



CONTENTS

- アスベストの有無についての事前調査結果報告が施工業者の義務になります…p.1
- 2022(令和4)年4月～6月期見通し…p.2
- トップ対談…p.3
- 双環フォーラム コラボレーション紹介!! / ● 『快適住実の家』2022年度 構造塾 新規受講会員募集中!…p.4
- オシャレ水まわり空間 -moki-…p.5
- 商品情報…p.6
- イチオシ! Bulls / ● 電材課 商品紹介 E.COLLE…p.7
- ファニチャービジネス紹介⑥ お勧めメーカーのご紹介 / ● 合板天気図…p.8

アスベストの有無についての 事前調査結果報告が 施工業者の義務になります

令和3年(2021年)4月から「アスベスト調査を行うことが義務化」されていること、皆さまはご存じでしょうか。解体工事に伴うアスベストの飛散防止対策強化を図るため、「大気汚染防止法の一部を改正する法律」が令和2年(2020年)6月5日に公布されました。令和4年(2022年)4月からは「事前調査結果の報告」が義務化されました。

■アスベスト(石綿)とは?

最初に「アスベストとは何か?」について、簡単に触れておきたいと思います。アスベストは耐火・耐熱・防音等の性能に優れた天然の鉱物で、安価かつ加工のしやすさから、1950年代から2000年代中頃まで多くが建築材料に使用されてきました。

ところがそのアスベストを吸い込むと、10年から数十年後に肺がんや中皮腫等の健康被害を引き起こすリスクが高いことが判明しました。そのため日本においては現在製造及び使用などが禁止されています。過去に使用されたものの多くが建築物に残存しているため、その対応(=それらの建築物の解体時の対応)がとても重要になっています。

石綿(アスベスト)の使用と規制

昭和30年頃	建材としての使用が一般化
昭和50年	石綿を5%を超えて含有する吹付作業の原則禁止
昭和55年	石綿含有吹付けロックウールの使用終了
昭和62年11月	建築物耐火構造規定から吹付石綿を除外
平成7年1月	〈阪神・淡路大震災〉
4月	石綿を1%を超えて含有する吹付作業の原則禁止
平成16年10月	石綿を1%を超えて含有する主な建材、摩擦材及び接着剤の新たな製造等の禁止
平成17年6月	〈石綿製造工場周辺での石綿由来疾病発生事案〉
7月	石綿を1%を超えて含有する吹付作業の全面禁止
平成18年9月	石綿を0.1%を超えて含有するすべての物の製造・輸入・譲渡・提供・新たな使用の禁止
平成24年4月	石綿を0.1%を超えて含有するすべての物の製造・輸入・譲渡・提供・新たな使用の全面禁止

環境省資料より

■アスベスト調査の義務化について

令和3年(2021年)4月からの「アスベスト調査の義務化」では、解体工事などの元請業者等は工事を実施する前に、**工事の規模・請負金額にかかわらず、アスベストを含む建材が使用されていないかを調査**する必要があります。

《調査の方法》

- ① 設計図書やその他書面による調査
- ② 現地での目視による調査
- ③ 分析による調査

となっています。そして、この調査による**結果を現場に備え置く**必要があります。また、この記録については**工事終了後3年間保存**しておく必要があります。

■令和4年(2022年)4月から変わること そして今後はどうなっていくの?

令和4年(2022年)4月1日以降に開始する工事からは、事前調査の信頼性の確保を図るため「一定規模以上の建築物や特定工作物の解体・改修工事を行う場合は、**アスベストの使用有無に関わらず、事前調査結果について都道府県等に電子システムで報告**」することが義務付けられます。報告は、元請業者若しくは自主施工者が行います。

事前調査結果の報告の対象となる工事・規模基準

以下に該当する工事は報告が必要です。(石綿が無い場合も報告が必要です。)

工事の対象	工事の種類	報告対象となる範囲
全ての建築物 (建築物に設ける建築設備を含む)	解体	解体部分の床面積の合計が80㎡以上
	改修(※1)	請負金額が税込100万円以上
特定の工作物(※3)	解体・改修(※2)	請負金額が税込100万円以上

- ※1 建築物の改修工事とは、建築物に現存する材料に何らかの変更を加える工事であって、建築物の解体工事以外のものをい、リフォーム、修繕、各種設備工事、塗装や外壁補修等であって既存の躯体の一部の除去・切断・破碎・研磨・穿孔(穴開け)等を伴うものを含みます。
 - ※2 定期改修や、法令等に基づく開放検査等を行う際に補修や部品交換等を行う場合を含みます。
 - ※3 報告対象となる工作物は以下のものです。(なお、事前調査自体は以下に限らず全て必要です。)
- ・反応槽、加熱炉、ボイラー、圧力容器、煙突(建築物に設ける排煙設備等の建築設備を除く)
 - ・配管設備(建築物に設ける給水・排水・換気・暖房・冷房・排煙設備等の建築設備を除く)
 - ・焼却設備、貯蔵設備(穀物を貯蔵するための設備を除く)
 - ・発電設備(太陽光発電設備・風力発電設備を除く)、変電設備、配電設備、送電設備(ケーブルを含む)
 - ・トンネルの天井板、遮音壁、軽量盛土保護パネル
 - ・プラットフォームの上家、鉄道の駅の地下式構造部分の壁・天井板

厚生労働省資料より

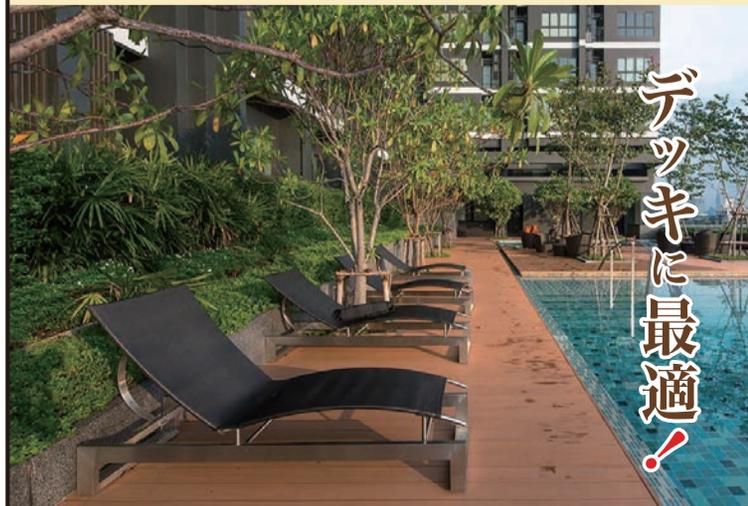
令和5年(2023年)10月1日から着工する工事について、アスベストの調査は「建築物石綿含有建材調査者または日本アスベスト調査診断協会の登録者」が行うことが義務となります(現在でも有資格者による調査が望ましい)。こちらも事前調査の信頼性の確保を図ることを目的としています。

今後、法改正に対応できる業者選びを行うことが重要になっていくと思われます。今のうちに必要な資格を取得しておくとも良いかも知れません。

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

NEW

Bulls
ハイブリッドデッキⅡ



デッキに最適!



