



- CONTENTS**
- 【公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律】が改正されました…p.1~2
 - JK 情報センター 需要動向予測調査 2021（令和3）年10月~12月期見通し…p.4
 - 商品情報…p.6
 - イチオシ! Bulls / ●電材課 商品紹介 E.COLLE…p.7
 - トップ対談…p.3
 - ジャパン建材 家具販売始めます! 「ファニチャービジネスのご紹介」…p.5
 - 快適住まいの家「会員応援セミナーのご案内」 / ●合板天気図…p.8

【公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律】が改正されました

議員立法として提案されていた「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」の一部を改正する法律案が成立し、10月から施行されます。今回は、この法律の制定された背景をおさらいし、今回の改正に至った経緯及び内容について確認したいと思います。

■もとの法律と今回の改正に至った経緯

この法律は「木材の適切な供給及び利用の確保を通じた林業の持続的かつ健全な発展を図り、もって林業の適正な整備及び木材の自給率の向上に寄与すること」を目的とし、平成22年に公布・施行されました。

この法律に基づき、農林水産省・国土交通省は、公共建築物に木材利用に関する基本方針を策定し、公共建築物における木材利用促進に取り組んできました。その結果、公共建築物の床面積ベースの木造率は、8.3%（法律制定時）から13.8%（令和元年度）まで上昇しました。

一方民間建築物については、木造建築物の動きが広がりつつあるものの、非住宅分野や中高層建築物の木造率は低く推移している状況です。加えて、昨今言われている「2050年カーボンニュートラル」の実現を達成させるには、「伐って、使って、植える」という森林資源の循環利用は避けて通ることができません。

このような状況を背景として、「民間建築物を含んだ建築物一般で木材利用を促進する法改正が必要」という観点から今回の改正に至りました。

公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律の一部を改正する法律概要

- 戦後植林された国内の森林資源は本格的な利用期。
 - 木材の利用は、森林循環（造林→伐採→木材利用→再造林）を通じて、森林のCO₂吸収作用を強化し、脱炭素社会の実現に貢献。
 - 公共建築物等木材利用促進法の制定から10年が経過。
- 耐震性能や防耐火性能等の技術革新や、建築基準の合理化により、木材利用の可能性も拡大。

民間建築物を含む建築物一般で木材利用を促進する法改正が必要

林野庁ホームページ「法律改正の概要」より部分抜粋

■主に改正された点は…

今回の改正では、「民間建築物を含む建築物一般で木材利用を促進するための法改正が必要」という認識から、法律の名称そのものも変更されました。

主な改正内容について、右記にまとめました。

林野庁で作成した「法律改正のイメージ図」（2ページ）と合わせてご確認ください。

主な改正内容

法律の題名、目的を見直しました

法律の題名を「脱炭素社会の実現に資する等のための建築物等における木材の利用の促進に関する法律」に改め、目的についても「脱炭素社会の実現に資する」旨を明確にしました。

公共建築物だけではなく建築物一般への拡大をはかりました

対象を従来の「公共建築物」から「建築物一般」に拡大しました。また、木材の利用を推進するため、国・地方公共団体と事業者等による「建築物における木材利用促進のための協定制度」を創設し、協定を締結した事業者等への必要な支援を行います。

木材利用促進本部を設置しました

農林水産省に木材利用促進本部を設置（本部長は農林水産大臣）し基本方針の策定、木材利用の促進に関する施策の推進を行います。

「木材利用促進の日」、「木材利用促進月間」を制定しました

国民に広く木材の利用促進について関心と理解を含めるため、10月8日を「木材利用促進の日」、10月を「木材利用促進月間」として法定化し、普及啓発の取り組みを行います。

