



CONTENTS

- 第39回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ御礼! …p.1
- JK情報センター 需要動向予測調査「平成30年度第1四半期(4月~6月)」…p.2
- TOP対談…p.3
- 知ってメリットを生かす! 消費税の負担増をカバーする「すまい給付金」…p.4
- 平成30年度 住宅関連の税額減税措置/平成30年度 省エネ・省CO₂化に向けた国の支援事業…p.5
- イチオン! Bulls: 春の雑草対策…p.7
- JKグループ企業紹介: 構造用集成材の製造・加工で木構造・木質化をお手伝い! 協同組合オホーツクウッドピア…p.8
- 商品情報
- 合板天気図

第40回ジャパン建材フェアは
2018年8月24日(金)・25日(土)
住まい方・暮らし方-Road to 2020-
会場: 東京ビッグサイト 東展示棟1・2・3ホール

第39回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ御礼!

総売上: 542億円 総来場者数: 22,415名

平成30年3月16日 開場式



「第39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 | 代表取締役社長 | 篠崎 務 様 |
| ダイキン工業株式会社 | 常務執行役員 空調営業本部長 | 船田 聡 様 |
| チヨダウテ株式会社 | 代表取締役社長 | 平田 晴久 様 |
| 株式会社ノーリツ | 代表取締役社長 | 國井 総一郎 様 |
| パナソニック株式会社 エコソリューションズ社 | 専務執行役員 社長 | 北野 亮 様 |
| マグ・イゾバール株式会社 | 代表取締役社長 | フランシス・ショレー 様 |
| JKホールディングス株式会社 | 代表取締役社長 | 青木 慶一郎 様 |
| ジャパン建材株式会社 | 代表取締役社長 | 小川 明範 様 |

出展メーカー様代表ご挨拶



パナソニック株式会社 専務執行役員
エコソリューションズ社 社長
北野 亮 様

2019年に予定されている消費税増税や2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた住宅・建設市場は比較的底堅く、この直近の売上、需要を実需に繋げる努力が重要。同時に、新設住宅着工数が90万戸を切り、さらに2030年には60万戸まで縮小すると予測されていることを踏まえ、今回のジャパン建材フェアは、その先に向けたAIやIoT活用による高齢化への対応や、セキュリティ、リフォーム、エネルギー等々への新たな提案で未来に向けた新たなチャンスを掴み取る絶好の機会になる、と熱い思いを語っていただきました。

ジャパン建材より挨拶



ジャパン建材株式会社 代表取締役社長
小川 明範 様

ジャパン建材が企業理念とする『快適で豊かな住環境の創造』に基づき、多様化していくライフスタイルに寄り添う形で、住まい方・暮らし方、価値観にフィットするような商材、ソフトを提案。皆様に選ばれるジャパン建材であるために、本年度最後の第39回ジャパン建材フェアを敢えて“39=サンキュー”とし、感謝の気持ちを込め、多大なご尽力とお骨折りで立派に設営していただいた展示会場をフィールドにジャパン建材全員で売りに徹する意気込みを伝えました。



クリナップ株式会社の皆様によるVコール



ジャパン建材 若手社員による木遣りを披露

2017年4月より 「働き方改革」推進プロジェクトに取り組んでいます!

「働き方改革」は、今や重要な経営テーマです。弊社でも、労働環境の改善は、喫緊の大きな課題となっております。満足度高く働く社員こそが、お取引先様に一層ご満足いただける高いサービスを提供できると考え、「働き方改革」推進プロジェクトに取り組んでいます。

お取引先様にはご迷惑をおかけすることとなりますが、2017年4月より営業時間外は固定電話による受付を8時30分~12時00分/13時00分~17時20分とさせていただきます。今後ともお取引先様へのサービス向上を第一に考え、より満足度の高いサービスを提供させて頂く所存でございます。

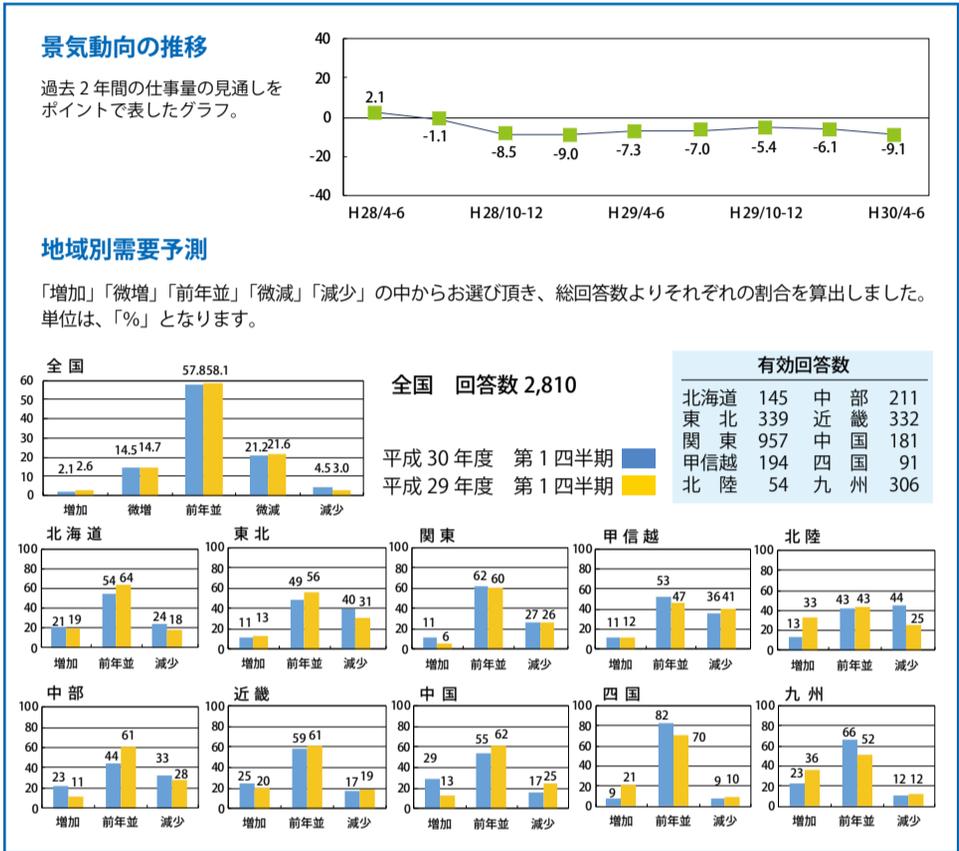
※ご不明点等ございましたら弊社営業担当者までお問い合わせください。
※すでに先行してお知らせしている営業所については、重ねてのご案内となりますことをご理解頂ければ幸いです。

