



CONTENTS ●第37回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ御礼…p.1 ●『快適住実の家』に新コンテンツ「新築防蟻工事サービス」開始！…p.2 ●トップ対談…p.3 ●商品情報
●JK情報センター「平成29年度第1四半期(4月～6月)見通し」●平成29年5月20日「クリーンウッド法」施行…p.4 ●地域活性隊
●第37回ジャパン建材フェア後につなぐ●予告「第19回雙環フォーラム」…p.5 ●イチオシ!Bulls:新商品…p.7 ●合板天気図

第37回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ 厚く御礼申し上げます！

総売上：534.9億円 総来場者数：25,255名

開場式 平成29年3月17日

出展メーカー様代表で挨拶

タカスタンダード株式会社
代表取締役社長
渡辺 岳夫 様



「日本は、高齢化、エネルギー、環境、自然災害など、いずれも住宅に密接に関連した問題を抱えています。これを解決していくのが我われの使命であり、またそこに大きなビジネスチャンスがあり、我々は新築市場でも、リフォーム市場でも非常に恵まれた環境にあり、まだまだ成長できると思います。」という明るい見通しとともに、「日本の内需活性化に繋がる一大イベントといっても過言ではないジャパン建材フェアにおいて出展メーカー各社が切磋琢磨して売上目標達成に全力を尽くしたいと思います。」と、心強いエールを頂きました。

ジャパン建材より挨拶

代表取締役社長
小川 明範



第37回ジャパン建材フェアのテーマ「住まい方・暮らし方 Road to 2020」で取り上げた温熱環境に関連する商材のみならず、新商品の訴求点を強烈にアピールいただき、「最終的には、ジャパン建材と組まなきゃだめだ、またこのフェアに出展してよかった、フェアに来てよかったと言っていただけの、仕入先様からもお客様からも愛され続ける企業であるためにフェア2日間、接客・営業に励んで参ります。」と目標必達への強い思いと、橋本総業ホールディングスとの経営統合による新しいビジネスモデル構築にも取り組んでいく意欲を示し、さらなるご支援をお願いしました。



「第37回ジャパン建材フェア」開催記念のテープカット

東京ジャパン建材会会長
株式会社シノザキ

タカスタンダード株式会社
朝日ウッドテック株式会社
旭化成建材株式会社
株式会社ノダ
フクビ化学工業株式会社
JKホールディングス株式会社
ジャパン建材株式会社

代表取締役社長 篠崎 務 様
代表取締役社長 渡辺 岳夫 様
代表取締役社長 海堀 哲也 様
代表取締役社長 堺 正光 様
代表取締役社長 野田 章三 様
代表取締役社長 八木 誠一郎 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

目標達成へのVコール TOTO 株式会社 様



JKHD 若手社員による太鼓演奏と木遣りを披露



『第38回ジャパン建材フェア』は平成29年8月25日(金)・26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。

『快適住実の家』に新コンテンツ「新築防蟻工事サービス」開始！

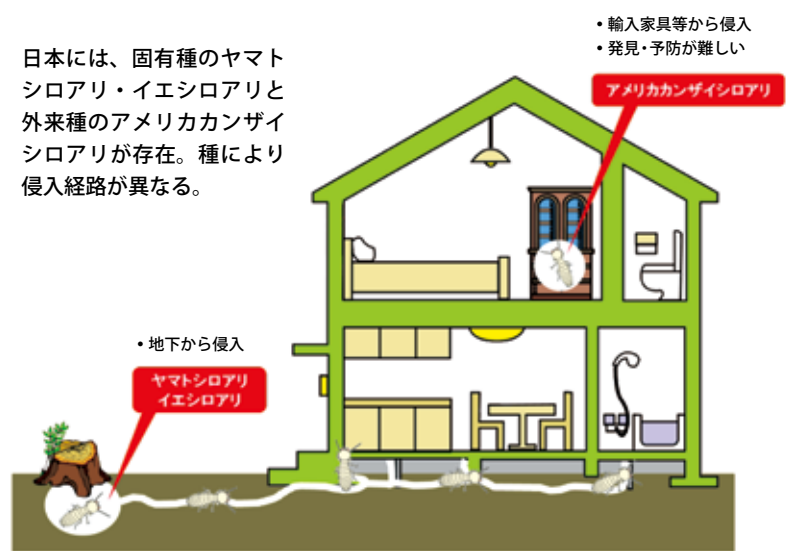
4月から開始となる便利でお得なサービスのご紹介です。
新築時のシロアリ予防工事とアフター点検3回がセットになったサービスです。
お施主様との接点を維持する事で満足が得られたり、リフォーム受注のチャンス拡大につながります。
引き渡し後のアフターサービスとして、付加価値提案にご活用ください。

