



CONTENTS	●第41回ジャパン建材フェア 特集…p.1	●⑦住まい方・暮らし方コーナー…p.2	●⑥快適住実の家コーナー…p.3	●株式会社リフォーム産業新聞社後援 special トークセッション…p.4	●トップ対談…p.5	●商品情報…p.6	●③ Bulls コーナー…p.7
	●非住宅木造建築の構造設計・施工がよくわかる『木質構造設計・技術マニュアル Vol.2』を無料配信中！／●合板天気図…p.8	●第41回ジャパン建材フェア イベントスケジュール…折込みページ					

第41回ジャパン建材フェア 特集

住まい方・暮らし方 – ROAD to 2020 –

3.15 金 9:30am
5:00pm

16 土 9:00am
4:30pm

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。

ジャパン建材の提案コーナー

ジャパン建材フェアでは、全部で7の提案コーナーをご用意してみなさまをお待ちしております。プライベートブランド『Bulls』『J-GREEN』を始め、メーカー様とタッグを組んで商材を提案しているコーナーや、木材、合板商品が充実しているコーナー、暮らしにフォーカスしてさまざまな角度から提案を行うコーナーなど、見ても、聞いても、買っても楽しいコーナーが満載！この機会にぜひ、モノ（商品）とコト（情報）をお持ち帰りください！

① 特価市場

特価市場では建築内外装材・住設機器・副資材・現場道具・家電など多種多様なお買い得商品を多数ご用意しております。数量限定商品もございますので、いち早くブースにお立ち寄りください。

② 国内・輸入合板・J-GREENコーナー

企業にESG投資が求められる時代の中、環境性・合法性が担保されたJ-GREEN商品を展示即売致します。新商品として森林認証品ファルカタコンビ合板を展示予定です。

③ Bulls コーナー

ジャパン建材のプライベートブランドである「Bulls 商品」を一挙に展示。約480アイテムに加え、新商品もラインナップしてご提案します。大人気Bullsバックコーナーでは今回も選りすぐりの商品を販売します。

④ 木構造・CLT コーナー

「CLT で地方創生を実現する議員連盟」「地方創生を実現する首長連合」が中心となり、省庁横断で国を挙げて推進中のCLTオリジナルモデルブースでCLTの可能性を提案します。新製品 WoodAlc も展示！

⑤ 木材プレカットコーナー

北は北海道、南は九州までブルズ木材会会員メーカーより国産材、外国産材問わずプロの目でこだわりぬいた木材製品を出品し木材の新たな可能性をご提案します。また、当社CADオペレーターによる、CAD入力を実演、各プレカット工場の特徴や東京BK足場によるTB21上棟システムのご紹介と素材から加工、上棟までの流れをご覧頂けます。

⑥ 快適住実の家コーナー

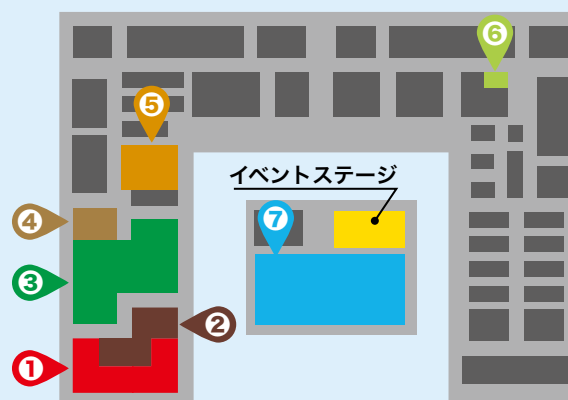
『快適住実の家』とは、集客に関するサービスから、引き渡し後のアフターメンテナンスまでのサービスを、工務店様や販売店様へ提供している会員組織です。このコーナーでは会員サービスの詳細展示や、その他体感型イベントも企画中です。

⑦ 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、ご来場者一人ひとりに理想の住まいと夢の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おります。

テーマ 「つながり」

会場 MAP



東京ビッグサイト西棟 1・2 ホール

⑦ 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。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。

テーマ

つながり

2020年を目前に、私たちを取り巻く住宅業界は大きな変化を迎えています。インターネットの普及により、手軽に情報を収集できることが当たり前になり、住まいや暮らしにおける価値観は大きく変わってきています。

今回のテーマは「つながり」です。

『住まいは「つながり」によってつくられ、暮らしは「つながり」によって豊かになる』このコンセプトのもと、【IoT】【庭】【空気】【趣味】4つの切り口から目に見えない「つながり」をカタチにし、一人ひとりの暮らしを想像できるよう、生活空間を切り取った展示をシーン別に提案します。

