



- CONTENTS**
- 平成 29 年度 高性能建材による住宅の断熱リフォーム（断熱リノベ）支援事業がスタート…p.1
 - 快適な住まいへの道のり - 温熱編 - その 2 窓選びの重要性を見直してみる…p.2
 - トップ対談…p.3
 - JK 木構造・木質化グループ 受注事例ご紹介…p.4
 - 第 19 回 雙環フォーラムを開催しました／●ぴっくあっぷ DATA…p.5
 - イチオシ！ Bulls：遮熱・遮光に最適な商品…p.7

- 商品情報
- 地域活性隊
- 合板天気図

平成 29 年度高性能建材による住宅の断熱リフォーム支援事業がスタート 補助対象製品（ガラス・窓・断熱材）を用いた既存住宅の断熱改修を補助

高性能建材による断熱リフォーム

ガラス・窓の改修



LIXIL

(株) LIXIL
リプラス ワンデシリフォーム

壁をこわさず
カンタン窓リフォーム！

1 day
Reform



かんたん **マドリモ**

APW330
YKK AP (株)



断熱材の改修



床トップ
マグ・イゾバー(株)



パラマウント硝子工業株式会社
ハウスロン ZERO



既存住宅に対象の 製品を導入して

材料費・工事費の合計金額のうち
1/3 までを補助
最大 120 万円まで

一般社団法人環境共創イニシアチブ（SII）が指定する補助対象製品を用いた既存住宅の断熱改修を補助する「高性能建材による住宅の断熱リフォーム支援事業」（断熱リノベ）の公募が開始されている。

補助金額は対象製品の購入費用および工事費用の合計の最大 1/3。金額上限は戸建住宅では 1 住戸あたり 120 万円、集合住宅では 1 住戸毎に 15 万円まで。

スケジュールとしては、一次公募受付は既に開始されており平成 29 年 6 月 2 日まで。ただし二次公募が 7 月中旬から 8 月中旬までの期間で行われる予定である。

※詳しくは、一般社団法人環境共創イニシアチブ（SII）HP でご確認ください。

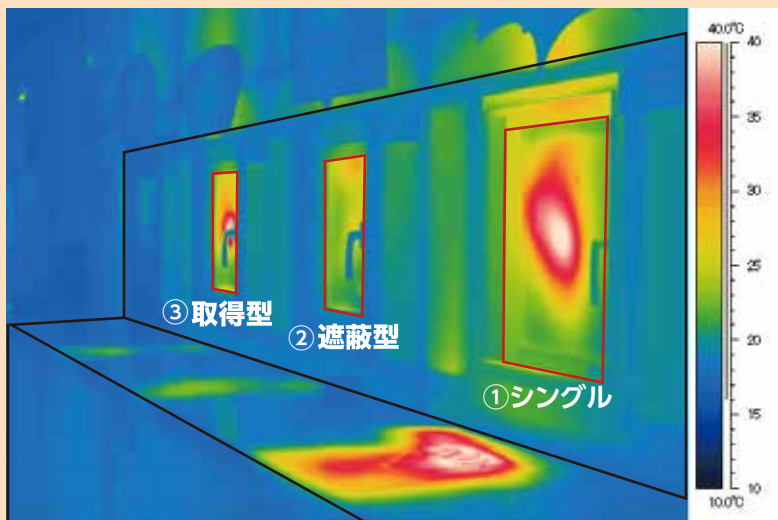
第 37 回ジャパン建材フェア「住まい方・暮らし方コーナー」

快適な住まいへの道のり - 温熱編 - 窓選びの重要性を見直してみる

第 37 回ジャパン建材フェアにて、「住まい方・暮らし方コーナー」では東京大学の前准教授による監修のもと、温熱環境の展示を行ないました。断熱や気密、開口部などの重要性を説いた展示は、多くの反響をいただきました。

前号に続き、会場で提案した内容のおさらいを紹介します。今回は、開口部です。「開口部の強化が性能向上の決め手」。快適な住まいをつくり続けるために、窓選びの大切さを改めて確認しましょう。

■ ガラスのタイプ別の性能をみる



当日の展示（右上写真）を実際にサーモカメラで撮影した。
室外側（裏側）から太陽光に見立てたハロゲンランプを照射し、室内側のガラスの表面とその先の床面の表面温度の違いを、見て・触って・体感してもらった。

