



CONTENTS ●特集 第37回ジャパン建材フェア ジャパン建材による提案コーナーをご紹介…p.1、p.2、p.4、p.5 ●イチ押し Bulls：37th ジャパン建材フェアに初登場の商品…p.7
●トップ対談…p.3 ●商品情報 ●地域活性化 ●合板天気図 ●第37回ジャパン建材フェア 今回の聴きどころ「セミナー情報」…折込ページ

第37回ジャパン建材フェア 2017.3.17 (金) 9:30am / 18 (土) 9:00am 東京ビッグサイト東展示棟 1・2・3ホール



住まい方・暮らし方 － ROAD to 2020 －

住まいづくりにおいて大きな転換期となる2020年「住まい方・暮らし方－ROAD to 2020－」には「2020年までに必要となるモノ（商材）やコト（情報）をジャパン建材フェアでお持ち帰りいただき2020年に向かっていこう。」という思いが込められています。当展示会を通して、2020年以降の住まいと暮らしがどのような変化を迎えていくのか、皆様と考え一緒に歩んで行きたいと思っています。スタッフ一同皆様のご来場を心よりお待ちしております。

特集 1

住まい方・暮らし方コーナー

『建築知識ビルダーズ』タイアップ企画第5弾

「快適な住まいへの道のり～温熱編～」

快適な住まいをつくっていくうえで「温熱環境」を考えることはとても大切です。外皮性能やエネルギーだけが住まいの価値を決めるわけではありませんが皆が幸せになる住まいに近づくことはきっとできるはずです。目に見えない部分だからこそ我々住まいに携わる人のアドバイスが必要になります。前真之氏監修のもと住まいづくりのヒントをたくさんご用意しておりますので、ぜひお役立て下さい。

両日ともに
セミナー開催



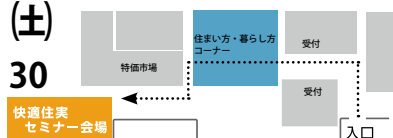
前 真之 氏（まえまさゆき）

東京大学 大学院 工学系研究科 建築学専攻 准教授・博士（工学）
1975年生まれ。1998年東京大学工学部建築学科卒業。2003年東京大学大学院博士課程修了、2004年建築研究所を経て、2004年10月、東京大学大学院工学系研究科客員助教授に就任。2008年から現職。空調・通風・給湯・自然光利用など幅広く研究テーマとし、真のエコハウスの姿を求めている。

3/17 (金)・18 (土)

12:30～13:30

会場：快適住実セミナー会場



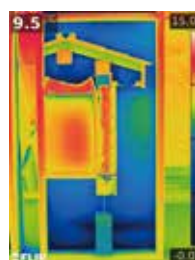
温熱環境を「学ぶ」

「お施主様の声」や「快適な温熱環境」を分かりやすく解説



熱の世界を「見る」

普段目に見ることができない「住まいの熱世界」をサーモカメラで再現



ヒントを「体験」

住まいづくりのヒントを実際に触れて体験

3月17・18日はジャパン建材フェアへ！

ジャパン建材による提案コーナーをご紹介します

木構造コーナー

中大規模木質構造向け工法紹介やCLT告示に関する説明コーナーが見どころです。木材の現状や非住宅木造設計の実例を中心にした「木質実践セミナー会場」も当コーナー内にございます。



木材・プレカットコーナー

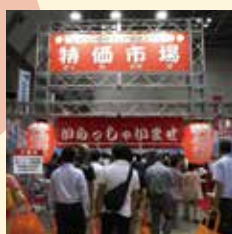
日本各地の良材産地からの国産材・構造材・化粧材・国内外の森林認証材に見て触れて、その良さを感じていただける「木材・ストリート」を出現させ、ジャパン建材の木材・プレカットを一挙ご紹介！



特価市場

多数メーカー様とタッグを組み、各種建材をお値打ち価格にて販売しております。

チャンスは2日間！



国内合板・輸入合板コーナー

今年5月施行されるクリーンウッド法に則した商品ラインナップを展示します。環境性を配慮した新商品をPRしていき潜在需要の取組みを強化していきます。



エコプレミアムコーナー

太陽光発電システム、蓄電池、LED照明などメーカー各社の製品を展示してご提案します。



株式会社 栗原木材店

取締役会長

栗原 英一郎 様

くりはら えいいちろう



代表取締役社長

栗原 英作 様

くりはら えいさく



【会社概要】

本 社 佐賀県唐津市原 1360-1
創 業 1958 (昭和 33) 年
設 立 1971 (昭和 46) 年
資 本 金 1,000 万円
年 商 9 億 2,100 万円 (平成 28 年 3 月)
従業員数 23 名

