



CONTENTS ●第32回ジャパン建材フェアで来場・お買上げ御礼…p.1 ●32nd ジャパン建材フェア ダイジェスト…p.2 ●トップ対談…p.3 ●商品情報 ●合板天気図
●ソーラー・デカスロンに挑戦（最終報告）…p.4～5 ●ジャパン建材おすすめソーラー…p.5 ●地域活性化隊 ●豆事典

第32回ジャパン建材フェア(通算74回) ご来場・お買上げ ありがとうございました!

総来場者 24,518 名、総売上額 495 億円の成果が実る!

厳しい残暑の中での開催となった第32回ジャパン建材フェアは消費税8%導入後の展示即売会でもあり、秋需喚起の起爆剤とする使命感をもって開催しました。

おかげさまで総来場数、総売上目標を達成することができました。多大なご尽力・ご支援・ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。



ジャパン建材フェア開会挨拶
ジャパン建材株式会社
代表取締役社長 小川 明範

「酷暑の前日から会場設営にご尽力いただき御礼申し上げます。今回の意義の一つは、昨年より開始した「住まい方・暮らし方コーナー」で“こころとからだの健康”をテーマに、豊かな住まい、暮らしのご提案。工務店様・販売店様に向けた情報発信を通じて『モノ売り』から『コト売り』への取り組みを強化しています。もう一つは、新築住宅の需要縮小傾向が進むなかで非住宅、医療・介護分野等々、今後の市場をどこに見出していくのか、そのヒントを得ていただく場としていただくこと。そうしたご提案もしながら、2日間、精一杯販売促進に取り組みたいです。」



出展メーカー様代表
パナソニック株式会社
エコソリューションズ社
社長 吉岡 民夫 様

新しい提案が我々国内市場を対象とするビジネスには大切。そういう意味でも『住まい方・暮らし方』のご提案によって付加価値を生み出していこうというジャパン建材さんの姿勢に共感しています。少子高齢化していくなかで、リフォームへの取組みももう一つの大事なテーマだと思います。消費税改正後のフェアですが、この2日間、力を併せて大成功を目指していきましょう。」



第32回ジャパン建材フェア開催記念のテープカット

- | | | |
|-----------------------|--------------|----------|
| 東京ジャパン建材会会長 | 代表取締役社長 | 名畑 豊文 様 |
| 株式会社ナバケン | 代表取締役社長 | 海堀 芳樹 様 |
| 朝日ウッドテック株式会社 | 執行役員 空調営業本部長 | 坪内 俊貴 様 |
| ダイキン工業株式会社 | 代表取締役社長 | 武井 俊之 様 |
| ニチアス株式会社 | 代表取締役社長 | 吉岡 民夫 様 |
| パナソニック株式会社エコソリューションズ社 | 社長 | 野崎 有 様 |
| パラマウント硝子工業株式会社 | 代表取締役社長 | 青木 慶一郎 様 |
| JKホールディングス株式会社 | 代表取締役社長 | 小川 明範 |
| ジャパン建材株式会社 | 代表取締役社長 | |



JKホールディングス若手社員による木遣りを披露



株式会社ノダ様による目標達成に向け、Vコール



次回
『第33回ジャパン建材フェア(通算75回)』は
平成27年3月13日(金)・14日(土)
に開催します!

32nd ジャパン建材フェア ジャパン建材独自企画コーナーも好評！

住まい方・暮らし方コーナー

第32回ジャパン建材フェアへの導入部と位置づけ、「住まいを通じて“こころ”と“からだ”の健康を」をテーマに実際の商材（モノ）に情報（コト）をプラスした提案を生活シーンごとに展示。多くの方々に関心をもっていただきました。エンドユーザー一人ひとりが思い描く理想の住まいと夢の暮らしを具体的な形で提案することで、家づくりに携わる皆様にエンドユーザーの思いに応えるためのさまざまな情報も得ていただけ、今後のご商売に役立てていただけたと思います。



Bulls コーナー

400超のアイテムが揃うジャパン建材のプライベートブランド Bulls（ブルズ）。74コマに分けて Bulls 商品を一挙公開。また今回のフェアに向けて新規商材を数多く投入し、ブルズ素材商品をパッケージ化した「ブルズパック」の売れ行きも大変好調でした。今回で3回目となった Bulls Demonstration のステージでは、ブルズ商品の特徴説明、施工実演も人気を集めました。



シマウマ・コレクション

「みんな困っている！収納トップ5」1位：クローゼット、2位：玄関、3位：トイレ、4位：洗面室、5位：洗濯機まわり。その解決策をジャパン建材の収納シリーズ「シマウマ・コレクション」で提案し、注目されました。

