



CONTENTS ●「太陽光発電」をめぐる状況…p.1 ●ジャパン建材の「ソーラー」商品群…p.2 ●合板天気図 ●地域活性化  
●トップ対談…p.3 ●『快適住実の家』新メニュー「住宅資金計画サポート」…p.4 ●リフォーム DEPOT 各地で展開中！…p.5 ●商品情報 ●イチ押しBulls

## 省エネ住宅の必須アイテム 「太陽光発電」をめぐる状況

東日本大震災以後、導入が促進されてきた「太陽光発電システム」。九州電力、北海道電力、四国電力が10kW以上の全量買取受け入れ保留としたことから波紋が広がっていますが、主に10kW未満の太陽光発電システムを採用する住宅への影響はありません。

電力会社各社の受け入れ状況、併せて、地域の電力会社以外の電力小売事業者による小売事業が平成28（2016）年をめどに全面自由化が予定されている「電力システム改革」についてご紹介します。

### ●電力会社ごとの受け入れ状況

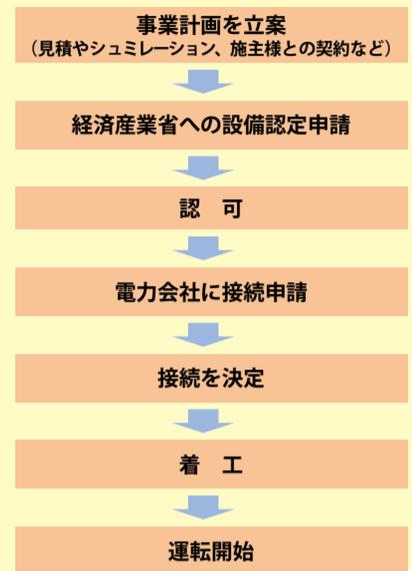
電力会社	10kW未満	10kW以上 50kW未満	50kW以上
北海道電力	○	×	×
東北電力	○	△	×
東京電力	○	○	○
中部電力	○	○	○
北陸電力	○	○	○
関西電力	○	○	○
中国電力	○	△	△
四国電力	○	×	×
九州電力	○	×	×

○：受け入れ ×：受け入れ保留 2014/10/1日/時点  
△：現時点で受け入れられているがいつ保留がアナウンスされてもおおかしくない

※各市町村により、既に受け入れ中止エリアもあり、随時変更の可能性もあるため、その都度確認が必要です。

### ●太陽光発電の申請と施工の流れ

2014年10月1日以降の流れ



### ●電力小売市場自由化への「電力システム改革」

#### 第一段階（2015年を目標）

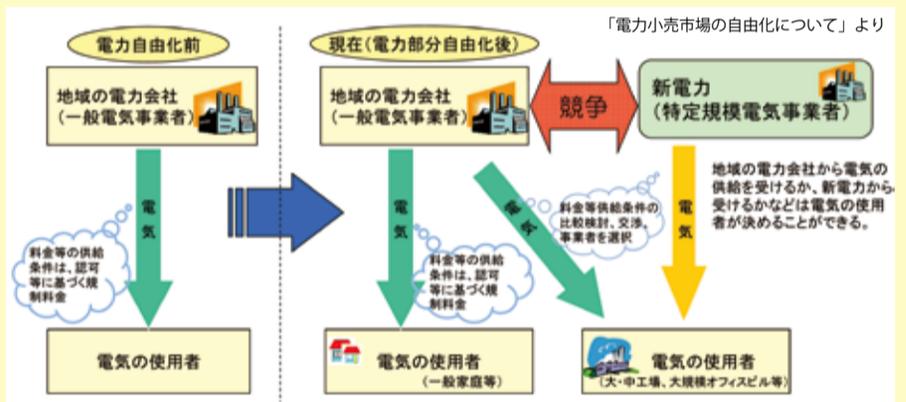
- 広域系統運用機関を設立し、広域の受給計画を策定、連携線・広域送電線の整備計画の策定受給及び系統の広域的な運用、受給逼迫緊急時の受給調整などを行う。
- 新規組織へ移行し、送配電部門への規制  
卸・小売市場の取引の監視やルール整備、緊急時の供給命令などの業務にあたる。

#### 第二段階（2016年を目標）

- 小売全面自由化を行い、家庭などの小口部門でも電力会社の選択や自由な料金設定を可能にする。（但し、第三段階までは、料金規制の経過措置期間を設ける）
- 卸電力市場の活性化として、卸規制を撤廃する。
- 供給力確保の新しい仕組みを創設し、供給力確保、将来の供給力を取りする市場の創設、将来の電源不足に備えた電源入札制度などを創設する。

#### 第三段階（2018年～2020年を目標）

- 料金規制の撤廃。（経過措置を終了する）
- 供給力確保義務を本格実施する。
- リアルタイム市場を創設する。
- 送配電部門の法的分離。



- 電力の小売事業は、電気事業法による参入規制によって地域の電力会社に小売供給の地域独占が認められてきましたが、規制緩和により、現在では家庭用等規制が残る部分を除いて、自由化されています。
- これにより、電気の大口使用者は、経済性や供給サービスの観点で電気の小売事業者を選択し、また料金についても小売事業者と交渉の上決定することができるようになりました。
- また、家庭用等規制が残る部分についても、平成28年（2016年）を目標に自由化することを予定しています。（小売全面自由化）

