



CONTENTS ●第34回ジャパン建材フェア（通算76回）のご案内…p.1 ●JK情報センター「平成27年度第2四半期需要動向予測（7月～9月）」…p.2 ●トップ対談…p.3
●JK木構造・木質化グループが連携してお手伝いします！…p.4～5 ●イチ押し Bulls / HDJ & HDPのご案内…p.7 ●商品情報 ●合板天気図 ●地域活性隊

第34回ジャパン建材フェア（通算76回）

開催日：2015年8月21日[金]・22日[土]
会場：東京ビッグサイト東展示棟1・2・3ホール

第33回に引き続き「くつろぎ」をテーマに開催いたします。200社超の出展メーカー各ブースでは、新商品・売れ筋商品の知識を深めていただけるご提案と実演を行います。ジャパン建材によるご提案コーナーにも、ぜひご注目ください！

ジャパン建材によるご提案コーナー

住まい方・暮らし方コーナー

「性能の先の心地よさ」

当コーナーでは、前回に引き続き建築家・伊礼智氏の協力のもと、「性能の先の心地良さ」をテーマに住まいのあり方や住まいづくりのレシピをご紹介します。

省エネ基準の義務化

2020年に省エネ基準（平成25年基準）が義務化されます。これにより、住まいに求められる性能が高くなり、いまのうちからしっかりと対応することが求められます。

性能の先へ

住まいの性能はしっかりと確保し、その先にある「住み心地」や「楽しさ」が、住まいにおいてとても大切です。住まいに関わる来場者の方々へ、少しでも多くを伝えるためのブースをご用意しております。



第33回ジャパン建材フェア「住まい方・暮らし方コーナー」展示

いつまでも愛される、
住み心地の良い高性能住宅

住まいは、
心地良い居場所の集合体である



建築家・伊礼智氏
1959年沖縄県生まれ。東京藝術大学美術学部建築科大学院修了。丸谷博男＋エアーアンドエーを経て1996年伊礼智設計室開設。実用的な心地良いデザインを心がけ、簡素ながら品もあり、時流に流されない揺るがないデザインを追求。2006年「9坪の家」、2007年「町屋の家」でエコビルド賞、2013年にi-works project、2014年に守谷の家でグッドデザイン賞を受賞。

特価市場

ジャパン建材フェア当日限りのお買い得商品を多数で用意しております！

Bulls

Bulls Demonstration（実演コーナー）の実演紹介、ブルズバックコーナーには今回も、お値打ち品を多数で用意します。

国内合板・輸入合板

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、加えて新工場の製品を展示予定です。

木材・プレカット

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に見て触れて、その良さを感じていただける「木材ストリート」を出現させ、ジャパン建材の木材・プレカットを一挙ご紹介！

JK木構造・木質化グループ

木質構造による躯体を展示（一部CLT展示あり）、また「木質実践ミニセミナー」を開催します。

住まいづくりサポートゾーン

ブルズ商品を活用した、見てわかる、ゼロエネ住宅と認定低炭素住宅の躯体を建てて解説。H27年度注目の補助事業等のセミナーも随時開催します。

エコプレミアムゾーン

太陽光パネル、蓄電池、EV車の充電蓄電池などメーカー各社の製品を展示して、ご提案します。

皆様のご来場を心よりお待ちしております。

JK情報センター 平成 27 年度第 2 四半期（7月～9月） 需要動向予測

工務店様・販売店様での需要予測

平成 27 年度第 2 四半期（7 月～9 月）に向けての需要予測がまとまった。前回調査時の平成 27 年度第 1 四半期では若干の回復となり、引き続き景況感が好転するの

か注目のアンケート調査となった。
国土交通省が発表した平成 26 年度の新設住宅着工戸数は 880,470 戸と前年比 89.2%となった。だが、今年に入ってから

の単月ベースでは、前年比で 1 月－86.9%、2 月－96.9%、3 月－100.7%と回復基調となっている。
さて、あらためて需要予測を見ると前回（平成 27 年第 1 四半期）のアンケートから更に回復の予測結果となった。工務店段階ではマイナス 20.4 ポイント、販売店段階でもマイナス 15.9 ポイントと未だマイナス値ではあるが約 1 年振りに上向く形となった。

エリア別で見ると、関東・中部・中国エリアは工務店様・販売店様共に今回の需要予測の全国平均値を下回っているが、ほぼ全域において減少回答が減り回復に転じている。

アンケートでは半数が工事請負に携わられている結果となっており、その内訳においても総合請負の形態が半分を占めている。取り扱い商材・提案商材の幅広い扱いと施工能力の確保が今後益々必要とされるとみられる。また今年度の地域型住宅グリーン化事業の取組み状況においても回答の 6 割が取組まれる結果となっている。6～7 月に採択の発表となるが、補助制度の活用として事業が根付いてきた感が伺われる。

