

- ◆国土交通省発表の主要政策から
政策方針を読み解く
- ◆連載:銀行を味方につける交渉術
- ◆第2回 組合員アンケート報告①
- ◆7月度定例勉強会レポート
- ◇安齋先生の技術通信

「持続可能で活力ある国土・地域づくり」から 国土交通省の政策方針を読み解く

7月31日(火)、国土交通省から主要政策「持続可能で活力ある国土・地域づくり」が発表されました。この政策は「持続可能な社会の実現」、「安全と安心の確保」、「経済活性化」、「国際競争力と国際プレゼンスの強化」という4つの価値を実現するためのものであり、この中の「安全と安心の確保」では「災害に強い住宅・地域づくり」が政策展開の方向性として掲げられています。

今号のマンスリーレポートでは、この「持続可能で活力ある国土・地域づくり」を元に、国土交通省が現在目指している方向性を読み解いてみたいと思います。

流通システムの改革と良質な 住宅の供給でストックを循環

今回発表された「持続可能で活力ある国土・地域づくり」の資料は多数に上りますが、この中の「参考資料(3/4)」の中で「良質な住宅ストックの供給と不動産流通システムの改革」に関する記事が掲載されています(次ページ図1)。

この中では住宅ストックの現状に関する問題点とその対策、そして最終的に目指す目標について簡潔にまとめられています。

中古住宅が住宅全流通量に占めるシェアは平成20年時点で13.5%となっています。また国土交通省は平成22年に「平成27年の時点で中古住宅の流通シェアを23%に引き上げることを目標とする」と発表していますが、中古住宅の流通量の増加はまだ実感しにくいのが現状かと思えます。これに対して国では耐震や省エネリフォームなどを

通じて良質な住宅ストックを供給すること、インスペクションや住宅性能表示制度などを通じてストック住宅を適切に評価する仕組みなどを作ることにより、ストック住宅の流通シェアを引き上げようとしています。

ストック住宅の流通シェアの増加に関する最終的な目標は、以前から言われている「中古住宅・リフォームの市場規模を20兆円に倍増」というものですが、これに向けては「良質な住宅ストックの供給の促進」「中古住宅流通・リフォーム市場の整備」の両面から、国土交通省の指針が示されています。

