



- CONTENTS**
- 快適住実の家「住宅設備メンテナンス保証」が新たにグレードアップします!...p.1
 - ジャパン建材 営業本部組織変更のご紹介...p.2
 - トップ対談...p.3
 - 第12回九州ジャパン建材フェア 企画展示「熊本地震から学ぶ」...p.4
 - 11月3日は合板の日 / ● 第9回クリスマスツリー植林 / ● 「第18回雙環フォーラム」ご案内...p.5
 - 商品情報
 - イチ押し Bulls: シマコレ
 - 合板天気図



住宅設備メンテナンス保証 が新たにグレードアップします!

大変ご好評をいただいている「住宅設備メンテナンス保証」が、12月1日より新たにグレードアップし、取り扱いを開始いたします。**住宅設備を最長10年間保証**するとともに、水廻りトラブルの24時間受付&緊急対応がセットされている従来型に加え、すべてのプランに付いてくる「**快適おうちポイント**」

が修繕はもちろん家事代行や消耗品の購入等に使えることで生活を豊かに彩ります。また、お客様のライフスタイルにより追加できるオプションもございますので、当サービスへのご質問等がありましたら、下記サポートセンターまでお問合せください。



快適おうちポイントとは

1 他社との価格競争に対抗できるポイントシステム

量販店のポイント還元と同じように他社との見積額の差額を「快適おうちポイント」で還元したり、「物件価格の10%」「友人紹介で10,000ポイント」など、将来のリフォームに使える還元ポイントを自由に設定でき、販促ツールとして活用できるポイントシステムです。

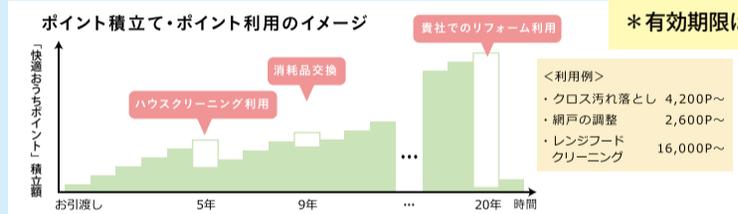


2 快適おうちポイントは、リフォーム時に工務店様へ還元

将来のリフォーム時、お施主様は貯まったポイントをリフォーム工事費用にあてることができ、実質お値引きとなるため、工務店様は価格面で競合他社より一歩リードできます。

3 将来貴社でのリフォームや修繕に利用できる積立システム

資金決済法に基づく電子マネー「快適おうちポイント」は、将来家にかかる資金をお得に積立てできるシステムです。工務店様が提供するリフォームや修繕の決済に利用促進することで、OB顧客からの受注増を見込めます。住宅のメンテナンス・リフォームに関する長期的な資金計画の提案にも具体性が増し、提案力アップにもつながります。



- *一口3,000円。何口でもOK!
- *還元率1.6%! お得に積立て。
- *有効期限は、ポイント発行日から15年間。

4 各種プランにお申込みいただいたお施主様へポイント還元

新築パッケージプラン

10年保証 お施主様へ **50,000ポイント還元**
(200,000円)

5年保証 お施主様へ **30,000ポイント還元**
(85,000円)

選べるリフォーム単品プラン

保証料の **10%相当をお施主様へポイント還元**

※金額は全て税別です。

ポイントは、いろいろなおうちのメンテナンスに使えます

ハウスクリーニング	リフォーム	ちょっとした補修
消耗品 換気口フィルター、 浄水器カートリッジなど	インテリア 家具	住宅設備保証の対象外の 修理や機器交換

など

JK Support Center

JKサポートセンター

JKサポートセンター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でご提供します。また、国の住宅政策に対応した幅広いサービスの拡充と継続により、住まいづくりを総合的にお手伝いします。

ジャパン建材(株) JKサポートセンター

〒136-8405 東京都江東区新木場1-7-22 新木場タワー10階

TEL. 03-5534-3713

FAX. 03-6738-8917

平成28年10月7日にジャパン建材株式会社平成28年度下期経営計画発表会を開きました。ジャパン建材は、お客様目線を第一にコミュニケーションを深め、「営業対応力、業務対応力、見積り対応力を高め、扱い商品の充実を図り、倉庫と配送機能を発揮する」ことに営業部挙げて取り組んでまいります。併せて、ジャパン建材サポートセンターや、『快適住実の家』機能、ハウス・デポグループ事業等も、皆様の実業に沿う形でご利用いただけるように情報発信とご提案に注力してまいります。



