



CONTENTS ●第42回ジャパン建材フェア 中止のお知らせ／●E.COLLE 電材をまとめた新カタログを2020年3月に発刊…p.1 ●JKHD グループ紹介：JK スマイル株式会社…p.2 ●トップ対談…p.3
●『TE システム』／快適住実の家『ゆとり R35』／J-GREEN 『フローリング・羽目板』…p.4 ●商品情報…p.5 ●住宅購入のタイミング?!／●合板天気図…p.6

第42回ジャパン建材フェア 中止のお知らせ

この度、2020年3月13日（金）・14日（土）開催予定の「第42回ジャパン建材フェア」に関し、これまで会場の衛生環境に配慮の上、開催準備を進めてまいりました。しかし、新型コロナウイルスの感染が拡大している影響を受けまして、ご来場のお客様、及び出展者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。

多くの方が全国よりご来場頂く中で、感染拡大のリスクを避けることが最重要と判断致しました。一年振りのフェア開催に向けて、前売りや動員にご尽力頂いた皆様や、ご来場を心待ちにされていた方々のご期待に応えることができず、誠に遺憾ではございますが、状況をご賢察の上、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

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

E.COLLE 電材(電気設備資材)をまとめた新カタログを2020年3月に発刊

商品の多様化に伴い材料支給が進んでいる電気設備資材。様々なカタログから選定する手間を軽減したいという声をもとにジャパン建材として「安全・安心・健康な暮らし」の観点からA材に特化し、商品を選定しました。最新機種を機能別にわかりやすく、またリーズナブルな商品をご提案したカタログです。商品提案のヒントとなる豆知識なども掲載しておりますので、ぜひご活用ください！

掲載商品

- ・LED住宅照明
- ・テレビドアホン
- ・換気
- ・住宅用太陽光発電システム
- ・住宅用蓄電システム
- ・火災警報器
- ・ホーム分電盤
- ・プレトラックコンセント
- ・感震ブレーカ

他 住宅用配電設備



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。

JKHD
グループ紹介

JK スマイル 株式会社

『JK スマイル株式会社』は、平成 22 年 10 月に旅行代理店『JK トラベル』と保険代理店『JK インシュアランス』が合併して誕生した旅行業・保険業の代理店です。

旅行を通じて皆様の生活に新たな喜び・発見を提供すること、複雑な社会環境の中で起こる様々なリスクに対してできる限り最小限にとどめるための備え（保険）を提案することを使命と考えております。

「正直・親切な対応」で皆様にご満足いただける提案を行い、また社名にもあるとおり、スマイル（笑顔）の輪を広げてゆくことで社会貢献をまいります。

今回は旅行部の業務についてご紹介致します。

● グループ旅行

プライベートの集まりなどお食事や宿泊、貸切バスの手配等でご利用下さい。ゴルフのグループや少年サッカーチームの合宿などでもご利用頂いている実績がございます。



● 見学会

ハウスメーカーのモデルハウス、仕入先メーカーの工場・ショールームのご紹介の他、お客様のニーズに対応した国内や海外への見学会研修旅行をご提案致します。



● 出張・ビジネス

出張手配や研修旅行、帰省などに便利でお手軽なプランをご作成致します。お急ぎの手配も迅速に対応致します。



● 職場旅行

旅行をきっかけに仕事のモチベーションが一層上がりますように、また皆様のコミュニケーションが図れますよう幹事様のお手伝いをさせていただきます。

ご宿泊先はもちろんのこと、お食事へのこだわり・露天風呂・スポーツなど皆様が楽しめる旅行を目指します。



会社概要

会 社 名：JK スマイル株式会社
代 表 者：北野明子
従業員数：14 名（2020 年 2 月 1 日現在）
設 立：2006 年 7 月 6 日
資 本 金：3,000 万円
業務内容：旅行業 保険代理業
所 在 地：東京都江東区新木場 1-7-22
ホームページ：<http://www.jksmile.co.jp/>



● 展示会

国内だけでなく海外で行われる展示会への視察をご提案致します。

ご希望の日程や場所などお客様専用のツアーとしてアレンジも可能ですのでお気軽にご相談下さい。



株式会社 名田商店

【会社概要】
本 社 兵庫県神戸市長田区苅藻島町 3-3-18
創 業 1947 年（昭和 22）
設 立 1952 年（昭和 27）
資 本 金 9,000 万円
従業員数 47 名
年 商 29 億 9,000 万円（2019 年）
営 業 所 大阪支店（大阪府箕面市箕面）
西神戸支店（神戸市西区岩岡町）
【業務内容】
木材（内地材、外材）・新建材製品の卸売業、プレカット CAD

