



**CONTENTS**

- これからの省エネ住宅 (ZEH と HEAT20) について…p.1
- JK 情報センター 需要動向予測調査 2021(令和3)年7月~9月期見通し…p.2
- トップ対談…p.3
- ジャパン建材のエコブランド J-GREEN …p.4~5
- セレクト建材プロジェクト 洗面アイテム -moki-…p.6
- イチオシ! Bulls / ● 電材課 商品紹介 E.COLLE…p.7
- Hobby & Interior ジャパン建材家具販売始めました! / ● 合板天窓…p.8

## これからの省エネ住宅 (ZEH と HEAT20) について

先月のブルズビジネスにて、新たな住生活基本法について説明しました。国が定めた8つの目標の一つに「脱炭素社会に向けた住宅環境システムの構築と良質な住宅ストックの形成」という項目があります。今回は、その中で記載されている「ZEH」について改めて説明したいと思います。そしてもう一つ、最近注目されている「HEAT20」についても触れたいと思います。

### ■あらためて… ZEH (ゼッチ) とは？

ご存じの方が多いと思いますが、まずは ZEH を満たす 4 つの条件についておさらいです。

- ① 強化外皮基準に適合していること (数値に関しては、右記参照)
- ② 再生可能エネルギーを除き、基準一次エネルギー消費量から **20%以上**の一次エネルギー消費量を削減していること
- ③ 再生可能エネルギー (太陽光発電など) を導入していること
- ④ 再生可能エネルギーを加えて、基準一次エネルギー消費量から **100%以上**の一次エネルギー消費量を削減していること



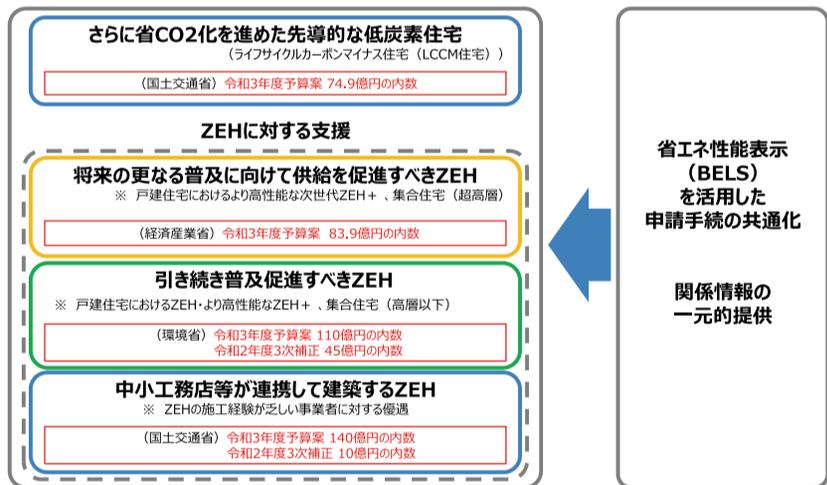
### ■国は本気!? 複数の省庁がとりくむ ZEH の推進に向けたとりくみ

2018 年度より実施している「住宅の省エネ・省 CO2 化に向けた経済産業省・国土交通省・環境省による 3 省連携の取り組み」では、ZEH に対する様々な支援事業を行っています。それぞれ「ZEH」という共通の言葉を用いていますが、果たす役割や内容・補助金額については異なったものになっています。当然、求められる外皮性能や削減率が大きく異なります。

まだまだ解決していく課題はたくさんありますが、ここ数年 3 省連携での事業を継続している点からみても、ZEH 普及に向けた国の本気度がうかがえると言えるのではないのでしょうか。

### 三省連携による ZEH 等の推進 (令和3年度予算案等)

2050 年カーボンニュートラル実現に向けて、関係省庁 (経済産業省・国土交通省・環境省) が連携して、住宅の省エネ・省 CO2 化に取り組み、2030 年までに建売戸建や集合住宅を含む新築住宅の平均で ZEH を実現することを目指す。



### ■ HEAT20 (ヒート 20) とは？

もう一つ、この先の省エネ住宅を考えていく上で大切なもの、それが「HEAT20」というものになります。「『HEAT20』ってなんとなく聞いたことはあるけど、具体的なことは分からない」、これが多くの方の正直な感想だと思います。

HEAT20 とは、「2020 年を見据えた住宅の高断熱化技術開発委員会」という団体が設定した断熱基準を示します。国の基準ではありません。その団体が国の基準や考え方とは少し異なった視点から、独自の断熱基準 (外皮性能グレード) を「G1~G3」として提案しています。

求めている外皮性能の基準を見ても、国の定めている基準や ZEH 基準よりもかなり厳しく設定されています (下記参照) が、省エネ基準に重点をおいている ZEH とは違い HEAT20 は「快適で健康な住生活の実現」及び、「より良い建物やより良い室内環境の実現」を第一に考えている (目指している) という点に特徴がある仕組みといえます。このことが、多方面から注目されている理由とも考えられます。

