



CONTENTS ●おさらいしよう！ 住宅履歴はどうして大切?!…p.1 ●木構造事業部 事例紹介…p.2 ●トップ対談…p.3 ●住宅金融支援機構より新たな2つの制度を公表！…p.4
●ジャパン建材の新しい取組み「JK エンジニアリング」が始動します！…p.5 ●商品情報 ●HDJ & HDP ●イチ押し Bulls ●合板天気図 ●地域活性隊

おさらいしよう！住宅履歴はどうして大切?!



長期優良住宅で必須事項となっている住宅履歴の管理は、長期優良住宅だけに関わらず、これからはすべての住まいに必要とされています。国土交通省により施行される補助金事業の要件にも「住宅履歴を管理すること」を含むことが

多くなっています。平成27年度より「地域型住宅グリーン化事業」が始まるこのタイミングで、改めて住宅履歴とは何か、どうして大切なのかを、おさらいしましょう。

住宅履歴とは？

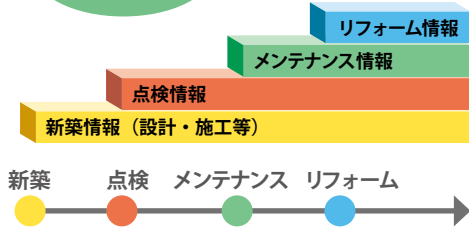


住宅履歴の管理とは、住まいの情報を管理・蓄積し、“いつ、だれが、どのように新築やメンテナンス・リフォームを行ったかがわかるようにすること”をいいます。

住まいの情報とは

「設計図書」や「設備仕様書」などの住まいの中身がわかる書類をいいます。

住宅履歴の管理イメージ

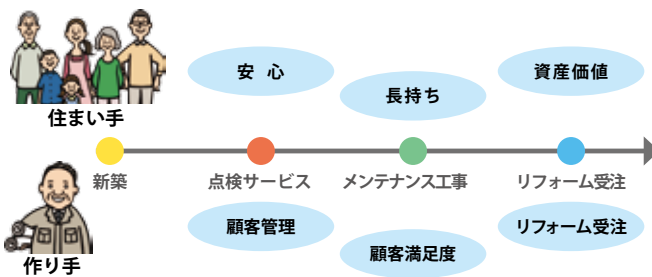


メリットは何？



住宅履歴の管理をすることでどのようなメリットがあるでしょうか。“住まい手”にとっては、自分の住まいの情報がしっかりと把握できます。新築時やメンテナンス時の情報が管理・蓄積されていけば、リフォーム時にも適切な対応ができます。お医者さんが、患者さんの診断情報をカルテに記録していくのと同じですね。

また、住まいの情報が管理されている住宅は資産としてしっかりと評価されます。“作り手”にとっては、お客様に安心していただけることで顧客満足度が向上します。また、自社で住宅履歴の管理をお手伝いすることで、次のリフォームの受注率も大幅にアップします。患者さんが信頼のおけるかかりつけ医にお願いすることと同じですね。



ジャパン建材が提供する〈住宅履歴の図書館〉を活用しよう！

住宅履歴の管理が大切でも、実際に取り組むのは大変…ジャパン建材が、『快適住実の家』会員様にだけお届けする、住宅履歴管理サービス〈住宅履歴の図書館〉を活用しましょう！当サービスには、住宅履歴の管理だけでなく「点検時期のお知らせ機能」や「第三者機関による住宅点検代行」などのさまざまな便利機能があります！

- ・新築やリフォーム契約した施主と引き渡し後も継続してお付き合いしたい
- ・引き渡し後も、施主と共に住まいのお手入れをしていきたい

⇒ 10年バックサービスがぴったりです！

- ・過去に引き渡してきた物件を整理したい
- ・引き渡し後、関係が途切れてしまった施主と関係の再構築をしたい

⇒ OB 物件攻略サービスがぴったりです！



6月号で詳しく紹介します！

第15回雙環フォーラム

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

講師：坪田 信貴 氏

演題：「絶対無理と言いつけることはない」
～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上げて慶應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「絶対無理と言いつけることはない」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。



定価：本体1,500円＋税
出版社：KADOKAWA

2015 年 5 月オープン 千葉商科大学 カフェテリア

千葉商科大学キャンパス内に新たに建設されたカフェテリアです。

主たる構造は鉄骨造ですが、27m × 27m の客席部分は断面 38mm × 340mm の板状 LVL を格子状に組み合わせ屋根を構成しています。LVL 格子梁のピッチは『ゆらぎ』をイメージし、粗密に変化させています。屋根はフラットで、客席の 3 面は全面ガラス貼りです。軒先は両サイド 2m、前面 3m と深く、特徴的な形状をした建物です。

現場が狭く大きなレッカーが配置できなかったため、ステージ上に荷揚げした後は全て手運び・手施工で行いました。1 列で 100 本近くの梁が 2 段あり、全部で約 1,000 本の梁を手施工し、約 600 箇所の梁たて継ぎ部分と約 7,000 箇所の格子交点をビス固定するという大変な施工でした。