エコプレミアムゾーン

太陽光パネルメーカー各社の製品と最新の蓄電池をご紹介します。太陽光発電と蓄電・買電を上手に使い分ける。昼間の使用電気は光熱費節約につながる太陽光発電、10kW以上の発電システムで全量売電による収入増、発電して余った電気は買電できる、2014年度もお得な太陽光発電システムのメリット活用をご提案。また、スマートフォンやタブレットから HA 機器を制御できる新規商材も初登場。今後につながる分野として来場者の関心を集めました。



合板コーナー

森をイメージした緑のカーペットが合板コーナーの新しい目印。国内合板を中心にメーカー各社の製品を表と裏からもじっくり見ていただける展示を採用。国産材利用が進む国内合板、森林資源の有効活用につながるメーカー各社の多彩な合板、LVL、認証材合板をご提案。赤いカーペットのカナダコーナーでは認証材で作られた木質製品の活用をご提案。2日間で国内合板売上50万枚を達成することができました！



木材・プレカットコーナー

前回の約3倍を国際展示場会場内と東京木材市場に集めて展示即売。あわせて、木質実践ミニセミナーではジャパン建材木構造事業部プレカット課のノウハウもご紹介しました。二つの展示会場を結ぶシャトル便も多数ご利用いただきました。おかげさまで木材・プレカットのお買上げを大きく伸ばすことができました。ご来場・お買上げありがとうございました。



JK 木構造グループ

ジャパン建材木構造建築課・キーテック・秋田グループ・物林・宮盛による「中大規模・木質構造建築」のサポートについてご紹介。LVL・製材・集成材を使用して実際に施工した現場写真を展示。「木質実践ミニセミナー」では『JKグループが目指す中大規模・木質構造』はじめ、『みんなでやらいや！CLT』などをテーマに最新の情報を提供し、木構造建築、構造設計や最新の木質構造材への理解を深めていただきました。



特価市場

じっくり見て買っていただけるように間口にゆとりをもたせ、お値打ち品を多数取り揃え、御来場の皆様、お買い得商品を投入いただいたメーカー様からも好評でした。



山茂山田木材 株式会社

代表取締役社長

山田 茂 様

やまだ しげる

【プロフィール】

1964 (昭和 39) 年 千歳市に生まれる
 1986 (昭和 61) 年 東海大学建築学科卒業
 ナショナル住宅産業(株)入社
 1992 (平成 4) 年 山茂山田木材(株)入社
 1993 (平成 5) 年 一級建築士取得
 2000 (平成 12) 年 住宅性能評価評価員取得
 2002 (平成 14) 年 代表取締役社長に就任
 2011 (平成 23) 年 震災復旧のための震災建築物被災区分判定復旧技術者取得



トップ対談

【会社概要】

創業 1951 (昭和 26) 年
 本社所在地 北海道千歳市錦町 4 丁目 1838 番地
 資本金 1,000 万円
 従業員数 11 名
 年商 7 億 9,000 万円 (グループ: 12 億円)

創業者である山田達二氏は岐阜県出身、日本大学獣医学科を卒業後に陸軍軍医として徴用され、戦後は馬を診る獣医として各地を廻り、北海道滝上に移り住む。滝上が木材産地だったことから千歳の木材商と懇意になり、その勧めで千歳に移り住む。1951 (昭和 26) 年、金野茂氏と共同で木材店を創業、屋号を「山茂山田木材」とする。

1953 (昭和 28) 年に山田睦雄氏が入社。北海道で最初にアスファルト舗装された通称「弾丸道路」に面した本社の地の利を活かして業績を伸ばす。1967 (昭和 42) 年、山茂山田木材株式会社を設立。2002 (平成 4) 年の創業 50 周年を機に睦夫氏が会長、茂氏が代表取締役社長に就任し、木材店の強みを活かした多面的な事業を展開している。

建物を通して素敵な住まい方を提案し、素敵な街づくりに力を注いでいきたい！

始まりは JOY WOOD

小川 二代目の現会長、山田社長は三代目ですね。お祖父様の代に木材・建材の卸売業として創業し、現会長もご創業の 2 年後には入社されてご商売に携わってこられたのですか。当初の商圏は千歳市でしたか。

山田 千歳を中心に苫小牧、その間の小さな町を含む半径 30km~40km が商圏でした。

小川 業容は今と比べていかがでしたか。

山田 父が社長だった昭和 53 年頃に別会社でナショナル住宅ローンという松下電工さんの商材を使った建売住宅の会社を作り、5 年間で 500 棟ほど販売しました。

小川 年間約 100 棟ですか。

山田 その売上も含めてピークには年商 20 億円までいきました。でも、住宅会社というのは良いときと悪いときの波が大きく、特に建売住宅には土地の仕込みが伴いますので、その資金が経営を圧迫するようではいけないと、需要が下火になった時期に休眠会社にしました。