さらにフラット 35 の申請件数が 2 月の金利が底打ちした時より急増しているのも注目される。増税による反動減も一巡し、景況感は好転してきているのは間違いなく、秋需にむけてさらに次回の需要予測に注目したい。

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も工務店予測・販売店予測同様に増加予測・前年並み予測が大幅に増える結果となった。市況感の好転に加え、「省エネ住宅ポイント制度」という形で窯業・断熱系のメーカーと住設メーカーの増加予測が増えていると考えられる。

合板・木質建材分野においても減少予測が約 30%となっているが前回調査より大きく減っており、市況は大きく好転しつつある事が伺える。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	15.9%	54.0%	30.1%
木質建材	28.3%	39.6%	32.1%
窯業・断熱	58.1%	33.8%	8.1%
住設機器	45.8%	41.7%	12.5%

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 27 年度第 1 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。

省エネ住宅ポイント制度ではリフォーム分野で増加が見込まれるアンケート結果となっている。ホームセンター等の事業者も順調にリフォーム売上高を築いている中、リフォーム向けの補助制度等も活用し地場産業としての優位性を生かして取組みたい。

調査の目的

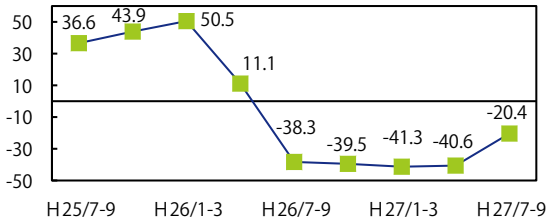
この調査は、ジャパン建材㈱のお取引先における販売動向及び、景況判断を把握し、今後の適切な販売指針に資することを目的として実施しました。

調査の時期と方法

この調査は平成 27 年 4 月下旬から 5 月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。



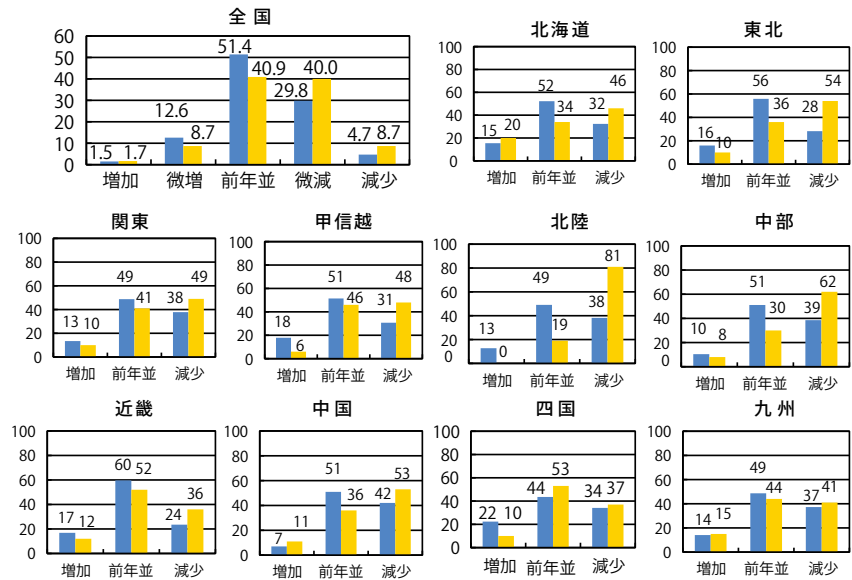
工務店様での需要予測

「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 2 四半期
平成 26 年度第 2 四半期

全国 回答数 2,651

有効回答数			
北海道	136	中部	231
東北	351	近畿	285
関東	931	中国	157
甲信越	140	四国	85
北陸	55	九州	220



株式会社 大 萬

【会社概要】

本 社 大阪府泉大津市松之浜町 2 丁目 12-44
営 業 所 姫路市安田 3 丁目 41
創 業 1971（昭和 46）年
設 立 1990（平成 2）年
資 本 金 1,000 万円
従業員数 24 名（パートを含む）
年 商 36 億円（H26 年 6 月）

社是は「基（もと）」。「誠実は**信用の基**」「努力は**発展の基**」「反省は**向上の基**」「健康は**幸福の基**」「質素は**安定の基**」を経営理念に掲げる。取引先と共に成長すること、お客様の価値観に対応すること、自己の成長の希望を持てる職場を目指すことを経営の基本姿勢として着実な事業拡大を進めている。