サービス内容

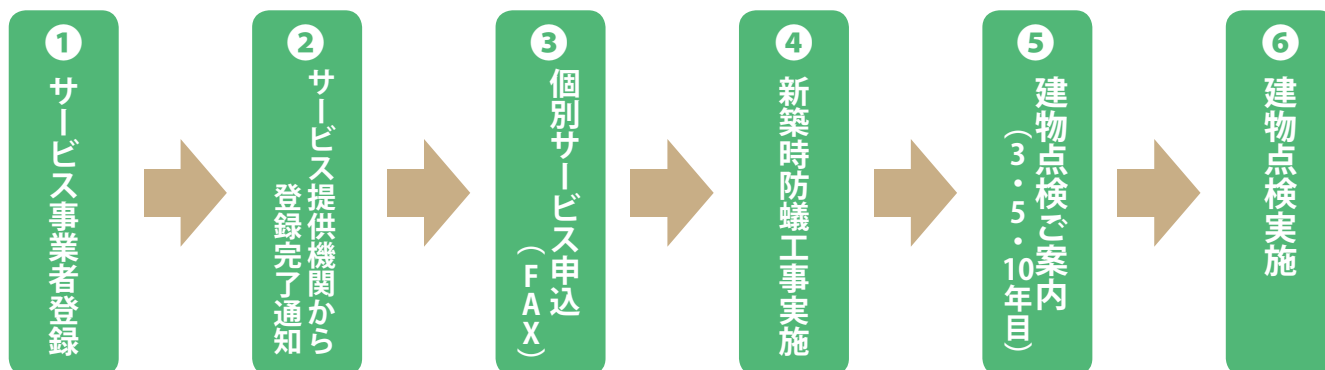
新築時	防蟻工事	5年保証・500万円
3年目	床下点検（床下・基礎外周）	●各回報告書付き ●目視、打診による点検（床下は進入して点検します）
5年目	建物簡易点検（床下・基礎外周・外壁・ベランダ）	
10年目		

日本長期住宅メンテナンス

日本には、固有種のヤマトシロアリ・イエシロアリと外来種のアメリカンザイシロアリが存在。種により侵入経路が異なる。



お申込みからサービスご提案の流れ



- 防蟻工事は TTCS シロアリ防除施工標準仕様書に基づき実施します。
- 保証期間内に万ーシロアリ被害が発生した場合は、保証書に基づき当該部位の駆除施工及び 500 万円までの修復費用を負担します。
- 物件の所在地によっては、サービスを受けられない場合があります。詳細は事務局までお問い合わせください。

詳しくは『快適住実の家』事務局まで

TEL：03-5534-3713

2020年、 工務店のちからが 試される。



●『快適住実の家』ご提供サービス

住宅履歴管理サービス 〈住宅履歴の図書館〉	住宅設備機器の 延長保証サービス	お施主さま対応 資金計画の相談サポート
申請業務サポートの ご利用優遇	瑕疵担保責任保険の 団体割引の適用	地盤情報の 調査・相談サービス
住宅ローンの ご相談・お取次サービス	業界情報の発信 住宅政策への対応支援	新築 防蟻工事サービス NEW



株式会社 石川商会住宅機材

【会社概要】

本 社 千葉県旭市ニ 1710
創 業 1972 (昭和 47) 年
設 立 1979 (昭和 54) 年
資 本 金 5,000 万円
年 商 15 億円 (平成 27 年 12 月)
従業員数 35 名
2013 (平成 25) 年、社名を
株式会社石川商会住宅機材とする。

代表取締役会長

小関 敏男 様

こせき としお

【プロフィール】

1946 (昭和 21) 年 千葉県に生まれる
1968 (昭和 43) 年 日本大学理工学部卒
井関農機株式会社に入社
1972 (昭和 47) 年 株式会社石川商会に入社
1979 (昭和 54) 年 株式会社石川商会住宅機材部
代表取締役社長に就任
2014 (平成 26) 年 代表取締役会長に就任



代表取締役社長

小関 秀央 様

こせき ひでお

【プロフィール】

1981 (昭和 56) 年 千葉県に生まれる
2004 (平成 16) 年 中央大学商学部卒
ナイス株式会社に入社
2007 (平成 19) 年 株式会社石川商会住宅機材部入社
2009 (平成 21) 年 専務取締役に就任
2014 (平成 26) 年 代表取締役社長に就任



