



CONTENTS ●第33回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ御礼!...p.1 ●JK 情報センター 需要動向予測調査「平成 27 年度第 1 四半期 4 月～6 月」...p.2 ●トップ対談...p.3
●JKHD グループ東北復興支援／私たちの非住宅「木造建築」をご紹介します!...P.4 ●平成 27 年度上期 各地の開催予定「ジャパン建材フェア」／参加募集中!!「第 15 回雙環フォーラム」...p.5
●商品情報 ●HDJ & HDP ●イチ押し Bulls ●合板天気図 ●地域活性化隊

第 33 回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ御礼!

景気回復基調を背景に低迷感を打破！ 総来場者 24,643 名、総売上額 494 億円!!

平成 27 年 3 月 13 日・14 日両日の「第 33 回ジャパン建材フェア（通算 75 回）」開催に多大なご支援・ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。晴天に恵まれ、おかげさまで盛況のうちに終えることができました。当初売上計画 475 億円でしたが、495 億円に上方修正し、修正計画比 99.8%となりました。皆様のご来場・お買上げに心より感謝申し上げます。

開場式 3 月 13 日 9:00 ～ 9:30



出展メーカー様代表で挨拶
株式会社ノダ
代表取締役社長
野田 章三 様

第 33 回ジャパン建材フェアは通算 75 回、その始まりは 1978 年 3 月の第 1 回まるよし市、総合建材問屋としての社内的な意識をもってもらう、また全国のお客様に何でも揃う建材問屋ということをアピールするために開催されたそうです。以来継続され、売上高・利益額でも業界ダントツ企業を実現されたルーツはジャパン建材フェアであり、このフェアがなくなることはないと思います。また今回のテーマ“くつろぎ”は、子育て世代、熟年世代の方にも共通して今一番必要とされているものだと思います。この 2 日間にくつろぎはありませんが、フェア終了後には達成感をもって、ゆったりと心身を休めていただけたと思います。目標達成に向けて皆様のご協力を宜しくお願い申し上げます。



ジャパン建材株式会社より挨拶
代表取締役社長
小川 明範

昨年 3 月の『第 31 回ジャパン建材フェア』は消費税駆け込み前にあたり盛況でした。その後の 1 年間は苦戦を強いられましたが、平成 27 年度は、当社需要予測でも回復基調が感じられ、日経平均株価も 19,000 円超を記録しました。今回は、潮目を変えるジャパン建材フェアと位置付け、地域密着でご商売されている皆様が、ハード・ソフトの両面から快適で豊かな住まいづくり実現にお役立ていただける“くつろぎ”をテーマとしました。この 2 日間、汗を流して皆様のご期待に添えています。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

ファンファーレを合図に
『第 33 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

株式会社ナバケン	代表取締役社長	名畑 豊文	様
株式会社ウッドワン	代表取締役社長	中本 祐昌	様
クリナップ株式会社	代表取締役社長	井上 強一	様
株式会社ノダ	代表取締役社長	野田 章三	様
株式会社ノーリツ	代表取締役社長	國井 総一郎	様
フクビ化学工業株式会社	代表取締役社長	八木 誠一郎	様
JKホールディングス株式会社	代表取締役社長	青木 慶一郎	様
ジャパン建材株式会社	代表取締役社長	小川 明範	様



会場入口に設けた「住まい方・暮らし方コーナー」には、外と内をつなぐ間としての庭に本物の草木も配置した住まいを再現。“くつろぎ”を体感いただくとともに、各戸の外構が町の景観につながっていくことも実感いただきました。



『快適で豊かな住環境の創造』をジャパン建材の経営理念と定めて第 4 回目となった「第 33 回ジャパン建材フェア」のテーマは“くつろぎ”。住宅の性能を追求すると同時に、こころ豊かに暮らせる住まいづくりをハード・ソフトの面からご提案しました。

次回『第 34 回ジャパン建材フェア(通算 76 回)』は
平成 27 年 8 月 21 日(金)・22 日(土)に開催します!



