



CONTENTS ●新年のご挨拶…p.1 ●第10回新春座談会「平成27年の合板業界・住宅業界」…p.2～3p
●JK情報センター「平成26年度第4四半期需要動向予測」…p.4 ●第33回ジャパン建材フェア「住まい方・暮らし方コーナー」ご紹介…p.5

●合板天気図 ●地域活性隊
●商品情報 ●イチ押しBulls

平素より格別のお引き立てを賜りまして
誠にありがとうございます。衷心より御礼申し上げます。
本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

平成27年元旦



ジャパン建材株式会社
代表取締役社長 小川 明範

●昨年を振り返って

平成26年を振り返りますと、4月に17年ぶりとなる消費増税が実行されたことで、我々を取り巻く業界環境は総じて厳しいムードが漂う一年となりました。一方、新設住宅着工戸数は、平成26年12月時点において、暦年ベース（1-12月）で89万戸程度の着地となる見通しです。これは前年比の約1割減ではありますが、一昨年に比べるとほぼ同水準です。このように定量面から考察すると、リーマンショックの影響があった平成21年以降では、『そこそこ堅調な年であった』というべきなのかも知れません。

日本経済全体に目を向けると、第2次安倍内閣がスタートしてから丸二年が経過し、大幅な財政出動や金融緩和によって為替が円安に振れ、株価は高騰したものの、やはり消費増税の影響からか、国民の肌実感としてアベノミクス効果による景況感の改善を感じることはできなかったように思います。そして事実、直近の経済成長率も当初の予測を大幅に下回ったことにより、結果として更なる消費増税は延期となりました。

●今年はリフォーム需要が狙い目

この消費増税の延期が、今年の住宅関連業界にどのように影響するかを予測するのは簡単ではありませんが、現時点では、①住宅エコポイント（前回のものとは異なる仕様）の復活 ②フラット35の金利優遇 の二点については実行される見通しです。

国民の消費活動が停滞気味の中、こうした住宅取得促進策が打たれることで、今年の新設住宅着工戸数も一定の水準にはなるものと推察できますが、昨年の駆け込み需要の一部減少分と、若干の消費マインド低下を加味すると、前年比5%減少の85万戸程度になるのではないかと思います。

一方で、住宅エコポイント（前回のものとは異なる仕様）の復活は、リフォーム需要の喚起に大いに繋がると考えられることから、今年は中古住宅流通・リフォーム市場が狙い目になるのではないのでしょうか。

●長期的視野に立って

今後に目を向けたときに、先ずは更なる消費増税の導入が予定される2年後の平成29年に起こり得る反動減が挙げられます。それまでの間にしっかり需要を刈り取る準備と、それ以降の反動減に備える準備を同時に進めていかなくてはならないと考えます。

更に先々、10年後には住宅取得層の人口減から、新設住宅着工戸数は60万戸台になることが予測されています。新築住宅市場が先細る中で、今後どこに活路を見出すかは、お会社様によりその方針はまちまちかと思います。事実、中古住宅・リフォーム市場をはじめ、非住宅市場、シルバー市場など、我々を取り巻くあらゆる住空間・活動空間といったハード面、或いは住まい方・暮らし方や過ごしやすさといったソフト面の両面において、引き続き質的向上を図る必要があります。それを体現していくには、まだまだやるべきことが山積しており、そこに商売のヒントもたくさん隠されているのではないのでしょうか。

我々ジャパン建材は、今後ともお取引先各社様との絆をより深め、こうした新たな取り組みにも果敢にチャレンジしていく所存ですので、本年も旧年に倍するお引き立て並びにご指導・ご鞭撻の程、宜しくお願い申し上げます。

平成27年3月13日(金)・14日(土)
第33回 ジャパン建材フェア
(通算75回)

住まい方・暮らし方「くつろぎ」

東京ビッグサイト東展示棟1・2・3ホールで開催！
多数のご来場を心よりお待ちしております。

2015(平成27)年「第10 回新春座談会」 どうなる?!

平成27年の合板業界・住宅業界



双日建材株式会社 代表取締役社長 竹下昌彦 様	住友林業株式会社 常務執行役員 梅木孝範 様	伊藤忠建材株式会社 代表取締役社長 柴田敏晶 様	ジャパン建材株式会社 代表取締役社長 小川明範	丸紅建材株式会社 代表取締役社長 鈴木直宏 様	三井住商建材株式会社 代表取締役社長 植木啓之 様
-------------------------------	------------------------------	--------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	---------------------------------

◇司会 日頃は多大なるご支援を賜り誠にありがとうございます。
また本日は、ご多忙中のところ第10回目となります「合板会
新春座談会」にご出席を賜り感謝申し上げます。

各社長様には、1年前に新設住宅着工数を含めた2014年の住宅・合板業界を占っていただきました。住宅着工数につきましては皆様が前年よりダウンの87万戸～95万戸を予想されました。実際には予想に近い88万戸前後になるのではないかと考えられます。

本日は、2015年の新設住宅着工数や国内外の合板の状況がどのようになっているかについて忌憚ないご意見を伺わせていただければと思います。

まず、弊社代表取締役社長小川よりご挨拶させていただきます。

【小川社長】

本日はありがとうございます。今回は節目となる第10回目ですが、非常に見通しの立てにくいなかで業界重鎮の皆様にお話しいただく内容が注目されていますので、合板の市況感と、住宅業界全般のお話もいただいて収穫ある座談会としたいと思います。宜しく願いいたします。

●新設住宅・木造住宅着工予想

◇司会 柴田社長からお願いしたいと思います。

【柴田社長】

新設住宅着工数は、中長期的に見るとダウントレンドであるのは間違いなくと思っています。お施主様適齢期を40歳とすると、現時点で、40歳の人口は、200万人もいますが、10年後の40歳の人口は、150万人、20年後は、120万人となります。10年後は、25%ダウン、20年後は、40%ダウンという算数になります。この数字に、比例はしないと思いますが、やはり中長期的な着工数の減少は避けられないと思います。また、今年は、前年、前々年の消費増税前に住宅着工が、先食いされているというマイナス点もあります。

しかしながら、マイナス面ばかりではありません。2015年には、多くのプラス面があります。

その1点目は、景気。「景気が悪い。」と言われていますが、数年前と比較して、失業率、有効求人倍率、企業業績、株価は、いずれも好転しており、心理的な意味での景気は、決して悪くはないと思います。

2点目は、住宅取得環境の良さ。史上最低の低金利、土地価格の下打ち、デフレからインフレへの転換。消費税は、将来上がる事は間違いない。これらの理由で、家を早く買おうという動きは基本的にあるでしょう。

