



CONTENTS ●〈住宅履歴の図書館〉住宅履歴登録期間が30年間へ!!…p.1、2 ●トップ対談…p.3 ●国土交通省補助事業「平成27年度地域型住宅グリーン化事業」が開始…p.4
●報告・第15回雙環フォーラム／豆辞典「特定調達品目 合板型枠」…p.5 ●商品情報 ●HDJ & HDP ●イチ押し Bulls ●合板天気図 ●地域活性隊

『快適住実の家』が提供する住宅履歴管理サービス〈住宅履歴の図書館〉

住宅履歴の登録期間が10年間 ⇒ 30年間へ!!

地域型住宅グリーン化事業の開始が公表され、長期優良住宅への取り組みが全国的に更に大きく広がります。これに伴い、維持保全計画による「住宅履歴の管理」が非常に重要になってきます。

長期優良住宅法に定められている30年間の維持保全計画に完全対応する形で、〈住宅履歴の図書館〉の登録期間が30年間まで大きくアップデートされます!

安心!!

便利

10年間 ⇒ 30年間へ

〈住宅履歴の図書館〉が提供する3つのサービス「住宅履歴の管理サービス」「第三者機関による住宅点検代行サービス」「シロアリ防除サービス」のうち、「住宅履歴の管理サービス」の利用期間が30年間更新料なしに利用できるようになりました。これにより、長期優良住宅の維持保全計画においてはさらに使いやすい形となります。



イメージ



※ 10年契約の無料更新2回となります。

※スタンダードバック及びフルサポートバックにおける「第三者機関による定期点検代行サービス」等の更新は有料となります。

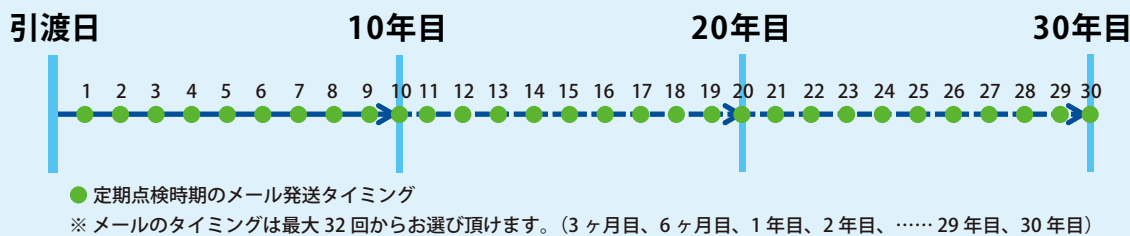
点検時期の通知メールも30年間対応

「住宅履歴の管理サービス」が30年間となったことで、サービスの一部である点検時期の通知メール機能も30年間対応にアップデートされます。引渡日を起点とした点検期日が近づきましたら、工務店さま宛にE-mailでの点検通知を自動送信いたします。



〈住宅履歴の図書館〉のサービス詳細については、次のページでご紹介します。

イメージ



住宅履歴管理サービス



〈住宅履歴の図書館〉のサービス概要

『快適住実の家』会員さま限定でご提供している住宅履歴管理サービス〈住宅履歴の図書館〉の概要をご紹介します。

〈住宅履歴の図書館〉ってどんなサービス？

〈住宅履歴の図書館〉とは、ジャパン建材が『快適住実の家』の会員さまだけにご提供している住宅履歴管理サービスです。
お施主さまの住宅履歴の管理はもちろん、工務店さまの顧客管理システムとしてもご利用いただけます。
また、当サービスは“点検時期のお知らせ機能”や“定期点検の代行サービス”などさまざまな付加価値サービスがあり、工務店さまの“あったら良いな”の声にお応えしているサービスとなります。



- ・長期優良住宅に対応した**住宅履歴の管理**
- ・維持保全計画に対応しやすい**登録期間 30 年間**
- ・定期点検時期がわかる**お知らせメール**
- ・第三者機関による**定期点検代行サービス**

〈住宅履歴の図書館〉を活用するとココが良いね！

当サービスをご活用いただくことで、
工務店さまには次のような“**良いね！**”があります。

1. お施主さまと一緒に住宅履歴の管理ができて良いね！
2. 自社の顧客管理システムとして使えて良いね！
3. 定期点検時期のお知らせがくるから良いね！
4. 第三者機関による定期点検サービスが良いね！
5. お施主さまとの継続的なお付き合いができて良いね！

当サービスは、工務店さまにとって新築時の付加価値としてお使いいただけるだけでなく、引き渡し後にお施主さまに喜ばれること、将来的なリフォームを工務店さまが受注できることも目的としています。

住宅履歴の管理とは？

住まいの情報（設計図書や設備仕様書など）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。

おさらい



〈住宅履歴の図書館〉のサービス内容紹介

〈住宅履歴の図書館〉には大きく分けて2つのサービスがあります。それぞれを上手に活用して工務店経営をもう一段階レベルアップしましょう！

10 年バックサービス

新築受注・リフォーム受注物件向けのサービスです。引き渡し後もお施主さまと一緒に住まいを見守ることができる当サービスには、主に次の3つのサービスがあります。

※選択されるプランによりご利用できるサービス内容が異なります。

「住宅履歴管理サービス」

住宅履歴の管理をインターネット上でい、お施主さまと工務店さまがそれぞれ共有・管理できます。また、サービス開始時だけでなく、運用後も任意で情報の追加が可能です。

「第三者機関による定期点検代行サービス」

定期点検を工務店さまに変わって行います（10 年間に 4 回）。点検結果は報告書を作成します。点検時に工務店さまの同行ももちろん可能です。

「シロアリ防除サービス」

点検代行業者にて、シロアリ防除施工を行います。

OB 物件攻略サービス

OB 物件向けのサービスです。過去に引き渡してきた様々な OB 物件を一元管理し、顧客接点の回復によるリフォーム受注を目指しましょう。
当サービスは、主に次のサービスをご利用いただけます。