トップ 対談

代表取締役

大西 明 様

おおにし あきら

【プロフィール】

1943（昭和 18）年 香川県に生まれる
1963（昭和 38）年 大阪の間屋に入社
1971（昭和 46）年 大西新建材を個人創業
1979（昭和 54）年 有限会社大萬建材を設立
1990（平成 2）年 株式会社大萬とする



取締役 副社長

守行 謙治 様

もりゆき けんじ



【プロフィール】

1976（昭和 51）年 大阪府に生まれる
1996（平成 8）年 建材間屋に入社
2007（平成 19）年 株式会社大萬に入社
2014（平成 26）年 取締役副社長に就任

最新の情報発信・商品提案の的確な「サービス」をご提供できるよう努力し続けます。

人ができないことをする！

小川 ご創業の経緯からお話を聞かせていただけますでしょうか。

大西 私は香川県の農家で 6 人兄弟の末っ子として生まれました。地元の農業高校を卒業後、縁あって大阪市西区の間屋に入社しました。当時は寮生活で毎朝 6 時起き、厳しかったです。15 人いた同期の中で最初に、1 年目から営業に出ました。そこで昭和 41 年夏までお世話になりました。

小川 そこで独立されたのですか。

大西 大阪へ出て来るときから、いずれは自分で商売を始めようと思っていましたが、資金もない、現金を持って行っても商品を買ってもらえない、悔しい思いをしました。それで北大阪の材木店で家内と一緒にお世話になったのですが、大阪万博で立ち退くことになり、昭和 45 年に退社しました。

その後、姉の伝で泉佐野市の材木店を紹介してもらいました。そのお店が仕入れていた建材メーカーさんの B 級品フロアを分けてもらって販売することを始めました。これが創業のきっかけです。

小川 その頃のお客様は工務店様でしたか。

大西 当時は、大阪の材木店にいた頃からお付き合いのあった北大阪エリアの吹田、茨木、守口、枚方の材木店さんでしたので、大阪府南部に位置する泉佐野を毎朝 5 時に出て、お客様を回って戻ってくると商品の選別・梱包、深夜 1 時くらいまで働き、なりふり構わず頑張りました。

小川 いずれは起業しようとして心に決めていらっちゃって、悔しい思いもされ、馬車馬のように働かれたのですね。

大西 間屋時代に朝一番に出社すること続け、社長から褒められました。その経験から「人ができないことを続けていれば、評価される」、これが、自信になりました。B 級品であっても、キズのあるものを除けば、A 級品同様です。もちろん、選別や梱包の手間はかかりますが、人ができないことをすることで商売になり、面白いように売れました。時代も良かったと思います。

その後、フロア、壁材、合板など、さまざまな B 級品が入ってくるようになり、それを販売する商売を約 10 年間続けました。

父の名に因む「大萬」

大西 お客様からの紹介で販売先も徐々に増えましたので、借地に自分で足場丸太の柱を立ててトタン屋根を付け、文字通りの掘っ立て小屋を、昭和 50 年に建てました。そこへ社員が 1 人入り、現本社のある松之浜町に移転して社員が 3 人に増えた昭和 54 年に有限会社大萬建材を設立しました。

小川 社名を「大萬」とされた経緯をお聞かせいただけますか。

大西 これは、昭和 48 年に他界した父の大西萬治の名から二文字をもらったものです。小川 お父様が応援してくださっている感じがしますね。

大西 小さい会社で「大萬」なんて大それた名前を付けて、気恥ずかしかったですが、父への感謝の気持ちも込めました。

小川 とても良い社名だと思います。

大西 その頃から B 級品が少なくなってきましたので、正規品に切り替えていって、昭和 57 年には大手総合メーカー商品も扱えるようになりました。嬉しかったです。

その後のバブル期には売上も大きく伸びましたが、平成元年頃にそのメーカーの売上順位がこの地区で 38 番目くらいでした。これを何とか上げたいと、間屋さんに相談したところ、全国的なモデル販売店に

してもらえることになり、アドバイザーの徹底指導を受けました。

小川 どのような指導でしたか。

大西 それまで営業兼配達で仕事をしていたことが業績不振の原因になっていると指摘され、営業担当と配達担当を明確に分けました。同時に「ショールーム相談会」や「受注残営業」というテーマにも取り組み、その様子を記録したビデオがモデル事例として全国の同業他社の研修にも活用されました。