3点目は、景気に大きな影響を与える住宅着工数を下支えしようと政府が意欲的であり、そのために、三本の矢が放たれようとしています。

一つ目の矢は、2014年末で、適用期限を迎える「住宅取得資金に関する非課税枠1000万円」の、3年延長がほぼ決定され、更には、増額も検討されています。

一方、相続税の基礎控除額が、2015年より、6掛けに減り、しかも、相続税率が上がります。これにより、相続税支払い対象者は、1.5倍に増えるようですが、将来、相続税を支払うなら、今の内に、年間非課税贈与枠110万円を使っての子孫への贈与。あるいは、住宅取得をさせて贈与税非課税枠を使おうという富裕層が出てくるでしょう。特に、相続税支払い対象者の多い大都市圏では、贈与が、住宅着工の大きなプラス要因になると思います。

二本目の矢は、住宅エコポイントの復活です。1000億円規模となりそうです。

三本目の矢は、フラット35の更なる0.3%の金利優遇。

このようにプラス面も、多く、昨年の推定88～89万戸に対し、今年は、若干の減少で、87万戸と予測します。現実的な数字でみても、2014年11月の住宅着工数の季節調整済年率換算値では、88万戸。12月は、90万戸となっており、瞬間風速でも、決して悪い状況ではないと思います。前年比で見ると、着工数が、落ちているので、着工が、悪いと思うかもしれませんが、現状は、決して悪くはないという事だと思います。

木造住宅については、2014年の木造比率は、55%。今年は、郊外型マンション着工が、落ちる事を想定し、木造比率56%で、昨年並みではないでしょうか。

【梅木常務】

柴田さんと同様、実感として景気は悪いような気がしていますが、前年と比較してけっして景気は悪くない、景気は良くなっているという見方です。「住宅エコポイント」、【フラット35】Sなど、下支えるような政府の施策が出てくるだろうというのがその理由です。

【竹下社長】

皆さんから強気と言われた昨年の予想95万戸は大外れとなりました。昨年の予想を振り返りますと、8%消費税導入後の需要減は折り込みながらも、①被災地の復興住宅の加速。②夏以降の景気回復。③企業の収益増により、賞与、給料が上がリ、我々の住宅購買意欲を刺激する。の3点から95万戸は行くと予想をしました。

誠に遺憾ながら、被災地の復興住宅は著しく遅れています。震災後4年目に入っても仮設住宅に住む人を解放できない、政府に対して非常に腹立たしい思いです。

内閣府やシンクタンクが予想した『夏以降の景気回復』も実際は想定外のマイナス成長となり、秋需がさっぱり来ないというかつて経験をしたことが無い需要パターンとなりました。

ただ一点、企業収益、賞与、給料については、予想通り増えました。しかし『収入が増えているのに、何だかみんな財布の紐を締めてしまい変だね。何故?』という感じに終わりました。

私は新築住宅の購買層の主力は30代という特徴から、この人口推移に注目して来ました。実際、平成25年度の統計でも30代は新築の木造、マンション、建売どれにおいても50%前後を占めております。次いで40代となっています。平成25年、26年、27年の30代人口は毎年僅か3%ずつ減少しているだけに間を隔たらず昨年は10%以上も住宅着工が減少してしまいました。住宅購入を考えていた人達の気持ちが晴れず、財布の紐を締めてしまったことが最大の原因ではないかと思っています。『何故財布の紐が…』と思い、いろいろ調べていくうち厚生労働省のデータが出てきました。これによると、昨年の現金給与総額は4月～6月0.8%増、7月～9月1.5%増と3月以降は毎月プラス。

ところが実質賃金は16カ月連続でマイナス、10月単月は2.8%ものマイナスと悲惨な結果となっています。実質賃金＝お金の溜まり具合の感覚がマイナスであったことが財布の紐が締まった最大の原因、故に住宅取得意欲も萎え着工に現れなかったのだと思います。収益増となった企業がその収益の一部を社員や下請先へ還元してくれ、実質賃金をプラスにしてくれたなら、着工数はもっと増えていたと思います。

今年の住宅着工予想についてですが、一步譲って昨年在りな着工数として人口との関連係数で計算すると今年は85万戸弱となってしまう。それを90万戸と予想した理由は次の5点です。

①新内閣となり必然的に公共事業をはじめとした景気浮揚策が出る。②【フラット35】Sが最低金利になっている如く低金利が続く。③大企業中心ではあるけれども引き続き増収となり給与・賞与は更に上がる。連合が2%の給与ベースアップを打ち出しましたが、これは経団連や政府の援護射撃もあり通ると

出席者（社名50音順）

伊藤忠建材株式会社	代表取締役社長	柴田敏晶 様
住友林業株式会社	常務執行役員	梅木孝範 様
双日建材株式会社	代表取締役社長	竹下昌彦 様
丸紅建材株式会社	代表取締役社長	鈴木直宏 様
三井住商建材株式会社	代表取締役社長	植木啓之 様
ジャパン建材株式会社	代表取締役社長	小川明範
司会：ジャパン建材株式会社 合板部部长		畑野昌俊

思います。取引先の中小企業への収益還元も今年は期待できる。まちがいなく今年は気持ちが明るくなり、『財布の紐は緩む』。④今年こそ被災地の復興住宅の建設に拍車がかかる。まごまごしていると、2020年東京オリンピック・パラリンピックに向け来年あたりから職人が東京に集中してしまい間に合わなくなる。⑤消費税10%導入前の駆け込み需要が後半から始まる。

【鈴木社長】

皆さんからさまざまなファクターをお話しいただいたので付け加えることはあまりないと思いますが、建設総投資の面からお話ししたいと思います。2014年度は対前年比0.5%減の48兆4,700億円とみていますが、これには土木部門、非住宅部門も入っていますので、住宅だけですと15兆1,000億円で前年比4.1%減。これを戸数にはまだ反映できないですが、金額面ではこの程度しか減っていないので、工事費等々の影響もあったのかなとらえています。

因みに2013年度は、48兆7,200億円の前年比10%以上の増、住宅投資も15兆7,400億円の前年比11.7%増、これは如実に金額が住宅着工数にスライドしています。

シンクタンクの一部情報によると、かつて一旦42兆円まで落ち込み48兆円までに回復したものが、例えば東京オリンピック・パラリンピック開催の2020年までを見ると、50兆円、あるいはそれ以上のレベルに達するだろうとしています。その中で住宅投資は、向こう5年間ほぼ15～16兆円で横ばいすると。その根拠を個々には確認していませんが、そういう見通しが出されています。2015年はほぼ横ばいで前年並み、工事費は、デフレが急にインフレに転じるかどうかは別にして、底を打っているという感がありますので安くなることはないだろうと思います。そういうところも含め予想しています。

【植木社長】

昨年11月に決定された消費税率10%への再引上げ延期、「デフレからの脱却と経済政策の優先」させる政策に呼応したあらゆる対策が、これから出てくると思います。これが下支えとなって景気が自律的に回復・拡大していくことになるのではないかと、思います。