【プロフィール】

1950 (昭和 25) 年 佐賀県に生まれる
1972 (昭和 47) 年 株式会社栗原木材店に入社
1985 (昭和 60) 年 代表取締役社長に就任
2015 (平成 27) 年 取締役会長に就任
一般社団法人 佐賀県木材協会 会長として活躍

【プロフィール】

1981 (昭和 56) 年 佐賀県に生まれる
2003 (平成 15) 年 九州産業大学卒
日本カルミック株式会社入社
株式会社リクルートに入社
株式会社栗原木材店に入社
2005 (平成 17) 年 代表取締役社長に就任
2009 (平成 21) 年
2015 (平成 27) 年

住生活産業を通じ、お客様へ幸せとゆとりのある空間を提供すると共に、価値ある生活づくりに努め、地域社会の発展に貢献します。

先見の明で礎を築く

小川 ご創業の頃から、お話をお聞かせいただけますでしょうか。

栗原会長 昭和 33 (1958) 年から、私の父、栗原英気が坑道の支柱や柱に使われる坑木を唐津の炭鉱へ納めていました。その後の炭鉱閉山に伴い、昭和 38 (1963) 年に木造船用の製材事業を即座に開始しました。

当時は山師の方たちを雇い、船に一番良いとされる日向杉を伐採した山から直接、当社の土場に運び入れて製材し、唐津港から船で約 2 時間の壱岐へ納品していました。

さらに長崎県北松浦郡鹿町町、現在の佐世保市鹿町地区で製造されていた FRP 成形漁船の上物用ヒノキ材を当社が一手に納めるようになり、4t トラックに満載して週に何度も配送していました。その会社の急成長に歩調を合わせて、当社も業績を上げました。ですから造船用材で当社の基盤を築いたと言っても、過言ではないと思います。

加えて壱岐の大工さんからもお声がかかり、建築用材の木材をご注文をいただくようになりました。地元の唐津でも建築用材の小売りを始め、昭和 44 (1969) 年には新建材も取扱いを始め、昭和 46 (1971) 年に株式会社栗原木材店を正式に設立しました。小川 次々にご要望に応え、販路を広げてこられて間もなく創業から 60 年、人と言えば還暦を迎えられるのですね。

栗原会長 地元の皆様から支えられて、この地に根ざして頑張ることができました。

小川 現在の本社がご創業の地ですか。

栗原会長 こちらへは昭和 51 (1976) 年に移転しました。その時、お客様のご要望に対応できるようにと製材機や加工機を新たに 4 台も入れました。私は、それほどの需要があるとは思えず反対したのですが、先代の読みが的中して飛ぶように売れました。

とにかく先代は先を見る力が卓越していました。その頃から「いずれ製材所は敷地の片隅で続ければ良い」とも話していました。現在、当社の製材工場は、特注品等の受注生産を基本に製材業を継続しています。

5 年をかけて計画を練る

小川 栗原社長は、こちらに戻られる前はリクルートにお勤めだったそうですね。

栗原社長 しばらく自由に仕事をしてみたいと上京し、たまたまりクルートの新規事業の求人があって中途採用していただきました。HR (人的資源) 関係の担当で、総務・人事・経営に携わる方々と数多くお話しさせていただく機会に恵まれ、たくさん学ばせていただきました。

小川 こちらに戻られたのは我々の業界も、日本経済も大きく落ち込んだ時期ですね。

栗原社長 戻った時から仕事が減って暇だという声をよく耳にしましたが、それでも皆さん仕事は途切れなくあって、倒産する会社もなかったのが、それが当たり前と受け止めていました。

小川 こちらで最初に何をされましたか。

栗原社長 今よりも木材製材や木材販売に関する事業が主体で、社内は会長と一緒に頑張ってきた年上世代ばかりでしたので、まずは私の将来の右腕左腕となるパート

ナー探しから始めました。それから約 2 年後、サッシ・エクステリア事業を始めるにあたってパートナーをヘッドハンティングし、さらに職人も採用して水廻りの施工やエクステリアの施工にも取り組むようになりました。

小川 平成 27 (2015) 年に本格的にリフォーム事業を開始されましたが、その計画に対する会長のご意見はいかがでしたか。

栗原会長 最初は「もう少し考えてみなさい」と、返事を渋っていました。

小川 すぐには承諾されなかったのですね。お父様が壁になることで、栗原社長はご自身の覚悟を問いただすことができましたね。

栗原社長 はい。当初から現在の姿を計画できていたわけではないですが、BtoC の商売に取り組みたいと言いはじめてから実現するまでに、通算 5 年以上かかりました。

栗原会長 私も周囲の方たちの意見を聞きました。すると、「息子の考えのほうが正しい」と、それで任せる気持ちになりました。

栗原社長 目標が高すぎたり、投資が大きすぎたり、そんな時には論されたことはありますが、これまでに会長と対立したことはなかったと思います。また無下に反対された記憶もなく、わからないことは何でも相談しますので、二人の間のコミュニケーションはよくとれていると思います。