代表取締役 社長

名田 健吾 様

なだ けんご

【プロフィール】
1969 年（昭和 44） 神戸市に生まれる
1993 年（平成 5） 株式会社名田商店に入社
2000 年（平成 12） 西神戸支店へ転勤
2006 年（平成 18） 取締役西神戸支店長に就任
2010 年（平成 22） 常務取締役役に就任
2012 年（平成 24） 代表取締役に就任



時代は変わろうとも、仕入先様との和、顧客の皆様との和、社員各位の和、社会との和を大切にし、木材業者として邁進します。

戦後、材木商を創業

小川 ご創業の頃のお話から、お聞かせいただけますか。

名田 創業は 1947 年（昭和 22）。私の母方の祖父・名田富士雄が、祖母と祖母の第二人と、ごく内輪で始めたそうです。

その後、1989 年（平成元）に母方の伯父・名田英雄が後を継ぎ、先に入社していた私の父が、叩き上げの番頭として伯父を支えました。その後を継いだ私で三代目です。

祖父は、1929 年（昭和 4）に尋常小学校を卒業し、姫路から神戸に出て材木商の釘谷商店さんから丁稚奉公から始めました。そこで働いている時に兵役に就き、復員後に名田商店を個人創業したと聞いています。

小川 お祖父様の斯業経験を活かして材木商を始められたということですね。

名田 はい。創業当初は現金先払いでなければ木材産地の製材所から仕入れができなかったのが、徐々に信用を得て手形支払が認められるようになったそうです。それがとても嬉しかったという話を、祖父から聞かされたことがあります。そして、株式会社に改組したのが 1952 年（昭和 27）です。

小川 新建材の扱いを始められたのは、お祖父様の代ですか。

名田 はい。現在は木材も、新建材も名田商店で扱っていますが、新建材を扱うための別会社を設立し、松下電工さん（現・パナソニック ライフソリューションズ社）の代理店を始めたのが最初です。

仕事を一から覚える

小川 名田社長ご自身は、お祖父様はじめ、お伯父様やお父様が共にご商売に励む姿を見ながら育ってこられたと思います。後を継ぐことを意識されていたか。

名田 周囲から特に言われたことはありませんでしたし、私も、継ぎたい、継ぎたくないとか、思ったことはありませんでした。

ですから、普通に就職活動をして上場企業の内定を頂きました。その段階で周囲の反対はありませんでしたが、就職を確定する直前、祖父から「卒業と同時に名田商店に入って、ゆくゆくは後を継いで欲しい」という話がありました。

さらに、父方の伯父から「いずれ家業を継ぐ気持ちが少しでもあるのなら、入社は早いほうが良いと思う」というアドバイスに背中を押され、名田商店に入ることを決めました。

小川 ポイントを突いたアドバイスに決心を促されたということですね。入社されてからは、材木問屋さんのイロハのイから学ばれたのですか。

名田 はい。最初の仕事は苅藻島町にある本社倉庫でのデリバリーでした。まずは、お客様に顔を覚えていただくこと。配達に行って話をする、情報収集に努めること。仕事を一から覚えていきました。当時は昭和時代そのもので、社内外に個性の強い方が多くいて鍛えられました。有難かったのは、特別扱いされなかったことです。

その後、西神戸支店へ転勤になりました。そこでは、ベテラン営業マン二人、本社で財務担当として銀行との交渉もした経験のある経理担当に、将来は経営に携わることを見越して鍛えていただきました。

小川 どのように鍛えられたのですか。

名田 まず単価づけと、利益を大事にすることを学びました。例えば、価格を安くした場合には、なぜ安くしたのか、その理由が問われました。お客様が困っている時は助けなければいけない、でも道理をわきまえること。社内の相互監視で適正価格を維持すべきことを厳しく言われました。

