



CONTENTS ●第33回ジャパン建材フェア ジャパン建材による提案コーナー…p.1、2、4、5 ●トップ対談…p.3 ●合板天気図 ●地域活性隊
●始めました!「省エネ住宅ポイント制度」ジャパン建材が当事業への取り組みをサポートいたします!!…P.7 ●第33回ジャパン建材フェア セミナー情報…折込 ●商品情報 ●HDJ & HDP

開催迫る!!

3月13日[金]・14日[土]
東京ビッグサイト東展示棟1・2・3ホール

2015年の新商品・最新動向がつかめる! 200社超の出演メーカー様ブース!
ジャパン建材による提案コーナーをさらにバージョンUPして
皆様のご来場を心よりお待ちしております!!

住まい方・暮らし方
「くつろぎ」

第33回ジャパン建材フェア (通算75回)

ジャパン建材による提案コーナー

「住まい方・暮らし方」コーナー

建築家・造園家に学ぶ

「くつろぎの風景」

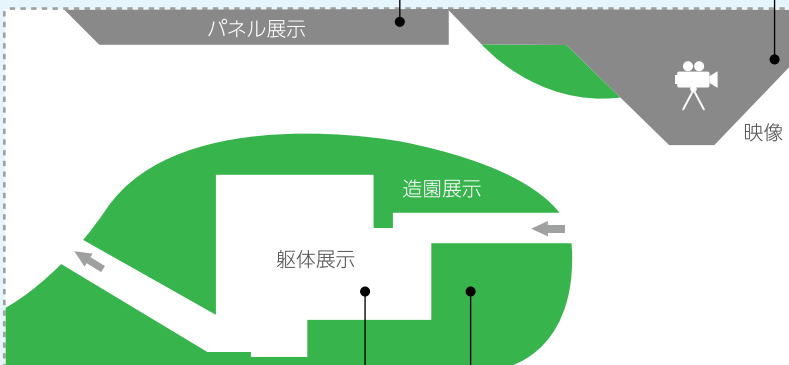
第4弾となる今回は「くつろぎ」をテーマに、ジャパン建材が建築専門雑誌『建築知識ビルダーズ』と協力し、建築・造園のプロとともに考えた心地よい住まいづくりのアイデアやヒントをご提案します。

ポイント4

くつろぎの住まいづくりに役立つ設計、造園の具体的な手法や事例をパネル展示します。

ポイント1

コーナー入口の巨大スクリーンで住まいにおける「くつろぎ」の考え方やコンセプトをご紹介します。



ポイント3

建築家 伊礼智氏の設計で2014年グッドデザイン賞を受賞した「守谷の家」を参考にした実寸大の住宅の躯体を展示します。

ポイント2

造園家 荻野寿也氏の手で庭の演出を行います。山から切り出した樹木や自然の石を実際に配し、本格的な庭を再現します。

[企画] ジャパン建材株式会社

[監修] 建築知識ビルダーズ

「住まい方・暮らし方」コーナー

快適住実
セミナー会場

会場 MAP

住まい方・暮らし方 特別セミナー

「町と家の間をデザインする」

をテーマに、建築家 伊礼智氏と造園家 荻野寿也氏にそれぞれの視点で語ってまいります。

3/13[金] 12:30-13:30

建築家

伊礼 智 (いれい さとし) 氏



住まいは居場所の集合体。なかでも内と外の間には、心地よい豊かな場所があります。町と家の間も同じ。「間」のデザインについて、伊礼氏の設計事例をもとにお話しいただきます。

3/14[土] 12:30-13:30

造園家

荻野 寿也 (おぎの としや) 氏

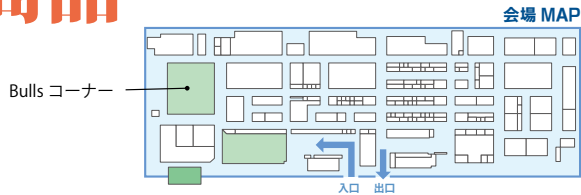


マンションと比べて戸建住宅の最大の魅力は、庭があること。庭の魅力をもっと伝えることで、戸建て住宅の市場に人が戻ってくると話す荻野氏。町と家の間の余白をどうするか。施工実例をもとにお話しいただきます。

参加ご希望の方は、快適住実セミナー会場までお越しください。
セミナーの内容は、都合により変更になる可能性があります。

ジャパン建材による提案コーナー

Bulls コーナー
お薦め新商品



金属サイディング

金属サイディング NEW

軽量で耐久性・断熱性に優れ、美しいスタイルをつくる高性能外壁材

品名	仕様	価格
1FB1KD3LBL	ピュアホワイト	5,830円/枚
1FB1KD3KBL	ダークブラウン	4,000円/㎡
1FB1KD4CBL	フルクブラウン	13,200円/坪

■本体仕様

項目	仕様
厚み	18mm
長さ	3,788mm (12.5尺)
幅	942mm
重量	約4kg

■かん合部

■形状寸法図

ブルズ浴室パネル

ブルズ浴室パネル 新発売!!