## ジャパン建材のソーラー商品群リスト

商品	多結晶			単結晶		CIS
		リーズナブルで一般的な太陽光発電				
メーカー	京セラ	カナディアン	三菱	東芝	パナソニック	ソーラーフロンティア
特色	自然災害補償が標準仕様、国内で一貫生産	長期保証が充実	台形や正方形等複数の形状パネルで狭小住宅、寄棟にもフィット、塩害対応	コンパクト軽量なパネルでパワフル発電	屋根一体で美しいパネル配置も可能。独自の HIT ハイブリッド構造でパワフル発電	唯一のグッドデザイン賞 C (銅)、I (インジウム) S (セレン) で影に強い

Bulls	単結晶	ジャパンソーラー (ブルズ)
		205W、260W の 2 種類 日本初モジュール出力 25 年保証。10kW 未満設置の場合、災害保険無償。 原料メーカーが製造した単結晶。 ジャパン建材において太陽光関連商品初のブルズ化。



### 「太陽光発電」関連基礎用語

太陽電池	太陽の光エネルギーを電気エネルギーに変える変換器。太陽光発電システムの核となる。
太陽電池セル	太陽電池を構成する最小単位。
太陽電池モジュール	太陽電池セルを組み合わせて一枚の板状にしたもの。太陽光発電パネル、ソーラーパネルとも呼ばれる。
単結晶モジュール	シリコンの固体を溶かして一つの結晶に固めたもの。
多結晶モジュール	シリコンの固体を溶かして沢山の結晶に固めたもの。
CIS モジュール	主な材料となる銅 (Cu)、インジウム (In)、セレン (Se) の頭文字。基盤にこれらの化合物で薄膜を成型したもの。

電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法	電力会社が、再生可能エネルギー (太陽光、風力、水力、地熱、バイオマス [生物資源]) で発電した電力を国が定める価格で一定期間買い取ることを義務付け。
固定価格買取制度	電力会社が、再生可能エネルギーで発電した電力を一定の期間・価格で買い取る制度。
余剰電力買取制度	太陽光で発電し、消費して余った電力を電力会社が一定の期間・価格で買い取る制度。発電事業目的で設置されたものからの電力は対象外。
メガワット	電力の単位 = 1000kW、「MW」で表記する。
メガソーラー	メガワット以上の発電能力がある大規模太陽光発電、その施設。
モジュール出力	太陽電池モジュールで 1 時間最大限に発電したときの発電量。

## JK Support Center 住まいづくりの後方支援

### JK Support Center とは...

工務店様サポートとして新築戸建ての営業・受注支援から引き渡し後のアフターフォローまで、建築行政の流れを踏まえた様々なサポートをワンストップサービスでご提供し、工務店様を全力でバックアップしております。

#### 【サポートメニュー一覧】

##### 〔営業・受注支援〕

- ・プレゼンボード作成
- ・概算見積書・予算書作成

##### 〔住宅ローン相談〕

- ・新築 (フラット35)
- ・リフォームローン

##### 〔申請サポートメニュー〕

- ・長期優良住宅
- ・低炭素住宅
- ・住宅性能表示
- ・確認申請

等

##### 〔保険の取次・提案〕

- ・瑕疵保険
- ・火災保険



お問い合わせ・お申込みは...

【JK サポートセンター (本部)】

〒236-8405 東京都江東区新木場 1-7-22 新木場タワー 11 階  
TEL: 03-5534-3713 FAX: 03-6738-8917

\*各地の JK サポートセンターを再編・名称変更しました。

## 株式会社 スズケン

代表取締役社長  
鈴木 健二 様  
すずき けんじ



## 【プロフィール】

1970 (昭和 45) 年 千葉県船橋市に生まれる  
1987 (昭和 62) 年 高校卒業後、家電メーカー販売に入社、量販店営業で活躍  
1998 (平成 10) 年 材木店を創業  
2000 (平成 12) 年 株式会社スズケン材木を設立  
2009 (平成 21) 年 株式会社スズケン「建築工房 櫓」を設立  
2014 (平成 26) 年 本社を現在地へ移転し、ショールームを開設

## トップ対談

## 【会社概要】

創 業 1998 (平成 10) 年  
会社設立 2000 (平成 12) 年  
本社住所 千葉県船橋市宮本 3-6-5  
資 本 金 1,000 万円  
従業員数 12 名  
年 商 10 億円

材木・建材販売からスタートし、エクステリア工事請負を入口に建築工業業を始める。『建築工房 櫓』をブランドに船橋市を中心に東京都内でも受注し、個性的な住まいづくりを積極的に展開している。

