



CONTENTS ●第40回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ御礼!...p.1 ●第40回ジャパン建材フェア 住まい方・暮らし方コーナー...p.2 ●第40回ジャパン建材フェア 快適住実の家コーナー...p.3
●平成30年度地域型住宅グリーン化事業が始動!...p.4 ●トップ対談...p.5 ●イチオシ! Bulls:パリアフリーシリーズ...p.7 ●J-GREENに新商品が登場しました!...p.8
●商品情報 ●合板天気図

第40回ジャパン建材フェア ご来場・お買上げ御礼!

総売上:549.3億円 総来場者数:22,199名

平成30年8月24日 開場式

出展メーカー様代表ご挨拶



クリナップ株式会社

代表取締役 社長執行役員 竹内 宏 様

日本経済は徐々に回復傾向にあると政府が報告している中、年間所得1,500万円以上の富裕層はすでに56万人に増えている。こうした富裕層に中・高級品に納得してお金を出してもらえようとするのが、業界挙げて取り組むべき大きな使命。ジャパン建材フェアは、各メーカーブースで「住まい方・暮らし方」を提案できる絶好の機会というお話があり、目標達成をご祈念いただきました。

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

節目となる第40回ジャパン建材フェアが東京ビッグサイト東展示棟1・2・3ホールで開催する最後になることを報告。今回もジャパン建材は、「モノ売り」と「コト売り」を両立する展示即売に努めることを約束し、出展メーカー様にはお勧め商品の訴求に力を入れていただくことを要請。一企業の枠を超えた業界を代表する展示会に恥じない総売上額・総来場者数必達を目指す意気込みを表明しました。



「第40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
アイカ工業株式会社
クリナップ株式会社
ケイミュー株式会社
大建工業株式会社
南海プライウッド株式会社
JKホールディングス株式会社
ジャパン建材株式会社

代表取締役社長
代表取締役 社長執行役員
代表取締役 社長執行役員
代表取締役社長
代表取締役 社長執行役員
代表取締役社長
代表取締役社長
代表取締役社長
代表取締役社長

篠崎 務 様
小野 勇治 様
竹内 宏 様
木村 均 様
億田 正則 様
丸山 徹 様
青木 慶一郎
小川 明範



目標達成に向け、ニチハ株式会社様のVコール



開場式に先立ちジャパン建材若手社員による木遣りを披露

第40回ジャパン建材フェア 住まい方・暮らし方コーナー

第40回の住まい方・暮らし方コーナーでは「Do you know 収納？」というテーマに則り、どういう点に気をつければお施主さまにとって良い収納ができるのかを、皆様と一緒に考えていきました。

当記事では、その展示内容の一部を、写真と共にご紹介したいと思います。

■入口ゲート

受付のあと最初に出現する住まい方・暮らし方コーナーの壁は、来場者を出迎える“ウェルカムコーナー”としての役割をもっています。



インパクトのあるコーナー入口。



よく見ると、文字が住まいに収納される「様々なモノ」になっています。

■メッセージゾーン

今回の住まい方・暮らし方コーナーで、来場者に伝えたいメッセージを展示しました。展示の都合上、細かく語ることはできませんが、実は次ような想いが込められています。

2020年、住宅業界は大きな変化を迎えます。

ライフスタイルが多様化するなか、住まいの不満はいつも「収納」が一位です。

でも、このままではいけません。今こそ収納設計について考えましょう！



住まい方・暮らし方コーナーでは、毎回伝えたいメッセージを入れてすぐのところに展示。来場者に想いを理解した上で、中に進んで買いたいと考えています。

■展示ゾーン

収納を提案するときは「部屋→行動（悩み）→提案」の順番で考えると、良い提案ができると言われています。住まい方・暮らし方コーナーの展示も、その順番に倣ったかたちとなっています。

(1) 部屋サイン

数ある部屋の中から、「リビング・ダイニング」「洋室」「サニタリールーム」の3つの部屋を取り上げて展示しました。



写真は「リビング・ダイニング」部屋にあるモノをイラストで並べているのは、「意外に沢山のモノがある」ことを改めて意識して買いたいからです。

(2) お悩みカルタ

今回新しい取り組みとして、住まいの悩みをカルタにして展示。カルタをめくって楽しみながら、お施主さまの抱える悩みについて学ぶことができます。



カルタは全部で13枚。



カルタの裏には、悩みを解決するヒントが書かれています。

(3) 提案ボード

お施主さまの抱える悩みに対して、どういう収納を作れば良いか？いくつかポイントを挙げて、実物も交えながら解説しました。



提案ボードの内容をまとめたパンフレット。



「サニタリールーム」の提案ボード。横には実物が確認できるよう、メーカー商品を展示しました。

第40回ジャパン建材フェア 快適住実の家コーナー

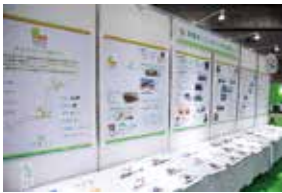
今回の快適住実の家コーナーでは、「魅せます！<リーディング工務店>のチカラ」というテーマのもと、主に以下4つの展示を行いました。それぞれのブースの様子やお客様の声をお伝えいたします。

