

建材 マンズリー

No.616

2

FEBRUARY
2017

特集

今さら聞けない!? 「シェアリングエコノミー」

ここでちょっと一息 Coffee Break

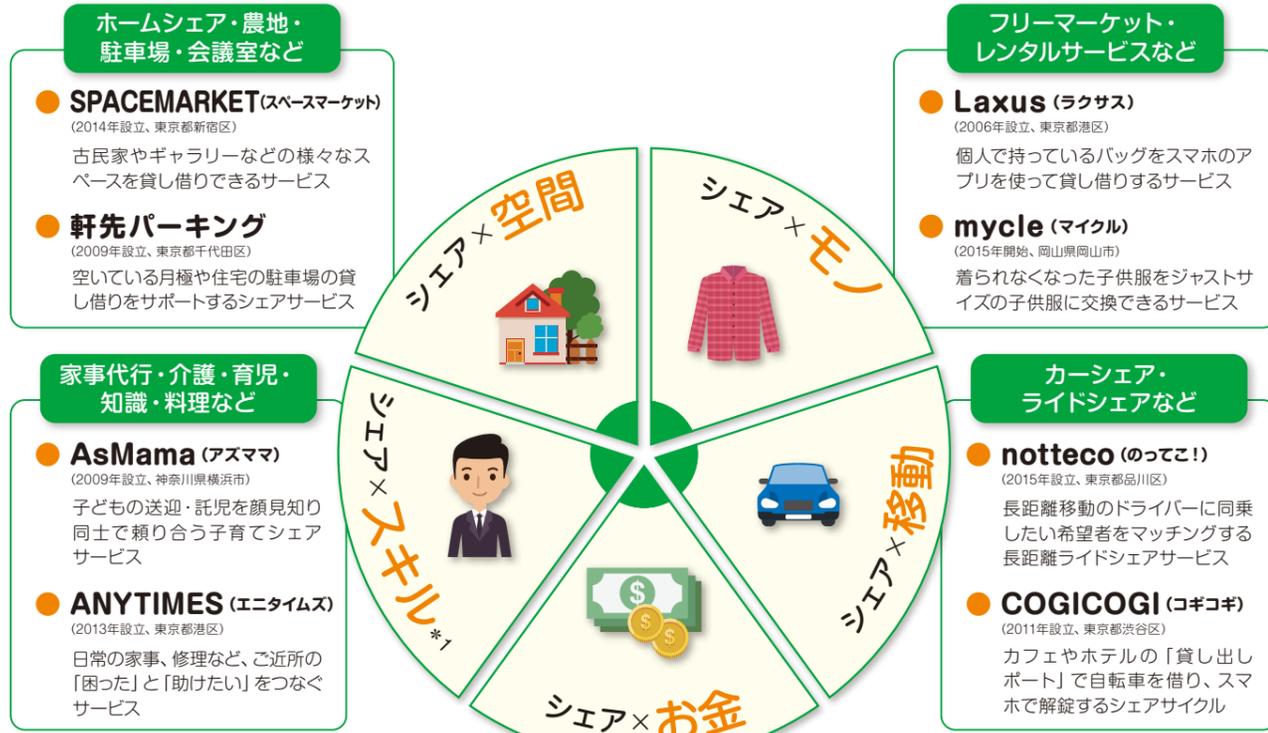
ペットがもたらす豊かな生活と新市場

注目企業を訪ねる

株式会社TORICO



Q2 どんなサービスがあるの？



*1 インターネットを通じて不特定多数の人に仕事を委託する「クラウドソーシング」も含まれる

クラウドファンディング*2など

- **Crowd Realty** (クラウドリアルティ) (2014年設立、東京都千代田区)
不動産に特化した投資型クラウドファンディング・マーケットプレイス。国内外の不動産関連プロジェクトの起案者や投資家に、資金調達や出資の機会を提供
- **Makuake** (マクアケ) (2013年設立、東京都渋谷区)
Ameba*3などから集客を行う、クラウドファンディング。資金提供者はプレミアムなモノやサービスがもらえる

