



- CONTENTS**
- 次世代住宅ポイント【新型コロナウイルス感染症対応】ポイント交換期限は11月30日までです…p.1
 - 【フラット35】S（金利Bプラン）省エネルギー性の基準を見直します／●「改正建築物省エネ法説明会」及び「省エネ技術講習会」オンラインにて公開中です…p.2
 - トップ対談…p.3 ●『快適住実の家』第二弾！アンケート結果から見る 工務店の現状とWEBセミナー受講のススメ／●11月3日は、合板の日…p.4
 - 超撥水防湿合板 Benkei LS ボード…p.5 ●商品情報…p.6 ●イチオシ！Bulls…p.7 ●ブルズ木材会メンバーご紹介⑧／●合板天気図…p.8

次世代住宅ポイント【新型コロナウイルス感染症対応】 ポイント交換期限は **11月30日まで**です

新型コロナウイルス感染症の影響により期日（2020年3月31日）までに契約できなかった方に対して、一定条件のもと次世代住宅ポイントを発行する制度が行われていました。従前の制度と合わせて、新築・リフォーム合計で約48万戸の申請がありました。申請を行った物件はポイント取得の権利は得ていますが、それだけではご希望の商品がお手元には届きません。ポイント交換期限が今月末に迫っています。

■ポイント交換って？

次世代住宅ポイントを取得するためには、ポイント発行申請が必要でした（新築の場合は対象住宅証明書等を取得して事務局に申請）。こちらに関しては8月末で終了しています。

ポイント発行申請を行って「ひと安心」してしまう方が見受けられますが、これでは「ポイント獲得」をしたに過ぎません。発行されたポイントは、お客様がお好きな商品を選んで交換手続きを行う必要があります。この交換手続きを行わないと、ポイントはただの紙切れになってしまいます。**そのポイント交換手続きの期日が今月末まで**となっています。従前の次世代住宅ポイントでは、この手続きを失念したためトラブルになった案件が実際にありました。8月迄にポイント発行申請をされたお客様がいらっしゃる場合は、ポイント交換手続きの声をお願いいたします。

また、家電や工事を伴う商品を交換した場合、原則2020年12月31日までに交換商品を受け取る必要があります。詳しくは、交換申込手続き完了後に交換商品事業者と個別にご相談ください。



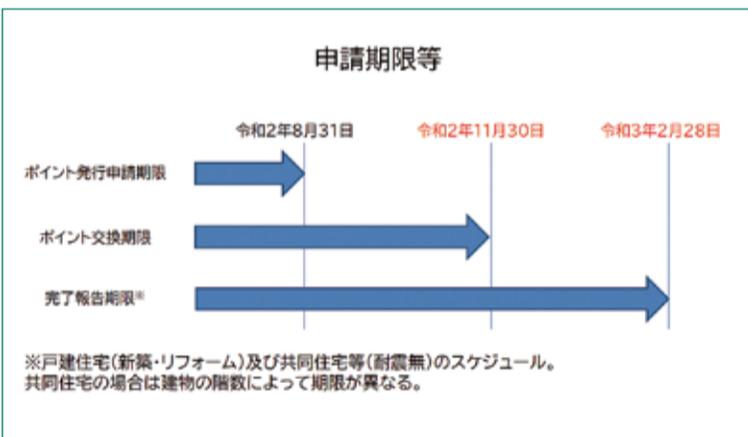
ホームページ (<https://2020.jisedai-points.jp/>) トップ画面

■この他にも何か期限が設けられていることってありますか？

「ポイントを買って商品と交換してほっとひと安心」…とは行きません。施工業者様には最後に大きな仕事が残っています。それが「**完了報告書の提出**」です（施工業者様が作成した書類をお施主様が提出する場合があります）。次世代住宅ポイントのポイント申請・ポイント交換は、工事が完了していなくても発行可能となっていました（「事前申請」と言います）。

ただし、この事前申請を行った場合は、申請時にお約束した通りの工事を履行したことを完了報告書にて報告する必要があります。この報告書の**提出期限が2021年（令和3年）2月28日**（新築住宅及びリフォーム工事 戸建住宅の場合）となっています。提出を怠った場合、ポイントを返却することになりますが、既に商品と交換した場合は発行されたポイント分を現金にて返金（1ポイント1円）することになります。くれぐれもお忘れ無いですようお願いいたします。

ポイント交換及び完了報告などについて、ご不明な点・確認したい点につきましては、下記の事務局へお問い合わせください。



次世代住宅ポイント事務局

0570-001-339
IP電話等からの
お問い合わせ先
042-303-1553

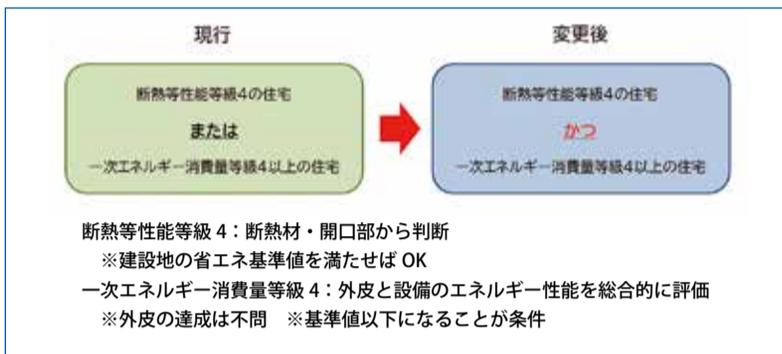
新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、規模を縮小して営業しているため、お電話が繋がりにくくなっております。