大建工業株式会社様の V コール



開会に先立ち、
ジャパン建材若手社員による「木遣り」を披露

JK情報センター

平成 27 年度第 1 四半期（4 月～6 月）見通し

工務店様・販売店様での需要予測

平成 27 年度第 1 四半期（4 月～6 月）に向けての需要予測がまとまった。平成 26 年度第 3 四半期・第 4 四半期では「微減・減少」回答が多かったが、消費税増税の駆け込み需要の反動による昨年からの市況の低迷は底を打ち好転するのか、注目のアンケート調査となった。

さて、あらためて需要予測を見ると前回（平成 26 年度第 4 四半期）のアンケート調査同様に約 4 割が微減、同じく約 4 割が前年並みとの回答となった。工務店段階では前回よりも若干回復のマイナス 40.6 ポイント、販売店段階でも同じく前回より僅かに回復のマイナス 36.4 ポイントとなった。

続いて、エリア別需要を見てみると、全国的にやや控えめな景気予測回答が相次ぐ中で、四国エリアは極端に好転しており、つづいて関東・近畿・九州エリアでも「増加」または「前年並み」の合計が過半数となり、前回以上に回復機運を裏付ける結果となった。

さらに県別となると、四国 4 県をはじめ前回調査時とは対照的に好転している県と、依然として低迷している県とで、地域における温度差が顕著に表れた。

昨年 11 月、10%への消費税の引き上げ先送りが発表された。住宅購入を検討している消費者にとって時間的余裕が与えられただけではなく、潜在的な需要の喚起にも繋がるのではないか。また史上最低水準を維持する住宅ローン金利、住宅ローン減税など政府による住宅取得支援策の充実もあり、今年はユーザーにとっての好環境が整っている。

次回、第 2 四半期アンケートでは大きな期待を以って臨みたい。

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前回調査とは一転し、増加予測・前年並み予測が大幅に増える結果となった。今年度は「省エネ住宅ポイント制度」という形でかつてのエコポイントが復活し、中古住宅の購入時にリフォームで優良住宅化を進める一環として断熱や耐震化が挙げられるが、これらが窯業・断熱材メーカーの回復予測にも表れているのではないかと考えられる。また、住設機器メーカーにおいても、前回 8 割強が減少と答えた

のに対して今回の調査では減少予測は

約 4 割にとどまるなど、市況が大きく好転しつつあることが伺える。

	増加予測	前年並み予測	減少予測
合 板	10.0%	41.4%	48.6%
木質建材	3.6%	30.1%	66.3%
窯業・断熱	25.0%	34.8%	40.2%
住設機器	37.5%	18.1%	44.4%

リフォームの現状

工務店様における月のリフォームの仕事量も前回（平成 26 年度第 4 四半期）と比較して若干の好転傾向が見受けられる結果となった。団塊世代がその先の 20 年を楽しむため、また相続税対策も兼ねて自宅の一部を賃貸併用としてリフォームしたり建て替えるといった動きが出始めているようであるが、過去に例を見ない超高齢化社会に向けてリフォーム業界の今後の変遷にも引き続き注目していきたい。

調査の目的

この調査は、ジャパン建材㈱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。

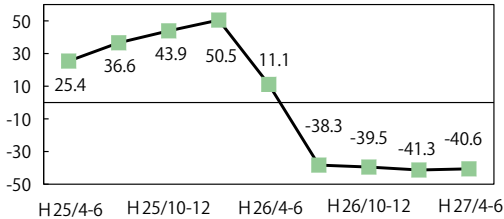
調査の時期と方法

この調査は平成 27 年 2 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。

※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。



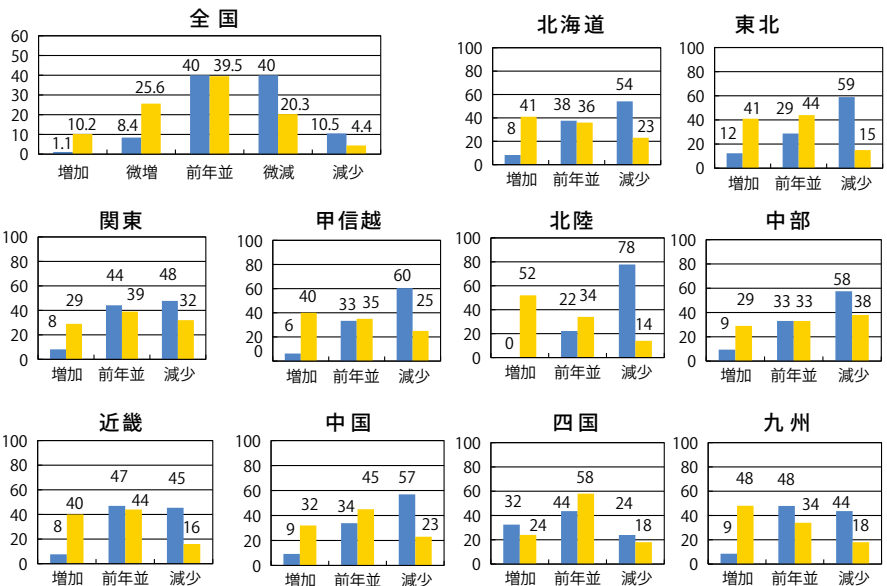
●工務店様での需要予測

「増加」「微増」「前年並」「微減」「減少」の中からお選び頂き、総回答数よりそれぞれの割合を算出致しました。単位は、「%」となります。

平成 27 年度 第 1 四半期
平成 26 年度 第 1 四半期

全国 回答数 2,963

有効回答数			
北海道	133	中 部	233
東 北	348	近 畿	328
関 東	1,081	中 国	195
甲信越	192	四 国	117
北 陸	54	九 州	282