小川 その頃から、企業化を進めてこれたということですね。

大西 おかげさまで徐々に業績も伸ばし、自信がついてきましたので、平成 2 年に改組して株式会社大萬としました。

経営への思いを次の時代へ

小川 守行副社長は、もともとは建材間屋さんにいらっちゃって、大萬様の担当をされたそうですね。

守行 はい、初めて担当したのが平成 13 年、それから 4 年余り。転勤まなしでの担当、そして希望していた出身地でもあり、地元でもある南大阪での初めての営業ともあって、失敗できないといったプレッシャーを感じながら、無我夢中で毎日、大萬に通っていたのが昨日のことのように思い出されます。そんな感じで社長とのお付き合いが始まりました。



大西 ところが急に他所の間屋へ転職すると聞いて驚きました。実は密かに、当社に入ってもらえたらなあ、という夢をもっていたのですが、それが、偶然の成り行きで平成 19 年に叶うことになりました。

小川 それこそ、出会いとご縁ですね。

守行 間屋時代から大萬主催の工務店様向けイベントや旅行にも参加させてもらっていたので、間屋勤めでありながら、地元の工務店様とも仲良くさせていただく機会も多くなりました。おかげさまで大萬入社後も、すんなりお客様に受け入れていただくことができました。

小川 それは何よりですね。

大西 それから一緒にやってきて、私の経営方針を誰よりも深く理解してくれ、行動力もリーダーシップもある、また、皆さんからも応援していただける守行が適任だと思い、一昨年から事業承継の準備も徐々に進め、昨年 7 月に副社長を任せました。

小川 7 月で副社長ご就任から 1 年になるわけですね。事業承継が、今、私たちのお客様の間で非常に大事な課題になっていますので、このお話は、多くの本誌読者が関心をもたれると思います。

大西 私には実子もいますが、お客様や仕入先様、従業員に迷惑をかけることがあってはいけないという思いが強くあります。

小川 事業の継続を最優先させる大英断を下されたということですね。一方、事業を引き継ぐ側の守行副社長としては、どのような心境ですか。

守行 社長が進めてきたことを、さらに前へどれだけ進められるかはわかりませんが、社長の思いは継ぐことができる、やっていけると思います。

大西 小さい会社より大きい会社が良いと考える人もいるでしょうが、そこは本人の選び方ですからね。有難いことです。

小川 それだけのガッツがある人物だということをお大西社長は当初から見抜いていたということですね。

大西 当社担当の頃はトップ営業マンで表彰もされていましたからね。

小川 そのガッツは、どこから出てくるものですか。

守行 負けん気の強さは、南大阪出身の気質もあると思いますが、「人には負けられん」という気持ちがあって、頑張れば頑張るほど数字が伸びるので仕事が面白くてしかたがない、それを体験できたことが自信にもつながっていると思います。

小川 大西社長も、守行副社長も、反骨精神をもって、ここ一番で大きな力を発揮していっちゃって、凄いと思います。にこやかにお話をされる笑顔の裏には、言い尽くせない臥薪嘗胆の日々や、血のにじむような努力があった、今日はそのことを、お二人から学びました。

『WB 工法』を一つの柱に

小川 力を入れていらっしゃる『WB 工法』についてお聞かせいただけますか。

大西 13 年ほど前に取り組み始めまして、まだ年商の 1 割程度ですが、当社の柱の一つとしているのが『通気断熱 WB 工法』です。壁内部を乾燥状態に保つ通気工法で、昔ながらの土壁造りの家です。

小川 大萬様で元請をしていらっしゃるわけではありませんか。

大西 はい、私たちが工務店様にお勧めして一緒に取り組んでいるものです。

小川 差別化のツールの一つとして位置付けていらっしゃるということですね。

大西 そうです。夏は涼しくクーラーが必要なくらいで、電気使用量を約 4 割カットできます。この工法の良さをもっともっと多くの方々に知っていただくために、昨年 4 月にモデルハウスを建てました。お施主様に見て体感いただくと、即受注につながるので、強力な武器になっています。

小川 『WB 工法』で長期優良住宅も建てられますね。

大西 はい。もう一つ、ジャパン建材さんのおかげで、昨年は「地域型住宅ブランド化事業」にも取り組むことができました。小川 お手伝いさせていただきありがとうございます。私たちのもつ機能は、使っていただいてこそのもので、お役に立てて何よりです。

大西 当初、長期優良住宅は建てない、と仰っていた工務店様も取り込まれることになり、最終的には予定棟数を使い切りました。次は「地域型住宅グリーン化事業」にも取り組んでいきたいと思います。

