



CONTENTS	●「先進的窓リノベ事業」対象工事の詳細…p.1	●JK 情報センター 需要動向予測調査「2023(令和5)年4月～6月期見通し」…p.2	●トップ対談…p.3
	●Bulls Selection「MokuHanger × Hanging Bar」…p.4～5	●商品情報…p.6	●ジャパン建材株式会社「新組織図」／電材課 商品紹介 E.COLLE…p.7
	●快適住実の家「構造塾 新規受講会員募集！」／合板天気図…p.8		

「先進的窓リノベ事業」 対象工事の詳細

■押さえておく3つの要素

今回の補助額は、リフォーム工事を行う窓の3つの要素（右表を参照）で変わってきます。その3つの要素「①住宅の建て方」「②窓の性能区分」「③ガラスのサイズ」を押さえておくことが重要です。このうち②及び③については、メーカーが発行する「性能証明書」に記載されています。商品によっては地域区分（1地域から8地域）で対象となるものならないものがあります。また、この事業で対象となっていない商品でも【こどもエコすまいる支援事業】の方で補助対象商品となっている場合もありますので、必ず確認するようにしましょう。
注）一つの製品について、複数の補助事業を重複して申請することはできません。

対象工事：ガラス交換の場合

要素①：住宅の建て方	要素②：窓の性能区分（熱貫流率※2）	要素③：ガラスのサイズ
戸建住宅	P (SS) Uw※3・1.1 以下	大 (L) 1.4㎡以上
低層集合住宅（3階以下の建物）	S Uw※3・1.5 以下	中 (M) 0.8㎡以上 1.4㎡未満
中高層集合住宅（4階以上の建物）	A Uw※3・1.9 以下	小 (S) 0.1㎡以上 0.8㎡未満
	B Uw※3・2.3 以下	極小 (X) 0.1㎡未満

※1 ガラス交換については、既存サッシとの組み合わせによる窓をいいます。

※2 本事業では、窓（ガラス・サッシ）の性能を表す指標の一つです。大まかに言うと、窓（ガラス・サッシ）の外気に接する側と家の内側との間の熱の伝わりやすさを表す数値でUw値と表示されます。Uw値が低いほど、高い性能の窓（ガラス・サッシ）になります。

※3 国立研究開発法人建築研究所が公表する「平成28年省エネルギー基準に準拠したエネルギー消費性能の評価に関する技術情報（住宅）」の「2. エネルギー消費性能の算定方法 2.1 算定方法 第三章 暖冷房負荷と外皮性能 第三節 熱貫流率及び線熱貫流率 5. 部位の熱貫流率 5.2 開口部 5.2.4 大部分が透明材料で構成されている開口部（窓等）又は大部分が不透明材料で構成されている開口部（ドア等）の熱貫流率」（令和4年9月更新）に基づき、開口部の熱貫流率は、JIS A 2102-1などによる方法の他、当該窓の仕様に応じて付録Bで定める熱貫流率の値によることもできます。
先進的窓リノベ事業 専用サイトから抜粋

■対象となる工事は4種類

対象となる工事は、「①ガラス交換」「②内窓の設置」「③外窓の交換（カバー工法）」「④外窓の交換（はつり工法）」の4種類（右表を参照）となります。それぞれの工事にさきほどの3つの要素（住宅の建て方・窓の性能区分・窓のサイズ）がかかわってきます。

■「早めの行動」と 「正確な情報収集」が大切！

補助金事業に関しては毎回お伝えしていますが、まずは「早めの準備を心がける」ようにしましょう。補助金はいつなくなるかわかりません。お客様との打ち合わせから契約・補助金の申請まで早めの対応が重要です。また、今回の事業は「住宅省エネ 2023 キャンペーン」として国が今までにはないくらい積極的に動いています。3つの補助金があることや「こどもエコすまいる支援事業」と「先進的窓リノベ事業」の類似点など紛らわしい部分もあります。正しい情報をつかみ、誤った対応をしないよう注意しましょう。

1. ガラス交換※1

既存窓のガラスのみを取り外し、複層ガラスなどに交換する工事

※1 障子枠（ガラス＋フレーム）のみを交換し、枠を交換しない、または新たに設置しない場合はガラス交換とします

2. 内窓の設置

既存窓の内側に新しい窓を設置する、または既存の内窓を取り除き、新しい内窓に交換する工事

3. 外窓の交換（カバー工法）

既存窓のガラスを取り外し、既存窓枠の上から新たな窓枠を覆い被せて取り付け、複層ガラス等に交換する工事

4. 外窓の交換（はつり工法）

既存窓のガラスおよび窓枠を取り外し、新たな窓枠を取り付け、複層ガラス等に交換する工事

ご不明な点はホームページで
ご確認ください。

先進的窓リノベ事業 事務局HP
<https://window-renovation.env.go.jp/>



住宅省エネ 2023 キャンペーンの交付申請（予約を含む）の受付を3月31日（金）から開始

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



ハイブリッドデッキⅡ

再生材料を使用 78%
木材、プラスチック
第22 137 022 号



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、腐食が起りにくく白アリの被害にも強い。

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

サンド
ブラウン
(SB)

チャコール
ブラウン
(CH)