小川 本業が順調だったので、潔く手を引かれたということですか。

山田 そういことですね。

小川 山田社長が引き継がれた頃と現在を比べていかがですか。

山田 私が社長になったのがちょうど 12 年前ですが、本業は今とほぼ同じ売上です。

小川 コンスタントにご商売を継続されているのですか。

小川 この本社敷地にはいろいろな木製の物置、カーポートもありますが、これらも全て販売されているのですか。

山田 はい。私がまだ専務だった平成 10 年に「木の楽しみと、創る喜び」をビギナーからコアユーザーまで広げていこうと思い、ガーデン・エクステリア部門 JOY WOOD を立ち上げました。

小川 ナショナル住宅に勤務され、「建物が大好き」とおっしゃる山田社長が、建築士の視点からエクステリアを手掛けられたのですか。そのきっかけになったことが何かありましたか。

山田 当時は景気の良くないときで、自分たちに何かできることはないかと知恵を絞りました。幸い当社の従業員は手先が器用なので、当時流行っていたウッドデッキを北海道の長い冬を利用して自分たちで作ってみようか、と始めたのがきっかけです。工作機械を一つ入れると、もう一つ、もう一つと、止まらなくなりましたね。

小川 これがあとと便利だな、あれも欲しいな、という感じですか。

山田 そうなんです。次々に機械を入れていくうちに工場のようになってきましたので、一般のお客様にもご利用いただけるようになりました。

小川 そして物置やカーポートも作って販売するようになっていたということですか。

山田 はい。ウッド物置を販売するようになると、今度は「外構はできないのか」という問合せが入るようになり、デザイン・施工・防犯照明・ガーデニングの設計まで外構全般を手掛けるようになりました。

小川 聞くところによれば、木建ルートには入りこめないようなエクステリア専門の商流があるそうですが、その点は、特に問題はありませんでしたか。

山田 これは、当社の強みだと思いますが、既存の商流にはないオリジナルの自社商品で、手づくりなので住宅のスタイルに合わせてどんなものでも作れます。

小川 他社と価格で比較されることがない、ハンドメイドならではの門扉一体型の物置

といったユニークなものも作れることがオリジナリティの核になっているのですか。

山田 はい。また工務店様のほかにも、いろいろな入口をもてる商品であることも、大きな特色だと思います。

小川 どのような入口ですか。

山田 美容室、花屋さん、ホームセンターにもカタログを置いてもらえる商品です。

小川 面白い特性をもつ商品ですね。住宅産業は、地縁・血縁のネットワークに支えられている面があると思います。その流れで住宅を造り、特に北海道では屋根や外壁の張替えなど他地域に比べてメンテナンスの頻度も高いです。そこは地域の木材・建材販売店様と工務店様が連携していかなければいけない、また連携できることが強みになる、と私は考えています。そうした住宅業界の連携の枠を飛び越えた美容室や花屋さんとも連携していらっしゃることも非常にユニークですね。



山田 そうですね。これを手掛けたことで、逆に、私たちも街のことやコミュニティの関係がよくなってきました。

小川 商品については、お客様からクレームは出てきませんでしたか。

山田 最初に試作品の形で作り、地元で販売しながら、実際に使っていただいてお客様が感じたことやアドバイスを聞いて改良を加えていきました。同時に社内で検討を重ねるなかで「当社製品の良さは強度だ」ということでパネル化し、住宅と同等の強度を追求してきたことが評価されたと思います。これで大丈夫というものができるようになったので、北海道以外の地域での販売に踏み切りました。

小川 当社の 3 畳ほどの広さのウッド物置で約 60 万円、それでも設置したいという施主様がかなりいらっしゃいます。

小川 一般的な物置の価格は 3 分の 1 くらいですが、それでも購入していただけるのは製作者冥利に尽きますね。

山田 有難いことです。これも長くやってきた恩恵かな、と感じているところです。

小川 一朝一夕にはできないノウハウが結実させた商品ということですね。インターネット受注もされているそうですが、ノックダウンでは組み立てられないでしょう。

山田 いえ、組み立てられるようになっています。強さをもたせながら、より合理的に作れる方法も考えてきました。東京や仙台でも受け入れられるようになり、遠く九州からも注文がありますが、遠方への配送は費用がかかります。

小川 プラモデルのように一般の施主様にも組み立てられるものなのですか。

山田 はい。ただ部品が多いので、組立工程を一コマずつ写真に撮ってわかりやすいマニュアルを作って付けていますが、不安のある方は、大工さんに組み立ててもらおうです。

小川 この部門の売上が全体に占める割合はどのくらいですか。

山田 1 割くらいですが、自社で製作していることが大きなメリットになっています。

小川 それも強みですね。ガーデン・エクステリアが入口になって新築を受注することもありますか。

山田 ありますね。ウッド物置のような小

屋を建てて欲しいとか、道外から北海道へ移り住んでスローライフを楽しみたいという方たちは、こういう木づくりのものに憧れを抱いているようです。

小川 完璧に『北の国から』の世界への憧れでしょうね。

山田 そう、それです。また 20 年前から北海道 (寒冷地) に根ざした外断熱工法を積極的に取り入れて得た断熱気密のノウハウを活用した住宅会社「SEASONS」を平成 18 年に設立していきまして、逆にその住宅に設置する需要が増えています。