受付時間 9:00 ~ 17:00（土・日・祝含む）
※電話番号はお間違えのないようにお願いします。

【フラット 35】S (金利 B プラン) 省エネルギー性の基準を見直します

■どんな風になる？

現行の基準では【「断熱等性能等級4の住宅」または「一次エネルギー消費量等級4以上の住宅」】となっており、どちらかの基準に適合させることでクリアできましたが、変更後は【「断熱等性能等級4の住宅」かつ「一次エネルギー消費量等級4以上の住宅」】となり、両方の基準に適合する必要があります。



見直し後は、次世代住宅ポイントなどでおなじみの「断熱等性能等級4」だけでは条件を満たすことができず、設備機器のエネルギー消費量計算も必要になります。

詳しくは【フラット35】のホームページ (<https://www.flat35.com/>)、若しく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。

お客さまコールセンター

お役立ち情報を掲載 **住宅金融支援機構**
Japan Housing Finance Agency www.flat35.com

0120-0860-35 ハロー フラット35 **通話無料** 土日も営業しています(祝日、年末年始除く。)
営業時間 9:00 ~ 17:00

利用できない場合(国際電話など)は、次の番号へおかけください。Tel 048-615-0420 (通話料金ががかかります。)

住宅金融支援機構では、住宅・建築物の省エネルギー性を推進するため、新築住宅及び既存住宅の【フラット35】S(金利Bプラン)省エネルギー性の適用条件を見直します。見直しまであと2か月。申請時に慌てないために一度確認しておきましょう。

■いつから変わる？

今回の変更は2021年1月以降の「設計検査申請分」から対象になります。設計検査が省略される申請の場合は、設計検査に代わる申請の申請日が対象になる予定です(例えば、設計性能評価申請の申請日が、2021年1月以降の場合は対象になります)。現在打ち合わせ中で、年明けまたは来春の着工を検討しているお客様がいる場合は注意が必要です。

なお、今回の基準見直しは、金利Bプランの省エネルギー性の適用条件のみです。Bプランの他の基準(耐震性や耐久性・可変性)及びAプランの基準に変更はありません。

項目	現行	変更後
断熱等性能等級4の住宅	断熱等性能等級4の住宅	断熱等性能等級4の住宅
一次エネルギー消費量等級4以上の住宅	一次エネルギー消費量等級4以上の住宅	一次エネルギー消費量等級4以上の住宅

【フラット35】S(金利Bプラン)の適用条件

- (1) 断熱等性能等級4以上の住宅
- (2) 一次エネルギー消費量等級4以上の住宅

断熱性
パリアフリー性
耐久性・可変性

「改正建築物省エネ法説明会」及び「省エネ技術講習会」 オンラインにて公開中です

先月号のブルズビジネスでもお伝えしました「オンライン動画講習」、みなさまご覧になりましたでしょうか? オンライン講座一覧の画面にて、規模や用途にチェックを入力すると必修講座の部分が赤く反転します(右図参照)。動画も一項目15分くらいでまとめておりますので、ちょっとした空き時間や休憩時間に閲覧することが出来るようになっております。早めのチェックをお勧めします。



使用するテキストの入手方法及び詳細につきましては、国土交通省の特設ホームページもしくは下記QRコードからご確認ください。

<https://shoenehou-online.jp>

PC、スマホ、タブレットから受講できます。

簡単 すっきり 内窓

楽窓Ⅱ Raku-Modo **薄い 軽い 高断熱**

軽くて安心、手軽に断熱二重窓

楽窓は『ポリカーボネート』素材で、ガラスよりも高い断熱効果!!

断熱性 U値 ▶ **2.71 W/m²・K**
外窓単板ガラス3mmサッシ + 楽窓Ⅱ使用時

超薄型! 見込寸法 **40mm** で 取り付けが可能!

装飾窓に最適 上げ下げタイプ

ブルズ Bulls **ジャパン建材株式会社** 〒136-8405 東京都江東区新木場1-7-22 新木場タワー11F
TEL : 03-5534-3716 FAX : 03-5534-3856

大和ハウス工業 株式会社

【会社概要】

本社 大阪市北区梅田3丁目3番5号
東京本社 東京都千代田区飯田橋3丁目13番1号
創業 1955年(昭和30)

2020年(令和2)3月31日現在

- ・従業員数 47,133名(グループ全体 正社員のみ)
- ・売上高 4兆3,802億円(グループ全体)
- ・住宅事業の建築実績
大和ハウス工業が建築した戸建住宅、賃貸住宅、マンションの累計 約1,839,000戸
- ・商業建築事業の建築実績
大和ハウス工業が建築した流通店舗、医療・介護・福祉施設、物流施設の累計 約53,200件

代表取締役社長

芳井 敬一様

よしい けいいち

- 1958年(昭和33) 大阪府に生まれる
- 1990年(平成2) 大和ハウス工業(株)入社
- 2011年(平成23) 取締役上席執行役員に就任
- 2016年(平成28) 取締役専務執行役員に就任
- 2017年(平成29) 代表取締役社長に就任



