



CONTENTS ● 8月25日(金)・26日(土)開催!「第38回(通算80回)ジャパン建材フェア」住まい方・暮らし方-Road to 2020- ...p.1
 ● JK 情報センター「平成29年度第2四半期(7月~9月)需要動向予測調査」...p.2 ● トップ対談...p.3
 ● フラット35子育て支援型・地域活性化型...p.4 ● 建設業の働き方改革...p.5 ● イチオシ! Bulls:夏の雑草対策・床下の湿気対策...p.7

● 商品情報
 ● おかげさまで 80YEARS
 ● 合板天気図

第38回 ジャパン建材フェア

住まい方・暮らし方 - ROAD TO 2020 -

2017年夏の陣。 快適な住まいづくりのために。

今回も前回に引き続き、テーマは「住まい方・暮らし方 - Road to 2020 -」を掲げ、現在みなさまをお出迎えるための準備をしております。2020年は様々な業界においてターニングポイントとなる年。東京オリンピックを始め、住宅業界では省エネルギー基準の適合義務化が始まります。このテーマには「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頂き、2020年に向かっていこう!」という思いが込められています。提案コーナーのひとつである「住まい方・暮らし方コーナー」では新しいツールのご紹介として「VR(バーチャルリアリティ)」を使った展示を企画しています。「VR元年」と言われた2016年。ついに住宅業界にも進出し始めている最新ツールではなにができるのか。お施主様に住まいと暮らしをイメージして頂くにはVRをどのように活用したらよいのか…。可能性を秘めた最新ツール。ひと味ちがうジャパン建材フェアをお楽しみください。



38th JAPAN KENZAI FAIR

テーマ
 住まい方・暮らし方
 - ROAD TO 2020 -



気になっていた商材
 知らなかった情報
 モノ売りからコト売りまで。
 2020年に向かって
 快適な住まいづくりのために。

2017.
8.25 FRI 9:30-17:00 **8.26** SAT 9:00-17:00
 東京ビッグサイト 東1・2・3ホール

平成 29 年度 第 2 四半期（7 月～ 9 月）見通し

工務店様による需要予測

国土交通省より 4 月に発表された平成 28 年度（4 月～ 3 月）の新設住宅着工総数は 97.4 万戸、前年度比 105.8%と 2 年連続増加、リーマンショック後では消費税増税の駆け込み需要があった平成 25 年度の 98.7 万戸に次ぐ高い着工数となった。貸家が 11.4%増と大きく伸び、持家は 2.6%の微増となった。平成 25 年度着工総数の構成比を比較すると平成 25 年度の持家 35.7%、貸家 37.5%に対し平成 28 年度は持家 30.0%、貸家 43.9%と貸家の構成が大きく伸びた。この環境の中、平成 29 年度第 2 四半期（7 月～ 9 月）の需要動向予測調査がまとまった。工務店様回答でマイナス 7.0 ポイントという結果が出た。地域別に見るとプラス回答は北陸・近畿・中国・九州の 4 地域となった。前回調査時と比較するとプラス回答が 1 地域減少し、地域別では北海道がマイナスになった一方、中国がプラスに転じ、全体では西高東低の需要予測となった。平成 28 年度に着工戸数を牽引した貸家の着工増の流れは変わっておらず、短期的には継続すると思われるが、中期的には供給過多による反動も懸念される。持家については前述の住宅ローンの低金利に加え、前年に引き続き国策の各種補助制度は整備されている。平成 31 年 10 月 1 日より消費税が増税される前に住宅取得を検討している人には金利上昇の気配などが決断の要因になりやすく、今後の金利の動向や各種補助制度の予算執行状況を注視していきたい。

主要メーカー様による販売予測

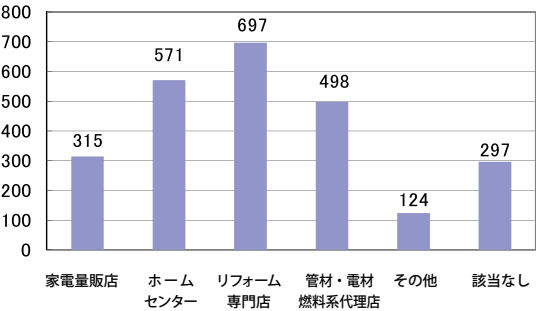
主要メーカー様による販売予測では分野別で温度差が見られた。前回調査時と比較すると合板、窯業・断熱分野では増加予測の回答となった一方、木質建材、住設機器では前年並みの予測が増加する結果となった。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	29.7%	54.7%	15.6%
木質建材	21.3%	58.7%	20.0%
窯業・断熱	39.4%	50.6%	10.0%
住設機器	33.3%	57.0%	9.7%

