



CONTENTS ●第35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「平成28年度第1四半期需要動向予測(平成28年4月~6月)」...p.2 ●トップ対談...p.3
●ポイント紹介:新たな住生活基本計画...p.4 ●ジャパン建材【在来軸組のワンストップサービス】ご提案...p.5 ●第17回雙環フォーラム開催のご案内...p.5
●新役員・新部長のご紹介...p.8 ●JKサポートセンターNEWS ●イチ押しBulls ●商品情報 ●合板天気図

第35回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ御礼!

売上・動員共に計画を上回ることができました。

ご来場者 25,149 名 総売上額 516 億円

開場式 2016年3月18日



出展メーカー様代表ご挨拶
ニチハ株式会社
代表取締役社長
山中 龍夫 様

国土交通省の統計によれば、昭和44年から今日まで日本の住宅に投下された資金は900兆円にのぼるが、現在の住宅ストックの価値は400兆円、実に日本のGDP1年分に匹敵する500兆円が消えてしまっている。これを是正する国の動きもある中で今回のジャパン建材フェアのテーマを「永く住まう」とされたのは意義深いことであり、時宜を得たものと感じる。2日間のフェア動員数3万名にする意気込みで取り組みたい、と激励をいただきました。



ジャパン建材より挨拶
代表取締役社長
小川 明範

今回は「永く住まう」を展示会テーマとしました。出展メーカーの皆様にも、豊かな生活、高い価値、高品質の住生活へのニーズに応える商材のご提案にも注力いただければと思います。JK情報センターによる平成28年度第1四半期の需要動向予測によれば、ゆるやかに需要は浮揚、西高東低で西日本の景況感が順調に高まり、リフォーム需要は全国的に堅調。賑々しくお祭りのように接客してジャパン建材フェアを大成功裏に導きたい、と決意を述べました。



開催記念のテープカット

東京ジャパン建材協会会長
株式会社シノザキ
住友林業クレスト株式会社
ダウ化工株式会社
ニチアス株式会社
ニチハ株式会社
株式会社LIXIL

代表取締役社長 篠崎 務 様
代表取締役社長 吉岡 義寛 様
代表取締役社長 杉山 隆博 様
代表取締役社長 武井 俊之 様
代表取締役社長 山中 龍夫 様
取締役 副社長執行役員
LIXIL ジャパンカンパニー CEO
白井 春雄 様
代表取締役社長 青木 慶一郎 様
代表取締役社長 小川 明範

JKホールディングス株式会社
ジャパン建材株式会社



目標達成に向けたVコール
アイカ工業株式会社の皆様



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



開会に先立ち、
ジャパン建材社員による初の「太鼓」を披露

住まい方・暮らし方コーナー 第3弾「永く住まう」

住まい方・暮らし方コーナーでは、建築専門雑誌「建築知識ビルダーズ」とのタイアップ企画第3弾として展示を行いました。当展示会のウェルカムブースでもある当コーナーは、展示会テーマでもある「永く住まう」ことを考えて建てられた「高岡の家」を東京ビッグサイトに再現しました。「高岡の家」は、第1弾・第2弾でも監修していただいた建築家の伊礼智氏と造園家の荻野寿也氏が実際に手がけた物件であり、今回の展示においても両氏の監修のもとに実寸再現しました。



今回で3回目となる伊礼氏と荻野氏の監修による展示は、回を重ねる毎に反響も多くなり、当展示を楽しみに来られる方や、勉強になったと言われる方も多数いらっしゃると、好評のお声を多くいただきました。

『第36回ジャパン建材フェア』は
平成28年8月26日(金)・27日(土)に
開催を予定しております。
次回も皆様のお役に立つ展示会を
企画させていただきます。

平成 28 年度第 1 四半期（4 月～6 月）見通し

工務店様・販売店様による需要予測

国土交通省が発表した平成 27 年の新設住宅着工戸数は 90.9 万戸（前年比 101.9%）、利用関係別にみると持家 28.3 万戸（前年比 99.3%）貸家 37.9 万戸（前年比 104.6%）分譲住宅 24.1 万戸（101.6%）となった。貸家は平成 23 年より戸数の増加が続いており堅調に推移している半面、持家比率は低下が続いている結果（持家比率＝平成 25 年 36.2%、平成 26 年 32.0%、平成 27 年 31.2%）となった。そのような中で平成 28 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。

前回の需要予測調査で久しぶりにプラスポイントへの転換となったが、今回の需要予測もプラスポイントは引き続き上昇しており工務店段階で 1.0 ポイントから 2.1 ポイントへ、販売店段階で 2.5 ポイントから 5.3 ポイントという結果となった。

エリア別で見ると、直前の平成 27 年度第 4 四半期ポイントからも各エリア好転となっているが、前回上昇値の大きかった北関東の群馬・栃木・茨城県が減少しており、関東エリアのみ工務店・販売店段階ともに前回のポイントより低下の推量となった。

各種アンケートでは、今年度の新築着工数とリフォーム物件の増減を調査した。2017 年 4 月から消費税の再増税が予定されているが、新築着工数については前年並が多数を占め微増が若干上回る程度の回答となっており、従来の増税時程の駆け込み需要の発生は予想されていない。しかしリフォーム物件については増加・微増回答が 45%を占めており前年並の 40%の回答値とあわせて、リフォーム需要の取り込みにも期待が持たれる。

