



### CONTENTS

- 『快適住実の家』サポートメニューのご紹介…p.1
- JK 木造建築グループ 事例ご紹介／キーテック身延町工場が本格稼働…p.2
- トップ対談…p.3
- 2019 年度より新しい「ハウス・デポ・ジャパンの 5 本柱事業」が始動！…p.4
- 第 23 回 雙環フォーラム／● ジャパン建材フェア開催日程…p.5
- 商品情報…p.6
- イチオシ！ Bulls…p.7
- エコブランド J-GREEN / ● 合板天気図…p.8

## 快適住実の家 サポートメニューのご紹介

CREATE MORE COMFORT

『快適住実の家』では、工務店様に新しい強みをもっていただけるよう、集客に関するサービスを起点に、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サポートメニューをご用意しています。日頃業務をされる中で、必要なサービスをぜひご活用ください。本誌では、改めて当会のサービス内容と、今年度注力していく取り組みについてご紹介いたします。



### 研修会・セミナーの拡充

営業力強化のためのさまざまなノウハウから、設計技術に関するセミナー、トレンドの住宅施策に関する研修等、各種セミナーをご用意しています。今年度も引き続き、全国主要拠点での開催を予定しています。昨年度以上に充実した内容のセミナーをお届けする予定ですので、乞うご期待ください。会員様には詳細のスケジュールが決まり次第、DM や FAX、メルマガ等でご案内いたしますので、ご興味のあるセミナーがございましたら、是非ご参加ください。

お問い合わせ先  
TEL : 03-5534-0651  
『快適住実の家』本部事務局

### サポートセンターによる申請業務支援

仕様提案から高性能住宅の申請など、各種申請業務を幅広くお手伝いしています。特に今年度は次世代住宅ポイント制度や、消費税増税に関する施策等のサポートも行う予定です。ご利用いただくことにより、工務店様の手間を削減し、時間を有効活用することができます。ご要望やご不明点等ございましたら、お気軽にお近くのサポートセンターまでご相談ください。

### 快適あんしんリフォームの強化

これからリフォーム事業に取り組む会員様に向けて、「お客様創り」「リフォーム業務フロー」「人材育成」の 3 つの支援メニューをご用意しています。イベントツールやリフォームローン、各種研修等様々なサービスメニューを取り揃えております。『快適住実の家』とともに、リフォーム事業を始めませんか？

### 『快適住実の家』とは

ジャパン建材株式会社が運営する、地域に寄り添う親しみやすさと、確かな技術を持った工務店様を支援する会です。「あなたの街に『匠(たくみ)』はいます。」をブランドメッセージとして、「工務店」の持つ魅力をエンドユーザーに伝えることに全力で取り組みます。

## 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

### ふたば・法成寺統合保育所新築工事

今回、当社がふたば・法成寺統合保育所の工事に携わったのは、2017年5月に有限会社高橋啓之設計事務所より「福山市にて木質構造で保育施設の建設計画があるので、協力して欲しい」と連絡が入ったのがきっかけです。本社構造設計担当を交えて何度も質疑応答を繰り返し、構造提案が完成。取引のある大和建設株式会社が落札し、2018年4月に正式受注となりました。

現場は、福山市北部県道397号近くの閑静なエリア。近隣には市立中学校もあり、園児・小学生にとっては大変良い環境の文京地区です。

この建物の特徴は、中央に大きな腰屋根を設け、建物全体を引き締めているところです。この腰屋根は外周がR形状となっており、建物の見どころであるとともに、施工面でも大変苦労した箇所でもあります。また、建物内部の廊下には、丸く加工した杉の集成柱が4本立っており、子どもたちが集まるには丁度よいスペースとなっています。

当社と高橋啓之設計事務所は、過去に木材・合板博物館を訪問するなど深い友好関係にあり、当物件に関しても初期設計時から見えがかりの部材について、かなり細かい打ち合わせを行ってきました。その甲斐もあって現場はスムーズに進行し、地域にマッチした落ち着いた表情の建物となりました。

## 【物件情報】

現場名：ふたば・法成寺統合保育所新築工事  
 所在地：福山市駅家町大字法成寺 2135 番地 1  
 用途：保育園施設  
 施主：福山市  
 元請：大和建設株式会社  
 設計監理：有限会社高橋啓之設計事務所：福山市建築指導課  
 木部施工：ジャパン建材株式会社  
 構造規模：木造地上1階  
 延床面積：1,282.68㎡  
 使用材料：構造用集成材米松・唐松、一般構造材桧・米松  
 加工：株式会社中東

## 現地担当者より

福山地区の公共教育施設は今後も木造を主体に検討されており、この後も3～5物件、今回のふたば・法成寺統合保育所と概ね同様の間取りで予定されています。引き続き当社が係わっていけるよう、設計事務所などと密にコミュニケーションを図ってまいります。



