



明けましておめでとうございます。
皆様の御多幸と事業発展を祈念申し上げます。

平成25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、私ども JK グループ創立 75 周年記念の諸事業に多大なるご支援を賜り、おかげさまで無事に 75 年の節目を越えることができました。改めて厚く御礼申し上げます。

次の創業 80 周年に向かって「to the next stage」を JK グループのスローガンに、新たな気持ちで取組んで参ります。

● 東北復興支援、商品・情報力を強化

さて、平成 23 年 3 月 11 日の東日本大震災から間もなく 2 年になろうとしています。被災地復興には未だ解決できない課題が各地域にあり、スピード感をもって復興が進まない状況にあると聞いております。東日本大震災被災地の皆様には厳しい寒さの中でご苦労されているかと思いますが、明るい明日を信じて大きく前進されることを心より願っております。

JK グループは昨年 7 月に東北被災地に営業所をもつジャパン建材・物林・ブルケン東北の各社が「東北復興支援・チーム JK」を発足させました。このプロジェクトは、JK グループ会社が連携し、当グループの強みである“地域密着のネットワークによる情報力と機動力”を発揮し、実のある支援活動に取り組むことを目指すものです。この活動と併せて、ジャパン建材の仙台・郡山・いわき・盛岡の各営業所と、昨年新たに誕生した石巻出張所による東北復興支援への取組みを更に強化して参りたいと思います。

また全国ネットの間屋として、日本全国の皆様のお役に立つ機能を存分に発揮し、喜んでいただけるよう努力を続けて参ります。

● 安全・安心して暮らせる住宅リフォームへ

新設住宅着工戸数が減少傾向にあり、いずれ 60 万戸時代を迎えるとも言われていますが、平成 22 年度の 82 万戸、平成 23 年度の 84.1 万戸

と、今のところは幸い 80 万戸台がキープされ、増加傾向にあります。住宅・建材流通業界では、本年の新設住宅着工戸数が 93 万戸前後と予想され、堅調な上昇傾向が見込まれています。

一方、政府の中古流通・住宅リフォーム市場 20 兆円規模を目指す施策が着々と進められています。我々も従来の新築需要一辺倒の発想から脱し、自然エネルギーの活用・消費エネルギー削減につなげる「省エネリフォーム」や、地震や台風などの自然災害から生命を守るための「耐震リフォーム」を促す等々、将来性が見込まれる新たな住宅関連市場の開拓を怠ってはならないと思います。

私どもも皆様のご商売を力強く後押しするために、新しい政府のもとで実行される住宅・エネルギー・金融・税制・木材活用等々の政策に関する情報を迅速・的確にお伝えして参りたいと考えております。

● 需要増を予感させる癸巳(みずのとみ)年

今年は十干十二支の癸巳年に当たります。五行では「癸」は大河の流れ、長い川の流れを意味するそうです。「巳」は一日の時刻で言えば午前 9 時～11 時頃、南南東よりやや南の方角を指し、夏の太陽を象徴しているとも言われます。

住宅ローン金利が低金利時代にあり、また、段階的に消費税率が引き上げられる前に家を建てようという機運が高まってくると思われます。JK 情報センターが四半期ごとに実施している「需要動向予測調査」の結果でも、平成 25 年 1 月～3 月は仕事量の増加傾向が見られるなど、好材料が揃っています。これが大河の流れに成長していくことを期待したいと思います。

本年もご愛顧ならびにご指導・ご鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。

JK情報センター

平成24年度第4四半期【1月～3月】見通し

工務店様・販売店様での需要予測

平成24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。第3四半期（10月～12月）に久しぶりにプラスポイントに転じた工務店・販売店による需要予測だったが今回は更に仕事量の上昇が結果として表れた。

工務店段階では前回の第3四半期（10月～12月）より4.6ポイントアップの4.8ポイント、販売店段階でも4.6ポイントアップの9.4ポイントと、いずれも仕事量の更なる増加回答が示された。地域別に見ても特に販売店からの需要予測調査では、ほとんどの地域において仕事量が減少回答を増加回答が上回っている。東北地域での需要予測は相変わらず仕事量の大幅増加を示しており、復興需要はまだまだ始まったばかりと考えられ、今後も更なる職人不足が懸念される。

現在国は、2020年の省エネ基準の義務化を決定するなど、住宅の省エネ施策を強化している。段階的な省エネ基準適合義務化実施に向け、現在住宅を建設する現場の技術者を対象に住宅省エネルギー施工技術講習会が全国各地で始まっており、国が立てた目標は5年間で20万人となっている。また一般消費者の間でも節電や省エネに対する意識が高まっている事は確かで、特に断熱材メーカーでは2020年の省エネ基準の義務化を見越してか生産能力の増強を図る動きも出てきている。また建材・設備メーカーの間でもこうした国の省エネ対策の強化を意識してか省エネビジネスへの展開を積極的に行う動きも見えてきている。

消費税アップに向けての駆け込み需要も気になる焦点の一つだ。すでに2014年の4月から8%、2015年の10月から10%と段階的に消費税の引き上げが決定しており、住宅は高額商品の為、何らかの対策が講じられない限り増税前に駆け込み需要が発生する。その場合2013年10月以降に請負契約を締結し、2014年4月1日以降に引き渡す物件については新しい消費税率が適用になる為、2013年10月以前の請負契約はかなり多くなる事が予想される。駆け込み需要の規模の予測は様々だが、2013年度の新設住宅着工は90万戸台が大方の予測で、駆け込み需要の規模が大きくなるほど増税後の反動も大きくなる事が予想される為、我々は身を引き締めたい。

主要メーカー様による販売予測

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	40.7%	39.5%	19.8%
木質建材	40.1%	56.1%	3.8%
窯業・断熱	51.0%	39.3%	9.7%
住設機器	45.1%	46.1%	8.8%