また日銀のマイナス金利政策導入、長期国債利回りの低下もあり住宅ローン金利の低下が起こり始めている。住宅購入を検討している消費者にとって需要喚起に後押しとなるのは間違いなく、好環境は整っている。

次回の平成 28 年度第 2 四半期の需要予測は、市場にフォローとなる影響を及ぼすか要注目である。

主要メーカー様による販売予測

主要メーカーによる販売予測は前回の予測値から分野において数値の変化に温度差が表れた。

合板、木質建材は前回から増加ポイントが減少し前年並予測が増加となった一方で、住設機器メーカーの回答予測では増加ポイントが大きく伸びを示した。いずれにしても全分野減少予測は 1 割にとどまっており、好気感維持されている。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	32.9%	56.2%	11.0%
木質建材	45.1%	52.4%	2.4%
窯業・断熱	56.2%	33.1%	10.7%
住設機器	62.5%	37.5%	0.0%

リフォームの現状

リフォーム事業における仕事量の割合、売上平均の回答も前回の調査より増加となった。平成 28 年度は中古住宅流通・リフォーム市場の活性化を目的とした補助事業は充実しており、「住宅省エネリノベーション促進事業」「長期優良住宅化リフォーム推進事業」等で多額の予算が用意されている。

上述の年間を通したリフォーム・リノベーション物件の増減予想からも、平成 28 年度のリフォーム市場への増加期待と共に国策を活用した市場規模の拡大を受注につなげていきたい。

調査の目的

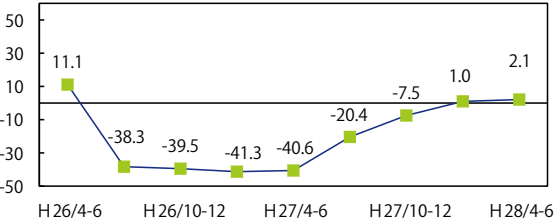
この調査は、ジャパン建材㈱のお取引先における販売動向及び、景況判断を把握し、今後の適切な販売指針に資することを目的として実施しました。

調査の時期と方法

この調査は平成 28 年 1 月下旬から 2 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。

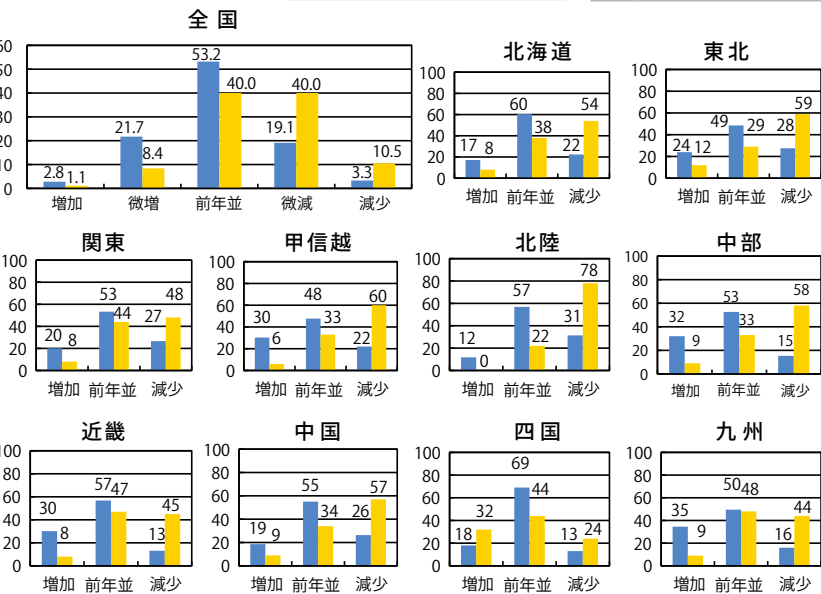


●工務店様での需要予測

「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。

全国 回答数 2,786

有効回答数			
北海道	134	中部	228
東北	338	近畿	282
関東	1,000	中国	129
甲信越	218	四国	100
北陸	51	九州	301



“勝ち残る会社づくり”を一緒に進めましょう！

ハウス・デポ加盟店募集

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。

増え続ける加盟店

設立以来、加盟店は着実に伸び続け**340店**（2016年3月末現在）となっています。

加盟店へのサポートメニュー

- セミナー相談会の実施
- リフォーム推進ツールの提案
- ハートシステム（完成保証）

全国・エリア社長会の実施

（成功事例・ゲストセミナー）

月次決算の改善アドバイス

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 FAX. 03-5534-3819 URL. <http://www.housedepot.co.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。

金利が更に一段と下がりました。「住宅ローン借換の絶好のチャンス」です！

あなたの住宅ローンを見直しませんか？

長期固定金利住宅ローン
ハウス・デポ【フラット35】

※過去最低となったことで、ご利用中の住宅ローンで借換のメリットが出る可能性が高くなりました。ぜひ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、田島、伊坂

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

株式会社 吉条木材商会

【会社概要】（平成 27 年 5 月 31 日）
創 業 1960（昭和 35）年
会社設立 1973（昭和 48）年
本 社 東京都江東区新木場 3 丁目 7 番 4 号
資 本 金 3,000 万円
年 商 26 億 7,000 万円
従業員数 15 名

創業者は現社長の実父・吉条良明氏。1973（昭和 48）年、吉条木材商会を改組して株式会社吉条木材商会とし、良明氏が初代社長に就任。2013（平成 25）年、良明氏が代表取締役会長に、正明氏が代表取締役社長に就任、現在に至る。