カラーバリエーション

ブルズ浴室パネル

■製品仕様 (片側化粧仕様・標準厚3mm)

品名	仕様	価格
1FB1KD3LBL	ピュアホワイト	5,830円/枚
1FB1KD3KBL	ダークブラウン	4,000円/㎡
1FB1KD4CBL	フルクブラウン	13,200円/坪

本格い草畳

本格 (七島表仕様) 琉球畳

通常のい草と違い、天然のい草を素材とした本格い草畳です。通常のい草に比べ、約2倍の耐久性を持ち、非常に長持ちするためには、お薦めとして使用されています。い草の香りが強く、ゴツゴツとした質感が独特な魅力を生み出し、ぜひ限定での体験を感じて欲しいです。

クォール (大型郵便対応ポスト)

クォール (大型郵便対応ポスト)

プチ宅ユニット

プチ宅ユニット

気密防水テープ GOLD

気密防水テープ GOLD

布テープ

布テープ

エバアートボード

エバアートボード

養生材 ワイド柱カバー・コロコロボード

養生材 ワイド柱カバー・コロコロボード

棚柱セット

棚柱セット

棚受け・ドアダンパー・フック

棚受け・ドアダンパー・フック

Bulls コーナー企画

実演コーナー

展示だけではわからなかった特徴を実演を交えて説明致します！
新築住宅はもちろん、リフォーム住宅にも採用頂ける商品が登場します。

Bulls Demonstration

ブルズ商品の新商品、新技術、新技術の紹介です！
下記、タイムスケジュールをご参照の上、
「ブルズデモンストラションコーナー」へ
ぜひお越しください。

13:00~14:00 14:00~15:00

15:00~16:00 16:00~17:00

17:00~18:00 18:00~19:00

19:00~20:00 20:00~21:00

21:00~22:00 22:00~23:00

23:00~24:00 24:00~25:00

ブルズバックコーナー

Bulls 商品 2 点を 1 パックにして、お値打ち価格で販売致します！
当日限り、早い者勝ち、売り切れ御免!!
今回も選りすぐりのラインナップ、是非お立ち寄り下さい。

Bulls バック大特価

当日限り、早い者勝ち!! 売り切れ御免!!

1. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

2. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

3. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

4. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

5. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

6. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

7. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

8. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

9. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

10. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

『シマウマ・コレクション』コーナー

住宅の悩み事ランク上位の収納を解決致します！
売れ筋ベスト 5 を展示、手に触れて体感下さい。

収納がウマくなる

家中まるっと 必須 5 アイテム

シマウマの収納シリーズ (シマウマ・コレクション)

1. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

2. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

3. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

4. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

5. 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品 1000円以上のお買い得品

石橋ホーム資材株式会社

代表取締役社長

石橋 由希夫 様

いしばし ゆきお



【プロフィール】
1965 (昭和 40) 年 埼玉県に生まれる
1987 (昭和 62) 年 電気通信大学電気通信学部を卒業
セコムIS 研究所に勤務
1995 (平成 7) 年 石橋ホーム資材㈱入社
2002 (平成 14) 年 代表取締役専務に就任
2007 (平成 19) 年 代表取締役社長に就任

トップ対談

【会社概要】
創 業 1971 (昭和 46) 年
設 立 1972 (昭和 47) 年
本 社 神奈川県相模原市緑区相原 5-12-1
資 本 金 3,000 万円
年 商 24 億円
従業員数 31 名

現社長の実父である石橋和之氏が建築資材の販売を目的として石橋商店を個人創業。1977 (昭和 52) 年、現在地に本社移転、「ロッキー」を開設。1988 (昭和 63) 年、株式会社石橋商店から石橋ホーム資材株式会社に商号を変更。2011 (平成 23) 年にデザイナーズ注文住宅部門「アイスタイルハウジング」を白金台に、2014 (平成 26) 年に「ロッキー西門店」を開設。地域密着で業績を上げている。

「限りなき幸福への道」を企業理念に地域の住宅産業に貢献しています。

技術革新で生まれる新建材

小川 会社の発祥からお聞かせいただけますでしょうか。

石橋 私は二代目です。父が、昭和 46 年に創業して昭和 47 年に法人化しました。創業の地は、現本社のすぐ近くで、父は「十坪の借家」とよく言っていました。借家の半分を事務所に石橋商店としてベニヤの販売を始めました。