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。

自然な風合い

天然木のような温もりが感じられるリアルな木質感を再現。

高耐候性・耐腐朽性

天然木と比べて、経年劣化による変色や色あせを少なく抑え、腐食が起こりにくく白アリの食害にも強い。

割れに強く 施工性に優れる

無垢形状のため、中空材に比べ衝撃による割れに強く木材同等の加工ができ施工性に優れる

■カラーバリエーション



キズが目立ちにくく メンテナンスも容易

表面にリブ加工を施し汚れやキズが目立ちにくく、キズは紙やすりで補修可能。

安心安全な ノンホルムアルデヒド

有害物質やホルムアルデヒドが検出されない人と環境に優しい安心安全な商品。



JK情報センター
需要動向予測調査

2022(令和4)年4月～6月期見通し

調査の時期と方法

この調査は2022(令和4)年1月下旬から2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。

●工務店による需要予測

2021年12月の新設住宅着工戸数が国土交通省より発表され、1～12月の累計は85万6,484戸(前年比105.0%)と5年ぶりに増加となった。利用関係別にみると、持家は前年比109.4%、貸家は同104.8%、分譲住宅は同101.5%となった。

分譲住宅の内訳ではマンションは前年比93.9%だが一戸建が同107.9%と、持家を含めた戸建系が全体を押し上げた。そのような中で2022年4～6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9.0ポイント、前回調査(2022年1～3月期)時に転じたプラスポイントから、再びマイナスポイントの結果となった。足元では持家が2021年12月に14ヵ月ぶりに前年から減少となったことや、1月からのコロナ感染再拡大の影響も要因と考えられる。エリア別では甲信越と中部エリアを除いたエリアがマイナスポイントとなっている。

コロナ禍においても好調に推移してきた住宅市場だが、今後の動向に注視したい。

●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では、合板は減少予測が0%だが増加予測は前回から半減した。住設機器は減少予測が増加予測を上回り、前回のプラス14.8ポイントからマイナス4.0ポイントとなった。長期化する供給遅延の影響でマイナスに動いているメーカーの予測が窺える。

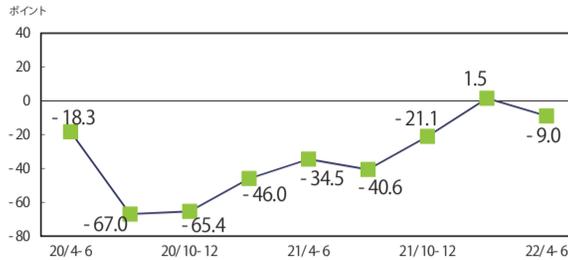
	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	41.6%	58.4%	0%
木質建材	50.0%	33.3%	16.7%
窯業・断熱	52.2%	43.5%	4.3%
住設機器	20.0%	56.0%	24.0%

●各種調査について

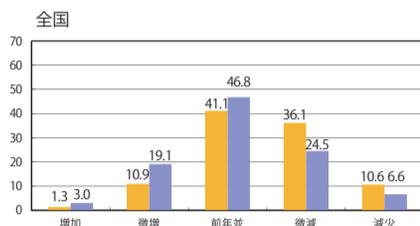
着工の先延ばしによる受注が残っている時期は、7月頃までが大勢を占め夏頃までの影響が現時点で窺える。資材の価格高騰については、価格転嫁が進んでいる先と進んでいない先で回答が割れている。メーカーの値上げも相次いで発表されており、価格への転嫁が急がれる。「こどもみらい住宅支援事業」では、省エネ性能により補助額が設定されている新築住宅の層よりも、対象が子育て世帯・若者夫婦世帯に限定されていないリフォーム分野の期待が高い。SNSの利用状況については、企業または個人アカウントを使って既に実施している企業が全体の3割になっている。SNSの特色である双方向性を活用した取り組みを行う企業は増えており、検討中の回答企業も含めれば今後益々の拡大が見込まれる。

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



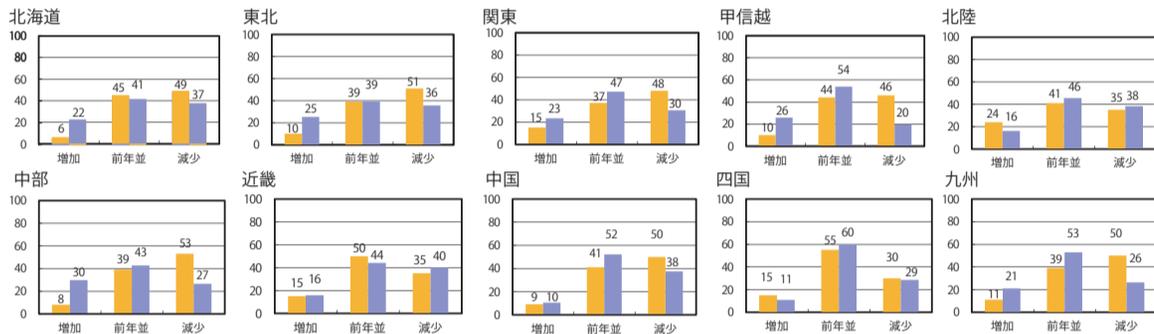
「増加」「微増」「前年並」「微減」「減少」の中からお選び頂き、総回答数よりそれぞれの割合を算出しました。単位は、「%」となります。

全国 回答数2,771

2022年4月～6月

2021年4月～6月

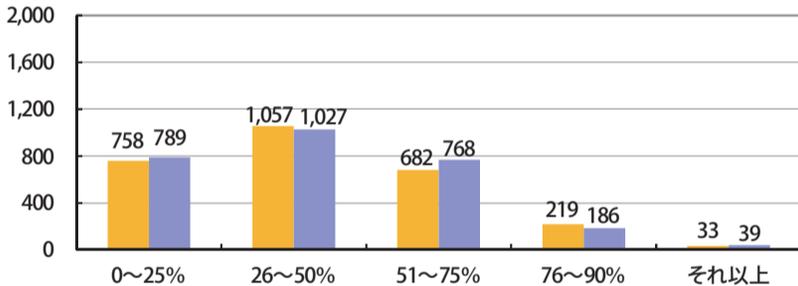
有効回答数			
北海道	166	中部	279
東北	306	近畿	234
関東	974	中国	144
甲信越	210	四国	119
北陸	68	九州	271