トップ対談



代表取締役社長
吉条 正明 様
きちじょう まさあき

【プロフィール】
1963（昭和 38）年 東京都に生まれる
1988（昭和 63）年 武蔵工業大学工学部卒業
日本精工株式会社に入社
1994（平成 6）年 株式会社吉条木材商会に入社
2002（平成 14）年 専務取締役に就任
2013（平成 25）年 代表取締役社長に就任

新木場より環境にやさしい木材、合板をお届けしています。

木場で創業、新木場へ移転

小川 平成 28 年度最初のトップ対談にご登場いただきありがとうございます。さっそくですが、吉条木材商会様のご発祥の経緯から今日までの歴史と、吉条社長の将来に向けたビジョンをお聞かせいただければと思います。宜しく願いいたします。

ご創業者は吉条社長のお父様である吉条良明会長ですね。

吉条 はい。昭和 7 年に奈良県で生まれた父が高校を卒業して上京し、昭和 26 年、江東区木場の秋田材問屋に勤務しました。そこから昭和 35 年 8 月に独立し、江東区木場 3 丁目に自宅兼店を構えて個人創業しました。私が子供の頃は店の前に材木が置かれ、従業員数名が住み込みでいて、両親はいつも忙しく働いていた記憶があります。

小川 吉条会長が 28 歳で創業されたのですね。ご創業当初から木材だけでなく、建材も扱っていらっしゃったのですか。

吉条 創業当初は、型枠材や造作材をゼネコンさんへの納材がメインでした。その頃の型枠は合板ではなく、スギや道産の挽板が使われていたそうです。

小川 ゼネコンさんと直接お取引されていたということですか。

吉条 はい、今と違ってゼネコンさんが資材を調達する形でしたので、当社も直接お取引させていただいていました。

小川 木場から新木場に移転されたのはいつ頃ですか。

吉条 1975（昭和 50）年 4 月、ここ新木場 3 丁目に新木場営業所を開設し、翌年 4 月に本社を移転して現在に至っています。

4 トントラックを愛車に

小川 吉条社長ご自身、いずれは家業を継ぐお考えをお持ちでしたか。

吉条 子供の頃から店先には材木があり、木の香りを身近に感じながら成長しましたが、具体的に家業がどういう商売なのか全く知らずに成長し、後を継ぐ意思は全くなく、大学は理工系に進んで卒業後はベアリング会社に就職し、そのままサラリーマンとして定年を迎えるだろうと思っていました。

小川 すると、お父様から「お前は後継ぎだからな」といったお話は全くなかったということですか。

吉条 はい、父からそういう話は一言もありませんでした。

小川 転機はいつ訪れたのですか。

吉条 前職はベアリングの超仕上加工技術の開発で、とてもやりがいのある仕事であり、職場にも恵まれていました。

特に転機というほどの大袈裟なものではなかったのですが、大きな組織の中で、自分ではどうにもならないことがあることを学びました。自分で経営すれば全ては自分の責任で割り切れるだろうと思い、こちらに戻ることを決めました。

小川 お父様はさぞかしお喜びになったでしょうね。因みに吉条社長が入社された当時の年商はどのくらいでしたか。

吉条 7 億円～8 億円でした。入社から 8 年くらいは配達がメインの仕事で 4 トント

ラックを愛車に現場を回りました。
小川 前職とは劇的に仕事の環境が変わったことに葛藤はなかったですか。

吉条 それまでトラックの運転をしたこともなかったで、これで会社経営ができるのだろうかという一抹の不安を感じることはありましたが、現場で大工さんに叱咤激励され、さまざまなことを学ばせていただきました。そのおかげで人脈形成もできたと思います。

同時に、現場を回ることでお客様が材木をどのように使っていらっしゃるのかが詳しくわかるようになり、徐々にご提案もできるようになりました。

私たち流通の仕事は“デリバリーが命”です。自分で現場を回ることです得たものは大きかったと思います。

小川 コアのお客様層は、創業当初のゼネコンさん、吉条社長が入社された頃、さらに現在と、大きく変わってきていますか。

吉条 ゼネコンさんは、土木工事では今も資材を直接調達されていますが、こと建築工事に関しては材工で下請業者が請負う形になっていますので、私が入社した頃のお客様は型枠工事、内装工事をされている工務店様がメインでした。

小川 お父様は全国木材組合連合会会長を務める業界の重鎮。やはり扱いのメインは材木でしたか。

吉条 そうですね、父の代はいわゆる材木店で、マンションなど非木造の型枠材と内装材をメインに扱っていました。当時のマンション内装は、間仕切り丸太挽きの無垢アカマツを使い、枠材用には米ツガなどを自社で製材して納品していました。

小川 基本的に普及品ではなく、自社で製材された造作材を扱っていらっしゃったのですね。

適材適所の合板活用をご提案

吉条 実は、製材機が古くなっていたので入れ替えを検討していたときに新しい木工機械を見に行きました。ところが、私が前職で手掛けていたベアリング工作機械の場合 ±0.1 ミクロンの精度が要求される世界、木工機械は精度 1 ミリ、その違いに衝撃を受け、改めて合板は画期的に優れた商材だと思いました。

