



CONTENTS	●住宅関連補助制度 ～長期優良住宅化リフォーム推進事業～…p.1
	●キャッシュレス・消費者還元事業 ～リフォームにもキャッシュレス化 始まる！～／●『快適住実の家』快適あんしんリフォーム…p.2
	●トップ対談…p.3 ●JK 木造建築グループ 事例ご紹介／●各地のジャパン建材フェア…p.4 ●JK 情報センター 需要動向予測調査「令和元年度第2 四半期（7 月～9 月）見通し」…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

住宅関連補助制度 ～長期優良住宅化リフォーム推進事業～

■ 事業の目的と要件について

質の高い住宅ストックの形成及び子育てしやすい環境の整備をはかるため、既存住宅の長寿命化や三世代同居など複数世帯の同居の実現に資するリフォームを進めることを目的としています。住宅の種類（戸建住宅、共同住宅、構造）については問いませんが、事業名に「住宅」と明記されていますので、事務所や店舗などは対象外となっています。

要件としては…

- ① リフォーム工事前にインスペクション（現況調査）を行うと共に、維持保全計画（少なくとも 10 年ごとに点検を実施する）及びリフォームの履歴（工事内容を示す図面・工事写真などを作成）を作成すること
- ② リフォーム工事後に次の a 及び b の性能基準を満たすこと
a. 劣化対策及び耐震性（新耐震基準適合など）の基準
b. 省エネルギー性、維持管理・更新の容易性、高齢者等対策（共同住宅）、可変性（共同住宅）のいずれかの基準（※若者が既存住宅の購入に伴ってリフォーム工事を実施する場合は適用しない）
- ③ 上記② a.b の性能項目のいずれかの性能向上に資するリフォーム工事、三世代同居対応改修工事、良好なマンション管理対応工事のいずれかを行うこと

■ 補助金以外にどんなメリットがありますか？

本事業を活用すれば補助金を受けとることができる他、以下のようなメリットが考えられます。

インスペクションのメリット

- リフォーム前のインスペクションにより、現在の住まいの劣化状況等を確認でき、腐朽・蟻害箇所や雨漏り箇所など住宅の傷んでいる部分を補修できる
- 今回補修・改修を行わなかったとしても、今後やらなければいけない箇所が明確になることで将来の計画が立てやすい

構造躯体等の劣化対策及び耐震性が確保されるメリット

- 構造躯体が長持ちすることにより、長期にわたって住み続けることができる
- 耐震性が確保されることにより、地震発生時のリスク軽減ができ、発生時にも安心して暮らせる

性能向上によるメリット

- 断熱性能が向上することにより、一年中快適に暮らすことができる
- 冷暖房の効きがよくなって、光熱費が軽減されることも期待できる
- 耐用年数が比較的短い給排水管の日常点検や清掃、交換がしやすくなる

リフォーム工事を進める上でのメリット

- リフォーム計画の内容や工事結果について、一定の基準で審査されているという安心感が持てる
- 本事業に取り組む事業者をホームページ上で公表するため、リフォーム業者を選ぶ際の参考にできる

■ 事業の種類と補助金額

事業は3 つのタイプに分類されており、各々補助限度額が設定されています。補助率については全ての事業において「補助対象リフォーム工事費などの合計の **1/3**」となっています。

	リフォーム後の住宅の性能	補助限度額
1	長期優良住宅（増改築）認定を取得しないものの、一定の性能向上が認められる場合	100 万円／戸（150 万円／戸）
2	長期優良住宅（増改築）認定を取得した場合	200 万円／戸（250 万円／戸）
3	2 のうち、更に省エネルギー性能を高めた場合	250 万円／戸（300 万円／戸）

（ ）内は、三世代同居対応改修工事を実施する場合

さいごに…

本事業については補助金額が大きいこともあり、事業者様からのお問い合わせが増えてきています。しかし、その分事業者様がやらなければならないこと・複雑な手順なども多くなってきます。補助金受給までのスケジュール並びに工期など、お施主様としっかりお打ち合わせ・ご説明の上取り組まれることが重要です（書類作成の為の費用なども含みます）。

建築研究所ホームページの画像
事業の詳細につきましては、建築研究所内特設ページ（https://www.kenken.go.jp/chouki_r/）にて必ずご確認くださいませようお願い申し上げます。

ご不明な点については、下記のお問い合わせ先までお願いいたします。

※お問い合わせ内容により、連絡先が異なりますのでご注意ください。



（問合せ内容）	交付申請・完了実績報告等の手続きに関する事項・登録事項の変更（送付するもの）交付申請書（技術的審査書類を含む）・完了実績報告書・辞退届・取り下げ書
【窓口】	長期優良住宅化リフォーム推進事業実施支援室
【問合せ先・送付先】	メールアドレス toiawase @ choki-r-shien.com 電 話 番 号 03-5229-7568 平日10:00 ～ 17:00（年末年始、及び 12:00 ～ 13:00 を除く） 住 所 〒112-0014 東京都文京区関口一丁目 47 番 12 号江戸川橋ビル 208 号

（問合せ内容）	交付申請前の評価基準に関する技術的相談 評価基準への適合性に関する技術的審査 事業者ポータルサイトに関する事項（登録事項の変更を除く）
【窓口】	長期優良住宅化リフォーム推進事業評価室事務局
【問合せ先】	メールアドレス 技術的相談 soudan @ choki-reform.com 技術的審査 h31-gijutsu @ choki-reform.com 事業者登録 qanda @ choki-reform.com 電 話 番 号 03-5805-0522 平日10:00 ～ 17:00（年末年始、及び 12:00 ～ 13:00 を除く） 住 所 〒113-0033 東京都文京区本郷一丁目 28 番 34 号本郷 MK ビル 6 階

