



CONTENTS

●変わる前に知っておこう！ 2019 年度国の住宅関連予算の概要…p.1

●トップ対談…p.3

●イチオシ！ Bulls：宅配ボックスシリーズ…p.7

●JK 木造建築グループ

●新サービス始めました！快適住実の家「快適あんしんリフォーム」…p.4

●J-GREEN 納入施工事例写真募集！…p.8

事例で紹介／●第 22 回雙環フォーラムご案内／●インテラ USA 社ポートランド支店開設…p.2

●つなぎ融資用短期団体信用生命保険を始めました！ハウス・デポ【つなぎ・請負 W 保証プラン】…p.5

●商品情報

●合板天気図

変わる前に
知っておこう！

2019 年度 国の住宅関連予算の概要

平成 31 年度の予算概算要求が出揃いました。一般会計の概算要求額・要望額は 102 兆円を超え、前年度の予算額から 5%ほど増加しています。国土交通省では前年度比 18%増加の 7 兆 677 億円と発表し、その中でも私たちと関わりの深い住宅局関係は前年度比 10%増加の 3 兆 3,153 億円となっています。国土交通省以外でも経済産業省・環境省・農林水産省・復興庁でも住宅関連予算が出ています。

I. 各省庁からの概算要求項目とそれぞれのポイント

	概算要求項目	対策のポイント
国土交通省 (住宅局)	I. 住まい・くらしの安全確保	■住宅及び建築物の耐震化を一層進めると共に、大規模災害発生のおそれがある密集市街地などの改善を強化する。 ■東日本大震災や熊本地震等からの復旧や復興に引き続き取り組む。
	II. 住宅・建築物の質向上と既存ストックの有効活用	■住宅・建築物の省エネ化・長寿命化を進めることで、良質なストックの形成を推進する。 ■空き家について除却・活用への支援を強化すると共に、相談体制の整備などに向けた取り組みを推進する。
	III. 人生 100 年時代を支える住生活の実現	■若者・子育て世帯が希望する住宅を選択・確保できる環境や、地域ぐるみで子どもを育む環境を整備する。
	IV. 成長を生み出し、地域を活性化させる住宅産業の育成	■良質な木造住宅の生産体制強化や人材育成を進めると共に、先導的な取り組みを支援し住宅産業の振興を図る。
経済産業省・環境省・ 国土交通省連携事業	ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス (ZEH 化) による住宅における低炭素化促進事業	■地場工務店や設計事務所が戸建 ZEH を建設・設計することを促進するため、注文戸建 ZEH に対する支援を実施する。 ■低炭素性能の優れた先進素材・再エネ熱活用・先進的省エネ家庭用浄化槽の普及に向けた支援を行う。
経済産業省・環境省 連携事業	高性能建材による住宅の断熱リフォーム支援事業	■既存住宅について高性能・省 CO ₂ な断熱材や窓などの設備による断熱リフォームを進め、住宅の低炭素化を総合的に促進する。 ■平成 31 年度以降、固定買取制度が終わる太陽光発電があるので、家庭用の蓄電池や蓄熱設備の普及に向けた支援を行う。
復興庁	住宅再建・復興まちづくり	■住宅再建に関する事業の進展等を踏まえつつ、復興まちづくりを進める。
農林水産省	木材産業・木造建築活性化対策	■木材需要の拡大を図るため、低層建築物を中心とした無垢構造材の利用拡大を支援する。 ■中高層建築物を中心とした CLT 等の新たな木質建築部材の利用促進・定着、顔の見える木材での空間作りを支援する。

II. 消費税引き上げに伴う需要変動への対応

■ 2019 年 10 月の消費税引き上げへの検討項目

2019 年 10 月の消費税引き上げ（現状 8%から 10%へ）に際し、税率引き上げ後の支援について、過去に実施した措置の効果も踏まえ、検討することとしています。前回（2014 年 4 月）の 8%への引き上げ時には、右記のような措置が実施されています。今回も、このようなものを中心に検討がされている模様です。

- ・ すまい給付金の拡大
- ・ 省エネや耐震化に資するポイント制度（省エネ住宅ポイント）
- ・ 住宅金融支援機構の金利優遇（フラット 35S の金利引き下げ幅拡大）
- ・ 住宅ローン減税の拡充

JK 木造建築グループ 事例ご紹介

JK 木造建築（旧木構造・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い合わせください。

ジャパン建材株式会社 木材部 木構造建築課 受注現場紹介

あおぞら共和国交流棟 新築工事

認定 NPO 法人 難病のこども支援全国ネットワークとは、難病の子どもとその家族、そして難病をサポートする方たちのつながりを作り、生活を支えるために設立された団体です。電話での相談窓口やサマーキャンプなどのイベント、難病の理解を深める啓発活動を行っています。

「あおぞら共和国交流棟」は、その活動の一環として、みんなが集まり交流する場として建設がスタートしました。

現場は八ヶ岳を望むスポットが点在する、松林に囲まれた自然豊かな環境にあります。徒歩圏内にはサントリーの白州蒸溜所（森の蒸溜所とも呼ばれています）も建っています。

建物自体は床面積 699.5㎡の小さな建物ですが、床を先行して施工するという若干変則的な工程で、当初は余裕をみて約 2 週間の施工予定となっていました。しかし、初日の台風接近で若干遅れた以外は大きな遅滞もなく、終わってみれば 3 日間短縮して、工事は終了しました。現在は、内装の施工を行っているところです。