## キーテック身延町工場が本格稼働 年間 68,000m<sup>3</sup>の針葉樹合板を製造開始!

JKグループは、環境問題を経営の最重要課題の一つとし、木材資源を有効活用して循環型社会を構築することでCO<sub>2</sub>削減や地球温暖化の抑制に貢献できると考えています。その一環として、山梨県南巨摩郡身延町に新設したキーテック山梨工場が、2019年5月より本格稼働します。

従来は、輸入材を原料とする港湾型の合板、LVL製造工場を千葉県木更津市で運営してきましたが、昨今の国産材の利用拡大という国の方針に則って国産材を有効活用する製品の検討を重ねてきました。そんな中で、国産材をさらに入手しやすい内陸部の身延町に針葉樹合板一貫製造ラインによる生産拠点を新設することができました。当地は山梨県を代表する林業地域にあり、かつ、中部横断自動車道にも近く、山梨県はもとより近隣県からの国産材入手にも便利なおうえ、関東圏への地の利にも恵まれ、皆様のご要望にお応えできる態勢が整いました。



# 株式会社 キヨナガ

## 【会社概要】

本社 宮崎県延岡市日の出町1丁目10-7  
 創業 1938年(昭和13)  
 板ガラス・金物卸小売業を開設  
 設立 1952年(昭和27) 合資会社清永硝子店とする  
 1988年(昭和63) 合資会社キヨナガに社名変更  
 1997年(平成9) 株式会社キヨナガに社名変更  
 資本金 1,000万円  
 年商 28億円(2018年度グループ全体)  
 従業員数 72名(グループ全体)  
 ガラス店、建材店等へガラス、サッシ、  
 エクステリア、住宅設備機器の卸販売を行う。

## 代表取締役社長

清永 秀人 様

きよなが ひでと

## 【プロフィール】

1957年(昭和32) 延岡市に生まれる  
 1979年(昭和54) 慶應義塾大学を卒業  
 浜屋ガラス株式会社に入社  
 1982年(昭和57) 合資会社清永硝子店に入社  
 1996年(平成8) 専務取締役に就任  
 1998年(平成10) 代表取締役社長に就任



## 専務取締役

清永 太一 様

きよなが たいち

## 【プロフィール】

1984年(昭和59) 延岡市に生まれる  
 2008年(平成20) 玉川大学経営工学科卒  
 YKK AP 株式会社に入社  
 2011年(平成23) 株式会社キヨナガに入社  
 2019年(平成31) 専務取締役に就任



## 「窓」に関して、東九州で一番信頼される企業を目指しています。

### 夫婦二人三脚で家業を継ぐ

小川 ご創業の頃のお話からお聞かせいただけますか。

清永社長 私の祖父が、今年4月に創業150年を迎えた熊本市の株式会社清永硝子蔵商店から分家して、延岡市で板ガラス及び金物の卸小売業として創業しましたが、震災のために閉鎖を余儀なくされました。1949年(昭和24)に清永硝子蔵商店の出張所として再開しました。当時は建具店の木製建具にガラスを入れていたそうです。

そして1952年(昭和27)に合資会社清永硝子商店を設立。その数年後に祖父が他界したため、父・謙三が20代で家業を継ぎました。父が継いだ頃はアルミサッシメーカー代理店として窓用ガラスを当社で切っけして施工していました。ですから実質的な創業者は父で、母・節子と共に当社の礎を築いてくれました。

実は、二代目の私も両親と同様に妻・文子と一緒に仕事に励んできました。そして、当社三代目の息子・太一も今年おかげさまで専務取締役に就任し、嫁・遼子と新しい株式会社キヨナガを目指して頑張ってくれています。

小川 代々ご夫婦二人三脚でご商売を継いでいらっしゃる、素晴らしいご家族ですね。

### いち早く住宅資材総合展示会を開く

小川 清永社長ご自身のお話を聞かせていただけますか。

清永社長 私は大学を卒業して3年間、浜屋ガラス(現・株式会社HAMAYA)さんで勉強させていただきました。住設機器などの販売に幅広く取り組む先進的な会社で、すでに展示会を開いていました。私も、企画・営業などのノウハウを学びましたので、こちらに戻った翌年に『第1回住宅資材総合展示会 ビッグフェア』を開催しました。

この展示会は今年で通算36回を迎え、毎回2000名にお越しいただく規模に育っています。これが、ジャパン建材さんとお付合いが始まる契機にもなりました。

小川 事務合理化のために1977年(昭和52)にコンピュータを導入されたお父様は非常に先進的な方だと思いますが、展示会開催については、いかがでしたか。

清永社長 まだ右も左もわからない私がい出したことなのに「じゃあやってみろ」と、番頭さんを説得してくれ、社内の協力、さらに当社が特約店を務めていた旭硝子さんにもご支援いただいで実現できました。