平成 31 年度 事業説明会資料より抜粋

キャッシュレス・消費者還元事業 ～リフォームにもキャッシュレス化 始まる！～

2019年10月1日の消費税率引き上げに伴う需要平準化対策として、中小・小規模事業者によるキャッシュレス手段を使ったポイント還元等を支援する事業が始まります。

この事業にはリフォーム業も含まれ、決済端末導入にも補助があることから、建設業界においてもキャッシュレス決済の導入が進む事が想定されます。既に決済事業者への登録が始まっておりますので、この機会にキャッシュレス化対応へ向けご検討されてみてはいかがでしょうか。

※フランチャイズ加盟店等は、補助・還元率等が異なりますのでご注意ください。

※加盟店登録には、決済事業者や経済産業省による審査があります。

フランチャイズチェーン等における消費者への還元率と補助金

		加盟者 (中小・小規模事業者等)	フランチャイズチェーン本部の 直営店	加盟者 (中小・小規模事業者等に 該当しない)
本部が中小・小規模事業者等に 該当する	還元率	5%	5%	0%
	端末補助	あり	あり	無
	手数料補助	あり	あり	無
	還元率	2%	0%	0%
	端末補助	無	無	無
	手数料補助	無	無	無
該当しない	還元率			
	端末補助			
	手数料補助			

実施期間：2019年10月1日～2020年6月30日

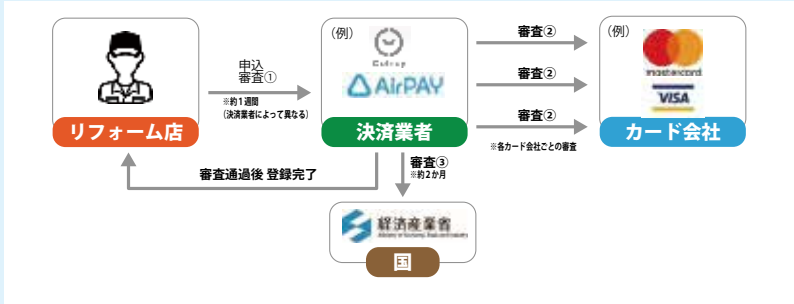
事業内容：一般の中小・小規模事業者については

- ・消費者還元5%
- ・加盟店手数料率3.25%以下への引下げを条件とし、国がその1/3を補助
- ・中小企業の負担ゼロで端末導入（1/3を決済事業者、2/3を国が補助）

フランチャイズ等の場合は

- ・消費者還元2%
- ・端末費用及び加盟店手数料の補助なし

新規登録の流れ



快適あんしんリフォーム

『快適住実の家』では、会員様に向けたメニューとして「快適あんしんリフォーム」サービスをご用意しています。

これからリフォーム事業に取り組む会員様に向けて TOTO 株式会社様にご協力いただき、3つの柱でメニューを構成しています。

お客様とのきっかりづくりと永くお付き合いできるお店づくりを応援します。そのサービス内容を、一部ご紹介いたします。

ジャパン建材株式会社
『快適住実の家』本部事務局
TEL：03-5534-0651
FAX：03-5534-3855

① お客様創り

お客様と一生涯のお付き合いをするため、認知度向上や見込客発見、受注獲得、更には紹介をいただくためのツールをご用意しました。

- イベントツール
- リフォームローン
- お客様情報管理ソフト
- ホームページ制作支援サービス

② リフォーム業務フロー

会社としての均質な仕組みをつくり、お客様から信頼を頂くため、各種帳票などのツールをご用意しました。

- 各種帳票・ツール
- 24 時間水まわり受けサービス

③ 人財育成

お客様に選ばれ続けるお店を目指すために、提案営業力・技術力向上のための様々な研修メニュー、ツールをご用意しました。

- 商品研修
- マナー研修
- 現調研修
- 法令研修
- 現調基礎研修

その他メニューや入会の流れ、料金等、ご質問・ご興味のある方は『快適住実の家』本部事務局までお問い合わせください。



玄関ドア用ハイグレード通風スクリーン



ペットが爪を立てても大丈夫
タフでオシャレな通風スクリーン



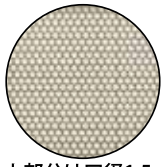
微細で堅牢なアルミ
パンチングパネルを採用

風を通して虫の侵入は
シャットアウト

カギ付きロックを
標準装備



ネットは破れないため
メンテナンスフリー!



ネット部分は口径1.5mmの
微細な穴を開けた
パンチングアルミを使用



NEW



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



「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を起点に、引き渡し後のアフターメンテナンスまで、ご用意しています。次のお客様へとつながる、一貫したサポートサービスを提供します。



公式WEBサイトも随時更新中!