いつもの場所をリフォームして、さらに快適に。

暮らしに応じた使いやすさに配慮した、
便利な機能とオプションが追加。

1 「ソフトクローズ機能」を
標準搭載

2 和の彩りが美しい
「採光窓」3色新登場



※「格納方式・出入りの方法：引戸」対応



※プレイス スウィングのみ対応

3 「コーナー納まり（オプション）」が「折戸+引戸」に対応

4 「アウトセット納まり（オプション）」に「正面付け」が新登場

プレイス

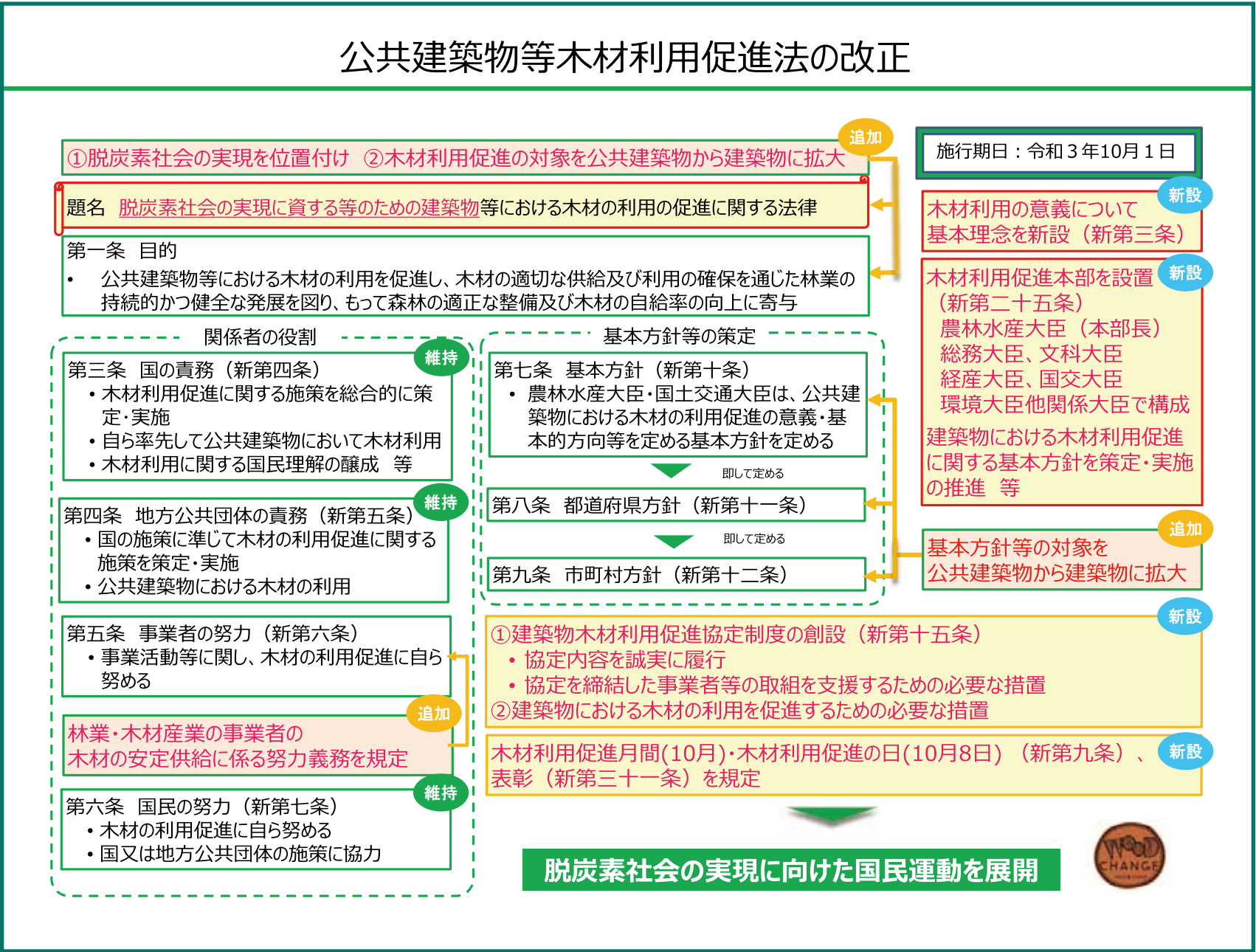


プレイス
スウィング



NEW 間仕切 プレイス

NEW 間仕切 プレイス スウィング



昨今取りざたされております「ウッドショック」の問題解決にも一役買うかも知れない今回の法律改正、木造率の向上はもちろんですが林業全体を活性化させるために大きな期待を背負っていると言えます。

リアルな木質感を実現した環境に優しい人工木

新商品 **デッキフェンス** (ルポウッドタイプ)

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！



板塀タイプ 横板二本格子タイプ ポリカタイプ

■フェンスバリエーション

■カラーバリエーション

人工木カラー アルミカラー

サンドブラウン (SB) チャコールブラウン (CH) ステンカラー (ST) ダークブロンズ (DB)

板塀タイプ 横板二本格子タイプ ポリカパネルタイプ

SEIKI セイキ販売株式会社 www.seiki.gr.jp/

〒176-0014 東京都練馬区豊玉南3-21-16 TEL.03-5999-5820 (代)

意匠性が高く、軽量のグローバルスタンダード屋根材

ファイバーグラスシングル

リッジウェイ

- 重厚感ある陰影を生み出す2重構造
- 地震に強い軽量設計
- 高い防火性・耐風性

<カラーバリエーション>



吉野石膏グループ

旭ファイバーグラス株式会社

カスタマーセンター（平日のみ）
9:00～12:00 13:00～17:30

TEL:0120(99)6388

リッジウェイ 検索 https://www.afgc.co.jp/product/roofing_material

株式会社 下久保建材店



代表取締役
下久保 和成 様
しもくぼ かずなり

【プロフィール】
1967 年（昭和 42）生まれ
1994 年（平成 6）株式会社下久保建材店入社
2002 年（平成 14）代表取締役に就任

【会社概要】
本 社 青森県三沢市大字三沢字堀口 94-1339
創 業 1965 年（昭和 30）下久保製材所
設 立 1965 年（昭和 41）有限会社下久保建材店
1993 年（平成 5）株式会社下久保建材店に組織変更
資 本 金 5,000 万円
従業員数 40 名
【事業内容】
総合建設資材販売・施工
【関連企業】
株式会社シモクボ（三沢シティホテル）
株式会社サンロク（不動産・賃貸物件紹介・注文住宅）



脱炭素住宅を応援します。

住宅営業から建材店へ

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。

下久保 下久保製材所を創業したのは私の祖父で、当社は、下久保製材所から分離して設立された有限会社下久保建材店に始まり、1993 年（平成 5）の組織変更により現社名にして、今日に至っています。

小川 建材を扱われるようになったのはお父様の代になってからですね。

下久保 社長は、住友林業さんにお勤めされた後、こちらに戻られたのですね。

下久保 実を言いますと、もともと私には後を継ぐ気は全くありませんでした。今と違い、我々の学生時代には容易に企業情報を入手できる環境ではありませんでした。そこへ父から「住友林業は良い会社だから就職試験を受けてみる」とアドバイスされてね、素直に受けて住宅部門で採用していただき、勤務先は名古屋、静岡、仙台、茨城のうちどこで勤務したいか尋ねられ、静岡を選び、B to C の住宅営業に配属されました。