平成30年度第1四半期(4月~6月)見通し

●工務店による需要予測

国土交通省が発表した平成29年(1月~12月)の新設住宅着工数は96.5万戸(前年比99.7%)となった。利用関係別では持家が前年割れ(同97.3%)となり、持家比率が29.5%と暦年ベースで9年ぶりに30%を切った。貸家は低金利・相続税対策で上昇を続けていたが、急増するアパートローンに対して金融庁・日銀の監視が強化された。金融機関の融資厳格化など情勢変化の影響もあり、6月以降は貸家も前年割れに転じ着工数全体の勢いが衰えている。そのような中で平成30年度第1四半期(4月~6月)の需要動向予測調査が纏まった。

工務店による景気動向の推移は、前年同時期(平成29年第1四半期)と比較してマイナス9.1ポイント、前回調査時のマイナス6ポイントからも悪化した。地域別にみると増加予測のエリアが近畿・中国・九州の3地域と西日本に増加エリアが多い。



平成30年度の国土交通省の予算では前年の補助支援制度を引き継ぎつつ、重点施策として「既存住宅の質の向上と流通促進による住宅市場の活性化」が掲げられている。また4月からは「安心R住宅」の流通が開始され、中古住宅市場の促進と消費者の選び方に変化を生む可能性もある。

フラット35申請件数は1月が7,084件(前年比82%)となっており、着工数の減少の影響と共に借り換え件数も減っていることが伺える。低金利が常態化しており購入の後押しや金利のメリットの効果も薄れている。好況が続いた世界情勢の変化や日銀の金利施策の転換は潮目となるので変化に注意したい。

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30年1月下旬から2月中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。

●主要メーカーによる販売予測

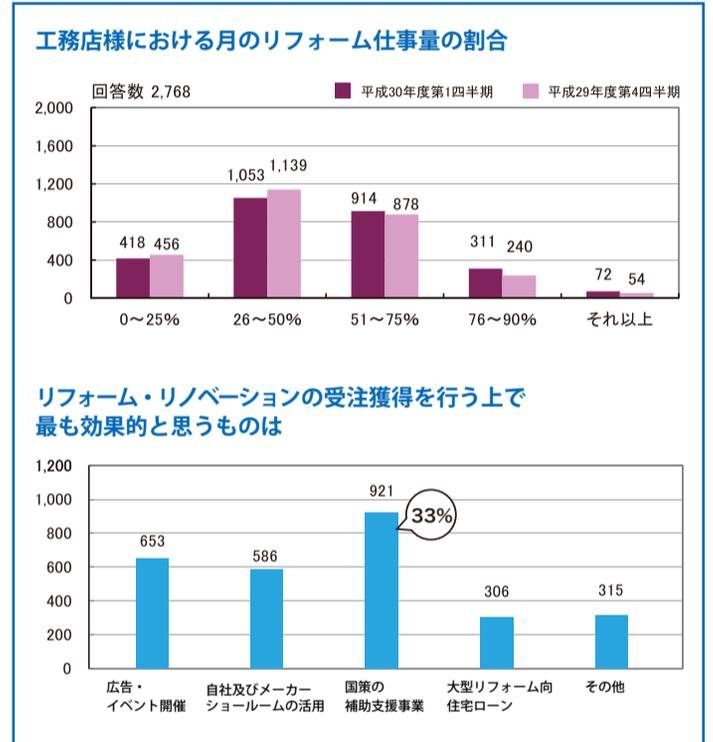
主要メーカーの予測では住設機器メーカーのみ増加予測が上回った。一方、木質建材は減少予測が過半を占める。冬場明けでリフォーム需要が活性化することも予想されるが、現場の遅れが出ていることも伺える。

| | 増加予測 | 前年並予測 | 減少予測 |
|-------|-------|-------|-------|
| 合板 | 17.3% | 65.4% | 17.3% |
| 木質建材 | 5.0% | 44.9% | 50.1% |
| 窯業・断熱 | 21.6% | 54.3% | 24.1% |
| 住設機器 | 36.1% | 51.4% | 12.5% |