ジャパン建材 営業本部組織変更の ご紹介

新部長紹介



営業本部長付 部長
(設計開発担当)
足立 雅一



首都圏産業資材部
部長
長谷川 勉



合板部
部長
猪爪 清和

営業本部

● 首都圏グループ

首都圏第一営業部

首都圏積算センターを新設しました。

新木場／中野／城北／千葉／千葉北／木更津／柏

首都圏第二営業部

横浜／平塚／相模原／川崎／藤沢／静岡／沼津／甲府

首都圏第三営業部

さいたま／熊谷／春日部／古河／府中／昭島／所沢／入間

首都圏積算センター

● 東日本グループ

関東営業部

石巻出張所は仙台業所と統合しました。

高崎西／高崎東／宇都宮西／宇都宮東／つくば／水戸／長野／松本／新潟／長岡

東北営業部

仙台／郡山／いわき／山形／盛岡／秋田／青森／八戸

北海道営業部

札幌／帯広／函館／旭川

● 西日本グループ

中部営業部

京都営業所と奈良営業所を統合し京奈営業所としました。

名古屋／岐阜／三河／三重／金沢／福井／富山／浜松／中部エンジニアリング課

関西営業部

大阪・和歌山出張所／北大阪／阪南／神戸／京奈・滋賀出張所／京都西／姫路

中国営業部

広島／岡山・岡山東出張所／福山／島根／鳥取／山口／中国エンジニアリング課

四国営業部

松山・四国中央出張所／高松／徳島／高知

九州営業部

福岡／福岡東／北九州／大分／長崎／熊本／宮崎／鹿児島／沖縄

西日本推進部

● 資材グループ

首都圏産業資材部

東京／越谷／鹿沼／前橋／水戸資材／横浜資材／静岡資材

西日本産業資材部

大阪資材／名古屋資材／豊橋／大川

住建資材部

住宅資材一課／住宅資材二課／神奈川資材／宇都宮資材／2×4資材／仙台資材／盛岡資材

特販部

建設資材／機電住機課／札幌資材／東京資材課

資材積算センター

● 推進グループ

営業推進部

推進課／リフォーム推進課／業務改善推進課／JKサポートセンター

合板部

国内合板課／輸入合板課

住設部

住設課／商事課／商品開発課

木材部

木材課／プレカット課／木構造建築課

市場開発部

開発販売課／開発資材課／JKエンジニアリング課

扶桑建材工業株式会社

トップ
対談

【会社概要】

本社 香川県高松市郷東町 216
設立 1978 (昭和 53) 年
資本金 6,000 万円
従業員数 38 名
年商 304,000 万円 (平成 27 年 12 月)

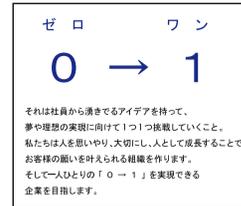


代表取締役社長
辻井 憲治 様
つじい けんじ

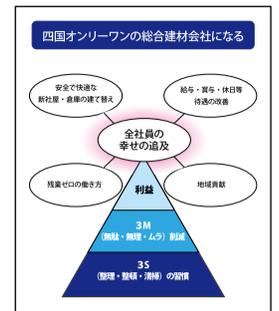
【プロフィール】

1969 (昭和 44) 年 香川県に生まれる
1990 (平成 2) 年 扶桑建材工業株式会社に入社
2012 (平成 24) 年 取締役に就任
2013 (平成 25) 年 専務取締役に就任
2015 (平成 27) 年 代表取締役に就任

【クレド】企業理念



35 全社員の幸せの追求カラー



夢ある創造 新しいステージへ

四国 4 県に屋根材販売を開始

小川 会社設立の経緯から、お聞かせいただけますでしょうか。

辻井 総合水処理事業を全国展開する株式会社フソウ (旧扶桑建設工業株式会社) の創業者であり、当社の初代社長、初代会長を務めた谷欣一は香川県坂出市出身です。

第二次世界大戦から復員し、昭和 21 年の創業時は農機具を販売していました。その後、久保田鉄工 (株) (現在の (株)クボタ) さんからパイプの取り扱いを勧められ、最初はパイプを販売したそうです。そうしているうちに、製塩が盛んだった坂出市で塩田に海水を引き込むために使われていた配水管がきっかけで水処理事業に進出した、と聞いています。

さらにクボタさんの屋根材『カラーベスト』を四国 4 県で販売する窓口として扶桑建設工業に建材事業部が開設されました。その後のメーカーさんの商材の広がりとともに扱う商材も増え、ある程度の下地ができた段階で子会社として設立されたのが扶桑住建株式会社です。その後間もなく、子会社同士のビル用サッシ製造の扶桑サッシ工業株式会社と合併して、扶桑建材工業株式会社が誕生しました。

平成に入ってから、それまでの瓦屋さんや板金屋さんに代わって、当社が『カラーベスト』の屋根工事や、サイディング工事を受注することになり、職人さんづくりを一から始めました。以前から手掛けていたサッシに加えて屋根工事、サイディング工事でもできる、外回り工事に関しては 1 棟丸ごと受注できることが差別化に繋がったと思います。