小川 何年間、いらっしゃったのですか。

下久保 4 年間です。

小川 こちらに戻れる転機となったのはどのような事でしたか。

下久保 入社当初は定年まで勤め上げるつもりでしたが、サラリーマンを経験してみても、この世界は自分には合わないと思いはじめていた時、父から「戻って来い」と言われたのがきっかけでした。

小川 その時点では、後を継ぐことを素直に受け入れられたということですね。

下久保 はい。当社入社後は、建材の配達から始めました。

小川 始めてみて、いかがでしたか。

下久保 その頃の配達は、一戸建て 50 坪～60 坪の家に使われる石膏ボード 200 枚～300 枚を、2 枚重ね、3 枚重ねで運ぶスピードを競ってましてね、大変な作業でした。

小川 そういう体力勝負の現場も一兵卒として経験されたんですね。その後、どのような経験を積まれたのですか。

下久保 建材店の営業を経験し、その頃は別会社だったサッシ施工会社で 5 年ほど専務を務めました。

借入金を大幅に減額

小川 下久保社長が入社された頃の年商はどのくらいでしたか。

下久保 1994 年（平成 6）当時の年商は約 10 億円でした。

小川 すでに今の組織形態に近かったということですか。

下久保 そうですね。当時、建材は一棟に対する納材価格がかなりあり、そこへ銘木など値の張るものもプラスされていたので、売上は好調でした。今から 10 年ほど前までは、私自ら京都嵐山へ絞り丸太の仕入れにも出かけていましたが、今は和室関係の資材が全く出なくなりました。

小川 平成一桁の頃は、まだ高価な銘木が急激な変化に見舞われ、厳しい経営環境に置かれ、銘木の技術伝承も難しくなっているというお話を京都の材木商から伺っています。文化の終焉を迎えてしまうのではないかとこのほどの危機に立たされているそうですね。

下久保 生活スタイルがかなり変わりましたので、それに伴って建物も大きく変わっ

て必要とされる資材も変化しましたね。

小川 サッシ施工会社の専務をされた後、建材店のほうに戻られ、社長に就任されたんですね。確か、その時に先代は会長に就任されましたね。

下久保 はい、2002 年（平成 14）、36 歳の時でした。その 5 年後に父は他界しました。

小川 先代がお元氣な時に社長に就任されたので、作之佑会長から経営者としての薫陶を受けられたのでしょうか。

下久保 残念ながら、そういう記憶は全くありません。というのも、私が社長を任された時にメイン取引銀行 3 行にそれぞれ短期の借入金があって、書き換えが毎月必要な状況でした。ですから、毎月欠かさず、その後の受注計画についてレポート提出を求められていました。この自転車操業に近い状況から抜け出したいという一心でしたので、薫陶どころではありませんでした。

小川 薄氷を踏むような状況だったということですね。そこからの脱出策を考えられたということですか。

下久保 ちょうどタイミング良く、三沢の商店街がアメリカ村開発のエリアに入って、銀行に貸していた当社物件の RC 造ビルディングに対する移転補償金がもらえたことも手伝って、大幅に借入金を減額することができて、経営健全化へ向かう弾みがつきました。

軸足は、工事の質を高めること

小川 三沢の街は、米軍基地が来てから開けた新しい街ということですが、米軍基地関係の非住宅や特殊物件などの需要が下久保建材さんにとってフォローの風になっていますか。また、地元工務店様の将来の市場についてはいかがでしょうか。

下久保 昔は、基地需要についてはゼネコンさんを通じてサッシを受注するなど、売上に貢献していただきました。

6、7 年前のことですが、国の調査で、東北で伸びる街・住みやすい街の 1 位が北上市、2 位が三沢市という結果でした。住民の平均年齢が若い、なおかつ周辺には原燃や基地があって、余力があると見られていました。その余力は、今もあると思いますので、三沢は将来性のある市場と見ています。

小川 昨年、今年とコロナ禍が続いているものの、当業界への影響は軽微なほうだと思のですが、足元の状況はいかがですか。

下久保 コロナ禍による直接の影響よりもウッドショックの影響の方が大きいです。

小川 おうち時間が増えたことによって需要が増えたということはないですか。

下久保 そういう需要もあるとは思いますが、コロナ禍によって業績に変化があったかということ、さほど大きな影響は感じていませんね。

小川 住宅ローン減税や、住宅ローンの低金利が継続していること、また住宅取得のための優遇策が百花繚乱の状況にある今を住宅取得のチャンスと捉えているエンドユーザーは多いのではないのでしょうか。そういうフォローの風が吹いていると、私は思うのですが、下久保社長も同じように感じていらっしゃるということですか。

下久保 そうです。

小川 住まい方が変わり、住まいの価値が変わってきている中で、今後はどのようなところに力点を置いて取り組んでいかれるお考えでしょうか。

下久保 国の政策を含め、キーワードは「グ

リーン化」と「デジタル化」ですね。そこをある程度意識しながら、なおかつ当社が工事込みで完成品として納める可能性があるものはまだまだあるので、そこを掘り下げていますところですよ。

小川 具体的に「グリーン化」はどこに落とし込んでいかれるのですか。

下久保 表にも看板を出していますように「脱炭素住宅を応援します。」という形で、オール電化、質の良い高気密・高断熱・高耐震を進めていくことで、結果としてグリーン化に繋げていきたいと考えています。

