



CONTENTS ●令和3年度 地域型住宅グリーン化事業が始動…p.1～p.2 ●トップ対談…p.3 ●セレクト建材プロジェクト 始まります！…p.4
●ブルズ木材会メンバーご紹介(10)／●J-GREEN 商品紹介：全層国産桧 5.5mm 合板…p.5 ●商品情報…p.6 ●イチオシ! Bulls／●電材課 商品紹介 E.COLLE…p.7
●快適住実の家『住宅履歴の図書館』サービスがリニューアル！ 新メニュー フルサポートバック／●合板天気図…p.8

令和3年度 地域型住宅グリーン化事業が始動

- 地域の中小工務店様等が連携して取り組む良質な木造住宅等の整備を支援します -

国土交通省が実施している地域型住宅グリーン化事業（以下、本事業と記す）について、今年度の募集が始まっています。毎年本事業を積極的に活用されている事業者様も多いかと思えます。今年度の本事業内容について便利になった点、逆に不便になった点などについて確認しておきましょう。

■地域型住宅グリーン化事業とは…

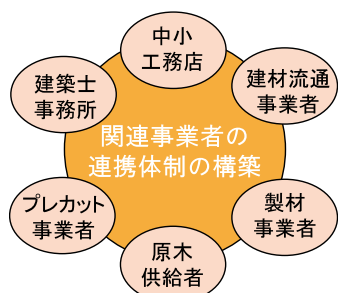
本事業は、地域における木造住宅の生産体制の強化、環境負荷の低減等を図るため、地域の木材関連事業者・建材流通事業者・建築士事務所・中小工務店等がグループを作り、グループ毎に策定したルールに基づいて取り組む省エネルギー性能や耐久性などに優れた木造住宅・建築物の整備を支援する事業です。毎年全国各地におおよそ700ほどのグループが設立され、活動を行っています。支援の対象となる木造住宅・建築物の種類と補助金上限額などについては、下記表にてご確認ください。

地域型住宅グリーン化事業

令和3年度予算額：140億円

地域における木造住宅の生産体制を強化し、環境負荷の低減を図るため、資材供給、設計、施工などの連携体制により、地域材を用いて省エネルギー性能や耐久性等に優れた木造住宅・建築物の整備、住宅の省エネ改修の促進を図るとともに、若者・子育て世帯に対して支援を行う。

グループの構築



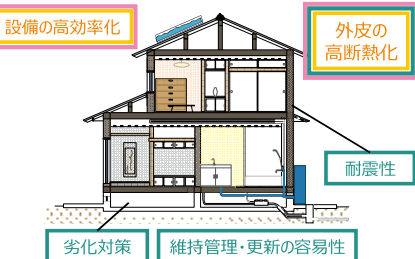
共通ルールの設定

- ・地域型住宅の規格・仕様
- ・資材の供給・加工・利用
- ・積算、施工方法
- ・維持管理方法
- ・その他、グループの取組

地域型住宅・建築物の整備

補助対象（住宅）のイメージ

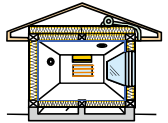
※ 住宅の新築について、土砂災害特別警戒区域は補助対象外。



<住宅の新築における加算措置>

- ①地域材加算
主要構造材（柱・梁・桁・土台）の過半に地域材を使用する場合、**20万円/戸**を限度に補助額を加算
 - ②三代同居加算
玄関・キッチン・浴室又はトイレのうちいずれか2つ以上を複数箇所設置する場合、**30万円/戸**を限度に補助額を加算
 - ③若者・子育て世帯加算
40歳未満の世帯又は18歳未満の子を有する世帯の場合、**30万円/戸**を限度に補助額を加算
- ※①～③の併用は不可。

補助対象（建築物）のイメージ



- その他一定の措置（選択）
- ・BEMSの導入
 - ・節水対策
 - ・ヒートアイランド対策 等

長寿命型

長期優良住宅

※ 1次エネルギー消費量が省エネ基準△20%となる場合、**30万円/戸**補助限度額を引き上げ
※ 4戸以上の施工経験を有する事業者の場合、補助限度額**100万円/戸**

補助限度額

110万円/戸

高度省エネ型

認定低炭素住宅 又は
性能向上計画認定住宅

70万円/戸

ゼロエネ住宅型

ゼロ・エネルギー住宅

※ 寒冷地、低日射地域、多雪地域に限り、Nearly ZEHを補助対象
※ 4戸以上の施工経験を有する事業者の場合、補助限度額**125万円/戸**

補助限度額

140万円/戸

省エネ改修型

省エネ性能が一定程度向上する断熱改修

50万円/戸

優良建築物型

認定低炭素建築物など一定の良質な建築物

1万円/m²（床面積）

（注）

実際の補助金額については、評価事務局から各グループに配分された金額に基づいて各グループで決定いたします。ここに記載されている金額が確実に貰えるわけではありません。