「顧客データベースの作成」「住宅点検の案内」

「無料点検の実施」「点検報告」 等

株式会社 カーザミカワ

【会社概要】	
本社	愛知県岡崎市吹矢町 88
豊田営業所	愛知県豊田市豊栄町 6-1
創業	1925（大正 14）年
設立	1942（昭和 17）年
資本金	2,660 万円
従業員	24 名
年商	15 億 9,000 万円（H.26 年 3 月）
1920（大正 9）年	市川晋が建築大工として独立
1925（大正 14）年	市川建築店を開業
1942（昭和 17）年	三河木工有限会社設立
1972（昭和 47）年	豊田営業所開設
1991（平成 3）年	株式会社カーザミカワに商号を変更

トップ対談

代表取締役社長
市川 守彦 様
いちかわ もりひこ

【プロフィール】
1972（昭和 47）年 愛知県岡崎市の生まれ
1996（平成 8）年 法政大学を卒業
日本たばこ産業株式会社に入社
設計事務所に入社
2001（平成 13）年 株式会社カーザミカワに入社
2003（平成 15）年 株式会社カーザミカワに入社
2014（平成 26）年 代表取締役社長に就任



常務取締役 営業部長
市川 晋介 様
いちかわ しんすけ

【プロフィール】
1975（昭和 50）年 愛知県豊田市に生まれる
1996（平成 8）年 専門学校を卒業
永大産業株式会社に入社
株式会社カーザミカワに入社
2004（平成 16）年 常務取締役営業部長に就任
2014（平成 26）年



お客様と共に『安心と快適な暮らしをサポートします』

木を余すところなく活用

小川 まず創業の頃から、お話を聞かせていただけますでしょうか。

市川社長 私たちの祖父が建築大工として独立して東京へも行っていたようです。その後こちらに戻って市川建築店を開業して、さらに製材業も始めました。

市川常務 山を買って丸太を伐り出した後、地主さんに山を返すというやり方だったので「市川さんに山を譲ると、散髪して返ってくる」と快く売っていただいていたと聞いています。

市川社長 第二次世界大戦中に製材機が国の管理下におかれる可能性があるというので地元の家具業者さんとタイアップして設立したのが三河木工有限会社です。

小川 統制経済のときですね。

市川社長 そして戦後は昭和 20 年から、住宅供給が増えていく中で従業員約 50 名と寝食を共にして住宅建築を手掛け、祖母が職人さんたちの生活面に気を配っていたそうです。また、その頃から木製建具や集成木材事業も始めています。

小川 ご創業者が大工さんで適材適所に木を活用するエキスパートだったので社外向けにも製材品や木製建具の製造・販売もされていたということですか。

市川社長 はい。祖父は、銘木も好きだったようですが、新しいものが好きで、木を接着してプレスする機械を専門家の方と一緒に試作したり、次々に機械を購入したり、ということもあったそうです。

市川常務 その頃は、製材機で挽いて構造材を取った後に残るコア材を建具の芯材などに有効活用する建具部もあって、ゴミになるのは木の皮くらいだったそうです。

世の中では無垢主体だった昭和 20 年代に、これからは和室の内装材は集成材になるだろうという考えでスライサーを導入し、ヒノキやスギの集成材メーカーとして販売していた時期もありました。その関係で建材メーカーさんから縁甲板の OEM 生産を頼まれ、天井材の突き板を作る参考に工場を見せてほしいと声をかけられたそうです。そういう意味では創業者は先見の明があったと思います。

小川 研究心旺盛で、事業への投資を惜しまなかったということですね。新建材の扱いをお始めになったのも、ご創業者ですか。

市川社長 それは、創業者の次女、私たちの伯母です。

市川常務 昭和 40 年代後半に某建材メーカーさんに「御社の新建材を扱いたいです」と、手紙を書いて送ったのがきっかけで始まりました。当初は問屋さん経由でしたが、その後、直接仕入れになりました。

小川 そのご縁があって今がある、ということですね。

市川社長 その頃の決算書を見ると、今とは逆で売上約 7 割を建築が占めています。小川 建築部門と物販部門の売上割合が逆転したのは、いつ頃ですか。

市川社長 平成に入ってからです。

社名をカーザミカワとする

小川 ご創業者のご長男が二代目社長の市川守様で市川社長のお父様、三代目社長が市川幾雄様で市川常務のお父様ですね。親御さんたちは、学業を終えると同時に家業に入られたのですか。

市川社長 はい。私の父が先に入社し、昭

和 55 年に祖父の後を継ぎました。
市川常務 私の父は、姉二人がいる男兄弟の次男坊で末っ子です。父の入社と同時に開設した豊田営業所に所長として勤務し、自宅もそちらに建てましたので、一族の中で私だけが豊田市出身です。

