



CONTENTS ●第31回ジャパン建材フェアへのご招待…p.1 ●JK独自企画：みどころガイド…p.2～4 ●トップ対談…p.5
●ハウス・デポ・ジャパン&ハウス・デポ・パートナーズ ご案内／ご活用ください！ JKサポートセンター…p.7

●商品情報
●地域活性化隊 ●合板天気図

開催まで
13日!!

第31回ジャパン建材フェア（通算73回） “健康・省エネ”快適な住環境の提案 2014.3.14（金）・3.15（土）

ジャパン建材フェアへのご招待

平素は格別のご愛顧・ご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

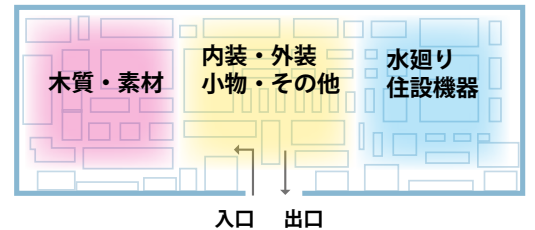
平成25年度の住宅関連業界については、消費税増税前の駆け込みによる影響をはじめとして、空前の低金利、住宅取得促進のための諸施策などが要因で総じて活況を呈した1年であったと考えられます。一方で全国的な職人不足や、地域によっては建材・資材不足が出始めるなど現場が思うように進んでいない状況が続いていることで工期遅れの影響も出ておりました。そしてこの影響は、しばらく続くものと推察されますが、お客様、仕入先様としっかり連携しながら、問屋としての安定供給に努めて参る所存です。

いよいよ消費税8%が導入されることが決まり、今後の住宅投資にどの程度影響を及ぼすか気になるところですが、4月以降の見通しについては、アベ

ノミクスによる諸施策の効果により、日本全体の景況感が引き続き高揚していくと考えられ、住宅投資もある程度までは継続していくと考えられること、及び引き続き住宅取得促進策により、かつて経験したような急激な着工数の落ち込みは回避でき、その影響は限定的と言えるのではないのでしょうか。そうなれば、新設着工数は暦年ベースで90万戸程度になることも十分考えられることになります。

斯様な環境の下、今私たちがやらなければならないことは2つあると考えています。1つは目先の需要にしっかり応えていくことです。これは引き続き、お客様・仕入先様としっかり連携を取りながら我々の持つ機能を最大限に発揮していくことで実現していきたいと考えます。そしてもうひとつは、中長期的な展望の下、こうした一定の景況感があるうちに然るべき変革を推進していくことです。弊社では平成24年度から『サナギ3カ年』を合言葉に、

会場 MAP



あらゆる変革や新たな取り組みに着手しています。今年は3カ年目となる最終年です。当初より掲げている目標・計画の完遂に向けて不退転の覚悟を持って取り組んでいく所存です。

ジャパン建材フェアは、『快適で豊かな住環境の創造』を理念に掲げ、国策や市場の変化を踏まえた住宅の省エネ化に有効な工法および建材・住設機器、職人不足を解消する省施工商品・工法、また健康というキーワードに焦点をあてたシステム商材の提案と併せて、「JKサポートセンター」「快適住実の家」「ハウス・デポ」など専門性の高い情報サービス・ソリューションをご提案する“住まい方・暮らし方を考える展示即売会”をさらにバージョンアップして開催して参ります。

平成26年4月17日(木) 16:00 開始 第13回 ^{ふたわ} 雙環フォーラム

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。第13回のゲストは、10年前、スティーブ・ジョブズに直々に口説かれ、アップルコンピュータを一躍日本のメジャーへ導いた伝説の社長です。

今回の演題：天国のSteveに贈る感謝の言葉
元アップルジャパン社長に学ぶ人生観・ビジネス論

講師：山元 賢治（やまもと けんじ）氏
（元アップルジャパン社長、株式会社コミュニカ 代表取締役）

・講演会の部 16:10～17:40
・情報交換会（懇親会） 17:50～19:20

会場：ジャパン建材(株) 新木場本社ビル 新木場タワー 1階大ホール
〒136-8405 東京都江東区新木場1丁目7番22号

お問合せ先：ジャパン建材(株)営業企画課 TEL 03-5534-3712 / FAX 03-5534-3855



神戸のサーフィン好きの学生が、IBM、オラクルという巨大外資を経てアップルの社長に就任するまでのお話をはじめ、敗色濃厚のアップル日本法人をどのようにV字回復に導いたのか、50歳を過ぎアップルを辞めるに至った経緯など、氏の人生観を大いに語っていただきます。

1 住まい方・暮らし方ブース

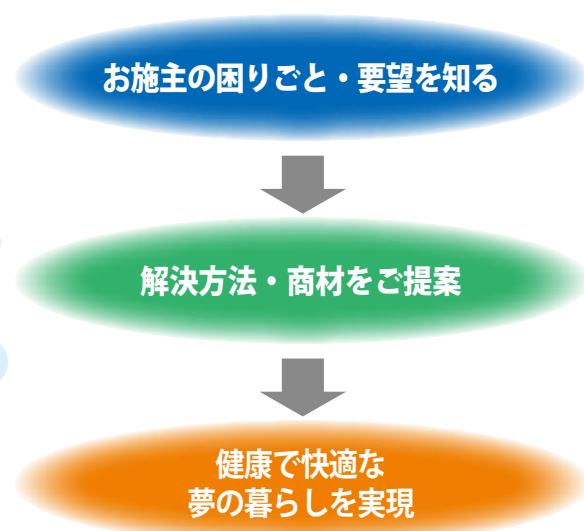
第30回ジャパン建材フェアに初登場し、2回目となる『住まい方・暮らし方ブース』。この度は、工務店様の今後のご提案に役立つことを学んで頂けるようなブースとなっております。