国土交通省発表資料より

■今年度の注意点（令和2年度からの変更点）

本事業においては、毎年少しずつ改正が行われています。
今年度については下記の項目が変更になっています。その中でも応募方法や補助額など特に重要だと思われる点（※）について、右記に補足説明をいたします。
なお、詳細については評価事務局のホームページ（<http://chiiki-grn.jp/>）で確認をお願いします。

令和2年度事業からの変更点

1. 長寿命型に係る変更について ※
2. ゼロ・エネルギー住宅型に係る変更について ※
3. 高度省エネ型に係る変更について ※
4. 施工事業者1社が受けられる補助金上限額に係る変更について
5. 各種加算メニューに関する変更 ※
6. 建設地に係る制限について
7. グループ採択の早期化と年間スケジュール
8. II期先着順開始時の補助上限額の見直しについて
9. グループ応募方法に係る変更について ※
10. 交付申請方法等に係る変更について ※

※右記補足説明参照 それ以外は評価事務局ホームページにて確認ください。
評価事務局ホームページより作成

■今後の予定

現状確定しているスケジュールは右記のとおりです。採択通知日以降のスケジュールは現時点では未定の部分が多くなっていますので、本事業の評価事務局ホームページ（<http://chiiki-grn.jp/>）で、そのつど確認が必要です。また、実績報告期日（延長期日）などについても、今後発表される情報で確認する必要があります。

1. 長寿命型に係る変更について

令和2年度地域型住宅グリーン化事業（補正予算）で設けられていた「省エネ強化加算」を継続します。長期優良住宅の認定を取得し、かつ「BEIが0.8以下（BELS☆5つ）」の場合、**1戸あたりの補助上限額を30万円引き上げます。**

2. ゼロ・エネルギー住宅型に係る変更について

建設地が寒冷地（地域区分1又は2）、低日射地域（日射地域区分A1又はA2）、多雪地域（垂直積雪量100cm以上）の場合、**Nearly ZEHでの申請を可能**とします。

3. 高度省エネ型に係る変更について

「未経験工務店と経験工務店の区分の廃止」及び、**1戸あたりの補助上限額を70万円に引き下げます。**（昨年度までは、長寿命型と同一全額）

5. 各種加算メニューに関する変更

補助対象住宅の建築主が40歳未満の場合、又は、18歳未満の子どもと同居している場合、30万円を上限に補助金額を加算する「**若者・子育て世帯加算**」を**新設**します。また、従前からあります「地域材加算」・「三世帯同居加算」と「若者・子育て世帯加算」の**併用は不可とし、1戸の住宅につきいずれか1種類の活用**とします。

9. グループ応募方法に係る変更について

グループの応募方法が、従来の紙での応募から電子申請に変わりました。応募受付期間内にWEB上の令和3年グリーン化事業応募システムの応募フォームに必要情報を入力し、送信します。電子申請に移行することにより、今まで取得に手間を要した「確認念書」は不要になりました。

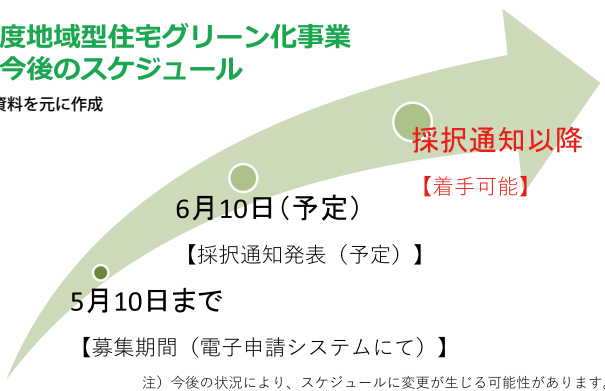
そのため、施工事業者様に限って申請には承認作業が必要になりました。**施工事業者様のメールアドレスと確実に連絡が取れる電話番号の登録が必要**となっています。また、請負の契約形態による申請の制限や変更がありますので、確認が必要です。

10. 交付申請方法等に係る変更について

グループの応募方法と同様に、紙での申請から電子申請に変わります。こちらについては詳細が決まり次第ホームページで公表される予定です。

令和3年度地域型住宅グリーン化事業 今後のスケジュール

国土交通省の資料を元に作成



注）今後の状況により、スケジュールに変更が生じる可能性があります。

吉野石膏株式会社

【会社概要】
本 社 東京都千代田区丸の内 3-3-1
創 業 1901 年（明治 34）
吉野石膏採掘製造所として
吉野鉱山にて石膏原石採掘事業を開始
設 立 1937 年（昭和 12）吉野石膏株式会社
資 本 金 34 億 600 万円（令和 3 年 3 月末現在）
従業員数 900 名
【事業内容】
石膏を原料とする建築材料の製造・販売