●リフォームの現状

工務店のリフォームと新築の比率、リフォーム受注で効果的な方法を調査した。

リフォームの割合が50%を超える工務店は約半数(46.8%)見られる。それとともに受注に効果があるものとして「補助事業の活用」が一番に挙げられている。先に挙げた「安心R住宅」でも欠かせないインスペクション(建物状況調査)の対応や、事業者登録されている団体への加盟など補助事業活用の上でも準備が必要となるので備えておきたい。



システムアイ株式会社

【会社概要】

本社 兵庫県明石市大久保町西島 661-1
 会社設立 2012 (平成 24) 年
 資本金 300 万円
 従業員数 3 名
 年商 5 億 400 万円 (平成 29 年 9 月現在)

兵庫県内を商圏に年間 20 棟、30 棟、50 棟を手掛ける工務店様、個人の大工さん、リフォーム店への資材供給と共に、住まいづくりに係る情報発信、その対応などソフト面からの提案にも力を入れ、成長を続けている。



代表取締役社長

飯田 基彦 様

いいだ もとひこ

【プロフィール】

1975 (昭和 50) 年 兵庫県加古郡播磨町生まれ
 1995 (平成 7) 年 株式会社ウッドプラザなかた入社、
 斯業経験を積む
 2012 (平成 24) 年 システムアイ株式会社設立、
 代表取締役社長に就任

トップ
対談

資材供給に限らず、住まいづくりを総合的にサポートできる会社を目指しています。

掘り起こして新たな数字をつくる

小川 まず、この業界に入られた経緯から聞かせていただけますか。

飯田 私は、人と話すのが嫌いで、話をしなくても良い仕事だと思い、知り合いの紹介で前の職場に入ったのが、そもそもの始まりです。

入社後 6、7 年経ち、配達部門の責任者をしていたある日突然、「営業をやってみるか」と言われましてね。私は、やってみしなないで「できない」というのは嫌いな性質で、試してできなかったら担当を変えてもらえるという条件で、まず先輩営業が担当するお客様を引き継ぐ形で始めました。

小川 その時点から営業一筋ですか。

飯田 はい。営業で従来の数字を守ることは大事ですが、そこは意外に光を浴びない、できて当たり前の評価になりがちです。どうせやるからには認められたいですからね、新たな数字を自分でみつけなければいけないと思ひ、お付き合いが疎遠になっていたお客様を発掘し直し、がむしゃらに数字を上げる努力をしました。

小川 工務店様営業には、建築や適材適所の建材知識が必要になると思ひます。知らないことはお客様から教わる感じでしたか。

飯田 もちろん現場で大工さんたちから教わることもありましたが、自分を信用してもらうために「知らない、わからない」と言うのは避けようという気持ちが強くありました。ですから、いかに速く調べられるかに努め、少しずつ自分で勉強しました。

小川 もともと、飯田社長は現状維持では納得しない、さらに上を目指していこうという意欲が強かったということですか。

背中を押されて会社を興す

小川 独立されるまで一営業マンでしたか。

飯田 はい。でも、自分のスキルに対する評価や報酬、将来にも不安を感じ、いろいろな方と話をするようになりました。そのなかで「自分で会社を興したら」というアドバイスも頂き、じゃあ、やってみよう。

小川 飯田社長は正に「行動の人」ですね。

飯田 誰かが背中を押してくれると、目に見えないものですが、大きな力が働きます。人生の大きな転機でしたから、良いきっかけになった、ありがたい一言でした。

小川 私の親世代、いわゆる団塊世代には独立して起業された方が多くいます。その言葉を借りれば、「黙っていても売れる時代だった」と。でも、飯田社長は前職時代にリーマンショックも経験されていて、独立を躊躇されることはなかったですか。

飯田 この業界に限らず、毎年、新しい会社が数多く作られて、数多く潰れていますので、自分で会社を生むことに全く戸惑いはありませんでした。ただ、やるからには全力でやろう、しがみつけば、何とかなるだろうという気持ちでした。

小川 実際に起業されて、いかがでしたか。

飯田 忙しくて、大変でも、頑張れば結

果がついてくる、遣り甲斐を感じています。

ビジョンの実現をお手伝い！

小川 社名を「システムアイ」とされたのは、どのようなお考えからですか。

飯田 家づくりにかかわるものを、いろいろな形でシステム化して協力していきたいという思いがベースにあって「システム」を使いました。飯田の頭文字であり、家の意味する「アイ」をつけた System-i を、社名からでは何をやる会社なのかかわからない、今の時代に合ったカタカナ表記にしました。

小川 従来の材木店や建材店を入れた社名から連想される枠を、敢えて取り払った事業展開も念頭に置いてのことですか。

因みに、お客様は、地元工務店様ですか。

飯田 実は、私が前職で新規開拓を始めた時、近隣の工務店様は既存のお客様だったので必然的に周辺部を回ることになりました。会社設立後も、その延長線上で広域営業が当たり前になっていて、明石市から片道 1 時間～1 時間半かかる兵庫県内のお客様がこれまではメインでしたが、最近は、ご紹介で近隣のお客様も増えてきています。

小川 お客様の元気度はいかがですか。

飯田 活発に動いていらっしゃるお客様は大なり小なり仕事を確保されています。

小川 差別化がしっかりできている工務店様とのお付き合いが多いということですか。



飯田 一概にそういうことではなく、当社は、お客様のビジョンに合うものを供給することを基本に、お客様が考えていることを実現するお手伝いをして、お客様と共感できれば楽しい仕事ができるのではないかと、そこを目指しています。