この建物の一番の特徴は、対角の山形トラスに上弦トラスが乗っていて、完成後も表しになっていること。規模の割にはなかなか迫力があり、綺麗に仕上がっています。



現地担当者より

床の施工もなんとか終わり、現在は内装の施工に取り掛かっているところです。建物が無事完成し、難病の子どもたちが笑顔で集まれる場になるよう、引き続き細心の注意を払いながら現場管理を行っていきます。（木構造建築課 阿部）



現 場 名：あおぞら共和国交流棟新築工事
所 在 地：山梨県北州市白州町
用 途：宿泊管理施設
施 主：認定 NPO 法人 難病のこども支援全国ネットワーク
元 請：代表企業 有限会社風の森建築
設計監理：土屋建築設計室
木部施工：ジャパン建材株式会社 木構造建築課
構造規模：木造平屋
延床面積：699.5㎡
使用材料：構造用集成材 RW 構造用 LVL（キータック）
加 工：株式会社大三商行

FUTAWA∞FORUM 第 22 回 雙環フォーラム



株式会社ブルースタジオ
クリエイティブディレクター
専務取締役

大島 芳彦 氏

日 時

2018 年

12

11 (火)

つくる時代から つかいこなす時代へ

偉大なる「日常」の発見

1970 年東京都生まれ。大手組織設計事務所勤務を経て、2000 年ブルースタジオにて遊休不動産の再生流通活性化をテーマとした「リノベーション」事業を起業。その活動域は建築設計にとどまらず、不動産商品企画、コンサルティング、グラフィックデザイン、プロバティマネジメントなど多岐にわたる。実需、事業用を問わず単体不動産の再生を手がける一方で、団地再生、地域再生など都市スケールの再生プロジェクトを自治体とともに取り組む。近年では、全国で展開する地域再生ワークショップ「リノベーションスクール」の実績により 2015 年日本建築学会教育賞受賞。団地再生プロジェクト「ホシノタニ団地」で 2016 年度グッドデザイン金賞（経産大臣賞）を受賞。

（一社）リノベーション住宅推進協議会理事 副会長。（一社）HEAD 研究会理事。（株）リノベリング取締役。大阪工業大学建築学科客員教授、東京理科大学建築学科非常勤講師。

会 場

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

主 催

ジャパン建材株式会社
株式会社 ハウス・デポ・ジャパン

詳細は営業所担当者までお問い合わせください。

OPEN

インテラ U S A 社 ポートランド支店開設



平成30年7月1日からインテラUSAに、新たにオレゴン州ポートランド支店が加わり、ワシントン州シアトル本店との2店体制となりました。インテラUSAでは今回の組織増強により取扱額を一挙に2倍以上に伸ばすだけでなく、取扱商品を広げることを目指しています。

ポートランド市は全米で米国人が住みたい都市No.1の魅力的な街で、消費税もなく、近年海外からの移住者も増えて国際化が進んでいます。人口約60万人、アメリカ国内では29番目。横浜市より小さいくらいの広さです。ポートランドは環境に優しい都市であるとされ、その評価は全米第1位、世界で見てもアイランドのレイキャヴィークに次いで第2位と言われています。それ以外にも、全米で最も自転車通勤に適した都市、全米で最も出産に適した都市など。NYやLAと比べると大都市とは言えないポートランドですが、いま世界中から大注目を浴びている都市です。

所在地

Portland Branch
6950 SW Hampton Street, Suite #220 Tigard,
OR 97223 U.S.A.
Tel: +1-971-470-3194 Fax: +1-971-727-3921



株式会社フレックス唐津

【会社概要】
本 社 佐賀県唐津市浦 6410
創 業 1949（昭和 24）年
会社設立 1981（昭和 56）年
資 本 金 3,506 万円
年 商 11 億円（平成 29 年 7 月）
従業員数 23 名
1949（昭和 24）年 山口充氏が山口製材所を個人創業
1963（昭和 38）年 有限会社山口材木店に法人化
1981（昭和 56）年 株式会社唐津資材流通センターを新たに設立
1993（平成 5）年 株式会社フレックス唐津に社名を変更

代表取締役会長
山口 哲生 様

やまぐち てつお
【プロフィール】
1955（昭和 30）年 唐津市に生まれる
1977（昭和 52）年 法政大学卒業、材木店に入社
1978（昭和 53）年 有限会社山口材木店に入社
1981（昭和 56）年 株式会社唐津資材流通センター
代表取締役専務に就任
1991（平成 3）年 代表取締役社長に就任
2015（平成 27）年 取締役会長に就任



代表取締役社長
山口 祥平 様

やまぐち しょうへい
【プロフィール】
1983（昭和 58）年 唐津市に生まれる
2005（平成 17）年 東洋大学卒業
ナイス株式会社入社
2008（平成 20）年 株式会社フレックス唐津入社
2015（平成 27）年 代表取締役社長に就任



