

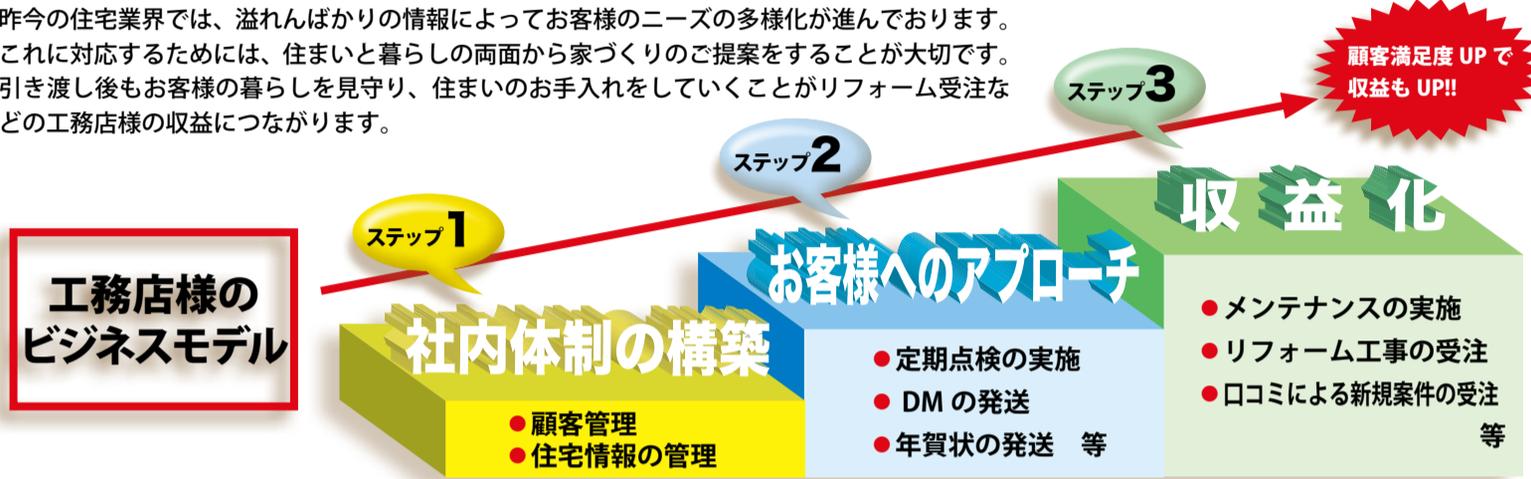


CONTENTS ●ご活用下さい!!〈住宅履歴の図書館〉…p.1 ●ソーラーデカスロンに挑戦(続編)／防虫処理合板のススメ…p.2 ●トップ対談…p.3 ●Bulls 新商品 ●地域活性化隊 ●トップ対談…p.3 ●「ブルズ木材会」設立/市場開発部を設立…p.4 ●木構造事業部 受注事例…p.5 ●「お積さん」取扱い始めました!…p.7 ●合板天気図

ご活用下さい!!

工務店様向け、顧客管理システム〈住宅履歴の図書館〉

昨今の住宅業界では、溢れんばかりの情報によってお客様のニーズの多様化が進んでおります。これに対応するためには、住まいと暮らしの両面から家づくりのご提案をすることが大切です。引き渡し後もお客様の暮らしを見守り、住まいのお手入れをしていくことがリフォーム受注などの工務店様の収益につながります。

