



新年明けましておめでとうございます。
皆様の御多幸を祈念申し上げます。

平成 24 年元旦



ジャパン建材株式会社
代表取締役社長 大久保 清

平素は皆様にはご愛顧・ご協力を賜り感謝申し上げます。

また、昨年の東日本大震災被災地の皆様にはとりわけ厳しい寒さの冬でご苦労されているかと思いますが、ようやく方向性が見え始めた復興に向かって、さらに大きく前進されることを心より願っております。

昨年4月から今年3月までの平成23年度は、大震災後ということ踏まえ、社内的には「頑張ろう！ JAPAN 元気で 明るく 前向きに」を標語に掲げ、「頑張ろう日本！」とともに「頑張ろうジャパン建材」という意味合いも含めた標語のもと、皆様のお役に立つ問屋としての機能を存分に発揮できるよう努力を続けて参ります。

さて、平成23年度下期は震災関係の復旧用資材の需要が高まり、住宅・合板業界全体としては好調で、おかげさまで私どもも売上高が前年比プラスで推移しております。経常利益につきましても、いろいろな面で改善・スリム化を実施・

継続してきた効果が徐々に現れております。

これが新年に入ってどうなるか、予断を許さない状況ではありますが、本社ビル「新木場タワー」からほど近いところに新木場と城南島を結び羽田にも通じ、東京湾岸を最短で移動できる「東京ゲートブリッジ」が2月に開通を予定しています。また、世界最高の「東京スカイツリー」も5月22日にグランドオープンするなど、いろいろな面で明るい話題があり、今年は昨年よりも景気も多少は良くなるのではないかと、私は考えております。

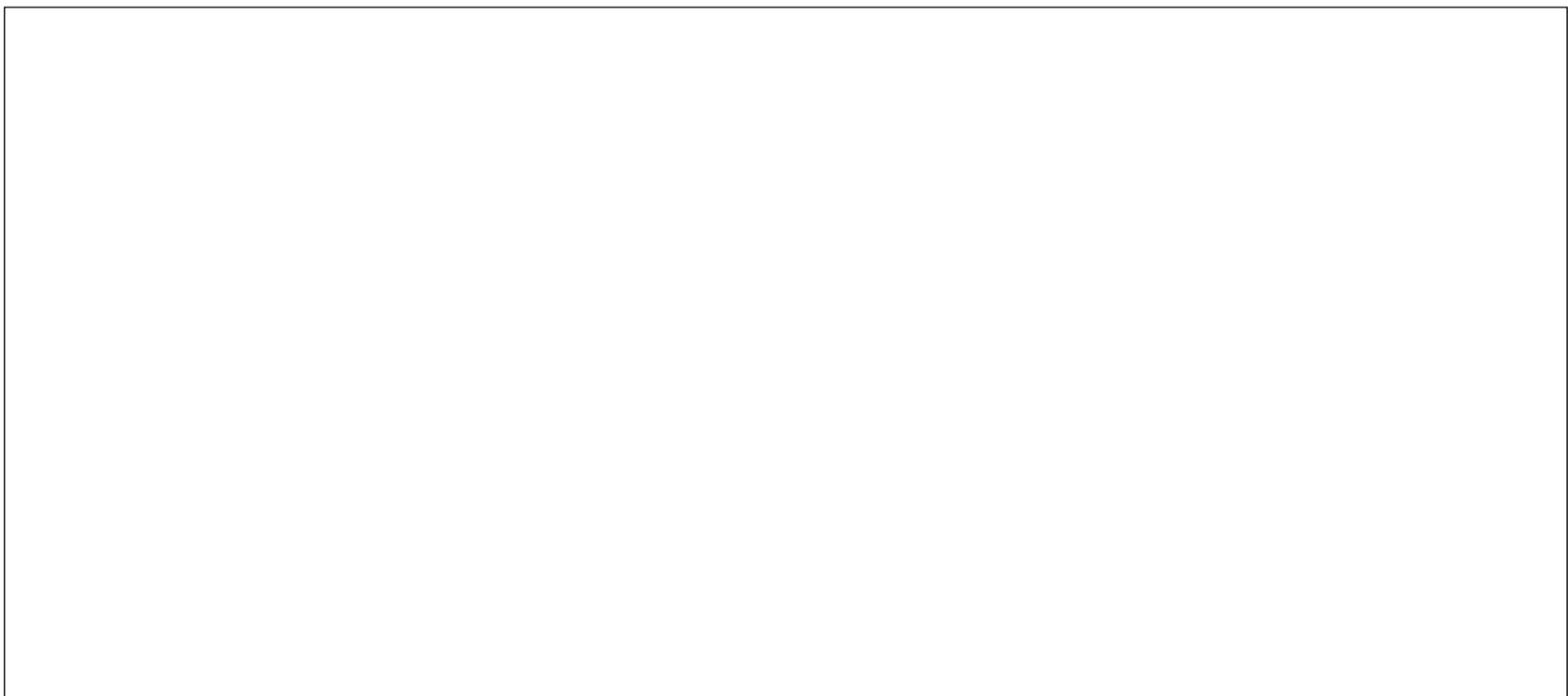
今年は辰年、「辰」は東南東の方角を指し、時刻で言えば午前8時前後を表わすそうで、明るい年を象徴しているとも言われます。辰年にあやかって、住宅も沢山「建つ」年になってもらいたいと思います。そのためにも、私ども問屋の使命である資材の安定供給と、正確かつ幅広い情報を全国のお客様に迅速にご提供することもまた非常に重要なことと考えております。

住宅・建材流通業界では、本年の新設住宅着工戸数を85万戸～90万戸と予想されています。政府も住宅取得や住宅リフォームを促進する支援策に力を入れてくれるそうなので我々としても新年の目標を高いところにおいて、ぜひ90万戸に届くように皆様と力を合わせて努力して参ります。