工務店様と施主様の「困った」にお応えし、幸せになる住まいづくりをサポートします。

市売り形態の新会社を設立

小川 ご創業者は山口会長のお父様ですね。
山口会長 はい、父は大正 15 年（1926）生まれで小学校卒業後に志願兵として海軍に入隊しましたが、幸いにも戦後、こちらに戻りました。当時、唐津は炭鉱景気に沸いていましたので、炭鉱の坑道を作るための坑木を山から伐り出す移動製材の仕事を始めました。それが昭和 24 年（1949）で、昭和 27 年（1952）に法人化、さらに昭和 38 年（1963）に有限会社山口材木店としました。
小川 山口会長は、大学卒業後すぐに唐津に戻られたのですか。
山口会長 私は、いずれ材木店を継ぐことを前提に新木場の材木店に就職しましたが、入社 1 年後に父が脳梗塞で倒れ、唐津に戻りました。戻って最初の私の仕事は代金回収でした。でも、思うように回収できませんでした。そうこうしているうち、戻って半年後には一番のお客様が倒産、二番のお客様がその下請で連鎖倒産、当時の年商約 1 億円の半分が不良債権になる地獄を経験しました。
小川 大変でしたね。その頃も坑木がメインのご商売でしたか。
山口会長 その頃には小規模経営の大工さん向けが主力で、木材に加えて、フローアやプリント合板が出始めた頃でした。
私は会社の危機的状況を経験して、代金回収や人手を省ける点でもメリットがある木材市場にすべきだと考えました。でも、私と父は 30 歳の年齢差があって、意見が全く合いませんでした。
そこで、私は独自に市場形態の株式会社唐津資材流通センターのオープンに向けて 2 年前から構想を練り、昭和 56 年（1981）に代表取締役専務の肩書きでしたが、実質的な社長として新会社を設立しました。
小川 斯業経験がまだ浅い頃に木材市場にしようと思ったこと自体、凄いことですね。山口会長は二代目ではあるけれど、若くしてご創業されたということですね。

率先垂範、アンテナショップとなる

小川 リフォーム部門を開設されたのも早かったですね。
山口会長 そのきっかけは昭和 63 年（1988）頃に始めた工務店支援の勉強会でした。そこで「これからは工務店様も営業をしなければ生きていけない」と話しました。すると工務店様から、建材を売だけの立場だから気軽に能書きが言えるけれど、自分たちは手間のかかる施工をしなければいけないので営業するのは難しい、と。その言葉に奮起してリフォーム部門を立ち上げ、リフォーム工事を開始したのが平成 2 年（1990）のことです。
小川 今でも、元請を始めると、お客様の抵抗があるという声を耳にしますが、お客様の反応はいかがでしたか。
山口会長 始めるにあたっては、当社の売上の 90% を占めるお客様 100 社を一軒ずつ回って説明しました。最終的に 2 軒のお

客様とお付合いがなくなりましたが、実は、最大の抵抗勢力は自社内の営業社員でした。
でも、当社が元請もできる販売店になったことで、工務店様の悩みや問題点を具体的に知ることができ、そこを資材販売につなげることができました。

「自由自在企業」フレックス唐津

小川 経営理念に「全従業員の物心両面の幸福を追求する」というフレーズを掲げていらっしゃるのを拝見して、盛和塾で学ばれたのかな、と思いましたが。
山口会長 私が 42 歳の時、今から 21 年前にフレックスブックオフ株式会社を立ち上げました。それまでは我流で、がむしゃらで、部下を厳しく叱ることもありましたが、ブックオフの「絶対に諦めないで優しく人を育てる」という考えを目の当たりにして、それまでの自分が間違っていたことに気づかされました。そのブックオフコーポレーション創業者の坂本孝さんが盛和塾のメンバーだったのが縁で、私も昨年まで入塾していました。今は、社長が勉強しています。



小川 現社名を「フレックス唐津」とされたのには何か特別な思いがおありでしたか。
山口会長 自由自在という意味のフレックスを社名にしておけば、変化の激しい時代に合わせてどんな商売を始めても、社名を変える必要がないだろうという考えです。
小川 山口会長から背表紙が 3cm を超える分厚い 1 年度分の経営計画書を見せていただいた時に大きな衝撃を受けたことを覚えています。直近では、デザイン豊かな高級木造キットハウスで評判になった『おやじの隠れ家』の開発など、山口会長は柔軟な発想でさまざまな取組みをされるアイデアマンですが、その着想は、どこから生まれてくるのですか。
山口会長 一つにはいろいろなことに興味をもっているからでしょうか。私は、住宅にかかわることを「生活産業」と捕らえています。衣食住を人の生活にかかわることとして考えれば、すべてが繋がると思えます。その中で、お客様が困っていることは何か、自分たちが取り組むチャンスはないかと思って世の中を見ていると、始めたいことが見えてきます。
小川 住宅産業の単なる物売りではなく、どうすれば生き生き暮らしてもらえるかを考えていけば、事業領域は自ずと広がっていく、ということですか。
山口会長 そうです、世の中の人々の生活に必要なものの一つが住宅であるということです。今後は、同じ趣味をもつ人々で集落をつくることも可能になると思っています。ですから私は、人々が人生を楽しむための

ものを提案していきたいと思います。
小川 私たちも、定量的な住宅性能の実現に留まらず、住まう人たちに寄り沿う形で家族構成や将来のライフプラン、家族の趣味も踏まえた住まいを考え、ご提案されている方々とガッチリ連携していきたいと考えています。私たちの存在意義は、そこにあると思います。

