



CONTENTS ●第40回(通算82回)ジャパン建材フェア ご案内・・・p.1 ●JK情報センター 需要動向予測調査・・・p.2 ●トップ対談・・・p.3
 ●新築住宅だけではなく! 安心を担保する 住宅瑕疵保険・・・p.4 ●JK木構造・木質化グループ 事例ご紹介「陸前高田市立気仙小学校 新築工事」第3弾・・・p.5
 ●イチオシ! Bulls: 梅雨明けシリーズ・・・p.7 ●合板のプロがおすすめするジャパン建材の商品紹介③・・・p.8 ●商品情報 ●合板天気図

第40回ジャパン建材フェア

住まい方・暮らし方 — Road to 2020 —

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、現在みなさまをお迎えする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年までに必要になるモノ(商材)やコト(情報)をジャパン建材フェアでお持ち帰りいただき、2020年に向かっていこう!」という思いが込められています。

200社超の出展メーカーブースでは、新商品・売れ筋商品などの知識を深めていただくべく、様々な趣向をこらして実演を行います。また、ジャパン建材による全部で10の提案コーナーもぜひご覧ください。

ジャパン建材の提案コーナー

「住まい方・暮らし方」コーナー

テーマ「収納」

住まい方・暮らし方コーナーとは、一人ひとりが思い描く理想の住まいと暮らしについて考えていただく場です。今回は「収納」をテーマに展示を企画しています。時代の変化とともに、多様なライフスタイルへの対応を求められている今、一番身近であり、引き渡し後に不満の声が多いのが『収納』です。お施主様の多様なニーズに答えるためのヒントを、ぜひジャパン建材フェアで見つけていただければ幸いです。



ジャパン 建材 フェア 40th

出展メーカー200社以上!!
住宅建材総合展示即売会

特価市場開催!

おかげさまで、第40回(通算82回)

2018.8.24 金 9:30am / 5:00pm / 25 土 9:00am / 4:30pm

東京ビッグサイト東展示棟 1・2・3ホール

住まい方・暮らし方
— Road to 2020 —

快速住実 快適住実 快適住実
Bulls プラスコーポレーション J-GREEN

主催: ジャパン建材株式会社 協賛: ジャパン建材会 プルズ会 JK合板会 プルズ木材会

平成 30 年度第 2 四半期 (7 月～ 9 月) 見通し

●工務店による需要予測

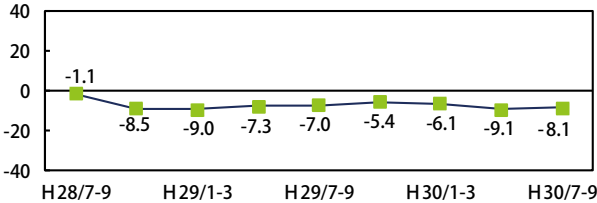
4 月に国土交通省より平成 29 年度 (4 月～ 3 月) の新設住宅着工総数は 94.6 万戸と発表された。前年度比 97.2%、直近では昨年 7 月より 10 ヶ月連続のマイナスとなった。

利用関係別では持家 96.7%・貸家 96.0%・分譲 99.7%、相続税対策などにより一昨年より 2 ケタ成長を続けてきた貸家が大きくマイナスに転じた。供給過剰による空室率や社会問題となっているサブリース問題など今後の動向には注意が必要と考える。一方で分譲、特に戸建に関しては前期比 102.3%と堅調に推移した。

平成 30 年第 2 四半期 (7 月～ 9 月) の需要予測としては、前年同期比で△ 8.1 ポイントと減少予測が多く集まったが、前回調査時から若干の回復傾向となった。地域別で見ると増加予測が減少予測を上回っているのは近畿、四国、九州の 3 地域と、前回とほぼ同様の見通しとなった。

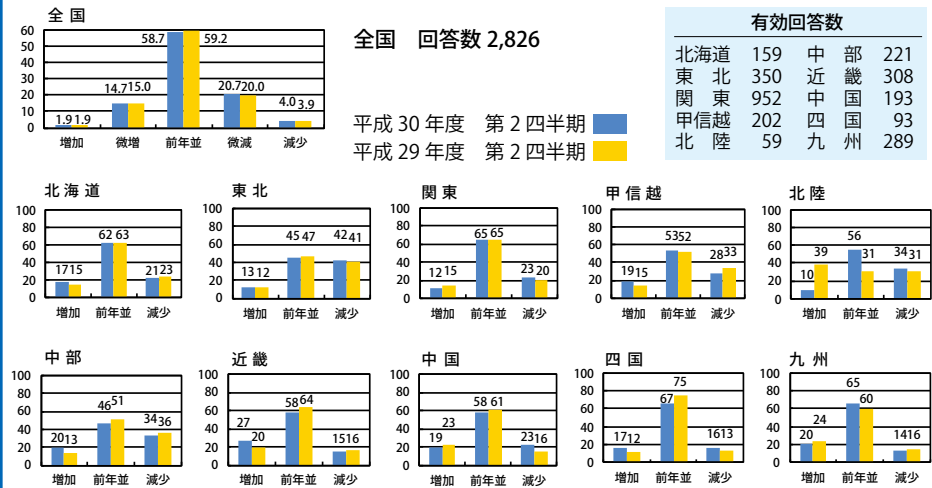
景気動向の推移

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。



地域別需要予測

「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。



昨年度より引き続き充実する国策関連に住宅ローン低金利、東京五輪を控え、円安・株価高は進み、消費者マインドは着実に上向きと期待するも、輸送コストの問題と職人不足、為替と原油価格を理由に基礎資材の価格上昇が続くなど業界環境は難しいともいえる。平成 31 年 10 月予定の消費税増税による駆け込み需要は確実に起きると予想されるが、最終的にはユーザーのニーズ・嗜好が住まいに向けられるのが重要と思われる。次回の第 3 四半期の調査では大きな期待をもって臨みたい。