吉野石膏ホールディングス株式会社
代表取締役
吉野石膏株式会社
代表取締役 社長

須藤 永作 様

すどう えいさく



【プロフィール】
1961 年（昭和 36）生まれ
1983 年（昭和 58）玉川大学卒業
伊藤忠建材株式会社入社
吉野石膏株式会社入社
1993 年（平成 5）取締役東京支店副支店長就任
1995 年（平成 7）常務取締役営業統轄本部長就任
1999 年（平成 11）代表取締役専務就任
2003 年（平成 15）代表取締役副社長就任
2014 年（平成 26）代表取締役社長に就任



たゆまぬ努力と情熱で、社会に貢献できる企業を指向して

創業 120 年の歴史を刻む

小川 1901 年（明治 34）のご創業から 120 年、ご創業者・須藤永次様は須藤社長の曾祖父様ですか。

須藤 はい、私の曾祖父・永次が、山形県東置賜郡吉野村（現・南陽市）の吉野鉱山で石膏原石の採掘事業を始めた時を、当社の創業としています。

セメントの添加剤の一部として石膏を使うことが日本で規格化されたのを機に、セメント会社へ石膏原石の販売を始めました。小川 現在、国内シェア 8 割を占める『タイガーボード』が、日本初の石膏ボード商品と聞いています。その誕生の経緯について、教えてくださいませんか。

須藤 石膏ボードは米国で発明され、1902 年（明治 35）に量産化されるようになりました。その技術を応用して、石膏を芯材に両面を板紙にして商品化したのが当社の『タイガーボード』です。

もともと当社は、石膏ボード用原材料を販売していました。その販売先だったメーカーの経営権を取得して、立て直しを図り、1937 年（昭和 12）3 月 2 日に吉野石膏株式会社に改組し、「石膏」を主とする建材及びその工法開発に関わる事業を通じて、〈安全で快適な住空間を創る〉ことに従事してまいりました。

当初の 100% から今日の 80% まで

小川 吉野石膏さんの市場占有率の変化について、聞かせていただけますか。

須藤 最初、石膏ボードメーカーは当社 1 社しかなかったのが、永次の時代にはシェア 100% を占めていました。ですが、永次は、認知度を高めて業界を発展させようと、1948 年（昭和 23）以降、一社独占ではなく、当社の製造技術を積極的に同業他社に供与、公開指導しました。

小川 オープンにすることで石膏ボード業界の発展に尽力され、普及に拍車がかかったということですね。

須藤 はい、その結果、財閥系の大会社から小規模会社まで、さまざまな石膏ボード製造・販売会社が誕生し、1963 年（昭和 38）～1988 年（昭和 63）の恒雄の時代にはシェア 3 割まで減少しました。そこから、永一郎の時代には 6 割強を占めるまでに回復させ、石膏をベースにしながらも、シナジーを生むような他のものにも目を向けても良い、という方向性で進んできました。

小川 さらに永作社長の代になって、シェア 8 割に拡大されたんですね。

須藤 ももとの本業ではなかった方々は、石膏ボード事業の採算性悪化を理由に次々に撤退されました。一方、石膏専門でスタートした当社は、永一郎の時代から今日まで、石膏の特性を活かした新商品、新工法の開発や普及活動を進めてきた結果、シェアが 8 割になったということです。

小川 大小さまざまなメーカーが林立していたのはいつ頃のことですか。

須藤 昭和 30 年代～昭和 40 年代が最も多かったと思います。というのは、公害規制が始まって、肥料などの化学工場や発電所などから排出される硫酸分を浄化することで生じる石膏が多量に出るようになりました。それを利用する新たな事業として石膏ボード製造が盛んに行われるようになり、メーカーが急増しました。最盛期には、全国に 23 社、25 ライン存在したこともあり、当時の通産省には石膏対策室も作

られたと聞いています。ちょうどその頃、デパート火災など悲惨な事故が各地で多発したこともあって、安価で商業施設や住宅の不燃化に役立つ石膏ボードを普及促進する国の政策の波に乗ったという側面もあったようです。

当社は日本各地で石膏を産出する会社とジョイントベンチャーで石膏プラスター（塗壁材料）製造会社や石膏ボード製造会社などを各地に立ち上げました。

小川 素材が豊富になり、一方で木造建築の防火や耐火の性能を高めようというニーズに合致して普及が進んだということですね。その後の日本の新設住宅着工戸数がグンと伸びた影響も受けながら、石膏ボード業界は成長期に入ってしまったのですね。

数多くの建材メーカーさんがある中で、これだけ寡占化が進んでいる分野は他にはなく、何故そうなったのか疑問でしたが、ようやく解けました。

足元を確かめながら、未来を見て歩く

小川 須藤社長は、伊藤忠建材さんでの勤務を経て入社されたのですね。

須藤 はい、6 年半お世話になって、1990 年（平成 2）正月に吉野石膏に入りました。

小川 幼い頃から跡継ぎという意識をおもちだったでしょうが、お祖父様やお父様から、将来を担う経営者として厳しく教えられた記憶が、何かおありですか。

須藤 父がよく言っていたのは、「遠くばかり見ていると、足元に気づかず転んでしまう。逆に下ばかり見ていると明日が見えなくなる。だから、足元の今をしっかりと見ながら、将来のことも考えて歩きなさい」という言葉で、これが今も教訓になっています。