ジャパン建材株式会社『快適住実の家』本部事務局
東京都江東区新木場 1-7-22 新木場タワー 11 階 TEL 03-5534-0651

株式会社 キョーエイ

【会社概要】
本 社 北九州市小倉南区大字朽網 3914 番 90
創 業 1980 年（昭和 55）
設 立 1984 年（昭和 59）
資 本 金 1,000 万円
従業員数 18 名
年 商 25 億 3,956 万円（平成 31 年 02 月期）
1974 年（昭和 49）吉原住建を直方で個人創業
1980 年（昭和 55）小倉で恭栄建材を創業
1984 年（昭和 59）恭栄建材株式会社設立
1988 年（昭和 63）株式会社キョーエイに改組
2009 年（平成 21）現本社地へ移転

主な事業：建築資材販売・プレカット加工販売、住宅設備、太陽光発電・家電販売、エクステリア商品販売、地盤調査改良工事、軽土工事・床直貼工事



代表取締役社長
吉原 恵美 様

よしはら えみ

【プロフィール】
1954 年（昭和 29）福岡県に生まれる
1972 年（昭和 47）高等学校卒業
1978 年（昭和 53）吉原耕司氏と結婚
1980 年（昭和 55）恭栄建材の経理担当
1994 年（平成 06）代表取締役社長に就任



「如何に顧客のニーズに合った商品を迅速に、お届けすることが出来るか」を心がけています。

二度の創業を経て

小川 まず、ご創業の頃から、お話を聞かせていただけますか。

吉原 創業者は私の主人、吉原耕司です。主人は、永大産業さんに勤めていましたが、独立して 1974 年（昭和 49）に新建材・住器販売を個人創業したのが始まりです。最初の仕入先は、何かご縁があったのか、小倉の九紅産業さんでした。

小川 そうでしたか。その後、当社と九紅産業とが一緒になって北九州営業所が誕生しました。そして今日ご愛顧いただいているということですね、ご縁を感じます。

吉原 その時が第一の創業でした。

小川 さらに後日談があるのですか。

吉原 そうなんです。私たちが結婚したのが 1978 年（昭和 53）2 月。その半年後には「会社を止めるぞ」と言いましてね。岡垣で木材店をしている友人の会社で新建材を扱うことになったので、そこを手伝うことになりました。

小川 ご創業者は即決即行の方ですね。

吉原 常に先を見ていたと思います。でも、そこが 3 年経たないうちに新建材の扱いを止めたいということで、主人が新建材部門を買い取り、「恭栄建材」として小倉で始めたのが 1980 年（昭和 55）9 月。それが第二の創業になります。

小川 そして、今日のキョーエイ様へ繋るわけですね。

吉原 はい。今は取締役を務める長男・孝樹が生まれたばかりの時でしたが、主人が営業、私は経理担当で、二人だけの会社からスタートしました。

小川 乳飲み子を抱えて育児だけでも大変な時期に、お仕事も始められたのですか、それは大変でしたでしょう。

吉原 でも、その頃の苦労は苦労とは思いませんでした。とにかく借入金を一刻も早く返して人様に迷惑をかけないようにしたいという一心で働きました。ただ、私たち夫婦は休みもなく、子供たちは可哀想でした。

小川 第二のご創業が、ちょうど第 2 次オイルショック直後の景気低迷期でしたのですが、その後のバブル景気の追い風に乘って業績を拡大されたということでしょうか。

吉原 そうですね。ちょうどその時期に営業が一人増え、二人増え、1988 年（昭和 63）にはサッシ事業も始めました。そのサッシ部を別会社にして会社設立したのが 1992 年（平成 4）。1993 年（平成 5）には、そこをキョーエイトヨー住器に改組、太宰府支店も開設、資本金を 1,000 万円に増資して事業拡大していきました。

試練を乗り越えて

小川 ご創業者は、ひたすら拡大路線を歩まれたのですね。

吉原 主人は、もともとは、お酒を飲まない、タバコも吸わない人でした。でも、お付き合いですから、全く飲まないわけにはいきませんからね、多分、無理もしていたと思います。昼も夜も、本当に休みなく動いていました。

主人が倒れたのは 1993 年（平成 5）の年末でした。前日は会合があって、かなりお酒も入っていたようです。寝不足もあったでしょうが、その日は中国旅行を予定していて、いつもと変わらない様子で出かけていきました。

ところが、自宅近くのバス停から乗ったバスの中で倒れ、救急車で運ばれ、八幡の病院に搬送されたという連絡を受けて駆けつけました。幸い、手術を受けることはできましたが、目覚めたのは 10 日後、言葉は全く出ませんでした。



小川 それまでバリバリお仕事をされていただけに、ご家族はもちろんですが、会社にとっても打撃は甚大でしたでしょう。

吉原 主人が 42 歳で倒れましたので、子供たちはまだ中学生、正直言ってお先真っ暗でした。それでも、私は毎朝会社に出て、午後は病院通いという生活を約 1 年間続けました。

その間ずっと、全く話はできませんでした。が、「人を見ろよ」と忠告してくれていたような気がします。

小川 言葉では言い尽くせないご苦労をされたと思いますが、きっとご主人は、吉原社長にその忠告を伝えたかったのだと思います。

迅速な対応で売上げ増！

小川 吉原社長が後を継ごうと決意されたのは、いつの時点でしたか。

吉原 主人の復帰は難しいとわかった段階で、どうすべきか考えました。会社を閉めようと思えば、それもできました。

でも、従業員も、その家族もあることです。から、それまで経理しか見てなかった私でもついてきてくれる、残ってくれる人たちがいれば良いと思って会社継続を決め、1994 年（平成 6）3 月、社長に就任しました。

残ってくれた人たちに助けられ、支えられ、おかげさまで今があると思います。

小川 悩まれることもあったと思いますが、何を心の支えにされたのですか。

吉原 とにかく「絶対に良い時がくる」と信じていました。

小川 苦境をものとしめないその底力、まさに“母は強し！”ですね。

因みに、社長就任時の年商はどのくらいでしたか。

吉原 12 億円台でした。

小川 そこから、現在の 25 億円台へと売上を伸ばしてこられたのですね。全国的に見ても、年商 20 億円を超える販売店様はトップランクです。その要因はどこにあるとお考えですか。