既存住宅の長期優良認定や 耐震性の高い住宅への支援

「良質な住宅ストックの供給の促進」という観点からは「既存住宅の長期優良認定」や「省エネ性・耐震性の高い住宅を取得する際に税制・融



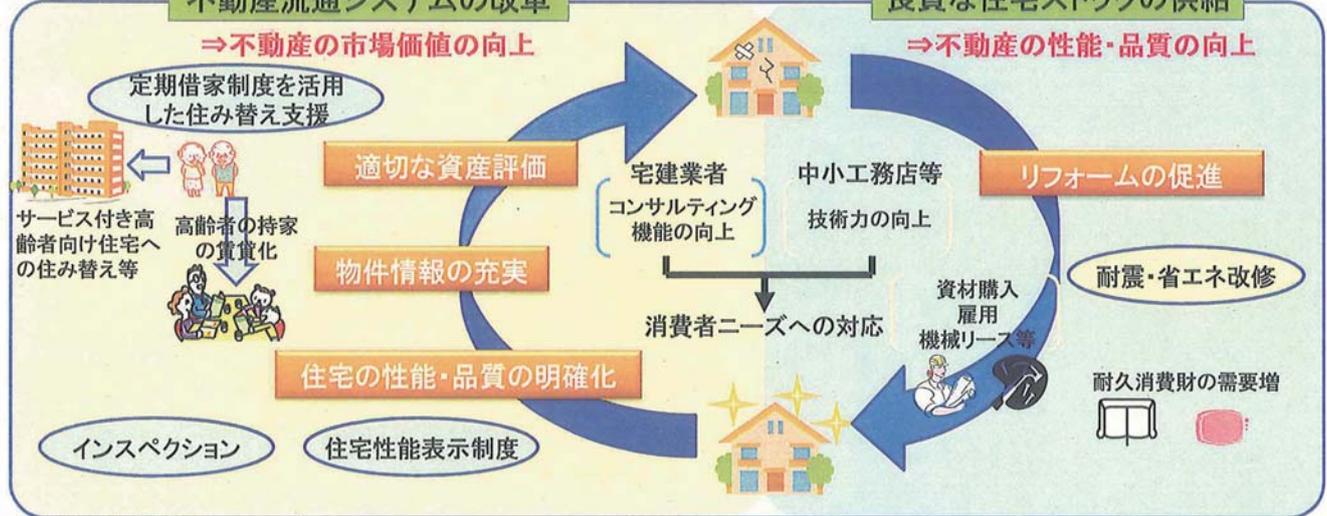
良質な住宅ストックの供給と不動産流通システムの改革①

【現状】

流通市場で循環していない我が国の住宅ストック

- ・5760万戸の住宅ストックに対し、市場で流通している中古住宅は17万戸(H20)。
全流通量に占めるシェアは13.5%で、欧米(アメリカ77.6%、イギリス88.8%)に比べ低水準。
- ・欧米に比べ、短い住宅寿命(日本27年、アメリカ67年、イギリス81年)。
- ・住宅の市場価値は、経年により減少。戸建住宅の場合、広さ・性能・品質にかかわらず築後20年で価格はほぼゼロに。

【対策】



【目標・効果】

中古住宅・リフォームの市場規模を20兆円に倍増

地域の中小工務店等への経済波及

耐久消費財購入等2次的波及効果

図1：良質な住宅ストックの供給と不動産流通システムの改革イメージ
(国土交通省 報道発表資料 [4] 参考資料(3/4)より)

資等で支援する」などの内容が示されています。

既存住宅の長期優良住宅認定につきましては、「国土交通省が2013年度までに認定基準や評価手法を整備する」という報道が今年の2月にされてきました。実際に既存住宅で長期優良住宅認定を受けた際のメリットやインセンティブ等が判明してくれば、既存住宅のリフォームを促すためのきっかけとなる可能性を秘めています。

また、省エネ性・耐震性に優れた住宅を取得する際の支援についても引き続き継続する方向であることが資料から読み解けます。省エネ性や耐震性は良質な住宅ストックの要件として不可欠であるため、現在の住宅ローン減税等についても当面は継続していく可能性が高いものと思われまます(住宅ローン減税については2014年以降も継続を検討しているとの報道が7月に出ています)。

中古住宅・リフォーム市場整備と インスペクション・瑕疵保険

一方、「中古住宅流通・リフォーム市場の整備」という観点からは「インスペクションのガイドライン作成」「既存住宅ストックの耐震改修、省エネ・バリアフリー改修等に対する支援」「リフォーム瑕疵保険の充実・普及」といったものが示されています。

インスペクションのガイドラインについては「今年度中を目処に国が指針を作る」との報道が5月に出ており、これを裏付けるものとなっています。中古住宅の購入については今年3月に発表された「中古住宅・リフォームトータルプラン」の中でも「新築物件よりも問題が多そうだ」「心理的に中古住宅への抵抗感がある」「後から欠陥が見つかる」という消費者側の性能面での抵抗が根強

いというデータがあり、また現在はインスペクションに関する統一基準もないことから、国がガイドラインを策定することによって消費者の不安を取り除く効果が期待されます。

既存住宅ストックの耐震改修、省エネ・バリアフリー改修等に対する支援については現在既に行われているものです。これらの助成制度は2012年末～2013年末にかけて相次いで期限を迎えますが、今後の制度の継続が期待されます。

リフォーム瑕疵保険についても、消費者の不安を取り除く効果が期待できるどころです。リフォーム金額が高額になればなるほど、「万が一事故や瑕疵があった場合」の心配をするのが消費者心理ではないでしょうか。リフォーム瑕疵保険はそういった消費者の不安を取り除くための優れた仕組みであり、今後普及が加速していくものと考えられます。当組合の組合員様であれば組合提携の瑕疵保険を割引価格でご利用いただけますので、機会があればぜひご利用下さい。

国土交通省が目指す住宅産業に取り残されない事業計画を

以上、国土交通省の発表資料の中からリフォー

ム関連部分を中心にお伝えしましたが、今回ご説明した内容は「国土交通省が今後目指している住宅産業の計画書」ともいえるものです。これまで木耐協が推進してきた耐震補強はもちろんのこと、リフォーム瑕疵保険や省エネ等についても事業者が積極的に導入・推進していくことを国が求めていると考えることもできます。

加えて今回の発表では、「主要政策の工程表」(図2)が併せて発表されました。2012～2015年度に実施すべき事項が1年刻みで書かれているほか、2020年の最終的な目標についても書かれており、これを読むだけでも国の指針が大まかにつかめるものとなっています。