小川 永一郎社長の時代に数々のグループ会社を傘下に収め、多角経営に取り組まれましたが、昨年 12 月に吉野石膏ホールディングス株式会社を設立されたのは、正しく将来を見据えての布石ですね。

須藤 多角化とは言っても、当社の場合は、あくまでも同じ傾向の建材に限ってのことで、畑違いの、例えば水回り建材に乗り出すようなことはありませんでした。

意図してグループ傘下に収めたのではなく、たまたま素材関係のお話を頂いてご縁があって実現してきたことですので、今後についても、その方針は変わりません。

小川 そこは、足元の今をしっかりと見ながら、将来のことも考えていかれる、ということですね。

旭ファイバーグラスさんをグループ企業とされたのは、永一郎会長でしたか。

須藤 父の代に株式を一部買収し、私の代になった 2015 年（平成 27）に、完全子会社化する話を決めました。

小川 お父様の遺志を継いだ決断をされたということですね。

須藤 はい。当社の耐火遮音システム（軽鉄下地による耐火・遮音間仕切壁）にはグ

ラスウールやロックウールを入れますので、ある程度のシナジーが上がると見ています。しかも素材メーカーなので、さらなるシナジーに繋げていくことが大きな狙いです。

先駆者として革新し続ける

小川 吉野石膏さんではいち早く「ホワイト物流改革」にも着手され、メーカーさんの取組みを牽引していらっしゃいますね。

須藤 お客様のご要望に応えられない、これはもう背に腹は代えられない、トラック運転手さんを確保するにはやるしかないと思ひましてね。運転手さんたちの要望は、担ぎ上げや持ち運び作業をサービスではなく、働いた対価として料金を払って欲しいということです。それは当然の要望ですから、お客様と交渉できる金額を算出して基本運賃の改定をお願いしたわけです。

昨年一年間、春からお客様へのお願いを始め、運転手さんたちに自分たちの仕事の価値を適正に認められたと実感してもらえるようになって、運転手さん不足の解消に繋がりました。

小川 大きな成果でしたね。大変なことではありますが、「ホワイト物流改革」は、私どもも率先して取り組んでいかなければいけない課題と捉えています。

須藤 運転手さんたちに我々から料金を直接支払うわけではありませんが、運送会社さんへの支払いを通じて、福利厚生の上や、トラックの買換えなども促進され、待遇改善に繋がっているようです。

耐火・防災、断熱性の向上が鍵

小川 中長期的な今後の市場を、どのようにご覧になっていますか。

須藤 大都市圏の商業ビル建築に関しては、まだまだ再開発の需要はあると思います。また、すでに決まっている案件もありますので、それが順調に進めばその分野に関しては堅調に進むとみています。

一方、新設住宅着工戸数については、人口が減少傾向とはいえない、新設着工戸数が 60 万戸まで落ちることはなく、年ごとの景気変動を踏まえて 70 万戸～80 万戸台を上下する状況が続くだろうと思います。

と言いますのは、地震による建物倒壊や火災、津波や台風での洪水を想定した東京都のハザードマップ一つ見ても、大きな被害が予想される木造密集地域、いわゆる木密地域が多くあるからです。

小川 木造住宅密集地域には耐震基準を満たしていない住宅が残されていますからね。

須藤 そうした地域の再開発、例えば、延焼を食い止める道幅を確保して、2、3 階建て住宅を再整備していく、そういう需要も出てくると思います。

小川 リノベーションあるいはスクラップ＆ビルドによって、安全で快適に暮らせる住宅性能にしていける必要がありますね。

日本の総世帯数から勘案すると、実需ベースの住宅は約 5000 万戸であり、1 戸につき少なくとも 60 年間で 1 サイクルとしてリノベーションや建て替えなど、なんらかの住宅投資が必要になるとすれば、割り返すと年間約 80 万戸の住宅投資が市場としてある、という考え方をお聞きします。

須藤 私もそういう考えで、先ほどお話しした新設住宅着工戸数を予想しています。

小川 商業ビルのお話もありましたが、私どもは木建をベースとした非住宅分野への取組みとして、木質・木造建築にも注力し

ていますが、吉野石膏さんでも、石膏ボードと木質・木造建築とのコラボレーションを進めていらっしゃいますね。

須藤 はい、新しい需要分野として積極的に取り組んでいきます。

小川 足元の状況はいかがですか。

須藤 特に幼稚園やサービス付き高齢者住宅などの非住宅で増えてきています。しかもありがたいことに、住宅に比べ石膏ボードの使用量が 7 倍～10 倍になっています。ですから、具体的な案件があれば、設計事務所さんに当社ならではの製品を適材適所で役立てていただけるようにケアしていきなさい、と指示しているところです。

