



いろいろあります 住まいのエネルギー源 JKメニュー

住まいの省エネ性をUPする「長期優良住宅」「フラット35S」「住宅エコポイント」の各施策で「次世代省エネルギー基準」の「省エネ等級4」に対応する住まいづくりが急速に拡大している。同時に、エネルギーの消費量を抑制し、住まいから排出するCO₂を低減する住設機器の需要も高まる中、使いやすさや省スペースにも配慮した機種が新たに登場している。

ジャパン建材では、多種多様なニーズに沿った住まいのエネルギー源をご提案しています！

1 ガスを効率よく使う 高効率給湯器

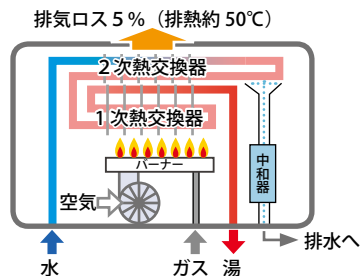
エコジョーズ

従来は使用するガスの約20%が放熱・排気ガス（約200℃）として捨てられていた。その約15%を二次熱交換器で回収して排熱約50℃まで再利用する「潜熱回収型給湯器」が『エコジョーズ』。排気ロスを5%に削減し、高い熱効率約95%を実現している。

●メリット

- ◇ガス消費量を従来型に比べ約13%～15%削減。
- ◇使う量だけ沸かすので無駄がない。
- ◇待機時の消費電力を低減。
- ◇購入時は従来型より高額だが、年間のランニングコストが抑えられる。
- ◇CO₂排出量を従来品比約13%～16%削減。

●エコジョーズの仕組み



2 灯油を効率よく使う 高効率石油給湯器

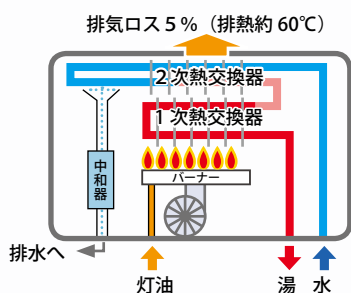
エコフィール

従来は給湯機で使用する灯油の約20%が放熱・排気ガス（約200℃）として捨てられていた。そのうち約15%を二次熱交換器で回収して排熱約60℃まで再利用する「石油タイプ潜熱回収型給湯器」が『エコフィール』。排気ロスを5%に削減、高い熱効率約95%を実現している。

●メリット

- ◇従来型（熱効率83%）に比べて年間約79Lの灯油を節約（4人家族・入水温度通年18℃でお風呂湯はり・シャワー・洗面・台所で使う場合）、年間のランニングコストを低減。
- ◇従来型比約13%のCO₂排出量削減につながる。

●エコフィールの仕組み



3 大気の手+電気を効率よく使う 自然冷媒CO₂ヒートポンプ給湯機

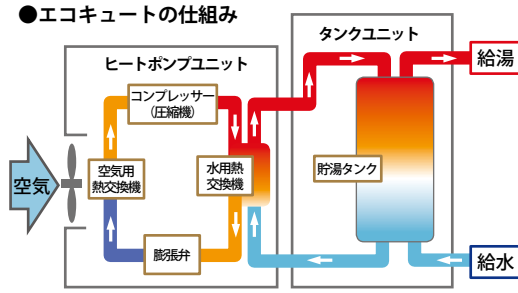
エコキュート

ヒートポンプの原理を利用してお湯を沸かす『エコキュート』。ヒートポンプとは、空気中の熱エネルギーを熱交換器で集めて圧縮し、さらに高温にする（エアコンと同じ原理）。その熱でお湯を沸かすため、投入した電気エネルギーの3倍以上の熱エネルギーが得られる。

●メリット

- ◇電気使用量を低減して光熱費を抑制。
- ◇割安な夜間の電気を使うので経済的。
- ◇タンクのお湯が非常時の生活用水として利用できる（370Lタイプなら4人家族で約3日分）。
- ◇燃焼式給湯器に比べて火災リスクが低いので火災保険料が割引される場合もある。

●エコキュートの仕組み



4 太陽光から電気をつくる

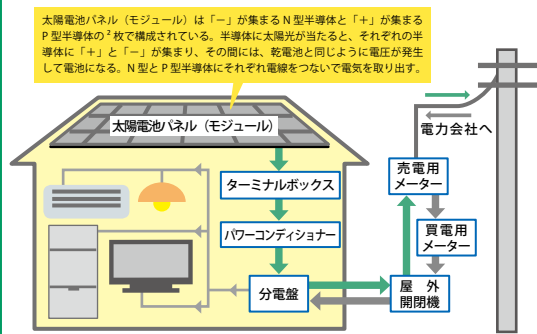
太陽光発電システム

太陽から地球上に届く膨大な光エネルギー（毎秒約30兆キロカロリー）から直流電気を作って利用する『太陽光発電システム』。CO₂など地球温暖化や酸性雨の原因になるガスを出さないクリーンな自然エネルギーで再生が可能。

●メリット

- ◇昼間に発電した電気は家庭で利用し、余った電気は電力会社が買い取ってくれる（平成23年度の買取価格42円/kWhを予定）。
- ◇発電できない夜間は電力会社からの割安な電気を利用。
- ◇オール電化との組み合わせで光熱費約91%の削減も可能。

●太陽光発電の仕組み



5 ガスエンジンで電気をつくる

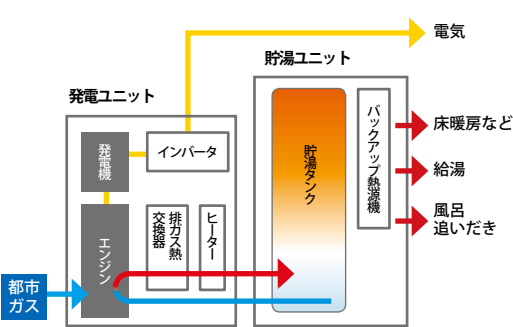
エコウィル

マイホーム発電『エコウィル』は、産業用・業務用で先行して普及したガスコージェネレーションシステムを家庭用に開発したもの。ガスエンジンで発電機を回して電気を作り、そのときに発生する熱でお湯をつくり、暖房もできる。家電品や部屋数、お湯の消費量が多いご家庭向き。