新設住宅着工戸数が中期的に減少を続けている現在、新築中心の事業計画は市場の縮小という観点からもリスクが大きいといえます。またここ数年の国の政策からは住宅産業の重心を既存住宅に置こうという姿勢が明確に表れています。今回のような内容については事務局でも積極的に情報提供を行っていきたいと考えておりますので、ぜひ皆様の方でも国土交通省の政策や方針に対する情報を積極的に取得していただきたいと思えます。

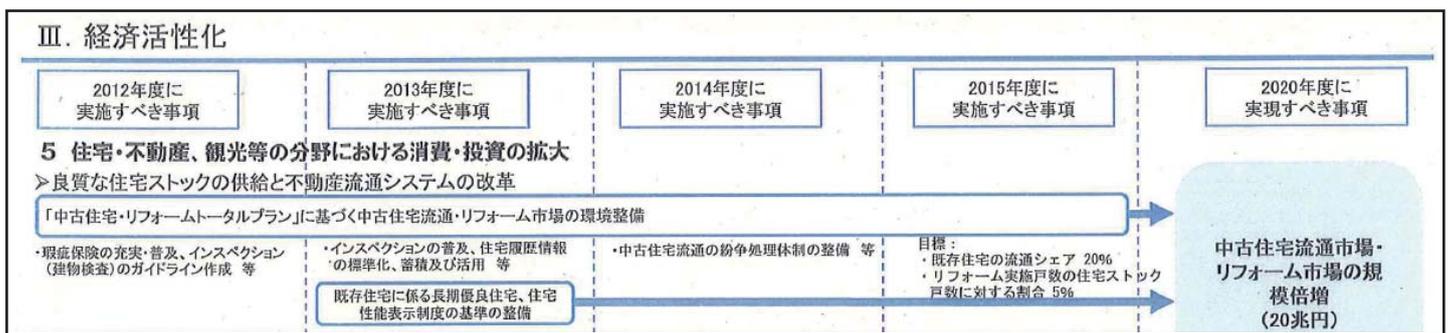


図2：主要政策の工程表抜粋（国土交通省 報道発表資料 [3] 主要政策の工程表より）

【国土交通省 報道発表資料】

子ども達や孫達の世代にすばらしい国土を残すために
 ～「持続可能で活力ある国土・地域づくり」に向けた主要政策を取りまとめ～

http://www.mlit.go.jp/report/press/sogo08_hh_000069.html

【6回シリーズ】 財務無くして経営無し 銀行を味方につける交渉術② 銀行（員）の考え方、行動について

木耐協資金繰りアドバイザー オフィスフォーティークラブ 所長 田中 範男様
ご相談窓口 電話・FAX:03-6659-9425(オフィスフォーティークラブ)



企業が資金繰りに困る理由としては、大きく次の4つの理由があります。

- ①過大な設備投資のしわ寄せ。
- ②経常運転資金(本来は底だまり資金)を短期資金で調達し、その資金繰りに追われる。
- ③赤字計上。
- ④キャッシュフローに比べて毎月の返済額が大きく、総借入に対する平均返済期間が3～4年となっている。

本来であれば「企業が資金繰りに困り、リスクをお願いするような状況」は銀行であれば企業から資金繰り表を徴求していればわかるはずですが、ほとんどの銀行員がリスクの申し出まで企業の資金繰りを把握できていないのが現状です。

リスク原因のなかでも多かったのが④の「キャッシュフローに比べて毎月の返済額が大きい」とい

うもので、経営者が資金繰りを気にかけ、また日頃の銀行の対応から今後の資金繰りが心配となった結果、リスクのお願いに行った場合です。

その時に銀行員は、話も聞かずすぐに「再建計画を作成してくれ」と対応するのです。

経営者というのは銀行交渉が苦手なため、銀行から言われたことは極めて素直に聞くのですが、企業が資金繰りに困った段階でその原因を理解しようとする銀行員は本当に少ないのです。

④のケースでは企業のキャッシュフロー以上の返済があるわけですから、当然ニューマネーが必要となります。

銀行の格付けで債務償還年数が10年であれば堂々と正常な格付けになるわけですから、既存の借入金10数本を4～5本にまとめて借り換えをすれば、毎月の返済も大きく減少し、ほとんどの企業で資金繰りが安定し、リスクも必要なくなることとなります。しかしこの借り換えをすると「貸出条件緩和債権」(左下囲み参照)になるということで、ほとんどの銀行が応諾してくれません。