お施主様の求める 100 人 100 様の住宅への期待を凌駕する住まいづくりをお手伝いするプロの集合体です。

## 材木店を創業

小川 鈴木社長がご創業者ですね。まず、そのあたりからお話を聞かせていただけますでしょうか。

鈴木 鈴木社長と私は同学年、私たちの同世代で材木店の後継者という方は少なくありませんが、ご本人がご創業された方は稀だと思います。何故、材木店だったのですか。

鈴木 私は全く畑違いの家電メーカーで 8 年間営業に従事していましたが、父が深川で修業して材木店を経営し、子供の頃から木に囲まれていましたので、この世界にも興味をもっていました。

小川 全く知らない世界ではなく、慣れ親しんだ世界だったのですか。

鈴木 はい。家電メーカーを退職後、この業界に入って 2 年間、材木を運ぶことから修業して 1998 年に独立しました。

営業を頑張ればお客様はできます。ただ、独立するとすると、銀行や仕入先様に対する信用が必要ですが、そう簡単にはできません。縁あって可愛がっていただくようになった不動産会社社長から「うちに必要な材木は全てスズケン材木から購入するから」と、銀行や問屋さんに紹介され、応援していただきました。

小川 力強い応援を得て創業を果され、当初は基礎資材としての材木・建材を販売されたのですか。

## 仕入れ力と工事力を強化

鈴木 でも、周囲には長年ご商売をされている同業の方々がいらっしゃいます。

小川 この地域は群雄割拠していますね。

鈴木 地域で 3 本の指に入る規模で商売ができれば、販売では生き残っていけないだろうということをお前の師匠からも聞いていましたし、自分でも材木を配送しながらお客様のいろいろな状況を見ていましたので 10 年くらいのスパンで将来的には工事をプラスして良い家を創っていく方向へ特化したい、と考えていました。

小川 従来材木店さんとは違う方向を目指されたのですか。

鈴木 最終的には木にこだわった良い家を建てる工務店になることでしたが、工事をやる上で仕入れは重要な要素だと強く感じていた矢先、ジャパン建材さんの千葉営業所に配属されたばかりの新人営業マンだった小坂さんが飛び込みで営業に来られて。

小川 とても良いタイミングでお付き合いさせていただくことになったのですか。ありがとうございます。

工事請負を始めたのはいつですか。

鈴木 株式会社スズケン「建築工房 櫓」を私と設計 2 名、工事 1 名で立ち上げたのは 2009 年ですが、その前に最終的な目標へ向かうためにはノウハウを培っておかなければいけないと、仕事でつながりのあった方に「何かしら工事を始めたい」と相談したところ、「工事を始めるならエクステリアが良いよ、打ち合わせも、工事もしっかりやれば仕事を取れるようになるから」と、貴重なアドバイスをいただきました。

小川 エクステリアであれば、お客様である工務店様とマッチングもしませんがね。

鈴木 またその頃にはサイディング工事や内装工事がすでに単価のたかきあいになっていました。でも、外構工事にはそれもないということで、勧めていただいた方から仕事をいただき、見様見真似で塀のブロック積みや植栽を始め、3 年ほど勉強させていただきました。

外構工事をしていると、不動産会社の方から「他にどんな工事ができるの」と尋ねられたのがきっかけで、リフォーム工事も始めるようになり、主力をリフォームへシフトしていきました。

## 会社は“見た目”が大事！

小川 外構工事にしても、リフォーム工事にしても、競合する施工業者さんが数ある中で勝ち残ってこれた秘訣は何ですか。

鈴木 実際に高い技術があって「うちが良いものを作りますよ」と言っても、お客様には響かないものです。完成したものが良いのは当然ですが、お客様が見た目で信頼感もてる業者かどうか、これが非常に大事な要素にあると思います。

技術があっても心も熱い、お客様と一緒にあって素晴らしい家を建てていても、昔ながらの工務店さんは、どうしてもお客様が限定されます。全くお付き合いのないお客様が第一印象で「良い家を建ててくれる」と思えるのは、ステキな事務所を構えて、社員も接客ができて、工事担当の身だしなみも良く、現場もきれいにしている会社だと思います。

小川 確かにそうですね。

鈴木 私が凄いな、と思っているのは、私より少し年上の材木店二代目社長が立ち上げた千葉市内の工務店さんです。無垢の木をふんだんに使った家づくりで、今、お客様が半年待ちの状況です。その工務店を立ち上げる以前、その方が、「材木店は、材木市場にも建材仕入れにもルートがある、これは工務店さんが新たに作ろうと思っても簡単にできるものではない。この強みを生かした地元密着の新しい工務店スタイルを創り上げていけば、絶対に巧くいくはずだ」と話していらっしゃったのを聞いて、私も、それを実現しよう、と思いました。

小川 母体の材木店さんが資材調達機能を発揮することで相乗効果を上げているということですね。

鈴木 さらに凄いな、家を建てると必要になる家具、インテリア、雑貨の仕入れも強化してトータルで提案し、同時に洒落なカフェも開いていらっしゃいます。それらが循環して利益が出る仕組みになっていて、なおかつ、お客様にも喜んでいただけます。私もそこを目指してまして、今は、家づくりと、ジャパン建材さんのご協力でお家の提案もできるものになりました。