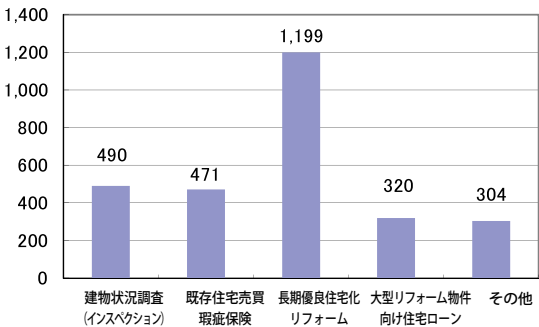
リフォームの現状

『簡易工事の受注について見積で競合したことのある業種』の質問ではリフォーム専門業者が最も多かったが、家電量販店やホームセンターの台頭が注目される結果となった。この 2 つの業種のシェア合計は全体の 35.4%を占めており、既存商流にとって脅威となっている。施主様に対して各種補助制度を活用しつつ、依頼内容に専門性のある付加価値を提案していくことが差別化につながっていく。

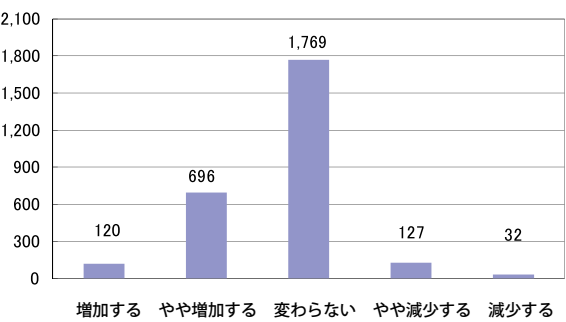
●簡易工事（エアコン・ビルトインコンロ取替など）の受注で競合したことのある業種は



●既存住宅の流通において重要だと思うものは



●合法材（木材・合板）の今後の需要予測は



調査の目的

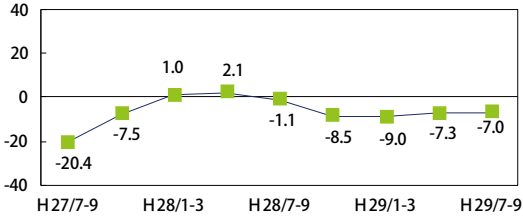
この調査は、ジャパン建材協会のお取引先における販売動向及び、景況判断を把握し、今後の適切な販売指針に資することを目的として実施しました。

調査の時期と方法

この調査は平成 29 年 4 月下旬から 5 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。



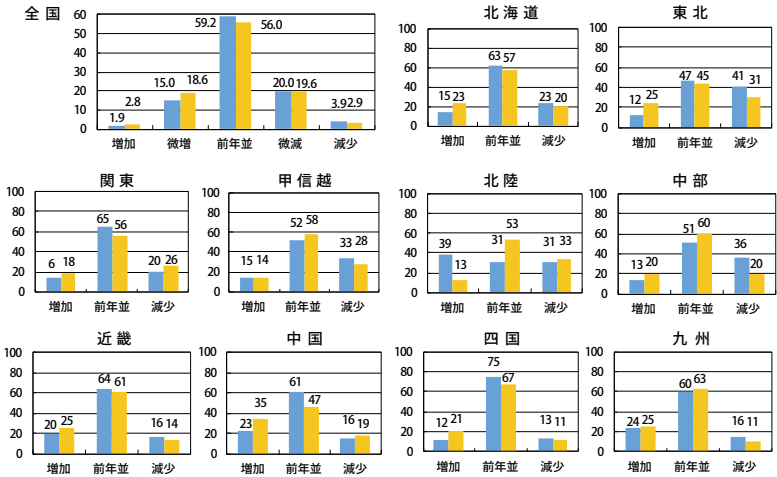
●工務店様での需要予測

全国 回答数 2,690

平成 29 年度 第 2 四半期
平成 28 年度 第 2 四半期

有効回答数			
北海道	144	中部	211
東北	365	近畿	346
関東	928	中国	188
甲信越	201	四国	102
北陸	62	九州	290

「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。



太平洋建材 株式会社

代表取締役社長
福井 盛太 様
ふくい もりた



代表取締役専務
福井 良昌 様
ふくい よしまさ



【会社概要】

本 社 大阪市東成区深江北3丁目6番25号
創 業 1978（昭和53）年
設 立 1983（昭和58）年
資 本 金 2,000 万円
年 商 29 億 9,600 万円（平成28年9月決算）
従業員数 30 名
営業拠点 西淀川営業所、堺営業所

【プロフィール】

1971（昭和46）年 東京都に生まれる
1991（平成3）年 専門学校を卒業
日東紡績株式会社に入社
太平洋建材株式会社に入社
1999（平成11）年 常務取締役に就任
2004（平成16）年 代表取締役社長に就任
2006（平成18）年

