Bulls Business

ブルズ ビジネス

ジャパン建材株式会社　https://www.jkenzai.co.jp

6
2021
No.459

CONTENTS
●新たな住生活基本計画（令和 3 年度～令和 12 年度）…p.1
●第 26 回雙環フォーラム開催…p.2
●トップ対談…p.3
●セレクト建材プロジェクト　洗面アイテム -moki- …p.4
● JK 木造建築グループ 事例ご紹介…p.5
●商品情報…p.6
●イチオシ！ Bulls ／●電材課 商品紹介 E.COLLE…p.7
● J-GREEN 商品紹介／●合板天気図…p.8

新たな住生活基本計画（令和 3 年度～令和 12 年度）

『今後はこの計画に基づき、豊かさを実感できる住生活の実現に向けて取り組むことに…』

国土交通省は、令和 3 年度 (2021 年度) から令和 12 年度 (2030 年度) までを計画期間とした新たな住生活基本計画を 3 月 19 日に閣議決定しました。
住生活をめぐる現状と課題として「気候変動問題」「多様な住まい方、新しい住まい方」「災害と住まい」など 6 つを掲げ、それら課題に対応するため「3 つの視点」と「8 つの目標」を設定し、総合的に施策を推進することとしています。ZEH の普及拡大や省エネ性能の更なる向上などが盛り込まれています。

■ 住生活基本計画ってなに？

住生活基本計画とは、平成 18 年 (2006 年) に制定された「住生活基本法」を基に、国と各都道府県が制定する住生活の安定と向上を目的としたガイドラインのようなものです。この計画は概ね 5 年ごとに見直しが行われ、現状の情勢を考慮した新たな住生活基本計画が策定されます。

■ 今回の住生活基本計画の内容は？

今回、住生活をめぐる現状と課題（下記参照）に対応するため、「3 つの視点」から「8 つの目標」を設定し、それぞれの目標について基本的な施策と成果指標が示されています。

住生活をめぐる現状と課題

○世帯の状況
- 子育て世帯数は減少。高齢者世帯数は増加しているが、今後は緩やかな増加となる見込みである。
- 生活保護世帯や住宅扶助世帯数も増加傾向にある。

○気候変動問題
- IPCC（気候変動に関する政府間パネル）から「2050 年前後に世界の CO_2 排出量が正味ゼロであることが必要」との報告が公表。
- 「2050 年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現」を宣言し、対策が急務となっている。

○住宅ストック
- 旧耐震基準や省エネルギー基準未達成の住宅ストックが多くを占めている。既存住宅流通は横ばいで推移している。
- 居住目的のない空き家が増加を続ける中で、周辺に悪影響を及ぼす管理不全の空き家も増加している。

○多様な住まい方、新しい住まい方
- 働き方改革やコロナ禍を契機として、新しいライフスタイルや多様な住まい方への関心が高まってきている。
- テレワーク等を活用した地方、郊外での居住、二地域居住など複数地域での住まいを実践する動きが本格化している。

○新技術の活用、DX の進展等
- SG の整備や社会経済の DX が進展し、新しいサービスの提供や技術開発が進んでいる。
- 住宅分野においても、コロナ禍を契機として、遠隔・非接触の顧客対応やデジタル化等、DX が急速に進展している。

○災害と住まい
- 近年、自然災害が頻発・激甚化。あらゆる関係者の協働による流域治水の推進等、防災・減災に向けた総合的な取組が進んでいる。
- 住まいの選択にあたっては、災害時の安全性のほか、医療福祉施設等の整備や交通利便性等、周辺環境が重視されている。

国土交通省　資料より抜粋

「3 つの視点」及び「8 つの目標」として示したもの

1.「社会環境の変化」の視点
- **目標 1**　「新たな日常」や DX（デジタルトランスフォーメーション）の進展等に対応した新しい住まい方の実現
- **目標 2**　頻発・激甚化する災害新ステージにおける安全な住宅・住宅地の形成と被害者の住まいの確保

2.「居住者・コミュニティ」の視点
- **目標 3**　子どもを産み育てやすい住まいの実現
- **目標 4**　多様な世代が支え合い、高齢者等が健康で安心して暮らせるコミュニティの形成とまちづくり
- **目標 5**　住宅確保要配慮者が安心して暮らせるセーフティネット機能の整備

3.「住宅ストック・産業」の視点
- **目標 6**　脱炭素社会に向けた住宅循環システムの構築と良質な住宅ストックの形成
- **目標 7**　空き家の状況に応じた適切な管理・除却・利活用の一体的推進
- **目標 8**　居住者の利便性や豊かさを向上させる住生活産業の発展

国土交通省　資料より作成

■ 今回着目すべき点は？

今回の住生活基本計画は、どの部分に注目すべきなのでしょうか。ポイントを 3つ絞ってみました。

目標 1
「新たな日常」や DX（デジタルトランスフォーメーション）の進展等に対応した新しい住まい方の実現

新型コロナウイルスの影響を受けて、テレワークや在宅学習、及び非接触型設備の導入が推進されています。具体的にはテレワークや在宅学習ができるような環境の整備、玄関付近への洗面台設置、宅配ボックスやタッチレス水栓等の設置などが講じられます。