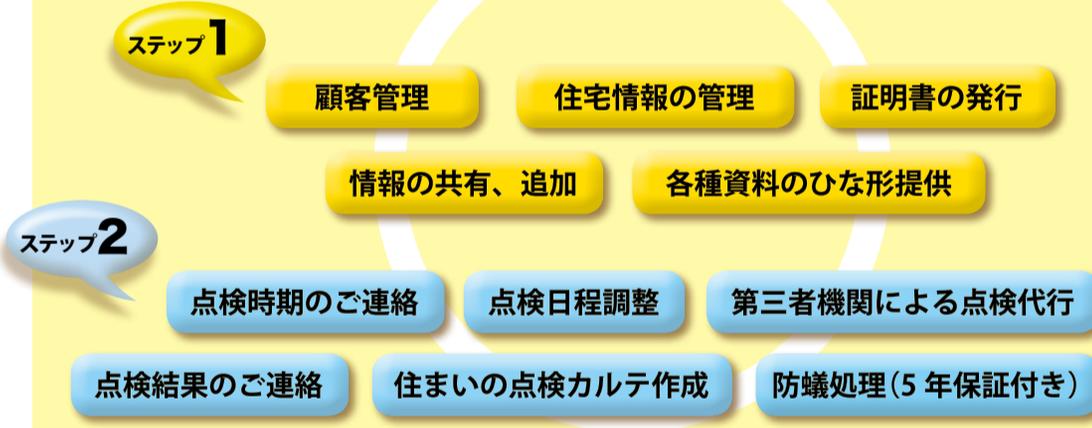


〈住宅履歴の図書館〉のサービス内容

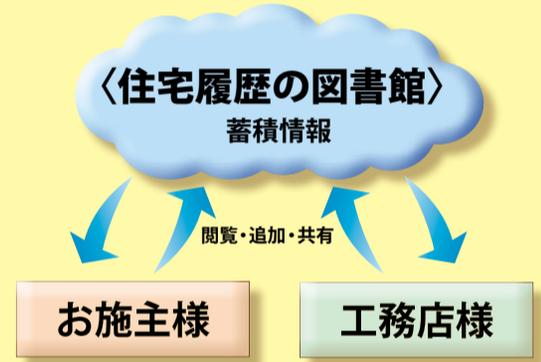
〈住宅履歴の図書館〉は、大切な住まいの情報をお預かりし、情報の閲覧・追加等を簡単にこなうことができるサービスです。

当サービスを活用して、上記ビジネスモデルを実現しましょう。

※サービス内容はご利用プランにより異なります。



ご利用イメージ



当サービスをご利用いただくことで、お預かりした住まいの情報をいつでも閲覧が可能となり、工務店様とお施主様とで情報共有が簡単にできます。また、点検や改修情報の追加も自由にご利用頂けます。

〈住宅履歴の図書館〉のご利用は、『快適住実の家』の会員様限定となります。ご入会・お問い合わせ等はジャパン建材まで。

ソーラー・デカスロンに挑戦 (続編)

ソーラー・デカスロンとは、世界の大学が太陽光住宅の技術や性能など10項目の得点を争う、欧米では一般的な国際競技と位置づけられ、学生が主体となって設計、施工、プレゼンなどを行うものです。

これまでアメリカ・スペイン・中国で開催され、今年はフランスで開催されます。世界各国から集められた太陽光住宅を実際に建設し、国際審査団、専門家や一般市民など20万人以上に披露します。国の威信をかけた技術競争として欧米では認知されていますが、まだ日本では十分ではありません。しかし、2012年より日本から唯一千葉大学が出場しており、2014年も挑戦します。

今大会よりジャパン建材を中心に、グループの総力を上げて千葉大学の取組みをサポートしております。今回の会場は、フランス ヴェルサイユとなります。ヴェルサイユ宮殿に隣接した緑豊かな土地で、パリ市内から車で約40分、洗練された文化の中に新旧が融合することになります。それでは、5月中旬現地調査をした際のレポートをご報告いたします。

【現地レポート】



会場の整備は急ピッチで行われており、清々しい風を感じることが出来る素晴らしい環境でした。この地を舞台に各国を代表した23チームが6月から約2カ月、建築・プレゼンなどコンペディションを繰り広げることになります

ソーラー・デカスロンの歴史

- 2002年にアメリカ・エネルギー省によって組織
- 以下の目標と目的を達成するために創設
 - ① 太陽光利用の技術革新：自然エネルギーの効率利用
 - ② 再生可能エネルギーの披露：再生エネルギーの購買意欲拡大
 - ③ 消費者の教育：高効率機器への買替促進
 - ④ 一つの場所に集める：一つの場所を実証し、皆で学ぶ
 - ⑤ 教育：世界の学生に実践的な経験を与える



パリの下町 (バスティーユ付近)



現地で細かい部分の建築をすることになるのでホームセンターの場所、品数など数件視察を行いました。日本のホームセンターと基本的には同じ印象ですが、施主によるDIY色が強い品揃えでした。



防虫処理合板のススメ

毎年、春から梅雨明けの時期にかけて、築後間もない住宅などでラワン虫と呼ばれる害虫が発生してクレームになることがあります。長期優良住宅の劣化対策では対シロアリに注目が行きがちですが、このヒラタキクイムシも軽視できない存在です。近年の住宅では、ヒラタキクイムシの発生源となるラワン等広葉樹の合板や製材の使用量が減っていますが、今こそ、予防策として防虫処理のされた合板をおススメします。

ヒラタキクイムシは通常、生産直後の合板製品には存在しません。倉庫での在庫期間、あるいは施工後の外部からの侵入、入居時持ち込まれた家具に既に住みついていた等の原因により、外部から合板に産卵され、翌年成虫となって発生します。発生したことを確認した場合、発生源を突き止めて完全に除去、取り換えなければ何年も繰り返して発生することになります。虫の出た穴に殺虫剤を注入しても、虫が出て行った後なので効果はほとんどありません。

ジャパン建材のグループ会社で製造・販売している防虫処理合板では製造後5年の保証をしております。発売開始以来30年、防虫合板からのヒラタキクイムシの発生はなく、安心してお使いいただいております。たかが「虫」ですが、お施主様からすれば忌むべき存在です。クレームとなった場合高額な張り替えなどの費用が発生し、こじれると信用問題にもなります。

大手ハウスメーカーが採用しているのも、クレームから企業イメージを守る意味合いもあります。使用量の少ない今こそ、転ばぬ先の杖、保険として、ラワン合板は防虫処理品を採用されることをおススメします。



