



CONTENTS ●第44回ジャパン建材フェアポスター…p.1 ●6月開催！各地ジャパン建材フェア…p.2 ●トップ対談…p.3 ●E.COLLE 特集…p.4～5 ●メーカーショールーム取材!! ～第3弾～…p.6
●Bulls「シエロシーリング」紹介／JKHD未来研究所 東京ショールーム紹介…p.7 ●第29回雙環フォーラム開催報告／合板天気図／快適住実の家セミナー開催のご案内…p.8



第44回 通算85回

住宅建材総合展示即売会

ジャパン 建材 フェア

出展メーカー
200社以上

2023

8.24 木 25 金

9:30-17:00

9:00-16:00

ROAD to 2030

つなぐ今 つなげる未来

会場 東京ビッグサイト 東展示棟 1・2・3ホール



主催：JKHD ジャパン建材株式会社 協賛：東京ジャパン建材会 ブルズ会 ブルズ合板会 ブルズ木材会

6月開催！各地ジャパン建材フェア

6/9（金）9：00～16：00
第23回 長崎ジャパン建材フェア

テーマ
感謝

コロナが納まり、展示会を開催できるのも日頃からお客様のお陰と考えています。また今回で23回目の長崎ジャパン建材フェアとなります。皆様への感謝の気持ちを伝える展示会にしたいと思います。

〈見どころ〉
長崎ジャパン建材フェアは会場密着型の展示即売会です。
自社倉庫で開催いたしますので限られたブースにはなりますが、出展社39社に出展いただき高付加価値商品、今のトレンドを実際の目で見られる展示会場になっています。
弊社スタッフ一同皆様のご来場をお待ちしています。



6/15（木）9：00～16：00
東北ジャパン建材フェア 2023

テーマ
Next Innovation
ROAD to 2030

今回は「サステナブルな暮らし」がキーワード。これからの住まいづくり・これからの暮らし方を皆様へ訴求したいと考え、ジャパン建材の使命感を高めたい、という想いをテーマに込みました。

〈見どころ〉
ZEH プレゼンテーションステージによる大画面映像でショートムービーを放映し、フェアの主旨をマインドセット！V2Hにて実機を用いた暮らし提案も行います。また、特価市場は各メーカーブースへ配置し、出展社対抗売上コンテストを開催いたします！
お笑い芸人との掛け合いによるオークション、地元で頑張るキッチンカーの出店などお楽しみ要素満載で皆様のご来場をお待ちしています。



6/23（金）10：00～17：00
第30回 姫路ジャパン建材フェア

テーマ
建前でない新時代
～ Personality Explosion ～

コロナも収束しつつあり、カーボンニュートラルやこどもエコすまい支援事業、建前ではなく、我々が皆様と共に先駆者となり、これからくる新時代を創っていきたいという決意でこのテーマにいたしました。そこに一人一人の個性を爆発させたいという展示会への思いです。

〈見どころ〉
本展示会は、お客様からも熱くご要望いただいた地元ならではの『駅そば』を昼食にご用意しております。出展社に多大にご協力いただき、普段あまり無いような木材も出品いたします！
更に伝統となっている『地獄市』を昼から開催予定です！皆様にとって有意義な展示会になりますよう、所員一同心からお待ちしております。



40年、美しさがつづく壁、
光セラ18。

光セラ

色
40年
品質



ウェブサイトで光セラの美しさの秘密、10年後の実例をご紹介します。

PIAJ
光触媒工業会

「光セラ」は光触媒工業会（PIAJ）の「セルフクリーニング」「空気浄化（窒素酸化物）」「抗ウイルス」「抗菌」基準をクリアし、認証を取得しています。

ケイミュー株式会社

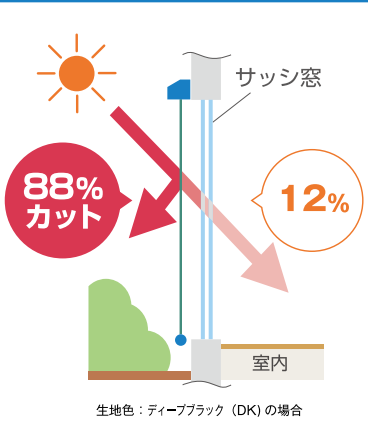
ケイミューは「パナソニック」と「クボタ」が出資している両社のグループ会社です。

〔本社〕〒540-6013 大阪府大阪市中央区城見 1-2-27 クリスタルタワー 13F

www.kmew.co.jp/

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」



※スクリーンの生地の種類により遮蔽率は異なります。

窓からの
日射熱を遮る = 省エネ



日射熱を最大
約88%
CUT

株式会社 ハタ建材

【会社概要】
本 社 北海道標津郡中標津町 1834 番地 14
創 業 1963 年（昭和 38） 端建材店
設 立 1969 年（昭和 44） 有限会社 端建材店
商号変更 2003 年（平成 15） 株式会社 ハタ建材
資 本 金 1,000 万円
従業員数 19 名（2023 年 4 月現在）
【事業内容】
建築用資材・住宅設備機器の販売
一般住宅サッシの販売
金属工事・内装仕上工事・断熱工事の請負