小川 内装の木質感と調和するような家具も一緒に提供できるということですね。

鈴木 はい、一般の家具店には置いてないような家具で、「この家具はどこで売られているのですか」と関心を示されるお客様にご提案しています。

小川 私たち問屋のコアはあくまでも物販ではありますが、過去の延長線上では量的には先細りの状況にあるなかで、『住まい方・暮らし方』をトータルに提案していきたいという鈴木社長のお考えにおおいに共感します。

家を建てて終わりでなく、家を建てたときからスタートで、そこに暮らす家族の方々が本当に幸せに豊かで充実した人生を送れているかを見守る姿勢をもって、地域密着で住宅をご提案されている方々の後方支援の形で私たち『住まい方・暮らし方』というソフト面からのご提案もさせていただけるようになりました。

実は、私は、家電も一緒に販売されてはどうか、ということも考えています。例えば、キッチン収納の中に冷蔵庫を組み込むことによってキッチン&リビングでありながら生活感を感じさせない、あるいは、リビングインテリアの中に TV やオーディオ機器も組み込んでしまう、そういったご提案もできると思います。

鈴木 それは是非取り組んでみたいですね。

小川 現状では家を建てて家電も新しくするとすると、住宅取得費用とは別立てでお金を用意しなくてはいいませんが、設備も含めてオールインワンで住宅ローンに組み込むこともできるのではないかと思います。

鈴木 そこまでできるようにしたいですね。

小川 私たち木建ルートが自分たちを PR するポイントは何か。例えば管財ルートの場合、お風呂やトイレの調子が悪いときに

ファーストコールが入る、そこが入口になってリフォーム提案もできます。でも、木建ルートがリフォームや新築を受注するにはファーストコールが入ってこない部分を補うためのものが必要です。その一つがカフェであり、地域のコミュニティ形成の場となる多目的ホールであり、そうした情報発信の基地を自ら立ち上げて集客する、さらには地域の異業種交流を通じて地域のコミュニティづくりを進めている方もいらっしゃいます。こうした取組みが PR には一番ではないかと思えます。

鈴木 そういう意味でも、会社の“見た目”は大事だと思います。そうでないとお客様が入ってきませんから。

また当社は、100%の住宅に性能評価を付け、新築住宅の場合は義務化されている瑕疵担保保証を、リノベーションした既存住宅にも付けています。

小川 第三者機関に認められた性能を有していることも、お客様に安心して任せていただく必須条件になっていくでしょうね。

鈴木 国が推奨していることは、先々必須項目になる傾向がありますので、耐震基準にしても、長期優良住宅にしても、当社は先手を打って全てクリアしています。当社に任せていただければ、安心して快適に暮らせるステキな家が建てられるということをアピールしていきたいと思えます。

## 設計力+施工力でブランドを確立

小川 現在の新築とリフォームの受注割合はいかがですか。

鈴木 新築のほうが売上額は多いですが、年間に受注する物件数では新築戸建が 60 件。リフォームは、マンションでも戸建でもフルリノベーションがほとんどで約 10 件です。小川 10 年後に向けてのビジョンをお聞かせいただけますか。

鈴木 会社を立ち上げる人には、いろいろな考え方があるとは思いますが、私は、大きくすることだけが経営者のロマン、目的ではないと思っています。

結局、会社というものは、社長の器量以上には発展していかないものだと思います。無理に大きくしても、必ず歪みが出て立ち行かなくなるものです。

従って、会社発展には自分自身の成長が不可欠であり、自分の器量が増えた分だけ会社も大きくなっていくのだと思いますので、まずは、自分がしっかり勉強して、足元を見つめ、一步一步進めてまいりたいと考えております。



結果的に会社が成長できれば、お客様、社員含めて皆が幸せになれるのですから、それはそれで良いのかな、と考えておりますが、今現在は、自分の目でみられるギリギリの範囲を想定した新築住宅年間 60 棟と考えています。

そして、自分自身・社員が成長して会社の器量が増えた時、さらにリフォーム・リノベーション物件を同数プラスして、注文住宅のブランド「建築工房 櫓」と会社を分け、リノベーションブランドを立ち上げたいと思っています。

といいますが、築後年数が経っている建物を扱うリフォーム・リノベーションの現場は新築の現場とは全く違い、イレギュラーなものも毎日のように出てきます。それを今の建築基準法に則ったものにするの

が私たち事業者としての責務ですので、その都度お客様に状況を説明して進める必要があります。ですから、そこに特化した監督が常に現場を見ている必要があります。

小川 よく耳にする話ですが、リフォーム・リノベーションの場合は、壁を剥がしたら筋かいが入っていない、柱に腐れも出ているといったこともある、それを今の耐震基準に合わせて躯体の補修・強化するには技術力のある大工さんでなければできない、と。そういうことですか。