調査の時期と方法

この調査は平成 30 年 4 月下旬から 5 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

主力メーカーの販売予測は前回より木質建材が大きく増加予測となった。一方で、住設機器は減少予測に寄ったのは、季節要因等によりリフォーム等の需要に一服感が出た可能性もあるが、総じてマイナス傾向が強い。

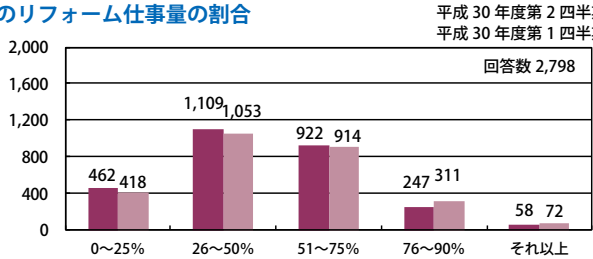
	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	14.5%	75.0%	10.5%
木質建材	23.8%	34.9%	41.3%
窯業・断熱	21.6%	54.3%	24.1%
住設機器	18.1%	56.9%	25.0%

●リフォームの現状

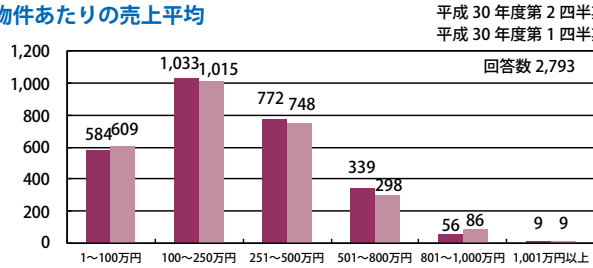
工務店におけるリフォームの現状としては、僅かながら月のリフォーム仕事量の割合は減少するも、1 物件あたりの売上平均は上昇傾向との回答が増えた。また、どのような業種と競合しているか調べた調査では、ホームセンターやインターネット販売との競合という回答で約半数となった。

いずれもユーザーに近い業種である。リフォーム・リノベーションにおいては、量より質（ニーズや嗜好、住まい方を考えた提案）が求められていることの表れではないだろうか。

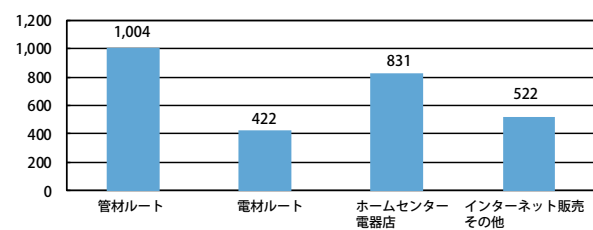
月のリフォーム仕事量の割合



1 物件あたりの売上平均



どのような業種と競合しているか



株式会社 高橋本社

代表取締役

高橋 鉄平 様

たかはし てっぺい

【プロフィール】

- 1976（昭和 51）年 東京都生まれ
- 1998（平成 10）年 日本大学理工学部建築学科卒
株式会社山善に入社
- 2004（平成 16）年 株式会社高橋本社に入社
- 2011（平成 23）年 専務取締役に就任
- 2014（平成 26）年 代表取締役に就任



【会社概要】

- 本 社 東京都墨田区東向島 1-3-4
- 創 業 1923（大正 12）年
- 会社設立 1950（昭和 25）年
- 資 本 金 1,000 万円
- 従業員数 28 名
- 年 商 24 億 9,000 万円（平成 29 年度）

- 1923（大正 12）年 高橋豊氏が家庭用品販売の高橋商店を個人創業
- 1935（昭和 10）年 建築金物を主力販売開始
- 1950（昭和 25）年 高橋邦郎氏が有限会社高橋商店を設立、社長に就任
- 1952（昭和 27）年 京橋営業所を設立
- 1955（昭和 30）年 京橋営業所を閉鎖し、墨田本店の充実化を図る
- 1970（昭和 45）年 住宅設備機器販売を開始
- 1986（昭和 61）年 株式会社高橋本社に組織変更
- 1992（平成 4）年 高橋伸昭氏が代表取締役就任
- 2000（平成 12）年 新社屋完成