回答数 2,809

2022年 1月～3月 (orange), 2022年 4月～6月 (blue)

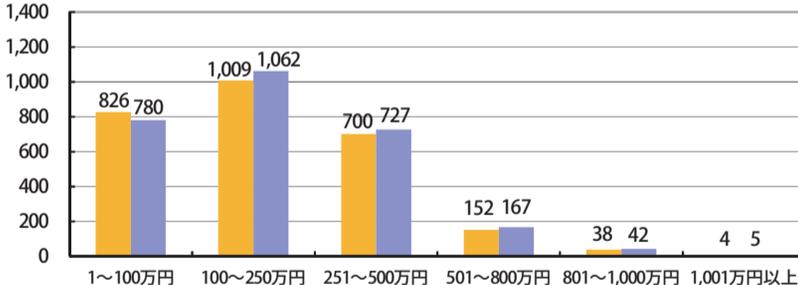
工務店様における月のリフォーム仕事量の割合



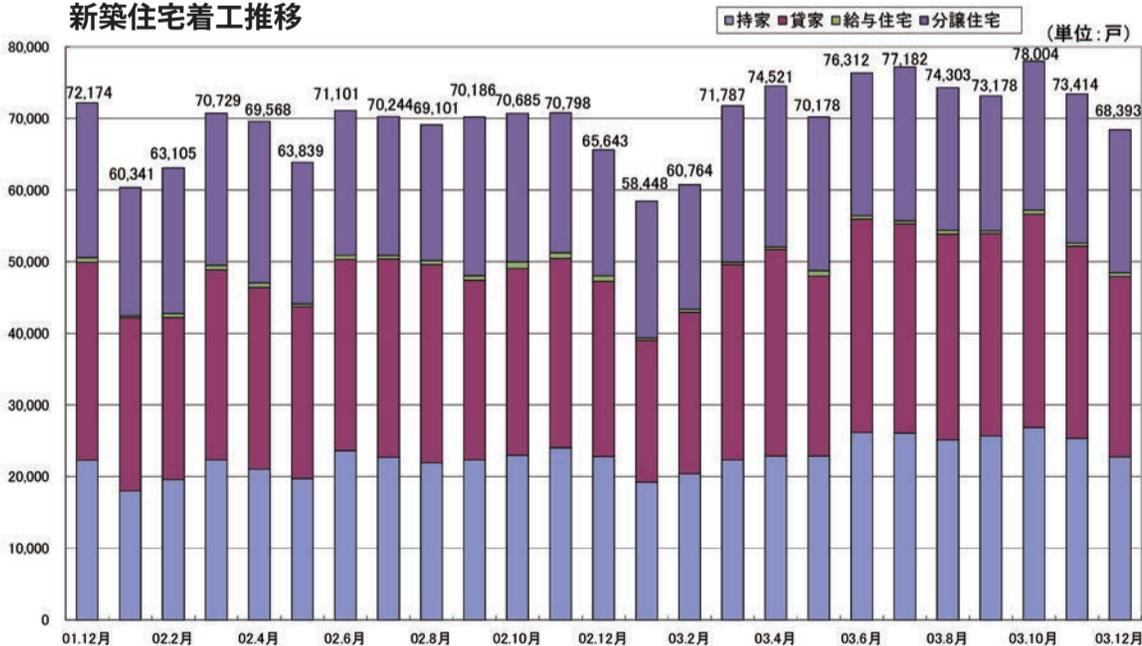
回答数 2,783

2022年 1月～3月 (orange), 2022年 4月～6月 (blue)

工務店様における1物件あたりの売上平均



新築住宅着工推移



※提供元:国土交通省 建築着工統計調査報告より

株式会社 タカキ

取締役社長

高木 聡 様

たかぎ さとし



【プロフィール】
1967年（昭和42）小金井市生まれ
1990年（平成2）早稲田大学商学部卒
富士銀行入行
2000年（平成12）株式会社タカキ入社
2005年（平成17）株式会社タカキホーム
代表取締役役に就任
2017年（平成29）株式会社タカキ
取締役副社長に就任
2021年（令和3）株式会社タカキ
取締役社長に就任

【会社概要】
本社 東京都東大和市中央1-1-5
創業 1956年（昭和31）
設立 1960年（昭和35）
資本金 90,166千円
従業員数 125名（2022年4月現在）
【事業内容】
東京・埼玉・神奈川を主なエリアに、プレカット事業、太陽光発電システム、省エネ・エコ対応商材を柱に住宅用の建築資材を加工・販売。



▲詳細はこちらから
www.takagigroup.net



地域に暮らす人の『良い住まいづくり』をお手伝いいたします。

異業種から転職

小川 まず、高木社長が入社された経緯から聞かせていただけますか。

高木 創業者である父が亡くなる前に書き残していたものに「自分がいなくなった後は、兄と義兄と私の三人で頑張してほしい」とありました。その頃は、その思いを真剣に受け止めていなくて、父や、二代目を継いだ兄と比較されない世界で生きようと、自分で選んだ道で勤め上げるつもりでした。

社会に出て10年目、転職しようかと考えていることを兄に相談したところ、「いいと思うが、最終的に戻るべき場所はここだ」と言われました。

小川 そこで決断されたのですか。

高木 はい、偶然にも父の後を継いだ時の兄の年齢、33歳になる年でした。その時に初めて、その頃の兄のことを想像し、自分には真似のできないことをやっていたことに気づかされました。よし、兄の手伝いから始めようと思ったのが入社した経緯です。

中今（なかいま）を生きる

高木 私は「今を生きる」という言葉が好きでした。40代の時にこれに「中」という字がつく「中今」という神道の言葉に出会いました。その解釈の一つは、先祖から子孫まで脈々と繋がる「今」。その連続する「中の今」の禊を受け取っている自分。先達が作ってくれた根っこや幹になる部分を生かしながら少しでも根っこや幹を育てて枝葉を伸ばし次の人に繋げていく、その禊を今、自分が受け取っているんだ、ということがスッと自分の中に入ってきました。

小川 禊を繋いでいく存在であることを悟られたということですね。

高木 ちょうどその時期にタカキグループの工務店・タカキホームからタカキに戻ってくるように兄から言われ、社長への準備期間として副社長に就任しました。

小川 高木社長ご自身のバイオリズムと、社長就任への準備段階に入るタイミングがピッタリと合ったということですね。

実は私も、資質をもって社長になったとは思っていませんし、人生ずっと修行するものと思っています。ですから、与えられている天命を全うするために一生懸命できているかどうかの内省は欠かすことなく高みを目指していくことが、社長かどうかに関係なく、絶対に必要だと思います。

