



CONTENTS ●あなたにも起こりうる 住宅ローンの落とし穴…p. 1 ●平成 26 年度第 3 四半期需要動向予測…p.2 ●トップ対談…p.3 ●合板天気図 ●地域活性隊 ●HDJ&HDP
●平成 27 年度予算概算要求に盛り込まれた住宅関係施策…p.4～5 ●商品情報 ●イチ押しBulls ●豆事典

気をつけてください!!

あなたにも起こりうる 住宅ローンの落とし穴

住宅ローンには、申し込んだ人や融資の対象となる物件の審査があります。夢のマイホーム実現を目前にして、肝心の住宅ローン契約が結べない、そんな落とし穴について、お施主様にお伝えしましょう。

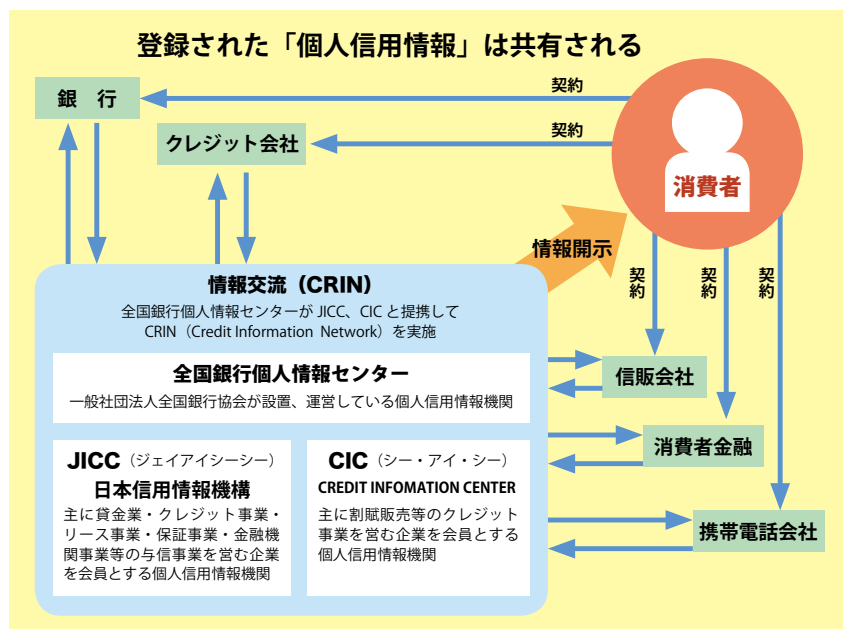
●個人情報情報を重視！

住宅ローンを申し込んだ人の審査基準には「個人情報」「勤務先・勤続年数」「所得金額」などのチェック項目があります。なかでも「個人情報」は、借り入れた住宅ローンを期日どおり確実に返せるかどうかを見極める重要なポイントです。

●情報を相互に照会

クレジットカードを作る、キャッシングを使う、車やショッピング代金を分割払いにする、そうした情報は全て「個人情報」として登録されます。

銀行は全国銀行個人情報センターへ、クレジット会社はシー・アイ・シー（CIC）へ、信販会社は日本信用情報機構（JICC）へ、それぞれの指定信用情報機関へ情報を登録。その内容は相互に照会できる仕組みになっています。



●意外な盲点、スマートフォン料金

公共料金のカード決済や分割払いの延滞、キャッシングや奨学金の未返済があると、金額の多寡に関係なく、契約期間中および取引終了後最低 5 年間は記録が残されます。住宅ローンを申し込んだ人にこうした記録がある場合、住宅ローン審査は通りません。最近、審査を通らない理由として特に目立って増えているのが携帯電話料金の滞納。端末機器が高額なスマートフォンの普及でその数が急増しています。

その大きな原因は、スマートフォン契約者の多くが、「実質ゼロ円」の端末代金の分割払いを「クレジット契約」と認識していないこと。これが意外な落とし穴。携帯電話料金を滞納すると、「クレジット契約」部分が延滞として個人情報情報の記録に残ることになります。

また、住所変更を出さないでいると、請求書が届かず延滞として処理されて記録に残ります。些細なことで住宅ローンが使えないことのないよう気をつけてください。

●本人が知ることのできる情報

もちろん、個人情報情報は、本人が知ることのできる情報です。例えば、自分が持っているクレジットカードの枚数、設定されているキャッシング枠の総額はいくらか、税金滞納はないか、なども全て把握できます。

お施主様がマイホームのプランに入る前に、個人情報情報を調べておくこと。これがマイホーム実現への第一歩かもしれません。

●住宅ローン実行時点の勤務状況も大切！

住宅ローン契約は、住宅が完成して物件を引き渡す前に行われることが多いです。住宅ローン審査では、住宅が引き渡しされる時点で当初予定していた収入額があるかどうかを見ます。特に夫婦の収入を合算して住宅ローンを組む場合、奥さんが産休や育児休暇をとっていると、実際には休暇手当てが支給されている場合でも給与支払証明書がもらえないために無収入とされます。

産休や育児休暇後に復職していても、給与が減っている場合は、借入額が減る場合や住宅ローンが組めなくなる場合があります。特に【フラット 35】の審査基準は、住宅金融支援機構のルールが遵守されるので、マイホームづくりに携わっている工務店の皆様は、お施主様の家族構成の変化、就業形態の変化等も、気をつけたいポイントです。

●マネープランにゆとりをもって

マイホームの資金計画は非常に重要なポイントです。住宅ローンで借入れできるからと、ギリギリの計画で慌てることのないように！

住宅ローン借入れのために必要な「融資手数料」「印紙税」や、土地・建物の登記のための「登録免許税」、「火災保険料」「地震保険料」「引越し代」など、新居に入るまでに予想される実質的な出費を念頭においた資金計画を立てておきましょう。

**【フラット 35】など住宅ローンのご相談は、
ジャパン建材 JK サポートセンターにお問合せください!!**

JK情報センター

平成 26 年度第3 四半期(10月～12月) 見通し

工務店様・販売店様での需要予測

平成 26 年度第 3 四半期（10 月～ 12 月）に向けての需要予測がまとまった。前回調査時（平成 26 年 7 月～ 9 月）には約半数の方が減少回答となり驚愕の下落幅のグラフになったのは記憶に新しいかと思う。消費増税から約半年が経ち、景況感は回復するのか？あるいは更に下向くのか？注目したい所である。