鈴木 まさにそこです。リノベーションは、今はマンションが中心ですが、すでに住宅は余っていますし、今後は、戸建て空家のリノベーションが治安上も必要になってくるので国も具体策を出してくると思います。

実は、当社は戸建リノベーションで基礎や構造も補強して新築同様にスズケンの保証 10 年を付けていた物件も販売しています。この取組みを始めて 2 年ほどですが、そこも、お客様の安心感につながる他社とは違う PR ポイントになっています。

小川 すでにそこまでしていらっしゃるのですか。それには、リノベーションで再生できる建物かどうかを見極めることも非常に重要でしょうか。

鈴木 耐震診断ができる一級建築士が自社におられますので、その点は安心です。

小川 中古流通・リフォーム市場を拡大させる方向性は国がすでに打ち出していますので、それがこなせる大工さんの育成が必要だろうと思えます。とはいえ、ベテランの方が減っていく中で技術の継承をどうしていくかが課題ですね。

鈴木 大工さんに育ってもらうには経験を積んでもらうしかないと思います。現在、当社は 12 名の大工さんに専属で仕事をしてもらっています。特にリフォーム現場では若い大工さんの対応力・パワーと、構造部分も知り尽くしたベテランの知恵を発揮してもらえるようにチームワークで仕事をしてもらおうが一番です。仕事を通して若い大工さんとベテランとの交流もあり、良い学びの場にもなっているようです。

小川 若い人とベテランが相互扶助の関係で仕事ができるというだけでなく、技術継承のためにも、そうした現場が必要ですね。

今後、新築住宅の需要は縮小していくでしょうが、非住宅の新築・リノベーションにも積極的に取り組まれるお考えですか。

鈴木 はい、非住宅、飲食店などのお店にも工務店と同じことが言えると思えます。「腕が良い、味が良い」だけでは生き残っていけないと思いますので、「味が良い、見た目も良い」でイメージアップをお手伝いもしていきたいと思えます。

小川 もう一つ、ブランドづくりについて、お聞かせいただけますか。例えば紳士服ブランドのように最高級ブランドを創り、その下位の普及版ブランドで市場を広げていくことは可能だと思いますか。

鈴木 建築に関しては、どんなに素晴らしい設計をしても、実際に形にするには現場の対応力が不可欠で、現場の人たちの熱意と協力がなければ設計どおりに完成することはできません。ですから、それぞれが互いの意見をぶつけ合いながらも、“最高のものを創り上げる”一つの目標に向かっていく、価値観を共有できる環境がなければ、本物のブランドは創れないと思います。

その点、資材の調達から設計士も、インテリアコーディネーターも、監督も、業務も全て社内にいる当社は、「100 人 100 様のお施主様の求めるものを、情熱をもってプロが考えプロが創る、最高のお手伝いをする集合体」として「建築工房 櫓」ブランドを確立できると確信しています。

小川 新築住宅需要の縮小と、リフォーム・リノベーション市場の拡大を見据えたスズケン様ならではのブランドづくりと、興味深い事業展開について詳しく聞かせていただきましてありがとうございました。

# お役立ち!

## 快適住実の家

メリット1 住宅履歴管理サービス(住宅履歴の図書館)

メリット2 JKサポートセンターご利用料金の優遇

メリット3 住宅瑕疵担保責任保険の割引

メリット4 地盤情報・相談サービスのご提供

メリット5 国策に対応するための支援と情報配信

メリット6 住宅資金計画サポート

# 無料 住宅資金計画サポート が新しくメニューに加わります!

マイホームを考えると、お施主様は設計や建築だけでなく、資金計画や住宅ローンの借入れ、保険など、さまざまな情報を求めています。

『快適住実の家』では、会員様の受注支援のために、会員の工務店様のみご利用いただける、お客様(見込み客)の住宅資金計画を無料でお手伝いするサービスをスタートします。

## 住宅ローンの不安や疑問を解消します

Q: 所得額から導き出す、無理なく返済していける借入額とは?

Q: 知らないで損する火災保険の選び方とは?

Q: 「固定・変動・フラット35」各種住宅ローンのメリット・デメリットとは?

Q: 上手な繰上げ返済と貯蓄のバランスとは?

Q: 頭金はいくらぐらい必要?



### お問合せ・詳細

お申込みに必要となる「専用申込書」の入手方法、詳細につきましては、ジャパン建材へお問合せください。

### サービス内容

- お客様(見込み客)の住宅資金計画を無料で相談承ります。
- 工務店様独自のサービスとして、ご利用いただけます。
- 提携機関より中立公平なファイナンシャルプランナーを派遣し、相談にお応えします。

### 活用の流れ

- ① 専用の案内チラシにてお客様にご案内
- ② お客様に申込書(チラシ裏面)を記入いただき、FAX 申し込み
- ③ 当社より受付のご連絡(会員工務店様にご連絡します)
- ④ 無料面談の実施

### 対応日時

土・日・祝日も毎日開催(完全予約制)

- ① 10:00 ~    ② 13:00 ~    ③ 16:00 ~

※対応エリアに限りがございます。(順次全国展開)