相談役
端 賢二 様
はた けんじ



【プロフィール】
1949 年（昭和 24） 北海道標津郡生まれ
1967 年（昭和 42） 端建材店に入社
1996 年（平成 8） 有限会社 端建材店
代表取締役役に就任
2016 年（平成 28） 株式会社ハタ建材
代表取締役会長に就任
2018 年（平成 30） 相談役となる

代表取締役社長
端 雄一郎 様
はた ゆういちろう



【プロフィール】
1975 年（昭和 50） 北海道標津郡生まれ
1999 年（平成 11） 有限会社 端建材店に入社
2016 年（平成 28） 株式会社ハタ建材
代表取締役社長に就任



https://hatakenzai.biz
詳細はこちらから▲



快適な住まいづくりのお手伝い。

今年創業 60 年

小川 まず、ご創業の経緯から聞かせていただけますか。

端相談役 はい。もともとは、母方の祖父が隣町の標津町川北で木工場を営んでいました。端家に婿入りした父・章（創業者）が、1955 年（昭和 30）に中標津でラムネ工場を経営する傍ら、木材の販売を始めました。その後、ベニヤ板やハードボードが出はじめて建材を扱うようになり、1963 年（昭和 38）に端建材店として創業しましたので今年 4 月で創業 60 年を迎えました。

小川 おめでとうございます。

端相談役 ありがとうございます。

創業から 6 年後の 1969 年（昭和 44）8 月に父が代表、私が専務、資本金 100 万円で有限会社 端建材店を設立しました。

小川 私は、有限会社端建材店さん設立と同じ、酉年の生まれです。

端相談役 私は 1949 年（昭和 24）生まれ、高校卒業と同時に家業に入り、20 歳で専務に就任しましたので、小川社長とはちょうど 20 歳違いですね。

小川 現本社が、ご創業の地ですか。

端相談役 中標津の街中から現在地へ移転したのは、1987 年（昭和 62）です。

小川 設立して間もなく起きた第一次石油危機や狂乱物価でご苦労されたでしょうね。

端相談役 1970 年代は列島改造論による建築ラッシュで羽振りの良い大工さん方が次々に建設会社を設立されました。羅臼の漁師さん方はスケソウダラ大漁の恩恵を受け、競い合って立派なスケソウ御殿を建てた時代でした。そんななか、当社は、中標津、標津、別海を営業エリアとして地道な商売に徹しましたが、1973 年（昭和 48）～1985 年（昭和 60）頃までは、当地は冬季間に地面が凍結し、基礎工事ができず現場仕事が少なくなりました。当社は、冬季セール等で工務店様に在庫買いつけていただく営業でしたので、現場の仕事が始まるまで代金の大半が回収できず資金繰りが大変でした。

小川 20 歳という若さで専務に就任され、ご苦労されながらも業容拡大されたということですね。

端相談役 おかげさまで 1994 年（平成 6）には売上高 10 億円を達成することができました。社長に就任したのは 1996 年（平成 8）です。当社が赤字決算を出したのは、先代が退職して社長交代したこの年、一回だけです。

その翌年には北海道拓殖銀行の経営破綻、山一証券の自主廃業と続き、以後 6 年間は当社の売上も 7 億円～8 億円で低迷しましたが、2003 年（平成 15）には売上高 11 億円、更に 2013（平成 25）には 12 億 5,000 万円を達成することができました。

小川 バブル経済に浮かれることなく、地域経済の低迷も乗り越えて、限られた商圏で売上高 11 億円、更に 12 億円台も実現されたことは凄いことだと思います。商圏人口はどのくらいですか。



