

Mokutaikyo Monthly Report

5
2012

- ◆通常総会 特別講演より
「これから10年の住宅業界を読む」
- ◆数字で見るリフォーム
「平成23年度のリフォーム市場」
- ◆太陽光発電⑬全量買取制度に
向けての売電シミュレーション
- ◇安齋先生の技術通信

国土交通省 フォーラム委員の目から見た これから10年の住宅業界を読む

木耐協 第14期通常総会 清水英雄様 特別講演より

木耐協では去る3月22日(木)に、東京・銀座日航ホテルにて第14期の通常総会を開催しました。

例年、通常総会では議案審議に先立って出席者の方に特別講演を聴講していただいております。本年度は国土交通省の「不動産流通市場活性化フォーラム」の委員である清水英雄様をお招きし、「これから10年の住宅業界を読む」というテーマでご講演いただきました。

政府・国土交通省が「住宅市場流通活性化」を近年の課題としていることは皆様もご存じかと思いますが、この課題解決に向けて国土交通省では「中古住宅・リフォームトータルプラン検討会」と「不動産流通市場活性化フォーラム」の2つの委員会を立ち上げています。今月のマンスリーレポートでは、フォーラム委員の目から見た今後の

住宅業界の見通しから、今後のリフォーム事業者の在り方を考えてみたいと思います。「住宅市場」という大きな枠組みで私たちの事業を捉えることにより、今後の事業者のあり方が見えてくるのではないのでしょうか。

不動産流通市場活性化に向けて 2020年までの政策と対策

清水氏の講演で提示された資料にある「不動産流通市場活性化 2012年ロードマップ」から、今後の住宅市場の大まかな方向性をうかがい知ることができます。このロードマップでは、2020年までに住宅流通市場を活性化させるための道のりを「政策位置付」と「対策強化」の2軸から視覚化しています(次ページ図1)。



MoKuTaiKyo
日本木造住宅耐震補強事業者協同組合

発行：日本木造住宅耐震補強事業者協同組合
発行人：小野秀男 編集人：神 教仁
住所：東京都新宿区西新宿1-25-1新宿センタービル38階
TEL：03-5909-1881 FAX：03-5909-1882

「政策位置付」として挙げられているものとしては、2011年にLCCM住宅(ライフサイクルカーボンマイナス住宅:太陽光、太陽熱、バイオマスなどの再生可能エネルギー利用によって、ライフサイクルトータルのCO₂収支がマイナスとなる住宅)の住宅認定が開始されたほか、2012年の省エネ法改正、2014年に予定されている中古住宅・流通時表示制度の開始といったものがあります。また「対策強化」としてはすでに始まっているCASBEE性能表示のほか、2014年頃までの整備が予定されているインスペクション制度、2015年以降の実施が検討されているリフォーム履歴制度やリフォーム事業者の許可・登録制度見直しなどが挙げられています。

こういった制度は事業者としては煩雑に感じられるものもあるかと思われそうですが、消費者がリフォーム市場に対して求める「安心」を客観的にアピールするためには非常に有効なツールでもありますので、ぜひとも時間を見つけて情報収集していただければと思います。

住宅流通の活性化に伴い、流通時のリフォーム需要は現在以上に大きくなっていくものと見られます。すでに国土交通省からは「中古住宅・リフォ

ームトータルプラン」が発表されておりますので、その内容も今後のリフォーム市場の予想には役立つでしょう。

現在の市場性が続くのはあと10年 2020年までの住宅市場予測

今後の住宅流通市場について、清水氏は「現在の市場性が続くのはあと10年しかない」と予測しています。

購買力を持っている1947～49年生まれの「団塊の世代」が、2020年には70代に達しています。一方で住宅の一次取得者層である30代男性の平均年収を1997年と2010年とで比較すると、80万円以上減少しています(30～34歳で513万円→432万円、35～39歳で589万円→505万円)。

また、昨年8月に野村総合研究所が発表した今後の新設住宅着工戸数の予測によると、世帯数がピークアウトする2015年度に約84万戸、2020年度には約83万戸となり、新築の戸数はこれ以降も減少が見込まれています。この予想の中で野村総研は「住宅関連産業各社は、より一層の新築市場シェアの獲得に向けたマーケティングの強化をはかる一方で、リフォームや中古住宅など、新築市場に依存しない形の事業構造への転換を進めていくと考えられます」と分析しており、現に新築を主力事業としていた大手事業者がリフォーム市場への参入を進めていることは皆様もご存じかと思われます。

これまでリフォーム事業に携わっていた方にとっては、新規参入の増加による競争の激化を考えながらこの先の事業展開を考える必要があります。その際に、今まで培ってきた耐震に関する知識やノウハウが皆様の技術的な裏付けとして大きく生きてくるのではないのでしょうか。