各基準に求められる UA 値

	1地域	2地域	3地域	4地域	5地域	6地域	7地域	8地域
H28 年 省エネ基準	0.46	0.56	0.75		0.87			-
ZEH 基準	0.40	0.50			0.60			-
HEAT20 G1	0.34	0.38	0.46	0.48		0.56		-
HEAT20 G2		0.28		0.34		0.46		-
HEAT20 G3		0.20		0.23		0.26		-

資料を元に作成

ある程度確立され活用されている ZEH に対して、HEAT20 はこれから普及していく仕組みといえます。このような制度をしっかりと理解した上で、**適正な省エネ性能の家づくり**を推進していくことが求められています。「快適で豊かな住環境の創造」に貢献するため、私たちもこの HEAT20 を推奨してまいります。



# TOTO

## 気持ち、まいにち、きらめくキッチン。



透明感と明るさのある美しさ  
クリスタルカウンター



たっぷり入って、サッと取り出せる  
フロアキャビネット



キッチンアイテムを清潔に保つ  
「きれい除菌水」生成器

ようこそ、光のキッチンへ。

# THE CRASSO

ザ・クラッソ

JK情報センター 需要動向予測調査

# 2021(令和3)年7月～9月期見通し

## ●工務店・販売店による需要予測

内閣府が発表した2020年度のGDP(国内総生産)は、実質成長率がマイナス4.6%となり、年度ベースでの下げ幅はリーマンショック時を上回り戦後最大のマイナス成長となった。

そして、2020年度(4～3月累計)の新設住宅着工数では、81万2,164戸(前年比91.9%)と2年連続の減少となった。利用関係別の累計前年比では、持家が92.9%、貸家が90.6%、分譲住宅が92.1%となり、堅調に推移していた分譲一戸建住宅も6年ぶりの減少に転じた。一方で3月単月では、着工総数が7万1,787戸(前年比101.5%)と21ヵ月ぶりに前年を上回る結果となった。

2021年7～9月の需要動向予測調査では、工務店(工務店・その他建築会社)の需要予測はマイナス40.6ポイント、前回より落ち込む結果となった。新型コロナの感染拡大による米国内での新築住宅需要の増加や中国の経済回復に伴うコンテナ不足などに端を発した木材価格高騰と供給不足の状況が深刻化しているウッドショックへの懸念が反映された数字となった。今後その影響が長期化するのか、そして住宅業界にどのように波及していくのか注目したい。