ソフトランディングで権限委譲

小川 山口会長は、以前から 60 歳で社長を代わるとお話しされていましたが、本当に 60 歳で実行されましたね。
山口会長 はい、今から 30 年前、こちらに戻って 10 年経った 33 歳の時の経営計画書に「60 歳で社長は代わる」と書きました。
小川 33 歳という若さで「社長を代わる」なんて、なかなか言えないことです。
山口会長 実は、私の経営コンサルタントの先生から「トップは自ら引退するしか引退の方法はない。しかも自ら引退しなければ老害になる」ということを教わりました。
でも、社長を代わったばかりの頃は、私もガンガン口を出していました。私と社長の意見が合わなかったのは、例えば富士山に登るルート選びが違っただけのことだったと気づきましてね。私は南から登れと言いつ、社長が北から登れと言っていると、仕事をしにくくなるのは社員です。そのことに気づいてからは、できるだけ社長に任せるようにしました。
小川 バトンを渡されて、いかがですか。
山口社長 私は小学生の頃から事業を継ぐことを意識してしまて、「三代目は会社を潰す」という言葉を聞いてからは何故そうなるのかと疑問を抱いていました。その後、大学生になって、創業者は約 0.8% の確率で 30 年間会社を続けられる、二代目は約 10% の確率で会社を続けられる、三代目も二代目とほぼ同じ確率で続けられる、最初から 10% くらいしか続けられる可能性はないけれど、初代よりは続けられる可能性が高いということを知って事業を継ぐ心構えができたと思います。

社長を交代して 1 年目は会長が時々出てくるパターンで、私に何の相談もなく事を進めることに不満を感じましたが、2 年目からは少しずつ会長が変わりはじめ、3 年が経ち、4 年目に入って任せてもらえるようになり、手伝ってもらいたいことも頼みやすくなりました。
山口会長 親子喧嘩が日常茶飯事という状況であっても、当事者の二人はディスカッションしているだけなので、実の親子はそれでも大丈夫だと、私は思います。ただ、実の親子間で一番の問題点は、あるときは親子、あるときは会長と社長という関係が入り乱れる点です。ですから、精神的な面でも完全に移行するまでには 5 年ほどかかるというのが私の実感です。
山口社長 会長はフレックス唐津の創業者ですが、祖父からバトンを受け取った経験があるので、受け取る側の気持ちもわかってきているので有難いと思います。
小川 これまでにいろいろな継承のパター

ンを拝見していますけれども、社長にとって会長との距離感は良好、ソフトランディングで事業継承されたということですね。
山口会長 私の基本的な考え方は、フレックス唐津の住宅事業部で蓄積した B to C のノウハウを、いかにして物販部門のお客様との B to B to C につなげていくかです。そこに向かうルート選択は、社長に任せます。これからは人生 100 年と言われています。60 歳まではがむしゃらに働いて、そこから 80 歳まではゆとりをもって仕事をして老後を迎える、ですからこの 40 年間をどう生きるかが大切だと思います。ですから、フレックス唐津は社長に任せましたが、私は別会社のティーズコンセプト株式会社の社長として仕事を続けています。

「住宅の専門家」の存在意義を！

小川 今、山口社長は、どのようなビジョンを描いていらっしゃいますか。
山口社長 私が 10 年前に入社した時は、火災警報器の設置が義務化された直後で、当社リフォーム OB 顧客を訪ねて火災警報器を販売する仕事でスタートしました。前職はマンション販売で成約できれば利益が確定する仕事だったので、正直、戸惑いました。
小川 一口に営業といっても、内容が全く違っていたということですね。
山口社長 でもその後、地道な営業を続ける中でリノベーションの仕事を受注することができ、工事中に次々と出てくるお施主様のご要望に対応する必要はありましたが、フレックス唐津の強みは、こうした細かな対応ができることだと入社 1 年目に感じ、この強みを伸ばしていこうと決めました。

その後、平成 23 年（2011）に『100 の家モデルハウス』をオープンして新築事業を手掛けるようになって気づいたことは、住宅を新築される建築のプロは、けっして「住宅の専門家」ではないということです。住宅の素人であるお施主様と、「住宅の専門家」ではない建築のプロが住宅を建てた結果、住みにくい住宅ができてしまっています。新築時の住宅の不満を当社リフォームで解決していますので、当社には不満となっていることを打ち消す新築を建てるノウハウがあり、これが新築事業の隠し味的な特色になっています。
小川 既存住宅の不満を分析した結果を新築住宅に盛り込んでいらっしゃるのですね。
山口社長 このノウハウが、物販部門のお客様である新築やリフォームを手掛ける工務店様にも理解され、住みやすさや使い勝手に配慮した住宅を建てられる「住宅の専門家」になってもらいたい、さらに、その必要性を世の中に広めていきたいというのが、私の描いている将来的なビジョンです。
ですから、住宅への個人投資を対象とするビジネスのリーダーとなる人を育てることに注力し、住生活の延長線上にあるものに取り組んでいきたいと思っています。
小川 今後のフレックス唐津様のご活躍をかねながら後方支援させていただきます。
本日は貴重なお話を聞かせていただきありがとうございます。

新サービス始めました！

「快適あんしんリフォーム」



この度、『快適住実の家』会員様に向けて、12月1日より「快適あんしんリフォーム」サービスがスタートしました。

これからリフォーム事業に取り組む会員様に向けて、株式会社 TOTO 様にご協力いただき、3つの支援メニューをご用意しました。お客様とのきつかけづくりと永くお付き合いできるお店づくりを応援します。そのサービス内容を、一部ご紹介いたします。