政策位置付 2012年ロードマップ

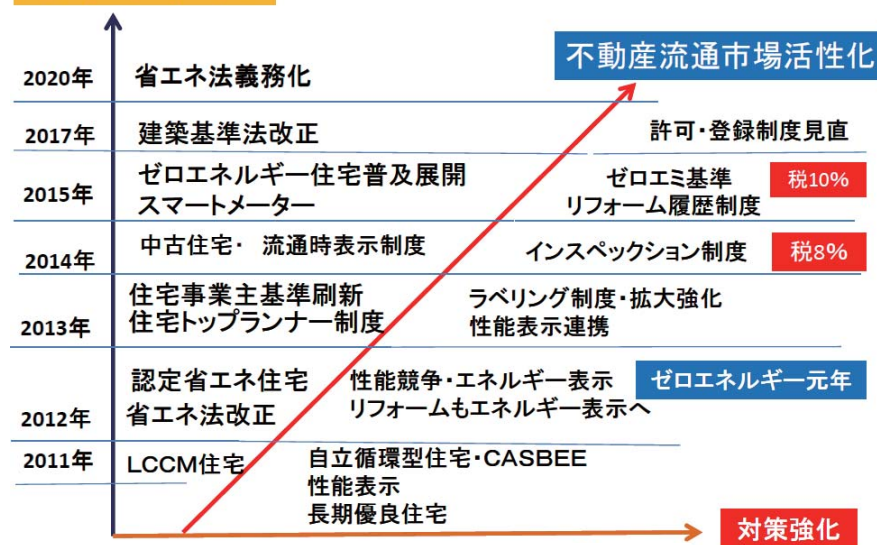


図1 不動産流通市場活性化のためのロードマップ
(通常総会当日の講演資料より)

中澤顧問の“数字で見るリフォーム” 「平成23年度のリフォーム市場」

木耐協顧問 中澤 守正

1. リフォームは高齢者市場

3月23日に国土交通省から平成23年度の住宅市場動向調査が公表されました。

これは平成13年度から毎年実施されているもので、三大都市圏においてその年度に住環境に何らかの変化があった世帯を調べ、戸別訪問・留め置き調査したもので、大変手間をかけた調査です。住宅の種類は「注文住宅」「分譲住宅」「中古住宅」「民間賃貸住宅」および「リフォーム住宅」の5分類で、それらの比較や、過去5年間の変化など大変詳細な報告書となっております。今回はリフォーム住宅を中心に紹介します。

リフォーム住宅の世帯の特徴としては、高齢世代比率が高いことが挙げられます。世帯主の平均年齢は56.4歳であり、注文住宅44.8歳や中古住宅43.0歳に比べ10歳以上も高齢です。また65歳以上の居住者がいる世帯は42.9%に達しており、注文住宅23.4%の約2倍となります。

経年変化を見ても、4年前の平成19年度調査ではリフォーム住宅の世帯主平均年齢は48.9歳でしたから、7歳以上高齢化しており、60歳以上の比率は20.7%から49.2%に倍増しました(図1)。

リフォーム住宅の1世帯あたりの平均居住者数は、注文住宅3.4人に比べ3.1人と少なく、19年度(3.6人)から減少傾向にあります。

世帯主の職業は、会社員29.8%、会社役員16.2%、自営業16.4%など

年齢が高い割には現役が大半を占めていますが、年金15.2%、無職11.5%と現役を退いた世帯も合計26.7%に達しています。平成19年度調査では12.7%ですから、引退世帯は4年前に比べて2倍以上、全体の1/4にまで増えています。その結果、世帯の平均年収は617万円となり、中古住宅の557万円よりは高いものの、注文住宅の651万円より低く、平成19年度調査時の780万円に比べて大幅に低落しています。

2. 耐震補強は4年前に比べて158%と大きな伸び

リフォームした住宅の取得時期を10年ごとに区分すると、「平成7年度以降」が45.1%と最も多く、次いで「昭和60～平成6年度」21.9%と、取得時期が古くなるにつれて減少しています。この構成は平成19年度調査時(それぞれ45.2%、31.5%)