市川社長 当社には従兄弟が三人いまして、私が社長、常務が営業部の責任者、伯母の息子が建設部の責任者をしています。

小川 事業を「三本の矢」で進めていらっしゃるということですね、ご創業者もさぞ喜んでいらっしゃることでしょ

う。社名を「カーザミカワ」とされたのは何方ですか。

市川社長 会社設立 50 周年を機に業務内容に合わなくなっていた社名を変えようと、平成 3 年に父が社内外公募して決めました。市川常務 スペイン語の家「CASA（カーサ）」を呼びやすく「カーザ」とし、三河木工の名を残したいということで「ミカワ」を加えて「カーザミカワ」としたそうです。

小川 二代目社長から三代目社長にバトンタッチされたのが平成 5 年、社名を変えてわずか 2 年後ですか。



市川常務 二代目社長が病気で急逝し、急遽、父が社長に就任してピンチヒッターとしては長い 22 年間務めました。

市川社長 当社は、小さな端材も全て製品に加工して使い切っていました。主にペイマツを挽いていましたが、前社長が在職中から「製材機が古くなって生産性も下がる中で専属の人を置いて動かしていくことが採算性に合うのか」という疑問を社内に投げかけていまして、私たちが後を引き継いだ時点で止めました。

市川常務 戦時中は土の中に埋めて守り、戦後に土の中から掘り出して使っていた思い入れのある製材機でしたので、止めることには反対の声もありました。実は、過去にも止めようかという話はありませんでしたが、止めようと思っていると近隣の製材所が止め、また止めようとすると他所が止め、需要がゼロになることがあったことも、昨年度まで残っていた理由の一つです。

小川 建設部で受注されている住宅は、全て注文住宅ですか。

市川社長 はい、純粋に OB のお客様や、そのご紹介による注文住宅です。

一つのゴールを目指して！

小川 お二人とも外の世界を経験されて入社していらっしゃると思いますが、いずれは家業を継ぐお考えがatterることですか。

市川社長 はい、JT では自社物件の計画・設計を手掛ける部署におりましたので、関連のある仕事でした。仕事そのものだけでなく、会社としての考え方や、ミッション・目標について自ら主体的に考えて動くことの大切さを学ぶ良い機会にもなりました。

市川常務 その経験は宝物だと思います。勤めていた頃は当たり前だったものが、入社当時の当社にはなくてカルチャーショッ

クを受けました。また、それをどうやって組み立てていけば良いのか戸惑ったこともあります。

市川社長 当初、思いが伝わらない歯がゆさはありましたね。

市川常務 特に私は営業畑なので「負けられない」という気持ちを人一倍もっていたと思います。

小川 辛かったことも、今となっては笑いながら話せる、ということですね。

市川常務 よく社内でも、「笑顔のあるところに人が集まってくる。仕事が楽しくないのは、自分のやり方が悪いだけだ」と話すのですが、自分が楽しく仕事ができると、隣の人も仕事が楽しくなってきます。そうすると、自然に人が集まってくるということを実感しながら、みんなと楽しく仕事をしています。

小川 素晴らしいですね。組織の上に立つ方がそういう考え方をされていると、社内の雰囲気も違ってくると思います。私も心がけているのは太陽政策であり、性善説です。それをカバーしてくれる部下がいてくれますし、社内でもみんながいてくれるから仕事ができるということを企業文化にしていきたいと思っています。

市川常務 でも、私と社長は、意見がよくぶつかりますよ。社長は建築・経理畑できていて、私は営業畑で、お金の使い方一つとっても違って

います。市川社長 よくぶつかりますが、自分でどういう方向に進んでいこうかと悩んでいるときに、いろいろな意見を言ってもらえてありがたいです。

市川常務 そうしないと、ワンマンになってしまいますからね。私は番頭としての立場で、社長とみんなをつなぐ役割を担っていかなければいけない、そこを間違わないように考えています。

小川 ゴールは一つですからね。意見をぶつけ合うことで改めて自分自身の考え方を確認して整理することができ、検証もできます。素晴らしいパートナーシップですね。

ブルーオーシャンを探し続ける

市川常務 もう一つ、「地域型住宅グリーン化事業」に取り組んでいこうと思います。これまで 3 年間、「地域型住宅ブランド化事業」の事務局を務めました

が、まだ仕事にダイレクトに繋がっていませんので、今回はぜひ、自社アイテムとしてお客様が活用できるようにもっていきたいと思います。市川社長 愛知県は人口が減っていくと言われていますが、岡崎市・豊田市は人口が増える傾向にある恵まれた環境で、パイも、ここにいくつもあります。それをお客様と一緒に拾っていくことに全力を挙げて取り組んでいきたいと思

います。小川 この岡崎に拠点を置いて、きめ細かく、材工受注で、川下側へ経営資源を投入していられるお考えですね。

市川常務 はい。今後さらに材販は難しい時代に入っていくと思います。私たち木建商流は、これからリフォーム需要へ向かうことになるでしょうが、これが不採算事業になる可能性があります。それを防ぐ唯一の手立ては住機の受注ですが、当エリアではすでに管材ルートと住機ルート、ガスルートが鎬を削っている状況です。ですから、1 棟受注することで採算をとっていかうと、工事課を新たに設立しました。