消費税再引上げ延期の決定後に、いくつかのシンクタンクの2015年予想を調べましたが、GDP伸び率が1.3%～1.9%。住宅着工数には若干バラつきはありますが、比較的プラスとみているところが多いようです。私自身も、消費税再引上げが延期されたことで消費者心理が一つ落ち着いたのかなと思っています。あとは、経済成長の見通しをそれぞれがどういうふうにとらえるかがポイントではないかと思っています。

経済成長については、円安の影響で輸出関連企業を中心に業績向上が持続され、前向きな設備投資がこれから始まるのではないか。それと、賃金の上昇、雇用の更なる増加で雇用環境も改善されると考えています。

政府の経済対策実施については柴田社長のお話の通りで、底堅さを増していく。もう一つは、資材の先高感、職人不足に伴う施工費の上昇が予想され、金融緩和によって地価もジワジワと上がって行くことが予想されますので、こういったことが潜在的に住宅を建てようと考えている人たちに「建てるなら今の方が有利ではないか」という心理面でのプラス要因として働くのではないかと思います。このようなことから、2014年の88万戸を上回る数字に転じるのではないかと、という見方をしています。

◇司会 ありがとうございます。では昨年は90万戸を予想した小川よりお話しさせていただきます。

【小川社長】

予想の根拠としては、先ほど竹下社長からもお話がありました、実質賃金はかなり下がっている、これに対して物価が上昇する、このトレンド。今年、賃金が上がったとしても賃金が物価上昇についていけないとなると、実質収入減の状態は今年一年続き、その先に効果が出てくるのではないかと、と思っています。

また柴田社長からもお話がありました住宅取得の浮揚策が三つ、これが全て新築住宅取得の浮揚策になるかという、私は、リフォームのほうに働くのではないかと考えています。「住宅エコポイント」は、前回もリフォーム物件にかなり適用されました。住宅取得等資金に係る贈与税の非課税枠は、1,000万円から減額はされないものの、3,000万円の枠は消費税増税を前提としたセーフティネットとして出されたものなので増税の延期決定で実施されなくなります。実質賃金が頭打ちの状態にあるのと、

打ち出されている施策がリフォームに向いているのではないかと思います。

さらに、地域間格差が大きくなっている、富裕層と低所得層との格差も広がっていくことを考えると、都市圏中心に住宅投資の旺盛なところは一定の需要はあると思いますが、逆に過疎化が進んでいるような地方では、よほど強力な景気浮上策が実施されない限り住宅投資に向かわないのではないかと、そういったプラス、マイナスの要因を加味しました。

実は、当社の経営計画で 2015 年の建設投資予測値 45 兆 9,500 億円という数字が出ています。民間住宅投資が 2014 年の 14.8 兆円に対して 2015 年は 15.2 兆円となっていますが、これは、2 回目の増税実施を前提とした駆け込み需要を見込んだ予測です。増税が先送りになり前年よりも減少するとみて、2014 年の 5% 減程度を予想しています。

一方、リフォームに関しては一定の刈り取りができる可能性がありますので、その刈り取りができるようなお客様の後方支援に注力していきたいと考えています。

新設住宅・木造住宅着工・合板供給量予想			
	新設住宅着工戸数	木造住宅着工戸数	輸入合板／国内合板
柴田社長	870,000 戸	487,000 戸	325 万㎡／290 万㎡
梅木常務	890,000 戸	480,000 戸	342 万㎡／283 万㎡
竹下社長	900,000 戸	500,000 戸	280 万㎡／335 万㎡
鈴木社長	850,000 戸	470,000 戸	340 万㎡／283 万㎡
植木社長	900,000 戸	495,000 戸	330 万㎡／300 万㎡
ジャパン建材	850,000 戸	470,000 戸	350 万㎡／290 万㎡

● 2015 (平成 27) 年への期待と抱負

◇**司会** 2015 年の業界動向、合板動向、新年の抱負についてお聞かせいただければと思います。

【**植木社長**】

住宅着工数の分析と若干重なりますが、消費税の再引上げ延期、政府の「デフレ対策と経済再生」への動きが本格化すると考えています。消費税増税絡みの振幅の激しいマーケットではなくなりますので底堅い、しっかりした一年になると考えています。

中長期的には少子高齢化の流れは確実に進んでいきますが、一方では世界的な人口増加や、新興国市場はまだまだ伸びている、日本に目を向けると高齢者市場は確実に増大します、環境商材、省エネ・創エネ・蓄エネのための技術革新、IT 関係の技術革新、国産材活用、リフォーム需要拡大などのプラス要因もかなりあります。また 2020 年東京オリンピック・パラリンピック開催を控えて首都圏中心に建設需要が盛り上がってくことも見込めます。そういったことで景気全般は、輸出関連企業を中心として円安効果で企業業績が上がり、設備投資意欲も出てきて雇用も安定し、政府の経済対策がプラスに作用して上向いて行くと考えています。

そんな中で住宅取得に関しては、低金利、政府の住宅取得支援策といったものがベースにあり、資材費用上昇、施工費用上昇、地価上昇、こういったコストアップの先高感が、潜在的な住宅取得意欲を顕在化することにつながっていくのではないかと期待しています。

一方で、我々の建材業界には内需型メーカーが多く、円安のコストアップは避けて通れませんが、それをどこまで製品価格に転嫁できるかが重要なポイントになってくるだろうと思います。また転嫁が上手くできないと、内需型企業の業績は厳しい状況になるのではないかと考えています。

政府が「消費税再引上げの延長はない」としていますので、2017 年 4 月には消費税増税が行われ、その後は新設住宅着工頼みの企業戦略では勝ち残っていくのは難しくなると思います。消費税再引上げ延期で一時的にマーケットが落ち着いたとしても、我々は、来たるべき時期に備えてあらゆる準備をしていかなければいけない、本年はそういった重要な年になるのではないかと思います。

合板については、業界挙げての新規需要の創造、使用部位の多様化ということで需要を盛り上げていくことによって比較的底堅く推移していくと考えています。特に国産材合板は、政府の目標である木材自給率 50%達成に向けた大きな原動力になっていると思いますので、日本の森林再生を支える意味でも、我々流通業界が国内メーカーの皆さんとタッグを組んで真剣に取り組んでいく必要があると思っています。合板は、木材の欠点をカバーする優れた性能をもつ基礎資材ですので商品開発、用途開発によっては、まだまだ需要が伸びる余地のある商材だと考えています。当社としましては「木質素材分野の強化」を会社方針に掲げて頑張って行きたいと考えています。

【**柴田社長**】

新設住宅着工数は、85 ～ 90 万戸が皆さんの予測であり、昨年と比較しても、大きな変化はないでしょう。非住宅については、東京オリンピックに向け、あるいは、東京都市再開発が、進み、

更には、老人健康施設もあり、今年の総需要は、大きな心配は、しなくても良いだろうと思います。

質的な変化としては、第 1 点目は、大幅な円安により合板、木材製品の国産材化が、一段進むと思います。

2 点目は、昨年 12 月に経済産業省は、「新築住宅・店舗等について 2020 年省エネ義務化方針を決定。」したこと。

また、今年、国土交通省が、予定している住宅助成金の 3 本の矢も、すべて、省エネ住宅でないとフルに補助金をとれないシステムになっており、2020 年の省エネ義務化に向け、一歩、歩みを進める年になると思います。