また経営者も貸出条件緩和債権になると言われてしまうと、言っていることの意味は完全に理解できなくても「まとめて長期に借り換えすると銀行の印象が悪くなるのでは……」と考え、借り換えを中止してしまいます。

しかし、キャッシュフローは限られており、毎年借入を実行しないと、会社は回りません。本来であれば、会社と銀行の間に信頼関係があれば企業の方でも心配しないのですが、いかんせん銀行というところは全てが否定語からスタートする社会で

【財務用語解説】

貸出条件緩和債権……銀行法施行規則で規定されている不良債権(リスク管理債権)の一類型です。同規則第19条の2第1項第5号ロ(4)では、「債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄その他の債務者に有利となる取決めを行った貸出金」と定義されており、平成17年10月28日に金融庁から公表(平成21年3月10日に改訂)された「貸出条件緩和債権関係Q&A」で詳細が解説されています。

すから、経営者も心配でたまりません。

即ち、銀行というところは自分の判断は全くなく、すべて協会、担保、本部というように他人の責任にして逃げるような社会です。

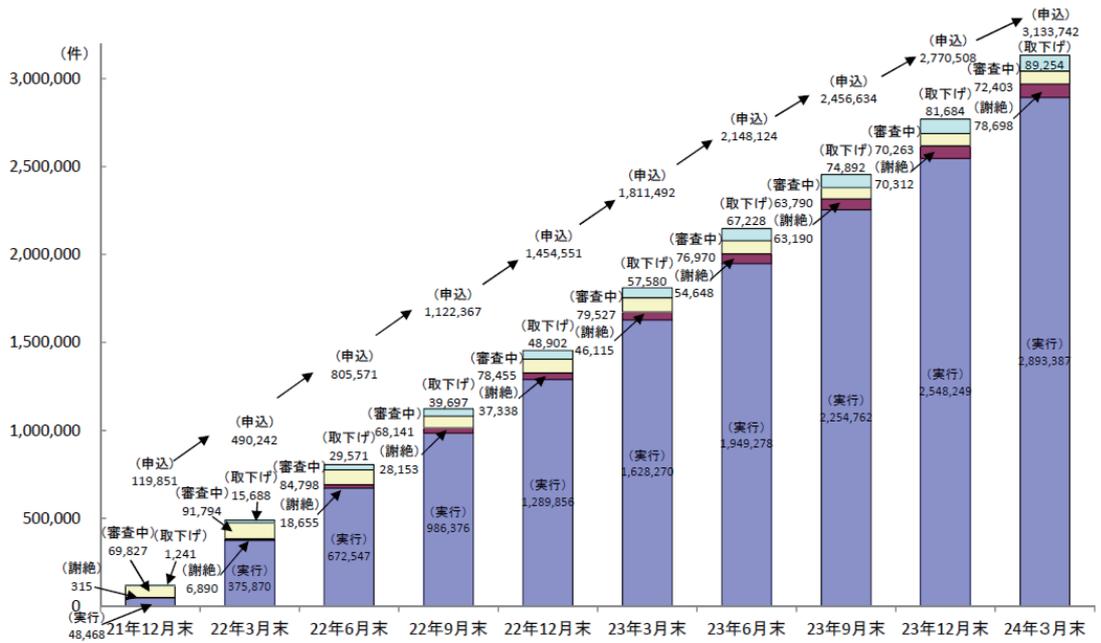
- ・担保評価が下がっており、担保力がないので今回の融資はお応えできません。
- ・保証協会の枠がないので、今回の融資はお応えできません。
- ・格付けの点から今回の融資はお応えできません。
- ・我々は実行したいのですが、本部がノーと言うので今回の融資はお応えできません。

こういったことで自分達には全く責任はないと思っています。しかし担保が不足しようが、保証協会の枠がなかろうが、会社の資金繰りは銀行員の無責任な姿勢と全く関係ありません。資金を調達しないと会社は潰れてしまいます。

心ある銀行員であれば、会社の年間、せめて半年分の資金繰りを心配するのですが、今の銀行員にそれを求めるのは無理というものです。

つい先日もある優秀なメガバンクの課長と話した時に「銀行の資産は貸付金なのだから、なぜ貸付金の格付けを上げるような行動をしないのか」と聞いたところ、「会社を良くするのは社長の仕事であり、我々の仕事は金を貸せる場所を探し、徹底的に貸し付けること」と言っていました。

また「会社は良くなってほしいが、もしそうできな



参考図：中小企業金融円滑化法に基づく貸付条件の変更等の状況について (確報値・平成24年7月19日、金融庁発表)