大なる和をもって、社会に貢献する事業を追求する

事業を通じて人を育てる

小川 企業理念に「事業を通じて人を育てることを掲げていらっしゃいますね。これは、ご創業者である石橋信夫氏から脈々と伝えてこられたものでしょうか。

芳井 戦後、日本社会の発展に貢献すべく、『建築の工業化』を目指し、間口3間から始めた大和ハウス工業は、創業者の反骨精神と人間味溢れる人間育成、そして「夢」を追い求めてやまない強靱な志を糧として成長してきました。創業者は2003年(平成15)に他界し、直に薫陶を受けた最後の世代が7代目社長を務めた樋口武男最高顧問です。

創業者を大事にしないような会社は、親を大事にしない家と同じように滅びてしまおうと、「大和ハウス工業は石橋信夫の考え方や精神が全て」という考えのもと、最高顧問が、創業者の教えや思いをわかりやすく私たちに伝えてくれています。

また損得勘定ではなく、人々や世の中で困っている問題解決のために自分たちに何ができるかを考えることを、従業員十数名の時代から実践しています。それも、今日まで企業理念「近代化設備と良心的にして誠意にもとづく労働の生んだ商品は社会全般に貢献すること」として受け継がれています。

小川 その思いを形にしたのが創業商品の『パイプハウス』だったのですか。

芳井 はい。大型台風で多くの住宅や建物倒壊したのを見て、強風にも折れない中空構造の稲や竹をヒントに鉄パイプを使用しました。それを応用してプレハブ住宅の原点となった勉強部屋『ミゼットハウス』も世に送り出しました。

私は、樋口会長・村上健治社長の時代に、支店長公募制度ができて誕生した第一期生の一人です。最初に就任した姫路支店長としてマニフェストに掲げたのが、業績を上げることが最終目標ではなく、人を育てて残していくことの大切さを説いた、私が一番好きな言葉でもある「事業を通じて人を育てること」で、これを言いつづけています。

小川 支店長時代には勉強会と称して、ノミネーションも含めた部下の皆さんとの交流を、率先垂範されたそうですね。

芳井 距離を縮める努力をするのは上に立つ者の役目です。その基本は名前と呼ぶことなので、異動するたびに全員のフルネームを覚えさせました。また私には、共に働く一人ひとりを輝かせたいという思いが強くあり、何に辛さを感じ、何に満面の笑みを浮かべるかまで知る努力をしました。

小川 姓名だけでなく、それぞれの琴線に触れる事柄まで知りつくすのは一朝一夕にはできないことだと思います。そうした目線は、生来のものですか。

芳井 これは、父から教わったことです。戦後、小学校教師になった父の持論が、小学校教師は、それぞれの子供の得意・不得意を見極めて特性を伸ばしてあげられるようになるべく育てられました。

どこの企業でも人の育成に取り組んでおられますが、私は本気度が違うという強い自負があります。

小川 手前どもは流通を担う会社で、人と人のつながりが商売の基本中の基本で、「企業は人、人は心」という社是を掲げております。ですから、芳井社長の人を育てる姿勢と心意気に強い共感を覚えます。

芳井 もう一つ、集中力が続かないので、私は、長い朝礼や1時間以上の会議や勉強会はしない主義です。勉強会は自由出席で仕事中心に動くことを原則としています。それでも出席したくなる会にしたいと、毎

回10分程度で「今だけ、ここだけでしか聞けない話」をします。その後は与えたテーマについて班ごとに議論させ、その様子に耳を傾けるだけで、私は一言も発しません。そして最後の5分間で各班の議論状況を踏まえた感想を述べ、気の利いた宿題を出すことにしています。

自由闊達な社風で成長

小川 前職から転職された経緯を、お聞かせいただけますか。

芳井 高校・大学ではラグビーをしていた縁で前職に入り、その後、ラグビーを卒業しました。将来は海外で活躍したいと思い、4か月間の休暇をとってニューヨークで勉強し、戻ってきて、そこで米国への工場進出メンバーに選ばれました。有頂天になっていた、罰が当たったのでしょうか、仕事帰りに車で交通事故にあって8か月間入院し、手術が成功して職場に復帰しました。

病院で知り合った労災患者から「芳井さんの見舞い客は、みんなネクタイ姿やね」と言われ、それまでの格好の良さを追求していた自分の価値観は間違っていたのだと気づかされました。

そこで一旦、会社を変えて人生をリセットしようと決めました。

実は、職業適性を調べるYES・NOゲームをしたことがあって、それによれば、私の適性は二重丸で営業でした。そのことを覚えていたので、特に営業に厳しい会社に挑戦しようとして転職先を探していました。そんな話もしていた公認会計士の従兄弟を通じて、大和ハウス工業入社への道を開いていただいた方々との出会いがありました。



小川 ご縁を紡いで入社されたのですか。

芳井 場面ごとに背中を押してくれる、道を示してくれる人がいてくれたおかげです。

小川 中途採用で入社されて、10代目社長に就任されたのは、ご自身を正す脚下照顧があったこと、大和ハウス工業様の柔軟性に富み、懐の深い企業風土が大きく関係しているのではないかと思います。いかがでしょうか。

芳井 そこで。当社は、自由闊達そのもの。大卒と高卒、新卒と中途採用の分け隔てがなく、卒業した学校名を聞かれることすらありません。ですから、私が東京本店長に就任以来、工業高校で頑張ってきた人々を毎年約10名採用しています。入社後2年間は専門教育を受けさせ、3年目に初めてフィールドに出します。そこからさらに技術を磨くことによって同年代の大卒者を凌ぐ技術者に育っています。