小川 その頃を覚えていらっしゃいますか。

石橋 私は小学校の 1 年か 2 年、もし誰もいないときに電話がかかってきたら、「はい、石橋商店です」と言って相手の名前を聞きなさい、と言われていて電話に出たことも、おぼろげながら記憶に残っています。

その後、城山町に倉庫と事務所を移して少し大きくなり、さらに倉庫を大きくしながら移転して、橋本に約 340 坪の倉庫を購入して物流センターとし、現在は家一棟を建てる資材や木工、プレカット品などの納材を商売としています。

小川 創業時のメインのお客様は、地場の大工・工務店様ですね。

石橋 そこがスタートで、その後、一次取得者向け住宅で伸してこれた不動産関係の方へと販売先が変わり、時代と共にお客様は変わってきています。

私は、今の学生に当社の仕事を紹介するとき、「新建材屋」という言い方をします。かつては材木が主要な住宅建築資材でしたが、ニーズがあってベニヤ、合板が作られたというのが新建材の興りだと思います。言うなれば、これは技術革新で、家を作る材料に一つ新しいものが生まれ、それを扱うのが「新建材屋」というのが私の認識です。その後のユニットバスも、在来はタイル屋さん、防水屋さん、浴槽さんがいて設えていた浴室を我々が扱えるようになる形で伸ばしてきました。建具も、昔は、建具屋さんが開口部の寸法に合わせて作って設置しましたが、今は、建具メーカーがあって大工さんが施工をしています。プレカットもしっかり。

小川 技術革新で生まれる新たな建材で商機を生み出している仕事ということですね。

石橋 そして気がつくと、水廻りの工事はメーカー施工にもなっているのが工事も売る、そういう手間も販売しているのが当社の仕事で、これは今後も続いていくと思います。

工事に関しては、これだけ職人不足が言われる中で、メーカー施工であれ、ジャパン建材さんメニューであれ、我々独自に手配するものであれ、納材を担う当社の営業の能力、即ち「段取り」の一つだと思っています。各現場ではそういう手配も以前からしてまして、これは当社スタッフの誇らしいところです。新たにジャパン建材さんが、そういう我々のニーズを汲み上げようとされていると聞き、真っ先に頼もうと現場に伝えました。

小川 ありがとうございます。

石橋 我々の商売は、一つひとつの現場が積みあがって会社としての業績があるので、現場の意見・意思が絶対です。納得できるような仕組みや情報を、現場にどんどん落とし込んでいただければと思います。

小川 水廻り工事の内製化を担う「JK エンジニアリング」の使い勝手を現場の皆様にもっと実感いただけるよう努めます。

「営業とは何か」を学ぶ

小川 石橋社長は理系でしたね。ゆくゆくは家業を継ぐお気持ちでしたか。

石橋 いいえ、父から「お前は理系頭だから商売はできない」と、大学に入るときも、大学を出るときにも言われましたから。研究所に入り、技術職で約 7 年間、今で言う、インターネット関係の仕事をしました。そうこ

うするうちにいろいろ考えるようになりましたね、父に相談したら、「じゃあ、来い」と。小川 ちょうど三十路の頃というのは、いろいろと考える時期ですね、私もそうでした。

石橋 そのときに父が「企業のリスクマネジメントが大事だ」と言い出しまして、保険業法が変わる少し前で、保険業各社が異業種から人を集めてプロの代理店を育てる代理店独立制度を進めていました。その研修を受けることになりました。

小川 どのような研修内容でしたか。

石橋 まず「営業とは」から始まる 2 週間の座学、その後 1 か月間のロールプレイ。営業に必要なトークの一言一句を全て覚えるために家内を相手に練習しました。スキルに基づく有効面談の確率分析も教わって目白駅周辺をエリアに決められ、年の瀬迫る 12 月の 1 週間、人生で初めて「飛び込み」を経験しました。自分でもよくできたと思うのですが、1 週間で 1 件の契約が取れたときは涙が出るほど嬉しかったです。これで研修所を卒業し、その後 1 年半は支店で指導を受けながら毎日飛び込みを続け、その日報を書かされましたが、それが営業の管理方法ということも学びました。同時に、保険契約という紙面上の仕事を経験したおかげで、実際に商品があって説明ができる仕事の有難さを知ることができました。

小川 短期間で営業の基本からスキルの習得、さらに管理者として必要なことまで全て学ばれたということですか、凄いですね。

石橋 実は、研究所時代にも人様にプレゼンすることは経験してまして、先輩から、まずプレゼンでの話し方と、その後の質疑応答が「味噌だぞ」と仕込まれていました。よく頓珍漢な質問をする人がいますが、何故そういう質問をされるのかをじっくり咀嚼して、そこを紐解いてあげて、それから自分の話をする、これが鉄則だと教えてくれた先輩に今も感謝しています。

