



『第27回ジャパン建材フェア(通算69回)』にご来場、お買い上げありがとうございました。

「創エネ・省エネ・蓄エネ」機運が高まる住宅・建材業界に明るい春を呼ぶ！

平成24年3月16日・17日に東京ビッグサイト東展示棟において“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『第27回ジャパン建材フェア』を開催しました。初日、厳しい寒さの続いた冬を越えて春の気配を感じさせる穏やかな晴天の下で開幕。2日目は一転して雨模様となりましたが、両日あわせて約23,000名の皆様に全国津々浦々からご来場賜りました。おかげさまで総売上441億3,000万円を達成することができました。これもひとえに魅力的で充実した多彩な商品提案をいただいた出展メーカー様の絶大なるご支援と、木材・建材販売店様、工務店の皆様のご協力・ご賛同によって実現できたものです。皆様に感謝申し上げます。



出展メーカー様代表ご挨拶
永大産業株式会社
代表取締役社長 吉川 康長 様
「創エネ・蓄エネ・省エネ」の機運が盛り上がる住宅・建材業界にあって、木質建材も木材の有効活用による製品づくりでエコに貢献していることに触れ、積極的な製品提案で展示即売会の売上増に臨む、とされた。



ジャパン建材(株)社長 大久保より挨拶
3.11 東日本大震災の影響に配慮して、『第25回ジャパン建材フェア』開催を急遽中止したため、2年ぶりとなる冬季の展示即売会が無事に、また盛大に開催できることに関係者の皆様に心より感謝し、第27回の成功に向けてジャパン建材社員一人ひとりが全力投球で取り組む決意を表明。

第27回ジャパン建材フェア開場式
3月16日 9:00～



開会に先立ち、ジャパン建材若手社員による「木遣り」を披露



目標達成に向け大建工業株式会社様の熱のこもった力強いVコール



ファンファーレを合図に『第27回ジャパン建材フェア』開催記念のテープカット

東京ジャパン建材会会長 株式会社ナバケン 代表取締役社長 名畑 豊文 様
旭化成建材株式会社 代表取締役社長 小林 宏史 様
株式会社ウッドワン 代表取締役社長 中本 祐昌 様
ダウ化工株式会社 代表取締役社長 スポット・ケートブラカーン 様
株式会社ノダ 代表取締役社長 野田 章三 様
パナソニック株式会社 エコソリューションズ社 専務 野浦 高義 様
JKホールディングス株式会社 代表取締役社長 吉田 隆
ジャパン建材株式会社 代表取締役社長 大久保 清

JKホールディングス株式会社 創業75周年を迎える

感謝!!



JKホールディングスの前身であるジャパン建材の母体の一つとなった株式会社丸吉の創業者・吉田猛が個人創業した昭和12(1937)年10月から数えて今年で75周年を迎えます。過去75年という長い歳月には順風、快晴の好況ばかりではなく、高波も嵐も、凍てつく冬のような景気低迷にも見舞われましたが、住宅・建材業界の皆様のご愛顧・ご支援・ご協

力を賜り今日まで事業を継続し、同時に住宅業界の川上から川下まで網羅するJKグループへと成長を続けています。改めまして住宅・建材業界の皆様にご心より感謝申し上げます。そして、業界のさらなる発展のためにグループの総力で取り組み、皆様のお役に立つJKホールディングスとして次の創業80周年を目指して参ります。



9:30開場、今回のテーマ“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～”をシンボライズする木の香りがほのかに漂うエントランスでご来場の皆様をお出迎え

JK情報センター

平成24年度第1四半期（4月～6月）見通し

工務店様・販売店様での需要予測

未曾有の被害をもたらした東日本大震災から一年が経過し、ようやく緊迫ムードから脱し復興と共に我々の暮らしも和らぎを取り戻しつつある。しかし、原発問題の収束の見通しが立つまでは、消費者の住宅に対するマインドはまだ少し改善に時間がかかりそうだ。

国土交通省が発表した平成23年の新設住宅着工戸数は83万4117戸だった。前年に比べ2.6%増加し2年連続で前年を上回ったものの80万戸台前半という低調な水準だった。震災のダメージによる消費の停滞や世界経済の大幅な後退を考えると今年も住宅業界は予断を許さない状況が続くと予想される。そんな中、平成24年度第1四半期（4月～6月）の需要予測がまとまった。グラフが示す通り、平成23年度第2四半期（7月～9月）から少しずつ回復しつつあった仕事量の見通しポイントがわずかだが減少傾向を示した。工務店段階では、平成23年度第4四半期より3ポイント低下のマイナス9.2ポイント、販売店段階では2.6ポイント低下のマイナス4.3ポイントといずれも数ポイントだが仕事量の減少回答が増加した。地域別の需要予測を見ても、東北の仕事量のポイントは、やはりかなりの増加傾向を示しているがその他の地域は、ほとんどが仕事量のマイナスを示しており、特に北陸・中国はポイントの減少幅が大きい。