小川 そこにも、一人ひとりの特性を伸ばして輝かせる教育が活かされていますね。

芳井 さらに、この会社の良いところは、本人が頑張る気持ちに切り替わった時からの新たなスタートを認めてくれることです。

小川 因みに、芳井社長にも気持ちが切り替わってONになったことがありましたか。

芳井 実は、神戸建築営業所で課長に就任後、なかなか所長になれなくて、自分にはそのチャンスはないかもしれないと思った時期がありました。その頃に私が頭に描い

ていたのは、40歳までに課長になり、次に所長になって勝負をさせてもらった後は、本部で営業をバックアップしながら人を育て、最後を迎えるというイメージでした。

長かった課長時代の12年間、8人の所長に比べ、所長就任後にしたいことをずっと考えていましたので、所長就任時点でそれをトップスピードで実現しました。そこへ、支店長公募制度が導入されたことが、私の人生の更なる転機になりました。

今だけ、ここだけ、あなたにだけ

小川 過去の業績グラフを拝見しました。日本が人口オーナス期を迎え、成熟経済へ変わっていく2000年(平成12)以降、売上が増えました。その要因となったのはどのようなことでしたか。

芳井 大和ハウス工業は、住宅事業、賃貸住宅事業、流通店舗事業、建築事業を四本柱に据えています。2000年ごろ順調だったのは住宅事業で、私の出身母体である建築事業などは業績が振るわず危機にありました。そういう中で、選ばれない企業が工夫を続けてきた、その結果だと思います。

小川 どのような工夫をされたのですか。

芳井 かつて、店舗や倉庫を建設する仕事では、当社は選ばれませんでした。実際には『パイプハウス』という倉庫が創業商品なのですが、その後のプレハブ住宅のパイオニアという強いイメージが世の中に定着していたからです。そこを打破するために、賃貸住宅事業では、土地オーナーさまの相続税問題や土地を手放さずに有効活用できないかといった悩みの解決につながる賃貸住宅・賃貸マンションを建築し、アフターサポートまでお手伝いしてきました。その結果、現在は入居率97%を実現しています。

さらに流通店舗事業や建築事業では、幹線道路や市街地の土地オーナーさまにロードサイド店舗や複合商業施設、オフィス・事業拠点、ビジネスホテル、高齢者住宅、診療所、介護施設など、立地条件に応じた土地活用のご提案から建物建築、管理運営まで任せていただいています。

選ばれなかった企業が選ばれるために努力し、建築事業の在り方が大きく変わりはじめたのが今から約20年前です。

小川 日本中が、転換期を迎えていた時期と重なりますね。

芳井 2000年を岐路に、総じて、我が社にしかできない、「今だけ、ここだけ、あなたにだけ」が提供できるようになってきました。フランチャイズに加わるオーナーさま探し、土地オーナーさまとの連携と建築請負、アフターフォローまで大和ハウスグループとして取り組む体制ができ、自社で一旦土地を保有することも厭わぬスキームもあり、今では多店舗展開される企業さまにとって、なくてはならない存在だと言っただけになりました。

業界・社会の変革を視野に

小川 DX(デジタルトランスフォーメーション)や、働き方改革への一歩が踏み出せずにいた企業も、コロナ禍対応をきっかけに飛躍的に取り組みが進んでいます。この危機は、次の新たな事業に打って出るチャンスにもなり得るでしょうね。

芳井 当社は、昨年から働き方改革に取り組んでいましたので、ある程度の準備運動はできていました。でも、5年かかるとされていた在宅勤務やリモートワークが、わずか2か月で可能になりました。これほど加速的に進むとは予想しませんでした。これ

からは新しい価値観のもと、事業の在り方も見直していく必要があると思います。

小川 ただIT活用による生産性向上を図るシステム開発には投資が必要で、中小規模の企業が個々に取り組むのは難しいです。例えば、業界のプラットフォームやデファクトスタンダードになる、業界の底上げにつながるシステムを大企業で創り上げていただいて、それを利用していただくような可能性についてはいかがでしょうか。

芳井 私は、新しい枠組みは自分たちの会社だけでなく、業界そのものを変える意識をもって考えることを推奨しています。一つは、高齢化による人不足解消につながる、現場監督の負担を減らせる仕組みづくりとシステムの開発です。

小川 それはオープンにされる予定ですか。

芳井 はい、私も最高顧問も、何にでも当社の頭文字「D」をつけてクローズドにする必要はないという考えで一致しています。同時に、各事業内容に見合った人員の適正配置を進めていくべきだと考えています。徹底的に適正人員を洗い直すことで、生み出された人を新規事業に振り向け、社内各部署で新しい挑戦をしたいと思っています。

小川 私共も取引業者として、門戸が開かれたオープンイノベーションに参加させていただきたいと思っています。これが、ひいては日本の建築業界全体のイノベーションにつながることを大いに期待しています。

芳井 もう一つの大きな課題は、日本の人口を増やすことです。この課題解決の一助にと、社員に子供が一人生まれると100万円を支給する制度が当社にはあります。

小川 実に素晴らしい明確な支援策ですね。

芳井 すでに1万人の子供が生まれて、その制度を利用していますが、さらに子供を産み育てやすい職場環境にするにはどうすれば良いか、国も不妊治療支援を強化するようですが、会社としてもまだまだ取り組むべき事があると思います。