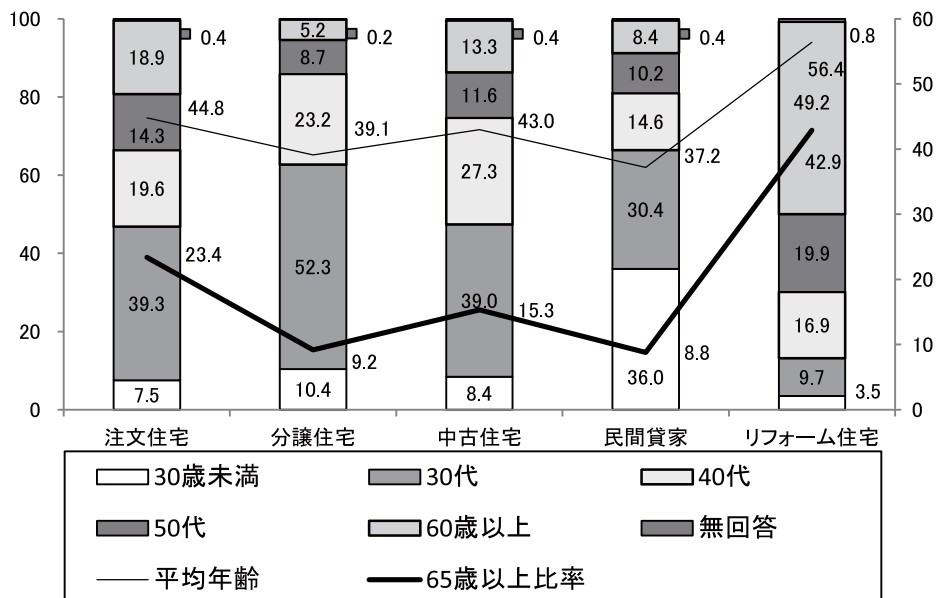


図1 世帯主の年齢

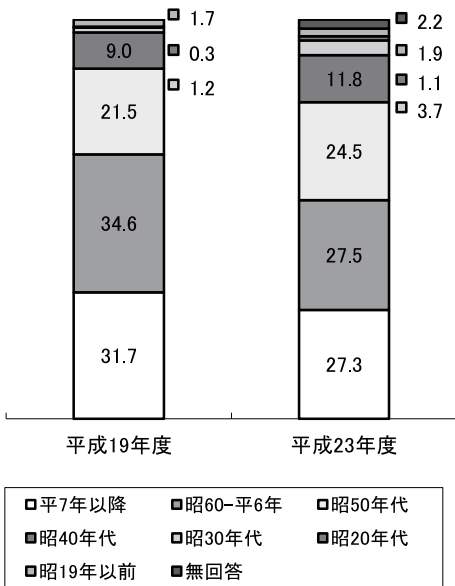


図2 リフォームした住宅の建築時期

と大きく変化はありませんでした。また、現在の住宅の建築時期は、「昭和60～平成6年度」が27.5%、「平成7年度以降」27.3%、「昭和50～昭和59年度」24.5%の順になっているので、昭和56年5月以前に建てられたいわゆる「旧耐震基準」の住宅の割合は30%程度と思われます(図2)。

リフォームした住宅は、もともとは注文住宅であったのが31.7%、中古住宅購入28.4%、分譲購入27.2%でした。

直近のリフォーム時期は、「今回がはじめて」45.9%、次いで「5年以内」20.3%となっており、この10年間のリフォームが累計70%となります。

具体的なリフォームの内容を見てみると「設備更新」53.6%、「内装の模様替え」44.6%、「住宅外の改善」21.8%、「冷暖房の変更」21.5%、「間取り変更」12.7%、「構造改善」9.7%の順でした。「高齢者対応」は(高齢者世帯が多い割には)7.9%にとどまっています(図3)。

耐震補強に関する「構造の改善」の内訳を見ると、4年前に比べて減少したものは「基礎・構造補強」(64.7%→40.0%)だけであり、その他の「断熱・結露防止」(42.2%→49.1%)、「耐震改修」(20.6%→32.7%)、「防音・遮音」(23.5%→

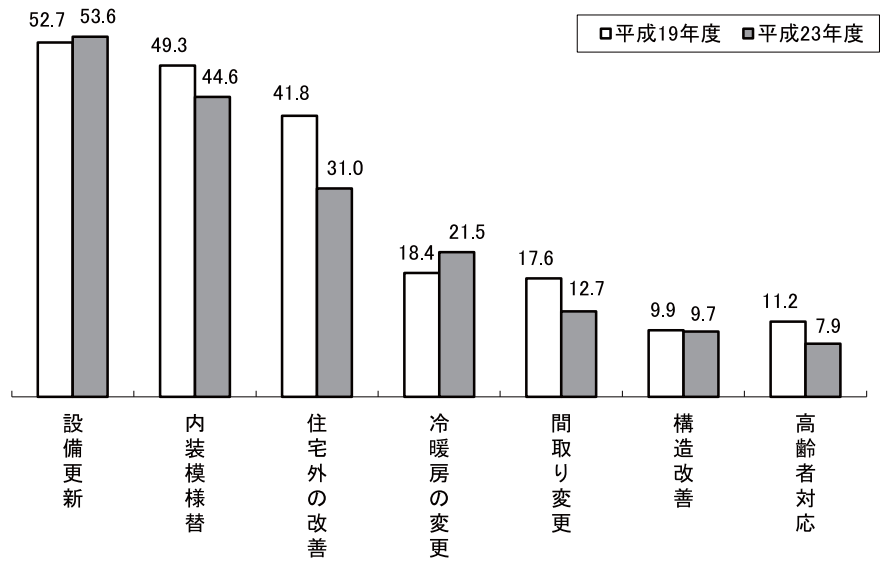


図3 リフォームの内容(複数回答)