トップ対談

株式会社 日創建材

【会社概要】
本 社 熊本県上益城郡益城町寺迫 1209-1
創 業 1985（昭和 60）年
設 立 1987（昭和 62）年
資 本 金 2,000 万円
年 商 15 億円
従業員数 22 名

代表取締役会長
青柳 米生 様
あおやぎ よねお



【プロフィール】
1945（昭和 20）年 長崎県に生まれる
1985（昭和 60）年 建材流通会社から独立
1987（昭和 62）年 株式会社日創建材を設立
2010（平成 22）年 代表取締役会長に就任

代表取締役社長
青柳 善久 様
あおやぎ よしひさ



【プロフィール】
1970（昭和 45）年 熊本県に生まれる
1990（平成 2）年 メーカーに入社
1994（平成 6）年 株式会社日創建材に入社
2010（平成 22）年 代表取締役社長に就任

日々創造、工夫をつづけ、挑戦し、住まいづくりのパートナーとして地域発展に貢献しています。

確かな手応えを得て独立

小川 今年で創業 30 周年ですね。おめでとうございます。まず、30 年前にご創業された頃からお話いただけますでしょうか。

青柳会長 創業は昭和 60 年 6 月です。それまで約 20 年間、ある建材流通会社にお世話になっていました。当時、住宅着工数も毎年うなぎ昇りに増え続け、建材も飛ぶように売れた時代でした。本当の意味での営業の苦労はしていなかったと思います。昭和 48 年 11 月の第 1 次オイルショック、さらに昭和 55 年の第 2 次オイルショックも経験しました。その後、会社の体制も刷新しなければいけない状況になり、本格営業が求められるようになって、私自身の営業スキルを見直すことになりました。

独立前の数年間、私自身いろいろな葛藤がありました。その中で商売の仕組みや本格的な営業に一から取り組みながら努力を続け、「この苦労を続けていけば失敗しないだろう」という確かな手応えを感じられるようになり、不思議にも、一人でやっていく自信がついてきました。

小川 そして独立を決意されたのですね。
青柳会長 独立を決めてからは、特に最後の 1 年間は会社への恩返しと思い頑張った記憶がよみがえってきます。周囲にも独立の相談をしましたが、ほとんどの人から「こんな時代に独立しても絶対に苦労するから止めたほうがいい」と引き止められました。同じ業界で営業を経験され、昭和 55 年頃から独立されていた方々もいましたが、皆さん苦戦を強いられている状況でしたね。
小川 景気の先行きが見えない状況だったでしょうからね。

青柳会長 ですが、その時には「やっていける」という確信を得ていました。
小川 これならやっていけるという手応えは、具体的にどのようなものでしたか。
青柳会長 建材の流通会社や工事会社と競合しても負けない哲学といえましょうか、その裏づけがあったような気がします。

また、そのときは気づきませんでしたでしたが、結果的には昭和 60 年に景気が底を打ち、その後は地殻変動しながら上昇に転じました。時代にも恵まれたと思います。

小川 昭和 61 年秋以降のバブルですね。
青柳会長 もう一つは、強力な後押しをしてくれた家内の存在です。普通は、まず家族の反対がありますが、我が家の場合は諸手を挙げて賛成してくれ、それが一番の応援歌になり、支えられました。

小川 素晴らしい奥様の協力を得て、共に歩んでこられた 30 年でもあるのですね。
青柳会長 はい。最初は資金もない、組織もない、小さな倉庫を借りて私たち夫婦と職人 3 人の 5 人で、私が営業と資材運搬用に乗り分けていた中古の軽トラックと 1.5t トラックを購入してスタートしました。2 年後には法人化し、平成元年に最初の自社倉庫と事務所を持つことができ、それからは順調で周囲からも助けていただきました。

もう一つは、バブル景気の頃は投資の余裕など全くなく、投資の誘いもなかったことです。もう少しバブルの到来が遅く、資金にもゆとりができていたら、冒険や余計な投資をしていたかもしれません。
小川 ひたすら本業に専念され、バブル景気にも翻弄されなかったということですね。
青柳会長 それも、幸運だったと思います。