小川 すばらしい親子バランスですね。

大工・工務店様との連携へ

小川 BtoC 事業への思いが湧きあがってきた背景には、特に何かありましたか。

栗原社長 私が戻ってきた年は、『住宅瑕疵担保履行法』が施行され、新築住宅を引き渡す業者に瑕疵担保保証を義務付ける制度が始まったところでした。ルートのお取引先の工務店さんや大工さん達がこういう制度についていなければ生き残れない、という情報が入ってきたのが事の始まりでした。小川 国の住宅政策が、優良な住宅ストック形成を促す方向へ転換されるのに伴って新たな制度が次々に登場しましたからね。

栗原社長 周りを見回してみると対応できない方が大勢いる、その一方で、組織だって勉強して対応しながら業績を伸ばしている方もいました。

そこで、私たち物販に携わる者が、お客様に情報をお伝えしなければいけないと、営業担当者の社内勉強会を開き、セミナー受講者が社内に情報を持ち帰り、まず自社のレベルアップに努めました。おかげさまで今では「地域型住宅グリーン化事業」の事務局も担当し、ルート営業のなかでお客様支援ができるようになっています。

同時に、学べば学ぶほど、新規開拓をするか、新規事業に取り組んでいく必要があると考えるようになりました。でも、当社がルート営業で営業所展開していき販路拡大をしたり、プレカット等の設備投資をするには資本金・人材力等でかなり厳しいと思い、であれば、既存の事業領域・既存のエリアで大工・工務店様と連携して BtoC の提案ができるのではないかと、その方向性を模索しはじめました。

小川 それがリフォーム事業へ繋がったということですね。

栗原社長 主要なお客様にはこの取組みの内容をご案内し、「ショールームやプランづくりのアドバイザーを活用してください」とお話しています。

実は、リフォーム事業を手掛けることで当社離れが起きるのではないかと危惧していましたが、設計から打合せまでは当社が、ご自分は施工者として加わりたいとおっしゃる方もいて、共存共栄の手法として予想外のご支持もいただいています。

「地域の町医者」が鍵

小川 栗原木材店様と同じようにリフォーム事業をスタートされても、初期投資の回収すら難しいと、リフォーム事業そのものを諦めてしまう方もいらっしゃると思います。

栗原社長 当社の住宅事業部は 6 名体制、初年度の売上は少なく、今期の労働分配率は悪すぎだと思います。私は、このリフォーム事業を確立するには最低でも 5 年くらいはかかると考えています。その間に OB お施主様 1000 軒を確保すれば、リフォーム受注が潤沢に回転するようになってくると思いますが、リフォームと併せて新築住宅も受注して住まいに関するトータルの信頼関係づくりを進めることも不可欠だと思います。

小川 新築も 10 年経てばメンテナンスや改修、あるいはライフスタイルの変化に合わせたインフィル変更もされるでしょうね。お施主様に寄り沿う「地域の町医者」となるためには新築受注を織り交ぜることが重要なポイントになると、お考えですね。

栗原社長 はい、ショールームを構えたことで若い層のお施主様が新築のご相談にみえることも増えていますので、今期は新築向けのモデルハウスを建築して、しっかりご要望に対応していきます。

2020 年までは住宅需要は上がると予想されています。この波にしっかり乗って、住宅事業部の能力を高め、地域密着の基盤づくりをしていきたいです。



小川 住宅産業は、地域密着で地域に根ざした皆様が主役でなければならない、そこに軸足を置いて取り組んでいただきたいというのが私たちの思いであり、そうした方々を全面的にバックアップさせていただきたいと思っています。

栗原社長 私も「地域の町医者」というのは好きなフレーズです。BtoC の事業を通じて、少しずつ「何かあったらハウスメーカー唐津へ」というファンが育ってきているのを肌で感じているところです。また、ショールームのフリースペース等は、住宅事業と関係ない方々にもセミナーやワークショップやイベント会場等として開放しています。地域コミュニティと一体になっていくこと、そういうことが地元で頼りにされる「地

域の町医者」に繋がっていくのではないかと思いますし、縁あって出会った方々を大切にしていくことも、企業の使命の一つだと思います。

小川 私たちがかわかっている住まいづくり、その究極は、コミュニティづくりだと思います。その視点で見ると、若い人たちはもちろん、高齢者が自由に話せる茶話会や、介護する方たちのお悩み相談会なども開くことによって、栗原木材店様の地域コミュニティでの認知度がさらに上がって住宅事業にもつながる、良い意味での循環が生まれてくるのが理想でしょうね。

