



CONTENTS ●建設業における2024年問題 刑事罰付きの残業規制がスタートします!...p.1 ●お客様訪問記「株式会社タカキ様」...p.2 ●JK情報センター「2024(令和6)年4月~6月期見通し」...p.3
●地域密着工務店特集!「株式会社石塚工務店様」...p.4~p.5 ●ジャパン建材株式会社新組織図/快適住実の家「2024年度 構造塾 新規受講会員募集」...p.6
●Bulls「公式LINE始めました」/E.COLLE「太陽光発電システム 445W シリーズ」/関東ジャパン建材フェアご来場・お買い上げ御礼...p.7 ●合板天気図...p.8

建設業における2024年問題 刑事罰付きの残業規制がスタートします!

2024年4月1日から労働基準法の改正によって建設業にも残業時間の上限規制が適用されることになります。これに違反をすると刑事罰が適用されるため、しっかりと内容を確認しておきましょう。

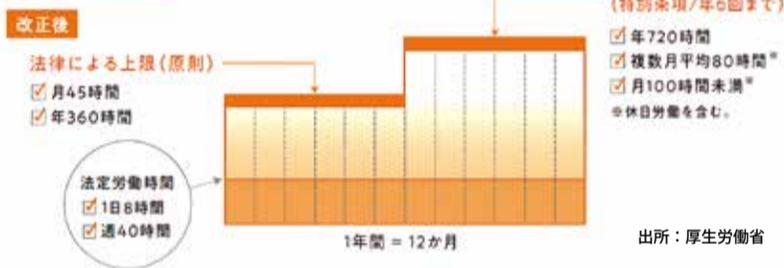
◆2024年4月から適用される 働き方改革関連法の内容や変わる点

- 1 残業時間の原則**
 - 月に45時間、年間360時間
 - 残業には「36協定(さぶろくきょうてい)」が必須
- 2 特別条項を利用した場合の残業**
 - 年間720時間以内
 - 月に100時間未満
 - 月45時間を超えることができるのは年6ヶ月まで
- 3 刑事罰の適用**
 - 6ヶ月以下の懲役または30万円以下の罰金

※36協定を結んでいたとしても時間外労働の上限を超えることはできません。2024年4月1日以降は、より労働時間の管理の徹底が求められます。

上記に違反し、取締役が刑事罰を受けると営業停止や建設業許可の取り消しの可能性がありますので十分に注意を払う必要があります。

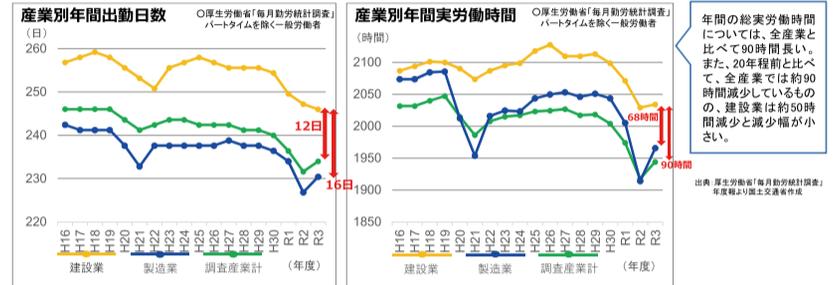
上限規制のイメージ



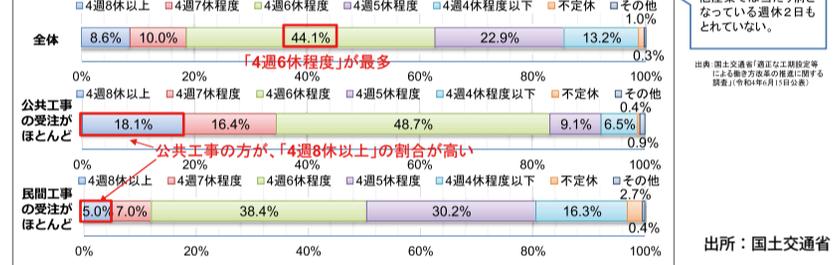
◆建設業の労働時間

国土交通省の資料(2022年6月15日公表)によると年間の総実労働時間について、全産業と比較して90時間以上も長い状況にあり、さらに建設業全体では技術者の約4割が4週6休以下で就業している状況が明らかになっています。他業界で当たり前となっている週休2日制を建設業界全体で実現するのは中々厳しい状況となっています。

建設業における働き方の現状



建設業における平均的な休日の取得状況



◆今後の具体的な対応策について

建設業における2024年問題の解決に向けては、労働時間の管理徹底、労務環境の改善、DX推進による業務効率化と生産性の向上など常態化している労働環境問題への対策が求められます。

- 1 労働時間の管理徹底**

労働時間を可視化し、意図せず法制度違反を犯さないように徹底する必要があります。ICカードや勤怠管理システムの導入などにより、管理者は労働者の勤怠状況を正確に把握できるようにしましょう。スマートフォンのアプリケーションなどを活用し、勤務関連の申請ができる仕組みを導入し、労働者の申請漏れなどを防ぐ仕組みも重要です。労働時間への客観的な把握に関する書類(勤怠表など)は、当面の間3年間の保存義務があることも覚えておきましょう。
- 2 労務環境の改善**

人手不足を解消するためには、魅力的な労働条件を課すことも重要です。給与や福利厚生などの待遇を見直し、労働者が安心して働ける条件を作る必要があります。他業界では当然のようにとなっている週休2日制の導入などもその一環と言えます。