日々創造をつづけ、挑戦する！

小川 社名の由来をお聞かせいただけますでしょうか。
青柳会長 我が社が経営理念としている「社

会に貢献できる一級人材を目指し、心を大切に日々弛まぬ努力と精進を重ね、個々の資質を向上させ、地域に社会に信頼のネットワークを構築し、地域発展に大きく貢献する」、この心構えをそのまま社名にしました。
小川 その名のとおりに輝いていますね。

青柳会長 流通業というのは大きなパワーを要します。ですから、創業当初からこだわってきたのは、一人でもできる工事で力をつけ、工事で一番手になろうということでした。その実績を重ねながら、チャンスがあれば材販も取り込んでいこうと。その方向性は間違っていなかったと思います。

今も子供たちには、工事力をもっともっと磨き抜き、県内・外で内装・外装工事は日創建材だと高く評価される力をつけなさい、と言っています。

小川 独立前に営業経験があったにもかかわらず、敢えて工事を主体にされたのは、例えば、建材店からの工事受注の可能性もお考えにはあったということですか。

青柳会長 いいえ、そういう考えは全くありませんでした。元請から直接工事を受注することにこだわり、お客様を開拓してきました。それも正解だったと思います。

小川 現時点での販売部門と施工部門の売上構成比はいかがですか。

青柳会長 やはり内装・外装工事の割合が高いです。マンション等の内装工事には建具や床材も入っていますので工事と材販の明確な線引きが難しい面もありますが、基本的には材販にこだわり、内装、外装、木建の各工事用資材の主要メーカーを絞り込むことで大きな柱を作っています。

『三本の矢』で一步でも前に進め！

青柳会長 私が独立した時、長男が中学校 3 年生でしたので、進学の間には仕事を手伝えました。

私の思いは、現状で留まることをよしとしない、現状よりは一步でも前に進むことです。子供が成長する過程で会社もステップアップすることができ、私の後ろ姿を子供たちにも見せてこれたのではないかと自負しています。

長男が入社し、次男も入社し、さらに、長男と次男のちょうど真ん中の年齢である娘婿も入ってくれました。こうして親と一緒に仕事をしてくれるようになったことも、非常に嬉しいことです。

小川 5 年前に社長に就任された、私と同年代の青柳善久社長がご長男ですね。

青柳会長 はい、娘婿の黒川繁治が取締役専務、次男の青柳剛が取締役部長です。

私が創業したのが 40 歳前、5 年前に長男が同じ年頃になり、私が元気なうちにバトンタッチをして 5 年～10 年の間に事業承継ができればと考えていました。今年、私の 70 歳を一つの区切りとし、30 周年を節目に長男の後継者として、私は第一線を退く予定です。

今までは時代の流れと勢いでこられた 30 年間だったと思います。今からの 30 年間は時代の変化も大きく、非常に大事な時期になると思います。どんなに時代が変わろうとも、自分の身の丈、器量を年々創り上げてレベルアップしていく、そこには苦労もあると思います。その覚悟をもって、故事にもあるように『三本の矢』の結束力で強い力を出して仲良く事業を推進していく、ここに今からの 30 年の日創建材の命運がかかっていると思います。

小川 青柳会長は、引退されるのですか。
青柳会長 その後は、ERA に加盟し、またハウス・デボ加盟店として完成保証の取次店にもなっているグループ会社的美智商事

株式会社の事業に専念し、グループ間の相乗効果を発揮して総合的に地域に貢献していける体制づくりに励む計画です。

今後も、伸び代はある !!

小川 青柳会長から今後を任されるお立場にある青柳社長の思いをお聞かせいただけますでしょうか。

青柳社長 社長就任後も常に会長が傍にいて目配りもしてくれて、正直言って、まだ社長職を 100% できていないのが現状です。実は、私が社長を任されたのはリーマンショック後でした。公共工事も含め、一時期、非住宅を担当する営業二部が大きく落ち込み、その間はかなり苦戦しました。
小川 厳しい環境の中で何とか盛り返さなければいけないという重責も感じ、大変でしたでしょう。

青柳社長 その時期に、営業一部が木建のサイディング工事を中心にシェアを大きく伸ばすことができました。逆に今は、消費税増税前の駆け込み需要の影響で営業一部が苦戦しています。でも、その部分を営業二部が頑張って会社全体としては前年比 10% 以上の増収増益を実現しています。

