



CONTENTS ●改正建築物省エネ法が令和3年4月に全面施行／●第25回雙環フォーラム…p.1 ●JK情報センター 需要動向予測調査 2020（令和2）年10月～12月期見通し…p.2 ●トップ対談…p.3
●『快適住実の家』アンケート結果から見る工務店の現状とホームページ掲載のススメ…p.4 ●こんなもの作っちゃいました!! 事務所で「DIY」…p.5 ●商品情報…p.6
●イチオシ! Bulls…p.7 ●第42回ジャパン建材フェア中止のお知らせ／●合板天気図…p.8

改正建築物省エネ法が令和3年4月に全面施行

改正建築物省エネ法の内容について学べるオンライン講座も開設

昨年5月17日に公布された「建築物のエネルギー消費性能の向上に関する法律の一部を改正する法律（令和元年法律第4号）（以下、改正法と表記する）」の施行に関し、施行期日を定める政令及び施行令の一部を改正する政令が、令和3年4月1日から施行されることになりました。全面施行までまだ半年ありますが、皆さまのお仕事に関わる重要なことも含まれております。早い段階で一度ご確認くださいませようお願い申し上げます。特に重要な「省エネ性能の説明義務制度」については、次月以降に深掘りしてお伝えいたします。

■改正法の公布・施行スケジュール

右記の資料（チラシ）を一度は見たことがあるかと思います。この資料にて告知されていることが、改正法の概要になります。改正法では「建築物と住宅」「大規模・中規模・小規模」「住宅トップランナー制度」に分類し、法律公布日（令和元年5月17日）から6ヶ月以内に施行した項目と、今回施行日が決定した項目とに分かれておりました。改正法の公布・施行スケジュールは右記の通りとなっております。



■今回施行される改正法の概要について

今回施行される項目は、下記の3項目になります。

①中規模のオフィスビル等の基準適合義務の対象への追加

省エネ基準への適合を建築確認の要件とする特定建築物の規模について、非住宅部分の床面積の合計の下限を従来の2,000㎡から300㎡に引き下げ、基準適合義務の対象範囲を拡大する。

②戸建住宅等の設計者から建築主への説明義務制度の創設

小規模*の住宅・建築物の設計を行う際に、建築士が建築主に対して、省エネ基準への適合の可否等を評価・説明することを義務付ける制度を創設する。

※小規模：床面積の合計が300㎡未満（10㎡以下のものは除く。）

③地方公共団体の条例による省エネ基準の強化

地方公共団体が、その地方の自然的社会的条件の特殊性に応じて、省エネ基準のみでは省エネ性能を確保することが困難であると認める場合において、条例で、省エネ基準を強化できることとする。

■オンライン講座の開設について

従来、このような重要な制度変更の場合は、国土交通省が全国各地を回り説明会を行っておりました。しかし、昨今の新型コロナウイルス感染拡大防止の観点より、今回は説明会の開催に代わり、改正法の内容を動画にて説明するwebサイトを開設しております。**対面での説明会は開催いたしませんのでご注意ください。**

また、web講座にて使用するテキストは、以下のいずれかの方法で入手・閲覧していただけますようお願い申し上げます。

① Web からダウンロード ※容量が大きいためご注意ください。

②各都道府県に設けられた配布拠点まで取りに行く

※配布場所についてはホームページにてご確認ください。

https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/shoenehou_assets/img/library/shoenehou_online.pdf

※拠点訪問の前に、必ず拠点に電話にてご確認ください。

③配達にて受け取る ※着払いでの対応のみ

詳細につきましては、国土交通省の特設ホームページにてご確認ください。
<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/shoenehou.html>
もしくは、右記QRコードからご確認ください。



改正建築物省エネ法の公布・施行スケジュール

国土交通省「改正建築物省エネ法説明会テキスト」より作成

	2019.5	2019.11	2020.4	2020.1	2021.4
適合義務制度の対象拡大	公布				施行
説明義務制度の創設	公布				施行
・戸建住宅の簡易な評価方法の追加		公布	公開(試行版)		公開(正式版)
・小規模建築物の簡易な評価方法の追加		公布	公開(試行版)		公開(正式版)
届出制度に係る審査手続の合理化	公布	施行			
・住棟平均による外皮性能の評価方法の追加		公布・施行			
・共用部を除いた住棟の評価方法の追加		公布・施行			
・共同住宅の簡易な評価方法の追加		公布	公開		
住宅トップランナー制度	公布	施行			
・建売戸建住宅の基準	※現行制度において既に基準あり		2019年度分の報告		2020年度分の報告
・注文戸建住宅・賃貸アパートの基準		公布・施行			2020年度分の報告
複数棟に対する性能向上計画認定制度	公布	施行			
・他の建築物から供給される熱等の評価の合理化		公布・施行			
その他省エネ基準の合理化等					
・気候風土適応住宅に対する省エネ基準の合理化		公布			施行
・8地域の外皮基準の見直し		公布	施行		
・地域区分の見直し		公布・施行	経過措置		完全施行

FUTAWA∞FORUM 第25回 雙環フォーラム

デービッド・アトキンソン氏
株式会社小西美術工藝社 代表取締役社長
奈良県立大学客員教授 三田証券社外取締役

イギリス出身。オックスフォード大学卒業後、ゴールドマン・サックス証券入社。大手銀行の不良債権処理を指揮し、再編の要職となった。2009年に創立300年余りの国産・重要文化財の補修を手掛ける小西美術工藝社に入社。2014年に代表取締役社長に就任し、現在に至る。政府への提言を続ける一方、日本遺産審査委員、京都国際観光大使など、さまざまな委員等を務め各地の観光振興のために奔走している。

