

木耐協 マンスリーレポート

2016.10
vol.
214



写真提供:富士Calm



特集
「宿泊技術研修会」

報告レポート

P02

CONTENTS

見逃せないお役立ちデータをご紹介します!	P04
安斎先生の技術通信	P05
技術向上委員会発!耐震実務のポイント解説	P06
社員100人までの会社の「社長の仕事」	P07
資格の花道	P08
News & Topics	P08
賛助会員さんイチ押しサービスを深掘!!	P09
イベント広場	P10
理事長のオススメの一冊	P11
事務局通信	P11
組合員さんこんにちは!	P12

今号の表紙

今年の宿泊技術研修会は富士山の麓、山梨県富士吉田で開催。熊本地震における被害状況の技術的な考察やレストラン「カシータ」の高橋社長の講演など、参加された組合員様はどの講演も熱心に聴き入っていました。



特別講演
テーマ1

熊本地震の
分析・対策

▶4月14日夜および16日未明に発生した熊本地震。発生後すぐに現地へ駆けつけた金子社長、構造の専門家からみた倒壊の原因分析を佐藤社長、制震ダンパーの有効性についてを事務局の嶋田からと、それぞれの立場から平成28年熊本地震に関する講演をしていただきました。

熊本地震における
制震ダンパーの効果検証

大地震による被害により住宅の耐震性が低減してしまう『地震後の残存性能』について解説しました。「新築時に高い性能があっても、地震被害で性能が低下してしまう可能性がある。繰り返しの地震に対して「耐震+制震」の標準化が望ましい。耐震リフォームに限らず、新築時にもこの発想が必要」とデータを紹介しながら解説しました。



木耐協 事務局
技術担当
嶋田 章

熊本地震被害/木造住宅の分析報告
倒壊物件と非倒壊物件の違いとは？

のべ数十時間に及び現地調査に基づき「筋かい・HD金物・地盤・住宅の向き」といった要素ごとに、熊本地震で倒壊した住宅を分析した結果を解説していただきました。倒壊にいたった要因を理論的に解説される姿に熱い視線が注がれていました。「大地震で自宅が倒壊し隣家にもたれかかる。道路をふさぐといった事態を避けるためにも、耐震性を高めることが必要だ」と結んでいただきました。



株式会社
M's(EMS) 構造設計
代表取締役社長
佐藤 実様

被災地で見た惨状
耐震事業に取り組む意義

熊本地震犠牲者のために、黙祷をささげることからスタートした講演。熊本地震発生後、横浜からバイクにテントを積み込んで熊本に向かった金子様。そこで目の当たりにしたのは無残にも倒壊した住宅やアパートでした。「九州地方には地震がないと想定され、熊本は震度6弱以上の発生確率が7.6%でした。どの地域でも大地震に備え、木耐協組合員だからこそできる工事を行いましょう」と講演いただきました。



ガリユ建築設計事務所
代表
金子泰夫様

特別講演
テーマ2

お客様に
感動を与える
ホスピタリティ

▶レストラン業界と住宅業界。一見、なんの接点もない業界と思いますが、お客様へのサービスを行うことでは共通しています。お客様へ感動を与えるホスピタリティを提供することで、長いおつき合いをしていただく。実践者であるお二人から講演いただきました。

人はなぜ「納得」で家を建てるのか？
すべてにおいて「理想以上」の家を造る

久保社長はカシータの高橋社長のホスピタリティに感動され、住宅業界にその考え方を取り入れています。起業される前に建設業界で働いていて感じていた業界の「常識」への違和感。その常識を打ち破り、新築住宅に家具や照明まで全てデザインした住環境を提案するなど、様々な感動をお客様に届けていらっしゃいます。その結果は8割という紹介率の高さに現れています。そのアイデアを具体例を交えながら講演いただきました。



納得住宅工房株式会社
代表取締役社長
久保 淳様

奇跡のレストラン「カシータ」に見るホスピタリティ
トップとスタッフの情熱が奇跡と伝説のレストランを生んだ

会社の大切なお客様を「生涯のお客様」にするための『仕組みと情熱』について、様々な事例を交えて熱く語っていただき、笑いあり涙ありの講演。異業種では当然のことでも建設業界に取り入れると新鮮であるという視点やアイデアにあふれていました。「姿が見えなくなるまで見送ってくれるお好み焼き屋のおばちゃん」「定年退職の日に味わった1杯450円のコーヒー」などのエピソードは、思わず涙ぐむ組合員も見受けられ、好評を博していました。



カシータ オーナー
株式会社サニーテール
高橋 滋様

特集 8/24~25、富士吉田で開催しました

宿泊技術研修会 報告レポート

木耐協で、毎年実施している『宿泊技術研修会』。昨年は神戸での開催でしたが、今年は富士吉田に会場を戻し8月24日(水)~25日(木)に開催いたしました。全国から多くの組合員様にご参加いただき、熱気に溢れた2日間の研修となりました。