# リフォームDEPOT 各地で展開中！

※リフォーム DEPOT はジャパン建材株式会社の登録商標です。

地域で活躍される販売店様の事業拡大、業態変化の一環としてボランタリーチェーン「リフォーム DEPOT (リフォームデポ)」を新たなビジネスモデルとして企画させて頂きました。

大きく2種類の店舗展開を進めております。ローカル店とフラッグシップ店です。ローカル店は、デザインレギュレーションに基づいたファサードを中心に、短期間で出店可能なリフレッシュ価格帯(50万円から300万円程度のリフォーム工事案件)の店舗となります。そして、フラッグシップ店は、より暮らし・住まいを意識した店舗であり、内装・外装に高いデザイン性を取り入れ、立地条件などが整えばカフェや雑貨、園芸ショップなど誘致した「ビレッジ戦略」を提案する店舗となります。

リフォーム・リノベーションは、今後より一層注目を集めるビジネスです。新築型住宅市場からストック型住宅市場への転換期を迎え、住宅の質を高めながら「長く付き合う住まい」を創造し、経済性・環境性にも貢献することになります。

しかし、現実的にはまだまだ消費者のリフォーム意識は乏しく、その背景には「安心出来る業者なのか?」「どこに依頼して良いかわからない」「工事価格は?」などの不安要素が依然大きく、市場の活性化を阻む状況です。「リフォーム DEPOT」は、そんな問題を解決する場であり、地域の住まいを支える重要な役割を担い、安心と信頼からなる地域密着のリフォームショップとして、販売店様の活躍を応援させて頂きます。

当ボランタリーチェーンに加盟して頂く条件としては、株式会社ハウス・デポ・ジャパンのフランチャイズ加盟店(既加盟または将来的に加盟)である事が求められます。

また、出店市場規模として、商圏人口20万人に1店舗を目安にテリトリー性を取り入れております。その他諸条件につきましては、定期的に開催する説明会や個別相談にてご説明させて頂いております。



## ローカル店

デザインレギュレーションに基づく店舗づくり



## フラッグシップ店

デザインは販売店様と打合せを重ね柔軟な店舗づくりを目指します



お問合せ窓口：営業推進部 TEL：03-5534-3712

## 内装木質化ハンドブック ～内装制限を読みとく～

1冊 2000円(税抜き)  
発売されました!

非住宅の内装木質化にかかわる複雑な関連法令を設計者、デザイナー、施工者向けにわかりやすく整理。建築物の用途、防耐火の構造ごとにどのような木材が内装に使用できるかを示した「内装制限チェック表」と、その根拠となる関連法令が検索できる索引付です。詳しい内容は、NPO法人 木材・合板博物館のホームページをご覧ください!!



私たちJKグループは、持続可能な資源である「木材・合板」の活用促進と正しい知識の普及活動を通じて社会に貢献する『木材・合板博物館』を応援しています。

特定非営利活動法人

木材・合板博物館

〒136-8405  
東京都江東区新木場1-7-22 新木場タワー3・4階  
TEL: 03-3521-6600 FAX: 03-3521-6602  
Email info@woodmuseum.jp  
休館日: 月・火曜日、祝日、年末年始ほか



大引き間・床断熱割付システム

スタイロフォーム™ ぴたっとカットシステム

ダウ化工株式会社

『ぴたっとカットシステム』は、床組に根太を用いない大引間断熱に対応したシステムです。CAD データから断熱材の割付図面を作成し、加工場で断熱材を最適サイズにプレカットされて納品されます。そのため現場では断熱材を受ける金具を大引に取付け断熱材を落とし込むだけで済み、施工手間と端材の削減を両立します。

【システムの流れ】

1. お見積り提示 → 2. 単価・ご契約 → 3. 図面取得（お客様から） → 4. 割付け → 5. 最終お見積り → 6. 正式受注 → 7. ご指定の場所に納品 → 現場で施工完了！

※スタイロフォームのサイドに番号が記載されています。割付図の番号と合わせて施工します。



商  
品  
情  
報

外観のトータルデザインに欠かせない  
洗練された [無石綿] 住宅外装用化粧部材

トレパーツ® HLY シリーズ HRY シリーズ

東レ ACE 株式会社

『トレパーツ®』（幕板、破風板、破風エンド、付け柱、窓額縁、軒天見切り）は、様々な外観スタイルに自由な発想で使える洗練されたシンプルデザインから、高い装飾性のボリューム感あるデザインまで、用途に合わせて選べます。

【圧倒的なコストパフォーマンスと施工性】

- 12mm厚でコスト低減
- 多数のパワービルダー様採用の実績あり
- 相決り（あいじゃくり）加工品なのでシーリング不要
- 無塗装品、塗装品 4 色をラインナップ
- 表面は平滑性が高く、仕上り良好
- 現場での加工が簡易なので施工能率向上
- 石綿を一切含まない「ゼロアスベスト品」