営業トークも同じで、相手の理解度に合わせて話すこと。それがプレゼンとの共通点だと改めて知り、教わりもしました。

小川 コミュニケーションが大事ということですね。これは、私も痛感しています。質問の意味を自分が勝手に解釈してしまって真意を伝えられなかったり、ボタンの掛け違いになってしまったりすることもあります。自分の思いをお客様や、社員一人ひとりに伝えていくには、部長から所・課長へ、さらに現場の一人ひとりに伝わるようコミュニケーションを繰り返すしかありません、私の仕事もそれに尽きます。

石橋 まさにそこです。相手の立場に立つて考えることが大事だと思います。

お客様の求めに応じて変わる

小川 早くからリフォームにも取り組んでいらっしゃいますね。

石橋 はい。今はリフォームショールームとしての「ロッキー」は、ここに社屋を構えたときに、父がエンドユーザーさんに物を売ってみたいと言い出してホームセンター形式で水栓金具などを並べて片手間に販売を始めたのが最初です。石橋商店では堅苦しいから、材工部門の屋号を親しみやすい「ロッキー」にしました。

小川 当初から「ロッキー」の名称を使っていたらよかったのですか。

石橋 はい。4 年ほどして近くに本格的なホームセンターができ、それを見て来た父が、専門店にはかなわないから止めると決めたのですが、その頃には水栓金具などの工事付き販売もするようになっていました。

そこへちょうどシステムキッチンが登場したので水栓金具などを一掃し、システムキッチンや洗面台を並べて「システムキッチン売ります!」というチラシを打ち始めました。それが当社のリフォーム部門の始

まりです。リフォームという言葉がまだなかった頃です。実は、1983 年設立のジェルコ（日本住宅リフォーム産業協会）の立上げに父が絡んだということも聞いています。小川 ニーズと技術革新をマッチさせた先駆だったということですね。

石橋 そうこうするうち「展示品じゃないのが欲しい」と言われる方も出てきました。その頃から水廻りショールームもできてきましたので、「ロッキー」を今のような打合せもできるショールームに衣替えしました。

小川 今では新規事業としてリフォームや建築に軸足を移す方もいらっしゃいますが、35 年も前から緒についていたのですか。

石橋 当時、社内では猛反対されたそうですが、そこは創業者ですね。頑として譲らなかったそうです。私はそれを引き継いできたものですから、これからも続けていこうと思っています。と言いますのも、お客様から「パッチングする」という苦情を頂いたことは一度もありませんから。また、相模原市の人口が約 72 万、八王子市が約 58 万、町田市が約 43 万の中で当社が手掛けるのは年間 300 件程でパッチングすることは有り得ないというのが私の持論です。

「限りなき幸福への道」

小川 企業理念とされているのは、どのようなことでしょうか。

石橋 企業理念は、父が掲げた「限りなき幸福への道」です。要は社員にハッピーになってください、ということです。現場の人間たちが「気持ち良く働ける、稼げるね」と思えてハッピーでいてもらうことが一番です。その理念にもう一つ、私に加えたのが「地域の住宅産業に貢献しましょう」ということ。この二つを真ん中に据えています。そのためには、現場でお客様から価値を認めてもらえる当社スタッフ一人ひとりを大事にしたい、そういう人間に集まってもらえる石橋ホーム資材という器、舞台を作るのが私の仕事だと思っています。ですから当社は人には投資していると思います。

小川 研修制度なども整備されているということでしょうか。

石橋 会社で一人を勉強しなさいというのではなく、これひとりの「やりたい」という意志をどれだけ伸ばすかを進めていることが一つ。もう一つは数を増やすことです。



5 年前に縁あって社会人経験のない女性が当社で働いてみたいと来てくれ、今はリフォーム部門の業務を任せています。その成長ぶりを目の当たりにして、私自身に気づきがありました。

その次の年も、募集していないのに「入りたい」という新卒が来てくれ、4 年前にはルートセールスにも新人を入れました。さらに昨年 4 月に 2 人、今年も採用を予定しています。おかげさまで新卒が採用できましたので、彼らが育って伸びてくれば、会社は強くなると期待しています。

また会社というのは劇的に強くできるものではないので、将来的に「社長をやりたい」という人間に渡しやすくするために、10 年くらいをかけて徐々に準備を進めていく必要があると考えています。