私たちが本当に目指すのは 住まう人の豊かな暮らしです。

創業 95 年、地元密着で歩む

小川 ご創業の頃から、お聞かせください。
高橋 創業者は私の曾祖父、高橋豊です。関東大震災直後に家庭用品の販売を始めたのを契機に銅釜を扱うようになりました。

小川 ご創業の地は、こちらですか。
高橋 はい。私の祖父、高橋邦郎が後を継ぎ、曾祖母の遺言で建築金物販売に力を入れるようになりました。第二次世界大戦後に祖父が商売を再開し、昭和 25 年（1950）年に有限会社高橋商店を設立。当時は建築金物と家庭用品の売上が半々でした。

その後、住設機器販売も手掛けるようになり、昭和 61（1986）年に株式会社高橋本社に組織変更、総合建築資材卸店として今日に至っております。

小川 その後を高橋社長のお父様、高橋伸昭氏、お父様が亡くなられて、高橋社長が後を継がれたのでしたね。

お父様は実に明朗快活な方でしたが、高橋社長が傍で見ていらっしゃって、いかがでしたか。

高橋 私が経営者の立場に立って改めて、父は何事にも動じない、ドシッと構えていたな、と強く思いました。

小川 家では、どんなお父様でしたか。

高橋 土曜や日曜にも店に出ていたのかもしれませんが、子供の頃に遊んでもらった記憶は、あまりありません。

仕事では、仕入先様にご協力いただいて、お客様を旅行に招待する企画などを立てるアイデアマンでした。毎年 4 月に開催している当社の展示会の打ち上げをいかに盛り上げるか工夫し、仕入先様と当社社員の混成チームで対抗戦のボーリング大会も開くなど、お客様はもちろんですが、仕入先様とも遊び心をもって、社をあげて仲良くなれるように気を配っていました。おそらく、父も、楽しく仕事をしていたと思います。

次代を見据えた TNG 会

小川 TNG(Takahashi-honsha Next Generation)会は、お父様が始められたのですね。

高橋 今から約 20 年前に、地元工務店の皆様と情報を共有していかなければ、先々生き残れないのではないかと危機感をもって、初代会長を務めていただいた工務店社長と力を合わせて立ち上げたもので、現在のメンバーは 22 社です。

小川 バブル崩壊後で山一證券の倒産などもあった時期ですね。その時すでに次の時代への危機感を抱いて、新たな取組みを始めていらっしゃったということですか。

高橋 はい、後継者になられたばかりの工務店社長や、次に経営を担う若手の会という主旨でスタートしています。

余談ですが、当初参加された中には遊びの会と思っていた方もいたそうです。ところが、意外にも熱心に勉強する会だったので脱退される方もいたそうです。

小川 現在のメンバーも若手ですか。

高橋 30 代から 60 歳前の方まで幅広い年

齢層で構成されています。ですから、若手が、年配の方から事業を継承した時の話を聞けるような環境にもなっています。

また、発足当時はライバル意識が強かったそうですが、最近はお互いに腹を割って話せるようになり、会の集まり以外での情報共有や、職人さんの手配を協力し合ったりする関係に発展しています。

小川 仲間内で経営の具体的な話もできる、理想的な会になっているということですね。

高橋 まだ完成形ではありませんので、会の中で、どんなことをやりたいか、どんなことを知りたいかなど、アンケートを取って、それに基づいて意見交換を行っています。参加することで何かしらヒントや、役に立つことを持って帰ってもらえるようにしたいと、現会長とも話し合っています。

後継ぎだから名前にも「鉄」

小川 高橋社長ご自身は、修業をされた時点で、後を継ぐ覚悟をされていたのですか。

高橋 生まれた時に金物に因む「鉄」を名前にもらって、ずっと「後を継ぐんだよ」と言われながら育ち、小学生の時の将来の夢にも「金物屋になる」と書いたくらいです。その意識を持ち続け、大学では建築を学びました。

小川 帝王学として、こういうことを厳しく言われたという記憶はありますか。

高橋 思い返せば、高橋本社に入社してから、特に私には厳しかったのではないかと思います。私も、「社長の息子だからやって当然」という見方をされることを覚悟して頑張ってきました。

入社してまず、「営業開発部」という新しい部門名を入れた名刺を父から渡され、お客様ゼロの状態から新規開拓の営業を始め、飛び込みや、下職さんに同行させてもらって工務店様を紹介いただいたりしながら、徐々にお客様を増やしていきました。

入社後 7 年で専務になりましたが、仕事の内容は特に変わらず営業がメインで、数字の取りまとめ、マネジメント面はすべて父が進めていました。

小川 社長御子息であることが商談をまとめやすくしてくれたことはありましたか。

高橋 確かにそれもあったと思います。でも、私の落ち度が会社の致命傷になりかねないプレッシャーは常に感じていました。

自分の言葉で紡いだ企業理念

小川 どのようにしてマネジメントを学ばれたのですか。

高橋 父が他界するまでの半年間、入退院を繰り返していた間に「最低限こうすれば会社は回っていく」ということだけは教えてもらっていました。

小川 聞くべき人がいない場合の判断基準を、どこにおいていらっしゃいますか。

高橋 経営的には、前社長がどんな考え方だったかを思い返ししながら、自分なりに「お客様のためになっているか」というところ

に立ち返って考えるようにしています。

私が社長に就任した後、TNG 会会長が当社ホームページの刷新を勧めてくれました。その紹介で会うことができた制作担当の方から社長のビジョンを明確に打ち出すことを提案いただきました。