現在相変わらず景気好転の兆しは見えない。原発問題に端を発したエネルギー問題や円高による経済状況の悪化など我々を取り巻く環境は厳しく、また、日本のエネルギー政策は混乱しており、再生可能エネルギーへの期待は高まっているが、本格的稼働には、まだまだ時間が必要と言える。

しかし住宅業界は現在省エネ・創エネ・ゼロエネ住宅・スマートハウス・フラット35Sエコ、あるいは復興支援住宅エコポイント、更には地域型住宅ブランド化事業と話題は豊富と言える。平成24年も新設住宅着工は80万戸台が大方の予想だが、増加傾向にあるリフォーム受注の仕組み作りが構築できれば、新設住宅が伸び悩んだとしても充分カバーできる。長期優良住宅の推進により確実に量から質の時代に入った今、我々は今後も更に身を引き締めて平成24年度に臨みたい。

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%未満だが微増するとの回答が最も多く、減少回答を上回った。これは販売店、工務店の仕事量の予測とは、逆の現象になっている。前期平成23年度第4四半期（1月～3月）と比べると合板、窯業、断熱、住設機器メーカーは、増加傾向を示しているが木質建材メーカーは、減少回答を示している。特に前期からの伸びは断熱メーカーの増加回答が多く、住宅エコポイントの再開やフラット35Sエコなど国の省エネ政策の強化で住宅用断熱材の需要が増える事が表れた結果といえる。省エネ法改正では、蓄電池やエネルギー管理システムによる電気使用の評価ができる様にし、トップランナー制度については、窯業、断熱材、水廻り設備を対象に加える。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	30.3%	45.7%	24.0%
木質建材	55.0%	35.0%	10.0%
窯業・断熱	54.8%	35.6%	9.6%
住設機器	61.2%	28.8%	10.0%

リフォームの現状

リフォームの現状としては、エコポイントや助成金もあと押しし、拡大基調にある事は間違いない。断熱改修や耐震リフォームを含め、リフォームが金額的にも大型化していく事も予想される。住宅エコポイントも再開し、今回のエコポイントでは、エコリフォームとして耐震改修を同時に実施する場合は従来の30万ポイントに別枠で15万ポイントを上乗せする仕組みを追加したり、リフォーム瑕疵保険の利用もポイント発行対象に加えられている。前期と比較した地域別のリフォーム事業の回答をみても確実にほとんどの地域で増加傾向にあり、リフォーム受注の仕組み作りが今後の焦点となりそうだ。

調査の目的

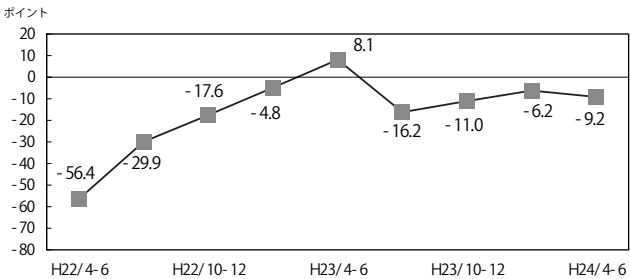
この調査は、ジャパン建材㈱のお取引先における販売動向及び、景況判断を把握し、今後の適切な販売指針に資することを目的として実施しました。