栗原社長 このショールームが完成して 1 年半、まだまだ地域での認知度は高くありませんが、栗原木材店が運営しているということで安心して来ていただいています。それは、この地で創業者から会長へ、さらに私へとつないでくれた歴史があるからこそだと、感謝しています。

小川 過去への感謝があって今がある、そういうお気持ちを強くもっていらっしゃる、実にすばらしいと思います。

住宅事業と地域材活用の両輪で進む

小川 今後の展望はいかがでしょう。

栗原会長 現社長は、目標をもち、自信をもって取り組んでいます。これからもいろいろなチャレンジをしていくでしょう。私はそれを見守ります。

一方、私は、当社の製材所のおかげで私たちは今まで生きてこられたという原点を忘れてはいけないという思いがありますので、規模は縮小しても、お客様のご要望に応えていく製材所は残していかなければいけないと考えています。

栗原社長 地元の大工・工務店様からのご要望に迅速に応えられるのも、製材所規模が小さいからできることだと思います。

栗原会長 森林王国といわれる九州の中で佐賀県は森林面積が少なく、規模の小さい製材業者が多いので、規格統一してどの製材所からでも同等の構造材・造作材・羽柄材を供給できるようにして公共建築物への地域材活用を促進し、同時に佐賀県内の製材所活性化をと、一般社団法人佐賀県木材協会の会長という立場としても、今、取り組んでいます。

栗原社長 佐賀県では民間の戸建て住宅にも年間 30 棟～ 40 棟を対象に、県産材構造材を 6 割以上使うと補助金が出る制度も継続してあります。

小川 木材・地域材活用のお話もううことができ、ありがとうございます。地域材を含む住まいづくりに必要な資材販売と、BtoC 事業への取組みを両輪とする磐石な事業体制で邁進されるお考えですね。

この記事を読まれて「栗原木材店様のようになりたい」「ショールームを見たい」と思っていた方々と地域を越えて同業者間のコミュニティを創っていただければと思います。私たちは、その橋渡しにも取り組んでいます。

本日は、旬の話題である事業承継、お客様との共存共栄につながる BtoC 事業の展開、さらに地域材活用と、多彩なお話を聞かせていただきありがとうございました。

特集2

第37回ジャパン建材フェア 住まいづくりサポートコーナー

住まいづくりにおける様々なテーマを題材にセミナーや展示を行っています。また、住まいづくりに関わる多数の出展企業がご相談をお待ちしております。

point1

ゼロ・エネルギー住宅 (ZEH) 体感コーナー

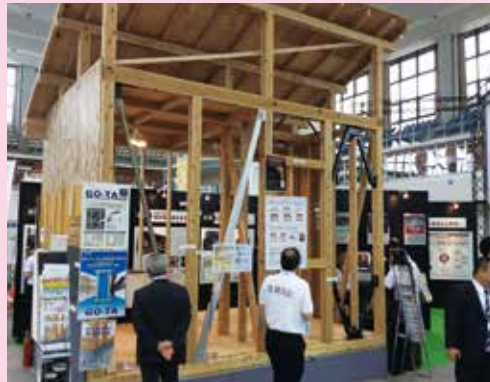
4～7地域のZEH仕様とZEH強化仕様の断熱手法比較やサッシ・省エネ機器等を体感できるコーナーです。



point2

熊本地震に学ぶ 耐震・制震体感コーナー

熊本地震の被害状況と原因をご理解いただいた上で、それらに対応する対策や商材を体感できるコーナーです。



point3

これからの住まいづくりに役立つ セミナー

各出展企業がゼロ・エネルギー住宅 (ZEH) や地震関連、2020年に向けた住宅政策について、基礎から丁寧に説明いたします。



住まいづくりサポート セミナー

3月17日(金)・3月18日(土)
各セミナー 約30分

今後の住宅のあり方、建築にあたってのポイント、役立つツールなど知っておきたい情報満載のセミナーです。詳細は折込チラシをご残照ください。

出展企業に関係したクイズラリーを開催します。ご参加いただいた方にお得な特典をご用意しておりますのでぜひご参加下さい。

point4

住まいづくり相談コーナー

住宅ローン、瑕疵保険、地盤調査等、住まいづくりに関わる様々な企業が出展。お悩み解決。

住宅関連相談コーナー出展企業 (12社)

- ：地盤調査 ●：金融 ●：アフターメンテナンス ●：瑕疵保険 ●：CAD/雨漏り検診
- ：在住ビジネス(株)
- ：ジオテック(株)
- ：(株)ハウス・デポ・パートナーズ
- ：住宅金融支援機構(株)
- ：LLP 日本長期住宅メンテナンス有限責任事業組合
- ：日本リビング保証(株)
- ：雨漏り検診技術開発研究所
- ：住宅保証機構(株)
- ：ハウスプラス住宅保証(株)
- ：JIO (株) 日本住宅保証検査機構
- ：(株) CPU
- ：福井コンピュータアーキテクト(株)