小川 もう一つの「デジタル化」で、取り組んでいらっしゃるのはどんな事ですか。

下久保 コロナ禍で出張がなくなって、リモートが増えまして、社内にリモート兼会議室を設置しました。講習会や講演会、会社同士の打ち合わせも全てリモートになっています。さらに技術者を一人入れて RPA（ロボティクス・プロセス・オートメーション）によって経理や事務を自動化できるようにと、まだ完成形ではないですが、チャレンジしているところですよ。

小川 将来的には、売上を伸ばす拡大成長戦略なのか、あるいは高収益分野を伸ばすのか、事業領域を広げるのか、どの方向を目指していかれるお考えですか。

下久保 第一の軸足は、工事の質を高めていくことです。その他は、時代の流れを見ながら柔軟に考えたいと思います。

小川 質を高めたいとお考えの工事の具体的な内容をお聞かせいただけますか。

下久保 サッシ部門ではサッシをはじめ、フェンス、ベランダなどのエクステリア工事にも取り組んでいます。さらにサッシメーカーさんのラインナップすべてに対応できるようにすることを目指しています。その他、ユニットバスの組立工事、断熱材施工、既存エアコンからの寒冷地に強いフル暖エアコンへの交換取り付け、さらにクリーニングも手掛けています。当地では、新築住宅はもちろんですが、アパートでも石油ストーブからフル暖エアコンに置き換わってきています。



小川 床暖のほうは、いかがですか。

下久保 気密・断熱が良くなってきたので使われなくなっていますね。

小川 サッシ施工、断熱施工、浴室ユニット組立を工事のメインとされるのですね。

資格手当を充実、多能工育成に注力

小川 水廻り施工に関しては、配管ミスがクレームになりがちですね。

下久保 水廻りの配管取付けにミスが生じないよう万全を期すために研修も行っています。またそこが対価を頂くための施工の重要な責任ポイントですから。

小川 施工をされるのは社員さんですか。

下久保 はい、もともとサッシ施工の技術職がいて、施工が得意な人に恵まれていますので、ガラス施工、サッシ施工、ユニットバスの施工資格などを取得する、多能工育成に努めています。資格手当も充実させています。

小川 それは社員さんにとって、大きな励みになるでしょうね。施工資格をもつ社員さんは何名くらいいらっしゃいますか。

下久保 正社員に、ベトナムからの研修生も加えて 10 名余りです。

小川 海外からの人材採用は、いつ頃から始められたのですか。

下久保 3 年間の 1 期生が帰国して、現在は 2 期生を受け入れていますので、取り組み始めて 5 年になります。

小川 私どもも、お客様の応援につながる工務店様支援をしたいと、さまざまな取組みを進めています。中でも、最大の後方支援は工務店様の集客をお手伝いすることではないかと思っています。そのために、例えば SNS を活用した信頼される住まいづくりを実践している工務店グループをブランディングして PR するポータルサイトの立上げなどにもチャレンジしていくことで工務店様の受注率が高められるのではないかと考えています。

下久保 私も社長に就任以来今日まで 20 年近く、そういう取組みを続けています。積極的に受注活動に取り組んでいる工務店様は、すでに SNS を活用されています。

小川 ここが本日一番フォーカスしてお話を伺いたいと思っているテーマですが、子どもがポータルサイトを立ち上げるまでもなく、受注活動に積極的な工務店様は、すでに SNS を活用していらっしゃって、新たにポータルサイトを立ち上げたとしても、無用の長物に終わる可能性がある、ということですね。

下久保 そうです。後方支援ということでは、面倒な手続きがつきものの、国が打ち出す各種補助事業等々を十分に活用できるようなサポートにご尽力いただくほうが有難いです。そういう意味で、ジャパン建材さんのサポートセンターは、その機能をもつ存在だと思います。

小川 ありがとうございます。その他に、販売店様のお手伝いになるようなことはないでしょうか。

下久保 そうですね、買い手市場になっている中で、年齢が若いほど自分たちの好みに合うものを探し出すのはネット検索というのが当たり前になっていて、現場見学会も自分たちで情報を探して吟味したうえで参加されるケースが増えています。ですから私どもでは、それぞれの工務店様のニーズに合致したお手伝いやサービスを提供することを心掛けています。

小川 お客様それぞれの方向性に寄り添っていらっしゃるということですね。私どもは、その応援になることをすべきという貴重なアドバイス、ありがとうございます。販売店様のご要望に応える後方支援に力を尽くして参りたいと思います。今後ともご愛顧・ご鞭撻を宜しくお願い申し上げます。

本日は同業の方々にとって参考となる多能工の育て方など貴重なお話を聞かせていただき、また忌憚のないご意見を頂戴し、ありがとうございました。

JK情報センター
需要動向予測調査

2021(令和3)年10月～12月期見通し

調査の時期と方法

この調査は2021（令和3）年7月下旬から8月上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19社のお取引先にも調査依頼をしています。

●工務店・販売店による需要予測

国土交通省の発表によると、今年1～6月累計の新設住宅着工戸数は41万2,010戸（前年比103.3%）となった。利用関係別でも、持家は前年比107.7%、分譲一戸建ては101.4%の回復となっている。住宅会社の受注状況は好調であるが、コロナ禍前の2019年の着工数までには至っていない。

そのような中で2021年10～12月の需要動向予測調査がまとまった。工務店（工務店・その他建築会社）の需要予測はマイナス21.1ポイント、マイナスポイントは大幅に縮小した。前回の調査ではウッドショックへの懸念からポイントの低下となったが、再び回復に転じた。地域別でもマイナスポイントが続くものの全エリアで回復しており、北陸はプラス7ポイントと増加予測が減少予測を上回るエリアも出てきた。コロナ禍の影響は住宅環境の見直しなどにつながり、住宅市場でみれば不況感を及ぼしているわけではない。一方で木材以外にも半導体や銅などにも広がる原料供給への不安も続く。