●メリット

- ◇購入電力量を年間約40%削減。
- ◇光熱費をトータルで抑制。

●エコウィルの仕組み



6 ガスから電気をつくる燃料電池

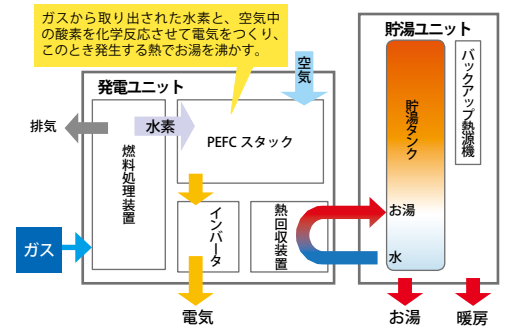
エネファーム

ガスから取り出した水素と空気中の酸素を化学反応させて「電気」と「熱」を発生させるのが燃料電池。家庭用燃料電池『エネファーム』は、「エネルギー」と「ファーム＝農場」の造語。2008年の洞爺湖サミットで展示され、2009年に実用化された。

●メリット

- ◇エネルギー効率80%～85%で消費するエネルギー量を大幅削減。
- ◇光熱費をトータルで抑制。
- ◇『エネファーム』を使うとガス料金が割安になる。

●エネファームの仕組み



7 複数のエネルギー源を 組み合わせる

複合型のエネルギー源

エコジョーズ+太陽光発電
エコフィール+太陽光発電
エコジョーズ+太陽熱利用システム*
エコキュート+太陽光発電
エコウィル +太陽光発電
エネファーム+太陽光発電
*太陽熱利用システムについては次号でご紹介。

第25回ジャパン建材フェア
地球をほめよう! We love eco.
あと17日

フェア会場で「住設機器・建材の今、そしてこれから」をお確かめください!!

世界へ向けて！

JKホールディングス株式会社

海外事業室

JKホールディングス(株)海外事業室は、国際分業が進む住宅建材・素材の動きやトレンドをグローバルな視点でキャッチ。ジャパン建材はじめグループ各社のビジネスをバックアップしています！

●ロシア拠点(ウラジオストーク)

Rus Interra LLC

- ロシア市場向けに日本製建材（外壁材）を販売
森林資源豊富なロシアからロシア材を日本へ輸入する展開も念頭におきながら情報を収集している。
- ロシア市場では高級建材の底堅いニーズが見込まれる。ロシア1億4,500万人の人口の3割程度しか住んでいない極東地域（シベリア以東）だが、来年ウラジオストークでAPECが開催されるのを機にロシア政府の極東地域への投資がさらに活発化。サハリンの天然ガス資源関係者という高所得層の存在も今後の期待材料になっている。

●中国4拠点(大連・上海・香港・天津)

銀得隆建材有限公司

- ①中国に向けた素材（合板・LVL）販売
 - ②日本製品（建材・住設機器）を中国へ販売
 - ③中国製品（建材・住設機器）を日本へ輸出
 - ④中国からの素材（合板・LVL）を日本へ輸出
- 現状は④が最も規模の大きいビジネスで、特に中国の植林木に注目が集まるなか、ユーカリ合板、ポプラ合板、ポプラLVLなどを日本へ輸出。日本の建材メーカー大手各社が中国に進出するなか、中国の建材製品も品質向上著しいことから、中国独自メーカーが生産した建材を日本へ輸出することにも注力。
- 同時に、日本の技術力を活かした機能性建材を中国で販売。
- 中国では建材産業が成長し、木材資源を世界中から集めている状況にあるので、ロシア・ベトナム・北米から素材を中国向けに扱うことも手がけている。

海外で活躍できる人を育てる

JKホールディングス(株)海外事業室は、2006（平成18）年のJKホールディングス(株)へ移行後に誕生し、将来の海外事業展開に不可欠な人材を育てる役割を担っています。すでに米国・カナダ・中国・ロシア現地の大学で語学研修を受けた10数名が当社の海外拠点のスタッフ、または、本社にて海外事業を担当するスタッフとして活躍しています。

世界8カ国で海外事業を展開

米国・中国・ロシア・マレーシアの4カ国に現地法人・駐在事務所を置き、さらに今後の可能性を探る情報収集活動を台湾・韓国・ブラジル・ベトナムの4カ国で進めています。



●マレーシア拠点(サラワク州ミリ)

MIRI OFFICE

- マレーシアから日本への合板供給仲介業
- ベトナム、タイを始めとした新興東南アジア諸国の情報収集

●米国拠点（シアトル）

Interra USA Inc.

- ①輸入住宅向けスペックの米国製品を日本へ輸出
- ②イノベーション活発な米国で開発された新素材・断熱材・新技術・工法を日本へ輸出
- ③カナダ・米国産素材のロシア・中国向け輸出

●さらなる海外事業展開の構想

台湾

- 将来的に非常に期待できる地域
中国本土の経済成長の影響で経済成長を続ける、世界でも珍しい強い親日感情があり、日本人・日本製品に対する信頼度も非常に高い。「ジャパン建材」ブランドの浸透にも期待できる地域であり、まず日本製の建材を販売するために、さらに台湾製の建材を中国本土で販売する可能性も見ながら駐在所開設の準備を進行中。