お施主様がマイホームを考える上での健康に関する「困りごと・要望」を「データやイラスト」で解説し、ご家族に喜んで頂けるような「商材」をご提案、「夢の暮らしを実現」するお手伝いします。

● 住まい方・暮らし方ゾーン 「住まいを通じてこことからだの健康を」

快適で豊かな住環境を実現するために、「住まい方・暮らし方」という考えを通じた、住環境に価値あるものをご提供いたします。

展示ポイント



● 住まいづくりサポートゾーン

住まいづくりにおいて

さまざまなサポートを工務店様にご提供するゾーンです。

個別相談ブースをご用意しておりますのでお気軽にお越し下さい。

出展内容：工務店様サポート、保険・保証、住宅ローン相談、点検・等



● Solar Decathlon ゾーン

「ソーラー・デカスロン・ヨーロッパ2014」に出展する千葉大学の「日本の未来を担う住まいづくり」をご紹介します。

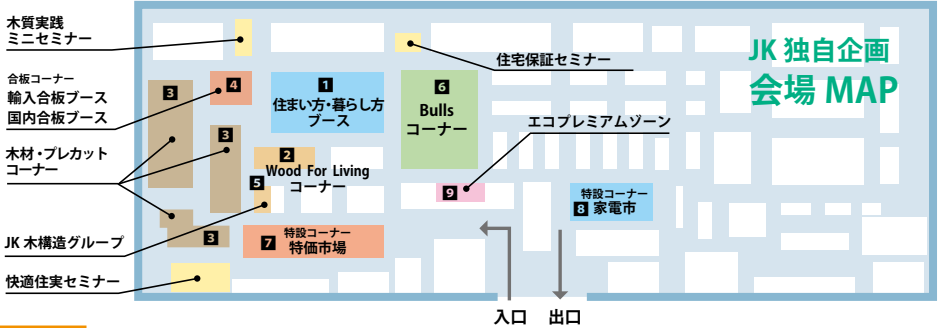
ソーラー・デカスロンとは

世界大学対抗ソーラー住宅実施設計競技。

太陽光エネルギーの利用をはじめとした、性能やデザイン性、社会性などの10種目からなる競技です。ジャパン建材は、千葉大学を全面的にサポートし、世界大会に挑みます。

企画ブースもお見逃しなく!!

200 社を超える出展メーカーブースと併せて、ジャパン建材の独自企画による、お買い得品・最新商材・話題の商品・売れ筋商品・最新情報満載の各コーナーも Check してください。



2 Wood For Living

私たちの生活を健康で快適にしてくれる “ 木の多彩な魅力と活用法 ” をご紹介します！

国内有数の木材産地からの木材製品を中心に、樹種によって色合い・表情、手触り感や温もり感に違いがあることをぜひ体感してみてください!!



4 合板 コーナー

● 国内合板ブース

国産材の利用を促進する国内合板、JAS「12mm 国産構造用合板」、針葉樹構造用合板 - 長尺、国産 LVL、認証材合板など、国内合板メーカー各社の製品情報と、最新の合板関連情報を発信！



● 輸入合板ブース

森林資源の有効活用につながる、環境配慮型の多彩な合板と、認証材を活用した OSB をご紹介。

【木質実践ミニセミナー】

木構造設計の専門家による「カナダ産 OSB 構造用パネルについて」を同時開催します!!



3 木材・プレカットコーナー

● 木材コーナー

東京ビックサイトと東京中央木材市場（浦安）で同時開催!!

目玉品目が目白押しで、今回もビックサイトの枠を超えてしまいました！

“ 無垢材の宝庫 ”

東京ビックサイトから車で 15 分程度の場所でも木材コーナーを設けております。

シャトルバスにて定期運行しておりますので、此方も振るってお願いいたします。ビックサイト内では国内外の森林認証材と、国産材有数の産地から多彩な木材製品をご案内します。

二つとして同じものがない、木材ならではの多彩な表情・色合い・美しさをもつ木材製品を豊富に集めて展示即売します。

◆日本各地の良材産地からの国産材構造材・化粧材

◆国内外の森林認証材など

● プレカットコーナー

精度の高い家づくりをお手伝いします。

木材のプレカットをはじめとして、効率的な金物拾いで手間とコスト削減する「N 値計算」、地震の揺れを吸収する制震ダンパー、オリジナルの耐力壁商品など、トータルにご提案します。

◆木材プレカット・金物・制震ダンパー

◆ N 値計算と金物拾い

5 JK 木構造グループ

ジャパン建材木構造建築事業室・キーテック・秋田 GL・物林・宮盛

**人に、社会に、地球にやさしい「木質構造建築」
私たちがサポートします。**

* 今回の見どころ

2014 年 JAS 施行、『CLT(直交集成材)』 CLT35 ミリパネル『J パネル』
木質ラーメン工法『DR フレーム』 次世代接合金物『テックワン P3+』
スギ BP 材(杉束重ね材)『TKS 工法』 天然木極薄つき板『恋樹百景』

* 木質実践ミニセミナー同時開催!!