2020 年へのロードマップ宣言

小川 現在は、住宅に必要な建材全般を扱っていらっしゃいますね。

辻井 建材営業課、金属屋根工事やサイディング工事を主力とする工事営業課、さらに平成 17 年に開設したリフォーム・新築元請の「リビング・ココイチ」の 3 営業部で動いています。ジャパン建材さんのお世話になっている水廻り・内装建材の卸売と、設立当初からの事業の柱である四国 4 県への屋根材・サイディングの卸売を統合したのが建材営業課です。

実は、平成 25 年に当グループ全社員の心のよりどころであり、「理想のないところに新しい歴史の創造はない。夢みることを忘れた人間に現実を変革する力はない。」を持論とし、生涯現役を貫いた創業者が亡くなりました。さらに創業家後継者が当社二代目会長に就任後 1 年で亡くなり、私たちが子会社は、親会社主導から脱して独立独歩で進まなければならない状況になり、正直、戸惑いも感じましたが、私が取締役に就任した平成 24 年に設立 35 年記念式典を開いて「四国オンリーワンの総合建材会社にな

る」を 2020 年までの『NEXT 35 ロードマップ 7 ヶ年計画工程表』に掲げ、建材、水廻り、エネルギー商材で売上高 10 億円を達成して総合建材会社としての礎を築くことを宣言していました。

また、その中に社員の行動基準となる、①業務改善、アイデア、②夢・目標・自己成長、③チームプレー、気配り、④挨拶、コミュニケーション、⑤身だしなみ、時間、清潔⑥安全、⑦ルール、社内規定、集金、⑧品質、秘密厳守、⑨報・連・相、情報の共有、⑩地域貢献、環境配慮の 10 項目を『クレドベーシック』としてまとめ、社内のいろいろな事柄の見える化を目指していました。それを見ていた親会社が、香川県発祥の「FUSO ブランド」を大切にグループ企業がスクラムを組みながら、各社の個性を発揮して進んでいく方向に転換して今日に至っています。

小川 企業理念や行動指針作成に係っていらっしゃるの、経営全般に早くから関心をもたれていたからですか。

辻井 振り返ってみると、この会社は継続するのか、どうなるのかという不安感と危機感が常にありました。

創業者の口癖が「自分が社長ならどうするか」でした。そういう環境で育てていただいて、職人さんが足りなければ創る、得意先がなければ創ればいい、商品がなければ探してくればいい、という考えで歩んできましたので、企業理念も、行動基準も、無いから創ろうと考えました。また、山田矩秀前社長にも、私が営業現場で感じて「やってみたい」と言い出したことを一度も否定されたことがありませんでした。創業 35 年の式典をやりたい、NEXT 35 を創りたい、と言い出したのも私ですが、「やってみる」と言って見守ってくれました。

小川 寛大なリーダーに恵まれましたね。



意欲を醸成する 3S

辻井 小川社長もそうだと思いますが、私は、自分で目標を設定し、その実現のためにどのように段階を踏んでいくかを考える、これはゴルフでも同じです。ですから、まず数字を作るために原因となる仕組みづくりをします。それが時代背景の後押しもあって功を奏することができたと思います。

でも、これからの時代は、私と同じ考えをもっている人間が社内から続々と出てこなければ、成果には繋がっていかないと

います。仕組みを作ったら、後は粘り強く周囲を巻き込めるかどうかですが、生身の人間同士のコミュニケーションをとることが今は一番難しくなっていると思います。

小川 おっしゃるとおりだと思います。社内でも、社外でも、相手を深く理解するには face to face でコミュニケーションをとることが何よりも大事です。ですから、当社の本年度下期は、相手の顔を見てコミュニケーションすることを第一に掲げました。

辻井 また、クレドベーシックだけでは社員の心がどうも一つにまとまらないと感じて始めたのが「整理・整頓・清掃」の 3S 活動です。これが私の経営のベースで、評価軸も 3S 活動に置いています。

整理とは、必要なものと不要なものを取捨選択すること。必要なものを置く位置を決めて、使い終わったら必ず位置に戻るのが整頓。常にピカピカに清掃していると、何か変わったことや不具合があると、直ぐに気付くことができます。商売の基本は、お客様の困りごとを解決することです。それには気付き力が必要です。当社は、3S 活動を通じて気付き力を高め、絶えず整理しながら仕事を創っていく、それを保つために清掃をします。ですから、役員も社員、パートさんも毎日清掃しており、役員の担当がトイレ清掃です。

小川 当グループの名誉会長も、辻井社長が推進されている 3S 活動と全く同じ意味で「整理・整頓は商いの要」と言い続けています。それを実行することも、本年度下期の大事な目標に掲げました。

辻井 当社の企業理念は「0 → 1」。社員一人ひとりに意欲をもって新しいビジネスに取り組んでもらわなければ、売上高 50 億円を超えるという夢を実現することはできないと思います。その意欲の醸成に 3S 活動が役立っていくと確信しています。