③ DX 推進による業務効率化と生産性の向上

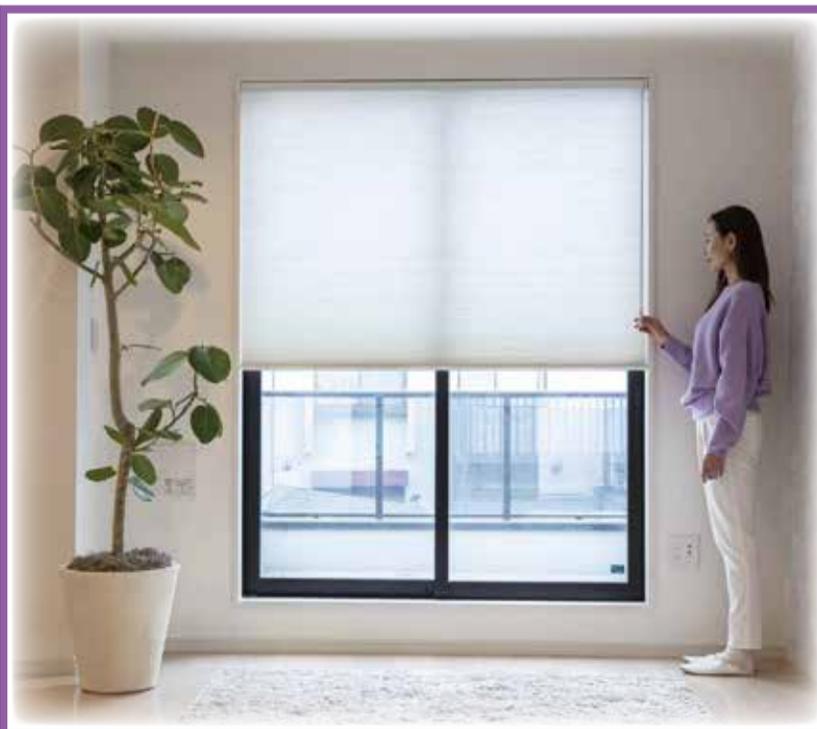
DX推進により業務を効率化し、作業の生産性や安全性を向上させることが課題解決のカギとなります。例えば、モバイル機器で図面や設計図をリアルタイムで共有したり、FAXで行っていたやり取りを、ペーパーレス化することなどもあげられます。

まとめ

時間外労働時間の上限規制適用によって、社員の労働時間にはより厳しい制約が伴うようになります。対策として、ITツールを導入し、少ない人員でもマネジメントできる体制を整えることが重要です。残業規制適用を機に導入を検討してみてください。



資料:建設業 時間外労働の上限規制 わかりやすい解説



Bulls ダブルハニカムの空気層が内窓並みの断熱効果を発揮!
「ハニカム・サーモスクリーン」
eタッチ ウィンドウタイプ **NEW**

電気工事不要の新型電動タイプ - ポールスイッチタイプをラインアップ!

製品特長

- ① 簡単操作
- ② 電源工事不要
- ③ 低コスト
- ④ 高断熱:2.41^{*} W/(m²・K)

*ハニカム・サーモスクリーン+アルミサッシの熱断熱率

ポールスイッチで簡単操作 | ACアダプターで充電可能

「ハニカム・サーモスクリーン」
みらいのたね賞 2018 受賞製品

「みらいのたね賞」は一般社団法人 HEAD 研究会が開催してきた「HEAD ベストセレクト賞」継承して一般社団法人日本能率協会が主催する「優れた建築を生み出すことに貢献する優れた製品・未来への布石となる製品」を選定・表彰する賞です。



お客様 訪問記

株式会社タカキ 様にて講演会を行いました!!

今回、株式会社タカキ様で実施された中期経営計画 66 策定会議にて弊社、小川が【今後の業界展望】という題目で講演会を行いました。



株式会社タカキ
代表取締役会長
高木 裕 様



株式会社タカキ
代表取締役社長
高木 聡 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



まずは情報をインプット

株式会社タカキ様は、世の中の変化をいち早くとらえ、トップの指示で動くのではなく、社員一人ひとりが考え、工夫することによって、厳しい状況・変化の激しい世の中で必要とされる会社にするべく一致団結して行動されています。今後3年間のロードマップづくりである「中期経営計画 66 策定会議」をタカキ様幹部社員 42 名が参加し、実施しています。

高木社長は、3年前の「中期経営計画 63 策定会議」で参加者にアウトプットばかり求めていた反省を踏まえ、柔軟な発想の醸成を助ける情報をインプットするために【今後の業界展望】という題目で、当社小川に講演会をオファーいただきました。

【今後の業界展望】について

講演会后、タカキ様から感想や疑問、数多くの質問を頂きました。そのほんの一部を本誌でご紹介いたします。

高木会長：タカキで米国にもっていた築 40 年の木造住宅を、買った時の倍くらいの価格で売却した体験があります。中古住宅のメンテナンス履歴が非常に明確で、それが建築業者の役割であると同時に中古流通させる不動産会社の役割として形成されており、中古流通が活発に行われています。文化として国内で移住する頻度が高い点は日本と異なるものの、米国に学ぶべき事は数多くあります。

日本でも快適性を追求する投資で住宅の価値が高まれば、新築だけでなく修繕の需要も盛り上がると思います。

また現状は、持家の高性能化に重点が置かれていますが、貸家を高性能化する国の施策や、オーナーさんの意識改革を促す民間の提案が必要ではないでしょうか。

高木社長：高性能賃貸物件オーナーの存

在がもっと社会で高く評価されるような法整備が必要ではないでしょうか。高性能物件を社会資本として提供している人たちがもっと表に出るような仕組みが、制度としてあると良いと思います。

小川：性能の低い賃貸住宅に人を住ませるビジネスモデルでは今後通用しないという意識を高め、賃貸住宅のスタンダードを定めて住環境の質を確保できる世の中に変えていくには、まず政府の補助金でオーナー側にメリットのある住宅政策に落とし込む方法があると思います。

高木会長：住宅購入の資金力はあっても転勤の可能性などで購入を見合わせている人に、高性能住宅の良さを賃貸物件で経験してもらうことも高性能住宅の需要拡大に繋がっていくと思います。

同時に、構造によってコストが下がる面も非常に多いことをプロ側がしっかり説明して提案し、お施主様が納得する形で構造的により安全で、かつ快適に暮らせる住宅を建てていくことが大切ではないかと思っています。