住まいを通じて人と人とがつながる暮らしを体感していただき、住まいづくりのヒントをお持ち帰りください。

IoT

皆さんが考える未来の家は、どのようなことができるのでしょうか？ドローンが宅配し、自動走行バスが走る世界はもう少し先ですが、今私達が販売している建材が、インターネットでつながったら何ができるのか？

スマホで玄関ドアのロック状況を確認し、遠隔操作で施錠したり、スマートスピーカーに話しかけるだけで、シャッターの開閉や、照明・エアコンの操作を行うことができる。そんな、快適な住まいのカタチを展示します。

空気

快適性、健康、心地よさ…あらゆる点で空気環境を考えることはとても大切です。では、空気環境を考えた住まいとは、どんな住まいでしょうか？

当コーナーでは、熱交換気・エアコン・フローリング・気密部材・窓の5つの建材を結び合わせることで実現する「快適で健康的な住まい」を、気流デモンストレーションやリビングのシーン展示、気流や換気の体感模型を交えて、皆様にご提案いたします。

5th room

～家（ウチ）と庭（ソト）をつなぐ「5番目の部屋」～
家から一歩庭に出た場所に、自然を取り入れた快適な空間をつくり、風や光を感じる「5th Room」が笑顔で集まる家族の心と心をつなぎます。

新しい価値観を持ったミレニアル世代。共働きパワーカップルが求める理想や憧れ…。ニーズNo.1である「庭やバルコニーで休日ランチやカフェ」空間を体感して頂きます。

庭での新しい暮らし方、はじめてみませんか？

趣味

“スキ”に囲まれて暮らしたい！アイデア次第で夢の空間ができるとしたら…

家づくりと“スキ”がつながり、毎日がもっと好きになる。

一人ひとり違い、暮らしに味が出る趣味。今回は「読書好きなお父さん」と、「キャンプ好きな家族」が家づくりをしたらどんな趣味空間ができるかを提案します。家族や友人、ご近所さんとながれる住まい。そんな趣味の空間を取り入れた家づくりを楽しみ、非日常を日常へ。



※画像はイメージです。

⑥ 快適住実の家コーナー

テーマ

困った！そんな時の駆け込み寺は『快適住実の家』へ！

普段仕事をする中で、こんなお困り事はありませんか？
『お客様からの問い合わせがない』
『認定住宅の依頼があったが、対応に苦慮』 『リフォーム需要に対応ができていない』
解決方法は様々ですが、『快適住実の家』なら、それらをサポートできます。
当コーナーでは『快適住実の家』でご提案しているサービス内容をご紹介しますと共に、サービスの好事例や新たにスタートしたサービスをご案内します。併せて、アトリウムにて開催される「special トークセッション」では、当会選りすぐりのリーディング工務店によるトークセッションも開催予定。会員工務店様がどのような活動をして売り上げに結びつけているのかをお話ししていただきます。



快適住実の家コーナーにて

① 快適あんしんリフォーム

昨年 12 月より開始したリフォーム向けサービスのご紹介です。新しくリフォーム業界へ参入する方、もしくはリフォーム事業をしているが受注がいまひとつ伸び悩んでいる方、是非この機会にご参加ください。直ぐに始められるツールが揃っています。

② 住宅資金計画無料 FP 相談 体験コーナー

お客様のライフプランに合わせた住宅資金計画“FP 相談”を実際に体験できるコーナーです。お客様の立場になって体験いただくことで、様々な活用法や成約へのヒント等が見つかります。是非ご参加ください。

③ ミニセミナーゾーン

来年度の注目施策となっている次世代住宅ポイントについて、制度の目的から対象住宅の要件など、ポイントを押さえたミニセミナーを行います。ご質問等お気軽にご相談ください。

④ 『快適住実の家』サービスメニューご紹介

「工務店で建てたい！」というお客様を一人でも増やすため、集客に関するサービスから、引き渡し後のアフターメンテナンスまで、家づくりの流れに沿ったメニューをご用意しています。ここでは各サービスをご紹介します、メリットや実際の利用方法をお伝えします。

ご来場キャンペーン

下記の方に特典をご用意しております！

- 快適あんしんリフォームにお申込みいただいた方
 - FP 相談を体験いただいた方
- 皆様のご来場お待ちしております！

アトリウム内イベントステージにて

special トークセッション

「地域密着型工務店に聞く “受注獲得” のポイント」

西日本エリアで、地域に密着して積極的な取り組みを行い、安定した成果を収めている工務店様（通称：リーディング工務店）に成功の秘訣やこだわりなど、二日間に渡ってインタビューしていきます。