高木 実は、先輩から「後継者というのは自分のやりたいことをやってない可能性がある。ミッションとして否応なく後継者の立場に引き込まれている。そこが一番危ないところで、どんなことに関わって生きていのかを整理するように」とアドバイスされて作ったのが自分曼荼羅です。さらに、会社で高木聡はどんな役割を担うのかという項目も作って信念を明記し、一年に一度、事業計画立案の前に必ず見直しています。

10年後への布石を打つ

小川 社長就任後、いかがでしたか。

高木 コロナ禍で皆様への事業説明会や会社内の事業計画発表会も中止になった中でスタートで、社長が変わったという実感のない方もいらっしゃると思います。

実は社長就任と同時に中期経営計画がスタートするめぐり合わせだったのですが、コロナ禍により1年遅らせることになり、結果として私が社長になってから策定作業を進めることになりました。そこで少し進め方を変えて、グループ長以上のメンバー30名で「10年後のタカキ」を描き、そこに向けてこの3年間なにをするのかと議論を始めました。でも、私も含めて10年後を想像できる人はいないという結論に達しました。

小川 環境変化の激しい時代ですからね。

高木 ただ、そこで出てきた沢山の意見は、「10年後のタカキ」を目指すために今、しなければいけないことなのだと気づきました。そこで皆でそれらの意見をグルーピングして5つのテーマに絞り、この4月から始まる中期経営計画63の基本方針としました。

小川 今のお話は、新年度から新たな中期経営計画が始まる当社とピッタリ重なります。SDGsのGOALS設定や温室効果ガス削減目標達成が設定されている2030年にベンチマークを置いて、その間、年度ごとの目標を設定しています。その目標は、いずれマネジメントを担ってもらえる人を育てるためにも、実際にそこに携わるスタッフ自ら出したものにしたいと考えました。

アジャイル経営を目指す

高木 私は営業にせよ、配送や工場での加工にせよ、一番の情報は現場にあると思っています。だからこそ、その現場でそれぞれが自ら考えて行動することができれば、一番早く、適切な対応ができる。小川社長が仰ったように変化の激しい時代、進むべき方向やゴールを定めても、その道はどんどん変化する。ゴールまでの道が見えてから進むのではなく、進みながら、危険なものや、行き止まりがあれば、柔軟に対応しながらゴールを目指す。システム開発というアジャイル開発のような経営を目指しています。

私の傘はとても小さなものですが、社員一人一人が考えて工夫する力を培ってそれぞれに傘を広げてくれば、その傘はとても大きなものになります。私の役目は、そのみんなが働きやすく傘を広げやすいようにすることだと思っています。

社内の情報システムの活用という点でも同じことを行ってきています。当社では2001年（平成13）にグループウェアを導入して以降、スケジュールや掲示板などの社内情報の共有だけでなく、お客様の情報や他部署にわたる業務のフローに関わるデータベース利用などを行って来ました。当初は一部のメンバーがそのアプリを開発し、現場が利用するという形でしたが、現在は現場のメンバーが自ら開発して利用しながら改善改良しています。先日アプリを作ったことのあるメンバーを集めて『アプリ開発者会議』と名付けた勉強会を行いました。

小川 自作する人が社内で大勢いらっしゃるのですか。どの年代がメインですか。

高木 30代から50代の男女7名です。

小川 けっこう幅広いですね。

高木 最初の会議で「私はこんなアプリを作りました」という自慢大会を催し、2回目の会議では「こんな課題を解決したい」という実際の課題テーマを出してもらい、二人一組でそれぞれにアプリづくりに取り組んでもらいました。その中の一つをブラッシュアップして、いま実際に使っています。

実は人事情報の管理システムも自社で開発しました。これは担当していた役員が退任する時に、その作業内容があまりに大変な作業であることを知り開発したものです。紙で回ってくる評価シート、エクセルへのデータ入力、評価結果会議資料の作成、昇給や賞与データの作成など、作業量が多く、チェックすることも難しくブラックボックス化していたものを、すべて連携したアプリで行えるようにしました。作業もシステム開発の手法を真似て、二人一組で、一人が入力、もう一人が画面確認する方法で、正確さと、総労働時間の短縮、一人にかかるストレス削減が実現できました。

とにかく、現場のニーズは常に変わっていくので、システムは完成していなくてもある程度使えると思ったら導入して、それを使いながらどんどんいいものに修正していく、アジャイル開発の手法で対応していくべきだと思います。

私自身も、良いと思ったことはまずはやってみようと思います。

小川 まさにアジャイルな生き方ですね。

高木 会社もアジャイル経営を目指します。



大切だと思うことを愚直にやり続ける

小川 新卒採用は、いかがですか。

高木 かつては大手と同じ動きをしていましたが、地域密着の当社の長所が伝わりやすい内容に会社情報を作り直すことを繰り返し、それを携えてベテランと若手二人一組の女性が会社説明会に参加するようになり、インターンシップ希望も増えて、当社らしい採用ができています。

また人事担当に当社の1、2年生が加わって、気軽に学生さんが参加できる「就活座談会」も開いています。

小川 当社も、是が非でも採用したいというアプローチではなく、アドバイスや相談に応える活動をしています。そういう人たちと働きたいと入社を希望する人も、多いようです。

高木 せっかく入ってくれた人が定着しないことが一時期重なったので、若い世代に対応した制度も導入しました。

小川 高木社長は従業員のみなさんと一緒に考え、かつランナーとして伴走し、気づいた事は制度として確立されるのですか。

お客様との取組みや、立ち位置についての、お考えも聞かせてください。

高木 現会長は、お客様である工務店様とともに活動する『リフォームプロジェクト』や『東京大工塾』などを立ち上げ取り組んできました。これらを継続しています。

小川 全国の同業のみなさまが興味をもたれるテーマだと思いますので、概要を教えてくださいいただけますか。

高木 『リフォームプロジェクト』は、子どもの商圏内でメーカーさんのショールームがある5エリアそれぞれに、工務店様4～6社のチームを作り、工務店様主催のリフォーム相談会を開く取り組みです。ポイントはそれまではライバルと考えていた工務店様同士をチームとして継続的にともに創意工夫しながら絆を育んでいるということです。

小川 チーム活動を円滑に進めるファシリテーターの役割をタカキさんが果たしているということですね。もう一つの『東京大工塾』について教えてください。

高木 東京大工塾は、会員工務店様が大工志願者を正社員として雇用して、安定した収入と技術教育を提供するプログラムで、当社は事務局として活動を推進する役割を担っています。

プログラムをスタートして5年半で入塾生は39名になります。既に1棟任せられるレベルの塾生も育ってきています。これが全国的に展開できるかはわかりませんが、大工不足に悩む業界に一石を投じるものにはなっていると思います。

小川 家を建てる大工さんの仕事は夢のあるものなので、そういうところを伝承していきたいですね。

高木 はい、そう思います。リフォームプロジェクトや東京大工塾の事務局は当社の東京設計事務所が担っていますが、ほかにも地域型住宅グリーン化事業の事務局や、構造計算、設計、微動探査、太陽光、蓄電池など高性能住宅にかかわる諸申請など、工務店様支援の機能を持っています。

小川 当社のJKサポートセンターと同様の機能をもつ部署ですね。

高木 当社にとって重要な機能の一つであり今後も充実していけたらと思っています。

タカキはもともと、人との関わり、接点を大切にしている会社です。密が得意というか、好きというか。コロナ禍のこの2年間は、お客様ともお取引先様とも、社内でも思うとおりに活動してこれなかったと感じています。アフターなのかウィズコロナなのかかわかりませんが、今後も「関係する人たちのために大切だと思うことを愚直にやり続ける会社」であろうと思います。

小川 経営者としてありとあらゆることを考え尽くされ、かつ継続されていることに頭が下がります。濃厚なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

雙環フォーラム コラボレーション紹介!!