小川 そう言っていただと、「合板は米の飯」という意識で取り組んでいる私たちとしては非常に嬉しいです。

吉条 そういうこともあって私が経営を引き継いだ時点で、合板の扱いに大きく舵を切り、ジャパン建材新木場営業所さんに加えて合板部さんとのお付き合いも始まった頃からクロス下地用の普通合板なども扱うようになりました。

小川 軸足を木材・製材品から合板へ移されたのはいつ頃ですか。

8 年くらい前からです。合板工場では型枠用合板以外のものも製造されているのに当社で扱うものを型枠用合板に絞ることはないのではないかと、品揃えを拡げてきました。無垢材は、どんなに巧く挽いても木材ごとの性質が製品の個性になって現れます。その点、合板はエンジニアード・ウッドならではの精度・強度が安定しているもので

すから、これからも積極的に扱っていきたいと思います。

小川 吉条木材商会様の年商に変化が現れたのは、合板に軸足を移されてからですか。

吉条 合板に力を入れはじめて直後の 2010（平成 22）年の時点で年商 10 億円。当社は売上至上主義ではないですが、2014 年に 20 億円を超え、前年度実績が 26.7 億円、今年は 30 億円を超える予定です。

小川 目覚ましい成長を遂げていらっしゃいますね。その背景にはお客様が増えていることや、商材を増やしていらっしゃることもありますが、いかがでしょうか。

吉条 今のお客様の主軸は型枠大工さんで全体の 4 割～5 割、内装大工さんが 2 割～3 割。加えて、扱い商品の種類とともに在庫を増やしています。やはり、売れる時に売る物がないというのが一番口惜しいですからね。

常時 500 種ほどの商品を在庫することによって新木場という場所柄から引き取りに来ていただけるお客様も増えています。倉庫は以前の倍の広さを確保していますので、当社の倉庫を自社倉庫代わりに使っていたいる方もいらっしゃいます。

小川 今までもお取引のあった工務店様のボリュームが増え、同時に同業者からの引き合いも増えているということですね。

吉条 売れる量を買って在庫を最小限に抑えるというのも一つのスタンスですが、ボリュームがメリットにつながることもあります。また、当社に来ていただいているお客様は、どこのメーカーのこれが欲しいというご要望よりも、こういう場所に使える合板はないかといった使用用途の話が先にありますので、求められる価格や使用目的に応じて当社の在庫を適材適所に使っていただくご提案をしています。

小川 在庫機能が大きいということですね。

吉条 今、型枠工事そのものが減少してきていまして、ここ数ヶ月は型枠工事の人手は余っているくらいです。

小川 私のイメージでは職人さん不足とばかり思っていましたので、今のお話を聞いて正直驚きました。

吉条 現場が少ないのもありますが、職人さん不足により工事費が急騰し、型枠工事を極力少なくする工法の採用が増加したのも原因だと思っています。ただ、オリンピック関係の仕事が動き始めたら、仕事をこなされなくなるとは思いますね。

小川 オリンピック関連の仕事に関しては、ムラが起きているということですね。

ポスト東京オリンピックを見据えて

小川 今こうして右肩上がりで業績向上を続けていらっしゃって絶好調だと思いますが、2020 東京オリンピック・パラリンピック後の先をどうご覧になっていますか。

吉条 売上の的には今の仕事の延長線上でこれだというものがあれば安泰でしょうが、その見極めが難しいところです。また量的に仕事が減っていくことは、仕方のないことだと思います。

一方で、持続可能な合法木材を活用した認証材としての合板や木材への取組みが、今までは全く商売にはつながりませんでした。

た。認証材を扱っている業者としての認定は取得したけれど、その証明書を実際の商売に使うことがない状況でした。それがここへきて、東京オリンピック施設建設と連動して必要不可欠なものになっていくのではないかと思います。そこを見越した取組みとして、当社では認証材型枠用合板を扱い始めています。

小川 国産材活用のシンボルともいえる国産針葉樹塗装合板についてはいかがですか。

吉条 まず価格の優位性から使われるようになってきましたので、これから徐々に広がっていくだろうと思います。

お客様の使い勝手を考えながら、地球規模での環境保護の取組みにも配慮しながら、適材適所の活用方法をご提案し、新しい商材の普及にも努めたいと思います。

小川 結局のところ、私たち流通を担う者の使命は、施主の皆さんが求める建築物が確実に完成できるように資材を供給していくことがゴールですからね。

吉条 お客様からご相談があったときには、的確なアドバイスができる吉条木材商会であることを目指していきたいと思います。

小川 吉条さんに行けば何でも揃っている、“合板のプロ”として適切なアドバイスももらえるといったことを重要な機能とし、大きな強みとされるということですね。

吉条 この商品は、「こういう場所にこんな使い方ができます」というアドバイスをお客様一人ひとりにお伝えしてリピーターを増やしていきたいと思います。



小川 私たち問屋も、売る側の理論ではなく、商品を求める方々が何を欲しているのかをつかみ、買っていただく側の立場に立って考え、販売していく商売にシフトしていかなければならないと考えています。今後生き残るためのポイントは、ここにあり、ですね。

