

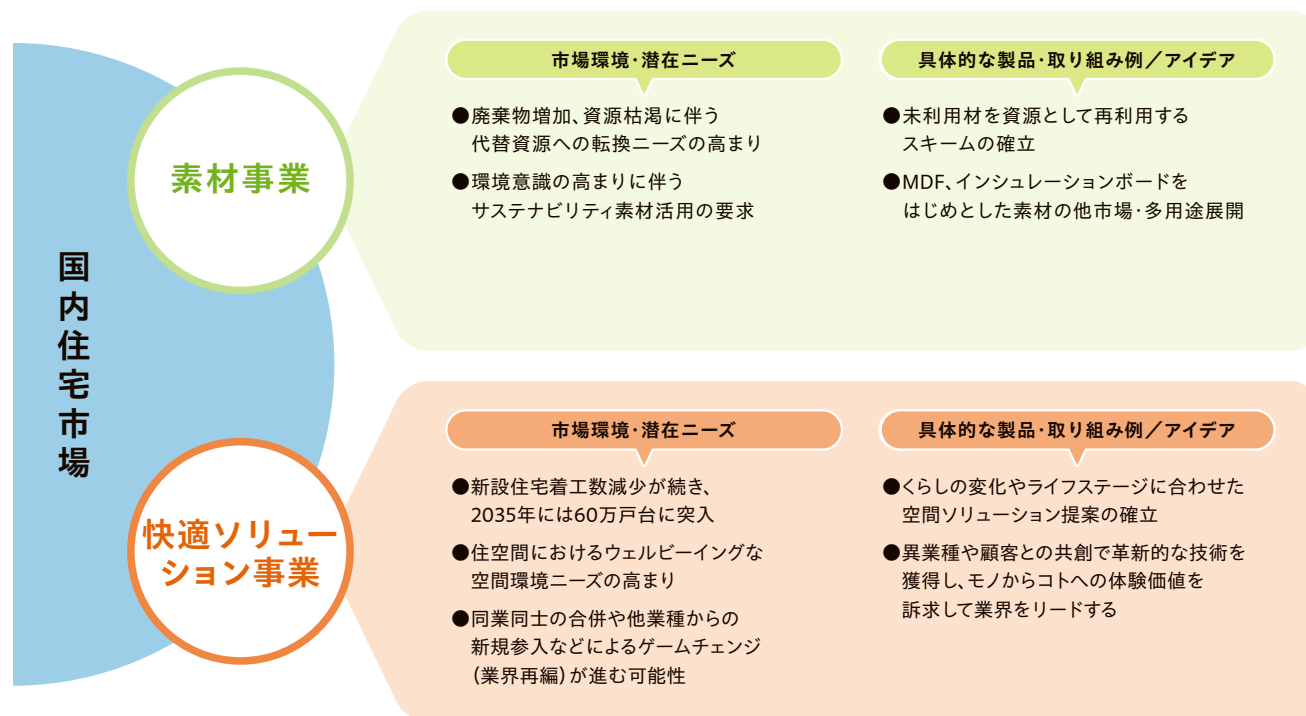
国内住宅市場

戦略

室内空間のトータル提案で、 建材業界のトップランナーとしての存在感を示す

住宅用建材のトップメーカーとして、さまざまなライフスタイルに寄り添う豊富な製品をラインアップしています。空間全体をトータルコーディネートするためのシリーズ製品から、こだわりの暮らしを叶える高意匠製品まで、住む方のニーズに応える製品展開力を活かし、価値のある空間づくりを提案しています。

事業×市場の成長戦略



「事業を通じた価値創造」に向けた取り組み

事業を通じた価値創造
国内外の住宅市場を支える



防音建材を活用したより良い住空間の提供

当社は1980年代より40年以上にわたり、快適な音環境の実現に向けた製品開発および空間提案に取り組んできました。こうした技術とノウハウを活かし、三井不動産レジデンシャル(株)が展開する全戸防音仕様の賃貸マンションに対し、防音建材の提供および設計協力を行っています。昨今、楽器の演奏が可能な賃貸物件は増加傾向にありますが、防音性能が不十分であったり、夜間の演奏が制限されるケースが多く、時間帯を問わず安心して音を出せる住環境へのニーズが高まっています。当社では建物の主体構造から各居室を弾力性のある素材で支持する「浮き構造工法」をはじめ、遮音性に優れた壁・天井・扉などの製品提案が可能であったことから、上記防音マンションへの採用が決定しました。