*2 ある目的のために不特定多数の人からインターネットを通じて資金を支援してもらうこと

*3 インターネット広告事業を展開するサイバーエージェントが運営するブログサービス

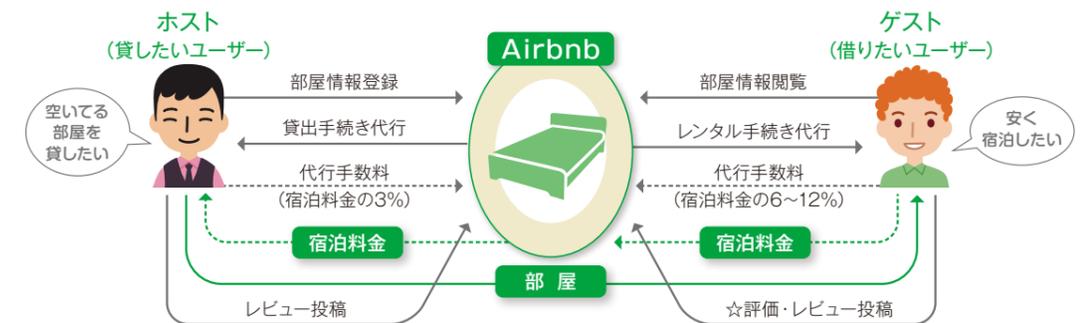
今さら聞けない!? 「シェアリングエコノミー」

「シェアリングエコノミー」という新しい経済活動が、世界で注目を集めている。その動きは、2000年代に入り人々の意識・志向が「所有」から「共有」へと変化したことから始まった。一方、スマートフォンの普及によって、誰もがいつでもどこでもインターネットにアクセスできるようになり、モノやサービスを共有したり、融通し合うシェアリングエコノミーが急速に発展していった。先陣を切る米国のホームシェアAirbnb(エアビーアンドビー)とライドシェアUber(ウーバー)は2014年に日本にも上陸。その後から、日本国内にもシェアリングサービス企業(シェア事業者)が相次いで設立され、様々なアイデアを駆使して市場の裾野を広げている。国も成長戦略の一つとして日本活性化に向けて推進を鮮明にしており、今後さらに注目が高まるだろう。今号では、その現状と将来像を明らかにし、住宅産業における可能性も探る。

Q1 シェアリングエコノミーって？

シェアリングエコノミーの定義

個人などが保有する活用可能な「遊休資産」や「スキル」「時間」などを、インターネット上の「プラットフォーム」を介して、他の個人などが利用、シェアする経済活動(C to Cが基本)。



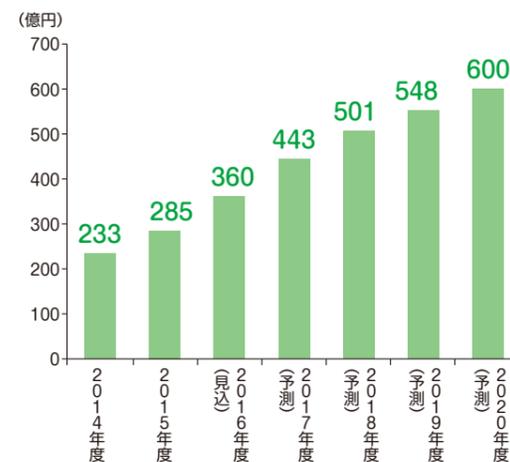
ビジネスモデルの代表例: Airbnb (エアビーアンドビー)

個人が保有する住宅や物件を宿泊施設として登録、貸出するプラットフォーム。マッチング機能、情報交換機能、評価機能、決済機能などを提供する。中でも評価機能「評価・レビュー」システムは、個人間の信頼関係を構築し、このサービスにおいて重要な役割を果たしている。チェックアウトが完了するとゲストとホストがお互いに評価できるようになり、利用者はそれらの情報を照会して宿泊施設を選ぶことができる。現在190カ国、3万4,000を超える都市で、100万件以上の宿が登録されている。

Q4 どんなメリットがあるの？

- モノもサービスも料金が安くなる
- 人的スキルの利用で効率の良い成果が得られる
- 過疎地の交通インフラをまかなうことができる
- 人と人との新たなつながりが生まれる
- 消費中心が見直され環境にやさしい

Q3 日本の市場規模は？



(出所)「シェアリングエコノミー市場の実態と展望2016」(2016年、矢野経済研究所)

経済活性化を担う新たな市場

シェアリングサービスの活性化に取り組むシェアリングエコノミー協会の代表理事に、日本のシェアリング市場の現状と将来性を聞いた。

スマホとソーシャルメディアが後押し

シェアリングエコノミーの定義は？

実は、世界でもまだ厳密な定義がなされていないのですが、私どもの協会では次のように定義しています。「スペース、移動手段、モノ、人間のスキル、お金の5つの分野で、インターネット上のプラットフォームを介して個人間でシェアや貸し借りをする新しい経済活動」というものです。メインは個人対個人（C to C）ですが、ネットを利用した服のレンタルやカーシェアリングなどのB to Cも、広義のシェアリングエコノミーとしています。不特定多数同士のマッチングと理解していただくと分かりやすいかもしれません。

従来のサービスとどこが違うのか

「提供者」と「利用者」の間にシェア事業者が介在することです。例えば、カーシェアリングの場合、シェア事業者はマッチングプラットフォームを提供しますが、従来のレンタカーサービスのように車を所有・提供しません。マッチングによって個人の遊休資産やスキル、時間を必要人に有効利用してもらうのが特徴です。

急速に普及し始めた背景と市場規模は？

リーマンショック（2008年）の前後に、もはや大量生産・大量消費の時代ではないという意識が特に若者世代で強くなり、シェア・共有の動きが広まりました。市場が急速に伸びた背景には、情報通信技術の進

展があります。スマートフォンにより誰もが簡単にインターネットにアクセスできる環境が整い、またフェイスブックなどのソーシャルメディアで本人確認など一定の信頼性が可能になったことで、普及に拍車がかかりました。

