



CONTENTS ●快適住実の家 公式 WEB サイトに新機能が追加になりました!!…p.1 ●改正建築物省エネ法が公布 省エネ性能の説明が義務化に!…p.2 ●トップ対談…p.3
●JKHD グループ紹介: JK ホーム株式会社…p.4 ●JK 木造建築グループ 事例で紹介/●第6回ブルズ木材会総会開催…p.5 ●商品情報…p.6
●イチオシ! Bulls…p.7 ●11月3日は、「合板の日」です。/●合板天気図…p.8



公式 WEB サイトに新機能が追加になりました!!

●「公式 WEB サイト」とは…

会員様およびエンドユーザーが訪れたくなる「家にまつわる知りたい情報」を発信する WEB サイトです。エンドユーザーが「地元工務店」を検索できるシステムを導入し、エンドユーザーとの接点作りをサポートいたします。
また、当会の取り組みや住宅に関わるトピックスをご紹介するブログ記事も更新中です。

新機能

① 施工事例が掲載できるようになりました!

施工した物件の写真、紹介文、建築地、延床面積などの情報を掲載できます。実際にどのような住宅を施工しているのか、エンドユーザーに分かりやすく伝えることができ、会員様の自社 HP への誘導を促します。
また、エリアやキーワードで検索した結果は、施工事例の登録数が多い会員様順に上から表示されますので、是非ご活用ください。

② 情報の登録・編集を会員様ご自身でできるようになりました!

営業時間、定休日、会社紹介文などの情報を、会員様本人が登録・編集可能です。常に最新の情報を掲載することができます。

③ 会員様専用マイページができました!

①、②でご説明した、施工事例や掲載情報を登録・編集できる会員様専用ページです。
※ログインには ID・パスワードが必要になります。
会員様へは順次 ID・パスワード<>操作マニュアル>を郵送にて送付いたします。

簡単に会社情報を掲載することができますので、皆様もこれを機に是非活用されてみてはいかがでしょうか?

★『快適住実の家』に関するお問い合わせ・入会のご相談につきましては、ジャパン建材各営業所までご連絡ください。

■ TOP ページ



キーワード入力やエリアで工務店を検索できます。

■ ブログ記事



キーワード入力やエリアで工務店を検索できます。

■ 工務店紹介ページ NEW!



施工事例写真や紹介文、延床面積などを掲載することができます。

公式 WEB サイトは
こちらまで



<https://kj-ie.co.jp/>

公式 WEB サイトに関する問い合わせ先

『快適住実の家』本部事務局 TEL: 03-5534-0651 E-Mail: kj-ie@jkenzai.com



ジャパン建材フェア公式
instagram 始めました!



@japankenzaifair

お問合せ先: ジャパン建材(株)営業推進部 TEL: 03-5534-3712

第24回
雙環
フォーラム

「応援」
がもたらすチカラ

一般社団法人全日本応援協会 代表理事
フリーアナウンサー
全日本女子チア部☆部長
旭川観光大使

講師: 朝妻 久実 氏



日時	11月12日(火)
	講演会の部 15:30 ~ 17:10
	情報交換会(懇親会) 17:20 ~ 18:50
場所	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

改正建築物省エネ法が公布

本年5月17日「建築物省エネ法」が改正・公布されました。公布後6ヶ月以内に施行されるものと2年以内に施行されるものがありますが、私たちの仕事に一番直結する制度に関しては、2年以内の施行となっています。「2020年省エネ基準適合義務化はどうなったのか？」など皆様が不安に感じていること、知っておいた方がよいことなど、概要説明会での内容を簡単にまとめました。

省エネ性能の説明が義務化に！

	建築物	住宅
大規模 (2,000㎡以上)	1 適合義務制度の 対象を拡大 【中規模建築物を新たに追加】	5 届出義務制度の 審査手続き合理化
中規模 (300㎡以上 2,000㎡未満)		
小規模 (300㎡未満)		
	3 建築士から建築主への説明義務制度を創設	
住宅 トップランナー制度	—	4 住宅トップランナー制度 [※] の 対象を拡大 【注文戸建・賃貸アパートを新たに追加】

※住宅を大量に供給する大手住宅事業者を対象に、目標年度を示した上で、トップランナー基準（省エネ基準を上回る基準）の達成を誘導する制度

◆ オフィスビル等に対する措置

- 1

法律公布日から
(令和元年5月17日)
2 年以内に施行

省エネ基準への適合義務制度の対象を
300㎡以上の中規模建築物に拡大
※改正前は2,000㎡以上の大規模建築物が対象
※省エネ基準への適合が、建築確認や完了検査時に審査・検査されます
- 2