【プロフィール】

1973（昭和48）年 兵庫県に生まれる
1995（平成7）年 大学を卒業
大日本商事株式会社に入社
段谷産業株式会社に入社
太平洋建材株式会社に入社
2006（平成18）年 取締役に就任
2009（平成21）年 代表取締役専務に就任

人の輪を大切に 互いの成長と繁栄を目指し 社会の発展に貢献する。

独自の道を切り開く

小川 ご創業の経緯を、お聞かせください。
福井社長 創業者は父、昭和5（1930）年、鳥取県東伯郡関金町生まれの福井敬之です。

中央大学法学部を卒業してプリンス自動車工業株式会社に入社しましたが、マナー研修が嫌で3日で退職。岡山の親戚が経営していたガソリンスタンドで手伝いを始め、当時盛んだった土木工事の現場近くへガソリンを運んで販売して大成功を収めました。さらに神戸・大阪へ中国地方の産物を運んで卸し、その利益で豪遊していたそうです。

その後、29歳で上京、独立願望が旺盛で、経営に不可欠な経理を勉強しようと、会計事務所に飛び込み、「無給で良いから」と頼んで雇ってもらい、2年間学んだそうです。

小川 ご創業者は、目標に向かってご自分を育てられた方なのですね。

福井社長 でも、母親から「定職について欲しい」と泣きつかれ、叔父さんから「衣食住関係が良い」とアドバイスされて、東京で建材総合商社の野原産業株式会社さんに入社しました。

小川 それが今日のご商売への足がかりになったということですか。

福井社長 はい。約4年間の東京本社勤務、その後、自ら望んで関東圏・東北16箇所の営業所勤務を経験。さらに名古屋支店・大阪支店の建材部開設チームを率いて市場開拓に努め、昭和51（1976）年、大阪支店次長の時に退職。個人創業したのは昭和53（1978）年、48歳の時でした。

余談ですが、独立の際、「同じメーカーの製品は一切扱いません、それまでのお客様に販売はしません」と宣言したそうです。

小川 攻めていける市場領域が大阪エリアにはまだあり、勝算ありと見極められたからこそその独立宣言だったのでしょうかね。

福井社長 その頃の工場や非住宅建物の内装は、今とは違って木質の下地材が使われていて火災も多発していたようです。また、軽天内装工事業界は代替わりが激しく、比較的独立もしやすい面もあり、不燃内装下地材の普及拡大と共に業者数が増えていくだろうという読みもあった、と思います。

小川 独立時の覚悟といい、新しい道を切り開いていく挑戦的な姿勢といい、ご創業者の強いバイタリティを感じますね。

福井社長 結果的に、宣言したやり方が正解でした。他メーカーの同等品を扱ったからこそ、シェア拡大を目指すメーカーさんとの連携ができ、新しいお客様も開拓できて磐石な地盤が築けました。独立から5年後には東大阪市に本社を構えて太平洋建材株式会社を設立。おかげさまで来年、創業40周年を迎えます。

大きな器を用意して大きく育てる！

小川 福井社長が現職に就かれるまでは、お父様が采配を振るってこられたんですね。

福井社長 父が営業、母が経理・事務、番頭さんが商品の受発注を担当する、三人体制の時代が長く続きました。

小川 お父様一人で仕先様との話し合い、

営業も、お客様開拓もされたのですか。
福井社長 配達もしていました。日曜・祝日に関係なく働き、元旦の昼から仕事に出ていました。夜も、帰りが早い日でも9時前後、もっと遅い日もありましたね。

小川 家族揃って夕食を共にすることも、ほとんどなかったでしょうね。

福井社長 なかったです。唯一、8月1日からの1週間、父の郷里へ家族揃って海水浴に行くのが年1回の家族行事でした。

福井専務 いつもは建材を積んでいるライトバンに私たちを乗せ、父は夜を徹して運転して鳥取へ行きました。

小川 従業員さんが増えはじめたのはいつ頃からですか。

福井社長 昭和60（1985）年3月に本社、倉庫を大阪市城東区に移転してからです。

新本社は3階建ての中古ビルでした。20代でのガソリンスタンド経営お手伝い時代に、2トントラックを購入したいと考えていた父に、資金を融資してくれた銀行の支店長さんから「どうせ持つなら大きい箱を持ちなさい、その箱を一杯にするように努力しなさい」とアドバイスされ、4トン車にしたそうです。その教訓から、従業員が増える将来を見越して広い事務所を用意し、沢山の机を並べたとのことでした。