ニーズに応じて種を蒔く

小川 過去の種まきの事例の一つとして、個人住宅向けリフォームでスタートされたリビング・ココイチ、ZEH レベル対応のモデルハウスも建てられ、新築元請にも取り組んでいらっしゃいますね。市場を見てこの事業に取り組もうと判断されたのですか。

辻井 実を言いますと、お風呂のリフォームをしたい、屋根の葺き替えをしたい、住宅を新築したいといった相談が、たまたま身近な人たちからあったからです。当初は工務店様にご紹介しましたが、結果的にご満足いただけなかったもので、それなら自分でやってみようという気持ちで始めました。

当社には仕入機能があり、工事ノウハウもあり、ご提案もできるという強みもあって皆さんに非常に喜んでいただくことができました。それを進めていくうちに、私も 2 級建築士を取ることができ、たまたま始めたことが良い結果に繋がって会社組織として取り組むことになりました。

小川 B to C のビジネスの面白さを知り、

事業意欲をかき立てられたということですね。その事業に楽しみながら取り組んでいるかどうか、そこが成果を大きく左右するポイントだと思いますが、いかがでしょう。

辻井 ですから、全ての事業が、そうあるべきだと思います。社内のあらゆる部署から「これは面白い、楽しい」という気持ちが湧き上がらなければ、成果に繋がっていかないと。そこがこれからの当社のテーマと考えています。

また、建材事業と元請事業では勤務体制にも評価にも違いが出てきますので、リビング・ココイチの苗木が育ったこれからはどうしていくべきかを考えなければならぬ時期にきていると思います。

地元住宅産業の活性化に貢献

小川 もう一つ、今年 8 月に発足された「全国住宅産業地域活性化協議会」香川支部の『香川暮らし KO.SHL.RAE の会』についてお聞かせいただけますか。

辻井 これは、生活全般をご提案していくことを目指して、つくると意味の「こしらえる」という言葉で表したのが命名の由来です。これを扶桑建材工業のコアとなる会にしたいと考えています。

今、香川県の新築住宅着工戸数が年間 6,000 戸余りあります。その 60% ほどを現在は県外業者が建てています。この状況はさらに加速する傾向にあり、地場密着であるべき地元の住宅産業を何とかしなければいけないと考えています。

例えば、社員研修や、貴重な話を聞くセミナーを開く費用は非常に大きい負担になりますし、広告媒体を有効に活用するにはノウハウも必要です。そういったことに一工務店、一建材店が個別に取り組み、一社で戦う時代ではない、この会を通して香川県の住宅業界の活性化を図っていくために、繋がりをこしらえて連携すれば、より幅広いニーズに応えていけるのではないかと、それが地域貢献につながると思います。それをジャパン建材さんにも助けていただきたいという思いから賛助会員として名を連ねていただきました。

小川 全国に営業所を置く私たち問屋は、地元を根を広げて活動されている皆様にご活躍いただけるように流通面からかわらせていただくこと。また、JK サポートセンターなどを通じて皆様の実業に沿う形の情報発信や後方支援をさせていくことも、私たちの大事な使命と考えています。

辻井 私たち流通の仕事の付加価値は、面倒くさいことができるようにしていくことだと思います。その苦勞を惜みず、この会を当社の社員教育の場としても活用しながら、地元住宅関連業者が連携して力をつけていくことに挑戦したいと考えています。

小川 私たちもコミュニケーションをいっそう深め、皆様が必要とされるお手伝いができるよう努力を続けて参ります。

本日は、ありがとうございました。

第12回九州ジャパン建材フェア 企画展示

熊本地震から学ぶ

このたびの2016年熊本地震により、被災された皆さまには心よりお見舞い申し上げます。また、今も懸命に復旧に務められている方々に、心より応援のメッセージをお送りいたします。ジャパン建材としましては、建築資材の安定供給を含め、被災地の復興と被災された皆さまの生活の回復に向け、最大限の努力をして参る所存です。

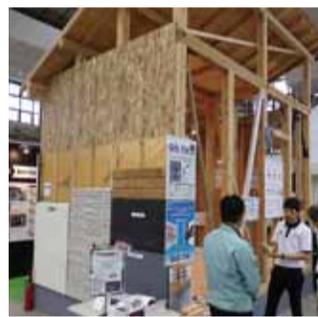
10月21日と22日の2日間にわたり、第12回九州ジャパン建材フェアを開催いたしました。ジャパン建材の企画展示として「熊本地震から学ぶ」というコーナーを設け、熊本地震の被害の大きさ、これまでの住宅の耐震を見つめ直す展示をしました。

前震と本震の2回の大きな地震と頻発する余震が深刻な被害をもたらした「2016年熊本地震」。住宅の被害棟数は16万棟超にもなりました。

前震は4月14日午後9時26分に発生し、マグニチュード6.5。本震は16日の午後1時25分に発生し、マグニチュード7.3の揺れがー帯を襲いました。特に、震度7を2度も観測した熊本県益城町では、戸建住宅に大きな被害をもたらしました。