小川：構造や外皮性能を高めることで将来的にコストが抑制できると思います。住宅取得を検討している方々に住宅性能や機能などをもっとわかりやすく情報発信する B to C メディアを立ち上げ、専門家の連携によるメディア戦略を進めてエンドユーザーの知識を底上げすることで既存の常識を変えられるのではないかと思います。

タカキホーム様：注文住宅を壁の中の空気が循環する WB 工法で建てています。気密を高くすると工法メリットが発揮できなくなりますが、断熱性能は 0.48、工事中の気密測定で C 値 1.3 が出ています。UA 値 0.48 が出ていれば、冷・暖房のエネルギー消費量はかなり減ると実感して

います。

この WB 工法を YouTube で見た方が、東京で WB 工法に取り組む会社を探してタカキホームにたどりつき、WB 工法について詳しく知りたい、モデルハウスを見たいという問合せが増えています。注文住宅を建てようと思っている方たちは、よく勉強して、YouTube の情報なども熱心に集めています。この工法に関心を寄せているお客様と実際に交流する機会が増え、改めて自信を感じています。G2 レベルの WB 工法への取り組みを考えています。

高木社長：メディアの情報発信力の影響は大きいと思いますので、我々も映像や動画を活用して自社の取り組みの情報発信に努めたいと思います。

高木会長：気密性こそ現場の技術なので、そこは工務店様が強みを発揮できる分野になると思います。積極的にそこを売り込んでいくことが、地域の工務店様の力になるかもしれませんね。

小川：気密性を確保する施工法を習得すれば難しくはない、と聞いています。施

工を指導して若手を育てて事業とする取り組みが賃金の底上げにつながることを願っています。人材育成についてはどのようにお考えでしょうか。

タカキ様 営業部：営業マンのレベルによって、水回りが得意な者もいれば、建材、あるいは材木、サッシが得意な者もいます。それぞれが得意分野を伸ばしてもらいたいと考えています。

小川：皆様の得意分野と私どもの得意分野を補完し合って取り組めるような協業ができればと思っています。

高木社長：新しい課題に取り組みながら、ジャパン建材さんのネットワークや情報も利用させていただいて、役割分担しながら一緒に取り組んでいきたいと思っています。

小川：今日は皆様の声を直接伺える貴重な機会をいただき、多くを学ばせていただきました。皆様からのフィードバックを糧に、日本全国のお客様に向けた新たなご提案に繋がれるように努めてまいります。ありがとうございました。

グループディスカッション



講演会終了後には、グループディスカッションが行われ、業界の課題などについて活発な議論が展開されました。

グループディスカッションで あがったキーワード

- 職人不足をどう解決するか、どうサポートするか
- 空き家問題
- スクラップ&ビルド
- 断熱性能と価格の問題・性能・付加価値
- 気密と結露の問題
- 中古住宅の維持管理
- 日本人のマインド「高いものをできるだけ安く手に入れる」という課題

JK 情報センター
需要動向予測調査

2024(令和6)年 4月～6月期見通し

この調査は2024(令和6)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16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

2023年の新設住宅着工数は81万9,623戸(前年比95.4%)と3年ぶりに減少に転じた。利用関係別で見ると持家(前年比88.6%)、貸家(同99.7%)、分譲マンション(同99.7%)、分譲戸建て(同94.0%)となり全種別で減少となった。なかでも持家は25カ月連続、分譲戸建ては14カ月連続して前年を下回り、戸建て住宅で苦戦したことが改めて浮き彫りになった。

そのような中、2024年4月～6月の需要予測がまとまった。工務店の需要予測では、マイナス32.0ポイントと前回調査からマイナスポイントが拡大し、1年ぶりにマイナスへ振れる見通しとなった。地域別では北陸、中国を除くエリアでマイナスポイントが拡大する見通しとなっている。

2023年は「住宅省エネ2023キャンペーン」などの国策により住宅性能の向上に一定の成果が見られた。また、年頭に発生した大地震では旧耐震基準の住宅が大きな被害を受けたことから、人々の耐震への関心は以前にも増して高まっている。自治体においては木造住宅耐震改修補助金の活用促進を強化する動きも出てきている。住宅の性能向上に関心が高まっている今、潜在需要を掘り起こす為にも高耐震・高断熱・高気密等、品質・性能に拘った、安心安全で快適な住宅提案を積極的に進めることが求められる。

●主要メーカーによる販売予測

主力メーカーの販売予測は、全ての分類で前回調査から「減少」が拡大。中でも『合板』と『窯業・断熱』については、「減少」が5割を上回る結果となった。一方で、『住設機器』は「増加」が拡大してプラスに転じ、住設リフォームは堅調な様子が窺える。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	18.2%	27.3%	54.5%
木質建材	11.8%	47.0%	41.2%
窯業・断熱	12.5%	29.2%	58.3%
住設機器	30.4%	56.6%	13.0%

●各種調査について

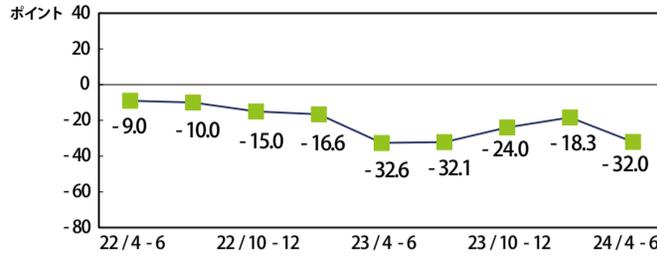
大規模災害発生時に必要な建築資材は、応急的な修理に必要な基礎資材に次いで、仮設電気商材の必要性を感じている結果となった。非常用電源の確保など日ごろから備えを進めておきたい。

価格転嫁状況では、資材コストの上昇は一服した様子もあるが、半数以上が継続中となり段階的にしか進んでいないことが窺える。中小企業は、エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する中で、毎年3月・9月を「価格交渉促進月間」と設定しており、2024年問題による運送費や人件費の上昇も踏まえ、より一層の価格転嫁を実施していくことが求められる。