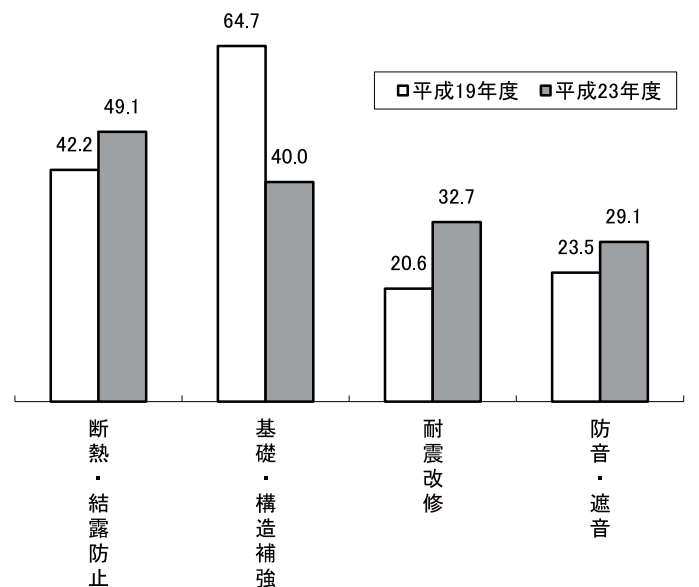


図4 「構造改善」の内訳(複数回答)

29.1%)は全て増加していました。

「断熱・結露防止」は住宅エコポイントの影響を大きく受けたものと思われます。また「耐震改修」は4年前の調査に比べて1.5倍と非常に大きな伸びを見せており、一般消費者の耐震に対する意識が高まっていることを示しているといえます。