また、国土交通省が発表した平成 26 年の新設住宅着工戸数は、前年比 1 月 112.3%、2 月 101.0%、3 月 97.1%、4 月 96.7%、5 月 85.0%、6 月 90.5%となっており、前年比 1－6 累計で月 96.6%の 43 万 5777 戸で折り返すこととなった。このペースでいくと今年は 80 万戸を切るやもしれない。

さて、あらためて需要予測を見ると過半数が減少、約 4 割が前年並みの回答。グラフはわずかながらも更に下向くかたちとなった。例年の秋需に向けて不安の残る結果である。工務店段階では、1.2 ポイント低下の－ 39.5 ポイント、販売店段階では横ばいの－ 33.7 ポイント。ただ前回値では、ほぼ全域で減少傾向にあった県別データでは回復に転じたエリアが目につく。なかでも東京・千葉のような都市部が上向いている。

東京オリンピック開催に向け既に動き始めている首都圏の建設業界。高齢化が進み職人はますます不足し海外へ人材を求める動きも多い。基礎資材の値上げも予見される市況感。10%への更なる消費増税は発表されるのか。

今回の平成 26 年度第 4 四半期の需要予測は大きな転換期となる可能性もある。

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は前回以上に厳しいものとなった。合板・木質建材・窯業 / 断熱メーカーは減少回答が七割を超えた。リフォーム市場への取組に積極的な住設機器メーカーにおいても減少回答が過半数となり、増加回答は 1 割を切った。

ここでも消費税増税の影響は大きい

と言えるが、住宅ローン控除の拡充や「すまい給付金」制度等、国が打ち出している施策の効果による今後の好転に期待したい。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	5.9%	22.0%	72.1%
木質建材	6.8%	18.2%	75.0%
窯業・断熱	11.6%	15.2%	73.2%
住設機器	8.3%	36.1%	55.6%

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も若干の減少傾向にある。先日、総務省が発表した 2013 年住宅・土地統計調査によると空き家の数は全国で約 820 万戸、空き家率 13.5%と過去最多の数字となっている。近年、業界内ではリフォーム・リノベーション等への取組みが注目を浴びているが、もはや避けては通れない状況とも言えるのではないか。長期優良住宅化リフォーム補助金事業、リフォーム減税、高性能建材導入への補助金事業等、引き続きリフォーム向けの国策は充実している。先行き不安の中、ローン金利も低い水準を維持している。リフォームの現状については引き続き注目したい。

調査の目的

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

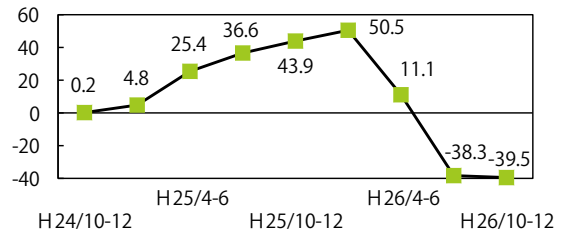
調査の時期と方法

この調査は平成 26 年 8 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、株式会社銘林にも調査依頼をしております。

●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。

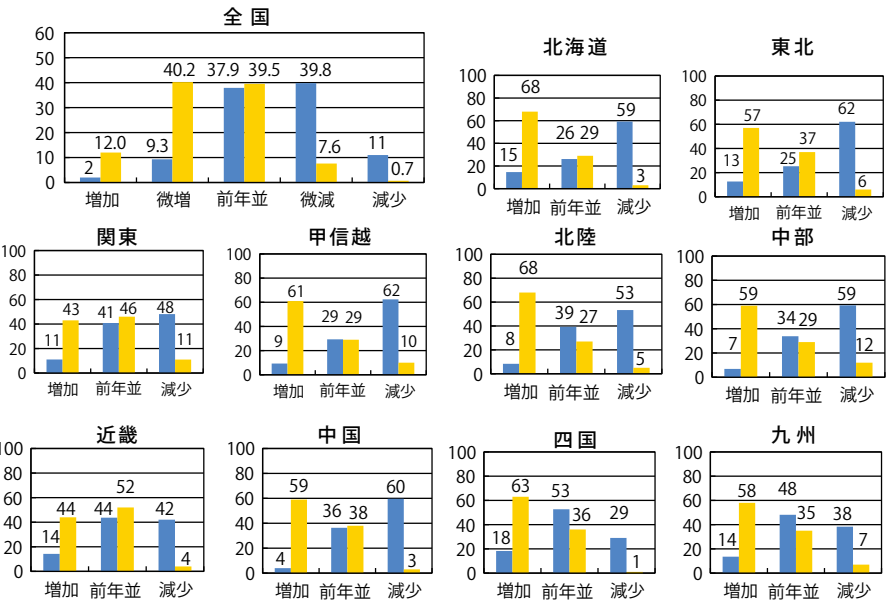


●工務店様での需要予測

「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、「%」となります。

平成 26 年度 第 3 四半期
平成 25 年度 第 3 四半期

全国 回答数 2,880	
有効回答数	
北海道	130
東北	356
関東	1,031
甲信越	226
北陸	60
中部	204
近畿	309
中国	176
四国	93
九州	295



マルコー 株式会社

代表取締役社長

田伏 大伸 様

たぶせ ひろのぶ

【プロフィール】

1972（昭和47）年 東京都江東区冬木町生まれ
1995（平成7）年 大学を卒業、永大産業㈱に入社、特販部営業部に所属
2001（平成13）年 マルコー㈱入社
2011（平成23）年 代表取締役社長に就任



トップ対談

本 社 東京都江東区新木場1丁目9-6
設 立 1959（昭和34）年
資 本 金 3,200万円
従業員数 26名（所属職人数 250名）
年 商 50億円

「フローリングのマルコー」と呼ばれる日を目指し、研鑽に努めています。

床工事のマルコーへ

小川 ご創業者はお祖父様ですか。

田伏 はい、祖父が初代、その後を父、恬弘（やすひろ）が継ぎ、私は三代目です。

小川 社名の由来をお聞かせいただけますか。

田伏 初代の名前から「幸」の一字を取って「丸幸木材」を屋号に創業し、当時は、無垢のフローリングブロックなどを学校・住宅公団向けの販売・施工業務を行い、冬木町の実家が事務所も兼ねていました。