小川 工務店様が描かれるビジョンとは、具体的にどのようなものですか。

飯田 みなさん本音では差別化を望んでいらっしゃると思いますが、建材そのものは、どこから買っても大差ないので、何を売りにするかは判断は、正直、難しいところです。

私は、今の時代、国の指し示す方向性に合うものから選んで取り組んでいくのが良いのではないかと考えていますが、お客様が単独で取り組むのは難しいと思ひます。

小川 例えば、ZEH に取り組むなどですか。

飯田 そうです。それには、いろいろな方に協力してもらい、勉強もしなければいけませんし、受け入れ態勢も必要になりますので、私もお客様と共に勉強して差別化をお手伝いできればと思ひています。

小川 手前味噌になりますが、長期優良住宅や ZEH の申請等には、当社の JK サポー

トセンターをご活用いただけると思ひます。

飯田 工務店様の成約につながれば一番だと思ひ、どう頑張っても私一人の力ではできない申請手続きなどをすでに手伝っていただいています。

小川 私たちジャパン建材が問屋としてお役立ちできる機能・役割は、そういったサポート力だと思ひます。これを付加価値として販売いただいて、とても嬉しです。

飯田 住宅関連の国の施策や新しい制度など、どこに聞けば良いのか分からないと、ハードルが高くなります。それも、気軽に聞けるので非常にありがたい存在です。

小川 ありがとうございます。そう言っていただけると、私たちにも励みになります。

転機を商機づくりに

小川 飯田社長は、社長としての実務を通して経営を学ばれている感じですか。

飯田 実は、私自身が「社長業」という意識はなく、一営業マンとして動いています。

まず、会社を動かしていくのに年間どれだけ必要かに応じて、その数字にどうやって近づけるかを考えれば良いと思ひています。例えば、車を動かす時にアクセルを踏めば前に出る、そのメカニズムのことは考えませんね、それと同じだと思ひます。

小川 今、営業は社長お一人ですか。

飯田 はい、家内が経理担当、配達が一、他はアルバイトです。

小川 5 億円を超える売上をお一人で積み上げていらっしゃるのですか、凄いですね。

飯田 会社設立時、3 年～5 年で社員を増やして事務所を移転しようというのが夢でしたが、縁の問題もあり、人が増えていません、その分、計画達成が遅れています。おかげさまで、当初の売上目標とした 5 億円は達成できましたが、次の目標となる 10 億円を目指すには、一人ではやっていけないと思ひますので、今年は事務所移転と人の確保に力を入れていく計画です。

小川 今年は、システムアイ様にとって重要な転機になりそうですね。

2019 年の消費税増税の後に反動があるのではないかと、また、2020 東京オリンピック・パラリンピック後には景気が冷え込むのではないかと、とも言われていますが、今後の環境変化をどのようにお考えですか。

飯田 正直、目先の半年後の状況が見えるかという、見えないと思ひます。それを飛び越えた先のことも考えていないわけではありませんが、一つずつ目先のことをクリアしていけば、自ずと 2 カ月後、3 カ月後の数字ができてくるので、その間に少しずつ知識を入れていって、会社として存続できるのではないかと考えています。

また、たとえ住宅着工戸数が減っても、ゼロになることはないと思ひます。そこで当社の売上数字をどうやって作るのか、そこが今後の課題であり、事業展開にも繋がると思ひます。世の中の動きに順応できる、景気の冷え込みにも対応できる会社にしていきたいと考えています。

小川 リフォーム分野の今後について、伸

びていくと思われませんか。

飯田 確かに伸びる可能性がある分野だと思ひますが、大小さまざまなリフォーム現場に合わせてフットワーク軽く対応できるかという、当社の現状では難しいと思ひます。でも、先々、その分野にも取り組んでいきたいという気持ちはあります。

小川 リフォームに特化している方によれば、「リフォームは石の上にも 4 年」と仰っています。それこそ、1 棟丸ごとリフォームから開口部の修復、住設機器の取替えもと、仕事は大小さまざま。それは、お客様のご縁を結ぶ入口に過ぎず、顧客リスト作成に 4 年はかかるそうです。

今年がシステムアイ様にとっての転機で、売上 10 億円を目指すお話が出ましたので、この時期に、将来の取組みに向けた要員確保も合わせてお考えになると、いずれ売上増の一助になる可能性もあるのではないかと思ひます。

飯田 実は、将来的に自分の意思を入れた住まいづくりや、リフォームができる会社を作りたいという夢はあります。でもそれは、まだまだ先の話です。

今は、お客様と施主様の話し合いで生まれた住まいに 100% 近づけていくためのお手伝いに全力を注いでいます。

小川 理想の家づくりもしてみたいという夢もおありということですか。

私どもの企業理念の『快適で豊かな住環境の創造』に掲げる「快適な暮らし」は、住宅の性能・機能によってある程度担保されると思ひます。でも、「豊かな暮らし」とは、住まい手が望むライフスタイルが体現できる住宅の造りや、将来的な可変性、テイストやプランだと思ひます。この二つを実際にご提案・具現化できている会社は、日本にはまだそんなに多くないと思ひます。

私たちは問屋ですから、お客様の事業を通じて「快適で豊かな住まいづくり」を具現化することを目指していますので、飯田社長の夢はとても魅力的だと思ひますし、共感します。