今回の企画展示では、住宅地で特に被害がひどかった益城町に焦点をあてて検証し、今後の住宅における耐震設計の考えるべきところを「知る」「分析」「対策」の3構成に分けて特集しました。また、耐震設計を考えた部材や商品を躯体展示し、ご来場の方々へご説明しました。

熊本地震が突きつけた住宅における耐震性能とは？展示内容の一部を紹介します。



知る

熊本地震の住宅被害における破壊力は、阪神淡路大震災を上回る？

熊本地震の住宅被害の特徴

A：繰り返し大地震 B：築浅の住宅被害 C：地盤の影響

分析

見えてきた 大きな被害をもたらした理由

分析1：直下率がよくない+軟弱地盤で地震動が増幅？

分析2：実荷重を過小評価+大きな引き抜き力？

分析3：筋かいの使い方が悪い？

告知

第37回ジャパン建材フェアにて、熊本地震とこれからの住宅耐震について企画展示をいたします。
 日程：2017年3月17日(金)～18日(土)
 場所：東京ビッグサイト 東展示棟 1・2・3 ホール

House Depot Reform **ハウステポ・リフォーム**

加盟店募集

ハウステポ・リフォームは
大工・工務店様のリフォームの取組みを支援し
「独立したローコスト経営」を応援いたします。

費用を抑えた
リフォーム事業の
取組み

WEBサポート
による
企業紹介

各種チラシの
作成

全国に広がる
ハウステポ
グループ組織

共通ロゴによる
販促ツール

グループによる
イベントの開催

株式会社 ハウス・デポ・ジャパン

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。

性能向上リフォーム
推進モデル事業 **【フラット35】リノベ取扱開始**

金利引下げプラン	金利引下げ期間	金利引下げ幅
【フラット35】リノベ (金利Aプラン)	当初10年間	【フラット35】の借入金額から 年▲0.6%
【フラット35】リノベ (金利Bプラン)	当初5年間	

(※) 【フラット35】リノベには予算金額があり、予算金額に達する見込みとなった場合は、受付を終了させていただきます。受付終了日は、する約3週間前までにフラット35サイトでお知らせします。

(注1) 【フラット35】リノベは、中古住宅の購入の際にご利用頂けます。(住宅の建設、新築住宅の購入及び借換の際には利用できません)

(注2) 【フラット35】リノベは、【フラット35】Sとの併用はできません。

長期固定金利住宅ローン
ハウス・デポ
【フラット35】

※リフォームにより住宅性能を向上させた中古住宅に
対して上記の金利優遇が適用されます!!
くわしくはお問い合わせください!!

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: hdp@housedepot-p.co.jp
 担当: 営業部 伊東、北野、荒谷、伊坂、村田

貸金業登録番号 関東財務局長(1)第01508号
日本貸金業協会会員 第005893号

11月3日は合板の日

11月3日は、合板の祖といわれる故浅野吉次郎翁が、1907年に日本で初めて近代的なロータリーレースを開発して合板を製造した日で、NPO法人木材・合板博物館及び日本合板工業組合連合会の共同提唱で、この日を「合板の日」として制定されました。

浅野吉次郎翁のご親族の方々が
ご訪問されました。



▲新木場タワー敷地内の
浅野吉次郎翁の胸像の前にて

合板の父は、ただひたすらに努力家だった。

アサノ キチジロウ
浅野 吉次郎

「にほんの合板製造の父」と称される浅野吉次郎は1859年、尾張藩小納戸御用を勤める浅野家の二男として名古屋で生まれた。浅野家は古くから樽や桶を製造し、水車による精米業も営んでいた。

吉次郎は生まれつき器用なうえに発明好きで、18歳の時には精米機を改造して好成績を収めた。20歳で家業を継ぎ、28歳でセメント樽を製造し、手動足踏みで回転する樽側ひき割り機械を考案した。

1890年には蒸気機関による堅鋸を、1899年には帯鋸を考案・作成し、日清戦争では弾薬箱、糧食箱などの納入で活躍した。日清戦争後には、商社からのモミチェスト(モ

ミ茶箱)の生産依頼を受け、年間30万セットの契約を果たした。それがきっかけで浅野はチェストの製造・輸出を始めたが、数年で安い英国製に押された。吉次郎は英国製の茶箱だけを頼りに暗中模索したらしい。二年後、丸太を回転させかつらむきのように切削できる「ロータリーレース」という装置を開発し、国内で初めて合板製造に成功した。切削した薄板の乾燥や接着に腐心した末、当時「あわせ板」と呼ばれていた合板は1910年に「浅野式合板」として認可された。