防虫処理合板は是非とも
ジャパン建材営業所までご用命ください！

三洋建材株式会社

代表取締役社長

本北 洋介 様

もときた ようすけ

【プロフィール】

1970 (昭和45)年 広島県福山市に生まれる
 1989 (平成元)年 住建産業(株)(現㈱ウッドワン)入社
 1990 (平成2)年 三洋建材(株)に入社
 2000 (平成12)年 取締役就任
 2006 (平成18)年 代表取締役就任
 2007 (平成19)年 代表取締役社長に就任



トップ対談

【会社概要】

設立 1968 (昭和43)年
 本社 広島県福山市東川口町4-5-12
 資本金 2,000万円
 従業員数 34名
 年商 30億4,800万円

1968 (昭和43)年 現社長の父である本北正明氏が、前勤務先の同志と共に木材・建材の販売を目的に福山市野上町において三洋建材株式会社を設立
 1976 (昭和51)年 建設業許可を取得
 1979 (昭和54)年 現住所の福山市東川口町へ移転
 1999 (平成11)年 兼国日出男氏が代表取締役社長に就任
 2005 (平成17)年 宅建業者免許を取得
 2011 (平成23)年 二級建築士事務所登録
 資材販売に加え、30年前から軽天・内装・外壁・サッシ等の工事請負、15年前から木工事・住宅設計・請負工事・不動産業をスタートして業績を伸ばす。

消費税 UP 完了後、さらに2020年東京オリンピック後を見据えて取り組んでいます。

同志3名で創業

小川 三洋建材様の社名で創業されたということは、当初から建材を扱ってこられたのですか。
 本北 創業当時は、新建材、プリント合板を販売していました。本来は山陽地方で興した会社なので「山陽建材」としたかったのですが、すでに同名の会社があったため、同志3名で始めたことを表す「三」を入れて「三洋建材」としたそうです。

小川 お父様のお生まれは戦後ですか。
 本北 昭和12年生まれ、今年77歳です。
 小川 会社を興されたのが30歳。その2年後に本北社長様が誕生され、三洋建材様に入社されたのは平成2年ですね。
 本北 はい。子供の頃、私にはこれといった夢はなく、正直、父の仕事も好きになれませんでした。私の周囲も、「将来これになる」という明確な夢をもった同級生はいなかったように思います。

小川 そうでしたか。
 本北 小学校の卒業文集には将来の夢を、当時テレビで見ていた『スチュワーデス物語』で教官役を演じていた風間杜夫が好きになっていたので「パイロットになること」と書きました。
 小川 私の夢も「パイロット」でした。
 本北 でも、先生に「君は高所恐怖症だろう」と突っ込まれてしまっていてね。実は、アスレチックで高い所から落ちてからというもの高い所が苦手で、今も飛行機は必ず通路側の席を選んでくれています。
 小川 先生には急場凌ぎに夢にしたことを見透かされていたということですね。
 本北 全てお見通しでした。長じてもこれといった夢は見つからないまま高校へ進み、大学の受験はしたのですが、友達のいる地元を離れるのが嫌で入学しないまま、何をしてもなく過ごしていました。そして住建産業さんに入社、間もなく車の重大事故で自宅療養をすることになり、その後、三洋建材に入ることになりました。
 小川 前向きで常に意欲を燃やすす今の本北社長様からは、そのような経緯があったとは微塵も感じられませんか。

尊敬できる人との出会い

小川 ご自分の中で「この仕事で頑張ろう」と思った大きな転機があったと思いますが。
 本北 今年に数回お会いしているいろいろな話をしてありますが、小・中・高校の先生、特に高校の先生の存在は大きかったですね。
 小川 そのお話、ぜひ聞かせてください。
 本北 学生時代は、やんちゃ放題のグループとも、他のグループの子たちとも話ができる、いずれにも属さない存在でした。
 小川 その点も私と共通しています。
 本北 先生から不登校になった生徒を「学校へ連れてくるように」と頼まれることもありましたが、その先生から将来のことでも少しは考えるように言われ、「このままではまずい」と気づかされたこと、これが一番の転機になったと思います。
 昔気質の父は何も言わなかったのですが、母が心配してその先生には高校時代から相談をしていたようです。
 奇遇にも、その先生は、今、私の長男が通う高校の校長先生で、親子二代でお世話になっています。
 小川 ご縁がある方なのですね。
 本北 本当にご縁だと思います。
 もう一人のキーマンは、私が初めて男が男に

惚れることを実感した、「理想の男性像」を見出した取引先の方でした。

小川 どういうところに惚れたのですか。
 本北 一番に学んだのは誰に対しても同じ目線で接することですね。私より10歳以上も年上、すでに役職に就いていらっしゃいましたが、社員の私とも対等に話をしてくださる方です。
 小川 そうした方々との出会いを契機に仕事に励み、そのなかで自己実現もされ、お父様との距離は縮まっていったでしょう。
 本北 父との関係は相変わらずでした、私は反発しつつも生きていましたから。
 私が社長に就任して1、2年間は、それまで上位職だった人が部下になりましたでしょう、どう接すれば良いのかわからなくて、ずいぶん悩みました。
 小川 確かに難しい立場でしたでしょうね。
 本北 そんな時にも、このキーマンお二人には心の内を話して助けてもらいました。