3. 事業者の質は4年前に比べて向上

リフォームの動機は、「住宅が痛んだり汚れたりした」43.4%、「設備が不十分」31.7%が過去調査と同様に多い一方で、「老後に備える」9.9%、

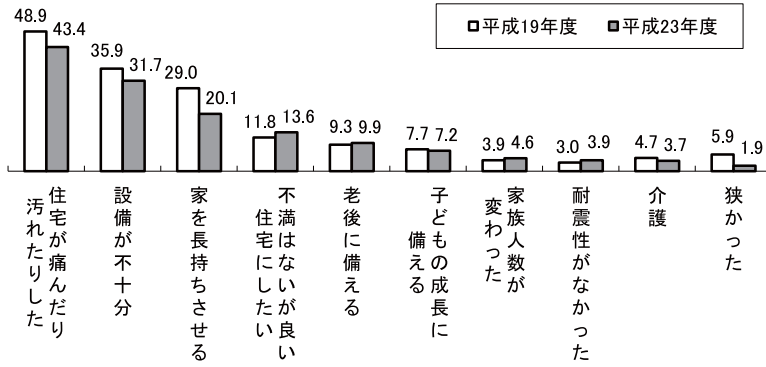


図5 リフォームの動機（複数回答）

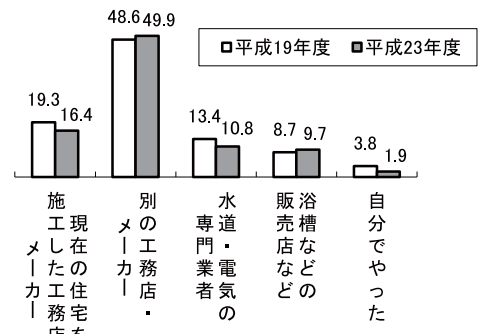


図6 リフォームの施工者

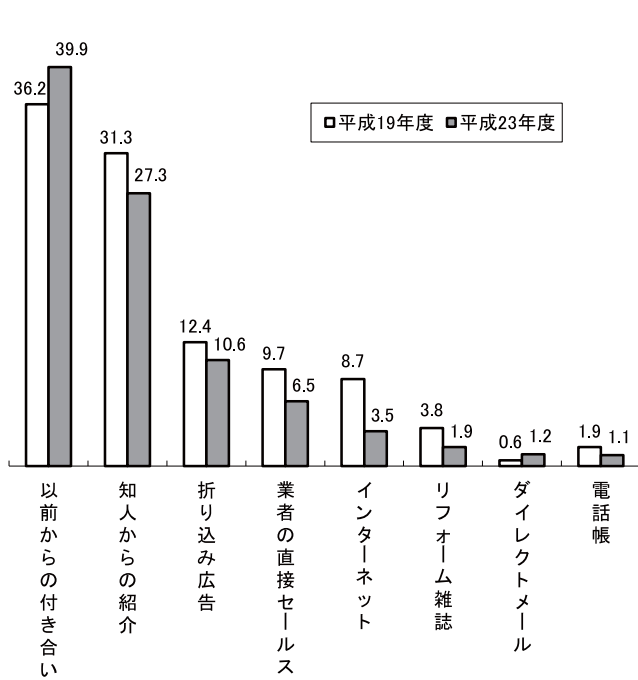


図7 業者を探した方法

「子どもの成長に備える」7.2%、「家族人数が変わった」4.6%と生活環境の変化に伴うリフォームは少なく、「耐震性がなかった」は3.9%に過ぎませんでした。前回調査に比べて増加してはいるものの、「耐震性の不足」がリフォームのきっかけになっているとはいいがたく、リフォーム事業者が消費者の方に耐震工事を提案できていない現状がうかがえます(図5)。

工事期間は、「1週間以内」48.0%、「1ヶ月以内」21.7%で、「2週間以内」15.9%を加えると85.6%となっています。

施工者は「別の工務店・メーカー」49.9%、「現在の住宅を施工した工務店・メーカー」16.4%など

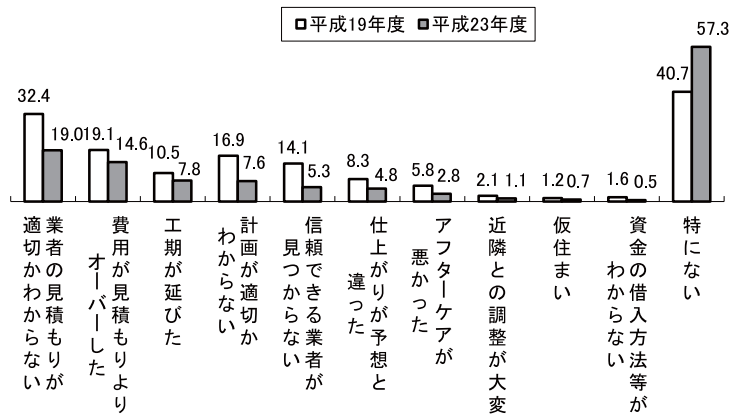


図8 リフォーム時に困ったこと

工務店系が2/3を占めており、「水道・電気の専門業者」(10.8%)や「浴槽などの販売店など」(9.7%)はそれほど伸びていません(図6)。

施工業者を探した方法では、「以前からの付き合い」39.9%、「知人からの紹介」27.3%、「折り込み広告」10.6%、「業者の直接セールス」6.5%で、過去10%を超えていたこともあった「インターネット」は3.5%にとどまっています(図7)。

リフォーム時に困ったこととしては、「業者の見積もりが適切かわからない」19.0%、「費用が当初見積もりよりオーバーした」14.6%、「工期が延びた」7.8%、「計画が適切かわからない」7.6%、「信頼できる業者が見つからない」5.3%などですが、「特にな」が57.3%と過半数を越えました。平成19年調査時に比べて「特にな」が17%も増加していることから、以前に比べてリフォーム事業者の質が向上していることがわかります(図8)。

消費者向けホームページを 4月2日に開設しました！

木耐協では4月2日(月)に、消費者向けに特化したホームページを開設しました。

従来の木耐協のホームページは「事業者向けコンテンツ」と「消費者向けコンテンツ」を分離していなかったため、それぞれの方にとって必要な情報が取り出しにくいというご意見をいただきました。これを受け、木耐協では現在ホームページのリニューアルに取り組んでおり、今回の消費者向けホームページの開設はその第一歩となっております。

昨年の東日本大震災以降、全国各地で大きな地震が頻発している中で、住宅の耐震性に関する消費者からの問い合わせや診断のお申し込みが増えております。

こういった状況の中、事務局では耐震診断～耐震補強などを網羅した消費者向けのホームページを開設することにより、消費者の皆様により的確な情報をお届けするとともに、安心して耐震診