リフォームの現状

グラフが示す通り、工務店における月のリフォームの仕事量は、除々にではあるが確実に増えている。リフォーム1物件当たりの金額はグラフが示す通り50～150万円との回答が多く、建材や設備の交換といったインフィルリフォームが中心と考えられる。リフォームの市場規模は年間約6兆円と言われており、内訳はバス・トイレ・キッチン等の維持修繕が約3.6兆円と最も大きく、続いて賃貸住宅のリフォームが約1.3兆円、10平方メートル以上の床面積の増加に伴う工事が約1兆円、修繕工事が約4,200億円、10平方メートル未満の小規模工事が約1,000億円と続いている。但しリフォーム市場は1996年の9兆円を頂点に減少をつづけており、特に減少が著しいのは増築・改築工事で一時的に1兆円以上あったこの市場は現在4,000億円と半減している。しかし今後は耐震改修や省エネリフォーム、太陽光やHEMSの設置等スマートハウス化リフォーム等高単価のリフォーム需要も期待される為、リフォーム受注の仕組み作りや、価格の透明性あるいは気軽に何でも相談できる一般消費者の相談窓口も今後は大切になると思われる。

また、中古住宅の市場規模は約4兆円と言われており、欧米先進国と比較すると市場はとても小さい。しかし仲介取引の中古住宅は消費税が課税されない事も需要増に繋がると予想され、一方で広い住宅に住む団塊世代が年金生活に入り住宅を手放すケースも増えている。

つまり需要と供給が増加する事に市場活性化施策が重なれば、中古住宅市場が活性化する可能性は十分にあると言え、中古住宅が売買される際には、必ずリフォームが行われる為、リフォーム市場も活性化する。中古住宅購入＋大型改修（リノベーション）が進めば建物の評価も上がり、建物の価値が高まる事は間違いのないと言える。

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11月中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。

●最近の売れ筋商品（全国）

キッチン	
1位	ラクエラ
2位	クリンレディ
3位	アミィ

ユニットバス	
1位	サザナ
2位	ラ・バス
3位	hairo

フロアー	
1位	Nクラレス
2位	フォレストピア
3位	クリアシルキー

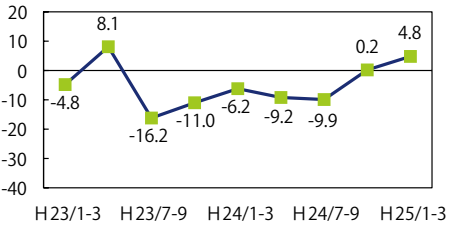
外装材	
1位	モエンM14・W14
2位	モエンエクセラード
3位	エクセレージ・セラディール

造作材	
1位	RⅢシリーズ
2位	アトリア
3位	リビエ

Bulls	
1位	接着剤
2位	ケイカルブルズボード
3位	キッチンパネル

●工務店様での景気動向の推移

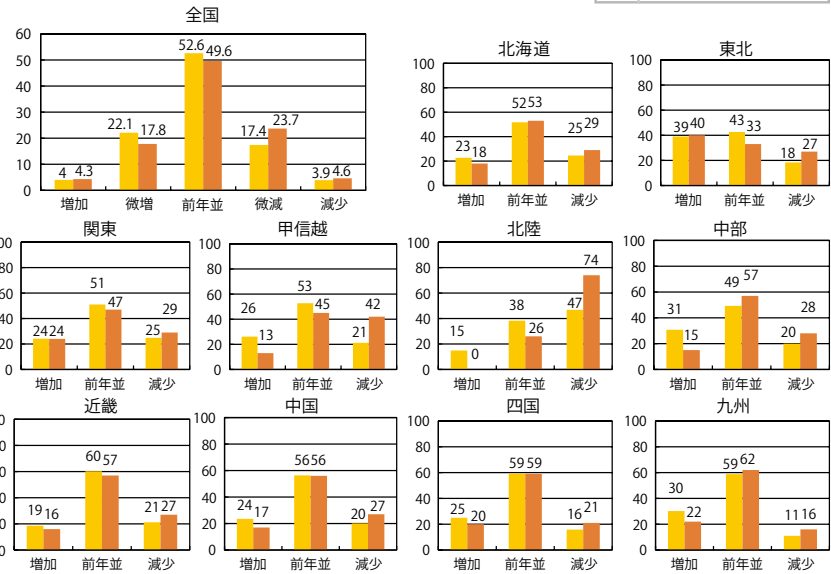
過去2年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。



●工務店様での需要予測 全国 回答数 2,909

有効回答数				
北海道	163	中部	205	
東北	305	近畿	264	
関東	1,080	中国	204	
甲信越	203	四国	120	
北陸	47	九州	318	

平成24年度 第4四半期
平成23年度 第4四半期





代表取締役社長
原田 実生 様
は ら だ じ つ お

【プロフィール】
1966（昭和41）年、熊本市に生まれる。1988年、日本大学農獣医学部卒業、㈱ニコマートに入社、スーパーバイザーを経験。1989（平成元）年に帰郷、原田木材㈱に入社。2000年に専務取締役、2005年に代表取締役社長就任、現在に至る。

トップ対談

原田木材 株式会社

【会社概要】
設 立 1961（昭和36）年
本 社 熊本市東区平山町 2985-1
資 本 金 8,000万円
年 商 64億円
従 業 員 数 123名（関連会社含む）

五代目を継いだ現社長・原田実生氏の祖父が創業、1937（昭和12）年に山林経営、原木の伐採・運搬加工および販売を開始。
1991（平成3）年、熊本プレカット工場を開設、1993年に「高耐久性機械プレカット部材AQ認証」を取得。1995年には福岡プレカット工場開設、2000年には「ISO9001認証」を取得している。
さらにプレカットCAD/CAMシステムの開発・販売、プレカット工場の

FA化事業も進める。また、1998年から木造住宅工法の開発・販売も手掛け、木材をベースとする幅広いビジネスを展開。「家族にとっての「幸福（夢）の城」である家づくりのために、木材と構造躯体のプロとしてできることを常に考え、心から安心して暮らせる場所の大前提となる長持ちする丈夫な家づくりのための木材の加工や工法、骨組みなどの研究と工夫を重ねながらチャレンジを続けている。

確かな品質、安心、安全を土台とした、家族の幸福、夢を実現する家づくりをお手伝いします

先を見据えた堅実経営

大久保 平成24年10月是新設住宅着工数が8万戸に増えました。その要因として考えられるのは、消費税が平成26年4月から8%、平成27年10月には10%になること。加えて、民間住宅ローン会社が10年程度の固定金利を引き下げる、30年を超える長期金利を据え置く、更に期間限定のサービスを提供するところなどもあり、住宅ローン金利が低い水準にあること。住宅を供給する側もそうですが、買う方も、ここが潮時という見方が出てきているかと思