まず、自分の言葉で表現するための自問自答 5 項目を決め、10 日間毎日、頭に浮かぶ言葉を前日の記録を見ないで書き残していきました。その 10 日分の言葉に共通する部分をピックアップして経営理念、ビジョン、ミッションをまとめ、これらを集約して企業理念を『私たちが本当に目指すのは住まう人の豊かな暮らしです』としました。

小川 素晴らしいですね。しかも、そもそもの企業理念作成のきっかけが TNG 会会長からのホームページ刷新の提案だった、これは、お父様の「切磋琢磨して共に向上しよう」という信念に賛同された真剣なメンバーがバトンを繋いでいる証。お父様、そして TNG 会の皆様に「感謝」ですね。

高橋 はい、とても有難く思います。

おそらく、経営理念を変えなければならない時も、重視すべきことを付け加えるべき時も、きっとあると思いますが、自分たちが迷った時、即答しなければいけない場面がきた時には、まずホームページを見て確認して欲しい、と社員に伝えました。

さらに今年初の試みで、4 月の展示会開幕前に、「今日一番しなければいけないことは来場いただくお客様全員に満足して帰っていただくこと。そのために自分たちは何をすべきかを考えて行動する!」というスローガンを、スポーツの試合前のように、社員全員が手を繋いで輪になって確認し合いました。



小川 そうした機会を一つずつ重ねて浸透させていくことが大事だと、私も思います。

短期間で経営のバトンを引き継がざるを得なかったでしょうが、高橋社長が、経営的にも、人のネットワークという貴重な財産もしっかり受け止め、次代に向かっていらっしゃることに接し、とても良い形で事業継承されていると、強く感じます。

どんな住まいが快適で、どんな暮らしが豊かと言えるのか、これを愚直に追求していくことで、世の中の人々が住まいや、暮らしを通して日々の幸せを感じてもらえれば、世の中はきっと良くなるだろうという

ことを基本に、当社は『快適で豊かな住環境の創造』を企業理念に掲げさせていただいています。その原点が、高橋本社様の企業理念と共通していることはとても有難いと思いますし、そこを一緒に深掘りさせていただければと思います。

誇れる「地域一番店」であり続ける

小川 今後、挑戦したい事業領域や、未来に向けての夢を聞かせていただけますか。

高橋 お客様と競合にならない形で、やむなく廃業されるお客様の OB 顧客の皆様に、「何かあったら高橋本社に相談してね」と言っていただけるような受け皿になって、仲間の工務店様にその情報をフィードバックできるようにになれば、とも思っています。

小川 同時に、お客様が集客するためのお手伝いもできると思います。

高橋 実は、TNG 会でも、当社ホームページで集客を支援してって、TNG 会入会のメリットに繋げてはどうかという議題があがっています。

小川 販売店さんにはその資力がおありでしょうから、当社のインフラも活用いただいて、ホームページに限らず、SNS で、例えば見学会情報なども発信して拡散する、そういう方法もあるかと思います。

高橋本社様がこれから伸ばしていきたいのはどのようなことですか。

高橋 基本的には、お客様の数を増やしていきたいと思っています。

住まいづくりに必要な建築資材・住設機器の卸だけでなく、躯体、プレカット、ALC 工事、板金工事、サッシ、スチール工事などを受注しています。さらに設備・電気工事への取組みの必要性を感じています。

小川 そこは当社の課題でもあり、全ての資材が扱えるようにしたいと思っています。

規模感については、いかがですか。

高橋 現在の年商は約 25 億円ですが、社員が 28 名に増えているので、社員一人当たり 1 億円をベースに 28 億円にもっていきたいですし、人も増やしていきたいと思います。

小川 人の確保はできていますか。

高橋 幸い紹介や、地元の方の縁で入っていますが、仕事があっても対応できないという状況に陥らないように、さらに若い人を増やしていきたいです。

今、専務取締役で頑張ってくれている弟、拓馬が、私とは性格が全く違うので、互いに補い合って役割分担できています。父から「兄弟でしかできない事業の仕方で基盤を築くように」と言われましたが、そこに向かって一緒に頑張って、歴史に恥じない、常に「地域一番店」であり続け、後の世代へ繋げていきたいと思っています。

そして、当社の若い人たちが、自分の会社のことを外で胸を張って自慢できる、やり甲斐を感じてもらえる会社にしたいです。

小川 微力ながら、私たちもお手伝いができるように頑張りたいと思います。

引き続き宜しくお願いいたします。
本日はありがとうございました。

新築住宅だけではない！

安心を担保する 住宅瑕疵保険

リフォームを行った際の検査と保証がセット！

リフォーム瑕疵保険

特 徴

保険加入事業者公開

リフォーム瑕疵保険へ加入する事業者様は、保険法人[※]へ事業者登録をすることが必要となります。各保険法人では登録された事業者について、保険利用件数などの情報も公開します。