私が小学生の頃は、学校の改修工事が最盛期で、夏場に工事が集中していましたので、毎年夏になると秋田から職人さんたちがやって来て、冬木町の実家の2階に寝泊りして仕事をしていました。職人さんたちの賄い食のために、毎年、祖母と母が漬物を大樽6個に用意していたのを覚えてます。それが無くなる頃には仕事が一段落する、その繰り返しでした。

小川 職住一体の環境だったんですね。

田伏 はい、よく事務所で遊びました。

父の代にはマンションの床・二重床工事が主流になってきました。

小川 それはいつ頃のことですか。

田伏 昭和54年、深川の仲間と共に本社を新木場へ移した頃です。昭和57年には社名を「マルコー株式会社」に変更し、現在に至っています。

信頼関係＋高い施工技術を誇る

田伏 私が永大産業さんに入社したのが阪神・淡路大震災の年。ちょうど集合住宅の床衝撃音の防音L値が普及し始めた頃でした。その後20年くらいの間に床材の性能が向上して現在の製品になっています。その流れに沿って当社の仕事も民間マンションの床工事が売上の8割～9割を占めるようになり、現在は、床張り技能士・床仕上げ施工技能士さんたち合わせて250名を各現場に配置しています。

小川 ものすごい数の職人さんを抱えていらっしゃるんですね。その人数を要する現場が恒常的にあるということですか。

田伏 はい。当社は一次請会社、当社からお願いしている二次請会社の親方とは20数年来、会長の代からのお付き合いです。当社の営業担当や工事担当が現場に張り付いていることはできませんのでポイントを押さえ、現場で職長さんや技能士さんたちにそのポイントを線で繋げてもらって当社の仕事が成り立っています。そうした仕事ぶりや、仕上がりで元請会社さんから「マルコーさんに頼んで良かった、次の現場もお願いしますよ」といっていただけるのが工事店としての仕事冥利に尽きるところです。

小川 巷では職人不足が言われていますが、それもない、ということですか。

田伏 はい。ただ、床専門に特化していますので工程にズレが生じたりすると瞬間的な人手不足は発生しますが、親方たちの采配でスムーズに仕事をこなすことができています。そういう形でパーフェクトを目指して「床工事のマルコー」と言っていただけることを目指しています。

小川 お仕事のエリアは関東一円ですか。

田伏 基本は関東1都3県ですが、他府県に赴任された元請会社の所長さんから案件をいただくこともあります。

ただ、分譲マンションの場合、アフターメンテナンスで現場を見なければいけませんので、遠隔地では対応が難しいこともあります。そうした場合には、当社が窓口になってポイントを押さえる形で、現場に近い仲間に工事を頼むケースもあります。

小川 広がりが出てきているんですね。

田伏 それも人と人とのつながりです。今年は、そういう人と人とのつながりをもっともっと大切にしていかなければいけない年ではないか、と感じています。

良き先輩、良きパートナー

小川 田伏社長が社長に就任されたのは平成23年ですか。

田伏 はい、その前に社長交代の話は出ていたのですが、3月11日の東日本大震災後は材料も入らず、今ある危機をどう乗り越えるかが大きな課題でした。無事に7月決算を乗り越えることができましたので11月15日に社長に就任しました。

小川 代表取締役会長のお父様と二人三脚で経営されているということですね。

田伏 基本的な事は全て私が進めています。ポイントごとに会長と話をしながら取り決めています。

小川 田伏会長様は、今年お幾つですか。

田伏 昭和17年大連の生まれで72歳です。毎朝早くから出社して現場へ向かう前に立ち寄る職人さんたちに「お早う、行ってらっしゃい」と声をかける程度ですが、それが当社と職人さんたちとの信頼関係のベースになっていると思います。これは、口数の少ない会長の背中を見ながら育ってきた私が大切にしていきたいことの一つで、今後もずっと続けていきたいと思っています。

朝早く出社するが、私もその日の業務に入る前に会長とゆっくり話ができます。

小川 どのようなお話をされるのですか。

田伏 プライベートの話から仕事のこと、話題はいろいろですが、必要ときに会長の考えが確認でき、今後のビジョンなどについても話せる貴重な時間になっています。

小川 親子であり、経営のパートナーでもあり、コミュニケーションは欠かせませんね。方向性などで考え方がぶつかるようなことはありませんか。

田伏 会長から「駄目だ」と言われることはありますが、アドバイスをもらうことはあります。そのアドバイスを反芻して考えてみたことを、また話すという感じです。

小川 素晴らしい関係ですね。

田伏 会長は、この業界で半世紀を生きてきて酸いも甘いも経験してきたと思います。そこから出てくるアドバイスの言葉であり、実際に助けられたこともあります。会長は、私にとってはいろいろと指導してもらえる先輩であり、私が代表となってからは“良き経営のパートナー”です。

初心に戻ろう！

田伏 昨年9月に2020年東京オリンピック・パラリンピック開催が決まって、今年新年の挨拶では社員に「お客様がリスタートする年だと思うので、私たちも今年は“初心に戻ろう”」と話しました。

初心に戻るといのは「出会い」「与信管理」「リスクヘッジ」等々、全てにおいて基本に戻って進めていく、ということです。

小川 田伏社長の掛け声で徐々に変化が出てきているのではありませんか。

田伏 そうですね、社員一人ひとりがコストを意識するようになってきました。また今までは社員一人ひとりが個々で動いている感じだったのが、20年くらいの打ち合わせのときにも「あれはどうですか」「これはどうですか」と、相談が出てくる内容も変わってきました。

小川 能動的、主体的になってきたということです。

田伏 車と同じで、すぐにはトップギアにはいかないですが、互いの情報を共有化できるようになり、その結果、リスクヘッジできたこともあります。相談をした当人も手応えを得て自信につながったと思います。

今年8月に第57期がスタートしましたので、今期は「仕事をこなすマンパワー＋30%の違った自分を目指そう」を掲げ、日々の業務をこなすことに加えて、来年・再来年のことにも少し目を向けて話をする時間を設けることにしました。

それも私一人だけではできませんので、

マンション部・リノベーション部の両部門長、さらにその下の課長を通じて若い社員たちに伝達していくようにし、結果として実が成るのを楽しみにしながら改革を進めています。

小川 将来を見据え、組織として動いていく、というお考えですね。

田伏 はい。もう一つは、日々の仕事に追われて記憶が薄らいでいくかもしれませんが、初めての現場が完成したときの感動を記憶にとどめ、先々も語ってほしいということです。