- ① シングルガラス
- ② ペアガラス Low-E 日射遮蔽型
- ③ ペアガラス Low-E 日射取得型

シングルガラスは、太陽光をスカスカに通してしまっている。
ペアガラスでも、Low-E のタイプによって日射熱の通し方が違うことがわかる。
日射取得型は、室内側のガラスが遮蔽型に比べ熱くなった。



「住まい方・暮らし方コーナー」にて開口部の性能を体感する来場者

■ 方角によって使い分けよう

東・西	南
オススメは、 Low-E 日射遮蔽タイプ	オススメは、 Low-E 日射取得タイプ + 夏の 日射遮蔽手段 (庇・ブラインドなど)
太陽高度は、 夏 低い 冬 ほとんど日が入らない	太陽高度は、 冬 低い 夏 高い 室内に日が差し込んでくる 日差しはあまり入らない

2 種の Low-E ガラスは、方角によって使い分けられると Good。
東向きと西向きでは夏は朝日と夕日が強く差し込むので遮蔽タイプがよい。
南向きは、取得タイプにして冬の日差しの恩恵を取り入れたい。
ただし、夏の遮蔽対策ができていないことが前提となる。冬の日射量の地域性も無視できない。

担 当 者 後 記

温熱環境から考える窓選びは、ポイントがたくさんあり理解することが大変です。展示ではそんな難しい窓選びのポイントを体験できる展示をし、多くの反響をいただきました。やはり、百聞は一見に如かず、ですね。

株式会社 津ノ国屋材木店

【会社概要】

本 社 横浜市中区麦田町2丁目62番地
創 業 1887（明治20）年
設 立 1947（昭和22）年
資 本 金 1,000万円
年 商 4億円（平成28年10月）
従業員数 9名



代表取締役
横山 孝行 様
よこやま たかゆき

【プロフィール】
1977（昭和52）年 横浜市に生まれる
2000（平成12）年 早稲田大学を卒業
株式会社 津ノ国屋材木店に入社
2013（平成25）年 代表取締役に就任



感謝の気持ちを忘れることなく、先達が紡いだ歴史を未来へ繋いでいきます。

大阪の摂津から来て131年

小川 まず、ご創業の経緯からお聞かせいただけますか。

横山 創業は明治20年（1887）で、今年で創業131周年になります。創業者・横山末太郎は、大阪の摂津から東京の木場を目指してやって来たのですが、木場へ進出するのは難しいとの判断で、ここに根を張った、と聞いています。

小川 ご創業から現在まで、本牧通りに面したこの地で131年間ずっとご商売を続けていらっしゃるということですね。

横山 はい、おかげさまで、私で六代目になります。残念ながら、当社の昔の資料が、関東大震災や、第二次世界大戦の空襲で失われていまして、創業の経緯なども私が曾祖母から聞いている範囲でしかわかりませんが、今も名刺に入っている、横山の「へ」と末太郎の「ス」を組み合わせた「へス」の屋号で創業したそうです。

二代目は金太郎、その子供たち4人が亡くなり、本人も30代で亡くなってしまい、すでに当家へ番頭で入っていた金太郎の妻の第二人のうちの一人、政次郎を養子にして三代目を継がせました。もう一人の弟に暖簾分けした店は、今も横浜市金沢区の株式会社津乃国屋材木店として商売を続けています。

小川 株式会社津ノ国屋材木店を設立されたのは、どなたですか。

横山 三代目、私の祖父です。祖父も、父が高校生の時に亡くなり、私の祖母、京子が四代目で、父、和生が30代で五代目社長に就任したのが昭和56（1981）年です。

三本柱を据えた経営に学ぶ

小川 131年間、基本的には材木店を続けてこられたのですか。

横山 初代、二代目、三代目も当初は、地場に根ざした材木店でした。その後の高度経済成長とともに京浜工業地帯の埋立が始まり、基礎杭が大量に出るようになって土木用材の扱いが増え、貨車でかなりの材料を納めたそうです。

実は、三代目は、何かあった時のために、土木用材、大工・工務店様向け資材販売、木材問屋を事業の三本柱に据えていました。父が社長になってから徐々に土木用材の割合が大きくなり、十数年前までは、横浜の再開発が進んでいましたので土木用材の割合がかなり増えていました。