質の高い施工を確保

リフォーム瑕疵保険では、リフォーム工事の施工中及び施工後に、第三者検査員による現場検査を実施します。これにより、質の高い施工が確保されます。

万が一の時にも安心

リフォーム瑕疵保険では、後日工事に欠陥が見つかった場合に、補修費用等の保険金が事業者（事業者が倒産の場合は発注者）に支払われ、無償で直して貰うことが可能です。

※保険法人

住宅瑕疵担保責任保険法人のことを表します。国土交通大臣が指定した住宅専門の保険会社で、5 法人が指定されています。事業者は、この中から保険法人を自由に選択して保険契約を締結することが可能です。

保険の対象となる住宅

住宅の一部または住宅と一体となった設備にかかる**増築・改築・補修工事**が対象です。

- ・築年数や構造、工法は問いません。
- ・共同住宅等の場合は、一定の条件があります。
- ・構造体力上主要な部分に係る工事を実施する場合は、新耐震基準に適合していること。
- ・保険法人が定める設計施工基準に適合している工事であること。

新築の瑕疵保険とココが違う！

新築瑕疵保険と異なる点もありますので、保険の説明・保険の契約・保険を利用する際には注意が必要です。

① 保険期間

新築の瑕疵保険は「引き渡し後 10 年間」と定められていますが、リフォーム瑕疵保険は**工事部位によって異なります**。保険の始期日は「工事完了確認日」になります。転売する際、次の所有者に引き継ぐことはできません。

- 1) 構造耐力上主要な部分が基本的な耐力性能をみたさないこと ……5 年間[※]
 - 2) 雨水の浸入を防止する部分が防水性能を満たさないこと ……5 年間[※]
 - 3) 上記以外の部分が、社会通念上必要とされる性能を満たさないこと…1 年間
- ※ただし、1) 2) の部分に発生した瑕疵が 3) の部分に発生した瑕疵に起因する場合は 1 年間

② 保険価格

新築の瑕疵保険は「建物の延床面積」で保険料が決まりますが、リフォーム瑕疵保険は**リフォーム工事部分の請負金額や申し込むプランで料金が異なります**。詳しくは、各保険法人にお問い合わせください。

③ 事業者登録

新築の瑕疵保険は「建設業の免許を持っている事業者はほぼ義務」となっていますが、リフォーム瑕疵保険はあくまで「任意」です。そのため、事業者登録・更新に費用がかかります。この点は、各保険法人によって異なります。

住宅事業者様にはすっかりおなじみとなった「住宅瑕疵（かし）保険」ですが、皆さま「新築住宅だけ」と思っておりませんか？実は住宅瑕疵保険には、「リフォーム瑕疵保険」と「既存住宅売買瑕疵保険」も存在しています。

国の動きは「リフォーム市場の活性化」「中古住宅市場の活性化」へシフトしていることは、ご存じかと思います。国の動きとこれらの瑕疵保険って、意外と繋がりが強いこと、ご存じでしたか？これらの瑕疵保険制度を理解して、お仕事に活用していきませんか？

中古住宅の検査と保証がセット！

既存住宅売買瑕疵保険

特 徴

安心が確保された既存住宅売買が可能

既存住宅売買瑕疵保険に加入するためには、住宅の基本的な性能について専門の建築士による検査に合格する必要があります。これにより中古住宅を購入しようとお考えの方に安心が担保された住宅の取得が可能となります。

万が一の時にも安心

後日、売買された中古住宅に欠陥が見つかった場合でも、補修費用等の保険金が事業者（事業者が倒産の場合は発注者）に支払われます。

「既存住宅売買瑕疵保険」には 3つのパターンがある！

	A パターン	B パターン	C パターン
どんな時に活用するか？	宅建事業者様が売り主となって、既存住宅を売買される場合	宅建業者が仲介会社となって、既存住宅の個人間売買を媒介される場合	既存住宅の個人間売買において、当該住宅に対し検査会社が検査を行い、保証される場合
被保険者	宅建業者様	宅建業者様	検査会社様
売主様	宅建業者様	個人	個人
買主様	個人	個人	個人
名称 ※保険法人によって名称は異なります	・宅建業者売主型 ・宅建業者用 ・買取再販コース	・仲介業者保証型 ・個人間用・仲介事業者コース ・仲介会社コース	・検査機関保証型 ・個人間用・検査事業者コース ・検査会社コース

保険の対象となる住宅

以下の項目を両方とも満たす住宅が対象です。

- ・実際に住んだことのある住宅、または工事完了日から起算して 2 年を経過した住宅^{※1}
- ・新耐震基準等に適合することが確認できる住宅^{※2}

※ 1…住宅瑕疵担保責任保険に係る住宅を除く

※ 2…新築以降に増改築を行っている場合や耐震改修・構造耐力上主要な部分の工事を行っている（行う）場合は、改修後に建物全体として新耐震基準等に適合することが確認できる住宅に限ります。

新築の瑕疵保険とココが違う！

リフォーム瑕疵保険と同じように、新築瑕疵保険と異なる点もあります。保険の説明・保険の契約・保険を利用する際には注意が必要です。

① 保険期間

新築の瑕疵保険は「引き渡し後 10 年間」と定められていますが、**既存住宅売買瑕疵保険は保険期間が異なります**。保険の始期日は「売買契約による引き渡し日」となります。保険の種類によって保険期間が異なります（1 年間・2 年間・5 年間）のでご注意ください。