また当社の試みを契機に、同業みなさんの展示会開催機運が高まり、九州各県で同時期に続々と開催されました。

小川 同業他社に先駆けて住設機器販売に取り組まれたということですね。

清永社長 はい。特に当社が良かったのは、社内の若い世代を中心に主体的に展示会を開くようにと父の指示があり、私が学んできたことを社内の若い人たちと共有できたことです。同時に、私の右腕、左腕となってくれる人が育つ環境を用意してくれたことは非常に有難かったです。

小川 清永社長が先端的な取組みに挑戦していらっしゃるの、お父様から先見の明も受け継いでいらっしゃるからですね。

### 年配の経験と若手の力を融合

小川 実の親子の場合、家庭と職場での関係を完全に割り切る方、全て共にする方、いろいろなケースがあるようですが、清永家ではいかがですか。

清永社長 私が専務取締役に就任したのは38歳の時で、資金繰りも全て任されて大変でした。社長に就任したのが40歳、父は65歳で代表取締役会長に退き、今も87歳で健在ですが、その時から全く会社に出ていません。これは特記すべきだと思います。

小川 それは徹底していらっしゃるんですね。任せるから独立歩でやっていけ、何かあれば助け舟を出す、という親心でしょうね。

清永社長 もちろん、月次決算を父のところへ毎月報告に行っている話もありますが、商売上のことは完全に任せられました。ですから、「専務が40歳になったら、任せろよ」と言われています。

小川 40歳になられるのはいつですか。

清永専務 5年後です。

清永社長 基本的には私も父同様にすでに専務に任せていて、専務が高校卒業後は一緒に住んだことがないので、月に2、3回程度、一緒に食事をして7割は仕事の話をしてします。逆に一緒に生活していると、話さなくなるのではないかと思います。父とも毎週一回、一緒に食事をしています。



小川 私には非常に新鮮に感じる親子関係です。経営者は孤独だ、と言われるのが、精神的な支えになってくれる方がいるのは非常に心強いことだと思います。

清永社長が清永専務に経営を承継されるに当たって特に心がけていらっしゃるのどのようなことですか。

清永社長 年配社員が働ける場を提供しつつ、若い人たちの力を発揮してもらえる環境にしていけることが大切だという話を専務にしています。

清永専務 私よりも年下で6割で平均年齢が32歳なので、いろいろな改革がやりやすい環境にあります。年上の方たちにも理解してもらえるように、しっかりとコミュニケーションするようにしています。

小川 平均年齢が若いというのは貴重な財産だと思います。

清永社長 右腕として私を支えてくれたのが、一人目は積極投資型で営業所展開に力を発揮してくれました。その後を継いだ二人目の右腕は、若い人を採用して人を育てることに長け、今日のキヨナガの人づくりに大きく貢献してもらっています。

小川 キヨナガ様の「人は宝(財)人は力企業は人なり」の社訓は、JKホールディングスの吉田名誉会長の信条「企業は人 人は心」に共通するもので親近感を覚えます。

清永社長 父は「企業は人なり」を社訓としていましたが、YKKの現取締役・吉田忠裕さんが当社に来られた際、当社の印象を

色紙に書いていただきました。その言葉をそのまま社訓とさせていただいています。  
 小川 魅力的な企業であれば、地元で働くことを望んでいる若い人たちが集まってくれます。キヨナガ様は、この大きな強みを発揮していらっしゃるんですね。

### オリジナルペアガラスを製造

小川 歴史を振り返られて、窮地と感じられた時期はなかったですか。

清永社長 バブル経済が弾け、ガラスが自由化されて輸入ガラスが入ってくるようになり、世の中の流れに合わなくなって、宮崎市清武町にあった旭硝子さんのカットセンターを1ヵ月後に閉鎖するという話がありました。そこを当社がやって父はどうかと思つて父に相談したところ、父も「面白いと思う」ということで、年商10億円ほどだった1995年(平成7)に当社が譲り受けてガラスセンターを立ち上げました。

一生懸命に販売拡大し、ようやく軌道に乗り始めた頃にペアガラスが登場してね。ペアガラスに切り替えなければ経営が行き詰るという判断でオリジナルペアガラスに取り組み始め、『ドリームペア』の生産を開始したのが2001年(平成13)。その時代が一番大変でした。

小川 ちょうど、その時期に経営も任せられたんですね。

清永社長 そうです。徐々にペアガラスが軌道に乗るようになって好転し、その後、大分営業所、都城営業所を立ち上げました。家内が資金繰りを徹底してくれたおかげで、現在は、ほぼ無借金経営を実現しています。