加えて今年は、私ども JK グループの母体である JK ホールディングスの前身が昭和12年に創業して丸75年を迎えます。これもひとえに皆様方のご理解・ご支援・ご愛顧の賜物と心より厚く御礼申し上げます。この感謝の気持ちを私どもの今年の標語に込め「感謝」としました。今年は節目の年であり、創業80周年に向かい、また更なる100周年に向けて、スタートを切りたいと思います。

本年も倍旧のご愛顧、ご指導・ご鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。

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



新春インタビュー

—エコソリューションズ社 社長 長榮氏に聞く—

2012年1月1日「パナソニック」に統合 まるごと戦略/エナジーソリューションとは

今年1月1日にパナソニックグループが体制を再編。多岐にわたる事業分野をコンシューマー事業分野・ソリューション事業分野・デバイス事業分野の3分野に集約し、ブランド名も「パナソニック」に一本化して2018年の「エレクトロニクスNo.1の『環境革新企業』」実現を目指す。これまでパナソニック電工株式会社代表取締役社長として活躍され、エコソリューションズ社社長に就任された長榮周作氏にお話を伺います。

パナソニックグループの 新たな枠組み

■より強いブランド力を発揮するために

大久保 1918（大正7年）に松下幸之助氏が「松下電器製作所」を創業され、2018年に創業100周年を迎えられるのですね。

海外にも進出され、アジア各国のメーカーがお手本にするような工場を造られ、世界的にも「パナソニック」ブランドは浸透していますでしょう。

長榮 ところが、「SAMSUNG」「LG」のほうが有名な国もあり、海外ではそれほど強くはないです。株式会社組織にした1935（昭和10）年から「National（ナショナル）」、「Panasonic（パナソニック）」、さらに中国では「松下」をブランドに掲げて事業を展開してきた経緯があり、創業90周年を迎えた2008（平成20）年に各ブランドに分散して蓄積してきたグループの活動成果を「Panasonic（パナソニック）」一つの名のもとに統合し、「Panasonic ideas for life」をブランドスローガンに掲げてきたわけです。

大久保 そして今回、世界のトップを目指すという目標を掲げてグループ体制を再編されたのですね。

長榮 はい、創業100周年を迎える2018年に向けて「エレクトロニクスNo.1の『環境革新企業』」を目指します。

大久保 グループ再編後の売上は10兆円規模になりますか。

長榮 2012年度経営目標に売上高9.4兆円を掲げています。同時に、「創エネ」「蓄エネ」「省エネ」を機軸においた生産活動の中でCO2削減貢献量5,000万tを目指すという新中期計画「Green Transformation 2012（略称：GT12）」達成に向けて努力しているところです。

■3つの事業分野に集約

大久保 グループの新しい事業体制についてお聞かせいただけますか。

長榮 まず、グローバル&グループ本社であるパナソニックの下に「マーケティング」1部門と、「コンシューマー」「ソリューション」「デバイス」の3事業分野があり、ものづくりのドメインが9つに分かれています。

具体的には、「創エネ」「蓄エネ」「省エネ」商品

のものづくり、その使用を広げてCO2削減に貢献する、それらをつないで最適制御するエネルギーマネジメントシステムまで全てをもつパナソニックならではの価値を遺憾なく発揮していきます。

エコソリューションズ社の 事業展開

■代理店様との関係は 今までと変わらない

大久保 今年1月からの新体制スタートで、これまで私どもとお取引いただいていたパナソニック電工さんが、「エコソリューションズ社」に移行したと



いう認識でよろしいでしょうか。

長榮 エコソリューションズ社に法人格はなく、社内分社化という形にはなりますが、基本的にはパナソニック電工のときと何も変わりませんし、代理店様とのパイプ役である担当者も変わりません。

2010（平成22）年7月29日にパナソニックによるパナソニック電工、三洋電機の完全子会社化が発表された後、これまで各社各様だった経理・人事などさまざまなシステムをパナソニックに合わせるには経理システム一つとっても検討項目が500ほどあり、膨大な作業ではありましたが、順調に統合化を進めてきました。

大久保 私どもとは規模も違い、複雑さも比べ物にならないとは思いますが、十数社が合併・統合した経験がありますので、一本化するための助走期間の大変さ、また、大切さもよくわかります。

長榮 ですから、ITなどは在り姿で一緒になりましょう、一緒になってから少しずつ統合を進めていきましょうという方針で進んでいます。統合後、システムや業務運営がうまく機能するかどうかを見極めるために、決算業務など一部、実際にテスト運用を行って検証もしています。

大久保 用意万端整えられての1月1日スタートですね。

■ワンパナソニックで全て商材が揃う

大久保 商品の流通は、どうなるのでしょうか。例えば、業界最高水準の発電効率を実現した太陽光発電システム『HIT230シリーズ』の販売ルートについてはいかがですか。

長榮 ものづくりのドメインが9つありますが、製販が同じもの、異なるものがあります。それをワンパナソニックで販売し、家まるごと全ての商材が揃うこととなります。太陽光発電システムもその一つです。

今回の統合で、住建ルート・電材ルート・電器ルートの3つで販売していくことになり、エコソリューションズ社が住建ルートと電材ルート、さらに訪販ルートも吸収して販売していくというスキームです。

大久保 なるほど、我々の住建ルート以外にも販売ルートがあるということですね。

長榮 電材ルートは電気工事の方々で、照明器具・配線器具・分電盤といった商品を中心に販売してい

ます。パナソニックの創業商品が「アタッチメントプラグ」と「二股ソケット」で、それを受け継いでいるのがエコソリューションズ社の配線器具で、創業以来の販売ルートでもあり、代理店様もいらっしゃいます。

大久保 他のルートの方々に負けないような商品知識・販売力の強化が不可欠ということですね。

■エコソリューションズ社の まるごと事業展開

大久保 具体的に「まるごと事業展開」について教えてください。

長榮 最近では取り組まれる会社が増えていると思いますが、私どもは一步進んでいると思います。

大久保 パナソニックさんは活躍されている領域が広いですから、一步も、二歩も進んでいらっしゃると思います。

これからの需要に期待が高まっている新しい分野の一つ「HEMS」を住宅展示場に採用したいが、ジャパン建材として推奨するメーカーはどこなのか、といったご相談も月を追うごとに増えています。これは、どのような形で販売されますか。