法律公布日から
(令和元年5月17日)
6 ヶ月以内に施行

性能向上計画認定制度（容積率特例制度）の対象に、
複数の住宅・建築物の連携による取組みを追加
※複数の住宅・建築物の連携により認定を取得した場合、一定の要件を満たせば、
省エネ街区形成事業（補助事業）の対象となります

◆ マンション等に対する措置

- 5

法律公布日から
(令和元年5月17日)
6 ヶ月以内に施行

民間審査機関による評価書を提出する場合、
届出期限を着工の3日前に短縮
※改正前は着工の21日前までに届出が必要
※民間審査機関による評価書は、住宅性能評価書を想定

◆ その他の措置

- 6

法律公布日から
(令和元年5月17日)
2 年以内に施行

地域の自然的条件等の特殊性を踏まえて、
地方公共団体が独自に省エネ基準を
強化できる仕組みを導入

◆ 戸建住宅等に対する措置

- 3

法律公布日から
(令和元年5月17日)
2 年以内に施行

建築士から建築主に対する省エネ性能の
説明義務制度を創設
※省エネ基準への適合、（省エネ基準に適合しない場合）省エネ性能確保のための措置について説明が必要となります
※分譲住宅・賃貸住宅の売主・仲介事業者等に対して購入者・賃借人への説明を義務づけるものではありません
- 4

法律公布日から
(令和元年5月17日)
6 ヶ月以内に施行

住宅トップランナー制度の対象に、注文戸建住宅・
賃貸アパートを供給する大手住宅事業者 を追加
※改正前は建売住宅を年間150戸以上供給する事業者が対象
※対象事業者は、注文住宅は年間300戸以上、賃貸アパートは年間1,000戸以上供給する事業者とすることを予定

今後のスケジュールについて

今後（来年度以降）のスケジュールは、全国各地で詳細説明会及び建材事業者説明会が開催される予定です。2021年度以降の重要な施策になりますので是非参加されますようお願いいたします。

また、毎年開催されます「住宅省エネルギー技術講習会」は、今年度は『改正建築物省エネ法説明会』及び『住宅省エネ技術講習会』として開催が決定しています。説明義務制度の内容とポイントや、新たに整備予定の簡易計算等について説明される予定です。全国各地で開催されることになっています。詳細につきましてはホームページ (<https://www.shoene.org/index.html>) をご確認ください。

竹広林業株式会社

【会社概要】
本 社 神奈川県小田原市 3-1-39
創 業 1892 年（明治 25）竹広本店
設 立 1948 年（昭和 23）
資 本 金 1,200 万円
年 商 8 億 5,700 万円（2018 年 3 月期）
従業員数 11 名
【事業内容】
木材・建材販売、建築設計・管理

代表取締役 社長

高木 大輔 様

たかぎ だいすけ

【プロフィール】
1972 年（昭和 47） 神奈川県南足柄市生まれ
1995 年（平成 7） 帝京大学卒業、カナダで遊学
1996 年（平成 8） 竹広林業株式会社に入社
1997 年（平成 9） ナイス日榮株式会社で修業
1999 年（平成 11） 竹広林業株式会社に戻る
2001 年（平成 13） 取締役に就任
2010 年（平成 22） 代表取締役社長に就任



代表取締役 副社長

加藤 一郎 様

かとう いちろう

【プロフィール】
1970 年（昭和 45） 神奈川県小田原市生まれ
1992 年（平成 4） 竹広林業株式会社に入社
2001 年（平成 13） 取締役に就任
2010 年（平成 22） 代表取締役副社長に就任



地域と共に、木と共に。木のある住まいづくりを通じ明るい生活を創造する企業です。

創業から 127 年

小川 ご創業の経緯から、お話を聞かせていただけますか。

高木 創業当時、小田原の海では鰯（ぶり）を大量に水揚げして東京方面へ出荷していました。その頃の鰯漁に使う網は竹材で編んだもので、その竹材や、薪炭、柑橘類の行商を始め、屋号を「竹広本店」としたのが始まりです。現社名にもある「竹広」は、創業者・廣石廣助が「竹屋の廣ちゃん」と呼ばれていたことに由来しています。

その後、需要の変化とともに「木も扱ってほしい」というご要望に応じて木材類も扱い始めました。そして 1948 年（昭和 23）に二代目・廣石太郎が竹広林業株式会社を設立、さらに 1956（昭和 31）年には建材類の取り扱いも始めました。