小川 そうした苦しい状況でもショールームやカスタマーサービスセンターも開設され、攻めの手を打ってこられたんですね

### シェア拡大を目指す!

小川 清永専務は入社して何年ですか。

清永専務 8年目です。大学卒業後3年間はYKK APさんの営業として各地を回らせていただきました。こちらに戻ってからは、まずガラスの切断から運び方まで工場の現場で学び、大分営業所、宮崎営業所、そして本社に戻りました。

小川 後を継ぐことは幼少の頃から自覚されていたのでしょうか。

清永専務 そうですね。両親が仕事をしていたので小さい頃から弟と展示会に来て、一日中社員さんと接していたことが大きく影響したと思います。

清永社長 子供たちにしてみれば、お店の中で育った感じだと思います。

清永専務 父と直に後継ぎ話をしたのは大学入学前の一度だけでしたけれど、大学では経営工学科を専攻しました。

小川 現状の規模感はいかがですか。

清永専務 株式会社キヨナガの年商が21億円、グループ全体では28億円です。

小川 現在の売上に占めるサッシ・ガラス部門の構成比率はどのくらいですか。

清永専務 6割~7割です。

小川 残りの約3割を住設やエクステリアが占めるということですね。

どうしても新築着工数が左右されがちな我々の業界ですが、その縮小トレンドの中でどこに活路を見出していくのか、将来へのビジョンをお聞かせいただけますか。

清永専務 私が入社した時に社内の若手5、

6名で話し合える「経営戦略室」を作ってもらっていて、同世代と一緒に会社の改善点を話し合いながら業務改革に取り組んでいます。そういう意味では若い人たちから意見が出やすい環境ができています。その中で『窓』に関して、東九州で一番信頼される企業を目指す。』というスローガンを打ち出しました。また、1棟当たりの売上を増やすということで様々な商材を増やすことにも同時に取り組んでいます。今年からCADを活用して外構を提案するエクステリア事業部を立ち上げ、外構の設計・施工一式に取り組みはじめました。

小川 エクステリアを伸ばそうと考えたのは何故ですか。

清永専務 延岡には外構の設計・施工一式を請負う会社がありません。また、当社で販売している主力商材の一つでもあり、同時に職人さんの高齢化という情勢も鑑みて、比較的取り組みやすい分野なので、サッシ・ガラス技能者の多能工化を図っていきたく考えたからです。

同時に、延岡では一部B to Cに取り組んでいきたいという考えもあります。

小川 それ以外の分野での職人さん強化もお考えでしょうか。

清永専務 はい、施工力の強化は間違いなくしていかなければなりませんし、まだ当社で完全に内製化できていないサッシ・ガラス施工についても、しっかり内製化していきたいと思っています。

小川 サッシには住宅用、ビル用のカテゴリーがありますが、売上比率は変わってきていますか。

清永専務 各営業所によって商材の売上構成が変わります。

延岡営業所エリアでは窓のシェアが比較的高いため市場動向に併せて減少していくと思われま。延岡エリアでは窓以外の他商材の強化・一部B to Cなどの戦略を立てる必要があります。

一方、宮崎営業所や大分営業所のエリアでは当社のシェアがまだ低く、まだまだ伸ばせると考えています。もちろん窓以外の商材も当社が伸ばせる余地はまだあると思います。

小川 清永社長の方向性は、いかがですか。

清永社長 基本的には同じです。私どもは、宮崎県・大分県という東九州の2県に集中して、当社の始まりであるガラス機能をコアとしています。窓や住設機器、エクステリアのどこに力を入れるべきかについては、本社・延岡、宮崎、都城、大分それぞれの営業エリアごとの戦略に基づいて考えていくことが大切だと思います。

延岡では住設を販売していたおかげで、ショールームもできました。ということは、宮崎、都城、大分でも住設売上を伸ばせる可能性はありますので、専務の目の届く範囲でシェア拡大に努めてもらいたいと考えています。

小川 コアのガラスについては一番を維持し、営業所ごとの特性に合わせて戦略を決めていられるということですね。

清永社長 ですから、ジャパン建材さんにも、キヨナガの4営業所は、それぞれ別会社であるという意識をもっていただいでサポートいただければありがたいです。

小川 お役立ちにつながる、地域性を踏まえたご提案に努めてまいります。

将来に向かっ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した。

# 2019年度より新しい「ハウス・デポ・ジャパンの5本柱事業」が始動!

建材流通業で稀代のビジネスモデルとして誕生して20年目を迎えたハウス・デポ・ジャパンは、現在、全国から368社の加盟店様の参画をいただき、建材小売業の明るい将来に向けて業界で他に例のない『学びの場』を中心とした5本柱事業を実施しています。2019年度よりスタートした「ハウス・デポ・ジャパンの5本柱事業」は、①建材プラットフォーム、②ハウスデポ商店街、③金融サービス事業、④ハートシステム、⑤HRIS(ハリス)です。今回は5本柱事業の概要と、需要拡大が見込まれている住宅リフォームに対応できる加盟店様・協力工務店様支援を目的に設立された「ハウスデポ・リフォーム技能者育成スクール(HRIS)」をご紹介します。