小川 当社にも似たような話があります。10年前に新築した新木場の本社ビルは、当初は余裕がありすぎるほどでした。でもそれは、吉田名誉会長が、「人は、大きい器をもてば、それに見合った規模に育てようと努力するものだ」という考えのもと、前本社ビルの約4倍規模のビルにしたそうです。
福井社長 もう一つ、野原産業㈱時代に全国を転々としていた折、どの地域でも都心部に近い間屋さんが繁盛していたので、当社も、お客様が取りに来てくれるような場所に倉庫を置きなさい、という父の教えに基づいて本社、西淀川営業所、堺営業所を構えました。現在は3営業拠点のトータルで、ピーク時の1日の引き取りが200件を超えます。

小川 それは、もの凄い数ですね。
福井社長 さらに、専務が平成10（1998）年10月、私が平成11（1999）年8月に太平洋建材に入ると、父が「日・祝日も毎日8時～17：00まで営業しよう」と言い出しました。

福井専務 平成11（1999）年に西淀川営業所を開設のタイミングでしたね。

福井社長 これからは新築だけでなく、オフィスビルや商業施設、工場などの改修工事が増えることが見込まれたこと。同時に、世の中が完全週休2日制になり、休日の間

に改修工事が行われるようになるだろうと予測したからです。

小川 ニーズを予測され、先手を打ったということですね。

お客様は自社の営業所！

小川 現社長が就任されて、さらに業績を大きく伸ばしていらっしゃるって伺っています。どのような取組みをされましたか。

福井社長 大阪市の東西に大きい箱の営業拠点をもったことが効を奏し、倉庫出荷比率が年商の5割近くにのびりました。営業時間も毎日朝6時30分から、月～土曜日は18：30まで、日・祝日は17：00までにしました。

同時にバブル期に購入した土地の処分や不良債権の整理等々、私の社長就任を機に財務関係でも大きなオペを行いました。

小川 社長ご就任後にリーマンショックもあり、時代背景としては決して良い時期ではありませんでしたでしょう。

福井社長 足踏みした時期もありましたが、父の教えである「一極集中の販売は抑え、できるだけ多くのお得意様にサービスを提供する」ことを徹底しています。

小川 多くの販売先をもつことで過度に偏らないようにする、ということですね。

福井社長 もう一つは、「お得意様を自社の営業所と思え」という考えです。これは、お客様が痛い目に合うことのないように当社の営業所同様にアドバイスし、サポートしていくことが大事という教えです。

小川 さまざまなご経験を積まれたお父様のノウハウに基づくビジネスモデルが構築されているということですね。

軽天内装工事業者御用達に特化

小川 プロショップ『元気島のもりたん』というユニークな取組みもされていますね。

福井社長 大阪では、ここ数年、床面積1万平方メートル以上の純然たるオフィスビルの新築着工はゼロ。ですから、御堂筋、堺筋、淀屋橋、本町、中ノ島などの中心街でのリノベーションが軽天内装工事業者さんの主戦場になっています。それに携わる職人さんたちに、ワンストップで必要な資材や工具が全て揃う、足りない資材も間に合う、休日も営業している、そんな当社のサービスをご利用いただいています。以前は、一元さんお断りか、メーカーさんの倉庫と、よく誤解されていたそうです。そこで、7年ほど前から公道からよく見えるように「軽天内装工事専門の建材」「朝6：30から営業」「現金歓迎」のフレーズを看板に掲げてからは、一元のお客様に気軽に立ち寄っていただけるようになり、私たちが勝手に敷居を高くしていたことを思い知らされました。

小川 看板や幟を立てるという簡単なことで、情報が発信できるということですね。

福井専務 さらにカード決済を可能にし、そのことを看板で伝えるわけですが、カード会社に、看板用のゆるキャラを創ってはどうか、とアドバイスされてね。

福井社長 イラストが得意な社内の若手が考えた、ゆるキャラ『元気島のもりたん』のモデルは、私です。（笑）

実は、体力消耗戦ではないビジネスを構築する方法を取り入れようと、「商い実践道場」というセミナーを、まず私と専務と常務が、さらに営業マン全員も受講しました。

そこで学んだのが「一番を作りなさい、強みを作りなさい」ということ。平成25（2013）年の第33期から、『10年後のビジョン』として「建材販売会社として業界を深く理解し お客様・メーカー様に信頼され一番に選ばれるスペシャリスト集団となる」を掲げ、軽天内装工事御用達で一番になる取組みを進めています。

その一環として軽天内装工事の下地工とボード工のプロ二人の目で選んでもらった工具類を、以前から立ち上げていた倉庫内のプロショップに並べて、店名も『元気島のもりたん』としました。