木耐協 一般向けホームページ

<http://www.taishin-shindan.jp>

断をご依頼いただける体制を整備します。

また、現在の木耐協ホームページは初夏～夏頃を目処に「事業者向けホームページ」としてリニューアルする予定となっております。

「耐震事業現地研修会」開催のお知らせ

木耐協ではこのたび、従来実施していた「現地調査実践研修会」の内容を大幅に見直し、「耐震営業」「現地調査」「耐震診断書および補強提案書作成」といった耐震事業の実務全ての内容を網羅した「耐震事業現地研修会」を開催することとなりました。

本研修会では耐震事業にとって不可欠である「現地調査」のポイントや「耐震診断書作成や補強提案の方法」のほか、耐震事業で成功を収め

ている方々の提案事例や成功例のご紹介も行う予定であり、従来の研修会に比べてより実践的な要素を強めたものとなっております。

初回開催は東京会場が5月23日(水)、大阪会場が5月29日(火)となっております。会場は実際の一戸建て住宅となっており、座学にとどまらず「実際に体感できる」研修会となっております。詳細につきましては担当の事務局員までお気軽にお問い合わせ下さい。

シリーズ太陽光発電 連載⑬

全量買取制度に向けての 売電シミュレーションの出し方

株式会社 ECOSHOP 事業開発本部長 穴田 輔 様



こんにちは。新年度もはじまり、国の太陽光発電の補助金の金額も決まりました。

今年度は、全量買取制度も施行され、蓄電池やHEMS等の補助金もスタートし、エネルギー業界にとっては大きな1年となりそうです。

さて、全量買取制度施行を見据えて、今後増えてくのが、10kW以上の集合住宅や商業施設、病院等での太陽光発電の設置です。

一戸建てへの提案に比べて、実際の投資回収やシミュレーション等の詳細のデータが要求されるケースが多くなってくると思います。そこで今回は、光熱費のシミュレーションについて、考え方から出し方までを解説して参ります。

まず、全量買取制度の売電単価が確定されると同時に、販売会社は一斉に動き出します。あらゆる業界から太陽光発電のマーケットを狙って参入していますので、競争は想像以上に激しくなることでしょう。ですので、既にお付き合いのある企業様や、マンションのオーナー様には、早い段階で最初の提案をしておかないと、別の販売会社に受注を取られるケースが多くなると思いますので、最初のアプローチをして頂く事

を推奨いたします。

下記にポイント手順を書かせて頂きます。

①屋根面積からおおよその設置容量を算出する。

まずは、シミュレーションする際の太よその目安をお伝えいたします。

詳細の容量は、立面図・屋根伏図より割付し算出致しますが、ここでは陸屋根のケースでの太よその設置容量を表1にまとめてみました。

屋根面積の概算が分かると太よその設置容量が分かります。

初期費用は、メーカーや物件の状況、屋根の材質にもよりますが、材工でkWあたり45万円～50万円を目安とお考え頂ければ良いと思います(ただし、屋上防水工事、基礎工事、足場やクレーン等の荷揚げ費用は別途発生します)。

②初期費用と売電金額の目安から、投資回収の目安を計算する。

提案対象がマンション等の住宅用でない場合は非住宅用とみなされ、基本的には全量買取制度の適用となりますが、マンション・アパートの場合には10kW未満に

ついては、現行の余剰電力買取制度の適用になります。詳細は表2を参照してください。

屋根面積 (㎡)	概算搭載容量 (kW)	年間発電量 (kWh)	初期費用 (万円)	★条件
100	9	9,900	405	<ul style="list-style-type: none"> ●1㎡あたり0.08～0.1kW (1kWに10～12㎡必要) ●塔屋・アンテナ等の屋上設置物がほぼない ●屋根に凹凸がなく正方形・長方形 ●南向き20°、影なし
200	18	19,800	810	
300	27	29,700	1,215	
400	36	39,600	1,620	
500	45	49,500	2,025	

表1 屋根面積と年間発電量・初期費用の目安

区分	適用制度	制度解説	補助金
10kW未満 (目安: 120㎡未満)	余剰電力買取	発電した電気はまずマンション共用部等で使用され、余った電気を売電	国の補助金がある。自治体も支給するケースが多い
10kW以上	全量買取制度	発電した電気はマンションには使用されずに全てを売電	なし。現行制度ではどの自治体も出ない可能性が高い

表2 搭載容量区分と買取時に適用される制度

以上を踏まえた全量買取制度の場合の収益シミュレーションは、表3のようになります(次ページ)。

現時点(4月12日現在)ではまだ買取単価が決まっておりませんが、35円・40円の2ケースを想定しております。

この数値はお客様の前で簡単に計算できますので、解説を加えさせていただきます。

18kWのケースを見てみましょう。

概算搭載容量 (kW)	年間発電量 (kWh)	初期費用 (万円)	1年当たりの全量買取の 売電金額(万円)	
			35円/kW	40円/kW
9	9,900	405	34.65	39.60
18	19,800	810	69.30	79.20
27	29,700	1,215	103.95	118.80
36	39,600	1,620	138.60	158.40
45	49,500	2,025	173.25	198.00
投資回収			11.7年	10.2年