います。
原田 九州では関東と関西の景況が悪いと言われた平成22年、23年も比較的多く住宅が建っていました。平成23年が非常に忙しかったので平成24年前半は前年割れした月がありましたが、11月から忙しくなってきました。

ですが、平成9年4月に消費税が3%から5%に上がったときは、その前に駆け込み需要が大きく膨らみ、増税後はその反動で大きな谷を経験しましたので、今回も消費税UP後の反動が怖いです。

大久保 そうでしたね。

原田 もう一つは、消費税UP分を価格に転嫁できるかどうかということですが、これはできないでしょう。

大久保 住宅価格のうち消費税がかかるのは上物で、その消費税上昇分をディスカウントするところも出てくるかもしれませんね。

原田 売上2割減となれば、仕事を取ることを優先されるでしょうから、平成25年12月以降は消費税上昇分を取れないような雰囲気になる可能性があります。その状況を前提に、消費税UP後2年間は赤字覚悟で、それでも持ちこたえられる準備を進めています。

大久保 過去の苦い経験を二度と繰り返さないという覚悟ですね。

原田 平成4年頃の売上に比べると年商も4倍近くに増え、前期は64億円の売上がありました。その間売上げが前年比で20%ほど下がったことがあります、それでも、利益で飯が食え、当社の危険水域をつかむことができましたので、最悪の状況を考えて経営していけば、それ以上悪くなることはないと思います。臆病でいないと商売はできません。

大久保 原田社長は常に前向きで設備投資をする決断力を持ち、同時に最悪の事態も想定していらっしゃる。臆病というよりは、経営者として慎重かつ真剣に取組んでいらっしゃる証拠だと思います。

木材の特性を強みに変える！

大久保 年商64億円のうちプレカット比率はどのくらいですか。

原田 構造材・羽柄材・合板のプレカット加工費が16%を占めています。

大久保 材料費を含まない、加工賃だけでそんなにあるのですか。それは凄いことですね。

原田 プレカット工場は22時間稼働で、熊本工場と福岡工場と栃木にある関東工場、この3工場を合わせると、月産キャバが14,000坪強ありますので、そのくらいにな

ります。

大久保 滋賀にも営業所があるのですね。

原田 滋賀営業所はデリバリー拠点で、九州・栃木からのものを一旦倉庫に入れて、そこから現場に運んでいます。

大久保 本拠地は熊本に置かれていますが、販売先は広域に及んでいるのですね。

原田 遠方でも買っていただけるお客様もいらっしゃいます。酒の席で意気投合したりして（笑）。ただ、木材やプレカットは、どこに頼んでも大差ないものですから、平成25年夏頃までに乾式防腐防蟻装置を1機増設し、1階の外廻り・通し柱・間柱・筋かいに処理を施します。その分を価格に上乗せしないので“原田木材の材木は家が長持ちする”ことを売りにしようと思います。

大久保 仕事が潤沢にある間に自社の強みを増強しておこうということですか。

原田 はい、木材が腐りにくく、防蟻処理されていることが木造住宅の性能維持の大事な要素です。大型リフォームの際に工務店様が利益のとれる、施主様にとってもトータル的にコストダウンにつながり、中古木造住宅が資産価値ゼロにならないような取組みがPRポイントになることを、積極的に工務店様に向けてアピールしていこうと思います。

大久保 大きな差別化になりますね。



原田 すでに工法による差別化は限界にきていますし、適正価格で住宅が供給されることが重要ですから、工法が価格に転嫁されると高額になりすぎ、さらに売れなくなる悪循環に陥りかねません。

実は最近、直接のお取引先以外からプレカット図面が当社に流れてくるケースがあり、理由を尋ねると、建て主さんから原田木材に加工を頼んでくれという指定があるからだそうです。

大久保 ほうう材木店冥利に尽きますね。

原田 調べてみますとこうした潜在的な需要が現状は約10%ありますので、これをさらに20%に高めることを目標にする事になりました。

良いものは必ず売れる！！

大久保 集成材・プレカットを世に広めた先駆者のお一人と聞いています。

原田 家業を継ぐつもりはなかったのですが、平成元年に原田木材の製材機械を更新するのを機に戻ることになりました。

その頃も今のような職人不足で、お客様から「職人を連れて来れば材木を買う」と言われていたそうです。それで、原田木材の年商17億円ほどの当時、10億円以上の資金を投資して平成3年に熊本プレカット工場を開設。平成4年にはプレカット工場を核とした施設および木材流通ネットワークの構築等により、ソフトとハードの両面から木材流通の拠点とするランベックス事業も立ち上げ、それが時宜にかなって売上を伸ばしました。さらに、平成7年には福

岡プレカット工場も開設しましてね。

大久保 年商の6割に匹敵する額を矢継ぎ早にプレカットに投資されたのですか。

原田 ええ、平成8年までは消費税の駆け込み需要もあって投資に見合った業績を上げていました。ところが平成9年は一転して駆け込み需要の反動。その年は何と乗り越えたのですが、平成11年3月に手形決済にかなりの資金が足りないという状況に追い込まれました。過剰設備投資でした（笑）。

大久保 若くして体験されたことを今日の経営に生かされているのですね。

原田 はい。その後、不況時でも適正利潤がいただけ他社と競合しない仕事をしなければいけないと、工法開発を始めて「NEO-BASIC工法」の販売を始めました。併せて売上の幅を出すために建材・住設機器を扱い始めました。

最近では、有機性揮発化合物も一桁違う数値になる二重フィルター・カーボン層を通して居室内に空気を入れる二種換気システム（エアクリンシステム）の販売を始めたところ です。

大久保 24時間換気システムですか。

原田 一般的な24時間換気システムは三種換気で、外から入れた空気を人が吸って吐いた後にフィルターを通してキレイにして外に出しているようなものですから、本末転倒だと思います。