人口減少時代を勝ち残る
『経営戦略』

『国運の分岐点』著者
待望の講演！

経営者必読！

『国運の分岐点』（講談社）を拝読し、企業を営む以上、経営者は社会に対して責任を有しており、特にこれからはすべての経営者がそうした視座・視点で経営の舵取りを行う必要があるという気づきを得ました。

ジャパン建材株式会社
代表取締役社長執行役員
小川明範

史上初！WEB開催!!! ◎会社から ◎出先から ◎ご自宅から

2020年

11月11日（水）

主催

① 第一部 開催ご挨拶 15:00～15:20

② 第二部 講演会 15:20～17:00

ジャパン建材株式会社
TEL. 03-5534-0651 / FAX. 03-5534-3855
株式会社ハウス・デポ・ジャパン
TEL. 03-5534-0811 / FAX. 03-5534-3819

詳細は営業所担当者までお問い合わせください

2020(令和2)年 10月～12月期見通し

●工務店による需要予測

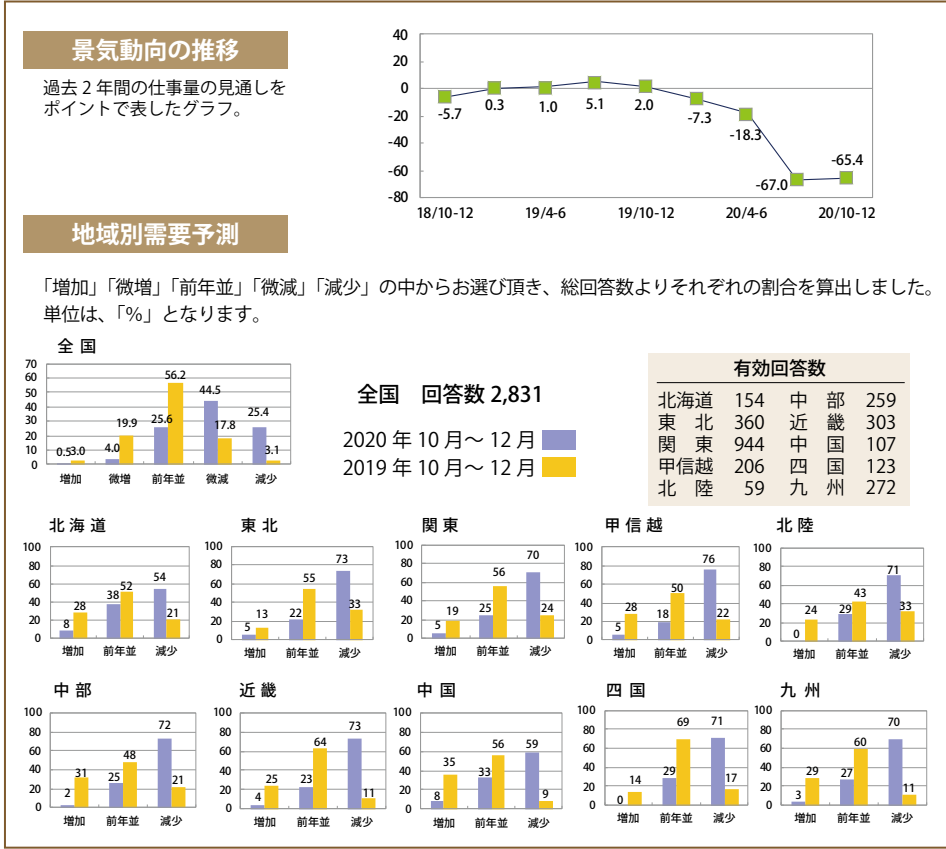
内閣府が発表した2020年4～6月期までのGDP(国内総生産)は、年率マイナス27.8%となり、リーマンショック後のマイナス17.8%を超える最大の落ち込みとなった。項目別に見ると、個人消費がマイナス8.2%、輸出がマイナス18.5%と大きく落ち込むなか、住宅投資はマイナス0.2%とマイナス幅は比較的少なかった事から、建築需要の底堅さが見てとれる。

2020年10～12月の需要動向予測調査を見てみると、工務店(工務店・その他建築会社)の需要予測はマイナス65.4ポイントとなった。前回の調査からどのように変化するか注視していたが、ほぼ横ばいの推移となった。過去ワーストを記録したリーマンショック後の2009年4～6月のマイナス77.0ポイントまで悪化には至っていないが、建築需要は遅れて影響することもあり、今後の動向に注目したい。

●主要メーカーによる販売予測

主要メーカーによる販売予測では、前回調査で増加ポイントが全分野で0ポイントだったが、今回調査では合板メーカーを除いて一部増加予測の回答が見られるようになった。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	0%	0%	100.0%
木質建材	6.3%	0%	93.7%
窯業・断熱	10.0%	5.0%	85.0%
住設機器	4.8%	9.5%	85.7%