小川 元請会社もおもちゃのですね。

山田 はい、その売上が約 4 億円あります。

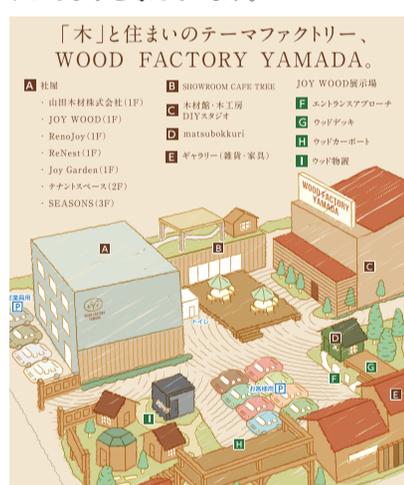
「木」と住まいのテーマファクトリー

小川 皆さん心配されている世帯数や新築需要の減少が予測されるなかで、山田社長が考えていらっしゃる将来への展開について、具体的にお聞かせいただけますか。

山田 これは絶対に聞かれると思って用意しておきました。

小川 ありがとうございます。

山田 これが 5 年後の当グループの全体像、「木」と住まいのテーマファクトリー、WOOD FACTORY YAMADA です。約 1,500 坪の本社敷地に恵まれていますので、ここを「木」をメインテーマとしたテーマパークにしようと考えています。



小川 完成予想図もできているのですか。

山田 卸売の山茂山田木材 8 億円に、住まい 4 事業のガーデン・エクステリア「JOY WOOD」1 億円、新築住宅「SEASONS」4 億円、住宅リノベーション「Renojoy」2 億円、アパートリノベーション「ReNest」1 億円、合わせて 16 億円の売上を目指します。

今年、平成 26 年中に住宅リノベーションのブランド「Renojoy」を立ち上げる予定で、ショールーム「SHOWROOM CAFE TREE」を建てました。ここに一般のお客様にお茶を飲み立ち寄る気楽さで来ていただいて、情報交換していただこうと思っています。

ここでこの夏、児童向けの夏休み工作教室を開くことになって参加者募集したところ、瞬間に予約が一杯になりました。

小川 そのショールームが、今まさにお話を伺っているこの建物ですね。キッチンやバス、トイレなどをさりげなく配置するなど、心憎い趣向を凝らしましたね。

山田 はい。この隣の木材館にはホームセンターに負けない品揃えで木材を展示し、その奥の木工房 DIY スタジオで加工もできるようにします。

今では社名に「木材」のつく会社は少なくなっていますので、逆に PR の訴求ポイントにしたいと思っています。

リフォームに関しては、前々から当社の

協定工務店さんとタッグを組みながら進めたいと考えているのですが、住まい 4 事業の「木」をメインテーマとするもう一つの柱としてアパート・マンションのオーナーさんをターゲットとする、構造躯体の強化、耐震性・断熱性、内装の木質化などで物件の付加価値を高める「ReNest」を立ち上げたいと考えています。

小川 もともと木材でスタートされた販売店様も、徐々に木材の扱いを縮小されている現状があるなかで、王道である木材を柱に据え、新築、エクステリア、リフォーム・リノベーションという枝葉を伸ばしていこうという山田社長の心意気に読者の皆さん、感動されると思います。木をメインに据えた多面的な事業展開を着々と進めていらっしゃる山田社長のお話を伺っていて、私もワクワクしています。

付加価値を付けて、適材適所の「木」の活用をご提案し、木仕事を武器に材工で取り組んでいく、そのために「木」と住まいのテーマファクトリーを情報発信基地にしようというのが中期ビジョンですね。

山田 「木」を一つの武器にできたらいいなあ、と思っています。

小川 私たちも木材を重点項目に掲げ、日本各地の国産材、羽柄材、さらに米国からのハードウッドといった高級内装材なども提案して参ります。是非とも山茂山田木材様の事業展開のお手伝いをさせていただければと思います。

私が社長になってジャパン建材の企業理念を「快適で豊かな住環境の創造」と定め、私たち間屋も住宅に関するハードだけでなく、多様化する住まい方に合わせ、将来はどうしたいかまで踏み込んだライフプランやメンテナンスのマネージメント、住宅の履歴管理もさせていただくことによって、住まいを通してみんなが幸せになれる、豊かな生活を享受できるような社会貢献につなげていくべきで、そこに軸足を移していきたいと思います。これと山田社長の人生観も一致すると思いますが、これが住宅にかかわらせていただいている私たちのポリシーでなければいけない、と思いますね。