小川 因みに、お父様の代で最高の売上実績はどのくらいおありでしたか。

横山 私が入社した頃がピークで、7億円ほどでした。

小川 横山社長が就任された時点での売上規模はどのくらいでしたか。

横山 父の代に木材市場が移転したのを機に木材問屋事業から撤退し、本牧に構えて

いた製材工場も閉鎖して3億円余りでした。

それまでも何度か荒波はありましたが、2008（平成20）年のリーマンショックの時には売上の9割を土木用材に依存してましたので、大幅な売上減になりました。その経験があって、かつて、事業に三本の柱を据えていた意味、万一何かがあっても持ちこたえられるようにという備えだったことに、気づかされました。

同時に、代々続けてきたことがどのような荒波にも抗していける底力になっていることを痛感しました。

幼少時から夢は「材木店」

小川 横山社長は、どちらかで修業された後、入社されたのですか。

横山 いえ、大学在学時からバイトで家業の見習いをしました。

小川 早くからお父様の後を継ぐお気持ちだったのですか。

横山 私は四人兄弟の末っ子で、幼い頃から曾祖母と祖母と一緒に過ごして、曾祖母から昔の話を聞き、「商売を続けてこられて有難い、有難い」という口癖を聞いていましたので、幼稚園の卒園文集にも「材木店になりたい」と書いたくらいです。



小川 帝王学的な部分を曾祖母様から学んだということですね。

横山 その頃は全く気づきませんでしたが、知らず知らずのうちに教わっていたのかもかもしれませんね。兄たちは、弁護士、医者、証券マンになり、家業には入りませんでしたが、それぞれの立場で「家を守る」使命を担っていると思います。

小川 社長就任は、私と同じ2013（平成25）年。リーマンショックの後遺症が、まだ日本中に蔓延している時期でしたね。

横山 私が社長になった時に「今がどん底だから、後は上昇あるのみ」と、父もよく言っていました。

小川 具体的に、どのような策に着手されたのですか。

横山 まず売上比率を変えていかなければ

いけない、という課題がありました。でも、新築関係のお客様を新たに開拓するのは難しいと思いました。一方、リフォーム分野にチャレンジしてみる価値はあるのではないかと、リフォーム関係のお客様開拓に取り組みははじめました。

小川 リフォーム関係のメインは設備ですか、それとも建材ですか。

横山 両方です。

小川 すると、従来とは全く違う商材を扱うことになったのではありませんか。

横山 仰るとおりで多種多様な商材を扱うことになりました。

土木用材の配送ノウハウが強みに

小川 リフォームは、一件ごとの金額はそれほど大きくなりにくいもので、一つの柱として確立するのは大変ではあるませんか。

横山 3年間取り組んでみて、「やればできる」という手ごたえを感じますし、今後の可能性も見えてきました。

小川 リフォームをBtoCで取り組んでいらっしゃる方たちは、小さいことからコツコツ続けてお客様リストを積み上げ、4年目、あるいは5年目によりやく一輪の花が咲き、収支も合うようになる、そういったスパンの取組みが必要であると、私は伺っていますが、新しいお客様は、ビジネスとして確立されている方でしたか。

横山 はい、実績を積み重ねていらっしゃる方たちでした。

小川 そこには、すでに競合相手が入っていたと思いますが、そこを、どのようにして突破されたのですか。

横山 リフォーム関係の納品では小回りの利くことが要求されます。幸い当社は、従来培ってきた土木用材で要求される細かな配送を得意としていました。

小川 土木用材は一度に大量に納材して終わり、というイメージをもっていましたか、そうではないのですか。

横山 現場の進捗状況に合わせて材料を届けるため、日に70件、80件と細かく配送しています。それがリフォーム関係でも生かしています。

小川 もとものの事業との親和性が高かったことが強みになったということですね。

横山 地場の工務店様も含め、リフォーム関係の設備機器や建材のご提案をしてみると、感触も良く、「実は、小回りの利くところを探していた」と言ってくれ、ありがとうございます。