新年は、国産化の流れと省エネ化の流れをビジネスに結び付けていきたいと思っています。

【**梅木常務**】

業界の動向は、消費税増税の延期、政府の経済対策、原油がかなり下がっていますので、国内の景気は緩やかに回復していくと予想しています。住宅については「住宅エコポイント」復活や【フラット 35】S の金利優遇など施主様への大型の支援策が検討されているということで、住宅業界は非常に伸びていくのではないかとみています。

また、非住宅型木造市場の拡大を図る 2010 年の林野庁による「公共建築物等の木材利用促進法」によって木造率はどんどん上がってきています。床ベースでは、2008 年の 7.5%から 2012 年には 9.0%に増加しています。これを林野庁では 2025 年には 24%に引き上げるとしていまして、今後も非住宅型建築物での木材利用が見込まれる、とみています。

リフォーム市場の拡大は、市場規模については各シンクタンクがいろいろな数字を出していますが、政府は 2012 年の市場規模 7 兆円を 2020 年までに 20 兆円まで拡大させる方針を打ち出しています。昨年 9 月に「住宅リフォーム事業者団体登録制度」が開始されました。これは、優良なリフォーム業者を安心して消費者が選べる需要拡大の環境整備につなげるもので、今後の市場拡大が見込まれます。

先ほど柴田さんのお話にもありました 2020 年の「省エネ基準の義務化」。その具体的な国の施策として「地域型住宅ブランド化事業」が発展的に継続され、省エネ住宅を対象に入れた補助事業「地域型住宅グリーン化事業」で、1戸あたり最大 165 万円と、かなりの予算が来年度から組み込まれてくるということで断熱材や断熱サッシ等のマーケットが注目されるようになってくる、とみています。

合板の景気については、需要は住宅着工数の横ばいに比例して横ばいですが、国内合板の供給力は非常に高いことから需給のバランスをしっかりと見ていかないと競争が激化することが考えられます。輸入合板産地では賃金・原料価格の上昇によるコストアップによって日本向けの数量は減少して販売価格に影響してくる、現地工場の競争激化や収益の減少も予想されます。こうすることで日本向け以外の第三国へのシフトも始まってくるだろうとみています。市場価格の安定、収益確保には需給バランスをとるような対応が必要になってくる年になるのではないかとみています。

【**竹下社長**】

強烈な円安により輸入と国産との価格差による需要の構造変化が起こってしまった。この変化への対応策として良い代替品を探す必要があります。時間は暫く必要ですが、価格と品質とを天秤にかけながら棲み分けを見つけて新たな需要構造に落ち着くのだらうと思います。

今年前半は、主力商品のコストアップ分を市場に受け入れてもらえるべく汗をかき、年間を通じて新たな需要開拓、針葉樹塗装コンパネ、フロア合板の需要開拓と新たな用途開拓をメーカーと我々とが一緒に汗をかく年になるだろうと思います。

現在、合板市場は完全に当用買いとなり流通在庫は減り、かつつのダム機能は流通にありません。田圃の用水路の堰板程度の機能でしかありません。需要変化を察知して一斉に買いに走る様ならば、途端に合板市場は暴騰し、一斉に静観すると暴落する危うさが常にあります。この事態を回避する為には、需要にあった供給でしかありません。

平均台の上を歩く様なきめ細やかな対応が必要です。この点を生販ともに良く認識し、理性をもってお互い腹八分の精神で事業展開をすることが必要だと思います。とは言っても、腹八分で満足しないのが人間の性ですから、その残り二分を埋めるものが新規需要の開拓だろうと思います。

今年は非住宅、リフォームに力を入れて取り組むのですが、単に既存の商売の幅出しということではなく、「防災・減災」「省エネ・省コスト」を切り口としてこの分野で新たな柱を立ち上げたいと思います。

我々は「住」に関わっているわけですから住宅を『防災・減災』『安心・安全』という視点をもって考えると、色々面白いものが見えてきます。

この一年、社会貢献もしながら明るく取り組んでいきたいと思っています。

【**鈴木社長**】

皆さん 2020 年を一つの区切りと見ていらっしゃると思います。現実的には 2019 年までにある程度のものが取り込めると思います

が、その先が、柴田さんのお話にあった人口減少、これは今のところ止めようがない、と。ある意味では内需産業中心の業界は、向こう 5 年くらいは小康状態で、しかもこの期間が短いチャンスだろうと思います。そういう意味では、内需型の業界に属している限りは変革というものが再開する、2015 年はその初年度になるかもしれません。あるいは技術革新によって別の分野、エリアに進出することも検討するような一つのターニングポイントの年になる可能性があるかとみています。

消費税増税の影響についてはマスコミ報道等に左右された感がありますが、住宅取得は一生のうちの大きな買い物のもたるもので、当業界は消費税増税のインパクトが少なくなかった代表的な例にあげられるかもしれません。消費税増税の影響を受けた業界は、優遇税制の対象にしてもらいやすいという希望的観測も出来るかと思っています。その間に業界として変革を遂げていかなければいけないと思っています。その最たる例が、国産材使用の塗装コンパネ、これは一つの技術革新に踏み出す一歩になると思います。実際に使う立場の方たちは実績主義なので一年や二年で使いこなしてもらうのには骨が折れると思いますが、切り替わりだして使いこなしてもらえるようになると、加速化するだろうと思います。その実績が国内でできれば、為替は変動していきますけれども、海外でのビジネスチャンスにつながるものとして期待していきたい一年だと思います。

◇**司会** ありがとうございます。締めくくりに小川より 2015 年の抱負と本日のお礼を述べさせていただきます。

【**小川社長**】

長時間にわたり多面的な分析をお聞かせいただきましてありがとうございます。

長期ビジョンで俯瞰して私たちジャパン建材は 2015 年を業界のターニングポイントと位置付けてきました。今年は世帯数の減少が始まる元年、団塊世代の皆さんが前期高齢者になる年であり、また消費税 10%が導入される、この三つをもって潮目を迎えるのが 2015 年とし、2013 年からの 3 年間で社内で「さなぎ 3 カ年」としていろいろと準備をしようということで取り組んできました。消費税 10%は延期になりましたが、三つのうち二つは変わらない事実で、ここから本当の大きな変化の NEXT 10 YEAR、次の 10 年に向けて準備を進めていかなければいけないと思っています。