これは単なるブームではなく、社会が転換する一つのきっかけになるのではないかと考えています。資本主義の大量生産・大量消費から、個人が中心となる社会、共有をベースとした社会に、あらゆる産業が変わっていくのではないかと協会では捉えています。

全世界の市場規模は2013年の150億ドルから、2025年には3350億ドルまで拡大すると予測。日本国内では、2015年は285億円で、2020年には600億円で成長するといわれています。ただ、いずれの市場も予測値を上回る推移でかなり伸びている

ので、実際はもっと大きな数字になると見えています。

認知度の向上と信頼性の確保がカギ

経済に及ぼす効果や影響は？

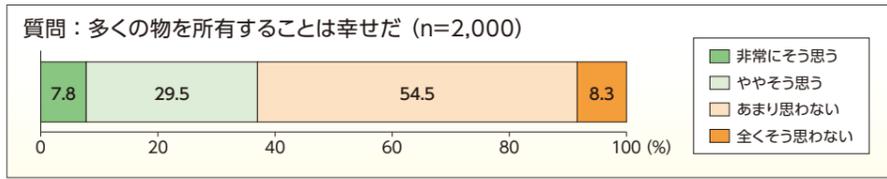
シェアリングエコノミーの発展で、大きな経済効果が見込まれます。新しい産業の創造、新しいユーザーの開拓、そして新しいマーケットの誕生などにつながる可能性があります。また、モノや人のスキルなど、使われていないリソースの稼働率を上げること、社会の生産力を底上げする効果も期待されます。

一方、ライドシェア（相乗り）や民泊などの業法規制に関係するサービスは、法的規制と規制緩和をバランスよく行うべきです。その点は海外も試行錯誤の状況です。例えばオランダのアムステルダムでは、民泊は週2日まで規制の対象外で自由に



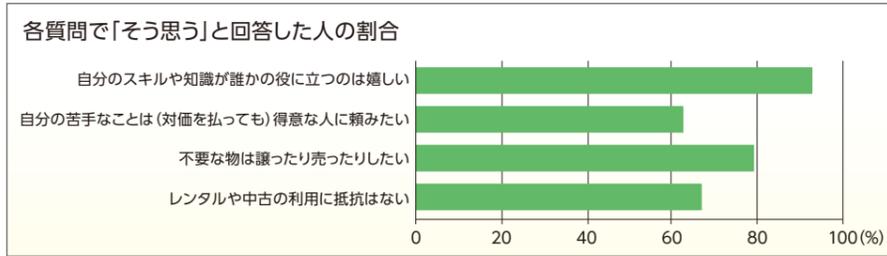
一般社団法人
シェアリングエコノミー協会
代表理事
上田 祐司氏

図 1. 所有に対する価値観



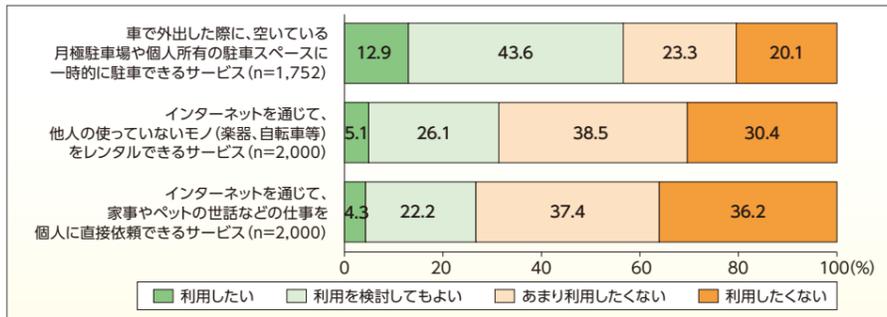
出所：PGF 生命「シェアリング・エコノミーと所有に関する意識調査 2016」

図 2. 物やスキルを共有する意識



出所：PGF 生命「シェアリング・エコノミーと所有に関する意識調査 2016」

図 3. 国内におけるシェアリングエコノミー型サービスの利用意向



出所：総務省「社会課題解決のための新たな ICT サービス・技術への人々の意識に関する調査研究」(2015年)

サービスの安全性をどう担保するのか？

車の運転や民泊など、安全性が求められるサービスでは、生命・身体 の事故やトラブルにつながりにくい 仕組みを作ることが重要です。そこ

で昨年、「シェアリングエコノミー 検討会議」(内閣官房)の中間報告で、モデルガイドラインをまとめました。協会では自主的ルールとして、個人情報管理や相談窓口の設置を徹底している事業者は、認証マークを付与することも考えています。

安全性に関しては、ライドシェアなどは提供者のドライバーだけでなく、利用者の本人確認チェックも行います。また位置情報により今誰が利用し、どこを走っているかを確認でき、安全性はかなり確保できます。ある程度安全性の確保が担保されれば、利用者の不安もかなり減ってくると思います。