小川 小回りの利く配送という武器が強みに、お客様が増えているということですね。

横山 これから先を見ると、新築マンションや箱物物件は少なくなっていくのは明らかなので、リフォーム関係を強めていく必要があると考えています。

当社の歴史に学べば、地場に根ざしていくことが大事だと思います。このエリアに

は、まだまだお取引いただいていない会社もたくさんありますので、原点に戻って、地元のお客様開拓に力を入れてやってみようという話をしています。

小川 地元が横浜市中区という中心地であり、人口も多い地域ですからね。

現在の売上構成は、いかがですか。

横山 土木用材が5割、リフォームが3割まで増えています。残り2割は、横浜という土地柄で船具商向け、家具工場向けの材木販売です。

次の荒波に負けない力を蓄える

小川 将来的な目標は、いかがですか。

横山 まずは来年度に年商5億円、その先は5年後の10億円を目標に、仕事の内容を工夫して変えていけば、無理な数字ではないと考えています。

小川 トップがビジョンを語ることによって全社員のスイッチが入ってモチベーションが上がる効果があると思います。

商圏は横浜市がメインですか。

横山 メインは横浜市全域ですが、こちらのお客様の現場が埼玉県や、千葉県にもあり、地の利を生かして配送しています。

もう一つ、昔から当社で言われてきているのは、お取引先一社に売上が偏らないようにということ。これを踏襲しています。そういった昔から口伝で教えられてきたことを守ってきたことが、131周年を迎える今日まで、こうして続けていられることに繋がっているのだと思います。

小川 もちろん、時代の趨勢に合わせて取り組む方法を工夫し、変えてこられたからこそ131周年という今に続いていらっしゃると思いますが、その根底には創業の精神を守り、踏襲していらっしゃる、それが底力の源になっていると思います。

横山 確かにそういうことが大事だと思います。曾祖母の口癖だった「有難い」という言葉の意味が、自分が社会に出て、今日に至るまでの40年間の生活を振り返って、改めて、とても深い意味のある言葉だと、胸にしみるようになりました。

社員をはじめ、お客様と仕入先様に支えられここまで来られましたし、自分自身も幸せに生きられている、本当に「有難い」と思います。

小川 お客様に、そういうお気持ちで接していただいていることを私たちも非常に有難く思います。

横山 お互いのためになることを考えて、進めていければいいですね。

私の役目は、業績を上げて、次の荒波にも備えて力を蓄えることと思って攻めていますので宜しくお願いします。

小川 将来に向けた力強い思いにお応えできるよう、私たちも頑張ってます。

貴重なお話をお聞かせいただき、ありがとうございました。

JK 木構造・木質化グループ 事例ご紹介

コストを考慮したシンプルな軸構成の設計 はんとく苑重度・高齢者棟

障がい者支援施設に施設利用者と家族・地域住民の交流を促すホールを備えた入所支援棟の新築にあたり、JK 木構造は木軸の構造設計・施工を担当しました。

コストを考慮したシンプルな軸構成の設計を提案。軸組金物工法を採用し、13m スパンの大空間を実現しました。

10 本の通柱と柱が受ける大梁、庇・バルコニーを支える方杖が表しのため、施設室内外で木の温かみを感じることができます。

集成材製造・加工は秋田グルーラム、LVL 製造・加工はキーテックが担当しました。

敷地が狭く短工期のため、材料の搬入計画・仮設計画に注力しました。表し部の柱や方杖は木に手で触れることができるため、施工時は汚れや傷がつかないように細心の注意を払って仕上げました。

施主：社会福祉法人榮特会
元請：野口建設・浅野工務店 特定建設工事共同企業体
現場名：社会福祉法人榮特会はんとく苑重度・高齢者棟（仮）建設工事
設計・監理：有限会社白鳥設計
木部施工：ジャパン建材株式会社 木構造建築課
所在地：宮城県登米市
用途：障がい者支援施設・ホール
構造・規模：木造・地上 2 階
延床面積：854.08㎡
使用材料：集成材 # ペイマツ、LVL # カラマツ、製材 # ペイマツ、スギ

JK 木構造・木質化グループは、総合力を発揮する「トータルシステム」で、皆様のお手伝いをしています!!
ジャパン建材では、木構造建築課を中心に、木構造建築物の構造計画から施工までを手掛けています。
詳細につきましては、各営業所または木構造建築課までお問合せください。



