



CONTENTS ●第40回(通算82回)ジャパン建材フェア 住い方・暮らし方 ROAD to 2020 特集 会場MAPでご案内 ジャパン建材提案コーナー…p.1
●住まい方・暮らし方コーナー／●IoT未来型住宅提案コーナー…p.2 ●快適住実の家コーナー…p.3 ●Bullsコーナー…p.4 ●今回の聴きどころ…折込ページ ●トップ対談…p.5
●ジャパン建材プライベートブランド J-GREEN 新商品発表／●快適住実の家9月開催セミナーのご案内…p.7 ●木材のプロがおすすめするジャパン建材の商品紹介／●合板天気図…p.8 ●商品情報

JAPAN
KENZAI
FAIR 40th

住まい方・暮らし方 — ROAD to 2020 —

8.24 〔金〕 9:30am
5:00pm

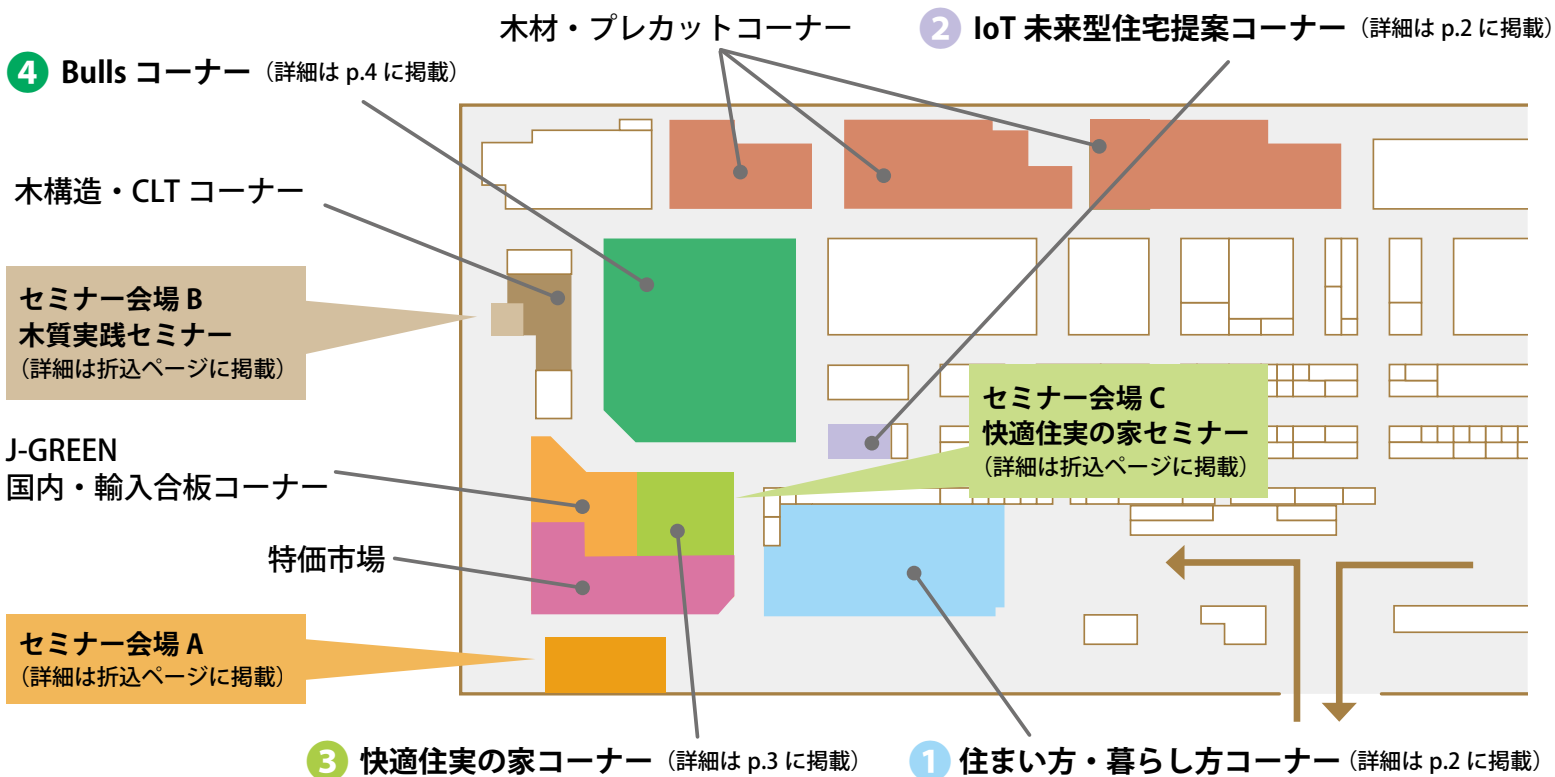
25 〔土〕 9:00am
4:30pm

東京ビッグサイト
東展示棟1・2・3ホール

住まいづくりにおいて大きな転換期となる2020年。「住まい方・暮らし方 ROAD to 2020」には「2020年に必要となるモノ(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。当展示会を通して、2020年以降の住まいと暮らしがどのような変化を迎えていくのか、皆さまと一緒に考え歩んで行きたいと思います。スタッフ一同、皆さまのご来場を心よりお待ちしております。