吉原 企業存続の基本は「社会にその必要性を認められ、その要求・要望に対し満足を与える事」だと思います。この地域には同業者が多く、やっていることはどこでも同じです。あとは「如何にお客様ニーズに合った商品を、如何に迅速にお届けできるか」だと思います。主人の時代から新建材、住器も手掛けていましたので、その延長線上で、従業員みんなが、お客様に喜んでいただける対応を当たり前のこととして頑張っており、取り組んでくれたおかげで、売上を伸ばせたと思います。

同時に、それまでの拡大路線を軌道修正して、1995 年（平成 7）に大宰府支店を閉鎖、サッシ会社は 2000 年（平成 12）に元従業員に譲渡して、自分ができる範囲に縮小したことも功を奏したと思います。

その後、区画整理や道路拡張などで度々事務所を移転することになりましたが、2009 年（平成 21）にようやく現本社地に落ち着きました。

小川 そうした全てのことを社長ご自身が決断されたのですか。

吉原 はい。

小川 現在のお客様は、地場工務店様がメインですか。

吉原 昔も今も、新築を中心に受注されている地元の工務店様が中心です。特に当社は、ご紹介の新規お客様や、意欲ある工務店様に頑張っていただきたいとの思いから勉強会を開催するなど、積極的なお客様支援を続けています。それも、今日の売上に大きく反映していると思います。

また、以前は従業員それぞれが、個々のやり方で頑張っているという印象でしたが、今は、新しく採用した人たちの育成にも力を入れてくれるようになって、組織としての機動力も高まってきたと思います。ですから、常に新しい人を採用して、次代を担ってくれる人を育ててもらおうと考えています。

小川 企業にとって何事にも代えられないのは、やはり“人”ですからね。

ご存知のように、私どもは、『快適住実の家』による工務店様の受注サポート、ある

いは最新の国策情報に明るい JK サポートセンターのセミナー開催等々、工務店様向け支援にお役立いただける機能も充実させています。商品の仕入先という間屋機能だけでなく、後方支援機能もフル活用いただければと思います。

事業承継を見据えて

小川 先々の事業承継についても、すでにお考えになっているかと思いますが、いかがですか。

吉原 当社は異業種から入ってきた従業員たちでそれぞれのメンバーが非常に個性的というのが大きな特色です。そこが、画一的な発想に陥らない、会社としての大きな強みにもなっています。

ただ、そこが事業承継に関しては難しいところではないか、とも思っています。

小川 御息もすでに取締役に就かれていらっしゃるって、将来的には頑張ってもらいたいというお気持ちもおありかと思ひます。

吉原 親子の間には照れや反発もあって、本心を聞きだすのがとても難しいというのが実感です。

小川 確かに、親子で腹を割って話するのは難しいと、みなさん仰います。

吉原 私は、新しい事にチャレンジするのは難しい年齢になってきていますが、息子は、これからは建材や住器だけでなく、住宅そのもののことも知っていなければ商売できなくなっていくだろうという考えをもっています。

小川 御息ご本人の中で販売店の将来像を描いていらっしゃるということは、すでに事業継承についてもお考えなのではないでしょうか。

今後、販売店としてどうあるべきか、そういったことを判断していくうえで、ご自身の経験はもちろんですが、相談や、意見が聞ける人脈をもつことも非常に大事なことでないかと思ひます。

例えば、JK グループのハウス・デポ・ジャパンが、学びの場を中心とした事業を実施しています。それが、全国規模で御息の上の年代や同年代の方々の考えや、成功事例などについても直に話が聞ける、腹を割って話ができる環境にもなっていますので、次代を担う方々が、経営方針を確立していく一助になるかと思ひます。そうしたネットワークも是非もっていただきたいと思ひます。そうしたネットワークづくりのお手伝いも、私たちの大事な役割と位置づけておりますので、何なりとお声掛けいただければと思ひます。

社内の仕組みができ、お客様サポートも充実していらっしゃるキョーエイ様の今後のご活躍のために私どもにできる限りのサポートをさせていただきたいと思ひます。

貴重なお話を聞かせていただき、本日はありがとうございました。

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

某眼鏡店 成田店新築工事

今回、当社が某眼鏡店 成田店新築工事に携わったのは、大手眼鏡運営のグループ設計会社の担当者が、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す。建て替え店舗木造化の相談を受け営業・設計にて提案をしたところ、千葉地区の店舗が具体的に、普段躯体施工を依頼している株式会社きたじまが受注したため、今回の提案が実を結びました。

現場は、千葉ニュータウンの一角で路面店の多い地区です。店舗の世代交代が進んでおり隣接に木質化したスターバックス店舗が最近オープンしました。

この建物の特徴は、内部のほとんどが現しになっているところ。そのため養生にはかなり気を使っており、屋根野地施工前に化粧材の施工を行わないといけない際は、大工さんが大変苦労されていました。壁面・床面もすべて無垢材使用のため、今後も完成まで養生にはかなり手がかかると予想されています。無垢材特有の目合いや割れなどがありますが、大きな梁はなかなか存在感があります。

既存の某眼鏡店の店舗イメージはお城のような印象を持たれている方が多いと思いますが、現在進行中の店舗は一見ログハウスのような仕上がりになる予定です。吹き抜けの大空間があり、お客様が安心して買い物ができる、温かみのある店舗になりそうです。



【物件情報】

現場名：某眼鏡店 成田店新築工事
 所在地：成田市美郷台 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
 木部施工：株式会社きたじま
 構造規模：木造平屋一部2階建て
 延床面積：240.00㎡
 使用材料：桧、米松製材、セランガンパツ、パイン（壁・床）
 加工：米松製材→株式会社早川
 プレカット→株式会社大三商工