大久保 確かに。

原田 二種換気は結露を発生しやすいとも言われますが、適切な施工で防ぐことができます。

また、中小工務店に不足しているデザイン力強化のために、有名な建築家を紹介するシステムも作っています。更に家事塾のサポート企業をさせていただいており、社内にも家事セラピストがおりますので、ビルダー・工務店のミニイベント等で家事についてのセラピー等も開催できようしております。

大久保 住宅の性能を高める木材・プレカットや建材類だけでなく、換気システムの提案や、建築家の設計ノウハウも活用できるイベントも開催できるよう工務店様支援のメニューを揃えていらっしゃるのですね。

原田 こういった木材以外の品揃えも増やして多彩な引き出し、武器を持って、いろいろな情報も発信することによって差別化を図っています。

大久保 商売は価格だけではなくからね。商品をコンスタントに供給することはもちろんですが、お客様のお役に立つ情報をお届けしていくことも、我々流通を担う者の大事な使命だと思います。

原田 社内でも、「うちにはいろいろな武器があるのだから、これを有効に使って価格競争には巻き込まれるな」と、厳しく言っています。

若い人たちに知ってもらおう！

原田 大学を出て当社に入った新入社員に、「家族やお母さんは材木屋をどんなところと思っているか」聞いてみると。すると、「丸太がゴロゴロ置いてあるところというイメージしかなかった」と。

大久保 そうかもしれませんね。地元に昔からあって名前は誰でも知っているけれど、実際にどのような仕事をしているか、どん

な物を扱っているか、一般の人にはわかりにくいかもしれません。

原田 ですから、若い人たちはもっとわからないでしょうね。当社のことはもちろんですが、材木のこと、木造住宅のことを、もっともっと知ってもらいが必要があると思い、ホームページを漫画調で構成したり、名刺にも一般の方々に親しみをもっといただけるデザインを採用したり、工場見学もできる環境を整え、従来の材木屋のイメージ払拭に努めています。

大久保 情報の掲載だけでなく、わかりやすくする工夫もされているのですね。

原田 新卒も定期的にとっていかなしいといけないので、若い人を募集するにも、イメージを変えていくことが非常に重要です。一時期、社名を横文字に変えようかとも考えましたが、今は、このまま行けるところまで行ってみよう。社名よりも、家を建てる若い世代に向けて情報を発信していくことに力を入れて、奥さんやお子さんにもわかりやすい木の家の話を読み聞かせする形でホームページに掲載しています。

専門用語で詳しく書いても一般の人にはわかりませんので、導入部分にはわかりやすい言葉を使って、さらに深く知りたい人には掘り下げた情報が提供できるホームページを目指しています。

大久保 素晴らしい取り組みですね。

原田 若い人たちに真面目に取組んでいる面白い会社だな、と思ってもらえるような会社にしたいと思っていますので、ホームページを通してそれが伝われば嬉しいです。

大久保 新人教育などで特に力を入れていらっしゃることはありますか。

原田 社員にいつも言っているのは「これでもうちは良いほうだよ」と。そのことを少しでも知ってもらおうと、新年会には毎年、外から講師を呼んで、世の中の厳しさを語ってもらっています。

平成23年はタック川本さんに来てもらい、米国メジャーリーグでは人間的に優れていないと二軍から一軍に上がれない、といった話もしてもらいました。平成24年は、元中日の投手でWBCコーチになっている与田さんに来てもらってプロの厳しさを経験した話をしてもらいました。

大久保 人を育てるための工夫もしていらっしゃるのですね。

原田 いろいろな経緯でうちを辞めた人がいますが、原田木材の卒業生ならすぐに採用してもらえるようなスキルを身につけてもらいたいと思っています。私も「原田木材にいた人間は使えない」とは言われたくありませんからね。

私と同年代が中堅になってしまいましたので、営業の若返りを図っています。

大久保 若い人が多い企業は活気があって良いですね。当社も毎年50人の新人を採用してしまして、その全員が残るわけではありませんが、当社も若手を前面に出していくようにしています。至らないところも多々あるかと思いますが、ご指導のほど宜しくお願い申し上げます。

新年に相応しい原田社長の前向きで直向きな経営、企業イメージUPと業界の古いイメージ払拭にもつながる取組み等々、全国同業の皆様にも参考にしていただけるお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

『快適住実の家』は、
業界の動きを先取る工務店様支援として
さまざまなサービス・サポートに取り組めます！

今後の住宅業界は、「新設住宅着工戸数の減少」「リフォーム市場の開拓」「省エネ基準の強化」の3つが大きな要因となり、その対応に向けた動きが非常に活発になります。工務店様は、今後新しい省エネ基準に則した住宅や中古住宅市場へのアプローチなど課題は少なくありません。『快適住実の家』を最大限ご活用いただくことで、急激に変化する市場の対応力をサポートさせていただきます。

快適住実の家

お役立ち！

提供サービス！

『快適住実の家』

✓ 瑕疵保険の団体割引

『快適住実の家』にご入会いただくと、瑕疵保険の団体割引を適用することができます（新築のみ）。
団体割引のご利用は、工務店様にメリット！！
当会では、2つの保険法人が適用できます！
※別途技術基準あり

HOUSE PLUS

安心を、ささぐる。未来へいつまで。住宅保証機構

✓ 地盤調査会社のご紹介

安全で安心できる住まいをご提供するには、
しっかりとした地盤情報が大切です。当会では、
日本全国対応させていただく調査会社をご紹介します！

JAPAN HOME SHIELD

ジャパンホームシールド株式会社

ジオテック株式会社

✓ 会員証の発行

会員様には、オリジナルの会員証を発行します。

✓ 各種セミナー

各種サポートについてのご説明や、国策に関する情報発信等のセミナーを行います！

✓ JK サポートセンターのご利用料金優遇

さまざまなサポートサービスを、
会員様特別価格にてご提供します！
お値段は一般価格より 10% OFF！
ハウス・デボ協定工務店様は 15% OFF！
《主なサービス内容》
・プレゼンボード・実行予算書の作成による受注支援
・住宅ローンのご相談（新築・リフォーム）
※リフォームローンについては本誌6ページを参照
・各種技術申請サポート
長期優良住宅、低炭素住宅、住宅性能表示など
・各種保険のご相談（瑕疵保険・火災保険）