今後の日本での展開は？

日本での一番の課題は認知度がまだまだ低いことです。「知らない」、「使ったことがない」という人が、圧倒的に多いのが現状です。まず、シェアリングサービスを知ってもらうことが最優先でしょう。ただ、昨年1年間で状況はかなり変わりました。メディアに数多く取り上げられ、協会が発足し、政府も成長戦略の中に組み込み検討会を発足させました。そのため、各シェアサービス

住宅業界でのシェアリングエコノミーの可能性は？

海外ではトヨタ自動車やライドシェアのウーバーに出資するなど、大企業とシェア系企業の提携が進んでいます。トヨタ自動車はウーバーのドライバー向けに車両リースを行い、車を提供しています。大企業が持つ資産や強みをシェア系企業が活用する構図になっています。

住宅業界においては、民泊事業者や民泊プラットフォームがパートナーになりうると思います。民泊用住宅や民泊向けリフォーム、さらにシェアハウスローンなどで、なんらかの提携が新たな事業に発展するかもしれません。

会員数約1万社！ 建設業マッチングサイト「ツクリンク」

図1. 「ツクリンク」の仕組み

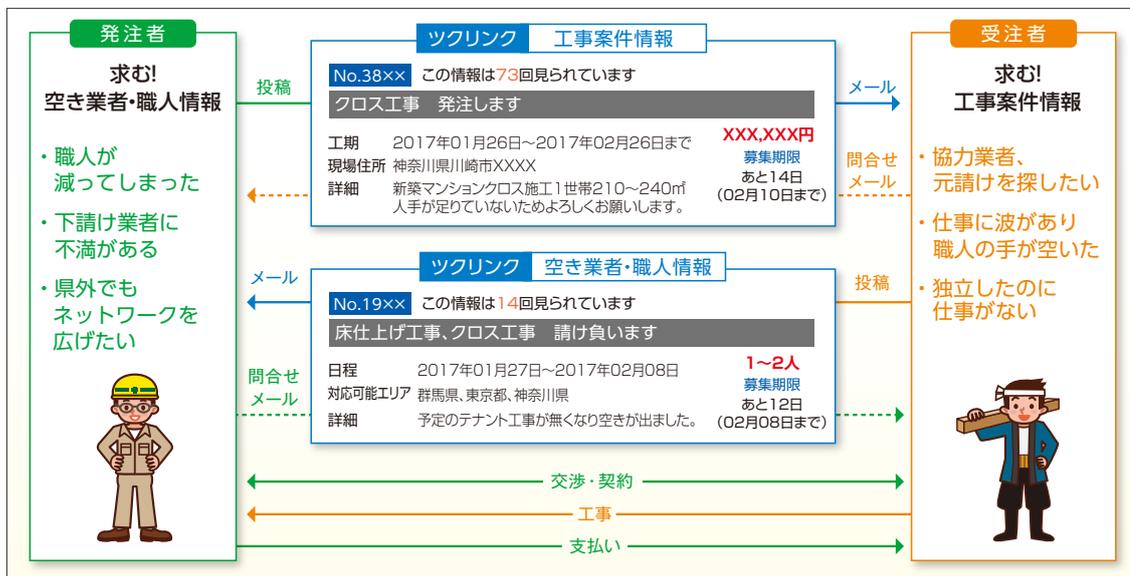


図2. 「ツクリンク」の登録のできること

工事案件の発注・受注	全国各地の仕事依頼が月間400件
空き業者・職人の情報掲載	元請募集業者やスポットで空きの出た業者の情報を随時掲載
施工実績掲載	自社の施工実績を掲載してPR
職人向けフリー掲示板	求人、職人募集など、個別の工事や空き情報以外の用途に自由に使える、建設業職人向け無料掲示板
建設会社検索	全国約240,000社を掲載。業種、市区町村から検索可能
金物屋・建材屋検索	全国の金物屋・建材屋情報を検索・閲覧できる

元請け募集や職人募集が無料で簡単にできる

シェアリングエコノミーでスキルシェアの一形態である「クラウドソーシング」*1。中でも建設業に特化した「ツクリンク」*2は、職人の募集、工事の受発注がインターネットで簡単にできる日本最大級のマッチングサイト*2である。立ち上げの中心人物は、職人として建設業に長年関わってきた内山達雄氏だ。

「私は約15年とび職として働き、会社では職人に指示を出す立場でした。そのとき建設業界のネットワークの狭さを身にしみて感じたのです。職人が不足しても紹介など、限られたネットワークの中でしか手当ができません。そこをもっと合理的にマッチングしたいと考えたのです」

ツクリンクの仕組みは、まず無料会員登録を行う。そして協力業者や職人を探すときは、工事案件情報をネット上に書き込み、受注希望者を募集する。仕事を探している場合は、空いている日程、受注可能な日付をネット上に書き込み、発注希望業者からの連絡を待つという形だ。