調査の時期と方法

この調査は2021(令和3)年4月下旬から5月中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。

## ●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予測が拡大した。

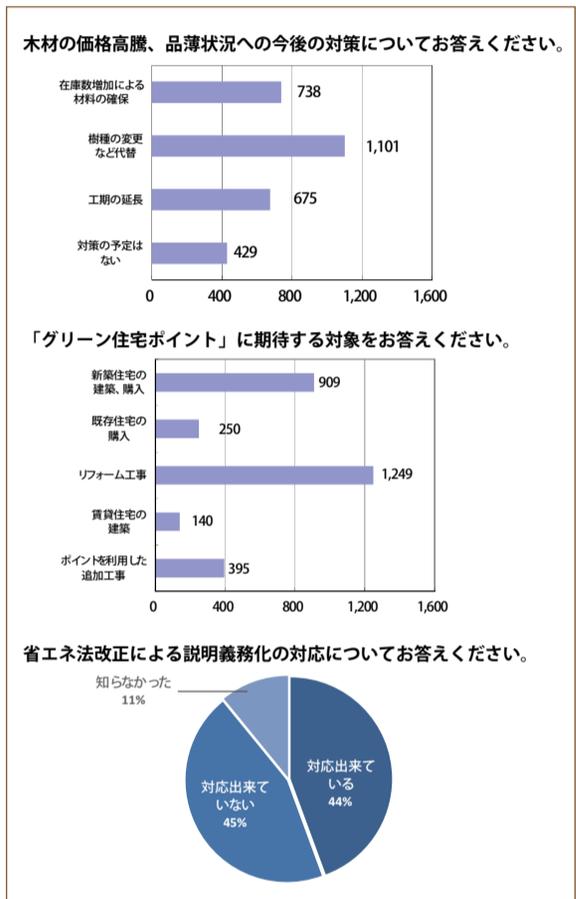
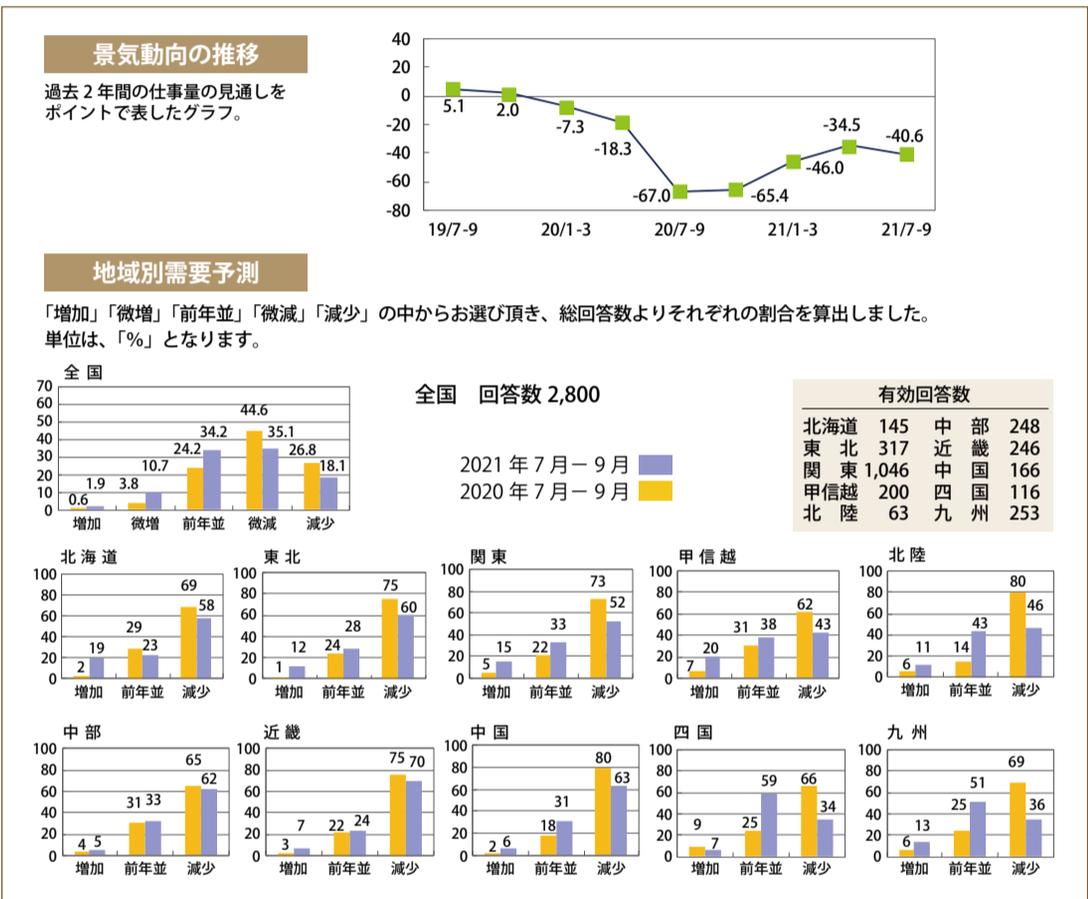
窯業・断熱のみ増加予測が前回調査からプラス4.5%伸長したが、総じてマイナス傾向が強い結果となった。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	20.0%	50.0%	30.0%
木質建材	26.7%	33.2%	40.1%
窯業・断熱	21.1%	21.0%	57.9%
住設機器	23.5%	41.2%	35.3%

## ●各種調査について

木材の価格高騰、供給不足の状況への対策として、樹種の変更など代替策が最も多い。工期の延長との回答も全体の20%以上を占めており、価格転嫁や長期化する事による施主との対応も懸念される。グリーン住宅ポイントに期待する対象としては、半数近くがリフォーム工事と回答、次いで新築住宅との結果になった。今回の制度はポイントの即時交換も可能なため、是非活用して需要喚起に繋げたい。

2021年4月よりスタートしている、省エネ法改正による説明義務化の対応については、“対応出来ない”“知らなかった”との回答が過半数を超えた。国交省は2025年度にも省エネ基準の適合化を義務付ける方針だ。脱炭素化への取り組みが加速するなか、各々の対応が迫られている。



## Bulls サングッド

窓辺の強い日差しをカットして日陰をつくる  
「外付けロールスクリーン」

82%  
カット

18%

サッシ窓

省エネ効果

日射熱カット

目隠し効果

室内

ブラウン(BR)生地の場合

※スクリーンの生地の種類により遮断率は異なります。

窓からの日射熱を遮る = 省エネ

日射熱を最大約 **80% CUT**

- 木造住宅・木造非住宅 -

## 不燃認定取得で安心してご使用いただけます

日本初の高性能品

**太陽SUN**

不燃材料認定番号 NM-5172

太陽SUNをさらに高性能化

**太陽SUNR**

不燃材料認定番号 NM-5172

外張・付加断熱用

**太陽SUNボード**

不燃材料認定番号 NM-5172

ノンホルムアルデヒドで健康と安全に配慮した高性能断熱材

**ハウスオンZERO**

不燃材料認定番号 NM-4597(1)

ポリエチレンフィルムで6面バックした内装用グラスウール

**内装パラダイス**

不燃材料認定番号 NM-0454

YouTubeチャンネルを開設しました

人と住まいのあいだに

パラマウント硝子工業株式会社

www.pgm.co.jp/contact/

HP YouTube

# クラシス 株式会社

代表取締役社長

## 田中 陽介 様

たなか ようすけ



## 【プロフィール】

1985年(昭和60) 生まれ  
2008年(平成20) 日本駐車場開発株式会社入社  
2011年(平成23) クラシス株式会社入社  
生産部課長、部長を歴任  
取締役 営業企画部長に就任  
2015年(平成27) 常務取締役に就任  
2016年(平成28) 専務取締役に就任  
2018年(平成30) 代表取締役に就任  
2020年(令和2)