社員全員の物心両面の幸福を追求し、地域社会の人々の豊かな暮らしの創造と住環境の向上に貢献します。

一流の商品、サービスを提供

小川 ご創業の経緯をお聞かせください。
小関会長 私の父、小関昇が 1936 (昭和 11) 年に旭市で個人創業し、昭和 26 (1951) 年に株式会社石川商会の社名で農業機械販売店を設立しました。現在は全国でも有数の販売会社に成長し、今年創業 81 年を迎えます。
農業機械メーカーさんから石川商会へ「新たに開発した浄化槽や浴槽などを農家に販売して欲しい」という要請があり、昭和 47 (1972) 年に株式会社石川商会の住宅機材事業部を立ち上げました。
でも、農家に販売できる量には限りがあります。新築住宅向けに本腰を入れるには大工・工務店様ルートの開拓が必要でした。そのノウハウを当時の住設機器大手メーカーの永大産業さんに教えていただき、同行販売や展示会の方法も一から学びました。
小川 直接お取引されたのですね。
小関会長 はい。他所から来て裸一貫で始めた創業者が、地元で信頼を得るにはトップブランド製品を扱わなければいけないと、「一流の商品、サービスをお客様に提供する」を創業精神の第一に掲げていまして、当社も、これを踏襲してきました。
小川 創業精神を忠実に守られたのですね。
小関会長 はい。私が、この商売を始めた時には「石川は安心して買える店、良いものを売っている店」という信用を確立していましたので、分野は違っても『石川ブランド』を傷つけないようにという思いで、創業精神を守ってきました。

資材販売・設備工事・リフォーム工事

小川 事業規模の変化はいかがですか。
小関会長 事業部時代が年商 1 億円台。昭和 54 (1979) 年の会社設立時には住設機器に加えて建材類も手掛けるようになっていましたので年商 2 億円、現在は 15 億円です。
小川 全体的なパイも増えたと思いますが、ボリュームゾーンはどのあたりですか。
小関社長 今、当社は「千葉県東部地域と茨城県南東部地域で、資材販売・設備工事・リフォーム工事で商品とサービスを提供し、心豊かに安心して暮らせる社会づくりの一助となることを目指します。」を使命とし、この 3 部門を柱に事業を展開しています。売上割合は、資材販売が約 6 割、設備工事 2 割、リフォーム工事がほぼ 2 割です。
小川 リフォームを始めたのはいつですか。
小関社長 システムキッチンが奥様方の憧れの的になり、母が設計図面を引いてメーカーに発注していきまして、それを発展させる形でパナソニックのリファイン店を創業して 29 年、首都圏で一番古いそうです。
小川 長い歴史がおりですね。典子会長夫人は、もともと設計がご専門でしたか。
小関会長 経理担当で、設計は素人でした。
小川 さすが、女性目線を発揮していっていらっしゃるということですね。
小関会長 事業部時代から住設機器と取付け工事をセット販売して修理もし、お客様

との関係づくりをしていました。リフォーム開始前から、まだ一般的ではなかったシステムキッチンの設計を家内がすることでお客様にご満足いただき、お施主様にも喜んでいただいて、良い物件を受注でき、利益にも繋がる好循環を生み、「キッチンなら石川」と高い評価をいただいていた。
私は、一級管工事施工管理技士資格を取り、当社は特定建設業認可も取得していますので設備工事関係の公共工事を A クラスで受注しています。



小川 資材販売・設備工事・リフォーム工事の絶妙なバランスで石川商会住宅機材様の強みが構成されているということですね。
小関社長 はい。当初は BtoC 事業に対しての反発もあったそうですが、現在は、BtoB 事業のお客様と一緒に需要を生み出す活動にも取り組んでいます。
また BtoB 部門では、商品の販売だけでなく、国の補助事業利用のサポートですとか、いろいろな情報を共有してお客様の困りごとを解決する、さまざまな制度を利用してお客様を後押ししていくことに力を入れています。ZEH も含めて高性能住宅が広がる中で、私たち建材流通の営業職も住宅のことがわからなければいけないと、社内でも常に話をしています。

社員全員の物心両面の幸福を追求

小川 現在の経営理念は、いつ頃から掲げていらっしゃるのですか。
小関社長 私が社長に就任した時に掲げました。私は、この地に戻って 1 年間は社内の様子を見ていましたが、老朽化した事務所や、休日も明確でないなど、改善しなければいけないと感じていました。
会社は、社員にとっては 1 日の 3 分の 1 を過ごす、もう一つの家です。そこで充実して過ごせれば、私生活も充実できると思います。社員みんなの幸福を追求できる企業であることを明文化して示すことで、私自身が常に意識し、また社員みんなも豊かで幸せになることを追求するようになって、それが、お客様はじめ地域社会への貢献にも繋がっていくと考えています。
この経営理念とともに創業精神も含む企業指針、さらに行動指針を作り、毎週月曜日に全員で唱和して実践につなげています。
小関会長 社長が戻って、当社の方向性を社内外に明確に示せるようになりました。
小関社長 事務所本体を平成 25 (2013) 年に、リフォームショールームを平成 26 (2014) 年にリニューアルし、徐々に社員が「豊かな暮らしの創造」の提案をする勉強が

できるような職場環境も整備しています。
小川 私も、人を大事にして木の幹のように毎年着実に年輪を重ねていく日本型経営の良さが見直され、お手本になっていけば良いと思っています。時代は変わっても過去を継承しながら、新たなものを追加してバージョンアップを図っていってほしいですね。