① リーディング工務店紹介ブース
～成功の秘訣やこだわりをご紹介～

『快適住実の家』では、全国各エリアで新しい取り組みに取り組んで成功を収めている会員工務店様を、リーディング工務店と呼んでいます。今回のフェアでは、東日本エリア10社のリーディング工務店をピックアップし、成功の秘訣やこだわり、施工事例をパネルや映像でご紹介しました。

リーディング工務店に共通している点は、①家づくりにおいて一貫してこだわっている部分があること ②自社の色を出し、差別化が図れていること ③地域密着型での家づくりを行っていることでした。

今後も『快適住実の家』イメージカンパニーとして、更なる活躍に期待！



② 特別セミナー
～「集客・営業活用編」セミナーを開催～

セミナー会場では、集客のコツやWEBを活用した営業戦略のノウハウなど、受注に繋がる情報満載のセミナーを開催しました。中でも、リーディング工務店10社を招いたパネルディスカッションは、2日間を通して計4回開催され、どの回も満員御礼でした。

あるリーディング工務店様は「以前までの集客方法はチラシポスティングが主流でしたが、現在はWEBによる広告が大半を占めています。自社HPをいかに上手く活用するかが大事です。」とおっしゃっていました。

同業者同士の話を聞く機会はなかなか無い為、この先住宅業界の環境変化に立ち向かうための貴重なヒントを得るきっかけになったのではないのでしょうか。



③ サポートメンバーによる相談コーナー
～テーマごとの即時相談会の実施～

マーケティングや住宅資金、設計・申請サポート等、各業界のプロがテーマごとにブースを設け、即時相談会を実施しました。その中より2つのコーナーをご紹介します。

① ジャパン建材(株)JKサポートセンターコーナー

ZEHを超える未来型住宅「LCCM住宅」の概要を説明していました。地球温暖化対策が喫緊の課題とされる中、CO2排出の削減は最も重要な課題の一つになっており、住宅分野においても低炭素化の取り組みを一層強化することが求められています。そこで、国土交通省ではLCCM住宅部門を創設し、ライフサイクル全体を通じたCO2排出量をマイナスにする住宅を支援しています。LCCM住宅の基本要件を達成するにはどのような手順を踏めば良いか、熱心に耳を傾けている工務店様の姿がありました。

② VR体験コーナー

何やら黒いゴーグルのようなものを目元に付けたお客様がちらほら。実は、(株)シーピーユー様と福井コンピュータアーキテクト(株)様のブースで、VR体験が出来るというコーナーでした。「プランに入り、プランを歩き、プランを体感する」、そんな究極の住宅プレゼンテーションとなっており、CADで作成したプランをそのままバーチャル体験することができます。建具の開き具合やキッチンの高さ、通路の幅、コンセントの位置など、図面やパースだけでは分かりづらい部分をリアルに確認することができ、体験したお客様は「とにかく凄いいリアリティ！」と驚きを隠せない様子でした。



④ クイズラリー
～クイズに答えて景品ゲット～

今回、2日間でおおよそ770名の方がクイズラリーに参加してくださいました。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いただけたのではないのでしょうか。中には難しい問題もありましたが、皆さん真剣に取り組んでいました。



★ 快適住実の家コーナー全体を通して

2日間を通して沢山のお客様にご来場いただき、セミナーや相談コーナーで、熱心に話を聞いていたり、メモを取っていたりする姿がとても印象的でした。また、クイズラリーのアンケートでは「快適住実の家についてクイズ形式で知ることができ、身近に感じました。」とお声もいただき、ご来場された方に少しでも『快適住実の家』の取り組みを知っていただくことができたと思います。

工務店様にとってもジャパン建材にとっても、より良い会になるよう、『快適住実の家』では今後も取り組んでまいります。

(『快適住実の家』事務局)

快適住実の家

10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開催しています。10月に実施するセミナーは、主に工務店様の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円/人(当日払い、当日領収書を発行)
- 参加方法：近日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上、『快適住実の家』本部事務局までFAXにてご提出ください。

・10月9日(火) 関東エリア

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)

・10月18日(木) 東北エリア

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)

※9月13日(木) 中国エリアにて開催予定でした“ハウジングコーチ住宅営業セミナー”ですが、先般発生した西日本豪雨災害の影響を考慮して11月に延期致しました。詳しい日程については、改めてご案内致します。