小川 建設部との連動をお考えですか。

市川常務 建設部は 70 数年間 B to C で仕事を続けていますので、いきなり B to B の動きをするのは難しい面が多々あります。研修は建設部でももらって連動させますが、あくまでも営業部工事課はルート向けの取組みとして、まずリフォームから入って B to B to C の動きを構築して、後々は新築の請負までできるように棲み分けていこうと考えています。これで今後 10 年くらいは採算が取れるだろうと思います。でも、10 年後にはそれでも採算が取れなくなる可能性はあります

小川 当社も JK エンジニアリング課を立上げ、まず水廻り工事の内製化から、販売店様が材工で受注できるお手伝いを始めていますので、補完いただければと思います。

市川常務 有難いですね。

小川 それでも 10 年後はわからない、というお話でしたね。

市川常務 全国的な傾向かもしれませんが、木材・建材販売店の工事中内製化が流行り、今はそれで仕事が取れるかもしれません。それも 10 年後にはどこでもできるようになってレッドオーシャンになっていくと思います。ですから、工事を内製化できるようになれば終わりではなく、そこから先を考えて B to B to C の「C」をどこまでケアできるようにするか。10 年後、さらに 20 年後にも残っているようにするポイントは、常にブルーオーシャン戦略を追求していくことだと思

います。市川社長 新築を建てるハードルが非常に高くなっていく中で、難しいことを簡素化するためのバック商品を当社で創っていくことで、お客様が困ったときに「カーザミカワに頼めば、難しいこともクリアできる提案をしてくれる」ことが浸透できる仕組みづくりをこれから始動します。

市川常務 おそらく JK サポートセンターさんのメニューを活用するほうが楽だとは思いますが、当社オリジナルのものを創り、ジャパン建材さんにもご指導いただきながら広げていきたいと考えています。

小川 私たち問屋には B to C はできませんので、地元の言葉で話し、地の利・地縁もある方々がきめ細かく動いていかれるお手伝いをさせていただくことを基本路線としています。私たちにできない、どこに B to C の特色をもたせるかについては販売店様独自の方向性を出していただければ、私たちは、木造住宅であれ、非住宅木造であれ、マンションリノベーションであれ、最適なご提案ができますので、何なりとご相談いただければと思います。

市川常務 社長ともよく話しているのは、フランクリン・コピーの「七つの習慣」。一つの問題を一つの方向性で見のではなくて、360 度の方向から見れば、360 通りの解決方法がある、固定観念にとらわれることなく、いろいろな目線から見れば、いろいろな新しいものが見えてくると

思います。そういった視点をもってお客様にきめ細かなご提案ができればと思っています。

市川社長 目の前に転がっている宝の山をどうやって拾っていくか、そこはものの見方、目の付けどころだと思います。小川 私たちも、川下側だけでなく、木材など素材を中心に川上にもチャレンジしてご要望に対応できるようにしていきます。今後とも、こういったお話をしながら、ブルーオーシャンとなるビジネスと一緒に開拓させていただければと思います。

興味深いお話、ありがとうございました。

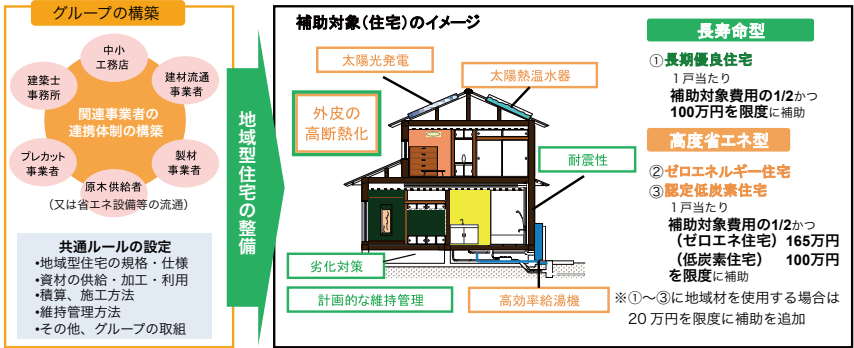
国土交通省 補助事業

平成 27 年度 地域型住宅グリーン化事業が開始

国土交通省による補助事業「地域型住宅グリーン化事業」。実質的には「地域型住宅ブランド化事業」の後継事業となるもの。長期優良住宅に加えて、新たに認定低炭素住宅、ゼロ・エネルギー住宅が対象住宅とされました。地域の関係業者がグループを構成し、グループ共通のルールを作成して取り組むことで補助金額

■事業概要

- 地域における木造住宅の生産体制を強化し、環境負荷の低減を図るため、資材供給、設計、施工などの連携体制による、省エネルギー性能や耐久性等に優れた木造住宅の整備に対して支援。