いのであれば我々は顧客から預金を預かって運用をしている立場であり、顧客に迷惑を掛けられないから、取引先が業況が悪くなると早急に資金の引き上げを考える」とも言っていました。

勿論これが全てではないでしょうが、ある意味で今の銀行員の本質を突いている気がしました。

銀行は金を貸すのが仕事であり、それを漏れなく回収する……銀行が言う「顧客の立場で」とは、恐らく建前であって本音ではないでしょう。

そう考えていくと、今後は我々も対銀行対策といったものと考えていかないと、いつかは銀行の犠牲になるのではないのでしょうか？

【執筆者プロフィール】

田中 範男 (たなか・のりお)

オフィスフォーティークラブ 所長。1950年11月12日生まれ。1974年同志社大卒業、同年大和銀行入行。入行後7年にわたり上場企業・中堅法人の融資推進業務に携わった後、同行東京融資部次長、厚木・愛川・川崎支店長を歴任し、現在は中小企業の資金繰りアドバイザーとして日々活躍されています。

第2回 組合員アンケート報告

第1回 われわれの仲間は？

木耐協顧問 中澤 守正

1. はじめに

組合員の現況を調査するため、前回実施した平成21年に引き続き、7月に全組合員に対して2回目となるFAXによるアンケートを実施しました。今回も、前回同様多岐にわたる質問に200社を超える方々から貴重なご意見・ご回答を頂きました。

今後の組合活動の充実のための参考資料となるよう、その結果についてマンスリーレポートを借りて公表することとしました。今回の調査では、前回の設問から創業時期・入会時期などの項目を削除し、瑕疵保険・耐震診断法や自治体の助成など、私たちの置かれている環境の変化に対する取り組み姿勢などを追加しています。

なお地域区分については前回同様、北海道・東北・北陸を「北日本」、近畿・中国を「西日本」、四国・九州・沖縄を「南日本」としています。

2. どの地域で事業をしているか

——組合員は地方部でも頑張っている！

私たちの組合は、その名前からして全国を対象にしており、事実47都道府県全てに組合員はおり

ますが、人口と比べると北日本や南日本は少なく、関東と西日本の大都市圏が相対的に多いことがわかります(図1)。

アンケートを実施した時点での総組合員数は1,052社で、前回(1,131社)より79社減少しておりますが、減少の内訳は関東24社・東海32社・西日本23社であり、北日本と南日本は前回と変動がありませんでした。また回答者数を前回と比較すると関東・東海・西日本が減少した一方で、北日本はほぼ同数、南日本は増加しています。回答が得られなかった県は、福井・島根・山口・徳島・高知・佐賀・長崎・宮崎・沖縄の9県でした。

組合員が所在するのはどのような都市かを見たのが図2です。人口が集中していると思われる都道府県庁所在地・政令指定都市とその他地区を比べると、関東と南日本を除き組合員はその他地区に過半の60%から70%が所在しています。前回の調査時に「入会時期が新しいほどその他地区の割合が増加傾向にある」ことがわかっていたことから、組合員数がその他地区に多いというのうなずけます。加えて都市別組合員当たりのリフ