平成 30 年度 地域型住宅グリーン化事業が始動！

「平成 30 年度地域型住宅グリーン化事業」の採択通知が発表され、本年度の事業がスタートしました。この補助金を待ち焦がれていた事業者様も多くいらっしゃるかと思います。

本年度の事業については、昨年度までの事業からの変更点がいくつかあります。中には十分注意しなければいけない項目もあります。ポイントをまとめましたので、事業に取り組む前にご確認ください。

本事業についてご不明な点は、ホームページにてご確認ください地域型住宅グリーン化事業評価事務局
[電話：03-3560-2886（平日 10：00～12：00 13：00～17：00）] までお問い合わせください。最新の情報はホームページなどでご確認ください。

平成 30 年度事業のポイント

本年度のグリーン化事業のポイントとして、以下の点が挙げられます。使いやすくなった部分、反対に使いにくくなった部分があります。後のトラブルを防ぐためにも、事前の確認をお願いします。特に赤字で記載している項目については、説明会でも注意喚起がされた部分です。十分ご注意ください。

- ①補助限度額の下限を 50 万円 / 戸として、事業の種類による枠の範囲内で補助対象戸数を増やすことができる（上限は補助金の上限額。5 万円単位）
- ②認定低炭素と性能向上計画認定の配分額が「高度省エネ型」の枠に一本化
- ③ゼロエネルギー住宅においては、着工許可通知がなくなり「採択通知後」に着工が可能
※長期優良住宅や認定低炭素等別途法律で認定後の着工許可が必要なものは、法令の遵守が必須
- ④交付申請等の手続きの際に提出する更地の敷地写真には、採択通知の番号を記載した看板を写し込むことが必須
※採択日以前に着工していないことを明確にするため
- ⑤過去の実績において、施工事業者一社ごとの補助限度額が想定されている
- ⑥交付申請～事業着手～実績報告のスケジュールが大幅に変わっている。
特に交付申請と完了実績報告（交付申請の最終期日：H30.12.28、完了実績報告の最終期日：H31.2.8 とともに現在の予定）ことに注意
- ⑦交付申請時の提出書類が簡素化、認定通知書・BELS 評価書、地域材に関する書類などは実績報告時で OK
※長期優良住宅や認定低炭素等別途法律で認定後の着工許可が必要なものは、法令の遵守が必須
- ⑧国庫金かつ同一の目的で支給される補助金については、併用することは不可

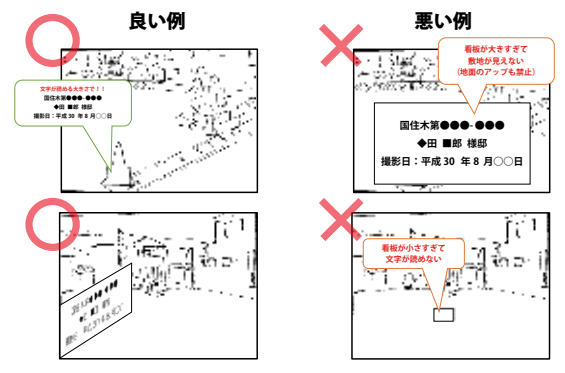
十分注意が必要な点

今年度の事業においてポイントとなる点について、上にまとめて記載しました。その中で、十分注意しなければいけない項目が何点かあります。特に注意が必要と思われる二項目について、もう少し詳しく説明します。

■ 交付申請等の手続きの際に提出する写真について

今年度のグリーン化事業では、「採択日以前に着工していないことを明確に確認する」ため、採択通知の番号を記載した看板を更地の敷地写真に写し込むことを必須としています。ホームページにも掲載されている重要事項を載せましたので、ご確認ください。

- 写真には、採択通知の番号・建築主名・撮影日が明記された看板を写し込むこと
- 電子黒板を使用する際は、信憑性確認機能（改ざん検知機能）を有するものに限り
- 他のアプリや、写真に黒板の画像を貼り付けたもの、前記以外の写真データでは判断しない



■ 申請等のスケジュールについて

今年度の事業においては、交付申請・完了実績報告の受付期間が昨年度と比べて期間が短くなっています。「現時点の予定であり、今後変更の場合があります」とはホームページや説明会などで案内はされていますが、注意が必要なことには変わりありません。特に、「グループの事務局」の皆さんはスケジュールに注意した対応をお願いします。

① 交付申請

交付申請の受付期間は、下記の通り 6 期に分けて受け付けます。

第 1 期	平成 30 年 8 月 9 日 ～ 平成 30 年 8 月 20 日	必着
第 2 期	平成 30 年 9 月 3 日 ～ 平成 30 年 9 月 7 日	必着
第 3 期	平成 30 年 10 月 1 日 ～ 平成 30 年 10 月 5 日	必着
第 4 期	平成 30 年 11 月 1 日 ～ 平成 30 年 11 月 7 日	必着
第 5 期	平成 30 年 12 月 3 日 ～ 平成 30 年 12 月 7 日	必着
第 6 期	平成 30 年 12 月 21 日 ～ 平成 30 年 12 月 28 日	必着