## ●建材プラットフォーム

<b>社長会</b>	全国社長会では毎月のテーマに沿った講演をはじめ、デポスウォットによる加盟店様の事例発表や未来投資など、通常知れない他社の取組を知ることができます。また、自己研鑽、情報交換の場、仲間づくりの場としても評価をいただいています。
<b>分科会</b>	全国社長会終了後、悩みや新事業など5つのテーマに分けて分科会を開催しています。各分科会では会社規模や地域を越えた形での情報交換の場を提供しています。 (2019年度分科会) ・1班 ハートシステム・フラット35推進勉強会(菅原講師) ・2班 工務店を考える座談会(鈴木講師) ・3班 経営者情報交換会(大嶽講師) ・4班 財務・税務の相談会(丸岡講師) ・5班 地域で活躍する工務店セミナー(リフォーム産業新聞社)
<b>エリア社長会</b> <b>エリア協定工務店会</b>	全国7拠点でエリア社長会、エリア協定工務店会を開催しています。エリア社長会は、全国社長会とは異なるメニューで実施し、エリアにおいての情報交換の場、地域交流の場を提供しています。また、エリア協定工務店会は、地域で活躍されている協定工務店様より自社の事例を発表いただく、協定工務店様にとって実践面の『学びの場』として開催しています。
<b>デポ・ライブラリー</b>	ハウス・デポ専任アドバイザー4名による加盟店様社員向け研修プログラムです。人材育成をはじめ、営業戦略、財務管理等、30項目の豊富なメニューから選んでご利用いただけます。
<b>月次審査</b>	月次決算を毎月提出していただいています。月次決算を行うことにより、同業他社との比較やデポオリジナル月次決算報告書によって経営分析や未来投資など、さまざまな課題や分析が可能になります。

## ●ハウスデポ商店街

ハウスデポ商店街では、加盟店が毎日の業務をより快適に行うための、コストの削減を図るなど、お役に立てるアイテムを取り揃えています。

## ●金融サービス事業

新築住宅では、株式会社ハウス・デポ・パートナーズと提携し、『ハウス・デポフラット35』を取り扱っています。また住宅リフォームでは、『ジャパンリフォームローン』を取り扱っており、新築・リフォームどちらもサポートできる体制が整っています。

## ●ハートシステム

お施主様の住まいの完成と引渡しを保証するエスクロータイプの住宅完成保証です。多くの支援企業に支えられ、加盟店様と一体となり、お施主様からお預かりした建築資金を確実に協定工務店様と協力事業者様に支払う支援をしています。

お問い合わせ 株式会社ハウス・デポ・ジャパン [経営戦略室] TEL.03-5534-3811  
URL: http://www.housedepot.co.jp

## ●HRIS(ハリス)

加盟店様・協定工務店様への支援を目的とした『ハウス・デポ加盟店の社員育成』『多能工の育成』を実現するために開校したハウスデポ・リフォーム技能者育成スクール(HRISは、Housedepot Reformginousha Ikusei Schoolの略称)です。

### ハウスデポ・リフォーム技能者育成スクール「ハリス千葉校」

<p>★リフォームの基礎が学べる現場研修 きめ細かな商品提案や段取りができる営業マンのリフォーム対応力向上で高付加価値ビジネスに変えていく、また、必要なスキルや資格を見極めることができるので多能工への挑戦を啓発する糸口として活用いただけます。 *ハウスデポ加盟店様のご紹介があれば、どなたでも受講できます。</p>	<p>★募集人員：1クール4名 ★研修期間：総合コース 5日間 月曜日13:00～金曜日17:00 ★費用：200,000円(税別) /人 ※交通費、宿泊費は実費 *人材開発支援助成金対象ですが、申請は各企業様でのお手続きとなります。</p>
<p>★研修施設「ハリス千葉校」 実際の住宅リフォーム現場と同様の条件で施工研修できる2階建て戸建住宅。広さや時間が限られ、お施主様への配慮も不可欠なリフォーム現場を想定した養生から施工完了まで体験できます。 所在地：千葉県市川市田尻5丁目18-8 最寄り駅：東京メトロ東西線 原木中山 *駐車場のご用意はございません。</p>	<p>★カリキュラム ① 営業マナー ② 内窓取付け・網戸張替え ③ 住設機器の取外し・取付け トイレ・洗面化粧台・エアコン・給湯器 ④ クロス張替え ⑤ タイルフロアー施工 ⑥ リペア補修</p>



現場の広さを考えながら無駄のない養生養生材を設置。



0.5坪と狭い作業スペースでの脱着作業。



材料無駄のない様に考えながらのカット作業。



最終日には給仕上げとしてトイレベースの1dayリフォーム。



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、5拠点となりました。  
引き続きよろしくお願ひ致します。