小川 勤務環境や勤務条件、子育て環境の改善等々、多角的な取り組みが必要ですね。民力は国力ですから、個々の企業がそれぞれに方策を打ち出すことで国家規模の変化につながっていく可能性がありますね。

私も、社員それぞれの自己実現、心豊かに暮らし、幸せになるために日々頑張ってもらいたいと願っているのですが、会社に与えられた売上目標達成に終始しがちです。そこが経営者としての課題でもあります。

洪沢栄一氏は「論語とそばんは両立する」という言葉を残していますが、10兆円の売上目標達成と夢やロマンを追いかける気持ちのバランスを、芳井社長はどのようにとっていらっしゃいますか。

芳井 夢ばかり語っていても人はついてきてくれない、これが現実です。業績とロマンの両方を実現している人は少ないと思いますが、両方を追わなければ会社は生き残れない、それも明白です。

今回のコロナ禍のように大変な事態に見舞われた時にこそ、人の言葉に左右されることなく、現状を見据えて決断できる人、あわせて常にアグレッシブで発想豊かで、人の痛みがわかる、そういう人を育てていきたいと思っています。売上10兆円は私の在任中には達成できないかもしれませんが、実現できる可能性の高いメンバーを揃えると明言しています。

小川 『疾風と勁草を知る』。大きな困難に見舞われたとしても、再び立ち上がって成長を続けられる、そういう強い人材を育てているということですね。

本日は多岐にわたるお話を伺わせていただきまして、ありがとうございました。



第二弾！
アンケート結果から見る

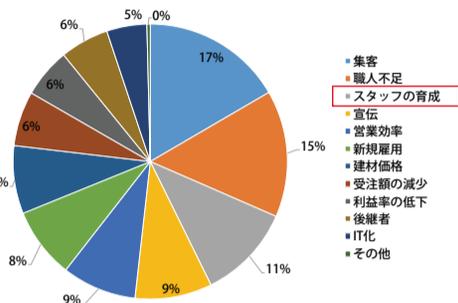
工務店の現状とWEBセミナー受講のススメ

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たく、アンケートを実施させていただきました。今回は10月号に引き続き、アンケート結果から見えてくる工務店様の現状と、『快適住実の家』でご案内させていただいたWEBセミナーの内容についてご紹介させていただきます。

■アンケート結果（一部）

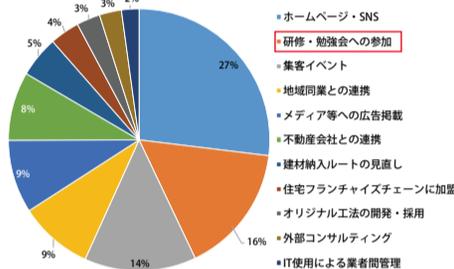
Q1 現在、お困りの点が課題等についてお聞かせください
(※複数回答可)

集客	214
職人不足	192
スタッフの育成	144
宣伝	117
営業効率	113
新規雇用	107
建材価格	103
受注額の減少	83
利益率の低下	75
後継者	74
IT化	61
その他	5



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)

ホームページ・SNS	286
研修・勉強会への参加	170
集客イベント	147
地域同業との連携	97
メディア等への広告掲載	96
不動産会社との連携	90
建材納入ルートの見直し	54
住宅フランチャイズチェーンに加盟	39
オリジナル工法の開発・採用	31
外部コンサルティング	29
IT使用による業者間管理	23



Q1 から見えること

「スタッフの育成」が三番目に多い割合となっており、自社の営業・設計スタッフをもっと育成したいと考えている工務店様が多いことが分かります。人材育成といっても、新卒向けのマナー研修から中途向けの業界知識構築、さらには個々の営業スキル向上など、内容は多岐に渡ります。

Q2 から見えること

「研修・勉強会への参加」への取り組みを実践されている工務店様が割合として多いことが分かります。Q1の解決策として、積極的に参加されている方も多いかもしれません。

このようなことから、人材育成の解決策の一つとして、当会におきましても各種研修や勉強会の開催・ご案内を積極的に行っていきたいと考えております。ここで、WEBセミナーのメリットと、受講する際の注意点をまとめましたので参考にしてみてください。

■メリット

- 自宅や会社、コワーキングスペースなど、どこからでも参加できる
- これまで時間や場所の都合で参加が難しかったセミナーにも気軽に参加できる
- 会場までの移動時間や交通費がかからない
- 当日参加できなくても録画配信で視聴ができる場合もある

■注意点

- 安定したインターネット環境が必要となる
- 視聴中、集中力が切れやすく、離脱しやすい
- セミナー全体の雰囲気をつかみづらい

2020年9月に実施されたWEBセミナーの内容の一部お届け！

■リフォーム産業新聞社様主催 緊急オンラインセミナー

テーマ：「これからの住宅ビジネスをどうしていくべきか」
「テレワーク」「オンライン商談」「非接触」などの言葉が一般化し、従来の常識が崩壊する中、今本当に必要な情報は何か？、5つのテーマに沿ったセミナーが開催されました。著名人の方が多数参加され、幅広いセミナー内容となりました。セミナーは特に通信障害もなくスムーズに進んだり、チャット機能を使って質問をすることが出来たりと、満足度の高いセミナーとなりました。