長榮 最近の商品、例えば「オール電化」や、「エアコン」は、全ルートに流しています。

家一棟で考えると、「スマート家電」も結局は「HEMS」につながっていきます。これから新たに市場に投入する商品については、どこまでが住建ルートで、どこからが電材ルートという区分けが非常に難しくなってきましたね。

まるごと戦略/ エナジーソリューション

■創エネ・蓄エネ・省エネの品揃え

大久保 次に「まるごとエナジーソリューション」についてお聞かせください。

長榮 エネルギーをつくる「創エネ」、エネルギーをためる「蓄エネ」、LED照明器具のように個々の商品における「省エネ」、そして、これらをトータルで制御する「エネルギーマネジメント」。これらを核に「家・ビルまるごと」でのエナジーソリューションの実現を目指し、環境対応自動車用デバイスの提供や、コミュニティグリッドの実現にも貢献していきます。

大久保 コミュニティグリッドは、2013年に工場跡地19万haに誕生予定の「Fujisawa サステナブル・スマートタウン」に象徴される、持続可能な空間計画と社会運営システムを街づくりに活用しようというものです。

長榮 その実現にも欠かせない「蓄電池」を2012年春に発売を予定しており、また「スマート家電」の発売も想定して、現在、自社の敷地内に耐震構造の『テクノストラクチャー』で建てた実験棟に全ての試作品を取り付け、「創蓄連携」の実証実験を行っている最中です。

情報が先行してしまっていて、同様の実験に一部大手ハウスメーカーさんも取り組んでいらっしゃいますが、商品がまだマーケットに出揃っていないのが実情です。

大久保 すぐにでも使えるものかと思いましたが、これからいよいよ実用段階に入っていくのですか。

■注目される『テクノストラクチャー』

大久保 東日本大震災以降、パナソニックさんの木造と鉄骨造の両方の長所を活かした第三の工法『テクノストラクチャー』も、注目されていますね。

長榮 震災後、耐震工法が見直されていますので、年間5,000戸受注を目指しています。



プロフィール

長榮周作(ながえ しゅうさく)氏

パナソニック(株)専務役員 エコソリューションズ社 社長
1950年生まれ。1972年3月愛媛大学工学部卒業。同年4月松下電工(株)入社。インドネシア松下電工社長、松下電工(株)照明事業本部照明デバイス開発事業部長、サンクス(株)代表取締役社長、松下電工(株)常務取締役、同専務取締役、同代表取締役専務、同代表取締役副社長、パナソニック電工(株)代表取締役社長を歴任、現在に至る。

大久保 私どもJKグループにも、木構造建築用の構造用LVL『キーラム』や構造用合板、2×4工法用構造部材『キーラムジョイスト』の製造・販売・用途開発を進めているキーテックがあります。また、大断面集成材を手掛ける秋田グルーラムなどもあり、これらの製品を複合的に利用していただくことも視野に入れ、木質構造部材の製造から木構造設計、施工・管理まで一貫して行える「JK木構造グループ」を形成しています。ジャパン建材の中にも、木構造の設計・施工・管理とともに、窓口としての役割も担う「JK木構造建築事業室」を置いています。

長榮 そのような事業にも取り組んでいらっしゃるのですか。

大久保 はい、キーテックで『キーラム』の製造を始めてかれこれ20年になりますが、その耐震性能が注目され、また一昨年の【公共建築物等の木材利用促進法】施行も追い風になり、ここに来て、公共建築物や幼稚園、老人ホーム、コンビニエンスストアなどにも採用され、需要を伸ばしています。

■お客様の困りごとを解決

大久保 お客様からのクレームが新商品開発のヒントになる、あるいは、ヒット商品のシーズになる可能性は大きいと思います。

パナソニックさんは、仕入先・納品先、あるいは共同開発事業などのビジネスパートナーとの効率的な共同作業で、最終的な顧客である消費者に向けた商品のサービス・付加価値を最大化するバリューチェーンビジネスにも積極的に取り組んでいらっしゃいますね。

長榮 グループ内の経営資源を最大限有効に活用してシナジー効果を上げる、過去20年間言い続けてきた「電建複合」が、今回の体制再編でいよいよ実現できると思います。

震災後の市場環境の 変化と今後の戦略

■住宅選びの基準変化に沿った 住建マーケティング戦略

大久保 また震災後は、「創エネ」「蓄エネ」「省エネ」に対する施主様の関心が高まってきました。

長榮 ですが、「蓄電池」一つとっても、今、市場に出回っている商品は、緊急時対応型のもので、電源にプラグを差し込んで電気をためておくタイプのものです。

私どもが実験棟で実証実験を進めている「蓄電池」は、5kWhが蓄電できるもので、太陽光発電システムが付いていれば、「創電」して蓄えることもできます。

大久保 今後は国策でゼロエネルギー住宅の普及が促進されますし、東日本大震災の被災地区で「新エネルギー利用の先導的モデル事業」を取り入れるという話も聞いておりますが、それに関しては、どのような方向性をもっていらっしゃいますか。

長榮 2011年度第三次補正予算で、定置用リチウ

ムイオン蓄電池導入支援として210億円の予算がつきました。メーカーとしては、普及の鍵は費用対効果にあるという観点から、価格を下げる努力をしなければいけないと考えています。

大久保 自動車充電スタンドは、いかがですか。

長榮 電気自動車用の充電器『ELSEEV(エルシーヴ)』ですね。我々エコソリューションズ社は、配線器具、分電盤が得意商品の一つです。すでに発売している『ELSEEV(エルシーヴ)』に漏電防止、電流の逆流防止などの機能を付加したものを自動車メーカーさんに納入するなど、環境対応型自動車の普及に貢献するデバイス提供にも取り組んでいます。