※高度省エネ型については、上記期間に限らず平成 30 年 8 月 9 日から平成 30 年 12 月 28 日までの間で随時受付
※交付申請は、原則として工事請負契約締結後（売買は事業内容決定後）1 か月以内に実施支援室に提出
※やむを得ない事情により、最終期日（平成 30 年 12 月 28 日）までに交付申請書を提出できない場合は、実施支援室に相談

② 完了実績報告

完了実績報告の受付期間は、下記の通り 4 回に分けて受け付けます。

第 1 回	平成 30 年 11 月 12 日 ～ 平成 30 年 11 月 16 日	必着
第 2 回	平成 30 年 12 月 10 日 ～ 平成 30 年 12 月 14 日	必着
第 3 回	平成 31 年 1 月 7 日 ～ 平成 31 年 1 月 11 日	必着
第 4 回	平成 31 年 2 月 4 日 ～ 平成 31 年 2 月 8 日	必着

※高度省エネ型については、上記期間に限らず平成 30 年 11 月 12 日から平成 31 年 2 月 8 日までの間で随時受付
※事業完了後、原則 1 か月以内に実施支援室に提出
※やむを得ない事情により、最終期日（平成 31 年 2 月 8 日）までに完了実績報告書を提出できない場合は、早めに実施支援室に相談



ハイブリッドデッキ

硬く傷つきにくい 熱に強いタフなデッキ材登場！



- 傷つきにくい
硬くて丈夫
- 熱や色褪せに強く
長持ち
- 水や腐食に強く
メンテナンスフリー



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

有限会社 坂東材木店

代表取締役社長
坂東 直人 様
ばんどう なおと

【プロフィール】
1966（昭和 41）年 清瀬市に生まれる
1984（昭和 59）年 東京理科大学入学と同時に
有限会社坂東材木店に入社
2001（平成 13）年 代表取締役社長に就任



【会社概要】
本 社 東京都清瀬市下清戸 5-792-5
創 業 1963（昭和 38）年
設 立 1967（昭和 42）年
資 本 金 400 万円
従業員数 7 名
年 商 7 億 1,000 万円（平成 29 年度）

1963（昭和 38）年 坂東治氏が個人創業
1967（昭和 42）年 有限会社坂東材木店設立
2001（平成 13）年 坂東治氏が会長に、
坂東直人氏が代表取締役社長に、
坂東淳氏が専務に就任



大工さんに恵まれ、お客様、さらにその先のエンドユーザーの皆様に喜んでいただける資材の提供に打ち込んでいます。

自分の目で確かめたものを販売

小川 ご発祥からお聞かせいただけますか。
坂東 創業者は私の父、坂東治です。昭和 10（1935）年に徳島県で生まれ、中学卒業後に東京・深川木場で材木店をしていた親戚の元で修業して坂東材木店を個人創業したのが昭和 38（1963）年。同じ徳島県出身の母と結婚後のことだそうです。
小川 ご創業の地はこちらですか。
坂東 創業当時は、志木街道に面した農家さんの土地を借りていました。

明治 22（1889）年の町村制施行で神奈川県北多摩郡清瀬村として誕生し、4 年後に東京府に編入された清瀬村が清瀬町になったのは昭和 29 年。当社が創業した頃はまだ清瀬町で辺りは砂利道ばかりの開発とは縁遠い地域でした。昭和 39（1964）年の東京オリンピック後に、農家さんの茅葺のお宅を建て替える建築ブームで仕事が増え、地元工務店の方々は、お得意様からの受注を数年先まで待ってもらうほどの盛況ぶりだったと、父から聞いています。

小川 製材業ではなく、当初から製材品を扱っていらっしゃったのですか。
坂東 創業以前には国産の製材品の量そのものが少なく、父は、秋田、岩手の製材所などへ自ら出向き、製材所へ買い付けに回って仕入れた時期もあったそうです。

独立後は住宅向け製材品の小売業中心とし、新建材やサッシも扱っていました。公共工事を受注するお客様もいらっしゃって当初から土木用資材も扱っていました。

小川 昭和 39（1964）年に木材輸入が全品目自由化されましたが、国産材と輸入材の供給量が逆転したのは昭和 40 年代後半ですね。坂東会長は、適材適所の国産の製材品活用にこだわって販売されたということですか。
坂東 はい。特に父は、お客様の要望に合うものを柱一本から吟味して仕入れることを徹底していました。