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、キズは紙ヤスリで補修可能。

エコマーク取得製品

環境に優しい
エコマーク取得製品。
再生材を推奨している
公共施設や商業施設に最適。



JK 情報センター
需要動向予測調査

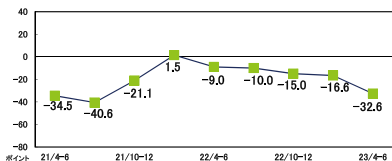
2023 (令和 5) 年 4 月～ 6 月期見通し

● 工務店様による需要予測

国土交通省より 2022 年の新設住宅着工数が発表され、1 月～12 月の総戸数は 85 万 9,529 戸（前年比 100.4%）と 2 年連続で増加となった。利用関係別でみると、持家は 25 万 3,287 戸（前年比 88.7%）となり、統計開始以来、過去最低となった一方、好調だったのは貸家と分譲住宅で、貸家は前年比 107.4%、分譲マンションは 106.8%、分譲住宅は 103.5%と全体の着工数を牽引する結果となった。そのような中、2023 年 4 月～6 月の需要予測がまとまった。工務店様の需要予測では、▲ 32.6 ポイントと前回調査からマイナスが拡大するとの回答になった。ただし、都道府県別でみると、宮城県、東京都、大阪府、京都府など都市部を中心にマイナスポイントが縮小となっている地域もあり、地域差が窺える。物価の上昇や実質賃金が伸び悩む中、住宅価格の上昇や住宅ローン金利への不透明さも加わり、新築戸建て市場には停滞感も見られる。一方でエネルギーコスト上昇に伴って住宅取得層の ZEH をはじめ住宅の省エネ・高性能化への認知は進んでおり、リフォームやリノベーションによる性能向上工事への関心も高まっている。補助や優遇制度も手厚くなっており、採用率の高まりが今後の住宅市場にどのような影響を及ぼすのか注視したい。

工務店様による景気動向の推移

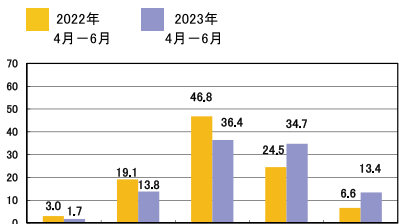
過去 2 年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。



工務店様による需要予測

全国 回答数 2,770

「増加」「微増」「前年並」「微減」「減少」の中から選び頂き、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。



● 主要メーカー様による販売予測

主力メーカーの販売予測は、合板については全社が減少予測となり、木質建材についても前回調査から減少予測が拡大しており、住宅着工の停滞を予測した結果となっている。住設機器については「増加」が「減少」を上回る結果となり、リフォーム需要、高付加価値商品の販売を含め一定量が確保されていることが窺える。

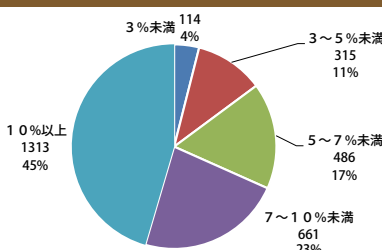
	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	0%	0%	100.0%
木質建材	23.9%	23.6%	52.5%
窯業・断熱	11.5%	65.5%	23.0%
住設機器	32.0%	52.0%	16.0%

調査の時期と方法 この調査は 2023（令和 5）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。

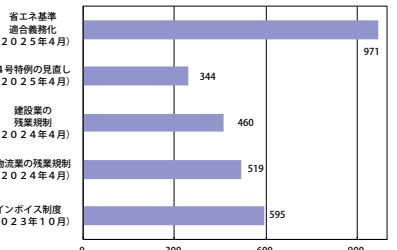
● 各種調査について

仕入れコスト上昇率では 10%以上の回答が 45%を占めた。メーカー各社より今後の値上げも相次いで発表されており、当面、価格上昇は収まりそうにない。今後の規制や導入で不安視している項目では、省エネ基準適合義務化に次いで、今秋に控えているインボイス制度が続く結果となった。目前に控え各社対応が急がれる。施主からの要望では、サイトなどから引用されるパターンがトップとなっており、商品のイメージ戦略などが影響を及ぼしつつ、情報源が多様化してきていることが窺える。一方でアンケート先である自社が重視する情報源では「取引先からの提案」がインターネットや SNS を抑えてトップとなった。長年の信頼関係性もあるが、情報が溢れる中で各々のニーズにマッチした提案力や、気づきを提供できる提案力への期待に込めていかなければならない。

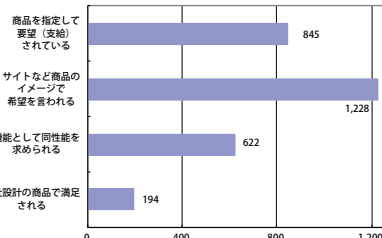
2022 年は企業物価指数が過去最大の伸び率となり、コストプッシュから価格改定も頻繁になっています。御社の原材料価格（仕入れコスト）の上昇率をお答えください。



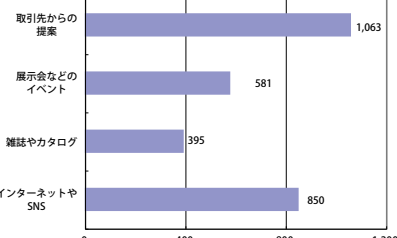
今後規制の見直しや導入が予定されている項目の中で、最も不安視しているものをお選びください。（各項目の日付は予定日です）



多様化するニーズの中、お施主様からの要望でどのようなパターンが増えているかお答えください。



新しい商品やサービスを選定する際、どのような情報源を重視しているかお答えください。



詳細は当社ホームページよりご確認ください。 <https://www.jkenzai.co.jp/business/jk-info-center.html>

メーカーショールーム取材！ ～第 1 弾～



YKK AP 株式会社 - 体感ショールーム -

これからの住宅は“窓”の高性能化が決め手に。

今回は“窓”の価値をダイレクトに体感することができる YKK AP の東京都品川区にあるショールームについてご紹介！具体的には、“窓”の断熱性・遮熱性・遮音性・通風性・防犯性・使いやすさなどを、実験装置と実物展示から『感じる』『みる』『学ぶ』ことが可能となっており、様々な性能の違いにより、生活環境にどのような変化を与えるのか実感することができる完全予約制の大きさ 470 坪、約 350 点の商品が展示されているショールームとなっております。窓にこだわりたい方はもちろん、窓の性能について詳しく知りたいという方も必見です！