会場MAP 東京ビッグサイト東展示棟1・2・3ホール



1 住まい方・暮らし方コーナー

住まい方・暮らし方コーナーとは、一人ひとりが想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。
 毎回テーマを決めて、住宅における様々な考え方を展示しています。「住まい」と「暮らし」は切り離すことができない存在。
 ジャパン建材フェアでお買い上げいただく商品（モノ）とともに、住まいづくりに関する情報（コト）をお持ち帰りください。

テーマ Do you know 収納？

消費税増税・省エネ基準の義務化・オリンピック需要の終了…。
 2020 年以降、私達を取り巻く住宅業界は大きな変化を迎えます。時代の流れにともな
 なって、お施主さまの求める住まい方・暮らし方も変化してきます。
 そのとき、今までと変わらずに仕事を取り続けることができるでしょうか…。

住まい方・暮らし方コーナーではそんな時代の流れにともな
 った、これからの住まいについてみなさまと一緒に考えてきました。

「なぜ、収納？」そんな風に思われるかもしれません。

今までは家を建てる時、洋室にはクローゼット、和室には押入れをいれて…と、
 当たり前のように提案してきました。
 ですが、時代の変化とともに当たり前は当たり前ではなくなっています。
 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『収納』にスポットをあてます。

「〇〇部屋ではなにをしている？」

「どれだけのモノがある？」

「そのために必要な収納って？」

「どうやって提案する？」

一人ひとりの「暮らし」を考えて提案をすることで、使いやすさはもちろん、
 「暮らし」に楽しさをプラスして、「ここをお願いしてよかった！」と思っ
 てもらえるように。そんな思いで今回、住まい方・暮らし方コーナーでは
 『収納』をご提案します。

住まい方・暮らし方コーナー 連動セミナー 「なぜ？我が家の収納に不満が多いのか」

住友林業クレスト(株)
 インテリアコーディネーター 岸 直子

2 IoT 未来型住宅提案コーナー

今回の展示ブースでは、目玉として、YKK AP 未来ドア「UPDATE GATE」
 の展示を行います。出かける前にドア本体で交通情報や天気を伝えたり、
 顔認証によって人を判別しドアを自動開閉したり、介護サービスや宅配
 業者とのやり取りなど社会課題の解決にも貢献する商品です。
 また、スマートスピーカーを通じ、家電の制御・天気や交通情報・ニュー
 ス・音楽など生活に関わる物を音声で操作し、センサー・カメラを通じ
 建材とつながることで見守り等のホームセキュリティシステムを体験し
 ていただくことも出来るブースとなっております。
 様々なモノがインターネットを介して繋がり、私達の生活を便利で快適
 なものにしてくれる、少し先の進化する住宅をご体感ください。



YKK AP 未来ドア「UPDATE GATE」

3 快適住実の家コーナー



魅せます！
〈リーディング工務店〉のチカラ

当コーナーでは、『快適住実の家』の会員である東日本エリア 10 社のリーディング工務店様をピックアップし、成功の秘訣やこだわりなどを体感頂き、皆様にもリーディング工務店を目指して頂ける場を設けています。また、〈営業支援〉と〈国策対応〉の二つを軸に、工務店様の集客からアフターメンテナンスまで家づくりに係る全ての業務を支援する『快適住実の家』のサービスについて、ご紹介します。

1 リーディング工務店の成功事例紹介ブース

東日本エリア 10 社のリーディング工務店の成功の秘訣、こだわり、成功事例などをパネルや映像を通して学べる体感型の特設ブースです。『快適住実の家』が工務店様にどのようなサービス提供をし、工務店様がどのように活用しているかなど、皆様の経営に活かせる情報が満載です。

(株)藍舎 千葉県市原市 代表取締役 露崎 玲様		(株)石塚工務店 茨城県筑西市 代表取締役 石塚 一様		(株)市理 埼玉県所沢市 代表取締役 市川 良明様 (左) 6代目 市川 寛樹様 (右)		(株)桜建築事務所 神奈川県愛甲郡 代表取締役 熊坂 利幸様		(株)佐藤工務店 神奈川県相模原市 代表取締役 佐藤 真様	
豊木材(株) 神奈川県平塚市 代表取締役 望月 靖友様		(株)アスカ創建 新潟県上越市 代表取締役 布施 勝彦様		(株)堤坂工務店 静岡県島田市 代表取締役 堤坂 大介様		(有)三和建設 北海道網走郡 常務取締役 羽田 直哉様		(株)ダンホーム 北海道河東郡 代表取締役 松嶋 一視様	

パネルディスカッション 『リーディング工務店に聞く “受注獲得” のポイント』

8/24 (金) ① 11:30 ~ 12:30 ② 14:15 ~ 15:15 8/25 (土) ① 11:30 ~ 12:30 ② 14:15 ~ 15:15

- PR に力を入れ始めたきっかけは？
- PR で気を付けていることは？
- 他社との「差別化」をどう考える？

- 『快適住実の家』で現在活用しているサービスは？
- 『快適住実の家』に期待することは？
- リーディング工務店が徹底討論 !!