小川 いつ頃までそういうご商売でしたか。
坂東 20 年ほど前まではそうでした。
小川 KD 材やプレカット加工、集成材活用が活発になった頃が境目でしたか。
坂東 そうですね、若い人たちが家を建てるようになって木材へのこだわりが薄れ、和室へのこだわりがなくなり、真壁ではなく、大壁で和室を設えるようになって少しずつ変わってきました。

建売業界で力をつける

小川 坂東社長はいつ入社されましたか。
坂東 私は夜間大学進学と同時に 18 歳で入社して手伝うようになりました。当時はバブル景気の少し前で、驚くほど仕事が少ない時代でした。
小川 社内の雰囲気はいかがでしたか。
坂東 口角泡を飛ばす勢いで、毎日のように父と私は口論していました。今では私が“鬼軍曹”と周囲から呼ばれていますが、人を育てなければならなかった時にはどうしても厳しくなります。おそらく父にも、そういう気持ちが強かったのでしょうね。

小川 坂東社長も「頑張るぞ」という気持ちが強かったからこそ、お父様とぶつかることも多かったと思いますが。
坂東 そこです。私に外で修業した経験があれば、父に「外の世界では、こんなやり方をしているよ」とアドバイスもできたでしょうが、何しろ外の世界を知らずに「将来にどんな夢をもってこの商売を続けていけば良いだろうか」という思いばかりで、手探り状態でしたのね。
小川 当時、売上はどのくらいでしたか。
坂東 月商 1000 万円にも満たない月もあり、正直、これで商売が立ち行くのかと思いました。

ちょうどその頃、今でいうパワービルダーさんが当社にみえ、「資材供給してくれないか」というお話をいただいたのですが、父が建売業者向けは扱わない主義で頑として聞き入れず、お断りした経緯があります。
小川 そこは、お父様が譲れない一線だったのでしょうか。
坂東 父の代には新しい事業への挑戦は御法度。深川で修業の身だった頃の父の楽しみは、月 1 回の休みにコッペパン一つ買って映画館へ行くことだった、そういう世代ですからね。しかも、裸一貫から始めたので、お金の使い方も、与信管理も厳しく、堅実経営を徹底していました。私が手ぬるいことをしていると、父だけでなく、経理担当で当社の大蔵省でもあった母も一緒になって畳み掛けてきました。

小川 御法度とされたいた新事業への風穴を開けるのは、さぞ大変でしたでしょう。
坂東 私ももちろん、当社が地場の工務店様のお世話になってここまで育てていただいて、生業をここまで続けてこられたという意識は、今も持ち続けています。でも、物販であるからには販売量を伸ばすことも考えていかなくてはいいませんからね。まず母に「量を扱っていききたい」という考えを理解してもらい、父の説得を母に仲介してもらって、最初は建売会社の大工さん不足を補うお手伝いから始めました。

さらに私は、1 棟ごとに収支を明確にし、お金のサイクルや費用対効果を調べて、利益が出ない理由を分析しました。その原因を理解して頂くために、現場監督と交渉し、さらに経営層との直談判もしました。
同時に、安くて良い物を仕入れてロスを減らし、効率良く納材することを極限まで追求し、私自身が木拾いをするようにしました。
小川 血の滲むような工夫と努力をされたということですね。それを今も坂東社長ご自身が続けていらっしゃるのですか。
坂東 はい。これは、父が柱一本から必ず自分の目で確かめて仕入れていたのと同じで、自分でやらないと納得できない、人に任せられない部分になっています。
小川 親子の攻防が毎日続きながらも、徐々にご両親から任せられるようになり、精緻な分析力を根幹に据えた新事業への流れを創り出してこられたということですね。
坂東 ですが、最盛期に年間 300 棟分あった建売会社とのお付き合い開始から 10 年が経ち、徐々に納材アイテムが減って、これは

いささか頭打ちの状況ではないかと判断し、その後は年間 100 棟規模のパートナーとして、やりがいのあるビルダーさんとのお付き合いを中心に切り替えてきました。

一人ひとりが役割を全うする

小川 今、お客様の構成はいかがですか。
坂東 お取引軒数では建売業者さんが多くなっていますが、地場の昔からの工務店様、設計事務所さんとの連携で注文住宅を手掛ける工務店様や、公共事業を受注される地場ゼネコンさんなど、多岐にわたっています。
小川 社内の役割分担はいかがですか。
坂東 当社は誰一人欠けても困るギリギリの人数で動いています。まず私が、各ビルダーさんから受注を頂いて打合せした後に、大工さんや職方さんとも連携を取り、配送手配を指示し、図面から必要な資材を拾って受発注をしています。

専務は、私の指示に基づいて現場とのやり取りをし、どの現場へ、いつ配送するか、現場の第一線での段取りを担っております。もちろん現場監督さんからの指示は頂きますが、具体的に進めていくには当社と大工さん、職方さん、運転手さんとの横の連携で工程を組み立てることが不可欠です。