- 五輪に見る、環境に配慮した木材の利用ー東京五輪でも実現を
- 「超」CAD 入力（構造プレカット CAD 実演）・「中大規模・木質構造」
- カナダ産 OSB 構造用パネルについて、両日木材コーナー特設会場にて開催
- 「中大規模・木質構造」の今、そしてこれから



6 Bulls コーナー

Bulls 実演コーナー特設ステージで商品ごとの納まり&細部の施工法をご覧ください!!

前回初登場して好評を博した Bulls 実演コーナー。カタログや展示商品だけではわかりにくい「商品の特長」「納まり」「施工方法」「ちょっとした扱いのコツ」をわかりやすくご紹介します。



7 特設コーナー特価市場

ジャパン建材フェアで来場の皆様だけに特価でご提供!!

- お値打ち品：出店メーカー各社のご協力をいただいで多数出品。
- 特 価：良い品を取り揃え、どこよりもお安く。
- 超 特 価：出血大奉仕の超特価も登場。

数量限定にて売り切れ御免！
登場する商品は、
当日来場してのお楽しみ!!



8 特設コーナー家電市

増税前の大チャンス!! 早いもの勝ち!!

人気のマッサー
ジチェア、空気
清浄機、洗濯機、
大型液晶 TV、酸
素カプセルなど
の商品を多数ご
用意してお待ち
しております!!



9 エコプレミアムゾーン

今回初登場!! 市場開発部の企画による展示コーナーです。

省エネルギーでありながら快適性が満たされ、生活価値の向上・創造に貢献できるようなエネルギーシステムを構築している住宅を提案します。

- 4R エナジーコーナー（蓄電池 12kW）
- 太陽光パネル & HEMS コーナー
- ECO 水回りコーナー
- 調湿+換気+空調コーナー

DESICA HOME AIR の【調湿換気】なら、住まい全体で、夏はさらさらに、冬にうるおいを。

ジャパン

建材

出展メーカー200社以上!!
住宅建材総合展示即売会

フェア 31st

おかげさまで、第31回 (通算73回)

特価市場開催!

2014.3.14 金 9:30_{am} / 15 土 9:00_{am}
5:30_{pm} 5:00_{pm}

東京ビッグサイト東展示棟 1・2・3ホール

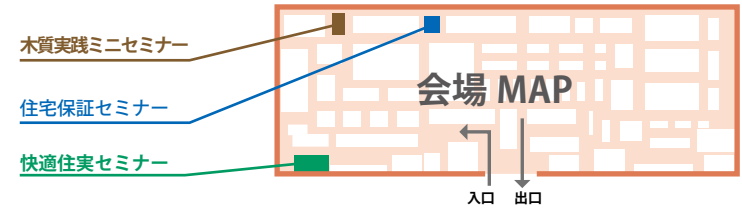
“健康・省エネ”

快適な住環境の提案



主催：  ジャパン建材株式会社 協賛： ジャパン建材会 ブルズ会 JK合板会

第31回ジャパン建材フェア セミナースケジュール



快適住実 セミナー

3月14日（金）	タイトル	講演者
11：00～12：00	『省エネと健康住宅の定義』 ～省エネ住宅を造ると健康住宅になるのか～	健康住宅サミット会長兼 「博士の家」代表 工学博士 矢野 宣行 氏
12：30～13：30	『木材利用／木造建築の風を読む』	東京大学 名誉教授 農学博士 安藤 直人 氏
14：00～15：00	『工務店が造る健康住宅？』 ～お客様の住みやすい居住空間を提案する～	(有)ひと・環境計画 代表取締役 濱田 ゆかり 氏
3月15日（土）	タイトル	講演者
11：00～12：00	『健康住宅をお客様が好む理由』 ～住宅購買層に合った健康住宅の進め方～	日菱企画株式会社（いやし健康住宅増進住宅研究会） 住宅産業塾 事務局長 佐野 郁夫氏
12：30～13：30	『木材利用／木造建築の風を読む』	東京大学 名誉教授 農学博士 安藤 直人 氏
14：00～15：00	『2020 年省エネ義務化に先駆け工務店はどうするのか？』 義務化に向けた省エネ・スマート・HEMS の必要性	(独)建築研究所 理事長 坂本 雄三 氏

住宅保証 セミナー

3月14日(金)／15日(土)	タイトル（各回 20 分）	講演者
10：00～10：20	明日から役立つ【フラット 35】活用術	(株)ハウス・デポ・パートナーズ
10：30～10：50	知って得する補助金制度「すまい給付金」の申請方法と要件	住宅保証機構(株)
11：00～11：20	利用しない手はない？リフォームに最大 200 万円補助 【長期優良化リフォーム推進事業】	NPO 法人 消費者住宅フォーラム
11：30～11：50	最近の金利動向と省エネ施策	(独)住宅金融支援機構
12：00～12：20	雨漏り事案の早期解決と雨漏りリスクの解消	(社)雨漏り検診技術開発研究所
12：30～12：50	世界へ挑むソーラーデカスロンプロジェクト －最先端のパッシブハウスをご紹介－	国立大学法人 千葉大学
13：00～13：20	明日から役立つ【フラット 35】活用術	(株)ハウス・デポ・パートナーズ
13：30～13：50	知って得する補助金制度「すまい給付金」の申請方法と要件	住宅保証機構(株)
14：00～14：20	最近の金利動向と省エネ施策	(独)住宅金融支援機構
14：30～14：50	利用しない手はない？リフォームに最大 200 万円補助 【長期優良化リフォーム推進事業】	NPO 法人 消費者住宅フォーラム
15：00～15：20	雨漏り事案の早期解決と雨漏りリスクの解消	(社)雨漏り検診技術開発研究所