小川 そういう意味では、旭グラスファイバーさんの断熱材にも、省エネ性向上ニーズの高まりというフォローの風が吹いていますね。

須藤 ささまざまな要素をキャッチアップして技術振興する観点から、従来の重いロックウールから、繊維をより細かくすることで空気を多く含み、軽量かつ薄くて断熱性がより高い、チクチクすることもないグラスファイバーへの置き換えも進めています。

小川 壁の厚さを変えなくても、高い断熱性が実現できるということですね。

須藤 グラスウールのシェアを高めることはもちろんですが、断熱材シェアも同時に高めていきたいと、グラスウール中部工場に最新鋭設備を導入しましたので、皆様の需要にお応えしてまいります。

小川 それは楽しみです。

力を合わせ安全で快適な住空間を創る

小川 ところで、現在のグループ全体の売上額はどのくらいですか。

須藤 国内で 1,600 億円弱です。将来的には海外も含めて倍くらいには増やしていきたいという希望はありますが、具体的な計画は未定です。

海外については、インドネシアとベトナムに加えて、中近東とインド西部、フィリピンへの工場進出も視野に、ASEAN を中心に新たなマーケットを開拓していきます。

小川 最後に将来に向けたビジョンをお聞かせいただけますか。

須藤 当社グループが創る安全・安心で快適な空間は、開発、製造、流通、営業など、さまざまな部署の人間がミスなく働いてこそ実現できるものです。ですから、いかに良い製品を生み出すかに取り組むとともに、いかに良い人材を育成していくかにも注力しています。当社の社員一人ひとりが重要な役割を果たしている認識のもと、グループを一つの大きなファミリーとして力を合わせ、みんなが明るく元気に楽しく働ける職場でありたいと思います。

小川 どうすれば心地よく働いてもらえるかを考え、実現することは、どの業界にも共通する、私たち経営サイドが取り組まなければならない命題ですね。

須藤 なおかつ、お客様と共に歩んでいきたい、お客様の利益になることは当社にも利益になり、その逆も真なりで、「利益共創営業」を進めています。これは”三方よし”に繋がるもので、関係者全てが利益を出せる形で進んでいきたいと考えています。

小川 素晴らしいお考えをお聞かせいただきありがとうございます。私どももパートナーとして、国内外を問わず共に組みまさせていただきます。

本日はありがとうございました。

セレクト建材プロジェクト 始まります！



select



kenzai



project

便利＝正義 の終わり

今、自宅で過ごす時間が以前よりも増えています。そんな今だからこそ、改めて自宅の居心地・内装について考える施主が多くなりました。自宅に対する「価値観」に変化が生まれたのです。

「もっと家にこだわりたい。」

「自分主導で空間づくりを行いたい。」

そんな要望が多くなりました。

そのような施主が先ず頼りにするのはインターネット、そしてインスタグラムなどの SNS です。インターネットや SNS 上では今、「オシャレ 内装」と検索をすれば 1 日では到底見きれない程のオシャレな内装事例が出てきます。そういった情報を多く目にした施主のこだわりは次第に強くなり、従来のユニット化された「よく見る」内装では満足できなくなる。既製品をパツと組めば、扉も洗面台もキッチンもお風呂だってスグにできあがり！という世界が良しとされていた価値観から「じっくりこだわって愛着の有る内装をつくりたい。」といった価値観へ変化が始まっています。

これは近年若い女性の間で「写ルンです」が人気になっているところにも共通点を感じます。便利なスマートフォンで写真を撮れば画質も良く、その場でスグに撮った画像を確認できます。しかし、敢えて写ルンですを選ぶことで「普通とは違う」「自分のこだわり」を演出でき、また撮った後すぐに確認できないワクワク感も 不便 ではなく 魅力 となるのです。

では、こだわりの強くなった施主に対し工事を行う側はどう対応をしていくのか。ここが課題となります。工事を行う側としては従来どおりユニット化された空間工事の方が商品手配も施工も簡単です。急に「オシャレな空間を提案して」と言われても困ってしまう方が大半でしょう。そこで今回、ジャパン建材ではセレクト建材プロジェクトを立ち上げました。



ジャパン建材の あたらしい 提案スタイル

2021 年 4 月よりジャパン建材(株)からセレクト建材プロジェクトがスタートしました。「セレクト建材プロジェクト」とは複数のブランドを扱う BEAMS のように、様々なメーカーの商品を選びすぐり 提案するプロジェクトです。

第一弾は 洗面化粧空間 -moki- (モキ) からスタート致します。

ユニットタイプであれば鏡・シンク・照明・カウンター・キャビネットなど全て組まれた状態で現場に届きますが、近年人気の高いオーダー空間では各パーツをバラバラに発注し現場で組まなければなりません。メーカーもバラバラ、納期もバラバラでは手間が多く、商品のセレクトや施主へ提案するプロセスまで考えると手が回らないのではないのでしょうか。しかし、「手が回らない」を理由に新たな客層を逃してはもったいないと思いませんか？