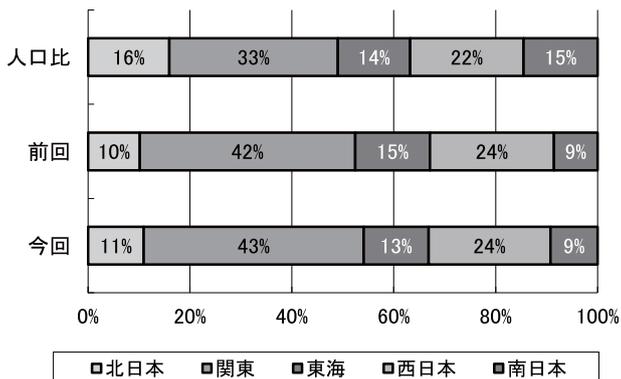


図1 地域別組合員数

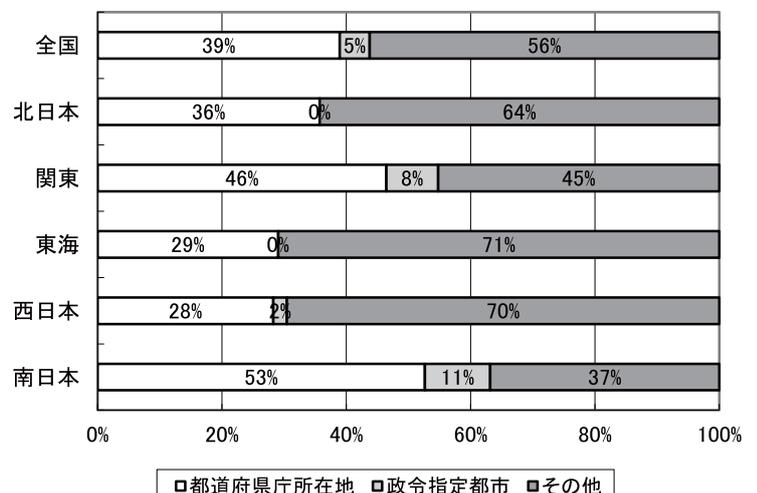


図2 都市別組合員数

ホーム実績(平均受注件数)が都道府県庁所在地377件、政令指定都市283件、その他地区146件であるのに比べ、耐震改修実績は都道府県庁所在地19件、政令指定都市13件、その他地区21件となっており、耐震改修はその他地区でも需要が見込めるということも関係すると思われます。

**3. リフォーム專業は少なく、
2業種以上を兼業する事業者が多い**

組合員の事業について、売上の20%以上を占めている業種を聞いたのが図3です。最も多いのがリフォーム業(77%)、次いで建築業(76%)、設計業(25%)、不動産業(22%)となり、この傾向は前回と大きく変わりません。また建築業(159社)は戸建・マンション・一般の3つに区分していますが、ほとんどが戸建建築中心(84%)で、41%が一般建築、マンションを手がけるのは約20%です。

地域別に見ると、北日本はリフォーム業(71%)より建築業(79%)が優勢なほか、設計業(39%)と不動産業(43%)の割合が目立ちます。関東は戸建建築業(70%)が比較的低いほかは全国と同様な傾向で、東海は他地域に比べてその他建設業(13%)が多く不動産業(16%)が少ない傾向にあります。西日本はリフォーム業が83%と高い反面不動産が17%と低く、南日本は建築業(95%)が突出し不動産業(5%)は極めて低くなっています。

組合員は平均2.1業種を兼業し、組合員の半数はリフォーム業と戸建建築業を兼業しています。

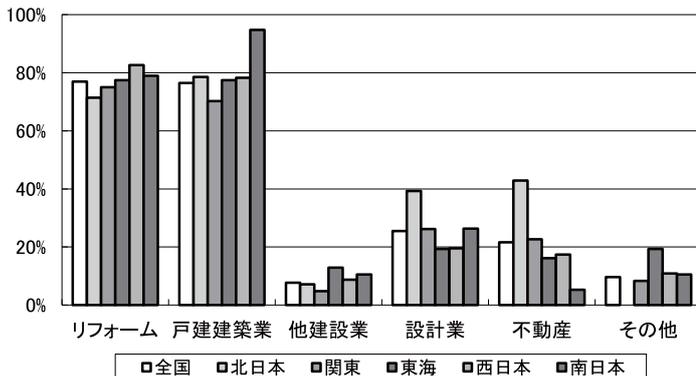


図3 事業の種類

社員数は単純平均で21.0人(前回29.4人)ですが、これは50人以上が全体の10%(社員数の最大311人)を占めており、これが平均人数を引き上げているためで、社員数の多い順に並べた真ん中の中位数は7人(前回6人)となります。この社員数は、国の事業所統計での建築リフォーム業5.9人、木造建築業4.7人に比べて、木耐協は比較的大きな事業者の集まりといえます。業種別には、設計業が10.6人と少人数であるほかは、ほぼ20人前後で大きな差はありません(図4)。

**4. 耐震改修の受注単価は
リフォームの120%~250%**

総売上の平均は平均6.9億円で、関東が10.1億円と突出して高く、北日本5.7億円、東海4.7億円と続き、西日本4.6億円と南日本4.1億円は相対的に低くなっています。これも社員数と同じく、特に売上の多い組合員(売上高の最大: 関東180億円、北日本67億円)が、平均金額を引き上げているのです(次ページ図5)。

業種別では、リフォーム業5.1億円、戸建建築業7.7億円、建設業5.8億円、設計業7.7億円、不動産業6.4億円となっています。

リフォーム部門の売上は、全国平均2.3億円、関東2.8億円、西日本2.4億円、北日本1.7億円、南日本1.6億円、東海1.5億円となっています。これを受注件数で見ると、関東309件、西日本234件、北日本188件、南日本179件、東海153件、全国