生成AIの活用は人手不足解決や効率化に有効と考えられるなか、「利用」または「利用を検討」とする回答比率が22%にも上ったが、情報データのセキュリティ強化と並行して検討する必要があり、将来を見据えた準備を進めたい。

工務店様による 景気動向の推移

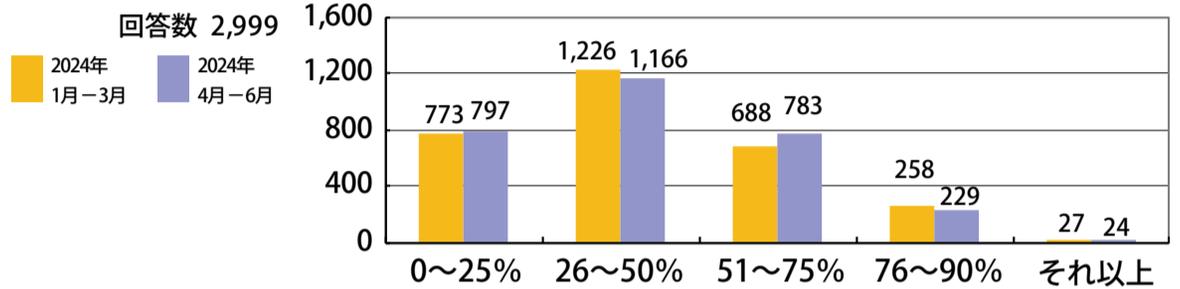
過去2年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。



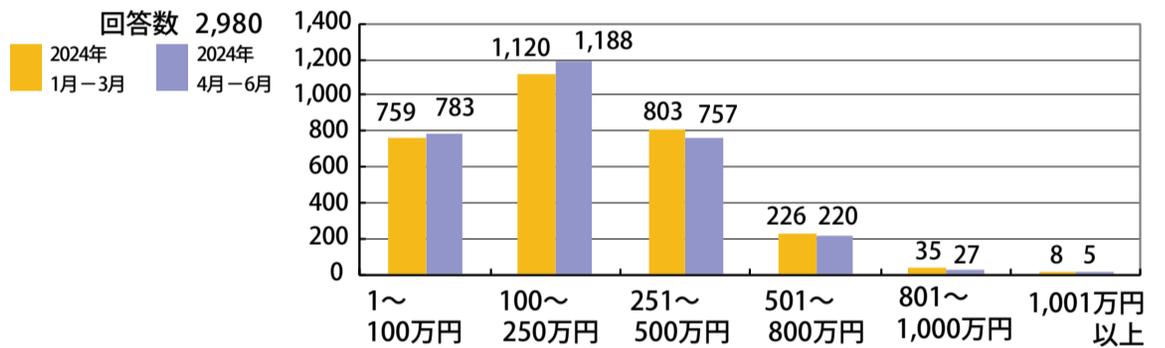
詳細は当社ホームページをご確認ください



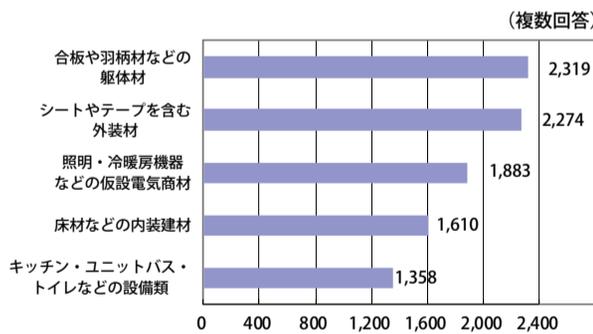
工務店様における月のリフォーム仕事量の割合



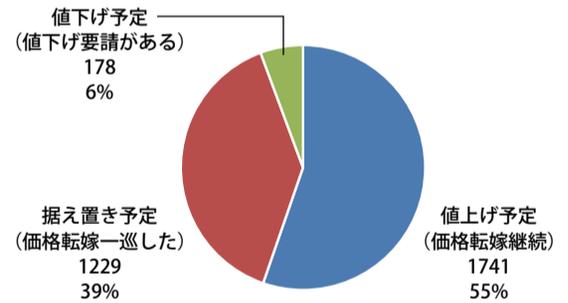
工務店様における1物件あたりの売上平均



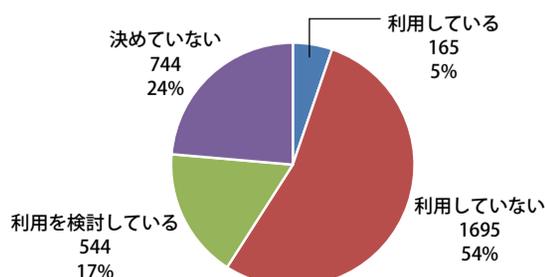
近年、台風、大雨、竜巻などの異常気象、大規模地震の発生など、毎年のように大規模な自然災害が発生しています。大規模災害発生時に、最も必要と考える建築資材を3つ、ご回答ください。



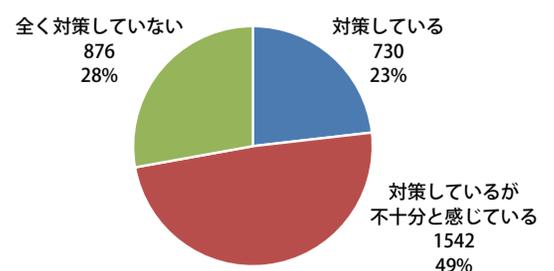
2023年はあらゆる商品の価格が上がり続け、建築業界も例外ではありませんでした。取引先との価格交渉の状況について、今後の予定を教えてください。



生成AI(人工知能)を使った多くのサービスが開発され、実用化が始まっています。貴社の活用方法について教えてください。



コンピューターウイルス、フィッシング詐欺、インターネットやメールの活用による情報漏洩など、業界を問わず発生しています。貴社の情報データなどのセキュリティ対策について教えてください。