坂東社長と“頼れる伴侶”の幸子夫人。
専務ご夫妻も坂東材木店で共に活躍中。

小川 現場監督さんを全面的にサポートしていらっしゃるということですね。
坂東 はい、我々の商売は大工さんに左右されるものですが、当社は大工さんに恵まれ、段取り良く仕事が進められるので継続して発注いただいているのだと思います。
小川 そこも坂東材木店様ならではの大きな強みですね。
坂東 この業界に自分がいる意義を突き詰めていけば、何が自分の仕事なのか自ずとわかんと思います。淘汰される危機感を常にもっていないと、この厳しい業界では絶対に残れないと思います。
私が常に考えているのは「大事なお客様に喜んでいただける、さらにその先のエンドユーザーの皆様に満足いただけるような資材を提供したい」ということです。売上や利益は後についてくることだと思っています。ですから、おごることなく、自分のキャパシティを把握したうえで、今後も新しい事業に取り組んでいきたいと思っています。

将来を見据えた若手育成

小川 今後の展望について、お聞かせいただけますか。

坂東 特に将来の展望というほど大袈裟なものではありませんが、新築住宅には必ず 10 年後、あるいは 20 年後にリフォームや建替え時期がきます。そこを見据えて「今、何をすべきか」が、建売業界に限らず住宅業界共通のテーマになっています。

ですから当社は、次の世代やサイクルを目指し、あくまでも物販として生き残っていかなければいけないということがベースにあります。ただ、そこで一番の課題になるのは、大工さん・職人さん不足です。
小川 私たちジャパン建材の企業理念は『快適で豊かな住環境の創造』です。この言葉には、地域の皆様幸せになってもらえる住宅づくりのお手伝いをさせていただきたいという思いを込めています。それには、お施主様に一番近い工務店やビルダーの皆様に元気に活躍していただかなくてはなりません。ですから、大工さん・職人さん不足の解消には業界挙げて取り組む必要があります。私たちも、大工さん・職人さん育成に寄与できる取組みを、徐々にではあれ、進めていきたいと思っています。

坂東 実は、私の知人が「一般社団法人 東京大工塾」というものを設立して、会員工務店と日本の家づくりを支える大工さんを目指す若者とのパイプ役となって「大工さんを育てよう!」と取り組んでいて、その活動に私も共感させていただいています。

小川さんも「気づき」の大切さを仰っていますが、若い人の 10 人に一人、いや 100 人に一人でも、日本の伝統を継承する家づくりや日本の建築の素晴らしさに気づいてもらえる活動に貢献していくことの大切さを痛感しています。同時に、賛同する方々が増えて先々の建築業界が明るくなるように、お手伝いできればと考えています。
小川 私たちも微力ながら、そのお手伝いができればと思います。同時に、大工さんをはじめ建築業界で働く方々の社会的地位向上にも努めていきたいと考えています。

どんなに機械的、工業的に住宅ができるようになって、そこに住むのは人ですから、その入れ物となる住まいをつくるベースは、やはり「人」です。つくり手の思いや息吹を吹き込むことで住まい手に「人の温もり」が伝えられるような住まいづくりができれば、流通にかかわる私たちも豊かな気持ちになれて頑張れる、そこが大事だと思います。

また、坂東社長が知見をおもちの住宅建築の現場監督スキルは、自分も施工技術を持ち、人を動かせる高い人間力も要求される、実に素晴らしい、もっと高く評価されて良いものだと思います。坂東社長の実務講座で当社の若手も含め、ぜひ、若い世代に伝えていただきたいと思っています。
坂東 エリア的な温度差もあるなかで首都圏を市場とする我々は非常に恵まれている状況下にあると思います。そういった中で習得したノウハウを伝えていくことと、更には事業承継という課題とも向き合っていきたいと思っています。

小川 宜しくお願ひします。本日は業界の将来を明るくする具体的なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

非常時の飲用水・生活水を確保する 貯水機能付き給水管 マルチアクア

三井ホームコンポーネント株式会社

非常時の飲用水・生活水を確保する貯水機能付き給水管「マルチアクア」は、外層と専用チューブの二重構造で普段は通常の水道管です。常に水道水が入れ替わり、最も新鮮な120Lを貯水します。

【3つの特徴】

①安心の大容量

非常時に4人家族が3日間安心して生活ができます。

②こだわりの水質

専用チューブがあることで取水時に大気の流れや汚染物が水道水に直接触れず衛生的です。

③省スペース

床下、屋外とデッドスペースを有効利用できます。



三井ホームコンポーネント

木の質感と耐久性 エコロッカデッキ (DK-2020V) / エア・ルーバー

エア・ウォーター・エコロッカ株式会社

「エコロッカ」は、リサイクル / 未利用資源を100%利用した新時代のエコロジー建材です。木材とプラスチックそれぞれの優れた特性を兼ね備えた新しいタイプの複合材(WPC)です。