雙環フォーラムとは？

企業の経営者として必要な「人間力」の向上を図る目的でジャパン建材が毎年開催している講演会になります。毎回、著名な方をお招きし、非常にご好評を頂いております。

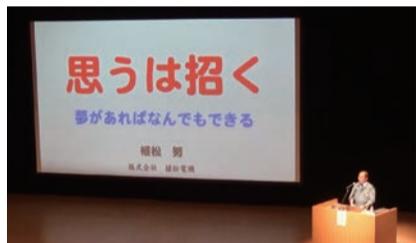
今回、トップ対談でご紹介の株式会社タカキ 高木社長は、2021年5月に開催した雙環フォーラムにご参加いただきました。その時、講師としてお招きした株式会社植松電機 植松 努氏の『思うは招く～夢があれば何でもできる～』という講演を聞き、植松氏の思いに感銘を受けいつか地元の東京都小金井市にお呼びしたいと願っていた中で、小金井市商工会から相談を受けた事がきっかけで講演会が実現しました。

また、高木社長は小金井市立小金井第三小学校に呼び掛け「コロナウイルスの影響で様々なイベントが中止になってしまった小学校6年生のために何かしてあげたい」という強い思いから「ロケット教室」を開催しました。まさに『思うは招く』が今回に繋がった形となりました。

雙環フォーラムを契機に、高木社長の行動が植松氏をはじめ、多くの方々の共感を呼び、実現した今回の模様を取材させていただきましたのでご紹介いたします。

講演会

思うは招く ～夢があれば何でもできる～



小金井宮地楽器ホール大ホールにて

人の可能性を奪う「どうせ無理」という言葉を無くしたいと、北海道の町工場でのロケットの実用化に向け挑戦し続けた植松社長に夢を諦めないことの大切さについて、講演いただきました！

～講演会を終えて～



小金井市商工会
係長
井上 勲氏

講演会で特に感銘を受けたことは、「困難と不採算に立ち向かう」という言葉です。事業のスクラップ・アンド・ビルドを行うと、困難や不採算な事業は切り捨てがちですが、その事業こそ、競争相手がいない状況であり改善すればチャンスに転換できることに気づくことができました。今後の事業計画を行う上でとても参考になりました。

ロケット教室

小学6年生(126名)を対象に3名1グループでロケットを共同制作し、打ち上げました。“人間は必ず失敗する。だから失敗を恐れないで。”という植松氏のメッセージを自分たちなりに受け止め、やり方を一から教えてもらうのではなく、まずは自分たちでやってみようという説明書を見ながら制作しており子どもたちからは主体性を感じました。

また、ロケット本体に夢やメッセージを書いてオリジナリティを表現している様子も見られました。ロケット打ち上げの際、最初はうまく飛ぶのか。パラシュートが開くのか。と不安を感じている子もいましたが、カウントダウンをして発射されたロケットは空高く飛び、子どもたちの喜びに変化しているようでした。

仲間と協力して制作し、感動と喜びを共有できたことは、子どもたちにとってかけがえのない思い出になりました。



～ロケット教室を終えて～



協力して作成したロケットが空に上がった瞬間、感動！感激！でした。最初は作成できるか不安だったけど植松さんから『失敗はないんだよ』と教えて頂いたので自信を持つことができました！何事も諦めない事。みんなで協力すれば何でも乗り越えていける事を学んだので今後も活かしていきたいです。

子どもたちの歓声を聞いて、ロケットを作成した者にしか分からない恐怖心があったからこそ、飛んだ時の喜びが一入でそれを感じてもらえた事が良かったと思います。モノづくりは、“できて当たり前”は面白くありません。もう無理かも…と思ってできた時が一番自信に繋がると思います。今回の経験を通して自信に繋がってくれたら嬉しいです。コロナ禍にも関わらず、イベントを開催出来る方法を探した大人たちが本当に素晴らしいと思いました。大人は子どもの鏡です。その影響で子どもたちが明らかで素晴らしい学校だなと感じました。



株式会社植松電機
代表取締役
植松 努氏



小金井市立小金井第三小学校 校長 増田 亮氏
株式会社植松電機 代表取締役 植松 努氏
小金井市長 西岡 真一郎氏
株式会社タカキ 取締役社長 高木 聡氏

今回、雙環フォーラムのご縁がこうしてお取引先様を通じて地域活動、教育活動に繋がっていくことを目のあたりにし、あらためて会の可能性を感じた取材となりました。高木社長はじめ小金井市商工会の皆様、取材にご協力いただきました全ての皆様に感謝申し上げます。



快適会員様限定！

2022年度 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。 ※基本的に全てオンラインでのセミナー受講となります。

～構造塾ポイント～

- 毎月2回、最新内容の基本講座(全24回)をお届け
- 毎月1回、「構造塾」YouTube動画内容の詳細解説をお届け
- 隔月で「最新情報セミナー」と「質疑応答講座」を交互にお届け

※上記の各講座はすべて録画し、後日会員専用ページで公開！オンデマンドでご都合に合わせてご視聴、学習ができます。

● 料金・ご注意 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～2023年4月30日
- ※2021年度お申込みいただいていた会員様は、別途継続確認をご案内しております。

● 講師のご紹介

株式会社 M's (エムズ) 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



佐藤 実氏

● お申込み・詳細はこちらから

申込×切: 2022年4月27日(水)