私たちも取り扱い商材の幅をさらに広げるために異業種ルートとの交流を深め、住宅だけでなく非住宅分野への取組みをさらに活発化させます。また、JK サポートセンターによる家歴管理システムを活用したリフォーム受注支援や、水廻り工事の材工受注を可能にする JK エンジニアリング課によるお客様へのバックアップ体制なども積極的に進めていきたいと思っています。私たちジャパン建材は、また新たな思いでさまざまな取組みに果敢にチャレンジして参ります。これからも皆様にとりまして共に歩んでいくべき「良きパートナー」を目指して精進して参りますので、忌憚のないご意見・ご要望をお聞かせいただければと存じます。

本日は“合板のプロ”という視点から貴重なお話を聞かせていただきましてありがとうございました。

国土交通省住宅局 今後 10 年の課題を踏まえた施策「新たな住生活基本計画」が公表されました！

平成28年3月18日に、今後10年の住宅政策の指針として、新たな「住生活基本計画(全国計画)」が閣議決定されました。当計画は、平成18年6月に制定された「住生活基本法」に基づいて策定され、5年前に策定された前計画の見直しが行われたかたちとなります。当計画には、住生活をめぐる現状と今後10年の課題、それらに対応するための施策が網羅されています。また、国土交通省により、計画のポイントが3つにまとめられていますのでご紹介します。

住生活基本法	平成18年6月制定
住生活基本計画（全国計画）	平成18年9月策定 【計画期間】平成18年度～27年度
※おおむね5年毎に見直し	平成23年3月策定 【計画期間】平成23年度～32年度
	平成28年3月策定 【計画期間】平成28年度～37年度

住生活をめぐる現状と今後 10 年の課題

今回定められた計画において、次の6つが課題として挙げられている。

- (1) 少子高齢化・人口減少の急速な進展。大都市圏における後期高齢者の急増【高齢化問題】
- (2) 世帯数の減少により空き家がさらに増加【空き家問題】
- (3) 地域のコミュニティが希薄化しているなど居住環境の質が低下
- (4) 少子高齢化と人口減少が、1) 高齢化問題 2) 空き家問題 3) 地域コミュニティを支える力の低下といった住宅政策上の諸問題の根本的な要因【少子化問題】
- (5) リフォーム・既存住宅流通等の住宅ストック活用型市場への転換の遅れ
- (6) マンションの老朽化・空き家の増加により、防災・治安・衛生面等での課題が顕在化するおそれ【マンション問題】

施策の基本的な方針

本計画では、住宅政策の方向性を国民にわかりやすく示すことを基本的な方針とする。そのため、「住生活をめぐる現状と今後10年の課題」に対応するための政策を、多様な視点に立って示し、それらの政策を総合的に実施する。

「居住者からの視点」

- 目標1 結婚・出産を希望する若年世帯・子育て世代が安心して暮らせる住生活の実現
- 目標2 高齢者が自立して暮らすことができる住生活の実現
- 目標3 住宅の確保に特に配慮を要する者の居住の安定の確保

「住宅ストックからの視点」

- 目標4 住宅すごろくを超える新たな住宅循環システムの構築
- 目標5 建替えやリフォームによる安全で質の高い住宅ストックへの更新
- 目標6 急増する空き家の活用・除去の推進

「産業・地域からの視点」

- 目標7 強い経済の実現に貢献する住生活産業の成長
- 目標8 住宅地の魅力の維持・向上

国土交通省が公表した「新たな住生活基本計画」のポイント

ポイント①

若年・子育て世帯や高齢者が安心して暮らすことができる住生活の実現

- 三世帯同居・近居等を促進し、子供を産み育てたいという思いを実現できる環境を整備。
- 空き家を含めた民間賃貸住宅を活用して住宅セーフティネット機能を強化。
- 高齢者の身体機能や認知機能に応じ、ソフトサービスとも連携した、新たな高齢者向け住宅のガイドラインを策定。

ポイント②

既存住宅の流通と空き家の利活用を促進し、住宅ストック活用型市場への転換を加速

- 既存住宅の質の向上と併せ、住みたい・買いたいと思う魅力の向上を図る。
- 既存住宅が流通し、資産として次の世代に承継されていく新たな流れを創出。
- 老朽化・空き家化が進むマンションの建替え・改修等を促進 [マンションの建替え等の件数（50年からの累計）を約500件に－約2万戸の建替え等－]
- 空き家の増加を約100万戸抑制。既存住宅の流通促進等により空き家の増加を抑制。

ポイント③

住生活を支え、強い経済を実現する担い手としての住生活産業を活性化

- 木造住宅の供給促進や生産体制整備（担い手の確保・育成、技術開発）
- 住宅ストックビジネスの活性化（既存住宅流通・リフォーム市場を20兆円市場に）
- IoT住宅などの住生活関連ビジネスの新市場を創出

～ジャパン建材自社の CAD 作成部隊によるプレカット・足場・建て方までを包括的にご提案～

在来軸組のワンストップサービス

こんなお悩み、ありませんか？

- 「見積りに時間がかかる」
- 「短納期や加工内容が複雑でいつもの工場に対応してもらえない」
- 「狭小地の現場で、上棟時に足場が組めない。クレーンも置けず、手起こしになりそう」
- 「事故は困る…法令順守の安全で安心な上棟はないだろうか？」
- 「事故が起きてしまったら…賠償責任・行政責任・刑事責任…どうしよう…」

そんな時はジャパン建材にお任せください !!