■ 商品展示ゾーン



ショールーム入ってすぐ右手には窓・ドアなどの新商品をご覧いただけます。また、全 85 点（※ 23 年 3 月時点）のドア・引き戸等を実際にセレクトでき、自分好みのデザインが“きっと見つかる”素敵な空間となっていました！

■ 窓の性能体験ゾーン



・基本性能の体感（遮熱）

単板ガラスから APW430（内外樹脂窓 Low-E トリプルガラス）までガラスやフレームの種類が異なる 12 種類の窓が並んでおり、真冬の外気温設定で、手で触れるとどう異なるのか？を体感することができました！単板ガラスやアルミのフレームではずっと触れていると手が凍ってしまうのではないかと感じるほど冷たかったのですが、樹脂窓は冷たくなく、改めて性能の大きな違いを実感することができました！



・断熱効果の体感 ROOM

外気温 0℃～5℃を想定した冷蔵庫の中に外皮性能が異なる 5 つの部屋が用意されていました。20 年以上前の一般的な断熱仕様の部屋（単板ガラス、アルミサッシ）から最新の高断熱仕様の部屋（高性能トリプルガラス、樹脂窓）それぞれに入ってみると、断熱性能の差は歴然でした…。全身で比較体感することができました！



・窓リフォーム効果の体感 ROOM

こちらも外気温 0℃～5℃を想定した冷蔵庫の中に単板ガラス、アルミサッシを取り付けた部屋、内窓ブラマード U（樹脂窓、Low-E 複層ガラス）を取り付けた部屋、カバー工法 APW330（樹脂窓、Low-E 複層ガラス）を取り付けた部屋の 3 つが用意されており、各部屋の断熱及び窓の効果を実感することができました！部屋間の温度差が、サーモグラフィでリアルタイムに映し出されているので、目で見て、肌で感じ「窓の重要性」を身に染みて体感することができました！

所在地：東京都港区港南 2-15-4 品川インターシティ ホール棟地下 1 階
営業時間：10：00～17：00（完全予約制）
※状況次第ではご希望に添えない場合がございます
休館日：毎週日曜日、祝日、夏期休暇、年末年始
アクセス：JR・京急線「品川駅」徒歩 8 分
※東京ビッグサイト最寄りの「国際展示場駅」からショールームまで約 30 分

体感ショールーム
ホームページ



ご予約希望の場合はジャパン建材各営業所までご相談ください

株式会社 徳留

代表取締役社長

徳留 竜郎 様

とくどめ たつろう



【プロフィール】
1976 年（昭和 51）鹿児島県生まれ
1999 年（平成 11）YKK AP 株式会社 東京に入社
2006 年（平成 18）株式会社 徳留に入社
2017 年（平成 29）代表取締役社長に就任

【事業内容】
各種工事（ビル用サッシ・エクステリア・軽天・外内装・屋根）、各種住宅設備機器（水回り・給湯機器、遮音・床暖房・断熱資材、樹脂・副資材・他）の販売・施工

【会社概要】
本 社 鹿児島県日置市伊集院町清藤 2460 番地
創 業 1946 年（昭和 21）
徳留金物店
設 立 1958 年（昭和 33）
有限会社 徳留金物店
1990 年（平成 2）
株式会社 徳留
資 本 金 1,000 万円
従業員数 67 名（令和 4 年 12 月現在）



https://tk-tokudome.com
詳細はこちらから▲



お客様に感謝し 信頼される企業を目指し 地域社会に貢献します

初代が徳留金物店を創業

小川 ご創業の経緯から、お話を聞かせていただけますか。

徳留 私の祖父・清志が、戦後復興のさなかに生活雑貨・日用品の徳留金物店を個人創業したのが始まりです。私が生まれた 1976 年（昭和 51）にはサッシを扱いはじめ、祖父の代から建材類を扱う総合建築資材販売会社へと変化してきました。

祖父が 1989 年（平成元）に現役社長で亡くなり、その後を父・和馬が継ぎ、翌年には社名を株式会社徳留としました。その頃に本社を現所在地に移転しました。当時は全く予想していなかったようですが、近くに南九州自動車道の伊集院 IC ができて地の利に恵まれています。

施工管理力と営業力を磨く

小川 徳留社長は、YKK AP さんでサッシのノウハウを学ばれたのは、いずれ後を継ぐお考えがあったのですか。

徳留 よく聞かれるのですが、後を継ぐためにという気はありませんでした。

小川 そうでしたか。

徳留 中学・高校・大学と冬休み・春休み・夏休みには必ず配送の仕事を手伝っていました。ですから東京での大学時代にもサークル活動の夏合宿などに参加したことがなく、大学卒業後はとにかく親元を離れたいという気持ちがあったと思います。

ところが、私が大学を卒業した 1999 年（平成 11）は就職氷河期で、少しでも自分の知っている業界でなければ内定を頂けないと思い、建材関係企業に的を絞って就職活動を始めたのですが、なかなか内定が頂けなくて戸惑いました。最終的には数社から内定を頂きましたが、その中で YKK AP に入社することを決めました。

小川 どのようなお仕事でしたか。

徳留 最初に配属されたのはビル用サッシの施工管理の部署でした。ゼネコンさんと現場打合せをしてサッシ施工図作成、修正して承認を頂き、工場へ手配しその後工程管理、品質管理、メンテナンスを含めた現場のサッシ工事を管理するという仕事です。当時、東京には仕事が膨大にあって、入社後富山の 2 週間の研修後、現場に配属されて鍛えられました。右も左もわからない状態でしたが、最初の現場で鹿児島出身の現場所長と出会い、現場のイロハから教えていただきました。その後も鹿児島に縁のある方々との出会いが重なって、助けられながら仕事を覚えていきました。