端相談役 今は約 5 万人です。かつては年間の新設住宅着工戸数が 200 棟余りありましたが、今は 100 棟ほどに縮小しています。

小川 需要が縮小する今日も堅実に成長を続けていらっしゃる、実にご立派です。

後継者誕生、順調に事業承継

小川 端社長は、今年、おいくつですか。

端社長 48 歳、卯年です。

小川 年男ですね。端取締役の甥御さんですが、学業を終えた後、こちらに入られるお気持ちだったのですか。

端社長 実は、そういうことは全く考えていませんでした。大学を卒業した後、特に何もしないで札幌にいました。そんなとき、祖母に「人手が足りないようだから端建材店へアルバイトにおいて」と言われましてね。

端相談役 細い体だったので大丈夫かなと思いました。頑張っていましたよ。

端社長 アルバイトが終わって札幌に戻りましたが、再び祖母に促されて、1999 年（平成 11）4 月に正式に入社しました。

小川 ご創業者の奥様に呼ばれたということですね。ご創業者も、お孫さんが後継者として入社されたことを喜ばれたでしょうね。

ハウス・デボ加盟で自信がつく

小川 ハウス・デボ・ジャパンへは、どのような経緯で加盟されたのですか。

端相談役 ジャパン建材さんに勧められて、早速、勉強会を見学に行きました。それまで経理関係は人任せでしたので、月次決算が確定するのは 2、3 か月後、決算期になってはじめて利益が出ていることがわかるような状態だったので、正確な月次決算が即座につかめるようにしたいと思っていました。

小川 ハウス・デボ・ジャパンが目指す、月次決算、資金繰り・適正在庫・適正売掛金などを加盟販売店様の間で情報公開して検討し合うことで問題点を克服して健全な会社運営の実現が、端相談役のニーズに合致していたということですね。

端相談役 はい、一所懸命勉強して、おかげさまで月次決算が翌月早々に出せるようになりました。明確な計画書も作れるようになりました。同時に加盟されている全国の同業の皆さんの業績を知ることができ、当社の実績との比較もできて、自社の財務内容に自信がもてるようになりました。ハウス・デボ加盟販売店になったことは、正解だったと思います。

更に販売管理システムも導入して、受発注管理の充実も図りました。

会社の元気が社会貢献につながる

小川 こちらに掲げていらっしゃる経営理念「お客様の喜びが私たちの活力となり、会社の元気が社会への貢献となる。」や、経営方針を打ち出されたのは、どなたですか。

端相談役 中小企業者の会に入会し、経営理念を創る勉強会に参加して、まとめました。その中に、当社は同族会社ではあるけれど、従業員は経営を担う私たちの大事なパートナーであり、従業員みんなが安心して暮らし、知識・能力・技術を高めて働く喜びを感じられる環境づくりに努力を惜しまないという経

営者としての私の覚悟を込めました。

小川 私も端相談役がおっしゃるとおりだと思います。

端社長 ご就任からわずか 2 年で会長を退かれたのですね。

端相談役 はい。実は、私が二度の一過性脳梗塞を発症入院したのを機に、もし私に何かあって従業員はじめ皆様に多大なご迷惑をおかけすることになってはいけないと判断し、当時 41 歳だった雄一郎を説得し、半ば強制的に社長交代を決断させました。

小川 急を要する事情がございましたのですね。

端相談役 今年、雄一郎も中小企業家同友会の中標津地区支部長を仰せつかり忙ししていますが、時代の流れに沿った今後の会社の方向を示す新たな経営指針をつくり、会社がますます成長して存続していくよう願っています。

使い勝手の良さで後押し

小川 足元の景況感はいかがですか。

端社長 昨年度は売上高 11 億 6,000 万円、本年度はそれよりも減少気味です。

小川 その要因は資材価格の高騰ですか。

端社長 そうですね。

小川 今後の新築需要の様相は変わっていくと思っています。国も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を目標の一つに掲げて ZEH の普及を図っています。そんななかで LNG も、石炭も、世界規模で争奪戦が起きている状況です。

更にエネルギー価格が何倍にも跳ね上がることが予想されます。光熱費の負担が消費者に重くのしかかることを避けるためには、外皮性能の高い省エネ住宅にしておくことが重要です。国も、断熱等性能等級に ZEH 水準の等級 5 より高い、等級 6（HEAT 20 G2 相当）や等級 7（HEAT20 G3 相当）を創設しています。その点北海道には、インフィルの手直しと設備入れだけのコストで省エネ性能の高い住宅にリノベーションできる住宅が多くあると思います。こうした方法で住宅価格を割安に抑えられれば、若い一次取得層のニーズにミートする住宅が提供できます。この分野は、成長が期待できる市場ではないかと思っています。