無口で温厚。仕事や研究への熱心は子や孫も寄せ付けな

いほどで、「打ち込むと損得を考えない人だった」という。

参考資料：日本合板工業組合連合会「合板100年史」、中日新聞(2014年5月3日)の記事より

※2016年6月、運営団体の名称が「公益財団法人木材・合板博物館」から「公益財団法人PHOENIX」へ変更となりました。



▲木材・合板博物館にある
ミニチュア版「ロータリーレース」

第9回 クリスマスツリー植林

主催：公益財団法人木材・合板博物館

12月に北海道からアカエゾマツの苗木をお届けしますので、クリスマスツリーとしてお楽しみください。

クリスマス後にツリーを北海道へ戻し、春を待ちます。

5月末にイコロの森で開催する植林祭で植樹します。(別途要参加費)

植林後は専門スタッフにより育林管理されます。

植林への関心を楽しみながら高め、植林木の生育を見守ることができます。



クリスマスツリー

(アカエゾマツ)

¥5,000

※送料無料(往復)、オーナメント付

申込締切 2016年11月30日(水)

※数量に達し次第終了

詳しくは木材・合板博物館ホームページをご覧ください。

11月11日
第18回 雙環フォーラム開催!!

毎回、様々なジャンルのゲストをお招きし、皆様にご好評を頂いております。今回も皆様のビジネス、そしてプライベートにおいても実りある講演内容となっております。ご来場心よりお待ちしております!



株式会社湯佐和 代表取締役

湯澤 剛 氏

1962年、神奈川県鎌倉市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、キリンビール株式会社に入社。1999年、創業者であった父の急逝により株式会社湯佐和を引き継ぐ。40億円という莫大な負債を抱え倒産寸前の会社を、心身ともにボロボロになりながらも16年かけて再生。現在は神奈川県下で、14店舗の飲食店を運営し、「人が輝き地域を照らし幸せの和を拡げます」という経営理念の実現に邁進している。

● 雙環フォーラムとは？

おかげさまで第18回目となる当フォーラム名の「雙環」は、二つの輪が並んで『∞(無限)』を表すように、当フォーラムが秘める無限の可能性を、皆様と共に育んでいきたいという意味を込めております。この機会を継続的に設けることで、お取引先様との長期にわたる共存共栄と、より深い絆づくりを実現して参りたいと考えております。

● 今回のタイトル！

朝の来ない夜はない。
あきらめなければ必ず道は拓ける。
～負債40億円からの挑戦～

『ある日突然40億円の借金を背負う—それでも人生はなんとかなる』
著者 湯澤剛氏が、瀕死の企業を立て直すまでの軌跡、経営者・リーダーに求められる力、マネジメント、事業継承について講演します！

【日時】

2016年
11月11日(金) 15:30 開始
講演会の部 15:40～17:10
情報交換会(懇親会) 17:20～18:50

【会場】

JKホールディングス株式会社
新木場本社ビル 1F 大ホール
〒136-8405
東京都江東区新木場1丁目7-22
TEL: 03-5534-0651 / FAX: 03-5534-3855

書籍販売
します!!

温かみのある質感のサニタリーアクセサリー KAWAJUN Classic Collection

河淳株式会社

【カジュアルシリーズ/ アイアンブラック】

鉄の酸化した風合いや、武骨で味わい深い質感まで忠実に再現しました。ロートアイアンを思わせる重厚な佇まいです。カフェ風、北欧テイストなどカジュアルモダンに合わせやすいスタイルです。



【エレガントシリーズ/ ヘアラインゴールド】

本金メッキ（24金）に緻密なヘアライン目を施し、重厚感のある落ち着いた大人のゴールドに仕上げました。古典的なヨーロッパスタイルなど、優雅な空間に良く合います。



KAWAJUNの新作、クラシックコレクションはカジュアル、ソフト、エレガントという3つの空間テイストをイメージして誕生しました。質感やディテールにまでこだわり、アンティークのような温もりのある空気感をまといながら、現代の住まいにも美しくフィットします。

【ソフトシリーズ/シェルホワイト】

貝殻のような上質な艶をまとった温もりある乳白色。シンプルでありながら女性らしい印象です。フランススタイル、シャビースタイルなどのインテリアに合わせやすいスタイルです。



【Shelf】

ブラケットの優雅なラインが気品を漂わせる印象的なデザイン。ボードは木目の美しさが引き立つ3色から、ブラケットはアイアンブラックとシェルホワイトの2色からセレクト出来ます。組み合わせ次第でさまざまな空間に馴染みます。



100年クリーンの新素材「アクアセラミック」を搭載 キレイがつづくトイレ SATIS (サティス)

—お掃除の手間から解放！汚れ、ニオイを防ぐ機能が満載—

株式会社 LIXIL

【新品の時の白さ輝きが100年^{※1}つづく新素材「アクアセラミック」】
アクアセラミックなら、簡単なお掃除ですっきりキレイがつづきます。

AQUA
CERAMIC

トイレの汚れが、ツルンっと落ちる。 リング状の黒ずみ、くすみとサヨナラ。



洗淨水が汚物の下に入り込むので、洗淨するたびに水の手で浮かせて落とします。

※1 同一部位の摩擦回数2往復で年間365日お掃除した場合。お掃除ブラシで約7万回（100年相当）の往復を想定しています。
※2 定期的なお掃除をしなければ汚れが付着する場合があります。