小川 当時の木材樹種・用途は何ですか。

高木 昔からこの地域は杉と檜に松、特に東海道には松が多くあり、主に建築・土木用材として使われました。

インターンシップで絆を育む

小川 高木社長は何代目ですか。

高木 創業からは五代目、竹広林業では四代目になります。

小川 これまで創業家の直系が後を継いでこられたのですか。と言いますのは、私たちの業界の大きな課題になっている事業承継の解決策として、長い歴史の中で培われた竹広林業様ならではのノウハウがおりかと思っ、お聞きしたのですが。

高木 創業者・廣石廣助、二代目・廣石太郎、三代目・廣石信一は直系でした。材木店には番頭がオーナーから経営を任されて事業継承する、暖簾分けするという仕組みがあり、先代、四代目に当たる高木一吉現取締役会長は、番頭から後継者になりました。先代は私の父方の又従兄弟なので、さらに一歩外に出た立場で後を継ぎました。

加藤 私たちは、かなり傍流です。

高木 私は、高校 1 年生の時にバイクの免許を取りたくて、アルバイトさせてもらったのが最初で、大学生になってからも夏休み・冬休みにアルバイトで来ていました。

加藤 私も最初はアルバイトでした。

高木 加藤と一緒にアルバイトをするようになってから「そういえば俺たち親戚だったよね」という感じの出会いで、当時は事業を継ぐことは考えもしませんでした。

ただ、棟梁たちがゆったりした雰囲気の中で談笑されて帰られると、そこには伝票ができていて、それを二人でトラックに乗って下小屋や現場へ運ぶという仕事の流れで、大工さんたちにいろいろ教わりました。

小川 アルバイトの域を越えて、今で言うインターンシップを経験されたのですね。

加藤 棟梁のみなさんは、技術的に高いものをもっていて、経営ができる算盤にも長け、かつ、お施主様と折衝する営業センスも良く、理数系でありながら芸術にも長けたスーパーマンでした。

小川 一人で何役もこなせたのですね。

高木 なかで秀でた棟梁は檜の香を放っていてね、そこに憧れを感じ、加藤と密かに「材木店を我々の時代もやりたいね」という話はしていました。

小川 アルバイト時代から、お二人の絆はしっかりとできていたということですね。

加藤 そうですね、材木店の雰囲気や肌合う感じで、二人は意気投合していました。

高木 私が大学卒業した年は就職氷河期入

口で、生きる道は何か他にあるのではないかと、大学卒業後 1 年間、ワーキングホリデーでカナダのアルバータ州へ行きました。そこで現実の厳しさを改めて学び、先代に竹広林業に就職させて欲しいと手紙を書いて帰国しました。

加藤 私は、その前に入社していました。

シナジーを生み出そう！

小川 お二人が入社された頃と今を比べて、業容は変わりましたか。

高木 はい、私たちが入社した平成一桁の頃は、資材一本の商売で製材もし、売上規模は今の約 3 分の 2。木材売上が全体の 7 割くらいでした。

加藤 構造材が在庫として置いてあって、そこから納品していましたね。

高木 乾燥材やプレカットもなく、木材の含水率は高くて重かったです。プレカット材を扱うようになったのは 1995（平成 7）年頃です。当社は敢えて打合せを工場任せになかったので、当初はプレッシャーをひしひしと感じていました。

加藤 大工さんとプレカット工場の間に立つ私たちの初歩的な打合せミスが主な原因で、注文どおりに仕上がらないことがありましたので、上棟当日は予備の材木を持って現場へ伺うようにしていたくらいです。

高木 そういう転換期を迎える中で新しい知識を得なければいけないと、私はナイスさんで勉強させていただきました。加藤のほうは、仕事をしながら二級建築士、さらに一級建築士資格を取得しました。



小川 生みの苦しみを味わった世代ということですね。アルバイトから始めて、正式に入社、さらに経営者になっていく過程が非常に興味深いのですが、社長・副社長就任を決断されたのは先代ですか。

高木 そうです。それも、加藤と二人揃っている時に先代から「お前二人でやってみるか？」の一言でした。

市場が縮小するなかで会社の改革もしなければいけない、さまざまな課題を抱え、業績が良くない時だったこともあって、先代は、かなり気を遣ってくれたと思います。加藤 経営立て直しの飛び道具として不動産を仕入れて分譲住宅を販売するという、当社にしては大きい投資を試みたのですが、結果は芳しくありませんでした。それまでは業績が低迷していても、正直、危機感を抱いてなかったのですが、その時にようやく自分事になったということです。