韓国

- 難しい市場ではあるが、韓国で販売できるもの、韓国から輸入できるものについて情報を収集中。

ブラジル

- 大幅な経済成長を遂げ、オリンピック、ワールドカップが連続して開催されるなど、今後が期待できる地域でもあるので、情報を収集中。

ベトナム

- 北部は森林地帯ですでにベトナムからの合板が日本や韓国に輸入されている。経済成長著しい国の一つでもあり、現地の住宅改善もこれから進むと見られ、情報を収集中。

トップ対談

代表取締役社長

國井 総一郎 様

こく い そう いち ろう

【プロフィール】

1953昭和28年、兵庫県生まれ。1976年(株)ノーリツ入社、製品開発現場で活躍。2001(平成13)年にロケットボイラー工業(現(株)アールビー)代表取締役社長、2003年に(株)ノーリツ取締役・(株)ハーマン代表取締役社長に就任。以後、(株)ノーリツ取締役兼常務執行役員営業本部長、取締役兼常務執行役員経営統括本部長の重職を経て、2009年に代表取締役社長兼代表執行役員に就任する。



株式会社 ノーリツ

【会社概要】(2010年12月末現在)

本 社 神戸市中央区江戸町93
会社設立 1951(昭和26)年
資本金 210億円(単体)
年 商 1,750億円(連結)
従業員数 2,326名(連結:5,290名)

1951年、「能率風呂工業株式会社」を神戸市に設立。五右衛門風呂が主流の中、ゆったり寛げるタイル風呂『能率風呂A型・B型』を発売。1957年、日本の中小企業初の社債を発行。1961年に発売したガス風呂釜『GS』をガス会社135社が採用、家庭用ガス風呂釜のトップメー

カーとなる。

1968年、社名を「株式会社ノーリツ」に変更。流し台型ガス給湯器、浴室内から種火点火・消火できる『マジコン』、自動消火装置付ガス釜、瞬間湯沸器と風呂釜を一体化した『ユラージ』、自然循環式太陽熱温水器や全自動ガス風呂給湯器、温暧房給湯器などの画期的な新製品を開発。2003年以降はコージェネ給湯器『エコウィル』、高効率ガス給湯器『エコジョーズ』、高効率石油給湯機『エコフィール』を普及促進。さらに、太陽光・太陽熱利用の新エネルギー分野の取組みにも注力している。

エコ＊リラ＊キレイ はじめました

大久保 本日は貴重なお時間を割いていただきまして、ありがとうございます。

このトップ対談を通じて、日本各地の販売店様の新しい取組みなどをご紹介しております。また、メーカー様と販売店様、その間を橋渡しする我々、三者がさまざまな情報を共有していくことが大事と考え、四半期に一度はメーカー様トップに経営方針、製品開発・販売戦略の方向性等のお話を直接聞かせていただいで、全国2万社の皆様に発信しております。よろしく願いいたします。

新しい幸せを、わかすこと。

大久保 ノーリツさんの本社は神戸、名誉会長・太田敏郎さんが創業者ですね。

國井 はい、今年がちょうど創立60周年で、名誉会長の太田は、我々の精神的なバックボーンとなっています。

大久保 以前、太田敏郎さんの「わが心の自叙伝」が神戸新聞に連載されていたのを全て読ませていただきました。海軍兵学校所属時代に唯一心の安らぎを感じた場所がお風呂だったことが創業の原点になったお話。創業時代から今の時代まで、まさに血と汗の結晶で会社を創り上げてこられたお話に感動しました。

國井 創業の原点「お風呂は人を幸せにする」は、必ず引き継いでいきたいと思っています。

大久保 ノーリツさんの新しいグループビジョンは「新しい幸せを、わかすこと」ですか。

國井 はい。創業時からの「お湯をつくる」から「お湯を使う、楽しむ」といった豊かな暮らしの価値提供へと、私どもも進化を続けてきました。今度の「新しい幸せ」というのは、「人と地球の笑顔につながること」と位置づけていまして、「わかす」は「自分の気持ちをわかす、社員の気持ちをわかして盛り上げる、社会をわかす」という意味があります。

大久保 その高揚感をグループの統合・再編や、連結売上2,500億円を目指す2011年～2016年の中期経営計画「Vプラン16」につなげていくお考えですね。

國井 2009年の社長就任当初、V字回復させると、改革を始めたのですが、グループをよく見渡すと足元をしっかりと固めながら徐々に良くしていくべきという考えに変わりました。

大久保 私もそう思います。私ども非製造業はメーカーさんのような大幅な人員削減もできません。経費でも売上でも細かいものをコツコツ積み上げていくのが

最善と考え、まず「経費を半分にしよう」という目標を掲げ、従来のやり方を抜本的に変える目線をもってもらうことに努力しました。おかげさまで、成果が徐々に出て収支も取れるようになりました。

國井 合理化は着実に行うべきで、安易なリストラでは会社の中がバラバラになってうまくいかないものです。

全員が同じ方向を見てくれるのが理想ですが、改革には反発がつきものです。まず、2割の人がついてきてくれれば、後の6割の人がついてきてくれます。残り2割のうちのどれだけの社員を同じベクトルに向かわせるか、ここが大事だと思います。

大久保 私が社内をよく言うのは、「一致団結全社一丸までいかなくても団子状態になっていれば良い、目指す方向も一点を目指す事も大事だが、角度30度くらいの幅で進んでいこうよ」と。私どもは、社員同士、お客様、仕入先様、その人間関係が一番の基礎になるという考えです。

メーカーさんの場合は、営業現場の声、クレームを吸い上げていくことでヒット商品が生まれる可能性もありますね。

國井 確かにそうです。不具合が出ないにこしたことはありませんが、「万一出た場合は誠実に早く対応すること」を徹底しています。

同時に営業部門と生産部門が協調し、営業部門の中でも話し合いを密にして生産部門への要望事項に優先順位をつけて伝え、互いに助け合い、話し合える環境が整ってきたと思います。

やはり、どの業種でも人が大きな要素ですので、社員の自立を促し、自立した社員同士が相互支援し合うことでチームが向上するという考えに基づいて「自立と相互支援」を目指した人事制度を採用しています。