それまでもそれなりの工具・備品を選りすぐってはいましたが、それは、あくまでも私たち販売側の視点で選んだものだったという、目から鱗が落ちる思いを経験しました。

小川 プロが選んだ、プロに選ばれるプロショップにされたということですね。

福井社長 はい。これを大阪で一番の軽天内装工事業者御用達の店にしていこうと考えています。ですから社員には、「お酒の量販店ではなく、ワイン通のための専門店、そこでワインに合うチーズやハムなども揃う。そういう一番を目指しましょう」と、例えば話をすべきかを説明しています。

福井専務 職人さん一人ひとりを考えると、何百人、何千人のお客様規模になりますので、今までとは発想の違う世界で試行錯誤に励んでいこうと思っています。

小川 唯一無二の専門建材店で一番を目指していくということですね。それはつまり、将来的にも軽天内装工事はリノベーションと共に需要が高まり、目減りはしない、先々に不安は感じない、ということですか。

福井社長 楽観的と言われるかもしれませんが、軽天内装下地は内装の基礎になる部分です。世界的高級ブランド店であれ、低価格量販店であれ、世の中の景気がどうであれ、当社の建材は必要とされるものです。

一方、本年度から「社会保険未加入業者や技能労働者は、公共工事や大型物件の現場入場が禁止」されました。また、「経営の健全化」「建設技能者の処遇改善」なども、建設工事業界の課題になっています。

当社も、軽天内装下地や工法の根本を勉強して、現場監督に求められる専門知識をお客様が身に付けられるよう、今まで以上に強力にサポートしていく必要があると考えています。

小川 私たちジャパン建材は、ご愛顧いただいている皆様の方角性と合致したもの、さらに言えば、現場の声に則したものをご提案、ご提供できる間屋機能の発揮に邁進してまいります。今後ともご愛顧のほど宜しくお願い申し上げます。

軽天内装工事業界の貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

フラット35子育て支援型・地域活性化型

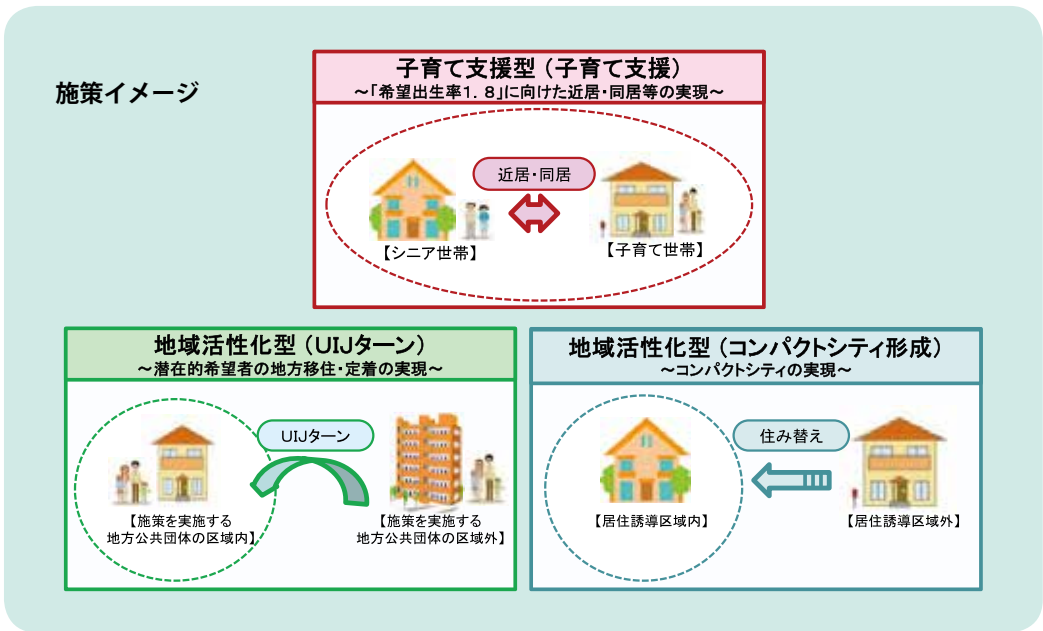
「ニッポン一億総活躍プラン」「まち・ひと・しごと創生基本方針 2016」の推進に向けて、「子育て支援」「UIターン」「コンパクトシティ形成」の施策について地方公共団体と（独）住宅金融支援機構が連携して支援・推進を図っています。地域の子育てや移住の促進について積極的な取組を行う地方公共団体と、（独）住宅金融支援機構が連携し【フラット 35】の借入金利を一定期間引き下げる制度となり、このような連携をした子育て支援・地域活性化に向けた取組は、初めてのものです。

【フラット 35】S と併用可能

当制度で特に注目すべき点は他の引下げ制度と併用できる事です。例えば、【フラット 35】子育て支援型の金利優遇と、長期優良住宅などの一定の性能を有した住宅を金利優遇する【フラット 35】S（金利 A プラン）を併用した場合、当初 5 年間にわたり 0.55%の金利優遇を受けることができます。