地域密着工務店特集！

着工減、人材不足など住宅業界を取り巻く問題は挙げればきりがありません。しかし、そんな苦境の中でも日々努力を続け、前を向いて歩み続ける工務店様は各地に存在します。そんな素敵な工務店様の姿から何かしらのヒントや活力を見出していただければ幸いです。

専属の営業社員ゼロで受注棟数を伸長 細部に至るこだわりと会話力で 存在感を放つ住まいづくりを推進

茨城県筑西市の株式会社石塚工務店さんは、「あいホーム。」というブランドを掲げ、こだわりの住まいづくりによって着実な成長を遂げています。2024年1月には事務所を兼ねたショールームをオープン。ミッドセンチュリーのデザインテイストを取り込んだこだわりのショールームとなっており、お客様からも高い評価を得ているそうです。



石塚 一 社長

大工として現場での経験を積み、独立後、平成20年に株式会社石塚工務店を設立。現場経験を生かした豊富なアイデアを武器に、設立当初3棟であった受注実績を20棟に引き上げることに成功しています。



2024年1月オープン こだわりのショールーム

株式会社石塚工務店

〒308-0064 茨城県筑西市飯島 216-2

TEL:0296-48-8604

FAX:0296-28-8098



口コミだけでコンスタントに受注を獲得

—創業の経緯をお教えてください。

もともとは大工として仕事を始めました。15年くらい大工としての経験を積み独立し、個人で請負事業を始めました。その時は法人化していませんでしたが、知人などの依頼を受けて新築工事を請負うようになったのです。特別な営業活動を行ったわけではありませんが、口コミでコンスタントに受注がとれるようになりました。

大工をしている時に、現場で作業をしながら「自分ならこうする。絶対にその方がカッコいいはず」と考えていました。独立した当初、昔からの知り合いのお客様が多く、「もう全部任せるから」と言っていました。そこで、現場で考えていたアイデアを活かして、他では真似できない住まいを作ろうと、細部にまでこだわった住宅を提案したのです。恐らく、そういった姿勢と出来上がった住宅を評価してもらい、口コミだけで受注を獲得できたのではないのでしょうか。

売上が増えていくなかで、税理士さんなどのアドバイスもあり、法人化に踏み切ることになり、平成20年に株式会社石塚工務店を設立したのです。

—口コミだけで売り上げが伸びたというのは驚きですね。

法人化した当初、年間受注棟数は3棟でした。今は20棟にまで達していますが、社員の人数は

3名で、営業だけを専門に行う社員はいません。

基本的には、メディアへの広告出稿、ホームページ、SNSなどで集客を図って、お問い合わせを頂いたお客様に当社に来てもらうというやり方で継続しています。

営業に費やす時間はほとんどありません。弊社まで来てもらうので、1日でより多くのお客様とお話ができるというメリットもあります。

初面談時の雑談を大事に

—営業を行うことなく、3棟から20棟にまで伸ばしたということでしょうか。

そうですね。その代わりに、お客様とのコミュニケーションとファーストプランの提案は大切にしています。

初面談の際にお客様のニーズをどれだけ把握できるかが受注に至るまでのポイントになります。最近ではSNSなどで集めた画像で建てたい家のイメージを説明してもらえることが増えているので、昔よりはニーズをつかみやすくなっています。ただし、それだけでは不十分です。

住宅とは関係ない話が大事なのです。例えば、お客様の服装などを確認しながら、「アメリカンテイストのデザインが好きそうだな」と感じたら、好きな映画や自動車などの話題を振りながら話を膨らませていきます。その会話のなかから、次の面談時に提案するプランのヒントを探っていくのです。

偉そうな話をしていますが、実は独立した当初、お客様と全くコミュニケーションが取れませんでした（笑）。大工だったこともあり、「何を話していいかわからない」という状態でした。

多くのお客様とお話をするなかで、なんとなく会話のコツを掴んでいった感じですね。

—初回面談の会話などを踏まえて、2回目の面談でプラン提案を行うわけですね。

プランを検討する際には、必ずお客様が求めるものにプラスαの提案を加えるようにしています。

シンプルな箱型の住宅を望んでいたとしても、デザインや外壁の色などで少しアクセントを加えるのです。「絶対、コチラの方が仕上がりがカッコよくなりますよ」と説明することで、お客様により信頼していただけます。

独立して以降、自分が「カッコいい」と思えない住宅は、絶対に建てないと決めています。自分が「カッコいい」と思えない住宅をお客様に提案するというのは、無責任ではないのでしょうか。お客様のニーズも汲み取りながら、作り手も納得できるものを提供していく。それこそプロの仕事ではないのでしょうか。

また、完成した後も「これが石塚工務店の家だ」と分かるものにしたいとも考えています。工事中は看板などが建っているのですが、完成すると看板は撤去されます。看板が無くなっても、石塚工務店の

家と分かるような住宅を提供することを心掛けているのです。

せっかくの注文住宅です。お客様も完成したものが分譲住宅と大差ないものだとがっかりしてしまいます。

大工出身だからこそ 設計図では表現できないこだわりも

—そのこだわりが結果的には魅力的な住宅へとつながり、その住宅を見た他のお客様へとつながっていくというわけですね。

そうですね。だから営業社員を必要としないのです。満足していただいたお客様が、弊社の存在をどんどん広めてくれますから。

また、ひとつのデザインテイストだけでなく、和風からシンプルモダン、アメリカンテイストなど、幅広いニーズに対応できる点も当社の強みです。ホームページで当社が手掛けた事例を見ていただくと分かると思いますが、様々なご要望に対応してきました。ただし、どのようなデザインテイストの住宅であっても、細部にまでこだわり、当社の個性を表現できるものに仕上げています。

大工出身ということもあり、プランを考える時に、なんとなく完成像をイメージすることができません。設計図では表現できない納まりなどについても、よりきめ細やかに考えることができます。この点が弊社の大きな特徴かもしれません。