こうした制度が功を奏し、2011年度の経営方針発表会では、新しいグループビジョンを理解・浸透させるために「社員の実際の感動体験を表現したムービーにまとめたものを発表させて欲しい」という声が出てきて、我々役員がその内容に感動させられている状況です。

大久保 自分たちの発想で知恵を絞って行動を起こす人が増えるのはすばらしいことです。

國井 そういう自由な発想と声が出てくる企業に変わってきています。

コアターゲットは30代女性

大久保 2011年1月に開始された「V

プラン16」の中に「30代女性がコアターゲット」とありますね。私も、この年代、特に決定権をもっている女性にアプローチすることが一番重要だと思います。

國井 さまざまな情報を持つ30代女性は、資金的に余裕のある親世代とお互いに依存しあって頼りにしています。同時に親世代への影響力もあります。「エコ＊リラ＊キレイ」でノーリツグループの商品開発からマーケティング、アフターサービスまで社内の活動も全てこのブランドメッセージに基づいて進めてまいります。

実は、この「エコでリラックスできてクリーン&ビューティ」というコンセプトのメッセージは、良いものを作れば売れるという姿勢から30代女性をコアにしていくという方針転換に呼応して、社内の女性から出てきたものです。

大久保 そうでしたか。ノーリツさんでは以前から女性の戦力化に取り組んでいらっしゃいますね。

國井 はい、昨年も4名の女性幹部が誕生しました。価値観やライフスタイルの異なる人たちを活用して組織・チームのパフォーマンスを高めるダイバシティが広がりを見せていますが、私どもも社員・従業員が誇りをもてる職場にしようと考えています。福祉事業者と連携して障がい者の雇用促進や就労支援のための給湯器リサイクル事業も進めています。

また、兵庫県の森林組合と連携し、健全な森林育成のための間伐材事業を支援しています。

大久保 新しいビジネスモデルも全て「新しい幸せを、わかすこと」につながっているのですね。

『エコジョーズ』でエコに貢献

大久保 ノーリツさんが群を抜いていると思いますが、どの住設機器メーカーさんでも業績が改善してきていますね。

國井 そうですね。住設関係業界の見通しは比較的明るいです。

大久保 特に取替え需要が細かく読めて生産計画も立てやすいでしょう。

國井 国内では一昨年に比べて新築需要は減少していますが、潜在的な買い替え需要は膨大にあります。

今、市場には燃焼機器買い替えの潜在需要が3,000万台～4,000万台あります。その買い替えに10年かかったとしても、年間300万台～400万台の潜在需要があるわけです。それを

“環境に良い商品”ということで徐々に掘り起こしてできるようになり、国内の需要は非常に安定してきています。

大久保 今までは逃がしていた熱を再利用して環境に優しい、省エネ、住まいのランニングコスト低減にもなる、消費者も、せっかく替えるなら『エコジョーズ』にしようという気持ちになりますね。

國井 熱効率15%UP、二酸化炭素が16%削減できる点が非常にわかりやすいと思います。補助金制度が終了してブレーキがかかかと思っていましたが、年間20万台以上売れています。

大久保 ところが、私ども木建ルートでは思うように需要が伸びていません。

國井 施主様からのクレームで最も多いのが、「取替えの際に『エコジョーズ』のことを聞かされなかった」というものです。ですから、ご紹介いただければ、需要は確実に伸びていくと思います。

成長の核「新エネルギー分野」

大久保 明石市のNAM事業所内に「新エネルギー商品研修センター」を開設されましたね。

國井 今後の国内・海外の売上を伸ばす核と位置付けている太陽光・太陽熱関連機器施工体制の強化・推進のための研修センターで、施設内には2階屋根に相当する地上5mの模擬屋根を設置し、現場の条件に近い具体的な施工体験と、安全な作業方法の研修も受けていただけます。

ものづくりの部分、企画・開発・設計・生産については、日本の技術力と海外の工場をリンクさせる形で製品・部品の共通化をして、価格面でも品質面でも満足していただける商品・サービスをご提供して競争力を発揮していきたいと思っています。

大久保 業界初の太陽光発電システムと高効率給湯器『エコジョーズ』『エコフィール』を併用し、光熱費を「見える化」した新製品もぜひ拝見したいと思います。

お話、ありがとうございました。



ジャパン 建材 フェア

出展メーカー200社以上!!

住宅建材
総合展示即売会

第25回

通算67回

特価市場開催!

2011.3.18 〔金〕 9:30am / 19 〔土〕 9:00am
〔 〕 5:30pm 〔 〕 5:00pm

東京ビッグサイト東展示棟 1・2・3ホール

地球をほめよう! We love eco.



主催：  ジャパン建材株式会社

協賛： ジャパン建材会 ブルズ会



ジャパン建材株式会社は地球環境の保全につとめています。
ISO14001の認証を全営業所で取得しています。

ジャパン建材フェア ならではの “見どころ”を お見逃しなく！

★ジャパン建材 快適住実コーナー★

テーマは、地球をほめよう！ We love eco.

健康的で快適な暮らしの基本は、何といても地球環境が守っていただけるエコロジー＆エコノミーで快適な住まいづくり。省エネ性・耐震性・耐久性に優れ、世代を超えて住み継いでいける高い品質の住まいづくりに役立てていただける最新の技術情報、各種保険・保証制度に関するノウハウ等々を全てご紹介します。ぜひ、お立ち寄りください。

★感動いただける 特価市場★

ご来場いただく皆様に限定してワクワク、ドキドキ感を満喫いただける目玉商品を多数で用意！

お買い得商品の詳細情報は、『第25回ジャパン建材フェア』ご来場当日に配布します。乞うご期待!!