【エコロッカデッキ (DK-2020V) 3大機能】



遮熱 表面が熱くなりにくい

防電 静電気が発生しにくい

耐水 吸水伸びを低減



エコロッカデッキ ブラウン色

【エア・ルーバー 3大機能】



軽量 従来よりも38%軽量化

強靱 天然木風合いで、アルミと同等の強度

省施工 工期を短縮、コストダウン



エア・ルーバー HB-0403/HB-0603/HB-0803 特注色



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・・・

**HOUSE
DEPOT
PARTNERS**

【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

バリアフリーシリーズ

9月17日は敬老の日。

国民の祝日に関する法律第2条によれば、敬老の日は「多年にわたり社会につくしてきた老人を敬愛し、長寿を祝う」ことを趣旨としています。

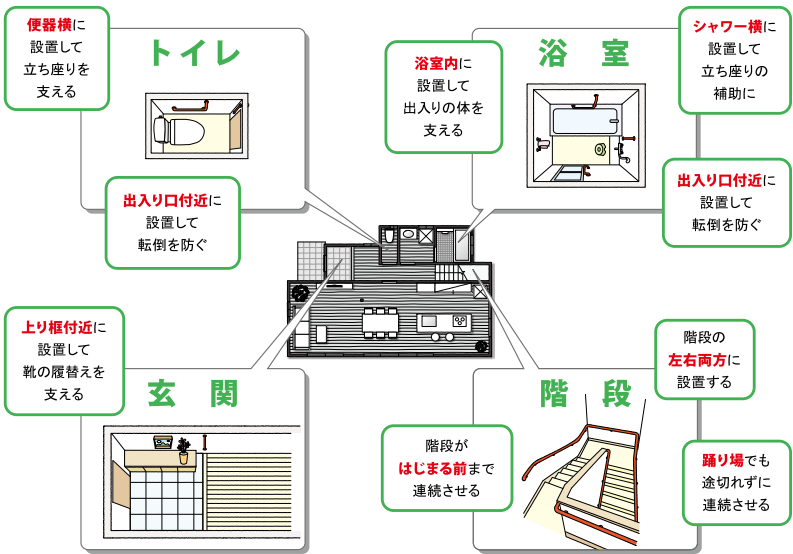
そこで今回は数ある Bulls 商品の中から、バリアフリー商品をピックアップ。この機会にバリアフリーリフォームを提案してみませんか。

家族みんなに優しい手すり

「手すりはお年寄りのためのモノ」そんなイメージがあるかもしれませんが、実は家族みんなが手すりの恩恵を受けています。



手すり設置のポイント



35アッシュ丸棒ディンプル付

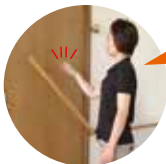
握力の弱い方にもしっかりと手になじみます。



直径
35mm

遮断機式手すりブラケットシリーズ

ドアの前でも連続手すりを実現。
廊下の横断も安心です。



うっかり手を離しても急に倒れてこないからあんしん!



32ソフトアクアレール



ユニットバスの約60%に採用される化粧鋼板壁に施工可能。
ねじ6本で簡単に取り付けできます。また、短いねじで壁裏の配管・配線をズツけません。

あんしん手摺



蓄光機能付きで夜間・停電時に発行し、暗くても安心。
電気を使わないから省エネルギー。

座ったままでも使いやすい

洗面所やキッチンで立っているのは意外に疲れるもの。座ったまま作業できるスペースがあれば、体の負担も軽減できます。

セカンドケアキッチン

体に優しく、ラクにお料理ができるよう考えられたキッチン。
キャビネット周り・シンク周り・足元の3つの工夫で、自分で料理ができる喜びをいつまでも実現します。



洗面台アクアージュ



立っても、椅子に座ったままでも使いやすい、足元オープン洗面台。

■ オープンスペースキャビネット

側板を斜めにカットすることで、横向きながらの立ったり座ったりのアプローチがスムーズに行えます。



J-GREEN に新商品が登場しました！

SGEC 森林認証材

国産杉足場板

日本での再生産可能な循環資源により製造され、厳しい認証基準を満たしています。
九州で伐採された杉を利用し、高い品質と安定した供給でご提供します。



構成材料	杉材
認証・認定	SGEC
規格	4m × 35mm × 200mm 50 枚入り ※西日本限定 ※大型車単位にて配送します。
用途	足場板

国産材 無節巾ハギ材 ノーフィンガージョイント

ボードスター 一本松・一本杉

無垢材の柃目のみを巾ハギすることにより、美しい製品に仕上げています。心落ち着く、ナチュラルテイストをお楽しみいただき、さまざまなバリエーションでご使用いただけます。