新規申込受付フォーム

2022年度カリキュラム



詳細は『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



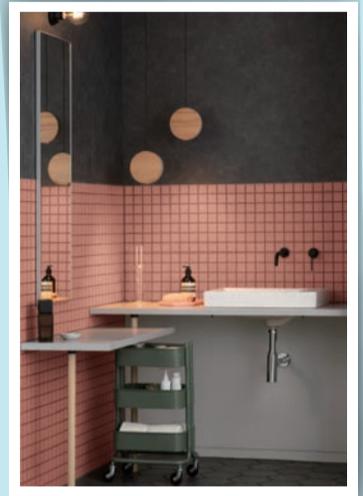
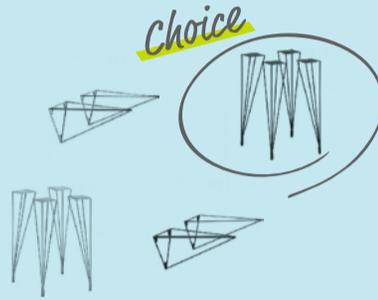
ジャパン建材 セレクト建材プロジェクト

オシャレ水まわり空間 -moki-



SNS などでは内装関連の情報発信が増え、人と違う、オシャレで自慢したくなるオーダー空間を求められるお施主様が増えました。そんな要望に応えたい反面、各部材を複数のメーカーカタログから探し、提案～発注の工程はとても手間と時間がかかり、気が重いのではないのでしょうか？
 こだわりの強いお施主様への提案には、ジャパン建材のセレクト建材プロジェクト！
 当プロジェクトカタログでは、1冊に25メーカー以上のこだわり商品と組み合わせ提案を掲載しています。
 空間のイメージをお施主様と共有しながら予算やこだわりに合わせて、組み合わせることが可能なオプション品も豊富です。
 今後更に需要の高まる「造作空間」を簡単に提案できる商品をぜひご活用ください！

◇
 コダワリの強い
 施主も逃さない！
 他より一歩リードした
 オシャレ提案を
 手軽に！



mokiカタログ
 第2弾完成



カタログのご請求は
 ジャパン建材各営業所までお願いします。



Instagram

セレクト建材プロジェクトの商品や、水まわりの豆知識おすすめ組み合わせなど、どんどん更新していきます。



WEB サイト公開中！

WEB サイト公開中電子リーフレットのダウンロードも可能です！



お問い合わせはお近くのジャパン建材営業所まで！



「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

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



JKENZAI.SELECT

ジャパン建材セレクト建材プロジェクト

Japan Kenzai Co.,Ltd.

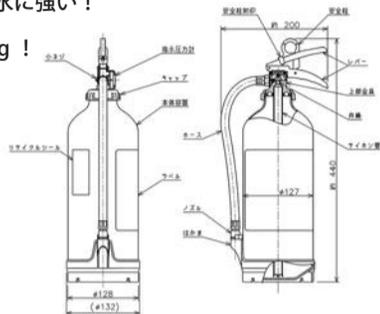
新築工事中の防火管理対策に 粉末ABC消火器・中性強化液消火器

モリタ宮田工業株式会社

建築現場での工事中の建物火災が東京消防庁管内で年間 100 ~ 200 件発生しています。これから空気が乾燥してくる季節、防火の見直しをしてみませんか？

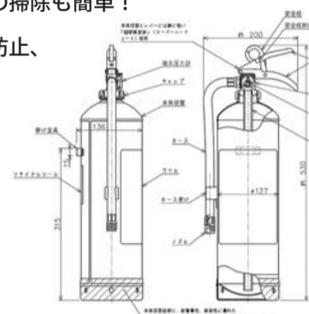
【万能タイプの 10 型粉末消火器 UVM10AL】

- 万能** 普通火災／油火災／電気火災に対応！
- 耐食** アルミ製だから水に強い！
- 軽い** 業界最軽量 3.9Kg！
持ち運びがラク



【安全な中性強化液消火器ハイパーミスト】

- 万能** 普通／油／電気火災に対応、深部火災に有効！
- 安心** 液体タイプで放射後の掃除も簡単！
- 安全** 底部樹脂加工で耐蝕防止、床の傷つきも防止！



消火器の使用期限の確認もお忘れなく！

使用期限は製造年から 10 年です。

製造年が 2008 年の場合、使用できるのは 2018 年までです。

製造から 10 年を超えている消火器は安全のため交換してください。



商
品
情
報

床衝撃音を吸収し、遮音する防音・断熱用下地材 ダイウレマット

株式会社ダイウレ

階下への気くばり 防音・断熱用下地材一般木材住宅の遮音と断熱用に開発された、主としてフローリング用遮音マットです。リサイクルのウレタンチップフォームの裏面に凹凸成型加工と適度なフォームの硬度により床衝撃音を吸収し遮音します。



エコ・ホームコーディネーター ZEH パッケージ紹介

ジャパン建材より工務店さまへの省エネ住宅建築のサポートパッケージ。ZEH 住宅の設計フォローや各種申請の代行、太陽光発電システムを中心とした省エネ商材の選択・提供をワンストップで！

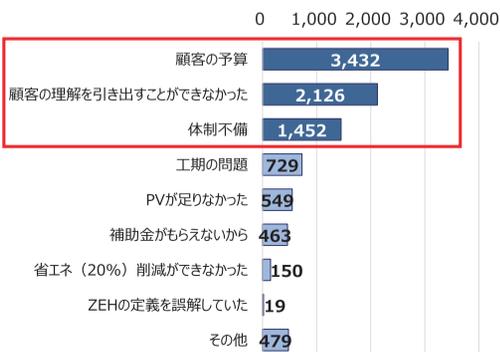
■省エネ住宅推進における場の流れ

① ZEH 住宅について

- ・省エネルギー基準（等級 4）への適合を 2025 年までに義務化。
- ・2030 年度以降の新築される住宅・建築物について ZEH・ZEB 水準の省エネルギー性能（等級 5）の確保。（2030 年省エネ等級 5 義務化予定。）
- ②太陽光発電の住宅・建築物への導入拡大
- ・2030 年において新築戸建住宅の 6 割に太陽光発電設備の設置されること。
- ・2050 年において設置が合理的な住宅・建築物には太陽光発電設備の設置が一般的に。

※経済産業省 資源エネルギー庁『ネット・ゼロ・エネルギー実証事業調査発表会 2021』より

■ZEHビルダー／プランナーの自社年間目標の未達理由（複数回答可）

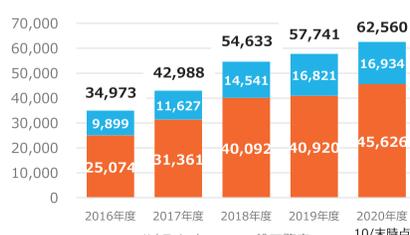


出典：ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス支援事業調査発表会2020資料

■ZEH住宅/省エネ住宅に関連する主な助成制度・優遇制度

- ▷こどもみらい住宅支援事業（令和3年度補正予算・542億円）
- ▷住宅・建築物カーボンニュートラル総合推進事業（令和4年度当初予算・200億円）
- ▷住宅ローン減税（2022年度より）
- ▷フラット35金利引き下げ制度「ポイント制」