✓ サービスの拡充

今後もより良いサービスをご提供し、今後の住宅業界の動きに迅速に対応し、サービスの拡充を常に行なっていきます！
例) 中古住宅流通市場へのサポート
低炭素/ゼロエネなど、省エネ住宅の提案・サポート強化
リフォームの提案支援など。

✓ 住宅履歴の保管・管理・アドバイス〈住宅履歴の図書館〉

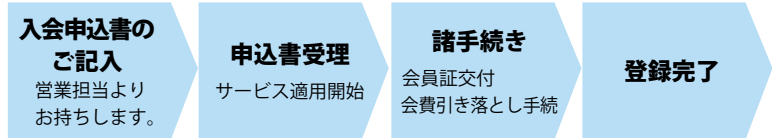
今後の住宅市場において重要となる住宅履歴の管理や、そのアドバイスをします！
工務店様も住宅所有者様もご安心いただける管理システムです。
長期間のサポートをお求めやすい価格でご提供させていただきます。
引き渡し後も、末永くお付き合いいただくためのコミュニケーションツールとしてご活用ください。
《主なサービス》
・履歴管理のアドバイス
・履歴管理シートの雛形提供
・10年間の履歴管理（以降10年毎の更新）
・ポータルサイト上で閲覧・管理可能
・定期点検情報の自動発信
・住宅所有者向けダイレクトメールの発行
・お役立ち情報の配信（イベント・国策等）

いえがるて
住宅履歴情報協議会 正会員

ジャパン建材(株)は住宅履歴情報協議会の正会員です。

● 入会方法
入会には、入会申込書が必要となります。
また、年会費は 10,000 円となります（自動引き落とし）。

◇ 入会お申込みから登録までの流れ



問い合わせ先事務局		TEL
本部事務局	JK サポートセンター	03-5534-3713
北海道事務局	JK 北海道サポートセンター	011-837-1888
東北事務局	JK 東北サポートセンター	022-284-2769
首都圏事務局	JK 首都圏サポートセンター	03-5534-3815
関東事務局	JK 関東サポートセンター	048-684-2021
中部事務局	JK 中部サポートセンター	052-758-6877
関西事務局	JK 関西サポートセンター	06-4702-8151
中四国事務局	JK 中四国サポートセンター	082-250-5051
九州事務局	JK 九州サポートセンター	092-761-7138

把握しておこう！

省エネ基準と低炭素建築物新築等計画の認定基準は、
基準そのものが相互に関連

外皮基準を満たす建物の省エネ性能を
一次エネルギー消費量に基づく評価に一本化

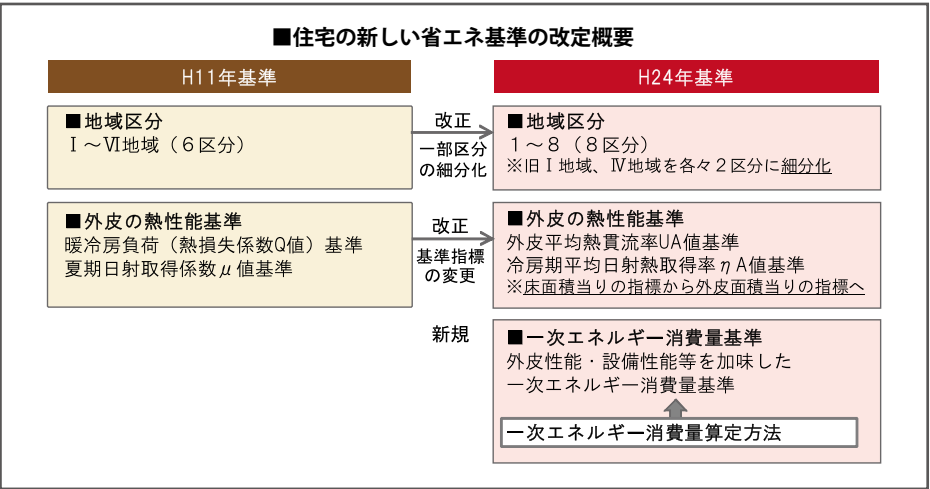
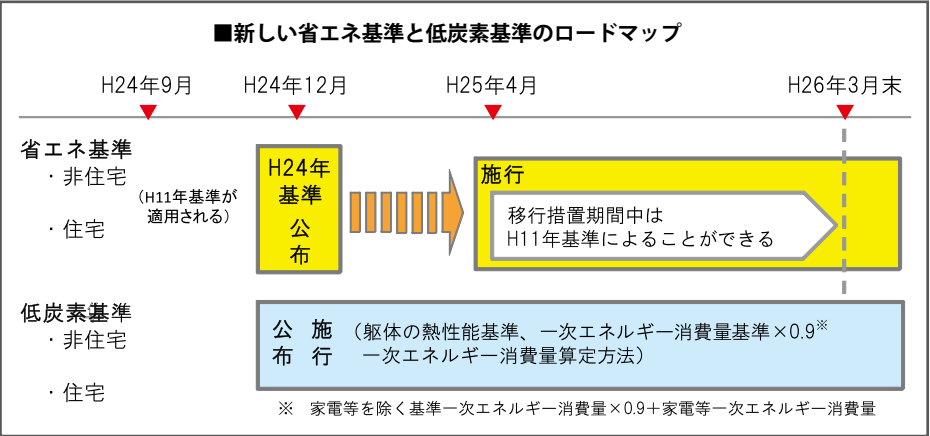
【エネルギーの使用の合理化に関する法律（略称：省エネ法）】に基づく省エネ基準（建築主等及び特定建築物の所有者の判断の基準）が見直され、建築物・住宅ともに“外皮基準を満たすことを原則として、建物の省エネルギー性能を一次エネルギー消費量に基づき評価する基準”に一本化される。

低炭素建築物新築等計画の認定基準

平成 24 年 9 月 5 日に新たに公布され、12 月 4 日に施行された【都市の低炭素化の促進に関する法律（略称：低炭素まちづくり法）】。これに基づいて「低炭素建築物新築等計画の認定制度」が創設された。その物差しとなるのが「低炭素建築物新築等計画の認定基準（低炭素基準）」だ。