建設業の無駄をなくし、職人に利益を還元したい

「建設業に関わるすべての方に使ってほしいと思っています。独立したてで、社長も現場に出るため営業がままならないといった悩みを抱える方、技術はあるのに出会いがない

ため、いい仕事ができない業者の方は、このシステムを利用してどんどん新しい元請けさんに出会って仕事をさせていただきたい。

建設業は仕事量に波があるので、職人の空き時間情報を共有できれば、そのリソースを有効に使えるのです。そうすれば職人の給料も安定し、仕事の不安から辞める方も減るでしょう」

当サイトを立ち上げてから約3年。会員数は毎月約800社の純増で右肩上がりを示す。案件登録数は首都圏中心に月間400件ほどあるという。建設業のITリテラシーの向上とネットワークの構築、そして職人が働きやすい環境の提供を目指して動き出したマッチングサイトはすべて無料で運営され、サービス自体の収益はない。しかし、その将来性を見込んで大手ファンドがサポートをしている。このサイトをプラットフォームとして、今後、様々な有償のサービス提供を計画しており、建設業界での飛躍が期待される。



株式会社ハンスシェア
代表取締役
内山 達雄氏

*1 クラウドソーシング：インターネットを介して不特定多数の人に業務を委託する仕組み
*2 2017年2月9日現在の会員企業数：全国10,214社

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

株式会社TORICO

コミックを全巻セットで販売する 従来にはなかった発想で 漫画ファンの心をつかむ



執行役員
新規事業部 部長

濱田 潤 氏

本社 ● 東京都千代田区飯田橋2-3-6
創業 ● 2005年
資本金 ● 4億7,101万円
従業員 ● 16名
事業内容 ● マンガ販売事業

自社の売りを冷静に見極め
素早い対応でピンチを脱出

「コミックを全巻まとめてセット販売する」。そんな、ありそうでなかったビジネスモデルを構築して急成長を遂げているのが、株式会社TORICOだ。同社はもと、創業者の安藤拓郎氏が日本発のオリジナルスニーカーの製造販売で、世界を「虜」にしたという思いから、2005年に立ち上げたベンチャー企業だった。

「最初の事業では販路の開拓などでつまずき、月に数足しか売れないという有様でした。そんなとき、安藤自身が時間つぶしに読みたい漫画を、全巻まとめて届けてくれるサービスがあればいいのと思いついた。

現在に至るまで同社の売上高は右肩上がりに伸び続けている。

出版社との関係強化で
独自のサービスを提供

「インターネットで本が買えるサービスは、特別目新しくはない。しかし、そもそも書店業界には全巻セット販売という発想がなく、何巻か在庫が欠けていることもある。同社のサービスは、単巻を集めて全巻にするという手間を担うことが付加価値となっている。メインユーザー層は30代で、昔の作品を懐古する、あるいは子ども頃に全巻ほしかった手が出なかった漫画ファンの心をつかんでいる。

「現在取り扱っているタイトルはおよそ20万作品にも及びますが、全巻セット販売に徹しているため出版社への在庫返品率が極めて低い。一方、漫画の映画化やアニメ化などのタイミングを狙い当社サイトでキャンペーンを行うとコミックの売り上げが急増します。このような実績から出版社との良好な関係が築かれ、全巻そろえた在庫の確保が容易にできるという好循環が生まれています。」

「出版社の協力を得て、2013年からは作家の描き下ろしイラストが描かれた全巻収納ボックスも用意している。新刊本

ここが注目ポイント

コミックの全巻販売という
新しいビジネスモデルを構築

出版社との連携で
コミックを売るための企画を模索

漫画に特化した3つのサービスが
相乗効果を発揮



イベント会場では制作過程を展示することも



作家の描き下ろしイラストが描かれた全巻収納ボックス



単巻で入荷されたコミック。ここから全巻セットにして出荷される



漫画全巻ドットコムホームページ (https://www.mangazentan.com/)。紙・電子ともにワンクリックで全巻購入できる。電子は単巻購入も可能

「注文は増加の一途を辿り、すぐに限界がやってきました。このまま流通量が限られている中古にこだわっているのは、全巻セット販売という当社の売りが発揮できなくなる。そこで翌年、思い切って新品本のみでセット販売に方向転換したんです。すると、在庫確保の点からも出版社の協力が得やすくなりました。中古本の方が販売価格が安かったため、一時期は注文が減りましたが、利用者にとっての当社の魅力は安さよりもセットで買えること。すぐに売り上げは回復しました」

「自社の売りを冷静に見極め、素早い方向転換を実行する。この決断が功を奏し、最初の3日間で、スニーカー1年分の売り上げを超えるほどの注文が殺到。こういったサービスは他になく、画期的なビジネスモデルとなった。しかし、当時は仕入れルートが未完成で、漫画の注文が入るとバイクで都内中の古本屋を巡り、全巻を買い集めて発送するという、アナログで体力勝負の日々だったという。」

「現在はハイブリッド型書店として、電子書籍の取り扱いもスタートしている。」容易に全巻収集できる紙コミック「単巻購入で手軽に試し読みができる電子コミック」そして「読者と作家のつながりが生まれるイベント」。漫画にかかわる3つのサービスをすべて提供している点が同社の強みであり、これらをつまぐ運動させることで後発他社の追随を許さず、現在も成長を続けている。