現地担当者より

設計段階では集成材の提案も行いましたが、お施主様のイメージ・設計の立場から米松製材品で実行することになりました。木材課のアドバイスにより断面の大きな良材を採用、精度・化粧材としての要求を満たすためにプレカット加工前に人工を投入して、研磨作業を行いました。自社施工であれば自分の思いがある程度表現できるのですが、材料の納入の難しさを実感しました。



各地のジャパン建材フェア

5月18日（土）

第16回北九州ジャパン建材フェア

西日本総合展示場

売上：1,033,144 千円

動員：1,132 名



6月8日（土）

第21回名古屋ジャパン建材フェア

ポートメッセなごや

売上：2,505,918 千円

動員：3,150 名



6月14日（金）～15日（土）

第27回姫路ジャパン建材フェア

姫路みなとドーム

売上：433,403 千円

動員：1,048 名



第1回

北関東ジャパン建材フェア 開催!!

6月13日（木）

第1回北関東ジャパン建材フェア

マロニエプラザ

売上：1,800,108 千円

動員：1,828 名



去る6月13日、宇都宮マロニエプラザにて第1回北関東ジャパン建材フェアが開催されました。梅雨時期にもかかわらず天候にも恵まれ、当日は1,800名を超える来場を頂きました。会場内では、恒例の特価市に加え、家電市や工具市、木材市も同時に開催され、特に特価市においては初の2部制の開催としましたが、午前、午後どちらも大盛況となりました。セミナーステージでは、著名パネラーによるトークセッションも行われ、会場を盛り上げていました。



6月15日（土）

第21回長崎ジャパン建材フェア

長崎営業所特設会場

売上：509,430 千円

動員：420 名



6月19日（水）

東北ジャパン建材フェア 2019

夢メッセみやぎ

売上：3,687,565 千円

動員：2,920 名



令和元年度第 2 四半期（7 月～ 9 月）見通し

●工務店による需要予測

令和元年度第 2 四半期（7 月～ 9 月）に向けての需要予測がまとまった。いよいよ消費税の引き上げが予定されている 10 月直前の見通しとして注目される。

工務店段階では+ 5.1 ポイントと、駆け込みの影響が見て取れる結果となった。しかし、前回の増税直前の調査時（平成 26 年 1 月～ 3 月）と比べてみると、前回は工務店+ 50.5 ポイントであり、今回のプラスポイントとは大きな開きが見られる。要因として、一つは増税 1 年前からの着工数が伸びていないことが考えられる。平成 30 年 10 ～ 3 月時点での着工数は前年比 103%（内、持家 106%）の推移に対し、前回平成 25 年 4 ～ 10 月は前年比 113%（内、持家 114%）と着工伸長の状況が反映している。また、もう一つはエリアによる景況感の差が大きいことも考えられる。今回は直前時期でも東北・関東・甲信越がマイナスポイントとなっているが、前回は全エリアでプラスポイントとなっており景況感に温度差が出ている。

駆け込みの波は低いと見られていたが今回の結果からもその様子が伺える。しかし、前回の増税時以来の高いプラスポイントとなっていることは間違いなく、またフラット 35 申請件数も 11,020 件と前年比 112%に伸びており、しっかりと需要は取り込みできるようにしたい。駆け込み需要の反転が予想される次回の 10 月以降の需要予測も注目したい。