■地域区分も見直し

新しい区分	旧区分		
	建築主の判断基準 (住宅)	住宅事業建築主の 判断基準	建築主の判断基準 (非住宅)
1 地域	I 地域	I a 地域	I 地域
2 地域		I b 地域	
3 地域	II 地域	II 地域	II 地域
4 地域		III 地域	
5 地域	IV 地域	IVa 地域	III 地域
6 地域		IVb 地域	
7 地域	V 地域	V 地域	IV 地域
8 地域	VI 地域	VI 地域	



認定低炭素住宅*への優遇措置

*【低炭素まちづくり法】の規定により低炭素建築物新築等計画が認定された住宅をいう。

税制優遇

「認定低炭素住宅」について、下記税制優遇が設けられた。

■所得税、個人住民税

平成 25 年 12 月 31 日までに居住を開始した場合、住宅ローン減税制度の控除対象借入限度額の引き上げ対象となる。

居住年	控除期間	住宅借入金等の年末残高の限度額	控除率
平成 24 年	10 年間	4,000 万円（一般住宅 3,000 万円）	1%
平成 25 年	10 年間	3,000 万円（一般住宅 2,000 万円）	1%

■登録免許税

平成 26 年 3 月 31 日までに取得した場合に軽減される。

	認定低炭素住宅	一般住宅特例	本則
保存登記	0.10%	0.15%	0.40%
移転登記	0.10%	0.30%	2%

認定低炭素住宅の基準

定量的評価項目（必須項目）
省エネ法の省エネ基準に比べ、一次エネルギー消費量が「△ 10%以上」となること。（※）
※省エネ法に基づく省エネ基準と同等以上の断熱性能を確保することを要件とする。

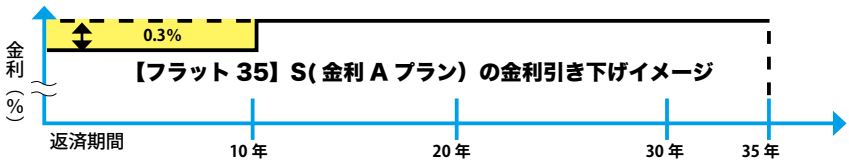
+

選択的項目
その他の低炭素化に資する措置が講じられていること。
選択的項目は 8 種あり、そのうちの 2 種以上をクリアしていること。
①節水機器 ②雨水または雑排水利用 ③ HEMS
④太陽光 ⑤ヒートアイランド対策 ⑥劣化対策等級 3
⑦木造 ⑧高炉セメント

【フラット 35】S（金利 A プラン）の住宅条件に
「認定低炭素住宅」を追加

【フラット 35】のお借入金利を当初 10 年間 年 0.3%引き下げる。

金利プランの名称	金利引下げ幅
【フラット 35】S（金利 A プラン）	当初 10 年間 年▲ 0.3%



TOYOPLY

豊かな木質感と使いやすさへのこだわり

BeRiche

ベリッシュシリーズ——2013年4月発売

住友林業クレスト株式会社

営業本部：〒460-8428 名古屋市中区錦3-10-33 錦SISビル2階
TEL 052-205-8451 FAX 052-205-8450 http://www.sumirin-crest.co.jp/

JAS『厚さ12mm国産構造用合板』

『厚さ 12mm国産構造用合板』を使用した耐力壁は、
「木造軸組構法で壁倍率 4.0、 枠組壁工法で壁倍率 5.0

JAS 構造用合板を使用した耐力壁は、強度、耐久性、施工性等に優れ、安全・安心・快適な住宅づくりに貢献。

建設省告示の倍率 2.5 に加え、
国土大臣認定を受けたこれらの
合板張り耐力壁により、
設計の自由度が広がる。

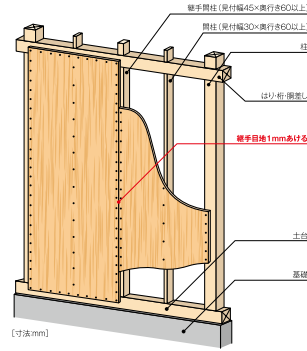
国内で生産された合板は、豊かな森林づくりや二酸化炭素の削減に貢献する、環境に優しい建築資材である。

木造軸組構法

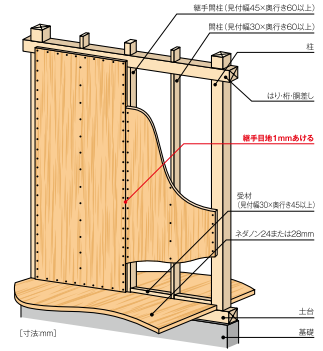


厚さ 12mmの国産構造用合板を使用した耐力壁は、国土交通大臣認定を受けました。

- ◆大壁仕様「倍率 4.0、倍率 3.8、倍率 3.1」
- ◆大壁床勝ち仕様「倍率 3.6、倍率 3.2」
- ◆受材真壁床勝ち仕様「倍率 4.0、倍率 3.5」
- ◆受材真壁仕様「倍率 3.4」



合板を高さ方向に張り継がない場合
大壁仕様（外壁の施工）



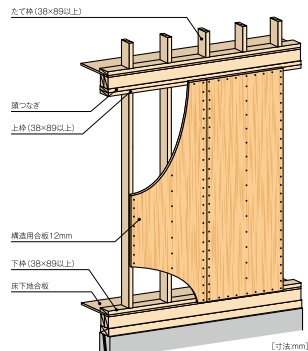
大壁床勝ち仕様
(間仕切り壁の施工図)

樁組壁工法



厚さ 12mmの国産構造合板を使用した耐力壁は、国土交通大臣認定を受けました。

- ◇ 「倍率 5.0、倍率 4.8、倍率 4.5、倍率 3.6」



合板を高さ方向に張り継がない場合 枠組壁施工図

豆事典

住宅のより高い耐久性・耐震性を実現するためには
適材適所の素材選びが重要です。そこで、構造用木
質ボードの一つで、環境配慮型製品としても注目さ
れる「OSB」の活用に役立つ情報をご紹介します！