また、自動車のバッテリーは、非常に容量の大きいものです。将来、家庭にも電気自動車が普及するようになって、万一のときに電気自動車に蓄えた電気を家庭で使用するには、予め配線しておく必要があります。これも、我々の得意分野を活かせる領域ですが、そのための内線規程が日本にはまだないので、配線ができません。

大久保 実用化までには克服すべき課題がいろいろあるのですか。

長榮 我々も、自動車メーカーさんも、その点は承知していますので、内線規程の整備を国に働きかけていますが、規程が整備されるのには時間がかかると思います。その頃には電気自動車や、電気とガソリンの両方が使えるプラグインハイブリッド車が普及して、自動車からの電気供給も可能になるという構想です。

エコソリューションズ社は、家電製品の省エネ性能を高め、さらに「HEMS」による家全体のエネルギー管理や、真空断熱材を応用した建材も活用する「省エネ」でCO2排出量を徹底して削減。それでも排出される分は、水素と酸素から電気を創る「燃料電池」、太陽光発電や燃料電池で発電したエネルギーをいつでも取り出せるように蓄える小型で高性能の「リチウムイオン電池」による「創エネ」「蓄電」を組み合わせてCO2排出量の実質ゼロを目指す「パナソニックの『エコアイディアハウス』おうちまるごとCO2±0(ゼロ)の暮らし」の実現に取り組めます。

同時に扱い商材が大幅に増え、しかも新しいジャンルも加わりますので、私どものご提案の仕方をこれに合った形に変えていきます。

■ジャパン建材様はじめ 皆様へのお願い

長榮 最もお客様に近いところにいらっしゃる代理店様にも提案のできる体制をとっていただきたいというのが私どもからお願いしたいことです。

特にジャパン建材さんのように全国展開していらっしゃる代理店様には、そのための部隊を持って取り組んでいただければ、と思います。

大久保 そういう面では、すでに各地で展開しているJKサポートセンターの一層の機能充実、お客様への最新商品についての詳細な情報の提供にも努めていきたいと思っています。

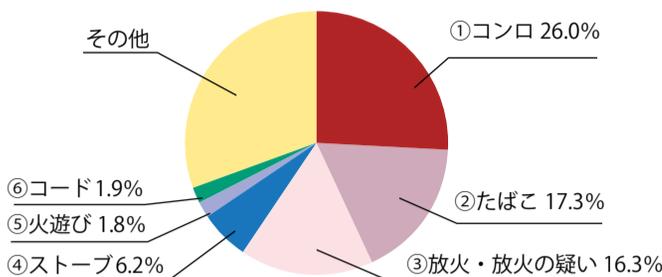
そのためにも、ぜひ、倍旧のお力添えとアドバイスを賜りますよう宜しくお願いいたします。

JK おススメメニュー 火災から身を守る!

大切な人命と財産を一瞬にして失わせる火災から身を守るために住まい内部の出火の危険を減らし、万一の火災発生に備えよう!!

冬は住宅火災が増える。その原因になるのは、

- ①コンロ
- ②たばこ



住宅火災の出火原因

上位3位だけで全体の約60%
東京消防庁 H18～H22 統計

- NG：火を使っているときにその場を離れる
- NG：寝たばこ、投げ捨て
- NG：燃えやすいものを家の周りに放置
- NG：ストーブの周囲に可燃性のものを置く

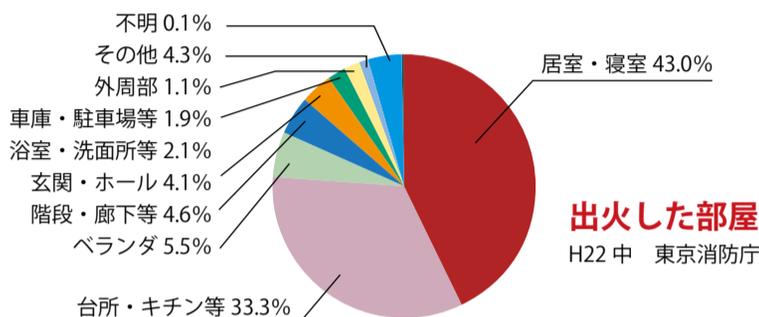
火災発生

初期消火

初期消火ができるのは火災発生から1～2分程度
火が消えなければ、避難・119 通報

フラッシュオーバー

部屋一面が炎で包まれる状態



出火した部屋
H22 中 東京消防庁

火災を食い止める3大原則

- ①早期発見 ← 火災警報器・消火器の設置など
- ②出火防止 ← 住宅内部の出火の危険を減らす
- ③拡大防止 ← 内装仕上げに不燃材料仕様、耐火性の高い建物にする

Bulls SAT119



Bulls 住宅用火災警報器

住宅用火災警報器の普及率：H23.6

ブロック別

北海道	72.5%	東北	67.6%
関東	72.9%	東海	73.4%
東近畿	74.5%	近畿	71.2%
中国	64.5%	四国	58.2%
九州	70.2%	全国	71.1%



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④

秋田県産 秋田杉 KD 材 加工板、建築構造材 東北木材 株式会社

■製材工場概要

工場面積 約 20,000㎡
原木扱引量 2,100㎡/月



秋田県下3大工場の一つ

今回ご紹介する東北木材は、木材の一大集積地として発展した木都・能代市で昭和3年に創立（能代市大町）。第二次世界大戦下の木材統制期を経て、昭和21年に再建されました。「木材は無垢（ムク）が一番」という信念を貫き、現在は、画像処理による新鋭製材機械や大型乾燥室、バリアブルギャング仕様の四面プレーナー加工機械、グレーディング装置などを備えた県下で3本の指に入る大規模工場の一つとして、優れた木材製品を世に送り出しています。

美しく、強度にも優れる特性

江戸初期に佐竹藩主の佐竹義宣が保護・育成・管理させたのに始まる商品価値の高い「秋田杉」は、秋田県の県北を中心に管理・育成、加工されている日本を代表する良材の一つです。