日々コミュニケーションを深める

小川 本北社長様を代表取締役、さらに社長にされた人事の采配を振るわれたのはお父様でしょう。
 本北 いえ、父が初代で、二代目社長は父の右腕だった兼国が継いで、私は兼国社長から言われて三洋建材に入りました。
 小川 その背後では、本北社長様を後継ぎにという思いがあって、お父様も動いていらっしゃったのではないのでしょうか。
 本北 営業部長になるようにと言われたのも兼国社長からでした。
 小川 おそらく、本北社長様とお父様の間に立って上手にパイプ役を果されたのだと思いますね。
 本北 そうだったのかもしれない。
 営業部長を任せられれば社内一番の売上を取りたいですからね、それを成し遂げるのに約2年かかりました。
 小川 その頃には社内一を目指すというモチベーションはあったということですね。
 本北 ありました。今考えてみると、営業の仕事をしている頃が一番楽しかったです。自分では仕事をしているという感覚はなく、お客様と一緒に遊んでいる感じでしたから。
 小川 そうでしたか。
 本北 アポ取りが苦手でしたので、この場所への時間に行けばこのお客様に会える、そんな感じで日程を組み、毎日通って打合せをさせていただいていました。
 小川 日々のコミュニケーションを通してお客様からの信頼を得ていかれたのですか。

腹心の部下を得て業容を拡大

小川 腹心の部下となる方々にも恵まれたと伺いましたが。
 本北 これも人との縁ですね。一人は専務で、中途入社5年目から専務を任せています。私には真似のできない几帳面さがあり、私に歯に衣着せず苦言を呈してくれます。
 もう一人は、私が営業部長時代からの部下で、文字通り同じ釜の飯を食べてきた、公私共に動いてきた人間で、彼には営業本部長を任せています。
 小川 そうした人選をされた経緯をお聞かせいただけますか。
 本北 私はお笑いが好きで、自分も人を笑わせるのが大好きです。お笑いコンビというのは、性格が正反対で、プライベートは別々に活動しているという話を本で読み、これをヒントにし

ました。
 専務と営業本部長の性格も正反対、個性をぶつけ合い、切磋琢磨してそれぞれの立場で社業の発展に貢献してもらっています。
 小川 人にも恵まれ業容の拡大を続けていらっしゃる、社長冥利に尽きますね。
 本北 おかげさまで私が社長就任時点での年商が約20億円だったのが、40億円に迫る勢いで伸ばしてきています。

「材料+工事」に注力

小川 業容拡大の大きな要因の一つは、工事を手掛けられたことですか。
 本北 そうですね。私は入社して配送・倉庫番、木拾い、積算など一通り経験して営業担当になりましたので、流通を担う仕事の大変さがよくわかっていました。そういう仕事を経験するなかで一番驚いたのは合板やボード類などの価格の安さでした。それをお客様に提示すると、さらに値引きのご要望が出てくる、社内教育で研修を受けた経験もなく、営業は函面を頂くことが仕事だと思っていましたので、ご要望の意味が最初は全く理解できなくて値引きは絶対にならない、売上は減る一方でした。



小川 すごいチャレンジャーでしたね。売上は減る一方、でどうされたのですか。
 本北 今だから言えることですが、営業は自身自身を売り込むことですね。先ほどもお話ししたように、毎日欠かさずお客様訪問は続けていました。
 そのうちに地元ゼネコンさんのご縁があり、もともと手掛けていた軽天工事だけでなく、ビルやマンションの内装工事・外装工事、木工事も、私が営業を始めてから扱いは始めた水廻り商材も加えて、材工への特化を進めていきました。
 小川 職方さんを抱えての受注ですか。
 本北 はい、お客様に施工をお願いしています、お客様からも喜ばれています。
 小川 販売先が変わっていったということですね。私たちの業界は、住宅向け資材の流通がメインですが、新築住宅市場が縮小傾向にあるなかで、多くの木材・建材販売店様が今後の進むべき方向を探っていらっしゃると思います。そのヒントになるかと思うので、ご商売の現状をもう少し詳しく聞かせていただきたいと思っています。
 本北 受注物件は商業施設あり、箱物あり、住宅あり、新築とリフォームの受注割合は半々です。
 小川 リフォームもされる、建築と名のつくものは全て受注する態勢ができている、その機能を有しているということですね。
 本北 はい、設計からできますので不動産売上もすでに10%を占めています。
 当社は純粋な建材店でもないし、ゼネコンでもないし、工務店でもない、要するに建築に関する「何でも屋」です。
 小川 それが究極のこれからの木材・建材店様のあるべき姿なのかもしれませんね。
 本北 基本は人と人のつながり、そこからビジネスの幅が広がってきたと思います。
 小川 三代目社長ではあるけれど、新しい市場を開拓しつつあるパイオニアですね。