## 【会社概要】

本社 福井県鯖江市下河端町1701番地  
創業 1950年(昭和25)  
設立 1964年(昭和39)  
田中木材株式会社  
1993年(平成5)  
クラシス株式会社に社名変更  
資本金 7,500万円  
従業員数 85名(2021年4月現在)  
年商 35億円(2020年度実績)  
【事業内容】  
木材プレカット加工・販売、一般建材販売、内・外装工事、住宅設備・環境関連機器販売、不動産賃貸



## 私たちは木材加工・建材選びのプロ集団です。

### 創業 70 周年

**小川** ご創業は1950年(昭和25)、ご創業者は田中社長のお祖父様ですか。

**田中** はい。祖父・田中等が、武生市(現・越前市)で製材業を個人創業して以来、建材ならびに住宅設備の販売、内装工事、そして木材プレカットへと、時代に適応しながら事業を展開してまいりました。おかげさまで昨年7月に創業70周年を迎え、そのタイミングで、二代目社長だった父・和英が代表取締役会長に、私が代表取締役社長に就任しました。

**小川** 現社名にされたのは、お父様ですか。

**田中** はい、1991年(平成3)年に初代が他界した後、現会長が社長に就任、その2年後に「暮らし」と「オアシス」を合わせた「クラシス」を社名としました。

**小川** 建材類を扱われるようになったのは、いつ頃からですか。

**田中** 会長が入社した頃に旧松下電工さんの代理店になり、1965年(昭和40)に建材部門を設立して本格的に内装工事・建材卸業を開始しました。

### 不動産賃貸・運用を学ぶ

**小川** 田中社長は、こちらへ入社される前に、どこかで修業されたのですか。

**田中** はい、東京で大学を卒業後、父から不動産業界で修業してはどうかとアドバイスがあり、不動産開発会社に入社しました。そこがリーマンショックで入社4か月後に倒産。幸い、すぐに先輩の紹介で日本駐車場開発株式会社に入れていただき、そこで駐車場運営や地主さん向けの不動産賃貸・運用について学びました。

**小川** その頃からクラシスさんで不動産賃貸をされていたということですか。

**田中** はい。本業が常に順調とは限らないので、リスクヘッジとして祖父の時代から所有地や店舗の賃借を手掛けてきました。まずそこを学べという意図だったようです。**小川** 物心ついた頃から一國一城の主となる責任感を抱いていたということですね。**田中** そうですね。私は、創業の地、丸太が山積みの上の真ん中にある家で社員に囲まれて育ちました。常に父からは「いずれは帰ってくるだろうから」と言われていましたし、周りからもそう見られていました。私自身も、子供の頃から自然に後を継ぐ意識をもっていました。

**小川** 本社工場・プレカット工場を現地でへ移転されたのも、田中会長の事業展望に基づくご判断だったのでしょうか。

**田中** それもあったと思います。ちょうど従来の場所では手狭になっていて、近隣に住宅街が広がってプレカット工場の音や物流が限界にきていた時に、たまたま当地が売りに出され、移転したのが9年前です。

### 順調にキャリアを積む

**小川** 事業承継が大きな課題になる中で、順調に事業承継を果たされているクラシスさんの成功事例は、全国の同業の皆様におおいに参考にさせていただけると思います。特に、事業承継が念頭にいらっしゃる皆様にとって、どのように後継者にキャリアディベロップさせるかが興味あるところだと思います。田中社長の場合は、社内でのどのような経験を積まれましたか。

**田中** 入社後、在来プレカット工場加工や配達現場を見ていましたが、3か月ほどし

て、父から「関西方面でプレカットのお客様開拓に行って、受注できるまで戻って来るな」と、武者修行を命じられ、滋賀、京都、大阪まで足を延ばしました。当社はテクノストラクチャー指定工場になっておりますので、最初は、その加盟店さんを集中的に回りました。その時に、建材店さんや材木店さんから木材や業界について教えていただきました。と同時に、プレカット図面の描き方、加工方法、梱包方法など一歩先を行く関西のプレカット工場に学んだことを当社工場でも積極的に取り入れました。

その後は、取締役として営業企画を担当し、さらに常務として太陽光発電システム部門や建材現場のフォローやお客様対応を学び、専務を経て社長に就任しました。

**小川** 人事総務、財務経理関係の実務には就かれなかったのですか。

**田中** 管理部門で仕事をすることはありませんが、取締役になった時期にグループ会社に加えた小規模不動産会社の社長に就きました。そこで資金管理や決算業務などに触れることができ、大変勉強になりました。同時に、今は完全子会社の住宅販売会社の立て直しのために建売住宅への事業転換を図りました。そこで経営者としての疑似体験を積み重ねてもらったことは非常に有難かったです。

**小川** 経営の礎となる事を満遍なく勉強され、入社10年目に満を持して社長に就任されたのですか。

**田中** とはいえ、まだまだ半人前で、営業現場、生産現場のベテラン社員や若手社員、みんなに協力してもらっています。その中で、改革が必要な部分もありますので、ベテランと若手の連携が巧くとれるような人事や采配についても、さらに学ばなければならないと思っていますので、ご指導のほど宜しくお願いします。