地元のお客様とお施主様を繋ぐ

小川 石川商会住宅機材様では、地域に根ざすことに力点を置かれていますね。
小関社長 はい。平成 23 (2011) 年の東日本大震災でこの地は被災しました。東北に比べれば、小さい被害だったかもしれませんが、亡くなられた方や、津波被害もあり、旭市だけで全壊・半壊した住宅が 1000 棟を超えました。そして、窓や屋根の修理・補修では地元の大工・工務店様が活躍されました。でも、建替えの仕事の多くは受注できませんでした。その一因は、安心の住宅＝大手というユーザーのイメージや、地元大工・工務店様の存在自体があまり知られていないということにあると思いました。
ちょうど平成 24 (2012) 年度から認定長期優良住宅を推進する「地域型住宅ブランド化事業」が始まるのに合わせて、『東総災害に強い家づくりの会』という会を組織し、その会による「復興イベント『絆フェスタ』」を町おこしイベントの形で始め、まず、地元の大工・工務店様の認知度のアップと「長期優良住宅」を手掛けられることを PR しました。イベントだけではなく、会のポータルサイトを開設し、会員工務店様の住宅への取り組み姿勢やこだわりであったり、施工事例をユーザー様に発信し、PR 活動が続けています。
BtoB 事業のお客様である大工・工務店様の困りごとを解決し、同時に、BtoC 事業では、発注先にお困りのお施主様の力になり、寄り添い、未永く、地道に深いお付き合いをし、地元の大工・工務店様とのパイプ役も果していくことが当社の使命であり、一緒に需要を生み出していく活動に取り組んでいくことが大事だと思います。

地域においてダントツ No. 1 に！

小川 将来展望をお聞かせいただけますか。
小関社長 限られたエリアで生き残る唯一の条件は「変化に対応するスピード」。ダーウィンの進化論ではないですが、常に変化に対応できる者が生き残れることを肝に銘じています。
その点、当社は、社員全員への意思浸透スピードが速い、変化に対応しやすい企業規模です。この特性をおおいに発揮して、社員の物心両面の幸福を実現し、地域社会への貢献をし、会社も発展していくには、

本拠地があるこの地域で“ダントツ No. 1”になることが不可欠だと考えています。
小川 ある人が、「最近はおんリーワンという言葉がもてはやされているが、それは逃げ口上ではないか。おんリーワンは、ある分野で誰にも真似できないユニークな存在、それがまさに No. 1 である。ならば No. 1 と表現をすべきではないか」と。小関社長がそこを明確にされていることに共感します。
小関社長 経営を担うにあたって名だたる創業者や、世界的な経済学者などの著作や思想に触れ、その内容が、父母から聞いている祖父の創業精神に共通していることを強く感じました。ですから、そこを信じて進み、その幹に栄養をさらに与えて根っこを深く張れるようにしたいと思います。
その一つが平成 28 (2016) 年に始めた福祉用具貸与・販売事業です。当社は、従来から介護保険を利用した住宅改修にも取り組んでいます。さらに国の「在宅で豊かな暮らしをしていく」という方針もあり、バリアフリー化や、リフォーム市場の 7 割、8 割を占める高齢者予備軍の 20 年後を見据えて住宅を長く暮らせるようにリフォームし、福祉用具を使いながら愛着のあるマイホームで暮らしていけるようにお手伝いすることにも取り組んでいます。
小川 住生活という領域は非常に幅広いものですから、「専門分野を活かした事業領域の中での広がり」を考えていらっしゃる方が多いと思います。
小関社長 当社も、本来の事業の枝葉として出てくるものであれば、新しい事業にも取り組んでいこうと思っています。
小川 そこを極めていただけるように私たちも一緒になって知恵を絞り、意見を交換しながら新しいものを生み出し、皆様に発展いただけるよう努力してまいります。
小関社長 会長には社内で「face to face の大切さ」を言ってもらっています。これを基本に BtoB でも、BtoC でも、お客様の声に耳を傾け、私自身がいろいろな方に助けられ、さまざまな人との出会いで学ばせていただいていますので、自分も誰かの役に立ち、地域に貢献できる新しい事業を展開していければと思います。
小関会長 2020 年に向けていろいろな仕組みが変わります。我々流通が商品やサービスの提供だけでなく、お客様と協同して仕事がつっていける仕組みを創っていくことも、我々の使命だと思います。またそれができなければ、企業の発展はないと思います。地道に少しずつ変えていって、本当に地元で頼りにされる“ダントツ No. 1”の石川になってくれればと思います。私は、かげながらそれを応援したいと思います。
小川 私たちも、今年が JK ホールディングス創業 80 年の節目であり、『ダントツ・ジャパンへの挑戦』に取り組んでいます。それぞれの領域で「快適で豊かな住環境の創造」のために頑張らしましょう。
本日は、事業継承、地域貢献につながる社員のみなさんが物心両面で幸福追求することの大切さなど、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。