端社長 最近の住宅着工数減少の原因の一つには、銀行さんの住宅ローン審査が厳しくなっていて買えない方がいることがあります。ですから独自の住宅ローンをもつハウスメーカーさんの住宅は購入しやすくなっています。

その点当社は、【フラット 35】をはじめ新築・リフォームの両面からお施主様の金融をサポートできるハウス・デボ・ジャパンの金融サービスが使えます。そこを強みとして工務店様の受注を後押しできることをお伝えしています。

小川 ぜひ上手に使っていただきたいです。今年度は「窓リノベ事業」の補助金申請が多く、施工 3 か月待ちとも言われていますが、これも省エネリフォームの切り口の一つになります。

端社長 ただ、予算額がすぐに消化されてしまいそうなのは、残念なことです。

小川 単年度で終わる事業とは思えませんので、ハタ建材さんが率先して断熱性能や開口部の省エネ性能向上の重要性や、高効率給湯器の導入支援を行う「給湯省エネ事業」などの活用も、啓蒙していくべきではないでしょうか。

端社長 そこで、工務店様のためのセミナーを開催して、住宅関連の新しい補助金制度や具体的な活用方法、まずは事業者登録から始めていただくことなどを情報発信しながら

ら、私たちも一緒になって勉強していかなければいけないと思っています。

小川 私どもの役割は、政策やツールを工務店様に積極的に使っていただけるように手厚く後方支援していくこと。それが、ハタ建材さんのご商売のやりやすさにも繋がっていくということです。

主力のお客様の受注棟数はどのあたりですか。

端社長 年間 10 棟～20 棟を受注されるお客様も 2、3 社あり、5 棟～10 棟以内のお客様が一番多いですね。

小川 一番お付き合いしやすいお客様がメインですね。事業承継は進んでいますか。

端社長 後継者がいなくて廃業される方もいますが、代替わりされた方や、若い世代で新規に始めるお客様もいらっしゃいます。ですから、特に若い方たちに向けた情報発信に努めています。

端相談役 私の頃は、「一緒に良い会社に成長しましょうね」と言って新しい技術情報や商材をどんどん薦めていましたので市場の 7 割が取れている感じでした。

小川 そこは端相談役ならではの差別化に励まれた大きな成果だと思います。

端社長は、市場が縮小傾向にある中で目標や方向性をどのようにお考えですか。

端社長 これからは大幅な右肩上がりの売上は期待できない、年商が減少傾向になるだろうと感じています。ただ、どこまで、いつ下がるのかまではわかりません。

ただ、この仕事がなくなってしまうことはないと思いますので、多少なりとも規模を縮小しても継続できるだろうと考えています。ですから、別の新しい事業を始めようということは、今は全く考えていません。

小川 コアビジネスに力を集中していられるお考えですね。自社で施工部隊をもつといったお考えはないですか。

端社長 他地域の同業他社さんではそのような取組みもされているといった話も聞きますが、この商圏の市場シェアをある程度頂いている当社が施工にまで参入すると、自分で自分の首を絞めることになりかねないと思います。ですから、ハウス・デボ加盟店ならではの活用できるシステムやサービスなども工務店さんたちに活用いただきながら受注力・技術力を存分に発揮していただけるようお手伝いしていきたいと思っています。

その一環としてコロナ禍前は毎年欠かさず開催していた展示会を 3 年ぶりに、6 月 14（水）と 15 日（木）に開催する運びとなりました。中標津にはメーカーさんショールームがないので、最新の建材、住宅設備機器を間近で見て、直に触れていただく絶好の機会になります。工務店の皆様には、お施主様と一緒に来ていただいて、その場で契約もしていただける展示会です。

小川 当社も Bulls コーナーを出展させていただいて、来場の皆様に新しい商材を披露して喜んでいただけるよう努めさせていただきます。

端相談役 昔は漁業、今は農業。ここ一、二年は不調ですが、酪農が盛んなエリアです。中標津には牛乳を消費しようという運動があって、会合の始まりは牛乳で乾杯することが町の条例になっています。

小川 それはユニークですね。こちらの商圏には羅臼のスケソウダラに代表される漁業で潤った歴史があり、今は酪農が基幹産業になっていることは、将来を考えるうえでも非常に心強いことだと思います。

展示会の盛況と今後ますますのご活躍をお祈り申し上げますとともに、今後ともご愛顧いただきますようお願い申し上げます。

貴重なお話をお聞かせいただき、本日はありがとうございます。

electronical material design catalog

E.COLLE

vol.4 が 6 月 発刊 !