小川 凄いですね。
青柳会長 落ち込んだ部門を補っていけるバランスを形成することができました。これは、社を挙げて取り組んだ努力の成果だと思います。

青柳社長 営業業績については、会長の後ろ姿を見ながら育ってきました、材販に力を入れていきたいという切り口をもちながら工事受注を進めてきています。おかげさまで社長就任後は右肩上がり毎年業績を上げることができ、日創建材の大きな武器になっていますので、創業時から会長が目指してきたことは実現できていると思います。

同時に、工事の実績を積んできたことで当社の工事キャパも広がり、施工力や管理能力などを総合的に見ていただいて、お客様から「日創建材は力がある」という評価をいただいています。同時に営業のフォローもしっかりできています。その両面で新しいお客様が増えてきていると思います。



小川 お客様からの高い評価と期待に確実に応えていらっしゃるということですね。

大事なこれからの 30 年間に向けての成長戦略をお聞かせいただけますか。

青柳会長 この 5 年間の実績を踏まえて今後の事業計画を見通しながら戦略を立てていく必要があります。私は、「熊本の市場だけを見ても、やり方によっては大きく伸ばせる可能性がある」と話しています。

青柳社長 非住宅に関しては、公共施設はもちろん、老健施設、店舗などの軽天工事にも取り組んでいます。これらはまだまだ伸ばせる分野だと考えています。それに加えて木工事も、当社で抱えている大工さんの数を増やしていくことでさらに受注を伸ばせると考えています。

小川 伸び代はまだあるということですね。
青柳会長 まだまだあります。
青柳社長 さらにプレカットや水廻りもこれから取り組んでいくべき分野で、「一つの物件でより多くのものを手掛けていくこと

を追求していかなければならない」と、社内でも常に話しています。

青柳会長 プレカットへの取組みは、工場の M & A といった可能性も考えながら展開していくべきではないかということ。これは私の夢として子供たちにも話していますが、過剰な冒険ではなく、自分たちの実力を確認しながら、アクションをどう起こしてくれるか、おおいに期待しています。

小川 新築住宅需要が減少傾向にあり、どんどん市場がシュリンクしているので成長戦略を描くのは難しい、という声が大きいこの業界において頼もしいご発言です。

一方で全国的に言われている職人さん不足は、日創建材様ではいかがですか。

青柳社長 当社専属もいますが、内装工事は、それだけでは全てをこなせませんので協力会社にも力になってもらっています。

人手不足が解消できれば、一層の拡販が期待できますので、この人手不足を理由に受注が限られていく事態は避けなければいけないと思っています。

小川 日創建材様でも、職人さん確保が課題ではあるのですか。

青柳会長 はい、大きな課題です。ですから、当社で独自に人を養成する取組みを 4、5 年くらい前から始め、年間 2～3 人を採用して育ててきていますが、定着率が課題です。そこを会社としてリスクをとりながらも人を育ていきたいという思いで、今、体制強化に取り組んでいるところです。

青柳社長 それと同時に営業マンの商品知識が営業力に欠かせない大事な要素になると思いますので、ジャパン建材さんのご協力もいただきながら一人ひとりを強くするメーカー研修にも取り組んでいます。

小川 これだけ少子化が進み、さらに人の確保は難しくなっていくでしょうから何といても、「人」が一番のポイントですね。

青柳会長 人は石垣、人は城、企業の真価は人で決まると思います。

ビジネスチャンス創出の情報発信

小川 来年から電力の自由化が始まります。それによって住宅そのものが大きく変わる、とも言われています。また東京電力は、2020 年までに電力量計を全てデジタルに切り替えると言っています。そういう変化を見据えた取組みも必要ではないでしょうか。

青柳会長 確かに時代の変化によって風景は変わっていくと思います。変化や新しいものを取り入れていける柔軟性をもつことは大事だと思いますが、変わる風景に気を取られないで時代の変化をしっかり見据えて軸足をぶれさせないこと。商売の軸足は、自分たちの一番強い本業で勝負できるものを見出していくことです。子供たちには、まず熊本、ここ益城で日創建材がどうあるべきかを常に問いながらアクションを起こしてもいいと思います。

小川 良いお話を伺いました。地域密着で活躍されている皆様に、国策や業界情報を手ししやすい立場にある私たちジャパン建材が、次に住宅に必要なっていくのはどういうものかを考え、ご提案すると同時に、皆様と一緒にビジネスチャンスを創っていくための視点で情報を発信させていただきたいと思います。

青柳社長 毎年、社を挙げて行っているキャンペーン用材の提案、メーカー研修の随時実施にもご配慮いただいています。今後とも、広い視点からの商材・業界情報の発信をお願いしたいと思います。