小川 どのような経緯で鹿児島に戻られたのですか。

徳留 入社 3 年後、YKK AP 株式会社に統合されてからは東京第一支店に配属され、営業を担当することになりました。素晴らしい上司・先輩に恵まれ、営業の仕事も楽しくなってきたので、この業界で何とかやっていけると思い始めたとき、父から「帰ってきてほしい」と言われました。しかし、大勢の方に助けていただいて、ようやく仕事もできるようになり、お客様との関

係も築けるようになっていました。東京で結婚もしていましたので一旦は断りました。でも父が納得してくれない、勤務先に恩を仇で返すわけにはいかない気持ちとの板挟みで悩みましたが、2006 年（平成 18）に帰郷しました。

小川 私のジャパン建材入社と同じ年です。

組織とし、分業を図る

小川 入社後は一兵卒でしたか。

徳留 もちろんです。それまで私は住宅用サッシを扱ったことがほとんどだったので、まず 2 か月間は配達や住宅用サッシの組立などを行いました。

小川 当時、年商はどのくらいでしたか。

徳留 11 億円～12 億円、従業員は 25 名ほど。当時は、社長である父が建材部を、サッシ部を父の 5 歳下の弟・三雄が専務として采配しており、それぞれの部署は別会社のようにでした。

私は自分の強みを生かしてビル用サッシの営業を通じて新規開拓を行っていきたいとの強い思いがありましたので、設計事務所を回って YKK AP 製品をスペックインしていこうと営業活動を始めました。そのうちに社長の伝手で鹿児島高校の新築工事を受注する設計事務所に提案することにより 1 億円規模の仕事が受注でき、自分で施工管理もして納めました。

小川 水を得た魚の如く、実力を発揮することができましたね。

徳留 ところが、私が施工管理に時間を費やしている間は営業ができなかったので、次の年は売上が急降下するわけです。これではいけない、施工管理の専門職を育てる必要があるという考えに至りました。ちょうどそのとき、メーカーで施工管理をしていた若手を採用できることになりました。

そこから、分業によって成長していこうという私の思う方向へ動きはじめ、徐々に県内大手の建設会社様からの受注も増えました。

小川 そこが、成長の起爆剤になったということですね。

徳留 はい。彼は、入社後に独学で 1 級施工管理技士も取得して施工管理のスペシャリストとして県内でも指折りの存在になり、鹿児島県内の様々な大きな現場で活躍してくれています。

その頃から、建材事業でも、サッシ事業でも、毎年人材採用するようになりました。これまで全員が中途採用でしたので前職は実に多種多様です。

小川 それだけ多様な業種経験者を採用できた要因は何だったのですか。

徳留 若い人が増えたことにより同年代の人たちが入ってきやすい環境ができたと考えています。さらに、社員の知り合いや親戚などが入社いただくケースも増えました。また、利益が出た分はできるだけ賞与で還元するようにしています。

小川 会社の業績を賞与に反映するということですね。

徳留 もう一つは、経営計画によるモチベーションの底上げです。今年で 13 期目になりますが、ある年に突然、専務が「経営計画を作るぞ」と言い出しましてね。

小川 徳留社長が営業部長の頃でしたか。

徳留 いいえ、まだ役職はついていませんでした。

もともと当社のお客様だった地元の工務店様が、どんどん縮小されて限られたエリアの限られたシェアで商売を続けていたので売上高が上下動を繰り返していました。確かその前年に、経営計画や売上目標を作るべきではないか、少なくとも営

業一人ひとりの前年の実績に基づく売上目標を作るべきではないかという私の提案が却下されていたので、意外な展開でした。

とにかく経営計画委員会を作れと言われて、社長と専務のほかに、私と現専務の飯屋園、加世田営業所所長をメンバーに委員会を立ち上げ、喧々諤々の中で 1 年以上かけて最初の経営計画をどうにかまとめました。

そこから営業一人ひとりの売上・利益計画を策定して経営戦略を練るための SWOT（スワット）分析も始めるなど、単年ごとの超短期経営計画を作ることからスタートしました。その中で新規開拓を積極的に進めていく方向性を打ち出し、それを 13 年前から繰り返すうちに人が増え、売上を右肩上がりて伸ばすことができました。

小川 2010 年（平成 22）に、経営計画第一歩を踏み出されたということですね。

徳留 はい。2 年後からは私と飯屋園の二人でやることになりました。

更に、父が 75 歳、叔父が 70 歳、私が 40 歳になる年に二人一緒に引退して事業承継するから 2 年間をかけて引継ぎをしようと、ロードマップを渡されました。

私としては、しばらく一緒に仕事をしてもらって、自分はプレーヤーとして動いたほうが売上を伸ばせると思っていたのですが、2017 年（平成 29）の私の社長就任と同時に二人とも完全に引退しました。

小川 実に潔いお二人ですね。

社長に就任されたときに組織改編にも着手されたのでしょうか。

徳留 社長就任前から始めていましたが、大きく変えたのは社長になってからです。

お恥づかしい話ですが、以前は、社長、専務、以下全員平社員といったような状態で、組織というものがないのでした。誰が責任者かを明確にしようと、組織化に着手しました。

小川 企業化されたということですね。

徳留 そこから、いろいろな改革を進め、手書き伝票からデジタル化するために、ジャパン建材さんのご紹介で自前のシステムを構築された工務店様を見学させていただきましたが、やっと昨年、AGC によるシステムの導入に漕ぎつきました。

小川 今、年商はどのくらいですか。

徳留 昨年在 31 億円で、やっと 30 億円を超えました。売上 12 億円ほどだった 13 年前に経営計画をスタートしたときに掲げた売上目標が 35 億円。当時は夢物語くらいにしか思ってもらえませんでした。が、年々売上を伸ばして 31 億円で到達し、目標にあと一步のところまでできたことを経営計画発表会で発表しました。