2017 年 5 月 12 日
第 19 回雙環フォーラムを開催しました

今回の講師は、大田区にある自動車向けの金型やゲージ等の製作・製造を行っている町工場のダイヤ精機株式会社代表取締役の諏訪貴子氏。32歳の時に父の急逝で引き継ぐことになった会社を、彼女独自の人材育成やシステム導入を積極的行い、会社を更に発展させていらっしゃいます。

「父が残してくれた大切な“人材”を守るために、社員や取引先とたくさんのコミュニケーションを取り、信頼を得る努力を日々行っている」そうです。なかでも若手社員には、自分一人にしかできない、誰にも負けない強みを持たせ、先輩や上司からも頼られる存在に成長させ、わからない事などを気軽に質問できる環境を作ること自信と責任感が生まれ、モチベーションアップに繋がる、とおっしゃっていました。しかし「その人一人にしかできない」ということは、経営者側から見れば、非常にリスクのあることです。それでも諏訪氏の「リスクを背負わなければ社員との信頼関係は築けない」というお言葉に、多くの方が感銘を受け

たのではないのでしょうか。

また、大手に負けないために客先に直接出向いて「なぜうちに注文をくれるのか」をヒアリングして、自社の強みを研究されたそうです。「臨機応変に対応してくれる」「少量注文でも可能だから」というお客様からの言葉をもらい、大手にはできない、多品種・少量生産ができる町工場であることが、自分たちの強みだと感じたそうです。自ら原因や問題を解決させる行動力には、社員の方も感心したことと思います。

講演会当日も、直前まで、受付や会場で積極的にお客様とお話しされ、やはり直接目を見て交流することを大切にされているように感じました。

他にも、社内の業務効率化や女性社長としての経営方法など、参加いただいた皆様に参考になるお話をさせていただきました。

「自分達だからできること」「自分達にしかできないこと」を意識して、私たちも日々の業務に励んでいきたいものです。



講師：諏訪 貴子 氏
(すわ・たかこ)



今回の「第 20 回雙環フォーラム」は、
2017年12月12日(火)です。皆様ぜひご参加ください。

ぴくあっぷ DATA

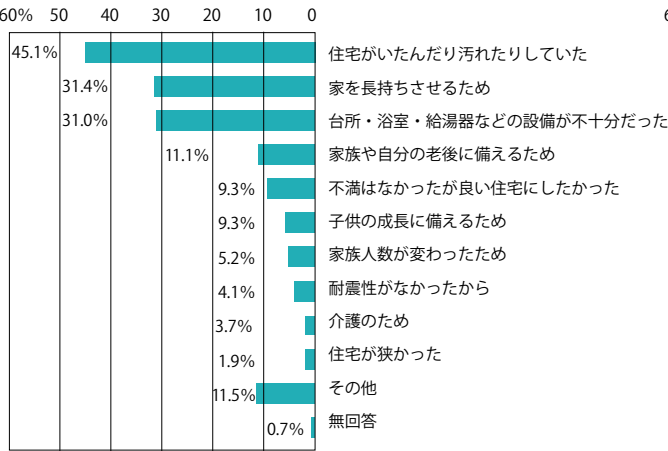
国や公共機関等から発表された住宅需要・業界に関する調査結果をご紹介します

国土交通省 住宅局から公表された
平成 28 年度
住宅市場動向調査 報告書

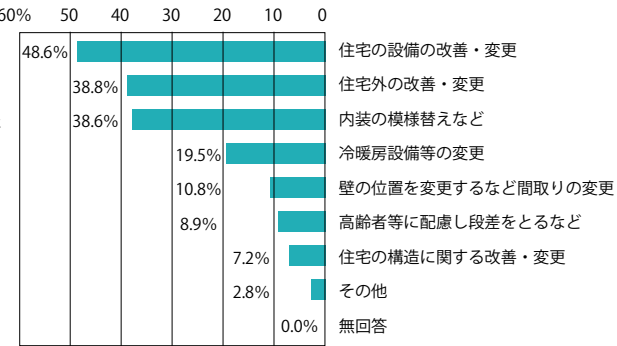
国土交通省住宅局による「住宅市場動向調査」は、住み替え・建て替え前後の住宅や、その住居の居住する世帯の状況及び住宅取得に係る資金調達の状況等について把握し、今後の住宅政策の企画立案の基礎資料とすることを目的とする