構成材料	国産 松・杉
認証・認定	合法木材
規格	ラミナー：約 20～45mm 厚み (mm) 幅 (mm) 長さ (mm) 20 300 1900 25 600 2900 30 300 3900 36
特長	加工性・施工性・美観
用途	内装用加工材

数量：1 枚より制作します。
納期：3～6 日間
仕様：数物をご相談ください。
※量によっては納期 50 日くらいかかりますので早めのご相談をお願いします。

森林認証 FSC® 置床用パーティクルボード

パーティクルボード置床用 FSC® ミックス

FSC®認証林からのバージンチップにしたパーティクルボードです。認証材としてのパーティクルボードの供給量は限られており希少性の高い商品です。



構成材料	FSC® ミックスクレジット認証バージンチップ
認証・認定	A5908
性質品質	18M タイプ
規格	20mm × 600mm × 1820mm
特長	遮音性・断熱性・施工性
主な用途	置床用途

国産材エコ商品

杉・桧（無節・節有）集成フリー板

節有は間伐材を使用しており（台形集成材）、地産地消の取り込み（産地証明の発行）も増えています。証明書が必要な場合はあらかじめご相談ください。産地材料、納期によっては、発行できない場合がございます。

構成材料	国産 杉・桧
認証・認定	合法木材
規格	厚み (mm) 幅 (mm) 長さ (mm) 20 300 2000 25 450 3000 30 600 4000 36
特長	加工性・施工性・美観
用途	内装用加工材



合法木材認定材

ひのき KD 防腐・防蟻処理 土台・大引き

松本来の特徴をさらに高めたトップクラスの耐久性を有する建築用土台です。本格的な国産材時代に呼応し、全国の製材事業所と防腐処理メーカーと連携しながら、製品付加価値の向上を目指して参ります。

構成材料	松 KD 材
認証・認定	AQ2 種 (JASK3 担当)
規格	90mm × 90mm × 4000mm 105mm × 105mm × 4000mm 1120mm × 120mm × 4000mm 各 30 入れ、25 入れ、16 入れ 48 / L から配送します。 ※大型 1 台に 16～20B / L 積めます。
用途	構造材（土台・大引）

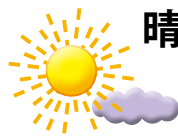


J-GREEN ホームページ開設！
<http://japan-green.jp/>



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 6 月は 81,275 戸（前年同月比 7.1% 減）で 3 カ月ぶりの減少となった。その内、木造住宅は 46,283 戸（同比 3.2% 減）で 2 カ月連続の減少となった。季節調整済年率換算値は 91.5 万戸で前月比 8.2% 減、3 カ月ぶりの減少となる。

利用関係別では持家が 25,148 戸（前年同月比 3.4% 減）で 5 カ月連続の減少、貸家は 34,884 戸（同比 3.0% 減）で 13 カ月連続の減少、分譲は 20,281 戸（同比 18.8% 減）で 3 カ月ぶりの減少となった。分譲の内訳はマンションが 8,253 戸（同比 36.2% 減）で 3 カ月ぶりの減少、戸建ては 11,903 戸（同比 0.7% 増）と 3 カ月連続の増加となった。持家、貸家及び分譲住宅が減少したため、全体で前年同月比 7.1% の減少となった。

建築工法別ではプレハブが 11,820 戸（同比 5.3% 減）で 13 カ月連続の減少、2 × 4 は 10,089 戸（同比 7.0% 減）で 2 カ月連続の減少となった。

国内合板

6 月の生産量は 28.2 万 m³（前月比 107.3%、前年同月比 101.4%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は過去最高の 27.2 万 m³（同比 108.0%、102.4%）となり、出荷量は 25.0 万 m³（同比 103.8%、

94.9%）で在荷量は 16.3 万 m³と久々に 16 万 m³台まで回復した。

国内針葉樹合板

7 月も引き続き低調な荷動きとなり、弱基調は払拭されず荷動きが鈍く当用買いの展開となっていたが、直需関係の仕事量が増えて来ている影響と西日本地区の災害の影響で状況は変化しつつある。今後は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。

輸入合板

6 月度入荷量は 23.2 万 m³（前月比 84.2%、前年同月比 106.7%）となった。国別入荷量はマレーシアが 8.0 万 m³、インドネシアが 8.6 万 m³、中国が 4.7 万 m³となっており、予想通りの入荷となった。

輸入合板は現地マレーシア、インドネシア共に天候回復により、原木事情は多少改善傾向であるが、大量入荷は考えにくい状態である。現状も現地価格が上昇基調である事に変わりはなく、為替の動向は無視できないが、荷動きに関わらず価格は上昇傾向にあると考えられる。入荷量が減っていることで荷動きが少し回復するだけで品薄感が出てくる可能性は大きいと考える。

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>