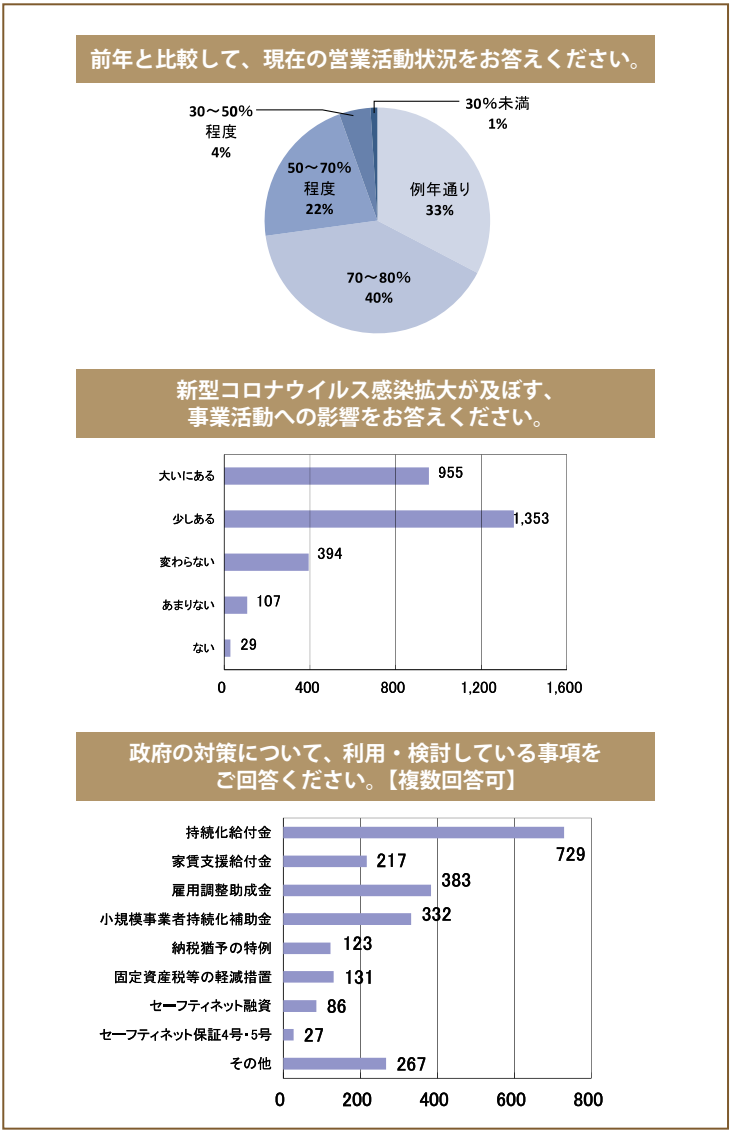


調査の時期と方法
この調査は2020(令和2)年7月下旬から8月中旬までを調査時点として、お取引先3000社にインターネットによる調査を行い、回収したものを一括集計したものです。
※ JKHD グループの通商株式会社、株式会社ミトモク、物林株式会社、株式会社銘林、株式会社ハウス・デポ・ジャパンのお取引先にも調査依頼をしています。

●新型コロナウイルスに関するアンケート

活動への影響について
オンラインツールについては、「活用していない」が70%にのぼり、調査対象の大半の企業においてオンライン活用の普及が限定的であることが伺える。

支援対策について
「持続化給付金」の回答が全体の3割以上を占めており、返済の必要無い給付金の活用が多く見られる。同時に、対象案件である前年同月比で事業収入が50%以上減少した月が発生している状況が伺える。



多摩トーヨー住器 株式会社

【会社概要】

本 社 神奈川県川崎市宮前区菅生 2-8-8
創 業 1970 年（昭和 45）
設 立 1976 年（昭和 51）
トステムフランチャイズチェーン加盟
多摩トーヨー住器株式会社とする
1995 年（平成 7）浅川哲人氏が二代目社長に就任
2012 年（平成 24）LIXIL FC マドリエ川崎となる
資 本 金 1,000 万円
年 商 10 億 596 万 7,000 円（2020 年 3 月期）
従業員数 24 名

【事業内容】

住宅用・ビル用アルミサッシ、リビング建材、
店舗・フロント工事、住宅設備機器、
エクステリア、プレカット、シャッター工事、
サイディング工事、ガラス工事

代表取締役

安田 純一様

やすだ じゅんいち



【プロフィール】

1968 年（昭和 43）神奈川県生まれ
1990 年（平成 2）大学を卒業して起業
1998 年（平成 10）多摩トーヨー住器㈱に入社
2014 年（平成 26）代表取締役に就任



顧客繁栄第一主義：お客様の繁栄なくして我が社の繁栄なし

個人事業主から転身

小川 多摩トーヨー住器様はどのような形でスタートされたのでしょうか。

安田 創業者、初代社長は石島力、石島ガラスを個人創業してサッシの組立て販売を手掛けたのが始まりです。私が入社した時に初代はすでに会長で、二代目社長に浅川哲人が就任した直後でした。その後を引き継いだ私で三代目ですが、創業者、二代目、そして私にも全く血縁関係がないのが当社の大きな特徴です。

小川 株式は社員持株会の所有ですか。

安田 全株式を私が個人所有しています。

小川 代々の社長が、事業を引き継ぐ時点でオーナー社長になられたのですか。

安田 はい。私の事業引き継ぎが 1 か月間しかなかったので、株式取得費用を今も私が給料から払いつづけています。

小川 安田社長が入社された経緯をお聞かせいただけますか。

安田 私が入社したのは 22 年前です。それまでは、大学在学中に働いていた印刷・合鍵サービスショップでの経験を活かして大学卒業後に起業し、合鍵・表札のサービスショップを営む個人事業主でした。