加えて、配達に出る前には必ず、お客様に追加注文があるかないかを確認めることで大幅に仕事の効率化が図れ、売上増にもつながられるというノウハウも学びました。

小川 商人魂を叩き込まれましたね。

名田 はい。そして本社に戻ったのが 2010 年（平成 22）です。ここでも周囲はベテランばかりでした。

小川 伯父様と同世代の方々が頑張っているらしかったということですね。

名田 はい、対外的には立ててもらいながら鍛えられました。

小川 その頃の支店数、売上規模は、今と比較していかがでしたか。

名田 以前は本社、西神戸支店、姫路支店、大阪支店、滋賀支店の 5 拠点がありました。今は、本社と大阪支店、西神戸支店 3 拠点体制です。年商は、私が社長に就任する前の一時期、ハウスメーカーさんからの受注が増えて 50 億円近くありましたが、現在は 30 億円近くで落ち着いています。

小川 社長就任後から今までに、お客様に大きな変化はありましたか。

名田 大きな変化はありませんでした。口座数は若干増えています、一方で廃業されるお客様もいらっしゃいます。

小川 国産材と外材の割合はいかがですか。

名田 国としての木材自給率は上がっていますが、当社で扱っている内地材と外材の割合にはさほど変化はなく、内地材が 3 割、外材 7 割で推移しています。

小川 住宅需要が漸減していくなかで、非住宅需要には期待がもてると思います。実は、当社には木造建築課もありまして、名田商店様の先のお客様に設計提案もできます。こういった分野へのお取組みにも、ぜひ役立てていただければと思います。

経営の透明性を推進

小川 名田商店様ではリーマンショックの影響は受けませんでしたか。

名田 実は、リーマンショック前後に、為替のリスクヘッジに有効とされていた為替デリバティブ取引をしていました。その影響で、私が社長に就任する前の数年間は苦戦を強いられました。キャッシュフローが悪くなり、先代も頭が痛かったと思います。

小川 為替デリバティブは社会問題にもなりましたからね。

名田 最終的に 3 億円規模の債務超過にまで膨らんだのが私の社長就任の前年です。

そこで、先代は特損処理することを決断しました。私がこの立場だったら、はたして決断できたかどうかわかりません。先代の決断力は、さすがだと思います。

小川 リセットしたうえでパトンパスしたというお伯父様の強い思いがおりだったのですね。

名田 はい、非常にありがたいことでした。

さらに、私の社長就任と同時に「君が社長だから銀行との交渉も全てやれ」と言って相談役に退かれました。その時は突き放されたという思いもありました。その約半年後、先代が亡くなりました。急死でしたが、全て任されていたおかげで戸惑わなくて済んだことを先代に感謝しています。

小川 因みに、特損処理による債務超過はどのくらいの期間で解消できましたか。

名田 存命中に解消できる見通しがつき、先代に喜んでもらえたので、私も嬉しかったです。それが、亡くなる数週間前の事でした。



小川 名田社長が舵取りを始められてから、特に力を入れてこられたことはありますか。

名田 創業者の時代にはカリスマ性を生かしたやり方があり、先代は独断専行タイプで、経営判断も一人で下していました。また役員会はありませんでしたが、機能していなかったことが、為替デリバティブによる損失にもつながったという反省もあり、まず役員会を機能させて決定機関にしようと決めました。

私にはカリスマ性も、独断専行の力もありませんので、毎月必ず役員会を開いて、各支店の売上報告やお客様情報、本社からは銀行からの情報や案件など、全て共有したうえで当社の意思決定を進めています。

小川 名田社長ならではの持ち味を生かされ、役員会を透明性のある経営の意思決定機関にされた、それは劇的な変化でしたね。

人の育成、働き方も変革！

小川 今後について、お考えをお聞かせいただけますか。

名田 今は社員さんが頑張ってくれて細々ながらも安定して利益計上でできています。

小川 年齢構成は、いかがですか。

名田 役員会メンバーが 40 代～60 代。現場でバリバリ頑張ってくれている人たちも 40 代～50 代です。この先 10 年後、20 年後を考えると、後進の育成、20 代の人の確保を急がなければいけないと考えています。

小川 若い人の確保は難しいですか。

名田 新卒が入社しても続かないことがあります。私たちの時代は、「習うより、慣れ

ろ”で育てられましたが、それが今は通用しません。会社としての教育計画や育成に必要な期間も入社した人に納得してもらったうえで進める必要がありますね。

小川 私たちの頃は、先輩の背中を見て育つのが当たり前でしたが、今は、キャリアを積む期間を会社側から明確に示したうえで、本人の意向も把握し、寄り添いながら育てていく必要があるようです。