POINT 1 プレカット専任担当によるきめ細かい対応

- ◇ジャパン建材木材部プレカット課と営業所の連携による、現場に則したきめ細かい【在来軸組のワンストップサービス】によるご提案でお応えします。

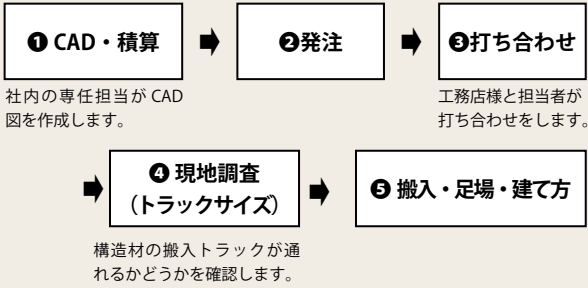
POINT 2 社内のプレカット図作成部隊による対応

- ◇意匠図を元に自社の CAD 部隊が、プレカット図を作成します。
 - ◇作成したプレカット図を元に積算し、見積りを作成します。
 - ◇エリアや加工内容に合わせたプレカット工場を選定します。
 - ◇窓口がジャパン建材なのでプレカット工場に依らずに一本化できます。
 - ◇金物の積算・アッセンブルをして現場にお届けや、スパンを飛ばすための相談、制震ダンパー、門型フレームなどトータルにご提案します。
- ※ N 値計算は有料

POINT 3 高品質・安全・安心の新しい上棟工法

- 新しい上棟工法『TB 上棟システム 21』利用のメリット
- ◇元請会社の事故発生のリスクを軽減。
- 安全・安心・近隣配慮・CS をサポートします。
- ◇職人不足への対応。
- ◇事故発生後のリスクを軽減。
- 東京 BK の「TB 上棟損害保険」でスピーディに事故対応します。
- ※新しい上棟工法『TB 上棟システム 21』は、上棟工事の一括発注・安全管理責任付商取引契約のため、万一の上棟工事での損害賠償を補償。

ワンストップサービス ご利用の流れ



プレカット図作成から、現地調査、上棟まで、ジャパン建材がワンストップで対応します。
新しい足場システムの同時提案で安全で品質の高い建て方も支援。

第 35 回ジャパン建築材フェアで実演展示しました。

「TB 上棟システム」の実演展示を行い、たくさんの来場者にご体感いただきました。

4 面メッシュシートで覆われた先行足場の中で工事を進めます。
プレカット搬入手配、荷受け、足場、建て方、クレーンを一括でサポートするので、悪天候による上棟延期でも手配変更に手間がかかりません。
※現在の対応エリアは
岩手県から愛知県近辺。



第 35 回ジャパン建築材フェアでの実演展示。

お問い合わせ

ジャパン建材株式会社 木材部 プレカット課
TEL:03-5534-3718 FAX:03-5534-3868
E-mail:mokpre@jkenzai.com

第 17 回 雙環フォーラム

平成 28 年 5/13 (金)

介護 FC ビジネス

空家対策

人材育成

株式会社日本介護福祉グループ (茶話本舗) 創業者

藤田 英明 氏 講演会

- [1] 介護・医療業界からみた日本の住宅分野の可能性
- [2] なぜ、私が「介護 × 起業 × FC」を選んだのか

平成 28 年 5 月 13 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

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

【講師プロフィール】

1975 年 11 月生まれ。明治学院大学社会学部卒。
平成 10 年に社会福祉に従事してからの 18 年間で、無数の失敗と多くの大失敗を積み重ねてきました。現場時代に味わった集団離職、事務長になってからの介護報酬請求ミス、起業時のデイ+夜間介護という混合介護に対する自治体からの言われなき指導、フランチャイズ化したことによる介護品質のバラつきが発生しメディアにバッシングされレピュテーションが低下、大手資本にグルーブインから超短期間での資本提携解消など、失敗を数え上げればキリがありません。通常ではあまり経験できないことを経験してきた私だからこそお伝えできることをお話しさせていただきたいと思います。

詳細は営業所担当者までお問合せください。

各地で開催する 平成 28 年度上期ジャパン建材フェア日程

●詳細は担当営業所にお問合せください。

展示会名	開催日	開催場所	参加営業所
第 16 回鹿児島・宮崎ジャパン建材フェア	5 月 14 日 (土)	オロシティセント ロメッセ	鹿児島・宮崎
第 13 回北九州・山口 JK フェア	5 月 21 日 (土)	西日本総合展示場 本館	北九州・山口・大分
第 18 回宇都宮ジャパン建材フェア	6 月 3 日 (金)	マロニエプラザ	宇都宮西・宇都宮東・鹿沼・宇都宮資材
第 24 回姫路ジャパン建材フェア	6 月 3 日 (金) ～ 4 日 (土)	NICOPA 姫路みなとドーム	姫路・神戸・京都西
東北ジャパン建材フェア 2016	6 月 4 日 (土)	夢メッセ	東北営業部・仙台資材・盛岡資材
第 18 回長崎ジャパン建材フェア	6 月 11 日 (土)	長崎営業所倉庫内	長崎
第 18 回名古屋ジャパン建材フェア	6 月 11 日 (土)	ポートメッセなごや	名古屋、岐阜、三河、三重、浜松、中部エンジニアリング課
第 31 回高崎ジャパン建材フェア	6 月 17 日 (金)	ニューサンピア	高崎東・高崎西・熊谷・前橋
第 4 回中国ジャパン建材フェア	6 月 25 日 (土)	くにびきメッセ	中国営業部・中国エンジニアリング課
第 12 回青森ジャパン建材フェア	7 月 9 日 (土)	青森産業会館	青森・八戸
第 18 回函館ジャパン建材フェア	7 月 9 日 (土)	函館総合卸センター	函館
第 36 回ジャパン建材フェア	8 月 26 日 (金) ～ 27 日 (土)	東京ビッグサイト	全営業所