調査の時期と方法

この調査は平成24年2月初旬から下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います。

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

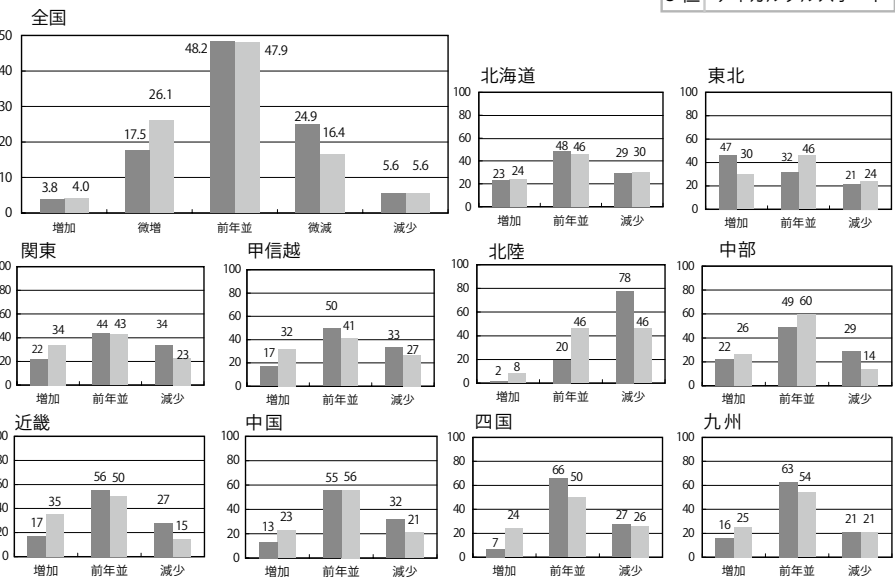
全国

回答数 2,941

有効回答数			
北海道	182	中部	215
東北	282	近畿	334
関東	1,050	中国	162
甲信越	226	四国	112
北陸	73	九州	305

平成24年度 第1四半期

平成23年度 第1四半期



トップ対談

代表取締役

鈴木 康夫 様

すず き やす お

【プロフィール】

1944（昭和19）年、東京都浅草区（現台東区）に生まれる。1962年、18歳のときに旭木材工業㈱後継者として入社。1997年に三代目代表取締役社長に就任。



専務取締役

鈴木 健司 様

すず き けん じ

【プロフィール】

1970（昭和45）年、康夫氏長男として茨城県古河市釈迦に生まれる。丸宇木材市売㈱で修業後、旭木材工業㈱に入社、専務としてグループ全体を管理する。



柔軟な発想で業態を変え、
時代と共に変わるお客様ニーズに
独自ノウハウと技術力で応えています。

創業は製材工場

大久保 本日はトップ対談にご登場いただきましてありがとうございます。また、鈴木専務様には本年度に立ち上げる東京ジャパン建材会古河支部長をお引き受けいただき、感謝申し上げます。

本社隣の本格的な木造建築のご自宅、和風庭園も素晴らしいですね。

鈴木（康） 昨年から本社事務所の建て替えを進めています、市街化調整区域での確認申請の要件を満たすため、ちょうど庭を移動する準備作業に入ったところです。

大久保 これだけのお庭にするにはかなりの歳月がかかります。旭木材工業さんの歴史も古いでしょうね。

鈴木（康） 父が、今の浅草6丁目あたりで創業したのが、私が生まれた年の11月ですが、翌年の「東京大空襲」で焼けてしまい、父の実家であるこちらに疎開し、今日に至っています。

大久保 鈴木社長はこちらで大きくなられたのですね。私も茨城県の旧下館市、現在の筑西市出身で、畑が広がる五行川沿いから筑波山を眺めて育ちました。

三つの事業を柱に据える

大久保 お仕事のほうはいかがですか。

鈴木（康） 旭木材工業の木材・建材販売事業とプレカット事業の合計が14億円、約6億円が住宅請負事業の売上です。

大久保 三本の柱を据えて健全経営を推進していらっしゃるのですね。

鈴木（康） 長男が旭木材工業を中心にグループ全体の管理を、次男は一級建築士の資格をもって旭興業のほうで頑張っていてまして、住宅のみならず工場や事務所などの新築・リフォームなどもやらせていただいています。

大久保 住まいのことなら何でもお任せください、という体制をもち、若い後継者がお二人もいらっしゃる。

鈴木（康） そういう面では、多面的な経営ができているのかなと思っています。

大久保 旭グループさんの将来は明るさに満ち溢れていますね。

技術力を強みに

大久保 プレカット工場の規模はどのくらいですか。

鈴木（健） 機械設備は6000坪～7000坪の加工が可能です。

大久保 大規模工場ですね。

鈴木（康） 周辺の木材・建材販売店様からも受注していますが、皆さん規模縮小傾向にあり、現在は月産約3000坪、住宅100戸～120戸相当程度です。

大久保 プレカットを手掛ければ材料も販売できるからと始められた方も多いようですが、価格競争が激しいでしょう。

鈴木（康） 加工の生産性を上げることを目指していますので、うちの場合は材料の持込みも多くなりました。

大久保 純粋にプレカット技術を提供することをビジネスとお考えですか。それなら、工務店様にも使い勝手の良さを感じていただいているでしょうね。

鈴木（健） そう思います。加えて、手加工や、中規模建築物対応として木造ラーメン工法にも力を入れて取り組んでいます。

大久保 独自の技術力が強みですね。

住宅工事請負にも精通する

大久保 地元工務店様の景況はいかがですか。

鈴木（康） 当地は大手ハウスメーカーさんの工場がある関係で、この地域は分譲住宅が圧倒的に多く、地元の工務店様は廃業、規模縮小を余儀なくされています。



大久保 昨年も83万4000戸を超える新築住宅が建ち、戸建てがその半数としても、ハウスメーカーさんや分譲業者さんだけで全てを賄うのは不可能です。高い品質の住宅が供給できて価格競争力もある、地域密着で前向きに頑張っている工務店様は、間違いなく生き残れますし、生き残れば残存者利益も出ます。