標準仕様の検討をきっかけに 全棟、長期優良住宅へ

—長期優良住宅を標準にしているそうですね。

独立した当初、お客様に見積を提出するまでにかなりの時間を要していました。仕様を決めて、それぞれの建材や設備の見積依頼を行い、そこからお客様に提出する見積を作成していたからです。

大手のハウスメーカーなどは仕様がある程度決まっているので、短時間で見積を提出できる。この時間の差が原因で失注することもあったのです。

そこで標準仕様を固めようと考えたのですが、何をどうすればいいのかわからない。悩んでいる時に参加したジャパン建材のセミナーで長期優良住宅の話聞いたのです。

長期優良住宅の仕様を標準にすればいいのではないか。そう考えて、挑戦しました。複雑な計

算や申請業務は、ジャパン建材の「快適住実の家」にお願いすれば、手間なく行えます。この点は非常に助かっています。餅は餅屋ではないですが、苦手なものはジャパン建材にお願いすればいい。そうすれば、我々は「お客様」と「作ること」に集中できます。

「快適住実の家」については、他のエリアの工務店の方々と情報交換ができるという点も非常に助かっています。

—長期優良住宅を標準仕様になっていることのメリットはどのあたりにありますか。

最近では住宅性能を売りにしている住宅会社が増えています。お客様と話しても、「他の住宅会社さんでは、耐震性能や省エネ性能の話がされました」と言われることが多いです。

当社では長期優良住宅を標準にしていますので、「そもそも性能が高いのは当然ですよ」と伝えることができます。そう言うと、お客様は安心してデザインや間取りの話に集中できるようになり、受注の可能性も高まるようです。

ミッドセンチュリーにこだわった ショールームを開設

—2024年1月には新たに事務所とショールームを兼ねた建物がオープンしたそうですね。

6年くらい前から事務所を兼ねたショールームを建築する構想はあったのですが、事業の方が忙しくなかなか着手できませんでした。

ショールームの建築に当たっては、1950年代に活躍したアメリカのジョセフ・アイクラーという建築家が設計したパームスプリングスの建売住宅を参考にしました。ミッドセンチュリーデザインを代表する住宅で、個人的にも好きな建物です。

内装やキッチンなどの設備、さらには各部材の細かい納まりまで徹底的にこだわり、現代風のパームスプリングスハウスに仕上げています。家具などもミッドセンチュリーデザインのビンテージ家具などを設置しました。

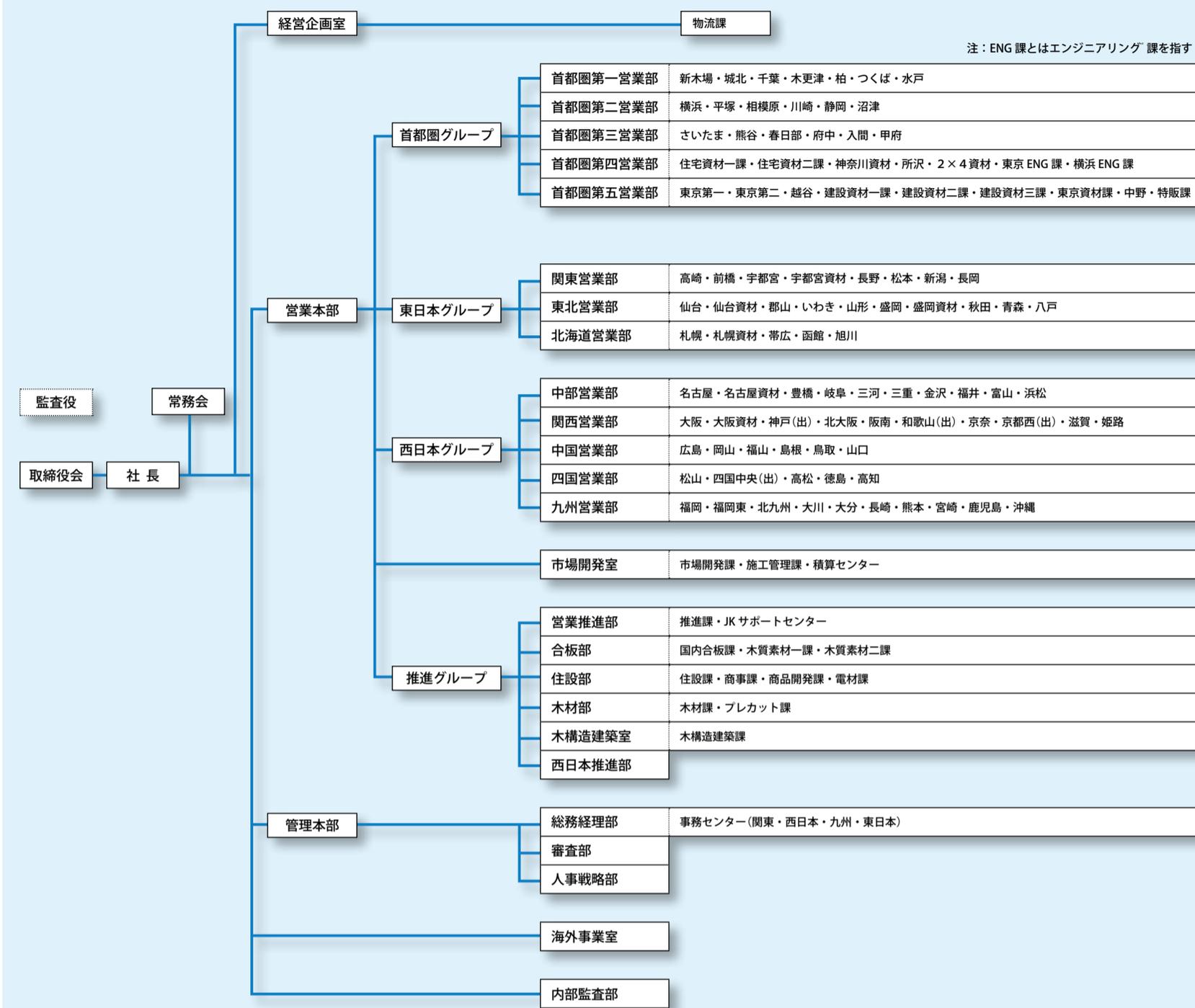
初回の面談でこのショールームを訪れたお客様からも好評で、オープンから2カ月ほどで6件の契約があり、現在でも8件の商談が進行中です。