■補助限度額

- ①長寿命型（長期優良住宅）：100万円／戸
- ②高度省エネ型（認定低炭素住宅）：100万円／戸
- ③高度省エネ型（ゼロ・エネルギー住宅）：165万円／戸

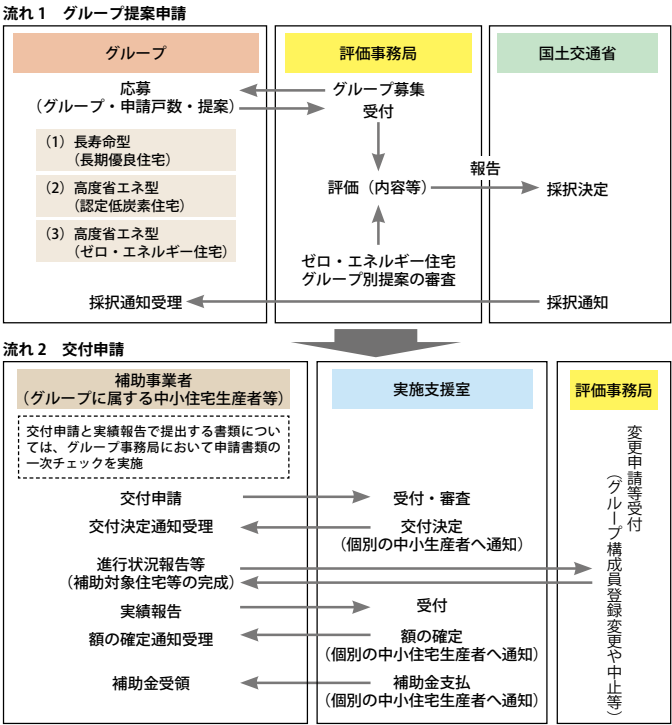
※①～③のいずれも補助の上限は建設工事費の1割以内。
※①～③地域材を主要構造材の過半に使用した場合、20万円を上限に補助を加算。

■事業スケジュール

- 第1期間：平成27年5月1日（金）から平成27年5月25日（月）（必着）
第2期間：平成27年5月26日（火）から平成27年6月8日（月）（必着）
[採択通知発出日の予定]
- ①長寿命型、②高度省エネ型（認定低炭素住宅）
第1回採択（第1期間受付グループ）：6月中旬
第2回採択（第2期間受付グループ）：7月上旬
 - ③ゼロ・エネルギー住宅の採択：7月中旬を目途に別途採択予定

が交付され、補助金相当額は建築主に還元されます。地域に根付いたグループによる取り組みによって地域ブランドの価値を創出するだけでなく、地域工務店が自社だけでは取り組みきれなかった認定住宅への取り組みを支援する意味もあります。

■事業の流れ



■お問い合わせ

- 1. グループ応募に関する質問・相談、募集要領の入手先・申請書の提出先
地域型住宅グリーン化事業評価事務局
TEL. 03-3560-2886 [受付時間：平日 9:00～17:00 (12:00～12:45 除く)]
〒107-0052 東京都港区赤坂 2-2-19 アドレスビル 5 階
- 2. 高度省エネ型に関する質問・相談（ゼロエネ審査室）
TEL. 03-5579-8251 [受付時間：平日 9:30～17:00 (12:00～12:45 除く)]

ジャパン建材は、
地域型住宅グリーン化事業への
取り組みを応援します!!

当社は『快適住実の家』や JK サポートセンターの機能を活用し、
本事業へ取り組む販売店さま・工務店さまを応援いたします。

ジャパン建材 JK サポートセンターへお問い合わせください。
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 10 階 TEL.03-5534-3713 FAX.03-6738-8917

- 1. 住宅履歴管理サービス〈住宅履歴の図書館〉
- 2. 認定住宅の適合証発行申請サポート（長期優良住宅、低炭素住宅）
- 3. ゼロ・エネルギー住宅の交付申請書類作成のサポート（計算結果に関わる部分）
- 4. グループ構成、提案申請のお手伝い
- 5. その他関係事項の相談等



平成 27 年 5 月 13 日
(株)ハウス・デポ・ジャパン／ジャパン建材共催



「第15回雙環フォーラム」が開催されました

時代を生き抜く企業の経営者として必要な「人間力」の向上を図ることを目的として開催させて頂いている「雙環フォーラム」は、今回で 15 回目を迎えました。

毎回、様々な分野でご活躍の方々を講師としてお招きしておりますが、今回の講師は、100 万部を突破したミリオンセラーとなっている「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をした話」の著者である 坪田 信貴 氏。ベストセラー作家であり、経営者でもある氏に「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」という演題で、非常に興味深く、且つ実践的なお話をお聞きすることができました。

「ビリギャル」の題名で映画化され、5 月 1 日より全国の映画館で劇場公開されたこともあり、大盛況の講演会となりました。

坪田氏の人間的な魅力もさることながら、今までのご経験や心理学等をバックボーンとした教育方法は、我々の業界でも参考になる点が非常に多

く、殆どの方が強い刺激を受けたのではないのでしょうか。モチベーションの上げ方や、視点の換え方（リフレーミング）等のスキルも秀逸でしたが、何よりも「人」に対しての姿勢、敬意、愛情、更には心構えといったものが、何よりもこの方の器を更に大きくしているのではないかと思います。

今後とも、様々な分野の第一人者の方を講師としてお招きする予定です。次回の雙環フォーラムも是非ご期待ください。

※当日の内容が坪田氏のブログに掲載されています。ご興味のある方は是非ご覧になってください。→ <http://ameblo.jp/tsubota-nobutaka/>