さらにもう一つ、何でもできる会社を目指していきたいと思い、これもまた縁があり、不動産関係の方と一緒に不動産販売にも取り組みはじめました。

小川 大萬様としては材販をメインに据え、さらに得意分野の方との業務提携の形で事業領域を広げるための投資も進めていらっしゃるということですね。

世の中では、新築住宅需要の縮小が言われていますが、その点は、いかがですか。

大西 地元南大阪エリアでの当社のシェアはまだほんの一握りで、新規開拓の余地がまだまだあります。当社は、地場の工務店様が元気になるように、それが一番大事だと考えています。新築住宅数が全体としては減るかもしれませんが、建つ住宅を地場の工務店様がいかにして受注できるようにするか。そのために、商品だけでなく、『通気断熱 WB 工法』などを強みに、工務店様に

価値の提供を心がけていきたいと思います。小川 あくまでも、地場の工務店様と共に伸びていきたいというお考えですね。

大西 はい、特に若い経営者の方々に「一緒にやりませんか」という働きかけをしています。工務店様が、お施主様の喜んでくださることをすれば、紹介で末広がりにつながって工務店様の仕事が増えます。そうすれば、大萬も、間屋さんも、メーカーさんも儲かる、これが共存共栄だと思います。

お施主様に喜んでいただけるものを提案し、材販を伸ばしながら、新しい分野にも挑戦していきたいと思います。

ソフト面の提案力＋多面的な支援

小川 若い工務店経営者にアプローチされているお話が出ましたが、今、全国的に感度も高い、プレゼン能力も優れた若い方が増えてきています。

ただ、与信面での不安があると思います。その不安を払拭するやり方としては二つあると思います。一つは、資本提携によって元請のできるグループとして加わってもらう方法。もう一つは、手前味噌になりますが、ハウス・デポ・ジャパンの[ハートシステム]を活用して支援する方法もあります。志は高いけれど、まだ資力の弱い工務店様支援には、とても有効なものだと思います。

大西 そういうことも考えています。

小川 私たちが地場産業である住宅産業を担う方たちと共存共栄していくには、販売店様を通して支援策をご提案できることだろうと思います。せっかく良い家を建てたいという気持ちがあっても、与信面でそれが叶わないというのは非常にもったいないことだと思います。

もう一つのテーマはリフォーム市場ですが、視野に入れていらっしゃいますか。

大西 入っています。昔から工務店様はリフォームをしながら新築を受注していくというスタイルですが、待ちの姿勢でしたね。今は積極的にチラシ配布や PR もされている方が受注を伸ばしています。そういう方たちのイベントを応援したり、仕事を紹介する形での支援をしています。

小川 私たちも、事業領域としてリフォームを考えておかなければいけないと思って、『快適住実の家』のメニューの一つ、「住宅履歴管理サービス〈住宅履歴の図書館〉」を通してリフォーム受注へつなげる取組を、販売店の皆様と一緒にできるよう提案をしていきたいと思っています。

大西 新しい取組は、人も入れていかなければダメなので、事業分野を広げていくことも考えて、事務所の拡張もしました。いろいろと教えていただきながら、前向きに取り組んでいきたいと思っています。

守行 当社は、これまでソフト面の提案力が弱かったと思います。昨年、おかげさまで「地域型住宅ブランド化事業」に取り組むことができ、工務店様も仕事が増えたと思います。また、これを契機に、工務店様に当社との関係を更に深めさせていただくこともできました。

小川 それは非常に嬉しいお話です。後方支援をしている私たちの励みになります。

守行 そういうソフト面の勉強にも全員で取り組んでいきたいと思っています。

小川 お二人の情熱がひしひしと伝わってくるお話、加えて宝の山がまだまだある地域というお話を伺って、私たちも元気をいただきました。地場の住宅産業を担う皆様に元気になっていただけるようなお手伝いをさせていただければと思います。