デポ加盟店の「メリット」のひとつ！

デポ・ライブラリー

(株)ハウス・デポ・ジャパンでは、加盟店さまに無料のセミナーをご提供しています。多彩なメニューをご用意しておりますので、是非ご活用下さい。

題目一覧

成長戦略	会社の会計と税務
キャリア・ビジョン	資金繰り改善のポイント
タイムマネジメント	営業マンの実践
ビジネスマナー	新規開拓と顧客管理
コミュニケーション	5Sと在庫管理
報告・連絡・相談	時間とPDCAとは
売上アップの経営戦略と新規事業開発	人が育つ会社
営業戦略とセールストーク (基礎編)	仕事でやる気を出すための方法
営業戦略とセールストーク (実践編)	スランプの克服防とストレスの対処法
上司と部下のリーダーシップ	片づけは仕事 (利益への道)
マルチプロセス社員の作り方、なり方	セルフマネジメント (自己管理)
顧客満足とクレーム対策	工務店の与信管理
簿記入門講座	ハートシステムの概要説明
決算書の読み方 (販売店)	ハウスデポ・リフォームの概要説明
決算書の読み方 (工務店)	ジャパンリフォームローンの概要説明



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。

ハウス・デポ【フラット35】+【ハートシステム】 または
ハウス・デポ【フラット35】+【つなぎローン】+【ハートシステム】

ハウス・デポ【安心パッケージ】

ハウス・デポ
【安心パッケージ】
ご利用で

- ハウス・デポ【フラット35】の
おトク1 融資手数料 2.0% (税別) ▶ 1.5% (税別) に！
- ハウス・デポ【つなぎローン】の
おトク2 融資手数料 100,000円 (税別) ▶ 30,000円 (税別) に！
- おトク3 通常金利より 0.5%優遇！



長期固定金利住宅ローン
ハウス・デポ
【フラット35】



※ハートシステムをご利用の方に対してはフラット35とつなぎローンの手数料及び金利の優遇を行っております！
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

特集3

ジャパン建材 × NPO 法人ママの働き方応援隊

ママ目線の工務店づくりコーナー

「住まいと暮らし」において、家族の中心的存在であるママ。そんなママたちの想いはきっとすばらしい住まいづくり・工務店づくりに役立つはず。このコーナーは、おうちのことを誰よりも考えているママたちと工務店さまの“ふれあいの場”です。ここでしか聞けないリアルな情報をぜひお持ち帰りください。

POINT
1ママが語る！
住まいへの想いトークセッション

ママたちがステージに立って、住まいづくりに関する想いを語ります。エンドユーザーでもあるママたちのリアルな声を聞きにきませんか？皆さまからのご質問にもお答えしながら一緒に作るトークセッションです！

スケジュール

11:00 / 12:00 / 13:00

POINT
2

ママと話そう！

ママと話することができる場を設けております。工務店さまの「チラシ」「SNS」「HP」などをママ目線でアドバイスします。

当コーナー限定公開！

「ママ200人に聞いた！
おうちに関するアンケート」
もご用意してます！

PLAY and STUDY

家族みんなが参加したくなるイベント教えます！

遊びの先生

遊びの先生とは…

遊びの中から子どもの“できる”を見つけます。
「おもちゃには住所があって、片付けるところが決まっている」ことを叱って教えるのと遊びながら教えるのでは感じ方や覚え方が違いますよね？



防災お菓子リュックづくり

防災お菓子リュックとは…

自分たちで作って管理する防災お菓子リュックで子ども達が自ら防災のことを考える機会を提供します。子ども達が大好きなお菓子をいざというときの備えに！



みにきてね！



SEMINAR

住まいは「つながり」がつくる！

ママ目線の工務店づくり特別セミナー

～今日からできる！ママたちを巻きこむコミュニティの作り方！～

ヒトは“つながり”の中で生きています。研修では、「つながりがもたらすから」「関係性の作り方」を体験していただきます。



3/17.18 14:00-15:30
会場：快適住実セミナー会場



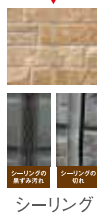
メンテナンスコストで大きく差をつける外壁材 Fu-ge フュージェ

ニチハ株式会社

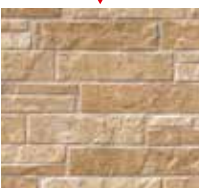
スッキリした外観、板間にシーリングが入らないのでシーリングの経年劣化の心配がなく、打ち替え費用や足場費用などを格段に抑える、再塗装工事の期間を大幅に延長、と3拍子揃った外壁材です。

【継ぎ目が目立ちにくくスマート！】

『フュージェ』は、上下左右の四方に実がある四方合いじゃくり品のため、外壁どうしの継ぎ目にシーリングが入らないので、スッキリした外観になり、シーリングの経年劣化の心配ありません！