私どもも、頑張っていらっしゃる工務店様支援をと、勉強会、研修会を開いています。その点は、木材・建材販売店の皆様も同じお気持ちだろうと思います。

鈴木（康） おっしゃるとおりです。当グループの住宅請負事業は、昭和50年代後半から始まり、栃木県の野木町、埼玉県の新古河、南栗橋、千葉県のパウ、公津の杜などで合わせて年間100棟ほどの分譲住宅を建てました。ですから、住宅工事請負、施工のノウハウも蓄積しています。

大久保 時代時代に合わせて柔軟に業態を変え、ノウハウも培っていらっしゃる。ダーウィンの進化論ではないですが、変わることで生き延びられる、変われな

旭木材工業 株式会社

【会社概要】

会社設立 1944（昭和19）年
本 社 茨城県古河市釈迦1286
資 本 金 1,000万円
従業員数 33名（パート含む、グループ全体48名）
年 商 14億円（2012年3月、グループ全体20億円）

初代代表取締役社長鈴木吉之助氏が、東京都浅草区馬道で製材・木製軍需品の旭木材工業株式会社を設立したが、翌1945年3月10日の「東京大空襲」で全焼したため吉之助氏の実家に疎開。1946年、同地に茨城工場を新設する。

1948年に本社を茨城工場へ移転、精米・製麵施設を増設。1965年、地元の公共工事向け納材のための建設工事を設立。1980年代には大手不動産会社各社による大型宅地開発が活発化し、一部分譲住宅の請負を始め、1987年に建設工事を分離独立して株式会社旭興業とする。

1989年、創業社長死去に伴い、現社長の実母・鈴木フサ氏が社長に就任。康夫氏は専務時代から新規事業を積極的に展開。1994年にプレカット事業部を新設して在来軸組工法（CAD/CAM加工）を開始。その後、合板加工・スリット加工を可能にするなど、お客様ニーズに応えている。

れば生き残れませんからね。

鈴木（康） それほど柔軟でもないですが、地元のお客様、施主様のニーズ変化にいち早く対応しています。

不良債権はゼロ

鈴木（康） ただ、リーマンショック前に比べ、売上は2割減。定年退職による自然減で従業員50名弱ほどに減りましたが、やはり、売上減は辛いです。

大久保 4割減、半減というお店もあるなかで2割減という数字はご立派です。

私どももリーマンショック後、売上が半減してもやっていけるように大胆な改革を実行し、同時に経費削減を積み上げてきたことが、今はプラス要因になっていますが、リーマンショックから1年後に金融機関の融資が絞られたお客様の不良債権が発生して、公認会計士から引当金の積増しが必要と言われるほどでした。

鈴木（康） そうでしたか。幸い当社は創業から今まで大型の不良債権はゼロです。**大久保** それは素晴らしい。全国の販売店様に共通の課題だと思いますので、その秘訣をぜひお聞かせください。

鈴木（康） 当社のお客様に恵まれました。私は個人的なお付き合いもさせていただき、いろいろな情報をいつも頂きました。納材をメインとしていた30代の頃は、特に取引先の会社役員、社員の方とはお付き合いを密にして、お客様からの情報で優良なお客様をご紹介いただき、販路を広げてきました。おかげさまで優良なお客様にご愛顧いただける今日の経営環境ができたと思います。

また、設備投資に費用がかかるため借入金も必要なので、仕入先様・金融機関様からの信頼を得られるよう常に努力しています。

大久保 支払いは全て現金ですか。

鈴木（康） 仕入先様への支払は全て現金です。自社が率先垂範することで、お客様にも現金取引のお願いがしやすくなります。

大久保 確かに、自社は手形決済というのでは説得力に欠けますね。

鈴木（康） 我々の商売は、売上重視で突き進みがちなのが問題だと思います。

大久保 このヒントは、全国の販売店様にも参考にしていただけだと思います。

工務店様が頑張れる環境整備

大久保 私どもで年2回開催の『ジャパン建材フェア』の会場エントランスで我々幹部もご来場いただく皆様をお迎えしています。来場される顔ぶれを見ていますと、ここ数年、世代交代が少しずつ進んで、若い後継者が頑張っている工務店様も増えている印象を受けます。