もっと言うと、今年から 10 年後の 2025 年は、団塊世代の皆さんが全て 75 歳以上、後期高齢者になり、その人口は日本の全人口の 4 分の 1、25%を占めるわけです。住宅取得世代の人口の推移から新設住宅着工戸数も 60 万戸くらいになる、同時に世帯数も減るわけで、余剰住宅をどうしていくのか。劇的に変わる 2025 年から逆算して考えたときに、私たちが個々に進めていく企業努力はもちろん必要ですが、時には業界が大同団結をして国土交通省や行政と話し合いをしながら行政と一緒に新しい都市づくり・街づくりのような取組みを進めていかないと、日本の住環境・住空間の改善や質の向上は図れないのではないかと、私は思っています。そういう意味では、日本合板商業組合など業界団体を通じた形での取り組み強化も、皆さんと一緒にやっていかなければならない、と考えています。

2015 年は、新築着工数は微減で前年とほとんど変わらないと予想していますが、景況感としては「住宅エコポイント」と抱き合わせで PR できてリフォームの刈り取りがしっかりできれば、数字をさほど落とすことはないと思っています。そこを私たちのお客様である販売店様・工務店様がしっかり取っていただけることに取り組んでいくことがポイントになります。今、だいぶ進んできました非住宅建築物の構造の木造化・内装の木質化、加えて CLT も具体的な話になってきていますので、そういったことも含めたビジネスの構築にもう少しスピードを上げて取り組んでいかなければならないと思っています。さらに 10 年先を見据えた、超高齢化社会のシルバー市場に向けたサービス付き高齢者住宅などの物件づくりや、住まいづくりを地場密着で進めていくお手伝い、さらに省エネ義務化に対応する設備系にも、取り組んでいきたいと思っています。今年一年間でどうにかなるものではありませんが、「リフォームへの取組み」「非住宅の木造化・木質化」「シルバー市場に向けたお手伝い」の三つを今後の長期的ビジョンの柱として取り組んでいきたいと思っています。

景況感では、2015 年秋口からまた良くなると思いますが、実際に日本の国民が「景気が良くなってきたな」と思ってくれるようになって 2017 (平成 29) 年 4 月 1 日の消費税 10%を迎えられるようになればと思います。

本日は、皆様から業界環境について詳しくお話し頂きましてありがとうございます。

◇**司会** 本日は長時間にわたり、いろいろな角度からの分析いただきましてありがとうございました。本日のお話を参考に本年も販売に注力して参りますので、ご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

本日はお忙しい中、新春座談会にご協力いただきありがとうございます。

JK情報センター

平成 26 年度第 4 四半期（1 月～ 3 月）見通し

工務店様・販売店様での需要予測

平成 26 年度第 4 四半期（1 月～ 3 月）に向けての需要予測がまとまった。今年度に入ってから、下がり続ける需要動向もそろそろ底を打つ事を期待する中、「GDP2 期連続マイナス成長」「消費再増税の先送り」と報道された。依然として続く円安株価高の市況の下、基礎資材の値上げにより流通業者が苦境に立たされているが、空前の低金利の恩恵も受け住宅着工数（本年累計）は前年比 7%減程度に留まっている。さて、あらためて需要予測を見ると前回のアンケート調査同様に過半数が減少とあるが、約 4 割は微減・同じく約 4 割が前年並みとの回答。工務店段階では、前回（第 3 四半期調査）よりも更に 1.8 ポイント低下の－ 41.3 ポイント、販売店段階でも前回より 3.8 ポイント低下の－ 37.5 ポイントとなった。しかしながら、比較対象である前年同時期は駆け込み需要の真ただ中、昨年の月間 9 万棟超ペースで着工した後の物流ピークの時期である。直近の数ヶ月と比較すると必ずしも減少とは言えず、むしろ回復傾向にあるのではないだろうか。

また、エリア別需要に関しては、全国的にやや控えめな景気予測回答が相次ぐ中で、関東・近畿・九州エリアでは「増加」または「前年並み」の合計が過半数となり、こちらも回復機運を裏付ける結果となった。

気がかりは「消費税の再増税先送り」。少なからず二枚腰で起こる駆け込み需要を見込んでいた市況はどのように動くのだろうか。同時期に報道に上がった「住宅版エコポイントの復活」と「フラット 35S の優遇金利幅拡大」は景気回復の後押しとなると期待したい。次回の平成 27 年度第 1 四半期の需要予測は要注目である。

主要メーカー様による販売予測

主要メーカー様による販売予測は工務店予測・販売店予測以上に保守的なものとなった。合板・木質建材・窯業／断熱メーカーは減少回答が八割を超える結果となった。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 8 割を超えたが、一方で増加回答は前回の 8.3 パーセントから 13.9 パーセントへと好転した。一部のエコノミストからは年明けに 1 ドル 130 円台もありうるとのコメントが出ているが、円安・株価高を背景としどこまで需要が回復するかは今後着目していきたい。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	1.4%	15.7%	82.9%
木質建材	3.6%	10.8%	85.6%
窯業・断熱	7.1%	11.6%	81.3%
住設機器	13.9%	4.2%	81.9%

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前回（平成 26 年度第 3 四半期）同様に若干の減少傾向にある。今後、住宅着工数が減り住宅ストックがメインとなる状況下で、リノベーション事業へは様々な業界・業種が参入してきている。引き続き、国策も良質な住宅を建て長期間使用する事を後押ししている。インスペクションの推進、家歴管理の導入などより良いリフォームが普及する下地は出来ている。2025 年には団塊世代が 75 歳を迎える超高齢者社会となり、快適なバリアフリーに配慮した住まいは必ず必要になってくる。リフォーム市場には引き続き注目したい。

※本アンケート調査は消費税の先送り案が発表される前に行ったものです。

調査の目的

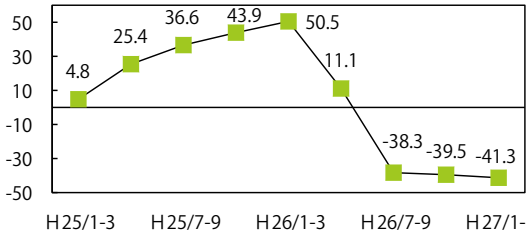
この調査は、ジャパン建材協のお取引先における販売動向及び、景況判断を把握し、今後の適切な販売指針に資することを目的として実施しました。

調査の時期と方法

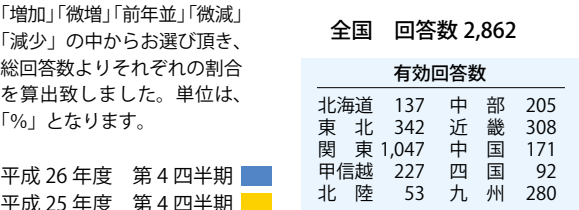
この調査は平成 26 年 11 月初旬から中旬までを調査時点として、お取引先 3000 社に面接調査を行い回収したものを一括集計したものです。
※本アンケート調査は増税延期が決定される前に行ったものです。
※通商株式会社、株式会社ミトモク、物林株式会社、株式会社銘林にも調査依頼をしております。