年に人を 2 人ずつ採用していくと、10 年後に 20 人。一人の生産能力から計算して将来の企業像を想定し、足腰を強くしながら、

現場の人間が楽しく、上を向いてやってくれるように、私も頑張りたいと思います。

やりたい人間に経営を任せる！

小川 将来に向けてのビジョンをお聞かせいただけますか。

石橋 ルートに関しては対お客様の話になりますが、エンドユーザーさん向けについては、リフォーム部門を拡充するという方向で考えています。財務面から言うと、リフォーム部門を厚くしておく資金面が楽になります。

リフォームスタッフの半数は女性で業務を担当し、契約時のルールも自分たちで決め、それに則って仕事を進めていることも大きい要素になっていますが、女性の特性と、ここ一番で力が出せる男性の持ち味がほどよく調和して仕事ができています。

小川 どの部門、現場にも頼もしい方たちが揃っている社員皆さんが主体的に動いていらっしゃいますね。

石橋 そういうスタッフがいてくれるので、器を用意すべき私としても、おおいに働き甲斐を感じています。

小川 現状の売上比率はいかがですか。

石橋 ルート 7、リフォーム 3 の割合です。

小川 それは変わっていくのでしょうか。

石橋 石橋ホーム資材の核はルート営業ですから、劇的には変わらないと思います。同時に単に物を売るだけでなく、新人たちをどうやって育てるか、親分・子分ではないですが、どうすれば人を育てやすいかも考えながら部下を育成する「人育て」ができる人間を育てることが次のステップです。

さらにマネジメントができるようになってくれば、「じゃあ、社長をやってくれるか」という期待に応えてくれる人間が出てくるのでないかと考えています。

小川 石橋社長直伝の経営に必要とされているのはどのようなことですか。

石橋 一営業マンから組織のリーダー、そこから経営者となるには「経営理念とは何ぞや」という視点も大事だと思います。私自身、今さらながらその凄さに感動している企業理念を掲げる上場企業で勤務も経験し、いろいろなところに入りさせていただき、ハウス・デボをはじめ、さまざまな考えの方とお話する機会も得ました。そういった経験の上に企業はこうあるべき、というのが自ずと出てくるだろうと思います。

私は事業継承の世襲は全く考えていませんので、「次の社長をやりたい人」を社内公募しています。社内でよく話をするのは、「これをやりたい」の延長線上で「社長をやりたい」という声があっても良いということです。これは本気ですので私が言い続けていくしかないと思っています。

小川 社内で気軽にそういうお話をされるフラットな社風、素晴らしいですね。

石橋 スタッフに隠し立てをしない、壁を取り払ってしまったら気が楽になったというのが正直な気持ちです。

我々は仕入れができなければ商売ができませんので、信用というのが非常に重要です。社長をやる以上、責任は伴いますが、自分の家や資産を担保に入れて経営を引き継いでもらうというのは無理な話です。

小川 そこがまさに皆様が事業継承で直面されるところだろうと思います。

石橋 当社は父の代から公私を分ける考え方で、会社の資産があっても取引先様からどれだけ信用をいただけるか、そのために決算書を公表し、説明責任も果たしてきています。その信用を維持する、さらに増やすことが私の仕事と肝に銘じています。そして、次の社長に渡したいと思います。

小川 数年後、この続編をぜひ聞かせていただきたいと思います。

本日はありがとうございました。

ジャパン建材による提案コーナー

住まいづくりサポートゾーン

国策情報、保険、地盤調査など工務店様の家づくりをご支援していくゾーンです。

今回は、住まいづくりサポートセミナーだけでなく、パッシブ住宅、およびゼロエネルギー住宅の展示躯体を活用し、工務店様の住まいづくりをサポート致します!!

【今回の一押し!!】

・パッシブ・ゼロエネルギー住宅展示躯体コーナー

Bulls 商品を中心としたパッシブ住宅、およびゼロエネルギー住宅躯体の仕様をお施主様へのご提案に繋がるよう説明員が懇切丁寧に説明致します!!



・バラエティ豊かなセミナーコーナー

住まいづくりサポートメンバーが建築業界の現状とそれに向けての対応策をお答え致します!!



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!!

出店メーカー各社のご協力をいただいて多数出品。
良い品を取り揃え、どこよりもお安く。
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!!



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
お越し願います。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



ジャパン 建材 フェア

出展メーカー200社以上!!

住宅建材総合展示即売会



33rd

おかげさまで、第33回 (通算75回)

特価市場開催!