2 『快適住実の家』特別セミナー



今回のセミナーは〈営業支援〉を特集！
集客のコツや WEB を活用した営業戦略のノウハウ
等受注に繋がる最新情報を解説します。

3 『快適住実の家』クイズラリー



～クイズに答えて商品をゲットしよう！～
クイズラリーを通じて、『快適住実の家』のサービス
やリーディング工務店について学んでもらう企画
です。全問正解の方には、最大 1 万円 Quo カード
をプレゼント !!

4 各業界のプロによる相談コーナー



マーケティングや住宅資金相談など営業支援サービスから、設計・申請サポートやアフターメンテナンスなど後方支援サービスまで各業界のプロがテーマごとに相談会を実施しています。

4 Bulls コーナー

新商品や当日限りの特価品など役立つ商品や企画を取り揃えてご提案いたします。
ご来場の際は、是非お越しください。

ブルズパック



Bulls 商品を大特価で販売する企画「ブルズパック」。すぐに使えるお得な組合せ商品です。ご利用シーンに合わせた「パックプラン」とお好きなものをお選びいただける「セレクトプラン」をご用意しています。

特価コーナー



LED 照明を中心に価格にこだわった当日限定の特価コーナーです。数量限定で特別価格にてご提供します。只今、売れ筋商品から選定中ですので当日までお待ちください。LED で明るく光ったタワーが目印です。

職人コーナー



デザイン性の高い安全靴やヘルメットをご紹介します。毎日身につけるものだからこそ、機能性だけでなくデザインにもこだわってみませんか？前回からアイテムを追加してお待ちしております。

バリアフリーコーナー



これから訪れる超高齢化社会を見据えて、バリアフリー商品をご提案します。家庭内での事故は、交通事故よりも多いと言われています。早めにブルズバリアフリー商品で対策をしておきましょう。

躯体コーナー



「Bulls 商品で家が建つ」をコンセプトにしたゾーン。外壁から居住スペース、人目に触れないところまで、全て Bulls 商品のみで揃います。快適に過ごすための高品質商品を、価格を抑えてご提供します。

収納充実コーナー



住まい方・暮らし方コーナーのテーマ「Do you know 収納？」との連動企画。多様なライフスタイルへの対応を求められている今、お施主さまのライフスタイルに合わせた、さまざまな収納製品をご提案します。

株式会社 讃商

代表取締役社長

増田 勝 様

ますだ まさる

【プロフィール】

昭和 45（1970）年 香川県高松市に生まれる
平成 5（1993）年 順天堂大学を卒業
不二サッシ株式会社に入社
平成 11（1999）年 株式会社讃商に入社
取締役役に就任
平成 14（2002）年 代表取締役社長に就任



【会社概要】

本 社 香川県高松市林町 91-1
創 業 昭和 32（1957）年
設 立 昭和 41（1966）年
資 本 金 5,000 万円
年 商 18 億 3,000 万円（平成 29 年度）
従業員数 51 名

昭和 32（1957）年 増田明氏が増田ガラス店を個人創業
昭和 41（1966）年 株式会社増田ガラスを設立
昭和 45（1970）年 住宅用アルミサッシ販売開始
昭和 48（1973）年 株式会社讃商に商号変更
昭和 57（1982）年 現本社地に本社統合工場完成
平成 15（2003）年 住設部門を開設
平成 16（2004）年 香川県社会人サッカーリーグに加盟
平成 24（2012）年 株式会社アトリエ住まいる設立（出資 100%）
平成 26（2014）年 エンジニアリング部開設
有限会社サニー商事を子会社化（出資 100%）



トータルマテリアルサプライヤーとして、商品力・技術力・対応力で、お客様に満足をお届けします。

ガラスからトータルマテリアルへ

小川 ご創業からお話を聞かせてください。
増田 私の父、増田明が増田ガラス店を創業し、昭和 41（1966）年に株式会社増田ガラスの社名で会社を設立して、その 4 年後に住宅用アルミサッシの販売を始めました。

さらに昭和 48（1973）年には株式会社讃商に商号を変更して、この年にビル用アルミサッシの販売も始めました。それが、その後の業容拡大のきっかけになりました。
小川 当時の売上はどのくらいでしたか。

増田 年商 3 億円、従業員 10 名くらいだったと思います。その後、昭和 57（1982）年に創業地の多賀町から現本社地に移転し、昭和 58（1983）年には ALC など外壁材事業にも着手。さらに、私が社長就任の翌年、住設部門を開設してキッチンなどの住設機器の扱いも始めました。
小川 第 1 次オイルショックの年に株式会社讃商に改称、時代が変わる節目を業容拡大のチャンスと捉えて今日まで成長を続けてこられたんですね。