ハイブリッド給湯・暖房システム

ECO ONE

電気×ガスのハイブリッド給湯・暖房システムECO ONEは、いま、第三ステージへ。
極めて高次元で実現した、省エネ効果と環境への負荷低減。ゼロエネルギー住宅をはじめとする省エネ住宅の推進にも貢献。日本の未来を見据えて開発された、第三世代ECO ONEが新しい時代を担います。

ECO ONEが
叶える
三つの約束。

- 業界トップレベルの高効率
- 給湯も温水暖房もこの1台
- 万が一の災害にも対応

最新冷媒R32採用



Rinnai
暮らしにいい感じ。ほじまる。

ガス 電気

省エネ性に優れた給湯暖房
システム「ECO ONE」の
コンパクトモデルが新登場 !!

設置場所が限られるお住まいでも、
より柔軟機器をレイアウトできるようになりました。



Asahi**KASEI**

ネオマフォームは
ZEH (ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス) に最適です。

NEOMA
ネオマフォーム



日経アーキテクチャ



「断熱材」部門
「木造用外張り断熱工法」部門

6年連続1位

読者を対象に、建材・設備メーカーの
製品採用意向等をアンケート調査
2015年11月25日号

日経ホームビルダー



「木造用外張り断熱工法」部門

2年連続1位

読者を対象に、建材・設備メーカーの
製品採用意向等をアンケート調査
2015年12月号

旭化成建材

〒101-8101 東京都千代田区神田神保町 1-105 営業本部：03-3296-3530

除草する Bulls の除草剤は農林水産省登録を取得した **安全性の高い除草剤** です。
※毒物・劇物に該当しない普通物です。

毒物・劇物 ではありません。
Bullsの除草剤は全て、普通物です。
植物特有の生理代謝（例：光合成）を阻害して草を枯らしめます。
ダイオキシン類はゼロ。
「枯れ葉剤」問題の原因であるダイオキシン類や、
土壌汚染対策法で定められる特定有害物質は一切含まれません。



枯れ草や除草剤成分は、**微生物が分解!** 枯れ草は風化して土に還るので **片付け不要!!**

長期持続性 + 経済性

Bulls 除草剤 粒剤タイプ

●使用面積（一年生雑草の場合）
内容量 950g 約29～57坪
内容量 5kg 約152～303坪

●使用時期：雑草生育期（草丈30cm以下）
●使用回数：年2回以内

枯れ始め目安 **1～2週間** 効果持続期間 **3～6ヶ月**

※土質・草質により異なる場合があります。

速効性 + 持続性

Bulls 除草剤 液剤タイプ

●使用面積（一年生雑草の場合）
内容量 5ℓ 約38～76坪

●使用時期：雑草生育期（草丈30cm以下）
●使用回数：年2回以内

枯れ始め目安 **3日～1週間** 効果持続期間 **3～4ヶ月**

※土質・草質により異なる場合があります。

こんな時におすすめ

- 雑草の発生を長期間抑えたい!
- 雑草の生育期に

散布後の様子

散布前 → 散布後（約1ヶ月後）

ご使用に際しては、商品ラベルをよくご確認ください。

こんな時におすすめ

- 雑草の発生を長期間抑えたい!
- 雑草の生育期に

散布後の様子

散布前 → 散布後（約1ヶ月後）

ご使用に際しては、商品ラベルをよくご確認ください。

商品概要

農林水産省登録 第20167号 ウィードコロシ[®] 粒剤
プロマシル粒剤
【成分】
プロマシル（5-ブチル-3-セコクダノール-6-メチルフラニル）..... 2.0%
（5-ブチル-3-セコクダノール-6-メチルフラニル）..... 97.0%
【他】 1% 炭素黒顔料
※除草剤の散布には、農薬取締法の届け出が必要です。

こんな時におすすめ

- すばやく効果が欲しい!
- すでに草丈が高い雑草が生えている

散布後の様子

散布前 → 散布後（約1ヶ月後）

ご使用に際しては、商品ラベルをよくご確認ください。

商品概要

農林水産省登録 第22314号 パワーボンバー[®]
グリホサートイソプロピルアミン塩・プロパミル液剤
【成分】
グリホサートイソプロピルアミン塩..... 2.0%
（イソプロピルアミン）..... 0.40%
プロパミル..... 0.40%
（5-ブチル-3-セコクダノール-6-メチルフラニル）..... 97.0%
【他】 1% 炭素黒顔料
※除草剤の散布には、農薬取締法の届け出が必要です。

JK Support Center 中小工務店様向け「省エネ基準講習会」終了のご報告

1月16日の広島会場を皮切りにスタートした弊社主催「中小工務店様向け 省エネ基準講習会」も、3月2日の沖縄会場をもって全国46会場すべてで滞りなく終了することができました。ひとえに、ご参加いただいた工務店様、広く周知を行なっていただいた販売店様、講師としてご協力いただいたメーカー担当者様にあらためて御礼申し上げます。ありがとうございます。JKサポートセンターでは、住まいづくりの担い手である全国の工務店様に対し、“快適で豊かな住環境の創造”実現のための提案活動をこれからも継続的に行ってまいります。