山田 そのとおりだと思います。実は、昨年の勤労感謝の日には千歳市の従業員表彰で 46 年間当社の配送に従事してきた社員が、市で二人表彰された一人で、非常に名誉なことです。

小川 実際に施工する人だけでなく、配送に携わって縁の下の力持ちになっている人たちも街の美観を高め、社会貢献している、ということですね。

山田 特に若い人たちにに対して、自分たちの仕事を通してこんなに社会に貢献しているということを知らせる必要があると思います。物を運ぶことも大事な仕事だという意識をもって木材にかかわる仕事を享受してもらえたらいいな、と思います。

小川 最後に、ハウス・デポ加盟店になっていらっしゃるようですが、山田社長にとって加盟店であることは役に立っていますか。

山田 同業者の成功事例が聞ける場はなかなかないですからね、良い刺激になっています。北海道だけでなく、他地域で同じような考え方をもっていらっしゃる方のお話も、ぜひ聞いてみたいです。

小川 ご感想、ありがとうございます。エリア社長会を今年スタートし、さらにエリアを越えて同じ方向性をもつ方々の情報交換の場ももちたいと考えています。

本日は貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

ソーラー・デカスロンに挑戦 (最終報告)

太陽光住宅のオリンピック「ソーラー・デカスロン 2014」がフランスで6月～7月に開催され、千葉大学と JK ホールディングスの産学連携チームが日本代表として出場！

大会終盤まで 1 位をキープするも総合順位は 11 位 世界で戦った成果と反省を活かし、今後もより良い住環境の創造を目指します!!

今回、JK ホールディングスが産学連携チームとして参加した目的・主旨は、産学連携によって、より良い住環境の創造のための可能性を探ること。この連携での取組みを通して、学生の考えと企業の思いを如何に一つにまとめていくかという点に関して多くを学ぶことができました。

同時に JK ホールディングスが、日本の住まいの機能・性能を先進諸国のレベルに高めていくことが企業としての役割の一つであると考えています。

今大会で千葉大学チームが提案したモデル棟『ルネ・ハウス』の大きなコンセプトは、

- 災害対応住宅として迅速に、柔軟に、高品質な住環境を供給するプロトタイプ
- 生活に必要な機能が備わった木造コアを組み合わせることで、復興のプロセスとともに発展する住宅

この二つをポイントに、太陽光・蓄熱潜熱材・真空断熱材・木製サッシ・高性能ガラス（トリプルサッシ・クリプトンガス採用）によるパッシブ要素を取り入れた空気環境、ストレススキンパネル・大断面集成材の活用など、まだまだ日本では一般住宅への採用には至っていないものに取り組みました。今大会で最終日まで 1 位を独走し、世界で認められた『ルネ・ハウス』に採用した商材を、今後の展示会や各種媒体へ発表し、日本の住環境の向上を図ることを目指していくことが私たちの使命であると考えています。

成果
①日本の省エネルギー住宅が世界で高い評価 自然災害という万国共通のテーマに対して 明快なストーリーと汎用性の高い意匠・構造が評価された
②国内の製品と技術で効率のよいエネルギー収支を実現 変圧器を用いて住宅内を日本仕様とすることで エネルギー効率の高い機器を導入し、その性能が実証された
③EU による国際大会で日本の存在をアピール 審査最終日まで千葉大学チームが 1 位を独走し 日本だけでなくアジアの代表として大会を引っ張った

反省
①ローカルでの検討不足 グローバルな舞台で勝つための提案だけでなく 具体的なローカル地域での実現可能性をより検討すべきだった
②欧米基準に満たない技術や性能 一部の日本の技術や性能が欧米基準の評価項目に適合せず 得点を落とす結果になった
③ルール変更やボーナス得点への課題 日本代表として国際舞台に参加するためには 国を挙げた体制でルールやボーナスに対するより強い声が必要



背景

ソーラー・デカスロン=2002年に米で始まった太陽光住宅の技術や性能を競う国際大会
住宅のデザイン、構造技術、エネルギー収支、市場性など 10 種目の総合得点を競う
2013 年アメリカ、中国、2015 年コロンビア、2016 年オーストラリアと世界各地で開催



大会

2014 年は初のフランス政府主催でフランス・ベルサイユの La Cité du Soleil にて開催
一次審査を通過した世界の大学 20 チームが集結し、学生が太陽光住宅を建設・発表
ベルサイユ宮殿やパリ市内の至るところで広告宣伝され、世界から 77,000 人が来場



千葉大学チーム

○工学研究科を中心に園芸学、看護学も加えた学生 20 名の領域横断チーム
○JK ホールディングスははじめ 70 社以上のスポンサーと協働した産学連携プロジェクト