名田 数年頑張ってくれた若い人に去られるのは悲しいことですし、私たちの人の育て方に反省すべき点が多いと思っています。

そこで、今後は若い人それぞれの特性を見極めながら、各人の成長後の役割を設定し、会社としての育成方針を作りたいと思います。若い人が安心して仕事に取り組みめる職場の環境整備にチャレンジしていこうと考えています。

小川 また女性や子育てママの中途採用、あるいはテレワークやフレックス勤務の導入など、労働環境を革新することも必要になると思います。

名田 働き方改革は、変化の始まりの一つだと思いますね。

小川 当社も変わらなければいけないと、昨年から営業所に留守番電話を設置させていただきました。また、今年 4 月 1 日からは中小企業も時間外労働の上限規則が義務化されますね。

名田 ですから、時間の使い方を見直し、仕事の割り振りを変える必要もあります。働き方改革は、ある面ではお客様改革にも通じるものだと思いますので、自分たちが理解し、お客様にもご理解いただけるよう努力しなければならないと思います。

もう一つの課題は、大阪湾岸道路西伸部の延長ルート計画が本社倉庫地にかかっていることです。実際にそうならば、在庫のキャパシティも大きく変わりますので、当社の物流システムそのものの変革が求められます。どうすればより良い物流が実現できるかを社内で十分に話し合って準備を進めていかなければいけないと思っています。

小川 2027 年でご創業 80 周年ですか。

名田 はい、それまでにシステムを整備して、次の時代へパトンタッチしていきたいと考えています。

小川 国内情勢・国際情勢も目まぐるしく変わっていますので、変化に柔軟に対応できることが求められるでしょうね。

今後の大きな課題は、地元の材木店・建材店の皆様といかに共存共栄していくかということでしょうか。

名田 はいそこです。創業者の座右の銘は「和を以て尊しと成す」という言葉でした。どのような時代にあっても、仕入先様、お客様、社員各位、さらには社会との和を大切にし、木材・新建材の流通に専念したいと思います。そのためには変化を素早くキャッチしてお客様にも伝え、かつ、情報に溺れないように、お客様の先の工務店様への情報提供にも気を配って、お客様が潤うようにお役に立ちたいと思います。

小川 興味深いお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

日本住宅・木材技術センター認証「TE システム」

「TE システム」とは、(株)オノツカ、ジャパン建材(株)、秋田グルーラム(株)、物林(株)、(株)木質環境建築 5 社で、2 年半を費やし共同開発を進めていた工法で、昨年 8 月 21 日(水)付で日本住宅・木材技術センターの認証を取得しました。

一番の特徴は、方向別に CLT 壁工法と軸組工法・木造ラーメンの併用構造が可能なこと。これにより、ある面を大開口にするなど、CLT 単体では造ることができなかった設計が可能になりました。また、リブ付き CLT を採用することで、ロングスパンに対応することも可能です。

独自の CLT 接合金物も認定に含まれているので、設計ルート 1・設計ルート 2 で接合部の試験が不要です。申請作業の手間軽減が見込めます。

設 計	高橋岳志・AUM 設計共同企業体
構造設計	木 造：株式会社木質環境建築 RC 造：エーユーエム構造設計(株)
所 在 地	福島県郡山市笹川 3-53-1
用 途	専修学校
建築面積	1,068㎡
延床面積	1,448㎡ (別棟扱い 各 500㎡以下)
	木造棟：実習棟 A,B 地上 1 階建 教室棟 A,B 地上 2 階建
	RC 棟：R1 棟、R3 棟 地上 1 階建 R2 棟 地上 2 階建
工 法	木造各棟：長辺方向ラーメン工法 短辺方向 CLT 工法

施工事例『郡山ヘアメイクカレッジ』



新サービス始めました！



ゆとり R35 (リフォームローン)

『快適住実の家』のサービスメニューに、株式会社アプラス様によるリフォームローン商品である「ゆとり R35」が追加となりました。今後リフォームの需要が高まっていくと予測される中、顧客への新しい提案の一つとして是非ご活用ください。

商品ポイント

① 原則提携契約不要 すぐに使えます

リフォーム事業者（工務店）様と取扱金融機関との提携・加盟店契約等が不要。

② アプラス指定工事で金利優遇 国等が推奨する

リフォーム工事で金利優遇
1 項目につき年 0.2% 優遇可能。
(3 項目の組み合わせで最大年 0.6%)