商品の多様化により選定が複雑化している電材商品を
 “わかりやすく”ラインナップしたオリジナル電材カタログ“E.COLLE”です。
 ジャパン建材では、よりわかりやすく、よりリーズナブルに電材商品をご提供いたします。
 IoT 商品などの最新商品も掲載した電材カタログ“E.COLLE”をご利用ください。

“快適性”の他に、直面している光熱費高騰の対策や地球環境の観点から
 “省エネ性”がこれからのすまいづくりに求められる時代になってきました。

『サステナブルホーム』

電気をつくる ▶ 電気をためる ▶ 電気をかしこく使う
 これからのくらしを電気設備からご提案します。



省エネ住宅が 当たり前の時代へ

少ないエネルギーで体に優しい暮らしを実現し、
 快適で安心なすまい。
 冷暖房の負荷が小さい建物と、
 自立したエネルギーシステムで
 自然災害などの非常時にもその力を発揮します。

『省エネ基準順守努力義務』から
 『省エネ基準適合義務』への移行
 省エネ住宅による快適な暮らしの実現へ

ZEH STYLE



電気自動車の
義務化へ



省エネ設備の進化

1980

1990

2000

2010

2020

2030

ゼロエネルギー住宅が
『当たりまえ』になります

省エネに係る法規制
社会情勢

1988 IPCC設置
1983 省エネ法改正
1979 省エネ法改正
住宅・建築物分野の判断基準制定
1973 第1次オイルショック

1998 省エネ法改正
電化製品にトップランナー制度導入
1997 地球温暖化防止京都会議
1995 電力自由化
1993 省エネ法改正
1993 環境基本法制定

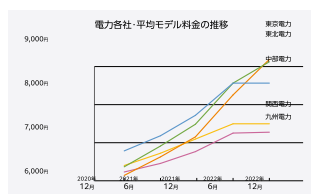
2008 省エネ法改正
2008 京都議定書目標達成
計画見直し
2005 京都議定書発行
2005 省エネ法改正
2002 省エネ法改正

2015 「SDGs」国際目標として設定
2015 大規模非住宅の建築物の
省エネ基準適合義務化
2013 省エネ法改正
建築物等への
トップランナー制度導入

2030 新築住宅のZEH標準化へ
2025 省エネ基準適合義務化
2021 改正建築物省エネ法の施行
省エネ性能の説明義務化



2019 太陽光固定価格買取期間の満了がスタート
2014 オムロン蓄電池システムを発売
2011 Panasonic 蓄電池システムを発売



E.COLLEカタログ4つの特徴

① 充実したラインナップ

複数の商品が掲載されており、このカタログ1冊で1棟丸ごとの提案が可能です。
 商品選定をしやすくするために、厳選した商品を掲載しています。

② マーキング方式の価格設定

カタログに記載している☆印などのマーク別に掛け率を設定しました。
 これにより予算も直ぐにわかり、お施主様とのお打ち合わせもスピーディーに進められます。

③ プランボードによる提案

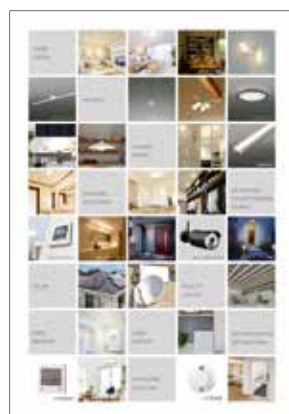
平面図・立面図によりご依頼をいただければ、お見積書とあわせてプランボードにより提案をさせていただきます。