工務店様での景気動向の推移

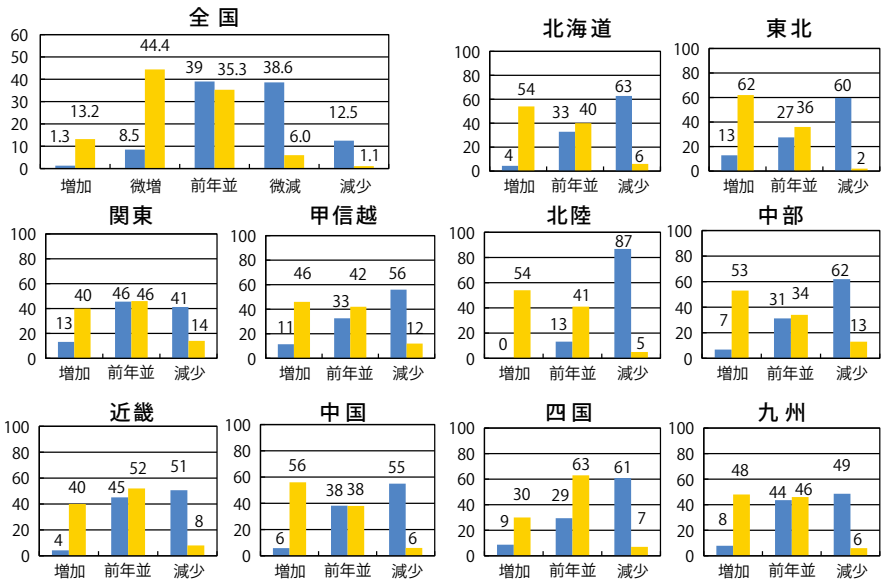
過去 2 年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。



工務店様での需要予測



平成 26 年度 第 4 四半期
平成 25 年度 第 4 四半期



おかげさまで、第33回(通算75回) **ジャパン建材フェア**

住まい方
暮らし方
コーナー

ジャパン建材 × 建築知識ビルダーズ創刊 5 周年特別企画

「建築家・造園家に学ぶ くつろぎの風景」

工務店に絶大な人気を誇る両氏の

匠の技を大公開!!

セミナーも
開催します!!

今回は「くつろぎ」をテーマに、ジャパン
建材が建築専門雑誌『建築知識ビルダーズ』
と協力し、建築・造園のプロとともに考えた
心地よい住まいづくりのアイデアやヒントを
ご提案します。

建築は、住み手の暮らしを考えた居心地の
いい家の設計に定評のある伊礼智氏、造園
はその土地に調和する自然本来の美しさを
生かした庭づくりを得意とする荻野寿也氏
が担当。伊礼氏の設計で 2014 年グッドデ
ザイン賞を受賞した「守谷の家」を参考に
実寸大の住宅の躯体や庭を展示します。

※実際の「守谷の家」とは一部仕様が異なります。



2014 年グッドデザイン賞受賞「守谷の家」 設計：伊礼智設計室 施工：自然と住まい研究所



撮影：西川公明

建築家 伊礼 智 氏

1959 年沖縄県生まれ。1982 年 琉球大学理工学部建設工学科計画
研究室卒業。1985 年東京藝術大学美術学部建築科大学院修了。丸谷
博男＋エーアンドエーを経て、1996 年伊礼智設計室開設。2005 年
日本大学生産工学部建築工学科「居住デザインコース」非常勤講師。
2012 年住宅デザイン学校校長。2013 年建築知識 700 号記念号にて
日本の住宅を変えた 50 人 + α に選ばれる。



造園家 荻野 寿也 氏

1960 年大阪府生まれ。1999 年自宅アトリエが、第 10 回みどりの景
観賞（大阪施設緑化賞）を受賞。以降独学で造園を学ぶ。2006 年設計
部門として荻野寿也景観設計を設立。2013 年長野県松本市景観賞受賞。
原風景再生をテーマに造園設計・施工を手がける。建築家との協働多数。



暮らしにおいて大切な要素の一つである「くつろぎ」。
「くつろぎ」の中には、からだを休めることの他にも
こころを休めることも含まれます。

今回の展示では、実際の住宅の躯体を使い、その中で
いかに「くつろぎ」を演出するかを様々な場所に散り
ばめていきます。

「あえて低い天井にすることによる落ち着き感」「外部
からの視線を遮りながらも庭を楽しむ窓」「自然を一枚
の絵として切り抜いたかのような庭」…。

今注目されている建築家・造園家のアイデア・手法を
ぜひその目でお確かめください。

平成 27 年 1 月 1 日より

一部改正される相続税・贈与税



●相続税

改正 1 遺産に係る基礎控除：遺産に係る基礎控除額の引き下げ

改正後：3,000 万円 + (600 万円 × 法定相続人の数)

改正 2 相続税の税率構造

各法定相続人の取得金額	改正後税率 (%)
～ 1,000 万円以下	10
1,000 万円超 ～ 3,000 万円以下	15
3,000 万円超 ～ 5,000 万円以下	20
5,000 万円超 ～ 1 億円以下	30
1 億円超 ～ 2 億円以下	40
2 億円超 ～ 3 億円以下	45
3 億円超 ～ 6 億円以下	50
6 億円超 ～	55

改正 3 税額控除

◇未成年者控除の控除額の引上げ 改正後：20 歳までの 1 年につき 10 万円

◇障害者控除の控除額の引上げ 改正後：85 歳までの 1 年につき 10 万円

改正 4 小規模宅地等の特例

◇居住用の宅地等（特定居住用宅地等）の限度面積の拡大

改正後：限度面積 330㎡（減額割合 80%）

◇居住用と事業用の宅地等を選択する場合の適用面積の拡大

改正後：特定居住用宅地等 330㎡

特定事業用宅地等 400㎡

合計 730㎡まで適用可能

●贈与税

改正 1 相続時精算課税 適用対象者の範囲拡大など適用要件

改正後：贈与者（贈与した年の 1 月 1 日において）60 歳以上の者

受贈者（贈与を受けた年の 1 月 1 日において）20 歳以上の者

贈与を受けた年において贈与者の推定相続人及び孫

改正 2 贈与税（暦年課税）の税率構造

※直系尊属（父母・祖父母）からの財産を受けた者が 20 歳以上の場合は特
例税率で計算

基礎控除後の課税価格	改正後：一般税率 (%)	特例税率 (%)
～ 200 万円以下	10	10
200 万円超 ～ 300 万円以下	15	15
300 万円超 ～ 400 万円以下	20	15
400 万円超 ～ 600 万円以下	30	20
600 万円超 ～ 1,000 万円以下	40	30
1,000 万円超 ～ 1,500 万円以下	45	40
1,500 万円超 ～ 3,000 万円以下	50	45
3,000 万円超 ～ 4,500 万円以下	55	50
4,500 万円超 ～	55	55

森の逸品、銘木フローリング

銘樹
MEIYU

銘樹・ロイヤルセレクション

2mm厚の挽き板が住空間を
重厚感と木のぬくもりで満たす

材料の選定から加工、仕上げにまで
一切妥協せず、美しさ、上質さに徹底的に
こだわった「銘樹・ロイヤルセレクション」は銘木の
醍醐味を味わえる贅沢な空間を生み出します。