もの。平成 13（2001）年度から毎年実施されており、今年 4 月に公表された平成 28 年度調査で 16 回目となる。400 ページ余りにまとめられた「調査報告書」の詳細が掲載された PDF も国土交通省住宅局 HP から入手可、ご活用ください。

リフォームの動機（複数回答）



リフォームの内容（複数回答）



【調査対象】

注文住宅の調査対象は全国。
分譲住宅・中古住宅・民間賃貸住宅・リフォーム住宅については、首都圏・中京圏・近畿圏を対象地域としている。
※首都圏：埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県
中京圏：岐阜県・愛知県・三重県
近畿圏：京都府・大阪府・兵庫県

【調査対象者】

平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月の間に、自分自身が入居済み（中古住宅のみ手続きが住み次入居予定の人を含む）の人。

【結果の概要】

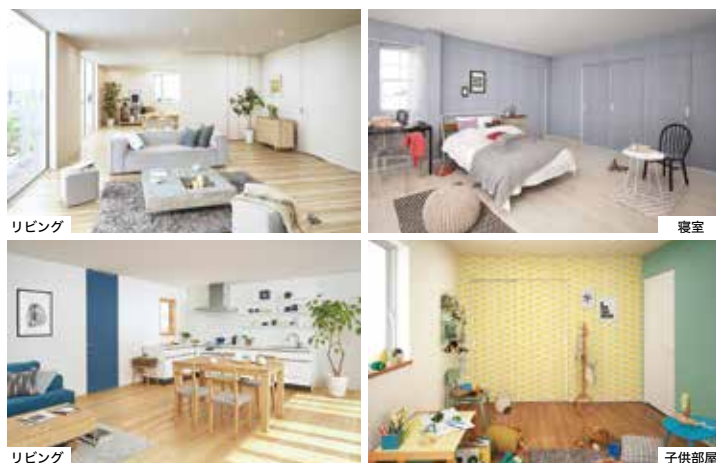
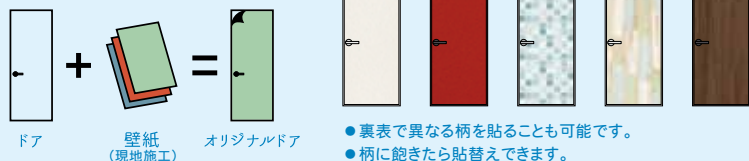
- ◇住み替え・建て替え・リフォームに関する事項
- ◇住み替え・建て替え・リフォーム前後の住宅に関する事項
- ◇世帯に関する事項
- ◇資金調達に関する事項

インテリアドアの常識を変える！ 壁紙を貼って自由にデザインできるインテリアドアシリーズ famitto [ファミット]

YKK AP 株式会社

一般的な木質室内ドアに壁紙を貼ると、水糊の影響で反りが発生し、スムーズな開閉が難しくなったりと、品質面の課題がありました。アルミ室内建具（襖）で培った技術を活かし、壁紙を貼って“デザインを楽しむことのできるインテリアドア”を発売、新しいインテリアコーディネートや空間演出が可能です。

好きな壁紙を選んで、家族みんなでつくる
わが家だけのオリジナルコーディネート



アイテムバリエーション

■室内ドア
片開きドア/トイレドア

■室内引戸
片引き戸/トイレ引き戸/
引違い戸/引分け戸

■連動引戸
片引き戸/引違い戸

■クローゼットドア
引戸タイプ

壁紙に合わせて選べるフレームカラー

壁紙のカラーに調和し、扉のアクセントにも使えるアルミカラー3色を設定しました。



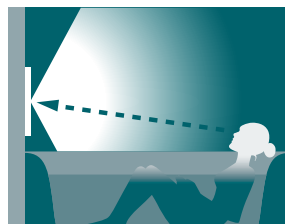
毎日のお風呂。一人の空間をより快適に！ご家族とさらに楽しく！ 16V 型デジタルハイビジョン浴室テレビ MW16D-3

三谷商事株式会社

BS・110°CS チューナー搭載。お風呂でスポーツ観戦、貴重なシーンも見逃しなし。
ドラマなどお気に入りの番組を楽しみながら、一日の疲れを癒す。
テレビを見ながら半身浴。時間を持て余すことなく、美容・健康促進。