私の初めての現場は、工事のイロハもわからないうちから営業をし、自分たちで紙に書いて間配り表も作り、材料を職人さんたちと一緒に運び上げて完成した災害復興支援の公団住宅でした。阪神・淡路大震災直後のことで材料の納期が間に合わず、現場事務所所长や所員と泊り込んで材料の到着を待ち、10トン車で届いた約400ケースの材料を荷揚げして夕方によく作業を終えました。我ながら新人でよくやったと思いますが、その現場を通じていろいろ勉強させていただきました。その現場が完成し、内覧会を終えて引渡し前のクリーニングをかけた後に部屋のドアを開けて見たときの感慨で涙した経験があります。

小川 とても良いお話です。それも“初心に戻る”ことの一つですね。

新たな方向性を探る

小川 今後のマンション市場を見たときに、新築は漸減していくと言われています。

田伏 東京オリンピック・パラリンピック関係の仕事が本格的に始まる前のこれから2、3年の間に住宅・非住宅・戸建などいろいろなものが肉付けとして少しずつ動き始めるのかな、と思っているのか、平成26年度についてはスイッチがなかなか入らない感じです。

小川 私も、それは感じています。

田伏 しかも当社の現場が動くのは着工後1年。現在の現場は1、2年前に種植えたものが平成27年度も当社の現場は動きまわりますが、今から半年間にだけ着工されるかに注目しながら、山あり谷ありの「谷」の部分で冷静に見ながら動かなければいけない。お客様がどういう形で仕事の業務を考えていらっしゃるかによって我々工事店が新商品情報と技術力とをもって、どのような形でお手伝いしていいのか。いろいろな方向性をもって動いていかなければいけないと思っています。



小川 リフォームやリノベーションをターゲットとする物件は、特に1都3県の場合は沢山あると思いますけれども、今後、マルコー様が中長期的に強みを生かしていけるのはどういう分野ですか。

田伏 基本は床です。大きく言うと、床の施工技術力によるリノベーションです。

新築マンションに関しては再開発案件など、まだまだ出てくると思います。ただ、その場所とボリュームゾーンがどこまでか、ということがあります。

昨年から言われてきたリノベーションが今年になって本格始動し、新築マンションを請負っているお客様や、事業主の中核のメンバーが、リノベーション部隊に移動してきています。つまり、先ほどもお話をしたターニングポイントにあるわけです。

小川 田伏社長が新年の挨拶で語られたところの“リスタートの年”ですね。

田伏 です。ですから、既存のお客様が将来どの

創業者の田伏幸一氏は和歌山県出身。戦前、吉川商店に入社し中国語が堪能だったことから大連支店長として製材工場をまとめ活躍。戦後、日本に戻り、現在の東京都江東区冬木町に居を構え、丸幸木材を1950（昭和25）年に創業、フローリング及びフローリングブロックの製造販売・施工業務を開始。1959（昭和34）年、フローリング専門問屋「丸幸木材株式会社」を設立。1963（昭和38）年に 住宅都市整備公団指定納入業者となる（指定納入業者登録番号3番）。1979（昭和54）年に本社を江東区新木場1丁目8-24へ移転。1982（昭和57）年、社名を「マルコー株式会社」とし、現所在地に移転する。2010（平成22）年、リノベーション部を開設。現在は、新築マンションのフローリングと二重床の材工・販売を中心に、リフォーム工事・学校校舎・体育館の床工事・店舗の床工事・フローリングの材料販売など、フローリングを軸足に事業を展開している。

ように動いていけるのか、リノベーションをどのような方向性で考えているのかをまず知ることが大事です。そのために営業部には、お客様のリノベーションの方向性をヒヤリングすること。工事部の現状は、フローリングと二重床を基本に施工力でアピールしていますが、施工力というポイントでOA対応床や大規模修繕の中で共有部床の長尺シートを手掛けるなどの可能性もあるのではないかと、といった問いかけをしています。物流機能も変わってきていますので、作業効率を左右する邸別配送も大切な部分だと思っています。そういった諸々を踏まえ、販売ルートと工事部隊、さらにもう一つ軸になるものを加えて将来のための安定した礎を築いていきたいと考えています。

東京という地の利を生かしてお客様ニーズにしっかりと応えていくことができれば、目先の数字を上げるだけではなく、今日まで継続して仕事をしてくれている技能士さんたちを活かした仕事、例えばサブコンのような形で取り組めるようになることも必要かもしれません。当社が対応していくためには、どのようなものを準備していけばいいのか、そういうことを話し合いたいと思っています。

小川 一つに絞り込まずに準備を進めていくというお考えですね。

田伏 はい、ありがたいことに当社がお取引いただいている元請会社さんが多数ありますので、さまざまな形でリノベーションへの可能性を考えていきたいと思っています。

小川 高い技術力を生かすところとして商業施設や非住宅の床の需要はいかがですか。

田伏 100㎡のホールの床など、すでにいただいている案件もあります。これはまさに技能士さんたちの技術の見せどころです。見ていただくとうわかりますが、完成した床が締まっています。

小川 「締まる」と表現するんですね。

田伏 二重床もそうですが、仕上げ材を張る前のパーティクルボードの表面が締まっている、その上にフローリングを貼ると綺麗に目地が通って「締まっていい床だね」と言われます。これこそが技能士さんの匠の技です。

小川 その伝承はできそうですか。

田伏 親方たちの努力のおかげで数年前から若手も増えてきています。そういう伝承の時間軸と建築技術が変化する時間軸が巧くマッチングしてくれると良いのですが。

小川 それは業界に共通の課題です。床のスペシャリストとして特化した優れた技術をさらに生かしていくお考えですね。

田伏 先代も「木にこだわり、床にこだわる」と言っていて、これがマルコーの企業理念になっていると思います。

先日、木材・合板博物館の岡野館長にお話をいただきまして、木は調べれば調べるほど深いものだ、改めて感じました。それが商売に直結しなくても、「この木はこういう性質なので、こういう理由でこうなるんですよ」ということをお客様にわかりやすく伝えられるようなスペシャリストになりたいと思います。

もう一つ、私がいつも言っているのは「対話と会話と談笑」。厳しいことを言わなければいけないときは「対話と会話」、これは普通にしていることです。それと同時に休憩時には和む「談笑をもってやろうよ」と。

さらにもう一つが、三つの情「心情・人情・愛情」。人には心があり、愛を以て和と成す。要するに人間味をもって接するということです。加えて毎回の朝礼で言っているのは「笑顔の発信はマルコーから」。これをモットーにマルコーの社員一人ひとりが笑顔を発信していきましょう、と。