目標 2
頻発・激甚化する災害新ステージにおける安全な住宅・住宅地の形成と被害者の住まいの確保

頻発かつ激甚化する災害からの被害を回避するため、不動産取引時に災害リスク情報を説明する必要があります。昨年 8 月からは、今まで重要事項説明の対象項目となっていなかった「水害リスク」についても項目に含まれています。
その他、既存住宅の移転を誘導することや豪雨災害等のリスクが高いエリアでの住宅立地を抑制する（補助金から除外する）などの施策が講じられます。

目標 6
脱炭素社会に向けた住宅循環システムの構築と良質な住宅ストックの形成

昨年、菅首相が「2050 年までに、温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする」いわゆる「2050 年 カーボンニュートラル」を宣言しました。それにより、住生活の面でもより強い対策が取られることになりました。
具体的には「より省エネ性能を高める」だけでなく、「長寿命かつ生涯にわたる二酸化炭素排出量が少ない住宅」を広めていくこととしています。長期優良住宅や ZEH の一層の普及が該当しますが、更にその先「LCCM 住宅」の普及も目指しています。

今回の改正は、「コロナ禍の生活で新たに生じた問題に対応すること」や「自然災害リスクから人命を守ること」、そして「日本の住宅環境を大きく改善すること」に重点をおいたものと言えると思います。この点を意識した住まいづくり・住まい方を考えてみてはいかがでしょうか。

第26回 雙環（ふたわ）フォーラムを開催

雙環フォーラムとは？

企業の経営者として必要な「人間力」の向上を図るための講演会。発足年の平成20年、20年先の長期的視野で考える場所、「200年住宅ビジョン」にも対応していきたいという意味を込めて「2＝雙／0＝環」と名付けられました。

株式会社 植松電機
代表取締役 植松 努 氏

2021年5月14日（金）第26回雙環フォーラムの収録を実施いたしました。今回は初の録画配信となったため、得意先・仕入先の皆様方には5月21日（金）～27日（木）の期間に、YouTubeにてご視聴いただきました。

講師には株式会社植松電機 代表取締役 植松努氏をお招きし、「思うは招く～夢があればなんでもできる～」と題し、講演いただきました。

株式会社植松電機 代表取締役
植松努氏が登壇！

植松氏は幼少のころから学校の成績が悪く、いつしか心を開かない少年になってしまったそうです。そんな植松少年の夢は、飛行機やロケットの仕事に就くこと。出来ない理由を語る大人達の中で、馬鹿にされてもあきらめずに夢を実現させた植松氏の言葉は、私達に勇気と感動を与えてくれました。

日本人の誰もが経験したことの無い人口減少の現在において、「考える人」こそが必要とも説かれました。考える人とは「あきらめない人」「工夫する人」「やったことが無いことをやりたがる人」だそうです。私達はあきらめ方を知らないで生まれてきたにもかかわらず、多くの大人があきらめ方を教えてしまうがために、「どうせ無理」と思う人が増え、能力が小さくなっているとも述べられました。

現在の植松氏の夢は、いじめや児童虐待をなくすことであり、幼い頃からの夢であった宇宙開発は、今ではその手段となっているそうです。講演の最後にはそういう世の中を作るためにも、「誰かの夢を聞いたときには、人の夢を否定せず、『だったら、こうしてみたら？』と一言差し伸べて欲しい」と、皆様へのお願いを添えて締め括られました。

講演後の小川社長との対談の中で、現在は福岡大学と連携して、大人が一生学べる仕組み作りに取り組んでいること、住環境にも興味があり研究されていることなど、普段の植松氏の講演では聞けないようなオリジナリティーのあるお話も聞くことが出来ました。

毎回様々なジャンルのゲストをお招きし、ご好評を頂いております雙環フォーラム。次回の開催は、2021年11月10日（水）を予定しております。

快適会員様限定！

快適住実の家 CREATE MORE COMFORT

構造塾 新規受講会員募集中！

構造塾とは？

木造住宅の構造について、基礎的な考え方から実務に役立つ情報までを、分かりやすく解説する大人気の講座です。
工務店や設計事務所を中心として各種メーカーや建材流通店など、幅広い業種の方々が参加されています。

講師のご紹介

佐藤 実 氏

株式会社M's構造設計
代表取締役社長／
「構造塾」塾長
一級建築士
構造設計一級建築士

とてもお得です！！

料金〈1年間〉
お一人様 通常
55,000円(税込)
➡ 『快適住実の家』会員様特別料金
33,000円(税込)

※一社で複数名受講を希望される場合は、人数分費用がかかります。
※受講期間：お申込みのタイミングより～2022年4月30日

詳細につきましては、『快適住実の家』本部事務局までお問い合わせください。
TEL：03-5534-0651
E-mail：kj-ie@jkenzai.com

構造塾の詳しいカリキュラム等はコチラから

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（ブルズ） ハイブリッドデッキⅡ

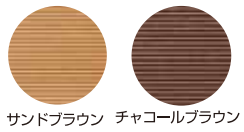
自然な美しさと人工の逞（たくま）しさを兼ね備えたハイブリッド素材。

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)