木質実践 ミニセミナー

3月14日（金）	タイトル（各回 30 分程度予定）	講演者
11:00～	五輪に見る、環境に配慮した木材の利用 －東京五輪でも実現を	NPO 法人 PEFC アジアプロモーションズ 事務局長 竹内晴義 氏 ・ 部長 堀尾牧子 氏
12:00～	「超」CAD 入力（構造プレカット CAD 実演）	ジャパン建材(株) 木材・プレカット部プレカット課 新富 裕
13:00～	中大規模・木質構造	ジャパン建材(株) 木構造建築事業室 内野 吉信 ・ 菅谷 恭裕
14:00～	カナダ産 OSB 構造用パネルについて	APA エンジニアード・ウッド協会 構造設計 1 級建築士 宮崎 豊 氏
3月15日（土）	タイトル（各回 30 分程度予定）	講演者
10:00～	五輪に見る、環境に配慮した木材の利用 －東京五輪でも実現を	NPO 法人 PEFC アジアプロモーションズ 事務局長 竹内晴義 氏 ・ 部長 堀尾牧子 氏
11:00～	「超」CAD 入力（構造プレカット CAD 実演）	ジャパン建材(株) 木材・プレカット部プレカット課 新富 裕
12:00～	中大規模・木質構造	ジャパン建材(株) 木構造建築事業室 内野 吉信 ・ 菅谷 恭裕
13:00～	カナダ産 OSB 構造用パネルについて	A P A エンジニアード・ウッド協会 構造設計 1 級建築士 宮崎 豊 氏

小濱木材工業 株式会社



代表取締役社長
小濱 正智 様
こはま まさのり

【プロフィール】
1970 (昭和 45) 年 大阪市城東区に生まれる
1991 (平成 3) 年 小濱木材工業㈱入社
1996 (平成 8) 年 二級建築士資格取得
1997 (平成 9) 年 常務取締役就任
2013 (平成 25) 年 代表取締役社長に就任

【会社概要】
会社設立 1950 (昭和 25) 年
本 社 大阪市城東区新喜多 2-5-34
資 本 金 3,000 万円
従業員数 16 名
年 商 18 億 7,000 万円

必要とされる人を育て、必要とされる会社であり続けることを目指しています。

徹底的に意見をぶつけ合う

小川 私自身、昨年 4 月に就任したばかりですが、小濱社長様もほぼ同時期の 2 月のご就任でしたね。

小濱 はい。現会長は私の父で、昭和 7 年の生まれです。高齢なので昨年 2 月に社長を交代しました。

小川 小濱木材工業様のご創業は 1901 年、今年で創業 113 年という歴史がありますね。

小濱 曾祖父が始めて今日に至っています。

小川 小濱雅之会長様は今も現役、60 年近くご商売に携わってこれ、まだまだ全権委任という感じではないでしょうか。

小濱 父が社長の時から私が常務で、腹心の番頭として任せてもらい、信頼も得ていますが、もちろん意見の違いは出てきます。お互いに根負けしませんからね、徹底的に議論していますが、私も「こうあるべき」と考えたことは絶対に曲げないので、時には会長を論破することもあります。

小川 腹を割って話し合える、素晴らしい関係ですね。小濱社長様は、後継者として入社されたのでしょうか。

小濱 実は、私は勉強が好きではなかったので学校時代は右往左往し、いろいろなアルバイトをしました。正直、将来どうしようという気持ちありませんでした。それで父が、小濱木材工業に入れた、と。

小川 率先して家業に入られたのではありませんか。

小濱 そうなんです。ですから入社後 4、5 年は勤務態度もいいかげんでした。社内では厳しく言われることはありませんでしたが、お客様にははっきり言っていたいました。その期待に応えようという気持ちが徐々に湧いてきて、お客様と一緒に仕事をしたい、という思いが芽生えてきました。

同時に人に認められるようになりたい、人よりもできるようになりたい、と考えるようにもなりました。お客様に育てていただいたおかげです。

小川 社会の荒波に晒されて、本当の自分の力で人に認められるようになりたいという気持ちが芽生えたということですね。

小濱 そうですね。同時に自分自身の経験を形にしなければいけないという思いで、二級建築士の資格を 26 歳で取りました。

小川 二級建築士の資格をもっていらっしゃるのですか、すごいですね。

小濱 次の年に宅地建物取引主任者資格も取り、2 年連続で試験に合格しましたので、自分は出来損ないだと思っていましたが、やればできるな、と。資格をもつことが自分自身の鎧にもなりますし、そんな感じで徐々に自信をつけてきました。

私は絶対に「ノー」を言わない主義で、お客様からの「あれはできるか、これはできないのか」といったご要望に応えることで、お客様に引っ張り上げていただきました。

小川 依頼を受けたそばから「できません」というのはビジネスではタブーですよな。

小濱 昔の人はそうだったと思いますが、今は、すぐに「できません」という人が、特に商流の川上の方に多いですよ。

小川 そこは私たちが反省すべき点ですね。

小濱 お客様から話があれば、それを一旦受け止め、できるかできないかを一生懸命考えてみます。その結果、「ノー」と言わなければならないケースもあるかもしれませんが、最初から「できません」と結論を出すことはしません。これは、今、社員にも小濱木材工業の鉄則としても言っていることです。