小川 今後ともご愛顧いただけますよう熊本営業所のパワーアップに努めて参ります。貴重なお話をありがとうございました。

「JR 新女川駅舎」が竣工 3 月 21 日に開業式が行われました。

4 年前の東日本大震災により壊滅的な被害を受けた宮城県女川町の復興のシンボルと言える「JR 新女川駅舎」の開業式が 3 月 21 日に行われ、この日、石巻線が全線開通しました。

この駅舎（地上 3 階建、建築面積 600㎡、事業費 8.5 億円）は、昨年、プリツカー賞を受賞され、世界的に有名な坂茂氏設計による鉄骨と木造を組み合わせたハイブリッド建築物で、屋根はウミネコが空に向かって白い翼を羽ばたくイメージをデザインしたもの。被災者が寛げる、2 階の温泉設備に空からの光を取り入れ明るくする必要があると、坂氏が敢えて LVL を編みこみ、屋根を湾曲に仕上げ、それをテントで覆いました。

この LVL には、当初は輸入スプルー材が使用される予定でしたが、JK ホールディングス吉田会長が寄附の意向を示したことから坂氏がキーテックの LVL に切り替え、使用量 100㎡が復興支援に活用されました。

晴天となった記念式典には、竹下復興大臣初め、村井宮城県知事、須田女川町長、地元の小中学生、報道陣など県内外から総勢 1,000 名が集い、盛大に祝われました。



私たちの非住宅「木造建築」をご紹介します！

ジャパン建材 木構造事業部 受注事例

2015 年 4 月開校 つくばみらい市立陽光台小学校

つくばエクスプレスみらい平駅に隣接する住宅街に建設された新設校です。校舎棟は RC コアで防火区画を設け、教室は全て木造で建設。約 2,000㎡の木質構造材を使用した、1 建設物の使用量としては最大級。平成 26 年 5 月から木工事が開始、11 か月の長丁場の工事がようやく完成を迎えようとしています。ピーク時には現場管理 2 名、安全担当 1 名の 3 名の課員が常駐で作業を進めており、多工区で同時に進行が必要であった為、多くの協力会社の施工班が最大では連日 100 名以上となりました。

教室棟梁（木製）教室棟壁（OSB）体育館の張弦梁（木製）、プール棟庇（木製）等今回使用された木質材料は、陽光台小学校の歴史のスタートと共に歩んでいきます。設計・製作・加工・施工・管理と協力していただいた皆様の手によって完成した協同作品です。木構造建築課は、今後も心に残る作品を創ってまいります。

工 事 名：つくばみらい市立 陽光台小学校校舎建設工事
設 計：株式会社梓設計 / 株式会社岡野建築設計事務所 設計 JV
施 工：西松・谷原特定建設工事共同企業体
住 所：〒 300-1358 茨城県つくばみらい市陽光台 3 丁目 1 番地
用 途：学校（小学校）
構造・規模：鉄筋コンクリート造・木造 地上 2 階
工 法：金物接合法（テックワン金物）
延べ床面積：9,145.55㎡
建 築 面 積：5,133.1㎡
受 注 範 囲：材工共（材料・加工・建て方）
使用材料
柱・梁・筋交い等：欧州赤松集成材
土台：カラマツ LVL（防腐防蟻処理 100E 特級 120 × 210）
床：合板 24 × 900 × 1800（ラワン 1 級・針葉樹 2 級）
屋根：合板 12 × 900 × 1800（針葉樹 2 級）



お問合せ先は、ジャパン建材 木構造事業部 まで

JK Support Center 住まいづくりの後方支援

JK Support Center とは…

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のアフターフォローまで、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し、工務店様を全力でバックアップしております。