新型コロナウイルス感染症関連から日々の業務に活かせる内容まで、様々な分野に関するWEBセミナーが日々開催されています。セミナーだけでなく、WEBを利用した接客や動画配信、SNS活用など、オンライン上での活動が非常に活発になってきていることを実感します。『快適住実の家』でも、引き続き本誌や快適メールマガジン等にてWEBセミナーのご案内を行って参りますので、皆様チェックをお願い致します！

11月3日は、 合板の日

11月3日は、浅野吉次郎氏が1907年に日本で初めて近代的なロータリーレースを開発して合板を製造した日です。NPO法人木材・合板博物館及び日本合板工業組合連合会の共同提唱で、この日が「合板の日」として制定されました。

合板の歴史は、古代エジプトまでさかのぼり、薄く剥いだ板を接着した手法のものが見つかると言われています。浅野氏は、ベニヤで作られたイギリス製茶箱を研究して、丸太を回転させ、桂剥きのように切断できる「ロータリーレース」という装置を開発しました。

日本は現在、世界でもトップレベルの合板製造国となり、生産量、消費量どちらも世界有数になっています。



日本の物流・ロジスティクス(海上コンテナ等)へ投じる革命的商品

新発売

超撥水防湿合板 Benkei LS ボード

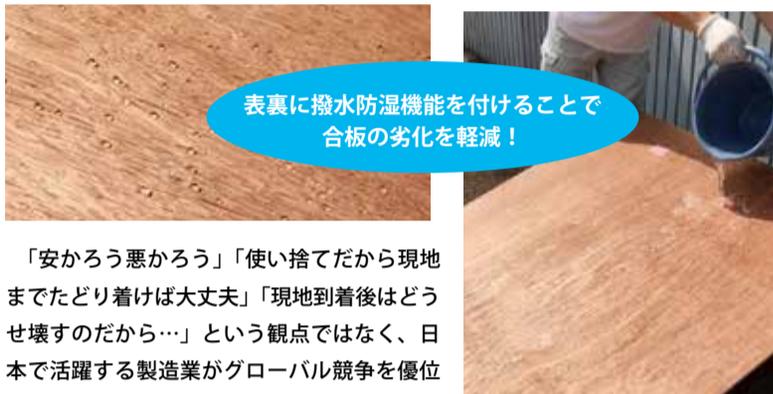
※実用新案出願中

ジャパン建材(株) × (株)オーシカ

海外企業間での物流、特に海を越える大陸間長距離輸送の要である海上輸送。海上輸送には長期間を要することになりますが、大量の貨物を積載でき、他の輸送手段に比べ低コストというメリットがあります。

しかし、海上の天候は変わりやすく、荒天に遭遇した場合、雨や海水により大切な荷物を損傷させてしまう事故や海外目的地に到着後、蒸し暑いコンテナ内に長期保管されたり、屋外に雨ざらしで置かれたりすることで大切な商品にカビや剥離が発生するケースがあります。結果、信用の低下につながってしまう…

そんな不安要素を少しでも解消し、安心な輸送に貢献したいという想いから、この超撥水防湿合板「Benkei LS ボード」が誕生しました。



「安からう悪からう」「使い捨てだから現地までたどり着けば大丈夫」「現地到着後はどうせ壊すのだから…」という観点ではなく、日本で活躍する製造業がグローバル競争を優位に進んでいくことを理想に、『企業ブランディングに注力したい』や、『事故発生時の多大な金額補填・手間を未然に防ぎたい』とお考えの企業様を応援いたします！

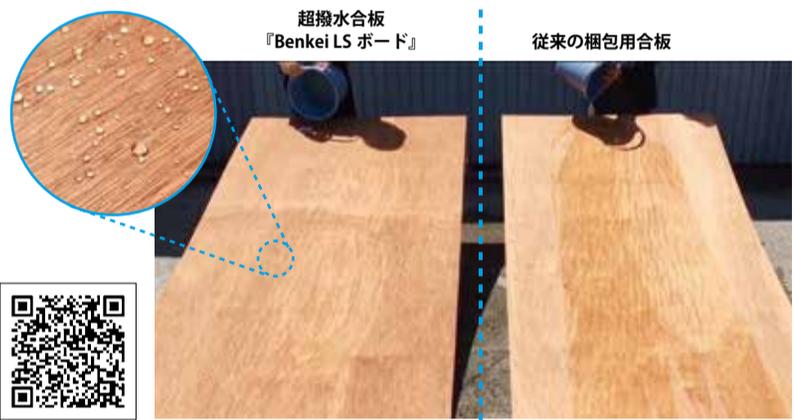
動画で性能を
check!!