増田 ですが、住設部開設当初は充分な販売ノウハウがなく、11 年ほど前からジャパン建材さんにお手伝いいただくようになって黒字化することができました。
小川 その頃からご愛顧いただいているということですね。ありがとうございます。

入社 3 年で社長に就任

小川 増田社長は、他社で修業後、こちらに入られたのでしたね。
増田 はい、6 年間、不二サッシさんと勉強させていただきました。

当社は、平成 4（1992）年、私が 21 歳の時に父が急逝したため母が会長になり、それまで専務だった佐々木英明が二代目社長に就任しました。その 5 年後に塚田倅彦が三代目社長に就任しましたが、私が入社 3 年目の時に塚田が体調を崩したため、僅か 1 カ月間の引継ぎでバトンを受け取ることにしました。

小川 家業を継ぐことを前提に社会経験も積まれていたとはいえ、ご苦労もあったかと思えます。

増田 私は営業畑出身で経理には疎いほうでしたが、幸いだったのは、塚田前社長が経理畑で、一緒に仕事をした 3 年の間に財務の勉強をさせてもらっていたことです。

また、入社後すぐに取締役の立場で経営会議にも出させてもらっていたので、自分が社長なら、こうしたい、ここを改革したいといったイメージは描いていました。
小川 就任時の売上はどのくらいでしたか。
増田 引き継いだ平成 14 年度は 16 億円台で初の赤字決算で、倒産してしまうのではないかとところからのスタートでした。

正直、苦しかったですが、それ以上に社員たちは不安だったと思います。その危機感があって、改革したいという私の考えも社員に受け入れてもらえ、社員みんなの「乗り切ろう!」というベクトルが合い、頑張ってくれたからこそ今があると思います。お

かげさまで就任初年度に 19 億円まで V 字回復できて、自信ができました。

私が 32 歳で社長に就任した時、社員 50 名のうち私より若い社員は 6 名でしたので、先々を考えて若い人を採用してきました。父の代からあって一時活動を休止していたサッカー部も再開し、社長就任後に香川県社会人サッカーリーグに加盟したことで、讃商とサッカーの関係が地元で認知され、サッカー部出身の若い人たちに入ってもらうことができました。

小川 それが、今の元気の源にもなっているんですね。
増田 おかげさまで今期は年商 20 億円、安定した売上で推移していますが、常に危機感をもっています。

アメーバ経営を実践

小川 増田社長は、経営者としてのベースをどこにおいていらっしゃいますか。
増田 父を早くに亡くし、経営を教わる先生がいなかったので、29 歳の時に稲盛和夫さんの盛和塾に入りました。
小川 ベースはそこにあったんですね。経営への芽生えがあり、経営者としての心構えや経営手法を学び、自らを鍛えていらっしゃったということですね。

増田 その中で、事業部の部門別採算制度による経営手法「アメーバ経営」を学び、当社の間接部門社員の経費意識が低いように感じました。そこで、営業が契約した売上額に対する社内経費分として積算担当や建材配送組立担当に割り振りました。さらに社員の 9 割に個人利益目標をもたせ、費やした時間で実績額を割った金額 3,000 円（1 時間あたり）を目指すようにしました。これでコスト意識は随分変わったと思います。

小川 経営理念と社訓も、増田社長がまとめられたのですか。

増田 これは、二代目社長の佐々木がまとめたものです。私が社長になった時は、とにかく売上重視でした。それが、年数が経つうち、年商 30 億円を目標にしたけれど、はたしてそれだけで良いのか、自分は何のために仕事をするのか、と考えるようになりました。

地域貢献し、お客様に満足いただいて、社員に幸せになってもらう、そして振り向けば、売上 30 億円になっていた、そういうものではないかと思うようになりました。

そこで、佐々木が掲げた「地域貢献」「お客様満足」「社員の幸せ」の三つを柱とする経営理念、それを実現するために社訓に示された「至誠努力」「改善工夫」「積極進取」「和合一致」「団結互恵」を読み返してみ、変える必要はないことに気づいて、今は、毎日の朝礼で唱和しています。

加えて昨年、理念をベースとした目標管理シートを作成して、社員一人ひとりがどのような工夫を目指すかを具体的に書いてもらうことにしました。

小川 現場の仕事と企業理念は結びつきにくいものですが、自分たちの仕事が「社会貢献・お取引先様満足・仲間の幸せ」に結

びつくことを意識してもらうことはとても大事だと、私も考えています。その成果を人事課に反映することもお考えですか。

増田 それが全てではありませんが、もちろん評価の対象です。

小川 そこは大事ですね。例えば営業マンは、売上目標達成が仕事の動機付けになりがちですが、それだけではいずれ「自分は何のために仕事をしているのか」という疑問には答えられなくなると思います。