④ オプション品の紹介や豆知識入り

「あかりの選び方」といった豆知識から、プラスαの提案まで。
 お施主様のニーズを引き出す様々な仕掛けが散りばめられています。

ご提案方法

ご指定いただいた商品を実物件の平面図に落とし込み、お施主様へもわかりやすいようにプレゼンボードにてご提案いたします。“お任せ”でのプラン作成も可能です。



4つのポイント

快適な住まいは電気設備から

省エネ + スマートホーム ▶ サステナブルホーム

地球環境や生活環境を守りながら、普段の暮らしを最適に。
さまざまな"暮らし"を最新の電気設備でコーディネート。



暮らしの時代背景

SDGS

電気代高騰

EV車普及

高齢化社会

災害増

異常気象

デジタル社会

働き環境の変化

共働き

省エネ電気設備で賢く暮らし



電気をつくる

電気をためる

かしこく使う

IoT機器で便利なくらし



安心

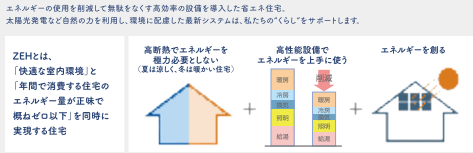
安全

便利

省エネ



省エネで環境・健康・家計にやさしい暮らし



電気をつくる ▶ 電気をためる ▶ 電気をかしこく使う
全ての商品をご提案します

E.COLLE カタログ vol.4 の一部をご紹介

太陽光連動給湯機



IoT・スマートホーム



EV 対応機器



ダクトレス換気システム



防犯型テレビドアホン



セキュリティカメラ (リレータイプ) / DXアンテナ



※他にもさまざまな商品を掲載しています。本カタログについてのお問い合わせ、ご相談は当社各営業所までご連絡ください。

～第3弾～ メーカーショールーム取材!!

ブルズビジネス 6月号では、2社をご紹介します！
どちらも魅力溢れるショールームとなっておりますので
是非、足を運んでみてはいかがでしょうか？

Panasonic パナソニックホールディングス株式会社
- パナソニックセンター東京 -

物と心が共に豊かな 「理想の社会」の実現に向けて

2050年カーボンニュートラル実現に向け、CO₂排出量の3億トン削減貢献を目標に掲げているパナソニックグループ。私たちのかけがえのない毎日の暮らしを持続していくために大切な「地球環境」の課題解決、そして「理想の社会」の実現に向けて、様々な展示を通し、子どもから大人まで学ぶ事ができるショールームの一部をご紹介します。

POINT 1 Panasonic GREEN IMPACT PARK

NEW

2023年3月に1階にリニューアルオープンした「Panasonic GREEN IMPACT PARK」では、小学4年生～中学3年生を対象に、「CO₂削減」と「資源の循環」という2つのテーマで考える体験と学びの広場となっておりご家族で来場すれば盛り上がる事間違いなしの内容となっています！

まずは、アニメーションムービーで未来の地球で起こっている深刻な問題（地球温暖化・資源枯渇）を学び、解決するために何をすればよいか…を学んでいくというストーリー仕立てとなっています。



CO₂はどんなときに出るのか？CO₂の1kgあたりの大きさを実際に見る事ができるコーナー。大人でも知らない事ばかりで、様々な発見を得る事ができます。



CO₂をなるべく出さない発電方法体験展示で、ゲーム形式で学ぶ事ができるため子どもたちに大人気です！

完全予約制

POINT 2

Panasonic Group Solutions Showroom

4階「Panasonic Group Solutions Showroom」。

パナソニックグループの「物と心が共に豊かな理想の社会の実現」に向けた取り組みを、ウェルビーイングと環境を軸に6つのエリアに分かれて展示がされています。今回は2つのエリアについてご紹介。その他のエリアは是非、ショールームでご確認ください！



人の生活圏にフォーカスした「Community」エリアでは自動搬送ロボット「X-Area Robo」を展示！人々の生活をより豊かにするために考え抜かれたソリューションは、少し先の生活を感じることができます♪



人と環境に良い暮らしを提供する「Lifestyle」エリアでは、小包ポスト「Pakemo」と宅配ボックス「COMBO」を展示！再配達を減らす事で、配達によるCO₂排出削減の環境貢献についてご覧いただくことができます。



＼東京ビッグサイトから徒歩7分／
2023年8月24日（木）～25日（金）開催
「第44回ジャパン建材フェア」へ
お越しの際は、是非お立ち寄りください♪

所在地：〒135-0063 東京都江東区有明3丁目5番1号
開館時間：10:00～18:00 ※詳しくはWebサイトまでお願いいたします
休館日：月曜日／年末年始
アクセス：りんかい線「国際展示場駅」徒歩2分



ホームページ

DAIKIN

ダイキン工業株式会社
- フーハ東京 -

熱丸ごと有効活用ショールーム

新宿の高層ビルの中にあるダイキン工業株式会社のショールーム、フーハ東京にお邪魔しました！ここに足を運べば、空調のことが何でもわかる！そんな気持ちになるぐらい、空調の最新情報がぎゅっと詰まったショールーム特集をお届けします！

POINT 1 今年の夏イチオシの製品

うるさらX

ダイキン工業がイチオシの商品として紹介している空調のうちのひとつである「うるさらX」は、近年の暑すぎる夏にはぴったりの商品です。イチオシポイントは、とことん「除湿」に拘っていることです。また、除湿だけではなく加湿機能も備えており、カビを抑制しながら部屋の湿度を調整する一石二鳥の機能を搭載しています。