グリーン購入法に基づく 特定調達品目に追加された合板型枠 - その1 -

グリーン購入法は、「国等による環境物品等の調達の推進等に関する法律」が正式名称。国等の公的機関が率先して環境物品等（環境負荷の低減を考慮した製品・サービス）の調達を推進することによって需要の転換を図り、持続的発展が可能な社会の構築を推進することを目指して、平成 12 年 5 月に循環型社会形成推進基本法の個別法のひとつとして制定されました。これに基づき、環境負荷の低減に資する資材・工法等を「特別調達品目」と位置づけ、公共工事分野では優先的に調達することとされています。間伐材や合法性が証明された木材等を使用した合板型枠が、平成 27 年度よりグリーン購入法に基づく特定調達品目に追加され、環境負荷の低減に考慮した物品等として位置づけられました。

特別調達品目の対象となる合板型枠の板面には、発注者（国等）及び受注者（施工事業者）が、容易に確認できるように

- ・「間伐材や合法性が証明された木材等を使用したものであること」
- ・「このことを認定あるいは認証した番号」及び「認定団体名等」

を合板型枠の板面に表示すること、とされています。

※特定調達品目の対象となる型枠合板が公共事業施工に調達される場合、「受注者（施工事業者）が、調達して使用するものであること、また転用して繰り返し使用するものであること。

合板型枠の板面表示例（同等の内容が確認できれば良い）

例 1
森林認証制度及び CoC 認証制度を活用した証明方法による表示

- ・認証マーク
- ・認証番号

例 2
森林・林業・木材産業関係団体の認定を得て事業者が行う証明方法による表示

- ・「この合板は合法木材のみで製造されています」
- ・認定団体名
- ・認定番号

例 3
森林・林業・木材産業関係団体の認定を得て事業者が行う証明方法による表示（間伐材が含まれる場合）

- ・「この合板は間伐材及び合法木材のみで製造されています」
- ・認定団体名
- ・認定番号

例 4
個別企業等の独自の取組による証明方法による表示

- ・「この合板は「木材・木材製品の合法性、持続可能性の証明のためのガイドライン」3（3）の個別企業等の独自の取組による証明方法による合法木材であることを証明します」
- ・会社名



PTC ヒーターのエキスパートがつくった床暖房 キョーヒーター

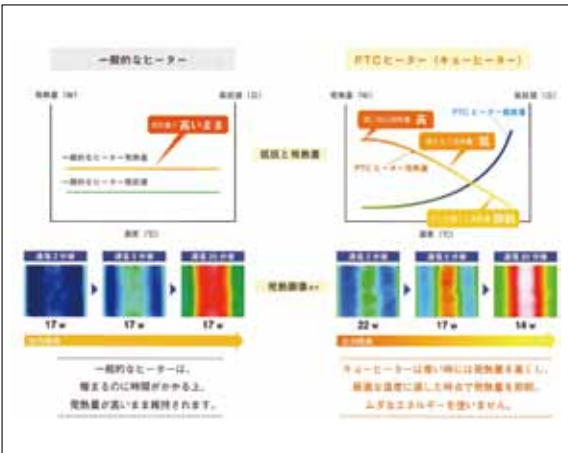
株式会社キョーライト



キョーライトは、PTC ヒーターのエキスパートとして、安心で熱効率に優れたさまざまなヒーターを開発しています。
そのひとつが、PTC 電気式床暖房「キョーヒーター」です。
またこの独自開発技術は、安全性と性能が高く評価され、一般住宅のみならず、鉄道や店舗、医療機器などさまざまな分野で採用されています。

【消費電力の少ない、速暖性と安全性に優れた PTC ヒーター】

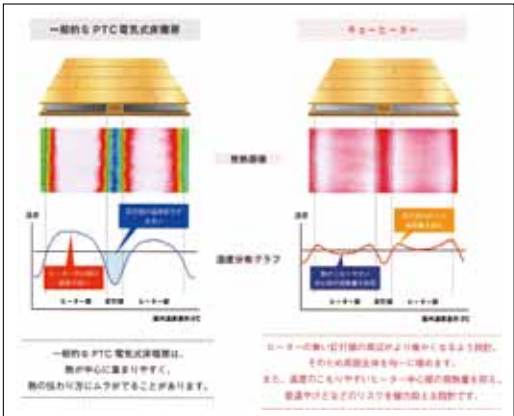
PTC ヒーターは、温度に応じて発熱量をコントロールする自己温度制御機能を持っています。
低温時には発熱量（W）を大きくし、設定の温度に達するとそれ以上温度が上がらないよう発熱量（W）を小さくコントロールするので、ヒーターの中でもより消費電力の少な



い速暖性と安全性に優れたヒーターです。
※ PTC とは、Positive Temperature Coefficient の略で、正の温度係数（温度が高くなるに連れて電気抵抗が大きくなる性質）のことです。

【床暖房のために設計した温度ムラ、 熱ごもりの少ない PTC ヒーター】

PTC ヒーター設計の独自技術とノウハウが生かされた床暖房に最も適した PTC ヒーター『キョーヒーター』は、床暖房が施工される床内部の構造に適した発熱分布になるよう設計されています。
床面全体を均一に暖めることができるため、安全性の高い PTC ヒーターの中でも、より温度ムラや熱ごもりのない定した暖かさを実現します。