ともに頑張ってくれる素晴らしい社員や仲間

に恵まれ、私は本当に運がいいと思っています。全面的に信頼して任せてくれている父と叔父への感謝の思いも根底にあって、おかげさまで今年も売上を伸ばして 35 億円近くまでいけると

思います。35 億円を早い時期にクリアして 50 億円、さらに 100 億円規模を目指したいと思っています。

小川 売上構成比はどんな感じですか。

徳留 サッシ事業が売上の 55% くらい、45% が建材事業です。昔と逆転しています。

その要因は、ある程度大きな規模感のお客様からの納材や価格に対するご要望に対応できることや、断熱効率上がり、重量が増加したサッシの運搬搬入に必要なスタッフがそろっていることが当社の強みになっていて、メーカーさん

からご紹介のお声がけをいただくことも増えています。

信頼と安心のパートナー企業へ

小川 今後の方向性の柱に据えているのはどんなことですか。

徳留 長年お付き合いのあるお客様はもちろん、新たにお付き合いを始めたお客様にご満足いただくために、各部署のリーダーが中心に

なって、経営計画の中で今年は何をするのか具体的な施策・行動計画を作って経営計画発表会で発表します。それを 1 年間実行した結果を検証したうえで、更に作業品質を改善することに取り組んでいます。

サッシ配送の業務改善にも取り組んでいました。昔は納品の度にトラックに設置したサッシ用のウマに完成品を据えていましたが、当社独自に開発・設計した軽トラ用、2t トラック用のウマをたくさん手作りしておいて、そこに完成したサッシをどんどん据えて保管し、納品の際にはウマごとリフトでトラックに積み込む形に変えました。この方式で扱ひ量が格段に増えました。

余談ですが、このウマは、引退した叔父が設計図を起こして、OB サッシ職人の方と一緒に作ってくれたもので、会社には来なくても、私の相談事を聞いてもらうこともあり、何かと後方支援をもらっています。

小川 心強い存在ですね。

徳留 昔は火花を散らして議論した間柄ですが、今となっては本当に有難い存在です。

実は、そこから更にサッシメーカーさんから完成品を台車に据えて納品してもらえる形に発展して業務改善が進み、若い人たちが働きやすい環境になって定着率も上がるという相乗効果が生まれています。

小川 業務改善が受注量アップにつながり、更には労働環境の改善にもつながって、一石二鳥以上の効果が生み出されているのですか。

ところで、サッシの住宅向けと非住宅向けの売上割合の現状は、いかがですか。

徳留 住宅向け約 70%、ビル向けが約 30%。

小川 特に今年は既存住宅の断熱性能の高い窓への省エネリフォームに向けた『先進的窓リノベ事業』による補助金が拡大されていますが、そういった需要も含めての住宅向けサッシの売上割合ですね。

徳留 そうです。

小川 ある意味、ブルーオーシャンですね。

徳留 今の当社には専任の施工管理技術者が 4 人います。これだけの技術者を抱える会社が鹿児島にはほかにないので、そこは当社の大きな強みです。そこを更に特化してブルーオーシャン化できればと考えています。施工力、技術力、対応力で信頼と安心のパートナー企業になることがカギになると思います。

同時に、地域貢献のために、施主様からのサッシ交換やガラス補修などの相談にも応えていける部署が必要かもしれません。

小川 今後の経営課題とされていることはありますか。

徳留 一番は、人財の確保ですね。

現在も素晴らしい社員、仲間

に恵まれています。今後さらに成長するためにはさらなる人財の確保は重要です。

小川 同業の皆様にも共通の課題ですね。

徳留 今まで毎年 5、6 人を中途採用してきましたが、それも厳しくなるので、広い分野からの新卒採用を考えています。もう一つは、営業エリア拡大に必要な人の確保です。

小川 現在のエリアは鹿児島県全域ですか。

徳留 ご要望があれば更に対応していくことで我々も成長していきたいと、一昨年、宮崎県にも近い霧島市に営業所を設けました。そこから大隅半島方面、宮崎県の都城市などもカバーする形で県外の仕事も行っています。

この仕事を続けて売上を伸ばしていくには、エリア拡大か、新規商材に取り組むか、基本的にはこの二つしかないと思います。そのどちらにも、人財が不可欠な要素で、県外に出ていける人をいかに育てていくかも重要なポイントです。昨年には人事評価制度も策定しましたが、まだ当社には人材採用、人事管理の専門部署がないので、そこも課題です。

小川 私たちとしても、商材のご提案に限らず徳留様のお手伝いができると思いますので、今後とも何なりとお声がけいただき、一緒に課題解決に取り組ませてください。



Find time to relax.

時間がない今だからこそ、いかに家事の負担を減らせるかが重要。
家事のプロセスを見直してリラックスする時間を作ろう。



Bulls Selection Moku Hanger × Hanging Bar



毎

日の3大家事といえば、炊事、掃除、そして洗濯。共働き世帯の増加やコロナ禍などによる社会的環境の変化、SNS普及により多くの家庭で家事の再構築が起きています。

その中でもとりわけ顕著に変化しているのが「洗濯」のプロセス。炊事や掃除と比較すると、やることやめざしたい形に個人差が発生しづらく、共有されるノウハウを取り入れやすいという点がその理由として挙げられます。

今回ブルズでは「部屋干し」に着目しました。部屋干しは、天気や時間に左右されず、好きな時に洗濯でき、さらにかけるだけの収納にすれば畳む手間もなくなる。今回はブルズから便利な部屋干しのツールとして、デザインにも優れたワンランク上の空間作りを提案します。

洗濯のプロセスを見直してリラックスする時間と空間を作りませんか？





物干しだけで、終わらない。 テイストに馴染む選べる2タイプ。



Case 1.自然素材を生かしたお部屋に。 Moku hanger

モクハンガー/天然木の天井付室内物干し

ホワイトアッシュにウォールナットの塗装をかけている他社にない製品です。強度試験も行っているため反りの心配もありません。竿の形状も丸ではなく四角なのでハンガーが落ちにくい形になっています。