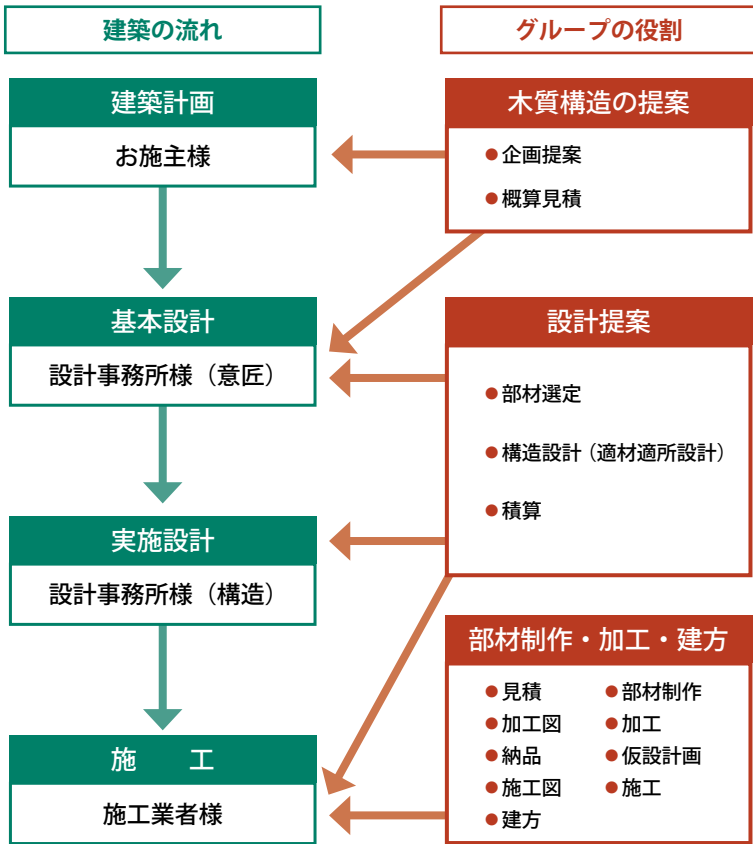
今後とも宜しくお願い申し上げます。

ジャパン建材は、木構造事業部 木構造建築課を中心に グループ各社と力を合わせ、全国各地で木構造建築物を受注しています！！

ジャパン建材 木構造事業部 木構造建築課は、多様な木質構造部材や内外装建材を扱っており、設計に最適な部材を用いた「適材適所設計」を得意とします。公共施設への地場産材の活用や、構造設計事務所としての設計サポートはもちろん、先進的な木質構造建築（木構造と鉄骨造やコンクリート造のハイブリッド建築）等のご要望にもお応えしています。

木質構造建築のあらゆる場面に対応

部材の製造から工場でのプレカット、建築物の企画、積算、構造計画、構造設計、建方施工まで承ります。



木造建築物 受注事例のご紹介

木造建築物の用途は、教育施設、体育施設、事務所、保育所・幼稚園、集会施設、共同住宅、宿泊施設、老人ホーム、展示施設、店舗、教会、社寺、プール、木造橋、畜舎と、実に多様です。私たちは、こうした木造建築物の可能性を追求し続けています。

生田緑地東口ビクターセンター

所在地 神奈川県川崎市
設 計 株式会社上原建築設計事務所
元 請 東生建設株式会社
施 工 ジャパン建材株式会社
材 料 神奈川県産スギ LVL（キーテック）
神奈川県産桧合板（キーテック）
竣 工 平成 24 年 1 月
主要構造材に神奈川県産スギが採用され、その他の木材及び集成材も神奈川県産材を使用、全量神奈川県産材で建設された。内部の柱梁は現し。
神奈川県産スギ LVL・神奈川県産桧合板（構造用合板）はキーテックが製造施工・施工管理はジャパン建材木構造建築課



狭山湖畔霊園事務所棟

所在地 埼玉県所沢市
設 計 株式会社 NAP 建築設計事務所
元 請 松井建設株式会社
施 工 ジャパン建材株式会社
材 料 米松集成材（秋田グルーラム）
米松無地羽目板（ジャパン建材木材課）
竣 工 平成 24 年 10 月
構造検討・構造設計はジャパン建材木構造建築課
米松集成材製作は秋田グルーラム針葉樹合板、米松無地羽目板はジャパン建材木材課施工・施工管理はジャパン建材木構造建築課
霊園入口の丘に建ち周囲の窓の高さまで水盤があり、狭山の緑が映り込み厳かな雰囲気醸し出している。
「2014GOOD デザインベスト 100」に選出される。



ヨーロッパデザインとクオリティを極めたシステムドア ユーロトレンドドア

プレイリーホームズ株式会社

個性的な住まいを望むニーズに応える、多彩なデザインをラインナップ。ヨーロッパの趣と日本の技術を融合させ機能美を追求した至高のドア。

【新しい暮らしとデザイン空間を創造】

ドアデザインは、2レイズドパネルの「Colors」、「Classic」シリーズ、3フラットパネルの「Colors 3」（カラーズスリー）、「Woody」シリーズをラインナップ。

【北欧モダンカラーの「Colors」シリーズ】

- 7色の北欧モダンカラーを採用し色彩のある空間を演出。
- 現代のモダンインテリアデザインに対応。
- 重厚な質感を演出するために、SNSソリッドコアを採用。



【ヨーロピアンクラシックデザイン「Classic」シリーズ】

- 手間暇かけた特徴あるグレイジング塗装でヨーロピアンクラシックデザインに対応。今までにないクラシックドアを創り上げた。
- 「Colors シリーズ」と同様、SNSソリッドコアを採用。