将来も伸びていく工務店様かどうかは、経営者の考え方、そして特に大事なことは次の時代を担う後継者がいるかどうかです。新しい住宅の概念や新しい制度が続々と出てきていますが、若い世代ならすぐに受け入れられ、施主様にも提案できますからね。

鈴木（康） 私も、施主様と同じ若い世代が活躍していくことで可能性は広がっていくだろうと思いますが、この地域では若い大工さんが少なくなっています。ですから、私たちが社員として受け入れ、技術を磨いて経験を積んでもらって、それから独立して頑張ってもら、そんな人を育てるシステムを自前で創っていくべきだろうと思っています。

鈴木（健） 先日、JKサポートセンターの熊木様に平成24年度から始まる「地域型住宅ブランド化事業」の内容を伺いました。

大久保 私どもも、これから工務店様に不可欠な「HEMS化」や「地域型住宅ブランド化事業」にも取り組んでいただけるように、JKサポートセンターが以前から普及を進めてきた「住宅保証の家」を活用した体制固めを進めています。

これは会員制ですが、準会員として利用されてから、正会員になっていただく2段階のシステムをとっています。すでに九州地区ではこの取り組みがスタートし、各地のJKサポートセンターを中心に取組みの後押しを進めて参ります。



鈴木（健） 国土交通省では先々、日本の新築住宅は全て長期優良住宅にしたいと考えているようですね。今後の商流にも影響すると思われますので、同業者の皆様にも声をかけ、国からの要請に対応できる「地域型住宅ブランド化事業」の枠組みを創っていききたいと思います。

住宅を建てる優れた技術はあるけれど、工務店様が苦手の現場管理、書類作成の部分を私たちがサポートする体制が必要になってくると思います。それには私たち自身が、まず、「長期優良住宅」とは、「HEMS化」とは何たるかを理解して、工務店様にお話できるようにならなければいけませんね。

大久保 住宅着工数は減少していくかもしれませんが、工務店様の受注を増やせるという希望をもって、若手工務店様、やる気のある皆さんを販売店様と一緒に頑張って応援する対応策を早急にご提案させていただきます。

本日は、ありがとうございました。

“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～”

『第27回ジャパン建材フェア』に見るトレンド JK 特設ブース 注目の的 人気商品・売れ筋商品

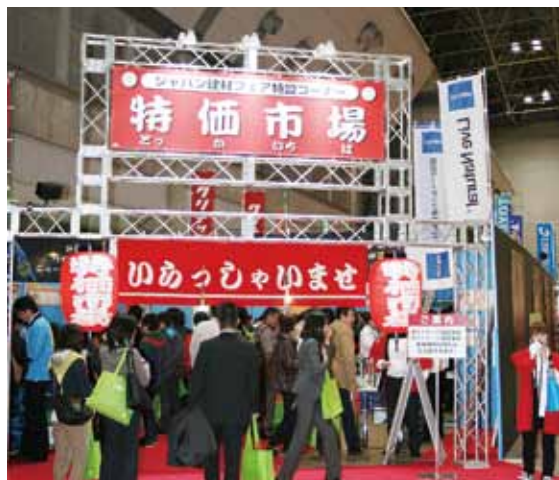


快適な住まいで無理なく省エネができる。そんな住まいづくりを当たり前にする、住宅新時代が始まっている。

第27回の展示即売会では、「省エネ+創エネ」につながる住宅建材や住宅設備機器、緊急時に役立つ

「蓄電システム」、住まいの快適機能UP、心地良さ・寛ぎ感を高める、高齢者が無理なく生活できる等々、多彩なニーズに応える商品をご提案。ご来場の皆様に見て、触れて、住宅建材の今後のトレンドをガッチリつかんでいただいた。

● 特価市場



出展メーカー様各社のご協力で“感動の価格”を実現し、良い品をどこよりも安く提供して人気沸騰。

● JK 木構造建築事業室



強さと意匠性に富む木構造建築物のご理解に役立つ構造用LVLと集成材による木構造のモニュメント。

● 国内合板コーナー



住宅の床下地、屋根下地にと構造用合板の用途を拡大することで高耐震木造住宅になることをベースに構造用針葉樹合板「長尺」「ヒノキ」、国産材の利用促進にも貢献する国産材率50%以上を実現したLVLの活用をご提案。