従来の空調とうるさらXの違いを「見て」「感じて」知ることができます！

risora (リソラ)

「理想の空間」をキーワードにデザインに拘った「risora」は、白物家電の常識を覆す、おしゃれな空調です。イチオシポイントはもちろん他では見ないデザインの多様性ですが、その他にも業界最薄である185mmというボディのコンパクトさも魅力の一つです。ショールーム内では様々な商品を展示しているの、他の空調と比べると薄さは一目瞭然です！



risoraの豊富なデザインバリエーション

POINT 2

体感できるショールーム

しつど体感ルーム

無給水、無排水で湿度をコントロールするDESICA（デシカ）を体感できる、しつど体感ルーム。湿度は一定で、湿度が異なる2つの部屋に実際に入ってみると、湿度調整がされていない部屋では、夏のジメっとべたついたような空気を感じ、DESICAが稼働している部屋では、同じ室温でもさらっとした空気を肌で感じる事が出来ます。フーハ東京を訪れた際には、ぜひご体感ください！



しつど体感ルーム入口、この先に2部屋あります！



室内の様子、DESICAの内部を見ることができます！

モデルハウス

併設されているモデルハウスは、ダイキン住設商品でコーディネートされています。様々な商品の違いを一度に体験できるだけでなく、実際のお部屋で使用している様子をイメージしながら、商品を見ることができます。今回記事でご紹介できなかった魅力がフーハ東京にはまだまだたくさんあります。ぜひ一度足を運んでみてください！



所在地：〒163-0801 東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル1F
開館時間：10:00～18:00（最終入館17:30）
休館日：毎週水曜日（年末年始／夏季休業）
アクセス：都営大江戸線「都庁前駅」A3出口より徒歩3分
JR線・京王線・小田急線・東京メトロ丸ノ内線「新宿駅」南口・西口より徒歩約7分



JKHD 未来研究所 東京/ショールーム

JK ホールディングスが新宿のリビングデザインセンター OZONE6F に 2022 年 10 月にオープンした「JKHD 未来研究所」。商社機能を存分に生かしたショールーム内の様子をご紹介します！
気になった方は是非ご来場もお待ちしております。

キッチンと繋がるダイニング



メラミンだからテーブルも同じ素材が可能！シューズボックスや洗面台まで同じ素材・色で統一することができます。

ペットと過ごすリビング

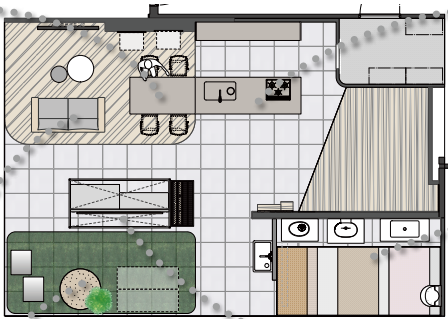


犬に優しい提案を詰め込んだリビング空間。大型モニターでは、ショールームに置ききれない沢山の商品をご紹介します。商社だからご提案できる商品数は無限大!!是非ご活用ください。

楽しいが見つかるガーデンアイテム



お庭でのバーベキューアイテムや、足ざわりが最高なリアル人工芝など夢膨らむアイテムが沢山！



住 所 〒160-0023
東京都新宿区西新宿 3-7-1
新宿パークタワー OZONE6 階
営業時間 10:30 ~ 18:30
休 館 日 水曜日(祝日除く)、年末年始、夏期休館あり
予 約 先 03-6258-0360

家具のようなキッチン



メラミン天板のキッチンはリビング空間にもよく馴染むため、今ハヤリのレイアウトにピッタリ！

オシャレな造作洗面



今ハヤリの造作洗面を提案するならジャパン建材オリジナルの moki (モキ)。
ショールームで実機を見ることが可能です。

今までにない内装建材



LVL の断面をあえて見せるアイテム。
「他と被りたくない」というお施主様にピッタリ。

火に強く 水に強く 音に強い。

AMMAT Premium
防露性能を大幅に向上した
防湿層一体型ロックウール断熱材

AMMAT
快適さと機能性を追求した
住宅用ロックウール断熱材

JFE ロックファイバー 株式会社
<http://www.jfe-rockfiber.co.jp>

あたらしい 提案スタイル

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.