高木 指示待ち姿勢だった私たちのやる気に一気にスイッチが入りました。

小川 高木会長の世代交代打診の一言に答えて「じゃあ、やろう」と、お二人揃って社長・副社長に就任されたのですね。

高木 はい、当時、同業他社で副社長を置

く会社は珍しかったと思いますが、敢えて二人同格で就任させた、そこは会長がよく考えてくれたことだと思います。

小川 経営を担うことになって、最初に着手されたのは、どのようなことでしたか。

高木 まず、私は資材部で材販に専念し、加藤は住宅部で工務店事業に取り組む形で、責任領域を明確に分けました。

加藤 私は、物販は一切しないで、建築請負に専念することになりました。

高木 その前に棟梁たちが店を閉めていく時期がありまして、看板を下ろしても仕事の依頼はある、それには応えたいという相談が棟梁たちからあって、当社が活躍の場を頂いたことも幸いしたと思います。

小川 当初は反発もあったでしょうね。

高木 それは今もありますが、生き残りをかけた挑戦でした。当時、神奈川県西エリアには日本を代表するメーカーがあり、ハウスメーカーの勢力拡大エリアでした。もしも、私たちが黙って見ていたら、完全に自分たちの仕事はなくなるという危機感をもって、地元の工務店様に元気になってもらって市場を奪還しようと考えました。

そして、金物工法でも集成材活用でも、まずは自社で試してみる、その成果を資材販売にも活かせるようなシナジーを生み出してこうと、進みはじめました。

小川 実際に試してみてアドバイスできることは、大きな強みになったでしょうね。

高木 そこです。従来も“工務店様のパートナー”という意識はもっていましたが、正真正銘のパートナーとしての同じ目線をもていなかったことがわかりました。

加藤 工務店様と同じ感覚で、心底共感できるようになって、その情報のやり取りがシナジーにつながっていきました。

“木の専門店”に特化しています

小川 代表取締役就任から約 10 年、その間にお得意様は変わってきましたか。

高木 上位は常に入れ替わっています、これは未来永劫続くと思います。逆に、そこに自分たちが固執して新陳代謝が滞ると、私たちの存在がなくなってしまうと思います。ですから私たちは、ギラギラと意欲を燃やしていらっしゃる方々とお付合ひしていきたい、そのために常に間口を広げていく寛容性をもちつづけていこうと思います。

小川 現在の資材販売事業と建築事業の売上割合は、どうなっていますか。

高木 建築と資材販売が、徐々に半々の割合に近づいてきています。

加藤 私たちは、資材販売業と工務店業のどちらかを選ぶ気持ちはないので、これからも永久に共存する現在の形態を維持していきたいと考えています。

高木 分社化してしまえば財務・総務面の処理を簡素化できるのですが、「竹広林業」の名を将来に繋げていきたいという気持ちを強くもっています。

小川 社寺仏閣や非住宅も手掛けられ、すでに事業領域は広いというイメージですが。

高木 当社は、木材部門と住宅部門とが力を合わせて“木の専門店”として、木を活用することなら何でも取り組む方針です。

工務店事業は住宅をメインとしています。が、当エリアでは新築需要はさほど多くはないので、“リノベーション”に焦点を当ててセカンドライフの方々を主体に、減築や、無垢の木のテーブル一つからでも、木のしつらえて快適な環境に変えていくお手伝いをしたいと考えています。

しかも、先ほどもお話ししたように住宅だけに固執するのではなく、さらに広い視野に立って、住宅開発であれ、非住宅であれ、さまざまなプロジェクトに合う形で当社が必要とされる部分で“大工さんと木を武器に”参画していきたいと考えています。

加藤 施工とセットにして初めて木は売れるものになっています。そこを私たちが請負っていききたいと思います。

小川 そこそ、今後のビジョンですね。

領域も、地域も越えて！

小川 これまでお二人で頑張っ、そろそろ後進の育成もという時期に入っているかと思っ。そこは、どうですか。

高木 気がつけば我々も世代交代の準備に入らなければいけない年齢にきています。会社存続に一番大事なのは人の育成です。その相談を加藤と面と向かって話し合う時間もなくて、もっぱら LINE で話し合っているところだ。

加藤 そして、今度、新たなインターンシップを始めることにしました。

小川 そのお話、ぜひ聞かせてください。

高木 私たちの業界は 1 社で完結する仕事は一つもないです。森林所有者がいて、森林管理する森林組合、伐採した木を加工する製材会社、乾燥・熟成するストック施設、そして加藤のような工務店や家具職人さんがいて連携しないと完結物にはなりません。幸いにも小田原は木に携わる仕事をする人がみんな知り合いという環境があります。木にまつわる川上から川下の世界において、川中の立場にある私たちは垂直の連携を強めています。