平成 29 年度 第 1 四半期（4 月～6 月）見通し

工務店・販売店様による需要予測

国土交通省より平成 28 年度 12 月期の新設住宅着工総数が発表された。1 月～12 月累計では 96.7 万戸（前年比 106.4%）と 2 年連続増加、消費税増税の駆け込み需要があった平成 25 年（98.0 万戸）以来の高い水準となった。その中でも貸家・分譲戸建てが総着工数の増加を牽引した。平成 29 年度第 1 四半期（4 月～6 月）需要予測では、工務店調査段階でマイナス 7.3 ポイントの結果が出た。前年同月（2.1 ポイント）より下落したものの、前回調査時（平成 28 年度第 4 四半期 1 月～3 月）より 1.7 ポイント回復した。地域別に見るとプラス回答は北海道、北陸、近畿、四国、九州の 5 地域。前回調査時より北海道・北陸がプラスに転じた。

市場をとりまく環境は引き続き住宅取得を促す環境となっている。住宅ローンの低金利に加え、フラット 35S の金利優遇は 3 月 31 日の受付をもって終了するが、平成 29 年度予算案では新たにフラット 35 子育て支援型の創設が予算計上された。また国策面では税制優遇のほか、各種支援策は住生活基本法に基づいて今後も継続実施されていく。

主要メーカー様による販売予測

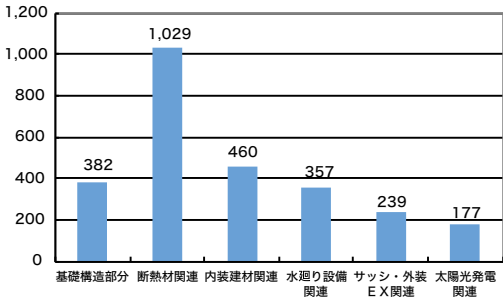
主要メーカーの販売予測は分野別で明暗が分かれた。前回の調査結果と比較して増加予測は住設機器のみ増え、他の 3 分野は前年並予測が増えた。前回増加予測が高かった合板についても前年並予測が増える結果となった。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	25.0%	65.4%	9.6%
木質建材	30.1%	47.3%	22.6%
窯業・断熱	29.2%	54.1%	16.7%
住設機器	40.3%	50.0%	9.7%

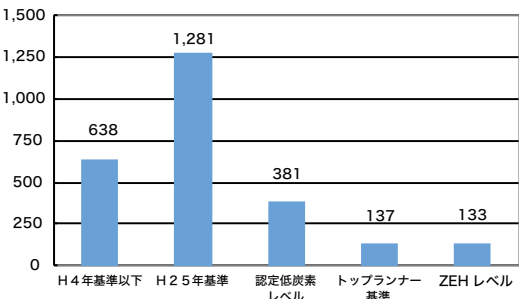
住宅に関するアンケート

各種住宅に関するアンケート結果を見ると断熱性能向上が付加価値として最も回答が多かった。着工している仕様も平成 25 年基準の住宅が最も多い回答であった一方、断熱基準の低い住宅（平成 4 年基準以下）の住宅の割合も一定数あり、断熱性能を向上させる為に国策の各種補助制度等を活用した提案をしていく必要がある。

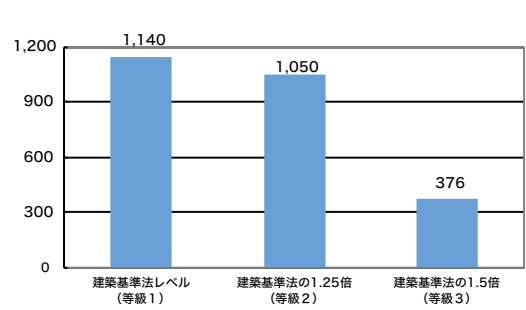
●戸建住宅の需要について付加価値を かけていく必要がある部位は



●新築住宅の省エネルギー基準について 最も多く建築している仕様は



●住宅の耐震基準について最も多く 建築している仕様は



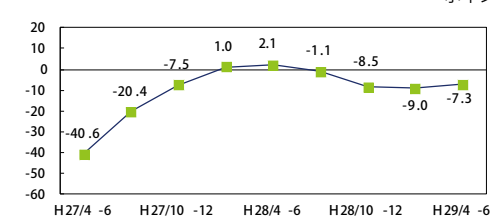
調査の目的

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 29 年 1 月下旬から 2 月上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。