【スッキリとしたデザイン×

北欧モダンカラー「Colors 3」シリーズ】

- スタイリッシュな3フラットパネルを「Colors」色で彩った。
- スッキリとしたデザイン×北欧モダンカラーが奏でるデザインを楽しめる。

【集成無垢単板貼り「Woody」シリーズ】

「Pine」（パイン）、「Birch」（バーチ）、「Teak」（チーク）、「Black Walnut」（ブラックウォールナット）の4樹種から成るシリーズ。集成無垢単板貼りで、スタイリッシュな3フラットパネルドアを実現。

- 「Pine」は、節のないすっきりとした見た目でパイン材ならではの温もり。パインの木目を活かした7色のヨーロピアンアクティブカラーを用意。
- 「Birch」は、バーチ材の美しく個性を主張しない木肌を活かしたシンプルモダンなドア。3色の標準色は、その木肌と相まって落ち着いたインテリアデザインに溶け込む。
- 「Teak」は、重厚かつ趣のある最高級チーク材を使用し、ヨーロッパの伝統と格式を継承したドア。歲月とともに風合いが増すチークの木目を活かした塗装。
- 「Black Walnut」は、気品あるアメリカンブラックウォールナット材のドア。凛とした佇まいはインテリアを華麗にそして優雅に仕立てる。



本物でしか味わうことの出来ない上質な大人の空間 ルシード EX

住友林業クレスト株式会社

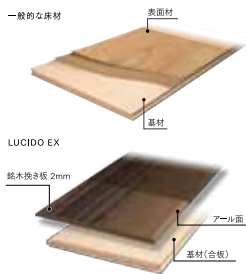
世界の銘木を使用した、本物志向のための商品シリーズ。同じものはこの世に二つとない、特別感。住まいへの愛着と、価値を高める床材です。

【2mm厚だから、木のぬくもりと肌触りが違う】

- LUCIDO EX は、天然木のぬくもりを叶えるため、床表面に使用する無垢挽き板「2mm」の厚みと大きなアール面。
- 「無垢材のあたたかさを感じるため」「素足で柔らかな肌触りを感じるため」無垢挽き板の2mmの厚みが不可欠でした。

【2mm厚と120mm幅が最高級の張り上がりを実現】

- その美しい張り上がりを追いつめるため、LUCIDO EX は無垢フローリングと同じ1枚ずつの仕上。
- さらに、世界の高級銘木の表情が存分に堪能できるよう、1枚の幅を120mmのぜいたくな広さで仕上げています。



LUCIDO EX
variation



MAPLE [MP]
メイプル



OAK [NR]
オーク



CHERRY [CH]
チェリー



TEAK [TC]
チーク



WALNUT [WN]
ウォールナット



Bulls 情報

第34回ジャパン建材フェア
Bulls コーナー情報

『ブルズバック』コーナー

当日限り、早い者勝ち、売り切れ御免!!
大好評コーナーです。
今回もお値打ち品を多数取り揃えています。
是非お立ち寄り下さい。



『Demonstration』コーナー

Bulls 商品の特徴を説明、施工実演を致します!!
カタログやサンプルだけでは解らない部分を説明致します。



『シマウマ・コレクション』コーナー

各社多数ある収納材、どこに?何を?
どうすれば???
売れ筋ベスト5を展示致します。
手に触れて体感下さい。



イチ押し Bulls

雨でぬかるんだ現場もこれで安心!

Bulls タフマット
[3×6サイズ [両面リブ付]]

軽い 鉄板にくらべ
安全
すべりにくい

★軽トラにも積める!
★重量: **22kg**
1人で持てる!
●耐荷重 最大車両重量 **80t**
強い!
両面にリブがついているので
滑りにくい。

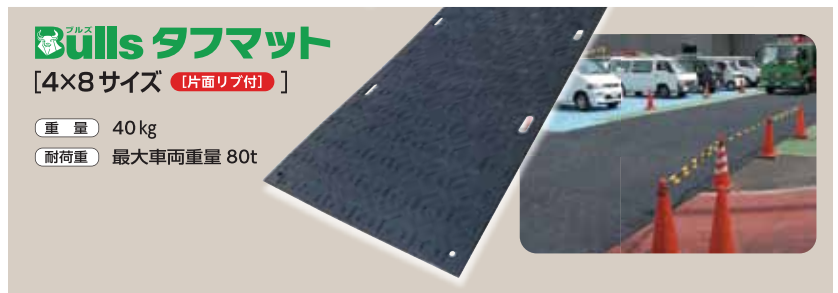


軽トラックにも
積載可能です

プラスチック製敷板

Bulls タフマット
[4×8サイズ [片面リブ付]]