美しい艶、温かみを感じさせる色合い、しなやかさ、香り、均一な木目、かつ、強度に優れ、狂いが少ない。これらが「秋田杉」の特色で、壁面材・フローリング・

天井材などの造作材だけでなく、太い梁や柱などにも利用できる自在性が、全国の秋田杉ファンを魅了してやまない特長にもなっています。

何でもそろう強み

東北木材は、回縁・正角（割柱）・芯持角天材・側どりプレーナー製品などの秋田杉加工板や、建築構造材などを幅広く手掛けているので製品が豊富にあります。また、表面にダークブラウンやダークオーク、クリア塗装を施して若い世代のインテリア感覚やニーズにマッチする『トーモクウオール』といった独自製品の開発にも積極的に取り組み、“ぬくもり満点、人に優しい”木材の良さをより多くの人に知ってもらうことにも力を注いでいます。

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



SIMAUMA Collection 仕舞うのが上手くなる収納 シマウマ・コレクション

お悩み解決! 楽々収納

「どうしたら、もっと家が片付く!?」実はみんなが悩んでいた収納問題。ミセスのリアルな声を元に、ミセスの悩みを収納セラピストが解決! 簡単に仕舞うのが上手くなる収納「シマウマ・コレクション」です!

クローゼットに洋服が入りきらない!
同じクローゼットでも、あらかしめ仕舞い方を考えておけば、空間の無駄が減って使い勝手がよくなります!

正面、掃除機は出しっぱなしです。
高さのある掃除機などを仕舞うには、可動棚がおすすめです。可動棚や安い高さのスタッフ棚もあわせてご活用ください。

サンダルもブーツもあふれる玄関...
ブーツ等の高さにあわせて簡単に収納が可能な可動棚がおすすめです。季節ごとの靴の入れ替えもスムーズになりますよ!

近日発売予定
+a 1.0間プラン

イチ押し Bulls

A シンプル収納1.0間プラン
BSSC-PA ¥17,400

ロングコートもOK、短い丈は2段に収納

B ちょい掛け収納1.0間プラン
BSSC-PB ¥32,600

明日のコーディネートを考えやすい!

C 機能充実収納1.0間プラン
BSSC-PC ¥58,500

畳んだ衣類も小物もたっぷり仕舞える

D 可動棚0.5間プラン
BSSC-PD ¥33,100

棚板が可動式! 自分でカスタマイズ可能

E 押入れ1.0間プラン
BSSC-PE ¥28,000

大空間を賢く活用できる定番収納

シマウマ・コレクション 商品の長所

● 新生活のこんな悩みも解決! ●
初めての新生活、何をどうするか迷って、収納まで考えている時間はありません! でも、使いにくいのはイヤ、おススメありませんか?
● シマウマ・コレクションから ●
プロが選んだセット商品 カスタマイズ可能 機能満載 ティートスペースを確保

● 引越しのこんな悩みも解決! ●
打合せの中で、細かい収納まで決めるとはなかなか大変、現場でも施工しやすく、しかもおススメしやすい価格と、作業もしやすいのですが?
● シマウマ・コレクションから ●
運びやすいセット商品 施工が簡単 火曜コストダウン

+a 新発売キャンペーン中!

今ならもれなく付いてます!

プランABC プランコハンガー1つプレゼント

プランD 棚板1枚プレゼント

3月31日まで

シマコレ 検索

JKトピックス

JKグループの台湾現地法人 新日緑建材股份有限公司 (JPGハウス) が台湾最大の「台北国際建材展」に初出展。機能性の高い商品出展が評価され、『優秀展示賞』受賞。

レポート：ジャパン建材住設部 商事課 柴田正之



12月恒例の「台北国際建材展」が、台北市信義開発区にあるTWTC (台北貿易センター) で2011年12月15日～19日に開催されました。台湾最大のこの展示会は、欧米各国はじめ世界の建材メーカーの代理店である現地企業が数多くのブースを並べ、文字通り国際色豊かな展示会として定評があります。

開催期間中の総来場者数は約6万人。うち7割は建築業者、3割は建築家・学生・一般で、台湾はもとより中国本土からも世界の最新建材事情をキャッチしようと集まった来場者で賑わいました。また台湾は、親日感情が世界一強く、信頼度の高い日本製品ブースに来場者の多くが強い関心を示していました。

JKホールディングス出資の新日緑建材股份有限公司 (JPGハウス) は今回が初出展。日本より湿度の高い生活環境を快適にする高機能商品に力を入れ、ブースに用意した会社案内5000冊が瞬く間に配布完了。加えて、この展示内容が主催者から高く評価され、『優秀展示賞』を受賞しました。

PEFC 認証合板 SFC 認証合板 あります!!

ジャパン建材株式会社 合板部
国内合板課・輸入合板課
TEL: 03-5534-3717
FAX: 03-5534-3857
お気軽にお問い合わせください!!

「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
お気軽にお問い合わせください!!

JK情報センター

平成23年度第4四半期(1月~3月)見通し

この調査は平成23年11月中旬から11月下旬までを調査時点として、お取引先300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。

●最近の売れ筋商品 (全国)

工務店様・販売店様での需要予測

平成23年度第4四半期(1月~3月)に向けての需要予測がまとまった。今年度最後の需要予測である。

東日本大震災の影響で第2四半期にマイナスに陥った以降、第2四半期から第3四半期と工務店、販売店の仕事量の見通しポイントは徐々に回復を見せていたが、第4四半期は更にポイントが上昇する結果が表れた。工務店段階で前回第3四半期より4.8ポイントアップのマイナス6.2ポイント、販売店段階では前回第3四半期より5.4ポイントアップのマイナス1.7ポイントと、揃って仕事量の増加を示した。地域別の需要予測を見ると、相変わらず東北エリアの仕事量は増加傾向にあり、前回の調査では、日本海側と太平洋側にかなりの仕事量の差が出ていたが、今回は総じて東北エリアは県別に見た需要予測のグラフをみても解る通り、仕事量は増加傾向にあると言える。