3つの支援メニュー

お客様創り

リフォーム業務フロー

人財育成

1 お客様創り

お客様と一生のお付き合いをするため、認知度向上や見込客発見、受注獲得、更には紹介をいただくためのツールをご用意しました。

● 会社案内

認知度向上

会社概要、業務内容、会社方針、スタッフ紹介、施工事例など、自店をアピールする会社案内を文字や写真を入れ替えるだけで、短時間で作成できるツールです。

● お客様情報管理ソフト

リピート受注獲得

TOTO リモデルサービスがリモデル店としての経験から顧客の購買履歴を分析し、開発したお客様管理ソフトです。顧客情報や営業情報を登録・管理し、フォロー活動を効率的に実施することで、リピート受注を拡大できます。

● イベントツール

見込客発見

イベントツールを用いることで、接点を持ったお客様の中から数多くの見込み客情報を把握できます。



【帳票一例】

- ・イベント企画書
- ・スケジュール管理表
- ・リフォーム相談会チラシ
- ・イベント POP 等

2 リフォーム業務フロー

会社としての均質な仕組みをつくり、お客様から信頼を頂くため、各種帳票などのツールをご用意しました。

● 各種帳票 (ツール)

会社としての均質な仕組みづくり

リフォーム受注から工事完了まで、業務に必要な帳票をまとめてご提供いたします。そのため、スムーズに事業を始められます。

【帳票一例】

- ・受付シート・ヒアリングシート
- ・現場チェックシート・工事請負契約書
- ・工程表・仕様書・竣工検査表
- ・工事完了お礼チラシ等

● 24 時間水まわり受け付けサービス

アフターフォロー・管理

工務店様のお客様からの「水まわりトラブル」に関するお電話を 24 時間 365 日受け付けし、代行で訪問・修理するサービスです。お客様に安心感を与えることができ、お客様満足度向上に繋がります。



3 人財育成

お客様に選ばれ続けるお店を目指すために、提案営業力・技術力向上のための様々な研修メニュー、ツールをご用意しております。

● リフォーム実務に役立つ研修・ツール

スキルアップ

現調の基本やプラス提案、イレギュラーな事例の対処方法をご紹介します。

【研修一例】

- ・商品研修・現場調査研修・トイレ取替研修
- ・マナー研修・法令研修等



▲トイレ取替研修の様子



今回ご紹介したメニュー以外にも、様々なサービスをご用意しています。3つの支援メニューを活用し、『快適住実の家』とともにリフォーム事業を始めませんか？
その他メニューや入会の流れ、料金等、ご質問・ご興味のある方は『快適住実の家』本部事務局までお問い合わせください。

ジャパン建材株式会社
『快適住実の家』本部事務局
TEL : 03-5534-0651 FAX : 03-5534-3855



手軽に省エネ



ハニカム・サーモスクリーン®



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

つなぎ融資用短期団体信用生命保険を始めました！

ハウス・デポ【つなぎ・請負W保証プラン】

住宅を購入・建築する際、金額の大きい少ないに関わらず約80%の方が住宅ローンを利用します。また、住宅ローンを組む際、「返済途中にもしもの事があったら…」と考えて団体信用生命保険（＝団信）に加入される方が多いと思います。

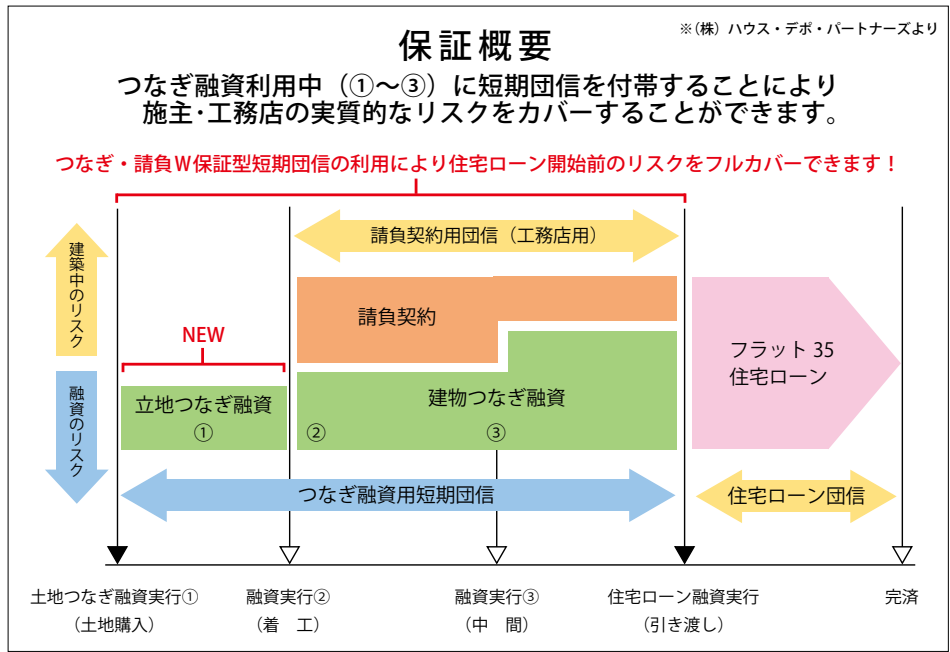
繰り上げ返済・借換・リフォームなど建築後のことは考えてしまいがちですが、「建築途中に何かあったら…」と考えたことはありますか？実は、これって非常に恐ろしいことなのです。事実、**ローンを組まれる方の約3万人に1人がこのようなケースに陥ってしまう**という統計データもあります。ご家族の方が困ってしまうのはもちろんですが、資金に目処が立たないと言うことは建設事業者様にも販売事業者様にも非常に大きな問題になります。今回ご紹介する新しい保証プランを活用すれば、このような心配事も解決することが可能になります。

