



CONTENTS

- 新年あけましておめでとう…p.1
- 特別企画 ジャパン建材主催 新春座談会…p.2～p.4
- JK 情報センター 需要動向予測調査「2023（令和5）年1月～3月期見通し」…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 セミナー開催のご案内 / 合板天気図…p.8

新年あけましておめでとうございます。
皆様の御多幸をご祈念申し上げます。



ジャパン建材株式会社
代表取締役 社長執行役員
小川 明範

平素よりひとかたならぬご厚情・ご愛顧を賜り心より感謝申し上げます。
本年も一層のサービス向上を目指し取り組んで参りますので宜しくお願い申し上げます。

● 昨年を振り返り

昨年はロシアのウクライナ侵攻、米中対立の深刻化、北朝鮮による弾道ミサイルの度重なる発射など世界情勢の緊迫度が高まる一年でした。ウクライナ情勢の影響もあり、多くの国・地域でエネルギーや食料品価格を中心にインフレ圧力が強まり、米国をはじめ政策金利は物価上昇抑制のために引き上げられ、これらは先進国の需要や生産の足枷となり、年後半には経済減速の動きとなりました。

日本の経済は新型コロナウイルス感染抑制と消費活動の両立が進展し、回復基調も続いて悪い環境では決してありませんが、各国の利上げは円安を急進させ、前向きとは言えない物価の上昇と人手不足が景気の停滞感を生んでいるように感じられます。

住宅業界においても、合板をはじめ建設資材価格の高騰による住宅価格の上昇が重石となり、持家を中心に動

きが弱まりました。一方で住宅取得補助制度となる『こどもみらい住宅支援事業』では、申請が予定よりも早く予算の上限に達するなど、低金利の続く背景と併せて住宅取得層の下支えになっていることが窺えます。

● 2023年の情勢と動向

商品の値上げは原料・製造コスト高を後追いする形となっており、今年も物価高の基調は続くものの、上昇率は徐々に縮小していくでしょう。また感染症や供給制約の影響も和らぎ、日本の経済も低調ではありながらも引き続き回復が見込まれます。

しかし米国の失業率上昇や中国のロックダウンと不動産市場の縮小、欧州のエネルギー供給制約によるコスト上昇などが及ぼす世界的なりセッション（景気後退期）も現実味を帯びており、日本経済への影響も危惧されます。

我々住宅業界においても多くの部材・商品が中国をはじめ海外に依存しており、情勢に左右されない世界的なサプライチェーンの再構築は課題となるでしょう。また、ワーカースト不足は深刻さを増していますが、働き方改革関連法の適用に伴う2024年問題を抱える物流

業界は、残り1年を切る中で労働環境・条件の見直しも図られ、システムによる輸送効率の向上対策など、喫緊の取り組みが求められます。

● 社会に求められる魅力ある企業へ ～中期経営計画「Further Growth24」～

私たち JK ホールディングスグループでは、2030年をターゲットイヤーとした長期ビジョン「Brand-New JKHD 2030」を掲げ、それに向けての最初の中期経営計画（2022-2024年）として「Further Growth 24」を始動させました。

足元を含めて先行きは不透明さを増す中、そのような環境であるからこそ長期的に目指すべき座標軸をもち、その都度アジャイルに対応できる機動力を磨いて参ります。これまでの歴史の中で培ってきた良き風土やお取引様との絆といった財産を大切にしながら、2030年に向けて私たちが理想とし、社会に求められる魅力ある企業にバージョンアップしていくことを目指して参ります。

中期経営計画では、「価値向上」「企業風土（エンゲージメント向上）」「環境・脱炭素」「物流最適化」「デジタル活用」を5本柱として、更なる成長「Further Growth 24」を目指し取り組んで参ります。

● 今年の十干十二支は「癸卯（ミズノトウ）」

十干の「癸（みずのと）」は物事の終わりを意味すると同時に、「揆（はかる）」という文字の一部であることから、測るための「基準・道理」という意味にも繋がるそうです。一方の干支「卯（う）」は「門」を表すと共に「茂」という字が由来といわれ、繁茂するという意味があるそうです。この二つの組み合わせである『癸卯』には、「道理に基づいた物事の先には繁栄が約束されるが、そうでなければ混乱に繋がる」という示唆があるとのことでした。

世界情勢は不透明さを増していますが、コロナ禍からの本格的な脱却を図り、業界の更なる発展・繁栄に向けて心新たに努力邁進して参りますので、本年も旧年に倍するお引き立て並びにご指導・ご鞭撻の程、宜しくお願い申し上げます。



TOTO

気持ち、まいにち、きらめくキッチン。



柄入り：カラカッタカロレ

NEW

透明感と明るさのある美しさ
クリスタルカウンター



NEW

手をかざすだけでスムーズに吐止水
タッチレス水ほうき水栓LF
(センサースイッチ・浄水器兼用)



NEW

キッチンアイテムを清潔に保つ
タッチレス「きれい除菌水」生成器
(センサースイッチ・浄水器兼用)

ようこそ、光のキッチンへ。

THE CRASSO

ザ・クラッソ

※きれい除菌水は、汚れを抑制するもので清掃不要になるものではありません。除菌効果は実使用での実証結果ではありません。すべての菌を除菌できるわけではありません。

TOTO技術相談室 電話：0570-01-1010

受付時間：(平日)9:00～18:00 (土曜日)9:00～17:00 (日・祝・夏期休暇・年末年始を除く)

建築専門家のための情報サイト COM-ET(コメット)

<https://www.com-et.com>

ザ・クラッソ 商品ページ

<https://jp.toto.com/products/kitchen/crasso>



特別企画 ジャパン建材主催 新春座談会

2023年の 合板業界・住宅建材業界

司会◆本日は、「新春座談会」にご出席いただき誠にありがとうございます。開会にあたり、代表取締役 社長執行役員 小川よりご挨拶させていただきます。

【小川社長】

本日はご多忙の中、恒例の新春座談会にご出席を賜りありがとうございます。おかげさまで手前どものお客様からは、今年一年、また今後を見通す一助となる有意義な座談会と位置づけていただいております。コロナ禍だけでなく世界各地で頻発する紛争等々もあり、非常に先行き不透明な中ではありますが、業界の事情に精通され知見をおもちの出席者の皆様がどのように先を見通し、また各社様が今後どのような特徴を生かした取組みを進められるのかといったお話も含め、さまざまな情報交換の場となりますよう、お付き合いの程宜しくお願い申し上げます。

2022（令和4）年度通期の 決算予想

司会◆それでは各社様の「今年度の通期の決算予想」を差し支えない範囲でお聞かせください。最初に関野社長様、宜しくお願いします。

【関野社長】

2021年4月1日に収益認識基準が変わりましたが、旧基準に基づいて、事業会社3社の連結決算と単体決算を報告させていただきます。通期単体売上見込は3,750億円（前年比111%）、単体経常利益64億円（前年比78%）。通期連結売上見込は3,900億円（前年比109%）、連結経常利益68億円（前年比79%）です。

【黒川社長】

当社も旧収益認識基準の数字です。また昨年と同様に連結と単体の数字がほとんど変わりませんので単体みの報告とさせていただきます。通期売上見込は3,643億円（前年比110%）、経常利益32億円（前年比95%）を見込んでいます。

【田中常務】

2022年1月～12月の決算見込みは、まず全社については売上高16,130億円（前年比116.4%）、経常利益1,750億円（前年比127%）です。内、私ども木材建材事業本部は、連結で売上高2,580億円（前年比119%、旧基準5,595億円）、経常利益125億円（前年比125%）を見込んでいます。