相変わらず被災地に職人が行っているケースは今でも続いており、特に石巻、気仙沼には、関東の業者がかなり入っている様子である。しかし今後冬場を向える為、職人が戻ってくる事を示しているのか関東エリアのグラフは仕事量も回復傾向を示している。マーケットの大きい首都圏、関東の仕事量が増加傾向にあるのは、来年を占う上での最大の焦点と言える。

震災の影響がまったく無かった九州エリアは前回第3四半期同様増加傾向が減少傾向を工務店・販売店共に上回り、仕事量の見通しポイントは引き続き好調と言える。

いずれにしても第4四半期は年度の締めくくりであり、来年から導入が本格化するHEMSの提案も含め各エリアごとに戦略を練っていく事が重要であり、最高のスタートで平成24年を迎えたい。

主要メーカー様による販売予測

主要メーカーによる販売予測を見ると、前年に比べ10%以上増加するとの回答が4.2%増えているが、逆に10%未満だが減少するとの回答も7.5%増えており、メーカーによって意見が分かれている。

四半期ごとのグラフの推移を見ると合板メーカーと住設機器メーカーは第3四半期より増加回答は減少しているが木質メーカーと窯業/断熱メーカーは第3四半期より増加回答が増えている。特に木質建材メーカーは今年度一番の増加傾向を予測しており、住設機器メーカーも第3四半期からは若干下がっているものの、木質建材、住設機器共に増加予測が60%を超え、期待感が持てると言える。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	27.9%	57.0%	15.1%
木質建材	62.4%	23.8%	13.8%
窯業・断熱	39.5%	35.5%	25.0%
住設機器	60.1%	33.6%	6.3%

リフォームの現状

工務店における月のリフォームの仕事量は第3四半期に比べると50%以上、つまり半分以上がリフォームとの回答が88件も増加し工務店のリフォームの仕事量は東北エリアを中心に増加傾向にあると言え、逆に新築の受注量は減少している事もうかがえる。

リフォームの仕事量は現在あらゆる業種が参入して来ている為、実態をつかむ事は難しいが、今後はリフォーム商材の戦略もしっかりと行い、工務店がリフォームの仕事をいかに受注していけるかという部分に力を入れ、支援していくことが望ましいと言える。

工務店のリフォーム1物件当りの売上もグラフが示す通り、100万以上から250万くらいの価格帯が一番上昇しており、見逃せないマーケットになっている事は間違い無いと言え、今後リフォーム物件の情報をいかにして工務店・販売店が入手できるかが最大のカギになると思われる。