また小田原には車で 10 分程度のところに海も、山もある、自然に恵まれています。この豊かな自然、森を次世代に渡していくためには、ジャンルを越えた SDGs（エス・ディー・ジーズ:持続可能な開発目標）に則った森担当、山担当をリクルートして、私たちの仕事も、森も、自然も担保される流れにつながって、自社のため、同時に町全体のためになっていくことを考えたインターンシップです。

加藤 従来の方法では、名だたる会社と当社を比べられたら、当社は選ばれないというのが常識でした。だからこそ、敢えて、夢破れた若い人たちの受け皿になっても良いのではないかと、という考え方もあります。

高木 受け皿があるかないかで若い人たちの未来も変わると思っ。まずは自分たちのできることから始めていきます。

さらに水平の連携も推進していきたいとの思いがあります。例えば“地域を愛する”あるいは“地元の産業を活性化したい”といった思いはどの地域にも同じようにあるだろうと思っ。自分だけの能力には限界がありますので、そういうことを考え、同じ方向を見ている同業の方たちとも連携できる仲間になれば良いのではないかと、私たち社長だけでなく、社員や内勤業務の女性たちも巻き込んで、テーマを決めた連携交流にも取り組んでいます。

小川 身近なお客様から前向きなお話を聞かせていただくと、勇気が湧いてきます。軸のブレない、ユニークなインターンシップへの取組みについて、夢のあるお話を聞かせていただきありがとうございます。

私たちも、どうすれば竹広林業様はじめ皆様のお役に立てていけるかを考えていきたいと思っ。

本日は、ありがとうございました。

JKHD
グループ紹介

JK ホーム株式会社



JK ホーム株式会社は一般向け輸入ツーバイフォー注文住宅を扱う、グループ唯一の BtoC ハウスビルダーです。「ブルースホーム」のブランドで海外の優れた住宅ノウハウを活かし、JK グループならではの品質や性能はもちろん、30 年先でも良い住まいとっていただける、暮らしのソフトウェアを盛り込んだ住まいづくりを行っています。おかげ様で私たちが手掛けた住まいは 1 千棟を超え、全国のフランチャイズビルダーの建設を含めると、さらに多くのお客様に愛されるブランドに成長しています。「本物のデザインオブライフを海外から」をステートメントに、JKHD が目指すより良い暮らしを全国に展開してまいります。

住宅フランチャイズ「ブルースホーム」の特徴

- 業界トップレベルの気密・断熱・耐震性能・高耐久素材
- お客様一人一人のご要望に応えるきめ細かく高い対応性
- JK グループの強みを活かした低コスト建材調達、信頼性
- 海外住宅デザイン会社提携による他に類がない本格設計
- IT・SNS 技術を駆使した時代の先を行く営業システム
- フランチャイズ加盟店への強力サポートによる品質確保



アメリカの最新トレンドを導入した商品群



米国住宅設計会社 KTGy 社と提携



ブルースホーム
施工物件



海外住宅研修風景



毎年盛況のお客様感謝祭



ホームページ

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
パリミキ成田美郷台店 新築工事

ブルズビジネス 2019 年 7 月号で掲載した「某眼鏡店 成田店新築工事」の現場が無事竣工しましたので、そのときの様子をお伝えします。

改めて建設がスタートした背景を振り返りますと、当物件はグループ設計会社の担当が、以前所属していた設計事務所時代に木構造建築課と仕事をしていたのがきっかけで始まりました。建て替え店舗の木造化の相談を受け設計提案を行っていたところ、千葉地区の店舗が具体化し、弊社の得意先である株式会社きたじまが受注、提案が実りを結びました。

工期中は、内部がほとんど現しとなっていることもあり、細心の注意を払って養生材が施工されました。屋根野地施工前に化粧材の施工が必要なこともあり、大工さんは大変苦労されていました。

また、設計段階では集成材の提案もしていましたが、お施主様のイメージ・設計の立場から米松製材品無垢材で実行することになりました。結果的に、米松特有の割れやヤニも少なく、きれいな仕上がりになっています。

パリミキの店舗はお城のようなイメージが多いですが、当物件は、ログ的な仕上がりになっています。吹き抜けの大空間があり、全国で数店舗目の木造店舗で、温かみのある仕上がりになっています。

担当者コメント

米松は、木材課担当からのアドバイスもあり、断面の大きな良材を採用することが出来ました。店内に広がる大きな梁はなかなか存在感があります。成田美郷台店は眼鏡だけでなく、店内にはカフェスペースが、ウッドデッキにはチャイルドスペースがあります。近隣にお越しの際は、ぜひお立ち寄りください。