私も社長に就任してやりたいことの一つが人事制度改革で、3 年前からスタートし、一昨年骨子ができ、昨年度から運用を始めました。「社会貢献・お取引先様満足・仲間や家族のために」という大きな目標があれば、仕事をする一挙手一投足が変わり、チームで力が発揮できるようになり、その結果として売上目標達成にもつながっていくと思います。ですから、当社の営業所は、お客様とチームワークさせていきたいです。

得意技に磨きをかける！

小川 香川県の人口が約 96 万人、商圏とされているのは県全域ですね。現在の売上構成はいかがですか。



増田 讃商は、本社と松山営業所の 2 拠点で活動しています。売上は、ビル向けと住宅向けが半々で、地域ゼネコンさんや中堅ゼネコンさんへのビル用サッシや ALC 厚物、さらに最近はホテルの改装で水廻り商品の需要もありますが、サッシ売上が全体の 7 割を占めています。

平成 21（2009）年にリペアからリモデルまで「何でも対応するリフォームショップ」を立ち上げましたが、大型リフォーム事業のほうは、平成 25（2013）年に 100%出資して設立した別会社「株式会社アトリエ住まいる」の高松・丸亀・松山の 3 店舗で展開し、スピードが要求される窓の修理やガラスの取替えなど、緊急性のあるリペアについては讃商で受注するようにしました。

そのために、平成 26（2014）年、当社の原点に戻って、サッシ系を中心として水廻りにも対応できる技術者を育てていかなければいけないという思いで、エンジニアリング部を立ち上げました。

小川 技術者育成部門をおもちなのですね。
増田 はい。担当者 1 名でスタートし、今は 6 名に増えて大きな柱になってきています。

加えて同じ年にビルサッシ加工会社の有

限会社サニー商事を譲り受けました。

当初は、企業理念も歴史も全く違う会社でしたので融合は難しいかと思いましたが、3 年くらいゆっくり時間をかけ、同じ敷地に移して人的交流も進めて、今は朝礼も一緒にしています。このサニー商事にも営業力がありますので讃商の下請工場という形ではなく、メインとする店舗関係の仕事を受注しつつ、手があいた時には讃商の仕事を手伝ってもらう形にしています。

小川 同じ敷地で一緒に仕事をする家族であり、グループの一翼を担う事業にもなってきているということですね。

困りごとの受け皿になる

小川 今後のビジョンについて、お聞かせいただけますか。

増田 現状の売上を今後も続け、加えて、窓周りやエクステリアが受注できる B to C 事業のエンジニアリング部を伸ばして、讃商は、近隣でお困りのエンドユーザーの受け皿になっていけたらと思っています。

そのためには、エンドユーザー向けに讃商のホームページを充実して、OB 顧客にも情報を発信して受注拡大を図っていこうと考えています。それが、ひいては地域社会への貢献にもつながると思います。

でも、地元では讃商＝B to B のガラス店、サッシ店というイメージが圧倒的に強いので、そこをどう払拭していくかが課題です。
小川 信頼獲得に奇策はありませんから、地道に実績を積み重ね、同時に SNS などを活用した情報発信なども必要でしょうね。

リフォーム事業は“石の上にも 4 年”という話を、東京郊外でリフォームを手掛けていらっしゃるお客様から伺っています。その 4 年間で OB 顧客リストが蓄積でき、そこから本格的に受注できるようになって事業として回り始めるということなので、地元企業ならではの口コミや評判、紹介もきっかけに OB 顧客の皆様には「讃商ファン」になっていただくことが大事だと思います。

増田 ただ、先々もリペア、リフォーム工事受注だけであれば、讃商ブランドで良いかと思いますが、「アトリエ住まいる」ブランドを生かしていくことも考えていきたいと思っています。

小川 今は別会社とされている「アトリエ住まいる」ブランドを、讃商さんの一事業部とされる方法もあるかと思っています。いずれにしても、将来の事業領域はリフォーム分野が核になるだろうというお考えですね。

新築住宅着工数の減少が予測される中で、民間の住宅投資減少を補完するものとして注目されているのが、非住宅・商業施設などの企業投資です。住宅に限らず、そうした需要に向けても、讃商様のようなお客様と共存共栄し、後方支援させていただくためにジャパン建材の独自性を発揮して、さまざまなお取組みにお役立ちできるよう、これからも頑張っていきたいと思っています。

常に危機感をもって、着実に事業領域拡大に取り組んでいらっしゃるお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

上質で心休まる穏やかな時間をすごす SYNLA (システムバスルーム シンラ)

TOTO 株式会社

【ファーストクラス浴槽】

滑らかな曲線と光沢が洗練された印象。



(人工大理石)

人間工学の研究をもとに身体の支える面を増やし、安定できる形を追求。



従来の浴槽※
(3点支持)



ファーストクラス浴槽
(4点支持)