【サポートメニュー一覧】

【営業・受注支援】

- ・プレゼンボード作成
- ・概算見積書・予算書作成
- ・パノラマ・ビュー作成

【住宅ローン相談】

- ・新築（フラット35）
- ・リフォームローン

【保険の取次・提案】

【申請サポートメニュー】

- ・長期優良住宅
- ・低炭素住宅
- ・住宅性能表示
- ・確認申請
- ・省エネ住宅ポイント対象住宅証明書 等

- ・瑕疵保険
- ・火災保険

地域住宅型グリーン化事業
グループ事務局の創設をお手伝いしています！

省エネ住宅ポイント制度

エコ住宅の新築・エコリフォームに対するポイント発行の受付窓口を開設します！



JK サポートセンターは、新築・リフォームへの補助事業（補助金）にチャレンジされる工務店様サポートにも取り組んでいます！

【JK サポートセンター（本部）】

お問合せ・お申込みは…

〒 236-8405 東京都江東区新木場 1-7-22 新木場タワー 11 階
TEL：03-5534-3713 FAX：03-6738-8917

各地で開催する 平成 27 年度上期ジャパン建材フェア日程

展示会名	開催日	事務局	開催場所	参加営業所
第 12 回山形ジャパン建材フェア	5 月 16 日（土）	山形	山形ビッグウイング	山形
第 15 回鹿児島・宮崎ジャパン建材フェア	5 月 16 日（土）	鹿児島	オロシティセント ロメッセ	鹿児島・宮崎
宮城・福島ジャパン建材フェア	5 月 23 日（土）	仙台	サンフェスタ	仙台・石巻出張所・郡山・いわき・仙台資材
第 12 回北九州・山口ジャパン建材フェア	5 月 23 日（土）	北九州	西日本総合展示場 本館	北九州・山口・大分
第 17 回盛岡ジャパン建材フェア	5 月 30 日（土）	盛岡	勤労福祉センター	盛岡
第 17 回長崎ジャパン建材フェア	6 月 6 日（土）	長崎	長崎営業所倉庫内	長崎
第 30 回高崎ジャパン建材フェア	6 月 12 日（金）	高崎東	ニューサンピア	高崎東・高崎西・太田・前橋
第 17 回名古屋ジャパン建材フェア	6 月 13 日（土）	名古屋	ポートメッセなごや	名古屋・三河・岐阜・三重・浜松
第 17 回宇都宮ジャパン建材フェア	6 月 26 日（金）	宇都宮西	マロニエプラザ	宇都宮西・宇都宮東・鹿沼・宇都宮資材
第 23 回姫路ジャパン建材フェア	6 月 26 日（金）～ 27 日（土）	姫路	姫路みなとドーム	姫路・神戸・京都西
第 3 回中国ジャパン建材フェア	7 月 4 日（土）	広島	中小企業会館	広島・福山・岡山・山口・島根・鳥取
第 11 回青森ジャパン建材フェア	7 月 4 日（土）	青森	青森産業会館	青森・八戸
第 12 回秋田ジャパン建材フェア	7 月 11 日（土）	秋田	秋田テルサ	秋田・秋田東
第 17 回函館ジャパン建材フェア	7 月 25 日（土）	函館	函館総合卸センター 流通ホール	函館

第 15 回雙環フォーラム

講師：坪田 信貴 氏

演題：「絶対無理と言い切れることはない」

～自分を信じられる人は、どこまでも伸びる～

講師紹介

2013 年 12 月発売の「学年ビリのギャルが 1 年で偏差値を 40 上げて慶応大学に現役合格した話」、通称『ビリギャル』の著者坪田信貴氏が今回のゲストです。

5 月 1 日には映画も公開される予定になっているベストセラー作家であり、「塾生の人生を応援する」というコンセプトの「坪田塾」を経営している経営者でもあります。

今回は「絶対無理と言い切れることはない」をテーマに、指導者としての心構えや教え方など様々な事を語って頂きます。

皆様のお越しを心よりお待ちしております！

日程：5 月 13 日（水）15：30 開始

講演の部 15：40 ～ 17：10

情報交換会 17：20 ～ 18：50

お問合せは、ジャパン建材 営業推進部 TEL:03-5534-3712

2020年省エネ基準義務化の予習はこれで決まり!

おかげさまで40周年
戸建住宅の情報に強い新聞社
(株)日本住宅新聞社

FAX 03-3823-2566 <http://www.jyutaku-news.co.jp/>



本体価格 650円(税別)

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。



スタットボード®



【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た、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、床暖房可能な寸法安定性を実現。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。ボーダータイプの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。

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。

〒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 <http://www.housedepot.co.jp>



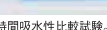
登録番号 東京都知事(3)第30759号

快適にエコする
 ジャパン建材の
 断熱樹脂窓

生涯品質保證書



優れた柔軟性。
剥離・脱落の心配がありません。



24時間吸水性比較試験。
アイシン(右)は水を吸わないため沈みません。

項目	物性・数値	規格
発泡システム	水発泡	ノンフロム
熱伝導率 (λ値)	0.035 W/m・K	JIS A1412
透湿度	31.7ng/m ² ・Pa	JIS A1324-1995
空気透過量	0.0092/s・m ² ・75Pa ^a	ASTM E283
燃焼性	(燃焼距離) 37mm	JIS A9526
	(燃焼時間) 16秒	
減衰率 (STC)	73dB	ASTM E90
吸音率 (NRC)	0.96K	ASTM E60