合板 TOPICS

ブルズ合板会主催

「ブルズ合板会 定例会」が開催されました。

10月30日～11月1日の日程でブルズ合板会定例会が鹿児島にて開催されました。小川社長参加のもと、正会員（合板メーカー）9社9名、賛助会員（商社）6社7名の参加を頂き、参加者と様々な意見交換や懇親を深めることができ、今後の仕事に役立つ会となりました。

屋久島にて屋久杉（樹齢1,000年を超えた杉のことを言う）を間近で見学し、江戸時代の木材切り出しについて研修しました。また知覧の特攻平和祈念館では多くの特攻隊員の最後の手紙に涙し、戦争時の異常さを改めて参加者一同感じた次第です。

会員との合板市況懇談会では各メーカー様から減産を確実にし市場環境を守っていききたいとの意見が多く、今後の針葉樹合板に関しては型枠・二次加工向けなどの新しい用途開発もさらに推し進めていくとの話がありました。商社様からは現在の市場環境について、メーカー減産厳守で供給過多気味の市場立て直しを図ってほしいとの意見が多く出ました。

また輸入合板については、ちょうど為替が更に円安に振れた時の開催だったため、入荷量も絞られてきていることと併せて今後の相場価格上昇は避けられないとの意見が多方でした。

「ブルズ合板会」ご紹介

昭和59年から31年間続くジャパン建材主催の正会員（合板・繊維板メーカー）と賛助会員（商社）で構成される会。各社との相互親睦を図り、取引拡大と情報交換並びに合板・繊維板の需要拡大を目的とする。年1回総会と定例会を開催し、市況懇談会ははじめ様々な研修を行っている。



# “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**

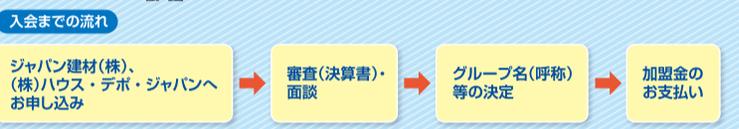
**全国・エリア社長会の実施**  
(成功事例・ゲストセミナー)

**月次決算の改善アドバイス**

**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)**



※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】

ずっと固定金利の安心。  
低金利の今だからこそ、  
住宅ローンに関するご相談は当社へ!

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  
フリーダイヤル: 0120-887-800  
Mail: kikaku@housedepot-p.co.jp  
担当: 営業部 北野

イチ押し

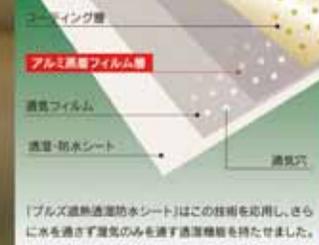
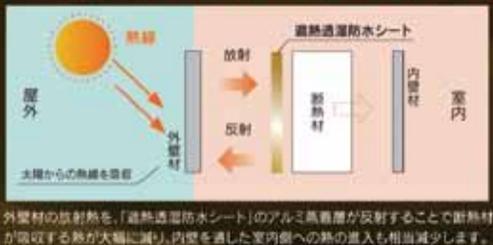


## Bulls 遮熱透湿防水シート GOLD

こだわりのある家  
見えないところも  
High Classに!!



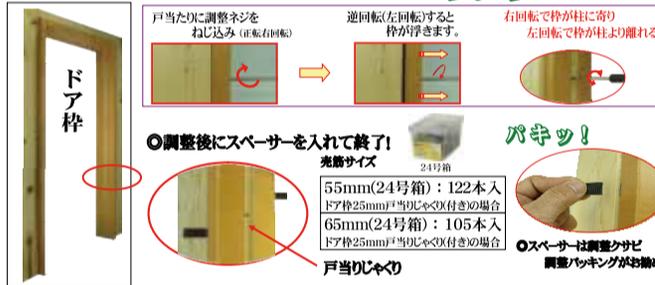
室内の冷房効率がUP! 省エネにもつながります



規格	品名	透湿品	規格(厚さ×巾×長さ)	コード	価格	単位
Bulls 遮熱透湿防水シート GOLD	工務店名入れ	○	0.35mm×1m×50m	JKSTGD	¥22,000/巻	2巻入/ケース
	工務店名入れ	○		JKSTGD2	¥23,000/巻	
	工務店名入れ	○		JKSTGD3	¥24,000/巻	

## Bulls 枠調整ビス

(垂直、水平調整)  
ビスだけで枠の調整が簡単楽々!