小川 その営業方針は、社長ご自身の生き

方にも通じるものですね。

職場の若返り、「5 時ピタデー」を推進

小川 常務時代から社内の若返りのために新卒採用を推進されるなど、改革に取り組んでくれたそうですね。

小濱 はい、私が入社したの頃、20 代は私一人。業界の中でも特に高齢化している会社と言われていました。会社の成長力を持続するには、伸びる要素のある若い人の存在が不可欠だと思います。

小川 流通業においては特に人が財産ですね。小濱 商品だけでなく、「自分自身も売り込め」ということも社員に徹底しています。

でも、この業界は労働時間が長く、土曜・日曜が潰れることも多いです。自分自身を磨く、家族と過ごす時間も大事だと思いますので、仕事と休みのメリハリをつけるためにローテーションを組んで平日にも休みを取らせる、5 時に仕事を終えなければいけない「5 時ピタデー」も設けています。

小川 規則であれば、休みも取りやすいですし、気兼ねなく 5 時に帰れますね。そのために段取りも工夫されるでしょうから、生産性も高まりますね。

点と点を線で結び、さらに面へ

小川 私たち問屋が同業で扱っている商品に大きな差はありませんのでジャパン建材から買っていたくには、営業担当が大きな役割を担っていますが、同時に会社としての取り組みも進めています。

小濱社長様に昨年 12 月に初参加いただいた『雙環フォーラム』ではゲストによる講演の後に必ず懇親会を開いて、そこで全国各地からご参加いただいた方々同士に仲良くなってもらえるような場を提供しています。販売店さん同士に有機的なつながりをもっていたけるような機会を作って、お客様一人ひとりの点と点を線で結び、さらに面にしていって相乗効果を得ていただけるような役割を果すことも重要ではないか、と考えています。

小濱 ちょうど百田さんの『永遠の 0』を読んでいた時で、とても良いタイミングで雙環フォーラムに誘っていただき、楽しませていただきました。

小川 そう言っていただくと遣り甲斐を感じます。これは全て人のご縁で実現していることです。社長就任以来、さまざまな業種の方たちとのつながりも広がり、事業の幅を広げていく意味でもありがたい結果につながっています。これを、販売店の皆様にフィードバックできるようにしたいと思っています。

小濱 どこから買っても同じというのは販売店にも言えることです。その時に、「安いから」という選択肢では選んでもらいたくない、できれば「こいつが好きだから」「この大工さんに来てもらえるなら」と、人と資材が切り離せない形で供給していきたいです。そこを目指さなければ、生き残っていけないと思います。

問屋さんには金融という面もあって、私たち販売店はその恩恵を受けているわけですが、問屋さんがそれだけに走ると、世智辛い商売になる、ギスギスした関係になってしまいます。そういう商売はしたくありませんから、私たちもお客様だけでなく、仕入先様からも信用いただけるように努力しています。

小川 私たちは、今までに何度も不良債権発生を経験し、高い授業料を払ってきています。その経験から、信頼関係が構築できている社長様であれば、私たちはとことん

面倒を看させていただこうと思っています。小濱 今までいろいろな販売店さんを見ていらっしゃるジャパン建材さんは、そうなる前に「小濱さん、ここはこうしたほうが良いのでは」といった指導をいただける、世の中の変化を見据えたアドバイスを的確にいただけるポジションにいらっしゃると思います。

小川 そう言ういただけると有難いです。

小濱 私たち販売店も、そういったアドバイスを受け入れていくべきだと思います。

小川 それを体現しようとしているのが、JK グループのハウス・デポ・ジャパンです。

具体的には、販売店様が危機的状況に陥ることのないように経営者の皆様に切磋琢磨いただく、あるいは成功事例を共有いただく、あるいは成功事例を共有いただく、そのために本来の意味での企業化によって健全経営を推進していただくことを目指しています。



小濱 実は今、ハウス・デポグループへのお誘いをいただいているところです。

小川 結論を急がずご検討いただければと思います。ただ、私たちの思いとしては「ジャパン建材と組もう」と決めていただいたお客様とはパイプを太くしていこうということで、商材の流通だけでなく、人事面、金融面のカバー等々の機能をもつ集合体としてお役に立てる、と思います。

またさらに、販売店様に BtoC でリフォームを進めていただけるようなノウハウも研究している最中で、当社の営業マンが販売をお手伝いしても良いのではないかと、というのが私の考えです。

私たち問屋が販売店様と同じように地域密着でエンドユーザーにより近い商売をするのは無理です。私たちが黒子として販売店様を支援するために、全国ネットの組織力を生かす仕組みづくりも考えていきたいと思っています。

自社大工の育成が重要

小川 小濱木材工業様の現在のご商売の内容は、一般建築用木材・建材、住設機器の販売。工事請負についてはいかがですか。

小濱 木材・建材の販売と、サイディングや木工事などは「材料＋工事」という形で受注していますが、新築物件の元請はしたくない、と思っています。

小川 何か特論があつてのことでしょうか。

小濱 私のキャリアはただかか 20 年そこそこですが、新築物件の工事請負は、需要が膨らむときは非常に好調ですが、需要が下火になると経営が成り立たなくなる、そういう現実を目にしましたので、一部工事に特化した「材料＋工事」という形の受注を進めています。元請するなら、「リフォーム材料＋工事」が理想的な受注方法だと思います。