**小川** 組織のハード面からの改革や、意識改革には難しさを伴うことがあるかもしれませんが、私も、「一生が学び」と思っていますので、共に学び、切磋琢磨しましょう。

### プレカット事業と住宅事業の両輪

**小川** 社長就任からちょうど1年、定量的には、入社された頃と比べていかがですか。

**田中** 入社時の年商は25億円、当時はプレカットを含む木材売上よりも建材売上が、やや多めでした。

**小川** そこから現在の35億円へ、成長を牽引したのは、どの部門でしたか。

**田中** 2002年(平成14)の開設から積極的に設備投資をしてきたプレカット部門が一番伸びています。

木材プレカットと建材をセットで提案しようという方向性は以前からありましたけれど、やっと今、両部門がチームとして機能できるようになりました。

**小川** 今後は、どのような形での成長をお考えでしょうか。

**田中** 大きな方向性は二つあります。

一つは、既存のプレカット事業の強みを伸ばしていくことです。在来プレカットに

ついては、継続的に設備投資を行って増産を図りたいと思います。これにプラス、断熱材プレカットや面材プレカット、今年5月に専用加工機を導入して本格的に稼働したサイディングプレカット、さらにプレカットできる品目を拡大して1棟当たりの売上額を上げていくことです。

同時に、プレカット加工を通じて、現場の作業のしやすさや省施工性を実現して、現場の生産性向上と、品質向上に繋げていくこと。加えて、産廃コストが上昇傾向にある中で産廃コスト削減に貢献し、職人さん不足にも対応できる環境づくりに努めます。

**小川** プレカット受注の福井県内と県外の割合については、どのようにお考えですか。

**田中** 現在は県内が8割、県外2割なので、県内需要を掘り下げる余地はありますが、関西方面と、北陸の中心で市場も大きい金沢で中小工務店さんに向けて、我々なりのお手伝いができることを探していきたいと考えています。

**小川** 長期的にお付き合いでき、評価を頂ける需要先の開拓をお考えですね。

**田中** はい。目先のプレカット受注棟数が年間800棟を超えてきましたので、次は年間1,000棟を目標に掲げています。その半数の500棟については、建材などもプラスαで提案して受注できるようにしたいと考えています。

もう一つの方向性は、住宅事業です。金沢に新たに拠点を設け、B to Cで建築施工まで一貫して行う、木造による建売分譲住宅をグループ会社で手掛けています。

**小川** 住宅事業に関しては、建売住宅に限定して取り組まれるということですか。

**田中** はい、クラシスのお客様の市場である注文住宅分野には入っていかないというけじめをもって取り組み、年間50棟を目指します。

自ら住宅事業に取り組むことで、全館空調やデザイン建材など、新たに登場する商品を自ら使うことで、ご要望される工務店様や施主様に実例を見ていただくことができ、体感いただけます。

**小川** お客様と共に成長していきたいと願うからこそ、住宅事業にも取り組んでいくというお考えなのですね。

### 建築の在り方をより良く変え、幸せに貢献し続ける

**小川** 日本では高度経済成長時代から今まで、住宅事業者本位、供給者側目線の住宅が造られてきたのではないのでしょうか。真の意味での住まいづくりを愚直に追及していくならば、社会貢献に繋がる、エンドユーザーさん目線の住宅づくりであるべきだと思いますので、自ら住宅事業を手掛けることは重要なセグメントの一つであり、また、差別化も図れると思います。

**田中** 木材の調達、構造設計、プレカット加工、現場施工まで一貫して自社グループで行い、高い構造品質を実現することが当社の主戦場です。木造の総合企業として、性能、デザイン、コストの面から木造建築の新たな可能性を追求することで、サステイナブルな“良い住まい”の形を追求していくことが当社の課題であり、やりがいにもなっています。建築資材の販売を通して、木造のプロフェッショナルとして建築の在り方をより良く変え、自社の利益だけでなく、工務店様、施主様、そして現場を支える職人の方々3者の幸せに貢献し続けることを企業ミッションとして取り組みます。その

成果として、工務店様の営業・集客支援などのお役立ちにもなる、プレカット事業と住宅事業の両輪を巧くシナジーに繋げ、グループ長期目標として、売上100億円規模を目指したいと思っています。

### オンライン活用、DX化を見据えて

**小川** 今、私どもの成長セグメントと位置づけているものの一つが、非住宅分野の中規模建築物、文教施設や公共施設、道の駅や鉄道会社の駅の内装木質化です。ここには、ご興味をおもちではないですか。

**田中** 当社には大断面加工機はありませんが、工場に手加工の専属大工もおりますので、機械加工と手加工を織り交ぜて老健施設や公共物件の木材加工+現場の大工工事を一貫して受注させていただく物事も徐々に増えてきています。構造設計の窓口としての機能を発揮できるように建築に関する知識を一層高める勉強もさせていただきます。