シーリング



（外壁材どうしの継ぎ目）

※換気口まわりなどシーリング目地が必要になる部位があります。

【色あせに強い！超耐候「プラチナコート」】

『フュージェ』は超耐候塗料を採用し、再塗装工事の期間を大幅に延ばすことが可能となりました。しかも、セルフクリーニング機能付きだから、キレイがずっと続きます！

促進耐候性試験（SWOM試験） 強い日差しや熱、雨などの過酷な自然環境を再現する試験です



※右記はプラチナコートの代表例をグラフにしたものです。（自社試験）商品の濃淡によって色差の値が変わります。

省エネ技術を巧みに取り入れたこだわりの換気システム グリーンファン換気システム

ジェイベック株式会社

換気設備の面から一次エネルギー削減効果を高めつつ、室内空気環境の向上も出来る商品です。

ZEH では熱交換換気が必須と思われる方も多いと思いますが、規定では温度（顕熱）交換効率 65%以上の熱交換換気、または比消費電力が 0.4W/（m3/h）以下の換気設備が対象となっております。グリーンファンは比消費電力が 0.08w/m3/h と非常に効率の良い機器の為、4地域では熱交換と同様の削減効果があり、更に南だにより削減効果が高くなります。（諸条件によります）



【高効率 DC モーター】

世界で初めて DC モーターを開発したドイツ ebmpapst 社のモーターは、効率、省エネ、風量等の能力で、世界的に高い評価を受けています。流量調整グリルや消音ダクトなどの本体以外の部材にも、専門メーカーならではの理論とこだわりがあり、換気風量の実測も全国で行っております。



【デザイン性が高い自然給気口『ティンフォニック』と PM2.5 対応『EL フィルター』】

ティンフォニックは薄くスマートなデザインが大変好評です。また、デザインだけではなくフィルターの評価も高く、採用も年々増加しております。



近年、外気の汚れが問題になっており『EL フィルター』は 3 次元立体構造と静電気力で花粉や黄砂は勿論、PM2.5 等の微細な粒子物質も捕集します。高性能フィルターの欠点であった目詰まりによる換気量の低下が少ないので長く使え、ユーザーの交換手間を減らします。

これから全国的に花粉シーズンになります。省エネと空気質の向上は今後の住まいには欠かせません。



福岡での 1 年間使用の状態 (左)



イチ押し Bulls

第 37 回ジャパン建材フェアから床撥水養生剤や非住宅向けの商品など今までなかった新商品がラインナップします。展示会当日にぜひお手に触れ、皆様のお仕事にお役立てください。ご来場お待ちしております。

壁面をグリーンで装飾したい！ 生グリーンの設置が難しい壁に！ Bulls 天使の床下地

お悩み

大変な思いをして貼った養生フィルムが原因でまさか床下地がカビるなんて…。

合板の継ぎ目や不慮の穴から侵入する水分。入ってしまった水分は、フィルムに蒸発を阻害され、かえってカビやシミの原因に！！

解決！

天使の床下地なら、人と地球に優しく床下地をしっかりと撥水養生！

塗布なし

天使の床下地を使用

塗布あり



特徴

- ・赤ちゃんの積み木にも使える撥水剤。そのまま床施工可能です。
 - ・スプレー噴霧で簡単施工！二人で1時間の作業が一人で30分になります。
 - ・塗布後すぐに物が置けます。また接着剤の影響がありません。
 - ・木本来の調湿能力で浸透してしまった水分もゆっくり蒸発します。
- ※完全防水ではありませんので施工後は従来通りブルシートなどで雨養生をお願いします。

トイレスペースに適した安心便利な設備 店舗・大型商業施設・ホテル・学校・駅・役所などの 男女トイレ、多目的トイレスペースに！

基本的な取付ビスが付属してありますので現場での施工がスムーズに行えます。また市町村によっては補助金制度を実施しているところがあります。他社製品で予算が合わない場合は、ご検討を！



Bulls オムツっ子

特徴

- ①軽量コンパクトで施工が簡単。三方向防護壁の安全設計。安全耐荷重 100kg
- ②ウォールタイプは、壁直付けタイプなので足元スッキリ。ゴミ箱などの設置も可能です。小スペースのトイレにも設置できます。床固定が出来ない現場に使用されています。
- ③ダストボックス一体型タイプは、設置が簡単。床・壁の施工ができない場所に設置できます。



Bulls まっててね

特徴

- ①軽量コンパクトで施工が簡単。安全耐荷重 100kg
- ②狭いスペースでも設置可能な収納型（折り畳み式）のコンパクトベビーチェアです。
- ③安全性を最優先した固定タイプのコンパクトベビーチェアです。
- ④トイレスペースだけでなく、試着室などにも無理なく取付け可能です。