小川 そういったお考えも含めて今後の中・長期的なビジョンをお聞かせいただけますか。

小濱 まず、今年 4 月から自社大工の育成を少しずつ始めます。

小川 今年 2 月号のトップ対談で興味深い人材育成のお話を掲載させていただきましたが、今、全国的に大工・職人さん不足が大きな課題になっています。小濱社長様の人材育成について、ぜひ、聞かせてください。

小濱 これから住宅分野の市場のパイが小さくなることによって量よりも質、現場の施工

1957 年に二代目小三郎氏が急逝、小濱雅之氏が 24 歳の若さで代表取締役就任して重責を担う。

2013 (平成 25) 年、小濱正智氏が代表取締役社長に、雅之氏が会長に就任。正智氏は常務時代から、会社を一つのチームとして運営していくために、新卒者のみ採用することで若いチームづくりを推進している。

技術だけでなく、人としての質の高さも求められるようになってくる、と思います。

例えば、施工現場で平気でタバコを吸う、施工中の建物に土足で入るなどは言語道断、そういったことがないように施工技術プラス α の要素としてモラルを上げていくことが不可欠です。それには、やはり自社の社員として大工育成を進めなければいけないと考えていまして、今年、専門学校の新卒 2 名を内定しました。これを毎年続けていって、10 年くらいをかけて 20 名の自社大工を育成したいと考えています。

小川 私たちには職人さんや大工さんの育成はできないと思いますが、今、国家プロジェクトの大工育成塾を活用することをご提案できないか、と考えているところです。

小濱 大工育成塾は授業料を払って技術を学ぶところですが、当社の場合は給料を払いながら技術を教えます。技術を習得して一人親方として独立するのではなく、私たちとの共通の目的をもって続けていってもらえるような自社大工に育てていきたい、独立するのであれば、建築会社を立ち上げるくらいの気概をもってもらえるような人材の育成を進めたい、と考えています。

市場縮小の中で私たちが売上をキープ、もしくは伸ばしていくには、材料だけでなくでフォローする必要があると思いますので、今後 10 年間は、可能な限りこれに投資をしようと思います。

小川 営業担当も含めての人の育成ですか。

小濱 もちろんです。営業担当は木材・建材販売のプロ、そこに自社大工の力をプラスしていきたいと思います。その投資財源を売上で賄えるのが最善ですので、安定した収益を併せ持ちながら人材に投資をし、それによって「資材＋人」で売上も伸ばしていく好循環につなげたい、と考えています。

最近は多能工を求める風潮が強いですが、大工技術者、さらに、電気工事や水道工事などの技術者が必要であれば、そういった人材も自社で育てていこうと思います。お客様に必要とされる人材を育てていけば、世の中で必要とされる会社として成長を続けていけるのではないかと考えています。

小川 私もおおいに共感します。仲間と夢を共有し、力を合わせて目標を達成できたときに感じられる達成感とか、人として成長できたという充実感が得られる、企業はそういうことを提供する場にならなければいけないと思いますな。

小濱 本来はそうあるべきですが、「全ては金」的な考え方が世の中を席卷してきているように思います。百田さんの『海賊とよばれた男』の中にもありましたけれど、「黄金の奴隷たるなかれ」、これだと思います。

大工さんの賃金は、優秀であっても、そうでなくてもほぼ一律です。まず、ここを覆す必要があると思います。小濱から来る大工には一律賃金に上乘せなくてはいけない、というお客様からの評価をいただけるポジションを取るようにしたいです。そして当社の在り方が認めてもらえるようになることを若い人たちと共に目指していきたいと思っています。

小川 大工さんが社会的地位や報酬を得られる職業にしていくことによって、子供時代に憧れた職業を実際に目指してもらえるようになれば、職人不足も解消されていくでしょうし、私たち住宅関連業界を挙げて志をもつ人たちの受け皿となる職業にしていくべきだろうと思います。本日は将来への熱い思いをお聞かせいただき、ありがとうございました。

「水で空気を洗う・・・」あなたの美容と健康に。 ナチュラルクラスター技術の ナノリフレ

株式会社コロナ

花粉や大気汚染物質「PM2.5」など健康を害する物質の増加とともに室内の空気環境をより快適に、さらに美容にも効果のある機器が注目されている。コロナの美容健康機器『ナノリフレ』も、その一つ。

【ナチュラルクラスター技術の力】

- コロナのナチュラルクラスター技術を用いた美容健康機器『ナノリフレ』は、毛穴よりも小さな、ナチュラルクラスターイオン（ナノミスト）をたっぷり発生させ、美容や空気清浄に効果を発揮する。
- ナチュラルクラスターイオン（ナノミスト）は、お肌の潤いや柔らかさをアップさせる他、ハリやキメが整うなどの効果が確認されている。

- さらに、髪の毛の「ツヤ」や「さらさら感」等が改善した、という効果もある。

【フィルターは「水」そのもの】

『ナノリフレ』のフィルターは、「水」そのもの。花粉やPM2.5の除去にも効果を発揮する。お部屋の空気を吸い込むと、その空気中に含まれる花粉の99.9%以上を除去。捕らえた花粉をしっかり閉じ込め、花粉が再びお部屋に飛び出すことはない。