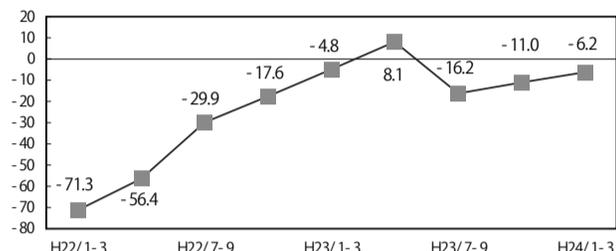
調査の目的

この調査は、ジャパン建材(株)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。

※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

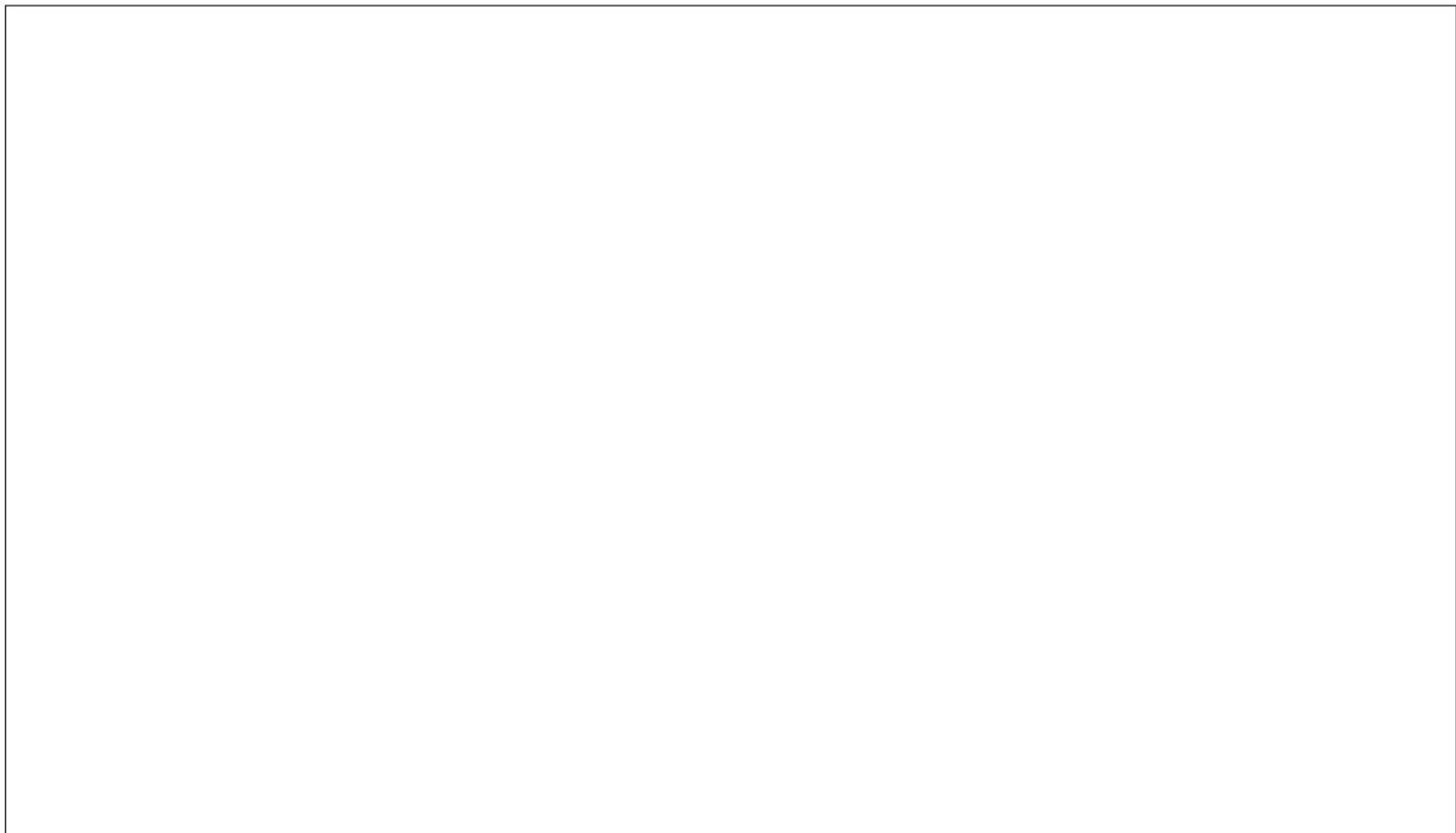
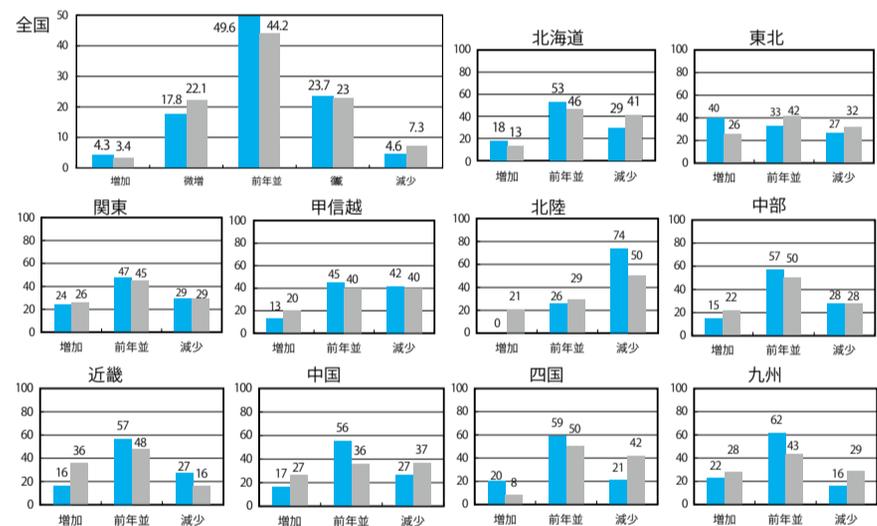
過去2年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。



●工務店様での需要予測 全国 回答数 2,921

「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、「%」。

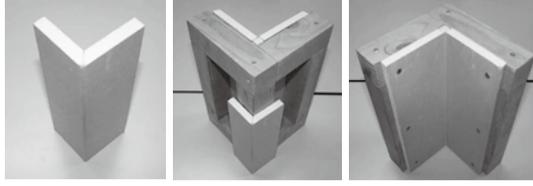
有効回答数			
北海道	151	中部	239
東北	299	近畿	343
関東	1,048	中国	161
甲信越	204	四国	110
北陸	58	九州	308



せっこうボードの表面紙+補強芯材+仕上げで施工の手間を省く 『コーナーボード (VLP = V Line Panel)』

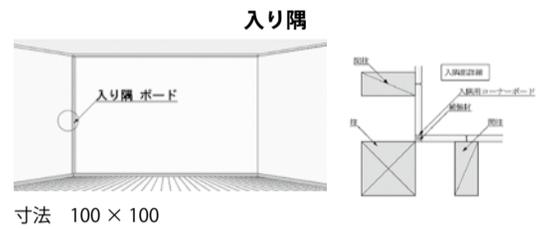
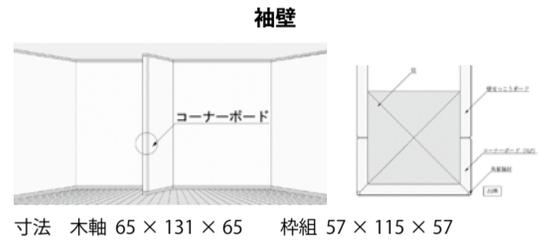
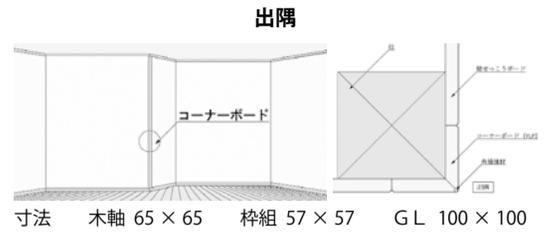
チヨダウーテ株式会社

「せっこうボード」のプレカットを推進しているチヨダウーテが、お客様がもっと便利に思う「せっこうボード」はないかと模索を続けていく中で開発したのが『コーナーボード』。出隅・袖壁・入り隅のコーナー処理で行われている「切断→張り→仕上げ」処理の手間を省き建築全体の工期短縮にも繋がられる。



【従来の現場処理を大幅に省力化して工期短縮】
コーナー処理には柱芯でボードが張り仕舞いになるため、大工さんは W = 65、W = 52 にせっこうボードを切断し、勝・負の張り方で施工している。また仕上げについても、コーナー補強材を張り付け、パテ処理を施し、クロス仕上げ・塗装仕

上げを施して完成させている。『コーナーボード』は、せっこうボードの表面紙の中に、補強芯材を入れ、角部のパテ処理不要。現場での大工さんの細かな切断・クロス業者の角補強・角パテ処理の手間を省けるように考えられているので、建築全体の工期短縮に繋げることができる。