今年は熊本地震に関する講演や、感動を与えるレストラン「カシータ」の高橋社長や、その考えに感銘し住宅業界に取り入れている納得住宅工房の久保社長などにも講演いただき、内容も多岐にわたりました。今号ではその研修会の様子をご報告いたします。



自社でできる! 集客力抜群の
補助金活用セミナー

『最大385万円住宅リフォーム補助金活用セミナー』という集客力抜群のセミナーについて、「見込み客の絞り込み手法」・「補助金申請の5つの関門」・「通常のリフォームと性能向上リフォームの違い」など、講演でしか聴けないノウハウが満載。「この仕組みは木耐協に加盟して耐震をやってきたからこそできる。補助金活用には耐震が欠かせないため、耐震に取り組んでいる組合員は同業他社より一歩進んでいる」と背中を押していただきました。



株式会社スイコー 代表取締役
澤口 司様

集客力アップのための
インターネット活用について
リフォーム評価ナビ

4年前と比較してもインターネットで情報を入手する割合が高まっており、リフォームのポータルサイトの一つである「リフォーム評価ナビ」の重要性も高まっています。ホームページからの問い合わせを増やすためには「口コミ」が最も重要でさらに「写真や事例が豊富である」・「得意なリフォームの種類が絞られている」といった実績がでている工夫のポイントについて解説していただきました。



顧問
社本孝夫様



統括リーダー
大竹 亮様

開会挨拶

富士山の麓にある宿泊技術研修会会場。「なぜ富士山が日本で一番高い山なのでしょう。それは日本一の裾野を持っているからです。住宅の耐震化を進めるためには、同じ志をもった仲間という「裾野」を広げることが必要だと感じ木耐協を發足しました」。会場である富士山になぞらえて、組合発足の想いをお話しいたしました。



木耐協 理事長
小野秀男





安齋正弘
福島県生まれ。木耐協設立当初から技術顧問として組合員の指導や技術開発を行う。2007年国土交通大臣表彰。趣味は社交ダンス

Q6.6
土壁部分に鋼製ブレースを入れて補強する場合、四隅の土壁及び木舞を欠く必要がありますが、この場合土壁の耐力と筋かいの耐力を合算することはできますか。それとも土壁の耐力は低減又はなしとして扱うべきでしょうか?

四隅の土壁及び木舞の耐力が低下しますので耐力を低減する必要がありますが、その程度は欠損の割合によりますので個別に診断者が判断する必要があります。

考察

このQ&Aにコメントを付けるのは難しい。先ず①既存土壁の「低減評価」を許容していること。次に②「低減の程度」は「診断者の判断」で、診断者にその責任が委ねられていること。

個人レベルで四隅の欠損度合別の低減率を実験結果等に基づき数値化することは先ず不可能ですね。「安全

側に丸めて評価すれば」と言われてもそもそも「安全側と危険側の線引き」が出来ないのに、自分の責任で設定するのはに勇気がいるし、その根拠もない。根拠が示せない以上、土壁の耐力を「無視」することが安全側と言えるのではないのでしょうか。

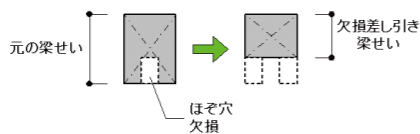
Q6.7
既存ほぞ穴等の欠損は劣化と同じ扱いか。また、埋め木によって劣化なしとしてもよいのか?

基本的にはその欠損により筋かいや面材耐力壁の耐力が最大耐力に達する以前に、欠損の影響で柱・梁が折れることが無ければ、欠損は考慮する必要はありません。従って、個別に診断者が欠損の割合を見て判断する必要があります。

考察

この質問をイメージすると「増改築・改修等」により、これまであった柱を撤去した為に既存の梁や土台にほぞ穴が残ってしまった状態の「ほぞ穴」を、劣化として処理するのか、それとも「埋め木により劣化なし」として扱って良いか?的な内容と思えばいいのかな? まず、土台も梁も「欠損程度は元の断面の1/3以下を確認の上、①【土台】の場合:検討する補強・改修壁と欠損部分の間にアンカールボルトが在れば(又は新たに設置すれば)欠損の影響を無視する。そうでなければ「長ほぞ穴」と「直交土台仕口欠損」の影響を考慮して0.5掛け程度に低減。②【梁】の場合:梁下端(=引張側)に「短ほぞ」程度の欠損と仮定した場合に

は、梁せいとの関係もあるが、かなり低減しないといけない。そもそも住・木センターの「許容応力度設計」でも「引張側での断面欠損」には触れていません。【引張側の断面欠損】で怖いのは、何と言っても欠損部からの「割れ破壊」です。木目に沿って割れて、伸展します。従って欠損高さを差し引いた残りの梁成を更に割引いた低減された「断面係数」での低減が必要なのかも知れません。