I どんな商品ですか？

建設中にお施主様に万が一のことがあったら…

このようなこと、考えたことはありますか？もしくはその対策を講じておられますか？「予定していた住宅ローンが中止になってしまう…」「施工中の未払い部分の支払が…」こんな不安が頭をよぎるかも知れません。

今回ご紹介する「W保証プラン」は、住宅ローン実行前（建築期間中）の2つのリスク（請負契約金額の未払い金とつなぎ融資金額）に備える保証となっております。施主様に万が一のことがあっても住宅を完成させ、残されたご家族がそのまま入居することができる保証制度です。保険でカバーしますので、完成引き渡し後の住宅ローンの心配も不要になります。



II 導入のメリットは？

お施主様・工務店様・販売店様の皆さまに
メリットがあります！

- お施主様にとってのメリット
 - ・つなぎ融資を受けた債務を弁済することができます。
 - ・万が一のことが起こっても、そのまま工事が継続できます。
 - ・残されたご家族に予定通りお引き渡しができます。
- 工務店様にとってのメリット
 - ・ローンとセットで提案できますので、提案力の強化になります。
 - ・差別化につながります。
 - ・施主様の未払い金などのリスク回避ができます。
- 販売店様にとってのメリット
 - ・建設事業者様の未払い金などのリスク回避ができます。

III 導入コストは？

コストもかなりお安くなっています！

- ① つなぎ融資団信
 - ・金融機関（株）ハウス・デポ・パートナーズ）が負担。
 - ・工務店様・施主様の負担は**0円**。
- ② 請負団信※
 - ・1,000万円につき1ヶ月4,000円。
 - ・保証料は工務店様からお支払い。
 - ・費用負担は「施主様」「工務店様」問いません。

※請負団信について

- ・初めての利用の場合は下記手続きが必要となります。
- ①事業者登録書のご提出
- ②各種研修（簡易的な営業・事務研修）
- ・取り扱い可能になるまで、おおよそ2週間ほど時間が必要です。

注意点

- ・事業者様の事業者登録申請が必要です（請負契約団信のみ）。
- ・（株）ハウス・デポ・パートナーズのハウス・デポ【フラット35】利用時にもみ使用可能
- ・年齢や保証金額などに上限があります。
- ・団体信用生命保険の審査内容によっては、お引き受け出来ない場合もあります。
- ・主債務者1名しか対象になりません。

お問い合わせ先

商品についての詳しいお問い合わせや御質問については、
（株）ハウス・デポ・パートナーズまでお願いします。

（株）ハウス・デポ・パートナーズ 営業部 営業推進室
電話 03-3517-1100



ブルズの実績と経験が生んだ
粘着テープは気密・防水に効く！

- 安心の高耐久性 ●環境に優しい
- 抜群の手切れ性
- 夏・冬OK
- 多種多様



ブルズクロスSBW
ブルズクロス011
ブルズクロス031
ブルズメッシュMCW
ブルズспанエース

デッキのある暮らしのご提案 プラスッド ソライエデッキ

フクビ化学工業株式会社



【デザイン・木材のような質感】

デッキ、ステップ、フェンスすべての部材を同じ質感で統一しました。水平垂直を基調とし、余計な金物を見せず、自然で木質感のあふれるデザインです。

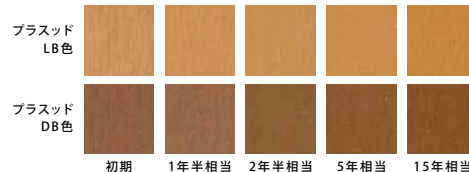
国土の70%が森林の日本において、適切に間伐を行い、森林に放置せず、間伐した木を使うことは災害対策や環境共生の観点から非常に重要であるといえます。フクビ化学工業は間伐材の有効利用のために福井県の森林組合と共同で「ふくいWOODバイオマスセンター」を平成25年に開設しました。

この取り組みは①間伐材の有効活用により森林を守ること、②地元の異業種が手を組み新ビジネスを創出し、地域活性化や雇用を促進すること、③石油由来エネルギーを削減し、持続可能な社会に貢献することが評価され、2016年度グッドデザイン賞を受賞しました。当社は木粉とリサイクル樹脂からなる原料を用いて、木質プラスチック建材「プラスッド」を製造し、森林を守っていきます。

【耐候性・施工時の美しさを長期間継続】

プラスッドは木材のような激しい色変化がなく、施工時の美しさを長期間継続します。一般的な樹脂製人工木材のような樹脂の分解や色抜けは少なくなっています。

促進耐候性試験結果



【メンテナンス性・快適な暮らしのために】

天然木では保護のために定期的な塗装を行わないと、ボロボロになりますが、プラスッドでは塗装が不要です。間伐材を200μmまで粉碎しているプラスッドにはトゲやささくれの心配もありません。