小川 この対談中ずっと笑顔でお話いただいたのは、田伏社長がモットーを率先垂範していっているからですね。

床に特化した工事店様からでなければ伺えないお話を、いろいろと聞かせていただきましてありがとうございました。

初の 100 兆円超え、一般会計平成 27 年度予算概算要求

国土交通省住宅局概算要求

新規項目【地域型住宅グリーン化事業】などの住宅対策事業費を含む

重点施策ポイント1 安全な住まい・まちづくり

- ◇住宅・建築物の耐震化を地方公共団体と連携して一層推進
- ◇事前防災・減災など災害面の脆弱性を克服するために密集市街地の総合対策や帰宅困難者等の対策を一層推進

- ①住宅・建築物の耐震改修・建替え等安全性向上への支援
【耐震対策緊急促進事業】…………… 国費 200 億円
- ②生活支援機能等の整備とあわせた密集市街地の総合対策の推進
【密集市街地総合防災事業】…………… 国費 32 億円
- ③防災・省エネまちづくりの充実
【防災・省エネまちづくり緊急促進事業】…………… 国費 60 億円
- ④大規模災害時の拠点施設の整備促進
【災害時拠点強靱化緊急促進事業】…………… 国費 30 億円
- ⑤空き家対策の推進による居住環境の改善
【空き家管理等基盤強化推進事業】…………… 国費 1.5 億円

東日本大震災からの復興を加速させるとともに、住宅局の重点施策「1 安全な住まい・まちづくり」「2 暮らしの安心確保」「3 少子化・人口減少に対応した地方創生施策の推進」「4 優良な住宅ストック形成と活用促進による住宅市場の活性化」の4分野に取り組むとしている。その中に地域型住宅ブランド化事業の後継となる、地域の良質な木造住宅の生産体制の強化を支援する【地域型住宅グリーン化事業】120 億円や、【密集市街地総合防災事業】40 億円などの新規事業を含む、住宅対策事業費が計上された。

重点施策ポイント4 優良な住宅ストック形成と活用促進による住宅市場の活性化

- ◇良質な住宅ストック形成への支援とともに、円滑に住宅市場に流通するようインスペクションの活用等による住宅市場環境の整備等を促進する

- ①既存住宅ストックの長期優良化の取組み
【長期優良住宅化リフォーム推進事業】…………… 国費 72.79 億円
【インスペクションの活用による住宅市場活性化事業】…………… 国費 3.6 億円
- ②地域の良質な木造住宅の生産体制の強化
【地域型住宅グリーン化事業】…………… 国費 120 億円
地域における木造住宅の生産体制を強化、環境負荷低減を図るため資材供給・設計・施工などの連携体制による省エネルギー性能・耐久性等に優れた木造住宅の整備を支援。



重点施策ポイント2 暮らしの安心確保

- ◇安心な暮らしを支える住まいづくりの推進

- ①公的住宅ストックの長寿命化の推進
【公的賃貸住宅長寿命化モデル事業】…………… 国費 20 億円
- ②住宅セーフティネットの確立に向けた公営住宅等の整備
【重層的住宅セーフティネット構築支援事業】…………… 国費 3.1 億円
- ③新たな民間住宅セーフティネットへの支援
【住宅確保要配慮者あんしん居住推進事業】…………… 国費 100 億円

- ◇東日本大震災からの復興加速

- ①災害公営住宅の整備促進
【東日本大震災復興交付金】…………… 復興庁にて予算計上
- ②自力再建の支援
【東日本大震災復興関連事業円滑化支援事業】…………… 国費 2.65 億円
- ③災害に強い地域づくり
【東日本大震災復興交付金】…………… 復興庁にて予算計上

重点施策ポイント3 少子化・人口減少に対応した地方創生施策の推進

- ①スマートウェルネス住宅の展開に向けた支援
【スマートウェルネス住宅等推進事業】…………… 国費 380 億円
子育てしやすい高齢者の暮らしやすい住環境を実現するための計画に位置付けられた取組みを包括的・重点的に支援する。
- ②地域の核となる既存住宅団地の福祉拠点化の推進
【地域居住機能再生推進事業】…………… 国費 298.61 億円
- ③地域における子育て世帯向け住宅等の整備促進
【長期優良住宅化リフォーム推進事業】…………… 国費 72.79 億円
戸建て空家等を子育て仕様に改修し、地域優良賃貸住宅として供給する取組みや、一定戸数以上を供給する場合に周辺環境整備への取組みに対して支援。また、既存住宅ストックの子育て機能の充実等による長寿命化の取組みに対して支援。
- ④既存住宅ストックの活用による地域活性化の促進
【住宅ストック活用・リフォーム推進事業】…………… 国費 11.09 億円
【多世代交流型住宅ストック活用推進事業】…………… 国費 1 億円

- ③住宅・建築物の環境対策の推進
- 【省エネ住宅・建築物の整備に向けた体制整備】国費 15 億円
- 【環境・ストック活用推進事業】国費 206.91 億円
- 2020 年までに省エネルギー基準適合を長期的に義務化するための環境整備が必要であることを踏まえ、設計・施工等に関わる事業者への周知活動・普及促進や評価・審査体制整備等の環境整備を図り、既存建築物の省エネ改修等に対して支援。住宅・建築物の省エネルギー・省 CO2 対策、健康、災害対策、木造・木質化など、総合的な観点からサステナブルな社会の形成を目指す住宅・建築物のリーディングプロジェクトに対して支援。
- ④住宅金融支援機構による中古住宅取得・リフォームの支援等
- 【優良住宅整備促進等事業費補助】国費 254.25 億円
- 中古住宅・リフォーム市場の活性化等のため、住宅金融支援機構の【フラット 35】において、リフォームを含めた中古住宅の取得費用に対する融資を実施。住宅融資保険事業により民間金融機関による住宅取得資金に係るリバースモーゲージ型住宅ローン供給を支援。【フラット 35】において耐震性・省エネ性等に優れた住宅に対する金利引き下げ措置【フラット 35】S を引き続き実施。
- ⑤住宅資産の活用促進のための相談体制の整備
- 【住宅資産活用推進事業】国費 0.9 億円
- 高齢者等が保有する住宅資産の活用を促進、子育て世帯や高齢者世帯等のライフステージに応じた住み替えを円滑化するために、住宅資産の活用について助言する専門家の育成、相談体制の整備を支援。
- ⑥海外展開に向けた建築基準の普及促進
- 【新興国に対する我が国建築基準の普及促進事業】国費 0.29 億円
- ⑦すまい給付金の取扱い
- ※消費税の引上げが行われた場合の住宅取得に係る給付措置の取扱いについては、予算編成過程で検討する。