【鷺見社長】

連結と単体がほとんど変わらないので旧基準・単体の数字を報告します。売上は2,463億円（前年比125%）、経常利益28億円（前年比70%）を見込んでいます。

【田中社長】

通期売上見込410億円（前年比112%）、経常利益2億6,000万円（前年比104%）です。

司会◆ありがとうございました。ジャパン建材について、小川より報告させていただきます。

【小川社長】

ジャパン建材単体での通期売上3,100億円（前年比105%）、経常利益55億円（前年比86%）です。

2022（令和4）年度 通期合板・木材の実績予想

司会◆次に「2022年度通期の合板・木材の実績予想」を黒川社長様から、お願いします。

【黒川社長】

上期は結果として順調な推移を示しましたが、下期は新築需要が更に引き締まって合板単価は弱含みで数量減と見えています。結果として2022年度通期の合板売上見込みは、国産合板460億円（前年比114%）、輸入合板330億円（前年比109%）、合計790億円（前年比112%）となります。

【田中常務】

この数字も2022年1月～12月までの予想になります。合板売上高は、輸入合板が342億円（前年比138%）、国産合板が301億円（前年比133%）で、合計642億円（前年比135%）です。

【鷺見社長】

輸入合板売上が299億円（前年比111%）、国産合板売上は

452億円（前年比120%）、合計751億円（前年比116%）です。

【田中社長】

国産合板売上が66億円（前年比117%）、輸入合板137億円（前年比118%）、合計203億円（前年比118%）を予測しています。

【関野社長】

国産合板売上が460億円（前年比112%）、輸入合板売上240億円（前年比117%）、合計700億円（前年比115%）を予想しています。

司会◆ありがとうございました。ジャパン建材については、合板部猪爪より報告させていただきます。

【合板部猪爪】

上期は新型コロナウイルス感染防止対策による行動制限の緩和が進む一方、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化や中国のゼロコロナ政策によるロックダウンの影響などからサプライチェーンの分断は解消せず、また日米金利差拡大や急激な円安の進行もありました。その状況下、輸入合板・国産合板ともに需給バランスが崩れ、価格の先高観で上昇を続け、強含みの展開で推移しました。その結果、上期の合板単体は前年比131%で終えています。木材は、欧州・米国の需要低下に伴い日本向け木材の生産量が増加し、ウッドショックによる木材不足から一転、輸入在庫が急激に増加しました。その影響も出て、上期の木材売上は前年比105%で終え、合板群全体では上期売上536億円（前年比131%）で着地しています。

下期については、貸家や分譲住宅は好調ですが、私どもが得意とする持家や木造住宅の需要は減少しており、今後の需要面の不安材料となっています。ウッドショックの影響も和らぎ、木材・合板などの素材価格の先高観は消え、価格調整局面に突入しているため価格及び数量で苦戦が予想されます。下期の合板単体売上は前年比100%、木材も苦戦が予想され、合板群全体の下期売上は520億円（前年比100%）、通期着地は1,056億円（前年比113%）を見込んでいます。

2023（令和5）年の 新設住宅・木造住宅着工予想

司会◆つづいて2023年1月～12月（暦年ベース）の新設住宅着工戸数と、木造住宅着工戸数の予想をお聞かせください。田中常務様から、お願いします。

【田中常務】

2023年の住宅着工戸数は83.5万戸と想定、基本的には堅調な需要が続くと考えています。持家に関しては、コロナ禍による住宅への見直し需要などから2020年11月より13か月連続で前年同月実績を上回っていましたが、現在は前年同月実績を下回る傾向にあります。昨今の物価高や景気の先行き不安等が需要を減退させているものと考えられ、この傾向は今後も続くと考えます。一方、貸家は、2021年3月以降前年同月実績を上回っており、住宅着工戸数全体の水準を押し上げています。この傾向は少なくとも2023年前半頃まで続くのではないかと考えられます。分譲住宅については、大都市圏での分譲マンションの需要回復が見込まれますが、全体的に横ばいで推移すると予想しています。

2023年の木造住宅着工戸数は48万戸程度、木造比率については直近のトレンドが続くと予想しています。

【鷺見社長】

2022年の新設住宅着工戸数は、10月までに72万戸程度でしたので、11月と、12月に減少する前年並みの数字を見込み、通期で86万戸程度ではないかと見えています。

そして2023年はどうかという、基本的には海外では金利が上昇しているもの日本では今のところ金利は変わらない、これは希望的な見方かもしれませんが、ポストコロナ、ウィズコロナの世界が徐々に浸透して、多少なりとも景気が上向いてくださると思います。したがって、建築コストが上がっても2022年と同程度の86万戸と想定しています。

木造比率については、木材価格の上昇がありますが、前年と同程度の58%、着工戸数50万戸で着地、大きな変化はないだろうと見えています。

【田中社長】

2022年の新設住宅着工戸数は、10月までの実績から判断して85.5万戸と予想しています。そして2023年は82万戸、木造住宅は45万戸、木造比率55%を予測しています。やはり、

出席者（社名50音順）

| | | |
|---------------|------------------|---------|
| 伊藤忠建材株式会社 | 代表取締役社長 | 関野 博司 様 |
| SMB 建材株式会社 | 代表取締役 社長執行役員 | 黒川 朝晴 様 |
| 住友林業株式会社 | 常務執行役員 木材建材事業本部長 | 田中 耕治 様 |
| 双日建材株式会社 | 代表取締役社長 | 鷺見 高志 様 |
| トーヨーマテリア株式会社 | 代表取締役社長 | 田中 元浩 様 |
| ジャパン建材株式会社 | 代表取締役 社長執行役員 | 小川 明範 様 |
| ジャパン建材株式会社 | 執行役員 推進グループ 合板部長 | 猪爪 清和 様 |
| 司会◆ジャパン建材株式会社 | 経営企画室 室長 | 井上 雅樹 様 |

人口減、空家問題などから新設住宅着工戸数の減少は避けられない問題であり、特に世界経済の不透明感が増している状況下、また資材価格高騰の影響による建設コストの増加から住宅購入の消費マインドは消極的になり、2022年に比べて4%ほどダウンすると見えています。

【関野社長】

2022年の新設住宅着工戸数は、10月時点の状況などから86万戸程度と見えています。このところの業界関係者の方々とお話しした現場感では2023年については81万戸～82万戸を発表しようと考えていましたが、いろいろな指標、例えば、2022年11月15日に内閣府が公表した2022年度7月～9月期のGDP1次速報を踏まえた日本の代表的なシンクタンク11機関による2023年（暦年）予測では85.8万戸という数字が出ています。最近では住宅価格が上がり過ぎてローンが組めないケースも出てきて、持ち家の数字は減少傾向ですが、一方でハウスメーカーさんが貸家受注に走る傾向もあるように見受けられます。ただ、2022年よりも2023年のほうが増えることはないのではないかと、85万戸程度を予想しています。

木造比率に関しても、過去5年間の実績を見ても57.5%くらい、この比率は2023年も変わらないと見て、49万戸で木造比率57.6%と予想しています。

【黒川社長】

まず2022年の新設住宅着工戸数は85.9万戸と見えています。うち木造住宅が47.9万戸、木造比率55.8%。2023年は、住宅価格の高止まりから引き続き建替えを中心とした持家着工数が8%弱くらい減少していきだろうと見えています。また分譲については戸建ても、マンションもともに中小地方都市への展開が進むと思われます。大都市圏を中心に立地の良い土地の確保がかなり難しくなっていることから、全体としては3%程度の減少に転じるだろうと見えています。結果として、新設住宅着工数は83.5万戸、うち木造住宅は45.9万戸まで減少、木造比率は55%と見えています。

ただし、2023年4月に日銀総裁の交代が恐らくあると思いますので、その半年後には金融政策が大きく変更されるのではないかと、その中に金利上昇も含まれれば駆け込み需要による上振れを起こす可能性もあるのではないかと考えています。

司会◆ありがとうございました。ジャパン建材の予想を小川より発表します。

【小川社長】

皆さんと基本的には同じ見方で、2022年の新設住宅着工戸数は85.8万戸、そのうち木造比率は56%の約48万戸と予想しています。いろいろなシンクタンクの2023年予想を見ると割と強気です。そこに手前どもの昨今の実態感などを加味して、新設住宅着工戸数は85万戸、木造住宅は49万戸、木造比率58%と見えています。