※ 空気透過が極小で漏気がほとんど無いことを示す値です。
北米基準値 (エアバリア性判定法) は $0.02 \text{ l/s} \cdot \text{m}^2 @ 75 \text{ Pa}$ 以下



ジャパン建材
西日本グループ
関西営業部
京都営業所



所長 田中 純也



伏見稲荷大社『千本鳥居』



伏見の酒蔵

京都といえば、清水寺・金閣寺・二条城・三十三間堂などここで取り上げるまでもなく皆さんご存知だと思いますので、今回は営業所があります伏見区についてご紹介したいと思います。

京都営業所が所在する伏見区は、京都市の南方にあり市域は61.66km²、人口は約28万人です。京都市の11区の中でも最大の人口を擁し、住宅地として有名な所です。

もともと伏見市でしたが、1931年に伏見市他1町7村が、京都市に編入され、自治体としての伏見市は消滅し、京都市の行政区としての伏見区となったそうです。平安時代の貴族の別荘地や天正時代以降の武家屋敷が立地していた東部には高級住宅街も多く、丹波橋駅から桃山御陵前駅にかけての伏見城跡付近にある桃山台地、深草界限の大亀谷は京都市内でも屈指の高級住宅地であり大きな邸宅が建ち並んでおり、城下町の伝統を受け継ぐ商業拠点である一方、京都市都心部や大阪方面へのベッドタウンとしての性格も持っております。

やはり京都といえば観光地です。中でも一番のお勧めは昨年『外国人に人気の日本の観光スポット』1位に輝きました稲荷神社の総本山、『伏見稲荷大社』ではないでしょうか。商売繁盛の神様でありますので、私も赴任して早々に参拝させて頂きました。重要文化財である本殿や楼門も素晴らしかったですが、『千本鳥居』これは本当に幻想的でした。

また、昔から酒造が盛んな地域であり、黄桜・月桂冠といった酒造メーカーの酒蔵が、多数立ち並んでおり、記念館や直営のレストランもありますのでお酒好きの方にはたまらない街ではないでしょうか？

因みに皆様がこれを読まれている時にはもう桜も咲いているのではないのでしょうか？伏見区で桜といえば豊臣秀吉の『醍醐の花見』で有名な醍醐寺ですね。営業所からは少々遠いですが、私もまだ見ておりませんので一度見てみたいと思っております。

京都営業所は、昨年の12月に滋賀出張所開設にあたり、営業2名・業務・倉庫担当4名の6名で、京都府の南丹波から南を営業エリアとし日々業務に励んでおります。『お客様満足度 No.1』を目標に所員一同取り組んでおり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、宜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

2015年1月の新設住宅着工戸数は67,713戸（前年同月比87.0%）と発表され、前年同月比では11か月連続の減少となった。利用関係別では持家が12か月連続減少、貸家が7か月連続減少、分譲住宅が3か月連続減少となっており、消費増税後の落ち込みが数字となって顕著に表れている。増税後1年が経過し、着工数の前年割れも4月以降回復に向かっていくことに期待したい。

国内合板

1月の国内針葉樹合板生産量は21.1万m³で、昨年の月間平均生産量21.8万m³の97%の生産量となっている。着工数が10%以上減少しているにもかかわらず、3%程度しか減っていないということは供給面で過剰と言わざるを得ない。その結果、2月以降、荷動きが停滞し、相場が弱含み始め、ジリ安傾向に進むこととなった。

3月に大手メーカーグループが4月以降の値戻しを発表したことで疑心暗鬼の中にありながらも、底値感が生じ、決算期と重なったこともあり荷動きは回復傾向となった。4月以降は需要の回復も進み、メーカーも、採算ベースに乗らないと見られる価格帯を脱するため、減産することも含めて相場回復を強く目指すものと思われる。

輸入合板

輸入合板についても、荷動きは芳しくない状況が続いた。出口が萎んだことで港頭在庫は積み上がり、滞船する船が多く出ることとなった。産地も原木調達状況の悪化などで価格調整する気配は全くなく、先行きコストは現状より高くつくことが分かっている。そのような中、決算期が来ても現状相場から極端な安値で在庫調整することもできる状況ではなかった。

新年度に入り輸入業者もいつまでも採算に合わない商売を続けるわけもなく、強く値戻しを図っていくものと思われる。

国内針葉樹合板・輸入合板とも川上の要因になるが、強気調の展開に転じる可能性が否めない。

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>