小川 何か思うところがあって転身されたのですか。

安田 店をホームセンターの中に構えていたのでホームセンターの休業日にしか休めない、また自分が休みたい時は誰かにお金を払って頼むしかなく、年をとったら続けられそうにない仕事と考えるようになっていました。そんな時、ホームセンターが移転することになり、これを機に店をたたみました。この時点では、多少蓄えもあったので 1 か月ほどノンビリするつもりでした。でも根が仕事人間なもので、2 週間で暇をもてあましてね。たまたま新聞折込の就職情報誌に掲載されていた求人情報を見て、面接のアポイントを取りました。

小川 そうでしたか。

安田 その担当が二代目社長で、私のほうから「今日午後 2 時でいかがですか」と日程を言い出したのには驚いたそうです。今は入社試験もありますが、当時は面接のみで、転職することにした事情を話し、「採用されればお役に立てると思います、使えなければ首にしてくださいともかまいません」と断言しました。

小川 アグレッシブでしたね。

安田 面接から 3 日経っても通知がないので、また私のほうから「結果が出るまで他で就職活動ができないので」と、回答を催促しました。それで採用を決めたそうです。

小川 さすがは元個人事業主、肝っ玉がすわっていましたね。

安田 ですが、営業経験はなく、初年度、2 年目は、半ば会社のお荷物でした。やっと 3 年目になって係長の売上を抜きました。

小川 メキメキ頭角を現されたのですね。

安田 できなければ眠らなくてもやり遂げるのが美德とする世で、負けず嫌いな性格ですから。トステムショールームの年間稼働 52 週の 46 週の土・日には必ずショールームに顔を出していました。ショールームの有名人になっていました。

小川 それは凄い、有名になるはずですが、すでにデフレ時代だったと思いますが、特に感じませんでしたか。

安田 入社当時の年間新築着工数が 120 万戸台でバブル期の 2 割減ほどでしたが、仕事はありました。その頃の年商が 3 億円～4 億円、売上の半分はサッシでした。ちょうどその頃から、サッシだけでなく、

ジャパン建材さんが得意とする新建材や建材の建具、さらに水廻り商品やエクステリアなども幅広く販売していこうという流れが始まり、当社でもガラス工事や建材・水廻り・エクステリアの売上が徐々に伸びて、サッシの売上割合が少しずつ下がりました。

任せれば、視野が広がる！

小川 社長ご就任時の年商はどのくらいありましたか。

安田 先代最後の年の売上が 9 億 9,300 万円、入社時の約 2.5 倍に増えていました。ところが私の社長就任初年度にベテラン 5 名が抜け、その後は私がトップセールスで売上の 4 割強を売り上げていました。

3 年経った時に、FC スーパーバイザーから、社長は視野を広くもつべきなので、社員の方々に営業の仕事を任せるとアドバイスがあり、売上を 1,000 万円台に減らしました。すると急に視野が広がり、時間に余裕ができて心にゆとりが生まれ、社員を叱ることも少なくなりました。

小川 視座がトップセールスマンから経営者に切り替わった瞬間でしたね。



安田 歴史的にも、諫める人がいない暴君は反乱を起されていますよね。ベテランが抜け、さらに経営に支障を来すような反乱を防ぐため、スーパーバイザーが忠告してくれたおかげで、社員みんなが生き生きして、会社も明るくなりました。

これは楽で、非常に良い方法だと思います。今も時には雷をおとすこともありますが、その鋒先は部門長に限定しています。その結果、分業も巧く進めることができました。

顧客第一主義を踏襲

小川 売上に占める現在のサッシの割合は。

安田 28% です。これは、前社長時代に負債を出した経験から、現在も、リフォームなどを地道に手掛けるお客様との取引をメインにしているからです。また 10 年前、先代の時代に、他社製品が扱えないために受注を取りこぼすこともあって営業マンとして悔しい思いがありました。そこで先代の同意を得たうえで、ジャパン建材さんの川崎営業所に私から直接お取引いただくようお願いして扱い品目を拡げたことも、サッシの構成比が小さい要因の一つです。

小川 ご指名頂きありがとうございます。

安田 でも当初、水廻りメーカーさんたちは疑心暗鬼でした。そこで、私の本気度をわかってもらおうと同行営業のローラー作戦を実行して結果を出し、ようやく商品を供給いただけるようになりました。

小川 よくぞ、そこまでされましたね。

安田 結局、選ぶのはお客様なので、選ばれたものが何でも当社で揃えば、常にご注文いただけます。そのベースは、先代が打ち出した、お客様の繁栄なくして我が社の繁栄なしという「顧客繁栄第一主義」にあります。私も、事業を継続するには適正な

利益を頂いて利益以上の仕事をして、お客様の繁栄を手助けする付加価値をもつことが大事と考えています。

小川 “All or Nothing” のリスクを感じて独自の打開策を講じたということですね。

安田 成果が出せないことを外的要因のせいにする他責ではなく、自責の念で常に自励努力することが不可欠だと思います。

人への投資、組織化を推進

小川 今、一番に力を入れていらっしゃることは何ですか。

安田 人への投資です。何と言っても“企業は人”です。

社長就任初年度の売上が 9 億 7,200 万円、2 年目が 8 億 8,300 万円、3 年目が 8 億 860 万円と、3 年間で約 2 億円減少。そこで、社員の意識を他責ではなく、自分が努力しなければ結果は出ないという自責に変えていこうと考えました。

小川 意識改革、これは難しい課題ですね。

安田 実は、現在の社員 24 名のうち、17 名は私の代になって入社しています。ここに至るまでには初年度から 54 名を採用しました。入社後は経営コンサルタントに委託した研修を月 1 回、営業マン同行研修などを続けています。おかげさまで 4 年目にして 9 億 5,000 万円まで戻し、5 年目の昨年度、初めて 10 億円超を達成できました。