株式会社 ウエハラ

代表取締役社長
上原 久明 様
うえはら　ひさあき

【プロフィール】
1952 年（昭和 27） 生まれ
1975 年（昭和 50） 株式会社紅中に入社
1978 年（昭和 53） 有限会社上原材木店に入社
1983 年（昭和 58） 代表取締役社長に就任

専務取締役
上原 正裕 様
うえはら　まさひろ

【プロフィール】
1980 年（昭和 55） 生まれ
2003 年（平成 15） トステム株式会社に入社
2006 年（平成 18） 株式会社ウエハラに入社
2012 年（平成 24） 専務取締役に就任

【会社概要】
本　　社　京都府綾部市位田町岩井 63 番地
創　　業　1960 年（昭和 35）
設　　立　1967 年（昭和 42）
有限会社上原材木店
1992 年（平成 4）
株式会社ウエハラに改組
資 本 金　2,500 万円
年　　商　28 億円
従業員数　78 名（2021 年 4 月 15 日現在）
正社員 56 名、契約社員 22 名
【事業内容】
住宅資材・住宅設備機器・サッシ製品の販売、住宅パネルの製造、介護用品のレンタル及び販売、保険業、不動産業・建設業

トップ対談

皆様の住環境を、あらゆる面からサポートします。

先駆けて差別化を図る

小川　ご創業の頃のお話から、お聞かせいただけますか。
上原社長　創業は 1960 年（昭和 35）、今から 61 年前です。祖父と父が勤めていた地元の総合ゼネコンが倒産したので、先祖から受け継いでいた山の木を売って資金を捻出して創業したのが始まりです。そこへ一級建築士だった父の義兄も加わりました。
　当初は初期投資に必要な資金が潤沢ではなく、家を建て替える際に再利用できそうな古い柱や梁を擦り直す「賃加工」を始めました。その後、市場から仕入れた製材品・半製品を自社で加工して販売する方法をとりました。
小川　どのような加工をされたのですか。
上原社長　当時は学校建物も全て木造でしたので、仕入れた杉板を当社で相じゃくり加工して、羽目板やフローリングとして使いやすくする、ひと手間加えることで差別化を図りました。
　また当時は、お客様がリヤカーで材木を取りに来られるのが一般的でしたが、当社は他に先駆け 1.5 トンの中古トラックを購入して配達を始めました。こうした新しい取組みの中、合板や石膏ボードなどの新建材、さらにアルミサッシもと、新しい商品をいち早く取り入れて販売することで少しずつお客様も増えました。
小川　サッシを始めたのはいつ頃ですか。
上原社長　この辺りでは最も早く、創業から 5 年後くらいでした。ですから今もサッシは、当社の主力商品の一つです。

二代目社長に就任、商圏を拡大

小川　上原社長は子供の頃から後を継ぐことを意識されていましたか。
上原社長　社長で経理を担当する祖父、営業専任の父、建築設計の伯父たちが働く姿を見ながら育ち、子供の頃からサッシの組立作業も手伝いました。長男でもあり、後を継ごうと思っていましたので、大学卒業後は紅中さんで 3 年間修業させていただいて、25 歳の時に U ターンしました。
小川　その頃の企業規模はどうでしたか。
上原社長　私がもらった健康保険証番号が 14 番。祖父、伯父夫婦に両親、社員さん、そこへ私が加わって総勢 14 名。年商は 3 億円くらいでした。
　当時の社員さんは定年退職後再就職で入社される方がほとんどで、私が入社した時に一番若かった社員さんは 50 歳でした。
小川　そうでしたか。入社後、上原社長は、営業を担当されたのですか。
上原社長　はい、父と同じ営業でした。
小川　現在の企業規模はいかがですか。
上原社長　社員さんは、契約社員も含め 78 名、年商は 28 億円です。因みに今年 4 月入社の社員さんの健康保険証番号は 236 番です。
小川　隔世の感がありますね。商圏に大きな変化はありましたか。
上原社長　私が入社した頃は、綾部市内がメインでしたが、今は、高速道路があり、綾部市から半径約 100㎞圏、京都府の京丹後市・舞鶴市・福知山市・南丹市・亀岡市、福井県の小浜市・敦賀市、兵庫県の篠山市・神戸市北区を商圏としています。
小川　商圏人口はどのくらいですか。
上原社長　40 万人～ 50 万人です。
小川　いつ社長に就任されましたか。
上原社長　入社 5 年後、30 歳の時です。年末の 11 月末に祖父に呼ばれ、いきなり「来年から社長をしろ」と言われましてね。すでに挨拶文や、名刺、社判が全て用意されていました。後を継ぐことは考えていましたが、まさかそれほど急な話になるとは思ってもみませんでした。
小川　まさに青天の霹靂でしたね。
上原社長　本来なら伯父か父が後を継ぐところでしょうが、祖父が私に継がせることを決めたようです。
小川　珍しいケースですね。
上原社長　はい。孫がいきなり社長になったと、当時、話題になったようです。後でお客様に聞いた話では、孫が社長で大丈夫かと、ご心配いただいていたそうです。
小川　プレッシャーはありましたか。
上原社長　それはありませんでした。祖父や父に支えてもらい、マネージメントを学びながら、営業も続けました。
　その 4 年後、父が入院して第一線を退いた当初は、さすがに戸惑いました。でも、私とは親子のような年上の社員さんたちに可愛がってもらい、助けられました。
　また、折々にご縁があり、師匠となる方に恵まれたことも幸いしました。