飯田 お客様と連携してできることもあると思ひますので、まず現在の会社の軸を確たるものにして、次のステップに進んでいきたいです。何事も続けていると壁が見えてきますが、その壁を越えられた時に次の目標が見えてくると思ひます。

会社を立ち上げた時にお世話になったお客様や仕入先様に、最大限の利で返すのが一番の恩義になると思ひますので、始めたからにはとことんやって、世間で高い評価が得られる会社にしていきたいです。

小川 縮小均衡のトレンドが大きいなかで、新たに会社を興し、今後も売上を伸ばそうという飯田社長の前向きなビジョンに同業同世代の皆様は勇気づけられると思ひます。

成長著しいシステムアイ様に、今後も成長カーブを描き続けていただきたいと思ひます。そのために私たちにできる、同世代の同業の方々との交流のお手伝いもさせていただければと思ひます。

若き経営者への発奮剤にもなるお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

知って、メリットを生かす！ 消費税の負担増をカバーする「すまい給付金」

<http://sumai-kyufu.jp/outline/sumaikyufu/index.html>

平成 29 年度補正予算で喫緊の課題への対応の一つに「すまい給付金」が盛り込まれました。本年後半からは、消費税率 10%へ移行（平成 31（2019）年 10 月 1 日予定）前の駆け込み需要が現れると予想されています。その反動による極端な需要減を抑制するために生まれた、住宅を買う人が受け取れる「すまい給付金」のメリットを知って最大限に活用しましょう！

ポイント① 消費税率によって給付基礎額が変わる

| 消費税率 | 収入額の目安 | 住民税（都道府県所得割額）※ | 給付基礎額 |
|----------|------------------|----------------------|-------|
| 消費税率 8% | 425 万円以下 | 6.89 万円以下 | 30 万円 |
| | 425 万円超 475 万円以下 | 6.89 万円超 8.39 万円以下 | 20 万円 |
| | 475 万円超 510 万円以下 | 8.39 万円超 9.38 万円以下 | 10 万円 |
| 消費税率 10% | 450 万円以下 | 7.60 万円以下 | 50 万円 |
| | 450 万円超 525 万円以下 | 7.60 万円超 9.79 万円以下 | 40 万円 |
| | 525 万円超 600 万円以下 | 9.79 万円超 11.90 万円以下 | 30 万円 |
| | 600 万円超 675 万円以下 | 11.90 万円超 14.06 万円以下 | 20 万円 |
| | 675 万円超 775 万円以下 | 14.06 万円超 17.26 万円以下 | 10 万円 |

ポイント② 持分を共有していれば配偶者も受け取れる

「すまい給付金」の対象者は、住宅を取得して登記上の持分を保有し、その住宅に居住する、収入が一定以下の方。

★計算例：住宅所有者がご夫婦の場合

消費税 8% 夫（年収 450 万円）
 給付基礎額 20 万円 × 持分割合 4 分の 3 = 給付額 15 万円
 妻（収入なし）30 万円 × 持分割合 4 分の 1 = 給付額 7.5 万円
 夫婦合わせて 22.5 万円

★どれだけ給付金がもらえるかを計算する「すまい給付金かんたんシミュレーション」「しっかりシミュレーション」が、事務局ホームページにあります。

ポイント③

現金取得者（住宅ローンを利用しないで住宅を取得）の要件は 年齢 50 歳以上

※消費税率 10%時には、収入の目安が 650 万円以下（都道府県民税の所得割額 13.30 万円以下）の要件が追加されます。

ポイント④

良質な住宅ストックの形成を促す目的もあるため 住宅の質に関する一定の要件を満たすこと

| | 新築住宅 | 中古再販住宅 |
|-------------------|--|--|
| a. 住宅ローン減税の対象住宅要件 | 床面積が 50㎡以上である住宅 | 床面積が 50㎡以上である住宅 現行の耐震基準を満たす住宅 |
| b. すまい給付金独自の要件 | 施工中の検査 施工中等に第三者の現場検査を受け一定の品質が確認された住宅 例：住宅瑕疵担保責任保険加入住宅 住宅ローン利用者の場合 住宅取得者年齢が 50 歳以上 一定の性能の確保 フラット 355 の基準を満たす住宅 | 売買時等の検査 売買時に第三者の検査を受け一定の品質が確認された住宅 例：既存住宅売買瑕疵保険加入住宅 住宅ローン利用者の場合 住宅取得者年齢が 50 歳以上 |
| | 住宅ローン利用がない場合（現金取得者） | 住宅ローン利用がない場合（現金取得者） |

木構造テラス設立 2 周年記念 公開セミナー

WOOD DESIGN

Casual 感覚でつくる非住宅木造建築

本セミナーでは、木造の経験が豊富な意匠設計者、構造設計者、学識者が Casual な感覚でつくる非住宅木造建築の勘所を取り上げます。これを機に、足踏みしていた意匠設計者、構造設計者、施工者、ならびに発注者が非住宅木造建築への関心をより高め、非住宅木造建築の設計に積極的に取り組まれる切っ掛けにしたい。

2018 年 4 月 20 日 [金] 13:30 ~ 17:15

挨拶／講師紹介 13:30 ~ 13:40

会場：新木場タワー 1 階 大ホール
 参加費：一般 / 1,000 円 [木構造テラス] 会員 / 無料
 定員：200 名
 主催：木質構造の設計情報を共有する会
 受講申込：[木構造テラス] 事務局ホームページ
www.t-e-terrace.com からお申込みいただけます