第29回 ∞ 雙環フォーラム 開催



2023年5月12日(金)、本社新木場タワー1階大ホールにて、「第29回雙環フォーラム」を開催いたしました。講師には株式会社セコマ代表取締役会長 丸谷智保氏をお招きし、『地域密着から繋がる・広がる未来』と題して、ご講演いただきました。

2022年度「日本版顧客満足度指数(JCSI)」のコンビニエンス部門において、大手を抑え7年連続で1位に輝いたセイコーマートの成功の秘訣は『地域密着』。これを実現すべく、グループ内に原料生産・製造事業をはじめ物流・小売事業といった商流工程の川上から川下までを内製化し、魅力ある道産品の強みを活かしながら今では道内に留まらず国内外に商品を届けていることを学びました。

また小川社長との対談では、胆振東部地震において『神対応』と言われたセイコーマートの貢献に隠された裏話を披露頂き、業界を越えて学びの多い講演となりました。



今回の雙環フォーラムは、節目の30回目の開催となります。次回も内容の濃い、皆様のお役に立てる講演を企画させていただき、皆様のご参加をお待ちしております。



お問い合わせは、ジャパン建材各営業所までお願いします。

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3月は73,693戸(前年同月比3.2%減)で2カ月連続の減少となった。その内、木造住宅は36,531戸(前年同月比6.9%減)で12カ月連続の減少。季節調整済年率換算値は87.7万戸で前月比2.0%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17,484戸(前年同月比13.6%減)で16カ月連続の減少、貸家は32,585戸(同比0.9%増)で25カ月連続の増加、分譲住宅は23,053戸(同比0.4%減)で2カ月連続の減少となった。分譲の内訳はマンションが11,378戸(同比7.2%増)で4カ月連続の増加、戸建ては11,583戸(同比6.9%減)と5カ月連続の減少となった。

貸家は増加したが、持家及び分譲住宅は減少したため、全体で前年同月比3.2%の減少となった。

国内・輸入合板の供給量

3月の国内合板生産量19.5万㎡(前月比104.1%、前年同月比69.6%)と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は19.2万㎡(同比104.6%、70.0%)となり、出荷量は19.3万㎡(同比105.9%、71.1%)で在庫量は16.9万㎡となった。

輸入合板の3月度入荷量は15.7万㎡(前月比107.7%、前年同月比71.5%)となった。

国別入荷量は、マレーシアが3.0万㎡、インドネシアが5.2万㎡、中国が4.9万㎡となっている。

2023年入荷量累計は、マレーシアが前年比54.4%、インドネシアが63.9%とかなり入荷が少ない状況になっている。

今後の見通し

輸入合板は入荷量の減少により、過剰とされていた首都圏港頭在庫も調整され、安値は払拭された展開である。需要背景は乏しいが、今後も入荷量減少が予想され、急激な価格上昇や欠品するアイテムが出てきてもおかしくない状況と考える。そここのところを踏まえたうえで手当てを進めていただきたい。

国内針葉樹合板は、メーカー各社が相場の下落を避けるように減産を表明して働きかけられているが、現実として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。メーカー建値に疑問の声が聞こえてきており、弱基調は払拭されない。市況を安定させるために、メーカーには今後も更に生産調整を実施して需給バランスの再構築を図る意向を示していただきたい。合板の梅雨明けは、メーカー各社が建値をしっかりとできるかが焦点になっている。

国内合板、輸入合板で居所の違う状況が続くと思われる。

【快適住実の家 会員様限定】オンラインセミナー

ROAD to 2030 みらい創造研修会



◆セミナー概要

これから2030年に向け住宅業界には大きな変化の波が訪れます。2023年はその転換点となる非常に重要な時期と捉え、この度「快適住実の家」では4回シリーズの研修を企画。「情報力」「組織力」「販促力」を高めて、この荒波を乗り切っていきましょう！

◆セミナースケジュール

- ① 6/13 (火) 15:00【150分】事業強化編 これから起こるリスクの先取りから対策を知る！
- ② 7/13 (木) 15:00【150分】人財育成編 顧客にも社員にも魅力ある会社づくりを！
- ③ 8/ 8 (火) 15:00【150分】業務改革編 業務の「最適化」を図って、より強い組織を作ろう！
- ④ 9/12 (火) 15:00【150分】販促強化編 変化した市場に対する営業方法をズバリ解説！

※申込方法・受講費用などの詳細は6月1日のメールマガジンにてお送りしております



Crevi

日々の暮らしをすっきり整える
ライフアップ・ドレッサー【クレヴィ】

株式会社 LIXIL

お客様相談センター ☎ 0120-376-834
受付時間：平日 9:00～18:00 土・日・祝 9:00～17:00