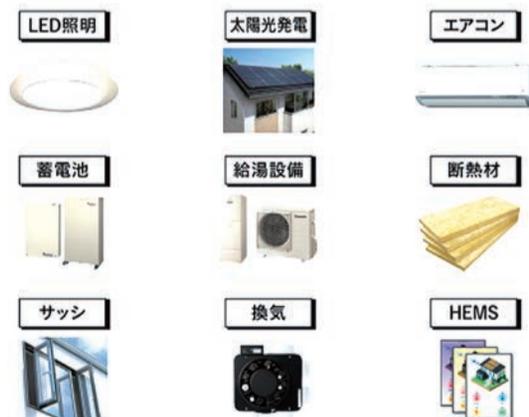
■新築注文戸建ZEHの供給戸数推移



※全国各地に営業拠点を有し、規格住宅を提供しているZEHビルダー／プランナーを「ハウスメーカー」としています

エコ・ホームコーディネーターパッケージ まずは、ZEH から。

① 商品 省エネ対応機器



② サポートサービス

- ▶BELS評価書発行申請サポート
- ▶ZEHパッケージプランニング
- ▶太陽光発電システム試算シミュレーション
- ▶エネカサービス/光熱費シミュレーション



エコ・ホームコーディネーターパッケージ

お家の省エネ設計&シミュレーション&申請などの各種サポートと最新の省エネ対応機器の選定及びご提供をするパッケージです。

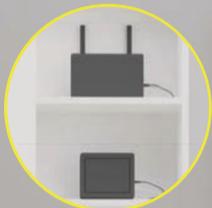
イチオシ! Bulls

今回は、「通信機器がスッキリ仕舞える」便利な商品をご紹介します。

通信機器がスッキリ仕舞える

Wi-Fi トール収納

Wi-Fi ルーターをスッキリ収納!!

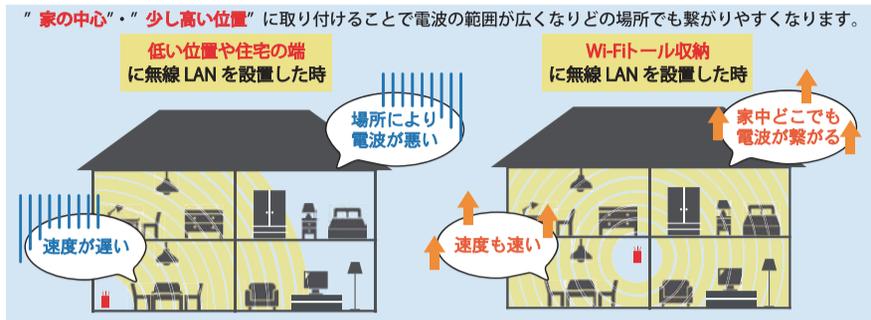


「よく繋がる」は「良い設置場所」。
家の中心のやや高い位置、ここがWi-Fiの電波にとって一番良いポジションです。最適な場所へ収納出来、小物や雑誌・書類なども収納出来る、便利でうれしい収納商品です。

Bulls から埋め込みタイプの収納をご紹介します!!

今日日常生活に欠かせないインターネット、そんなインターネットも通信機器の取付位置で、電波に大きな違いがあります。また、通信に必須なWi-Fiルーターはどうしてもコード類が煩雑になりがち、そんなコード類をスッキリ収納できます。

Wi-Fiの取付位置でこんなに電波が変わる

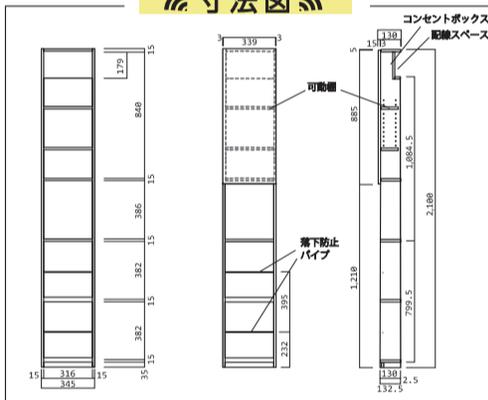


上部の可動棚の耐荷重は 5kg / 枚といろいろな用途に使用可能。

商品特徴

- LAN・ONUなどの通信機器が最適な高さで収納出来ます。
- オープンタイプの収納スペースでちょっとした小物を飾ることも出来ます。
- 読みかけの雑誌や子供の絵本などをサッと仕舞え、郵便物の一時置き場にも使える出し入れしやすい収納スペースです。

寸法図



商品仕様

商品名 : Wi-Fi トール収納
商品番号 : AJ-1
定価 : オープン
本体寸法 : 幅345x高さ2100x奥行150.5
表面材 : メラミン仕上げ
基材 : パーチクルボード
耐荷重 : 5kg (可動棚)

最上部にコンセントボックスを取り付ける際には、電気工事が必要となります。
※コンセントボックス、配線は付属していません。

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・蓄電システム

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。



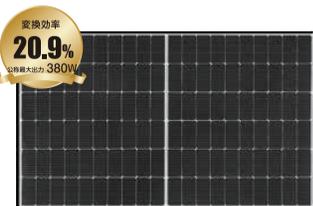
日本の住宅にあった高品質・高性能な製品をご提供しています。国内ブランドならではの提案で、塩害地域や積雪地域でも、高効率な太陽光発電システムの導入を実現します。

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

太陽電池モジュール



XLM120-380L
外形寸法:1755x1038x35mm

ハーフカットセルの採用により発電効率を向上

セル内部の電気抵抗が低減され、抵抗熱発生による出力減少の抑制につながるハーフカットセルを採用しています。



【イメージ図】 従来のセル ハーフカットセル

ハイブリッド蓄電システム

リン酸鉄リチウムイオン電池を採用し、高い安全性を実現

住宅用ハイブリッド蓄電システム

4.95-5-XSOL-L / 4.95-10-XSOL-L



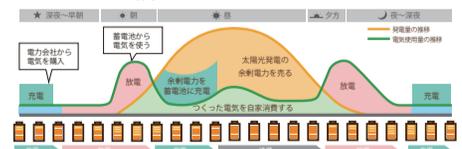
実行容量 5kWh 実行容量 10kWh

蓄電機能を活用して、高い自給率と経済的な暮らしを実現します。

太陽光発電でつくった電気を売電し、さらに深夜の安い電気を活用する「TOUモード」、売電よりも蓄電を優先し、できるだけ電気を買わずにつくった電気を活用する「グリーンモード」の2種類があります。