◎今号のテーマ
一般診断法
補強計画
についての考察

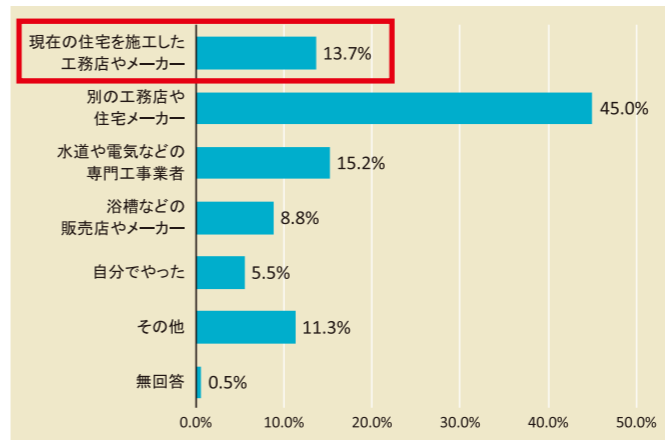
「2012年改訂版木造住宅の耐震診断と補強方法」のQ&Aのお陰で結構な期間にわたり、「技術通信」も続いてきましたが、それも間もなく終わりそうです。さてこの先何で繋げば良いものか? 随分多岐にわたる色々な考察を続けてきて、もう新たなテーマを見つけるのも困難です。皆様からテーマを与えて戴くしかないのでは

ないかと、不安な心境です。それともこの辺で筆を置くか一休みするか。皆さんのご意見ご要望を頂ければ幸いです。お願いします。さて、今月もこの回答集をめぐり、内容・趣旨を確認し日々の実務に活かして参りましょう。日本建築防災協会に掲載されている文章は、下記ホームページアドレスから直接ご覧ください。〈注〉紙面の都合上HPに掲載されている文章から、趣旨を外さない程度に表現を変えています。

<http://www.kenchiku-bosai.or.jp/seismic/kodate/wquest.html>

技術的なご相談はこちらへ! ⇨ mail_question@mokutaikyo.com ☎03・6261・2040(木耐協事務局)

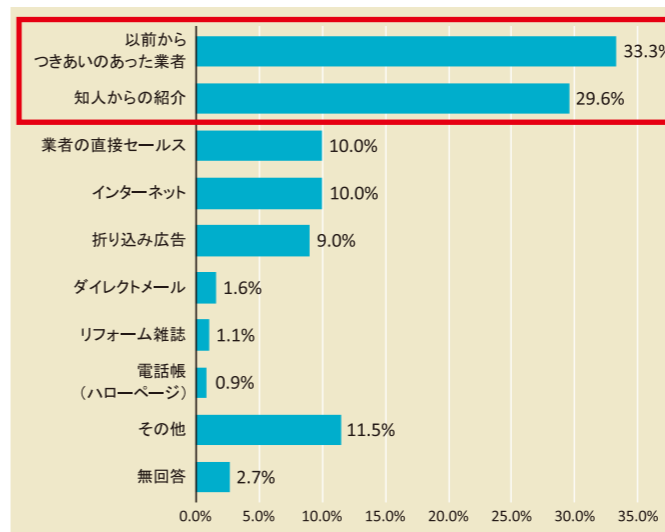
トピックス
1 86.3%が施工した住宅事業者以外でリフォームを行っている



▶「現在の住宅を施工した工務店・メーカー」にリフォームを依頼した人はわずか13.7%

▶「別の工務店・住宅メーカー」が45%と最も多く、次いで「水道や電気などの専門工事業者」の15.2%

トピックス
2 施工者に関する情報収集はどこから? 6割は既に知っている人からの情報



▶つきあいのあった業者と知人からの紹介で62.9%

▶インターネットによる情報収集は10%

上記トピックス以外には「リフォームを実施した新築として取得した住宅の平均築年数は25・9年。平成7年〜平成16年が最多・「46・1%が今回初めてリフォームを行った」といったデータも掲載されています。トピックスやこうした情報から「築20年を過ぎて初めてリフォームしようとした時、建てた事業者と住宅所有者の関係が途切れてしまっている」のではないかと推察されます。新築をご依頼いただいたお施主様へアフターフォローを行うことが、長い目で見たときにリフォーム工事につながるのではないのでしょうか。

他にも「リフォーム実施世帯の平均世帯年収は631万円・「世帯主の52・5%が60歳以上・「世帯主の職業」といった情報もまとめられています。リフォームを行う上で欠かせない情報が満載ですので、ぜひご覧ください。

国土交通省 平成27年度住宅市場動向調査について
http://www.mlit.go.jp/report/press/house02_hh_000107.html



見逃さない

お役立ちデータ

をご紹介します!