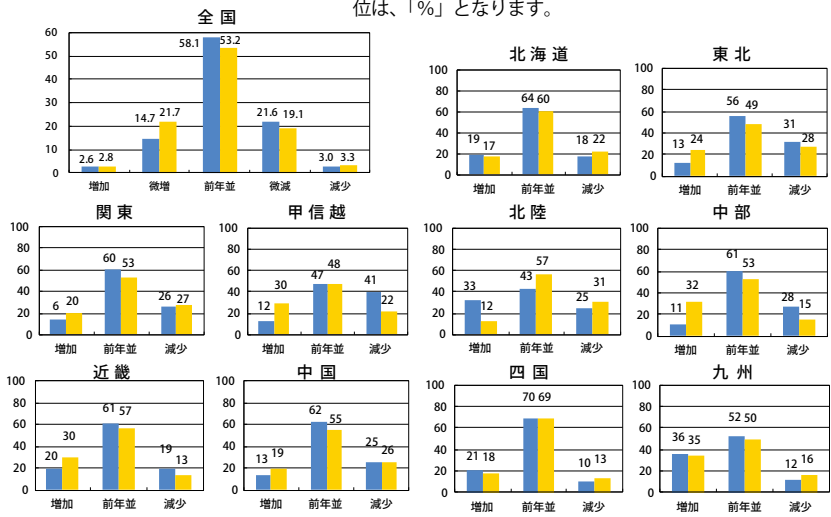
全国 回答数 2,690

有効回答数			
北海道	124	中部	159
東北	296	近畿	333
関東	934	中国	188
甲信越	209	四国	92
北陸	61	九州	277

●工務店様での需要予測

平成 29 年度 第 1 四半期（青）
平成 28 年度 第 4 四半期（黄）

「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しました。単位は、「%」となります。



平成 29 年 5 月 20 日 クリーンウッド法施行

クリーンウッド法のねらい

法のねらい

我が国又は原産国の法令に適合して伐採された木材及びその製品の流通及び利用の促進（流通・利用する合法伐採木材等を増やすこと）

法に基づき木材関連事業者が取り組む主な内容

木材関連事業者が取り組むべき措置

取り扱う木材等の合法性の確認等を行い、合法伐採木材等を利用するよう努める

確認の対象となる木材等

グリーン購入法の対象物品をベースに対応可能な品目を加えて制度運用を開始

確認のしかた

【第一種木材関連事業】輸入業者・丸太搬入業者等
⇒樹種・伐採地、証明書等の情報及び国が提供する情報に基づき合法性を確認

【第二種木材関連事業】流通業者・建築業者等
⇒購入先が発行する合法性を証明する書類に基づき合法性を確認

登録のしかた

第一種木材関連事業⇒事業者全体を登録
第二種木材関連事業⇒部門・部材郡・製品群ごとの登録が可能

合法伐採木材等の流通利用の促進

地球温暖化が問題となっている昨今、違法伐採が原因で森林減少を防止するために「合法伐採木材等の流通及び利用の促進に関する法律」（通称グリーンウッド法）が今年の 5 月 20 日に施行されます。



ジャパン建材は、適切に管理された森林資源の利用を促進するため「J-GREEN」事業を開始いたします。



JAPAN
KENZAI
FAIR 37th

住まい方・暮らし方 — Road to 2020 —

今回のジャパン建材フェアでは、「2020 年までに必要となるモノ（商材）やコト（情報）」を様々な趣向を凝らして展示を行ないました。

住まい方・暮らし方コーナー

東京大学准教授前真之氏監修のもと温熱環境について体感をしていただきました。省エネ基準の適合義務化がいよいよ 2020 年に始まります。しかし基準ギリギリでは住まい手の満足を得ることができません。「断熱」や「気密」などの性能は、我々づくり手がきちんと提案をし、丁寧な施工をすることで、住まい手の期待に応えることができるのです。

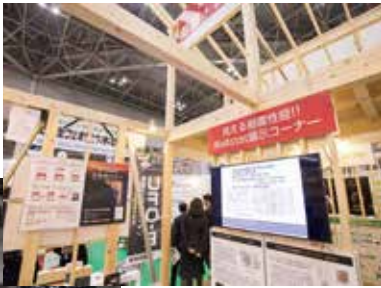
住まいづくりサポートコーナー

熊本地震に学ぶと題しまして耐震・制震体感コーナーを設けました。4 月 14 日で九州熊本地方を襲った巨大地震から 1 年が経ちます。「築浅の現行基準の家が倒壊」「新耐震基準の住宅も倒壊」、阪神淡路大震災を超える破壊力はまだ記憶に新しいと思います。しかし倒壊した建物には、「直下率が悪い」「固定荷重が大きい」「筋かいの使い方が悪い」など我々づくり手の配慮不足が原因で倒壊した物件も多くありました。



▲サーモで見よう！断熱性能の体感コーナー

◀気密にクローズアップ！“気密なき断熱は、無力なり”



熊本地震に学ぶ！
耐震・制震体感コーナー

温熱環境・耐震・省エネ・劣化対策・心地よさなど、快適な住まいをつくっていくためにはどれも必要になります。住まい手を考え、誰もが幸せになれる住まいと暮らしをつくるのが 2020 年以降我々が目指さなければいけない事になります。

町工場の星、

ダイヤ精機株式会社 代表取締役

諏訪 貴子氏に学ぶ 新経営改革

講師：諏訪 貴子（すわ・たかこ）氏

1971 年東京都生まれ。大学卒業後、ユニシアジェックス（現・日立オートモティブシステムズ）でエンジニアとして働く。27 歳から 32 歳にかけて 2 度にわたり、ダイヤ精機入社・リストラ退社を経験。32 歳（2004 年）で、父の逝去に伴いダイヤ精機社に就任。新しい社風を構築し、育児と経営を両立させる若手女性経営者として活躍中。