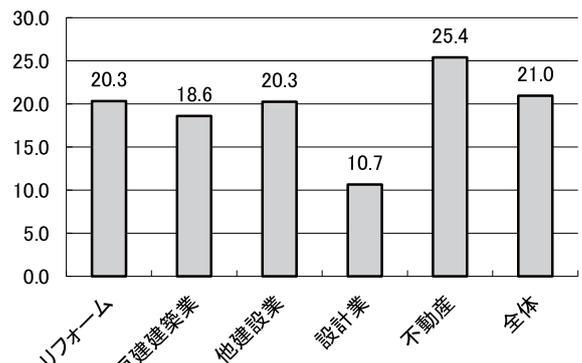


図4 事業種類別社員数

平均243件となりますので、平均受注額は全国で93万円となります。地域別で見ると高い方から東海・西日本101万円、関東90万円、北日本89万円、南日本87万円となります。(図6)

総売上高に占めるリフォーム事業の売上比率(リフォーム專業率)は、25%未満が33%、25~49%が13%、50~74%が12%、75~99%が15%で、売上の全てをリフォームに依存している組合員は27%となっています(図7)。

耐震関係の売上は、金額ベースで全国平均1,593万円、西日本1,800万円、関東1,714万円、

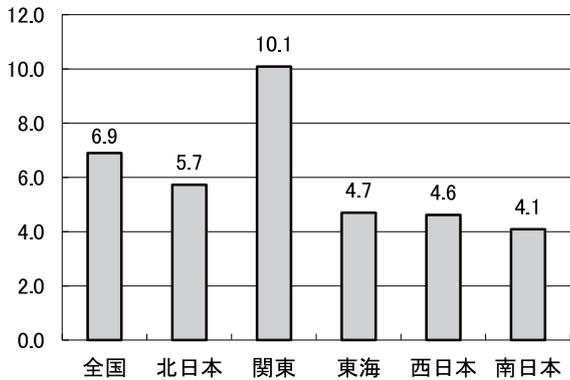


図5 平均総売上高 (億円)

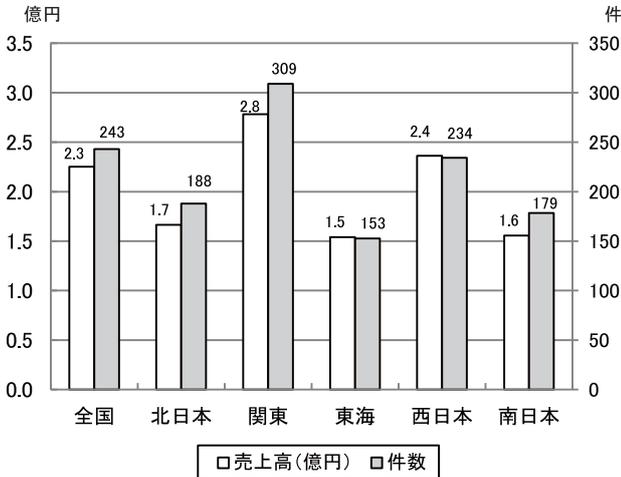


図6 リフォーム売上高 (億円) と受注件数

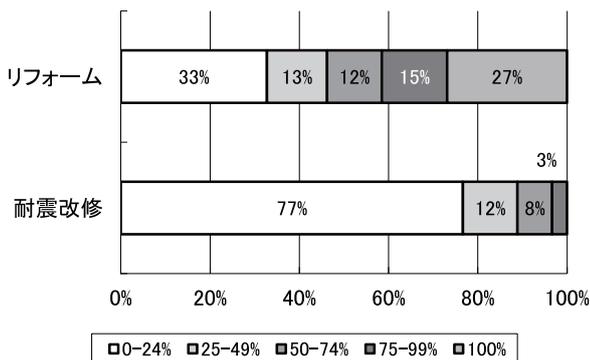


図7 リフォーム・耐震改修の專業率

南日本1,549万円、東海1,509万円、北日本753万円の順になります。件数ベースでは、平均受注件数は全国9.0件で、関東11.6件、南日本11.3件、北日本7.1件、西日本6.8件、東海5.9件となります。平均受注金額は全体で176万円となり、西日本265万円、東海255万円、関東148万円、南日本138万円、北日本106万円で、リフォーム受注額より2割~2.5倍高額になっています(図8)。