【物件情報】	
現 場 名：	パリミキ成田美郷台店 新築工事
所 在 地：	成田氏美郷台 3-1-9
用 途：	店舗
施 主：	株式会社三城
元 請：	株式会社きたじま
設計監理：	株式会社グレート
構造規模：	木造平屋 1 部 2 階建て
延床面積：	240.00㎡
使用材料：	桧、米松製材、セラガンバツ（デッキ）、パイン（壁・床）
加 工：	米松製材 株式会社早川、プレカット加工 株式会社大三商工



第 6 回ブルズ木材会総会開催

9 月 25 日秋田県ニプロハチ公ドーム（大館ドーム）会議室にて、第 6 回ブルズ木材会総会が開催されました。

当会は木材を通じて、相互の情報交換を行い、木材業界の健全な発展を期する事を目的としています。北は北海道、南は九州より会員 16 社様に参集頂き、(株)平川木材工業 平川会長より開会の挨拶を頂き、総会議事が滞りなく承認された後、各社様より自社商品のプレゼンテーションを頂きました。

各社様の木材に対する熱意と創意工夫、歴史を学んだ後、秋田グルーラム本社工場を訪問、米松 /RW の集成材の製造工程を見学、場所を同社釈迦内工場に移して特殊加工機フンデガー、ユニチームウルトラの圧倒的な加工精度、加工スピードを視察し、懇親会へ。皆で忌憚なく同会と木材業界の未来に関して熱く意見交換し、充実した一日となりました。

来たる第 42 回ジャパン建材フェアでは、ブルズ木材会専用ブースにて拘りぬいた各社様製品を展示予定となっておりますので、皆様、御来場の際には足を止めて頂ければと思います。



平川会長挨拶



フンデガー（加工機）



ユニチーム・ウルトラ（加工機）

宅配ボックス×メールボックス TAKU MAIL (タクメール)

総合警備保障 株式会社

ボックス内部は コンパクトサイズで安全設計

- 荷物のほかに大型郵便も受け取れる
- 内容物を確認できる小窓
- 自閉機能による事故防止設計
- 耐久・耐候性の強い自立屋外設置型
- 防水試験にて IPX4 取得
- 電気工事不要
- セキュリティガードつき差入口
- ふたつの機能をラクラク切り替え
- 配達や受け取りもストレスフリー

ALSOX

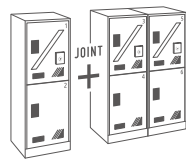


ボックス内部に子どもが
入れない安全設計



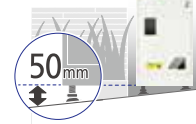
POINT 1

戸数にあわせて
台数を増やせる



POINT 2

傾斜地でも
カンタン設置



POINT 3

配達物にあわせて
機能を切り替え



メールボックス・宅配ボックス兼用

扉左下に「MAIL」と表示中の時は
郵便受けとして使えます。

奥行 35cm × たて 37cm × 厚さ 3.8cm までの大型郵便・
メール便に対応

さらに、扉左下の表示を「TAKU」に
切り替えると宅配ボックスとしても
使えます。その際、扉の背面にある
セキュリティガードにより差入口
プレートを固定できます。



宅配ボックス専用

荷物の集荷 / あずけ入れを
確実にするほか、重い荷物の
収納もラクに行えます。

扉左下「TAKU」表示が目印。

たとえば・・・



曲面や複雑な部位にもしっかりと追従。 低温接着性と柔軟性にすぐれた防水気密片面テープです。 3M™ 防水気密テープ 8067

スリーエム ジャパン 株式会社

特長

- 柔軟性に富み、伸ばした後の戻りが少なく、曲面や複雑な部分に追従します。
- 低温下（-18℃～）でも初期タックが強く、幅広い温度環境で作業できます。
- 粗面への接着性が良好なアクリル系粘着剤です。
- はく離紙にスリットが入って剥がしやすいので、スムーズな作業ができます。

用途

- 透湿・防水シート、気密フィルム、断熱材などの防水・気密、固定・補修用
- 住宅外壁貫通部のダクト、配管などの止水シール
- 窓枠やドアなどの開口部のシール
- 内装部材、サイディングボード下地の継ぎ目への止水シール



優れた止水性
釘や止め付け針の貫通口からの水分の浸入を防ぎます。



鋭利なものが貫通しても、水が漏れません。

先着 200 名様
無料サンプルお送りいたします！
サイズ：50.8mm × 1M
ご依頼はジャパン建材までお願いします。



ハウス・デポ・ジャパンは
“まかせられる多能工”を育成し、
職人不足を解消します

ハウスデポ・リフォーム技能者育成スクール ハリス (HRIS)