日経 BP 社 Woman of year 2013 大賞（リーダー部門）を受賞。ニュース ZERO や日経討論等のメディアに多数出演し、中小企業の現状を伝えている。

取引先への対応力、コスト管理能力、
熟練技術の若手社員への継承、
中小製造業が直面する課題を
次々と解決！

【ダイヤ精機株式会社】
自動車メーカー及び各種部品メーカー向けの金型・ゲージ・治工具の設計・制作・製造を行う一貫加工メーカー。自動車部品などの寸法をチェックするゲージを主力とし、ミクロン単位の加工を熟練の職人が手作業で研磨して仕上げる。他社では真似のできない技術力・対応力を強みとする。

第 19 回 雙環フォーラム

日時	会場
2017 年 5 月 12 日 金 15:30 開始	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 ※詳細は営業所担当者までお問い合わせください。
講演会の部 15:40 ～ 17:10	
情報交換会（懇親会） 17:20 ～ 18:50	

銘樹 irodori 彩 自分らしさをデザインする床。

永大産業株式会社

銘樹 irodori は銘木の美しさとデザインの美しさを兼ね備えた「彩色兼美」のフローリングです。箱根細工の技術をアレンジし、かつてない斬新な意匠性を実現しました。



ドロップ



スティック



リズム



クラフト



パー

銘樹 irodori の特長

表面のツキ板には、銘木の美しさが際立つ「ブラックウォールナット」「ブラックチェリー」「ハードメープル」といった人気の高い樹種を用いています。これらの樹種を組み合わせることで、様々なバリエーションのデザインを可能にしました。床暖房仕上げにも対応しています。

商
品
情
報

いつでも受け取れるみんなにやさしい「宅配ポスト」

大型の荷物が多い方には **Kate ケイト**

小型荷物が多い方には **COLDIA コルディア**

株式会社ユニソン

【ポスト有り ケイト】

ケイトは宅配 100 サイズ（3 辺の合計が 100cm）まで、重量は 20kg まで受け取れるので、利用頻度の高い 2L ペットボトル×6 本入りのダンボールも荷受け可能です。丸みのあるフォルムがやさしい印象を与えます。カラーもグレイッシュブラウンとアイボリーの 2 色あります。



【2 タイプをご用意 コルディア】

コルディアは宅配 80 サイズ（3 辺の合計が 80cm）まで、重量は 10kg まで荷物が受け取れます。「前入れ前出しタイプ」と「前入れ後ろ出しタイプ」があり、敷地状況に合わせて自由に設置できます。

カラーは建物や植栽に馴染む木目調シート仕上げ 2 種と、鞆を思わせる建物のアクセントにもなるレザー調シート 2 種の 4 色あります。



“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サポートします。

We Design Your Dream

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

となっています。
(2016年3月末現在)

加盟店への サポートメニュー

- ✓ 全国・エリア社長会の実施（経営者・管理者研修）
- ✓ 月次決算の改善アドバイス
- ✓ デポライブラリーの実施（社員研修）
- ✓ 「ハウスデポ・リフォーム」ツールの提案
- ✓ ハートシステムリフォームローン(完成保証)



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

イチオシ! Bulls



コストを抑えて後付けしたいニーズにオススメ!

新商品

住・産共用フレキシブル蓄電システム

どんな設置シーンにも プラス蓄電池でスマートハウス化

第37回ジャパン建材フェアに「住・産共用フレキシブル蓄電池システム」が Bulls 商品として初登場。2017年夏の出荷を予定していますが、今なら特別価格でご提供可能です。コストを抑えて後付けしたい物件にイチオシです。

屋内



蓄電池ユニット

屋外



パワーコンディショナ

屋内



特定負荷用分電盤

リモートコントローラ

10年保証

項目	仕様
種類	リチウムイオン電池
蓄電池容量	6.5kWh
充電時間	約6時間(25℃満充電まで)
設置環境	屋内設置
外形寸法	横452×高さ656×奥行120mm
質量	約52kg
取付け方式	壁面取付(床置き)

世界最小・最軽量※2017年2月現在、オムロン調べ



Echonet Lite対応

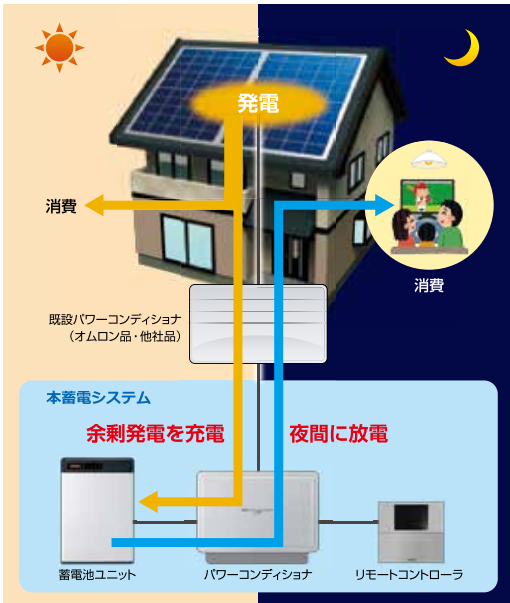
他社のHEMSコントローラなど上位コントローラと接続できます。
※インターネット接続が必要になります。接続可能なHEMSメーカーは順次公開します。

取扱い販売店様 募集中!