LVL の加工はほぼ NC 加工機で工場加工し、端部・縦つぎ部・交差部とも 1 箇所の間違いも無く収める事が出来ました。

この様に難易度の高い物件についても、木構造建築課は今後も積極的に受注し、木造非住宅物件の実績を積み上げていきたいと思います。

工 事 名：千葉商科大学 カフェテリア棟新築工事
設 計：シーラカンス K & H 株式会社（意匠）
佐藤淳構造設計事務所（構造）

施 工：株式会社 竹中工務店
住 所：千葉県市川市国府台 1-3-1
用 途：カフェテリア（大学構内）
構造・規模：鉄骨造（一部屋根 木造） 平屋建て
延べ床面積：1,100㎡
使 用 材 料：ダフリカカラマツ 構造用 LVL

（140E1 級 55V-47H）
38 × 340：91.65㎡
38 × 250： 1.05㎡
59 × 340： 1.98㎡



お問合せ先は
ジャパン建材 木構造事業部 まで

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

木材製品から躯体まで、「木」に係わる事なら、なんでも（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。



ポラス株式会社

代表取締役

中内 晃次郎 様

なかうち こうじろう



【プロフィール】

1967 (昭和 42) 年 東京都葛飾区に生まれる
1990 (平成 2) 年 早稲田大学を卒業
1992 (平成 4) 年 早稲田大学大学院修士課程修了
東日本旅客鉄道株式会社入社
1999 (平成 11) 年 ポラテック株式会社に入社
2005 (平成 17) 年 ポラテック株式会社 代表取締役役に就任
2011 (平成 23) 年 ポラス株式会社 代表取締役役に就任

トップ対談

【会社概要】

創 業 1969 (昭和 44) 年
本 社 埼玉県越谷市南越谷 1-21-2
年 商 2,349 億円 (グループ全体)
従業員数 2,353 名 (“ ”)
※ 2014 年 3 月時点

ポラスグループ (26 社) は、1969 (昭和 44) 年に中内俊三氏が埼玉県草加市に創業した中央住宅が母体。創業以来、「地域密着型経営」を基本に、家づくりから街並みづくりまでを見据え、グループ全体として住宅供給に必要な工程を一貫して手掛ける「責任一貫体制の充実」を確立している。グループ内には木材加工 (プレカット) を担うポラテック株式会社や、株式会社ポラス暮らし科学研究所などを有し、技術面でも「見えないところにも力を注ぐ」をモットーとし、お客様の期待を超える住まいづくりを展開している。

お客様とともに成長し、100 年を超えてもなお続く企業を目指します。

果物から不動産へ

小川 ご創業者は徳島ご出身でしたね。

中内 吉野川中領域の山麓、現在の徳島県阿波市土成町御所の農家に生まれ、昭和 39 年の東京オリンピックの前に上京しました。

小川 ご創業者は、かつて自ら大八車を引いて旧丸吉の営業所に果物を売りに来られたという話を、JK ホールディングス会長の吉田から聞きました。

中内 最初は鶏卵問屋に入り、その後、埼玉県八潮市のバナナ問屋に勤めました。丸吉さんに伺っていたのは、その頃のことです。

私の最初の記憶にあるのは草加市に引っ越した後で、東武伊勢崎線の新田駅前に間口二間半ほどの店を購入して「中央住宅」の看板を掲げ、不動産仲介業を始めました。その店先でもバナナも販売していました。

小川 私が何故に思ったのは、果物を扱っていた方が、思故、不動産業を始めたのかと。吉田会長からは「自宅を建てようと思ったけれど、当時の不動産業者はいい加減な会社が多く、それならばと、自らユーザーの代表となって不動産業の会社を興した」と聞きました。

中内 私も、父からそのように聞いています。自分の家を持とうと土地を探して不動産屋さんを回りながら、バナナ販売を続けていたそうです。そのうちに不動産業に興味をもつようになり、今の宅地建物取引主任者資格を独学で取ったそうです。

小川 それが、ご創業の頃ですね。

中内 はい。当時、東武伊勢崎線沿線は、鉄道会社による大々的な宅地開発はあまりなく、小規模の不動産屋が多かったそうです。自分は、もっとユーザーに寄り添う仕事をしていきたいと思ったのが創業の経緯だった、と聞いています。

家族ぐるみで地域に根を張る

中内 当地出身ではなかったので信頼を得るために相当の努力をしたと思います。その頃は、父が、お世話になっている地主さんのところへお盆や年末年始の挨拶に行くときは、私たち子供たちも一緒に行きましてし、取引先の皆さんと家族ぐるみのお付き合いでした。当時は資金もさほど潤沢ではありませんでしたが、地主さんたちから信頼いただいて、後払いで土地を売らせていただけたことがかなりあったそうです。

小川 一口に「地域密着」と言っても、ご創業時からコツコツと努力を積み重ねて実を結んだ「地域密着」ということですね。

中内 当初は後発で、主に草加市北部の不動産を扱い、草加・越谷エリアで少しずつ大きくなり、昭和 51 年に本社を蒲生に移して株式会社中央住宅に組織変更しました。

小川 お母様も会社でお仕事をしていたらっしゃったのですか。

中内 仕事そのものにはタッチしていませんでしたが、比較早い時期から社員に売上高、利益などの経営内容をオープンにして経営計画資料も配布していたそうで、毎年お正月には自宅に社員が集まって 8 畳二間と、廊下に座布団を並べ、経営計画会を開いていましたし、24 年くらい前まで自宅の裏に新入社員寮があり、社員の食事を作ったり、子供が生まれるとオムツを贈ったり、社長とは別の面で社員の面倒を見ていました。