●主要メーカーによる販売予測

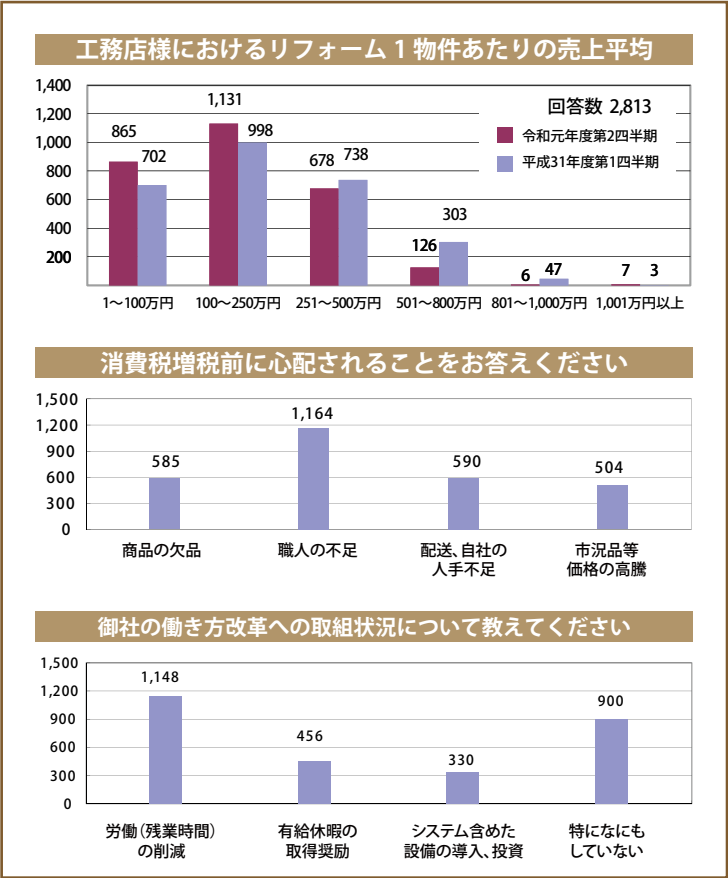
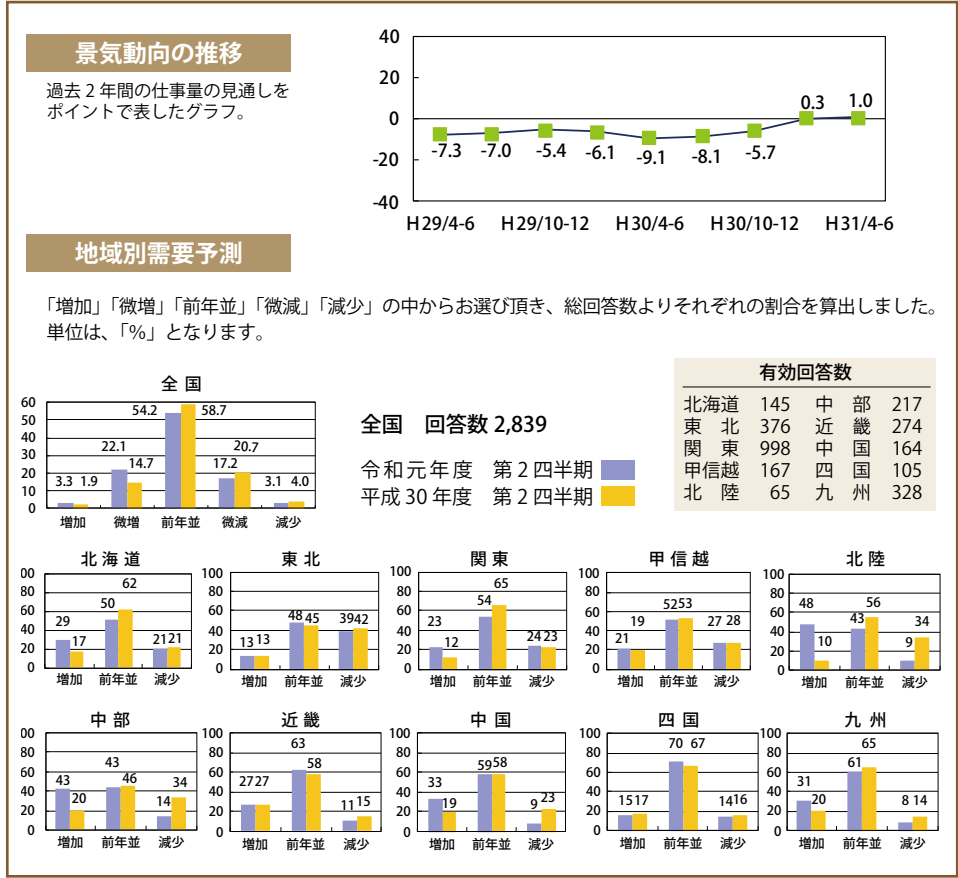
主力メーカーの販売予測は、前回から合板以外はプラス回答が大幅に増加した。特に住設機器においては高い増加予測となっており、新築以外のリフォーム分野でも旺盛さが見てとれる。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	23.1%	55.1%	21.8%
木質建材	53.8%	28.7%	17.5%
窯業・断熱	47.5%	46.7%	5.8%
住設機器	63.9%	23.6%	12.5%

●リフォームの現状／各種調査

リフォームの現状は、前回の調査から 1 物件あたり 250 万円以下の物件が増えており、少額リフォームの需要が増えていることが伺える。

各種調査のなかでは、消費税増税前に心配することとして「職人の不足」が商品の欠品や価格高騰を抑え圧倒的な回答数となった。働き方改革に関しては未対応の所も多いが、有給休暇取得義務化も始まっており社会的な対応が求められる。



令和元年度第 2 四半期（7 月～ 9 月）に向けての需要予測がまとまった。いよいよ消費税の引き上げが予定されている 10 月直前の見通しとして注目される。

工務店段階では+ 5.1 ポイントと、駆け込みの影響が見て取れる結果となった。しかし、前回の増税直前の調査時（平成 26 年 1 月～ 3 月）と比べてみると、前回は工務店+ 50.5 ポイントであり、今回のプラスポイントとは大きな開きが見られる。要因として、一つは増税 1 年前からの着工数が伸びていないことが考えられる。平成 30 年 10 ～ 3 月時点での着工数は前年比 103%（内、持家 106%）の推移に対し、前回平成 25 年 4 ～ 10 月は前年比 113%（内、持家 114%）と着工伸長の状況が反映している。また、もう一つはエリアによる景況感の差が大きいことも考えられる。今回は直前時期でも東北・関東・甲信越がマイナスポイントとなっているが、前回は全エリアでプラスポイントとなっており景況感に温度差が出ている。

駆け込みの波は低いと見られていたが今回の結果からもその様子が伺える。しかし、前回の増税時以来の高いプラスポイントとなっていることは間違いなく、またフラット 35 申請件数も 11,020 件と前年比 112%に伸びており、しっかりと需要は取り込みできるようにしたい。駆け込み需要の反転が予想される次回の 10 月以降の需要予測も注目したい。

主力メーカーの販売予測は、前回から合板以外はプラス回答が大幅に増加した。特に住設機器においては高い増加予測となっており、新築以外のリフォーム分野でも旺盛さが見てとれる。

リフォームの現状は、前回の調査から 1 物件あたり 250 万円以下の物件が増えており、少額リフォームの需要が増えていることが伺える。

各種調査のなかでは、消費税増税前に心配することとして「職人の不足」が商品の欠品や価格高騰を抑え圧倒的な回答数となった。働き方改革に関しては未対応の所も多いが、有給休暇取得義務化も始まっており社会的な対応が求められる。

ガスビルトインコンロ AVANCE [アバンセ]