セレクト建材プロジェクトのカタログをお使いいただければ、手間を掛けずにオーダー空間を提案・施工することが可能です。

オーダー空間なのに一括発注を実現

セレクト建材プロジェクト「moki シリーズ」の強みは

- 様々なメーカーのオシャレな建材が既にセレクトされている
- 複数メーカーの商品でもジャパン建材に一括での発注が可能
- 水栓とシンクの相性（水はねなど）が既に検証されている
- モデルプラン（左写真参照）が予め組まれているため施主への説明が簡単
- 見積り・発注依頼がレ点のみで完結

といった事が挙げられます。カウンターの開口位置もシンクの位置を 3 種類（右寄せ・左寄せ・中央）から選択すれば寸法を細かく指定する必要はありません。水栓の位置（壁付・台付）によるシンクの位置も決まっています。

従来のユニットタイプを発注する手軽さで、こだわりの強い施主の要望を満たせる商品をご提供したい。セレクト建材プロジェクトは今後更に他の空間提案も行なってまいります。

6 月まで、弊社新木場タワーの 1 階に実物を展示しております。

事前にご連絡頂けましたら担当の者が
ご説明いたしますので
ご興味のある方は是非ご連絡ください。

カタログのご請求・展示見学のご予約は
ジャパン建材各営業所までお願いします。



施主用
カタログ



見積り・発注用
カタログ



インスタ始めました！
ぜひ登録をお願いします！



ブルズ木材会メンバーご紹介 10

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
ご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。

中国木材 株式会社

【会社概要】

代 表 者：堀川智子
本 社：広島県呉市広多賀谷 3-1-1
TEL 0823-71-7141
FAX 0823-73-1243
創 業：1953 年 5 月 1 日
設 立：1955 年 1 月 20 日
資 本 金：1 億円
従業員数：2,552 名（2020 年 6 月時点）



カフェ板
良質なスギ大径木を構造材用の乾燥技術で仕上げた無垢の一枚板です。



ムクボード
スギおよびヒノキの小径木を活用した木質ボードです。



リノベ柱
溝付きの杉材。カフェ板と組み合わせることで、容易に木質壁が設置できます。



設置動画は
公式 SNS にて
公開中



J-GREEN®
商品紹介

全層国産桧 5.5 mm合板

未来のための国産材利用促進

日本では 7 割を占めている人工林を適切に管理し循環させるため、国産材の利用促進が求められるようになりました。
森林を循環させることで CO₂ の削減になり、また地域の木材を使用することで地域貢献にも繋がります。
桧には特有の香りがあり、リラックス・癒し効果があるとされています。ジャパン建材の桧合板ならではの美しい表面が特徴で、内装用としては勿論、様々な用途で利用が可能です。

構成材料	国産桧
認証・認定	JAS F★★★★
性能・品質	特類 2 級 C-D
規格	5.5 mm 910 1820
特長	国産材活用・脱臭・防蟻・芳香性 森林浴効果・価格の安定
主な用途	押し入れ・内装（現し）・有孔加工



**J-GREEN 特設サイトは
こちらからチェック！**

その他の商品詳細を
ご覧いただくことができます！



神栄ホームクリエイトの宅配ボックスラインナップ

神栄ホームクリエイト株式会社

神栄ホームクリエイトの宅配ボックスの特徴

簡単設置

電源工事や配線工事が不要で
設置場所も選びません。

維持費用

電源タイプのものと比較して
低価格で電気代もかかりません。

簡単操作

簡単な操作で任意番号による
施錠、開錠ができます。



据置・壁付兼用タイプ



小規模アパート・マンション
向け。ポスト下のスペース
にも設置できます。

SK-CBX-M11~ (防滴型)
SK-CBX-M01~ (屋内型)

上下セパレートタイプ



上下がセパレート式で組み合
わせが自由。下段のみでも使
用可能です。

SK-CBX-401~ -412 (防滴型)
SK-CBX-301~ -312 (屋内型)

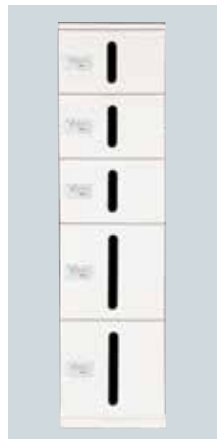
スリムタイプ



従来の宅配ボックスよりワイド
幅が半分になりました。ボッ
クス不足の解消に最適です。

SK-CBX-701~ -712 (スリム・防滴型)
SK-CBX-601~ -612 (スリム・屋内型)

大型・大容量タイプ



ファミリー向けマンションや
エントランスへの設置におす
めです。

SK-CBX-102~ (屋内型)
SK-CBX-202~ (屋内型)

従来の伸縮脚付脚立を使用していて操作の不便さ、足腰への負担を感じた事はありませんか？
そんな悩みを「GAUDI」が解決します。

アルインコ株式会社

使用現場に段差があるのは当たり前。従来の脚立では、脚の長さを調整する
為に、脚元にかがみこんで伸縮脚を操作する必要があります。そんな不便さ
と足腰への負担、煩わしさを取り払い、全ての現場で求められるスピード感、
瞬発力、時間短縮に大いに活躍する脚立「GAUDI」を考案し形にしました。