小川 まさしく「内助の功」ですね。

住宅業界の「核」になる！

小川 現在は、数多くの事業セグメントをおもちですが、急激に業績を伸ばされたというよりは、着々と積み上げてきたという印象を受けます。

中内 私たちポラスグループは、プレカット事業以外は、地域密着でエリアを絞っていますので、限られた地域内で効率を追求してき

た結果、お客様に喜ばれる住宅を供給するため、あれも必要、これも必要と加えていくうちにセグメントが縦に広がらざるを得なかった面があると思います。また、エリアを限定していると、成長しにくくなるという側面もあり、じゃあ、次はどうしようかと。それで今のような形になったと思います。

そもそも経営の根源に「住宅産業界の核になるような会社」という思いがあって、中央住宅の「中央」は、住宅産業界の中央に位置するような企業という意味です。さらに平成 3 年の CI 導入で中央住宅グループからポラスグループにしました。「ポラス」はラテン語の「北極星」、グループロゴの「POLUS」の「O」の右肩にある★には、無数の星の基点になる北極星を目指そうという思いを込めています。「S」は shake hands を象って真ん中が少しずれています。

小川 経営理念とされている論語「北辰居其所 而衆星共之」の意味するところですね。あくまでも「住宅」がコアにあって、幹をどんどん太く、高くしてこれた結果が、今の姿になっているということですね。

中内 住宅事業でエリアを限定したのは、B to C の仕事は「いかに速くお客様のところに着けるか」が大きなポイントになるからです。プレカット事業は B to B の取引なので、そこが大きな要素にはなりません。ここが大きく違っている点です。

住宅業界は、同業者同士のつながりはあまりありませんが、プレカット事業を面展開することによって同業者のネットワークづくりや情報交換など、地域密着で経営されている皆様のお役に立つことができます。これは、ポラスグループの「住宅産業界の核となる」という主旨に合った、面白い事業だと思います。小川 企業理念と経営戦略が直結していて、非常にわかりやすいですね。

中内 個人の好みを追求する個の時代には、地場の方たちが地元にある材料や伝統文化を建物に反映していけないと、趣のある街にはなりません。住宅は、地域の生活を基本に創っていくべきだと思います。

ですから私たちは、この周辺地域でしかできないこと、必要なことを、徹底的に追求して特化したものをオリジナルの住宅に反映していこうと思います。



情熱をもって人を育て、種を蒔く

小川 ご創業者の経営哲学を中内社長はどのように学び取られたのでしょうか。

中内 特別に教育をされた記憶はないですが、父と顔を合わせたとき、「うちの社員は凄い、〇〇君はこんなに偉い事をしたよ、みんな元気が良くて素晴らしい」と、いつも社員を褒めていました。多分、当社のような会社に大卒者や新卒者が入社してくれることがとても嬉しかったと思いますし、「そういう人たちがいるから会社が成長していける」と常々聞かされていたんです。

父が平成 11 年に病で倒れて以降、平成 17 年に亡くなるまで仕事には復帰できませんでしたが、昭和 50 年代から人を育てるための投資を始め、国鉄でも採用されていた ID2P (ダイナミック・パワー・プログラム) 幹部訓練や、ウィンブルドンベスト 8 に進出した松岡修造さんも卒業生の人である自己啓発セミナー「BE 研修」も行っていました。

創業者が 30 年かけて育ててきた人たちが、ちょうど花を咲かせる年代になり、同時に蒔

いてきた種が芽吹いて収穫時期に入り、社員みんなが頑張ってくれて業績はそれまでよりも良くなりました。ですから、社員教育、人の育成が非常に大事だということを、このとき改めて気付かされました。小川 お父様の薫陶を受け、一緒に頑張ってくれた方々が、グループ内に数多くいらっしゃるということですね。

地域特性を分析、オリジナル創出

小川 数多くあるセグメントの中で特にグループの特徴的な事業をご紹介いただけますか。

中内 ここ越谷周辺は、元荒川が流れていたところで、私がお子の頃にはこの一帯には水田が広がっていました。

小川 水と緑のある土地柄なのですね。

中内 当社で年間約 3,000 戸を建てていますが、注文住宅でも、分譲住宅でも、必ずその土地の地盤調査を行い、どういう地盤になっているかを分析しつづけています。そのベースがあるので間違った地盤改良方法を選択することはありません、そのノウハウに基づいたオリジナルの地盤改良工事ができる会社を先ごろ設立しました。

また、世の中の景気が良かった頃に、職人不足が懸念されて訓練校設立ブームがありました。当社も、昭和 62 年に「ポラス建築技術訓練校 (旧中央建築職業訓練校)」を創設し、社員採用した若手大工の技術教育と労働の場を兼ね備えて育成しています。内装工事の不具合は一見してわかり、直すのも容易ですが、構造部分は完成後は見えなくなるので、特にその施工が大事だということをグループ社員、先輩大工が指導し、確実に教育できることが最大の強みです。同時に大工技能継承機会の創出や、技能士資格取得も推進しています。今年の修了生が 28 期生ですので、延べ 665 名の修了生を輩出しています。今年は新人 41 名を採用しました。