出会いに恵まれ、領域拡大

小川　住まいづくりに必要なもの全てを扱い、さらに介護事業にも取り組んでいらっしゃいますね。
上原社長　はい、2000 年（平成 12）に介護保険制度が施行されるのを機に、福祉用具貸与指定事業所（介護用品の販売とレンタル）『イン・ザ・ルーム綾部店』を開設して以後、舞鶴店、亀岡店を出して 3 店舗としました。またケアマネージャーを擁する居宅介護支援事業所も綾部市内に開設しています。これらにバリアフリー化など住宅改修も加えた売上が年間約 4 億円。この分野が好調に推移しているのも、いち早く始めたことで利用者さんに喜ばれ、今も選んでもらえているからだと思います。

小川　高齢化時代を見据えた、上原社長の先見の明があったからこそですね。
上原社長　いいえ、深い考えではなく、単純に介護に必要なバリアフリー化などのリフォームの仕事が出てくれば、住宅資材が売れると考えたのが始まりでした。
小川　その時点で工事機能をおもちだったということですか。
上原社長　はい。一般建設業許可を 1988 年（昭和 63）に取得して、お客様である大工さんとタッグを組んで、小規模の工事を受注していました。
小川　私の存じ上げている上原社長は、懐に飛び込んでいかれるお人柄で、周囲に相談できる方がいらっしゃったことも容易に想像できます。経営者として特に心の支えにされているものが、おありでしょうか。
上原社長　師と仰ぐ人、その道を先に歩いておられる先人の方に相談するのが一番だと思います。
　25 年前に始め、当社の柱の一つになっている、工場で製作し、施工の均一化・合理化を実現する木軸用断熱壁屋根パネルの売上が、年間 7 億円～ 8 億円になります。
小川　それは大きいですね。
上原社長　これも、メーカーさんからご紹介いただいて見学に行き、取り組もうと決めたものです。おかげさまで、それまで販売をメインとしていた当社に、モノづくりの事業を加えることができました。
　また、現金問屋『ダイコク福知山店』の開設も、同業の先人から紹介されたのが、きっかけでした。その後､住宅ローン【フラット 35】の取次を始めたのを機に、保険代理店を開設、新築対応もできる二級建築士事務所登録をして 2014 年（平成 26）に B to C の『すまいとくらしの情報館』も開設。さらに不動産業 FC に加盟して『ハウスドゥ舞鶴店』をスタートして 5 年になります。
小川　28 億円は、商圏の拡大だけで成し遂げたのではなく、多彩な事業をたゆまず積み重ねてきた成果だったのですね。
上原社長　20 年前の綾部市の人口は 4 万人でしたが、現在は 33,000 人にまで減少しています。従来の業態のままだったら、今も年商 10 億円程度だったと思います。

人確保にも工夫を凝らす

小川　人の確保は、全国の同業の皆様に共通の課題ですが、いかがですか。
上原社長　苦労しますね。現在の様子をお話ししますと、社員さんのご家族、さらに知人や友人、そのお子さんにも求人案内をお願いしております。もちろん、私や家内の親戚周りにも声をかけるなど、こちらから積極的にアクションを起こしています。
　さらに地元ハローワークもまめに訪問し、インターネットの求職サイトや人材スカウト会社も利用しています。実は 2016 年（平成 28）、学校卒業後の当社入社を条件とする『給付型奨学金制度』を創設し、PR しています。また、ベトナムから 2 名を、長く働いてもらえるように正社員として採用しています。
　今年 4 月 1 日からは、ありがたいことに 5 人の新入社員が研修中です。せっかく縁あって来ていただいたので、落ち度がないようにマンツーマンで指導の最中です。
小川　人の確保も、育成方法も工夫され、手を尽くしていらっしゃいますね。それができるのも、職場環境を整え、社員さんを大事にされているからこそだと思います。
上原社長　当社で働いて良かったと思ってもらえるように、常に親心で接するように努め、その気持ちが少しでも伝わるようにと日々働きかけをしております。