先々を見据えて種を蒔く

本北 ここ3年、建売を手掛けていくなかで、極力価格を抑えた戸建住宅の可能性を追求するプロジェクトを進めています。
 小川 在来工法による住宅ですか。
 本北 はい、2×4でも試してみましたし、基本的に拘りはなく、車では軽自動車の低グレードクラスの住宅を造ること、そのニーズはあると思います。この取組みは、消費税が10%になった後、もしくは2020年の東京オリンピックが終了後に向けたチャレンジです。今なら景況感も良く、取り組みやすいですから、それくらい先々を見据えて準備を進めています。
 さらに人に投資をする、仲間と資金を出し合っで成果を共有できる新しい挑戦に投資をしたいと思っています。
 小川 将来に向けた大きい夢をもって取り組んでいらっしゃるんですね。
 御子息も後を継ぎたいとおっしゃっているそうですね。
 本北 私とは正反対で中学の頃から人生設計をしっかりと考えて、将来は世界に通じる会社にしてやる、と言っているくらいです。それを聞いて、実は私も驚きました。
 小川 若くして社長として采配を振るい、取引先の方たちとも和気満々と付き合っている姿を見ていて、本北社長様が憧れの存在になったのでしょうか。
 本北 私が働く姿だけでなく、ジャパン建材さんをはじめ取引先の方々のレクリエーションにも幼い頃から息子を連れて行きましたので、そこで楽しかった経験も大きな要因になっていると思います。
 小川 それはあるでしょうね。頼もしい後継者がいらっやると、業容拡大にますます拍車がかかりますね。
 本北 そういことも考えると強いプレッシャーを感じます。実は、小川社長の「サナギ3カ年」に倣って、私の社長就任後初めての試みとして、今期からの「中期6カ年計画」を打ち出しました。
 小川 具体的にお聞かせいただけますか。
 本北 今期から毎年10%の売上と利益増を続けていくと、東京オリンピックの前年に年商50億円に到達できます。人も2名ずつ増やしていくと、ちょうど50名になりますので「50名で50億円の売上を目指しましょう」という目標を掲げました。
 小川 スローガンが「五輪に向けてゴー、ゴー、ゴー」ですか、すばらしいですね。
 本北社長様は枠に囚われない柔軟な発想をされる、そこが武器であり、魅力でもあると思います。
 本北 ありがとうございます。言われてみれば、そうかもしれません。
 小川 だからこそ人との出会いもあり、そこから新たなチャレンジを続けて、その結果として右肩上がりで業績を伸ばしてこられたと思います。柔軟性をもって、できることには何でもチャレンジする、これが未来へ繋がる成長への鍵の一つであることを三洋建材様の在り方を通して教えていただきました。このすばらしいDNAを御子息にもぜひ受け継いでもらって、チャレンジを続けていただきたいと思っています。
 ユーモアセンス溢れる本北社長様のおかげで笑いに満ちた対談となりました。本日伺ったお話は、おそらく全国の同業の皆様も羨望に揺れる内容が数多くあると思います。貴重なお話をありがとうございます。

ブルズ木材会を設立 2014年5月12日 設立総会を開催

ブルズ木材会を通じて生産者とユーザーへの架け橋に

日本国内で産出される木材にはさまざまな樹種があり、それぞれに使用の目的や仕様が異なります。2014年5月12日、ジャパン建材株式会社本社会議室に各樹種を取り扱う業者の方々にお集まり頂き、専門的な知識を共有する事で、共に国産材の育林、その後の使用量の調整と、使用される場所や加工方法等について学び合い、発信する事を目的とする『ブルズ木材会』の設立総会を開催しました。



国産材については、使用の程度により『いかに付加価値を付けていくか?』など、学ぶ処は限りがありません。森林を育て、伐採し、加工し、有意義に使用する術を確実に習得するための組織作りを目指します。『ブルズ木材会』を通じて生産者とユーザーへの架け橋となり、国産木材の良さや利点を認知して頂き、多くの建築に使用されるよう、邁進致します。

総会役員選任にて役員に就任された方々です。

会長
株式会社銘林
代表取締役
森山文男（もりやま ふみお）様



森山文男様の会長就任挨拶
(株)銘林は銘木が中心であるが、木材や建材も扱っている。今回、この会の会長に就任した事により、この業界の発展を目指し、会員の皆様の木材製材の販売、特に国産材の普及に協力していきたい。

副会長
有限会社マルヒ製材
専務取締役
日當和孝（ひなた かずゆき）様



会計監事
高広木材株式会社
代表取締役専務
渡辺幹夫（わたなべ みきお）様



ジャパン建材株式会社を代表して社長 小川明範が挨拶。
日本は、林野庁が中心となり、国産材の活用を推進している。弊社は建材問屋であるが、住宅資材全般販売しているものの、木材がまだまだ弱い分野。今後は更なる取り扱いをしていく上で、今回会員になって頂いた皆様に、協力して頂きたい。また、会員様の事業拡大にも貢献したい。