OSB の性能

接着剤…表裏層には耐水性である特類フェノール系接着剤、コア層には特類イソシアネートを使用しており、極めて低いホルムアルデヒド放散量であることを実証しています。

ホルマリンF☆☆☆☆対応

水と OSB

- ①水分の浸入や建築期間中の曝露に耐えられるように、製造過程で乳状ワックスを混入しています。また、高い湿気においても破壊されない耐水性の接着剤を使用しています。
- ②輸送中または建築工事の雨などを想定して、国土交通省合意の曝露実験を実施し、十分に耐えた結果を残しています。

注：外気湿度に耐えるよう設計されていますが、合板と同じ木質ですので、木質本来の性質上膨らみは考えられます。そのため、保管、施工過程にて OSB に水を触れさせないようお願いいたします。また、OSB は取り付けした後、出来る限り速やかに防水シート、屋根材、サイディング材などを取り付けるようお願いいたします。さらに、OSB を施工する際は、3mm 程度のすき間を開けるようお願いいたします。

耐震性について

OSB の特長は、パーティクルボードや MDF とは異なり、木の繊維を活かし、ストランドが縦と横方向に配置されるので、上下左右の地震力に対して抵抗力を発揮します。エインズワースの OSB はさらに高い壁倍率を取得しており、木造軸組工法で 4.1 倍、枠組壁 (2 × 4) 工法で 3.6 倍です。

「リフォームローン」を 提案してみませんか？



完成保証付

ジャパン リフォームローン

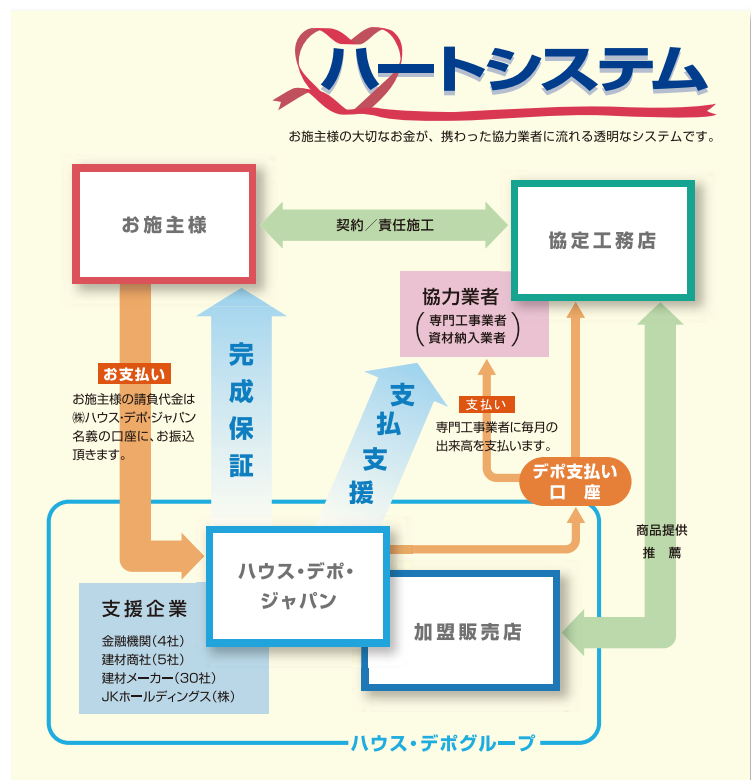


提携金融機関：東芝ファイナンス株式会社

「ジャパンリフォームローン」の大きなポイント 4

- ①完成保証付のリフォームローンである
- ②工務店審査が比較的簡易である（※工務店審査は初回のみ）
- ③ローン期間最長 15 年、融資金額上限 1,500 万円で利用しやすい
- ④出来高払いのため、長期・大型物件のご利用もご安心

★その他にも、連帯保証人が原則不要、団体信用生命保険の保険料が提携金融機関負担（ローン金額 300 万円超の場合）、担保は 1,000 万円まで原則不要等の商品特徴があります。



金属だからできるクールなデザインと、上品で豊富なカラーラインナップ。
洗練されたスタイリッシュな外観を創り上げる『ガルスパン® NEO-J フッ素』

アイジー工業株式会社

住まいの外観を決める外装材には、デザイン性とあわせて、居住空間を風雨や外気温、太陽光からの影響を遮り、快適に保つ住宅の外皮としての大きな役割がある。『ガルスパン®』は、この二つを兼ね備えた外装材として不動の人気を誇る。

【フッ素樹脂塗装】
優れた塗膜耐久性で、長期にわたり美しい外観を保つ。
塗膜に著しい変褪色がないことを、施工後 10 年間保証。 ※保証については、保証登録物件にのみ適用

【遮熱効果をプラス】
遮熱効果のある顔料を含んだ塗装を採用。
日射による表面温度の上昇を抑制する。

【準不燃材料認定】
全色で準不燃材料の認定を取得している。
幅広い建築物の仕様に対応できる。

【すっきりとした外観】
かん合部を新形状とし、より一体感のある美しい壁面に仕上がる。

【充実のランナップ】
組み合わせのしやすい新しい壁面意匠、幅広い仕様への対応が提案できる。



高気密・高断熱住宅向け住宅用全館調湿・換気ユニット
『DESICA HOME AIR（デシカホームエア）』

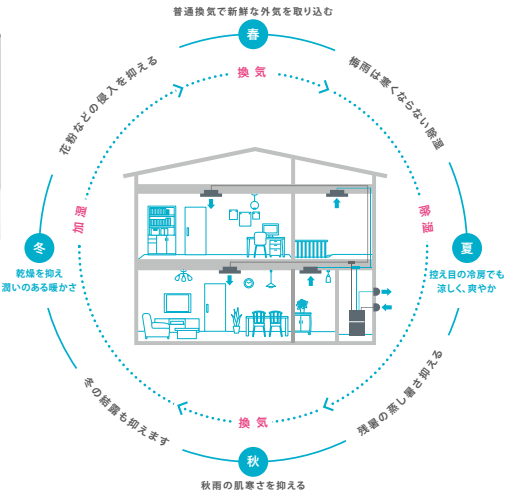
ダイキン工業株式会社

2003 年の建築基準法改正により「24 時間換気設備」の設置が義務化され、近年、普及している高気密・高断熱住宅においては、換気による外気の導入が空調負荷の大きな要因になっている。これを受け、冷暖房の熱を無駄に捨てることなく換気による空調負荷を低減するために熱交換換気の導入も増加が見込まれている。しかし、従来の熱交換換気では室内外の空気間で熱交換はされるものの、湿度をコントロールすることが困難。この課題を克服する商品が登場。