第4回

平成27年度住宅市場動向調査
約9割のリフォームは
建てた工務店以外に発注

▼本コーナーでは、様々な団体・媒体が発表しているデータから選りすぐりの情報をお届けします。
▼今回は、国土交通省が7月8日に公表した「平成27年度住宅市場動向調査」をご紹介します。本調査は、今後の住宅政策の企画立案の基礎資料とすることを目的として、毎年実施されております。

調査対象

昨年9月から11月にかけて、住み替えや建て替えリフォームを行った人が調査対象。調査員が訪問して調査票を回収する「訪問留め置き調査」で実施された。

「5〜10年後になつてほしい」姿を、
社員の未来を軸にして、
組織・事業、それぞれの未来像を描く

▼世間一般でいわれている長期計画とは違います。
「5年後には分社化して社長を10人作りたい」など、
社員の未来を中心に夢の持てる構想を語ります。

社長の仕事

No.08

社員100人までの会社の

古田土会計は「日本中の中小企業を元気にする」をモットーに、古田土式・月次決算書と、経営計画書で全国約2000社の企業を支援しています。中小企業こそ、社員と家族を幸せにできる！この連載が、社員・社長・企業の皆様の幸せに繋がれば幸いです。

10年後のあるべき姿から、
5年後の到達目標に
落とし込む

未来を出発点にするということ
は、「10年後にはこうなつてほしい」という姿をまず描き、「そのためには、5年後までにここまで到達する」という積極的な計画を立てます。前者の「将来ありたい姿」が「長期事業構想」であり、後者が「中期事業計画」といふこととなります。「長期」は5〜10年程度の未来を指し、目標数字は大雑把でも大丈夫です。「中期」は概ね3〜5年で、長期構想に到達するために1年単位の数字と方針を書きます。

長期事業構想とは
5〜10年後の
あるべき姿

「長期事業構想」は、経営ビジョンによって描いた、未来像を、より具

体化したものと考えるべきです。そして、中小企業の長期事業構想は「社員の未来像」そのものです。社長が社員に「給料を5年後にはこれくらいにしたい」など、未来に夢の持てる構想を語るのです。

どんなふうにキャリアアップ
していけるか

「社員の未来像」が一番

ちなみに、事業の未来像よりも社員の未来像が先です。中小企業は残念ながら離職率が高いです。ですから、社長は、社員が夢を持って、ずっと働き続けられる会社にしていく努力をしなければなりません。長期事業構想を明文化する一番の意味は、この会社には自分は成長できるとイメージを社員に持ってもらう、将来ビジョンを描いてもらうためでもあるのです。そのためにも、社員の未来像が一番目なのです。社員の未来像を示しつつ、わくわくするような可能性を感じられる長期事業構想を構築してください。

プロフィール



古田土 満 こだとみつる
1952年生まれ。
公認会計士・税理士。

税理士法人古田土会計代表社員。
開業以来33年連続増収で赤字はゼロ。営業なしの口コミだけで年間100件以上の新規開拓を続けている。

あなたの会社に元気と未来を届けます！



担当 遠藤大輔 〒134-0088 東京都江戸川区西葛西5-4-6アールズコート302

☎03-3675-4932 mail d-endo@kodato.com HP http://www.kodato.com/

Question 技術向上委員会発！耐震実務のポイント解説

組合員の方々から木耐協事務局に寄せられる様々な相談・質問。このコーナーでは、事例を挙げながら、技術向上委員会が解説を行います。

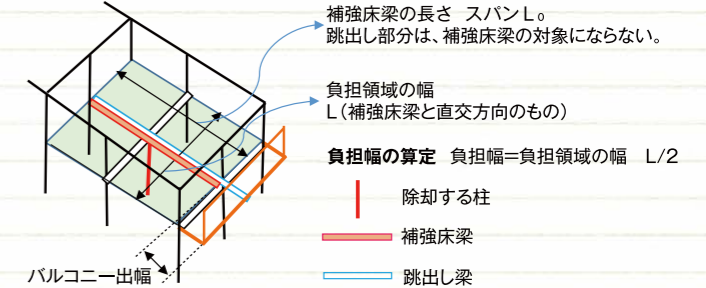
次号は「軽量溝形鋼による床梁解法のまとめ」を解説します。ご期待ください！

今号のテーマ 『柱の除却に対応した軽量溝形鋼による床梁解法3』

前号に引き続き「床梁解法」のケース③跳出しタイプ(バルコニー)のうち跳出し梁側の床梁補強について解説します。跳出し部分は、オーバーハングやバルコニーです。それに直交する床梁のいずれかになります。