【新しい仕組み、新しいお客様を創造する】ことを目的に 新たに市場開発部を設立しました。

首都圏をメインに、エリアの有力なホームビルダー様・広域リフォーム店様・マンションリノベ企業様を、お客様との協業により新規開拓して参ります。そして、それらの活動を下支えすべく水廻り商品組立工事の内製化を図り、専用ツールのラインナップや提案力の強化といった仕組みの構築も併せて進めております。水廻り商材組立工事の内製化については、将来的には全国エリアを網羅する対応を計画しております。

太陽光発電システム（太陽光モジュール・HEMS・蓄電池）並びに家庭向け・企業向け空調機器という省エネ商材の拡販にも積極的に取り組んでおります。各地で開催しておりますJKフェア会場には、フェアテーマである【健康&省エネ】を訴求すべく、太陽光モジュールの展示PRを行っております。また、弊社サポートセンターとの連携により【ゼロエネホームプラン】も展開しており、より上質な暮らし方の提案を行っております。



**1社でも多くのお客様と！
1台でも多くのエコ商材を！
我々市場開発部は、皆様方と連動、
一緒になっての活動に取り組んでおります。**

詳細についてのお問合せ
ジャパン建材 市場開発部 ☎ 03-5534-6371 へ

私たちは、非住宅木造にも取り組んでいます！

ジャパン建材 木構造事業部 受注事例

全ての部材に南相木村村有林のカラマツを使った 長野県南相木村「高齢者支援ハウス建設工事」

(物件情報)

- 物件所在地：長野県南佐久郡小海町南相木村
- 用途：高齢者支援ハウス
- 建築面積：481.96㎡
- 使用材料：構造用 LVL
構造用合板 9mm、12mm、24mm
(南相木村産カラマツ)
- 材料提供：(株)キーテック
- 工法：軸組金物工法

長野県南相木村は、社会基盤整備の一環として今年度「高齢者支援ハウス建設工事」を実施しており、全ての部材に南相木村村有林のカラマツを使った「高齢者支援ハウス」を建設しています。(株)キーテックがカラマツ原木の支給を受けて LVL と構造用合板を製造し、ジャパン建材(株)は、構造設計と躯体工事を受注しました。柱・梁等の構造材から、筋かい・タルキ等の羽柄材まで全て南相木村産のカラマツ LVL を使用しています。

8月末に伐採し 4 カ月弱で躯体工事となりました。工期が 1 カ月ほど短かったため、床合板をはじめ、間柱やタルキ等もプレカットすることにより、工期の短縮を行いました。工事の後半は、雪の降る中での作業でしたが、無事に躯体工事を終えることができ、3月24日に完成披露式典が行われました。

多目的ホールの架構である、
スパン 11 メートルのトラスが目を引く建物となっています。



お問合せ先は、
ジャパン建材 営業担当者 まで

木材製品から躯体まで、「木」に係わる事なら、なんでもサポートします（一部クローズ工法を除く）！
「木」についてのご相談がありましたら、まず、弊社営業担当者にご連絡ください。
私たち木構造事業部のノウハウを結集してサポートさせていただきます。

ハイブリッド給湯器が導く未来 省エネ大賞受賞 **ECO ONE**

リンナイ株式会社

リンナイの『ECO ONE』は、空気熱を活用した電気の「ヒートポンプ」と、ガスの高効率給湯暖房機「エコジョーズ」が、最大の相乗効果を発揮するシステム。瞬発力のあるエコジョーズが常にバックアップサポートすることで、ヒートポンプのポテンシャルを最大限に引き出し、高い省エネ性を実現する。電気とガスのエネルギーをハイブリッドした世界初※1の給湯システムで、省エネ性、環境性、経済性に至るまで給湯器の常識を超えたパフォーマンスで、地球環境と皆さまのご家庭に貢献する。



【特長】

- **省エネ性**
業界最高レベルの一次エネルギー効率 125% (※2) を達成
- **環境性**
従来のガス給湯器と比べて「年間 CO₂ 排出量 約 50% (※3) も削減
- **経済性**
給湯のランニングコストは従来のガス給湯器と比べて約 55% (※4) も削減
- **設置性**
タンクユニットの容積はエコキュートに比べて約 40% も削減
- **暖房性能**
新型『ECO ONE』一台で床暖房やファンコンベクタなど家中を快適に暖房



※1：2012年4月23日発売（ヒートポンプと高効率給湯器を組み合わせた家庭用給湯・暖房システムの場合）
 ※2：2012年3月 リンナイ(株)調べ
 ※3：2012年3月 リンナイ(株)調べ（従来ガスふろ給湯器との比較）
 ※4：2012年3月 リンナイ(株)調べ（従来ガスふろ給湯器との比較）
 年間給湯負荷 4.03 Gcal
 都市ガス料金 従来ガスふろ給湯器、ハイブリッド給湯暖房システム『ECO ONE』と共に通期：155円/m³ 電気料金：22円/kWh

自由度の高い大空間を実現する **日成Vスパン-S** 多彩なイメージ・空間創りを実現する **日成グレートハウス**

日成ビルド工業は全国 38 カ所の営業店により、あらゆる地域のお客様をサポート。システム建築の設計・施工だけではなく、立体駐車場の設計・施工や、土地開発・ファシリティマネジメント・リニューアルまで幅広いソリューションで「空間の価値」を最大限に高める。