【湿度をコントロール】
夏季は除湿により体感温度を下げ、冬季は加湿で体感温度を上げることで、快適性はそのままエアコンの温度を控えめに設定でき、省エネ

になる。
ダイキン工業の独自技術である吸着剤と熱交換器を一体化させた「HB（ハイブリッドデシカ）※2 素子」を搭載し、温度と湿度のバランスが取れた快適室内環境にこだわった、水配管不要で湿度コントロールができる住宅用全館調湿換気・空調システム。

- 【DESICA HOME AIR の特長】
- ◇年間を通して 40 ～ 60%に湿度コントロールし、家まるごと快適な居住空間を実現
 - ◇快適性を損なわずに空調・換気の年間消費電力量を約 30%削減※4
 - ◇給水・排水の水配管不要による省施工と加湿エレメントの省メンテナンス化



※ 2：吸着材による空気中の水分を直接吸着する高い効率とヒートポンプの高い効率を融合させたハイブリッド方式を採用。
※ 4：「住宅事業建築主の判断基準におけるエネルギー消費量の計算方法の解説」記載の標準住宅。述べ面積：120m²、断熱性能 Q 値：1.9W/m²K、：気密性能 C 値：2.0cm²/m²、外気条件：拡張アメダスの東京条件（IV b 地域）。「DESICA HOME AIR」と当社住宅用エアコン「AX シリーズ」5 台全室連続運転を組み合わせで運転した場合の年間消費電力量 3,150kWh と、夏季は再熱除湿運転、冬季は加湿器使用して当社住宅用エアコン「AX シリーズ」を 5 台全室連続運転した場合の年間消費電力量 4,700kWh の比較。空調設定温度と湿度は夏季：28℃、52%／冬季：20℃、23%の同等条件として、計算ソフト「TRANSYS16」で試算。

ジャパン建材 木材・プレカット部 木材課

「清流日本一・高津川の木」
益田圏域木材需要拡大プロジェクトの製品ご案内

水質日本一に選ばれている清流“高津川”。この清流を生み出している奥深い山々は、古来、木工品づくりや、木炭生産、用材の搬出で賑わった地域。その伝統を受け継ぐ人々が、伐り出して挽いた木製品には、銘木とはまた違った独特の風合いがあります。今回、ジャパン建材木材課担当者が伺った『清流日本一・高津川の木 益田圏域木材需要拡大プロジェクト』は、高津川流域の89%を占める森林で育った木々の特性を生かし、信頼される製品を作り続ける8の企業・組合・財団で構成する木製品製造グループ。島根県による高津川流域林業活性化センターの強力な支援を受けながら、現代人の好みに合うバラエティに富む製品群を世に送り出しています。本号では、その中の3社の特色・製品をご紹介します。



■安野産業株式会社

社有林1000haから森林資源を安定供給。伐採・生産・出荷までトータルに供給体制を整備。一般建材、土木資材、梱包パレット、チップなど多様なニーズに対応。

清流日本一・高津川の木
益田圏域木材需要拡大プロジェクトのメンバー

株式会社佐々木馬一商店
島根内陸材加工協同組合
高津川森林組合
株式会社益田原木市場
株式会社又賀製材所
安野産業株式会社
高津川ウッドィ・クラフト有限責任事業組合
WORKS



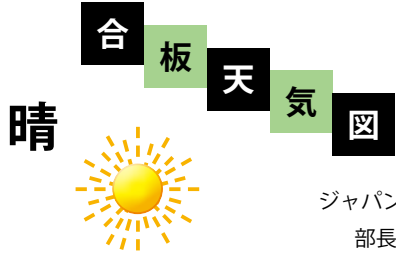
■島根内陸材加工協同組合

国産の杉・桧・松を主とした床材、羽目板、造作材、焼き杉等のスタンダードな製品から特殊なもので製品を開発。さまざまな色合いの焼き杉が揃う。



■株式会社佐々木馬一商店

島根県産の樹齢40～70年生杉中目材中心に、年輪が中央にある、通直で素直な原木のみを厳選、自社工場で製材・乾燥・製品化を一元管理。天日乾燥と人口乾燥で含水率を20%に落とした高品質乾燥材を供給。



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。一昨年の東日本大震災があった年から早2年を迎えようとしている。本年は被災地の復興住宅需要が更に見込める年になるものと期待したい。さて、昨年の住宅産業は順調に推移し、序盤の新設着工はおおよそ6万戸、中盤7万戸、終盤の10月は8万戸と月を追うごとに回復し、年間87万戸前後が見えてきた。おおよそ前年比では5%の伸びであると推定できる。

国内合板

国内針葉樹合板メーカーは1～6月の需給バランスの崩れから、5月の在荷量は一気に24.4万㎡まで膨れ上がった。そのため、大手合板メーカーを中心に減産を発表し、7月から8月にかけてようやく20万㎡を割り、徐々に需給バランスが改善できた。しかし、実際は根強い需要が出荷を助けでもらった事を忘れてはならない。需要は順調に推移しているが、やはり需要期と不需要期の生産調整は本年も引き

続き考えなくてはならない。昨年の年間生産量はおおよそ230万㎡前後、出荷量は228万㎡前後とみれば前年比ではいずれも111%の伸び率となる。結果、バランスの取れた年だったことになる。

輸入合板

入荷量が2012年は350万㎡前後でほぼ2011年の入荷量で、港頭在庫も適正比されこちらも1年を通じてバランスの取れた年であった。現地は雨季で原木供給がタイトになってきており、今年施行される最低賃金法により労賃引き上げによるコスト上昇、為替の動向もあり大手メーカーは引き続き強気姿勢を崩さず、今後は値上げのペースを速められると思われる。

本年は更に需要が見込まれる年になる。消費増税前の駆け込み需要は既に始まりつつある。安定した生産・供給はメーカーの義務、安定した玉の手配は流通の義務という使命感を持って対応していかなければならない。

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