小川 簡単には真似のできない特徴ですね。中内 平成 3 年には「ポラス暮らし科学研究所」も設立し、夏暑く冬寒い盆地的気候になるこの辺りの気象データを分析し、風通しを良くして快適に暮らせるシステムやオリジナル構造を考えています。

小川 今後は新築が減少し、リフォームや非住宅、高齢化に向けたシルバー市場の受け皿になる取組みもあると思いますが、今後について、お聞かせいただけますか。

中内 ポラスグループ全体が一斉に動くのではなく、事業ごとに突き詰めて考えていくことを進めていきたいと思っています。

新築住宅数は減ってはいくしょうが、完全に 0 になることはないと思います。ですから、例えば、分譲事業に取り組む会社は、既存の事業を買い取って特化して他社に勝てる商品を常に創っていくことを目指していきたいです。また、既存の事業にないものが必要になれば、新たに専門の会社を設立して対応していこうと考えています。

地域との信頼関係を強く、太く

中内 今、越谷市の新築住宅建築確認申請の 3 割を当社が出していますので、この周辺を歩いている人の 3 割くらいは当グループのお客様ということになります。

小川 確かにそうですね。

中内 交通安全にも留意しなければいけませんし、社員の身なりも、態度も、しっかりしなければいけない緊張感が必要ですが、移動時間が短いのでアフターメンテナンスは非常に楽になります。

小川 限られた時間に数多くのお客様訪問ができるということですね。因みに、どのくらいのエリアに限定されているのですか。

中内 JR 武蔵野線南越谷駅前の本社を基点に半径約 20km。新築工事、アフターメンテナンス、営業の各拠点は埼玉県の武蔵浦和と、

千葉県の松戸にも置いていまして、そこから車で 1 時間のエリアに限定し、東京都内は渋滞や信号の多さも考慮して敢えてエリア外にしている地区もあります。

小川 これこそが、正真正銘の「きめ細かく」ということですね。

中内 埼玉全県をエリアにすると、移動時間が長くなります。エリアを限定すると、極端な話、自転車でお客を回することも可能です。

実は、当グループの売上は、景気が悪くなると良くなる傾向があります。これは、お客様との接触密度が非常に高いからだだと思います。新築分譲の売出しチラシを撒き、仲介物件のチラシも撒きます。それだけ密度が濃いので宣伝広告の効果も高く、「家をもつならポラス」という方も多いようです。

小川 競争戦略「ランチェスター戦略」の一極集中で絶対に負けない論理ですね。

中内 住宅事業も、プレカット事業も、全く同じ考え方で、シェアを確保する姿勢でいきたいと思っています。

住宅事業については、地区ごとにシェア 1 位は取れていても、シェア 3 割は取れていない現状を変えていきたいです。住宅需要が縮小しても、越谷のシェア 3 割と同じシェアが他の地区でも確保できれば、年商 1 兆円、2 兆円も夢ではありません。

プレカット事業についても、シェアの低いエリア、市町村、県、商圏がまだありますので、そういうところで少しずつシェアを積み重ねられればと考えています。

住宅・不動産というのはこの限られたエリアで年商 2 兆円も夢ではない、逆に、それができるのは住宅・不動産事業なのではないかと思っています。

小川 その規模感を想定していられっしやるということですか。

中内 売上額そのものではなく、地域との信頼関係を強く、太くすることでシェア UP 実現を目指していくこと。大きい会社ではなく、強い会社になって生き残っていけることを考えています。

プレカット事業は、地域密着で頑張っていられっしやる方の生活文化を創っていけるような、面白い社会にできることに我々が貢献できればと考えています。もし、工場見学を希望される方がいらっしやれば、ご覧いただけます。私たちも、頑張っていられっしやる皆様に負けないものを創っていく努力を続けていきたいと思っています。

小川 地域密着の意味は、お客様だけでなく、地域社会や、地元企業との協力も含んでいるということですね。

中内 そういうことも含めて、J リーグが「地域密着」でサッカー文化を育てる理念で設立されていることに共感し、「浦和レッズ」と契約させていただいています。

越谷の阿波踊りも昨年 30 回を迎えました。もともとは、建築現場の作業音などで日ごろ御迷惑をおかけしている地元の方々へのお詫びと感謝の気持ちから夏祭りのお手伝いをさせていただいていたのですが、創業者の出身地の方々の協力もいただいて「南越谷阿波踊り」を始めました。地元だけでなく本場徳島や都内などから昨年は 78 連 (グループ) の参加もあり、開催 3 日間で 70 万人の方々に来ていただきました。越谷市の地域シンボルとして、100 連、100 万人規模の「南越谷阿波踊り」を目指し、もっと大きく、強くしていきたいと思っています。そのために住まいやすい街づくりにつながる快適な住宅をたくさん建てていかなければいけないと思っています。小川 本日は良い勉強をさせていただきました。私たちジャパン建材も、地域密着で快適で豊かな住環境となる住まいづくりをされている皆様と協業関係を築いていきたいと思っています。今後とも「地域密着」を合言葉に地域ごとの住宅業界、まちづくりを盛り上げていきたいと思っています。

今後ともご指導のほど宜しくお願い申し上げます。

住宅金融支援機構より新たな 2 つの制度を公表！

マイホームの資金計画や、将来の住宅ローン返済に不安を感じているお施主様への朗報です！
住宅金融支援機構の住宅ローン借入れ支援事業として、【フラット 35】に新たな 2 制度が誕生。平成 27 年 4 月 1 日に公表され、同日から利用できるようになりました。