日成ビルド工業株式会社

日成Vスパン-S システム建築

システム化された鉄骨フレーム・外壁・屋根、さまざまなオプションにより、プランニングから設計・施工までトータルにサポート。



資材倉庫

工場、倉庫、物流センターや店舗、事務所、公共施設に至るまで、内部に柱のないフレキシブルな大空間を高いコストパフォーマンスと短工期で実現する。

【特長】

- 軽量H形鋼を用いてコストパフォーマンスの高い「大スパンの無柱空間」を実現
- 規格部材を用いたシステム化による安定した品質・短工期
- 日本建築センターの構造評定を取得している高い信頼性
- 大スパンタイプの「トラスフレーム」は最大間口40m（積雪30cmの場合）まで可能
- 2階建に対応したタイプ（日成VスパンII-S）もある

日成グレートハウス プレハブハウス

プレハブハウスの機動性を活かしながら、用途やイメージに合わせて内外装のカスタマイズが可能。事務所、店舗、休憩室や社員寮、その他付帯施設まで、企業イメージや景観にマッチした恒久的な建物を実現する。



事務所

【特長】

- 用途に応じて外装をカスタマイズできる
- 室内に大きい柱型がないので空間を効率よく活用できる
- 一般建築と変わらない高い居住性と高級感のある仕上がり
- 事務所のほか、店舗、集合住宅、公共施設などを短工期で計画できる

6月1日より(株)ハウス・デポ・ジャパンにて取扱い始めました!

お積さん for JHOP

住宅リフォーム
革新的見積・積算システム

お積さん 積

素早く、詳しく、正確なリフォームの概算お見積が、簡単に作成できる“営業支援ツール”です。



ハウスデポ加盟販売店・協定工務店様向けのサービスです。

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:田中・石嶋

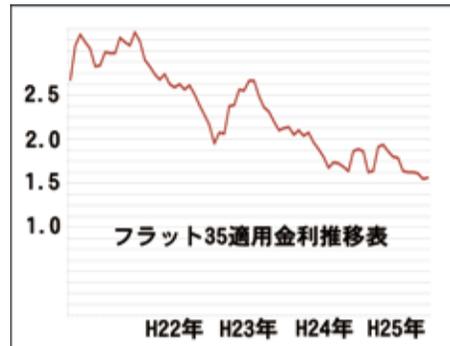
Mail:hdjhp@housedepot.co.jp



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】

平成26年5月度
史上最低金利
更新!!



平成26年5月
融資率9割以下
21~35年適用金利

1.73%

フラット35S利用で
最長10年間
0.3%金利優遇

1.43%

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

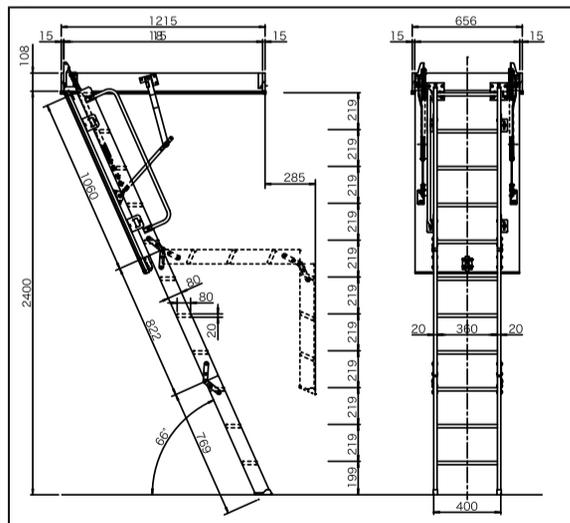
新商品

Bulls 天井収納はしご

F☆☆☆☆

4VOC基準適合
(木質建材)

屋根裏を有効的な空間に変身させます。



注意

- 建築基準法に準じた施工をしてください。
- 商品の仕様と異なる改造はしないでください。
- 屋外や屋側に設置しないでください。
- 取付可能天井高を遵守して施工してください。
- 屋根裏は居室として使用できません。
- 屋根裏にシンナーや灯油等危険物を収納しないでください。

品番・価格

品番	価格/セット
BTH1818	¥58,000/台

サイズ(8尺用)

名称	サイズ・仕様
取付可能天井高	2300~2500(mm)
開口部寸法	1217×658(mm)
枠高さ	108(mm)
はしご有効幅	360(mm)
踏み板幅×厚み	80×20(mm)
許容荷重	100kg
踏み板段数	11段
本体質量(重量)	31kg

材料表

名称	摘要	
収納ボックス	本体	合板
	飾縁	樹脂製
天井ふた	表面裏面材	合板
はしご	本体	天然木(UV塗装・クリア色) 踏み板はすべり止め溝加工付 下部はゴム製キャップ付
	手すり	スチール製粉体塗装
金具	スプリング	鋼製(亜鉛メッキ仕上げ)
	その他	鉄製亜鉛メッキ仕上げ
付属品	飾縁	樹脂製成形品
	開閉棒	鉄製亜鉛メッキ仕上げ