② 保険価格

新築の瑕疵保険は「建物の延床面積」で保険料が決まりますが、既存住宅売買瑕疵保険は「**延床面積**」「**保険期間**」「**限度額**」「**申込タイプ**」で料金が異なります。詳しくは、各保険法人にお問い合わせください。

③ 事業者登録

新築の瑕疵保険は「建設業の免許を持っている事業者はほぼ義務」となっていますが、リフォーム瑕疵保険はあくまで「任意」です。そのため、事業者登録・更新に費用がかかります。この点は、各保険法人によって異なります。

JK 木構造・木質化グループ 事例ご紹介

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。

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

陸前高田市立気仙小学校 新築工事 第3弾 ～普通教室棟・上棟式～

6月号に引き続き、「陸前高田市立気仙小学校 新築工事」では、普通教室棟を施工中です。全体の工事は約半分程度進んでおり、6月1日に「普通教室上棟式」が執り行われました。

陸前高田市気仙小学校は、津波により全壊となるなど甚大な被害を受け、長部小学校も地震により耐震性能が低下する等の被害を受けました。そこで小学校の統合化を目指し、「陸前高田市立気仙小学校」として建設がスタートしました。

普通教室・特別教室・体育館・ホール・屋外倉庫棟からなる建物です。元請は株式会社佐武建設、ジャパン建材は木質構造部分の工事までを請け負っております。

カラ松集成材（岩手県産）杉集成材・無垢材（陸前高田市産）を使用しております。また一部屋根にはJパネルを採用、軒・天井の表し仕上げもあります。集成材製造・加工・施工図はグループ会社の秋田グルーラムが担っております。

普通教室棟には通常の構造材（柱・梁）に加えて集成材の大版が採用されています。完成時は露出部分が少なくなりますが珍しい採用例です。

上棟式では石膏ボードの壁に小学校の各学年全生徒が名前をサインし、母校に自分たちの思いを刻みました。また、4月から中学に進学した卒業生による梁材に名前を記入したイベントも行い、地域では話題の多い建設現場となっています。

今後のジャパン建材の工事予定としては体育館棟・ホール棟屋根部分及び屋外倉庫棟です。梅雨に入り、じめじめした気候と暑さが続く現場ですが、子どもたちや地域の方々と一緒に作りあげる現場は活気とあたたかさがあふれる空間となっています。



「普通教室上棟式」にて生徒がサインをした石膏ボード壁



現場名：陸前高田市気仙小学校新築工事
所在地：陸前高田市気仙町（今泉地区土地区画整理事業地内）
用途：学校（各種教室・体育館他付帯設備）
施主：陸前高田市
元請：株式会社佐武建設
設計・監理：綾井・土屋・IEE 設計企業体
木部 施工：ジャパン建材株式会社 木構造建築課
構造・規模：W・RC・一部S、地上2階
延床面積：延床 4,561.27㎡、建築面積 3,955.85㎡
使用材料：集成材（製造加工：秋田グルーラム株式会社）
米松・カラ松（岩手県産）・杉（陸前高田市産）

出隅専用石膏ボード加工品 コーナーボード

チヨダウーテ 株式会社

【施工性向上】

出隅部材の加工、補強材貼り付け、パテ処理が全て不要となるため、出隅部分の施工性が向上します。

【美しい仕上がり】

出隅の表面が石膏ボードの原紙で覆われているため、クロスのひび割れを防ぎ美しい仕上がりが続きます。パテ処理不要なため、パテ痩せによるクロスの浮きも防ぐことができます。

【丸い角で安全】

角の丸みは、2Rと15Rの二種類を揃えています。15Rを使用すると出隅部分が丸みを帯び、角に衝突した際の衝撃を和らげます。小さいお子様やお年寄りがいらっしゃるご家庭のより安全な環境に貢献します。



コーナーボードは、今までありそうで無かった出隅用一体型石膏ボードです。コーナーボードをビスで下地に留めつけるだけで部屋の出隅部分を簡単に施工することができます。(出隅部分のパテ処理不要)
表面の石膏ボードの原紙が角部分を覆っているため、経年劣化によるクロスのひび割れを防ぎます。



超軽量・安全安心・くっきり＆自然な色に映る リフェクスミラー

株式会社J. フロント建装

【超軽量なので女性でも楽々持ち運べます】

一般的なガラス鏡の約1/6の軽さなので、女性や高齢の方でも手軽に移動できます。大型ミラーでも、とても軽量で設置場所を選ばず取付ラクラク！



【安全安心な素材だから倒れても割れません！】

強い衝撃を受けても破片が飛散しないため、安全にお使いいただけます。学校やスポーツ施設などでも多く活用されており、また東日本大震災以降は、『割れない姿見』として注目されています。



【従来の鏡よりもくっきり＆自然な色に映るので 姿見に最適です】

通常の鏡はその厚みによって、映像が二重にダブって見えます。また、ガラスに含まれる鉄分により、映る色に緑が混ざってくすんでしまいます。『リフェクスミラー』には、超高透明な高性能フィルムが採用されているため、二重映りせず鮮明に、なおかつ自然な色合いを再現します。



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

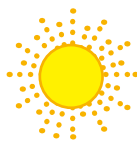
貸金業登録番号 関東財務局長(1)第01508号
日本貸金業協会会員 第005893号



イチオシ! Bulls

Bulls

梅雨明けシリーズ



6月の梅雨が明けると、暑い暑い夏がやってきます。

夏は日差しが強いので、しっかり遮熱・断熱を施さないと室内空間が高温になってしまいます。

また、日本の夏は湿度が高いので、気温だけでなく、室内の湿気にも気をを使う必要があります。

今回の「イチオシ! Bulls」では、そんな暑い夏を快適に過ごすための商品をピックアップします。是非この機会に、特徴を覚えましょう!