本物件は、防音性能に対して高い評価を受けており、音楽関係の専門家から音楽大学の学生、趣味で楽器を演奏される方まで、幅広いお客様にご満足いただいています。今後も多様なご要望に応える音空間づくりを通じ、より豊かな住環境の提供に努めていきます。



室内の様子

Voice of Employee

私は住宅営業部で首都圏エリアのシェア拡大や新規アイテムのスペックインなど、幅広い営業活動に取り組んできました。現在は、新しいビルダー様へのアプローチに加え、公共・商業建築分野の開拓にも注力しています。私が担当している広域ビルダー様は事業エリアが全国にまたがるため、自身の提案が思いもよらぬ地域で採用されることがあります。そのため、提案時には製品の流通過程や地域ごとのルール・商習慣を想定し、事前に障害となりうる点を予測するなど細心の注意を払っています。十分な情報収集ができない場合でも、「仕事に縛られず、これまでの経験全てを活用する」というマインドを大切にし、想像力を働かせて柔軟に課題解決に取り組むことを心がけてきました。また、社内外の連携や周囲を巻き込んで仕事を進めていく

ことも非常に重要だと感じています。私の業務は、自らの提案が人々のくらしに直接影響する非常に意義のある仕事であり、自分の提案次第で、世の中をより良くしていけると実感できる点に、大きなやりがいを感じています。今後も、より多くの方に『ずっとここいいね』を届けられるよう、日々精進していききたいと思います。



住宅営業部
埼玉営業課
曲谷 拓和

私が所属する首都圏住設支店リノベーション営業所は、中古マンションの買取再販・リノベーション市場に特化した部署であり、不動産会社様や協力工事店様に向けて提案活動を行っています。流行のデザインや意匠への感性が高いお客様が多いため、セミナー参加やSNSを活用した情報収集は欠かせません。提案先と対等に会話ができることが信頼獲得につながり、採用のチャンスも広がります。一方で、マンションごとに異なる管理規約による配送対応の難しさもこの市場ならではの課題です。メーカー単独での対応には限界があるため、集合住宅への納品に強みを持つ流通業者様との連携に力を入れてきました。営業活動を通じて得られる現場の声や、リノベーション市場特有のニーズを社内にフィードバックすることで、新たな製品開発やカタログの企

画などに自身の経験を反映しやすいこともやりがいの一つと言えます。今後、新築戸建はますます減少し、物価・金利の上昇といった住宅購入マインドの低下につながる環境変化も確実に進行していくことでしょう。その中で高い利便性と値ごろ感のある中古マンション市場は堅調に推移すると見込まれます。激化する競争のなかでも製販一体となり、お客様のニーズに合った製品開発に貢献していきたいと考えています。



首都圏住設支店
リノベーション営業所
加藤 俊介

Voice of Executive

国内の新築住宅市場は人口減少に伴い縮小の一途をたどっており、大幅な着工数の増加が見込めない中でハウスメーカー各社は「量」から「質」への転換を進めています。そのため、これまで以上に付加価値の高い製品が求められることは言うまでもありません。部屋干しによる湿気、ペットの匂い、生活音問題など、現代の住宅ニーズに対応した製品をラインアップするだけでなく、高意匠床材やドアなどのコーディネートを含め、室内空間をトータルで提案できることが当社の強みです。また、近年増加している大規模な木造集合住宅に対しては、当社の得意分野である住戸間の遮音や上下階の衝撃音対策に特化した防音建材を提供しています。これらの製品は2025年11月に竣工予定の『音ラボ』を活用し、お客様のニーズに基づいた製品改良を進めるとともに、エンジニアリング部門が持つ施工力を活かした工事提案と組み合わせた材工一貫体制構築の足掛かりとしたい考えです。

一方、リフォーム・リノベーション市場では、既存の躯体構造を壊さずに施工可能な製品のニーズが高まっています。当社は、天井材・壁材・床材・収納・畳など、複数部位にわたる豊富な製品を取り揃えており、他社にはない施工性の高さも魅力であると自負しています。世の中のインフレがかつてない勢いで進む中、今後は価格競争ではなく、空間価値を高める機能や営業の提案力といった「コト売り」に注力することで、国内住宅市場での販売拡大を目指していきます。



常務執行役員
国内営業本部長
上田 浩二



国内住宅市場



ここちいい暮らしを、ともに。



イエリア

ハピアから『イエリア』へ

住宅向け内装建材シリーズを刷新し、2025年6月に新シリーズ『イエリア』を発売しました。豊富な色・柄・素材でトータルコーディネートを実現するとともに、長くここちよく住まうための機能性建材をラインアップ。