※設定表などデータは組合員専用HPに掲載しております

図1 跳出しバルコニーの床梁補強の概念図

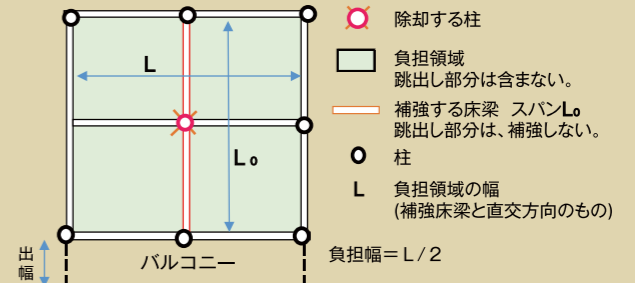


STEP1 作図

1階平面図(図2)：負担領域・柱・梁などを記入
※出幅部分は負担領域に含まれないことに注意

2階平面図(図3)：負担領域・周辺を含めた柱・小屋梁などを記入

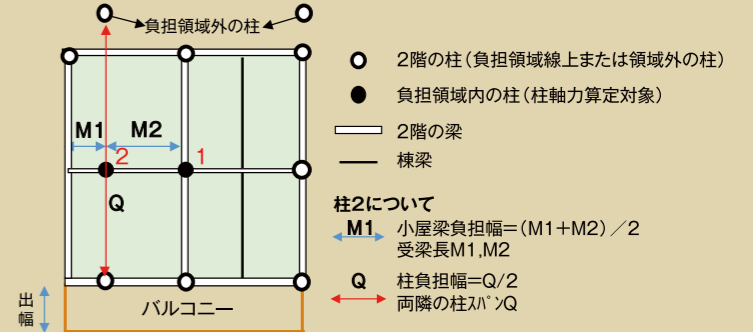
図2 1階平面図(直接加重Wf用)



STEP2 設定表に記入

直接荷重Wf設定表に1階平面図から必要な値を、2階柱軸力Nc設定表に2階平面図から必要な値を、読み取り記入します。(設定表は組合員専用HPに掲載中です)

図3 2階平面図



STEP3 直接荷重Wfを表から読み取る

STEP4 柱軸力Ncを屋根負担面積より読取り

(床梁解法1ステップ4参照)

STEP5 スパン表から補強部材を選定

(床梁解法1・2ステップ5参照)

表1 負担幅計算

外周・下屋根境界部		
床側L1	下屋根側L2	屋根係数
3	3	0.32
負担幅		1.98

負担幅1.98は、表にないので直上の2.0とします。

表2 直接荷重Wf換算表

負担幅(P)		
内部	跳出しなし	
	2.0	2.5
外周・下屋根境界部	2.8	3.5
	4.1	4.8

表3 屋根負担面積

柱番号	小屋梁負担幅(P)		柱負担幅(Q)		セットアップ面積(P ²)				屋根負担面積	
	梁間隔m1	同m2	小屋梁負担幅	両隣の柱間隔Q	柱負担幅	隣柱間隔R1	同R2	セットアップ係数		
1	1	1	1	2	1	1	1	0.90	0.9	1.9

本連載に関するご質問・ご相談はこちらへ!⇒ mail jimukyoku@mokutaiyoko.com ☎03-6261-2040(木耐協事務局)

メーカー賛助会員さん

イチ押しサービスを **深掘り**

メーカー賛助会員として、組合活動に日頃ご協力をいただいている企業様から、イチ押しのサービスをご紹介します。

今月は…

ビック株式会社様

1975年に設立以来、画期的な地盤の解析に基づき、大地を傷つけることなく探査出来る全自動表面波探査機をはじめとする、先進の地下探査システムを数多く開発。現在では、戸建住宅の地盤調査や木造住宅を対象とした動的耐震計測システム、戸建住宅の地震対策である基礎下減震システムなどを扱っており、振動を利用した技術が特徴です。



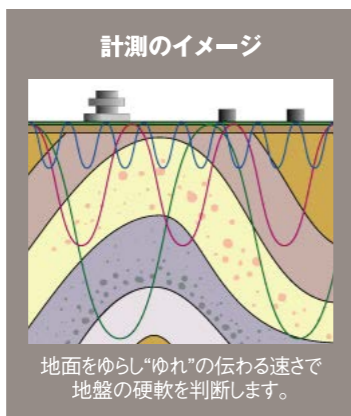
担当者よりひと言
営業部
市川 亮一郎様

今年発生した熊本地震では大きな被害が出てしまいました。地震被害と地盤の関係も近年では非常に注目されています。地面の中をしっかりと調べ上げることで、安心した家づくりのお手伝いをさせていただきます。

地盤改良判定を減らす地盤調査 『**表面波探査法**』

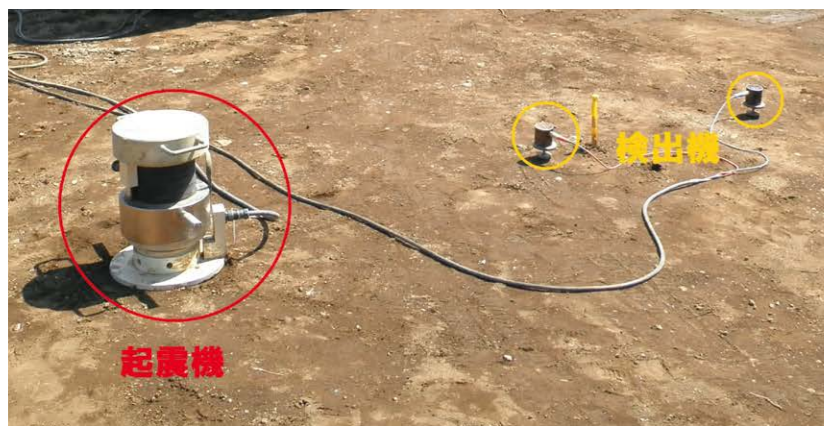


計測の様子



計測のイメージ

地面をゆらし“ゆれ”の伝わる速さで地盤の硬軟を判断します。



起震機

検出機

Q イチ押し商品の**特長**は?