講習会開催報告	開催地域	開催数	参加者数	仕様提案数
	北海道エリア	7会場	113名	17件
	東北エリア	7会場	256名	28件
	関東エリア	8会場	122名	27件
	中部エリア	9会場	230名	26件
	近畿エリア	4会場	124名	9件
	中国エリア	3会場	80名	8件
	四国エリア	2会場	63名	2件
	九州エリア	6会場	144名	1件
	合 計	46会場	1132名	118件

※当初47会場を予定しておりましたが、日程および会場都合により46会場となりました。



ZEH（ゼロエネルギー住宅）パッケージ提案をスタート

ZEH普及に向けた国の動きが加速する中、弊社でも工務店様のZEH対応に向けた支援メニューとして、断熱材や窓・設備まで家一棟全体の仕様をパッケージ化した「まるごと提案」を4月めどに開始してまいります。また、地域販売店様と連携しながら、都道府県ごとに年4～5回、計200回程度の勉強会を開催する予定です。ご期待ください。

今回、ご希望の工務店様に提出した仕様提案書。
推奨性能基準との仕様比較が数値で明確になり、具体的にわかりやすいと好評。

ジャパン建材 新役員、新部長 就任ご挨拶 (平成 28 年 4 月 1 日付)

代表取締役副社長

金子 智昭



4月1日付けにて代表取締役副社長に就任致しましたこと、大変身の引き締まる思いと共に責任の重さを痛感しております。

我々の業界は異業種やネット業界の参入など、変化するスピードは速くそれに対応する術が急務と考えております。

また、本年は電力の自由化から始まり、国策に於いてはZEHの普及促進が求められ本格的に量から質の時代に変化致します。3年後を見据え、JKエンジニアリング体制の強化とその機能を活用した新たな事業領域の拡大、各部門にて工事機能を推進し、リノベーション分野の売上拡大、非住宅分野の木構造事業を強化したいと考えます。

来年度 80 周年、そして 85 周年に向けて邁進いたしますので今後とも、皆様のご指導ご鞭撻を宜しくお願い致します。

専務取締役
営業本部 副本部長
資材グループ長
小柳 龍雄



4月1日付けにて専務取締役営業本部副本部長資材グループ長を拝命致しました小柳でございます。

住宅業界の環境変化が激しいこの時期に大変な重責を賜りまして、その重大さを痛感しておりますことでございます。今後は資材グループのみならず大きな視点で理想の組織を目指し、皆様が志を高くもって働くことのできる職場環境作りと、妥協しない業績向上への仕組作りを徹底的に行っていく所存です。

この度の就任に対し資材グループ及び社内外の皆様には大変なご尽力を賜りましたことを改めて感謝すると共に、今後も今まで以上のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

常務執行役員
首都圏グループ長

伊藤 英樹



常務執行役員
東日本グループ長

峯下 英樹



常務執行役員
推進グループ長
住設部長
林 弘之



執行役員
西日本グループ長
西日本推進部長
増田 典宣



首都圏第一営業部長 兼
部内合板担当 兼
東京北営業所長
富澤 勝雄



北海道営業部長 兼
部内合板担当

西島 圭一



中国営業部長 兼
部内合板担当

飯島 健



四国営業部長 兼
部内合板担当 兼
松山営業所長
福岡 正和



ジャパン建材 合板部
部長 畑野 昌俊

新設住宅着工数

2016 年 1 月度の新設住宅着工数は 67,815 戸（前年同月比 100.2%）と前月の減少から増加へ転じた。その内、木造住宅は 37,516 戸で同じく前月の減少から増加へ転じた。季節調整済年率換算値は 873 千戸で前月比 1.5% の増加。利用関係別では持家が 20,264 戸（前年同月比 99.9%）で微減も 2 カ月連続の減少、貸家は 28,288 戸（同比 105.3%）で 3 カ月連続増加、分譲は 18,903 戸（同比 94.3%）で 2 カ月連続の減少。分譲はマンションが前年同月比 80.8% と 5 カ月連続減少も戸建分譲は 108.9% で 3 カ月連続増加している。

国内合板

国内針葉樹合板の 2016 年 1 月度生産量は 22.5 万 m³、出荷量が 23.8 万 m³と発表された。在荷量は 11.4 万 m³まで減少した。今回から構造用針葉樹合板の生産量・出荷量が発表され、構造用・非構造用針葉樹合板の数値が明確化された。構造用針葉樹は生産量 21.4 万 m³（全生産量比 95.5%）、出荷量 22.6 万 m³（同比 94.4%）、在荷量 10.2 万 m³（同比 90.1%）となっている。構造用の在荷水準は出荷量比 0.45 カ月と依然として低水準にあり、消費増税前の本年の着工数予測を考慮すると今後欠品・納期遅延は避けられないと考えられる。流通としては通常よりも多めの在庫を持つなどの対応策を講じておくことが必要と考える。

輸入合板

輸入合板は入荷量が減少しているものの需要も今一つ盛り上がり欠けており弱含みの相場状況となっている。そのような中、現地大手シッパーが対日向け出荷削減、4 月一杯新規受注停止、その後値上げを正式に打ち出した。首都圏港湾倉庫の在庫も減少していることと今後の入荷量も減少傾向にあることもあり、今後の相場展開は大きく変わってくることが予想される。

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