【第 1 回】 3/15（金） 11：30～12：30



株式会社和工務店
代表取締役
夏目 信幸 氏



株式会社すずらん工務店
代表取締役
宮崎 淳 氏



有限会社小田製材所
専務取締役
小田 達也 氏



河野木材産業合資会社
代表社員
河野 光貴 氏

【第 2 回】 3/16（土） 11：30～12：30



株式会社大庭工務店
代表取締役
大庭 健二 氏



株式会社谷崎建設
代表取締役
谷崎 高広 氏



株式会社 I.D.Works
代表取締役
田丸 亮 氏

リーディング工務店とは？



『快適住実の家』では、「あなたの街に『匠（たくみ）』は居ます」をブランドメッセージとして、「匠＝工務店」の魅力をお客様に伝えることに取り組んでいます。その中でも、地域に密着し、魅力的かつ様々な工夫をされている工務店様を「リーディング工務店」と位置付け、当会の優良工務店として、PR 活動をバックアップしています。現在、東日本エリアで 12 社、西日本エリアで 8 社のリーディング工務店様が活動しています。

株式会社リフォーム産業新聞社後援
special
トークセッション

テーマ「つながり」
業界のキーパーソンたちが
住まいと暮らしについて語り合うトークセッション！



TALK 1
SESSION

3/15 fri
13:00-14:00

住居の概念が変わる
ミライの住まい方と暮らしのあり方

「移住」「シェア」「民泊」といったキーワードをもとに大きく変わる可能性があります。実際にどんな住まいに変化していくのか。そしてどのような住まい暮らしを提案していけばいいのか。ミライの住まいのあり方に迫ります。



司会
株式会社ダンドリワークス
代表取締役
加賀爪 宏介 氏

パネラー



株式会社カヤック Living
代表取締役 兼 広報
松原 佳代 氏



株式会社スペースマーケット
代表取締役 / CEO
重松 大輔 氏



株式会社和久環組
代表取締役
鎌田友和 氏

TALK 2
SESSION

3/15 fri
14:15-15:15

「ほしいを思える住まいつくりてますか?」
本当のユーザーニーズ教えます

自分たちの視点を本当の意味で消費者に向けたとき、心から欲しいと思える住宅がつくり出されているでしょうか。今の消費者は何を求め、そしてどう変わっていくのか。消費者の「欲しい」暮らしと住まいを明らかにします。



司会
株式会社ダンドリワークス
代表取締役
加賀爪 宏介 氏

パネラー



BETSUDAI Inc.TOKYO
CEO
林 鉄平 氏



未完成住宅・DIY 工務店
9 株式会社
CEO
久田 一男 氏



株式会社 TOOLBOX
取締役
荒川 公良 氏



ルームクリップ株式会社
代表取締役 CEO
高重 正彦 氏

TALK 3
SESSION

3/16 sat
13:00-14:00

グリーン DIY IoT アウトドア
住まいのもつ無限の可能性

住まいの姿はもっと自由でいいのではないのでしょうか。生活をするための箱という概念から飛び出し、暮らしを楽しむ基地としての発想をもっと盛り込める可能性があるはず。そんな無限の可能性に各種専門家の視点から迫っていきます。



司会
株式会社リフォーム産業新聞社
報道部長
福田 善紀 氏

パネラー



株式会社パークコーポレーション
クリエイティブディレクター
城本 栄治 氏



株式会社大都
代表取締役 CEO
山田 岳人 氏



株式会社 SOUSEI
Technology
代表取締役
乃村 一政 氏



株式会社スノーピーク
営業本部 東日本事業創造部
シニアマネジャー
吉野 真紀夫 氏

ラスティック フェイス
Rustic Face

Rich J-Base
リッチ・J ベース (1本張タイプ)

J-Base 天然木フロア
J ベース (2本張タイプ)



深みのある色合いが織りなす
個性が際立つ装い。

Acasia
[アカシア]

Debut!

株式会社ノダ 本社 〒111-8533 東京都台東区浅草橋5-13-6 (三朋ビル) ☎ 0120-51-4066 (お客様相談室)

「断熱」と「気密」で
いつまでも続く快適性を。

お施主様の大切な「資産」である住宅。

その価値を決める要素は、①快適性、②省エネ性、③耐久性であり、それを支えるのは建物の断熱性と気密性です。

フレンドリーなグラスウール
イゾベル・コンフォート

熱伝導率 0.033W/(m・K) を新たに追加
* 熱伝導率 0.038W/(m・K)、0.035W/(m・K)



いつまでも続く
快適性



究極の気密システム
イゾベル・バリオ

気密と湿気を管理する、
5つの気密補助部材

お問い合わせ マグ・イゾベル コールセンター ☎ Tel.0120-941-390
Fax.0120-941-391
ホームページ <https://www.isoover.co.jp>

MAG マグ・イゾベル株式会社
〒102-0083
東京都千代田区麹町3-7

株式会社 ノダ

【会社概要】

本社 東京都台東区浅草橋 5-13-6
創業 1902（明治35）年
設立 1938（昭和13）年
資本金 21億4,100万円
売上高 連結 668億円
単体 467億円
（2017年11月期）
従業員数 958名