Bulls フィッティングボード

特徴

- ①折りたたみ時は約 6cm の超スリム設計です。トイレスペース内での着替えも楽々、荷物置きとしても衛生的です。安全耐荷重 100kg。
- ②ステップ面は滑りにくい加工をしています。
- ③トイレスペースだけでなく、試着室などにも無理なく取付可能です。

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
熊本営業所



所長 住吉 順二

現在の熊本県の地名は、南北朝時代の「隈本」に由来します。その後、1607 年に加藤清正が城を築く際、今の「熊本」と字を改めました。熊本県は、九州本島の中央部に位置し、福岡、大分、宮崎、鹿児島各県と境を接し、阿蘇地方に日本第 2 位の阿蘇カルデラを持つ阿蘇山を有します。西部は有明海や、八代平野および芦北地方、その間に宇土半島が突き出した天草諸島に続いています。

また、県内各地域によってもその気候は様々で、阿蘇山と金峰山の間の盆地で形成される熊本地方や、人吉盆地を有する球磨地方。山地型気候で九州随一の寒冷地である阿蘇地方。そして、海洋性の気候で寒暖差の低い天草地方と様々な顔を持つ土地です。そんな熊本の名産として知られているのが、郷土料理として有名な馬刺しです。またその他に、2016 年日本一の米と評価された『森のくまさん』や車エビなど、山海の幸に恵まれた土地となっています。

阿蘇カルデラ内の雲海



昨年の熊本地震の際、多くの皆様からのご支援や、温かいお言葉を頂きまして、誠にありがとうございました。

熊本営業所は総勢 9 名で、熊本県内各エリアを日々活動しています。

熊本地震より間もなく 1 年が経ちますが、まだまだ完全な復興には至っていません。熊本の早い復興を目指し、地域の皆様の力となれますよう、所員一同頑張っております。

今後ともご指導、ご鞭撻の程宜しく申し上げます。



阿蘇のそば畑

天草大江天主堂



合板
天気図



晴れ

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 12 月度は 78,406 戸（前年同月比 103.9%）で 6 カ月連続の増加となった。その内、木造住宅については 45,974 戸（同比 106.6%）で 12 カ月連続前年から増加となった。12 月度の季節調整済年率換算値は 92.3 万戸で前月比 3.2% 減、3 カ月連続の減少となるも堅調な推移となっており、2016 年は 96.7 万戸と 2 年連続で増加した。

利用関係別では持家が 23,890 戸（同比 106.5%）で 11 カ月連続の増加、貸家は 34,475 戸（同比 102.2%）で 14 カ月連続増加、分譲は 19,787 戸（同比 104.6%）で先月の減少から再びの増加となった。分譲の内訳はマンションが 8,337 戸（同比 10.7% 増）で再び増加に転じ、戸建ては 11,251 戸（同比 0.6% 増）と 14 カ月連続増加と好調を維持している。貸家が引き続き好調で、全体の数字を押し上げる格好となった。

国内合板

国内針葉樹合板の 12 月度生産量は 23.9 万 m³（前月比 95.1%、前年同月比 103.0%）となった。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。ここ 9 カ月連続で生産量を上回る出荷実績となっており、メーカー在庫量は 8.9 万 m³と出荷量の 0.37 カ月分まで減少し、品不足の深刻さが増している。

2 月以降も好調な着工数を背景に、国内針葉樹は堅調な状況が続くと思われる。代替品での対応も行われているがこの品薄状態はもうしばらくの間続くものと思われる。

輸入合板

12 月度入荷量は 23.4 万 m³（前年同月比 113.8%）となった。マレーシアからの入荷量が 8.8 万 m³と（前年比 119.4%）と増加した。1 月も堅調な出荷状況で推移し、12mm 品を中心に品薄のアイテムも散見されるようになった。

現地も雨季に入り原木供給に不安が出てきており、価格的に強気姿勢を崩すことは考えにくく、先行き仕事が見えている分は早め早めに手配することが肝要と考える。為替次第ではあるが、今後も価格が上昇傾向であることは頭に入れておきたい。

3 月以降も国内・輸入合板ともに晴れの状態が続くと思われる。どちらも早め早めに手配していきたい。

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 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>

ジャパン 建材 フェア

出展メーカー200社以上!!

住宅建材総合展示即売会

37th

特価市場開催!