先ほど黒川社長からお話があったように、金利の変更など環境の変化や市中の景況感によっては上振れや反動減の可能性もあると思います。

新設住宅他・リフォーム・非住宅市場 について今後の予想

司会◆次に「新設住宅他・リフォーム・非住宅市場について今後の予想」と、各社様の取組みについて差支えない範囲でお聞かせください。最初に鷺見社長様、お願いします。

【鷺見社長】

住宅リフォーム市場約6兆5,000億円が矢野経済研究所の2022年予測で、実績もほぼそのくらいだと思います。新型コロナウイルス感染拡大の影響で在宅時間が増えたのでリフォーム需要が伸びた部分もありましたが、今後も戸建てとマンションのリフォーム需要は毎年堅調に伸びていくと考えています。

日本の賃貸物件は約1,900万戸あります。そのうちマンショ



伊藤忠建材株式会社
代表取締役社長
関野 博司 様



SMB 建材株式会社
代表取締役 社長執行役員
黒川 朝晴 様



住友林業株式会社
常務執行役員 木材建材事業本部長
田中 耕治 様



双日建材株式会社
代表取締役社長
鷺見 高志 様



トヨーマテリア株式会社
代表取締役社長
田中 元浩 様



ジャパン建材株式会社
代表取締役 社長執行役員
小川 明範

2023年1月～12月の新設住宅・木造住宅着工予想

| | 新設住宅着工戸数 | 木造住宅着工戸数 |
|--------|----------|----------|
| 関野社長 | 85 万戸程度 | 49 万戸 |
| 黒川社長 | 83.5 万戸 | 45.9 万戸 |
| 田中常務 | 83.5 万戸 | 48 万戸程度 |
| 鷺見社長 | 86 万戸 | 50 万戸 |
| 田中社長 | 82 万戸 | 45 万戸 |
| ジャパン建材 | 85 万戸 | 49 万戸 |

の賃貸物件は1,400万戸。一般的に賃貸物件の減価償却は45年ですが、償却期間終了時点で全てがスクラップ&ビルドされることは環境への配慮の観点からあり得ないだろうと思います。補強し、リフォームして長く使い続ける方向へ変わっていく中でリフォーム需要は大きな市場になるだろうと思います。

実は、私がリート事業（不動産投資信託）に携わった経験もあったことから、当社でマンションのリノベーションを受注する専門組織を立ち上げ、対応しています。賃貸物件の場合には、リノベーションに使った費用が家賃に反映できなければ事業として成り立たないという面があり、内装一つとっても千差万別で大変な事業ではありますが、私たちも、もはや物流だけでは生きていけないという認識のもと、この分野でのノウハウをしっかりと蓄積しながら、新しい事業として取り組んでいきたいと思っています。

また非住宅の木造建築市場は現状約6,500億円の規模があります。コロナ禍やウッドショックなどで一時的にこの市場は縮小しましたが、今後は皆様も肌で感じていらっしゃるようになり、SDGsやカーボンニュートラルへの意識も高まり、この分野への企業貢献は避けて通れないものになっていますし、間違いなく拡大していく分野と考え、ゼネコンさんと一緒になって小規模木造非住宅4階建てまでと5階以上に分けて請負工事を受注することで、材料販売の機会創出にも繋げようとして取り組んでいます。

リノベーションと非住宅木造建築の世界で、しっかりと社会に貢献できる企業を目指していきます。

【田中社長】

まず新設住宅については、住宅の一次取得者層には経済環境に敏感な消費者が多く、現在の建設コスト高から購入の先延ばしに繋がっていきと予測しています。今後、金利が上昇した場合には、更なる住宅購入意欲が削られる懸念もあります。唯一、金利上昇前の購買意欲に期待していますが、タワーマンションの節税問題が国会で審議されたこともあり、節税対策の顧客離れが心配されます。戸建て物件に関しては、マンションに比べまだ割安感があり、2022年度と同程度の需要に期待したいと思っています。

2022年のリフォーム市場が6.7兆円、2021年の6.9兆円に比べ若干減っていますが、2021年は新型コロナウイルス感染防止対策でステイホームの行動規制によってテレワークや在宅勤務が増えたことでリフォームにお金をかける傾向があったかと思えます。その部分が2022年には一旦下がったかと思えますが、これは一時的なもので、今後もリフォームは順調に伸長して2023年には7兆円規模になるのではないかと期待しています。

その背景には、団塊ジュニア世代がリフォーム適齢期に突入していることに加え、ヤフオクやメルカリなどが生活の一部になっている若年層には中古へのアレルギーは少なく、住宅に関しても中古住宅を購入してのリフォーム施工といった需要は高まると思われる。また空家の再生化需要も、多く潜在していると思われる。

昨今、非住宅木造の大型物件の計画案を目にするように、環境負荷、SDGsの観点から木造化対応が更に増えると思われる。これまでは公共物件が中心でしたが、民間物件での採用も増えていくのではないのでしょうか。2025年の大阪万博会場への木材使用も注目され、国産材による合板・製材・LVL・CLTが多く採用されるものと予想され、CLTの市民権が更に増大すると思われる。また万博近隣関係施設の建設需要も期待されます。

更に、コロナ禍で低迷していたビルや店舗の改装などの需要が、インバウンドの復活によりホテルなどの新築・改装需要とともに見込まれるのではないのでしょうか。また前回の東京オリンピックや、札幌オリンピックの時に建設された建物が老朽化していることから耐震化・IT化の必要性を視野に入ると、再開発市場が目玉されるものと思われる。加えて、今後劣化が進む高速道路や橋、トンネル等々のインフラ関連、更に毎年発生している自然災害対策としての公共土木・建築関連の予算充実に期待したいと思えます。

当社は今年度より、従来の単なるリフォームだけでなく、中古住宅を買い取ってリノベーション後に再販する空家住宅の再生事業を始めました。空家の有効利用という観点からも利用拡大が見込まれる市場として、人員も導入して注力していきたいと考えています。

【関野社長】

まず、新設住宅とリフォームに共通する家計の金融資産という観点からお話します。日銀が2022年9月20日に公表された4月～6月の資金循環統計を見ると、2022年6月末時点で家計の金融資産が前年同期比1.3%増の2,007兆円。そのうち現預金は1,102兆円で、原資は各家庭に

それなりにあるだろうということです。住宅価格は上がってきてはいますが、政府による補助金や支援制度は拡充されています。

例えば、2022年度補正予算では住宅の省エネリフォームを支援する補助制度で2,800億円、こどもエコすまいる支援事業には1,500億円の補正予算がついています。これらのメリットを巧く利用すれば価格上昇分くらいは取り戻せるでしょうから、補助金・支援制度の使い方を広めていければと思っています。

非住宅については、2022年度名目建設投資が前年度比3.6%増の63兆4,500億円となる見通しです。そのピークは1992年の84兆円で、一番の底は2010年の41兆円でした。それに比べると、2023年度予測も64兆円と拡大しています。国内の建設受注も2022年4月～9月で15.8%増えていて、過去20年では2番目に高い数字です。利益は燃料のコスト高によって減ってはいますが、設備投資などは堅調です。

当社としては、伊藤忠商事が2021年に投資した西松建設との取組みなど今後は伊藤忠グループのインフラ等々を連携強化で使って非住宅市場も、リフォーム市場にも積極的に取り組んでいきたいと考えています。

【黒川社長】

一つの見方としてですが、築30年から35年前後が建替えや住替えを考慮する時期とすると、ちょうど35年前は新設住宅着工戸数が160万戸、170万戸を記録していた時代なので潜在需要という点では充分にあると考えることができると思えます。

ただ、建替えや住替えを住宅価格の高騰によって控えたというケースがかなり出ています。これらのお客様がリフォームを選択されることによるリフォーム需要の増加が2022年と同様に2023年にも出てくると考えられます。そして15年から20年前も新設住宅着工戸数が100万戸を維持していた時代です。設備関係のリフォームは、こうしたところに潜在需要が充分にあるということで、当面リフォーム需要は伸びていくと考えています。また在宅勤務に呼応した住まい方の変化や、カーボンニュートラル時代に向けた断熱化、太陽光発電システムの設置などが更にリフォーム需要を押し上げると考えられます。加えてSDGsの流れで建替えを躊躇する傾向から、リノベーション需要はますます成長していくと見ています。こうした市場をしっかりと捉えて対応したいと思えます。