③ 返済期間最長 35 年 月々の返済期間を抑える 超長期ローンを実現

お客様にゆとりある返済プランをご提供することで、予算以上の価格でのリフォームをご提案可能。

④ 完済時年齢最高 90 歳 幅広い世代に リフォームローンをご提供

自己資金の範囲でのリフォームになりがちな高齢者層にも広くローンをご提供。※申込時年齢は 70 歳未満まで対応

《さらにこんなメリットも！》

『快適住実の家』
会員
▲ 0.2%

+

快適あんしん
リフォーム会員
▲ 0.2%

+

金利優遇項目
(※1)
▲ 0.2%

➡

最大
▲ 0.6%
の金利優遇！

※ 1…詳細はお問い合わせください。

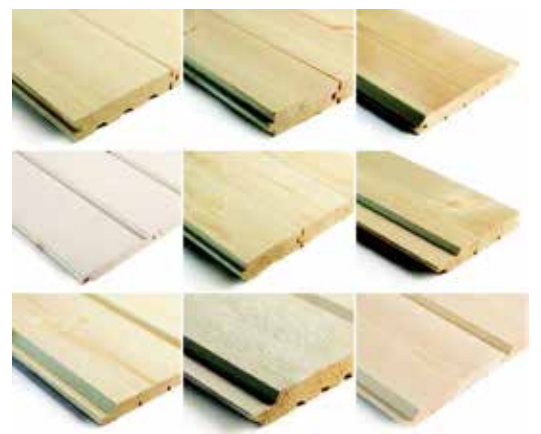
ご質問・ご興味のある事業者様は、各サポートセンターもしくは『快適住実の家』本部事務局 (TEL：03-5534-0651) までお問い合わせください。



北欧フィンランドの目のつまったパイン原木を使用し
同国内ホンカラティ工場生産した

『フローリング・羽目板』をご紹介します。

同製品は森林認証 PEFC を CoC で繋いでおり出材・生産・出荷を厳密に管理されています。
また製品は目のつまった美しい赤白色で特にヨーロッパ系の住宅、店舗でもご使用いただけます。
是非とも北欧産パインの美しい色味と高い製材 / プレーナー技術を御覧ください。



暮らしを考え開発した高品質な漆喰『漆喰くるむ』シリーズ

日本プラスター株式会社

漆喰くるむシリーズは、創業 1929 年から漆喰を製造販売し続けてきた日本プラスター株式会社の漆喰です。お住まいになられる方にとって安心・安全であり、丈夫でしっかりとした漆喰壁であること。そして、多様な色・自由な仕上げで世界に一つだけの壁をつくり、お住まいを彩ります。現代住宅の構造、お住まいになられる方の暮らしを考え開発した高品質な漆喰です。

- 漆喰くるむ内：自然素材ならではの機能性で暮らしを包みこむ、快適で美しい室内空間をつくる漆喰。ナチュラルカラーの全 27 色からお選びいただけます。
- 漆喰くるむ外：従来の漆喰よりも優れた堅牢性と低汚染性、美観を維持する新しい外壁用の漆喰。



漆喰くるむ内



漆喰くるむ外

漆喰くるむ内は、自然素材ならではの優れた機能性を有し、お子様からお年を召した方まで、お住まいになられる方々へ心地よい室内空間をご提供します。

漆喰くるむ内の優れた機能性

- 安心素材：お部屋のホルムアルデヒドを吸着・再放出しません。
- 調湿性：結露を抑えて、お部屋の湿度を調節します。
- 防カビ性：強アルカリ性と調湿性の相乗効果によりカビの増殖を防ぎます。
- 不燃性：台所でも使用できる燃えない壁材です。
- 明光性：光の反射率が高く、お部屋を明るくします。
- 消臭力：ペットやタバコなどの生活臭を軽減します。
- 抗菌性：細菌やウイルスの増殖を抑制します。

出隅専用石膏ボード加工品 コーナーボード

チヨダウーテ 株式会社

コーナーボードは、今までありそうで無かった出隅用一体型石膏ボードです。コーナーボードをビスで下地に留めつけるだけで部屋の出隅部分を簡単に施工することができます。(出隅部分のパテ処理不要)
表面の石膏ボードの原紙が角部分を覆っているため、経年劣化によるクロスのひび割れを防ぎます。