★取扱いアイテムがズラ〜り Bullsコーナー★

これは便利、使ってみたい、これが欲しかった」と言ってもらえる魅力いっぱいの Bulls 商品群が、小さなものから大きなものまで勢ぞろい。参考出品するアイテムにもご注目ください！

※ Bulls コーナーにて当日(会場で)お買い上げの方に
ブルズ特製“こすると消える”フリクションペンをプレゼント！



★木の香りがお出迎え 木材コーナー★

森林認証に基づく優良木材を大量に展示、今までになかった規模に拡大して“適材適所”の木材をご提案します。

18日・19日の2日間、日本の木づかいの伝統を受け継ぐ江戸木挽き「林組」(代表：林 以一氏)による実演。屋久杉の大径木を大鋸一本で挽き、美しい木目の断面を切り出す伝統の技をご披露いただきます。木を見て木に触れることで、木を身近に感じてください！

- ＊大鋸の特性を生かした昔ながらの木挽き
- ＊機械製材にかからない大径木の大割
- ＊回し挽き
- ＊材の価値を変える木取りの指南



〈木挽きの醍醐味〉

『一本の太木をどうやって挽けば最も美しい面がとれるか。木挽きは木を読み、一丁の大鋸でそれをこなす。木を読む・木取る・挽き割る木挽きの技術の元、樹種・産地・状態を見極め規格に囚われないその木に最適な造材を行う。』(木挽き「林組」ホームページより)

一番の見どころが近づいた時点で場内アナウンスでお知らせします。お見逃しなく!!

★合板の現状がわかる 合板コーナー★

合板の樹種変換が進むなかで合板ならではの特色ある製品の活用が進んでいます。合板のことなら、何でもお尋ねください。

★JK 木構造グループ コーナー★

【公共建築物等木材利用促進法】や【改正省エネ法】が、公共建築物だけでなく民間の建築物でも木構造を積極的に取り入れる機運を高めています。JK 木構造グループでは、本格的な木構造時代の訪れに先駆けて“木構造の可能性を極める”設計・建築技術の実際をご紹介します。

『快適住実セミナー』スケジュール

3月18日(金)

11:00～12:00 <討論会方式>

『打ち合せなしの本音バトル』

「販売店・工務店はこれからどうなる、どうする!?!」
～業界紙編集記者集結!～

- パネラー：(株)日本住宅新聞社／(株)創樹社／(株)林材新聞社
(株)エクスナレッジ／(株)日刊木材新聞社
- コーディネーター：エンブリッジ(株) 赤井 基純 氏

12:30～13:30 <セミナー方式>

『森林認証 PEFC の日本における普及』

- 講演者：NPO 法人 PEFC アジアプロモーションズ 堀尾 牧子 氏

14:00～15:00 <セミナー方式>

『CO2 削減のための省エネ住宅』

- 講演者：東京大学大学院工学系研究科建築学専攻教授・工学博士
坂本 雄三 氏

3月19日(土)

11:00～12:00 <討論会方式>

『今年の住宅業界の展望～若いコンサルタント達が語る～』

- パネラー：日菱企画(株) 長井 智史 氏
エンブリッジ(株) 赤井 基純 氏
アーキプレソリューション(株) 北村 幸司 氏
- コーディネーター：(株)日本住宅新聞社 佐中 敦 氏

12:30～13:30 <セミナー方式>

『森林認証 PEFC の日本における普及』

- 講演者：NPO 法人 PEFC アジアプロモーションズ 堀尾 牧子 氏

14:00～15:00 <セミナー方式>

『リフォームで気をつけるポイント』

- 講演者：中島・宮本・溝口法律事務所 弁護士 宮本 督 氏

東3ホール



あ							
		エア・ウォーター・マッハ (株)	C-05	協和木材産業 (株)	A-01	城東テクノ (株)	B-51
		栄光加工紙 (株)	C-05	キョーセー (株)	B-15	新建新聞社	B-22
アールジェイ (株)	A-27	(株) 栄住産業	C-05	(株) キョーワナスタ	C-05	(株) シンコー	B-64
アイカ工業 (株)	B-79	永大産業 (株)	C-20	起立木工 (株)	B-11	新コスモス電機 (株)	C-05
アイジー工業 (株)	B-33	AGC硝子建材 (株)	C-06	(株) クネット・ジャパン	C-05	スガツネ工業 (株)	B-43
アイホン (株)	B-44	エース企画販売 (株)	A-25	クボタ浄化槽システム (株)	B-73	杉田エース (株)	C-05
アイリスオーヤマ (株)	C-05	APA-エンジニアードウッド協会	A-07	クボデラ (有)	A-01	鈴木産業 (株)	B-03
(株) 青木テクノロジー	B-18	(株) エクスナレッジ	B-21	(株) クマリフトコーポレーション	B-63	住友林業クレスト (株)	B-26
秋田グルーラム (株)	A-10	(株) エコパウダー	B-25	クリナップ (株)	C-16	セイキ販売 (株)	B-13
朝日ウッドテック (株)	A-33	エコロジー・デザイン (株)	B-68	(財) 経済調査会	B-24	セイホク (株)	A-14
旭化成建材 (株)	B-70	エヌビーエル (株)	B-55	ケイミュー (株)	B-16	セーレン (株)	B-75
旭商事 (株)	A-30	NPO法人 消費者住宅フォーラム	C-06	光洋化学 (株)	C-05	ゼオン化成 (株)	B-50
旭トステム外装 (株)	C-15	NPO法人 Next LOHE	東3休憩所	(株) コーワ	B-38	積水テクノ商事西日本 (株)	C-05
(社) 雨漏り検診技術開発研究所	C-06	エムエフ (株)	C-05	コニシ (株)	B-05	(株) セブンホーム	B-07
アメリカ針葉樹協議会	A-07	(株) エルエルアイ出版	B-23	(株) コロナ	B-65	(株) セリュール	C-05
(株) アルシステム	B-39	エンデバーハウス (株)	B-35				
アロン化成 (株)	C-06	オークス (株)	C-05	さ		た	
安心計画 (株)	B-41	大倉工業 (株)	A-19				
(株) イクタ	B-32	(株) オーディーエム	B-37	(株) ギaienス	A-15	ダイキン工業 (株)	C-17
石巻合板工業 (株)	A-14	オーデリック (株)	B-45	(株) ザ・システム	C-04	(株) ダイケン	C-05
(株) イトーキ	A-10	(株) オリバートレード	B-47	札幌ベニヤ (株)	B-28	大建工業 (株)	C-09
(株) INAXサンウエーブマーケティング	C-15	(株) 御田製作所	B-57	(株) サヌキ	C-05	ダイドードリンコ (株)	特別
茨城県西プレカット協同組合	A-01			(有) サンタムス	B-04	(株) 泰邦	C-05
インターレックス フォレスト プロダクツ		か		(株) サンヨー	B-67	ダウ化工 (株)	C-11
ジャパンリミテッド	A-07			(株) シームレス床暖房	B-40	高島 (株)	C-05
院庄林業 (株)	A-24	カナダウッド カナダツガ・パートナー協会	A-07	(株) シービーユー	C-06	(株) タカショー	B-14
上田第三木材 (資)	A-01	(株) カネシン	C-05	JX日鉱日石エネルギー (株)	B-69	(株) 高嶺木材	A-01
(株) 上野商店	B-08	カリモク家具 (株)	C-05	JFEロックファイバー (株)	B-46	タカラスタンダード (株)	C-10
ウチヤマコーポレーション (株)	B-62	(株) 川口技研	B-02	ジオテック (株)	C-06	田島応用化工 (株)	C-05
(株) ウッドテック	A-26	(株) キーテック	A-03	シャープエレクトロニクスマーケティング (株)	B-11	タシロ産業 (株)	B-76
(株) ウッドワン	C-19	(株) 木下銘本店	A-32	(独) 住宅金融支援機構	C-06	立川ブラインド工業 (株)	B-60