【下からも見やすい画面表示調整機能得】

「画面を見る角度」機能を搭載。
入浴時、画面を見上げてても、暗く見えづらくすることを防止。



テレビ全体が スピーカー 新しい音を提供

【お風呂と共に「音」を楽しむ】

業界初！アクチュエータ方式採用。
防水仕様の浴室テレビの弱点であった音のこもりを克服。
圧倒的にクリアな音声を実現。



【選べるカラーバリエーション】

白・黒の2色より、
浴室にあわせたコー
ディネートが可能。

※写真は MW16D-3B
(ブラック)。



ハウスデポ・リフォーム

加盟店募集

ハウスデポ・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

全国に広がる
ハウスデポ
グループ組織

各種チラシの
作成

グループによる
イベントの開催

共通ロゴによる
販促ツール



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。

おかげさまで、
創業10周年を迎えることができました。

ハウス・デポ・パートナーズ 名古屋営業所開設しました!!



長期固定金利住宅ローン
ハウス・デポ
【フラット35】



所在地：〒461-0005

愛知県名古屋市東区東桜二丁目五番十一号 シェネルビル四〇二号
(名古屋市営地下鉄東山線「新栄町」駅徒歩3分)

電話：052-979-4035

担当エリア：愛知、岐阜、三重、静岡西部

お問合せ・お申込みは・・・

HOUSE
DEPOT
PARTNERS

【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 尾崎、伊東、荒谷、北野、伊坂、村田

貸金業登録番号
日本貸金業協会会員

関東財務局長(1)第01508号
第005893号

光・熱をカット!!

～遮熱・遮光に最適なブルズ商品ご紹介～

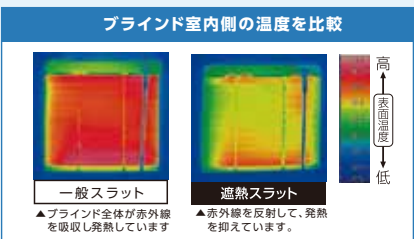
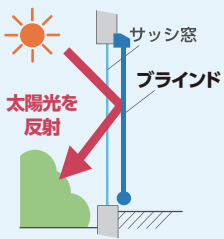
イチオシ! **ブルズ Bulls**

熱さを感じる赤外線を反射して省エネ!

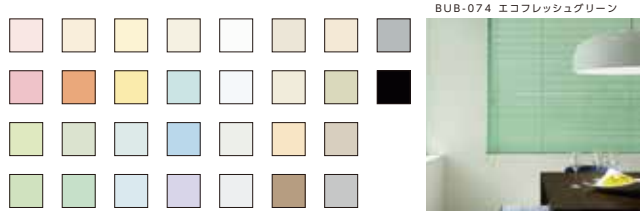
ブルズ Bulls 横型ブラインド

01
•GOOD•
ブラインドが赤外線を反射して熱を室内に
伝えにくいから快適!

省エネ・電気代節約には**遮熱がカギ!**



02
•GOOD•
カラーバリエーションは30色!
お部屋の雰囲気に合わせて選べる楽しさ!



03
•GOOD•
操作位置は左右どちらでもOK!設置後の位置交換
もカンタン!

強い日差しをカット!冷房効果アップ!

ブルズ Bulls サングッドⅡ

01
•GOOD•
窓の外から日射熱を遮ることで冷房効果
を高め、優れた節電効果を発揮!

夏場、室内に
流入する熱の
約70%は
『窓』から
でした。

サングッドⅡを使用した場合の遮熱・省エネ効果

生地	グレイ(GY)生地の場合	ライトグレイ(LG)生地の場合	グリーン(GR)生地の場合
遮熱イメージ			
日射侵入率	40%	27%	21%
日射遮蔽係数	0.46	0.31	0.24
冷房電力削減率	27%	33%	36%

●住宅環境や入射角により、日射侵入率は異なります。

02
•GOOD•
庇のない窓にすっきりと!
バルコニーや手すりにも取付可能!