講演 I Casual 感覚でつくる非住宅木造建築の意匠デザイン

13:40 ~ 14:40 講師：小見山陽介 氏 京都大学大学院工学研究科建築学専攻助教

講演 II Casual 感覚でつくる非住宅木造建築の環境デザイン

14:50 ~ 15:50 講師：谷口景一郎 氏 東京大学大学院工学系研究科建築学専攻特任助教

講演 III Casual 感覚でつくる非住宅木造建築の構造デザイン

16:00 ~ 17:00 講師：山田憲明 氏 山田憲明構造設計事務所代表

お問合せ：TEL03-5534-3719 ジャパン建材株式会社木構造建築課内
 [木構造テラス] 事務局 担当：兒島・安達

平成 30 年度 住宅関連の税額減税措置

<http://www.mlit.go.jp/common/001214507.pdf>

● 対象：新築住宅

新築一般住宅

- ◇固定資産税
税額を2分の1に減額
戸建て住宅：3年間
マンション：5年間

認定低炭素住宅

- ◇登録免許税
所有権保存登記：0.1%
所有権移転登記：0.1%

認定長期優良住宅

- ◇固定資産税
税額を2分の1に減額
戸建て住宅：5年間
マンション：7年間
- ◇登録免許税
所有権保存登記：0.1%
所有権移転登記
戸建て住宅：0.2%
マンション：0.1%
- ◇不動産取得税
課税標準からの控除額 1,300万円

● 対象：リフォーム

耐震改修

- ◇固定資産税
リフォームを行なった翌年の税額を2分の1に減額

バリアフリー改修 省エネ改修

- ◇固定資産税
リフォームを行なった翌年の税額を3分の1に減額

長期優良住宅化リフォーム

- ◇固定資産税
リフォームを行なった翌年の税額を3分の2に減額

買取再販で扱われる住宅

- 買取再販事業者が一定のリフォームがされた既存住宅を取得する場合
- ◇所有権移転登記
税率0.1%に減額

- 買取再販事業者が既存住宅を取得し、一定のリフォームを行う場合
- ◇敷地に係る不動産取得税

- ① 45,000円
- ② 土地1㎡当たり評価額×2分の1×住宅の床面積の2倍※×3%
- ①か②のいずれか多いほうを減額
- ※住宅の床面積の2倍：上限200㎡

「買って耐震」

耐震基準を満たさない住宅を取得後、耐震改修した場合、敷地にも減額措置

- ◇不動産取得税
- ① 45,000円
- ② 土地1㎡当たり評価額×2分の1×住宅の床面積の2倍※×3%
- ①か②のいずれか多いほうを減額
- ※住宅の床面積の2倍：上限200㎡

居住用財産の買換え等の譲渡損失の繰越控除

住宅の買換え・譲渡に伴い譲渡損失が生じた場合

- ◇所得税・個人住民税
最大4年間にわたり繰越控除
※譲渡損失（購入価格>売却価格）
売った年の所得よりも譲渡損失が大きい場合は、その翌年以降3年まで繰り越して所得税・住民税が軽減される。

住宅の買換え・譲渡に伴い譲渡所得が生じた場合

- ◇所得税・個人住民税
100%課税繰り延べ
※譲渡所得（売却価格>買換え価格）
譲渡所得に対する所得税・住民税への課税を、次の売却時まで先延ばしできる。

平成 30 年度 省エネ・省 CO₂ 化に向けた国の支援事業

国土交通省 http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/jutakukentiku_tk_000041.html
環境省 <http://www.env.go.jp/earth/ondanka/zeh.html>
経済産業省 http://www.enecho.meti.go.jp/category/saving_and_new/saving/zeh/

「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ZEHの実現を目指す」ために、平成30年度は、国土交通省・環境省・経済産業省が連携して、住宅の省エネ・省CO₂化に向けた支援事業が実施されます。

◆注文でも分譲でも、戸建てでも集合でも、ZEHで建てれば補助金がもらえる！

◆ただし、ZEHで建てる事業者には、BELS取得とZEHビルダー登録が必須です！

国土交通省 地域型住宅グリーン化事業

中小工務店の良質な木造住宅・建築物の供給促進への取組を補助する「地域型住宅グリーン化事業」では、高度省エネ型（認定炭素住宅、性能向上計画認定住宅、ゼロ・エネルギー住宅）への取組を新たに始める工務店を優遇し、省エネ・省CO₂化の促進が加速化されます。

※グループ公募申請は、4月開始予定

超寿命型

- ◇長期優良住宅
- ◇補助限度額 1戸当たり110万円
- ※施工経験4戸以上の事業者への補助限度額 1戸当たり100万円（掛増し費用の2分の1以内）

超寿命型・高度省エネ型に共通

- ◇地域材加算 主要構造材（柱・梁・桁・土台）の過半に地域材を使用する場合 1戸当たり上限20万円
- ◇三世同居加算 キッチン、浴室、トイレ、玄関のうち、2つ以上を住宅内に複数箇所設置する場合 1戸当たり上限30万円