(株) タツミ	A-16	南海プライウッド (株)	A-06	(株) フジ医療器	B-11	吉野石膏 (株)	B-56
谷一木材 (株)	A-01	(株) 西村木材店	A-01	ふたば商事 (株)	B-54	ら	
玉川窯業 (株)	B-34	ニチアス (株)	B-72	物林 (株)	A-09		
ダンドリビス (株)	C-05	ニチハ (株)	B-77	ボード (株)	A-18		
(株) ダンロップスポーツ	C-08	日新総合建材 (株)	B-48	(株) 北洲	C-05	リックス工業 (株)	B-36
(株) チューオー	B-77	日東フローリング (株)	A-21	北三 (株)	C-05	リョーヒ販売 (株)	A-17
チヨダウテ (株)	B-71	(株) 日東紡マテリアル	B-49	ボラテック (株)	A-16	わ	
土江建材 T.K ポルト	B-01	(株) 日本アクア	B-19	本間興産 (株)	A-31		
(株) ティ・エス・シー	A-28	(株) 日本住研	B-06	ま		(株) ワールドコーポレーション……………	C-05
(株) テーオー小笠原	A-20	(株) 日本住宅新聞社	B-20				
(株) テクノテック	C-05	日本ノボパン工業 (株)	B-31	マイセット (株)	B-66	その他	
鉄鋼建商 (株)	B-74	日本フエンオール (株)	C-05	マグ・インペール (株)	B-59	ジャパン建材 快適住実コーナー	C-05
天龍木材 (株)	B-53	(株) ノーリツ	B-81	マックス (株)	B-12	ジャパン建材 住宅保証コーナー	C-06
天龍造園建設 (株)	B-52	(株) ノダ	A-34	(株) マルタカ・サンクス	B-11	特價市場	A-02
東亜コルク (株)	A-23	は		丸玉産業 (株)	A-12	ブルズコーナー	C-05
東京ガス (株)	B-80			三菱電機住環境システムズ (株)	B-42	木材コーナー	A-01
東京電力 (株)	C-18	(株) ハウステック	C-13	(株) ミツツ	A-16	家具・家電市	B-11
東京鉛 (株)	B-17	(株) ハウス・デボ・PHI	A-04	(株) ミトモク	A-01	木材・合板博物館	東3休憩所
東京中央木材市場 (株)	A-08	(株) ハウス・デボ・ジャパン	C-06	みはし (株)	A-22	ジャパン建材 (株) 国内合板コーナー	A-14
TOTO (株)	C-09	(株) ハウス・デボ・パートナーズ	C-06	(株) みはし工芸	C-05	ジャパン建材 (株) 輸入合板コーナー	A-07
東洋テックス (株)	A-13	ハウスプラス住宅保証 (株)	C-06	ミハマ通商 (株)	B-29	ジャパン建材 (株) プレカットコーナー	A-16
トソー (株)	C-05	長谷川工業 (株)	A-05	(株) みやちゅう	C-05	JK 木構造グループ	A-10
特殊梯子製作所 (有)	C-05	パナソニック電工 (株)	C-14	メガソフト (株)	C-03	PEFC アジアプロモーションズ	東3休憩所
(株) 徳田銘木	A-01	パラマウント硝子工業 (株)	B-61	木建技研 (株)	A-16		
トステム (株)	C-15	(株) パル	A-11	や			
ドリーム壁材 (株)	B-30	(株) パーソリベア	B-82	大和興業 (株)	B-11		
な		(株) ビーエスエス	C-05	ヤマハエレクトロニクスマーケティング (株)	B-11		
(株) NAGATA	C-05	(株) ピカコーポレイション	B-58	ヤマハリビングテック (株)	C-12		
(有) ナガモク	A-29	福井コンピュータ (株)	C-05				
		フクビ化学工業 (株)	B-78				