AVANCE
アバンセ

株式会社パロマ

業界初「エリアセンサー」で着衣着火のリスク低減

お客さまからのお声としていただいていた、「着衣着火（コンロ使用時に袖口に引火する等の事例）」の事故を少しでも低減させるチャレンジとして、「エリアセンサー」を搭載いたしました。コンロ手前の左右中央3箇所に配置されたセンサーにより手や袖などの進入を見守り、さらにあんしんしてお使いいただけることを目指したものです。センサーが手や袖などを感知した際には、音声案内と共にコンロの火力を自動で弱火に絞り、センサーエリアから離れると自動で元の火力に戻ります。

天面の「タッチスイッチ」やグリル調理容器「ラ・クック」で、高い清掃性と操作性

表示が明るく、操作しやすい「タッチスイッチ」を搭載し、フラットで清掃性の高い操作部としました。点火の有無や火力等をガラス天板に表示し、かがみ込まずにコンロ操作が出来ます。グリル調理機能は前面のパネルにまとめ、グリル調理容器ラ・クックを使った自動調理モード「ラ・クックオートメニュー機能」も搭載しています。共働き世帯の増加による、家事時間短縮というニーズの高まりに対し、お客さまの負担軽減に繋がり、「すぐラク」を実現します。



シリーズ名：AVANCE (アバンセ)
機種名：PD-291WST-60GQ
希望小売価格(税抜)：328,000円



エリアセンサー
説明動画



CM動画

杉田エースとデザインオフィス nendo が共同開発 手動発電式バッテリー denqul [デンクル]

杉田エース株式会社

2WAY 充電方式だからいざという時も安心

日頃から目につく場所で AC 電源から充電されている状態なので仕舞い込んでいるうちに充電が切れた、という心配も不要です。また、AC 電源から充電できない状況でも、手動で充電でき安心です。

片手の小さな力で充電可能

スティック状のバッテリーを引き伸ばして L 字に折り曲げ、片手で振り回すだけで手回し式より効率よく充電できます。

目につく場所に置き、いつでも手に取れるデザイン

小物入れと一体化したことでスマホや筆記用具などと一緒にしておくことができ、緊急時などにすぐ手に取り持ち出すことができます。

価格：10,000 円（税別）



片手で振り回すだけで手回し式より効率よく充電

カラーバリエーションは、ブルー、ベージュ、グレーの3色



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。

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

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

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 堂島ビルテング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 内田 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(2)第01508号
日本貸金業協会会員 第005893号

イチオシ! Bulls

タイベック® ハウスラップ ハード/ソフト

国内販売30年以上の実績と高い技術で
長持ちする住宅を支えます

業界初の 20 年保証製品。
お客様の住まいに安心をお届けします。



■タイベック® ハウスラップならではの3つの特徴

透湿 湿気を排出するため、結露を防ぎ、木材や断熱材の乾燥状態を保ちます。

防水 高い防水耐久性で外部からの水滴や雨水の侵入を長期に渡り防止。
木造住宅での壁の漏水事故減少に貢献します。

強靱 縦横どちらの引っ張りにも耐える強度をもち、タッカー穴の広がりも軽微。
施工中の多少の引っかきやテープはがしなどにも強い高い品質。

■選ばれる理由は、他の追従を許さない防水耐久性

JIS 30 年相当の防水耐久性試験でも保証値基準である 8kPa を十分に超えた防水
値を保っています。

現在販売されている類似品の中でも、10 年経過後も高い防水性を維持する透湿防
水シートは、極めて少ないといえます。

住宅を長持ちさせるためには、他の追従を許さない防水耐久性を誇る“ホンモノ”
を使うべきだとの考えから、圧倒的なシェアを占める透湿防水シートです。

調湿炭マット

国産針葉樹の間伐材を有効に活用した
人にも自然にも優しい床下調湿材

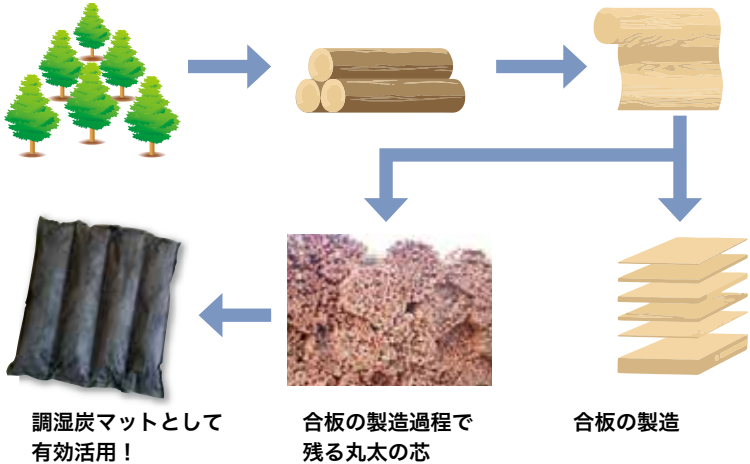
軽いので、床下以外にも重量を気にすることなく施工可能です。
屋根裏・天井裏など設置場所が広がります。



針葉樹だから、
重さは一般的な竹炭・木炭の約 1/10 !