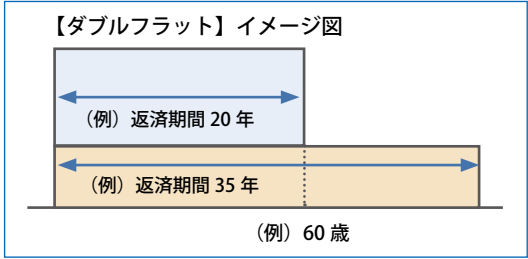
一つは、【フラット 35】を 2 つ組み合わせて利用する【ダブルフラット】。もう一つは、【フラット 35】で太陽光発電の売電収入を年収に加算できる制度です。
ジャパン建材は、新たな【フラット 35】の活用について情報を発信し、お施主様へのご提案をサポートします！！

【ダブルフラット】の取扱が開始されました。

住宅金融支援機構より公表された【ダブルフラット】は、債務者の将来の負担を軽減することを主な目的として【フラット 35】を 2 つ組み合わせて利用できるものです。
「定年後は毎月の返済額を減らしたい！」という方や「将来的に子どもの学費が多くなるタイミングで毎月の返済額を減らしたい！」という方にオススメです。
ダブルフラットは次の組み合わせにより利用可能です。

1. 【フラット 20】 + 【フラット 35】
2. 【フラット 35】 + 【フラット 35】
3. 【フラット 20】 + 【フラット 20】

※【フラット 20】とは、【フラット 35】のうち、15 年以上 20 年以下の借入期間を選択する場合をいいます。20 年以下の借入期間を選択した場合、21 年以上の借入期間より金利が低くなっています。そのため原則として、【フラット 20】は返済の途中で借入期間を 21 年以上にすることはできません。



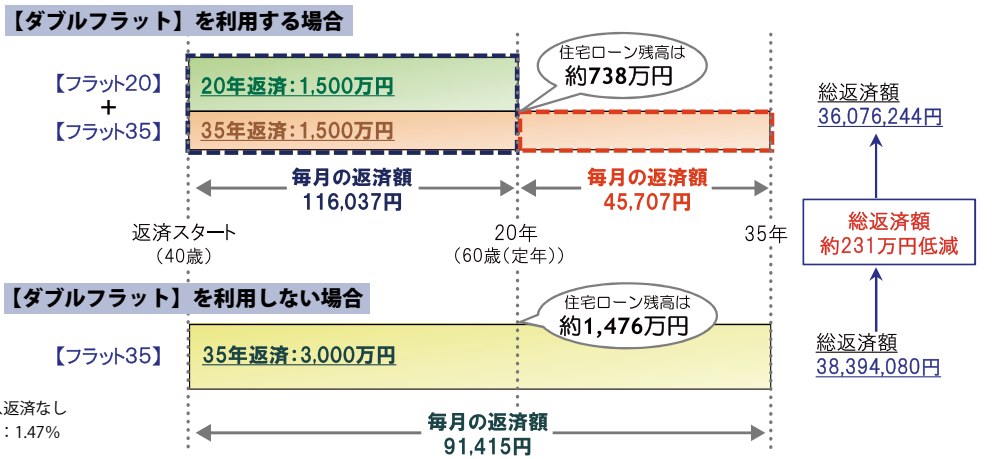
ポイント：【フラット 35】を 2 つ組み合わせて利用することにより、返済期間後期の毎月の住宅ローン返済額を軽減することが可能です。
注 意 点：【ダブルフラット】をご利用の場合、それぞれの借り入れに対して「金銭消費貸借契約」、「抵当権設定」等が必要となります。そのため「融資手数料」や「金銭消費貸借契約書の印紙税」、「抵当権設定のための費用」等が 1 つの借り入れの場合と比べて多くかかります。

●ご利用例



パパは現在 40 歳。60 歳で定年となるから、それまでなるべく多くの住宅ローン残高を減らしたいなあ。定年後の毎月の返済額を少なくできたらいいのになあ。

<試算条件>
借入額：3,000 万円（融資率 9 割以下）、元利均等返済、ボーナス返済なし
返済期間 20 年以下：金利 1.20%、返済期間 21 年以上 35 年以下：1.47%



【フラット 35】で太陽光発電の売電収入を年収に加算できるようになりました。

【フラット 35】の借り入れにおいて、太陽光発電の売電収入を年収に加算して計算できるようになりました。売電収入を年収に加算することにより、借入可能額を増額し、初期費用増の負担を軽減できる場合があります。