【施工性向上】

出隅部材の加工、補強材貼り付け、パテ処理が全て不要となるため、出隅部分の施工性が向上します。

【美しい仕上がり】

出隅の表面が石膏ボードの原紙で覆われているため、クロスのひび割れを防ぎ美しい仕上がりが続きます。パテ処理不要なため、パテ痩せによるクロスの浮きも防ぐことができます。

【丸い角で安全】

角の丸みは、2R と 15R の二種類を揃えています。15R を使用すると出隅部分が丸みを帯び、角に衝突した際の衝撃を和らげます。小さいお子様やお年寄りがいらっしゃるご家庭のより安全な環境に貢献します。



住宅購入の タイミング!?



消費増税対策の優遇措置には期限があります。
住宅関連の優遇措置で気にしておくべき期限といえは？

■増税と共に住宅ローン控除の拡充が行われ、ローン残高の1%相当額を所得税（一部住民税）から控除できる期間が延長されました。従来は10年間だったところを3年伸ばして、13年間とされたのです（控除金額の計算は11年目から一部異なります）。ただし、この拡充策を利用するには、2020年12月31日までの入居が必要です。

■住宅の新築やリフォームの際にポイントが付与される「次世代住宅ポイント制度」の期限も迫っています。一定の省エネ性、耐震性、バリアフリー性能などを満たす住宅の購入や、家事負担を軽減するための設備を設置した場合に、新築住宅は上限35万ポイント（リフォームは上限60万ポイント）までを受け取れる制度。これは2021年3月31日までの契約・着工（一部例外あり）が条件になっています。

こと住宅などの高額なものに関しては、優遇措置だけが動機で購入するものではありませんが、高額なだけに負担軽減効果の大きさに魅力を感じるというのも消費者の本音ではないでしょうか。だからといって、「もうすぐ締め切りですよ、早く決めたほうがいいですよ」と急かすのはいかがなものでしょうか？

せっかく毎日を楽しく、人生を豊かにする住まいを手に入れるのですから、慌てて判断を誤らせるようなことは避けたいものです。消費者に「期限はいつまで」という情報を正確に伝えたうえで、後悔しない、より良い住まいを冷静に検討してもらうことに努めたいものです。

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

2019年12月は72,174戸（前年同月比7.9%減）で6カ月連続の減少。その内、木造住宅は42,822戸（前年同月比8.5%減）で3カ月連続の減少となった。季節調整済年率換算値は85.2万戸で前月比0.5%増、4カ月ぶりの増加となる。

利用関係別では持家が22,294戸（前年同月比8.7%減）で5カ月連続の減少、貸家は27,611戸（同比10.3%減）で16カ月の連続の減少、分譲21,593戸（同比5.1%減）で2カ月連続の減少となった。

分譲の内訳はマンションが8,957戸（同比6.2%減）で2カ月連続の減少、戸建ては12,427戸（同比4.5%減）と7カ月ぶりの減少。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7.9%の減少となった。

国内合板の供給量

12月は27.9万㎡（前月比96.5%、前年同月比105.5%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は27.0万㎡（同比96.2%、106.7%）となり、出荷量は26.3万㎡（同比91.1%、101.8%）で在荷量は12.6万㎡と若干増加した。出荷量は15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月度の入荷量は21.6万㎡（前月比99.8%、前年同月比94.8%）となった。国別入荷量はマレーシアが7.7万㎡、インドネシアが6.4万㎡、中国が5.7万㎡となっている。2019年累計は前年対比86.7%の入荷量まで減少している。

今後の見通し

国内針葉樹合板の状況は、実需の少なさを背景に荷動きに迫力がないうえ、商社・問屋の売上確保の販売競争で価格が若干乱れている。これからの需要を考えると、メーカー・商社・問屋が節度を持った販売を心がけることで、この状況を脱する必要があると思われる。

輸入合板の荷動きも勢いがいない状態が続いている。現地価格は強基調であり、価格調整する要素は全くない。現在は港頭在庫が多い状況となっているが、これから入荷量も減ることが予測されており、徐々に調整されるものと思われる。3月決算期を迎え各社思惑はさまざまあると考えるが、原価割れの商売を続けられるはずもなく、値上げの機会を伺っている。産地価格も底打ちの様相を呈していることを考えて行動することをお勧めしたい。