表面波探査による地盤調査は、地盤を振動させその振動の伝わる速さを調べることで地盤の硬軟と沈下予測を確認し、 unnecessaryな地盤改良を無くします。

Q どんな**シーン**にオススメ?

「精度の高い地盤調査を行いたい」、「土地の不動産価値を下げたくない」、「予算的に地盤に費用をかけたくない」、そんな方にお勧めです。

Q 御社の**特徴**は?

「環境に優しく」をモットーに地盤とコストに優しいご提案を致します。また、調査専門会社として第三者的立場で地盤の調査・判定を致します

商品・サービスに関するお問合せはこちら ※お問合せの際は「木耐協マンスリーレポートを見た」とお伝えください。



担当 **市川** ☎03-3947-5800 ※受付時間9:00~18:00 ※土・日・祝は休み
mail ichikawa@vic-ltd.co.jp HP <http://www.vic-ltd.co.jp/>

資格の花道

第22回

リフォーム提案にも活用できる資格をご紹介します!!

『**省エネ建築診断士エキスパート**』

ホンモノの省エネ建築を身につけたエキスパート!!

建築の省エネを通じて、地球環境と住環境をより良く変える!

今の時代、『省エネ建築』はもはやあたりまえ。地球にも人間にもお財布にも優しい住宅を建てたいという、人や環境に配慮した消費者が増えており、建てる側の事業者も常に最新情報を押さえて対応する必要があります。

パッシブハウス・ジャパンでは、省エネ住宅設計の基本が学べるセミナーを開催して、熱損失計算の基礎等を学び、筆記・演習試験合格者を「省エネ建築診断士エキスパート」として認証しています。まだまだ遅れている日本の住宅性能を向上させる為の資格です。



清水 雅彦
Masahiko Shimizu



一般社団法人
パッシブハウス・ジャパン
事務局 杉浦洋平様

これまでに21回のセミナーが開催され、約2000人の省エネ建築診断士が誕生しています。パッシブデザインの知識は、今後建築をする上では避けて通れないもの。パッシブデザインの正しい知識とその活用方法を身につけて、質の高い提案をしていきましょう。

data	
資格取得方法	講習受講後、筆記・演習試験に合格すること
受験資格等	特に無し
受講費用	32,000円(消費税込/講習費・参加費・試験費用含む)
試験月	2016年度は4回開催(5月,7月,11月,1月) ※詳細は協会ホームページを参照
その他	有効期間:5年間

●管理団体 一般社団法人 パッシブハウス・ジャパン HP <http://passivehouse-japan.org/> ☎0467-39-5031

News & Topics

住宅金融支援機構
フラット35対応の木造住宅工事仕様書
平成28年版発行

住宅金融支援機構は10月3日、フラット35に対応する平成28年版の「住宅工事仕様書」を発行します(井上書院 1,650円(税込))。「住宅工事仕様書」とは、設計図面に表せない内容を文章で書き表したものを指します。設計図面に記載された使用材料の名称だけでなく、期待する性能を実現するための施工方法まで、「住

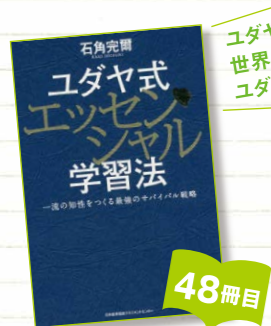
宅工事仕様書」でしっかりと約束しておくことが、トラブル防止のためにも重要です。工事請負契約書に添付する仕様書や設計・施工の技術的解説書として参考にししょう。



2016年度中の地震保険の付帯率 全国平均で初の60%超え

損害保険料率算出機構は8月24日、2015年度中に新規に契約された火災保険のうち、地震保険を付帯した割合(付帯率)を公表しました。2003年度以降13年連続して増加し、全国平均で60.2%となり、初めて6割を超えました。一方、伸び率は0.9ポイントで、東日本大震

災が発生した2011年度に5.6ポイントを記録して以降、鈍化しています。4月の熊本地震以降、地震保険の重要性は再認識されていますので、お客様に概要を説明できるようにしておきましょう!