●ご利用例（10kw の場合）



マイホームには太陽光発電設備を搭載したいけれど、初期費用が増えてしまうなあ。自己資金は足りるだろうか。

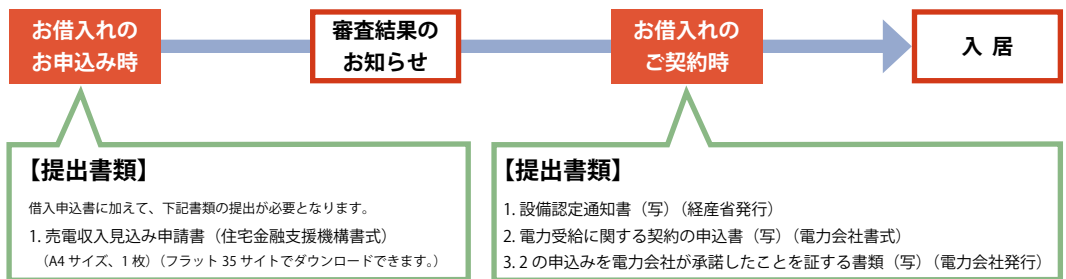
	売電収入の年収加算なし	売電収入の年収加算あり
	【フラット35】 借入期間：35年、融資率9割以下の場合	【フラット35】 借入期間：35年、融資率9割以下の場合
売電収入※1	21万円	21万円
年収	500万円	500万円
年収合計	500万円	521万円（売電収入加算）
お借入可能額	4,785万円	4,986万円

※ 1 ……住宅金融支援機構が定める売電収入の上限額× 0.7 で試算。
試算条件…平成 27 年 3 月において、融資率が 9 割以下の場合で取扱金融機関が提供する最も多い【フラット 35】の金利で試算。（返済期間 21 年以上 35 年以下：年 1.47%）、元利均等返済、ボーナス返済なし。
（注）…… 審査の結果によっては、お客さまのご希望にそえない場合がありますので、あらかじめご了承ください。

●申し込み手続きの流れ

当制度をご利用になる場合に必要となる書類や手続きの流れは、次のようになります。

- （注）発電出力が 25kW 以上の太陽光発電設備を設置する場合、又は審査上必要な場合は、その他の書類をご提出いただく事があります。
（注）太陽光発電に係る固定価格買取制度が変更された場合、住宅金融支援機構が売電収入を年間収入に加算する本取り扱いについて、見直しを実施することがあります。



お問い合わせ

ジャパン建材 JK サポートセンター
〒 136-8405 東京都江東区新木場一丁目 7 番 22 号 新木場タワー 11 階
TEL.03-5534-3713 FAX.03-6738-8917

住宅金融支援機構 お客さまコールセンター
TEL.0120-0860-35（営業時間：毎日 9:00 ～ 17:00）

ジャパン建材は、ハード&ソフト両面で皆様のお役に立つ新しい取組みを進めています！
「JK エンジニアリング」が始動します！

ジャパン建材は、JK エンジニアリングによる「商材 + 施工」のご提供を開始いたします。
対応商材は、システムキッチン・ユニットバスを始めとして順次拡大中です。

全国施工ネットワーク

北は北海道から南は九州まで、全国縦断 600 班を超える施工ネットワークをもっています。

メーカー認定

施工ネットワークを構成する施工店は全て主力メーカーの施工認定を保有しています。

工事対応能力

システム商品組立てに伴う周辺工事についても、ご相談できます。

工事賠償保険

施工ネットワークを構成する施工店は全て工事賠償保険に加入しています。

「JKエンジニアリング」活用のメリット

売上拡大に繋がる

今後拡大するリフォーム市場の取り込みに JK エンジニアリングの機能を活用できます！

確実な工事手配

年末・年度末・盆休日など工事が集中する時期でも、最大限の工期短縮に努めます！

安心の現場管理

ご依頼いただいた物件全て、データ管理（施工完了物件は、チェック項目ごとに写真で保管）しています！

対応エリア、対応メーカー、対応工事範囲で不明な点がございましたら、お問合せください！

短納期ご希望の現場がございましたら、ご相談ください！

施工全般についてわからないことがございましたら、何でもお問合せください！

お問合せは、ジャパン建材の営業担当にお気軽にどうぞ！

木質感を最大限に生かしたデザイン性重視の 木質内装用壁材 バンピー



天龍木材株式会社

木のぬくもり感や、木質ならではのデザイン性、木材の調湿性などを生かした内装材が注目されています。『バンピー』は、施工性や、小さなスペースへの採用も考慮したサイズもあります。

【パネル化で施工性 UP】

- 厚さの違う無垢材ピースをパネル化し、凹凸感を演出。
- パネル化することで施工性も UP。

【通気性のある自然塗料仕上げ】

- 塗装品は木材の調湿性を生かすため通気性のある自然塗料塗装仕上。

【個性的な 4 樹種】

- レッドシダー（2 アイテム※）
- イエローシダー
- レッドパイン
- スギ（浮造り）

※人気のレッドシダーに縦張用途や狭小箇所に最適なハーフピース仕様を新発売。

【塗装・無塗装品をご用意】

- 各樹種に無塗装品 / 自然塗料塗装品をご用意。
- スギのみ自然塗料着色塗装品 7 色をラインナップ。黒弁柄 / 焦茶 / 飴色 / 橙 / 栗皮茶 / さくら色 / 木肌色 対応
- サイズ：20.5 × 302 × 906（mm）



レッドシダー



スギ（黒弁柄）

お庭がもっと、近くなる。お庭がきっと、楽しくなる。

ハウスステップ

城東テクノ株式会社

段差があると、出入りにくい掃き出し窓や勝手口。『ハウスステップ』で段差を解消すれば、もっとお庭が近くなります。また、『ハウスステップ』は、蓋を開けると大容量の収納スペースに。子供のおもちゃやガーデニンググッズなどを片付ければお庭もすっきり。『ハウスステップ』で、お庭がもっと、近くなる。お庭がきっと、楽しくなる。