「今後は、日本のコミックに特化して培った経験を生かし、次世代の作家や作品を世に送り出すためのプラットフォームになっていきたいと考えています。海外への展開にも力を入れていきたいですね。漫画という日本が誇る文化で、世界をTORICOにできればと思います。」

「2016年3月からは、作家と触れ合えるイベントも月2回以上開催しています。一般の書店ではサイン会などが開催されますが、当社ではトークショーや作家と飲みに行けるなど独自の企画を展開。どんな付加価値が漫画ファンに喜ばれるか、イベントを通じてマーケティングもでき、書籍の売り上げに貢献しながら作家や漫画ファンを育てる場にもなっています」

「現在ハイブリッド型書店として、電子書籍の取り扱いもスタートしている。」容易に全巻収集できる紙コミック「単巻購入で手軽に試し読みができる電子コミック」そして「読者と作家のつながりが生まれるイベント」。漫画にかかわる3つのサービスをすべて提供している点が同社の強みであり、これらをつまぐ運動させることで後発他社の追随を許さず、現在も成長を続けている。

「再生可能エネルギーの固定買取制度」に関する2017年度以降の調達価格及び調達期間案決定 — 経済産業省資源エネルギー庁

経済産業省は2016年12月13日に「調達価格等算定委員会」を開催し、「再生可能エネルギーの固定買取制度(FIT)」に関する2017年度以降の調達価格・調達期間について委員長案を発表した。

それによると、家庭用太陽光(10kW未満)は2019年度まであらかじめ3年間の買取価格が提示され、17年度28円、18年度26円、19年度24円と年度ごとに2円ずつ引き下げる(ダブル発電*1は17年度・18年度25円、19年度24円)。

10kW以上2,000kW未満の産業用は17年度21円と今年度より3円引き下げられる。また、2,000kW以

上は入札によって価格が決定する。

バイオマスは一般木材が20,000kW以上を新区分とし21円(2017年9月までは24円のまま)としたものの、他の価格は今後3年間現行据え置きとなる。

またFIT法改正が2017年4月1日から施行され、固定価格買取制度の認定基準が変わる。新制度では既に認定を受けていても、3月31日までに電力会社との接続契約*2が締結されていない場合、原則、現行制度の認定が失効するので注意が必要だ。

*1: ダブル発電はエネファームを導入し、太陽光発電システムと併用して発電するシステム

*2: 「接続契約」には工事費負担金の支払いに関する契約を含む

太陽光調達価格の推移

調達区分		1kWhあたりの調達価格				調達期間
		2016年度 (参考)	2017年度	2018年度	2019年度	
10kW未満	出力制御対応機器 設置義務なし	31円	28円	26円	24円	10年間
	出力制御対応機器 設置義務あり*3	33円	30円	28円	26円	
10kW未満 (ダブル発電)	出力制御対応機器 設置義務なし	25円	25円		24円	
	出力制御対応機器 設置義務あり	27円	27円		26円	

調達区分	1kWhあたりの調達価格		調達期間
	2016年度 (参考)	2017年度	
10kW以上 2,000kW未満*4	24円+税	21円+税	20年間

*3 現時点では、2015年4月1日以降、北海道電力、東北電力、北陸電力、中国電力、四国電力、九州電力、沖縄電力に接続しようとする発電設備が設置の義務付けの対象となっている

*4 2,000kW以上は入札によって調達価格が決定、調達期間は2,000kW未満と同様に20年間

広告募集のご案内

「建材マンスリー」では、2017年度の広告を募集しています。
木材建材業界でビジネスを展開される御社の宣伝・PRに、当媒体をぜひご活用ください。



広告ページは裏表紙のみ

- 掲載料…………… 66,500円(税別)
- 入稿体裁・仕様…………… お申し込み後、別途ご案内します
- お申し込み締め切り… 2017年3月3日(金)

同一の月に複数の会社様からお申し込みいただいた場合は先着順となります。なお、締切以降でも調整可能な場合がございますので、お問い合わせください

○ お問い合わせ・お申し込み

住友林業(株)木材建材事業本部 事業企画部
建材マンスリー編集室
TEL 03-3214-3280
FAX 03-3214-3282
E-mail kenzai-monthly@sfc.co.jp

編集室より

- 弊社ホームページに特集ページのみを掲載中です。
<http://sfc.jp/mokuzai/kenzaimonthly/>
- 広告掲載・誌面に対するご意見、ご感想は
建材マンスリー編集室専用アドレスまでお寄せください。
kenzai-monthly@sfc.co.jp