一方、非住宅市場については、ここ一、二年はコロナ禍での計画の延期もかなりありましたが、2023年からは需要はかなり増えると考えています。都市部を中心に大型物流倉庫の開発計画がかなり出てきています。また首都圏を中心とした再開業案件の建設ラッシュは2023年から到来すると思えます。

コロナ禍での人流抑制も今年はかなり改善されてくるなかで、国内の人生活発化、加えて円安傾向もあり、インバウンドは更に復活するだろうということでホテルや商業施設の建設計画も出てきています。ただ問題は職人不足で、いくら計画は出て現場施工が進められない状態が危惧されます。このようなことから建設分野での特定技能外国人労働者の受け入れ拡大加速が期待されることだろうと思えます。

当社は、非住宅分野の、特に野工場現場についてはBIMを活用した効率化や、生産性向上に資する工事体制の構築に注力していきたいと思えます。また非住宅物件の木造化指向の流れは確実に高まってきています。当社が有する、中大規模木造建築による空間造形を可能にした『サミットHR工法』の基礎技術を活用し、民間物件にマッチした工法の開発に引き続き注力していきたいと思えます。

【田中常務】

まず非住宅市場の予想と取組みのほうからお話させていただきます。皆様からお話が出ていますように、近年、SDGsの達成、脱炭素実現などの環境意識の高まりもあり、非住宅市場は拡大しています。当初はS/RC造といった非木造を検討していた施主様が、CO₂を削減・固定する機能を有する木に注目して、木造や木質化を検討するケースが増えてきています。公共建築

物等木材利用促進法（木促法）の改正で木造の検討推奨が民間の建築物まで拡大されたことや、非住宅木造建築物に対する補助金支給など国の後押しもあることが、市場拡大の理由の一つに挙げられると考えます。

当社は、事業領域という観点では、部材供給から施工まで幅広い領域をワンストップで提供していることを強みとさせていただいています。木材・建材商社としての木材流通に対する知見の深さや、住宅建築請負事業で培ってきた空間提案力、他社とのネットワークを非住宅分野でも水平展開できると考えています。木の総合的な活用を目指して広く研究開発を進めている筑波研究所の要素技術開発など、木や木造に関するプロフェッショナル集団であることも強みとし、部門を横断し、全社を挙げて非住宅木造に取り組んでいるところです。

リフォーム市場の予想と取組みについては、皆さんとほぼ同じ内容になりますが、リフォーム市場の足元は、コロナ禍での環境への関心の高まりによる市場拡大は落ち着きを見せているものの、依然として市場規模は高水準で推移していきだろうと考えています。また、世帯年齢でリフォーム市場を捉える場合、新たに60歳になる人口は高齢化社会の進展に伴って今後拡大基調が続くことになりそうですので、この点からも、リフォーム市場は、中長期的に一定のポテンシャルを期待できる市場という見方ができると思えます。

司会◆ありがとうございました。小川社長、お願いします。

【小川社長】

まず新築市場は、これまでのトレンドを見ると、価格優位性のみを売りにしていたような企業は、それだけでは経営が成り立たなくなってきたように思います。したがって、ルートがメインの手前どもにとっては、断熱工法や間取り、デザイン等の提案力があるなど、機能と求心力のある販売店様とどのように連携していくかがテーマになります。そこを一緒になって考えていくことが我々中間流通業者の使命であると考えています。

リフォーム需要については皆様のお話のとおりで、ライフスタイルの多様化によるいろいろな住まい方、エコ指向や、田舎指向などにも対応できるリフォームができるかといったことも考えていかなければならないと思います。一旦沈んだリフォーム市場も盛り返し、団塊ジュニア世代が適齢期にも入ることもあって市場が熟し、リフォームへの関心がより高まると思えます。それに呼応するEコマースの存在や、都内の真ん中にDIYショップができるようになった現象にも、その傾向がすでに現れていると思えますので、どういった形で業者の皆様と組んでいくかがこれからのテーマになると思えます。

手前どもでは、市場開発室とリフォーム推進課がリフォーム対応の取組みをしている部署です。見積もり業務の効率化や、発注・配送を一元化していくお手伝いしているのが市場開発室で、水まわりメインの工事専門部隊でリフォーム工事ができる全国の方たちと一緒に実績を積んでいるのがリフォーム推進課という位置づけです。その裾野をさらに広げながら、リフォーム業者さんと取組み強化を図っていきたくと思っています。

非住宅に関しても、JKホールディングスグループ会社で構成する木構造を手掛ける木造建築グループがあります。そこが構造躯体を手掛けた千葉県流山市立『おおぐろの森小学校・中学校』は、木造利用優良施設等コンクールで内閣総理大臣賞を、また『京丹波町役場 木造新庁舎』は同コンクールで農林水産大臣賞を受賞しました。そうした実績が、木造に興味をおもちのゼネコンさんにも知られるようになりましたので、できればそうした事業の振興も進め、構造躯体だけでなく、そこに使われる建材・住設等にもタッチできるようにしたいと思えます。こちら、風は完全にフォローだと思えますので、しっかりと取り組んでいきます。

司会◆ありがとうございました。

2023（令和5）年度の業界動向予測や課題

司会◆それでは2023年新春座談会を締め括るテーマ「情勢を踏まえた2023年度の業界動向予測や課題」について、田中社長様から、お聞かせください。

【田中社長】

依然としてコロナ禍での生活を強いられっていますが、これまでに新型コロナウイルス感染症に関する科学的知見も深まり、少しずつコロナ禍以前の生活様式に戻りつつあると思えます。しかし、完全に戻るまでにはもう少し時間を要するものと思われる。リモートワークやWeb会議などが定着したものの、我々の業界においては大手以外の大抵はリモートワークはそこまで普及していないと思われ、できる範囲内で従来の対面での営業に戻っていかないかと予想しています。

資源インフレによる価格暴騰は国際的需要減によって天井を打ったと思われる。国内の消費者物価指数が2022年10月に



前年同期比 3.6%という歴史的な大幅上昇となりましたが、原油や穀物の価格上昇にはピークを過ぎた感があります。我々の業界においては、川上では木材資源に近い素材価格はピークを過ぎましたが、建材や石膏ボード、断熱材、鉄骨などの加工品の値上げはまだ道半ばと思われる。今後、川上への値上げ要請が直近の資源価格の下落で水を差されないう心配されます。いずれにしても、現在の建設コスト高騰が住宅価格の上昇に繋がったことによって 2023 年前半の住宅購入意欲は抑えられるものと思われる。

現在の円安やカントリーリスク、海上輸送問題などから製造工場の国内回帰が更に進むのではないのでしょうか。木材製品の国産材シフトは高まり、活用用途は従来のものから更に拡大するものと思われる。

労働時間規制、外国人研修生の減少、2024 年問題などによる労働力不足は当業界にとって深刻であり、生産量、配送、現場施工などに影響が生じることが懸念されています。影響を最小限に抑えるためにも IoT や AI の活用が急務であり、また人材確保に向けて待遇面の見直しが必要であると思えます。当業界の環境改善に向けて、運送費等の適正負担を正当にお客様に理解してもらうなど、市場に適正価格を受け入れてもらえるよう我々の業界が提言することが必要ではないでしょうか。また国産材活用のためにも、林業従事者に利益が十分に還元される環境づくりが必要だと思えます。

グリーン・デジタル社会の実現には、当業界においては「国産材活用」が大きなキーワードになると考えられます。例えば、生産者サイドでは新たな技術導入による造林や伐採、経営の効率化、ICT を活用した収益性の向上といった新しい林業経営の推進、需要家サイドでは BIM を活用して CLT や LVL を利用した建築物による都市の木造化など建築物にて木材利用の拡大や、身近な木材利用、エシカル消費による地域材の活用等が実行されており、当業界も国産材活用を推進することで更なる発展に繋がるものと思われま。