伸縮脚のロックを解除する操作部分が上部（ステップの下から3段目）にあ
る為、かがむ必要もなく立ったままで伸縮脚を調整する事が可能です。操作
方法もシンプルで、レバーを引けばロックが解除され伸縮脚が伸びます。も
ちろん4本脚同時でも、伸ばしたい脚一本でも必要な脚を調整する事が出来、
伸縮脚の長さも最長435mmの為、様々な段差を解消する事が可能となります。
またステップ幅もワイドな60mmの為、長時間乗っていても疲れにくい設計と
なります。カラーもアルミ色でなく、赤と黒の人気色を採用。

使用者の方の負担を大幅に軽減すると共に、快適性・安全性・デザイン性に適っ
た脚立がここにあります。



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!

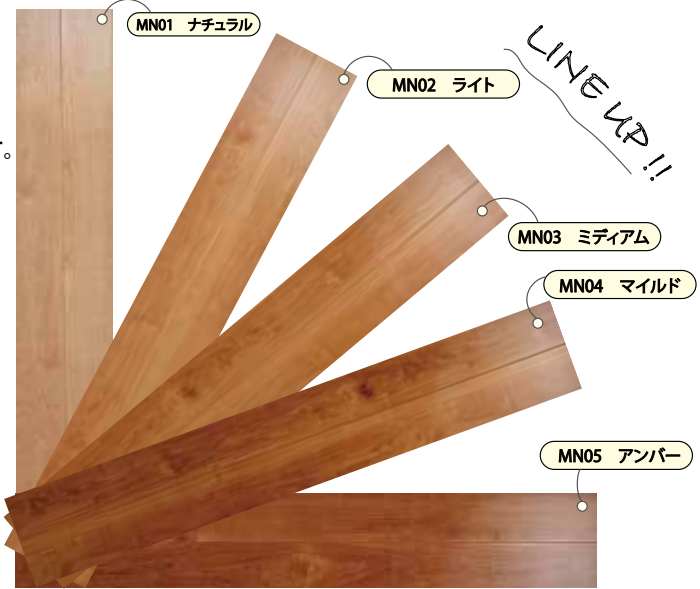
お問い合わせは経営戦略室まで

高輝度フローリング
チェリーグロス

- ・光沢度 70% の高輝度塗装、全 5 色あり艶感のあるフローリングで高級感のある空間になります。
- ・プレミアムコート® 70 (UV 塗装 10 回塗り) により傷がつきにくく、凹みにくい。
- ・アール溝加工なので、V 溝に比べ埃など吸い取りやすく、ストッキングも引っ掛かりにくい。
- ・特殊強化紙を使用し表面強度・耐熱性に優れて油跳ねなどでも痕になりにくい。



光沢度 70% の
高輝度塗装
プレミアムコート® 70
アール溝加工
特殊強化紙



抗ウイルスサニタリー
スマートサニタリーエントランスタイプ

- ・玄関設置用洗面化粧台「スマートサニタリーエントランスタイプ」が新登場。
- ・手洗い・うがいが出来る場所を玄関に作ることで、室内にウイルスを持ち込むリスクを軽減。
- ・天板 (ポストフォームカウンター) と扉はウイルテクト仕様になっており、抗菌・抗ウイルス対策に最適です。

■オプション
オプションにて地板 (取り外し可)・自動水栓の設定もあります



地板
YCGB664H



自動水栓
E1700L

■カウンター

抗ウイルス化粧板カウンター
●ポストフォームカウンター (ウイルテクト仕様)

YK-6000K	YK-6200K	YJY2050K
YJY2051K	YJ-2054K	YJ-2063K

●フィオレストーン®1

ジュエルブラック	ジュエルシルバー
オリーブロッシュ	アーモンドファッジ

■扉 (ウイルテクト仕様)

YK-6000K	YK-6200K	YJY2050K
YJY2051K	YJ-2054K	YJ-2063K



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

Multifunction Light ー簡単に IoT 住宅ー



デザイン	ラウンドプレーン
明るさ	4,300lm
色温度	2700K ~ 6500K
Ra	85
畳数	~10畳
ネットワーク	無線 LAN IEEE802.11 b/g/n Bluetooth5.0 SBC, AAC, aptX LL
センシング	温度センサー・湿度センサー・明るさセンサー・人感センサー
コントローラー	テレビ・エアコンの赤外線リモコンコード
外部メモリースロット	microSD カード、microSDHC カード (max32GB まで)
マイク	全志向・エレクトリックコンデンサーマイクロフォン
スピーカー	Φ46mm (フルレンジ) X1、バスレフ方式
アンプ	約 5 W
消費電力	43W
最大外寸	520mm (直径) * 109mm (高さ)
質量	3.1kg
付属品	専用リモコン・シーリングアダプター、スマートコントローラー