○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 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

## 第23回 雙環フォーラムを開催します

### 雙環フォーラムとは？

近年、住宅建築業界を取り巻く環境はめまぐるしく変化し、会社経営に関しても時代に柔軟に対応する見識が必要となってきています。斯様な環境の下、平成20年を「新時代の幕開け元年」として位置づけ、今後の業界環境を多方面から中長期的に分析し、時代を生き抜く企業の経営者として必要な「人間力」の向上を図るために当フォーラムを発足致しました。この機会を継続的に設けることで、お取引先様との長期にわたる共存共栄と、より深い絆づくりを実現して参りたいと考えております。

尚、当フォーラム名の「雙環」ですが、平成20年が発足年となること、当会を短視眼的ではなく、20年先の長期的視野でモノを考える場としたいこと、また当初国策として謳われていた「200年住宅ビジョン」の考え方にもしっかり対応していきたいとの意味を含めて、「2=雙/0=環」と名付けました。二つの輪が並んで『∞(無限)』を表すように、当フォーラムが秘める無限の可能性を、皆様と共に育んで参りたい所存です。つきましては、本趣旨にご賛同・ご理解を賜わり、積極的にご参加頂きたく、宜しくお願い申し上げます。

### 日時

2019年

# 5月15日

水 15:30 開始

講演会の部 15:40 ~ 17:10

情報交換会(懇親会) 17:20 ~ 18:50

\* 詳細は営業所担当者までお問い合わせください。

### 会場

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

### 主催

ジャパン建材株式会社  
株式会社 ハウス・デポ・ジャパン

# 大谷流、 元気の出る 企業経営

～リーダーって何やねん!?!～

元吉本興業「伝説の女マネージャー」が「笑い」を用いたユニークな「人材育成法」をご紹介します!



(有) 志縁塾 代表取締役

人材活性プロデューサー (元吉本興業プロデューサー)

講師：大谷 由里子 (おおたに・ゆりこ) 氏

奈良県出身。京都ノートルダム女子大学卒業後、吉本興業株式会社に入社。横山やすし氏のマネージャーを務め、宮川大助・花子、若井小づえ・みどりなど若手を次々と売り出した「伝説の女マネージャー」として知られる。2003年3月、「日本を、明るく元気になりたい!」という大谷氏の思いに賛同した26人の株主が100万円ずつ出資し、志縁塾(しえんじゅく)を設立。とりわけ「笑い」を用いたユニークな「人材育成法」は、NHKスペシャルや読売テレビの報道番組「ニュースten.」、日本経済新聞など、数々のメディアに取り上げられ、話題となっている。2016年3月、法政大学大学院・政策創造研究科を修了。現在は、企業・自治体を中心に「自立・自走」型の人づくりを精力的に支援している。

## ジャパン建材フェア

### 開催日程

展示会名	開催日	事務局	開催場所
第16回北九州ジャパン建材フェア	2019年 5月18日(土)	北九州	西日本総合展示場
第21回名古屋ジャパン建材フェア	2019年 6月 8日(土)	名古屋	ポートメッセなごや
第1回北関東ジャパン建材フェア	2019年 6月13日(木)	宇都宮西	マロニエプラザ
第27回姫路ジャパン建材フェア	2019年 6月14日(金)～15日(土)	姫路	姫路みなとドーム
第21回長崎ジャパン建材フェア	2019年 6月15日(土)	長崎	長崎営業所特設会場
東北ジャパン建材フェア2019	2019年 6月19日(水)	仙台	夢メッセみやぎ
第15回九州ジャパン建材フェア	2019年 10月18日(金)～19日(土)	福岡東	福岡国際センター
第34回関西ジャパン建材フェア	2019年 10月26日(土)	大阪	大阪ATCホール
第14回四国ジャパン建材フェア	2019年 10月26日(土)	高松	サンメッセ香川
北海道ジャパン建材フェア	2020年 3月10日(火)～11日(水)	札幌	アクセスサッポロ
第42回ジャパン建材フェア	2020年 3月13日(金)～14日(土)	営業推進部	青海展示練

## 置いてく、受け取る、シンプルな宅配ボックス

# oitec (オイテック)

杉田エース 株式会社



FLEXIBLE DELIVERY CASE



インターネットでのお買い物がますます手軽になる一方、わずらわしさがなかなか解消されないのが、荷物の受け取りです。宅配ボックスもマンションに設置されていない限り、利用しないことがほとんどではないでしょうか。そこで、コンパクトな置き型ながら、荷物のサイズに合わせた収納ができ、安心して使える宅配ボックスをデザインしました。荷物の受け取りもシンプルに、『oitec』は受け取りを気にせずに、インターネットでショッピングやフリーマーケット、オークションなどを楽しむための宅配ボックスです。