Housedepot Reformginousha Ikusei School

新設住宅着工数は人口減少に伴い年々減少しつつある反面、
リフォーム事業は需要の拡大が見込まれています。しかしながら、職人の高齢化と人材不足が問題視されています。

ハウス・デポ・ジャパンは中小工務店様への支援を目的とした
『多能工の育成』ハウス・デポ加盟店の社員育成を実現するため
ハウスデポ・リフォーム技能者育成スクールを開校いたしました。



株式会社 ハウス・デポ・ジャパン

〒136-0082 東京都江東区新木場1-7-22 新木場タワー5F
TEL : 03-5534-3811 FAX : 03-5534-3819 URL : http://www.housedepot.co.jp



おかげさまで、6拠点となりました。
引き続きよろしくお願い致します。

〇 本社	〒103-0023 東京都中央区日本橋本町1-1-8 KDX 新日本橋ビル9階
〇 札幌営業所	〒064-0821 北海道札幌市中央区北1条西20-1-27 井門札幌N120ビル3階C号
〇 仙台営業所	〒981-3133 宮城県仙台市泉区泉中央3-2-1 ルーセント21ビル 3階
〇 名古屋営業所	〒461-0005 愛知県名古屋市東区東桜2-5-11 シェーネルビル402号室
〇 大阪営業所	〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルチング705号室
〇 福岡営業所	〒810-0042 福岡県福岡市中央区赤坂1-5-11 アバンダント89 501号室

- ★ハウス・デポ・パートナーズ電子契約 始めました！
- ★つなぎ融資用短期団信W保証プラン 始めました！

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 内田 伊東 荒谷 北野
伊坂 村田 綱田

貸金業登録番号 関東財務局長(2)第01508号
日本貸金業協会会員 第005893号

イチオシ! Bulls

エアー・ウォッシュ・フローリング®
銘木フローラスティック
ウイルス・雑菌対策には床でした！



■強い光のエネルギーで有機化合物やウイルスなどを分解・除去
インフルエンザなどの感染症予防に、なぜ加湿が必要なのか？
その理由のひとつに、ウイルスを床に落とす効果があります。
しかし、床掃除を毎日するのは大変ですね。
そこで、最先端の光触媒技術により、太陽や照明の光が
あたるだけでウイルスや雑菌などの有害物質を
分解するフローリング。つまり、何気なく暮らしているだけで
感染症対策になるフローリングです。



■オイル塗装の風合いを宿したラスティック塗装

やさしい風合いで人気のオイル塗装。そのしっかりとした
質感ゆえに、水や汚れやキズに強く、従来お手入れが
とても大変でした。そこで、独自の技術で、水や汚れや
キズに強い UV 塗装をオイル塗装にドッキング。
"ラスティック塗装"と名付け、オイル塗装の風合いを
気軽に楽しめる、画期的な複合フローリングとして
ご提供いたします。



■安定した寸法精度で床暖房に対応

厳しい試験をクリアした床暖房対応品です。
また、木の本来の性質から、節がある箇所に
割れや節欠けが出る場合もありますが、
月日の流れとともにそれが味わいとなる一方で、
経年後も寸法精度は変わりにくくなっております。