地方自治体により要件は異なる

【フラット 35】子育て支援型および地域活性化型を利用するためには、地域の地方公共団体が（独）住宅金融支援機構と連携していなければ利用することはできませんが、細かな要件についても地方公共団体の実情により変わってくる。連携している地方公共団体とその要件については、（独）住宅金融支援機構の【フラット 35】サイト（<http://www.flat35.com>）にてご確認ください。



建設業の働き方改革

建設業の就業者は約 500 万人。そのうち技術者が約 30 万人、技能労働者は、約 330 万人です。約 3 割が 55 歳以上であり、他産業と比較しても高齢化が深刻です。このまま高齢化が進行し、入職者が少ない状況が続けば建設現場が成り立たず、建設業が社会資本の整備・維持管理や災害対策などの「地域の守り手」としての役割を果たすことが出来なくなります。国土交通省でも、担い手の確保・育成に向けて社会保険の加入促進などの取組を進めており、一部の建設会社では技能労働者の直接雇用化やグループ連携強化などの動きも見られます。今後は労働力人口の減少という事態を受け止め、業界全体の生産性向上・入職者の確保と離職の防止に向けて、今日的な労働観に沿った一層の対応を建設業界挙げて行う必要があります。

〈求められる今日の労働観〉

- 雇用の安定（正社員としての雇用）
- 労働に見合った処遇（他産業と比較して、見劣りしない賃金水準・社会保険）
- 休日の確保、ワークライフバランスの充実（他産業と比較して、見劣りしない休日日数・長すぎない労働時間）
- 将来に向けてのキャリアパス（キャリアアップをする為の過程や必要水準）

現状と方向性

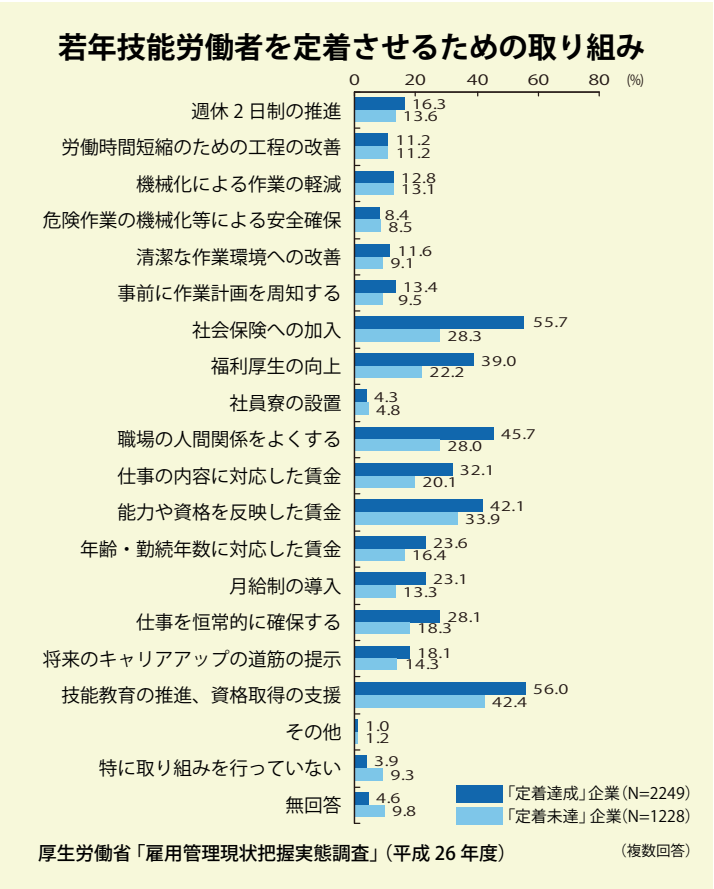
〈技術者〉

	現状	改善に向けて克服すべき阻害要因	方向性
雇用条件	- 平均的な休暇日数は 5.68 日 /4 週にとどまる (国土交通省アンケート) - 所定外労働は、外勤では約 80 時間 / 月、内勤では約 40 時間 / 月（日建協「時短アンケート」）※給与形態は月給制が 9 割以上（月給 92.9%、日給が 6.4%（国土交通省アンケート））	- 現場の主任技術者などについては、技能労働者と同様に限られた工期内での工事が求められ、かつ天候などの自然条件の影響を受けやすい - 工事現場における作業の終了後に作成する書類が多く、長時間労働の一因となっている	- 政府全体で長時間労働の是正に取組むこととされている中、建設業においても、週休 2 日や長時間労働の是正に取組むべきではないか - ICT の活用などを前提とした技術者の配属などの在り方の見直しや技術者の作成する検査書類などの簡素化、施工時期などの標準化などを通じて、長時間労働の是正を進めるべきではないか