ジャパン建材株式会社

〒136-8405 東京都江東区新木場1-7-22 新木場タワー1階
TEL.03-5534-3716 FAX.03-5534-3856



ジャパン建材
西日本グループ
中部営業部

名古屋営業所



所長 山崎 誉

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。

当営業所が所在します愛知県は、尾張・西三河・東三河地方の3地域より構成され、濃尾・岡崎・豊橋平野を中心として、南には太平洋に面した渥美半島・知多半島、北部から北西部には日本海側と太平洋側を分ける伊吹山地・鈴鹿山脈があり、海山ともに資源の豊富な場所になります。

気候は太平洋側気候を呈しており、夏は高温多湿で非常に蒸し暑く全国でも有数の酷暑地帯で、冬は乾燥した晴天の日が多く、「伊吹おろし」と呼ばれる乾燥した冷たい風が吹き、体感温度が北日本並みに一気に低下する日もあります。

中でも名古屋市は全16区から構成され、人口227万人と横浜市・大阪市に次ぐ全国第3位の人口を有し、市の北東部は丘陵住宅街で東山公園など森林を残した大規模な緑地公園も点在しております。中心部は市役所や県庁を有する中区の丸の内・錦・栄を代表とした、集客力ある商業施設やオフィスビルが連なっています。南西部には市最大の穀倉地帯が広がるとともに、日本屈指の国際貿易港である名古屋港を有し中京工業地帯の一角を担っております。自動車産業・航空宇宙産業などが有名ですが、「碍子(がいし)」生産世界一の日本碍子を筆頭にセラミッ

クス産業も盛んとなっております。

名古屋と言って忘れてはならないのが「名古屋めし」の存在です。名古屋は独特な食文化を持っていると言われており、元々のメニューにアレンジを利かせたアイデア料理が特徴で、中でも味噌カツや台湾ラーメン、手羽先といった名古屋の名物が雑誌・メディアで紹介されるようになりました。観光名所である熱田神宮や名古屋城にお越しの際は、是非とも食してみたいかたがでしょうか。

JKサポートセンターやハウス・デポとの連携を強化し、国策情報や省・創エネ関係の新商材のご提案を、販売店様・工務店様にいち早くご提案させて頂きながら、所員一同今後も邁進して参りますので、皆様の更なるご指導の程宜しくお願い申し上げます。



熱田神宮



名古屋城



ジャパン建材 合板部
部長 畑野 昌俊

新設住宅着工戸数

3月の新設住宅着工戸数は69,411戸(前年同月比97.1%)となり、前年同月比で19カ月ぶりの減少となった。季節調整済年率換算値では89.5万戸。持家は21,650戸(同比87.0%)で2カ月連続の減少、貸家は28,925戸(同比111.2%)と依然好調で13カ月連続増加、分譲は18,468戸(同比91.5%)と2カ月連続の減少となった。分譲の内訳はマンションで8,290戸(同比86.6%)と2カ月連続で減少し、戸建も10,044戸(同比96.7%)と3カ月連続の減少となった。

木造住宅は36,896戸(同比93.1%)で木造住宅比率は53.2%となった。また地域別では近畿圏だけが前年同月比102.5%と増加したが、首都圏(同比96.9%)、中部圏(同比92.3%)、その他地域(同比96.7%)では減少となった。

消費税増税の反動で着工数も減少傾向となっているが、前回の増税時と比べると軽微な減少であり、住宅ローン控除など政府の支援策も拡充しているので今後の回復に期待したい。

国内合板

3月の国内合板生産量は24.3万㎡(前年同月比104.8%)と発表された。そのうち針葉樹合板の生産量は22.7万㎡(同比104.8%)、針葉樹合板出

荷量は22.2万㎡(同比101.6%)となり6カ月ぶりに生産量が出荷量を上回り、針葉樹合板在庫量は9.7万㎡と前月から0.5万㎡増加となった。

国内針葉樹合板は、流通段階で3月～4月頭にかけて受注残分がまとめて入荷したことにより、4～5月は期待していた程の荷動きとはならなかった。メーカーサイドも前月に比べると在庫量を増やしたと思われるが、適正在庫水準にはまだまだ追い付かない在庫量であり、強気の姿勢は崩れることはないと思われる。

6月以降は、流通段階での在庫も消化されてきていることもあって荷動きは回復してくると思われる。

輸入合板

輸入合板は3月の入荷量が31.6万㎡と発表された。マレーシア・インドネシア・中国・ベトナムからの入荷が前月より増加となっており、特にベトナムは今年に入って平均1.0万㎡を超える入荷量となり、昨年平均から145%のペースでの入荷となっている。国内合板同様にピリッとした動きとなっているが塗装型枠などのアイテムは堅調さを維持している。

先行き現地コストが下がる様子も見られないこともあり、現状の価格帯でしばらく推移していくと思われるが、動きが出てくるとすぐに上昇する局面であることも頭に入れておきたい。

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