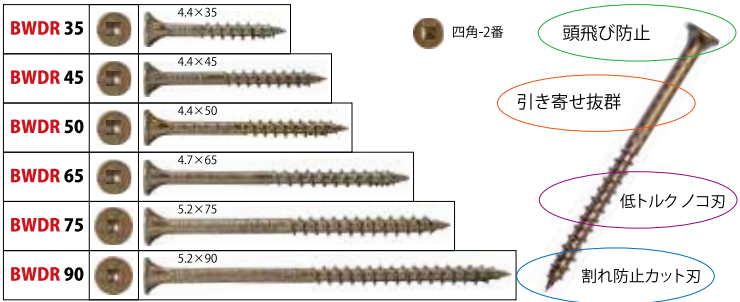
ウッドデッキ材用ビス

硬木以外は下穴不要 施工性重視！

BWDR 材質：鉄
表面処理：ラスパート二種ブロンズ

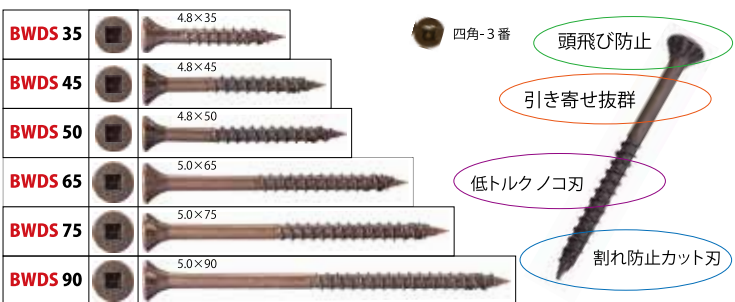
新発売

サビに強いラスパート仕上げ
木材に馴染むブロンズ色！
ソフトウッドへの施工や、大量消費時のコストカットに！！



BWDS 材質：ステンレス SUS (18-8) 304
表面処理：ブロンズ色

ステンレス製なので錆びに強く
ブロンズ色でウッドデッキに合います！



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。

11月3日は、「合板の日」です。

日本での合板の歴史は、1907年11月3日に故浅野吉次郎が独自で開発した近代
的なロータリーレース※から合板製造をしたのが始まりです。

合板の製造当初は大豆グルー、ミルクカゼイン、膠（にかわ）などの接着剤が使
われていましたが、接着力が弱く剥がれてしまうことが多くありました。1950年頃
に尿素系の接着剤が開発されて飛躍的に接着力が向上し、建築材料としても使われ
るようになりました。

浅野吉次郎が合板を初めて製造した日が11月3日であることから、NPO法人木材・
合板博物館及び日本合板工業組合連合会で、この日を「合板の日」と制定。合板が
環境に優しく安全で良質な材料であることを多くの方に知って頂き、合板の利用範
囲をより広げて需要拡大を図って
いくことを目的としました。

今回で第7回になる「合板の日」
記念式典の開催は、11月7日（木）
に行われます。講演会では、渋谷
龍也氏による「(仮)日本におけ
る超厚物合板等の今後の可能性」
について話して頂く予定です。



※ロータリーレース
丸太を回転させながら切削し、大
根を桂剥きするように単板を製造
する機械



浅野吉次郎（1859－1926）

尾張藩の御用桶業者の次男として、上島町に生ま
れました。次男でしたが、20歳で家業を継ぐこと
になり、さまざまな木工機械を発明して、事業を
拡大。イギリス製の茶箱に着想し、木材板の製造
を目指して、研究を開始。1907年にマッチの軸
木製造機を元にロータリーレースを完成。その後、
北海道にも一貫合板工場が誕生し、関東大震災の
復興に合板が活躍しました。第一次世界大戦を機
に海軍の水空両用機のフロートに使用され、名古
屋が航空機を主生産するきっかけとなり、名古屋
は航空機生産のメッカとなりました。

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

2019年8月は76,034戸（前年同
月比7.1%減）で2カ月連続の減少と
なった。その内、木造住宅は43,663
戸（前年同月比7.1%減）で2カ月連
続の減少。季節調整済年率換算値は
89.1万戸で前月比2.1%減、2カ月連
続の減少となる。

利用関係別では持家が24,027戸
（前年同月比1.6%減）で11カ月ぶ
りの減少、貸家は29,255戸（同比
17.5%減）で12カ月の連続の減少、
分譲22,517戸（同比5.6%増）で3
カ月連続の増加となった。分譲の内
訳は、マンションが10,159戸（同比
11.1%増）で先月の減少から再びの
増加、戸建ては12,236戸（同比2.4%
増）と3カ月連続の増加となった。
分譲住宅は増加したが、持家及び貸
家が減少したため、全体で前年同月
比7.1%の減少となった。

国内合板の供給量

8月の国内合板生産量は26.5万㎡
（前月比89.8%、前年同月比101.2%）
と発表された。その内、針葉樹合板
の生産量は25.6万㎡（同比89.4%、
101.5%）となり、出荷量は25.2万㎡
（同比86.9%、104.6%）で在庫量は
14.0万㎡と微増した。出荷量は11カ
月連続で前年を上回る数字となった。

輸入合板の供給量

輸入合板の8月度入荷量は20.3
万㎡（前月比102.1%、前年同月比
86.3%）となった。国別入荷量はマ
レーシアが6.3万㎡、インドネシアが
7.8万㎡、中国が4.6万㎡となってい
る。今年累計は前年対比87.6%の入
荷量になっている。

今後の見通し

国内針葉樹合板は、8月度の統計を
見ると休みがあったにもかかわらず
生産も出荷も旺盛であったことが分
かる。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、10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かかるよう
である。今後は少し落ち着いた動き
になると思われるが、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。

輸入合板は弱含みの状態が続いて
いたが、現地シッパーが多少値上げ
を唱えていることや、港頭在庫の調
整がついており、需給バランスが取
れていることなど、好転の兆しが見
えてきている。

国内合板と輸入合板では動きは違
うが、今後は引き締まった相場展開
になると思われる。