※都合により変更となる場合がございます。

国産材を活用した環境配慮型の壁装飾材 『クールジャパン プレミアム 杉・桧』

朝日ウッドテック株式会社

木材の自給率 50%を目指して進められている「森林・林業再生プラン」。そのベースになるのが国産材を活用することで持続可能な日本の森林を活性化させ、二酸化炭素の排出量抑制にもつなげていくこと。この視点に立って開発された『クールジャパン プレミアム 杉・桧』は、環境に配慮した人にもやさしい壁装飾材である。

【木づかい運動に貢献】

国産材を活用することで、日本の森林の活性化に寄与する商品。林野庁が取り組む「木づかい運動」に参加している。

【国産の杉・桧を活用】

国産の杉・桧の自然な香りや温もりが感じられ

る商品。

【木肌をより美しく】

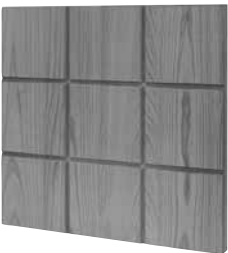
シンプルな方型デザインに仕上げた壁面装飾パネル。表面には木肌の美しさを生かしたユニークな凹凸加工を施している。

【グッドデザイン賞受賞】

デザイン性と機能、国産材利用などが評価され、2010 年度グッドデザイン賞を受賞。また感性価値デザイン展でも紹介されている。

【木の調湿機能を発揮】

木の持つ調湿機能（空気中の水分を吸収・排出する機能）を生かし、室内の湿度環境を良くし、また結露を抑える効果を持つ。444mm角のパネル 1 枚あたり最大で牛乳瓶 1.4 本分の水分吸湿



・桧 ブロック デザインの
単品商品



・杉 ストレート・デコラ
デザインの使用例

が可能。木質建材では初めて、「調湿建材マーク（日本建材・住宅設備産業協会）」を取得した。

【加工形状は 4 タイプ】

- ・サイズは 444mm角・444 × 894mm・894mm角の 3 タイプ。
- ・木肌を活かした無塗装、クリアー塗装、ホワイト、ブラックの 4 種類の仕上げ。塗料には自然塗料を使用。

ガレージにおすすめ 開閉音、風打音を大幅に低減した 電動静音アルミシャッター『御前様 〈ごぜんさま〉』

文化シャッター株式会社

屋外との遮断が容易にでき、住まいの防犯性を高めるシャッター。その使い勝手を一段と高めた電動静音アルミシャッター『御前様』は、洗練された住まいの外観づくりにも役立つ。

【とにかく静か】

発泡ウレタンを充填したアルミ板形成スラットの採用により、開閉時（開閉音）や風が吹いた時の音（風打音）が従来製品よりも大幅に低減された静音設計。開閉音 は 55dB と“静かな室内の音”と同程度で、夜間や早朝でも安心。

【開閉がスピーディ】

開閉スピードは従来製品よりも約 2 倍速い。高さ 2.5m の開口部を約 26 秒で開閉するため、

車の出し入れがスムーズ。

【洗練された外観】

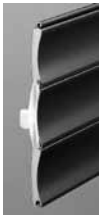
傷と汚れが付きにくく、掃除がしやすい形状。本体カラーは「ミストシルバー」「ブラック」「アーバンブロンズ」「ホワイト」の 4 色。

【ワイド設計】

一連で対応できる最大開口は、間口が 6.3m、高さが 4m で、車 2 台が収納できるワイド設計。

【安心・安全機能充実】

デラックスタイプにはシャッター下端部の座板と連動するセンサーにより、車などに接触する前にシャッターが停止する業界初の「非接触式障害物感知装置」を装備。



御前様 スラット 外巻



御前様 スラット 内巻



住宅性能表示制度の評価項目「防犯対策」に対応した、5 分以上の侵入抵抗性能を有する「CP 対応商品」

イチ押し

ブルズ

Bulls

ここがポイント！

日本窯業外壁材協会推奨品 柔軟性が大きく向上、きれいにまっすぐ手で切れる、長期耐候性のある強粘着

強粘着・気密防水用両面テープ

BullsメッシュMCW

透湿シート・防湿シートの固定や、開口部の処理に、建築パネルや断熱材の固定に、新タイプの強粘着両面テープ。

【特長】

①柔軟性：新開発フラットヤーンをメッシュタイプに仕上げた両面テープ。従来の気密防水テープに比べ、柔軟性が大きく向上し、被着体の段差や凸凹にも追従。

②手切れ：新開発技術で、メッシュタイプでもきれいにまっすぐ手で切れる。現場の作業性を向上できる。

③粘着剤：気密防水で実績のあるアクリル系の強粘着タイプで、長期耐候性がある（JIS-A6930 にて 50 年相当）。

■仕様

商品名	粘着力 (g/25mm)	長さ (m)	入り数(巻)		
			50mm幅	75mm幅	100mm幅
BullsメッシュMCW	2500/2500	20	20	15	10

※上記仕様・数値は保証値ではありません、また今後予告無く変更することがあります。

粘着剤

剥離紙

粘着剤

メッシュクロス

業界

2011年1月16日～2月15日

インデックス

国土交通省▶2010年の新設住宅着工戸数813,126戸（前年比3.1%増）、うち持ち家305,221戸（前年比7.2%増）、首都圏289,784戸と近畿圏125,622戸で増加、中部圏104,640戸の微減だが、景気が徐々に上向き個人の住宅購入意欲回復傾向にあると分析。／〔住宅版エコポイント〕2010年3月8日申請受付から12月末時点までの申請累積「新築167,195戸、リフォーム242,455戸」、ポイント発行状況累積「新築148,546戸（44,563,800,000ポイント）、リフォーム209,213戸（11,883,079,000ポイント）。新築2011年1月末時点の申請状況「新築30,162戸・リフォーム38,464戸」、ポイント発行状況「新築29,911戸（8,973,300,000ポイント）、リフォーム39,336戸（2,223,455,000ポイント）」を発表。