「ずっと使う、ともにくらす」をテーマに、長く使い続けられる高品質な製品の提供を通じて、ユーザーのくらしに寄り添う姿を目指します。

『イエリア』が描く空間スタイル

ieria Standard

十人十色の嗜好や暮らしにフィットする、多彩なトーンとテイストからなる8スタイルをご提案



ieria Select

より自分らしさやこだわりを大切にする方に3つの空間スタイルをご提案

Precious time な空間



樹の温かみあふれる
やすらぎの空間

Material plus な空間



エッジのきいた素材を使った
大人の上質空間

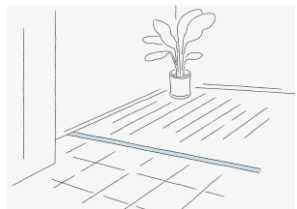
Mindful life な空間



新しさと懐かしさを兼ね備える
こだわり空間

『イエリア』の主な製品と特長・機能

床材の張り分けに使用でき、見た目をすっきりさせる造作材



リモデル造作材 床見切(金属調化粧シート仕様)

石目柄と相性がよく、床の張り分けにもアクセントとなる幅8mmの金属調見切で、厚さ6～12mmの床材に対応可能。安全性に配慮した樹脂製見切で、簡単にカットでき、かつ曲線を描くような曲げながらの施工もできます。



現場搬入時や取付時の負担を軽減する軽量化したドア枠



イエリア リビングドア

従来品に比べて約25%軽量化したことで取り回しがよくなり、現場搬入時や取付時の負担が軽減できます。

※対応機種
片開きドア・トイレドア・親子ドア・二方枠ドア・引戸・吊戸・ベットドア・ねこゲート・巾広引戸・巾広吊戸・間仕切り戸(折戸タイプを除く)・戸襖



ドア開閉時の耳障りな音を小さくするように配慮した消音ラッチ・戸先側の戸当り



イエリア リビングドア 開き戸

開閉時に鳴りがちな「カチャッ」という音を抑えるように配慮した消音ラッチと、戸先側の枠に付いた特殊な気密パッキン付きの戸当り仕様です。



工事力を伴った材工販売体制の構築

2023年10月、当社はシステム収納の材工販売会社である(株)カルテルの全株式を取得し、連結子会社としました。首都圏のマンション市場におけるシステム収納の材工販売で高い実績を誇るカルテル社は、受注から設計・製造・工事までを一気通貫で管理する独自開発したシステムを運用しており、業務の合理化と固定費の削減によって実現する、高い価格競争力が大きな強みとなっています。製造子会社である(株)スタッフも、25年度末の生産能力増強に向けて着実に準備を進めています。現在は首都圏が主戦場となっている中、今後はエリア拡大など当社のネットワークを活用し、シナジー創出による両社のさらなる飛躍を目指していきます。

会社概要

(株)カルテル	(株)スタッフ
(株)カルテルの100%子会社	(株)カルテルの100%子会社
本社所在地	埼玉県狭山市
本社所在地	栃木県那須塩原市
事業内容	システム収納家具の営業・設計・販売・施工
事業内容	システム収納家具の製造



施工事例



変化するくらしに応えるリフォーム・リノベーション

ライフステージの変化に応じて、収納や在宅ワーク環境など、日々のくらしに求められる機能は変化していきます。入居者様のご要望に応えるため、当社はお客様の成長に合わせた収納計画や学習スペースの確保、寝室や書斎を活用した快適なワークスペースなど、今ある住まいを長く大切に使い続けていただくためのご提案を続けてきました。また、豊富なカラーバリエーションや機能性建材のラインアップにより、住まい全体を統一感のあるデザインでトータルにコーディネートすることが可能になり、ワンランク上の質感にこだわった床材や、高級感を演出する壁材を取り入れることで、機能性だけでなく意匠性にも優れた空間を創出します。



施工事例



TOTO(株)、YKK AP(株)との3社連携によるリフォーム提案強化

TOTO、DAIKEN、YKK AP(以下、TDY)の3社は、リモデルの空間提案を強化し、お客様へ期待以上に満足していただける快適な住空間を提供することを目的に、2002年、商品企画・開発や販売支援体制などで業務提携を実施。モノ(製品)からコト(住まい方)への消費動向の変化を受け、商品起点ではなく、ライフスタイル起点の提案にシフトするなど、時代に合わせた新たなくらし価値を提供してきました。

また、TDYによる共同運営のコラボレーションショールームを全国主要8拠点で展開。3社の製品をワンストップで展示し、内装、水回り、エクステリアまで、くらしのトータルイメージをご提案しています。

TDY リフォーム情報