**小川** その分野については、私どもの社内に木構造建築室を設けて知見を蓄積していますので、後方支援させていただける事があるかもしれません。

**田中** DX化も進むでしょうね。

**小川** DXということでは、現場管理が遠隔でき、しかも工程ごとに使用した部材もデジタル写真で残せて、家歴管理にも活用できるサービスを提供する企業との協業に着手しています。

**田中** 私と同世代の工務店様はIT活用に向きで、どのような現場管理ソフトが良いか、といった問い合わせを頂くこともありますので、使い勝手の良いパッケージがあると有難いです。

**小川** 因みに同世代のお客様は、世代交代された方々ですか。

**田中** 令和に入って一気に世代交代が進みましたし、自ら工務店を起業した同世代の工務店経営者もいます。

**小川** お客様が若返っているということは、健全な市場があるということですね。そういった皆様のお役に立てていただけるパッケージソフトやプラットフォームをご用意して、私どもならではの役割を果たしたいと思っています。

その一つとして、電話問合せにロボット対応するチャットボット化の研究も始めています。加えて、今年3月に初めて開催させていただいたオンライン展示会で、私どものお客様のさらに先の工務店様にID登録いただいて、お客様経由で発注処理ができるシステムの実証ができました。このシステムを活用して、24時間受注可能な常設Eコマースの運営にも挑戦していきたいと考えています。

**田中** 当社も若手工務店経営者の皆様との研修旅行や、年1回の工務店様向け展示販売会「クラシス市」を開催しています。参加者150名ほどではありますが、地元の建設業界の皆様が集まる場にもなっていますので、こうした地域連携の場を提供することも、当社の販売店としての役割の一つなのかもしれません。

**小川** 地域密着でお仕事をされていることの強みをどんどん活かしていけるべきだと思います。一方、私どもには、全国規模で事業を展開していることを活かして全国各地の同業の皆様の情報交換のお手伝いもできますので、ご要望をお聞かせください。

今後ともご愛顧・ご鞭撻を賜り、福井営業所を育てていただきますよう宜しくお願い申し上げます。



ジャパン建材のエコブランド  
**J-GREEN**®



## 未来のために 人にも 環境にも もっと優しく

「J-GREEN」とは、合板・木材製品のエコブランドです。

合法性等に配慮した製品、環境に優しい製品を選定し、国内外での普及に向け取り組んでいます。

### 合板

### 普通合板（ファルカタコンビ合板）

持続可能な調達資源 - FSC® 認証 ファルカタコンビ合板 -

33ha の面積で年間 36,300 本の苗木を植林しています。(2020 年度)



インドネシアの主要な植林木であるファルカタの資源は地元住民による植林に支えられています。一方、ファルカタを使用した製品の多くは海外に輸出されており、原木消費量、価格変動は海外の需要家に左右されている状況です。その中でジャパン建材は持続可能な植林木のためにインドネシアでの植林事業に参画しております。

ジャパン建材が資金を拠出し、ファルカタの苗を育て、それを現地の地域コミュニティに無償で提供、彼らはその苗で植林/育林を行います。7-8年の育成期間を経て伐採されたファルカタ材を買取り、提携工場にて合板に加工し、日本に輸入し販売いたします。そしてその収益を再度植林に利用するサイクルをつくりあ

げております。育成されたファルカタ材の買い取りを保証することでコミュニティは安定的収益を得ることが可能です。



ジャパン建材株式会社  
合板部 木質素材一課  
池上 郁美

同事業はこの循環サイクルによって現地の雇用創出に貢献し、それが評価され、植林林区としてはめずらしい FSC® 森林認証を取得しております。

お客様には同合板をご購入いただくことで直接的に植林事業に参加していただくことになります。



J-GREEN は SDGs の一環として植林事業に取り組み、人と環境にやさしい社会づくりに貢献してまいります。



ぜひ動画をチェックしてください！

▼商品の規格はこちら！

構成材料	ファルカタ単板 南洋材単板(表裏・センターコア)
認証・認定	JAS 普通合板 F★★★★ FSC®-COC
性能・品質	T1 G1
規格	4.0mm × 910 × 1820 5.5mm × 910 × 1820 9.0mm × 910 × 1820 12mm × 910 × 1820
特長	植林ファルカタ(インドネシア)
主な用途	内装・押入・木工他

お問合せ先：ジャパン建材株式会社 木質素材一課・二課 TEL：03-5534-3733

# 木材

J-GREEN 新アイテム

## 杉ムクボード (フリー板サイズ)

商品名	サイズ・入数
杉ムクボード	24 x 500 x 2000 (25枚入)

以前からご好評いただいているムクボードに新サイズの **24x500x2000** が加わりました！

長さのある国産杉の無垢材で、時間の経過とともに味わい深い変化が楽しめます。  
十分な長さがあるため、施工後でも気になる部分は削り込むなどの対応が可能です。  
耐工性・断熱性に優れ床、壁、自作家具などに最適な材料です。