住友林業株式会社 木材建材事業本部 事業企画部

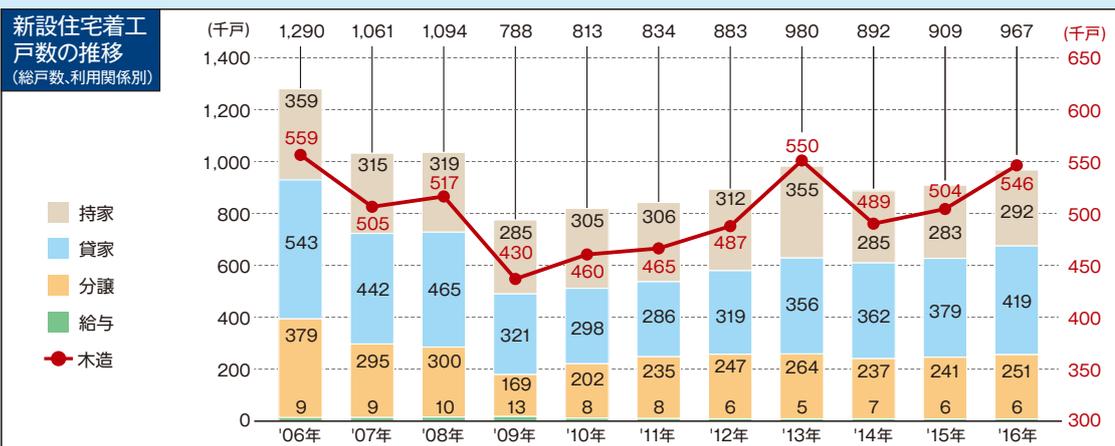
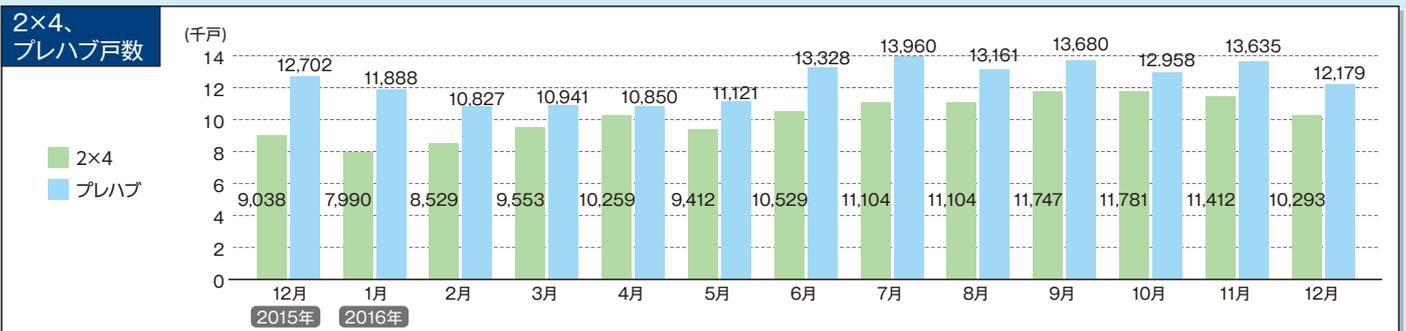
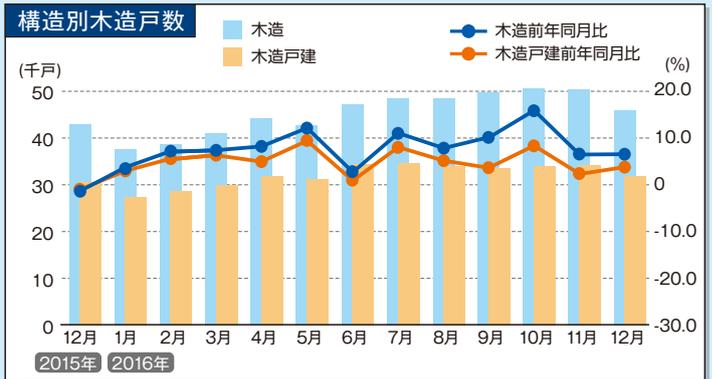
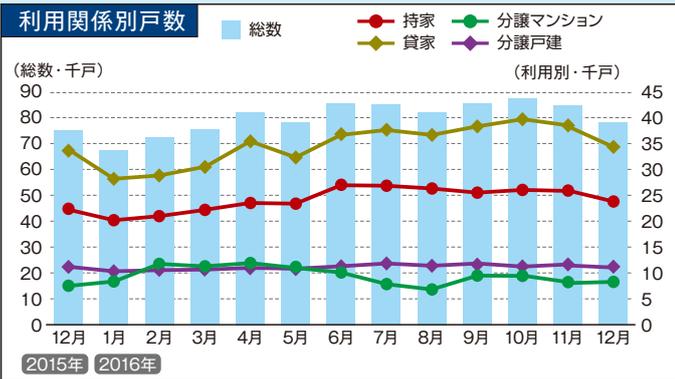
5人兄弟の末っ子として育った私は、お下がり当たり前中古品には抵抗が少なく、これまで購入した車も全て中古車です。ただ、新品・中古品に関わらず、モノを大事に長く使いたい性分であるため、見ず知らずの人に貸すことにはすごく抵抗があります。そういう意味では、既にシェアリングエコノミーに乗り遅れている1人です。しかしながら、もし広い軒先がある家に住むことがあれば、是非貸主としてシェアしてみたいものです。(T)