高度省エネ型

- ◇認定炭素住宅
- ◇補助限度額 1戸当たり110万円
- ※施工経験4戸以上の事業者への補助限度額 1戸当たり100万円（掛増し費用の2分の1以内）

- ◇性能向上計画認定住宅
- ◇補助限度額 1戸当たり110万円
- ※施工経験4戸以上の事業者への補助限度額 1戸当たり100万円（掛増し費用の2分の1以内）

- ◇ゼロ・エネルギー住宅（ZEH）★
- ◇補助限度額 1戸当たり140万円
- ※施工経験4戸以上の事業者への補助限度額 1戸当たり125万円（掛増し費用の2分の1以内）

戸建て住宅の省エネ・省 CO₂ 化に向けた支援事業

| 担当省庁 | 補助事業名 | 支援事業のポイント | 補助金の概要 |
|-------|-------------------------------|---|--|
| 国土交通省 | 地域型住宅グリーン化事業 | 中小工務店が連携して建築するZEH | 上記 ★ |
| 環境省 | ZEH等による低炭素化促進事業 | 注文住宅におけるZEH（従来のZEH） | ◇補助金1戸当たり定額70万円 ◇蓄電池加算 3万円/kWh（上限30万円かつ、補助対象経費の3分の1） ◇定額加算 低炭素化素材使用か先進的再エネ熱利用技術を活用する場合1戸当たり上限90万円を加算 |
| 経済産業省 | 分譲建売住宅におけるZEH実証支援事業（平成30年度新設） | 分譲建売住宅におけるZEH ※購入者のきまっていない分譲住宅 | ◇補助金1戸当たり定額70万円 ◇蓄電池加算 3万円/kWh（上限30万円かつ、補助対象経費の3分の1） ◇環境省の定額加算について併用可 |
| 国土交通省 | サステナブル建築物等先導事業 | さらに省CO ₂ 化を進めた先導的な低炭素住宅 ※LCCM（ライフサイクルカーボンマイナス）住宅 | ◇補助金1戸当たり定額125万円 ◇掛かり増し費用の2分の1以内 |
| 経済産業省 | ZEH+実証支援事業 | 注文戸建て住宅・分譲建売住宅における | ◇補助金1戸当たり定額115万円 ◇蓄電池加算 3万円/kWh（上限45万円かつ、補助対象経費の3分の1） ◇環境省の定額加算について併用可 |

ZEH に有利な省エネ給湯機

コロナ プレミアムエコキュート

株式会社 コロナ

【専用HEMSで太陽光との連動も】

太陽光発電の余剰電力でお湯をつくる「太陽光発電活用モード」を搭載。HEMSに搭載のAIにより、翌日の天気予測や電力消費パターンを基に、余剰電力がある場合には、通常夜間に行う沸き上げ運転の一部を翌日の昼間にシフトします。

【NEW 入浴お知らせ機能】

この機能は、長湯によるのぼせを防止するお知らせ機能や、入浴者の状態を台所リモコンから確認できる機能です。入浴者のいつもと違う状態をご家族にお知らせ・サポートします。



商
品
情
報

バリアフリーに最適！ リフォームがしやすい！！

バードア (吊り戸用レールセット)

インテラジャパン 株式会社

インテラジャパンがブラック・ブロンズ・ステンレスの

3種類の在庫を始めました。

今後さらにデザインの種類を増やしていきます。

【人気沸騰中のドアスタイル】

「バーン」とは、英語で【納屋】や【倉庫】という意味で、欧米の農場で多く見受けられていたドアスタイルです。

近年ではアメリカ西海岸を中心に、デザイン性の高い魅せるレールを使い、室内ドアをインテリアの一部として人気沸騰中です。

☆床に段差ができないため、バリアフリーに最適！

☆レールが外付けなのでリフォームがしやすい！！



- ・ドア本体は含まれません
- ・重量制限は約90kg
- ・デザイン重視の為、密閉性のある一般のドアとはスタイルが異なります。



お問合せ先：info@interrajapan.com TEL：043-440-3177



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、
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 札幌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：〒064-0821
北海道札幌市中央区北一条西20丁目1番27号 井門札幌N120ビル3階C号
(地下鉄東西線 西18丁目駅 出口①)
電話：011-632-0035
担当エリア：北海道全域

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

春の雑草対策

寒い冬が終わりをむかえ、心躍るほかほか陽気の春が近づいてきました。

しかし、それは同時に雑草も元気になる季節でもあります。春先の雑草対策をきちんとしておかないと、夏になる頃には『お庭中雑草だらけになってしまった』なんてこともありますので雑草が繁殖する前の、この時期から対策することが重要になります。ブルズの除草、防草のお薦めアイテムをご紹介します。



Step 1 除草剤で雑草を処理しよう!

Bulls 除草剤

長期持続性+経済性

粒剤タイプ



こんな時におすすめ

- 雑草の発生を長期間抑えたい!
(草丈 30cm 以下)
- 雑草の生育期に (年 2 回以内)
- 枯始め目安: 1 ~ 2 週間
- 効果持続期間: 3 ~ 6 カ月

使用面積 (一年生雑草の場合)
内容量 950g...約 29 ~ 57 坪
内容量 5kg...約 152 ~ 303 坪
※土質・草質により異なる場合があります。

Bulls 除草剤

即効性+持続性

液剤タイプ



こんな時におすすめ

- 雑草の発生を長期間抑えたい!
(草丈 30cm 以下)
- 雑草の生育期に (年 2 回以内)
- 枯始め目安: 3 日 ~ 1 週間
- 効果持続期間: 3 ~ 4 カ月

使用面積 (一年生雑草の場合)
内容量 5ℓ...約 38 ~ 76 坪
※土質・草質により異なる場合があります。

※ Bulls の除草剤は毒物・劇物に該当しない普通物です。
農林水産省登録を取得し安全性の高い除草剤です。

Step 2 防草シート施工で防草しよう!