● 住宅保証コーナー

JK サポートセンター



「HEMS 化とは何か」「HEMS 化に必要な作業手順」をわかりやすく解説、JK サポートセンターによる支援体制をご紹介（※本誌6ページにHEMS 化の作業手順がわかる「もう怖くない！HEMS 住宅②」掲載）。

● 輸入合板コーナー



Ainsworth 社の針葉樹合板や森林認証OSB、Shin Yang 社の南洋材合板を中心に、環境配慮型各種合板活用をご提案、輸入合板の今後のトレンドについてもご紹介。

● 快適住実コーナー



省エネ住宅の基本になる「住宅性能表示 温熱等級4」に欠かせない各種気密・断熱材。消費電力を管理・制御して省エネを図る「HEMS スマートメーター」。消費電力を管理・制御できるエネルギー効率の高い省エネ家電。省エネ+創エネで“快適住実の家”を実現する住宅の施工模型を設置してご紹介。併せて、ジャパン建材で取り扱う太陽光発電システムのカタログコーナーを設けて情報収集をお手伝い。緊急時対応の「ソーラーフロンティア×蓄電システム（分電盤に接続して災害時も家中の電気を供給）」が大きな反響を呼んだ。

● 木材コーナー



各地で管理・育成が広がっている森林認証木材を中心に展示即売。国産材利用促進の機運の高まり、樹種によって異なる無垢材ならではの色合い・風合いを好む施主様も増えて多数ご来場。本物の木材に触れながら木材の知識も吸収いただいた。

業 INDEX 界

『第27回ジャパン建材フェア』でISO表示に関するセミナー開催 2012年4月より製品の一部にISO表示

Shin Yang 社では、原材料の植林木化に向け、生産設備でも小径木への完全対応を推進。その原材料となる植林木の植林・収穫システムを従来型LPF森林施業（更地→一斉植林→一斉皆伐→一斉植林）のように環境への負荷が高いシステムから在来樹種を増やす植林木の植林・収穫システムへの移行を図っている。この環境保全に取り組む手段として、すでに工場で取得していた国際標準規格「ISO14001:2004」に植林地に適用するために必要な要件を追加し、2012年1月付で全植林地における「ISO14001」認証を完了。2012年を“植林木元年”と位置づけ、2012年4月より製品の一部にISOを表示する。

● Bulls コーナー



当日売り人気No.1 商品
NEW「Bulls ソフトガードテープ」
緩衝性に優れたテープ付きクッション養生材
☆養生テープにクッション材をプラス
☆カンタン貼るだけ
☆カッターを使わずに手で切れる



売れ筋商品 No.3
NEW「Bulls 銘木コレクション」
天然木の自然な美しさをもつ木材の魅力、シルク塗装による自然な光沢と肌触り
☆表面化粧材は世界の木材から選ばれた貴重な銘木「チーク」
☆赤色の木目が美しい「カリン」
☆日本の野生の桜の代表種「ヤマ桜」
☆弾力性に富む北海道に多く産する「タモ柱」



売れ筋商品 No.1
「デザイナーズコレクション パルテ」
ワンランク上の美しさと強さを兼ね備えた屋根材
☆ Bulls 商品で初めての屋根材（アスファルトシングル材）
☆従来の均一な色に満足できない施主様の声から生まれた洗練されたデザイン性と独特の色調が特徴



売れ筋商品 No.4
「パワーデコフロア」
体にやさしくキズに強い 耐久性に優れた安心床材
☆木質下地（合板）・モルタル下地・カラーフローリング・クッションフロアに施工可能
☆超耐磨耗加工コーティングによりキズや汚れ、熱にも耐久性をもつ



売れ筋商品 No.2
NEW「Bulls 内外装用シーリング材」
変成シリコーン樹脂系
☆高い耐候性、耐熱・耐寒性に優れた暴露目地用タイプ
ポリウレタン系
☆塗料密着性に優れたノンブリードタイプ

Bulls CATALOGUE
Vol.5 2012
できました!!

ジャパン建材営業担当にお気軽にご用命ください。

● シマウマ・コレクション

ジャパン建材フェアに今回初登場の“仕舞うのが上手くなる「シマウマ・コレクション」。

主婦の収納の悩み事解決が商品開発のきっかけとなっただけに展示ブースでも女性施主様の注目度が特に高い。「こんな収納方法があったの」「靴が沢山まとめて仕舞えて便利」「シンプルな色・デザインで収納場所も爽やかな印象に」「組み合わせ方も自由自在」「アイデア収納のヒントが見つかるシマウマ・カタログ、これは便利」など、感激の声続出。