年間 450 万円を投資して 5 年間取り組んできた努力が、ようやく実を結びましたので、社員の頑張りを讃えて決算ボーナスを一人ずつ私が手渡しました。

小川 努力の成果を褒める、その気持ちを具体的に伝えることはとても大事ですね。

安田 また毎月、全体会議で会社の売上、総利益、経費、経常利益を全て社員に開示していますので、社員全員が、会社が今どういう状況にあるかを学ぶことができます。そこから社員が自分で目標を決め、成果を上長が判断する評価制度を整え、課長職以外の評価は上長に任せています。

往々にして小さい会社では役職者に責任を負わせても、権限を与えませんが、当社は、それなりのポジションに権限を与え、責任を負わせる代わりに給料も高くして中間管理職に重みをもたせました。

その結果、中間管理職のやる気も上がり、売上額も安定しました。

小川 何事も徹底していらいっやいますね。

安田 おかげさまで組織的に動ける企業としての形が整い、基礎が固まりました。

当社は首都圏のマドリエ優良業務店に認定されていますので、永続していかなければいけないという強い使命感もあります。

私は 65 歳まで社長をすると断言していますので、その 8 年前には後継者を決め、5 年前には役員に上げ、株式買取り資金を貯めさせて事業承継する計画です。そのために現在、ナンバー 2 の育成中です。

また私たちの年代と違って今の若い人たちは価値観が多様化していますので、有給休暇を 8 日間取得できるように、各人が計画的に考えて、各課で部門長が会社の運営上に行き違いが生じないように調整する形で進めています。

社員目線で職場改革

安田 もう一つ、私自身が従業員だった頃に、こうあって欲しいと願っていた会社の姿を具現化しようと、社長に就任後すぐに古くなっていた事務所兼工場建物を改装し、昨年には 1 階の工場にエアコンを入れました。

小川 快適な労働環境を実現されましたね。
安田 作業服も、ヘルメットも、1 年に 1 回新しいものを支給し、特に安全対策については口がすっぱくなるほど厳しく指導しています。ですから熱中症対策のために工場内に設置した冷蔵庫 3 台の飲み物を全て会社支給しています。

小川 新型コロナ対策はいかがですか。

安田 出勤時の除菌用アルコール、マスク、体温管理のための体温計を常備して、体調不良であれば帰宅させる、そのくらいの対応しかできないのが実情です。

リモートワークも試みましたが、毎日出勤しなければいけない社員との不公平感が生じたので、今は、10 時出社のパートタイム以外で公共交通機関を使っていた人には社用車を貸与して車通勤してもらい、それが必要になる駐車場は会社が借りています。

小川 労働環境の整備、評価制度も整い、飲み物も会社支給され、安全にも配慮される、社員の皆様も大事にされていることが実感でき、忠節心を高めているでしょうね。

安田 そうであれば嬉しいですね。入社して自宅を取得した社員もいますので、将来も一緒に頑張ってくれる気持ちをもっていただいている人も増えていると思います。社員の平均年齢約 35 歳、実際の社歴は 6 年目を迎えたばかりですが、今後が楽しみです。

将来に向けて模索中

小川 社員の皆様との理想的な信頼関係を築いていらいっやって、将来的には拡大路線を進んでいくお考えですか。

安田 まず一つは、内作化といって、社員に電気工事士の資格も取らせ、従来は外部に委託していた住器の施工に自社で取り組みはじめて、今ではバスルームの 6 割～7 割を自社施工できるようになりました。

大所帯になれば、危機管理も大変になるでしょうから、先々の需要減少なども念頭におきながら、施工会社やリフォーム会社といったセグメントを加えながら、サッシ、建材・住器販売業の 3 事業を柱にしていきたいと思っています。事業規模を拡大して将来的には 1,000 万円プレーヤーを出したいと思っています。

小川 ジャパン建材が、システムキッチン & ユニットバスのメーカー認定施工店全国ネットワーク「JK エンジニアリング」をスタートさせて 6 年になります。これは、住設機器の施工実績も、ノウハウもある人たちに集ってもらえて可能になったことです。

安田 結局は人ですね。ですから、あくまでも生え抜きの社員を大切にしながら、プロ野球の助っ人外国人のように即戦力となる人材スカウトにも投資しています。

このコロナ禍でも、お客様と社員に恵まれていることが当社の底力になっていると思います。また、こうした状況では待ちの姿勢に陥りがちですが、当社は、お客様から「来ないで」と言われるまではしっかり感染症対策して動きつづけます。同時にお客様に喜んでいただける独自キャンペーンに投資しながら回収していく仕組みづくりが必要だと思います。

何が正しくて、何が正しくないか、私も試行錯誤しながら、まず我武者羅に動いて、風を感じて対処していこうと思っています。小川 答えは「現場にあり」ですね。

社員の皆様のことを安田社長がどれだけ思い、大切にしていらいっやるかについてのお話が 8 割を占め、私も共感させていただき、非常に新鮮でした。

貴重なお話をありがとうございました。



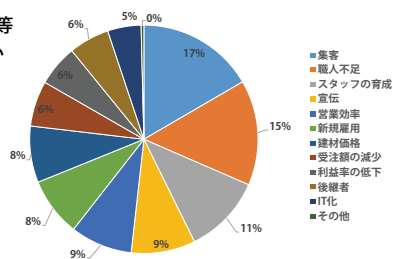
アンケート結果から見る

工務店の現状とホームページ掲載のススメ

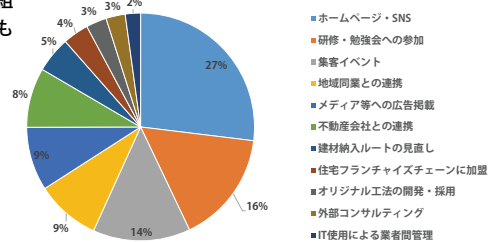
2020年6月、『快適住実の家』会員様に向けてアンケートを行いました。多くの会員様にご協力いただき、誠にありがとうございました。