いつも通りお手入れしていただくだけで、水アカのこびりつきを防ぎます^{※2}。

タンクレストイレ「サティス」は、トイレに対するユーザーニーズの高いお掃除の手間、トイレの気になるニオイを解決する機能を多数搭載、いつでも快適にお使いいただけるトイレです。



【泡で飛沫を抑え、お掃除ラクラク「泡クッション」】
溜水面に張った泡が、男性立ち小用時の飛沫汚れや着水音を軽減します。
※サティスCタイプに対応。



【すき間汚れをラクラクお掃除「電動お掃除リフトアップ」】
リモコン操作で真上にしっかり上がり、お掃除ができなかったすき間汚れが奥まで楽に拭き取られて、気になるニオイの元もカットします。



【ニオイを漏らさず快適に「エアシールド脱臭」】
においの上昇を便器鉢内に発生させた気流がキャッチし吸い込むことで、不快なニオイを残さずトイレ空間を快適に保ちます。





イチ押し



ママたちのお悩みから生まれた 仕舞うのが上手くなる収納

シマウマ・コレクション

「どうしたら、もっと家が片付くの!？」ママたちが悩んでいた収納問題。そんなママたちのリアルな声をもとにして、【3つのコンセプト】と【収納セラピスト】の豊富な知識で、誰でも簡単に使いやすく、思い通りに片付くオススメの収納を集めました。

もっと簡単に
選べる

オススメ商品を厳選してパッケージ化していますので、家づくりの中で時間がなくてもセレクトが簡単です。



もっと
使いやすく

ママたちのリアルなお悩みや不満から生まれた工夫が満載!だから誰でも片付く家づくりが叶います。



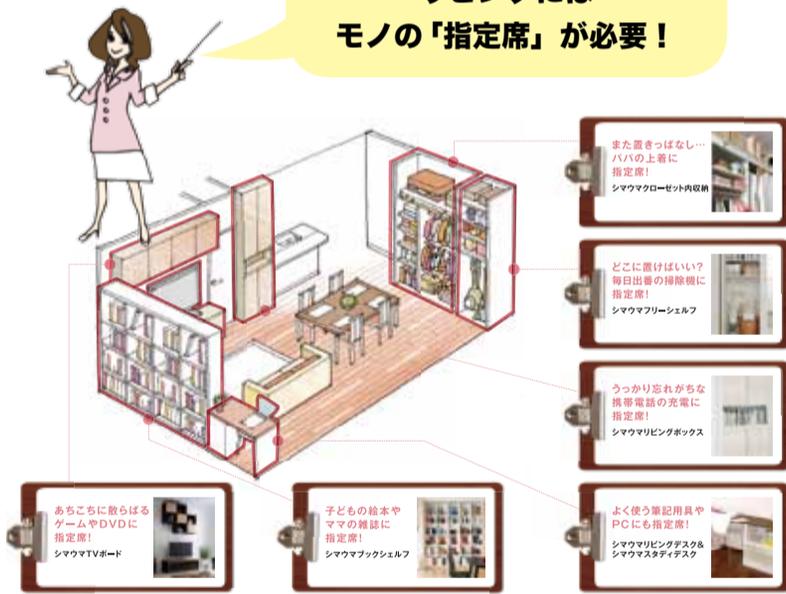
思い通りに
デキル

家族の変化や子供の成長など時間と共に仕舞いたいものも変わるので、自由度の高い収納空間をご提案します。



LIVING DINING

リビングにはモノの「指定席」が必要!



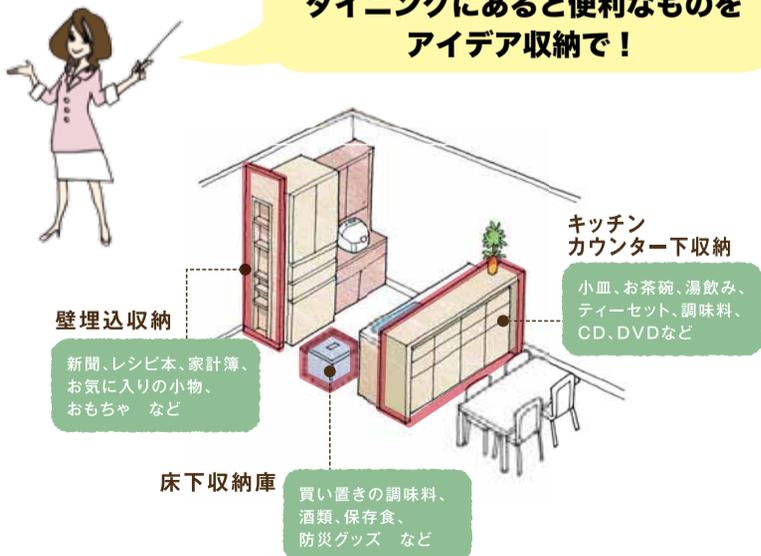
CLOSET

誰でも片付く「シマウマ・クローゼット内収納」のコツ



KITCHEN

キッチンに入りきらないもの、ダイニングにあると便利なものをアイデア収納で!