幸せ創りのお手伝い

小川　足元はコロナ禍で不透明ですが、今後の中長期的な事業展開についてのお考えや、ビジョンを聞かせていただけますか。
上原社長　今後も厳しい状況はあると思いますが、先人も苦労しながら成し遂げてきたことなので、我々も努力を続ければ、道は必ず開けると確信しています。
　我が社の経営理念を基盤とし､2002 年（平成 14）から取り組んできた ISO9001 の考え方を尊重しながら、健康経営の実践を通して永続できる企業をめざします。
　まず今年、介護事業を分社化して、株式会社イン・ザ・ルームとします。高齢者は今後も増えますので、地域の方々が【人生百年時代】に健康長寿生活を送れるよう、当社がこれまで培ってきた介護のノウハウと本業の快適な住まい環境づくりを複合した仕組みを創りたいと思います。これまでお世話になってきた地元への恩返しに繋がり、かつ、選ばれる企業となる存在価値をここに見出したいと考えています。
　また大阪府高槻市にも新たにグループ会社が出来ましたので、人口減少傾向の中で効果的な広域戦略を進めたいと思います。同時に、多種多様な扱い商品を増やしていきたいと思っています。
小川　どのような商品をお考えですか。
上原社長　例えば、新築を設計する段階から、世代を問わず使いやすい高機能商品を標準化、採用していくといったことです。
小川　コロナ禍で売れ行きが好調なタッチレス水栓や、バリアフリートイレなどの高機能商品を標準装備するお考えですね。
上原社長　加えて、外注さんにお願いしている施工工事を内製化するための工事力の強化を図ること。また、断熱・耐震パネルの協力工場が全国にありますので、全国的に PR して拡販していきたいと思います。
　もう一つは、中古住宅です。当社で不動産業も手掛けていますので、空き家を改修して販売するなど、積極的に取り組むこと。加えて、廃業される工務店さんの OB 施主様が困らないように相談窓口を設け、地の利を生かしてアフターフォローを担っていきたいと思っています。
小川　そうした数々の取組みを、今後の伸び代に繋げていこうというお考えですね。
上原社長　はい。同時に、幸い若い社員さんも育ち、支えてくれる幹部社員もいますので、少しずつ専務に権限移譲して、数年後には、事業承継を予定しております。
小川　上原専務は、後継ぎという自覚を、幼い頃からおもちでしたか。
上原専務　子供の頃から周囲から言われて刷り込まれていましたし、自宅と目と鼻の先に会社がある環境で育ちましたので、抵抗なく受け入れました。
　今改めて、受け継ぐ家業があったおかげで、今の立場があることに心から感謝しています。また、サッシのメンテナンス依頼を受けて近所のお宅を訪問した際、お住まいのお客様から、そのサッシは祖父の手掛けたものだと教わったことがあります。商品を通じて記憶の少ない祖父の姿を思い浮かべると共に、先人との繋がりを感じる感慨深い瞬間でした。
小川　会社の歴史だけでなく、先人の足跡を、ありありと感じられる瞬間ですね。
　先ほど上原社長に今後の展望を伺いましたが、上原専務のお立場からは、どんな将来像を描いていらっしゃいますか。
上原専務　従来のような右肩上がりの成長だけを望むのは難しいと思います。今、人口問題、資源問題等々が世間で言われていますが、商売に関しても「持続可能性」とは何なのかを追及していくことが大事ではないかと考えています。
　住まいに携わるこの商いは素晴らしい仕事です。お客様、仕入れ先様、そして社員のみんなとの一つひとつの出会い、ご縁、チャンスを大切にすることで事業継続を図り、自信をもって次の時代に繋げていきたいと思います。
小川　住まいに関わるニーズが変化していくことを念頭に、どうすれば必要とされる企業であり続けられるかを、とことん追求していく必要があると思います。
　私ども問屋は、地域密着でご活躍の皆様あっての存在です。より多くの取組みにコラボレーションさせていただいて、お手伝いできることを心から願っております。引き続きご愛顧を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。
　本日は貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

セレクト建材プロジェクト

洗面アイテム -moki-

2021 年 4 月より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」とは様々なメーカーの商品を選りすぐり、提案するプロジェクトです。第一弾として「洗面アイテム -moki-（モキ）」からスタート。
ユニットタイプは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、商品のセレクトやお施主さま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でしょうか。
セレクト建材プロジェクトでお選びいただければ、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。3 つのスタイルをご用意しました。
セミオーダー感覚で簡単に発注できます。お問合せはお近くのジャパン建材へ！

▲ B style

▲ C style

▲ A style

A style メリハリのある空間に溶け込む 日々のゆとり

▲アシンメトリーなシンクで「こだわった」印象に
壁付け水栓で水垢が付きにくい！

▲手垢の付きにくい
マットブラックな水栓も
H と C の表記が可愛い

ミラーはサイドカウンターの面に設置 ▶
シンク前にミラーを置かないことでミラーへの水跳ねを防止
メイクはサイドカウンターで座りながらゆっくりと

▲ナラの優しい色合いが
グレーのカウンターと馴染む
デザイン照明

Instagram はじめました
セレクト建材プロジェクトの商品や、水回りの豆知識
おすすめの組合せなど、どんどん更新していきます！

WEB サイト公開中！
新しく WEB ページをつくりました！
電子リーフレットのダウンロードも可能です！

建材問屋のセレクトショップ
あつめて
こだわって
くみあわせる
ジャパン建材の
あたらしい　提案スタイル

ジャパン建材セレクト建材プロジェクト

Japan Kenzai Co.,Ltd.