- 調査期間：令和2年6月8日～8月7日
- 調査方法：アンケート回答用紙をメール・FAXにて配信
- 回収状況：正会員Ⅰ 451社（回答率25.0%）
正会員Ⅱ 133社（回答率14.0%）
- アンケート結果（一部）

Q1 現在、お困りの点や課題等についてお聞かせください
（※複数回答可）



Q2 現在、業績向上への取り組みとして実践されているものをお聞かせください
（※複数回答可）



Q1 から見えること

「集客」が多い割合となっており、お客様を多く集めることに悩まれている会員様が多く見受けられます。新築着工戸数の減少が叫ばれている今、お客様を見つけること・見つけてもらうことは最重要課題とも言えるようです。

Q2 から見えること

「ホームページ・SNS」への取り組みを実践されている工務店様が割合として非常に多いことが分かります。最近では新型コロナウイルス感染症の影響もあり、対面の営業がなかなか難しいケースも多いため、インターネットで情報収集し、比較検討されるお客様が以前よりも増加傾向にあります。

このようなことから、ますます「ホームページ・SNS」といったインターネットでの集客・宣伝は建築業界においても欠かせないものになってくることが読み取れます。そこで『快適住実の家』では、「工務店検索」機能をもった公式WEBサイトをご紹介します。詳しくは右記をご確認ください！

会員様によりご活用いただけるサービスをご提供するため、貴重なご意見を参考にさせていただきます。アンケートを実施させていただきました。

今回は正会員Ⅰ（工務店様）のアンケート結果を一部ご紹介させていただきます。（詳細の結果につきましては別途掲載を検討中です。）

〈公式WEBサイト施工実例登録のご案内〉

快適公式WEBサイトでは、工務店様の施工実例を掲載することにより、お施主様に向けて自社をPRをすることができます。

新型コロナウイルス感染症の影響により、以前にも増してインターネットで情報を取りに行く時代となりました。お施主様は自宅にいながら何社も比較することが出来ます。施工実例をたくさん掲載して、是非お施主様にアピールしていきましょう！

※事務局にて施工実例登録の代行サービスを開始しました。

詳細は『快適住実の家』事務局までお問い合わせください。

～こんな会員様におすすめです！～

自社のホームページを持ってないが、インターネットでも自社を宣伝したい！



★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い「家にまつわる知りたい情報」を発信するWEBサイトです。最新情報などを担当者がブログにてアップ中ですので要チェック！



施工実例ページ（例）



ブログページ

ご不明点等ございましたら、お気軽に『快適住実の家』本部事務局、またはお近くのサポートセンターまでお問い合わせください。

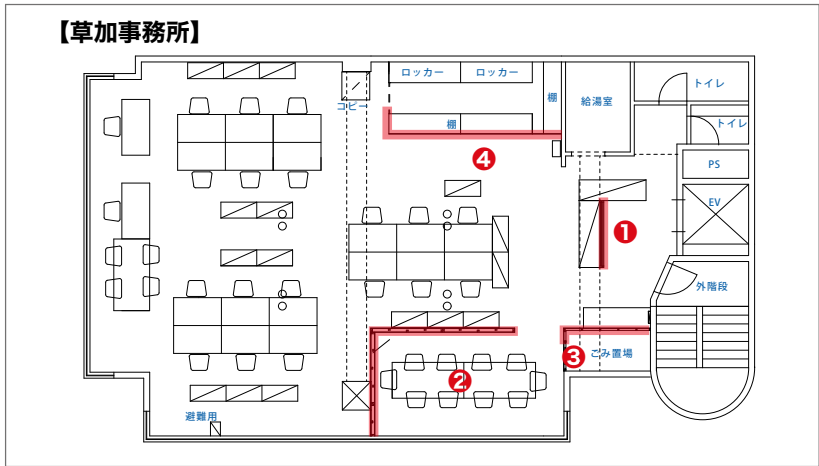


『快適住実の家』
公式WEBサイトは
こちらからアクセス！

■ JK エンジニアリング部 草加事務所リニューアル！

DIY 紹介企画第3弾では、JK エンジニアリング部の事例を紹介します。当事務所は、ジャパン建材の一般的な営業所と異なり、ビルの一角にあります。そのため、原状復帰できるよう気をつけなければならないなど、通常と違った工夫が必要となりました。

エンジニアリング部でこんな『DIY』してみました！



① 入口付近



草加事務所は、エレベーターを降りるとすぐ、フロア全体が見渡せる状態でした。そのため、目隠し兼エントランスとして、高さ 180cmの壁を設置。間に隙間を設けることで、来客時にも速やかに対応できるよう工夫しています。また、グリーンなどを飾ることで、爽やかな空間を演出しています。