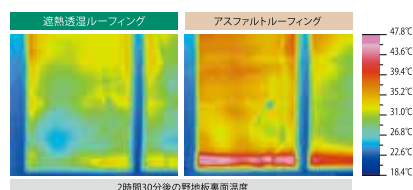
遮熱透湿ルーフィング

夏は太陽高度が高いので、直上から容赦なく日射熱が降り注ぎます。屋根の日射熱対策を怠ると、室内空間はすぐ高温になってしまいます。

「遮熱透湿ルーフィング」は、野地板裏面の温度を約6～8℃低減し、室内が高温になるのを防ぎます。

また、防滑性に優れ、重さもアスファルトルーフィングの約1/3です。

野地板裏面温度を6～8℃低減

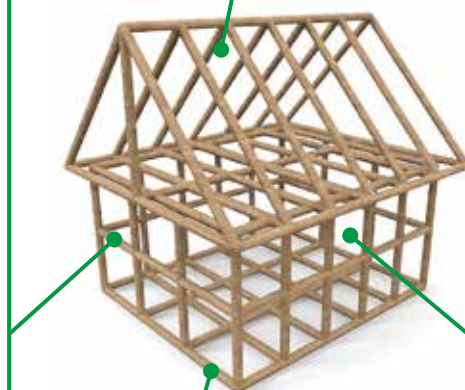
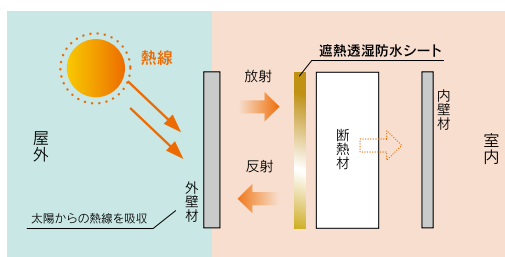
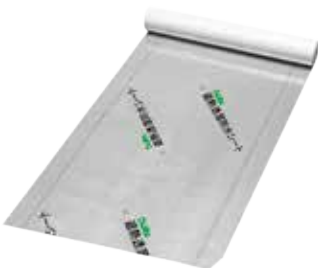


遮熱透湿防水シート

「遮熱透湿防水シート」は、壁用の透湿防水シートに遮熱機能を付加した商品。

外壁材の放射熱をアルミ蒸着層が反射することで、断熱材が吸収する熱を減らし、室内側への熱の侵入も防ぎます。

室内の温度上昇を防ぐので結果的に冷房効率UPや省エネに繋がります。

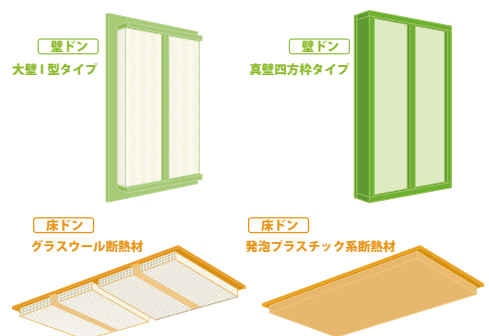


断熱材施工の
工期短縮に!

neoma jupii (ネオマジューピー)

住まいの温熱環境を快適に保つためには、断熱性能を上げる必要があります。

「neoma jupii」は、熱伝導率が0.020w/(m-K)で、薄くても高いレベルの断熱性能を発揮します。

木造住宅用省力化パネル
壁ドン / 床ドン

「壁ドン」「床ドン」は、耐力壁や断熱材を専門の工場パネル化した商品。

柱と柱の間にだけ入れ込むだけの簡単施工なので、現場の工期短縮に役立ちます。

また、フルオーダーメイドにて作成を行っているため、金物との干渉部など、複雑な部分にも対応が可能です。

床下調湿材フレッシュドライ
敷き込みタイプ / マットタイプ

敷き込みタイプ

マットタイプ

床下は、暮らしの快適度を左右する重要な部分。しかし、実際の生活空間ではないために、その環境改善の重要性は見落とされがちです。

「フレッシュドライ」は、吸湿効果で湿度が高いときは空気中の湿度を吸い、乾燥したときは溜めていた湿度を吐き出して、床下の空気環境を調整します。

合板のプロがおすすめする
ジャパン建材の商品紹介 ③

エコブランド J-GREEN

今月のおすすめ商品は **アスペン樹種 JAS 構造用合板**

広葉樹・針葉樹ハイブリッド合板としてコアに国産杉、表裏フェイスバックをアスペン（ロシア）で仕上げ針葉樹構造用合板と南洋材構造用合板の中間商品（価格帯、曲げ強度）として展開しております。