1902（明治35）年 野田材木店として創業
1921（大正10）年 野田製材所に商号変更し、製材工場を建設
1934（昭和9）年 合板製造業に業容を全面転換
1938（昭和13）年 株式会社野田製材所を設立
1942（昭和17）年 野田合板株式会社に商号変更
1963（昭和38）年 日本初の乾式法によるハードボード工場を建設
1984（昭和59）年 清水事業所内にMDF工場を建設
『ノダハウスキット』を開発
総合建材メーカーへ
1989（平成元）年 株式会社ノダに商号変更
1990（平成2）年 インドネシアに合弁会社 スラインダー社を設立
1995（平成7）年 東京証券取引所市場第二部に株式上場
2003（平成15）年 石巻合板工業株式会社を子会社化
2015（平成27）年 富士川事業所内に国産材合板工場を建設、稼働

代表取締役 社長

野田 励 様

のだ つとむ

【プロフィール】

1975（昭和50）年 東京都に生まれる
1998（平成10）年 慶應義塾大学 環境情報学科卒業
サントリー株式会社に入社
株式会社ノダに入社
取締役建材事業部副事業部長に就任
2005（平成17）年
2007（平成19）年 常務取締役建材事業部長に就任
2011（平成23）年
2013（平成25）年 専務取締役に就任
2016（平成28）年 代表取締役副社長に就任
2018（平成30）年 代表取締役社長に就任



素材から最終製品まで、ノダはグループ一貫体制。安定した品質、安定した供給を実現しています。

木と共に歩んで117年

小川 ご創業の頃から、お聞かせください。
野田 1902年（明治35）に現在の静岡県富士市において、富士川上流で伐採された丸太を扱う野田材木店を創業して117年になります。大正時代には製材業に転換して製材品の他に蜜柑箱やガソリンの一斗缶を覆う木箱を製造していましたが、1934年（昭和9）に合板製造業へ全面転換しました。
小川 日本の合板製造技術が確立されて間もなく、合板製造を始められたのですね。
野田 はい。今の我々があるのは野田合板があったからです。その事業を始めたのが我々にとって中興の祖である二代目社長、私の曾祖父にあたる、野田力三です。

限りある木材資源を有効活用

小川 日本初の乾式法ハードボード工場を、さらにMDF工場も建設されましたね。
野田 富士川の合板工場はフィリピンから輸入した南洋材で合板を製造していました。さらに清水にも合板工場を建設しましたが、南洋材の安定供給にいつしか限界が来ると考え、合板工場や製材工場から出る木材の廃材を活用しようと考え、ハードボード工場を清水に建設して、外装材や、床材も開発し、合板の需要低下を補う製品が生まれました。
さらにハードボード工場のラインを一部改造してMDF製造を始め、1984年（昭和59）にはMDF工場を新たに建設しました。でも当時は、耐水性の低い欧州産MDFのイメージが強く、思うように用途拡大ができなくて、テレビの背面板、パチンコの釘打ち板、ピアノのボディ下地材、家具などへの使用提案にとどまっていた。何とかして用途を拡大したい、その思いから開発されたのが『ノダハウスキット』でした。
小川 どのような製品でしたか。
野田 従来は合板を芯材にしていたドア枠や幅木などの造作材を全てMDFにした日本では先駆的な製品です。
小川 時代の節目ごとに、木質素材の可能性を模索され、製品を開発されたのですね。

総合建材メーカーへ転身

小川 現社名にされたのは1989年（平成元）でしたか。
野田 力三が1986年（昭和61）に亡くなり、石巻合板工業社長だった正男が野田合板の社長に就任しました。そこで改めて社内のコスト構造を見直し、このままの野田合板では将来的に戦っていけないと悟り、全国のお客様にもご相談したうえで、総合建材メーカーへの転換を決断しました。
造作材や階段のOEM生産・販売も手掛けていましたので、それを自社製造のブランドにしました。さらに窯業系サイディングやキッチン、ユニットバスも手掛け、3年後に現社名の株式会社ノダに変更し、そこから新しいことにどんどん挑戦して、当時の業界の流れでもあった総合化を推進しました。
現在、当社のブロック長として頑張ってもらっている人たちを大量に中途採用した

のもこの時期です。
小川 時代の流れ、ニーズの変化に合わせて組織を強化された、また一つ、ここが大きな転換点になったということですね。
さらに1995年（平成7）に東証第二部に上場されましたね。
野田 はい、これは1923年（大正12）の入社以来業績拡大と社会貢献に粉骨砕身した力三の時代からの悲願でもありました。