Benkei = 顧客製品(源義経)を海外目的地までお守りする Benkei (武蔵坊弁慶) から由来
L S = ロジスティック・ソリューションボード/物流の悩みを解決する

従来の梱包用合板との違い

従来、日本における輸出木枠梱包用の合板は主に NON-JAS = JAS 規格に該当しない中国・ベトナム産の安価なものが使用されています。安さを追求した結果、片道航路分の耐水性能や耐力性能があれば良いという考えも浸透し、結果、梱包を開封すると合板にカビや剥離が発生しているケースもあります。新商品、Benkei LS ボードは、国内最大の建築資材卸売企業「ジャパン建材株式会社」が持つ仕入ネットワークと、国内大手接着剤メーカー「株式会社オーシカ」が持つ木質素材の価値を高める技術力により、透湿水分を通常の合板より半分に抑えられる超撥水性能を開発しました。

これにより、コンテナ船輸送中の多様な環境変化での高い耐水性能を実現し、合板のカビ・剥離・劣化を軽減し大切な荷物をお守りします。



ご購入の際はコンテナ単位での
受付となりますので予めご了承ください。

お問い合わせはこちら

販売窓口：ジャパン建材株式会社

横浜資材営業所

神奈川県川崎市川崎区四谷下町 19-6

連絡先：TEL 044-280-1220 FAX 044-280-1355

E-mail: yokohamasizai@jkenzai.com

各種試験、証明書の発行が可能

- ①透湿度試験 (JIS Z0208 準拠。透湿度/透湿抵抗/水蒸気透過率)
- ②接触角測定 (撥水性評価)
- ③耐紫外線劣化試験 (2年半)
- ④インク転写性試験 (ケアマークのプリント可否、油性インク)
- ⑤2 類浸せき剥離試験
- ⑥1 級曲げ強度試験【日本合板検査会】
- ⑦1 級曲げヤング係数試験【日本合板検査会】
- ⑧釘引抜き試験 最大引き抜き耐力【日本合板検査会】
- ⑨実用新案出願中

商品仕様

商品名：超撥水防湿合板 Benkei LS ボード

規格：厚み 9mm or 12mm

1230 × 2440 / 910 × 1820

グレード：お客様のニーズに合わせて

合板基材・撥水グレードも調整可能

販売拠点：東京港 / 横浜港 / 北九州港 / 博多港

※他ご要望により主要港も対応します

発注納期：ご用命より約 3 か月後

※お客様のご要望に合わせて製造を行うため、受注生産となります。

ブルズ
Bulls テープ 気密・防水用

ブルズの実績と経験が生んだ
粘着テープは気密・防水に効く!

- 安心の高耐久性 ●環境に優しい
- 抜群の手切れ性
- 夏・冬OK
- 多種多様



ブルズクロス011

ブルズクロス031

ブルズクロスSBW

ブルズメッシュMCW

ブルズパンエース

Combi ベビーキープ・スリム F62 / Combi 横型おむつ交換台 OK21F

コンビウィズ株式会社

Combi ベビーキープ・スリム F62

床面木下地施工可能な超薄型ベビー専用チェア。施設のトイレなどに設置するとお子さま連れでのお出かけがより快適に。

- 収納時の奥行きわずか 98mm (使用時 280mm)
- お子さまが座りやすく抜け出しにくい独自の形状
- 交換可能な衝撃防止背クッション
- 当社旧製品「ベビーキープ E-FL」と床アンカー位置が同じなので差替えが可能 (平面設置の場合)
- コーナーにも平面にも設置可能 (Combi コーナー金具 F31 別売)
- 環境に配慮 (主要素材はリサイクル可能)



Combi 横型おむつ交換台 OK21F

お子さまの体型にあわせたホールディングクッションを搭載。便利な広々荷物スペースを設け、木下地施工も可能になった横型おむつ交換台です。

- マザーズバッグや小物が置けるのでお子さまから離れることなく作業もスムーズ
- 蹴り上げ、横ずれがしにくい3方向立上り形状
- クッションの高さは作業がしやすい 800mm
- 荷物掛け用フック付き
- 床面木下地施工可能
- 当社旧製品「ベビーシートα」「ベビーシートMP」と床アンカー位置が同じなので差し替えが可能
- ロック付リトラクターベルト
- クッション部分は、設置場所にあわせて左右に取り付け、交換が可能



商品情報

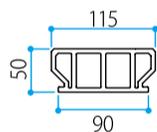
天然木の風合いを再現した人工木デッキ材 エバーエコ® ウッド リアル

NEW

株式会社 タカショー

天然木の自然な風合いを再現

デッキ材の表面に凹凸加工を加え木目の風合いを再現。より本物に近い触り心地を追求して天然木の温もりをつくり出しました。Vアンカー工法によりビスがデッキ表面に見えないため、すっきりとした仕上がりとなります。



3つのカラーバリエーション



自然な風合いが魅力のカラーバリエーションは、どんな住宅にも優しく溶け込みます。

間口は、1間、1.5間、2間、2.5間、3間、3.5間、4間に対応。出幅は、3~9尺、12尺に対応可能です。また、アルミ調整式束柱(別売)でFLが450~650mmの間で調節可能です。



こだわりのデッキテラスが生まれます。

1枚1枚異なる色合い 自然な仕上がりに



製造工程で意図的に色ムラを作ることにより、従来の人工木デッキとは卓逸した陰影感を実現。広さにかかわらず上質な表情が楽しめます。室内からの延長に設置することで、家とのつながり、一体感をより感じていただけます。

HRIS
ハウスデポ・リフォーム
技能者
育成スクール

**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**
プラットフォーム35
リフォームローン

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

**ハート
システム**
住宅完成保証
支払代行システム

**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

イチオシ! Bulls

Bulls パッケージシアタールーム **NEW**

展示ショールーム店大募集!



- 本格的なシアタールーム!
- ヤマハ一級建築士事務所監修!
- パッケージだからできる低価格!