※ 2008-2013 年商品「スプリノ」どっぶり浴槽

【楽湯 RAKU-YU-】

ファーストクラス浴槽に適した配置で設計された肩楽湯と腰楽湯。たっぷりの水流と心地よい刺激で、全身をあたためリラックスできます。



肩楽湯



腰楽湯

【オーバーヘッドシャワー (2 モード)】



エアイン(※)オーバーヘッドシャワー
新技術で水に空気を含ませた、大粒のシャワー。少ない水量でもたっぷりの浴び心地。



ウォームピラー
お湯にやわらかく包まれるような新感覚のシャワー。途切れないお湯が身体に沿って流れ、全身をすみずみまで温めます。

※「エアイン」は TOTO 株式会社の登録商標です。

【調光調色システム】

1 日の光のうつろいを参考にした、4 つの調光調色システムの明かり。時間の変化や気分に合わせて入浴の楽しみが生まれます。



硬質吸音フェルトボードフェルメノン® 全く新しい壁の化粧材です。フェルメノン®

ドリックス株式会社

騒音の対策はもちろんの事、超軽量素材なので施工も簡単です。
※専用ピンやホットメルトで取付可能。

【優れた吸音性】

わずか 9mm で高い吸音性能。吸音効果で反響音や雑音を減少！
音の反射を抑え、室内の音を減らし、外への音漏れを防ぎます。

【優れた断熱性】

高い断熱性！冬はあったかく、夏は涼しい！暮らし快適！
断熱効果があり、外気の影響を軽減し、冷暖房効率が良くなります。

【優れた安全性】

フェルトボードは接着材を使用せず生産しており、ホルムアルデヒドを放出しない低ホルム商品です。
F☆☆☆☆基準で、お子様のいる生活環境 AA でも安心です。開梱後のきつい匂いなどありません。



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



ジャパン建材プライベートブランド



新商品発表

昨年度より施行されたクリーンウッド法に則し、当社では合法性が担保された木材・合板製品の取り扱いを強化すべく自社プライベートブランド『J-GREEN』の販売展開を推し進めています。同法は企業努力に委ねる促進法ですが、近い将来義務化される事が予想されます。現代では環境 (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 ESG 投資が求められる時代になりました。当社グループでは昨年に『木材調達方針』を定め、合法性が担保された木材・合板製品の拡充をテーマに第 40 回ジャパン建材フェアにおいて新商品をお披露目します。

● 桧普通合板の等級をアップグレードして『FSC 品』に一本化

木材は、柔らかであたたかみのある感触を有するとともに、室内の温度変化を緩和させ、快適性を高めるなどの優れた性質を備えています。住宅などに限らず、学校などの教育施設、オフィス、商業施設などの内装材に用いることで、あたたかみと潤いのある空間づくりが可能となります。

また、木材には人のストレスを少なくする、疲れにくくするなど、生理的・身体的な効果があることが科学的にも明らかになってきています。子どもたちや従業員、顧客に対して様々な価値を提供することにもつながります。加えて、企業等の場合、環境への取り組み姿勢などを示すことにもつながります。

桧普通合板では現行の等級をアップグレードして『FSC 品』に一本化した商品展開を進めていきます。森林認証国産材を有効活用することで、持続可能な森林経営を推進し、国産材は運搬に使用するエネルギーも削減でき、総合的に資源の無駄遣いを防ぐエコに繋がります。当社では、各種加工例を発信して、同商品の内装材としての需要拡大を図ります。第 40 回ジャパン建材フェアでは、特価市場を抜けた後に J-GREEN コーナーを構えております。各種商品をご覧頂き、法律化が進む合法性が担保された商品群の理解を深めて頂きたいと考えています。



9 月開催セミナーのご案内

『快適住実の家』は工務店様の今後の事業活動に役立つ会員様限定セミナーを主催し、全国主要都市で開催しています。9 月に実施するセミナーは、主に工務店様の集客、営業力強化に役立つ内容です。受注獲得のための重要なポイントをお伝えしますので、どうぞ奮ってご参加ください。

- 参加料 ¥1,000 / 人 (当日払い、当日領収書を発行)
- 参加方法 今月中にメールマガジン・FAX で『快適住実の家』会員様宛に申込書をお送りします。必要事項をご記入のうえ、『快適住実の家』本部事務局まで FAX にてご提出ください。



- 9 月 12 日 (水) 札幌エリア
実践的 FP 住宅営業セミナー
『新築受注拡大のためのファイナンシャルプランニング (FP) 営業手法』
(協力：ハイアス・アンド・カンパニー(株)、(株)ハウス・デポ・パートナーズ)
- 9 月 13 日 (木) 名古屋エリア
WEB マーケティングセミナー
『WEB を活用した営業戦略、ホームページや SNS などを用いた WEB 集客』
(協力：(株)ラブ・アンド・フリー)
- 9 月 13 日 (木) 中国エリア
ハウジングコーチ住宅営業セミナー
『顧客から信頼を得られる“コーチング”を活用したコミュニケーション手法』
(協力：(一社) ハウジングコーチ協会)

