大口購買国も着実な手当てを続けており、少なくとも半年程度はこの状況が続くと思われる。

11 月の入荷量は 22.9 万㎡で前年比 84.4% となり、前月に続き今年 2 番目の低水準の入荷。とくにマレーシアが大幅減となり、6 年ぶりにインドネシアの入荷がマレーシアを上回る結果となった。産地情勢に大きな変化は聞かれませんが、原木価格が本格的に上昇し始めた様子で産地は強気姿勢である。

国内・輸入合板共にムードは良く、当分晴れ間が続く展開が予想される。ユーザーには的確な情報を提供し、早め早めの手配をお願いしたい。

合板部 部長 内藤裕之

第 25 回 (通算 67 回) ジャパン建材フェア

2011 年 3 月 18 日 (金)・19 日 (土)

東京ビッグサイト 東棟 1・2・3 ホールで開催

今回のテーマは **地球をほめよう！ We love eco.**

地球の、日本の、住まいのエコにつながる多種多彩な住宅建材・木質構造材、住宅設備機器を一堂に集めて展示即売いたします。皆様のご来場を心よりお待ちしております！



あと
46日！

特製メジャーを
皆様にプレゼント

J K イベント暦 2011

3 月

9 日(水)～10 日(木) 第 13 回北海道ジャパン建材フェア アクセス札幌

18 日(金)～19 日(土) 第 25 回ジャパン建材フェア 東京ビッグサイト



ジャパン建材(株)から
2 月中に発行予定。
長期優良住宅の全てを
詳細に解説した
未来住宅へのパスポート
『JK サポートセンター』
長期優良住宅マニュアル
A 4 版 全 68 ページ

第 5 回 雙環フォーラムを 開催しました。

平成 23 年 1 月 21 日に開催した第 5 回雙環フォーラムに 160 名の皆様のご参加をいただきました。ご多用のなか、遠路お越しいただきありがとうございました。

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