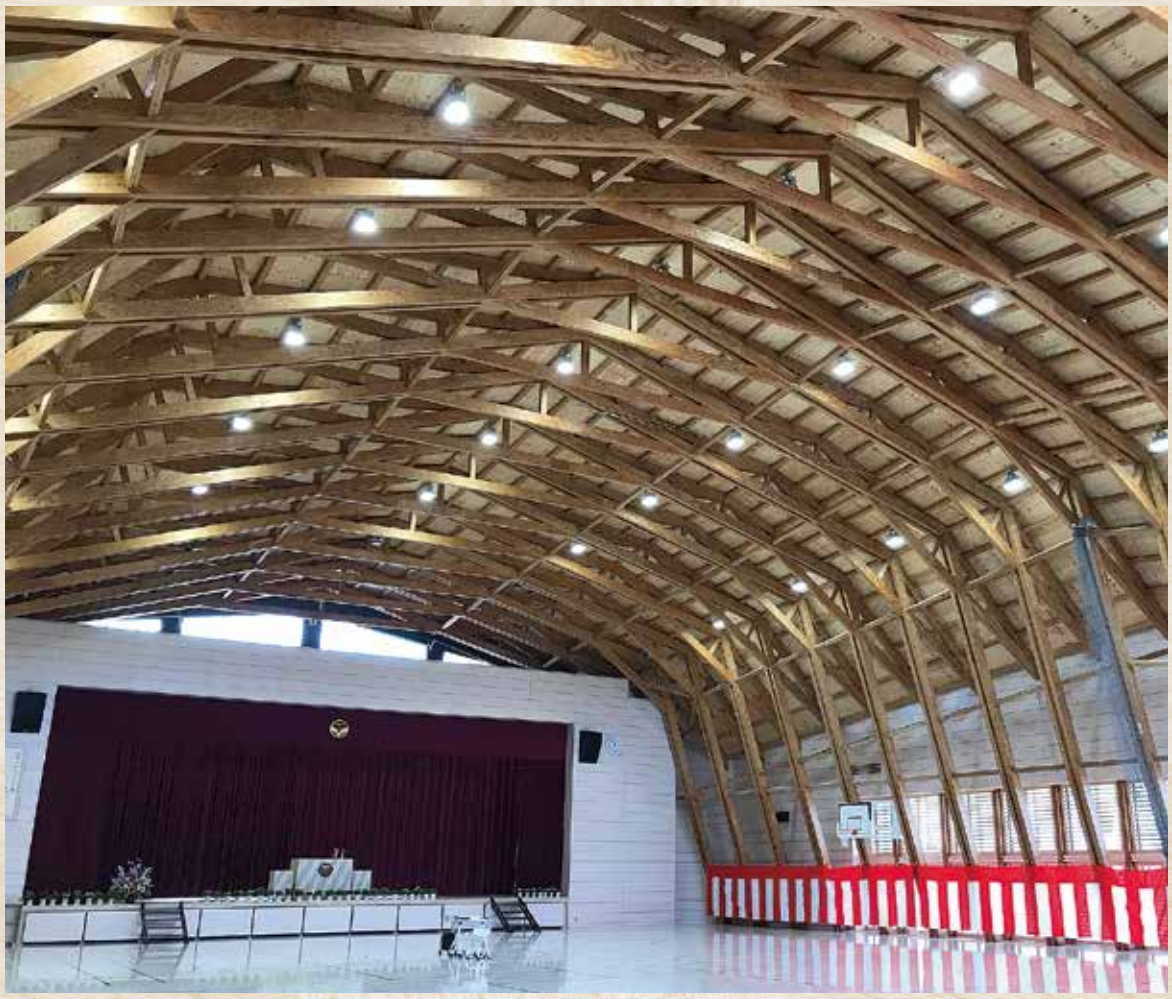
JK 木造建築グループ 事例ご紹介

JK 木造建築（旧木構造・木質化）グループは、総合力を発揮する「トータルシステム」で、皆様のお手伝いをしています!! ジャパン建材では、木構造建築課を中心に、木構造建築物の構造計画から施工までを手掛けています。詳細につきましては、各営業所または木構造建築課までお問合せください。

流山市立「おおぐろの森小学校」

日本初！
床面積１万㎡超え!

構造用 LVL による日本最大面積の３階建て校舎完成！



日刊木材新聞に掲載されました！

JK グループを挙げて木工建築に取り組んだ「流山市立おおぐろの森小学校」は、校舎 3 棟（1 時間準耐火構造）と体育館が木造部分であり、床面積が 12,000㎡と構造用 LVL による日本最大規模の木造 3 階建ての校舎となっております。

躯体には千葉県産の杉や姉妹都市である長野県信濃町産カラ松の構造用 LVL を採用しております。地域産材を中心に 2,110㎥の木材を利用するなど、SDGs（持続可能な開発目標）の達成に向けた取り組みにも貢献しております。

木構造躯体工事をジャパン建材、LVL 製造をキーテック、床材・内装材施工をティンバースケープと、木質関連事業全体を JK ホールディングスグループ会社が取り組みました。

従来の構造躯体の中心である構造用集成材に代わり、LVL が十二分な役割を果たした建築物としても大いに注目されております。

木質関連事業は JK グループが担当しました！

担当者より一言

木構造建築課にとって過去に経験のない規模の物件でした。
フィンランド LVL 工場でのストライキ、コロナ禍などスタート時から多くのトラブルが発生した現場でしたが、関係者が一体となって対応したことで無事に工事を完了することが出来ました。