配管材の法改正への対策を解決します！ 給水・給湯管と排水部材を配管図面とパックで納品。『エスロン「配管キット」』

積水化学工業株式会社

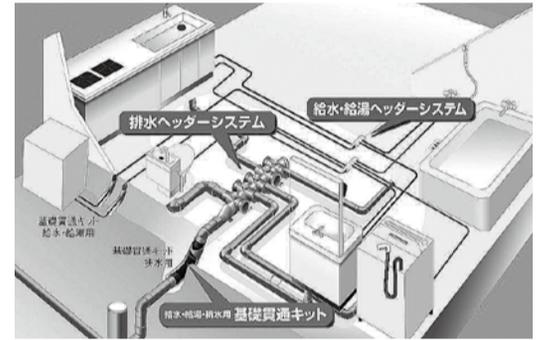
給排水管は床下で日々の暮らしを支えている大切なライフライン。普段目にしない部分なのでつい忘れがちだが、さまざまな制度に認定基準が定められており、それらを満たすことは、施主様のご購入を決める大きなポイントになる。『エスロン「配管キット」』の採用は、工務店様の新たなアピールポイントとなり、施主様の大きなメリットとなる。

【「配管キット」のセールスポイント】

- 様々な制度の認定基準を満たす
- ① 長期優良住宅の認定基準に対応。
 - ② 【フラット 35】S の技術基準に適合。
 - ③ 改正省エネ法の「小口径配管」にも対応。

【プロフは省エネタイプ、空気配管は1系統】

- ① 配管図面が完備できる。
施主様への説明や将来のメンテナンス・リフォームに対応できる。
 - ② 工場加工により高品質が保証される。
漏水の原因となる接続部の現場作業が減少する（工場接続部はメーカー保証）。
 - ③ 使用材料の標準化と仕様化が図れる。
材料コストが明確になり見える化する。
- 【「配管キット」製品性能のポイント】**
- ① 給水給湯ヘッダー工法
◇ 出湯量が安定して経済的。
 - ◇ 従来（分岐）工法に較べて湯待ち時間が少なく経済的。



- ② 排水ヘッダー
◇ 維持管理が簡単。
◇ 掃除口が集約されているため、維持管理が簡単。
- ③ 基礎貫通キット
◇ リフォームが簡単。
◇ コンクリート躯体に影響を与えることなく維持管理（点検・補修・更新）が簡単にできる。



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
埼玉営業所



所長 竹中 洋一

新年、明けましておめでとう御座います。
本年も宜しくお願い致します。

埼玉営業所は、昨年、誕生10周年を迎えた『さいたま市』大宮区にあります。この街は、古くは氷川神社の門前町、中山道の宿場町として発達してきた歴史を持ち、新幹線を始め、JR・私鉄各線が結節する交通の要衝となっております。このような恵まれた環境の下、お得意先様、仕入先様のご支援を賜わりながら総勢9名のクルーにて、“地域密着”を合言葉に一丸となり、皆様にご満足頂ける情報提供、サービスの向上を心掛け地域経済発展の為に邁進していく所存で御座います。まだまだ未熟な営業所で御座いますので、今後共ご指導ご鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。

本年が皆様にとって良い年で有ります様、心よりお祈り申し上げます。



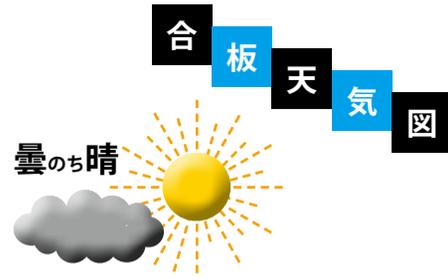
さいたまスーパーアリーナ



大宮氷川神社

近隣には、最大37,000人を収容できる『さいたまスーパーアリーナ』、毎年、三が日の参拝客が200万人を超える『大宮氷川神社』があり、昼夜を問わず活気溢れる、魅力ある街です。

3月16日(金)・17日(土)は「第27回ジャパン建材フェア」
『JAPANからはじまる スマートピア2012』
～スマートな暮らしが創るユートピア～
を、テーマに東京ビッグサイトで開催致します。
皆様方のご来場を心よりお待ちしております。



ジャパン建材 合板部
部長 内藤 裕之

新年明けましておめでとう御座います。

■ 国内合板

去年は合板業界にとって忘れられない年となった。3月11日の東日本大震災においては、国内合板メーカーも数多く被災され甚大な被害を受け、合板生産の約3割の供給がストップして全国各地で仮需が起り、約2カ月以上はパニック状態が続き、どこまで相場が上がるのか懸念された。

しかし流通各社が紳士的な対応を取ったことと、被災を免れた合板メーカーの素早い価格対応とフル生産により何とかこの状態を乗り切り、10月以降は被災工場の復興の目処が立ち、現状においては一部の品を除く各品目の供給は安定し、価格も安定が続いている。合板メーカーは価格安定を維持する方針は今後も変わりなく、生産調整を実施して需給バランスを維持していくと思われる。

■ 輸入合板

輸入合板においては、一部の店頭在庫を除けば適正化され11月の入荷量も低水準であり在庫調整はほぼ済んだと思われる。現地では

雨季で原木供給がタイトで、各シッパは生産を上げられる環境になく、入荷量がなかなか増えてこないと予想できる。市場では当用買いに変わりはないものの、アイテムによっては品薄も出始め上値を探り、底離れの気配が出てきている。

■ 住宅着工

住宅着工については、去年が前年の着工数から2.5%の増加であり、持ち家や分譲が堅調だった。その傾向は変わらないと思われる。今年の新設住宅着工戸数が85万戸前後で木造比率も50%以上で推移するとすれば、国内針葉樹合板の出荷量については今までとは異なる使用用途の開発も今後進むことで、増加することになると思われる。

輸入合板については例年並の必要に応じた仕入れに戻るとわれ、必要量の確保は自らのリスクで行わなければ、商売に支障が出る場面もあると思われる。いずれにしても今年は輸入・国内共に引き締まった相場が続くと思われる。

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