2015.3.13 〔金〕 9:30_{am} / 14 〔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

住まい方・暮らし方
「くつろぎ」



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 ブルズ木材会



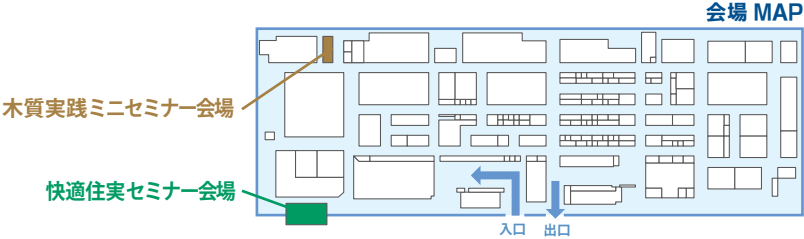
ジャパン建材株式会社は地球環境の保全につとめています。
ISO14001の認証を全営業所で取得しています。



セミナー スケジュール

快適住実セミナー

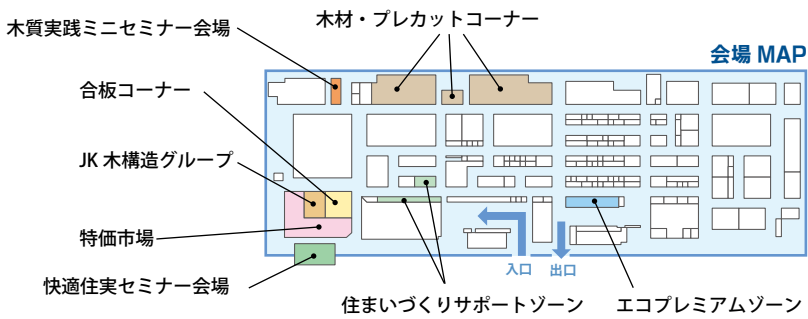
3月13日（金）	タイトル	講演者
11：00～12：00	「木造建築・木材活用の展望」	東京大学 名誉教授 農学博士 安藤 直人 氏
12：30～13：30	「町と家の間をデザインする」	建築家 伊礼 智 氏
14：00～15：00	「女性が創る、新たな市場」～建設業界の活用～	有限会社ゼムケンサービス 代表取締役 籠田 淳子 氏
3月14日（土）	タイトル	講演者
11：00～12：00	「CLT 特別セミナー」	一般社団法人日本 CLT 協会
12：30～13：30	「町と家の間をデザインする」	造園家 荻野 寿也 氏
14：00～15：00	「数値で見る省エネリフォームのポイント」	近畿大学 建築学部長 岩前 篤 氏



木質実践ミニセミナー

3月13日（金）	タイトル（各回 30 分程度予定）	講演者
11:00～	「今なぜ森林認証なのか？」	PEFC アジアプロモーションズ 事務局長 武内 晴義 氏 ・ 部長 堀尾 牧子 氏
12:00～	「CLT 開発の現状と展望」	一般社団法人日本 C L T 協会 岩坂 将 氏 ・ 中島 洋 氏
13:00～	「JK グループの中大規模・木質構造、事例材料紹介」	ジャパン建材株式会社 木構造事業部 木構造建築課 内野 吉信・菅谷 恭裕
14:00～	「実演！プレカット CAD 入力のいろはパート 3」	ジャパン建材 木構造事業部 プレカット課 新富 裕
3月14日（土）	タイトル（各回 30 分程度予定）	講演者
10:00～	「今なぜ森林認証なのか？」	PEFC アジアプロモーションズ 事務局長 武内 晴義 氏 ・ 部長 堀尾 牧子 氏
11:00～	「CLT 開発の現状と展望」	一般社団法人日本 C L T 協会 岩坂 将 氏 ・ 中島 洋 氏
12:00～	「JK グループの中大規模・木質構造、事例材料紹介」	秋田グルーラム株式会社 建築部 部長 阿部 武志 氏 ・ 次長 阿部 孝紀 氏
13:00～	「実演！プレカット CAD 入力のいろはパート 3」	ジャパン建材 木構造事業部 プレカット課 新富 裕

ジャパン建材による提案コーナー



エコプレミアムゾーン

まだまだ売電お得な太陽光パネル、蓄電池を！
メーカー各社製品を展示して、ご提案します。

- フォーアールエナジー(株) (12kW 蓄電池)
- 太陽光パネル & HEMS 展示
- グラモ iRemocon (スマートフォンで家電コントロール)

両日各100名様
限定！

太陽光図面をお持ちいただいた方には、
アートフラワー（花小鉢）をプレゼント！



※花の種類・色は
写真と異なる場合
がございます。

合板コーナー

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、認証材を活用したカナダ製品の利用をご提案します！

●森をイメージした合板コーナー

国産材利用を促進する国内合板を中心に、メーカー各社の多彩な製品をご紹介。構造用合板、針葉樹構造用合板・長尺、LVL、認証材合板、各メーカーの針葉樹塗装型枠合板を展示します。併せて最新の合板関連情報を発信します！