木構造事業部 NEWS

ジャパン建材 木構造事業部は、木材課・プレカット課・木構造建築課のノウハウを結集して、木材製品から躯体まで、「木」にかかわる事をサポートしています（一部クロース工法を除く）。

強く施工しやすい耐力壁

モルタル外壁には「木ずり・胴縁無しで施工でき、作業がはかどる」国産杉 100%の小幅板を斜め格子状に 3 層積層した格子組み通気耐力面材『アルミパネル』

【特 長】

★強く安全な住まいを実現

- ・高い強度と高い剛性を有する粘り強い面材
- ・耐力壁のほか、内外壁の下地構成材として、建物全体に使用できる

★扱いやすく効率的な施工性で作業がはかどる

- ・格子組みなので手をかけて持てる、風にあおられにくいので作業性が良い
- ・モルタル外壁は、木ずり・胴縁無しで施工できる
- ・十分な長さがあるので高さ方向に面材を継がずに壁を構成できる
- ・格子組みの隙間は、配線などに利用できる
- ・木工用具や減までの切断・加工が可能

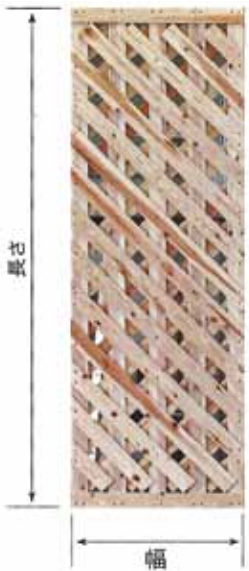
★快適で長持ちする構造

- ・湿気や侵入した雨水を格子組みの隙間から逃がし、壁体内部の結露を防ぐ
- ・1 階や水がかりとなる部分用には、防腐防蟻タイプがある

【規 格】

サイズ		施工ヶ所	壁倍率	認定番号
長さ	幅	外 壁	4.6	FRM - 0440
2,900mm	900mm×27mm			
長さ	幅	外 壁	4.0	FRM - 0439
2,700mm	900mm×27mm			

※一般タイプと防腐防蟻タイプがあります。(防腐防蟻は下から1m部分処理してあります。)
※耐力壁としてご使用の際は切断しないでください。



平成 26 年 9 月 9 日 (株)ハウス・デポ・ジャパンとの共催による
第14 回 雙環フォーラムを開催しました

毎回、時代に即したゲストをお招きし、業界に一石を投じることができればと開催してご好評をいただいている雙環フォーラム。今回は(株)ハウス・デポ・ジャパンとの共催で開催しました。

今回の講演ゲストはバルセロナオリンピックで金メダルを獲得し、現在柔道家としてご活躍中の古賀稔彦氏。夢の実現に向け、挑戦することの大切さをご講演頂きました。

堂々とした中にも謙虚さを感じさせる語り口調で講演を始めた古賀氏。「天才とはどこの世界にもいる。ほら、今皆さんの目の前にも！」のお言葉で会場も和やかな雰囲気。「人間はひとりひとり色々な『才能』を隠し持ち、挑戦し努力することで表に引き出すことができ、人生の財産を手に入れることができるのだ。」というお言葉が非常に印象的でした。

さらに講演は、日本国民の期待を背負いながらメダルを逃したソウルオリンピックのお話に。周囲の非難によって

自信を喪失し人間不信に陥っていた古賀氏を変えたのは、敗北後観客席に何度も頭を下げる両親の姿が映る映像でした。その瞬間、戦っていたのは自分だけではなく、支えてくれていた家族や仲間がいたことに気付きます。そして期待のこめられたプレッシャーを背負い、バルセロナでは夢であった金メダルを獲得。プレッシャーを力に変えたお話を、会場内のお客様に壇上へ上がって頂き分かりやすく説明して頂きました。

敗北によってご自身の取り巻く環境を振り返り、「人間一人ではない」と気付かれた古賀氏。そして柔道で得た経験と人生観を次世代に伝えるため古賀塾を開かれ、「当たり前のことをできる大人になりましょう！」と未来につながる一声と共に、夢に向かって頑張ってくださいとエールを送られました。「死ぬまで柔道着を着て汗を流せる柔道家でありたい！」と強い思いで語った柔道家古賀氏。その瞳はどこか優しく、情熱的でした。



第 15 回雙環フォーラムは
平成 27 年 4 月頃を予定しています。

雙環フォーラムは、ジャパン建材㈱のお取引先様で、これからの時代を生き抜くために当フォーラムを通じて研修・勉強をされたい方であれば、どなたでも参加いただけます。

雙環フォーラムについてのお問合せ先
ジャパン建材(株)営業推進部
03-5534-3712

平成 26 年度下期 ジャパン建材フェア	日程	イベント	場 所	参加営業所
	10 月 17 日(金)～ 18 日(土)	第 10 回九州ジャパン建材フェア	福岡国際センター	九州営業部・大川営業所
	10 月 18 日(土)	第 9 回四国ジャパン建材フェア	サンメッセ香川	高松・徳島・高知・松山
	10 月 25 日(土)	第 29 回関西ジャパン建材フェア	大阪南港 ATC ホール	関西営業部・大阪資材営業所
	11 月 28 日(金)～ 29 日(土)	第 22 回姫路ジャパン建材フェア	姫路みなとドーム	姫路・神戸・京都西

合 板 TOPICS

東京都ベニヤ板問屋協同組合 新風会・合板倶楽部主催

合板研修会「改正 JAS について」が開かれました。

合板研修会は、東京都ベニヤ板問屋協同組合 新風会・合板倶楽部（会長：ジャパン建材合板部部长畑野昌俊）が主催で例年行っているもの。今回のテーマは「改正 JAS について」。JAS 規格制度の概要・林産物 JAS 規格改正の概要と、昨年 11 月に改正された単板席積層材（LVL）、フローリング、構造用パネルの JAS 規格、12 月に建築資材として業者間の取引に資する標準規格として制定された直交集成材（CLT）の JAS 規格、今年 2 月に改正された合板の JAS 規格の周知を図るのが大きな狙い。