例年秋口の需要で活性化する時期であるが、このような要因がどのように影響を及ぼすのか注目したい。

●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（9ページ参照）でも、前回調査から全分野で減少傾向が縮小し、増加予測が拡大した。その中でも合板メーカーの増加予測は60.0%と2014年1～3月の増税前調査時の68.5%に次ぐ高い増加予測となった。現況でも在庫量が減り、納品にも時間がかかっている状態であり安定した供給が求められる。木質建材・住設機器メーカーも増加予測が上回っており、メーカー予測の平均値ではプラスポイントに転じた。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	60.0%	30.0%	10.0%
木質建材	36.9%	36.7%	26.4%
窯業・断熱	28.0%	44.0%	28.0%
住設機器	27.6%	58.6%	13.8%

●各種調査について

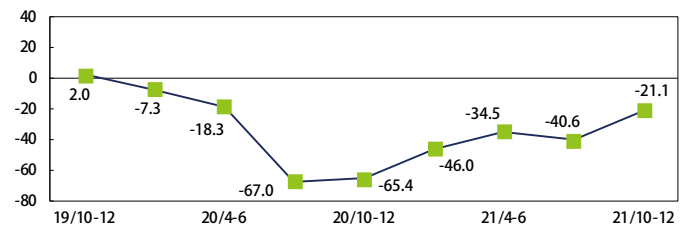
木材の価格高騰と品薄の影響では「工期遅れ」が40%を占め、次いで「影響は軽微」となった。

高性能住宅への取組み状況は37%に留まり、長期優良住宅への取組みが多数を占めた。低炭素社会の実現に向けた動きが加速する中、省エネ住宅への取組みもより一層求められる。

デジタル活用の取組みでは、業務・事務系の分野が大多数となった。サービスも管理業務支援系が多いが、現場施工管理など取引先を巻き込んだサービスも拡大しており、デジタル化の波は範囲を広げ身近になりつつある。