Bulls 防草クロスシート PRO

(耐候性 10 年)

一般的な不織布タイプシートに比べて
約 3.5 倍の引張り強度があります。

Bulls 防草クロスシート

(耐候性 5 年)



Step 3 砂利・マルチングでカバーして景観アップしよう!

Bulls 固まる防草砂

水をかけるだけで固まる砂です。色つき塗装されたコンクリートの様になるので、庭のイメージを損なうことなく雑草が生えるのを防ぎます。除草剤、防草クロスシートと併せて使うのがおすすめです。



選べる 3 色



ブラウン



ベージュ



グレー

Bulls 防草砂利

5 ~ 10cm 程度の厚みで敷き込むことで日光を遮断し、雑草の光合成を抑制します。歩行すると音がするので防犯効果も発揮します。



Bulls 防草マルチング

国産杉樹皮 100% で腐りにくく燃えにくい特徴があります。



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。

JKグループ企業紹介

JKグループ企業はグループ企業間連携でも、皆様のお役に立てるよう取り組んでまいります。

構造用集成材の製造・加工で木構造・木質化をお手伝い！

協同組合オホーツクウッドピア

北海道北見市留辺蘂町旭東 11 番地

工場全景



工場内部



集成材製造ラインの第一工場、大断面集成材やカラマツ CLT をオーダーメイド加工する第二工場、北海道プレカットセンター北見工場で製造・加工しています。



当組合は、北海道産のカラマツ・トドマツを原料に、地球環境にやさしい循環型社会形成に貢献する、構造用集成材を製造・加工しています。

製品は主に非住宅向けで、学校・集会所などの大型物件に使用される大断面集成材も生産しています。

さらに、これから広く使われていく木質材料として注目されている CLT の JAS 認定を 2017 年 2 月に取得。2015 年に当組合敷地内に建設した日本初のカラマツ CLT による建物をセミナーハウスとして、カラマツ CLT 材の普及促進のための見学等の受け入れも、行なっています。

木材は、資源の少ない日本には稀な、豊富な資源で、かつ再生が可能です。この貴重な資源を有効に活用するために、私たちは、これからも新しい試みに挑戦していきます。

CLT3 層パネル



大断面集成材



CLT セミナーハウス会議室



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

2018 年 1 月度は 66,358 戸（前年同月比 13.2% 減）で 7 カ月連続の減少となった。その内、木造住宅については 38,962 戸（同比 0.3% 減）で 7 カ月連続の減少となっている。季節調整済年率換算値は 85.6 万戸で前月比 8.6% 減、2 カ月連続の減少となった。

利用関係別では持家が 20,257 戸（同比 0.1% 増）で 8 カ月ぶりの増加、貸家は 28,251 戸（同比 10.8% 減）で 8 カ月連続減少、分譲は 17,448 戸（同比 27.5% 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 6,525 戸（同比 50.2% 減）で 2 カ月連続の減少、戸建ては 10,743 戸（同比 1.1% 減）と 4 カ月ぶりの減少となった。持家は増加したが、貸家及び分譲住宅が減少したため、全体で前年同月比 13.2% と大きく減少となった。前年同月比は東京オリンピック関連の着工が増加したため、その反動もある。

建築工法別ではプレハブが 10,600 戸（同比 7.0% 減）で 8 カ月連続の減少、2 × 4 は 8,593 戸（同比 3.4% 増）で 7 カ月ぶりの増加となった。

国内合板

1 月の生産量は 25.7 万 m³（前月比 94.7%、前年同月比 106.6%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は 24.5 万 m³（同比 94.7%、107.8%）となり、出荷量は 25.2 万 m³（同比 98.0%、107.3%）となった。出荷量は 5 カ月連続 25 万 m³ 以上と高水準を

維持しており、各社増産体制は継続している。

国内針葉樹合板

高水準の出荷が続いている。2 月以降は直需系の引き合いが多少落ち着いたこともあって木建ルートに商品がまわり始めたが、アイテムによっては未だ納期がつかないものもある。現状のメーカー在庫の少なさを考慮すると、4 月も同様の状況が続くと思われる、受注残の出荷完了には時間が掛るようである。

今後は少し落ち着いた動きになると思われるが、国内メーカーは GW 後の需要に備えるため、最低水準の在庫を適正水準まで持ち上げる必要があり、相場は維持されると思われる。

輸入合板

1 月度入荷量は 27.4 万 m³（前月比 117.9%、前年同月比 88.8%）となった。国別入荷量はマレーシアが 10.4 万 m³、インドネシア 8.8 万 m³、中国が 6.4 万 m³ となっている。

現地マレーシア、インドネシア共に原木事情は多少改善傾向には有るが、丸太出材量が例年に比べると少ない状況である。現地の通貨高もあり、まだ現地価格は変わらず強気が続いている。現在の国内市況は一服感があるものの今後の入港量を考慮すると、荷動きが出てくると状況は更に変化すると思われるので状況を常に把握することが必要と考える。

国内・輸入共に晴れの状況が続くと思われる。

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