一方、コロナ禍で実行された 3 年間の期限付き無利子無担保の特別貸付「ゼロゼロ融資」の返済が始まることから、与信面での警戒が必要な年度になるかと思えます。また今回のウッドショックを契機に、住宅メーカーやビルダーは仕入れ先の与信にも重点をおきはじめ、支給金の要望が増えつつあるように感じられます。それに加えて中国産合板の JAS 問題もあり、資材の性能管理は今まで以上に重要と思われる。

【関野社長】

新型コロナウイルス感染症の影響については、展示会やショールームも完全にウィズコロナの対応ができていますので、2023 年は当業界が特段の影響を受けることはなく、営業スタイルなど全てでウィズコロナ態勢が更に磨き上げられるだろうと思えます。

課題として考えられるのは人材不足です。2023 年からは中小企業でも時間外労働 60 時間超の割増率が 25%から 50%に引き上げられ、2024 年からは建設業の時間外労働の限度基準が見直されるなどの「働き方改革」による人材不足解消に向けた対策がコスト上昇に繋がると思えます。建設業界では従来の 3K イメージからの脱却を目指す新 3K (給与・休暇・希望) を打ち出しています。これが実現すれば人材不足も解消されてくるのではないのでしょうか。我々の業界も新 3K 業界でありたいと思っています。

グリーン・デジタル社会の実現に向けての動きといえば脱炭素、住宅・建物の木造化など、もっと木材が使われる世の中、住宅にしていこうというところに拍車がかかり、デジタル化による現場管理の形になると思えます。私はずっと木材分野の仕事中心に従事してきたので、今後は国産材と輸入材のバランスをとった木材活用に努めたいと思えます。

【黒川社長】

2023 年度の情勢で一番心配しているのは中国の動きです。皆様ご承知のとおり、ゼロコロナ政策への抗議に端を発した学生を中心とした反共産党の動きが拡大しています。これはある意味、天安門事件よりも深く広く強固なものと思えます。共産党もかなり驚いていると思えますが、一時的にこれが中国市場の混乱や停滞を生じさせ、最悪、台湾制圧に出ないとも限らないということです。東アジアの情勢も非常に不安定と見ています。コロナ禍での反省を生かして、中国偏重のサプライチェーンからの脱却をあらゆる資材業界で対応を加速していかねば

ならないと、昨今強く思っているところです。

国内においては、2023 年は新設住宅着工数も私の読みでは減少に転じるなかでの市場環境は 2022 年に比して厳しくなることが想定されますが、中国を取り巻く有事が生じない限りは、素材や製品の供給は十分に確保でき、逆に供給過剰気味に推移すると思われる。

それにも増して深刻な課題とらえているのは、収まることのない建材メーカーのコスト増です。円安は落ち着いてくるとは思いますが、脱炭素の流れから石油由来の化成品価格は間違いなく上がり続け、さまざまなエネルギーコストも高止まり、そして電力料金も上がり続けるでしょう。その様な中、製品の素材から仕様変更も含め、いかに製造コストを抑えるかが今後の堅調な日本の住宅需要を生み出す鍵になると思っています。

省施工・工期短縮など現場作業の軽減化に資する工業化の流れは加速することはもちろんですが、輸送にかかわる CO₂ の削減も重要です。出戻りのない効率的な配送や、共同配送なども業界を挙げて対応する必要があると思えます。そのための DX 化が今後の当業界の重要なファクターと理解しています。

すでに SDGs、カーボンニュートラルについては皆さんからお話がありました。その実現に向けての取組みは不可逆な流れにあります。当業界ではますますリサイクル・リユース・リデュースを念頭においた取組みや、電力の自給自足への対応、加えて気候変動への BCP 対応として、例えば蓄電池や貯水槽・水槽タンクなど、地方自治体とともに各家庭での備えを要する時代になっていることを強く感じています。ここへの対応を 2023 年は急いで進めなければなりませんと思えます。

一方で我々は木材資源を活用して業をなしている企業の責任として、著しい生態系の崩壊や自然破壊、はたまた児童労働問題、違法伐採問題などにもっと深くかかわって行って、真のトレーサビリティを強化していくとともにサステナブルな供給体制や取組みを意識して、健全な森林資源の育成そして有効な活用というところで社会貢献を果たしていきたいと思っています。この取組みに国内外を問わず注力していきたいと思えます。

【田中常務】

まず業界動向全体については、2022 年は外部環境が大きく変化して市場の不確実性がより高まった年であったと思えます。コロナ禍は長期化しているものの、ウィズコロナというお話のとおり、巧くコントロールして活動していかねばならないと考えています。

またロシアのウクライナ侵攻によって世界経済が大きな影響を受け、世界的にエネルギーを含む資源高騰やインフレが進行しています。中国の対コロナ政策、米国の急激な金利引き上げなどによる米中の経済停滞・需要不足の影響が様々な形で顕在化してきています。

日本では、これに加え、円安の影響による輸入コスト上昇も懸念されています。国内の建材メーカーは製造コスト上昇分の製品価格転嫁を進めていますが、まだ充分ではないので、販売価格再引き上げのタイミングを市場動向を見ながら対応していくという不安定な状況が続いています。

2023 年は、基本的には国内では堅調な需要が続くと考えます。また、調整局面にある輸入合板や輸入製品も、2023 年前半には正常化すると予測しています。

一方で、原材料やエネルギーコストの高騰、円安の行方、諸物価のインフレを見通すことは非常に難しいと言わざるを得ません。日本市場の国際的プレゼンスが相対的に低下し、米国、中国、欧州、ロシアなどの影響を受けやすく、不安定さを増していると考えています。このような予測が非常に難しい不確実性の高い状況が続くと想定されるため、できるだけリスクを抑え、着実な対応を講じることが重要になると考えています。

ウッドショック後の木材業界の行方を考えてみますと、木材需要は、世界的に中長期的に拡大していくだろうと予測しています。一方で、カナダ BC 州の製材品輸出量減少や、欧州では虫害材の処理を優先したことによる将来的な伐採量の低下や、生物多様性戦略 2030 の規制により、欧州材の供給量は減少する可能性があります。ロシアのウクライナ侵攻に対する経済制裁の影響も続き、世界的な需給のギャップについては楽観視できない状況にあると考えます。

ウッドショックでは改めて日本の木造住宅において特に構造材の輸入依存度が高いことへのリスクが明らかになりました。グローバルな木材資源争奪戦のもと、海外依存度を下げることが重要なテーマであると考えています。すでに伐期を迎え

ている国産材の利活用拡大に、日本として、業界として、取組みを進めていかねばならないと思えます。当社は住友林業フォレストサービスを中心に原材料から加工、販売まで、国産材のサプライチェーンの強化を推進していきます。製造設備を備えた木材コンビナートの設立で国内での木材製造の競争力を強化し、国産材の安定供給と無駄なく木材を使い切るカスケード利用を実現すべく、業界の皆様と協同して取り組んでいきます。

【鷲見社長】

一言で言うと、2023 年度は一年を通して祭りが終わった後になるだろうと思えます。2022 年上半年までは木材を中心に、過去にはなかった市場動向だったこと。また SDGs というキーワードが一般に広く知られるようになったこと。この二つが、業界としては、2022 年と違うところが出てくるのではないかと思えます。

こうした中で何を注視して事業を組み立てるべきかという、まずは世界の動向だろうと思えます。というのも、ウッドショックも米国の市場がきっかけになりました。ロシアのウクライナ侵攻や、中国のゼロコロナ政策への反発などもありましたが、世界における動向は我々の事業に大きく影響を及ぼしているというのが実態です。ユーラシアグループの世界の重大ニュースを興味深く読んでいますが、その中でコロナ禍が予想され、ゼロコロナ対策の失敗などの予想もある程度当たっている、世界で起きたことは必ず我々の業界にフィードバックされていることを痛感します。