### 特徴

耐工性・美観・耐熱性

接着剤使用料 (合板の 1/30) が少ない

※但し自然素材のため、多少木材の性質 (割れや変形、抜け節) が出る場合がございます。パテ埋め処理なし。



## J-GREEN 新アイテム

### 防腐ブラウン 杉カフェ板&杉ツーバイ材

防腐防蟻注入加工を施すことで耐久性を飛躍的に向上させ、ウッドデッキ・ウッドフェンス等に  
使った場合に長持ちさせることができる商材となっております。

豊富なサイズバリエーションをご用意しておりますので、ウッドフェンスやパーゴラ、  
藤棚工事の材料としても最適です。

商品名	サイズ・入数
杉カフェ板 防腐ブラウン	30 x 200 x 1000 (60枚入)
杉カフェ板 防腐ブラウン	30 x 200 x 2000 (30枚入)
杉カフェ板 防腐ブラウン	30 x 200 x 4000 (60枚入)
杉ツーバイ材 防腐ブラウン	38 x 89 x 3000 (80枚入)
杉ツーバイ材 防腐ブラウン	38 x 89 x 4000 (80枚入)

### 特徴

- ・素材に杉を使用しており、**軽く加工性が高い**
- ・デッキ材など**外構部での使用が可能**
- ・枕木色のため、**色落ちが目立ちにくい**
- ・国内の**合法木材**を使用
- ・**防腐・防蟻・防カビ効果あり**

※注意※  
販売エリア：首都圏関東、  
最小販売単位：1 梱包～  
荷渡し条件：車上渡し (大型車侵入可能地)  
納期：受注後約 1 カ月



杉カフェ板



杉ツーバイ材

お問い合わせはこちらまで！  
ジャパン建材株式会社 木材課  
TEL：03-5534-3730

商品の詳細、その他の商品情報は J-GREEN 特設サイトにてご覧いただけます。ぜひチェックしてみてください！



ジャパン建材株式会社は  
「J-GREEN」事業を推進することで、  
人と環境にやさしい社会づくりに  
貢献してまいります。

今後、木質素材全般において、クリーンウッド法や  
SDGs に対応し環境に配慮した素材が急速に広まる  
であろう未来をお客様に認知して頂くため、動画を  
制作しました！

動画はこちらから▶



SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS



JKホールディングスグループは  
サステナブルな社会構築への取組を  
推進しています。



セレクト建材プロジェクト  
洗面アイテム -moki-

2021年4月よりジャパン建材(株)がスタートした「セレクト建材プロジェクト」。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。第一弾として「洗面アイテム -moki- (モキ)」からスタート。近年人気の高い造作洗面は各パーツをバラバラに発注し現場で組み立て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のでしょうか。セレクト建材プロジェクトをお選びいただければ、手間を掛けずに造作洗面化粧空間を提案・施工することが可能です。A・B・C、3つのモデルプランをご用意しました。各プラン、シンクや水栓、鏡や照明など複数のオシャレなパーツをご用意。お問合せはお近くのジャパン建材へ！



▲ A style



▲ C style



▲ B style

B style 凛とした佇まい 本物の木のぬくもり



▲ウォールナットの洗面シンク  
本物の木だから出来る美しい木目と滑らかな手触り

▼ミラーキャビネット  
隠して収納したい方におすすめ！  
中まで木目調をチョイス



▲コンセント・スイッチ  
見えにくく使いやすい位置に



▼カスター付きのプランターベース▶  
花瓶やカゴを乗せて！用途や気分により簡単に模様替え



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  
おすすめの組み合わせなど、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.



「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。



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

# ブルズ キッチンパネル

●モザイクタイル鏡面柄

BKP-23 (2枚入) BKP-33 (1枚入)

●白艶消し柄

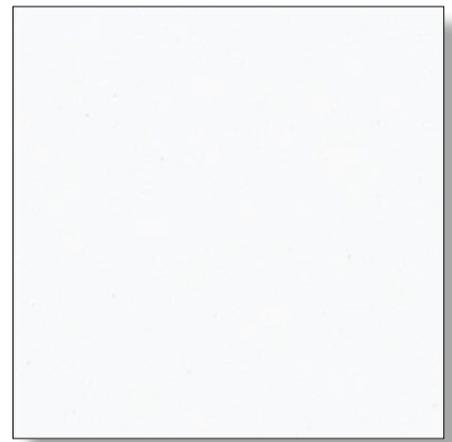
BKP-9 (2枚入) BKP-19 (1枚入)

キッチンパネルに新柄が2色追加となります。

●モザイクタイル鏡面柄

●白艶消し柄

キッチンだけでなく、サニタリーなどの水廻り、またリフォームにも最適な柄をご用意いたしました。



【ご使用イメージ】

## キッチンパネル 規格・設計価格

品番	サイズ	重量	梱包入数	設計価格
BKP - ■	3X8 (935mm x 2455mm)	11.6 kg	2枚入	¥19,200/枚
	3X6 (935mm x 1855mm)	8.8 kg		¥14,500/枚
BKP - □	3X8 (935mm x 2455mm)	11.6 kg	1枚入	¥21,000/枚
	3X6 (935mm x 1855mm)	8.8 kg		¥15,900/枚