ジャパン建材株式会社　木構造建築室　木構造建築課　方波見雅彦

LVL ㈱キーテック
構造用 LVL「キーラム」
を使用しました！

床材・内装
㈱ティンバースケープ
が担当しました！

商品情報

DesignArc 製オリジナル商品
壁面収納 MIRASYS

株式会社デザインアーク

姿見・小物入れ・長押フックのパーツをコンパクトにまとめた壁面収納です。

【Color Variation】

ピッコリ－ホワイト（HW）　ウォルナット（WN）

【Detail】

【Point】

・利便性

玄関前に必要な商品（鍵・手紙・コート…etc）を収納でき、利便性を大きく向上させることができます。奥行 90㎜と薄型の為、狭い廊下に設置しても邪魔になりにくいです。

・施工性

クロスの上からも施工可能です（※）。後付け可能なので、賃貸・分譲住宅など幅広い物件に対応できます。

※下地要。木下地や鉄下地の場合取付可能。RC 壁・GL ボンドの壁には基本的に取付不可。

木目がおしゃれな宅配ボックス。シンプルなので玄関ドアやエクステリアとの相性を選びません。
高意匠性 宅配ボックス Legno（レグノ）シリーズ

G テリア株式会社

新型コロナウイルスの感染拡大、また生活様式の変化に伴い、ネットショッピングなどの EC 事業が拡大しています。その市場背景を受け、現在エクステリア市場で、ここ数年右肩上がりなのが宅配ボックス市場です。その中から今回は、お求めやすい価格の宅配ボックスをご紹介いたします。

【 Legno（レグノ）シリーズの特徴 】

［省施工］

製品にはアンカーが付属しますが、足元にワイヤーを通す穴が開いているのでアンカーを打ち込めない現場ではワイヤーを穴に通して家に固定することも可能です。※ワイヤーは付属しておりません。

ワイヤーで固定する場合の参考画像

［ダイヤル施錠］

2 段タイプであれば、上下の扉それぞれ施錠が可能なので同時に複数の商品を受け取ることが可能です。

※注意事項※
濡れたまま放置しますとカビ等の発生原因となりますので濡れた場合はふき取ってください。
防水塗装をしておりますが、より長くお使いいただくためには屋根がある場所に設置することをお勧めいたします。

【1 段タイプ】

- サ イ ズ：［本体］W320 × H620 × D445㎜
  ［内寸］約 W280 × H570 × D405㎜
- 重　　量：約 10.5kg
- 材　　質：［構造部材］金属（鉄）　［表面加工］粉体塗装
- 完成品
- 仕　　様：ダイヤル錠
- 付 属 品：印鑑ケース、メッセージプレート、アンカー
- 納期目安：約 3 ～ 4 日

【2 段タイプ】

- サ イ ズ：［本体］W230 × H880 × D335㎜
  ［内寸］約 W185 × H395 × D295㎜
- 重　　量：約 10.5kg
- 材　　質：［構造部材］金属（鉄）　［表面加工］粉体塗装
- 完成品
- 仕　　様：ダイヤル錠、宅配ボックス 2 段
- 付 属 品：印鑑ケース、メッセージプレート、アンカー
- 納期目安：約 3 ～ 4 日

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。

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

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

フリーダイヤル：0120－887－800

ホームページへアクセスできます
http://www.housedepot-p.co.jp/

イチオシ！Bulls

軽天下地材

●プレカット納品のため、従来木軸工法の 1/2 ～ 1/3 施工時間の短縮が可能で、残材発生が抑制できます。
●鋼材は形状安定性に優れているため、クロス切れやねじれが軽減します。

壁入隅金物

●「壁・壁」の入隅だけでなく「壁・天井」、「壁・床」の入隅にもご利用いただけます。
●柱の経年変化によるクロス切れのアフターメンテナンスを減少出来ます。

目地裏鋼板

●省令準耐火構造住宅のファイヤーストップ材としてご使用いただけます。
●階段の胴差回り、サッシ回りのクロス切れ軽減にもご使用可能です。

【ご使用イメージ】

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

大地震による電気火災を未然に防ぐ
感震ブレーカ 後付型

状況を判断して電気を遮断。
電気火災からしっかり家を守る。

揺れを感知した際、状況に応じた遮断動作をします。
ランプやブザーによる警報と電気の遮断を最適に組み合わせることで、
電気火災のあらゆる可能性に対応し、大切な家を確実に守ります。