ブルズパッケージシアタールームは、ホームシアターのために室内寸法比率から専用に設計。使用する機材、防音設計や音響設計まで完結したパッケージの商品です。そのため、いくつかのサイズプランからあなたの家に合ったものを選ぶだけで、その部屋があなたの家に出来上がります。専門的な知識を必要とせず、納期やコストもほぼお見積通りに完成。ホームシアターへの不安要素を取り除き、リーズナブルなコストで、本格的なホームシアターを実現します。



- 参考価格 (税別)
- Lプラン ¥4,650,000
 - Mプラン ¥4,200,000
 - Sプラン ¥3,440,000
- 防音室、映像音響機器、音響設計込み ※材料のみ

Bulls ホーロー内装材 CANVAS **NEW**

マグネットがくっつき、書き消し・映写可能な高性能ホワイトボード



高品位ホーローとは…
鉄の強さと、ガラスの美しさをあわせ持つ素材です



丈夫で長持ち「キャンパス」の特徴

- 耐汚染性能**
汚れが染み込まず美しさをキープ
- 耐傷性能**
高い表面硬度でキズつかない
- 不燃性能**
不燃素材で有毒ガスも発生しません

Bulls ウルプロ Z **NEW**

ウルトラファインバブルアダプター

優しいあわが、
家族をつつむ。

ウルプロZは、ウルトラファインバブルを発生させることが出来る循環金具です。毎日の入浴に、保温効果UP、保湿効果UP、洗浄効果UPの更なる付加価値を与え、より快適な時間へと変化させることが可能です。

入浴に更なる楽しみを。



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



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芸社 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問題を指摘し、再編の契機となった。2009年に創立300年余りの国宝・重要文化財の補修を手掛ける小西美術工芸社に入社。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)を拜読し、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

ブルズ木材会メンバーご紹介 ⑧

ブルズ木材会は、日本国内の地域ごとに特色ある木材・製材品をより多くの皆様に適材適所に活用いただきたいの思いから発足した国産材のスペシャリストのグループです。

株式会社ヤマシタ

【会社概要】

代表者：山下英一

本社：〒700-0973

岡山県岡山市北区下中野 312-102

TEL 086-246-2600 FAX 086-246-1355

創業：1994年（平成6年4月）

設立：1995年（平成7年11月）

資本金：1,000万円

従業員：260人（2020年7月時点）

【事業内容】

弊社は地球環境に優しい集成材の特殊加工を主に、住宅・非住宅を問わず様々なニーズに対応しています。

札幌・仙台・新潟・東京・神奈川・長野・大阪北・大阪南・神戸・岡山本社・広島・四国・九州に支店及び営業所を構え、全国エリアで事業展開しています。

従来から、階段プレカット・カウンター・内装の特殊造作材など、オートクチュール品として、顧客ニーズに即した、“木づくり”“手しごと”に拘り対応させていただいております。

近年、オートクチュール品にプラスして、当社ならではのPB商品を開発し「提案営業」を展開しております。



今後はさらにグループ企業のシナジーを強みとして、納まりの難しいカーブ階段・木質の連続すりなどを材料のみでなく施工までを行うワンストップを実現し、低圧メラミンボードを加工した収納家具・キッチンなど製作・搬入から取り付けまで一貫して対応しております。（短納期・ローコスト・高品質・大量生産）

杉・桧の国産材を使用した商材を提供し、全国のお得意様に提供しております。

今後の事業拡大に向け、より一層皆様と共に成長できるよう努めます。今後、100億を視野に入れて、社会・業界に貢献できる企業を目指します。

合板
天気図

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8月は69,101戸（前年同月比9.1%減）で14カ月連続の減少となった。その内、木造住宅は38,410戸（前年同月比12.0%減）で14カ月連続の減少。季節調整済年率換算値は81.9万戸で前月比1.0%減、先月の増加から再びの減少となる。

利用関係別では持家が21,915戸（前年同月比8.8%減）で13カ月連続の減少、貸家は27,671戸（同月比5.4%減）で24カ月連続の減少、分譲18,933戸（同月比15.9%減）で10カ月連続の減少となった。分譲の内訳はマンションが9,377戸（同月比7.7%減）で3カ月連続の減少、戸建ては9,455戸（同月比22.7%減）と9カ月連続の減少。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9.1%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、21.5万㎡（前月比93.1%、前年同月比81.2%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は20.8万㎡（同月比93.2%、81.3%）となり、出荷量は21.8万㎡（同月比93.1%、86.7%）で在荷量は14.9万㎡と先月から1.1万㎡減少になった。

輸入合板の供給量

輸入合板の8月度入荷量は16.2万㎡（前月比103.0%、前年同月比79.8%）となった。国別入荷量はマレーシアが5.6万㎡、インドネシアが6.2万㎡、中国が3.2万㎡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15万㎡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。アイテムによっては欠品しており、トラック不足が強まれば、更に納期遅れが広がる懸念される。

輸入合板に関しては、3カ月連続の18万㎡台以下の数字になり、大方の予想以上に減少している。産地の天候悪による伐採・搬出作業の遅れ、契約状況等を考慮すると今後も減少してくると思われ、港頭在庫も過剰感は無く減少傾向で調整が着いてきているものと考えられる。市中在庫も多くはなく、底打ち感が出ると一気に荷動きが活発化することも大いにあり得る。

国内合板、輸入合板ともに底堅い相場の展開が続くと思われる。