平成 26 年 9 月 11 日、東京都千代田区内のホテルグランドパレスの開場に 100 名が集まり、農林水産省消費・安全局 表示・規格課林産物規格班課長補佐中熊靖氏を講師に実施されました。

改正された合板の JAS は、合板の使用用途の拡大および木材利用の拡大等を目的として「化粧ばり構造用合板の新設」「天然木化粧合板及び特殊加工化粧合板の定義に側面加工を施したものを追加」「普通合板の材面の品質の見直し」、わかりやすい規格とするため、「試験方法を詳細に規定」「使用されていない

難燃性処理及び防災処理の基準の削除等」。コンクリート型枠用合板の品質、表示方法の見直しによる「使用方向」が表示の方法に規定されていること。その表示方法は、長さ方向スパン用は「長さ方向スパン用」、軸方向スパン用は「軸方向スパン用」と記載すること。

流通関係者はこの記載に基づいて現場に適したコンクリート型枠用合板を販売し、販売後の事故やクレーム発生を未然に防ぐことが求められていることなどが、詳しく解説されました。

層厚わずか 5mmで本物の表情と触感が楽しめる住空間に
F ☆☆☆☆ 床暖対応可
コンタクト床暖 5

ボード株式会社

層厚わずか 5mmの超薄型だからリフォーム時、既存床の上に施工ができる床暖対応のフローリングでリーズナブルな床暖工事を実現。新築にもリフォームにも使える、床暖房用フローリングのトレンドを先取り。

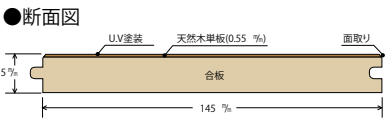
- 【わずか 5mmで天然木の本来の表情と触感】
- 天然木のスライス単板を使用
 - 総厚わずか 5mm
 - 住宅用床暖房フローリング
 - 既存床の上に貼れるので床暖工事がリーズナブル



施工例／CTY-151



CTY-151



スケルトン構造の美しいフォルム
組立式階段

株式会社稲沢鐵工

施主様のインテリアへのこだわりに応える、クロス後施工可能、かつ組立式で全国への配送可能。

- 【美しいフォルムと十分な強度】
- スケルトン構造の美しいフォルムには充分の強度があり、リビングの真ん中にあっても似つかわしいような階段。ゆったりした空間をさりげなくきりと引き締める。

- 【国内工場で作られる安心と感動】
- 色や寸法、仕様の細かいこだわりを反映できるセミオーダー受注システムを採用。暮らし手のライフスタイルにぴったりのコーディネートと共につくる、お施主様に安心感と感動を。



性能で異なる
戸建住宅への平成 26 年度優遇



期待していた優遇の対象にならなかった！
そんなことのないように住宅の性能と優遇制度を
トータルに見て判断できる的確な情報をお施主様にお伝えしよう！！

赤字＝メリット

	一般住宅	長期優良住宅	低炭素住宅
住宅ローン減税 (控除対象借入限度額)	4,000 万円	5,000 万円	5,000 万円
登録免許税 (所有権保存登記)	税率 0.15%	税率 0.1%	税率 0.1%
登録免許税 (所有権移転登記)	税率 0.3%	税率 0.2%	税率 0.1%
不動産取得税 (課税標準からの控除額)	1,200 万円	1,300 万円	1,200 万円
固定資産税 (1/2 減額の適用期間)	3 年	5 年	3 年
フラット 35	仕様により フラット 35S を 利用可能	フラット 35S 金利 A プラン	フラット 35S 金利 A プラン
地震保険料割引	仕様により 割引の適用が可能	耐震等級 3：50% 耐震等級 2：30%	仕様により 割引の適用が可能

“勝ち残る会社づくり”を一緒に進めましょう!

ハウス・デポ加盟店募集

私たちは、全国の建材流通に携わる販売店をあらゆる面からサポートします。

増え続ける加盟店

設立以来、加盟店は着実に伸び続け**327店**(2014年3月末現在)となっています。

加盟店へのサポートメニュー

全国・エリア社長会の実施

(成功事例・ゲストセミナー)

月次決算の改善アドバイス

月次決算

セミナー相談会の実施

リフォーム推進ツールの提案

ハートシステム(完成保証)

入会までの流れ

ジャパン建材(株)、(株)ハウス・デポ・ジャパンへお申し込み

審査(決算書)・面談

グループ名(呼称)等の決定

加盟金のお支払い

※加盟後はロイヤリティーの支払いが発生します。 ※月次決算書の提出が義務となります。

**株式会社 ハウス・デポ・ジャパン**

東京都江東区新木場1-7-22 新木場タワー 5F
TEL. 03-5534-3811 FAX. 03-5534-3819

ハウス・デポ・パートナーズは 工務店と家づくりを住宅ローンと各種保険で応援します。

最長35年 長期固定金利住宅ローン

ハウス・デポ 【フラット35】

史上最低金利更新中!!

つなぎ融資も利用可能!!

お問合せ・お申込みは・・・



【三井物産・JKホールディングスグループ企業】
株式会社ハウス・デポ・パートナーズ
代表電話：03-3517-1100
Mail:kikaku@housedepot-p.co.jp
担当：営業部 坂本

登録番号 東京都知事(3)第30759号

イチ押し Bulls

ブルズ タイル畳

フローリングに貼るだけのモダン畳

お手軽に和モダン空間が楽しめる、機能性たっぷりの緑なし畳。



施工例：B02 ゴールド

●機能性

- 樹脂層なので耐水性もあり、色の変色もほとんどありません。
- 芯材はクッション性に優れており、落下物や転倒時の衝撃を吸収します。
- 厚みが7mmと薄くて、軽いため持ち運びも簡単です。
- カッターで簡単に切れますので柱まわりにもスッキリ納まります。
- すべり止めのMTシートで固定し、不要時に剥がしてもベタつきません。