② 打ち合わせスペース



この機会に、打ち合わせスペースにも間仕切りを設置しました。落ち着いて打ち合わせができるよう、吸音性に配慮しようということで、柱を挟んで板を2枚貼り、間に断熱材を充填しています。

③ ゴミ置き場



ゴミ置き場と社員ロッカーを設置し、来訪者からは見えないように致しました。どちらも入口にはロールカーテンを使用しています。また、壁は OSB のため、社員同士で共有する資料などを壁に設置し、閲覧するという点でも役に立っています。

④ ロッカー



新型コロナウイルス感染防止対策



新型コロナウイルス感染防止対策として、デスク正面には机と天井にスタットを突っ張りビニールを貼り、デスク両脇はクリアパーテーションにて飛沫防止を図っています。

作成者の声

全ての工程を二日間で仕上げました！事務所がテナントビルのため、部屋の天井や床を傷つけないよう、木材の両端に伸縮性のあるパットを装着し、突っ張るようになっています。壁は全て OSB を使用し、木片が醸し出すデザイン性を意識しました。是非お越しの際はご確認頂ければと思います。



2020 年オータムセール 壁通気「Re-plan」セット販売キャンペーン

日本住環境 株式会社

軒裏換気を「Re-plan」
使うことでよりきれいに！

軒裏換気部材
em軒アリ8

場所も工法も選ばない！
通気層の確保ならおまかせ！

通気層保持部材
通気層ホルダーP

lucanoシリーズから誕生した、インテリアラダー LML1.0 ルカーノラダー

長谷川工業 株式会社

居住スペースを有効活用でき、おしゃれなイメージを持つロフト付きの住まい。
ただ、ロフトへの昇降に使うはしごが、部屋のデザインを崩してしまうことも。
ルカーノラダー（LML1.0）は、このような悩みを解決。

国内外のデザインアワードを多数受賞している踏台“lucano”
空間と調和し、インテリアとしても人気の lucano シリーズから、
生まれたロフトラダーをご紹介します。

【特長】

- ・独自のデザイン思想による三角形の支柱は、すっきりとしたフォルムと握りやすさを実現
- ・ステップ（踏ざん）の表面は滑りにくい波形
- ・脚端具は、グリップ性の高いエラストマー製で、シンプルにデザインを統一
- ・標準装備のフック取付け位置は2段階あり、高さに応じて変更可能
- ・オプション品として、昇降を補助する専用手すりや、はしごを引っ掛けるための専用パイプは、ブラケットとセットでご用意
- ・世界的に定評のあるデザイン賞のひとつドイツのiFデザイン賞を受賞



※注意事項

- ・最大使用質量 100kg
- ・専用フックは上下2箇所の同時取付けはできません
- ・専用手すり、専用フック2ヶ、パイプブラケットセットは別売
- ・パイプブラケットセット LD1-PA は、パイプ1本とパイプブラケット2ヶのセット

ハリス
HRIS

ハウスデポ・リフォーム
技能者
育成スクール

**ハート
システム**

住宅完成保証
支払代行システム

勝ち残る会社づくり

ハウス・デポ・ジャパンの

5本柱事業×IT総合政策

Web配信による **全国社長会**

デジタルニュース配信
デポニュースDigital

オンラインツールによる
研修会・営業活動

**ハウスデポ
商店街**

8つのアイテムで
加盟店支援

**金融
サービス
事業**

フラット35
リフォームローン

**建材
プラット
フォーム**

全国社長会/分科会
研修会シリーズ



株式会社 ハウス・デポ・ジャパン <http://www.housedepot.co.jp>

〒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



スマイルが生まれる住まい
JKHD グループ

加盟店募集中!

お問い合わせは経営戦略室まで

イチオシ! Bulls

Bulls F クランプ

ビスを一本も使わない、
好みのサイズで組み立てるテーブル



【サイズ (1脚)】
高 さ：700mm
幅 ：50mm
重 さ：約 1kg
色 ：マットブラック
耐 荷 重：80Kg
※天板の耐荷重ではありません。
材 質：スチール
設計価格：¥16,300 (4本/セット)

ポイント

- 脚がクランプ(万力)の構造になっているので
どのような天板[®]でも簡単にテーブルを作成することができます。
- クランプは簡単に取り外しができるため、脚を取り外して持ち運び、
収納しておくことができます。
- 組立に特別な知識は必要なく、数分で完成！
(アジャスターゴム脚、六角レンチも同梱)
- 溶接跡が目立たない美しい継ぎ目と塗装

※注意

天板は付属しません。挟める板の厚さは2～6cmで、平らなものに限ります。
使用目的に応じて天板の厚さや種類を選んでください。本来の目的以外にはご使用しないでください。

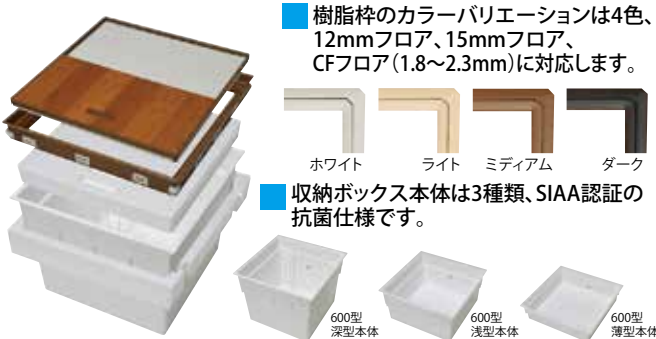
Bulls シマウマ樹脂柵床下収納庫

NEW

収納庫本体は **抗菌仕様** (抗菌製品技術協議会のSIAAマーク認証取得済)