<http://oitec-sugitaace.jp/>



oitec 本体価格  
本体価格：17,000 円+税



ブルー (249-818)  
ホワイト (249-817)  
ブラック (249-815)  
シルバー (249-816)

### 【how to fix 固定方法】

#### ワイヤー錠で固定する場合

窓の格子やポール、ドア部分などにワイヤーを通し、ダイヤル錠でロックします。

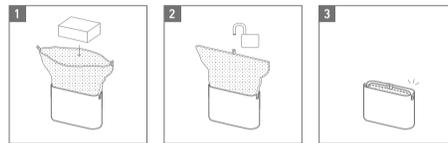
#### アンカーキューブで固定する場合

ワイヤーの先端にアンカーキーロープを取り付け、ドアの隙間や郵便受けの投函口に固定します。

### 【how to use 使い方】

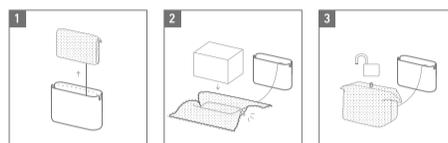
#### 小さい荷物 (ケース内)

W410mm×D130mm×H280mm程度  
小さい荷物ならバッグを取り出すことなく、ジッパーで口を広げるだけでそのままケース内に収納することができます。



#### 大きい荷物 (ケース外)

W660mm×D480mm×H500mm程度  
ケースに入らない大きい荷物は、バッグを取り出し広げて収納、強度のあるナイロンバッグなのでセキュリティも安心です



## 日本の街並みを美しくする 景観に配慮したサイクルスタンド

# D-NA (ディーナ)

カツデンアーキテック 株式会社



自転車文化の先進を行く  
欧州のような景観を実現する自転車置場

戸建住宅、集合住宅、公共施設など、  
設置場所のデザインテイストに合わせたものを  
全 13 種類のバリエーションから選択可能です

— 2019 年夏 新タイプ登場予定





## 「AR アプリ RICOH CP Clicker」との連携がはじまりました!

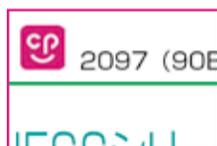
Bulls カタログ Vol.12 より、カタログページをスマホなどで撮影するとPR や施工の動画を確認できる「AR 対応」がスタートしました。今までホームページなどで調べていた手間が削減され、情報によりスムーズにアクセスすることができるようになります。

### ■ 初めての方向のために、使い方をご紹介します!!

STEP 1



カメラでQRコードを撮影して、スマホやタブレットに「RICOH CP Clicker」をインストールし、アプリを開きます。



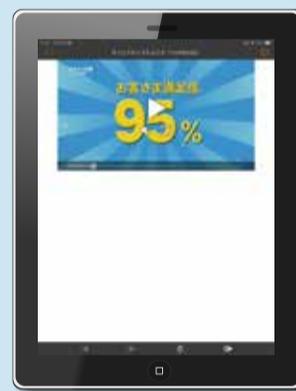
AR対応しているページは各商品の右上マーク、または「AR 動画アイテム 2019」の目次から確認できます。

STEP 2



Bulls カタログのPR や施工動画を確認したいページを開きます。ページ全体が収まるように、iPad のカメラを調整し、全体が入ったら、真ん中の「画面をタッチ」を押します。

STEP 3



あらかじめ保存されているPR 動画が表示されました。(現在 31 アイテム対応)

2019年3月15日 発売開始

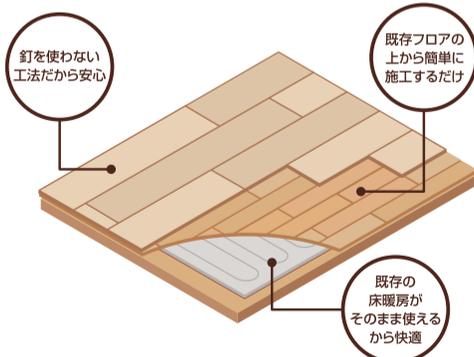
## スマートレイヤー **注目商品!**

既存のフロアをはがさずに、そのまま上に施工できるリフォーム用薄型フロア

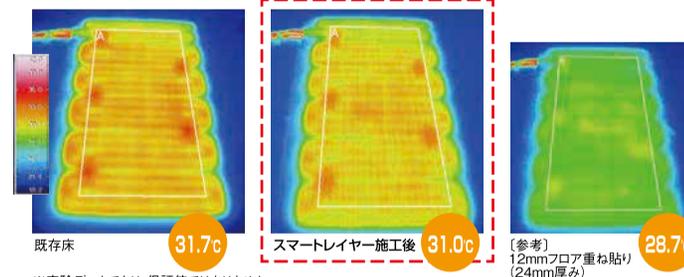
既存のフロアの上に、両面テープと接着剤で施工する3.6mm厚のリフォーム用薄型フロア。

大変なフロア剥がしがありません。

床暖房対応品なので、既存の床暖房もそのまま使用できます。



上貼りしても温度低下は1°C未満!