さらに、ふたつの機能を合わせた2サイクル(昼は太陽光発電から蓄電池に充電、夜は電力系統の割安な電力を蓄電池に充電)、を任意で設定することもできます。

<2サイクル設定例>



※推移図はイメージです。季節や天候、設置条件、電気の使用状況により推移や蓄電量は異なります。

停電時にも電気製品を長時間使用できます。

停電になった場合でも、蓄電池システムがあれば電気を使えるので安心です。テレビやスマートフォンによる停電や災害情報の入手、冷蔵庫の食材を保つことなどができます。

電気製品	使用時間	使用電力	電気製品	使用時間	使用電力
冷蔵庫 (450L)	24時間	1140Wh	炊飯器 (5.5合)	40分 (1回)	222Wh
LED照明 (8畳)	12時間	322Wh	エアコン (8畳用)	2.5時間	1811Wh
液晶テレビ (49型)	2.5時間	432Wh	スマホ充電 (4台)	4時間 (1台1時間)	11Wh
電子レンジ (500W)	5分	109Wh	ノートパソコン	12時間	720Wh

※上の例は、5kWhの蓄電池システムを設置した場合のものです。 ※お使いの電気製品によって使用時間は異なります。 ※特定負荷モードの場合、すべての電気製品を同時に使用することはできません。

ファニチャービジネス紹介 ⑤ お勧めメーカーのご紹介

Meuble
株式会社モーブル

創業 1986 年
福岡県大川市に本社を置く家具・寝具メーカー

疲労が溜まった体に最高の睡眠をお届けします。

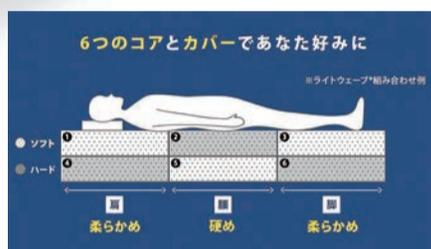
無限のポテンシャルを秘めた次世代素材「ライトウェーブ」を使用

Literie

ATHLETE



ライトウェーブ
ポリエチレンでつくった無数の細かい樹脂が集合し立体網状構造になって樹脂の一つ一つが強い反発力を有しており、体を点でサポートし、最良の姿勢を保ちます。



イチ押し！ポイント

- バランスの良い反発性が最高の寝心地をサポート
- 丸洗いが可能でずっと清潔
- “ムレない通気性” “身体を冷やさない保温性” ダブル効果でいつも快適
- マットレス 3 年保証

★ショールーム情報★

～極上の寝心地をぜひご体感ください!!～

【本社オフィス】

〒 831-0006 福岡県大川市中古賀 956-1
TEL : 0944-88-1955

【東京ショールーム】

〒 101-0032 東京都千代田区岩本町 3-9-1 花岡ビル 5F
TEL : 03-5823-4115

ホームページも
チェック!!



※事前予約制

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

2022年1月は59,690戸（前年同月比2.1%増）で11カ月連続の増加となった。その内、木造住宅は33,714戸（前年同月比0.9%増）で9カ月連続の増加となった。季節調整済年率換算値は82.0万戸で前月比2.1%減、3カ月連続の減少となる。

利用関係別では持家が18,130戸（前年同月比5.6%減）で2カ月連続の減少、貸家は23,083戸（同比16.6%増）で11カ月連続の増加、分譲18,154戸（同比4.9%減）で4カ月ぶりの減少となった。分譲の内訳はマンションが7,071戸（同比19.4%減）で3カ月ぶりの減少、戸建ては11,003戸（同比7.7%増）と9カ月連続の増加となった。持家及び分譲住宅は減少したが、貸家が増加したため、全体で前年同月比2.1%の増加となった。

国内・輸入合板の供給量

1月の国内合板生産量は25.0万㎡（前月比93.4%、前年同月比99.0%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は24.4万㎡（同比93.6%、99.7%）となり、出荷量は24.8万㎡（同比96.3%、99.5%）で在庫量は9.1万㎡となった。

輸入合板の1月度入荷量は25.6万㎡（前月比110.2%、前年同月比120.0%）となった。国別入荷量はマレーシアが7.9万㎡、イン

ドネシアが8.6万㎡、中国が6.3万㎡となっている。

今後の見通し

国内針葉樹合板に関しては、ロシアによるウクライナ侵攻に対する各制裁が始まっているが、針葉樹合板市場でも懸念が広がっている。国内合板メーカーでは現状ロシアからの輸入単板が欠かせない原材料になっているため、仮にロシア産カラ松単板の供給が止まるような事態になれば代替材の使用を余儀なくされる。しかし現状でも丸太の争奪戦が続く中で、全てをカバーする量の代替材を確保することは難しい状況にあり、たとえ確保できても生産効率の低下は避けられない状態である。

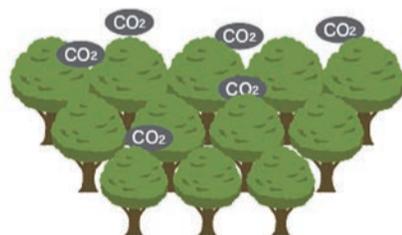
輸入合板に関しては、インドネシアは数カ月順調な入荷量となった。普通合板系に関しては品不足も一服した状況であるが、現地価格は引き続き高値で推移している。マレーシアは現地雨季明けの兆しが見えてきた様子。3月以降原木供給は若干改善し回復傾向になると思われるが、コロナ禍で国境をまたぐ移動が難しい中、ワーカーの不足やコンテナ問題はすぐに改善できるものではない。生産量の急激な回復は望めない状況である。従って供給量が需要を下回る状態であり、現地価格の強含みがまだ続く見込みである。

J-GREEN × SDGs

ジャパン建材は2030年に実現したいビジョンのために、SDGsに適合する重要課題を選定し、取り組みの一部としてJ-GREENを掲げています。

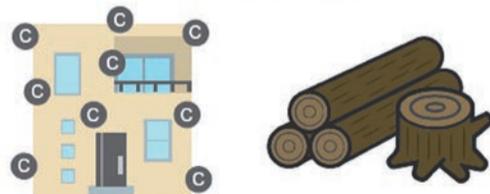
地球環境保全への貢献

植林事業に取り組むことで伐採後も新しい森林を育成し、地球温暖化の防止に貢献します。また、木材は伐採後も炭素を固定するため、木材を多く使用することで、本来排出されるはずだった二酸化炭素の削減につながります。



持続可能な資源調達

国産材利用の促進、植林事業への参画を通して、森林の循環、育林に貢献します。さらに、森林認証材や合法性に配慮した木材を使用することで、違法伐採による環境破壊、森林経営の圧迫の抑制に貢献します。



J-GREENの紹介動画をホームページで公開中です。

気候変動への対策は住宅産業に携わるすべての企業の使命です。

ジャパン建材は「J-GREEN」を一つの答えとして推進してまいります。



ぜひ動画をチェックしてください!