人が楽しくなることに貢献したい！

小川 野田社長の入社は何年でしたか。
野田 2005年（平成17）です。平成の時代に総合化を進めたノダでしたが、新設住宅着工戸数が減少傾向になり、我々が手を広げてきた中にうまくいかなかったこともあって、私の入社2年後に4期連続赤字という現実と直面しました。
小川 私がジャパン建材に入ったのが2006年（平成18）。その年の合板相場は好調でしたが、翌年は一転して、浮沈の激しさを目の当たりにして驚いたものです。
野田 社長ご自身は、早い時期から後継者になることを意識されていたか。
野田 そういう雰囲気か辺りに漂っていたので、意識はしていました。



小川 振り返ってみて、これが帝王学だったかな、と思われることが何かありますか。
野田 帝王学だったかどうかはわかりませんが、幼い頃から「目立つな」とひたすら言われていました。私にはタガが外れやすいところもあったので、父、有一からの「調子に乗るな」という戒めだったと思います。
小川 いずれは家業を継ぐことになるだろうという思いを抱きつつも、異業種に入られたのは、何故ですか。
野田 父から就職活動の前に「親を頼るな」「建材業界には来るな」と言われました。私も、二十歳の年にノダが上場したので、野田家の人間が後を継がなくても良いようにしたのだと解釈していました。父から言われるまでもなく、親に頼るつもりは全くなく、異業種に入るつもりでした。
就職先は、人が楽しくなることに貢献でき、これまでに自分が触れたことのあるものを自分の経験を活かしてより良くできる仕事ができる会社を考え、最終的にサントリー株式会社に入れていただきました。その後、結婚の時も後継ぎの話はなく、定年まで勤めあげるつもりでした。

ところが、ある日突然、父から、半年後にノダに入るように言われました。もちろん、ノダの社員やお客様のおかげで、学生時代も自由奔放に暮らせたことを心から感謝していましたし、求められれば手伝わなければいけないと思っていましたので、急

な話でしたが、入ることを決めました。
小川 心の準備こそできてはいなかったけれども、覚悟はギアチェンジできる状態にあったということですね。入社されて、見える景色の違いや共有すべき価値観等々をご自身で意識されましたか。
野田 前職とは成り立ち、販売するものも、文化も全く違いましたので、最初の2年間は1カ月単位で工場の各セクションの現場で勉強させてもらいました。前職の7年間は営業畑での経験でしたので、それまで全く知見のなかった、ものを作る、運ぶ、資材を買う、といったことを学ぶことができました。さらに良かったことは、各現場の社員と直に話をさせてもらって、ノダの文化や社風、社員の共通点や大事にしていることを肌感覚で知ることができたことです。これは大きな収穫になりました。
その後、営業部門の副責任者になりましたが、その時が赤字の始まりでした。
小川 いよいよラインに加わって本格的に動こうと思われた矢先でしたか。
野田 はい、入社して2年間頑張ったつもりでしたが、結果的に赤字。でも、その段階では、私はまだ甘かったと思います。2009年（平成21）に止めを刺され、ようやく腹が据わり、経営に対する覚悟とはこういうことだと実感できました。

プロダクトアウトからの脱却

小川 経営の一翼を担う立場で、まず取り組まれたのはどのようなことでしたか。
野田 プロダクトアウトの考え方を変えていく必要があると痛切に思いました。
前職で流通戦略の再構築に合わせた社内の擬似カンパニーで経営責任を明確にするプロジェクトに入れてもらっていたので、そこでセグメントの分け方や、資本効率のシミュレーションをすることなども経験させてもらっていたので、当時のノダに欠けていた数字の分析などにも役立てることができました。
小川 製品ラインアップにも変化が現われたように思いますが、いかがですか。
野田 マーケットリサーチというほどではありませんが、お客様のニーズを把握したうえで商品開発しなければいけない、営業のメンバーはその大切さをすでに知っていました。その声が製造現場に届いて納得が得られるように、私がパイプをつなぐ触媒になって支援したというだけですが、それができたのも、私が野田家の一員で製造部門の幹部にも真正面から物が言える土壌があったからだと感じています。
その結果、高齢化社会へ対応した商品開発や、健康面にも配慮した植物系塗装仕上げの無垢材シリーズのインテリア建材など、多彩な製品ラインアップが実現しました。
小川 どんなに優れた奏者がいても、明確な指示ができる指揮者がいないオーケストラには妙なる調べは奏でられませんからね。