水から生まれた画期的な断熱材 アクアフォーム

株式会社日本アクア

現場での発泡施工で細かい部分の隙間を解消

通常はフロンガスを使用して発泡させることが多いウレタンフォーム。

アクアフォームは水を使って現場で発泡させます。これにより柱と柱の間や、細かい部分にも隙間なく充填することができます。アクアフォームはイソシアネートと水を含むポリオールを混合することで発生する炭酸ガスを発泡材として利用するので、オゾン層破壊や地球温暖化の原因となるフロンガスを全く使用しない、地球にやさしいウレタンフォーム素材として開発されました。



縮小化・機動性により、現場の施工条件が大幅に緩和されました。

アクアフォームのウレタン施工車



【既存住宅】

- ・機械を降ろして施工出来るので、2畳分程度の機械設置のスペースがあれば施工可能。
- ・車両は、近くのパーキングに駐車。

【狭小地】

- ・機械を降ろして施工出来るので、2畳分程度の機械設置のスペースがあれば施工可能。
- ・車両は、近くのパーキングに駐車。
- ・降ろして運べる機械なので進入路は狭くても持ち込み可能。

【高層】

- ・機械を降ろして施工出来るので、2畳分程度の機械設置のスペースが室内にあれば施工可能。
- ・車両は、近くのパーキングに駐車。
- ・降ろして運べる機械なのでホースの長さや経路を考慮する必要がない。



住宅完成保証の新しい常識

施主様の建築資金を
全額保護

家づくりに必要なお施主様の建築資金を
すべて直接お預かりし、
建築中の工事の中断や事故の有無にかかわらず
取引会社さん・職人さんへ
直接支払される唯一のシステムです。

株式会社ハウス・デポ・ジャパン
www.heart-system.org



おかげさまで、
5店目となる営業所を開設しました。

**ハウス・デポ・パートナーズ
福岡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：〒810-0042

福岡県福岡市中央区赤坂一丁目五番十一号 アバダント89 五〇一号
(福岡市空港線 赤坂駅 徒歩4分)

電話：092-718-9935

担当エリア：九州全域(宮崎・鹿児島を除く)

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 荒谷 伊東 海老原
北野 伊坂 村田 網田

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

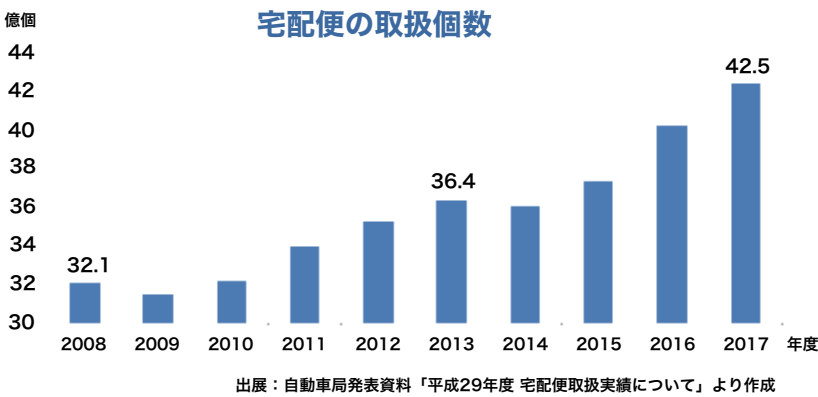


年々増加する宅配便

近年、インターネットを利用した通信販売（EC）の伸びとともに、宅配便の取扱個数が急増しています。直近5年では取扱個数が約6.1億個増加し、2017年度の取り扱い量は約42.5億個にのぼっています。

一方で、全体の取扱個数のうち約2割が再配達になっており、さらにそのうちの約4割が「配達されることを知らなかった」という調査結果が出されています。

この約2割にのぼる再配達を労働力に換算すると、年間約9万人のドライバーの労働力に相当するとも言われ、トラックドライバー不足やCO₂排出量増の観点からも、再配達による社会的損失が問題となっています。



暮らしを豊かにする宅配ボックス

上記のような背景から、環境省・国土交通省・経済産業省が連携し、駅や商業施設などに宅配ボックスを設置するよう推進するなど、再配達削減にむけた動きが活性化しています。

住宅業界でも、パナソニックが小規模アパートや戸建て住宅向け宅配ボックスの販売台数を10倍に増やすことを目指すと発表するなど、受け取り方法多様化のために、新商品の開発や具体策に取り組んでいます。しかし、新築マンションに比べ、アパート・戸建てへの設置はまだ進んでいないのが現状です。

宅配ボックスは、社会的損失を解決することもちろんですが、「配達に合わせて家に居なくても良い」「急用で外出せざるえないときでも、荷物を受け取れる」など、住まい手の暮らしを豊かにする側面もあります。住宅業界に携わる私達がしっかり提案を行い、宅配ボックスを普及させることは、社会的損失の改善だけでなく、お施主様の満足度向上にも繋がるのです。