設置シーン

太陽光発電システムが導入済みの住宅に

日中の発電余剰電力を充電することで、発電ができない夜間に使えます。



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。



ドア用

WIND SCREEN

リリーブ

玄関ドア用ハイグレード通風スクリーン



ペットが爪を立てても大丈夫
タフでオシャレな通風スクリーン



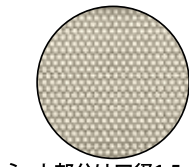
微細で堅牢なアルミ
パンチングパネルを採用

風を通して虫の侵入は
シャットアウト

カギ付きロックを
標準装備



ネットは破れないため
メンテナンスフリー!



ネット部分は口径1.5mmの
微細な穴を開けた
パンチングアルミを使用



ジャパン建材株式会社

〒136-8405

東京都江東区新木場 1-7-2 新木場タワー 11F
TEL: 03-5534-3716 FAX: 03-5534-3856

SIMAUMA Collection

MAMA

ママたちのお悩みから生まれた

SIMA

UMA

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!?!」

実はみんなが悩んでいた収納問題。

そんなママたちのリアルな声を元にして

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た、

シマウマ・コレクションです!

収納がうまくいかなくて
困っていませんか?



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
宮崎営業所



所長 香月 伸介

宮崎営業所があります宮崎県は面積が7735.31km²、人口が1,095,863人で、県木『フェニックス』に代表される南国情緒豊かな気候です。日照時間も全国上位で、特に冬に多照となり暖かいのでスポーツチームのキャンプやゴルフ客が多く訪れます。

ご当地グルメも全国和牛品評会連続1位の宮崎牛はじめ、宮崎が発祥地とされるレタス巻き、地鶏、釜揚げうどん、チーズ饅頭と数えきれないほどの食材がごぞいます。

また、観光地も国の名勝、天然記念物に指定され、約12万年前と約9万年前の2回の阿蘇カルデラを作った火山活動によって作られ、パワースポットとしても知られる高千穂峡がごぞいます。そして、太平洋側にある青島海岸一帯には、規則的に重なった地層が緩やかな傾斜をなし階段状に侵食され巨大な洗濯板のように見える『鬼の洗濯板』があり、これも天然記念物に指定されています。



レタス巻き

平素はお得意先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。

宮崎営業所は所長以下営業5名、業務4名の計9名で宮崎県全域と鹿児島県曾於市エリアを営業、配送し日々活動しております。

お客様の為に、誠意とスピードを持って対応をモットーに取り組んで参りますので、今後ともご指導、ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。また、お近くにお越しの際は是非、宮崎営業所にお立ち寄りください。

鬼の洗濯板



高千穂峡



合板
天気図



晴れ

ジャパン建材 合板部
部長 猪爪 清和

新設住宅着工数

2017年1月度は76,491戸（前年同月比112.8%）で7カ月連続の増加となった。その内、木造住宅については39,079戸（同比104.2%）で13カ月連続前年から増加となった。1月度の季節調整済年率換算値は100.1万戸で前月比8.4%増、4カ月ぶりの増加となり堅調な推移となっている。

利用関係別では持家が20,228戸（同比0.2%減）で12カ月ぶり減少、貸家は31,684戸（同比12.0%増）で15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増加となった。分譲の内訳はマンションが13,098戸（同比56.2%増）で2カ月増加し、戸建ては10,863戸（同比4.9%増）と15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な勢いを見せ、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1月度生産量は22.8万m³（前月比95.4%、前年同月比101.4%）となり、出荷量は23.5万m³（同比98.2%、98.9%）となった。着工数の伸びに伴い需要も増加しており、ここ10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8.3万m³と出荷量の0.35カ月分まで減少し、メーカーサイドでの様々なトラブルなども有り、まだ品不足が続いている。

3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、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

1月度入荷量は30.9万m³（前年同月比117.4%）となった。マレーシアからの入荷量が13.3万m³（前年比151.8%）と大きく増加したが、出荷も順調に推移したこともあり、荷余り感はなく無い状況となっている。

価格については現地も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。

4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。

ジャパン建材株式会社は、
適切に管理された森林資源の利用を促進するため
「J-GREEN」事業を開始いたします。



J-GREEN

- 自然環境に配慮した製品を「J-GREEN」として選定し、提案いたします。
- 国内および海外においても拡大するグリーン製品需要に応えるべく、広く世の中への普及を目指します。

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>