声に耳を傾け、現場を把握する

小川 社長として最も大事にしていることは、何ですか。
野田 最終的な決断は私がするにしても、

一つひとつの現場をつぶさに把握することが大事だと考えています。そのためには、社員だけでなく、お客様、全てのステークホルダーの皆様の声に耳を傾ける必要があると思っています。
社長就任にあたって、時間的制限があり、全社員とはできませんでしたが、管理職以上の役員を含む200人弱と1人30分～1時間くらいで話をさせてもらいました。
小川 実際にお話をされて、如何でしたか。
野田 入社当初に聞いた話とはまた違ったさまざまな話が出て、想定以上にシリアスな状況が沢山あるのを知り、かなりへこみました。でも、私の認識の甘さを気付かせてもらえて良かったと思います。そうしたみんなの声に応え、実践してこそそのヒヤリングですので、そこが今年一年の私の使命と位置づけています。今年、そして来年は、会社の課題をしっかりと整理し、足固めをして次のステージに向かいたいと思います。
小川 ややもすると、会社の目標とする道標と、働き手の日々の業務とは繋がっていないように思われがちです。実は、そこが繋がっているという志の共有をしていくことが大事だと常々感じています。ですから、私が何を考え、感じているかといったことを日常的に個々の社員へ直に伝えたいと思い、社内SNSでも発信しています。
野田 それは良いツールですね。私が意図したことと最初は微小なズレだったものが、最終的に大きな隔たりになると、そこからの軌道修正は力業になってしまいます。
小川 仕事上の改善点全てがコミュニケーションのほころびに帰する、と言っても過言ではないかもしれません。
野田 そうしたリスクを防ぐために、私も、なるべく直接語りかけたいと、「方針説明会」を社内全員に伝える形で行っています。また、管理職のリーダーシップ研修プログラムにもコミュニケーション力の向上をテーマの一つに加えています。
もう一つは、お客様が危機的状況の我々を見捨てることなく支えてくださったおかげで今がある、その恩に感謝の気持ちをもちながら、我々はお客様と一緒に変化し、一緒に歩ませていただく企業であり、よりよい空間を創造することに貢献できるように提案ができる企業を目指していきたいと思っています。その行き着く姿は、パソコンのCPUの違いが性能を左右するという評価と同様に「ノダを使っているから良い家だね、良い建築物だね」と思っていただけになることです。その大前提として、ノダは、B to B ビジネスによって、プロの人たちに選ばれるプロフェッショナルな会社を理想の姿としています。
また私は、二宮尊徳の「道德なき経済は罪悪なり、経済なき道德は寝言である」を座右の銘としていまして、“理想”と“利益”のバランスが取れる経営者になりたいと思います。そして、社会に必要とされ、貢献できる企業を目指して頑張ります。
小川 今後ともお互いに成功事例や失敗事例を共有させていただきながら、共に高めあえるお付き合いをさせていただければと思います。
本日は貴重なお話を直接伺える良い機会をいただき、ありがとうございました。

住宅に遊び心とクリエイティビティをプラスする、室内アスレチックアイテム Athletic Series (アスレチックシリーズ)

カッデンアーキテック株式会社

【子供も大人も楽しめる】

住宅の中に「アスレチック器具を置く」のではなく、「アスレチックを作ってしまう」という発想は、ありそうでありませんでした。

屋外で遊びづらくなった昨今、家族の目が届く場所で子供は遊びながら基礎体力作り、大人は一緒になって運動不足解消と、家族のコミュニケーションを密にする空間づくりの一助となります。

【遊び心あふれるデザイン】

Athletic Series に共通しているのは、ビッドカラーとシンプルデザイン。DECO パブルズ/ツイストは、組み合わせ

せてランダムに配置することで子供の好奇心をくすぐり、運動する楽しさを演出することができます。

うんていは、利用時に滑りにくいように握る部分にローレット加工を施しています。

【使わない時にもインテリアとなる】
使うときだけ出し入れするものではなく、住宅に設置するものであるからこそ、デザインをとことんシンプルにしました。

インテリアデザインを損なわず、おしゃれに見せるのは当社のデザイン力と加工技術があればこそです。



カッデンアーキテック株式会社
本社/〒110-0015 東京都台東区東上野 2-14-1 マルコーセンタービル 8F
TEL: 03-5812-2295

<https://kdat.jp>

理想の空間に溶け込む、「スタイリッシュ」エアコン。 risora

ダイキン工業株式会社



薄さで、空間に溶け込む。

空間となじむ無面のラウンドフォルム、圧迫感を抑えたフレームデザインとあいまって、空間に溶け込みます。



壁掛形ながら、奥行が薄く、圧迫感の少ないデザイン。

洗練された色と質感で、インテリアスタイルと調和。

細部までこだわったデザインと機能で、スタイリッシュな空間をつくれます。

2019年、New Model 登場。高級感あふれる2つのカラーが新登場。

NEW 2019年3月発売



ウォルナットブラウン



オリーブグリーン

6畳用～23畳用まで取り揃えております。



“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

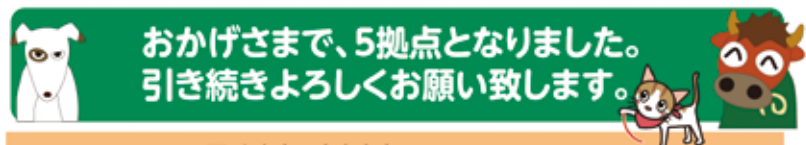
新設住宅着工数は人口減少に伴い年々減少しつつある反面、
リフォーム事業は需要の拡大が見込まれています。しかしながら、職人の高齢化と人材不足が問題視されています。