ルネ・ハウス

○災害対応住宅として迅速に、柔軟に、高品質な住環境を供給するプロトタイプ
○生活に必要な機能が備わった木造コアを組み合わせることで、復興プロセスとともに発展する住宅



総合1位：イタリア
RHOME FOR DENSITY
古い街の境界の密度と質を小さな集合住宅のコミュニティによって一新する。



総合2位：フランス
PHILÉAS
都市農園の導入で老朽化した歴史的建物を再生し地域を活性化する。



総合3位：オランダ
HOME WITH SKIN
既存建物に新しい外皮を導入しオランダで一般的な連続住宅を再生する。



千葉大学は総合11位

○建築賞 3 位
○エンジニアリング賞 2 位
○エネルギーバランス賞 2 位
○上記 3 種目で上位入賞したものの最終順位は 11 位
○フランスのテレビ・ラジオのほか、NHK 総合ニュース（全国・国際）などでチームの活躍が世界的に報道

日本で仮組みした木造軸組コアを組み立てることで、内外装は 10 日で完成



躯体の建設風景



コンテナから運び出したコアの組み立て

木造コアを組み合わせたシンプルで洗練された住空間と優れた省エネルギー性能で建築賞、エンジニアリング賞、エネルギーバランス賞の3つのトロフィーを受賞！



十字の吊り戸で大空間や小部屋に変化する室内



3つのコアで構成されるルネ・ハウス



施工に参加した千葉大学とJKホールディングスの産学連携チーム



キッチン



明るく機能的なシャワー・トイレ



半屋外のコミュニケーションコア

ジャパン建材おすすめソーラー

第32回ジャパン建材フェア エコプレミアムゾーンに登場！

Japan Solarは、太陽光の原料メーカーによる太陽光発電システム。太陽光発電は、家計にうれしい、環境にやさしい、暮らしを豊かにしてくれる小さな発電所。太陽の恵みを未来の産業エネルギーとして活用するための公共・産業用太陽光発電システムのご要望にもお応えします。

アンフィニジャパンソーラーとのタイアップによる太陽光パネルの販売を開始。太陽光発電システムに取組みやすい環境を整え、皆様をサポートしています。

Japan Solarのお取扱い・詳細についてのお問合せは、お近くのジャパン建材 営業所へどうぞお気軽に!!



無限ではない
地球エネルギーのために
太陽の力を！
エネルギーから社会を変える
ジャパン建材

確かな品質で
クリーンエネルギーを実現する
太陽光パネル
未来を担う太陽エネルギーは新時代へ

Japan Solar

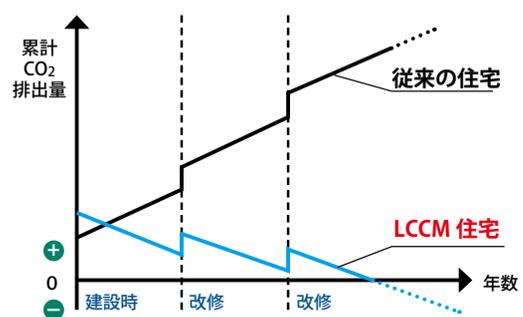
Japan Kenzai Co., Ltd. Bulls X Japan Solar



LCCM 住宅とは

住宅の省エネルギー基準は、「一次エネルギー消費量基準(H25年基準)」によって、より高いレベルへ改正された。国が住宅の省エネ化で目指すべき方向性として示しているのは、高い省エネ性能を有する「認定低炭素住宅」、さらに上のレベルの住宅と位置づけている「ゼロエネルギー住宅」や「LCCM住宅」だ。LCCM(Life Cycle Carbon Minus: ライフサイクルカーボンマイナス)住宅とは、住宅の建築、運用、改修、廃棄するまでの間に排出するCO₂を徹底的に減少させる技術と、再生可能エネルギー利用によって、トータルのCO₂排出量がマイナスとなるエコ住宅のこと。もちろん、エネルギー消費を抑えながら健康・安全性、快適性、利便性などを低下しないような工夫も必要になる。その実現へ向けて独立行政法人 建築研究所がLCCM住宅認定を受付中。

LCCM住宅におけるCO₂排出量の変化(イメージ)