〈技能労働者〉

	現状	改善に向けて克服すべき阻害要因	方向性
雇用条件	- 給与形態は、日給月給が大半（月給が 34.6%、日給が 63.6%（国土交通省アンケート）） - 平均的な休暇日数は 5.16 日 /4 週にとどまる (国土交通省アンケート)	- 日給月給制のため休暇取得は収入減に直結する - 限られた工期内での工事が求められ、かつ天候などの自然条件の影響を受けやすいため、休暇を取りづらい。 - 仮に週休 2 日・休暇確保を進めた場合、工期延長やコスト増のリスクにどのように対応するかが課題	- 若年者の入職を促進するためには休日の確保が必須であることを踏まえて、官民を挙げて週休 2 日の実現のための施策を検討するべきではないか - 日給月給制では、週休 2 日・休暇確保のインセンティブが弱いことから、月給制への移行を促す必要があるのではないか。（例えば、若手新規入職者から促進するなど） - あわせて、真に必要なコストに対し、価格転嫁の好循環をどのように作り出すか検討する必要があるのではないか。
将来に向けてのキャリアパス	- H29 年度の運用開始を目標に、官民で「建設キャリアアップシステム」を構築 - 多能工の育成・活用事例の水平展開を行うべく調査等を実施し、H28 年度内に取りまとめ予定	- 建設業の賃金カーブのピーク時期は 40 歳前後と早く到来する傾向。スキルが評価されていない可能性がある - 多能工育成のコスト負担が大きく、また発注が細分化されて、受注側が多能工を必要とする工事が少ない	技能労働者（特に登録基幹技能者）の法律上の位置付けを検討するべきではないか - 能力評価基準等を構築することにより、技能労働者の処遇の改善を図るべきではないか 多能工育成のための促進策を検討するべきではないか

国土交通省『建設業の働き方として目指していくべき方向性』より



本物でしか味わうことの出来ない上質な大人の空間 ベリッシュ銘木フロア ルシード EX

住友林業クレスト株式会社

- 世界の銘木を使用した、本物志向の商品シリーズです。同じものはこの世に2つとない、特別感。住まいへの愛着と、価値を高める床材です。
- 樹種は世界の銘木（メイプル・オーク・チェリー・チーク・ウォルナット）5種類を用意しました、豊かで多様なインテリアスタイルに対応可能です。



メイプル
(MP)



オーク
(NR)



チェリー
(CH)



チーク
(TC)



ウォルナット
(WN)

商品仕様	サイズ：120mm×1818mm×12mm 表面材：銘木挽き板（約2mm貼） 表面塗装：UV塗装
------	--



- 2mm厚 120mm幅の挽き板フローリングにこだわり端部を深いアール形状のデザインとしました。2mmの厚さと端部の深いアール形状は、直接足で触れることにより天然木のぬくもりと柔らかな肌触りを感じさせてくれます。



- カラーは「ベリッシュシリーズ」の建具・収納と連動しています、容易に基本的なコーディネートが可能です。
- 傷、クラックに強く、汚れが付着しにくい仕様。ワックス不要。

世界最高水準のノンホルム高性能グラスウール断熱材

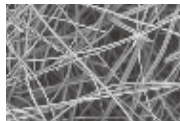


旭ファイバーグラス株式会社

【世界初※1！約3ミクロンの超細繊維により熱伝導率0.032W/(m・K)を実現】
グラスウールは繊維が絡み合い、空気を動きにくくすることで断熱します。アクリアαは、細繊維グラスウールのアクリアよりもさらに繊維を細くすることで、世界最高水準の熱伝導率0.032W/(m・K)(密度36kg/m³品)を達成しました。

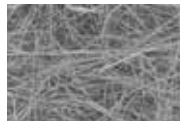
※1：住宅用グラスウール断熱材(成形品)として。当社調べ。2014年7月1日発売時。

■一般のグラスウール



平均繊維径約7~8ミクロン

■高性能グラスウール（アクリアα）



平均繊維径約3~4ミクロン

独自技術でさらに細く！



【アクリアはノン・ホルムアルデヒド】

アクリアはシックハウス症候群の原因の一つといわれるホルムアルデヒドを含まない材料を使用しています。



【火に強く、シロアリにも強い】

アクリアはガラスが原料なので、燃えにくく、万一の火災時にも延焼などの被害を最小限に抑えます。シロアリの食害に強く耐久性があります。

☆夏、クーラーが効きやすくなります！



国は2020年までに「標準的な新築住宅」で、2030年までに「新築住宅の平均」でゼロエネルギー住宅の実現を目標としています。ZEH達成には、住宅の断熱性能の向上は重要となります。また、省エネだけでなく、熱中症やヒートショックの防止など健康にとっても住宅の高断熱化は重要となります。アクリアαは、健康で快適、安心の高断熱性能の家づくりに貢献します。