特に人口は、世界的には 70 億人から 100 億人に向かってずっと増えていて食糧不足が懸念されています。それは住宅にもいえると思えます。日本では人口減ですが、世界では間違いなく人口増です。そこに SDGs の考えが入ってくれば、当然、木材の取り合いが起こります。世界的に針葉樹は不足に陥ります。一方、広葉樹は巧く使えばサイクルに合うのではないかとこの環境で考えるべきことは、田中常務も仰っていましたが、私も地産地消が重要だと思えます。当社の丸木部隊には輸入材だけでなく、国産材にも取り組むよう要請しました。どのようにして日本の森林資源を活用していくのかを考えざるを得ません。ですから国産材だけで家が作れるようなことができないかといった取組みも始めています。

今までのように量を追う事業を追い求めてもダメで、やはり技術・ノウハウ・新しい切り口や価値を求めていかないと、2023 年度が終わったときには恐らく市場が見えなくなっていると思えます。というぐらいい世の中は速く動いています。課題は、今掲げている社会の課題に我々がしっかりアドレスしていけるのか、その意志と行動力があるかを自問自答しています。

地産地消・SDGs というところをしっかりと捉えてお客様・お取引様と一緒に新しい価値観を具現化していくことに注力していきたいと考えています。その他は、皆さんがお話されたこととほぼ同じように感じていますので、割愛させていただきます。

司会◆ありがとうございました。結びに、本日の御礼と併せて小川より発表させていただきます。

【小川社長】

皆様からのお話にあったように、まずコロナ禍に関しては、この中でいかに物事ができるようにしていくかに尽きると思えます。また、中国問題はゼロコロナ政策だからサプライチェーンを見直すという側面と、戦争等に端を発して米国は下請けの脱中国化を目指している動きもあります。日本も米国に秋波を送られてもう一度ものづくりの態勢を整えようとしている国の姿勢を見ると、日本にとってはそれが「ものづくり大国ニッポン」への復活のチャンスになるのかなと見ています。当然、建材関連もその流れに乗っていく必要はあるのではないかと考えています。

人材不足は、非常に大きい課題です。先程も新 3K のお話がありました。いかにすれば当業界に人が来てくれるのか、あるいは居てもらえるのか。その方策の一つとして、スタートアップ会社と一緒に取り組んでいるのが現場管理の DX 化です。そこは固定観念をもたずに取り組んでいく必要があると考えています。

円安は収まってくると思えますし、そもそも安く作れるから海外に外注する、廉価な労働力に依存したツケが一桁台で伸び悩む日本の GDP に跳ね返ってきているので、安物買いの銭失いをしてきた過去 20 年間の日本の考え方を変える必要があると思えます。ユーザー様に評価される付加価値をどこにどう付けていくかで強みを発揮していきたいと思っています。

また中間流通の各社各様にもっている旧来の受発注システムを、業界で立ち上げた一つのプラットフォームに繋げ、メーカーさんから出してもらった見積もりもデジタルインプットされる仕組みといったものも目指していく、業界が協調・連携しながらシステムを構築するべき時が来ていると思えます。これによって物流も含めた効率化がかなり図れるのではないのでしょうか。本日出席の皆様と、親会社様も含めた垂直インテグラル連合のような連携で、業界の効率化のみならず付加価値も創出する設備に投資をする必要性も、コロナ禍によって気づかされたことだと思えます。

私ども単体では微力で大した事はできませんが、全国規模で展開している間屋機能に更に皆様のお力添えを頂いて補完していただきながら、本日のお話を踏まえ、一段、さらにもう一段、当業界の次元の高い取組み強化に努めたいと思えます。

長時間にわたり広範な知見、お考えを聞かせていただきありがとうございました。

司会◆2023 年の業界について分析・予想いただきありがとうございました。本日伺ったことを参考に販売に注力して参ります。引き続きご支援、ご協力を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

JK 情報センター
需要動向予測調査

2023(令和5)年1月～3月期見通し

調査の時期と方法

この調査は2022(令和4)年10月下旬から11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。

●工務店様による需要予測

2022年1～9月の新設住宅着工数は累計で64万3,120戸となり全体では前年比101.0%で推移している。貸家と分譲戸建は今年に入って前年同月を毎月上回り好調な一方、持家は6月以降二桁割れが続き、累計でも前年比90.2%と苦戦を強いられている。

そのような中で、2023年1月～3月の需要予測がまとまった。前回調査からマイナスポイントが低下となった。北海道や東北といった積雪エリアのマイナスポイントが拡大しているが、一方で関東や四国はマイナス幅が縮小したエリアも見られる。日用品や食料品といった生活に身近な商品の値上がりにより生活防衛意識が高まる中、住宅業界への影響がどのように及ぼすのか、不透明感が一層増す今後の動向に注視したい。

●主要メーカー様による販売予測

合板メーカーからは「減少」予測が大勢を占め、停滞感が増している。一方で木質建材・住設機器メーカーからの回答では「増加」が上回っている。水回り商材では未だ施工の手が不足している状況も続いていることから、予測に温度差が窺える。

| | 増加予測 | 前年並予測 | 減少予測 |
|-------|-------|-------|-------|
| 合板 | 15.4% | 7.6% | 77.0% |
| 木質建材 | 43.9% | 24.8% | 31.3% |
| 窯業・断熱 | 20.8% | 41.7% | 37.5% |
| 住設機器 | 35.0% | 35.0% | 30.0% |

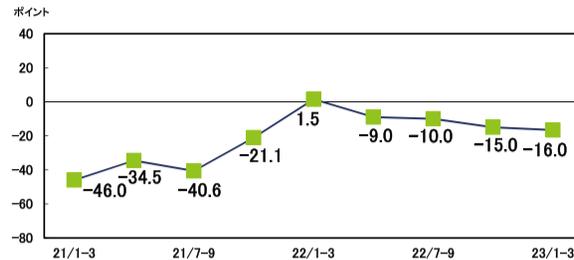
●各種調査について

在庫状況は、「多い」「適正」と回答した会社が合わせて8割近くに上り、多くの会社が必要十分以上の在庫を確保できている結果となった。荷余り感と市況の停滞感が発生していることが窺える。東京都の再エネ設備設置義務化については、73%が「賛成」と回答し、好意的に捉えられている。今後、各自治体における脱炭素・再エネに対する取り組みが益々促進されると考えられ、太陽光パネルや高断熱材などの取り扱いに向けた準備を進めていきたい。

リフォームの現状として、エリアによる温度差はあるものの、全国的には前年より微増となっている。そんな中、住宅の省エネ化への支援を強化するため、新たな補助制度創設の予算案が閣議決定された。新築だけでなく省エネ改修などのリフォームでも利用でき、補助金額も大きくなる予定。持家の着工数が伸び悩む中、これらの制度を活用したリフォーム需要の取り込みが重要となってくる。

工務店様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。



工務店様による地域別需要予測

全国 回答数 2,824

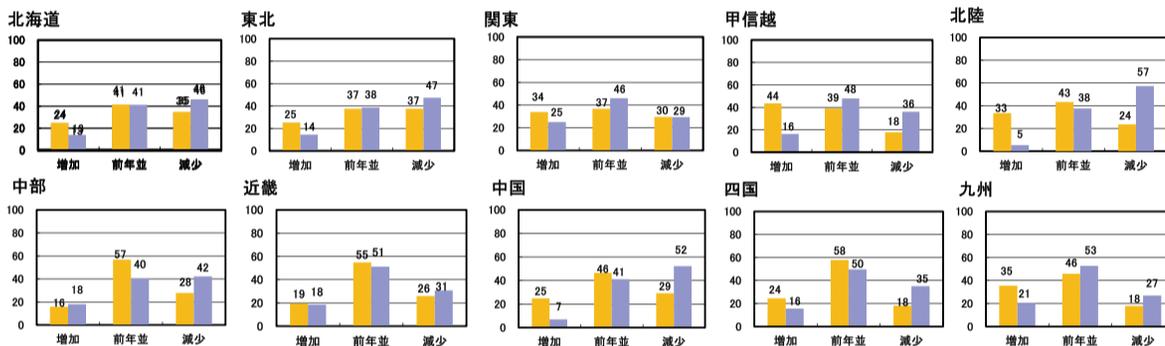
「増加」「微増」「前年並」「微減」「減少」の中からお選び頂き、総回答数よりそれぞれの割合を算出致しました。単位は、「%」となります。