【毎日のお手入れは排水・交換】

フィルターのお手入れはいたって簡単。毎日の排水・交換で、いつも清潔な新品のフィルターを使ってお部屋の空気をキレイにできる。



【年間を通して使える】

『ナノリフレ』は、女性の皆様にうれしい効果をお届けする他、様々な効果が期待でき、シーズンを通してお使いいただける。

国産、しかも低コストで幅広く使える タイルカーペット PX-3000

株式会社スミノエ

さまざまなインテリアニーズを想定して、全25配色を展開。しかもコストを抑えたい物件にも使えるのが大きなメリット。



【メリット盛りだくさんの特長】

- 低コストで幅広く使える商品
工事案件でも安心してご使用いただける。
- 多色ミックスカラータイプ、全25配色展開
- パイルはレベルループでポリプロピレン糸仕様
- 標準施工は市松敷き。

【製品仕様】

組 成：ポリプロピレン（原着）100%
パイル 長：3mm（±0.5mm）レベルループ
パイル密度：G1/10 S43/10cm
全 厚：6mm（±0.5mm）
バックিং：特殊PVC
寸 法：50cm × 50cm
重 量：4.5kg/m²



防 炎：試験番号 E2120044
制 電 性：1000V以下
(JIS L-4406 23℃ 25% RH 合成底)
出荷単位(梱包)：20枚(5m²) / ケース
上代価格：¥5,800/m² (¥29,000/ ケース)



平成 25 年度 長期優良住宅化リフォーム推進事業

平成 26 年 2 月 6 日に平成 25 年度補正予算が成立。その中に盛り込まれた「長期優良住宅化リフォーム推進事業」の提案募集が 2014 年 2 月 7 日に開始された（応募期間は 2 月 28 日 18:00 まで）。

この事業は、住宅インスペクション、性能向上のためのリフォームおよび適正なメンテナンスで住宅ストックの長寿命化を進める優良な取り組みに対して国が補助するもの（1 戸当たり上限 100 万円）。既存住宅ストックの質の向上および流通促進に向けた市場環境を形成することを目指して実施される。

補助要件として以下を満たす住宅のリフォーム工事業となる。

（補助要件）

- ① リフォーム工事前にインスペクションを行い、工事後に維持保全計画を作成すること。
- ② 住宅の性能向上のためのリフォーム工事を行うこと。
- ③ リフォーム工事後に少なくとも劣化対策と耐震性について一定の基準を満たすこと。

◇◇◇雨漏り事案解決セミナー◇◇◇

大阪会場 2014 年 4 月 12 日
札幌会場 2014 年 4 月 16 日
東京会場 2014 年 4 月 19 日

※受講者は『雨漏り検診アドバイザー資格』取得が可能。
詳しい情報は、**アマケン**で検索！
お問合せ先：一般社団法人雨漏り検診技術開発研究所 電話：042-495-9685

ハウス・デポ・ジャパンは
全国の建材店をネットワーク化することで
工務店との家づくりをお手伝いしています。

ハウス・デポ・ジャパンの 概要

- ハウス・デポ名称及び共通ロゴマークによる販売店の全国展開
- 仕入商品の共通化、オリジナル商品の取扱い
- 財務、販売管理システムのネットワーク化
- 毎月の月次報告、研修会の実施
- 社員採用、教育研修、福利厚生の実施
- 住宅建設、販売の新システム HTS（ハートシステム）の推進
- 住宅取得者に対するサービスの充実
(住宅完成保証、性能表示制度、アフターメンテナンス、
パートナーズローン【フラット35】等の対応)

ジャパン建材フェアで、お待ちしております!!



お問合せ・お申込みは

株式会社ハウス・デポ・ジャパン

〒136-0082 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 担当: 松本
ホームページ: <http://www.housedepot.co.jp/>

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】

10割融資

Re START!!

2月24日申し込み受付開始

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 国本

登録番号 東京都知事(3)第30759号

ジャパン建材フェア『住まい方・暮らし方ブース』内に個別相談ブースをご用意しております(住まいづくりサポートゾーン)。工務店様支援として、さまざまなサポートをご提案いたします!!

ご活用ください! JK Support Center

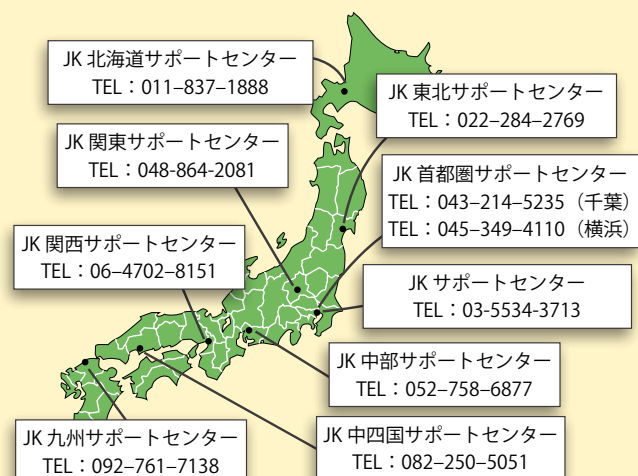
ジャパン建材によるワンストップサービスで大切な住まいづくりをサポートいたします。

JK サポートセンターは、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いたします。
サポートセンターをご活用頂くことで、工務店様のワンストップサービスとしてお客さまにご提供頂けます。

JK サポートセンターの主なサポート

- 工務店様の営業・受注サポート
- 住宅ローン借り入れの相談サポート
- 各種保険のお取次ぎ
- 様々な申請サポート
 - ・認定住宅申請サポート
⇒長期優良住宅
⇒低炭素住宅
 - ・住宅性能表示申請サポート
 - ・確認申請サポート(代理申請)
 - ・フラット35 適合証明取得サポート 他
- セミナー、勉強会の実施
- 国の住宅政策への取り組み支援