Detail

品番 SRS50814
Price ¥ 25,000 + Tax
Size W1580 x D25 x H70 ~ 650
材質 レールアルミニウム合金
ワイヤーステンレス銅竿
天然木（ウレタン塗装）



Case 2.スマートなお部屋に。 Hanging Bar ハンギングバー

掛ける部分にゴムを入れており、ストッパーの役割を果たしハンガーがぶれません。横揺れを軽減できます。さらにフィルムラッピングされているため傷やサビがつきにくくなっています。

Detail

Type H-17 タイプ
H-22 タイプ
(揺れピタ機能付き)
Price ¥ 22,200 ~ + Tax
color ホワイト / ブラック



「こだわり」を叶えるために、こだわりつくした逸品 スイッチ・コンセントプレート PXP 型

スガツネ工業株式会社

高品質を表す Premium（プレミアム）の【P】と、満足感を表す Pleasure（プレジャー）の【P】
2つの【P】のかけ合わせを意味する PXP の名を冠したスガツネが自信を持ってご提案する、
スイッチ・コンセントプレートです。
カーテンや壁紙のデザインを選ぶように、空間に合わせたスイッチとコンセントを選ぶ。
そんな新しく、細やかな美意識をご提案します。

- プロ感涙のねじ隠し！
取付方法から独自開発し、邪魔なねじを見えなくしました。
プレートのデザインも空間のイメージも損ないません。
- 魅せる柄
伝統的な文様からフェミニンなパターンまで、空間を演出するアクセント
にも使えます。
- 最上級の素材
天然木や黄銅（真鍮）などの素材を吟味して贅沢に使用本物だけが醸し出
す存在感をお楽しみいただけます。
- 丹念な作り込みと仕上げ
職人が丹念に手仕事で仕上げて素材の魅力を最大限に引き出します。

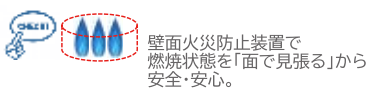
250 種類を超えるラインアップでどんなスタイルのお部屋にもマッチします。



顕熱給湯専用（屋外設置 24・20・16・10 号） PH-****A シリーズ

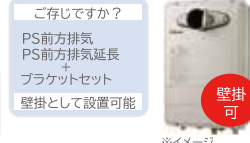
株式会社パロマ

①「側方近接1cm」の安全性



②「排気口が小さい」

※20・16号のみ
窓などの開口部からの
離隔距離15cmに有効です



③好評の「メタリックベージュ」



時間とともに変わる光の色・角度で調和のとれた
美しさを演出し様々な外壁色にもマッチします。
+美しさをより長く保つ「塩害塗装標準仕様」



④「凍結破損被害を最小限に抑える」改善

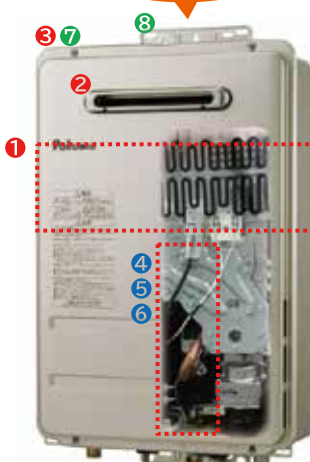
・新製品の氷側部品の凍結耐久テスト結果 ※パロマ調べ

テスト内容:氷側部品に水を満水し、
電源を入れずに-20℃で 氷側部品の破損は
3時間以上放置した。

※水抜きは取扱説明書通りに行って下さい
熱交換器等の破損の恐れがあります



①～⑧の
ココがすごい！



PH-2015AW 希望小売価格 124,600円(税抜)
本体寸法H520W350D135mm 奥行が薄い

⑤「エコモード」で、節水&節約

⑥「水量サーボ」で、たっぷり給湯

節約したい方も
たっぷり給湯をお望みの方も、
どちらも対応が出来ます

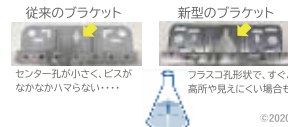


⑦「軽量化・コンパクト」はラク施工

軽い 24号 20号 16号 10号
24号の場合 18→15kg
運搬もラク！
高い設置場所でもラク！



⑧「フラスコブラケット」で、 ラク施工



©2020 Paloma Inc.. ALL RIGHTS RESERVED

ECO FRIENDLY

未来のために 人にも 環境にも もっとやさしく

保証された強度と信頼性

カナダ産
JAS 構造用 OSB PEFC 認証

構成材料	アスペン ロジボールパイン 他
認証・認定	JAS 構造用パネル PEFC 認証
規格	9mm×910×1820 9mm×910×2440 9mm×910×2730 9mm×910×3050 12mm×910×1820 ※上記以外のサイズの対応も可能