チェリー柄 BLHS501

メイプル柄 BLHS503

ホワイトマロン柄 BLHS506

N ナット柄 BLHS509

【カラーラインナップ】

寸法：厚み 3.6×巾 151.5×長さ 909mm



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。

合板のプロがおすすめする  
ジャパン建材の商品紹介

エコブランド **J-GREEN®**

**今月のおすすめは 国産桧 JAS 普通合板 FSC® ミックス**

『国産桧 JAS 普通合板 FSC ミックス』は中厚（5.5mm及び9.0mm）で内装現しに使用できます。木材としての狂いが少なく、加工しやすい桧を使用した商品です。独特の芳香があり、木肌は上品な白さがあります。桧特有の脱臭・防蟻性能もあり、様々な用途での使用が可能です。住宅の天井、下駄箱、内装ドアなどに施工したケースもあります。玄関等匂いの気になる部分に使用すると見栄え、さわり心地だけでなく、脱臭効果も発揮するため「空気」という観点からも期待できる商品です。また、非住宅向けの木質内装として自然塗料を施すと、木目を残し鮮やかな色合いとなり、斬新な仕上がりになります（写真1参照）。  
ぜひ、国産内装用桧合板を幅広い用途でご活用ください。

構成材料	国産桧単板 ※9mmはコア杉単板使用			
認証・認定	JAS F★★★★ FSC ミックスクレジット			
性能・品質	T1 B-D			
規格	5.5mm	910	1820	3フライ
	9.0mm	910	1820	5フライ
特長	純国産・国産材活用・脱臭・防蟻・芳香性・森林浴効果			
主な用途	押入れ・内装（現し）・有孔加工			



(写真1)

**NEW**

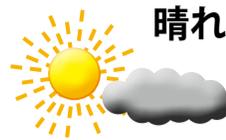
J-GREEN の新しいポスター、ファイルが完成いたしました。  
詳しくは弊社営業担当にお問い合わせください。



ポスター 2種

ファイル表・中面

**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

**輸入合板の供給量**

2月度入荷量は22.6万㎡（前月比88.0%、前年同月比95.5%）となった。国別入荷量はマレーシアが8.7万㎡、インドネシアが8.3万㎡、中国が4.1万㎡となっている。生産から船積みまでのリードタイムが短くなっている。

**今後の見通し**

国内針葉樹合板は、4月以降も好調な出荷量に支えられ、さらに減少してくると思われる。非構造用合板も大幅に増加しており、引続き継続されていくと思われる。5月以降の需要を考えると、これからもしばらく強気で推移していき、今後の需要増加局面で品不足、トラック不足による混乱が起きると考えられるので、多少先の必要量も確保しておいたほうがよいだろう。

輸入合板は首都圏中心に港頭在庫が多い状況が続いていたことで、輸入業者による在庫削減のための安値販売が散見された。徐々に入荷量も減少していくことが見込まれており、時間の経過とともに在庫の調整が付いてくると思われ、それにより弱含んだ相場は徐々に解消に向かっていくと考える。品薄状態のアイテムも多数あり、この状況が続けば欠品するアイテムも出ることが予想される。港頭在庫が減少したアイテムから反転することも視野に入れておきたい。

国内合板は「晴れ」で間違いはないが、輸入合板は「曇りがち」なので、全体としては「晴れ時々曇り」といったところだろうか。

**新設住宅着工戸数**

2019年2月は71,966戸（前年同月比4.2%増）で3カ月連続の増加となった。その内、木造住宅は40,000戸（同比4.3%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96.7万戸で前月比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21,992戸（前年同月比9.9%増）で5カ月連続の増加、貸家は27,921戸（同比5.1%減）で6カ月の連続の減少、分譲は21,190戸（同比11.4%増）で7カ月連続の増加となった。分譲の内訳はマンションが9,132戸（同比10.5%増）で7カ月連続の増加、戸建ては11,844戸（同比12.2%増）と3カ月連続の増加となった。貸家は減少したが、持家及び分譲住宅が増加したため、全体で前年同月比4.2%の増加となった。

**国内合板の供給量**

2月の国内合板生産量は26.4万㎡（前月比102.0%、前年同月比104.3%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は25.3万㎡（同比102.2%、102.0%）となり、出荷量は25.3万㎡（同比93.1%、106.1%）で在庫量は13.5万㎡と若干増加したが、出荷量は5カ月連続で前年を上回った数字となった。

国内針葉樹合板2月度は出荷量25.3万㎡と5カ月連続で前年を上回る数字となっている。

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