不思議なことに、ミッドセンチュリーに興味がないお客様も、このショールームに来場すると、当社に決めてもらう可能性が高まります。実際に建てる住宅が同じようなデザインでなくても、このショールームを体感してもらうと、当社のこだわりを理解してもらえるのではないのでしょうか。

今後はこのショールームも活用しながら、当社にしかできない住まいを提供していくつもりです。



ジャパン建材株式会社は、2024年4月1日より新組織で活動します！



『快適住実の家』会員様へご案内

2024年度 構造塾

新規受講会員募集

『快適住実の家』会員様限定料金！
~~¥55,000(税込)/人~~
¥33,000(税込)/人

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。

受講のメリット

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

詳細の講座内容等は
こちらからチェック！



講師のご紹介

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



お申し込み方法

右記QRコードを読み取り
 WEB申込フォームよりお申し込みください
 ▼URLはこちら
https://questant.jp/q/structure_seminar_2024_02

申込必切
4/22(月)



注意事項

- ・受講期間：2024年5月1日～2025年4月30日
- ・※期限内にお申し込みいただいた場合となります
- ・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
- ・基本的にすべてオンラインでの講座となります

ご不明な点は『快適住実の家』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



Bulls

LINE

公式LINE始めました！



受け取る情報が多く、困っていませんか？

BullsのLINEはココがちがう！

新商品やお得な情報をご得られるだけでなく
友達追加→お客様情報を入力いただくと

お客様の興味に合わせて
商品やおすすすめ情報を提案

しますので本当に欲しかった情報が
手に入ります。



電気設備資材 商品紹介 **E.COLLE** **新商品** **太陽光発電システム 445W シリーズ XSOL**

変換効率向上！
経済性に優れた次世代モジュール！
30年の長期出力保証！
出力低下率も緩やか！

太陽電池モジュール

モジュール変換効率 **22.8%**
公称最大出力 445W

変換効率向上！
経済性に優れた次世代モジュール！

XLN108-445X 公称最大出力 **445W**
1722×1134×30mm

太陽電池モジュール出力保証
太陽電池モジュールの出力を30年間保証します

出力保証イメージ

年目	出力保証率 (%)
1年目	99.0%
10年目	95.4%
30年目	87.4%

※保証値を下回った太陽電池モジュールのみ対象です。判定には、当社での出力測定が必要となります。太陽電池モジュールの公称最大出力の数値は、JIS規格に基づき標準状態で測定した代表的な値です。

汚れを流しやすい「水切り加工」を採用
フレームに「水切り加工」を採用し、表面の汚れを雨水と共に流れ落とすようにしました。

個別対応商品(オプション)

耐雪アタッチメント

雪の多い地域でも、太陽光発電システムが設置できるようになる金具です。積雪の荷重による、太陽電池モジュールの破損を防ぎます。

最大 290cm 積雪エリア対応可能！
※対応屋根(金属立平葺屋根)、屋根勾配、他で条件あり

Point 1 **国内トップクラスの太陽電池モジュール**
確かな技術力により設計・管理された高出力モデル。変換効率の優れた耐久性の高い製品をご用意しています。

Point 2 **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。

※ハイブリッドパワコン・ハイブリッド蓄電システムの保証年数は10年となります。(オプションにて15年に延長することができます。)

15年 システム保証
30年 モジュール出力保証

※詳細は当社営業所までお問い合わせください。

外壁下地用耐力面材 木造軸組 **新製品**

タイガー-EX707L

防火構造

耐力壁 木造軸組
壁倍率(標準仕様) **2.7**
認定番号 FRM-0716

吉野防火 EXP-Y15
窯業系サイディング15mm以上を用いた防火構造
認定番号 PC030BE-4028(横張り)

屋外側

屋内側はタイガーボードの他にタイガー防水ボードなども可能です。小屋裏等は面材を省略できます。

耐火性
せつこうでできている無機質系面材は木質系面材と比べ、火に強く燃えない建材

透湿性
透湿しやすさは木質系耐力面材の約14倍、透湿を抑制しやすいため結露の発生を抑制

耐震性
壁と骨組みをしっかりと結ぶため地震や台風にも強い

寸法安定性
膨張・収縮などの寸法変化が小さいため施工後の不具合が生じにくい

汎用性
室内の面材を自由にアレンジできるシンプルな防火構造

施工性
カッターで加工も可能。断熱材を充填しやすいため断熱性能も向上しやすくなる

※詳細は、耐力壁、防火構造の認定書、施工指導書をご確認ください。

YOSHINO 吉野石膏

本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル
東京支店 TEL 03-3216-1717(代)
ホームページ URL <https://yoshino-gypsum.com/>

関東ジャパン建材フェアご来場・お買い上げ御礼

2024年2月28日(水) 売上: 2,885,224千円
第1回 関東ジャパン建材フェア 動員: 2,265名

2月28日(水)、Gメッセ群馬にて「第1回関東ジャパン建材フェア」を開催いたしました。今回が初開催のフェアとなり、新たな挑戦とともに、ジャパン建材の企業理念「快適で豊かな住環境の創造」を体現していくという想いを込め、テーマを「BRAND NEW2024～快適な住まいを資材選びから～」と掲げさせていただきました。

当日は、合計100社を超える出展企業様のご協力のもと、地方フェアの中でも最大級の会場を埋め尽くす盛大な展示を設置し、群馬・栃木・長野・新潟の4県各地より万遍なく、大変多くのお客様にご来場いただきました。