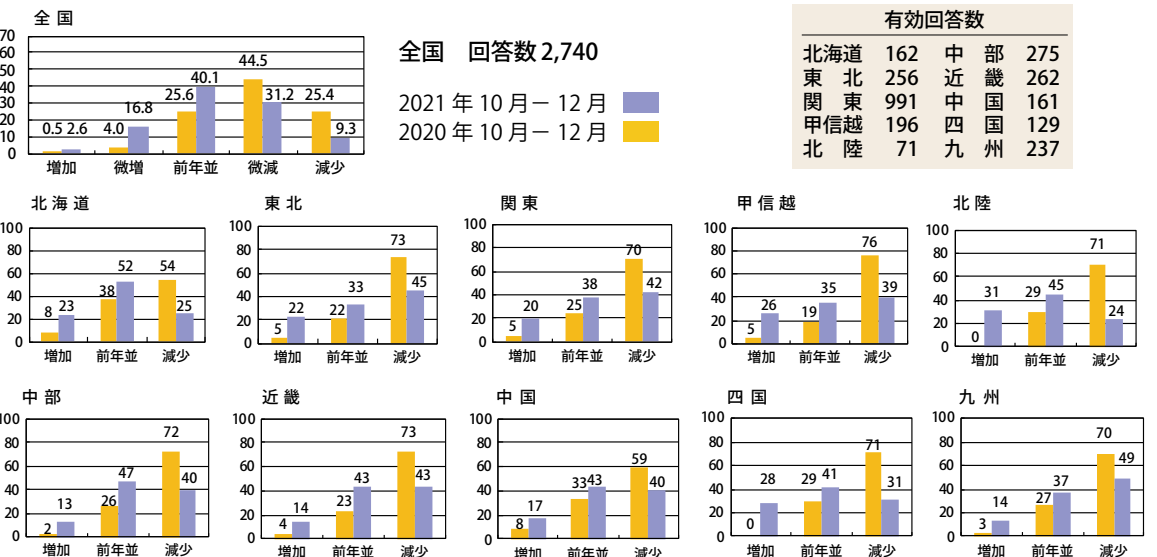
工務店による景気動向の推移

過去2年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。

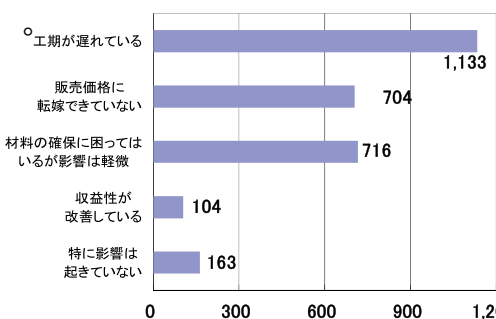


工務店による地域別需要予測

「増加」「微増」「前年並」「微減」「減少」の中から選び頂き、総回答数よりそれぞれの割合を算出しました。単位は、「%」となります。

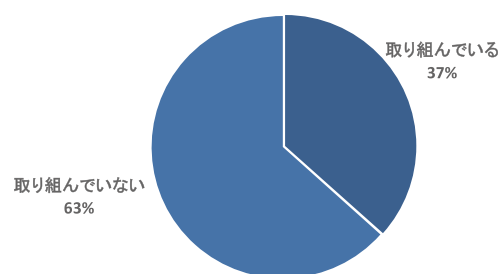


木材の価格高騰、品薄状況の影響についてお答えください。



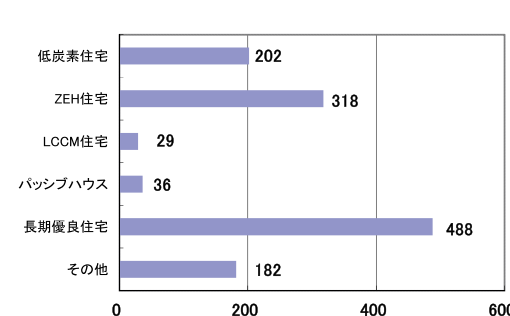
	工期が遅れている	販売価格に転嫁できていない	材料の確保に困っているが影響は軽微	収益性が改善している	特に影響は起きていない
北海道	70	26	55	6	9
東北	105	69	58	16	10
関東	458	274	217	32	51
甲信越	80	56	44	9	17
北陸	30	20	22	0	3
中部	92	93	69	10	15
近畿	118	61	56	17	13
中国	46	39	52	5	22
四国	66	17	37	0	9
九州	68	49	106	9	14
全国	1133	704	716	104	163

貴社の高性能住宅への取組み状況をお答えください。



	取り組んでいる	取り組んでいない
北海道	43	123
東北	112	146
関東	336	696
甲信越	117	89
北陸	31	44
中部	136	143
近畿	96	169
中国	55	109
四国	38	91
九州	68	178
全国	1032	1788

上記で「取り組んでいる」と回答頂いた方は、どのような住宅かをお答えください。



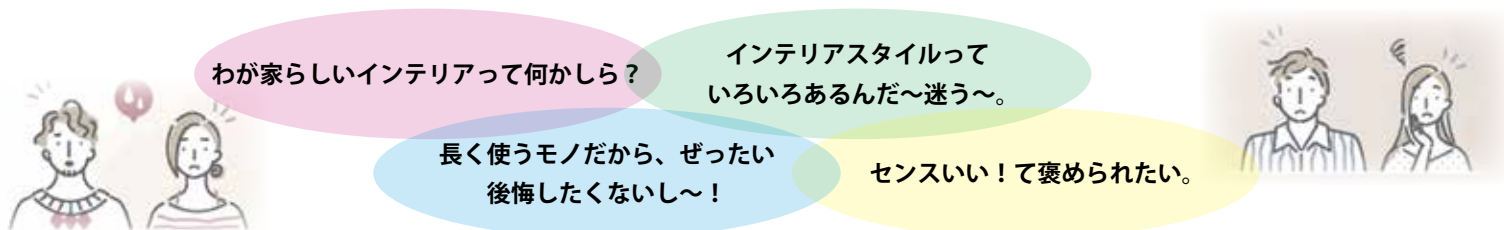
	低炭素住宅	ZEH住宅	LCCM住宅	パッシブハウス	長期優良住宅	その他
北海道	19	9	1	1	23	2
東北	23	28	1	5	53	25
関東	71	106	12	16	151	57
甲信越	23	30	2	4	51	25
北陸	7	18	0	0	6	7
中部	10	37	1	4	75	19
近畿	29	28	8	2	43	14
中国	6	17	2	1	34	19
四国	5	14	0	0	21	1
九州	9	31	2	3	31	13
全国	202	318	29	36	488	182

ジャパン建材 家具販売始めます！ ファニチャービジネスのご紹介

自宅で長時間を過ごす新しい生活様式が定着しました。その中で自宅の仕事環境の整備や、
普段の生活の中における「快適性」を重視する傾向が強まり、家具・インテリア市場が伸長しています。

こうした背景でジャパン建材が始めたファニチャービジネスは、
お施主様に対し家具を含めた住空間のトータル提案をし、快適な住まいの実現に貢献していきます。

住まいに欠かせない“インテリア”お施主様はこんな悩みをお持ちです



住まいと一緒に家具もおすすめてみてはいかがでしょうか？

- ジャパン建材が新たにファニチャービジネスをスタート！
- 取り扱う商品は豊富なラインナップを揃えています！
- お客様のご希望に沿った商品がきっと見つかります！

NAGANO
INTERIOR

TAKANO
MOKKOU

Literie

nissin

ROOM
ESSENCE

MIKIMOKU

TOTAL FURNITURE
改本工芸
MADE IN JAPAN

NDstyle®



★詳細はお近くの営業所までお問い合わせください★

超微細な気泡が隅々まで汚れを洗い流してくれます ウルトラファインミスト ミラブルプラス

株式会社 サイエンス

【特徴】

- 「ミラブル plus」は浴室のシャワーヘッドを取り替えるだけで、毛穴の奥まで届くウルトラファインバブル※¹（超微細気泡）を生成する、優れた洗浄効果を持つシャワーに変わります。
- 普段どおりにシャワーを浴びているだけで、1ccあたり約2000万個以上※²のウルトラファインバブルが毛穴やシワの間に入り、汚れを吸着してきれいに洗い流してくれます。
- ウルトラファインバブル※¹を含んだ洗浄力の高い超微細空気混合水をヘッドに内蔵された特殊機構※²で作出し、シルクに包み込まれるような上質な肌触るを実現しています。
- 超微細気泡を含んだ水は、抜群の洗浄力を発揮。さらには節水効果も高いという、美容にお財布にもうれしい特長があります。さらに、「トルネードスティック」*を接続する事により、塩素低減機能をプラスし、ファインバブル量の増加を実現しています。