☆ZEHにも最適！



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
愛知県名古屋市中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・・・



【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 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

夏の雑草対策

雑草が生えている場所は、害虫や蚊・ハエの住処となります。数年前に話題となったデング熱は、蚊（ヒトスジシマカ）による伝染病であり、発生源を減らす対策が求められます。また管理の行き届かない場所は、不法投棄がされやすくなり放火など火災の誘発場所になりかねません。雑草対策で安心して暮らせる環境を保つ必要があります。



Step1 除草剤での雑草処理（粒剤・液剤）

Bulls 除草剤

粒剤タイプ

長期持続性 + 経済性

液剤タイプ

速効性 + 持続性



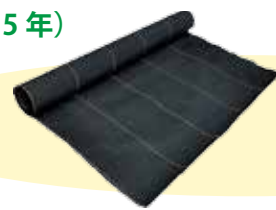
Step2 防草シート施工での防草

Bulls 防草クロスシート PRO

（耐候性 10 年）

Bulls 防草クロスシート

（耐候性 5 年）



Step3 砂利・マルチングでのカバーで景観アップ

Bulls 防草砂利



Bulls 防草マルチング



Step4 さらに植栽で景観アップ



床下の湿気対策

床下が過湿状態になっていると、床下や一階の押し入れなどの暗い場所でカビが発生しやすくなり、家を支える上で大事な「床」や「柱」そのものを腐朽させてしまいます。また湿った木材にはシロアリが繁殖し更なる建物の劣化につながります。安心して暮らせる環境を保つためにも床下の湿気対策は重要になります。

床下のジメジメを放っておくと…



選べる 2 つの床下調湿材

Bulls フレッシュドライ



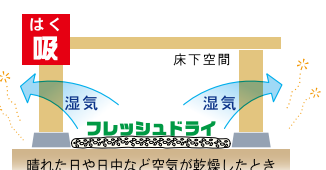
敷き込みタイプ

（新築時にイチオシ!）

マットタイプ

（リフォーム時にイチオシ!）

フレッシュドライは、呼吸を繰り返して自ら調湿機能を再生するので
効果が半永久的に持続します!



おかげさまで
80
YEARS

特別企画 JKホールディングス 新木場タワー 大公開！

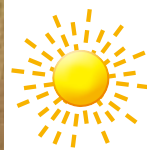


新木場タワーから望む富士山

JKホールディングスはおかげさまで創業80周年を迎えることができました。
18階建ての新木場タワーでは約450人のスタッフが快適で豊かな住環境を創るべく、日々魂を込めて仕事に励んでいます。
今後とも皆様からのご指導ご鞭撻の程、宜しく願い申し上げます。



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4月度は83,979戸（前年同月比1.9%増）で2カ月連続増加となった。その内、木造住宅については45,205戸（同比2.5%増）で16カ月連続前年から増加。季節調整済年率換算値は100.4万戸で前月比2.0%増加となった。

利用関係別では持家が23,751戸（同比0.8%増）で先月の減少から再び増加となり、貸家は36,194戸（同比1.9%増）で18カ月連続増加、分譲は23,708戸（同比2.9%増）で3カ月ぶりに増加へ転じた。分譲の内訳はマンションが12,097戸（同比1.3%増）で3カ月ぶりに増加となり、戸建ては11,504戸（同比5.2%増）と18カ月連続増加と好調を維持している。持家、貸家、分譲と全てで前年を上回り、前年同月比1.9%増の増加となった。

国内合板

4月の生産量は26.4万㎡（前月比95.3%、前年同月比104.7%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は25.2万㎡（同比95.3%、106.4%）となり、出荷量は25.2万㎡（同比98.9%、102.0%）となった。出荷量は25万台と好調を維持、在荷量は9.5万㎡で出荷量の0.4カ月分と依然低水準であることに変化はない。

国内針葉樹合板は高水準の出荷が続いている。品薄感はあるが、増産体制は維持されると思われる。7月以降も着工数の推移によっては品薄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

4月度の入荷量は23.4万㎡（前月比89.5%、前年同月比101.2%）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9.5万㎡で前月比94.1%と減少。インドネシアからの入荷も6.5万㎡と減少の結果となった。

原木出荷量も少ない状況も続いている中、サラワク州政府（マレーシア）が木材伐採時に掛かるTP（ティンバープレミアム）を大幅に引き上げることを受けて、現地価格の上昇や入港遅れで流通在庫は少ない状況が続くと思われる。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し、玉を確保する事が肝要と考える。今後価格が上昇傾向であることは頭に入れておきたい。

7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>