今回のフェアをきっかけとした商売を、より一層価値のあるものとしていき、次回開催に繋げていきたいと思っております。「関東フェア」を今後ともよろしくお願いいたします。

会場入口 Bulls コーナー 補助金に関するセミナーの様子

合板 天気図

曇りのち晴れ



ジャパン建材 合板部
部長 猪爪 清和

新設住宅着工戸数

2024年1月は、58,849戸（前年同月比7.5%減）で8カ月連続の減少となった。その内、木造住宅は31,754戸（前年同月比2.3%減）で22カ月連続の減少となった。季節調整済年率換算値は80.2万戸で前月比1.5%減、先月の増加から再びの減少となる。

利用関係別では、持家が14,805戸（前年同月比11.0%減）で26カ月連続の減少、貸家は24,681戸（同比2.7%増）で6カ月ぶりの増加、分譲住宅

は19,039戸（同比16.1%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9,020戸（同比24.8%減）先月の増加から再びの減少、戸建ては9,867戸（同比6.7%減）と15カ月連続の減少となった。

貸家は増加したが、持家及び分譲住宅が減少したため、全体で前年同月比7.5%の減少となった。

国内・輸入合板の供給量

1月の国内合板生産量20.1万㎡（前

月比91.1%、前年同月比103.0%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は19.9万㎡（同比91.7%、104.5%）となり、出荷量は19.7万㎡（同比91.2%、105.2%）で在庫量は16.8万㎡となった。

輸入合板の1月度入荷量は20.2万㎡（前月比109.5%、前年同月比111.2%）となった。国別入荷量は、マレーシアが5.0万㎡、インドネシアが6.1万㎡、中国が5.5万㎡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。メーカー各社が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、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来ており、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。国内相場安定には、メーカー各社が建値をしっかりと出来るかが焦点になっている。

輸入合板は、現地はほぼ価格底打ちの兆しが出てきたが、需要背景が乏しいことや為替の影響もあり、現地への発注量は小ロット傾向となっている。当面はまとまって在庫しづらい展開となってくると思われる。現状、為替変動分の販売価格への転嫁が遅れている点が見受けられるので、欠品アイテムから価格が調整されてくると思われる。そのところを踏まえたくて手当てを進めていただきたい。

住宅着工数及び合板供給量

年	月	着工数(戸)	木造(戸)	木造比率	国内生産(㎡)	輸入(㎡)	総供給量(㎡)	針葉樹生産(㎡)	針葉樹出荷(㎡)	針葉樹在庫(㎡)
2023	1	63,604	32,509	51.1%	195,565	181,270	376,835	190,516	186,851	181,471
	2	64,426	34,490	53.5%	186,890	145,728	332,618	183,195	182,195	170,393
	3	73,693	36,531	49.6%	194,632	156,901	351,533	191,660	193,034	168,980
	4	67,250	37,177	55.3%	195,121	151,025	346,146	191,260	199,930	159,156
	5	69,561	37,259	53.6%	198,989	149,800	348,789	194,905	191,616	161,978
	6	71,015	39,672	55.9%	217,771	142,632	360,403	213,852	214,322	165,979
	7	68,151	40,136	58.9%	217,518	149,959	367,477	213,562	219,210	162,640
	8	70,389	41,178	58.5%	213,332	163,057	376,389	210,311	209,512	163,799
	9	68,941	40,440	58.7%	223,208	185,928	409,136	219,008	220,837	163,965
	10	71,769	40,550	56.5%	230,827	173,626	404,453	227,074	228,860	162,784
	11	66,238	38,755	58.5%	233,534	200,413	433,947	229,405	229,274	162,523
	12	64,586	35,730	55.3%	221,131	184,068	405,199	217,098	215,565	164,240
2024	1	58,849	31,754	54.0%	201,347	201,527	402,874	199,085	196,615	167,961

企画発行

ジャパン建材株式会社 営業推進部

〒136-8405 東京都江東区新木場1-7-22
TEL: 03-5534-3712

『ブルズビジネス』バックナンバーは、
こちらからご覧いただけます▶



安心・安全な住まいづくりに必須！ 「命」を守る

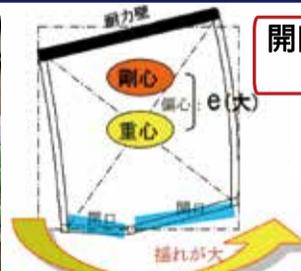
KEYLAM 耐震開口フレーム

国土交通大臣賞（建研コンペ）・兵庫県知事賞（ひょうご耐震コンペ）・大熊幹章賞（東大）◇国土交通大臣認定 TWDB-0062 ◇住宅等防災技術評価 DPA-住技-412

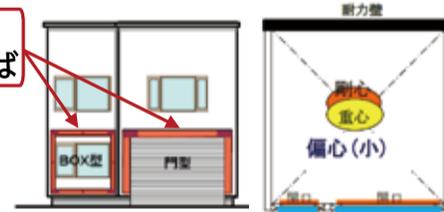
【大震災からの教訓】

- ・トップヘビー（屋根が重い）
- ・1階部の壁が少ない（偏り）

「ねじれ」による崩壊....

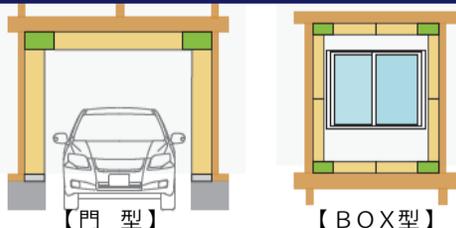


開口フレーム
を設置すれば



「ねじれ崩壊」を止められる!!

開口部（窓）が耐力壁に!?



様々な場所で採用！（住宅・事務所・宿泊施設・公共建築物など）



樹をテクノロジーする会社です
KEYTEC
株式会社 キーテック

【お問い合わせは営業部まで】
〒136-0082 東京都江東区新木場1-7-22 新木場タワー8F
TEL: 03-5534-3741

詳細はHPで
▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶
<https://www.key-tec.co.jp>