既設の躯体はそのまま、1 日で工事が完了する商品

玄関リフォーム **かんたん ドアリモ**

YKK AP 株式会社

“かんたん”商品体系

新築商品と同じ名称・品揃え
業界 NO.1 の枠バリエーション、通風ドアの充実

“かんたん”シンプルプライス

同じデザイン、枠種なら全サイズ同一価格

“かんたん”1 日施工

現場のかゆいところに手が届く施工性の大幅拡大
既設外付け対応

かんたん ドアリモ

【既設ドアをドアへ】

リフォーム玄関ドア

NEW ヴェナート RD/NEW プロント RD

- ◇商品体系、枠バリエーション、機能性、施工性、すべてを刷新。
- ◇YKK AP のリフォームドアは、断熱ドア・アルミドアもスマートコントロールキーを標準設定。
- ◇6 月には AC100V 式に加え、新たに電池式スマートコントロールキーを発売予定。

【既設引戸を引戸へ】

リフォーム玄関引戸

NEW れん樹 RH

- ◇業界最多の 28 デザインをラインアップ。
- ◇豊富なカラーバリエーション
新築玄関引戸と同じ 9 色を展開。
- ◇外壁工事不要のカバー工法を採用、たった 1 日でお住まいの顔を一新できます。



既設ドアをドアへ



既設引戸を引戸へ

【既設ドアを引戸へ】

リフォーム玄関引戸

NEW れん樹 RH アウトセット

- ◇これからは、古くなった玄関ドアを新しい引戸へリフォーム出来ます。
- ◇独自のアウトセット式カバー工法で、壁工事不要のかんたん施工。
- ◇ドアから引戸にリフォームすることで有効開口が拡大。車椅子やベビーカーの出入り、荷物の出し入れがラクラク。



BEFORE
玄関ドア



【内観】

既設ドアを引戸へ

6 月・7 月開催 各地ジャパン建材フェア

皆様のご来場、心よりお待ちしております。

展示会名	開催日	参加営業所	開催場所
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
第 30 回 高崎ジャパン建材フェア	6 月 12 日（金）	高崎東・高崎西 熊谷・前橋	ニューサンピア
第 17 回 名古屋ジャパン建材フェア	6 月 13 日（土）	名古屋・三河・岐阜 三重・浜松	ポートメッセなごや
第 17 回 宇都宮ジャパン建材フェア	6 月 26 日（金）	宇都宮西・宇都宮東 鹿沼・宇都宮資材	マロニエプラザ
第 23 回 姫路ジャパン建材フェア	6 月 26 日（金） ～ 27 日（土）	姫路・神戸・京都西	姫路みなとドーム
第 3 回 中国ジャパン建材フェア	7 月 4 日（土）	広島・福山・岡山 山口・島根・鳥取	中小企業会館
第 11 回 青森ジャパン建材フェア	7 月 4 日（土）	青森・八戸	青森産業会館
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

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。 <http://sumuie.jp>



SUMU家 検索

【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・ヘッド・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5月現在

返済期間21～35年
1.46%⇒0.86%
(融資率9割以下の場合)

返済期間21～35年
1.59%⇒0.99%
(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、田島、伊坂
登録番号 東京都知事(3)第30759号

イチ押し

世界30ヶ国以上で普及、発泡断熱材分野で北米No.1の実績

Bulls 呼吸する断熱材 アイシネンフォーム

人にも家にも環境にもやさしく、
環境先進国カナダ生まれ高気密・高断熱システムの
アイシネン軽量発泡断熱材。
世界のさまざまな気候で高品質・高性能を実証し
現場発泡断熱材分野で北米No.1の実績を誇ります。
断熱材ひとつでこんなにも変わるのか
—きっとそう思われるはずです。



“アイシネンフォーム”の多彩なメリット

1 画期的な独自のセル構造により
水を吸収しません。
また空気中の湿気を吸着せず
内部結露を抑止します



2 柔軟性があり
面材に良く密着・
追従するため
剥離や脱落の心配が
ありません



3 高品質、長期性能維持の証である
「生涯品質保証書」を発行します



他社製品 アイシネンフォーム

イチ押し

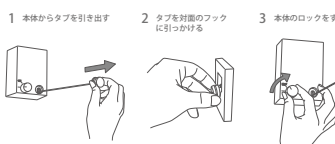
Bulls

定価: 12,000 円 (税別)

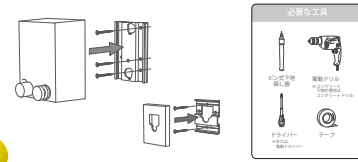
室内物干しワイヤー

pid4M
【ピッド・ヨンエム】

最大荷重: 10kg、最大間口: 4m、斜め対応OK。



ワイヤーを伸ばす、
ほぼ、それだけ。
伸ばす、引っ掛ける、ロックする。
後は、いつも通り洗濯物を掛けて下
さい。いつもと違うのは、ワイヤー
式なので、部屋を圧迫しないこと。
さらに、使わない時には簡単に収納
できて場所を取りません。もちろん、
出しっぱなしでも、絡みません。



取付は実にカンタン。
特別な下準備は必要ありません。下
地の正確な位置を把握すれば、後は
本体プレートを固定して、本体を被
せて引っ掛けるだけです。
取付の詳細につきましては、取付説
明書をご確認ください。※固定用のビス
等は全て同封されております。

イチ押し

Bulls

W1910: 24,500 円 (税別)
W740: 12,500 円 (税別)

室内物干しシェルフ

Wally [ウォリー]