ユダヤ人はなぜ、世界の政治・経済を動かす原動力に? ユダヤ式世界観の学べる一冊

『ユダヤ式 エッセンシャル学習法』
著者/石角完爾
発行/日本能率協会
マネージメントセンター
価格/1,500円(税別)

最近、ある分野の知識を「冊で手軽に知った気になれるダイジェスト版の本が大流行ですが、この本は逆に『学習法』と名前が付いているのに、読むだけで『世界観の学習』が出来てしまう本です。

世界にたった1500万人しかない(東京都民より少し多い程度)ユダヤ人が、なぜ今でも世界の政治・経済を動かす原動力となっているのか?そしてなぜ、彼らは嫌われ迫害される事が多いのか?が、この本を読むだけで少し理解できます。そしてこの一冊で、今世界で起こっている事の全体像が見え、ユダヤ教・キリスト教・イスラム教の世界三大宗教のそれぞれの基本的考え方や我々日本人の特質まで、実に幅広い勉強が出来てしまいます。

さて本の前半は『人生を変えるには、学び続けるしかない。学び続けることで人は変わり、どんな困難に遭っても屈しない精神の気高さや柔軟性を獲得する事が出来る』

Book

『ユダヤ式エッセンシャル学習法』

今号の理事長オススメはこの一冊!



る『や』経済であれ投資であれビジネスであれ、それらは人間の営みであるからには「人間とは何か?」を知らなければ成功しない」など、珠玉の言葉に彩られます。中盤、ユダヤ人特有の理屈っぽさに辟易させられながらも挫折せずに読み進めると、後半は我々日本人に焦点を当て、戦前戦後の日本と中国の関係から、米大統領候補トランプ氏の発言がどう日本に関わって来るのかまで、ケーススタディとして多くのテーマをあげ、正に時事問題として分かりやすく理解できる内容です。

しかし、『世界を見渡すとキリスト教徒が最も多く21億人、次いでイスラム教徒の16億人が続く。ともにユダヤ教をルーツとする一神教であり、この二つの宗教だけでも一神教人口が世界の半数を超えている事が分かる。日本は先進国では唯一、汎神教・多神教国家である。一神教の国々から見ると「同胞ではない」と映っている事を日本人は認識しておく必要があるだろう。』には考えさせられます。

ユダヤ教の厳しいルールとその意味を知る時、改めて日本人に生まれて良かったと思う自分がいることもまた事実でした。

事務局通信

●編集後記●
芸術の秋。行ってみようと思っているのが、7月に世界遺産に登録された上野の国立西洋美術館です。近代建築の巨匠ル・コルビュジエが設計し、将来収蔵品が増えても巻貝のように外側に増築する構想が当初はあったそうです。何度も訪れたことはありましたが、今まで展示品だけを注目していましたが、今まで展示品だけを注目してからの再訪は新鮮で、今から少しわくわくします。(渥美)

✖️ 診断結果調査データを発表しました
9月1日「防災の日」の前日、診断結果調査データを国土交通省にて発表しました。今回は屋根の重さ(仕様)に着目し、築年数や耐震性との関連を調べました。

■新耐震以降、軽い屋根の割合が増加している
■築年数に関わらず、屋根が重いほど耐震性が低い 等
詳細は木耐協ホームページに掲載しております。ぜひご確認ください。

✖️ 定例勉強会・懇親会を開催します。ふるってご参加ください!
定例勉強会を【東京】10月7日(金)貸会議室プラザ八重洲北口、【大阪】10月14日(金)CIVI新大阪研修センターで開催します。今回もリフォーム・住宅産業の最新情報や注目サービスのご紹介など盛りだくさんのテーマを取り上げる予定です。また、終了後の懇親会は、組合員様同士の情報交換の場として大変好評いただいております。詳細は事務局からのFAX・メールをご覧ください。初めてのご参加も大歓迎!お申込みをお待ちしています。

発行●国土交通大臣認可法人 日本木造住宅耐震補強事業者協同組合
発行人●小野秀男 編集●関 励介、伊藤健三、渥美寿子
所 在●東京都千代田区麹町2-12-1グランクス麹町7F tel 03・6261・2040 fax 03・6261・2041

Event

木耐協イベント広場

木耐協イベント参加者の声!

加盟研修会 @大阪 8/26(金)

*
何か新しい事業を始めたいと考え、組合に加盟しました。研修会では具体的な取り組み方法の説明もあり、参考になりました。今後は住環境の安心・安全を担う地域密着型の工務店を目指したいと思います。
株式会社重信工務店 伊藤重信様

リフォーム基本研修会 @東京 8/2(火)

*
リフォーム住宅実務教本でお客への心構え・成功するリフォームの接客方法・知らなくてはならないリフォームの基礎や法律の知識を知りました。今後もしっかり勉強したいと考えています。
有限会社グリーンハウス 竹内佳岐様

*
熊本地震で友人が被災し、相談を受けたことから加盟しました。環境負荷の削減にも繋がる耐震工事に積極的に取り組んでいきます。
有限会社 ケンテックスジャパン 山田耕造様

加盟研修会 @東京 8/2(火)

*
これから避けることができない耐震事業。建築のプロとしてはもちろん、今後の耐震のプロとしての知識を生かし、多くのお客様の家を強くしていきたいと思っています。
篠崎建設株式会社 田中優次様