表紙：住友林業(株)住宅事業本部 名古屋支店 蟹江第二展示場

* 家具などのインテリア品は実際の展示と異なる場合があります

2016年12月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		12月					11月	10月	9月
		対前年同月比		対前々年同月比					
新設住宅計		78,406	2,954	3.9%	1,990	2.6%	85,051	87,239	85,622
建築主別	公共	1,150	▲ 373	▲ 24.5%	▲ 555	▲ 32.6%	812	1,955	1,095
	民間	77,256	3,327	4.5%	2,545	3.4%	84,239	85,284	84,527
利用関係別	持家	23,890	1,450	6.5%	165	0.7%	25,993	26,046	25,573
	貸家	34,475	740	2.2%	1,997	6.1%	38,617	39,950	38,400
	給与住宅	254	▲ 103	▲ 28.9%	▲ 353	▲ 58.2%	314	661	310
	分譲住宅	19,787	867	4.6%	181	0.9%	20,127	20,582	21,339
	うちマンション うち戸建	8,337 11,251	803 63	10.7% 0.6%	▲ 372 488	▲ 4.3% 4.5%	8,263 11,683	9,008 11,294	9,502 11,600
資金別	民間資金	70,737	4,480	6.8%	2,620	3.8%	76,441	77,476	77,555
	公的資金	7,669	▲ 1,526	▲ 16.6%	▲ 630	▲ 7.6%	8,610	9,763	8,067
	公営住宅	949	▲ 317	▲ 25.0%	▲ 608	▲ 39.0%	419	1,289	654
	住宅金融機構融資住宅	3,587	▲ 314	▲ 8.0%	▲ 7	▲ 0.2%	3,874	4,310	3,743
	都市再生機構建設住宅	181	24	15.3%	181	—	303	330	238
	その他住宅	2,952	▲ 919	▲ 23.7%	▲ 196	▲ 6.2%	4,014	3,834	3,432
構造別	木造	45,974	2,833	6.6%	2,128	4.9%	50,628	50,929	49,733
	非木造	32,432	121	0.4%	▲ 138	▲ 0.4%	34,423	36,310	35,889
	鉄骨鉄筋コンクリート造	608	289	90.6%	128	26.7%	456	172	394
	鉄筋コンクリート造	17,830	7	0.0%	86	0.5%	18,312	20,427	19,871
	鉄骨造	13,900	▲ 122	▲ 0.9%	▲ 315	▲ 2.2%	15,539	15,553	15,397
	コンクリートブロック造 その他	42 52	▲ 28 ▲ 25	▲ 40.0% ▲ 32.5%	▲ 22 ▲ 15	▲ 34.4% ▲ 22.4%	48 68	97 61	86 141



**2016年
新設住宅着工戸数
967,237。**

**前年比
プラス6.4%で
2年連続の増加。**

木造住宅用充填断熱材

ミラネクスト® & ミラネクスト^{ラムダ}®

特殊形状で施工ラクラク、屋根・壁・床すべてに対応

熱伝導率
0.022
W/m・K(23°C)

- 独自の形状により垂木・根太にピッタリフィット!!
テーパ加工により作業性もUP!
- ミラフォームの独立気泡は吸水性がほとんどなく、
長期にわたり高い断熱性能を発揮し続けます。
- JSPの独自の発泡技術により割れ欠けが少なく、
施工時の破損を低減できます。

独自の形状により垂木・根太にピッタリフィット!!
テーパ加工により作業性もUP!!

高機能で、しかもこんなに作業性がアップ!!



際根太に合わせて簡単に
カットできるようにスリット
を入れました。

対応製品 ミラフォーム® & ミラフォーム^{ラムダ}®

大引間割付断熱工法

必要なだけの「断熱材」をプレカットしてお届け

- カット作業が不要!!
- 端材が出ないので産廃費用削減!!
- ケース・坪単位購入ではないので
余りがなく費用削減に!!
- 施工時間の短縮が図れます!!
- 施工工程の簡略化で人件費を削減!!



ムダなく
スッキリ施工!!

お客さまはプレカット図面を
ご用意していただくだけ!!

JSPへ

専用ソフトで
割付図面を作成。

承認・発注後、
断裁加工をします。

お客さまへ

ご指定場所へ納入。

株式会社 JSP 第一事業本部 建築土木資材事業部

ホームページ <http://www.co-jsp.co.jp>

本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2(新日石ビル) TEL 03-6212-6363

東日本建材統括部

札幌営業所 TEL 011-231-2681(代)

仙台営業所 TEL 022-262-3271(代)

住宅資材グループ TEL 03-6212-6363

西日本建材統括部

名古屋営業所 TEL 052-962-3225(代)

大阪営業所 TEL 06-6264-7903(代)

広島出張所 TEL 082-568-0566(代)

福岡営業所 TEL 092-411-6854(代)