おかげさまで、第37回 (通算79回)

2017.3.17 金 9:30^{am} / 18 土 9:00^{am}
5:30^{pm} 5:00^{pm}

東京ビッグサイト東展示棟 1・2・3ホール

住まい方・暮らし方
— Road to 2020 —



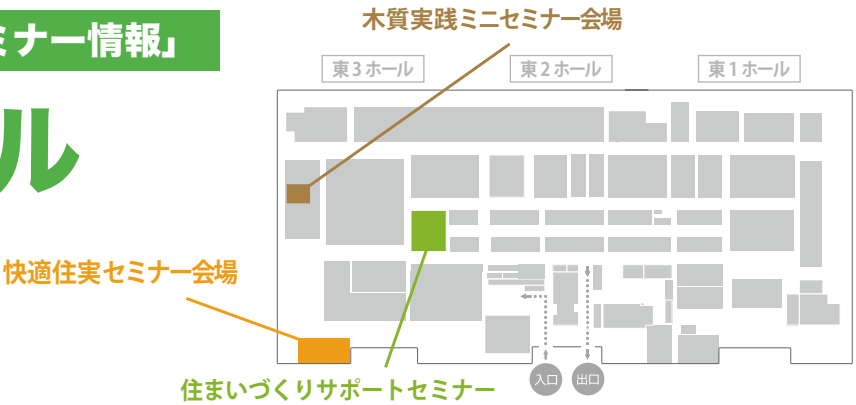
主催:  ジャパン建材株式会社 協賛: ジャパン建材会 ブルズ会 JK合板会 ブルズ木材会



ジャパン建材株式会社は地球環境の保全につとめています
ISO14001の認証を全営業所で取得しています。



セミナー スケジュール



◆ 快適住実セミナー

3 月 17 日（金）	タイトル	講演企業	講師
11：00～12：00	木の魅力を伝える	アトリエフルカワー級建築士事務所	古川 泰司 氏
12：30～13：30	前 真之 特別講演	東京大学大学院 工学系研究科 建築学専攻 准教授・博士（工学）	前 真之 氏
14：00～15：30	ママ目線の工務店づくり特別セミナー ～今日からできる！ ママたちを巻きこむコミュニティの作り方！～	NPO 法人ママの働き方応援隊	恵 夕喜子 氏
3 月 18 日（土）	タイトル	講演企業	講師
11：00～12：00	ZEH と換気	高知工科大学 システム工学群 准教授	田島 昌樹 氏
12：30～13：30	前 真之 特別講演	東京大学大学院 工学系研究科 建築学専攻 准教授・博士（工学）	前 真之 氏
14：00～15：30	ママ目線の工務店づくり特別セミナー ～今日からできる！ ママたちを巻きこむコミュニティの作り方！～	NPO 法人ママの働き方応援隊	恵 夕喜子 氏

◆ 木質実践ミニセミナー ＊各回 30 分程度で予定しております。

3 月 17 日（金）	タイトル	講演企業	講師
11:00	SGEC 森林認証の PEFC との国際化と オリンピックに向けた地域の盛り上がり	（一社）緑の循環認証会議	認証部長 瀬川 宗生 氏
12:00	住宅業界が取り組む非住宅木造建築	木構造テラス	木構造テラス代表 實 成 氏
13:00	使ってみよう CLT	一般社団法人日本 CLT 協会	業務推進部次長 有賀 康治 氏
3 月 18 日（土）	タイトル	講演企業	講師
10:00	FSC® 認証 森を守るマーク	FSC ジャパン	FSC ジャパン事務局 河野 氏
11:00	住宅業界が取り組む非住宅木造建築	木構造テラス	木構造テラス代表 實 成 氏
12:00	使ってみよう CLT	一般社団法人日本 CLT 協会	業務推進部部长 中島 洋 氏

◆ 住まいづくりサポートセミナー 3/17（金）、18（土）ともに同時間同セミナー

	タイトル	公演企業
10:30	ゼロ・エネルギー住宅とは？	JK サポートセンター
11:00	本来の高性能住宅とは！？～高性能住宅は施工品質から～	日本住宅保証検査機構(株)
11:30	ZEH および BELS 対応のための「外皮性能計算」支援システムのご紹介	福井コンピュータアーキテクト(株)
12:00	ゼロ・エネルギー住宅実施その前に、雨漏り発生要因排除は必須課題！	雨漏り検診技術開発研究所
12:30	2017 年住宅政策のポイント	ハウスプラス住宅保証(株)
13:00	宅建業法改正 インспекションと瑕疵保険を標準に！	住宅保証機構(株)
13:30	昼から生討論～プロが世相を斬る 2020 年に向けた住宅政策について～	JK サポートセンター
14:00	地中熱利用について	ジオテック(株)
14:30	耐震構造だけじゃない!! 地震被害を軽減する土地の選び方教えます!!	在住ビジネス(株)
15:00	工務店様サポートツール「住宅設備メンテナンス」が最終兵器をひっさげリニューアル!! 「おうちポイントシステム」って何？！	日本リビング保証(株)
15:30	賢い住宅ローン選び!!	(株)ハウス・デポ・パートナーズ