シマウマ・コレクション
カタログできました。

もう怖くない！

HEMS 住宅 ②

JK サポートセンターが
お手伝いします。

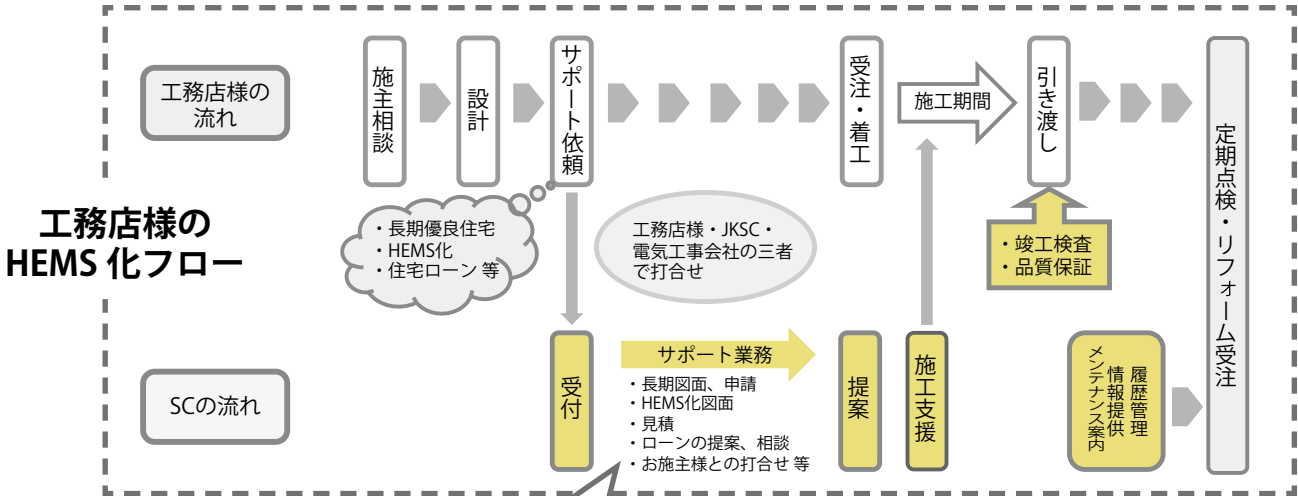
今後の住宅受注に不可欠の「HEMS 化（省エネ機器で住まいのエネルギー最適化を図る）」に積極的に取り組んでいただくために、各地の JK サポートセンターでワンストップサービスを行っています。

JK サポートセンターのワンストップサービス利用のメリットは？

- ・ HEMS についての知識がなくても JK サポートセンターが全面サポート。
- ・ 設計プラン図面があれば、HEMS 化した図面・見積、施工支援、品質保証ができる。
- ・ 引渡し後も、長期にわたって住宅をサポートするのでリフォーム需要をキャッチできる。

こうすれば、
HEMS 化が
できる!!

JK サポートセンター
業務進行と工務店様の作業手順



①

工務店様から
HEMS 化の
サポートを受注

②

施主様との契約内容に合わせて
省エネ機器を図面に落とし込み、見
積書を作成



③

取り付けアドバイスをを行い、
フェミニティ、エコキュート、LED
照明、他関連機器の配線・施工



④

インターネットを活用した
HEMS（電力の見える化・管理・制御）
をして、快適に暮らしながら省エネ



年輪を重ねた木の迫力と自然の和みを窯業系サイディングで再現『モエンエクセラード 16 キャスティングウッド』

ニチハ株式会社

木の風合いをもち、同時に過酷な自然環境による劣化対応を実現した『モエンエクセラード 16 キャスティングウッド』。ニチハならではのワイピング塗装技術による意匠性と、紫外線に強いハイパーコート仕上げで 10 年という長期の塗膜保証を可能にした。



この技術によって柄の凹凸による濃淡を表現している。

【今までにない新しい木目意匠】

- ◆木目のもつ自然の風合いの良さをメンテナンス性に優れるサイディングで再現。
- ◆年輪を重ねた木が造り出すダイナミックな迫力とともに、自然の和みも感じさせる。

【独自のワイピング塗装技術】

ワイピング技術とは、全面塗装を施し、塗料が乾ききる前に、柄の凸部の塗料をかきとるもの。

【色あせに強い】

過酷な自然環境にさらされる外壁は、一般的に 5 ～ 7 年程度で表面の塗膜が劣化し、塗り替える必要があると言われている。しかし、紫外線に強いニチハのハイパーコート仕上げ品なら、期待耐用年数は 15 ～ 20 年。10 年という長期の塗膜保証を実現している。