いろんな使い方ができる、ちょっと掛けたい場所で。



窓際・・・物干しのような収納のような。

洗濯機のそばにも。



子供部屋や寝室はもちろんのこと。

玄関や廊下にも使われています。

イチ押し

Bulls

これからの窓のスタンダード JK WINDOW

合成樹脂を採用した最良のフレームとLow-E複層ガラスを
独自の発想でセレクトして生まれたJK WINDOW

窓乗効果。
ベストコンポーネント ウインドウ。



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

神戸営業所



所長 山本 高志

神戸営業所が所在する神戸市は、市域 557.02km²、世帯数 69.6 万、人口 153 万の政令指定都市です。神戸は、1858 年日米修好通商条約により鎖国状態から 1868 年に開港され、北野・三ノ宮中心に風見鶏の館・うろこの家の名で有名な異人館街や「東洋一美しい」と称えられた旧居留地の外国商館街等々の外国人居留地が設けられ、衣食住から娯楽・文化など全てに於いて欧米の生活様式が持ち込まれ、文明開化の洗礼を受けて国際貿易都市として発展しました。

六甲山をはじめ魅力的なスカイラインに恵まれた風光明媚な景色、洗練された港の風情、和洋折衷の異国情緒あふれる古くて新しい街並みが高い評価を得ており、貿易都市としてだけでなく、世界中からクイーンエリザベス号をはじめ豪華客船が寄港する観光都市でもあります。

観光都市神戸は、沿岸部と山の手側に二分され、沿岸部は、「灘五郷」として全国に知られる古くからの酒どころ。菊正宗、白鶴等の酒造メーカーの工場や資料館が立ち並び、旧き良き日本を感じさせる情緒があり、それぞれの酒蔵の試飲コーナーをはしごしながら、お気に入りの 1 本を探しつつ、ほろ酔い気分で散策するのも大人旅の醍醐味では！？

一方、山の手には、神戸ゆかりの文学者や作品を紹介する「神戸文学館」や文豪・谷崎潤一郎の住居「倚松庵（いしょうあん）」など、文学施設や個性的な美術館が点在。パンダやシロクマなどが暮らし、桜の名所でもある「王子動物園」。神戸マダム・神戸女子御用達の味や質は折り紙つきのカフェや雑貨店が集まる御影・住吉・岡本地区は、人気スポットで、まったく過ごしたい方はぜひどうぞ。

それと神戸を語るに忘れてはならないのが、1995 年の阪神・淡路大震災です。経験と教訓を後世に継承

平素はお得意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。

神戸営業所は、営業 4 名、業務スタッフ 4 名、倉庫担当者 1 名の総勢 9 名で東播地区から阪神地区までを営業エリアとし日々活動しております。

お得意様、仕入先様と三位一体営業を心掛け、地域活性の一翼を担えるよう所員一同取り組んで参りますので、今後共ご指導、御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。

し、国内外の災害による被害の軽減に貢献する目的で建てられ、地震の凄まじさを体感出来る「人と防災未来センター」。被災したメリケン波止場の一部をそのままの状態で保存し、模型、写真、映像が見学出来るように整備した「神戸港震災メモリアルパーク」。震災の鎮魂と再生・復興への夢と希望を託した光の彫刻として冬の夜空を輝きと暖かさでつつむ「ルミナリエ」。このように震災で被った大きな被害、市民一人一人が手を携えて復興を遂げた経験は、今も神戸の暮らしに生き続けております。

今回、ご紹介させて頂いたのは、ほんのごく一部分です。もっと詳しい情報を知りたい方にお勧めの神戸公式観光サイト「FeelKOBÉ」で旅行気分を堪能してください。

旧居留地



人と防災未来センター

神戸市眺望



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 3 月の新設住宅着工戸数は 69,887 戸（前年同月比 100.7%）となり、13 か月ぶりに前年同月比増加となった。ここを転機に前年同月比で増加が続くことを期待したい。利用関係別では持家が前年同月比 98.6%で 14 か月連続の減少、貸家は同比 104.6%で 9 か月ぶりに増加、分譲は同比 95.1%で前月の増加から減少に転じた。前年実績を上回った要因は戸数の多い貸家が増加したことによる。

国内合板

国内針葉樹合板の 3 月末のメーカー在庫量は 25.0 万 m³となった。2008 年まで遡らなければならない在庫水準である。在庫増で価格下押し圧力が高まる中、荷動きにも期待していた程の勢いが無い状況となっており、早期に減産を強力に押し進めていくなどの対策を講じなければ弱含みの現状が変化なく続いていくものと思われる。

輸入合板

輸入合板は 12mm 品主力産地であるマレーシアサラワク州での違法伐採・汚職取り締まり強化の一環で原木業者・製材業者・合板メーカーに査察が入った。メーカーの生産・出荷等に問題はないが、今後原木調達状況が更に厳しさを増すことも考えられ、商品供給に対する不安感からか価格は上昇傾向を辿っている。

現状は国内針葉樹合板と輸入合板の動きは異なっているが、輸入合板の供給事情によっては型枠・塗装型枠合板から国産針葉樹塗装型枠合板へ、ラワン構造用合板から針葉樹構造用合板への切り替えが進むと考えられ、国内針葉樹合板の相場下支えになっていくことも大いにあり得る。いずれにせよ相場環境の変わり目にあると思われ、逐一状況把握をすることをお勧めしたい。

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>