Qual 大型郵便物対応ポスト

大型メール便が入る次世代ポスト。再配達の不便さが軽減されます。



安全性に配慮



ソフトダンパーを採用することで、手を挟むなどの怪我を防止。開閉時に起こりがちな嫌な金属音も軽減します。

届いたモノを守る設計

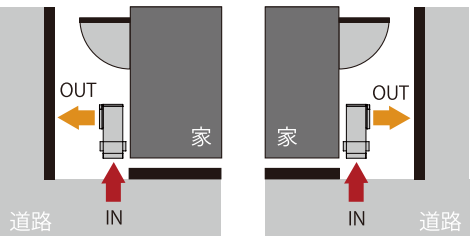


フラップ（投入口）の開閉角度は閉め忘れに配慮した設計です。また、雨水の浸入を防ぐ防滴構造も備えています。

Qual 門柱ユニット

好みに合わせて、機能が選択できる。スタイリッシュな柱タイプ。

設置場所に合わせて、郵便物の投入・取出方向が選べます。



戸建住宅用 宅配ボックス

電源不要の鍵タイプ。難しい施工ありません。





J-GREEN® 納入施工事例 写真 募集！

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「クリーンウッド法」）の施行（2017年5月20日）に伴い、合法性が担保された木材及び製品を取り扱うことが企業にとって社会的責任として求められています。当社では合法性が担保された商品の取り扱い拡充を進めており、プライベート商品「J-GREEN」を昨年度より推進展開しています。

ホームページに掲載する J-GREEN 納入施工事例写真を募集しています！

■募集期間

2018年10月1日～2018年12月25日

■応募写真

J-GREEN 製品が使われている現場を撮影したもの ※解像度 72dpi 以上の鮮明な写真に限ります。

■応募方法

必要事項を記載の上、E-Mail（E-Mail：osawa-m@jkenzai.com）にてご応募ください。
写真は1事例につき3点以内でお願いいたします。

- ① 氏名（ふりがな）
- ② 電話番号
- ③ 住所
- ④ 会社名
- ⑤ J-GREEN アイテム名
- ⑥ 施工現場
- ⑦ 現場施工完成年月
- ⑧ 撮影年月
- ⑨ 現場説明（特記事項）

※ 施工現場は「〇〇都道府県〇〇区市町村」も記入してください。

※ 現場施工完成年月、撮影年月が不明の場合は「〇〇年〇〇頃」で結構です。

■留意事項

- ・応募写真は原則として返却しません。
- ・写真の著作権は撮影者に帰属しますが、第一使用者はジャパン建材に帰属し、ジャパン建材の発行物・ウェブサイト・広告掲載に使用することがあります。
- ・写真の採用結果に関するお問い合わせ及びクレームには応じかねますので予めご了承ください。
- ・提出いただいた個人情報関係法令等を遵守して保護することとし、本募集に係わる目的以外に使用することはありません。

■お問い合わせ窓口

ジャパン建材株式会社 『J-GREEN ホームページ写真係』
〒136-8405 東京都江東区新木場 1-7-22 新木場タワー 11F
TEL：03-5534-0651 FAX：03-5534-3855 E-Mail：osawa-m@jkenzai.com

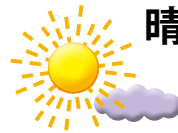
J-GREEN ホームページ開設！<http://japan-green.jp/>



お写真の採用で
粗品 (5,000 円相当) GET！

商品のお問合せは、最寄りの当社営業所までご連絡をお願いします。

合板 天気図



晴れ時々曇り

ジャパン建材 合板部
部長 猪爪 清和

新設住宅着工戸数

2018年9月の新設住宅着工戸数は81,903戸（前年同月比1.5%減）で先月の増加から再びの減少となった。その内、木造住宅は48,404戸（同比0.0%増）で2カ月連続の増加となった。季節調整済年率換算値は94.3万戸で前月比1.6%減、2カ月連続の減少となる。

利用関係別では持家が24,873戸（前年同月比0.0%減）で3カ月ぶりの減少、貸家は35,350戸（同比5.8%減）で先月の増加から再びの減少、分譲は21,064戸（同比4.3%増）で2カ月連続の増加となった。分譲の内訳はマンションが8,934戸（同比3.5%増）で2カ月連続の増加、戸建ては11,882戸（同比4.7%増）と6カ月連続の増加となった。分譲住宅は増加したが、貸家が減少したため、全体で前年同月比1.5%の減少となった。

国内合板の供給量

9月の国内合板生産量は26.3万㎡（前月比100.3%、前年同月比95.6%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は25.2万㎡（同比100.1%、96.0%）となり、出荷量は24.2万㎡（同比100.3%、90.3%）で在荷量は19.7万㎡まで回復した。

輸入合板の供給量

輸入合板の9月度入荷量は20.6万㎡（前月比87.6%、前年同月比95.3%）となった。国別入荷量はマ

レーシアが7.1万㎡、インドネシアが7.0万㎡、中国が4.8万㎡となっており、若干少ない入荷になっているが、各社荷動きも低調だったこともあり在庫圧縮のため、翌月に通関をずらしていると思われる。

今後の見通し

国内針葉樹合板は10月多少の荷動きがあり、直需関係では仕事量が増えつつあるが、まだ相場を上げる勢いではない。在荷量が増加し需要の手ごたえが薄いことから先安観につながり、市場は様子見となっているので、メーカーが建値をしっかりと維持できるかが焦点になっている。メーカーは相場下落を避けるように働きかけているが、現実として依然安値が聞こえており弱基調は払拭されない。今後年末に向けてトラックの確保に問題が生じる懸念がある。

輸入合板については、10月は対前月比で荷動きが改善されるも、10月の通関入荷量が多く港頭在荷量は減少していないと思われる。

港倉庫は人手不足による入荷作業能力低下が起きており、また、倉庫スペース不足による入港量減少が予想され、かつ輸入合板の荷動きが良好であったことから現地オフアール価格に準じて市況相場の押し上げが進むと思われる。

来年2019年は、合板天気図が晴れの連続であることを望んで終わりたい。

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>