重量 40kg
耐荷重 最大車両重量 80t



復元性に優れています。

材質: ポリエチレン

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6月現在

返済期間21～35年

年率 1.54%⇒年率 0.94%
(融資率9割以下の場合)

返済期間21～35年

年率 1.67%⇒年率 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、田島、伊坂

登録番号 東京都知事(3)第30759号

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

京都西営業所

所長 井ノ元 仁



京都西営業所が所在する綾部市は、京都府北部の市で、総面積 347.1km² 総人口 33,767 人。12 の地区が集まって形成されています。営業所は、その中の中上林地区に属し、綾部市の中でも積雪の多い地区です。通勤道には魔のカーブが存在する峠道があり、雪解けまでは安全運転に留意して通勤している次第です。春になると冬眠を終えた鹿、猪、猿などがエサを求めて下山してくる光景を目にします。特に鹿は凶暴で村々の人は 1 回は車を傷つけられた事があると言われています。夏にはホタルの幻想的な光景も楽しめるタペのイベントもあります。秋にかけては紅葉が楽しめる四季折々いろいろな姿をみせてくれます。



大本教



ゲンゼ博物館

綾部市は製造業で栄えた市でもあり、その代表がゲンゼです。1896（明治 29）年に郡製絲株式会社を設立した創業者の波多野鶴吉は、8 歳で波多野家の養子となり、学生時代は京都で学問の道を志すも次々と失敗し、綾部に帰郷。家族の勧めで小学校教員を務めた際、養蚕農家の子供が劣悪な環境に暮らす姿を目の当たりにして一念発起、蚕糸業の建て直しを行っていきました。当時、京都府の繭や生糸は、全国の品評会で「粗の魁」と酷評される程でしたが、波多野は、精良優美な糸づくりを目指し、先進的な技術知識を取り入れ品質向上に成功。「人間尊重」「優良品の生産」「共存共栄」の信念を貫き、綾部の地域発展に生涯を捧げました。日露戦後の不況下、順調だったゲンゼも経営難に陥り、政府から救済を委託された安田銀行（現みずほ銀行）の安田頭取がゲンゼを視察。その時、目にしたのは質素な木綿の着物姿で庭掃除に励む波多野。「農家と工女たちと日本一の糸をつくる」という波多野の言葉に心をうたれ、無担保で経営支援を約束したという話は綾部では有名です。日東精工、安国寺、大本教など、まだまだご紹介したい所があります。綾部に遊びにこられる際は「動物飛び出し注意！」にて、歴史ある市をご堪能ください。

合板天気図



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 4 月の新設住宅着工戸数は 75,617 戸（前年同月比 100.4%）となり 2 か月連続で前年同月比増加となった。利用関係別では持家が 23,294 戸（同比 97.9%）で 15 か月連続の減少、貸家は 30,603 戸（同比 98.2%）で前月の増加から減少に転じ、分譲は 21,120 戸（同比 107.2%）と増加に転じ、特にマンション分譲が 124.4%と大きく増加した。総着工数に対する木造住宅比率は 54.0%となった。

国内合板

国産針葉樹合板の 4 月末現在の在荷量は 26.1 万 m³となった。4 月は出荷量が 21.0 万 m³あり出荷は悪くない状況であったが、供給がそれを上回ったため、在荷量は増加した。5 月以降も供給面で過剰感を感じずにはられない状況であった。漸く 6 月中旬に国内各メーカーも需給バランスを取る方向へ舵を切り始め、各社針葉樹構造用合板の減産と値戻しを打ち出した。先安感に包まれていた買い手側も、これを契機に買いに入った。これから需要も増加してくると思われ、メーカーにとっては大変な事であるが、強い意思を持って減産が継続されれば、相場環境が良くなることは間違いないものと考えられる。

輸入合板

輸入合板はマレーシアの違法伐採規制強化の影響で、現地大手メーカーも昨年までのように原木調達が出来ず、生産量が大きく減少している。現地価格も強気調で推移している上、為替も円安に動いた事で先行きの、更なる仕入コスト上昇は避けられない状況となっている。現状の国内相場との乖離もあって輸入業者は大きな数量の契約も出来ない状況だ。よって入荷量も減少することが予測され、これから需要が出てくると欠品するアイテムも出る可能性がある。型枠用など 12mm 品はマレーシアが主産地であり特に注意が必要と思われる。

国内針葉樹合板、輸入合板共に価格が上昇していくことは間違いないと思われる。

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