■貴重な資源を 100% 有効活用

調湿炭マットは、合板を製造するとき最後に残ってしまう”芯”の部分を使
用しています。間伐材を無駄なく、100%有効活用することで森林・地球
環境の保全に貢献しています。



楽窓 II

薄い、軽い、安心の三拍子！
ポリカーボネートの窓で手軽に省エネ！

ポリカーボネート採用なので、従来の単板ガラスよりも 2 倍近い
断熱性能を実現しています。



■独自の波形すべり止め加工

枠の見込寸法がわずか 40mm で取り付けが可能。
古い住宅や見込の薄い窓でも、楽に取り付ける
ことができます。



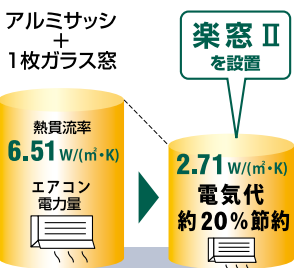
■軽くて取り回しがラクラク

ポリカーボネートは、ガラスの約 1/2 の軽さ。そのため、運搬・施工・
開閉作業がとても簡単です。

■割れにくく、燃えにくい安心設計

ポリカーボネートは割れにくく（ガラスと比
較した場合、強度は約 200 倍）、自己消火性
もあり有毒ガスが発生しないので、安心して
利用することができます。

また、熱伝導率はガラスの約 1/3 で、断熱性
能は同厚のガラスと比較した場合、約 1.8 倍
にもなります。
省エネ・健康の観点からも、オススメです。



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 Norbord 社 OSB PEFC 認証

ノーボードの OSB を生産する為に使用される原木は (アスペン等の広葉樹とロージポールパイン、ダグラスファー等の針葉樹) で再生利用が可能な原木を使用しています。高度に自動化された製造ラインにより安定した品質で、世界中に供給を続けております。

日本においては、既に 20 年以上の実績が有り、さまざまな建築分野で豊富な実績を残してきました。今後は大規模木構造分野や非住宅等においてもますます採用が増える商品です。

詳しくは弊社営業担当までお問い合わせください。



OSB JAS 等級区分	厚さ (mm)	用途	釘の種類	釘の間隔 (mm)		壁倍率	国土交通省 認定番号
				外周部	中 通 り		
4	9	大壁	CN 50	75	150	4.1	FRM - 0326
		大壁	CN 50	100	200	3.2	FRM - 0327
		大壁・床勝ち 真壁・床勝ち	CN 50 または CNZ 50	75	150	3.8	FRM - 0466
			CN 50 または CNZ 50	75	150	3.4	FRM - 0472

これらの壁倍率は、国土交通省により認定されており、施工要領に従って、APA エンジニアード・ウッド協会に登録後に使用可能です。追加情報と施工要領は APA の「OSB 耐力壁」で提供されています owwww.osbpanel.org から利用可能です。

OSB JAS 等級区分	厚さ (mm)	用途	釘の種類	釘の間隔 (mm)		壁倍率	国土交通省 認定番号
				外周部	中 通 り		
4	9		CN 50 または CNZ 50	50	100	4.7	TBFC - 0129
			CN 50	75	150	3.6	TBFC - 0088

これらの壁倍率は、国土交通省により認定されており、施工要領に従って、APA エンジニアード・ウッド協会に登録後に使用可能です。追加情報と施工要領は APA の「OSB 耐力壁」で提供されています。 www.osbpanel.org から利用可能です。

試験体	X	Y
透湿抵抗 Zp (x10 ⁻³ (m ² ・s・Pa)/ng)	12.1	14.6

※ APA データ参照。2009 年に (財) 建材試験センターによる透湿性試験「JIS A 1324(建築材料の透湿性測定方法) 5.2 カップ法」実施



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 4 月は 79,389 戸（前年同月比 5.7% 減）で 5 カ月ぶりの減少となった。その内、木造住宅は 45,179 戸で前月比を 4 カ月連続の増加となった。季節調整済年率換算値は 93.1 万戸で前月比 5.8% 減、3 カ月ぶりの減少となる。

利用関係別では持家が 25,436 戸（前年同月比 9.2% 増）で 7 カ月連続の増加、貸家は 29,511 戸（同比 16.7% 減）で 8 カ月の連続の減少、分譲 23,411 戸（同比 6.0% 減）で 9 カ月ぶりの減少となった。分譲の内訳はマンションが 10,480 戸（同比 15.1% 減）で 9 カ月ぶりの減少、戸建ては 12,698 戸（同比 3.0% 増）と 5 カ月連続の増加となった。持家は増加したが、貸家及び分譲住宅が減少したため、全体で前年同月比 5.7% の減少となった。

国内合板の供給量

4 月の国内合板生産量は 26.9 万 m³（前月比 97.8%、前年同月比 99.6%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は 25.7 万 m³（同比 97.8%、98.9%）となり、出荷量は 25.8 万 m³（同比 100.6%、102.8%）で在荷量は 14.3 万 m³ と若干減少した。出荷量は 7 カ月連続で前年を上回った数字となった。

輸入合板の供給量

4 月度入荷量は 23.7 万 m³（前月比 117.9%、前年同月比 88.9%）となった。国別入荷量はマレーシアが 9.6 万 m³、インドネシアが 7.3 万 m³、中国が 5.3 万 m³ となっている。6 カ月連続前年を下回った入荷となっている。

今後の見通し

国内針葉樹合板は生産・出荷ともに高水準の状態ではある。市況は若干落ち着いた動きになっているが、需給バランスは取れている。在荷量はフロア・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ではなく、これからの需要に対応できるか不安が過る。相場は維持されると思われる。

輸入合板については昨年比で入荷量は減少してきており、一部で品薄アイテムも出てきている。荷動きは予想以上に厳しい状況となっているが、7 月以降の需要増加如何では入荷量減少の影響で急激な価格上昇や欠品するアイテムが出てきてもおかしくない状況と考える。そここのところを踏まえたうえで手当てを進めていきたい。

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。