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

# 住宅用太陽光発電システム Eシリーズ

日本の住宅にあった高品質・高性能な製品をご提供しています。

国内ブランドならではの提案で、塩害地域や積雪地域でも、高効率な太陽光発電システムの導入を実現します。



## 充実した長期安心保証

住宅とともに長期にわたり安心してご使用いただくための保証をご用意しています。

☆☆☆

XSOL保証  
(システム保証)

**15年**

☆☆☆

XSOL  
出力制御補償

**10年**

☆☆☆

モジュール  
出力保証

**25年**

太陽光発電、蓄電池システムに関する製品保証、施工\*、申請\*など、すべてお任せください。

\*業務の範囲については、別途お問い合わせください。



## 太陽電池モジュール

サイズの違う太陽電池モジュールを組み合わせて設置容量をアップ

サイズが異なる太陽電池モジュールを組み合わせ、限られた屋根のスペースに対して効率的に設置できるようご提案いたします。



## ハイブリッド蓄電システム



ハイパワー

最大  
5.5kVA

大容量

最大  
14.08kWh\*

長寿命

12,000  
サイクル

\*蓄電システムを2台設置の場合

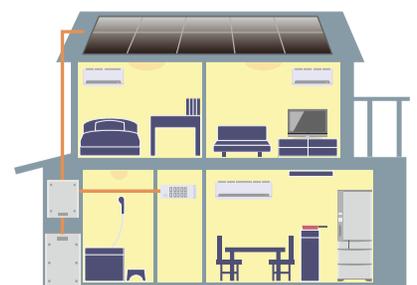
## 停電時でも電気がつかえるから安心です

平常時は、太陽光発電で電気の自給自足をしながら、電力会社から買う電気を抑えて経済的に生活。停電時には、自動で自立運転に切り替わり、蓄電システムから分電盤に電気を供給するので、家中どこでも電気で使えます。

### これらの電気製品が同時に使える

冷蔵庫 (24h/日)	エアコン (8h/日)	照明 (6h/日)	テレビ (9h/日)
ルーター (24h/日)	IH調理器 (0.3h/日)	スマホ充電 (1h/日)	

\*使用する電気製品や使用状況、蓄電システム容量によって上記とは異なる場合があります。



生活を豊かにする  
「楽しい」と「上質なインテリア」を  
ジャパン建材からご提案いたします

**Hobby&  
Interior**

# ジャパン建材 家具販売始めました！



第一弾は8社のメーカー様よりご提案します。  
随時増えていきますのでぜひご期待ください！

第一弾



お問い合わせは  
担当のジャパン建材営業所までお願いします！

## 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4月の新設住宅着工戸数は74,521戸（前年同月比7.1%増）で2カ月連続の増加となった。その内、木造住宅は41,056戸（前年同月比5.7%増）で22カ月ぶりの増加となった。季節調整済年率換算値は88.3万戸で前月比0.3%増、4カ月連続の増加となる。

利用関係別では持家が22,877戸（前年同月比8.8%増）で6カ月連続の増加、貸家は28,825戸（同比13.6%増）で2カ月連続の増加、分譲22,483戸（同比0.3%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10,776戸（同比0.5%増）で2カ月連続の増加、戸建ては11,595戸（同比0.6%減）と17カ月連続の減少となった。

### 国内合板の供給量

4月の国内合板生産量は26.5万㎡（前月比97.4%、前年同月比109.7%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は25.8万㎡（同比97.5%、111.0%）となり、出荷量は26.8万㎡（同比101.6%、114.9%）で在荷量は10.4万㎡となった。

### 輸入合板の供給量

4月度入荷量は21.4万㎡（前月比100.0%、前年同月比92.6%）となった。国別入荷量はマレーシアが6.6万㎡、インドネシアが6.7万㎡、中国が5.6万㎡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いる。今後は少し落ち着いた動きになると思われるが、必要量は先手で確保しておいた方がよいだろう。

輸入合板に関しては、天候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。

今後の原木供給量増を期待しているが、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。両産地の状況は新型コロナへの対応によって非常に流動的になっている。特にマレーシアサラワク州においては昨年第一波では感染者を抑えられていたが、今は最悪の状況である。今後はインドネシアの得意なGPよりも、サラワクの得意な12mm系アイテムの不足の方が深刻になる可能性が高いため、それを踏まえたアイテムごとの対応が必要である。

## 環境と暮らしにやさしい 住宅用ロックウール断熱材

# ホームマット

# ホームマットNEO<sup>®</sup>

断熱性、防音性、耐水性  
に優れています。

「長期優良住宅」「フラット35S」  
の省エネルギー性に適合できます。



不燃・防火性に優れています。  
ホームマット : 不燃認定番号 NM-3387  
ホームマットNEO : 不燃認定番号 NM-3471

ホルムアルデヒド放散区分  
「F☆☆☆☆」に適合した製品です。



建材事業本部 〒104-8555 東京都中央区八丁堀1-6-1 TEL 03-4413-1161  
東京 TEL 03-4413-1165 大阪 TEL 06-6252-1301 名古屋 TEL 052-611-9217 九州 TEL 092-739-3636