※初期費用はkWあたり45万円(材・工込み)で計算

表3 全量買取時の収益シミュレーション

●初期費用

設置容量×概算単価(ここでは45万円)で、8,100千円となります。

●どれだけ発電するのか

年間発電量は、18kW×1100=19,800kWhと概算で出す事ができます。若干の地域差はありますが、カタログに記載されている搭載容量(kW)に1050~1150をかけた数値が年間発電量になります。

●年間の売電金額

年間発電量19,800kWhに売電単価をかけると、年間の売電金額が出ます。(35円の場合、693千円)

●投資回収

初期投資を売電金額で割ると、投資回収までの期間を算出できます。

③その他シミュレーションに関わる部分についても把握し説明する

上記のシミュレーションを行っていただくことによって投資回収にかかるおおよその期間が分かると思いますが、補助金や税制優遇措置の適用が可能なケースも出て参ります。

補助金については、全量買取制度自体が補助金と同じ役割である為、国や自治体で補助金支給の対象になるケースはほぼないと思われませんが、各自治体のホームページで、念の為全量買取制度適用で補助金が出るかどうかをご確認ください。また、マンションで10kW未満のケースは、逆に補助金の対象になるケースが多くなります。そのため、設置エリアによってはあえて10kW未満にする方がメリットが大きい場合も出てくるでしょう。

また、補助金に加えて税制優遇措置もあります。平成24年度はグリーン投資減税が引き続き適用になりますので、利益の出ている個人事業主・法人であれば、導入初年度には通常償却額に加えて30%の特別償却を実施する事が可能です。

これによる節税効果は投資回収が1年~2年早まるくらいメリットの大きい制度ですので、提案の際には、制度の詳細を確認してアプローチをしてみましょう。

上記のように簡単なシミュレーションができるだけで、提案先の印象も大きく変わります。「屋根はどれくらい大きいですか?」「その大きさだとだいたいこれくらいパネルが乗るかと思われまして」「初期費用はだいたい〇〇円くらいで、年間で××円くらいの売電になると思っています」などとお客様に伝えられると、他社に比べて大きなアドバンテージになるかと思えます。

太陽光発電に関わる ご相談はこちらへ!



株式会社 ECOSHOP
http://www.ecoshop-nw.co.jp/

TEL : 048-266-5959
FAX : 048-266-5991
メール : info@ecoshop-nw.co.jp

安齋先生の技術通信

2012年
5月号



技術顧問・監事
安齋 正弘 先生

例年より遅い桜前線が北上中。小生の住むさいたま市は4月上旬も過ぎようとしているのにホントに寒い日々が続いています。花見に出かける気にもならない。「暑すぎ・寒すぎ」と最近の気候はやはり少しおかしいですね。「5月の薫風」ナンテ、期待していいのかな？ ところで、勉強、勉強っと。

 今月は屋根の瑕疵について話を進めて参りましょう。この件でのポイントは①雨漏り、②屋根材の剥離飛散等が挙げられましょうか。

屋根の【雨漏り】では基本的に「葺き材」を留めつける為に釘で固定しているのが原因で、通常唯一の防水層である筈のアスファルトルーフィングそのものに孔が開けられています。瓦屋根でも鋼板葺きでもはたまたセメント板葺きでも大同小異です。

特に「棧瓦葺き」の場合には瓦棧をアスファルトルーフィングに留めつけて尚且つ瓦自体を下地に釘留めし銅線で固定するので、アスファルトルーフィングは「釘孔だらけ」なのです。おまけに瓦棧は横(水平)に留められているから雨水の流れを堰き止める邪魔者になってしまい、ルーフィングの風化や雨漏りを助長してしまいます。

最近の防水層は進化しているかも知れませんが、小生の知っているアスファルトルーフィングは結構風化が早く、もろい。以前診断に伺ったある家では、小屋裏に入ろうと天袋の天井板をずらしたとたん、空の明るさが転々と幾つも確認でき、驚いたことがあります。勿論お客様にも確認して頂きましたが、ひどい風化でした。瓦屋根でしたが、葺き替えになったとのことでした。

無論この釘孔は、風や地震による葺き材の被害から守るために已む無くできてしまう「孔」なのですが、以前の屋根下地の「野地板」は現在のように合板ではなく、耳の付いた野地板そのものですから、「瓦棧」の固定すらあやふやでした。