●用途

- 住宅のリビング・子供部屋・洗面所、ペット共生住宅など
- ホテル・旅館の宴会場や脱衣場
- 介護施設・幼稚園・キッズスペース

●カラーバリエーション 全6色

B01 グリーン

B02 ゴールド

B03 アイボリー

B04 ピンク

B05 グレー

B06 ブルーバイレット

洗面台 アクアージュ

サービス付き高齢者向け住宅の居室用、自立歩行者向けの洗面台としておすすめです。立っても、椅子に座ったままでも使いやすい足元オープン型の洗面台です。

アルミフレーム 1面ミラー

1面ミラーで座ってもお顔全体が映ります。
ミラー両サイドのアルミフレームが特長のスタイリッシュデザイン。
スイッチ1個 コンセント1個タイプ

オープンスペースキャビネット

側板を斜めにカットすることで、横向きながらの立ったり座ったりのアプローチがスムーズに行えます。

足元に空間があり、座ってラクに使えます。

800mm 650mm
ヒザがボウルの下に入り、つま先も無理なくおけます。

ボウルカウンター

細部までこだわった機能、お手入れしやすいボウラー体型カウンター。
“毎日が快適”を考えたデザインカウンター。
すっきりしたスクエアボウルはデザイン性にこだわっただけでなく、機能、使いやすさも追求したこだわりのカウンターです。

奥行き 400mm 高さ 156mm 幅 520mm

ヘアキャッチャー

外して簡単お手入れ

水栓

生活スタイルに合わせてお選びいただけます。

シングルレバーシャワー水栓

シャワー、ストリート泡、沫切り替え式です。ストリート泡は泡を含んだやさしい吐水で、気になる水はねを抑えます。

リフトアップ機能付き。背の高いものの水入れなどに便利です。

シャワーヘッドが引き出せるので洗髪やボウルの清掃がラクラクです。ハンドシャワーの引き出し口に水をかけたり、シャワーホースに多量の水をかけてすぐ収納すると、水滴がキャビネット内に滴下する恐れがあります。

エコハンドル(オプション)

お湯を混合する位置をクリックでお知らせします。

通常のシングルレバー混合水栓は、レバーハンドル正面の位置でお湯が出るため、無意識のうちに無駄なお湯を使っていました。

針葉樹 100% 調湿炭マット

国産針葉樹の間伐材を有効に活用した
人に優しく 自然にも優しい 床下調湿材



針葉樹 100%

調湿炭マット

国産針葉樹 100% 使用

エコ素材

超軽量

100%針葉樹材から超軽量化を実現!

一般的な竹炭・木炭の約1/10

とっても軽いので、床下以外にも床下を剥がすことなく施工が可能です。

1ケース(約400×450cm×12枚入)

●内容物：国産針葉樹100%
●サイズ：約400×450cm (厚さ約2cm)

施工方法
床下の地面を掃除して、表面を平らにならし、調湿炭マットを並べて置くだけです。

1坪あたり12枚(1ケース)

※床下の湿気やカビの発生を抑えるために、必ずしも必要ではありません。

屋根裏 天井裏 など

設置場所が広がります。

断熱 ビューティルーフ

断熱 ビューティルーフ

住宅用横葺き屋根 断熱 ビューティルーフ

新築・改修対応

カースレート板屋根のリフォーム

古い屋根をはがすリフォームは大変!
●はがす・捨てる経費が掛かる。
●断熱層が剥がれ、断熱効果が低下。
●工事時、土や砂が周囲に飛び散る恐れ。

After

断熱 ビューティルーフ

地震・台風・雨漏りに強い、高断熱屋根!



ジャパン建材
西日本グループ
中部営業部
金沢営業所



所長 西野 徹史

平素はお得意先様はじめ仕入れ先様には、日頃より格別のご支援を賜り心より感謝申し上げます。

石川県は日本海に向け能登半島が突出しており、南北に細長いのが特徴です。豊かな自然と味覚に恵まれ、心身をリフレッシュさせてくれる温泉も豊富です。

また、加賀百万石の華やかな文化と伝統工芸がいまなお息づく文化県でもあります。城下町ならではの情緒漂う金沢、日本三名園の一つの兼六園、霊峰白山や湖沼が輝く加賀・白山麓、雄大な海岸線が美しい能登と、エリアごとに多彩な顔を持ち、自然と文化の両方を楽しむことができます。



白山麓



能登 棚田



兼六園

当営業所が所在する金沢市は県庁所在地でもあり、北陸三県の行政・経済における中枢地的な存在です。また、県内には二つの空港があり、首都圏からのアクセスも便利で、2015年3月14日には北陸新幹線も開通が決定しており、金沢～東京間が2時間28分ととても近くなります。本当に当県は田舎のよさと都会の便利さを兼ね備えた県であります。

当営業所は金沢中心部（金沢駅）より北に約3kmと何かと便利な位置にあり、営業2名、業務1名、デリバリー2名の総勢6名とトラック2台ですが、3台分くらいの機動力でお客様のお役に立てる様、日々奮闘しております。

これからも、お客様のお役に立てる様に絶えず「進化」を求めて邁進してまいりますので、御指導、御支援の程宜しく願い申し上げます。

晴



ジャパン建材 合板部
部長 畑野 昌俊

新設住宅着工戸数

本来ならば秋需到来の時期であるが、7月の新設住宅着工戸数は72,880戸で前年同月比では85.9%と5カ月連続の減少となり、一昨年7月の着工数も下回る数字となった。利用関係別でも16カ月連続で前年を上回っていた貸家も前年同月比92.0%と減少に転じ、持家は74.7%、分譲も92.3%と減少が続いている。消費増税の反動の影響が出ていることは間違いないが、もう一段の増税確定には景気動向が重要視されており、それにはすそ野の広い住宅関連の活性化が欠かせないのも事実である。

国内合板

国内針葉樹合板は7月の出荷量が20.0万㎡と5月からの低迷期は脱した。8月は減産効果で生産量は減ったものの出荷は値戻しのアナウンスで月末にかけて伸びたが前半の悪さを補うまでにはなく、8月末在荷量は微増となった。

メーカーは9月に荷動きの本格化を見込んでいたが、考えていた程の動きはなく、在荷量も増加したものと推測される。これからの需要如何によっては、更なる減産を需給バランスが取れるまで行うことが針葉樹合板相場の安定化には必要ではないだろうか。

輸入合板

輸入合板は、7月、8月と30万㎡を割る入荷量となり、9月も同様であると予想される。為替相場の急激な円安と現地シッパーが強気姿勢を堅持していることで、現状の相場と乖離のある先物の手配に慎重になる業者が多く、少しでも安い現物を購入する動きが顕著となった。欠品気味のアイテムも一部あり、現物確保の動きにも限度があるので、先々コストアップした玉が入荷することを考慮すると、価格の上昇は避けられないものと考ええる。

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>