【ボックスタイプ&アールタイプ】

- 勝手口等にぴったりのボックスタイプ、リビングからの掃き出しにぴったりのアールタイプをご用意。
- お庭の大きさや用途に合わせてカスタマイズできます。

【簡単施工+メンテナンス対応】

- 付属のペグを打ち込み、地面に固定するだけの簡単施工。
- 取り外しもできるハウスステップは将来的なメンテナンスにも対応できます。

【優れた耐候性と安全性】

- ハウスステップは Joto 独自の複合材できており、屋外の使用でも耐候性に優れます。
- 100kg の人が乗っても、たわみはわずか 3 mm 以下。安心して体を預けることができます。

【シロアリ対策につながる】

- 従来のコンクリートのステップは構造上基礎から切り離しにくく、シロアリの侵入経路と



なることがあります。『ハウスステップ』は基礎から離して設置するので、シロアリの侵入経路をカットできます。

お客様と地元の工務店をつなぐ工務店紹介サイト



地元工務店でこだわりの住宅を建てよう
Supported by 株式会社ハウス・デポ・ジャパン

地元工務店様が実際に建てた
「住むための家」を紹介し、
「家を建てたいお施主様」と
「地元工務店様」をつなぐためのサイトです。
新築の情報はもちろん、リフォームの事例、
見学会などのイベント情報の掲載も可能です。



SUMU家 検索

http://sumuie.jp

【協定工務店 / 本サイト・本サービスの申込に関するお問合せ】
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 Email. sumuie@housedepot.co.jp



【本サイト・本サービスに関するお問い合わせ】
SUMU家運営事務局：
(株)ワーキング・ヘッズ・アドバンス
TEL. 055-916-3569 Email. contact@sumuie.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】S



年0.6% (最長10年間)
金利が優遇されます!!

※ただし金利優遇を受けるには、一定要件を満たすことが条件となります。

平成27年4月現在

返済期間21～35年
1.54%⇒0.94%
(融資率9割以下の場合)

返済期間21～35年
1.67%⇒1.07%
(融資率9割超の場合)

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 伊東、北野、荒谷
登録番号 東京都知事(3)第30759号

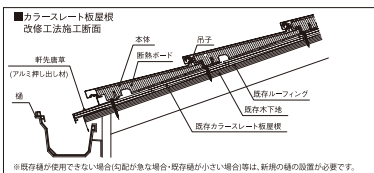
イチ押し



はがさず
かぶせる

住宅用横葺き屋根

断熱 ビューティルフ



カラスレート板屋根
のリフォーム



古い屋根をはがすリフォームは大変!
●はがす捨ての経費が掛かる。
仮住居が必要。
●工事者、住人や近隣にも
粉塵被害の恐れ。



イチ押し



アルミ軽量ひさし

本体の連結がスライド式なので、取付・施工が簡単なひさし。

RS-K(T)型

- アルミ型材製。
- ひさし先端は樋付き・樋なしタイプがあります。
- ひさし本体の内部に発泡ポリスチレンを装着しているので、
雨音・結露を軽減する静音タイプです。



型式	品番	出幅D (mm)	幅W (mm)	ステー	色	価格	M12貫通ボルト 価格
RS-K(T)型	RS-K(T)0910□	900	1000	ステー 無し	シルバー・ ステンカラー	¥ 63,900	¥ 4,800
	RS-K(T)0920□	900	2000			¥ 105,400	¥ 9,600
	RS-K(T)0930□	900	3000			¥ 150,600	¥ 14,400
	RS-K(T)0610□	600	1000			¥ 50,400	¥ 4,800
	RS-K(T)0620□	600	2000			¥ 85,000	¥ 9,600
	RS-K(T)0630□	600	3000			¥ 124,400	¥ 14,400

玄関や勝手口向けのスタンダードタイプのひさし。

RS-F(T)型

- アルミ複合材製。
- ひさし先端は樋付き・樋なしタイプがあります。
- パネル本体(屋根材)に発泡ポリエチレンの
裏打ちを施しており、内部の結露及び雨音が
軽減できます。



型式	品番	出幅D (mm)	幅W (mm)	ステー	色	価格	M8貫通ボルト 価格
RS-F(T)型	RS-F(T)0910□	900	1000	ステー 付き	シルバー・ ステンカラー	¥ 130,200	¥ 4,900
	RS-F(T)0920□	900	2000			¥ 167,200	¥ 9,800
	RS-F(T)0610□	600	1000			¥ 76,000	¥ 4,900
	RS-F(T)0620□	600	2000			¥ 146,300	¥ 7,000
	RS-F(T)0630□	600	3000			¥ 214,300	¥ 14,400

窓や勝手口向けのコンパクトタイプの小ひさし。

RS-M50/M40(N・T)型

- アルミ型材製
- ひさし先端は樋付き・樋なしタイプがあります。
- ブラケット式なので下地に合わせて施工できます。



品名	品番	価格
RS-M50/40用 RS-M40用	RS-M-DRG	¥910

型式	品番	出幅D (mm)	幅W (mm)	ステー	色	価格	M8貫通ボルト 価格
RS-M50 (N・T)型	RS-M50(N・T)10□	500	1000	ステー 無し	シルバー・ ステンカラー	¥ 34,000	¥ 2,800
	RS-M50(N・T)20□	500	2000			¥ 54,000	¥ 5,600
	RS-M50(N・T)30□	500	3000			¥ 84,000	¥ 8,400
	RS-M40(N・T)10□	400	1000			¥ 24,500	¥ 2,800
RS-M40 (N・T)型	RS-M40(N・T)20□	400	2000			¥ 44,500	¥ 5,600
	RS-M40(N・T)30□	400	3000			¥ 68,500	¥ 8,400