ミラブルプラス CM



ミラブルミスト



ミラブルストレート



ミラブルミスト&ストレート

※¹：ウルトラファインバブルとは、1μm（0.001mm）未満の泡の事（ISOで定められた国際標準規格）で、マイクロバブルよりさらに小さく、非常にすぐれた洗浄力を持っています。

※²：シャワーヘッド及びミスト発生ユニットにおける特許（特許 6717991）。

*：「トルネードスティック」は、従来のミラブル本体にも接続してご利用になれます。



「トルネードスティック」装着

セミオーダー受注システム ヒールステップ / スカラッタ T4 / BASIC STYLE - 01

株式会社 稲沢鐵工

【デザイン性と強度】

シンプルなフォルムには十分な強度があり、リビングの真ん中にあっても似つかわしいスケルトン階段。ゆったりとした空間をさりげなくきりりと引き締め、生活に彩りを与えます。つくり手から暮らし手へ、手作りの温かみ。

【表面の安全を保つ】

鋼材は、酸化防止の為に加工を重視、職人がひとつひとつ仕上げを行い、表面の安全を保っています。

【仕上げにもこだわり】

塗装のフラットな仕上げにもこだわりを持ち（F☆☆☆☆）耐薬品に優れておりますので洗剤等で拭き掃除が可能です。

色や寸法、仕様の細かいこだわりを反映できるセミオーダー受注システムを採用。変化できる設計で間取りに合った形にご提案致します。



ヒールステップ



スカラッタ T 4



BASIC STYLE-01

新しい幸せを、わかすこと。

NORITZ

ecoジョーズ

おふろの見まもり、除菌の新機能を搭載

“キレイ”と“見まもり”で安心をサポート



プレミアム

高効率ガスふろ給湯器
GT-C2462PAWX-2 BL
¥520,080 (税抜 ¥472,800)

UV除菌ユニットでキレイ

99.9%※の
除菌性能をもつ
UV除菌ユニットを搭載



安心を支える高機能リモコン

浴室への入退室、浴槽への出入りを
台所リモコンにランプで表示



台所リモコン
タッチパネル液晶



浴室リモコン
人感センサー搭載

「UV除菌ユニット」は除菌するものであり、汚れを落とすものではありません。また全ての面に作用するものではありません。
※ノリツ調べによる。

株式会社 ノーリツ

本社 / 〒650-0033 神戸市中央区江戸町93(栄光ビル)
<https://www.noritz.co.jp>

商品についてのお問い合わせは…

電話料金無料 0120-911-026



環境省が認定した
省エネ
エコファースト
企業です。



「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。



快適住実の家
CREATE MORE COMFORT

公式WEBサイトも随時更新中！



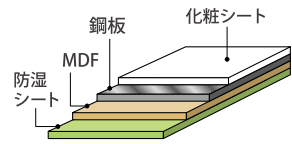
ジャパン建材株式会社『快適住実の家』本部事務局
東京都江東区新木場 1-7-22 新木場タワー 11 階 TEL 03-5534-0651

磁石がしっかりつく壁装材

ワンダーパネル

ワンダーパネルに新色「石目調」が追加となりました。
磁石がしっかりつく化粧板で様々なシーンにご活用いただけます。

●構造図



New

待望の新色
石目調が追加!

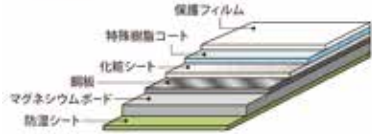


磁石がしっかりつくキッチンパネル

ワンダーパネル W

ワンダーパネルWに新色が追加となりました。
不燃材でキッチンパネルに使用できる化粧板です。
また、磁石が付き ホワイトボードにもできる製品です。
画鋏や釘を使わずに貼ることが出来るので、賃貸物件や
特に掲示物の多い保育・教育施設、病院・クリニック、
老健施設などに最適です。

●構造図



NEW アイボリー (抽象柄) が新たに追加!

白 (無地)



アイボリー (抽象柄)



ワンダーパネル W 白 (無地)

磁石で
ついています



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。

電材課 商品紹介

E.COLLE

断熱施工対応 ランプ交換タイプ ダウンライト

ランプ交換ができる 薄型コンパクトな SB形LEDダウンライト

設置後でもランプを交換して光色や明るさを変更して
お好みの空間に変えられます。



埋込必要高
薄型
51mm

交換可能な
薄型GX53
LEDランプ

薄型コンパクト設計

フラットタイプのGX53LEDランプを採用し、ランプ交換型
で天井埋込み必要高さ51mmの薄型設計を実現しました。



セット品

埋込穴
φ100

セット品

100W相当	LED一体型	調光非対応
LSB100-GX5310LNCSW	750 lm	
電球色	2700K	Ra85
LSB100-GX5310WWNCSW	750 lm	
温白色	3500K	Ra85
LSB100-GX5310NNCSW	750 lm	
昼白色	5000K	Ra85

¥5,800 ★★★★★

埋込穴
φ100

セット品

60W相当	LED一体型	調光非対応
LSB100-GX5306LNCSW	450 lm	
電球色	2700K	Ra85
LSB100-GX5306WWNCSW	450 lm	
温白色	3500K	Ra85
LSB100-GX5306NNCSW	450 lm	
昼白色	5000K	Ra85

¥3,500 ★★★★★

なんとこの価格で新登場!!