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、5拠点となりました。
引き続きよろしくお願い致します。

○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
○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
○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
○大阪営業所	〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルディング705号室
○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！

★つなぎ融資用短期国信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 伊東 荒谷 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

3 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、ぜひお越しください。

注目商品! ノンクローム コーススレッド

六価・三価クロムを含まないメッキを使用、
人体や自然環境に優しいコーススレッドです



六価クロム (Cr6+) だけでなく、三価クロム (Cr3+) も入っていない、完全ノンクロム (クロムフリー) を実現。さらに塩水噴霧試験で、従来品の六価 (約 30 時間) や三価 (約 25 時間) よりも長い、約 70 時間の自社耐久テストをクリアしました。

どうして今、ノンクロームなの?

欧州では、環境負荷物質として特定有害物質 (六価クロム) の使用制限が「RoHS 指令」などで規制されています。この考え方は今後日本でも拡大する可能性があり、日本建材ではいち早くこれらを含まない製品を推奨しています。

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」。スグ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。

屋根外壁コーナー



屋根外壁コーナーでは、金属製のサイディング・屋根を展示します。軽量で断熱性能があり、形状・カラーバリエーションも豊富な金属製外壁材を、ぜひご確認ください。

照明コーナー



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。

注目商品!

除菌・消臭マイクロミスト Zia+Safe

菌やニオイのもとを 99% 以上無力化。除菌や消臭にこれ一本。



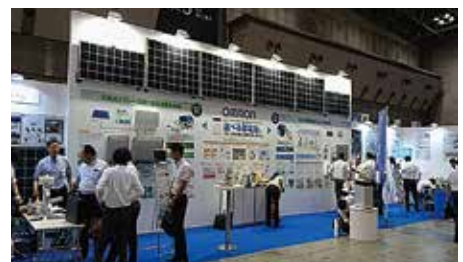
AR動画コーナー



AR アプリ
RICOH CP Clicker

ブルズカタログ Vol.12 より、カタログページをスマホなどで撮影すると、動画や施工要領を確認できる「AR 対応」がスタートします。そこで今回は、AR 動画コーナーを特別に設けて、その機能をスタッフが紹介します。

ジャパン電材コーナー



ジャパン建材がオススメする電材 3 商品 (分電盤・蓄電池・エアコン) を集めたコーナー。昨年に発売した大好評の分電盤、もしものときに備えておきたい蓄電池、そして 2 月より新発売となった risora をお披露目展示します。

注目商品!

ルームエアコン risora

理想の空間に溶け込む
「スタイリッシュ」エアコン



他社にはない「スタイリッシュ」なエアコン。空間に溶け込むインテリアスタイルで、標準パネル 4 色、受注生産 3 色、他に特注オリジナル色が可能です。

注目商品!

2019 年 3 月 15 日 発売開始

Bulls 挽き板クラシックフローリング

ピュアな天然木の 2mm 厚挽き板を使用したクラシックなフローリング

落ち着いた色合いで人気の高い、ブラックチェリーとブラックウォールナットの 2 樹種をラインナップ。キャラクターがさらにナチュラル感を深めます。

ブラックチェリー BL2H-BC



ブラックウォールナット BL2H-BW



【寸法】厚み 12mm 巾 303mm 長さ 1,818mm



注目商品!

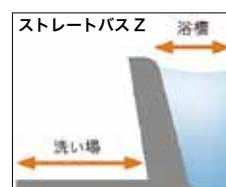
2019 年 3 月 1 日 発売開始

YUPINESS 集合住宅用

待望の集合住宅用が登場! 分譲マンションのノベーションにおすすめ

■インテリアウォール

なめらかで美しい仕上げが施された鏡面壁。また、コーディネートされた壁柄で浴室を囲むインテリアウォール。オリジナリティー溢れる上質な空間が、これまでの浴室では得られない満足感をもたらします。