<有効回答数>

| | |
|-----|-------|
| 北海道 | 210 |
| 東北 | 307 |
| 関東 | 1,008 |
| 甲信越 | 222 |
| 北陸 | 56 |
| 中部 | 250 |
| 近畿 | 245 |
| 中国 | 117 |
| 四国 | 103 |
| 九州 | 306 |

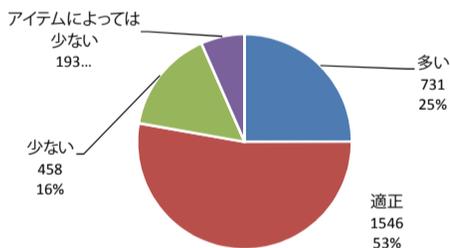
2022年 1月-3月 (黄色)

2023年 1月-3月 (青)

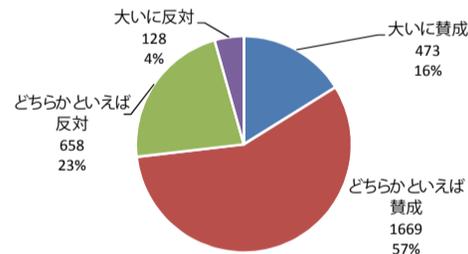


各種調査について

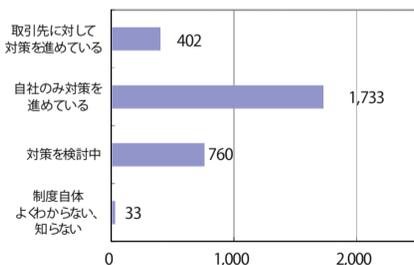
貴社の在庫状況について教えてください。



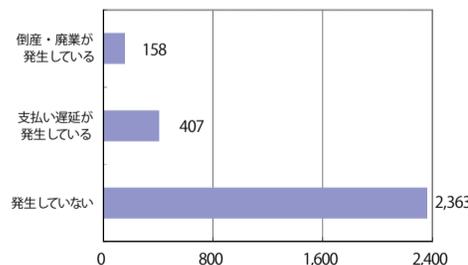
東京都では温暖化対策の一環として、新築住宅への太陽光パネル設置義務化を目指しています。国・自治体による再エネ設備などの設置義務化についてご意見をお答えください。



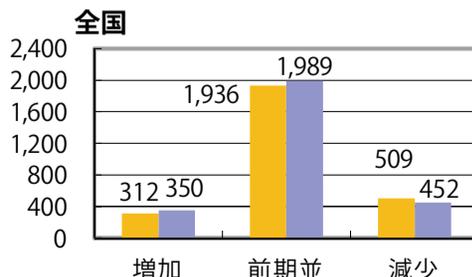
2023年10月からインボイス制度(適格請求書等保存方式)が導入されますが、貴社の状況をお答えください。



「コロナ融資(ゼロゼロ融資)返済に関連するとみられる倒産が問題となっています。貴社の取引先で倒産・廃業、または支払いの遅延といった状況が発生していますか。



前期(2022年10月-12月)と比較してリフォーム事業はどうか?



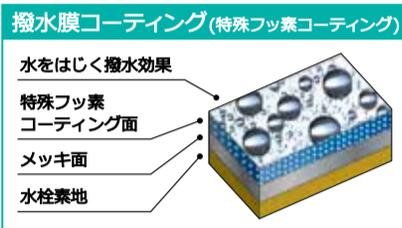
KVK 独自のナノテクノロジー 撥水水栓



株式会社KVK

- おそうじがしやすく水栓の輝きが長持ちします。
- ボディや吐水口などに水アカや汚れが付着しにくくなっています。
- 水アカや汚れが付いた場合、カンタンに拭き取りができます。
- 撥水効果: 1万回の拭き取り耐久テストでも撥水効果を維持します。(自社試験)

※ 水栓の拭きそうじは適度に行ってください。水アカ等が拭き取りにくくなる場合があります。



KM6061ECHS シングルシャワー付混合栓

はっすい 撥水水栓

KM6061ECHS

人にやさしく自然に優しい 天然コルク建材



本製品に再生・水利用は100%使用
本製品のCO2排出量は0.5g/㎡以下
木材保持率不適用
エコマーク登録番号
第06115001号

東亜コルク株式会社

周期的に再生するコルク樹の樹皮を採取して造られたトッパーコルクは、資源保護の面でも注目される環境対応商品で、エコマークにも認定されています。

小粒コルクシート・ロールコルクは、住まいのリビング・ダイニングでのメモボードをはじめ、学校、病院、幼保施設など公共施設の掲示板にも使われ、内装下地用にも使用可能な、汎用性の高い商品です。またコルクシートは、ノベルティ用のコースターにもよくご利用いただいております。



シートタイプは厚みが1~10mmでサイズは610×915mm、
ロールタイプは厚みが2mm、3mm、5mmで幅は915mm、1000mm、1200mmと
ご利用目的に合わせた3タイプから選べます。



シートタイプ



ロールタイプ



GOOD DESIGN AWARD
2022年度受賞



もうすぐ20周年! 無事故の実績
雨水の侵入、漏水トラブルを未然に防ぐ

一体成形の住宅用防水部材

ウェザータイトシリーズ

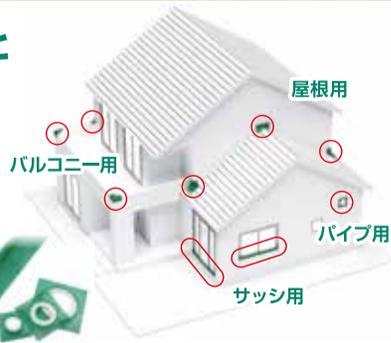
WEATHER TIGHT SERIES

2022年度グッドデザイン賞を受賞!

ひと目でわかる安心感と

施工性が決め手!

- ☑ かぶせるだけ・はめるだけ
- ☑ 半透明で下地が見えやすい



高く評価いただいた 簡単施工動画

▶▶▶ 各種約2分でご覧いただけます



フクビ化学工業株式会社

建材事業企画部
knz-kikaku@fukuvi.co.jp
0800-919-2911

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



JKENZAI.SELECT

ジャパン建材セレクト建材プロジェクト

Japan Kenzai Co., Ltd.

イチオシ! Bulls



Toggle switch
トグルスイッチ

インテリアは
スイッチで決まる

シャープな金属性から柔らかな印象のコーリアン製のプレートまで幅広いシーンにマッチする、シンプルなデザイン。



new release

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



SpaceCore

アプリ+デバイスでスマートホームへ
—「便利」「安心」「快適」な暮らし—

WHAT'S Smart Home? —スマートホームとは—



「家事負担軽減」
「ホームセキュリティ」
「高齢者・ペットの見守り」
など、いま・これから求められる機能が充実。

アプリ操作+
IoTデバイスの自動連携
で、家じゅうの家電や設備を自在に動かし、
より安心・快適な暮らしを実現します。

デバイス機能と設置イメージ



- IoTゲートウェイ ①**
さまざまな機器を無線通信で接続し、インターネットを介して制御する機器。
- 赤外線マルチリモコン ②**
エアコンなど赤外線対応家電を制御。小さな筐体で高い通信性能を実現。
- 環境センサー ③**
室内の温度・湿度を検知し表示。設定によりエアコン等との連動も可能。
- 宅内カメラ ④**
Wi-Fi対応。上下左右に回転操作でき、音声を含め室内の様子をアプリで確認。
- ドア・窓センサー ⑤**
ドアや窓の開閉を検知しアプリへ通知。リアルタイムでの監視が可能に。
- HEMSコントローラー ⑥**
コンセント直挿しで住宅の電力使用状況をリアルタイムでモニタリング。
- 屋外カメラ ⑦**
防水・防塵仕様。モニタリングに加え、音声確認、動体検知時の録画が可能。
- スマート宅配ボックス ⑧**
荷物が届くとアプリに通知。ボックス内を写真で確認でき、安全な受け取りが可能に。