●表面樹種：ブラックウォールナット、ブラックチェリー、ハードメープル
●表面仕上げ：挽き板(2mm厚) ●サイズ：厚み12×幅303×長さ1818mm

木を活かし、よりよい暮らしを
EIDAI
www.eidai.com

お客様相談センター

☎ 0120-685-110 E-mail:cs@eidai-sangyo.co.jp

受付時間 平日 9:00～19:00 土曜日 9:00～18:00 休業日 日曜日、祝日、年末年始

濡れても滑りにくい特性とメンテナンス性を兼ね備えた 理想的な屋内外用床タイル **ネイチャー**

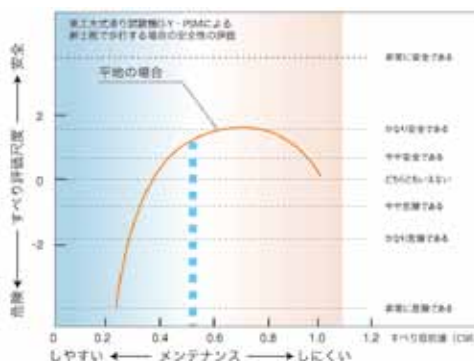
名古屋モザイク工業株式会社

完全オリジナル企画製品のため、
ハイクオリティー・安定供給・低コストを実現しました。



滑りに強くメンテナンスが容易な床タイル

ネイチャーの滑り抵抗値(CSR)は0.5~0.53
滑り強くメンテナンスが容易です。



〈安全性〉

ノンスリップの程度が、濡れた場所と濡れていない場所で大きな違いがありません。つまりいた
り滑ったりしにくい表面です。

〈メンテナンス性〉

表面のザラつきが、滑り抵抗とお掃除のしやす
さ両面で理想的なバランスです。

〈丈夫さ〉

カーボンなどノンスリップ効果のある粒子を固
着したり、表面に小さな穴を開ける処理
で滑りにくくする方法と違い、特殊釉薬による自
然焼成の滑り止め効果ですので、丈夫で経年変
化が緩やかな素材です。

〈カラーバリエーション〉

モダンからナチュラルまで、厳選した9カラー。

介助スペースがグンと広がる新発想のドア **ひきドア**

大建工業株式会社

「狭い間口でも車いすが使える大開口のトイレに」することによって「トイレに行く、という
ことを もっと誰にでもあたりまえのこと」に
した新発想のドア。「ここまで開く、だからラ
クに入れる、ラクに介助できる」のは、引戸+
ドアの長所をドッキングしたことから生まれま
した。『ひきドア』は、大建工業と TOTO、UD
研究所の共同開発商品です。

【車いすが使える大開口トイレに】

車いすの幅は介助用で約 560mm、自走式は約
640mm。トイレの横幅を全開放することで有効
間口を 1135mm まで確保。
0.5 坪以下のトイレでも車いすのまま乗り入れ
ることができ、介助も楽にできます。

【介助者の負担を少なく】

介助する人の負担が少ない
ので、介助される人の心の
負担も軽くなります。

【通常使用時は引戸】

有効間口 624mm の 2 枚扉で
出入り。
介助が必要でない人も、通常のトイレとして快
適に使用できます。

【居室スペースを犠牲にしない】

開口部を広げることで居室スペースを犠牲に
することなく、出入りが楽にできるトイレを
実現。



ジャパン建材株式会社

JKサポートセンター JK Support Center

営業・受注支援からアフターフォローまでひとまとめ

New!

JKサポートパッケージ

パッケージ内容

- ★プレゼンボード・実行予算書
- ★長期優良住宅適合申請
- ★確認申請（代理申請）
- ★フラット 35 適合証明
- ★瑕疵保険お取次ぎ
- ★＜住宅履歴の図書館＞
- ★契約図面作成（一部）

（スタンダードバック）
（フルサポートバック）

パッケージ価格

スタンダードバック ￥350,000

フルサポートバック ￥400,000

※瑕疵担保保険料・各種審査料・検査料は別途

お問い合わせ・お申し込みはこちら・・・
【JK サポートセンター】

TEL:03-5534-3713

E-mail:jksc@jkenzai.com

“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15年
長期固定金利リフォームローン

ハウス・デポ 【リフォームローン】

リフォームローン始めました!!

リフォーム工事全般に対応しております。

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 高山・伊東・北野

登録番号 東京都知事(3)第30759号



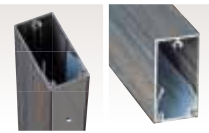
Bulls

下地の見えないスマートな意匠

化粧ルーバー

スダレール® Kパネル壁直付けタイプ

- 部材点数が少なく嵌合式のため、施工が簡単です。
- 壁に直付けのため、取付けピッチを自由に設定できます。
- パネルと下地をねじ固定する「外れ防止パネルキャップ」仕様です。
- 長さは4000mmまで対応。
- アルミ形材製。
- 19色のカラーバリエーション。



■色の種類 壁直付け用ルーバーはシルバーです。

●規格色

シルバー

●オーダー色

R(ブロンズ)

B(ステンカラー)

X(プラウン)

Z(ブラック)

●木目調ラッピング

WL-101 ライトオーク

WL-201 ホワイトバイン

WL-203 ナチュラルバイン

WL-203 ダークバイン

WL-301 プラウンエボニー

WL-302 ブラックエボニー

WL-401 オールナット

WL-501 ナチュラルウッド

WL-502 レッドウッド

WL-601 チャコールグレー

●不燃木目調ラッピング

F-005 リカンオーク

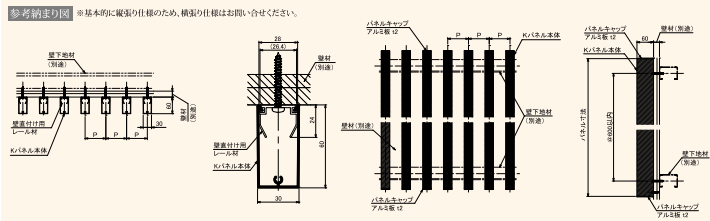
F-884 ベルデウォールナットM

F-885 ベルデウォールナットRB

F-886 ベルデウォールナットD

イチ押し

Bulls



施工手順

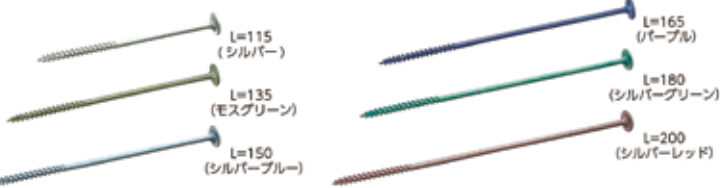
- 1 壁面に壁直付け用ルーバーを取り付けます。
- 2 ルーバー下端部にパネルキャップを取り付けます。
- 3 Kパネル本体を取り付けます。Kパネル下部をルーバー材に当て、全体を固定してください。Kパネルとルーバーキャップをねじで固定してください。
- 4 上側のパネルキャップを取り付けます。Kパネル本体とのみ固定してください。