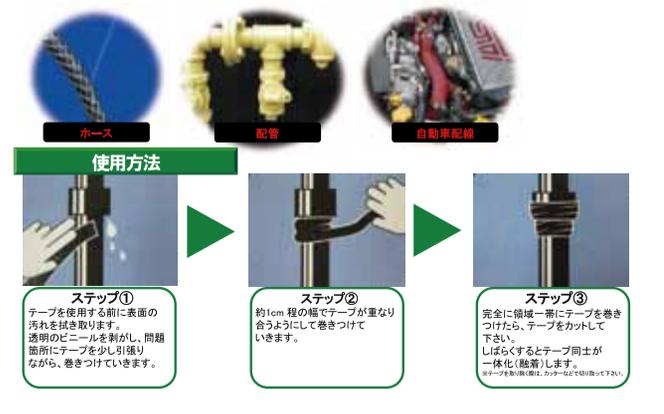
## Bulls 「水漏れ補修 防水・絶縁テープ」

水道管、ホースの水漏れ補修に電線の絶縁にベタ付きなし

【特徴】  
テープは、シリコン系自己融着型で、様々な表面素材の水漏れを補修することができます。また、耐薬品性、耐水性のバリアを形成し、配管や高圧ホースなどの水漏れを解決するだけでなく、導線の断線箇所も補修・絶縁することができます。高い密着性を備えています。ベトベトとした剥離を防止し、テープを取除く際は、カッターやナイフなどで切り取り、簡単に剥がすことができます。さらに、**サビ腐食から保護する効果**もあります。

※ガス管・ガスホースの補修には使用できません。  
※圧力が高い場合には、漏れが完全に止まらない場合があります。

適用素材: 配管パイプ、ホース、ワイヤー、電線など  
使用: 内装 / 外装  
耐温度性: -65°C ~ 260°C  
伸張強度: 700PSI (約49kg/Cm<sup>2</sup>) ⇒ ※1cm<sup>2</sup>の面積に加わる圧力  
絶縁: 約8000ボルト  
サイズ: 幅: 25mm × 長さ: 3m





ジャパン建材  
西日本グループ  
中部営業部  
福井営業所



所長 小西 友也

### 北陸より皆様へ

平素はお得意様をはじめ関係各位の皆様には、格別なるご厚情賜り心より感謝申し上げます。

本営業所の所在しております福井県は人口約79万人、自然が豊かで東尋坊や永平寺など、国の名勝や観光資源等も多くありますが、水産物も一際美味しく、これから冬の王者「越前がに」登場の季節になります。



越前がに



日本随一の奇勝として名高い東尋坊

福井市内の街並みは、中心部を少し離れると商業店舗、農作地、工場やオフィス、住宅などがパッチワークのように広がっており、広い空がとても印象的です。

しかし、福井市の内陸には「弁当忘れても傘忘れるな」という天気格言が存在するほど降雨・豪雪になりやすい地域です。

真面目な気質を持っている福井県の方々ですが、日本一働く女性比率が高く、教育にも熱心な地域。また、同じく日本一、を占めるという企業も多く、住宅業界ではサニタリーゾーンパネル国内シェアNo.1を占めるフクビ化学工業様、隣の鯖江市はメガネの聖地、国産フレームの90%以上を占めており、一次・二次産業が盛んで特色がある地域です。

実は、本拠点も近隣営業所の中では一番在庫を持っている営業所で御座います。今後も特寸合板や断熱材等、皆様のご要望にお応えしていく所存ですので、地域皆様のご第二倉庫として君臨させて頂ければ幸いです。

年度末、福井総勢5名のスタッフはいつも心に情熱を持ち、日々奮闘しております。ストーブリーグも、販売店・工務店様のお役に立てる情報共有をJKサポートセンターと進め、省エネ関係の新商材もご提案させていただきながら、所員一同今後も邁進して参りますので、更なる御指導の程宜しくお願い申し上げます。



ジャパン建材 合板部  
部長 畑野 昌俊

### 晴れ時々曇り

#### 新設住宅着工戸数

2014年の住宅着工数は11月～12月が8万戸ペースとすると、好調であった昨年と比較すると10%減少程度、あまり増税の影響がない一昨年と比較すると102%の着工数となっており、一昨年と同じ89万戸近辺での年間着工数となると推測される。

#### 国内合板

国内針葉樹合板についてはどうだろうか。

今年の1月～9月の生産量は2013年比102%、2012年比116%、出荷量は2013年比96%、2012年比112%となっている。着工数が10%程度減っている中、出荷量は4%程度の減少となっており、市場を増やし健闘していると言える。

一方で生産量は昨年比増加しており、数字で見るとやはり供給過多の面は否めない。その影響なのかここ数か月、針葉樹合板は弱含みの展開となっている。11月後半に大手メーカーグループがこの局面を打開すべく11月価格での受注を打ち切り、12月からの値上げ姿勢を示し、相場反転の口火を切った。毎年恒例になりつつあるトラックが取りづらいつつも発生しており、在庫を少し厚めにし、早め早めに手配するなどの対応をして頂きたい。

#### 輸入合板

6月以降、入荷量も20万㎡台の入荷となっており、調整が進んでいる。周知の通り為替の円安も進み、現地シッパーも依然として強気姿勢で、価格-0を維持しており、これから輸入コストは間違いなく上昇となる。それに応じて国内での引き合いも好調となっており、価格も上昇している。この傾向はしばらく続くものと推測される。

国内針葉樹は晴れ時々曇り、輸入合板は晴れといったところである。来年2015年は合板天気図が晴れの連続である事を望んで終わりたい。

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