世界的な森林認証（FSC）を取得し、環境に配慮した合板です。表層を全面補修（目止め処理）し白系で綺麗な仕上がりとしております。

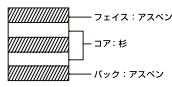
JAS 構造用合板 2 級 B-C 等級にて南洋材と同じ区分等級にしており、高騰する東南アジアの構造用合板との比較にて価格優位性が高く供給量が増えております。

クリーンウッド法対応、ESG 投資（環境（Environment）、社会（Social）、企業統治（Governance））に配慮している企業を重視・選別して行う投資が企業に求められる時代の中、ジャパン建材は積極的に森林認証品の供給に努めますので、よろしくお願いいたします。



規 格

12mm×910×1820
5 フライ



フェイス：アスペン
コア：杉
バック：アスペン

特 長

軽量・加工性

主 な 用 途

耐力面材

【12mm×3×6 構造用合板 比較表】				
	日本農林規格（JAS） 構造用2級	南洋材構造用合板	針葉樹構造用合板	アスペン構造用合板
ホルムアルデヒド放散量	平均値 0.3 mg/L 最大値 0.4 mg/L	平均値 0.1～0.2 mg/L 最大値 0.1～0.2 mg/L	平均値 0.07 mg/L 最大値 0.09 mg/L	平均値 0.03 mg/L 最大値 0.06 mg/L
接着剤		フェノール系	フェノール系	フェノール系
曲げヤング係数 (GPa)	4.0 以上	平均値 10.25	平均値 7.6	平均値 8.1
接着強度 (MPa) ※せん断強さ	0.7 以上	平均値 1.2	平均値 0.8	平均値 0.8
木部破断率	全試験片の木部破断率 平均値が 80%以上 ※但し、JAS規格は針葉樹のみ	平均値 100%	平均値 90%	平均値 99%

※上記数値は参考値です。試験値であり保証値ではありません。

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

商品情報掲載、商品施工実績あれば是非ご提供を宜しくお願い致します。

商品のお問い合わせは最寄りの当社営業所までご連絡をお願いします。



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 4 月は 84,226 戸（前年同月比 0.3%増）で 10 カ月ぶりの増加となった。その内、木造住宅は 45,213 戸（同比 0.1%増）で 10 カ月ぶりとなった。季節調整済年率換算値は 99.2 万戸で前月比 10.9%増、先月の減少から再びの増加となる。

利用関係別では持家が 23,289 戸（前年同月比 1.9%減）で 3 カ月連続の減少、貸家は 35,447 戸（同比 2.1%減）で 11 カ月連続の減少、分譲は 24,904 戸（同比 5.0%増）で先月の減少から再びの増加となった。分譲の内訳はマンションが 12,350 戸（同比 2.1%増）で先月の減少から再びの増加、戸建ては 12,324 戸（同比 7.1%増）と 4 カ月ぶりの増加となった。持家及び貸家は減少したが、分譲住宅が増加した為、全体で前年同月比 0.3%の増加となった。

建築工法別ではプレハブが 9,879 戸（同比 10.8%減）で 11 カ月連続の減少、2×4 は 10,189 戸（同比 0.6%増）で 3 カ月ぶりの増加となった。

国内合板

4 月の生産量は 27.0 万 m³（前月比 97.7%、前年同月比 102.4%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は 26.0 万 m³（同比 97.6%、103.2%）となり、出荷量は 25.1 万 m³（同比 99.6%、99.5%）で在荷量は 12.8 万 m³台まで回復した。

国内針葉樹合板

市況は若干落ち着いた動きになっているが、需給バランスは取れている。在荷量は約 2 年ぶりに 12 万 m³を超えたが、フローア合板など生産アイテムが多様化

する現状では決して充分ではなく、生産量の 0.47 カ月しかない状態なので、増産体制を維持し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

4 月度入荷量は 26.7 万 m³（前月比 132.0%、前年同月比 113.9%）となった。国別入荷量はマレーシアが 9.4 万 m³、インドネシアが 9.2 万 m³、中国が 6.2 万 m³ となっており、若干予想を上回る入荷となった。

内訳をみると、中国、ベトナムにて対前月比で約 3.5 万 m³増加しており、マレーシア、インドネシアからは平均的な入荷量の実態であると言える。

シッパーへの丸太入荷量が絞られ契約残の消化もある程度進み、他国引き合いもピークは過ぎたが、堅調にある。ハリラヤ終了後キャンプ地からの丸太入荷増によって 7 月、8 月の合板オファー価格は軟化する見方も多いが、丸太の取引において合板シッパーに価格主導権はなく、出元伐採業者主導の丸太相場が決定されており、引き続き強含みでの合板提示価格は続いていくと予想する。

またマレーシア・サバ州では、原木輸出が一時禁止が打ち出したことで、今後の原木状況の不透明感が強まっており、伐採禁止が長期化すれば価格上昇や品薄なども考慮し、更に間接的にサラワク州の供給タイトに繋がる懸念される。

現在の国内市況は一服感があるものの需要増加で荷動きが出てくると状況はすぐ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。