ライセンス番号 PEFC/31-31-61



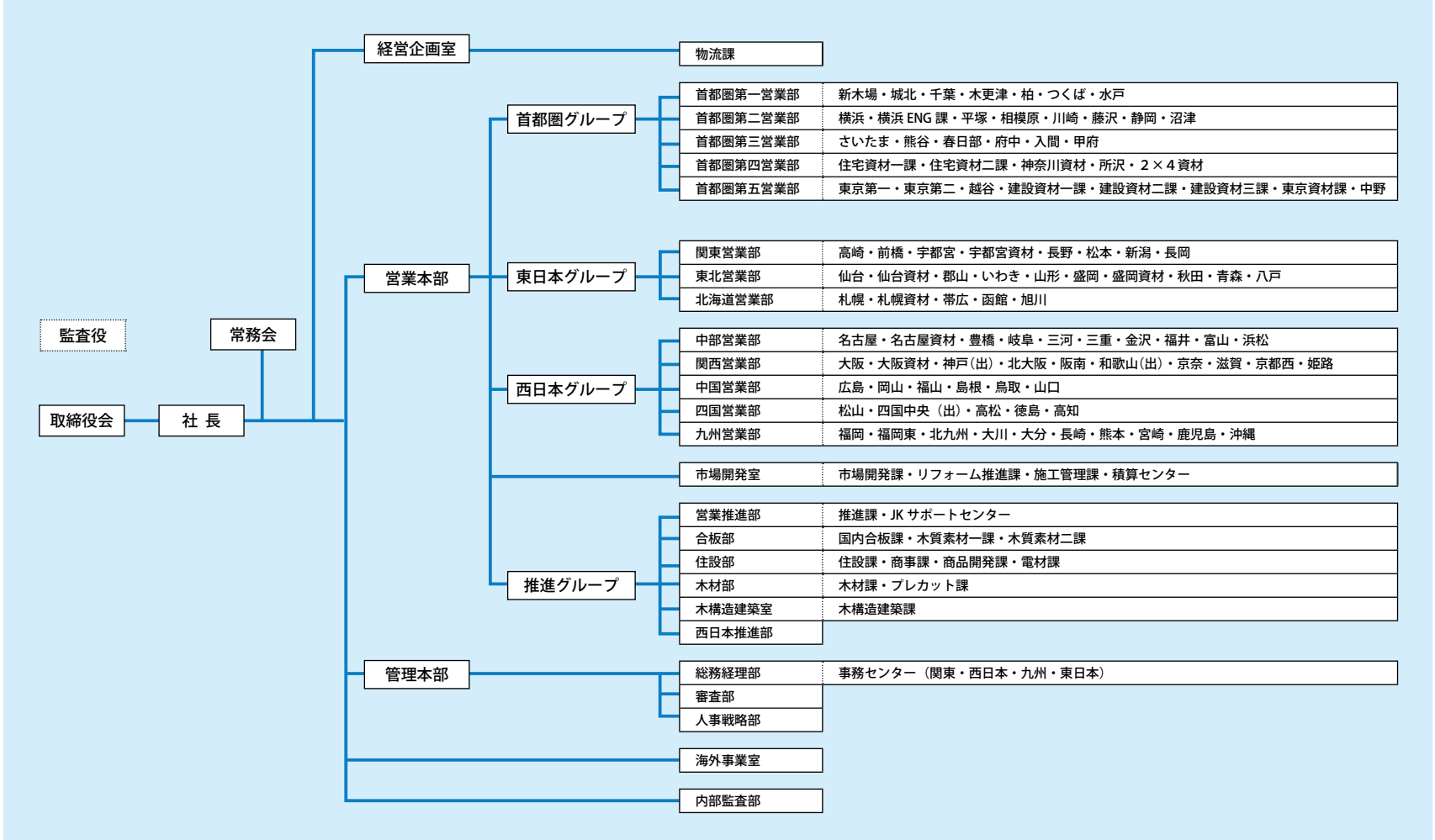
あたらしい 提案スタイル
ジャパン建材の
くみあわせる
こだわって
あつめて
建材問屋のセレクトショップ



ジャパン建材セレクト建材プロジェクト

Japan Kenzai Co., Ltd.

ジャパン建材株式会社は、2023 年4月1日より新組織で活動します！



電材課 商品紹介

E.COLLE

電力をシェアしてかしく充電

wayEV

シングルモデル トリプルモデル

＜参考価格＞ ¥494,000 ～
※デマンド制御を含む場合 ¥1,210,000 ～

＜参考価格＞ ¥1,726,000 ～
※デマンド制御を含む場合 ¥2,314,000 ～

■一定量の電力をかしくシェアする
■充電量を制御してランニングコストを削減

導入しやすい3つの理由

- 電力コストを節減
かしい電力配分で電力契約の大幅変更が不要。
- 選べる設置タイプ
1台毎の壁掛型充電器や、3台分を集約した自立型充電器など設置環境に合わせてお選びいただけます。
- 導入計画が立てやすい
独立分散制御で後々の増設対応が簡単。さらに、クラウドで課金サービスに連携可能。

EVチャージのこれからのふつう、できました。
【EV 普通充電用電気設備 充電ケーブル付・デマンド制御タイプ】

wayEVは電気自動車への充電量をリアルタイムでコントロール。
一定量の電力をかしくシェアするので「満充電の順番待ち」が起こりにくく、電気の使いすぎもありません。

wayEVなら、みんなにうれしい。

マンション・アパートオーナー
EV充電器の設置で物件の価値が上がり入居率がアップ。wayEVなら電力ピークの平準化によって契約電力を抑えられます。

企業（事業所）・自治体
設置・増設がしやすいwayEVの導入によって社用車などの段階的なEVシフトが可能に。デマンド制御・スケジュール制御によって、ランニングコスト削減効果も。

ロードサイド店舗
滞在中の「ちょい足し充電」を見込んでの来客が増加。経路中のEV充電スポットとして認知され、収益機会がアップします。

観光地
「充電設備ありき」のEVユーザーから選ばれる人気の観光地に。wayEVならEV普及とともに段階的に増設していけます。

今までのEV充電器にできなかったことを新発想のwayEV

限られた電力量で、必要な量の電力を配分するので、受電設備の増設や契約電力の大幅変更をしないで導入が可能。EVユーザーには待たずに充電が開始されるメリットがあります。

■従来型充電システムの場合

接続した順番で充電

後から接続した車は充電自体ができない場合がある

充電開始順 1 30A 2 30A 3 0A

接続時間 5h A 2h B 0.5h C

接続しても充電されません

■wayEVの場合

制御条件に基づく優先順位に応じて充電

一定距離を走れる量まで優先して充電する

先行優先モード

均等割振モード

比較条件：充電器の充電総容量：60A（200V）／充電器の充電電流値：30Aの場合

構造塾

2023年度 / 快適住実の家
新規受講会員募集!

