



平成 21 年度新事業創出・販路開拓ネットワーク整備・活用等事業

2010 年 3 月 30 日発行

展示会・見本市レポート第 79 号

発行：全国商工会連合会

編集：(財)日本立地センター

協力：全国イノベーション推進機関ネットワーク

第 16 回 建築・建材展 2010[下]

快適・健康・安全な住環境、商環境の実現をめざして

会 期	2010年3月9日(火)～12日(金)
会 場	東京ビッグサイト
主 催	日本経済新聞社
後 援	経済産業省、国土交通省、環境省、日本貿易振興機構、新エネルギー・産業技術総合開発機構、住宅設備産業協会、店舗システム協会
事務局	http://www.ac-materials.jp
出展者数	251社
小間数	530小間
次回開催予定	2011年3月8日(火)～11日(金)



発行：全国商工会連合会 企業支援部 市場開拓支援課 03-3503-1256

編集・問い合わせ：(財)日本立地センター 新事業支援部 03-3518-8964

ブース細見

吉野の自然木の商業店舗市場を開拓

出 展 目 的 :PRと販路開拓

代表商品の価格:「杉磨丸太」(3m~3m) = 業務用

奈良県吉野郡の徳田銘木 (<http://www.tokudameiboku.jp>) は、商業店舗向けの自然木(磨き丸太)のPRと販路開拓のため出展。

創業は江戸時代末期まで遡る。1987年に法人化し、吉野の自然木の床柱を住宅業界に販売してきた。建築様式が変化してきたことと、住宅需要が減少してきたことに対応し、木材の加工技術を利用した商品開発に取り組んでいる。

展示会では商業店舗における自然木の利用方法について、設計士や建築デザイナーに提案する。

今年2月、韓国から招かれて同国で開催された「ハウジングフェア」に出展した。韓国では日本の木材に関心が集まっているという。



破れにくい和紙照明の販路を開拓

出 展 目 的 :販路開拓

代表商品の価格:「破れない和紙照明」(24×69cm) = 22,000円(税別)

岐阜市の林工芸 (<http://www.fores.co.jp>) は、破れにくい和紙照明の販路を開拓。

提灯など和紙の照明器具会社として1946年に設立。伝統工芸の美濃和紙は1300年の歴史をもつ。東京を中心に家具店、和雑貨店で販売。特別注文が多いという。

破れにくい和紙照明は、和紙をプラスチックでラミネートをすることで破れにくくし、水拭きができるようにしたもの。旅館、料亭、高級レストランなどの公衆スペースでも安心して使えるという。

展示会ではインテリアショップの販路を開拓する。

ガラスに水を流す間仕切りを販促

出 展 目 的 :販路開拓

代表商品の価格:ガラスに水を流す「ウォーターパーティション」

東京・江東区のエムエス工業 (<http://ms-ws.jp>) は、ガラスに水を流す「ウォーターパーティション」の販路を開拓。

水道工事会社として開業し、6年前から新製品の研究を行い商品化に成功した。「ウォーターパーティション」は建物の中の壁として使うのではなく、間仕切り用として製作したもの。

ガラスと水槽・ポンプ・照明を一体化させ、コンパクトな水の流れを実現。技術的には、ガラスの表面に均等に水量を保つことが難しかったという。高級レストラン、ホテル、病院、美容院などの店舗や施設の間仕切り用、演出用に適しているという。

展示会は初の出展。ホームページを立ち上げたら、毎月約15件の問い合わせが来るという。



紙や布などにも漆塗りが可能な新技術をPR

出 展 目 的 :PRと販路開拓

代表商品の価格:漆塗装の新技術「オリエンタルペキュリア」

福島県会津若松市のユーアイズ (<http://www.yu-aizu.co.jp>) は、工業製品や紙・布・ガラスへの漆塗りを可能にした漆塗装の新技術「オリエンタルペキュリア」(福島県との共有特許)のPRと販路を開拓。

新技術は、地域資源活用事業の認定を受け、ハイテクプラザ会津若松技術支援センターと共同開発した。従来、漆塗りが不可能とされていた金属素材やプラスチックに蒔絵を施すこともできる。

漆塗りのデザインは、折笠洋一社長が直接行い、アイテム数は約100種類あるという。

道南杉の外装材を東京市場に売り込む

出 展 目 的 :PRと販路開拓

代表商品の価格:外装材「ウッディー・サイディング」(箱目地タイプ・1 m²) =
2,940円(税別)

北海道伊達市の牧野 (<http://www.e-makino.net>) は、東京市場で外装材用道南杉の販売促進を目指す。

道南杉は日本の杉分布の北限に位置し、腐りにくく耐久性に優れた材質の外装材として評価されている。道南杉の50%は天然杉だという。

創業50年の同社は、北海道全域と千葉県、神奈川県に継続的に外装材を供給してきた実績がある。北海道の地域資源を活用し、環境と雇用の両立を図ることを経営目標に掲げる。

展示会に独自ブースで出展するのは初めて。牧野康則社長は「東京での認知度を高めて受注したい」と意気込みを語っている。



紀州材を使った移動も可能な置き和室を販売

出 展 目 的 :販路開拓

代表商品の価格:置き和室「木楽座」(3畳) = 540,000円(税別)

和歌山県日高郡の丸紀 (<http://www.k-maruki.co.jp>) は、置くだけで和の空間が楽しめる「置き和室」の販路開拓を目的に出展。

1953年に紀州のみかん箱の販売で開業し、1954年に法人化。銘木集成材、和室造作材、ログハウスの販売・施工、自然派住宅・別荘の企画・設計・施工など、木造住宅関連の事業を幅広く展開。

2008年7月に地域資源活用事業の認定を受け、紀州の杉とヒノキを使った「置き和室」を商品化。京都の小学校、愛知県の百貨店や個人の別荘などに導入事例がある。置き和室を移動することも可能という。