スペース・コアで、できること
アプリやセンサーで家電・設備を操作したり、留守中の防犯や、家族・ペットが見守れたり、今までより快適で安心な暮らしがすぐに始められます。

| | | |
|--|--|--|
| <p>外出先から家電・設備を操作</p> <p>例えば...帰宅前にエアコンをON。帰ってすぐ快適に過ごせます。</p> | <p>複数の機器をまとめてON/OFF</p> <p>例えば...外出時にエアコン、テレビ、照明などをワンアクションでOFF。</p> | <p>室内環境を自動でコントロール</p> <p>例えば...室温が26℃を超えたら冷房をON。ペットの留守番も安心です。</p> |
| <p>ペットや子どもの様子をチェック</p> <p>例えば...留守中のペットの様子や、お子さまの帰宅を確認できます。</p> | <p>ドアや窓の開閉を通知</p> <p>例えば...意図しない窓の開閉通知を受けたら宅内カメラで様子を確認。</p> | <p>自宅周辺をリアルタイムで監視</p> <p>例えば...不審な動きを検知したら自動で録画。状況を把握できます。</p> |

手間なくスマートホーム化
機器の導入～取り付け・説明まで、メーカーにてワンストップで対応するパッケージのため手間なくスマートホームを始められます。

- 1** デバイスの導入
コーディネート
玄関やコンセプトに合わせたデバイスの配置をご提案。
- 2** デバイスの取り付け
施工の調整
メーカー専門部署と設置要件や区分・スケジュールを調整。
- 3** 施工
取り付け・設定
竣工時に現地訪問しデバイスの設置作業を実施。
※施工要領・施工要領書・施工要領書・リモコン学習・操作説明
- 4** 引き渡し
設定・顧客説明
住宅購入者様のネット回線開通後、設定を訪問サポート。

パッケージPLAN

LDKをスマート化 対象部屋数:1

アプリで操作できる家電/設備

- スマート家電を操作
- シーンに合わせた家電の一括操作
- 空調の自動制御
- スマホでペットやお子さまの確認

機器構成 IoTゲートウェイ / 赤外線マルチリモコン環境センサー / 宅内カメラ 各1台

すべての部屋をスマート化 対象部屋数:3

アプリで操作できる家電/設備

- スマート家電を操作
- シーンに合わせた家電の一括操作
- 空調の自動制御
- スマホでペットやお子さまの確認

機器構成 IoTゲートウェイ1台 / 赤外線マルチリモコン3台 / 環境センサー 3台 / 宅内カメラ 1台

LDKをスマート化+HEMS 対象部屋数:1

アプリで操作できる家電/設備

- スマート家電を操作
- シーンに合わせた家電の一括操作
- 空調の自動制御
- 室内エネルギーの見える化

機器構成 IoTゲートウェイ / 赤外線マルチリモコン / 環境センサー / HEMSコントローラー 各1台

スマートホーム+HEMSセット 対象部屋数:1

アプリで操作できる家電/設備

- スマート家電を操作
- シーンに合わせた家電の一括操作
- 空調の自動制御
- 室内エネルギーの見える化
- スマホでペットやお子さまの確認
- 玄関、庭先を遠隔で監視
- 宅配物の投函をスマホに通知
- ドアや窓の開閉をスマホに通知

機器構成 IoTゲートウェイ / 赤外線マルチリモコン / 環境センサー / HEMSコントローラー / 宅内カメラ / ドア・窓センサー / 屋外カメラ / スマート宅配ボックス 各1台

快適住実の家 会員様限定
会員応援セミナー



ROAD to 2030 工務店ビジネスチャンスセミナー

2030年までの業界動向を知りビジネスチャンスをつかみましょう！

◆ セミナー内容

激変する社会・業界の行方は？コスト高騰の時代に向けて高性能住宅・ZEHを売る方法とは？

2025年の省エネ基準適合義務化に向けて、断熱等級5・6・7が新設されました。しかし、多くの会社は細かな仕事の対応に追われ「準備」が出来ていません。競争ひしめくレッドオーシャンの市場は今後、停滞・衰退していきます。

そこで今回の3回のセミナーでは実践的かつ既に実績をあげられたノウハウを解説いたします。



清水英雄事務所株式会社
マネージングディレクター 清水 大悟 氏
インテリアデザイン科 / 建築学科を経て
IT企業・マーケティング企画開発にて勤務後
住関連総合コンサル会社、清水英雄事務所株式会社入社

◆ 全3回セミナースケジュール ～連続受講をオススメします！～

| 開催日 | 内容 |
|--------------|---|
| 第1回 1/26 (木) | 逆境を乗り越える！建築業界に潜むビジネスチャンスを探め！ ・ 未来の業界動向を知って対策しよう！ ・ 高額で新築住宅・リフォームが売れる仕掛け！ ・ 人員を増やさずに売上を拡大！ |
| 第2回 2/16 (木) | |
| 第3回 3/16 (木) | |

※各回とも16:00～【90分】を予定しており、内容も異なります

◆ 参加費用・参加方法

全セミナー **無料！**

★オンライン・リアル同時開催

お申込みフォームは随時会員様向けメルマガでもお知らせしております！

◆ 注意事項 (全セミナー対象)

※当セミナーは【**快適住実の家会員様限定**】となっております。

※当セミナーの見逃し配信はございません。

※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、受講できない場合がございますので、予めご了承ください。

※セミナーメニューについては、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。

※ご不明点は弊社、担当営業所までお問い合わせください。

合板 天気図



曇り

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10月の新設住宅着工戸数は76,590戸（前年同月比1.8%減）で3カ月ぶりの減少となった。その内、木造住宅は42,849戸（前年同月比7.7%減）で7カ月連続の減少。季節調整済年率換算値は87.1万戸で前月比1.5%増、先月の減少から再びの増加となる。

利用関係別では持家が21,834戸（前年同月比18.7%減）で11カ月連続の減少、貸家は31,996戸（同比7.3%増）で20カ月連続の増加、分譲は21,841戸（同比4.8%増）で3カ月連続の増加となった。分譲の内訳はマンションが9,298戸（同比10.2%増）で3カ月連続の増加、戸建ては12,462戸（同比1.4%増）と18カ月連続の増加となった。貸家及び分譲住宅が増加したが、持家が減少したため、全体で前年同月比1.8%の減少となった。

国内・輸入合板の供給量

10月の国内合板生産量は22.7万㎡（前月比90.1%、前年同月比80.6%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は22.2万㎡（同比90.0%、80.9%）となり、出荷量は21.1万㎡（同比100.6%、76.5%）で在荷量は16.5万㎡となった。

輸入合板の10月度入荷量は19.6万㎡（前月比97.6%、前年同月比80.9%）となった。国別入荷量は、マレーシアが3.9万㎡、インドネシアが7.6万㎡、中国が5.0万㎡となっている。

今後の見通し

国内針葉樹合板は11月に引き続き12月も低調な荷動きであった。メーカー各社は相場下落を避けるように減産を表明し働きかけているが、弱基調は払拭されない。在荷量が若干増加し需要の手ごたえが薄いこと、木建ルートの需要が低迷していることで、市場は様子見となっている。また相場下落を懸念して当用買いが続いている。メーカーが建値をしっかり維持できるかが焦点になっている。

輸入合板についても、出荷量が鈍いこともあり、港頭在庫はアイテムによって差が出てきている。現地はこれから雨季を迎え丸太の出材量が絞られるため、生産量は減っていく見込みであり、今後、在庫は落ち着きを見せる展開が予想される。現在の国内市況は一服感があるものの、需要増加で荷動きが出てくると状況はすぐに変化すると思われるので、状況を常に把握することが必要と考える。

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▶



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。