●製品の価格と仕様が予告なく変更する場合があります。 ●表示価格に消費税、運賃、取立工事費は含まれておりません。 ●印刷の色と製品の色が多少異なる場合があります。予めご了承ください。

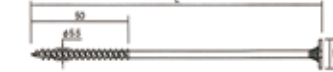
タルキーネジ・たる木ネジサポート

たる木止め用ねじ(じねり金物ST-12同等以上)建材試験センターにて性能確認済み。
専用取付治具のたる木ネジサポートを使用する事で、施工精度・作業性が向上します。
防錆処理は人と環境に優しい「デュラルコート」(ノックロム)を使用しています。

デュラルコート



製品図

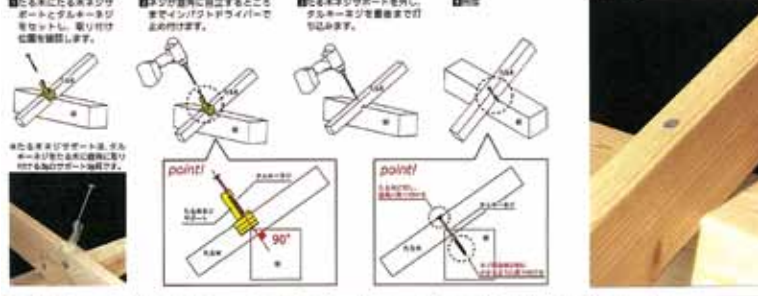


ネジの頭部に
長さの刻印入り



たる木ネジサポート

取付手順



規格・寸法	径×長さ	材質・表面処理	単位価格	品名
L=115	φ6mm	タルキーネジ	3,600円	TH-115S
L=135	φ8mm	100本	4,100円	TH-135S
L=150	φ10mm	100本	4,500円	TH-150S
L=165	φ11mm	100本	6,000円	TH-165S
L=180	φ13mm	100本	7,500円	TH-180S
L=200	φ15mm	100本	8,200円	TH-200S

材 質	JIS G 3507-1 SWRCH22A 鋼材
表面処理	デュラルコート
耐 力	塩害環境適合性能 1.5kN
試験機関	(株)建材試験センター 第11A1096号



ジャパン建材
西日本グループ
中部営業部

浜松営業所



所長 河合 克幸



浜名湖 館山寺

新年、明けましておめでとうございます。
平素はお得意様、仕入先様の皆様には、格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当営業所のある浜松市は、静岡県西部、東京と大阪のほぼ中間に位置します。平成17年に周辺市町村と合併し、面積は岐阜県高山市に次いで全国2位、人口約80万の政令指定都市となっております。南部は広大な中田島砂丘を抱く遠州灘、北部は赤石山系の山々、東は一級河川である天竜川、西部は温泉が点在し汽水湖である浜名湖と、四方を海、山、河、湖に囲まれております。気候は温暖ですが、冬季は『遠州のからっ風』と言われる強い季節風が吹き、気温以上に寒く感じられます。

皆さんは、浜松と言うと何を連想されるでしょうか？まず最初に『浜名湖』そして『うなぎ』『三ヶ日みかん』。確かに浜名湖はうなぎ養殖発祥の地として有名ですが、それと並んで、全国7割の生産量をほこるスッポン養殖や、全国1位の産出量をほこるチンゲンサイとセロリ、浜名湖産のハモ、遠州トラフグ、もちかつお、浜松餃子も有名です。食べ物ばかりになってしまいましたが、ぜひお越しの際には食べ歩いてみてはいかがでしょうか？

また市面積の7割を北部の天竜林業地帯が占め、良質の杉やヒノキが産出されています。

浜松市を含む静岡県西部には、昔から『やらまいか』精神と呼ばれる気質（方言）があります。これは『まずはやってみよう』と言う進取の精神を表わすもので、この風土から世界的ブランド企業の創業者やメーカーが生まれて来ました。

トヨタグループの創始者・豊田佐吉氏や本田技研工業創始者・本田宗一郎氏も浜松の出身。また、スズキ㈱、ヤマハ㈱、㈱河合楽器製作所、ローランド㈱、浜松ホトニクス㈱と言った大企業の本社があり、なかでも世界3大楽器メーカーが浜松に本社を構えており、世界的にも有数の楽器製造集積地となっています。

当営業所はルート営業4名、外装工事担当2名、営業業務5名、倉庫担当者2名の総勢13名のスタッフとトラック4台で、東は菊川市まで、西は豊橋市までを営業・配送しております。明るく元気に、お客様の立場に立った疼いところにまで手が届く商いをモットーに、全社員が『やらまいか精神』の基、改善・改革に邁進してゆく所存でございます。是非ともご意見、ご要望、そして叱咤頂きますことを、切にお願い申し上げます。

今後共、より一層のご指導ご鞭撻そしてご愛顧の程、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

明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願い致します。

新設住宅着工戸数

昨年は88～89万戸の着工数となったと思われる。大方の予想着工数が90万戸前後であったので、ほぼ予想どおりといったところである。

今年の着工数は本号で各商社社長様が85～90万戸と予想されており、昨年と同水準で推移するとの見方だ。年末選挙で与党が安定多数を獲得し、アベノミクスが継続されることとなった。住宅向けの施策の更なる充実にも期待したいところである。

国内合板

昨年の木造住宅の着工戸数が10%程度落ちているにもかかわらず針葉樹合板出荷量は5%程度の落ち込みとなっており、健闘していると考えられる。そのような中で針葉樹合板の生産量は前年比で100%を超えた。6月に各メーカーが15%減産を打ち出したが、数字上ではそのとおりになっておらず、一時期弱含んだ市場環境を招いた一因とも考えられる。

今年は新設2工場が商業生産を開始することとなっている。構造用合板としての用途では新設住宅着工戸数同様に昨年並みの数量が見込まれる。針葉樹塗装型枠合板など新しい用途の開拓がどこまで広がるかによるが、市場は在荷量の増減について敏感に反応するようになっている。よって針葉樹合板は今年も需給バランスの調整がカギを握ると考える。

輸入合板

昨年の入荷量が一昨年比で減少となり新設住宅着工戸数に対応した状況となった。そこに円安の要素が加わったことで価格は年後半から上昇基調となった。産地も様々なコストアップを理由に価格調整は行われず、結果として円安分がそのままコストに反映される状況となった。よって現状価格と先行き価格にかい離があり、新規契約は慎重にならざるを得なくなってきたおり、今年の入荷量は昨年比で減少傾向となることが推測される。

いずれにしても今年は昨年並みの需要が予想されており、合板天気図は晴れの状態が続くと思われる。

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