庇のない窓にすっきりと納まります。



バルコニー・手すり用の金具をご用意しました。

03
•GOOD•
外からの視線を遮りながら、室内からは透視性がよく
開放感いっぱい! ※夜間などで室内が明るい場合、目隠し効果はありません。

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
沖縄営業所



所長 竹中 洋一

中城城跡
(なかぐすくじょうあと)

沖縄県は皆さんご存じのように、東京から約1600kmの距離にある最西県で、363の島々で構成される、面積2,281.14km²総人口1,439,913人の大変密度の高い県です。

青い海と白いビーチ、眩しく輝く日差し、亜熱帯気候特有の豊かな自然と、琉球王朝の伝統文化が今なお色濃く残る沖縄は、風光明媚な環境に恵まれた“楽園の島”となっています。

また、沖縄本島は、南北に伸び、エリアごとに多彩な表情が点在します。

北部（ヤンバル）の限りなく壮大な自然、中部には、恩納村のリゾートエリアとグスク（城）跡、そして南部には首里城を中心とする琉球文化と泡盛の匂い…。

少し足を延ばすと離島もあり、赤レンガの屋根と星の砂のある竹富島、雄大な自然に天然記念物のイリオモテヤマネコやカンムリワシなど希少動物が生息する西表島など、さまざまな表情のある日本一の観光地沖縄を垣間見ることができます。



魔除けのシーサー

ジャパン建材沖縄営業所も皆さまのお役に立てる様、地域No.1！ダントツジャパンを目指し努力し、また、御得意先様及び仕入先様から、常に期待・信頼される営業所を目標に所員一同取り組みで参ります。今後とも皆さまからのご指導ご鞭撻の程、宜しくお願い申し上げます。



ここで他にもナンバー1を一部ご紹介したいと思います。

～沖縄県のナンバー1～

プロ野球選手出身地

29名のプロを輩出：宮国棟丞（巨人）新垣渚（ヤクルト）東浜巨・島袋洋奨（ソフトバンク）等…。

15歳未満人口

家族関係を重視する等、人々の繋がりが非常に高く、子供をもつことが大事という考え方が他の地域と差があるのでは…。

年間真夏日日数

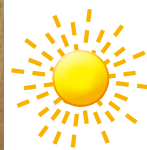
当然ですよ…反面、年間快晴日数は、47位の最下位です。常に雲が無い日が無い…。

ツナ消費量

多種あるチャンプルー料理の材料として重宝されているツナ。沖縄限定で箱買いも存在。

他、ワーストもあります。御愛嬌と言う事で悪しからず。

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

2017年3月度の新設住宅着工数は75,887戸（前年同月比0.2%増）で先月減少から再び増加となった。その内、木造住宅については41,536戸（同比0.9%増）で15カ月連続前年から増加となった。季節調整済年率換算値は98.4万戸で前月比4.7%増、先月の減少から再びの増加となった。

利用関係別では持家が21,468戸（同比3.6%減）で先月の増加から再び減少、貸家は33,937戸（同比11.0%増）で17カ月連続増加、分譲は19,727戸（同比10.8%減）で2カ月連続の減少となった。分譲の内訳はマンションが8,549戸（同比24.3%減）で2カ月連続の減少、戸建ては11,041戸（同比3.4%増）と17カ月連続増加と好調を維持している。持家及び分譲住宅は減少したが、貸家が増加したため全体で前年同月比0.2%増の増加となった。

国内合板

3月の国内合板生産量は27.6万m³（前月比112.3%、前年同月比102.9%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は26.5万m³（同比113.0%、104.3%）となり、出荷量は25.5万m³（同比110.0%、107.1%）となった。操業を停止して

いた工場が稼働を再開した事や稼働日が多かったことから、過去最高の生産量となったが、在荷量はまだ安定的な供給が望めない水準で推移している。

国内針葉樹合板は高水準の出荷が続いている。依然として品薄感の強い地域もあるため、増産体制は維持されると思われる。6月以降も着工数の推移によっては以前の状況が続くことも考えられるので、先行きの仕事状況の把握と早目の手配をすることをお勧めしたい。

輸入合板

3月度入荷量は26.2万m³（前月比126.7%、前年同月比120.0%）となった。国別では12mm品中心のマレーシアからの入荷量が10.2万m³で前月比105.1%と増加。インドネシアからの入荷は8.4万m³の結果である。

輸入合板については、先行き入荷量も絞られる状況下、港頭在庫の調整もつき採算割れを続けてきたアイテムから、上値を伺う展開となっている。

国内合板、輸入合板で居所の違う状況が続くと思われるが、今後も現地価格が上昇基調であることに変わりはなく、為替の動向は無視できないが、荷動きにかかわらず仕上がり価格は上昇傾向にあると考えられる。