コストダウンを図る画期的商品 コーナーボード

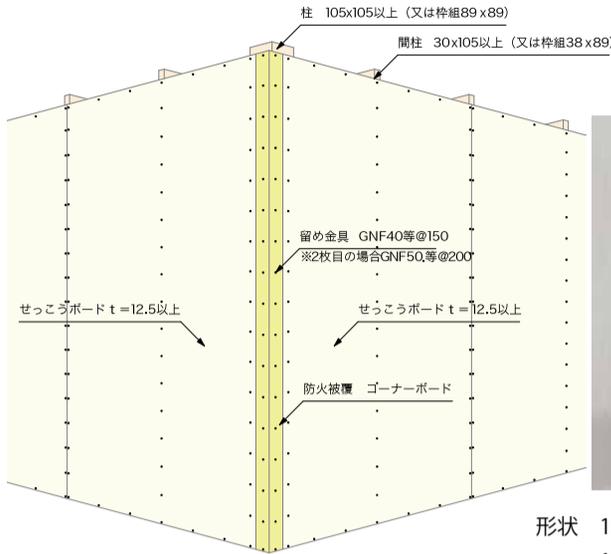
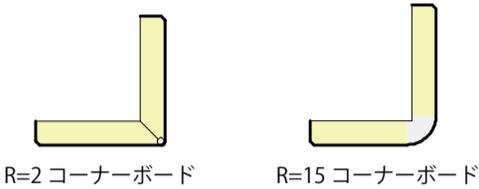
チヨダウーテ株式会社

出隅部の大工施工時間短縮、隅部でのクロス下地パテ処理不要、角補強不要でコストダウンを図る画期的な商品が開発された。

【確実な施工で性能を発揮】

従来は確実な仕上げに神経を使い、時間もかかっていた大工施工。その時間を大幅に短縮できる。

- 出隅部の大工施工時間短縮
- 隅部でのクロス下地パテ処理不要
- 角補強不要



形状	105 角柱用	65 × 65 × 2500	65 × 65 × 2730
	120 角柱用	72 × 72 × 2500	72 × 72 × 2730



【省令準耐火仕様承認済】

木造軸組工法および枠組工法による準耐火構造に使える省令準耐火仕様承認済。

おうちの中はもちろん、外からも、家電をコントロール あなたのスマートフォンやタブレットでも操作OK！

iRemocon

株式会社グラモ

iRemocon ZB に家電製品のリモコン信号を学習させることで、スマートフォンやタブレット1台で、照明やエアコン、TVなど、家の中はもちろん、外からでもコントロールできます。

【iRemocon ZB で快適スマートライフが実現します。】

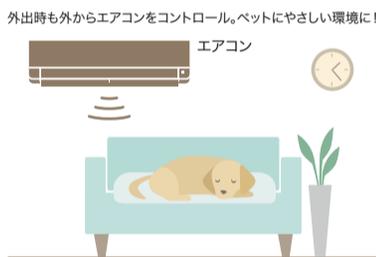
照明 エアコン TV

家電製品のリモコンを
スマートフォンや
タブレットに集約！

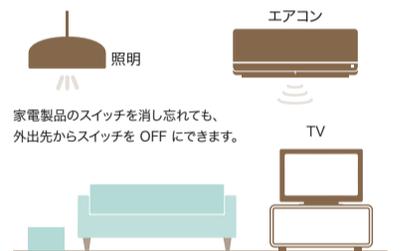
赤外線

iRemocon ZB

ペットを1人留守番させても安心！



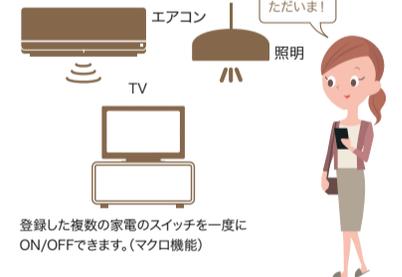
電気の消し忘れも、外からスイッチOFF！



長期間、家をあけるときも安心！



一度に家電をスイッチON！



あなたの「声」で操作可能！



あなたの行動にあわせて自動的にスイッチON/OFF！



【さらに iRemoUnit IF の追加で…】

● 住宅設備機器 / HA 機器も iRemocon ZB で制御できます！

スマートフォン / タブレットを使って、宅内外からの家電製品の操作に加えて、ZigBee (無線) で iRemocon ZB に接続する iRemoUnit IF を設置することで、給湯や電子錠などの住宅設備機器 / HA 機器が制御可能になります。

住宅設備機器 / HA 端子等搭載の機器を制御し、外出先からでも、お風呂・床暖房・電子錠等の制御が可能になります。



※ 音声制御での操作・外出先からの操作・GPS連動機能の各機能につきましては、月額課金でのご提供となります。

“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)

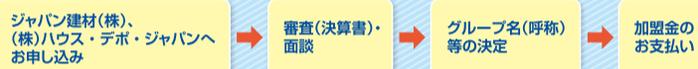
月次決算の
改善アドバイス

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)

入会までの流れ



※加盟後はロイヤリティ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】

4ヵ月連続 史上最低金利更新中!!