ENTRANCE

モノであふれた玄関には大容量シューズクロークがイチ押し



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。



めざせ
地域活性隊

ジャパン建材
西日本グループ
九州営業部
福岡東営業所



所長 中浦 寛之

平素はお得意先様、仕入れ先様より格別の御引立てを戴き心から御礼申し上げます。福岡東営業所は、営業・業務・倉庫スタッフ含め14名で営業しており、場所は福岡市東区二又瀬にあります。

先月号でご紹介しました福岡営業所とは車で20分ほどの距離にあり、フェアの準備やジャパン建材会の運営などは2営業所で協力しながら行っています。営業エリアは福岡営業所と重なるため、より細かく営業活動ができております。“熱男”で名の知れた福岡県民。皆様に貢献できるように日々“情熱”をもって営業してまいります。



太宰府天満宮

今月は福岡県の名所をご紹介します。

市内から南に下っていくと皆様ご存知の太宰府天満宮があります。「学問の神様」菅原道真公が祀られていることもあり、初詣・受験シーズンは大変にぎわいます。参道にはお土産屋が並び、梅ヶ枝餅を食べ歩きするのが楽しみの一つです。また、木組を張り巡らせた景観が人気のスターバックスも有名です。日本人より外国人観光客のほうが多いときがあり、いろんな意味で非日常空間を楽しめます。

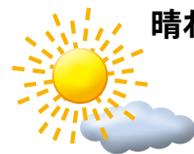
市内西方面にいくと、大濠公園が見えてきます。園内にはランニングコースや大きな池があり、ボートを楽しむことができます。



大濠公園

週末になると、大勢の人が集まりますが、観光地のような喧騒はなくゆっくりと過ごせる人気のスポットです。春の桜シーズンには隣接する舞鶴公園で花見が開催され、満開の桜が並んだ公園は非常に美しいです。

最後にご紹介するのは、市内中心部の博多・天神・中州の町。週末の夜になると立ち並ぶ屋台で老若男女問わず食事を楽しんでおり、食の都という名にふさわしく大変な賑わいをみせます。福岡県で食べ物に困ることはないといっても過言ではありません。こんな魅力あふれた福岡県。一度訪れてみてはいかがでしょうか。

合板
天気図

晴れ時々曇り

ジャパン建材 合板部
部長 猪爪 清和

新設住宅着工戸数

2016年8月度は、82,242戸（前年同月比102.5%）で2カ月連続の増加となった。その内、木造住宅については48,717戸（同比107.9%）で8カ月連続の増加となっている。8月度の季節調整済年率換算値は95.6千戸で前年比95.1%と減少となった。

利用関係別では持家が26,341戸（同比104.3%）で7カ月連続の増加、貸家は36,784戸（同比109.9%）で10カ月連続増加、分譲は18,509戸（同比87.3%）で先月の増加から減少へ転じた。

分譲の内訳はマンションが6,815戸（同比66.9%）で減少へ転じ、戸建ては11,401戸（同比105.9%）と10カ月連続増加と好調を維持している。ここ数カ月は分譲マンションの着工数の増減が厳しく、着工数全体にも大きく影響を与えている。

国内合板

国内針葉樹合板の8月度生産量は24.3万㎡（前月比93.1%、前年同月比113.5%）と着工数の伸びに伴い需要も増加しており、市場における針葉樹合板の引き合いは更に強まってきている。流通も納期がわからずいつ入荷するかははっきりしない

ことで複数の仕入先に同じ発注をされており、仮需となっている。

需要面では最盛期でありこの品薄状況がまだ続くと考えるのが自然と思われる。春先に火災のあった大手メーカー工場の再建目途が立つまでは、この状況が続く可能性も否めない。

輸入合板

8月度入荷量は20.9万㎡（前年同月比102.0%）となった。産地の契約状況などを考慮すると予定通りと思われる。首都圏中心に港頭在庫が多い状況が続いていたことで、輸入業者による在庫削減のための安値販売が先月は散見された。徐々に入荷量も減少していくことが見込まれており、時間の経過とともに在庫の調整が付いてくると考えられ、それにより弱含んだ相場は徐々に解消に向かっていると考える。品薄状態のアイテムも多数あり、この状況が続けば欠品するアイテムも出ることが予想される。型枠系の入荷も減少が見込まれており、港頭在庫が減少したアイテムから反転することも視野に入れておきたい。

国内合板は晴れで間違いないが、輸入合板は曇りがちなので、全体としては晴れ時々曇りといったところだろうか。

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 営業推進部

〒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>