※上記の内容は、変更する場合があります。 お問い合わせ先 TEL：03-5534-0651 (『快適住実の家』本部事務局)

木材のプロがおすすめする
ジャパン建材の商品紹介

エコブランド J-GREEN

今月のおすすめ商品は あづみの松フローリング

『あづみの松フローリング』は信州（長野県とその近隣）産の赤松（地松）、カラ松、桧等を材料とし、乾燥、外観品質、寸法において厳しい基準をクリアした信頼性の高い信州木材認証商品です。特に赤松は、リラックス効果に優れ、針葉樹の中では硬く、広葉樹よりも柔らかくクッション性が高いため、素足で過ごす家には最適な素材です。

「信州木材認証製品」は、長野県産のカラマツ、ヒノキ、スギ、アカマツ等を材料とし、乾燥、品質、寸法についての厳しい基準をクリアした信頼性の高い製品です。
この他、信州の山を研究する「長野県林業センター」や長野県林務部との連携など民間と行政が連携することにより高品質の長野県産の木材が供給されています。
また「地球温暖化防止」への貢献となる地球に優しい活動であり、国内でも先導的な「長野県産材 CO2 固定量認証制度」をスタートさせています。



特徴：施工性・寸法安定性・美観
主な用途：床材



構成材料：赤松（地松）・カラ松・桧
認証・認定：合法木材・信州木材認証
性能・品質：材面 JAS フローリング同等
含水率 10 ± 2
規格：15 × 114（152）× 820mm
ユニ / ソリッド
節 / 無地上小
無塗装 / UV 塗装 / 自然塗装（リボス）

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。



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 5 月は 79,539 戸（前年同月比 1.3% 増）で 2 カ月連続の増加となった。その内、木造住宅は 43,399 戸（同比 3.0% 減）で先月の増加から一転再び減少となった。季節調整済年率換算値は 99.6 万戸で前月比 0.4% 増、2 カ月連続の増加となる。

利用関係別では持家が 23,321 戸（前年同月比 2.2% 減）で 4 カ月連続の減少、貸家は 31,083 戸（同比 5.7% 減）で 12 カ月連続の減少、分譲は 23,944 戸（同比 12.2% 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 11,861 戸（同比 20.7% 増）で 2 カ月連続の増加、戸建ては 11,944 戸（同比 5.8% 増）と 2 カ月連続の増加となった。持家及び貸家は減少したが、分譲住宅が増加したため、全体で前年同月比 1.3% の増加となった。

建築工法別ではプレハブが 9,870 戸（同比 11.5% 減）で 12 カ月連続の減少、2 × 4 は 8,464 戸（同比 12.2% 減）で先月の増加から再びの減少となった。

国内合板

5 月の生産量は 26.3 万 m³（前月比 97.3%、前年同月比 103.2%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は 25.2 万 m³（同比 96.7%、103.6%）となり、出荷量は 24.1 万 m³（同比 96.0%、100.1%）で在荷量は 14.1 万 m³ と 2 年 8 カ月ぶりに 14 万 m³ 台まで回復した。

国内針葉樹合板

低調な荷動きとなった。特に木建ルートの落ち込みが大きい状態となっている。メーカー在荷量は稼働日が多い事も有り、6 月は 15 万 m³ 前後と推測されるが、フロー台板など生産アイテムが多様化する現状では決して充分とは思えず、7 月以降昨年並みの出荷量があればバランスは取れ、先月末まで見られた価格の乱れも改善してくると思われる。

輸入合板

5 月度入荷量は 27.6 万 m³（前月比 103.4%、前年同月比 107.0%）となった。国別入荷量はマレーシアが 9.7 万 m³、インドネシアが 9.1 万 m³、中国が 6.6 万 m³ となっており、ベトナムは 1.8 万 m³ とレコードを記録、若干予想を上回る入荷となった。

現地マレーシア、インドネシア共に天候回復により、原本事情は多少改善傾向であるが、現地政策背景の下、大量な入荷は考えにくい状態である。現在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価格は上昇傾向にあると考えられる。

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れば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。

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>

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

おかげさまで、第40回 (通算82回)

特価市場開催!