日本全国に広がる拠点



是非、JK サポートセンターを
ご利用ください!!
お問い合わせは担当営業まで。



ジャパン建材
東日本グループ
北海道営業部
帯広営業所



所長 須田 哉

北の大地より皆様へ②

平素はお得意様・仕入先様をはじめ関係各位の皆様には、格別なご厚情を賜り心より感謝申し上げます。

当営業所が所在しております帯広市は、北海道東部の十勝〔とかち〕地方のほぼ中央に位置する、人口約 17 万人のまちです。明治 16 年（1883 年）に本格的に開拓がはじまり、農業を主要産業とする十勝地方（約 35 万人、1 市 16 町 2 村）の中心地であり、農産物集積地、商業都市としての役割を担っています。

面積は 618.94 平方キロメートル（東京 23 区とほぼ同じ）で、南西部は十勝幌尻岳（1,846 メートル）など日高山脈が占めており、一方、市域の約 6 割を占める中央部・北東部の平地は、その約半分が農地であり、全国でも有数の大規模経営の畑作地帯になっています。

気候は、内陸部に位置する為、1 日の気温差が比較的大きく、1 日の最高気温と最低気温の差は平均 10.4 度（東京 7.0 度、札幌 7.6



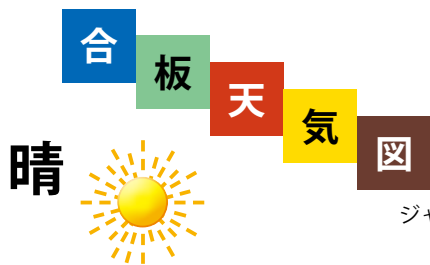
大規模畑作地帯と帯広名物『豚丼』

度）になります。夏季の晴天の日は 30 度を超える日もありますが、そのような日も朝晩は 15 ～ 18 度まで下がります。冬は北海道内でも最低気温が下がりやすい地域であり、最低気温が氷点下になる「冬日」は平年値で年間 156 日あり、厳寒期には氷点下 20 度前後まで下がります。

また、帯広名物と言えば豚丼です。豚丼は帯広が発祥の地です。地元では古くから親しまれている料理ですが、その味が今では全国的に有名になり、観光や出張で帯広に訪れる方たちは、一度は必ず食べて帰ると言われています。市内には多くの豚丼専門店があり、それらのお店を紹介した豚丼マップが発行されています。マップ片手に味比べしてみるのもよいのでは…。

北海道の雄大なエリアで、帯広営業所所属 7 名、日々営業活動に邁進しております。4 月からは、消費税 UP や様々な国策等が始まって参りますが、弊社の強みである支援活動（ハウス・デポ・ジャパン、JK サポートセンター、ハウス・デポ・パートナーズ）を、販売店様・工務店様と共有し、お役に立てる様展開して参ります。

今後とも、帯広営業所員 総員 7 名で奮迅して参りますので、更なる御指導・御鞭撻の程、宜しく御願ひ申し上げます。



ジャパン建材 合板部
部長 畑野 昌俊

新設住宅着工戸数

12 月の新設住宅着工戸数は 89,578 戸（前年同月比 118.0％）となり、前年同月比で 16 カ月連続の増加、季節調整済年率換算値では 105.5 万戸ベースとなった。

2013 年、年間総着工戸数は 980,025 戸（前年比 111.0％）と消費税増税前の駆け込み需要で 100 万戸に迫る戸数となった。そのうち木造住宅は 549,971 戸（前年比 113.0％）となり、木造住宅比率は 56.1％と過去 30 年で最も高い比率となった。

国内合板

12 月の国内合板生産量は 24.2 万 m³（前年同月比 110.2％）と発表された。そのうち針葉樹合板の生産量は 22.7 万 m³（同比 112.0％）、出荷量は 22.7 万 m³（同比 107.4％）となり、針葉樹合板在庫量は 11.9 万 m³で前月から 0.3 万 m³減少した。

年間実績は、国内合板生産量 281.8 万 m³（前年比 110.6％）、針葉樹生産量 262.8 万 m³（同比 112.9％）、年間出荷量 267.3 万 m³（同比 115.1％）と着工数同様に好調な一年であったと言える。

直近の状況であるが、気温の低下

により生産効率も低下し（乾燥等に時間がかかるため）、原木調達も厳しい状況が続いているため、供給が追いつかない状況が続いている。この状況の解消には在庫量が低水準なこともあり、少し時間が必要と思われる。

輸入合板

輸入合板の 12 月の入荷量は 29.2 万 m³となった。年間輸入量は 364.5 万 m³（前年比 103.4％）で月平均 30.4 万 m³と前年比で微増となった。

国別ではマレーシア 160.4 万 m³（同比 100.5％）、インドネシア 105.6 万 m³（同比 104.7％）、中国 78.6 万 m³（同比 104.5％）、ベトナム 8.6 万 m³（同比 208.9％）となり、数量は少ないがベトナムからの入荷が大きく増加した。

1、2 月は旺盛な引き合いが続いており、構造用・塗装型枠中心に品薄のアイテムも散見され、3 月もこのような状況は続くと思われる。

また価格面では大手シッパーが更に値上げを打ち出しており、今後もう一段の上昇の可能性もある。

国内・輸入合板ともに強気の状況が続く見通しで、晴れの状態が当分続くと思われる。

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