気密樹脂柵床下点検口・収納庫600型
断熱樹脂柵床下点検口・収納庫600型

圧倒的な**省施工**と、独自技術による**樹脂蓋の軽量化**を実現しました。
収納ボックスは安心の**抗菌仕様**。豊富なカラーバリエーションで
選択の幅が広がります。



樹脂柵のカラーバリエーションは4色、
12mmフロア、15mmフロア、
CFフロア(1.8～2.3mm)に対応します。

収納ボックス本体は3種類、SIAA認証の
抗菌仕様です。



SIAAマークは、ISO22196法に
より評価された結果に基づき、
抗菌製品技術協議会ガイドライ
ンで品質管理・情報公開された
製品に表示されています。

施主様
メリット

樹脂蓋の薄型化と軽量化を実現しました。安心安全なバリアフリー設計です。

CF用で約3kg、
12mmフロア用で
約5kg ※です。
床面から深型収納
ボックス下端まで
463mmです。



コーナー部の安全性と
バリアフリー設計
(フロア面段差2.7mm)
です。

※フロア材の種類によります。

Bulls ReFace フロアー

フローリングに簡単設置するモダン床材

洗練されたデザインと機能性を追求した第三世代の新感覚の和風モダン床材。



ReFace
Tatami

加工不要で
そのまま置くだけ
簡単に設置できる
置き畳

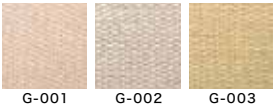
Jewel ジュエル 〈全3柄〉



Precious プレシャス 〈全3柄〉



Grace グレース 〈全3柄〉



ReFace
Tile

耐水仕様で
水廻りにも使える
防炎、軽量、省施工の
高機能床材



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。



住宅ローン[フラット35]を全国で取り扱い
住宅取得のサポートします。



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 愛知県名古屋市中区東桜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で
どこでもいつでも契約可能

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

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



リアルな木質感を実現した環境に優しい人工木デッキ材

Bulls ハイブリッドデッキⅡ

自然な美しさと人工の逞しさを兼ね備えたハイブリッド素材。



デッキに最適!

リアルな
木質感

ササクレが
なく安心

割れに強く
高耐久性

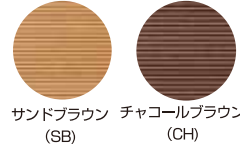
高い耐候性・耐腐朽性

無垢形状のため割れに
強く、施工性に優れる

キズが目立ちにくく
メンテナンスも容易



■カラーバリエーション



サンドブラウン
(SB)

チャコールブラウン
(CH)

第42回ジャパン建材フェア中止のお知らせ

この度、2021年3月12日（金）・13日（土）開催予定の「第42回ジャパン建材フェア」に関し、これまで会場内の混雑緩和、接触頻度を低減する商談スペースの確保等、対策を検討して参りました。

しかし、新型コロナウイルスの感染収束の見通しが立たない中、感染リスクを避けることができず、ご来場のお客様、及び出展社様の健康と安全を第一に考慮しました結果、今般の開催は中止させて頂くことを決定致しました。

2020年3月に続いて中止とする判断となり、甚だ遺憾ではございますが、状況をご賢察頂いた上、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。尚、東京ビッグサイトでの展示即売会は中止と致しますが、代替の販促企画を検討しております。

詳細につきましては改めてご案内させていただきます。書面でのご案内となり恐縮ではございますが、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

ジャパン建材株式会社
代表取締役社長執行役員
小川 明範



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

2020年7月は70,232戸（前年同月比11.4%減）で13カ月連続の減少となった。その内、木造住宅は40,450戸（前年同月比12.7%減）で13カ月連続の減少となった。季節調整済年率換算値は82.8万戸で前月比4.8%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22,708戸（前年同月比13.6%減）で12カ月連続の減少、貸家は27,684戸（同比8.9%減）で23カ月の連続の減少、分譲19,359戸（同比11.8%減）で9カ月連続の減少となった。分譲の内訳はマンションが8,352戸（同比2.9%減）で3カ月連続の減少、戸建ては10,820戸（同比17.2%減）と8カ月連続の減少となった。

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11.4%の減少となった。

国内合板の供給量

7月の国内合板生産量は23.1万㎡（前月比100.4%、前年同月比78.3%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は22.3万㎡（同比100.2%、78.0%）となり、出荷量は23.5万㎡（同比103.8%、

80.9%）で在庫量は16.0万㎡と先月から1.3万㎡減少になった。

輸入合板の供給量

7月度入荷量は15.8万㎡（前月比87.3%、前年同月比79.1%）となった。国別入荷量はマレーシアが4.1万㎡、インドネシアが6.3万㎡、中国が3.9万㎡の入荷量となっている。

今後の見通し

国内針葉樹合板市況は、各メーカーの減産により生産量が抑制される中、出荷は堅調に推移したお陰で在庫量が16万㎡まで削減された。価格も落ち着いた相場感になっており、年末までは減産を含めた生産調整を継続し販売価格は安定すると思われる。

輸入合板に関しては、マレーシア入荷量が過去最低数量になっており、大方の予想以上に減少した。港頭在庫もバランスが崩れており、ようやく底打ちが見えたことで停滞していた相場が少しは動き始めると思われる。産地の契約状況等を考慮すると調整が着いてきているものと考えられる。そのところを踏まえたうえで先手で手配を進めて頂きたい。

今後は国内合板、輸入合板で居所の違う展開が続くと思われる。