そういう訳で私たちが出くわす診断物件の多くは古い建物なので、特に瓦葺の建物は要注意です。

また、瓦以外の葺き材でも台風等の強い風を伴う雨では、雨水そのものが狭い隙間を移動して屋根勾配と逆方向に遡ります。勾配により上から下へと流れるぶんには、雨漏りを起こす可能性は低いのですが勾配に逆らって雨水が上ってゆくと、下地のルーフィングに水が達します。すると水は釘孔から建物内に浸入することになります。

長尺鋼板葺き等では上記の可能性はかなり低くなると思われませんが、この場合の注意は長年の地震動やゆがみによる「釘頭の抜け出し」です。この部分に「コーキング」が施されていても風化とともにもろくなりますので、特に水下付近の釘頭には要注意です。

物理的には「瓦棒」形式の屋根だと葺き材自体からの雨漏りはかなり防げそうです。葺き材(鋼板)の立ち上げ部で瓦棒に横向きに釘止めでき、屋根面に留めつけることはないからです。

それから、水というのは「毛細管現象」により、狭い場所に浸入して予想外の事故を起こすことがあるので要注意です。特に鋼板葺きの「谷」部分での折り返し部分の隙間を、無造作に踏み潰したりして毛細管現象の条件を作ってしまう等、避けなければならない不注意です。

次回は②の「剥離飛散」について考察してみましょう。

技術的なご相談はこちらへ！ メール：question@mokutaikyo.com TEL：03-5909-1881

木耐協スケジュール [2012年5月～6月]

5 月	5/16 (水)	基礎研修会【東京】	10:00～12:30	木耐協 新宿事務所
		補強設計研修会【東京】	13:30～16:30	木耐協 新宿事務所
	5/17 (木)	定例勉強会【福岡】	13:30～17:00	福岡県中小企業振興センター
	5/18 (金)	耐震技術認定者講習会【福岡】	10:00～17:40	福岡県中小企業振興センター
	5/22 (火)	木耐協セミナー【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	5/23 (水)	耐震事業現地研修会【東京】	10:00～17:00	木耐協研修所
		基礎研修会【大阪】	10:00～12:30	サムティフェイム新大阪
		補強設計研修会【大阪】	13:30～16:30	サムティフェイム新大阪
	5/24 (木)	加盟研修会【東京】	13:30～16:30	木耐協 新宿事務所
5/29 (火)	耐震事業現地研修会【大阪】	10:00～17:00	木耐協 大阪研修所	
5/30 (水)	木耐協セミナー【大阪】	13:30～17:00	CIVI新大阪研修センター	
6 月	6/6 (水)	倫理向上委員会【東京】	15:00～17:00	木耐協 新宿事務所
	6/12 (火)	耐震事業現地研修会【東京】	10:00～17:00	木耐協研修所
	6/13 (水)	加盟研修会【福岡】	13:30～16:30	福岡県中小企業振興センター
	6/14 (木)	理事会	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	6/21 (木)	耐震事業現地研修会【大阪】	10:00～17:00	木耐協 大阪研修所
	6/22 (金)	加盟研修会【仙台】	13:30～16:30	フォレスト仙台

※ 研修会のお申込は、本ページをコピーしていただき、必要事項をご記入の上FAXにてお送り下さい。
(組合員専用ホームページMokoolからもお申込可能です。なお耐震技術認定者講習会はMokoolからお申込下さい)

各種研修会 お申し込み用紙 ※コピーしてお使い下さい

組合員コード			電話番号	
貴社名				
申込研修会 (チェックして下さい)	月	日開催	<input type="checkbox"/> 基礎研修会 <input type="checkbox"/> 補強設計研修会 <input type="checkbox"/> 定例勉強会 <input type="checkbox"/> 耐震事業実践勉強会 <input type="checkbox"/> 木耐協セミナー	
参加者名 お役職とお名前を ご記入下さい。	お役職:	/	お名前:	様
	お役職:	/	お名前:	様
	お役職:	/	お名前:	様

FAX送信先：03-5909-1882

2012年3月度新規加盟組合員様ご紹介 ～よろしくお願いたします～

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| ○株式会社 清井設計工務 (京都府京都市) | ○株式会社 拓住建 (茨城県水戸市) |
| ○有限会社 近藤建設 (広島県尾道市) | ○株式会社 福正建設 (広島県広島市) |
| ○有限会社 サトーホーム (秋田県由利本荘市) | ○株式会社 三宅工務店 (兵庫県加西市) |
| ○株式会社 昭計 (埼玉県所沢市) | ○株式会社 山本博工務店 (大阪府大阪市) |
| ○株式会社 双一開発 (福岡県宮若市) | ○株式会社 ライフデザイン (東京都千代田区) |
| ○タカセホーム 株式会社 (兵庫県加古川市) | 【会社名50音順】 |