【汚れに強い】

ナノ親水マイクロガードは、付着した汚れを雨水で繰り返し落とせるセルフクリーニング機能。親水性の効果で空気中の水分子を取り込んで外壁表面に薄い水分子膜を作り、汚れを浮かせて、雨で洗い落とす。

これからは、壁の中から暮らしを変える 省エネ対策等級 4 の住まいを実現『アクリアネクスト』

旭ファイバーグラス株式会社

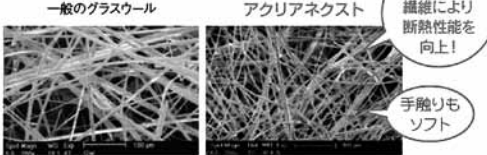
快適な住環境を実現するためには、断熱材が不可欠。『アクリアネクスト』は、省エネルギー対策等級 4 に対応する壁用断熱材。従来のグラスウールが持つ「火に強い」「リサイクルガラスを使用したエコ商品」「長い間安定した断熱性能を発揮できる」といった長所を残したまま新たな性能を加えた断熱材。



【家族の健康・安心に配慮】

シックハウス症候群の原因の 1 つといわれるホルムアルデヒドを含まない材料を使用することでノン・ホルムアルデヒドを実現。住む人や施工者の健康や安心に配慮した断熱材。

■断熱材の顕微鏡写真



【優れた断熱性能】

最新の細繊維化技術により一般のグラスウールに比べ、断熱性能が向上。アクリアネクストは密度 14K で従来の高性能グラスウール 16K と同性能。



【優れた施工性】

従来のグラスウールのようなチクチク感を低減。施工者にも優しい断熱材。また、断熱材の四辺に大きな耳が付いた防湿フィルムが付属しているので、「断熱」と「防湿気密」を同時に施工できる。

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
関東営業部
高崎東営業所


所長 西島 圭一

“日々『感謝』の気持ちを忘れずに”をモットーに

高崎東営業所は群馬県を中心部に位置し、群馬県全域・埼玉県本庄市方面を拠点とし、“日々『感謝』の気持ちを忘れずに”をモットーにタイムリーな情報をいち早くお届け出来るよう日々精進しております。

今後共、益々のご支援・ご愛顧の程宜しくお願い致します。

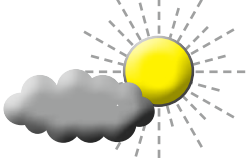
さて、皆様はご存知ですか？
群馬県民なら必ず子供の頃からする「かるた」の事を。一家に人数分のカルタセットがあるとされているかるたの事を。この「上毛かるた」には、いろは 44 もの群馬の特産物や観光地・歴史が詠まれています。

例えば、『つ』は鶴舞う形の群馬県、『い』は伊香保温泉日本の名湯など、観光スポットも多く詠まれています。群馬といえば草津温泉やスキーといったイメージしか無い方は、一度、群馬の魅力が詰まった上毛かるたを紐解いてみてはいかがでしょうか。



ここに掲載している『や』は、
耶馬溪しのぐ吾妻峡と詠まれているかるたです。吾妻峡は、秋には大変紅葉が美しい名所ですが、八ツ場ダムの建設で近い将来その美しい景観を見ることが出来なくなってしまう可能性があります。今のうちに是非足を運ばれてはいかがでしょうか。

合板天気図



ジャパン建材 合板部
部長 内藤 裕之

2011 年度が終わり、新しい期に入ったが、国内針葉樹合板の活発な動きはやや先延ばしになっている。大きな要因としては、需給バランスの乱れと流通の先売りにある。

まず需給バランスの乱れだが、現状では針葉樹合板の生産が需要を上回る状況下にある。そのため在庫量は月を追うごとに増加しており、昨年 9 月の 10 万 m³ から本年 1 月が 16 万 m³、更に 2 月 3 月は 18 万 m³ 台を超えるものと予想される。確かに現状ではまったく心配はないが、業界紙の連載「揺れ動く針葉樹合板」で取り上げたように、今後、国内針葉樹合板メーカーが国内マーケットを死守するつも

りなら、価格の安定が最重要で、そのためには、生産調整をきっちり行うべきである。

次に流通の先売りが、相変わらず輸入合板の価格が乱れて、需要はあるのに買気が失われている。但し、現地メーカー側も対日向けの価格調整にこれ以上ついていけず、他国向けにシフトし始めている。また、為替も円安傾向に推移しており、先安になる要素は全く見られない。本格的な需要は目前まで迫ってきている。目先の売上だけに捉われず、しっかりとしたスタンスを持って対応していけば、正常な商売に戻って明るい日差しが差し込んでくると思われる。