ランプのみ

GX53
ソケット

ランプのみ

ランプ口金の2つのピンを合
わせて簡単に取り付け可能

100W相当	LED一体型	調光非対応
LDF7L-H-GX53	750 lm	
電球色	2700K	Ra85
LDF7WW-H-GX53	750 lm	
温白色	3500K	Ra85
LDF7N-H-GX53	750 lm	
昼白色	5000K	Ra85

¥3,000 ★★★★★

GX53
ソケット

ランプのみ

ランプ口金の2つのピンを合
わせて簡単に取り付け可能

60W相当	LED一体型	調光非対応
LDF5L-H-GX53	450 lm	
電球色	2700K	Ra85
LDF5WW-H-GX53	450 lm	
温白色	3500K	Ra85
LDF5N-H-GX53	450 lm	
昼白色	5000K	Ra85

¥2,000 ★★★★★

会員様応援企画！

快適住実の家 会員様応援セミナーのご案内

ますます受注環境が厳しさを増す中、今後も安定した受注を継続できるようにするための支援として、セミナーを開催いたします。工務店様のお困りごとで挙げられる「集客」「受注」「性能」などに特化したセミナーラインナップをご用意。受注・提案力の強化や、社員様のスキルアップに是非ご活用ください。

★セミナー概要

当社ホームページにてセミナー情報一覧を公開中！
下記 URL を検索または QR コードでご確認ください！
※原則オンライン（Zoom）開催です
※会員様向けメルマガでも随時情報発信いたします
お得な「通期受講」もごございます！



www.jkenzai.co.jp/event/seminars/

今回は
インテリアコーディネーター
荒井詩万先生が登場！！



Instagram
ぜひチェック！

★お申込み方法 WEB からお申込みとなります。

- ① 上記セミナー情報一覧より、受講したいセミナーを決めていただく
- ② ページ上の [セミナーのお申込みはこちらをクリック](#) をクリック
- ③ 「快適住実の家」WEB サイト マイページログイン画面に変わりますので「会員番号」「パスワード」を入力
- ④ [セミナー申し込みはこちら](#) をクリック
- ⑤ セミナー申込フォームに遷移しますのでご希望のセミナー、必要事項をご入力の上お申込みください。
- ⑥ 受付完了メールが届きます。

★ご注意

- 当セミナーは「快適住実の家 会員様限定」です。
- 当セミナーは定員になった場合、お申込みを締め切らせていただきます。
お申込みのタイミング次第では受講できない可能性がありますので予めご了承ください。
- セミナーメニューは予告なく変更する場合がございますので予めご了承ください。

セミナーに関するお問い合わせは「快適住実の家 事務局」までお願いいたします。

- ・お問合せフォーム：<https://kj-ie.co.jp/contact>
- ・メールアドレス：kj-ie@jkenzai.com ・電話番号：03-5534-0651

合板 天気図



晴れ

ジャパン建材 合板部
部長 猪爪 清和

新設住宅着工戸数

2021 年 7 月の新設住宅着工戸数は 77,182 戸（前年同月比 9.9% 増）で 5 カ月連続の増加となった。その内、木造住宅は 44,659 戸（前年同月比 10.4% 増）で 3 カ月連続の増加となった。季節調整済年率換算値は 92.6 万戸で前月比 6.9% 増、3 カ月ぶりの増加となる。

利用関係別では、持家が 26,071 戸（前年同月比 14.8% 増）で 9 カ月連続の増加、貸家は 29,230 戸（同月比 5.5% 増）で 5 カ月連続の増加、分譲 21,480 戸（同月比 11.0% 増）で先月の減少から再びの増加となった。分譲の内訳はマンションが 9,117 戸（同月比 9.2% 増）で先月の減少から再びの増加、戸建ては 12,242 戸（同月比 13.1% 増）と 3 カ月連続の増加。持家、貸家及び分譲住宅が増加した為、全体で前年同月比 9.9% の増加となった。

国内合板の供給量

7 月の国内合板生産量は 27.7 万 m³（前月比 99.0%、前年同月比 119.7%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は 27.0 万 m³（同月比 99.3%、121.2%）となり、出荷量は 27.2 万 m³（同月比 98.6%、116.1%）で在庫量は 9.1 万 m³ となった。

輸入合板の供給量

7 月度入荷量は 22.9 万 m³（前月比 107.8%、前年同月比 145.2%）となった。国別入荷量はマレーシア

が 7.5 万 m³、インドネシアが 6.8 万 m³、中国が 6.4 万 m³ となっている。

今後の見通し

国内針葉樹合板は、更にひっ迫感が強まっている。5 カ月連続で出荷量が生産量を上回っており、低水準の在庫量が深刻さを増している。原木確保が思うように進まないことや、フロー台板などの生産を増やしている事が従来品に影響しており、年内はこのような状況が続くため先手で動いたほうが良いと思われる。

輸入合板に関しては、インドネシアは天候も回復しエリアによっては伐採が進み、丸太状況は改善されつつある。遅れていた契約残の消化も多少は進むものと思われるが、相当量の契約残を抱えていること等から、完全に消化するには年内一杯は掛かるだろうとの見方が強い。原木価格も引き続き高値で推移しており、値下がりの気配はまだ見られない。マレーシアは、ワーカー不足や原木問題などから、急激な生産増は見込めない状況である。両産地の状況は新型コロナウイルス感染状況によって非常に流動的になっている。

まだ国内の港頭在庫が極めて低水準であるため、アイテムによっては欠品状態が継続されており、必要量は先手で確保しておいた方がよいだろう。

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。



TAKANO MOKKOU



グリーン住宅ポイント

高野木工の家具が

グリーン住宅ポイントの制度で交換できます！



- グリーン住宅ポイント制度の説明に役立つ
- 200 アイテム以上の豊富な品揃え
- 家具までの提案で顧客満足度 UP



カタログの請求は
こちらから >>