	開催日	エリア	イベント名	時間	会場	
10月	4(火)	東京	リフォーム基本研修会	10:00~12:00	木耐協半蔵門事務所	
	4(火)	東京	加盟研修会	13:30~17:00	木耐協半蔵門事務所	
	6(木)	大阪	リフォーム基本研修会	10:00~12:00	木耐協大阪事務所	
	6(木)	大阪	加盟研修会	13:30~17:00	木耐協大阪事務所	
	7(金)	東京	定例勉強会	13:30~17:00	貸会議室プラザ八重洲北口	
	12(水)	東京	技術向上委員会	13:30~16:30	木耐協半蔵門事務所	
	12(水)	東京	倫理向上委員会	15:00~17:00	木耐協半蔵門事務所	
	13(木)	新潟	耐震技術認定者講習会	10:00~17:40	駅まえオフィス貸会議室	
	14(金)	大阪	定例勉強会	13:30~17:00	CIVI新大阪研修センター	
	18(火)	東京	耐震診断・補強設計研修会	13:00~17:00	木耐協半蔵門事務所	
11月	20(木)	東京	理事会	13:30~17:00	木耐協半蔵門事務所	
	20(木)	大阪	耐震診断・補強設計研修会	13:00~17:00	木耐協大阪事務所	
	27(木)	名古屋	加盟研修会	10:00~12:00	ウインクあいち	
	27(木)	名古屋	耐震診断・補強設計研修会	13:00~17:00	ウインクあいち	
	8(火)	大阪	耐震技術認定者講習会	10:00~17:40	グランキューブ大阪	
	10(木)	埼玉	耐震事業現地研修会	10:00~17:00	木耐協埼玉研修所	
	15(火)	東京	耐震技術認定者講習会	10:00~17:40	損保会館	
	18(金)	大阪	耐震事業現地研修会	10:00~17:00	木耐協大阪研修所	
	12月	6(火)	東京	リフォーム基本研修会	10:00~12:00	木耐協半蔵門事務所
		6(火)	東京	加盟研修会	13:30~17:00	木耐協半蔵門事務所
6(火)		大阪	リフォーム基本研修会	10:00~12:00	木耐協大阪事務所	
6(火)		大阪	加盟研修会	13:30~17:00	木耐協大阪事務所	
7(水)		東京	倫理向上委員会	15:00~17:00	木耐協半蔵門事務所	
7(水)		東京	技術向上委員会	13:30~16:30	木耐協半蔵門事務所	
9(金)		東京	理事会	13:30~17:00	木耐協半蔵門事務所	
13(火)		東京	耐震診断・補強設計研修会	13:00~17:00	木耐協半蔵門事務所	
15(木)		大阪	耐震診断・補強設計研修会	13:00~17:00	木耐協大阪事務所	

※諸般の事情により、イベントは中止となる場合がございますので、予めご了承ください。※お申込み多数の場合、やむを得ず参加をお断りする場合がございます。お早めにお申込みください。※各イベントの概要や詳細については、お気軽に木耐協事務局へお問い合わせください。



▲ホームページ



▲社員様一同

株式会社 サンコウホーム様

(京都市山科区)

組合員さん
～事務局員がおじゃまします～
こんにちは!



▲上口社長



▲▲施工現場ブログ

**ホームページからの集客で
100%下請けから脱却**

上口社長は2代目社長としてご活動されています。全て下請けという状況からの脱却を目指して、7年ほど前からホームページによる集客に取り組みました。施工事例を充実させ

るため、請け負ったトイレ交換や小さな工事を次々とホームページに掲載していきました。

開始して1年ほどは成果に結びつきませんでした。次第に大きなリフォーム工事例が増加。施工事例が充実していくと共に売上も伸びていきました。

ホームページ・ブログは 社内で更新 新規集客の大半はHP

ホームページやブログは社内更新を行い施工事例が非常に充実しています。施工事例の多くには、お施主様の顔写真が掲載されています。「ほとんどのお客様がホームページを見た上でお問い合わせいただいているので、ホームページへの写真掲載にご協力いただきやすい。」と、上口社長。

現在売上の6割を新規のお客様が占めており、その大半はホームページからの集客です。ホームページに偏り過ぎていることをリスクと捉え、今後はイベントやチラシからの集客にも

力を入れていくとのこと。

サンコウホームの会で 近隣事業者と ノウハウを共有

近隣20社ほどが集まってホームページ集客に関する勉強会を毎月開催されています。「参加できるのは代表者が決裁権を持った人に限っている。実際に行動しないと勉強しても意味が無い。」と上口社長。その姿勢からも本気度が伝わってきます。

実際この勉強会に参加している1社が先月2000万円を超える大型リフォームを2件受注し、売上アップという成果につながっています。

HPからの集客が軌道に乗るまでの苦労話から、今後の展望(野望?)まで様々なお話をお伺いすることができ、非常に楽しい取材でした。上口社長の野望が達成できる様に今後も全力でサポートいたします。(事務局 / 平井成剛)