樹脂プレート付
感震リレー

品番：KCB-1

樹脂ケース入り
感震リレー

品番：NFK-1N

感震ブレーカ盤

品番：EZK 150G

感震コンセント

品番：SCU-1K

感震リレー内蔵型の分電盤もあります。新築、リフォーム時にご用命の場合は、お問い合わせください。

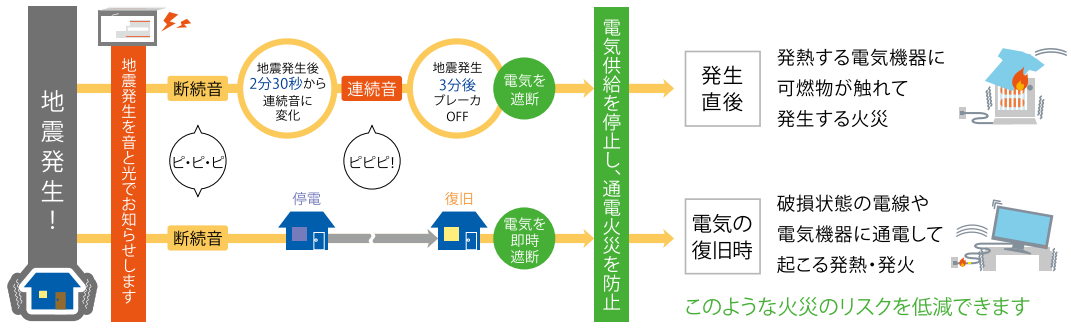
「通電火災」の危険性

大地震の際にブレーカーを落とさず避難すると、数時間後の電気復旧時に、通電状態になった電気機器などが火元となる「通電火災」の恐れがあります。

「感震ブレーカ」の特徴

揺れを感知したらランプとブザーでお知らせ。その後主幹ブレーカが作動して電気を遮断します。全自動式なので避難行動に専念出来ます。

【遮断時間3分設定時】※「感震リレー」「感震ブレーカ盤」は遮断時間を3分と1分で設定出来ます。



J-GREEN®
商品紹介

杉ハイブリッド構造合板 FSC® ミックスクレジット

いつも使う合板だからこそ –FSC® 針葉樹構造用合板–

最も一般的な合板といえる針葉樹構造用合板 12mm を森林認証品に切替ませんか？
森林認証品としての供給量は限られており、希少性の高い商品です。
加えて、表面基準においてもジャパン建材独自の企画を設定し差別化しております。
環境配慮に対する感度の高いエンドユーザーさま向けにご提案ください。

構成材料	杉・カラマツ
認証・認定	JAS 構造用合板 F★★★★ FSC® ミックスクレジット
性能・品質	特類 2 級 C-D
規格	12mm×910×1820
特長	希少な森林認証製品
主な用途	構造用

※ 7 月より配送エリアは全国になります。（九州、沖縄除く）

その他の商品詳細を ご覧いただくことができます！

J-GREEN 特設サイトは こちらからチェック！

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 3 月は、71,787 戸（前年同月比 1.5％増）で 21 カ月ぶりの増加。その内、木造住宅は 39,008 戸（前年同月比 2.8％減）で 21 カ月連続の減少となった。季節調整済年率換算値は 88.0 万戸で前月比 9.0％増、3 カ月連続の増加となる。

利用関係別では、持家が 22,340 戸（前年同月比 0.1％増）で 5 カ月連続の増加、貸家は 27,245 戸（同比 2.6％増）で 31 カ月ぶりの増加、分譲 21,824 戸（同比 2.8％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 10,392 戸（同比 9.4％増）で先月の減少から再びの増加、戸建ては 11,319 戸（同比 2.6％減）と 16 カ月連続の減少となった。

国内合板の供給量

3 月の国内合板生産量は 27.2 万㎥（前月比 107.5 %、前年同月比 103.6％）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は 26.4 万㎥（同比 107.2%、104.0%）となり、出荷量は 26.4 万㎥（同比 110.1 %、111.0 %）で在荷量は 11.4 万㎥となった。

輸入合板の供給量

3 月度入荷量は 21.4 万㎥（前月比 126.5%、前年同月比 98.5%）となった。国別入荷量は、マレーシアが 9.0 万㎥、インドネシアが 7.1 万㎥、中国が 3.6 万㎥となっている。

今後の見通し

国内針葉樹合板は、生産も出荷も旺盛であったことが分かる。低水準で推移している在荷量も更に減少状態。輸入材中心に木質製品の不足感が深刻さを増す中、国内丸太も価格の上昇が続いている。先高観もあり早めに必要数量を確保する傾向が強まった状態になっており、アイテムによっては未だ納期がつかないものもある。現状のメーカー在荷量の少なさを考慮すると、6 月も同様の状況が続くと思われ、受注残の出荷完了には時間が掛るようである。

輸入合板に関しては、サラワク州で新型コロナウイルス新規感染者数が高止まりとなっており、特に大手合板工場が最も多くあるビンツルエリアの感染者が多い。

天候に関しては降雨少なく乾季の様相であるが、原木供給量は増えてこない。伐採地でのワーカー不足及び価格の良いインド向け輸出原木の優先供給のために、ローカル市場に出回る原木量が少ない。インドネシアでも GP アイテムの現地価格上昇が続いており、目下は薄物だけでなく中厚でさえ、過去最高値圏である。乾季への移行に伴い原木供給量増を期待しているが、5 月も断食からレバラン大祭の流れで生産量の増加はもともと望めず、回復できるのは 6 月以降となる。

また、各社限られた生産量の中、絶好調の北米を中心とした他国向けに注力し、日本向けの枠が削減されている。こちらはまだしばらく強含みが続くと思われる。

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。

企画発行　ジャパン建材株式会社　営業推進部　〒 136-8405　東京都江東区新木場 1-7-22　TEL：03-5534-3711（代）