●カナダコーナー

カナダの自然に育まれた認証材で作られる木質製品をご紹介。在来軸組工法、2×4、中規模木造建築にも活用できます！



JK 木構造グループ

「中・大規模 木質構造建築」
ジャパン建材木構造建築課・キーテック
秋田グルーラム・物林・宮盛
私たちがサポートします。

●今回の見どころ

- ・CLT 兵庫 E ディフェンス実大振動実験使用躯体部分展示
- ・日本最大規模木製太陽光架台完成・実物展示
- ・納入施工事例パネル展示 (LVL・製材・集成材)

●今回の聴きどころ

木質実践ミニセミナー 両日開催
ジャパン建材フェア セミナー情報（折り込みページ）で開始時間をご確認ください。

- ・「今なぜ森林認証なのか」
講演者：PEFC アジアプロモーションズ
- ・『CLT 開発の現状と展望』
講演者：一般社団法人日本 CLT 協会
- ・「JK グループの中大規模・木質構造、事例材料紹介」
講演者：JK 木構造 G・秋田グルーラム株式会社
- ・～実演！プレカット CAD 入力のいろは パート3～
講演者：ジャパン建材株式会社



軽量で加工が容易な補強材付き 型枠兼用断熱パネル スタットボード

岩倉化学工業株式会社

『スタットボード』は、型枠用として使える、補強材付き型枠兼用断熱パネルです。軽量で加工が容易というメリットに加えて建築現場からの廃材軽減にも貢献します。

- 【撥水性・透湿性をもつ発泡ポリスチレン製】
- ◇優れた断熱性能を発揮するだけでなく、撥水性にも優れています。
 - ◇吸水性が低く、かつ水蒸気の透湿は妨げない性質があり、壁体内の環境を最適に保つことが可能です。

- 【廃材処理の軽減に貢献】
- ◇製品サイズは最大 3m まであり、パネルジョイント部が少ない壁面を構成できます。
 - ◇必要に応じて工場プレカットも可能です。

- 【十分な強度＋剛性で躯体工事も可能】
- ◇断熱材にはせき板として十分な強度と剛性を有し、型枠兼用での躯体工事も可能。
 - ◇後張り施工にも使えます。



- 【多彩な内・外装材を直接施工】
- ◇補強材部分は高密度ポリスチレン発泡体。
 - ◇ビス、釘打ちができるので支保工解体後は仕上材の下地に転用でき、多彩な内外装材を直接施工することが可能です。

- 【石膏ボードの蒸れ防止】
- ◇内断熱用に開発された『スタットボード GT4』を使えば 12mm の空間を作ることができます、電気配線や下地の追加が容易になります。
 - ◇石膏ボードの蒸れを防ぐ特性にも優れています。

本物の木と共に暮らす贅沢。 無垢材挽き板化粧フロア ライブナチュラルプレミアム

朝日ウッドテック株式会社



“ひとりでも多くの人に、本物の木の良さを知ってほしい”。そんな想いから生まれたのが、無垢材挽き板化粧フロア『ライブナチュラルプレミアム』。世界中の厳選した原木から、一貫生産で日本の熟練した職人たちの手で仕上げる、本物の木と共に暮らす贅沢を知ることができる最高傑作です。

- 【本物の木の良さを知ることができる】
- ◇‘素足’で木のやさしさ、‘目’で素材のすばらしさを味わえる。
 - ◇銘木そのものの風合い、感触と、摩擦・汚れなど耐久性の両立をした「ナチュラルマット塗装」。メンテナンスに手間のかからないフリーワックス。

- ◇足の裏が触れたとき心地よく感じる溝形状「オリジナルラウンドライン」。

- 【床暖房安心対応加工＋省施工】
- ◇約 150mm という広幅サイズでありながら、床暖房可能な寸歩安定性を実現。割れや反り、隙の心配が少ない、独自の技術「床暖房安心対応加工」を施しています。
 - ◇複合フローリングの標準的な設計サイズ（1 尺× 6 尺× 12mm 厚）で省施工。ボーダータイプ無垢フローリングと比較した施工時間は約 1/3。

- 【環境に配慮した「エコフロア」】
- ◇挽き板部分は、適切に管理された天然更新林のアメリカ広葉樹と北緯 45° 近辺に分布している世界各地のオークを使用。
 - ◇基材には、FSC 認証材を使用。
 - ◇床材として、史上初の「グッドデザイン賞」を受賞。





ジャパン建材
西日本グループ
関西営業部

北大阪営業所



所長 森 友作



京阪電鉄



ひらかたパーク

平素はお得意先様、仕入先様には大変お世話になり、ここに改めてまして厚く御礼申し上げます。

北大阪営業所が所在する門真市は、大阪府の北東部にあり、市域は東西 4.9 キロメートル、南北 4.3 キロメートルで、面積は 12.28 平方キロメートル。人口約 13 万人のこの町のイメージは、やはり Panasonic さんのお藤元…というものではないでしょうか。