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

イチ押し Bulls

Bulls セフィラ stone

透明で奥行き感のある白い石の表情により、空間をモダンに演出



- モダンな空間を演出する広幅デザインが魅力です。
- 高い光沢感で、大理石の風合いをリアルに再現。
- ワックス掛けが不要でお手入れが簡単です。

Bulls

集合住宅用玄関収納シリーズ 気品ある鏡面扉

シンプルなデザインと鏡面仕上げで
玄関をスマートな空間に演出。



■高級感あふれる「鏡面仕上げ」

■取っ手



素晴らしい艶と光沢を出す鏡面で扉の表面を仕上げましたので空間全体が引き締まり、高級感のあるお部屋に。
鏡面にはホコリや汚れを付きにくくし、清掃性が増します。

Bulls ブルズから“楽しいSENTAKU LIFE”のご提案

Air+Arm ユニット

37,928円(税込価格)



あらゆる住宅に調和できるデザインの屋外物干が「Air+Arm(エアアーム)」です。
「Air+Arm(エアアーム)」は、同ブランドの日除けシート「Air+Shade(エアシェード)」
物干竿「Laundry Pole(ランドリーポール)」と組み合わせることで「屋外」でのお洗濯風景を、
トータルな美しさに彩ることができます。退屈に思えた洗濯の時間が変わる。

air series が楽しいSENTAKU LIFEをご提案します!

air series のセットで 毎日の洗濯が“うれしい”



サッシ脇にシンプルに納まるデザイン



ありそうでなかった真っ白な物干竿



雨や視線を遮り、遮光・遮熱にも優れた日除けシート



Bulls セカンドケアキッチン

自分で料理が出来る喜びをいつまでも。



体にやさしい、ラクにお料理ができるよう
考えられたキッチンです。

■本製品は一般住宅用(室内専用)です。再販や施設等、用途や取り扱いが異なる場所には使用しないでください。■表示価格は希望小売価格です。工事費は含まれません。



ジャパン建材
西日本グループ
中部営業部
三重営業所



所長 稲田 典昭

平素はお得意様はじめ関係各位の皆様には格別なご高配を賜りまして誠に有難うございます。

三重県は豊かな自然、産業、食文化に恵まれた県であり、四季のおりなす様々な顔を感じられる県です。産業が盛んな北勢、伊賀忍者が有名な伊賀、松阪牛や県庁所在地である津がある中南勢、伊勢神宮や豊富な海産物がある伊勢志摩、世界遺産「熊野古道」がある東紀州。主にこれら5つの地域に分けることができ、それぞれが飽きることもない魅力をもつ県です。

肉の芸術品“松阪牛”、伊勢海老や冬場は海のミルクの牡蠣などがあり、御土産品

として日本一有名と言っても過言ではない“赤福”も有名です。また、赤福の餅や餡子を使用している“赤福水”も絶品です。豊かな自然や食文化に恵まれていることから古くから「美し国」(うましくに)と呼ばれています。

当営業所が所在する鈴鹿市は、毎年、鈴鹿サーキットでのF1レースと夏の8時間耐久レースが開かれることで有名です。また本田技研工業(株)の工場がある自動車産業の盛んなところであるとともに、交通の面でも名古屋、京都、大阪の各所まで1時間強と利便性にも富んでいます。このような地域を総勢9名、営業マン3名にて日々活動しております。

今後もお客様のお役に立つよう、情報の発信源になるよう所員一同取り組んで参りますので、御指導 御鞭撻の程宜しく申し上げます。



伊勢神宮



鈴鹿サーキット



ジャパン建材 合板部
部長 畑野 昌俊

新設住宅着工戸数

6月の新設住宅着工戸数は75,757戸で前年同月比では90.5%と4カ月連続の減少となった。昨年比では減少が続いているが、一昨年と比較すると1~6月平均で105%の着工数となっており、年間で大方の予想の88~90万戸の着工数があるとすると、年後半は月平均77,000戸前後の着工数となり、それ相応の秋需がこれから待っていることが予測される。

国内合板

国内針葉樹合板は5~6月の出荷量の低迷により6月末のメーカー在庫量が21.2万㎡と2ヶ月間で約10万㎡もの急増となった。この状況に危機感を感じたメーカー各社は揃って7月初旬に減産を打ち出した。7月末の在庫量は6月比では増加となるが、8月以降は減産効果が表れ減少することが予想される。

さらに前述した秋需によっては現状より出荷量の増加が見込まれ、徐々に需給バランスが釣り合ってくることとなり、引き締まった相場状況が戻ってくるものと思われる。

しかしながらそれはメーカー側が状況把握しながらの生産体制をとることが前提であることを理解しておいていただきたい。

輸入合板

輸入合板は7月下旬の各商社の値戻しが徐々に浸透し、大幅なコスト割れと思われる価格は聞かなくなった。今後入荷量が減少することが予想されており、それに伴い港頭在庫も現状の多少荷余り感がある状況が徐々に解消に向かっていくことが見込まれる。現地メーカー側は日本市場に関係なく、依然として強気姿勢を堅持しており、各商社の先物手配に二の足を踏ませる状況となっている。

とはいえ、今後需要が増加することは間違いなく、そうなるに需給バランスが取れた引き締まった相場展開が訪れて、価格面での上昇もあり得る。

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