RS-M30N/M20N型

- アルミ型材製
- ブラケット式なので下地に合わせて施工できます。



型式	品番	出幅D (mm)	幅W (mm)	ステー	色	価格	M8貫通ボルト 価格
RS-M30N型	RS-M30N10□	300	1000	ステー 無し	シルバー・ ステンカラー	¥ 21,000	¥ 2,100
	RS-M30N20□	300	2000			¥ 35,000	¥ 4,200
	RS-M30N30□	300	3000			¥ 49,000	¥ 5,600
RS-M20N型	RS-M20N10□	200	1000	ステー 無し	シルバー・ ステンカラー	¥ 14,000	¥ 2,100
	RS-M20N20□	200	2000			¥ 29,000	¥ 4,200
	RS-M20N30□	200	3000			¥ 36,000	¥ 5,600

RS-M18/M10型

- アルミ型材製
- プラグ類による簡単な直付け施工です。



型式	品番	出幅D (mm)	幅W (mm)	ステー	色	価格	穴あけφ5木ねじ セット価格
RS-M18型	RS-M1810□	180	1000	ステー 無し	シルバー・ ステンカラー	¥ 12,000	¥ 4,250
	RS-M1820□	180	2000			¥ 17,000	¥ 8,500
	RS-M1830□	180	3000			¥ 23,000	¥ 12,750
RS-M10型	RS-M1010□	100	1000	ステー 無し	シルバー・ ステンカラー	¥ 4,000	¥ 4,250
	RS-M1020□	100	2000			¥ 9,000	¥ 8,500
	RS-M1030□	100	3000			¥ 15,000	¥ 12,750

めざせ

地域活性隊

ジャパン建材
西日本グループ
関西営業部

阪南営業所

所長 門田 亮一



平素はお得意先様をはじめ仕入先様には、格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

阪南営業所は、営業4名、業務スタッフ4名、倉庫担当者1名の総勢9名と、トラック2台で、大阪地区の南東部を営業、配送エリアとし日々活動しております。お得意様・仕入先様からも期待され、信頼される営業所を目標に、所員一同取り組んでいきますので、今後共ご指導、ご支援の程よろしくお願い申し上げます。

大阪湾岸沿いには、多くの工場があり、夜景を撮影するのが流行っているそうです。時間がございましたら、[堺泉北臨海工業地帯画像](#) 検索！ にて未来都市のような夜景をお楽しみ下さい。

また、堺市は、百舌鳥古墳群の世界文化遺産登録を目指し、現在、ユネスコの世界遺産暫定一覧に記載され、2年後の登録を目標に取り組みを進めております。この古墳群の中には、世界三大墳墓の一つ世界最大級の前方後円墳の仁徳天皇陵が含まれており、現在も大小合わせて40基を超える古墳が残っています。現在、大阪には世界遺産が一つも無いので、ぜひとも、登録されて欲しいものです。

最近、堺市にゆかりのある千利休と与謝野晶子をテーマとした文化施設「さかい利晶の社」がオープンし、賑わっております。大阪にお越しの際には、大阪唯一の路面電車（阪堺電車）に乗って、のんびりぶらり旅をしてみてもいいです。

さかい利晶の社



仁徳天皇陵



合板天気図



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2月の新設住宅着工戸数は67,552戸（前年同月比96.9%）となり、12か月連続で前年同月比減少となった。

利用関係別では持家が前年同月比90.9%で13か月連続の減少、貸家は同比92.5%で8か月連続の減少、分譲は同比111.2%で4か月ぶりに増加に転じた。

マンション分譲が同比123.3%と増加したことが大きな要因となっている。

国内合板

国内針葉樹合板は供給過多の状況に陥りつつある。メーカー生産量もここ数か月は21万㎡台で推移しており、在庫量も出荷量の1か月分以上になってきている。価格面では下落傾向に歯止めがなかった状態にはなったが、上昇曲線を辿るまでは至っていない。

新設2工場も稼働し始め、供給量が増加していくことは間違いないが、需給の均衡が整わなければ相場の回復も望めない。この厳しい状況を打破していくには、メーカーには徹底して減産を行ってもらい、流通は針葉樹塗装型枠など構造用以外への針葉樹合板の使用用途の推進を強烈に行っていくことが一番必要と考える。

輸入合板

ここ数か月30万㎡を割り込んだ入荷量が続いている。入荷量も減少となっているが、それ以上に需要も減少し、港頭倉庫在庫は一杯の状態となっている。

一方、主力産地は環境問題に端を発する伐採規制強化に伴い、使用原木の入荷量が激減し、生産量が落ち込み、新規契約価格を調整するには厳しい状況となっている。輸入業者もいつまでも採算に合わない商売を続けられるはずもなく、早々に値戻しを行い、通していくことと思われる。

これから月を追うごとに需要が増加していくことを考えると、国内合板・輸入合板共に徐々にではあるが、需給バランスは改善に向かい、価格も底堅く推移していくものと思われる。

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>