たしかに門真市は、東大阪工業地帯の重要な位置を占めていますが、ここでは「それだけではない!」ということをご紹介したいと思います。とはいえ、門真市だけでは若干不安なので(涙)、近隣の守口市、寝屋川市、枚方市、それから交野市も「チーム北河内」として合わせてお話させていただきます。

この北河内は、通勤通学の足として京阪電車が走る地味ながらも奥深い地域。出身者も、ますだおかだや中川家といった大阪らしいお笑い芸人さん達だけではなく、角番脱出大関豪栄道、雑草魂で日本人選手初のメジャーリーグ胴上げ選手となったボストン・レッドソックスの上原浩治、昨年の大河ドラマ主人公 V6 の岡田准一…となかなかの顔ぶれなのです。

岡田准一といえば、彼が「超ひらパー兄さん」としてイメージキャラクターを務めるひらかたパーク(通称ひらパー)、この地域でこよなく愛されている遊園地。年間来場者数 100 万人を目指してかなりの無茶ぶりを兄さんが強いられるテレビ CM は、全国ネットではないのが残念なほどの楽しい出来栄えです。

歴史に目を向ければ、平安の昔から七夕伝説の舞台とたとえられた交野(天野川も流れていて、星にちなんだロマンチックな地名も多い)や、江戸時代から続く銘菓くらわんか餅も美味なる枚方、鉢かづき姫伝説が残る寝屋川…などなど。

あと、京阪電車も近年リニューアルされてとても素敵なお洒落電車に変身!「京阪なんて梅田にもなんばにも着かへんし乗らへん」という人も、「京都に行くとき京阪は乗るけど、門真も寝屋川も枚方も寝てもうてるわ～」という人も、そもそもこれらの地名を聞くのは初めてだという人も、それではもったいない話、なのではないでしょうか?

因みに、営業所の向かいにある回転寿司「すしバリュー」は本当に安くて美味しいです。営業所にお立ち寄りの際は、是非お試しあれ!

北大阪営業所は営業 7 名、業務 5 名、倉庫担当 3 名、総勢 15 名にて北は箕面、南は岸和田、東は奈良、西は西宮・芦屋と、もともと木材だけの営業所と住設・建材の営業所が一つになった事もあり、営業・配送エリアは広いですが、「笑顔の種を送ります!」の合言葉をモットーに、これからも所員一同励んで参る所存で御座いますので、今後共、変わらぬご指導ご鞭撻と尚一層のご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



合板天気図

曇りのち晴れ

ジャパン建材 合板部
部長 畑野 昌俊

新設住宅着工戸数

2014 年の年間新設住宅着工戸数は 89.2 万戸と発表された。2013 年比で 91.0 %。その内、木造住宅着工数は 48.9 万戸で 2013 年比 89.0 %となった。消費増税前の駆け込み需要の影響を受けていない 2012 年と比較すると着工数は 101.1 %、木造住宅着工数 100.6 %となっている。そのような着工状況の中、合板についてはどうであっただろうか。

国内合板

国内針葉樹合板の 2014 年年間生産量は 261.7 万 m³ で 2013 年比 99.6 %、針葉樹出荷量は 252.3 万 m³ で 94.4 %となった。輸入合板の入荷量は 349.1 万 m³ と 2013 年比で 95.8 %になった。針葉樹合板はほぼ前年並みの生産量となり、着工数の減少幅より多く、供給過多と言わざるを得ず、弱含みの展開が訪れた一因になったことは否めない。輸入合板も針葉樹ほどではないが供給が勝っており、結果的に一時期、弱含んだ相場展開が生まれた一因と思われる。今後、同じことを繰り返さないことを願いたい。

国内針葉樹合板の状況は実需の少なさを背景に、荷動きに迫力がないうえ、商社・問屋の売上確保の販売競争で価格がばらつき、口銭泣きが当たり前になっている。メーカー在庫量は 1 か月程度であり適正水準にある。これから需要が上向いてくることを考えるとメーカー・商社・問屋が節度を持った販売を心がけることで、この状況を脱するものと思われる。

輸入合板

輸入合板の荷動きも勢いがいない状態が続いている。現地価格は原木調達状況の悪化などで強基調であり、価格調整する要素は全くない。現状は港頭在庫が多い状況となっているが、これから入荷量も減ることが予測されており、徐々に調整されるものと思われる。

3 月決算期を迎え各社思惑は様々あると考えるが、原価割れの商売を続けられるはずもなく、値上げの機会を伺っている、価格は上昇傾向の中にあることは間違いない。

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>