TOTO▶オープンキッチンに合う設計で水の状態やカートリッジ交換時期を光で知らせる機能を搭載してデザイン性高めた浄水器用水栓と、流水擬音機能搭載の公共施設向け節水便器を発売。

木材・合板博物館▶合板・LVL・集成材・パーティクルボード・MDFなどに欠かせない接着剤の重要性に着目、「接着剤コーナー」展示をリニューアル。

INAX▶洗面ボウルのデザインを刷新して使い勝手を高め、収納機能を強化して改良した洗面化粧台『Piara（ピアラ）』、家庭用トイレを全面刷新した業界で最少の使用水量（4L）の節水トイレの4月1日発売を発表。／昨年の上海国際博覧会（上海万博）で展示して話題を呼んだ「黄金のトイレ」と同じ製法のものを都内のショールーム「INAX：GINZA」で一般公開。

全ロセンサー搭載

Siセンサーコンロ

おかげさまで1,000万台突破！

記念！

キャンペーン実施

期 間：2011年3月1日（火）～5月31日（火）

内 容：プレゼントキャンペーン

クイズ：「〇〇〇〇」に当てはまる数字をご記入ください。

クイズ正解者180名様に抽選で「人気シェフとパティシエが日本全国から選んだとおき食材」をプレゼント。

「発売からわずか3年、日本全国で選ばれて、Siセンサー販売台数〇〇〇〇万台突破！」

回答方法：キャンペーンURLにアクセス

2011年3月1日からサイトをオープン <http://www.si-1000.com>

お問合せ：2011年3月1日から受付開始 電話 03(5745)0645

お詫び・訂正

『ブルズビジネスNo.335（2011年2月号）』の掲載内容に誤りがありました。お詫び・訂正いたします。

P1
表「平成23年の新設住宅着工戸数・合板供給量予測」の合板供給量の単位は全て「万m³」。

P4
東京ジャパン建材会 松本支部
浅井清支部長のコメント
「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。」

めざせ

地域活性隊

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
平塚営業所



所長 白川 正一

サービスの向上、スピーディな情報のご提供！

平塚営業所のある平塚市は神奈川県のはほぼ中央に位置し、高い生産力をもつ工業、農業、そして漁業がバランスよく調和した、活力漲る街。湘南に夏の始まりを告げる日本有数のまつり「湘南ひらつか七夕まつり」は、昭和 26 年に目覚しい戦後復興を遂げた平塚商人の意気込みから生まれ、今では全国的に有名で期間中は 230 万人の動員があります。

平塚営業所は、このような地域でお得意様、仕入先様のご支援をいただきながら、総勢 12 名の所員一丸となり、サービスの向上、スピーディな情報のご提供を心がけております。まだまだ至らぬところも沢山ございますが、一生懸命学び、努力して皆様のお役に立てるよう邁進して参りたいと存じます。引き続きご愛顧賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

★★今年も魅力いっぱい！ 神奈川・静岡合同ジャパン建材フェア★★

毎年 11 月に「神奈川・静岡合同ジャパン建材フェア」を開催させていただいております。昨年は“プロ限定”の特価即売会という形のフェアでした。今年も、地場ならではの活気と魅力あふれるフェアを目指します。是非ご来場ください！



平塚市は、背後には丹沢・大山山麓が控え、西方には富士・箱根連山を遠望できる相模湾に面した街。化学工業・自動車関連の工業地域としての特色をもち、県下トップクラスの米・バラをはじめとしたさまざまな農作物が作られています。相模湾を中心とした近海の魚介類の漁獲量も高く、新鮮な海の幸が身近に楽しめます。平成 23 年の「湘南ひらつか七夕まつり」は 7 月 7 日（木）～7 月 10 日（日）に開催されます。

合板天気図

【晴】



12 月の新設住宅着工戸数が 74,517 戸（前年同月比 107.5％）と発表された。12 月の着工戸数が年間で高いのは非常に珍しいことだが、年末にかけて状況が良くなっていることが感じられる。

国内合板の 12 月の生産量は 22.8 万 m³ となり、前年同期比 116.6％であった。針葉樹合板生産量は 19.8 万 m³ と生産量がまとまったが、出荷量も好調を維持し 22 年度では 2 番目に多い 21.0 万 m³ となり、3 カ月連続で生産を上回ったため在荷量は前月から更に 1.1 万 m³ も減って 16.7 万 m³ となった。昨年後半からは大手プレカット中心に直需で厚物が引き合っており、長尺・厚物は品薄で欠品、受注ストップの声も聞かれ、地合いが急激に引き締まってきている。

原木は集材難である上に製材向けとの競合もあり、全体的に不足感がぬぐえない。市場では早めの手当てが続いたことで末端への影響は出ていないが、2006 年の逼迫した状況を思い出させる動きである。今後も合板メーカーは需要に見合う生産を続け、在荷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。

輸入合板は産地原木価格が本格的に上昇し、マレーシア最大手シッパが新規オファーで日本側の予想を大幅に上回る値上げを提示してきたことで、一気に市況の雰囲気が変わった。産地は雨期で、丸太生産の絶対量が落ち、少ない原木をインドや中国等の大口購買国が高値で買い付けるため、集材が難航している。12 月の入荷量は 26.3 万 m³ で前年比 119.5％と市場の予想を上回った。前月極端に少なかったマレーシアから年間平均並みに入荷したこと、インドネシアから前月に引き続きフローアベースの入荷が好調であったことが要因。現地の原木状況を考えると、今後は低水準の入荷と値上げは避けられず、商社筋は価格転嫁を急いでいる。流通在庫を拾う現物確保の動きが加速し、相場を引き上げる動きとなっている。また入船の遅延も見受けられ、品薄品目は日増しに増えている。

国内・輸入合板共に強気で川上主導の展開が続く見通しで当分晴れ間が続く。消費者には的確な情報を早く提供し早めの手配をお願いしたい。

合板部 部長 内藤裕之