■ストレートバス Z

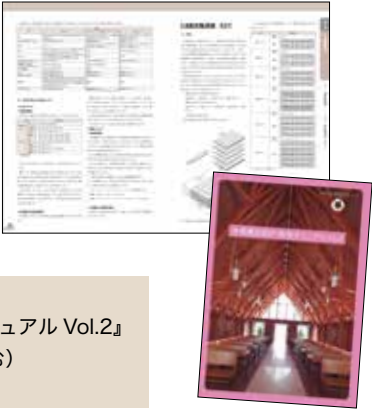
浴槽の巾はそのままに、洗い場の足元が広く使える斜めエプロン。

非住宅木造建築の構造設計・施工がよくわかる
『木質構造設計・技術マニュアル Vol.2』を無料配信中！

専用ホームページ <https://www.jk-teg.com/manual/>

ジャパン建材・秋田グルーラム・キーテック・物林・宮盛・銘林で構成される『JK 木造建築グループ』は、木材利用促進法が2010年に施行される以前より、中大規模木造建築物の構造設計、躯体のプレカット及びその建方工事に数多くかかわってきました。そして、木材利用促進法施行と同時に、建設業界全体に非住宅木造建築を幅広く知ってもらうために『木質構造設計・技術マニュアル（初版）』を制作・発行し、お取引様などに配布しました。その後、いくつかの法改正なども施行されたため、新たに『木質構造設計・技術マニュアル Vol.2』を2018年3月に発行しました。

近年は、非住宅木造建築の純増だけでなく、鋼材の価格高騰により鉄骨からの計画変更も旺盛なため、非住宅木造建築の計画件数も着実に増加しています。このような背景を踏まえ、より多くの関係者様に読んでもらうことによって業界全体の木質構造設計・技術に関する知識の底上げや、非住宅木造建築の計画増加につながることを、さらにはCO₂削減の一助にもなると判断し、『木質構造設計・技術マニュアル Vol.2』の無料WEB配信を始めました。ぜひご活用ください！



【概要】

- ・マニュアル名称：『木質構造設計・技術マニュアル Vol.2』
- ・配信ページ数：110ページ（表紙等含む）
- ・制作：『JK 木造建築グループ』

【お詫び・訂正】

本誌既刊号の掲載記事中に誤りがありました。
深くお詫び申し上げますとともに、訂正させていただきます。

■ 2018年12月号 No.429

4ページ 快適住実の家「快適あんしんリフォーム」 紹介文中
誤：株式会社 TOTO 様 正：TOTO 株式会社様

■ 2019年2月号 No.431

1ページ 「次世代住宅ポイント制度」 今後の予定 図中
誤：2019年6月頃 ポイント交換申請 正：2019年10月頃 ポイント交換申請
3ページ 市川英美 様 お名前ふりがな 誤：やいちかわ ひでみ 正：いちかわ ひでみ
市川信也 様 プロフィール 誤：平成5年（1965） 正：平成5年（1993）
8ページ ブルズ木材会メンバーご紹介①
誤：ブルズ木材会会長として活躍いただいている平川辰夫様 正：平川辰男様



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12月は78,364戸（前年同月比2.1%増）で先月の減少から再びの増加となった。その内、木造住宅は46,815戸（同比3.0%増）で先月の減少から再びの増加となった。季節調整済年率換算値は96.1万戸で前月比0.6%増、3カ月連続の増加となる。

利用関係別では、持家が24,415戸（前年同月比4.8%増）で3カ月連続の増加、貸家は30,788戸（同比7.9%減）で4カ月の連続の減少、分譲は22,756戸（同比16.5%増）で5カ月連続の増加となった。分譲の内訳はマンションが9,546戸（同比28.6%増）で5カ月連続の増加、戸建ては13,006戸（同比8.5%増）と先月の減少から再びの増加となった。貸家は減少したが、持家および分譲住宅が増加したため、全体で前年同月比2.1%の増加となった。

国内合板の供給量

12月の国内合板生産量は26.5万m³（前月比97.1%、前年同月比97.6%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は25.3万m³（同比97.0%、97.5%）となり、出荷量は25.8万m³（同比91.2%、100.4%）で在荷量は15.6万m³と3カ月連続で減少し、出荷量も3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

12月度入荷量は22.8万m³（前月比

84.0%、前年同月比98.1%）となった。

国別入荷量はマレーシアが7.1万m³、インドネシアが8.2万m³、中国が5.5万m³となっており、累計では前年累計比100.7%でほとんど変わらない状況である。

今後の見通し

国産針葉樹合板は1月に引き続いて2月度も納期遅れが発生する状況となった。月末にかけて幾分和らいだ感もあるが、解消まではもう少し時間が掛る見込みだ。また、今までかなりの量が流れていたプレカット業者向けも期末に向けて落ち着くと見込まれているが、今年前半は昨年以上の着工数が各機関で予想されており、間違いなく針葉樹合板も不足する場面が訪れると思われる。流通サイドでは通常より多めの在庫を持つなどの対応策を早め早めに講じていくことが必要と考える。

輸入合板の産地状況は、地域によって若干違いはあるが、原木供給は順調で、遅れていた契約残も消化された。マレーシアでは最低賃金引上げと伐採税上昇より価格は強気が継続されている。

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>