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

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 —



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



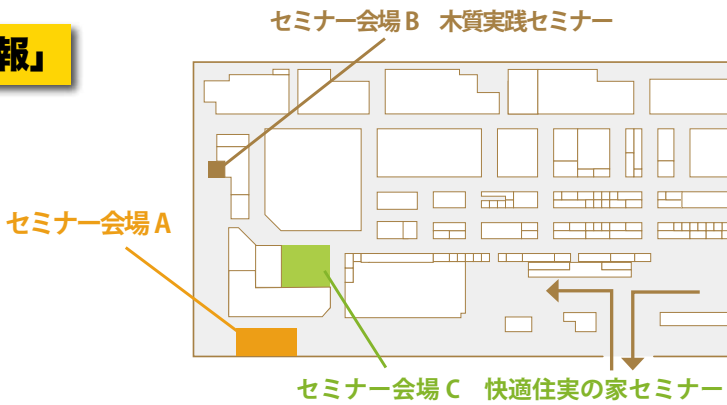
ジャパン建材株式会社は地球環境の保全につとめています。
ISO14001の認証を全営業所で取得しています。



第 40 回ジャパン建材フェア 今回の聴きどころ「セミナー情報」

セミナー スケジュール

セミナーの内容は、都合により変更になる場合もあります。



◆ セミナー会場 A

8 月 24 日（金）	タイトル	講演企業	講師
11：00～12：00	工務店のための“すぐに役立つ”WEB 集客セミナー	（株）ラブアンドフリー	代表取締役 高橋 真樹 氏
12：30～13：30	住宅事業者のための FP 提案実践手法 60 分集中講座	ハイアスアンドカンパニー（株）	取締役執行役員 中山 史章 氏
14：00～15：00	工務店経営の未来を見て取り組む既存住宅流通～簡単に分かる、新築と既存住宅の営業の分け方～	（一社）住宅管理・ストック推進協会	代表理事 徳富 総一郎 氏
8 月 25 日（土）	タイトル	講演企業	講師
11：00～12：00	リフォーム業界の最新動向と リフォーム売上を伸ばすためのポイント	リフォーム産業新聞社	編集長 金子 裕介 氏
12：30～13：15	なぜ？わが家の収納に不満が多いのか	住友林業クレスト（株）	インテリアコーディネーター 岸 直子 氏
14：00～15：00	工務店＆リフォーム会社の繁盛集客術	反響塾	地域集客プロデューサー 望月 まもる 氏

◆ セミナー会場 B 木質実践セミナー

*各回 30 分程度で予定しております。

8 月 24 日（金）	タイトル	講演企業	講師
11：00	カナダ産 OSB の紹介と事例	APA エンジニアード・ウッド協会	APA カナダプログラム 日本代表 スコット アンダーソン 氏
12：00	FSC®認証 森を守るマーク	FSC ジャパン	FSC ジャパン事務局
13：00	CLT の今・そしてこれから	（一社）日本 CLT 協会	CLT 協会 業務推進部
14：00	エコボロンスーパー認定施工士講習会	（株）エコパウダー	（株）エコパウダー 田崎 譲 氏
8 月 25 日（土）	タイトル	講演企業	講師
11：00	カナダ産 OSB の紹介と事例	APA エンジニアード・ウッド協会	APA カナダプログラム 日本代表 スコット アンダーソン 氏
12：00	SGEC/PEFC ジャパンとしての森林認証	SGEC/PEFC ジャパン	SGEC/PEFC ジャパン 認証部
13：00	CLT の今・そしてこれから	（一社）日本 CLT 協会	CLT 協会 業務推進部
14：00	エコボロンスーパー認定施工士講習会	（株）エコパウダー	（株）エコパウダー 田崎 譲 氏

◆ セミナー会場 C 快適住実の家セミナー

8 月 24 日（金）	タイトル	講演企業
10：00～10：30	補助金制度を活用して受注数アップ!!～新築・リフォーム市場の「これから」を徹底解説!!	ジャパン建材（株）JK サポートセンター
10：45～11：15	住宅業界における営業支援ツールの有効性	福井コンピュータアーキテクト（株）
11：30～12：30	リーディング工務店に聞く“受注獲得”のポイント vol.1	快適住実の家 会員工務店
12：45～13：15	工務店のための“今すぐ使える”WEB 集客セミナー ダイジェスト版	（株）ラブアンドフリー
13：30～14：00	工務店のための“ファイナンシャルプランナー”活用法	ファイナンシャルアライアンス（株）
14：15～15：15	リーディング工務店に聞く“受注獲得”のポイント vol.2	快適住実の家 会員工務店
15：30～16：00	住宅の性能と品質を分かり易く伝えるために	（株）日本住宅保証検査機構（JIO）
8 月 25 日（土）	タイトル	講演企業
10：00～10：30	補助金制度を活用して受注数アップ!!～新築・リフォーム市場の「これから」を徹底解説!!	ジャパン建材（株）JK サポートセンター
10：45～11：15	契約前に活用する、地盤からの受注支援	在住ビジネス（株）
11：30～12：30	リーディング工務店に聞く“受注獲得”のポイント vol.3	快適住実の家 会員工務店
12：45～13：15	これからの工務店の為の“WEB 集客”	（株）ビズ・クリエイション
13：30～14：00	工務店のための“あなたから買いたい”と言わせる営業手法	（一社）ハウジングコーチ協会
14：15～15：15	リーディング工務店に聞く“受注獲得”のポイント vol.4	快適住実の家 会員工務店
15：30～16：00	工務店のための“明日から使える住宅ローンの勧め方”	（株）ハウス・デポ・パートナーズ