これまでの照明とは異なり、エアコンやテレビなどと連動して快適な生活をお届けするシーリングライトです。また、内蔵されたセンサーにより安心・安全をご提供します。もちろん、SONY だからこそその上質なサウンドも健在。シーリングライト一つでお家を IoT 住宅へ。この機会にぜひ導入をご検討ください。

安心・安全

- 人感センサーで不法侵入者を音声で警告。同時に、お手元のスマートフォンへメールでお知らせします。
- 温度センサーで室内の温度を管理。体温調整が苦手な高齢者などの熱中症予防に繋がります。

快適

- 携帯ひとつで自宅のエアコンなどを遠隔操作可能。消し忘れなども防ぎます。
- 調光は全 256 段階。生活シーンに合わせた明かりで健康な暮らしを応援します。
- 伝言機能を使えば、遠くにながら自宅にメッセージが送れます。
- 音楽は従来のものに比べ、重低音の強化により、カフェにいるような感覚に。



『快適住実の家』
会員様限定

『住宅履歴の図書館』サービスが リニューアル！

『快適住実の家』サービスの一つである顧客管理支援システム『住宅履歴の図書館』が、5月より一部リニューアルとなりますのでご紹介します。

新メニュー

フルサポートパック

メニュー内容

- ① 住宅履歴管理
- ② 定期点検・報告代行
- ③ 新築時防蟻工事・保証
- ④ 長期修繕計画のご案内



詳細のメニュー内容
はQRコードからご
確認ください！

サービスご利用料金

140,000 円(税込 154,000 円)

定期的なアフター点検の導入により、新築受注の後押しや、
将来のリフォーム受注も見込めるサービスです。

現行の新築物件向け 10 年パックサービスは下記の対応となります。

■シンプルパック

→現行のまま、変更点なし

■スタンダードパック

→ 2021 年 4 月末までの受付分にてサービス終了

※既存物件向け OB 物件攻略サービスについて

→アフター点検代行サービスの受付は終了していますのでご了承ください

※新築防蟻工事サービスについて

→ 2021 年 4 月末までの受付分にてサービス終了

ご興味のある方は、『快適住実の家』事務局、またはお近くの JK サポートセンターまでお問い合わせください。

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 2 月は 60,764 戸（前年同月比 3.7% 減）で 20 カ月連続の減少となった。その内、木造住宅は 35,448 戸（前年同月比 1.0% 減）で 20 カ月連続の減少となった。季節調整済年率換算値は 80.8 万戸で前月比 0.8% 増、2 カ月連続の増加となる。

利用関係別では持家が 20,390 戸（前年同月比 4.3% 増）で 4 カ月連続の増加、貸家は 22,556 戸（同比 0.4% 減）で 30 カ月連続の減少、分譲 17,398 戸（同比 14.6% 減）で先月の増加から再びの減少となった。分譲の内訳はマンションが 6,779 戸（同比 27.5% 減）で先月の増加から再びの減少、戸建ては 10,470 戸（同比 4.0% 減）と 15 カ月連続の減少となった。

79.2%、前年同月比 96.8%）となった。国別入荷量はマレーシアが 5.4 万 m³、インドネシアが 5.8 万 m³、中国が 3.6 万 m³ の入荷量となっている。

今後の見通し

輸入合板に関しては、大方の予想通りに減少している。今後もワーカー不足やコンテナ問題などから、急激な生産増は見込めない状況である。しばらく現地価格は強気で推移すると思われる。港頭在庫が極めて低水準であることや先行き入荷量も更に絞られることから、アイテムによっては欠品状態が継続され、為替の影響もあり一気に価格の上昇が進んでいる。必要量は先手、先手で確保しておいた方がよいだろう。

国内針葉樹合板市況は、各メーカー生産量が抑制される中、出荷は堅調に推移している。そのため在庫量は若干増加しても 11.4 万 m³ と、生産量の 0.5 か月分しかない状況である。価格も落ち着いた相場感になっており、この厳しい状況を打破していくには、メーカーには徹底して減産を行ってもらい、流通は針葉樹塗装型枠など構造用以外への針葉樹合板の使用推進を強烈に行っていくことが最も必要と考える。

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。

国内合板の供給量

2 月の生産量は 25.3 万 m³（前月比 100.3%、前年同月比 93.8%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は 24.6 万 m³（同比 100.8%、94.5%）となり、出荷量は 24.0 万 m³（同比 96.3%、104.2%）で在庫量は 11.4 万 m³ となり先月から 0.6 万 m³ 増加となった。

輸入合板の供給量

2 月度入荷量は 16.9 万 m³（前月比

私たちが
世界のために実現出来ること。

地球と 暮らしを考える。



JKホールディングスグループでは、
持続可能な社会構築を目指す
SDGs 参画を通して、現代社会に

蔓延する多くの課題解決に向け取り組みます。

地球資源を暮らしに活かす企業だからこそ、地球の未来を
想い、人、自然、そして経済の発展に貢献します。



JKホールディングス株式会社

東京都江東区新木場 1-7-22 TEL.03-5534-3800 <https://www.jkhd.co.jp>