構造塾とは

佐藤先生による、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。

※基本的にすべてオンラインセミナーとなります。

※21年度・22年度に開催した講座のアーカイブ動画も併せて視聴可能!

講師ご紹介

佐藤 実 氏

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



受講のメリット

- 難しい構造を理解することができる
- 構造を知ること、営業の強みとなる
- 設計段階で構造を意識した意匠設計ができる
- 構造を考えた施工により、品質向上へとつながる

詳細の講座内容は
こちらからチェック!



お申込みご紹介

右記 QR コードを読み取り
WEB 申込フォームよりお申込みください



申込締切: 4/24(月)

▼ URL はコチラ

https://questant.jp/q/structure_seminar_2023_02

『快適住実の家』
会員様限定料金!

¥55,000(税込)/人

▼
¥33,000(税込)/人

注意事項

※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: 2023 年 5 月 1 日 ~ 2024 年 4 月 30 日

(期限内にお申込みいただいた場合となります)

※2022 年度の受講会員様へは、継続確認を別途メールにてご案内しております。

ご不明な点は『快適住実の家』本部事務局までお問い合わせください。
E-Mail: kj-ie@jkenzai.com / TEL: 03-5534-0651

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

2023 年 1 月は 63,604 戸 (前年同月比 6.6% 増) で 4 カ月ぶりの増加となった。その内、木造住宅は 32,509 戸 (前年同月比 3.6% 減) で 10 カ月連続の減少となった。季節調整済年率換算値は 89.3 万戸で前月比 5.5% 増、2 カ月連続の増加となる。

利用関係別では、持家が 16,627 戸 (前年同月比 8.3% 減) で 14 カ月連続の減少、貸家は 24,041 戸 (同比 4.2% 増) で 23 カ月連続の増加、分譲住宅は 22,698 戸 (同比 25.0% 増) で 2 カ月連続の増加となった。分譲の内訳はマンションが 11,990 戸 (同比 69.6% 増) で 2 カ月連続の増加、戸建ては 10,576 戸 (同比 3.9% 減) と 3 カ月連続の減少となった。持家が減少したが、貸家及び分譲住宅は増加したため、全体で前年同月比 6.6% 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 19.6 万 m³ (前月比 92.7%、前年同月比 78.2%) と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は 19.1 万 m³ (同比 92.3%、78.2%) となり、出荷量は 18.7 万 m³ (同比 91.5%、75.4%) で在庫量は 16.7 万 m³ となった。

輸入合板の 1 月度入荷量は 18.1 万 m³ (前月比 94.0%、前年同月比

70.8%)。国別入荷量はマレーシアが 4.1 万 m³、インドネシアが 5.6 万 m³、中国が 5.2 万 m³ となっている。

今後の見通し

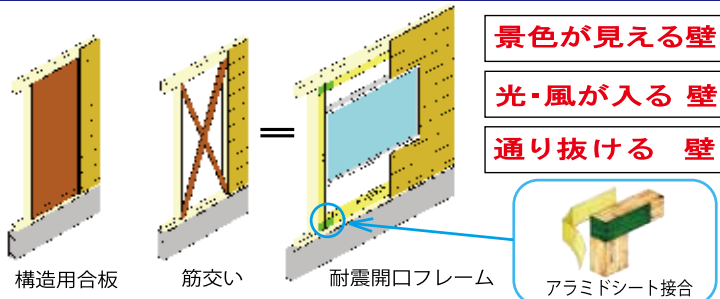
国内針葉樹合板は 2 月に引き続き 3 月も低調な荷動きである。メーカーは相場の下落を避けるように働きかけているが、現実としては依然安値が聞こえており、弱基調は払拭されない。特に木建ルートは落ち込みが大きい状況となっている。直需関係では仕事量が増えつつあるが、川下からの揺さぶりもあり流通での安値販売が散見される。市況の安定には東西の需給バランスが必須であるため、再構築を図っていただきたい。

輸入合板は産地価格が底値感になりつつあるが、為替が再び円安方向で積極的な購入が難しい状況である。港頭在庫も決して多くはないが、年明けからの荷動きが停滞しているため、供給以上に需要が薄く盛り上がりが見えづらい厳しい状況が続いている。現物在庫削減のための安値が散見される状況となっている。現状、輸入業者は採算割れの商いを続けているが、それがどこまでも続くことはなく、徐々に調整されるものと思われる。産地価格も底打ちの様相を呈していることを考えて行動することをお勧めしたい。

木造軸組工法の大開口・大空間を実現するアイテム!



設計者の「万能・お助けツール」



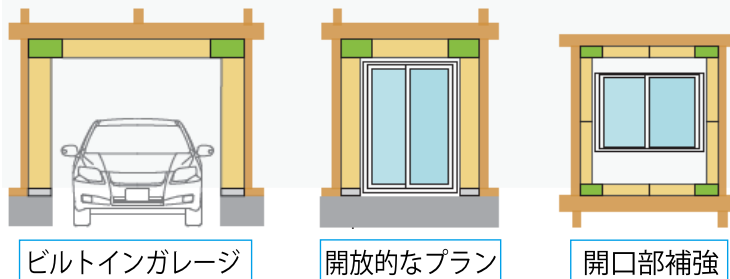
景色が見える壁

光・風が入る壁

通り抜ける壁



「新築・リフォーム」問わず様々な開口部に使用可能



ビルトインガレージ

開放的なプラン

開口部補強

キーラム耐震開口フレーム

『勉強会随時受付中』

樹をテクノロジーする会社です

KEY-TEC

株式会社 キーテック

〒136-0082 東京都江東区新木場 1-7-22 新木場タワー 8 階

TEL: 03-5534-3741