また、リフォームの売上に占める耐震関係の売上比率(耐震專業率)は、25%未満が77%、25~49%が12%、50~74%が8%、75~99%が3%で、耐震改修だけで事業を営むことはなかなか難しいようです(図7:前掲)。

なお、売上金額関係は前回分析できませんでしたが、リフォーム・耐震改修の受注件数は集計できていましたので、それと比較すると、南日本のリフォームと西日本の耐震改修を除くと、いずれも大幅に受注件数を伸ばしています(図9)。

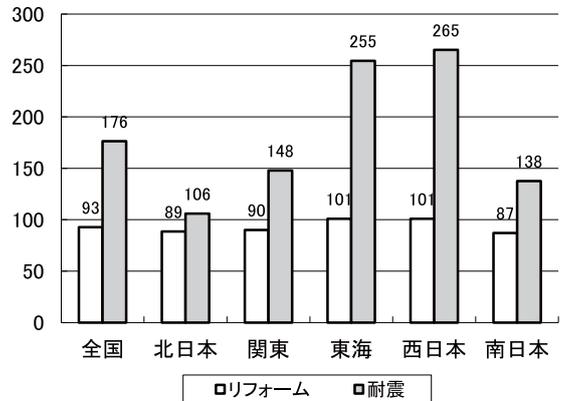


図8 リフォームと耐震改修の平均受注金額 (万円)

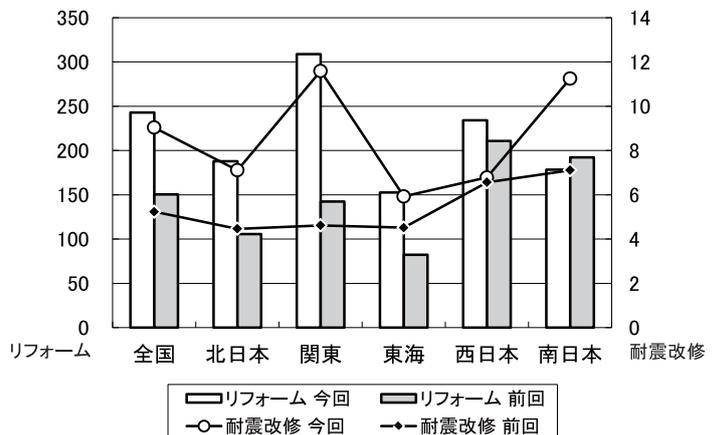


図9 受注件数の前回との比較

～お客様を待つ「受注」からお客様に選ばれる「創注」へ～ 木耐協 7月定例勉強会レポート

木耐協では7月10日(火)に大阪で、20日(金)に東京で定例勉強会を開催しました。今回の定例勉強会も5月に引き続き、外部より講師をお招きしての開催となりました。今回の定例勉強会では「経営者向け実践販促セミナー お客様から選ばれる5つの方法」と題し、LLP(有限責任事業組合)TEAM会援隊 マーケティングプロデューサーの早川大二様にご講演をいただきました。

早川様からは「マーケティングとはお客様と商品をつなげる総合的な努力である」というお話のほか、住宅業界でのマーケティングを構成する「4つのC」として「Customer Value(価値)」「Cost to the Customer(納得)」「Communication(関係づくり)」「Convenience(容易性)」を挙げ、これらを実現していくのか、実現していくに当たってどのように自社の想いや強みを活かしていくのか、といった内容でお話していただきました。

またこれまでの住宅業界は「受注」という言葉に代表されるように「注文を受ける」姿勢でいることが多かったのですが、昨今ではお客様の変化やインターネットの普及等により、お客様に自社の価値を伝え、価値そのものを販売する「創注」という姿勢が求められていることを語っていただきました。各社の良さをお客様にお伝えすることが出来ないと、最近のお客様はわかりやすい物差しである「価格」を真っ先に

考えてしまうため、自社の価値を的確にお伝えできません。そのため、工務店やリフォーム会社がお客様に提供する商品がどのようなものなのかを「お金を払う側の視点から」理解し、お客様に提示していくことが必要であると話されていました。

またこの日は事務局から「5年後・リフォーム業成功のヒント」と題してのお話、小野理事長から「事業はマクロからマイクロへ」と題してのお話を差し上げ、非常にボリュームのある勉強会となりました。

今後とも木耐協事務局では、組合員の皆様にお役立ていただけるような勉強会・研修会を数多く企画していきたいと考えております。

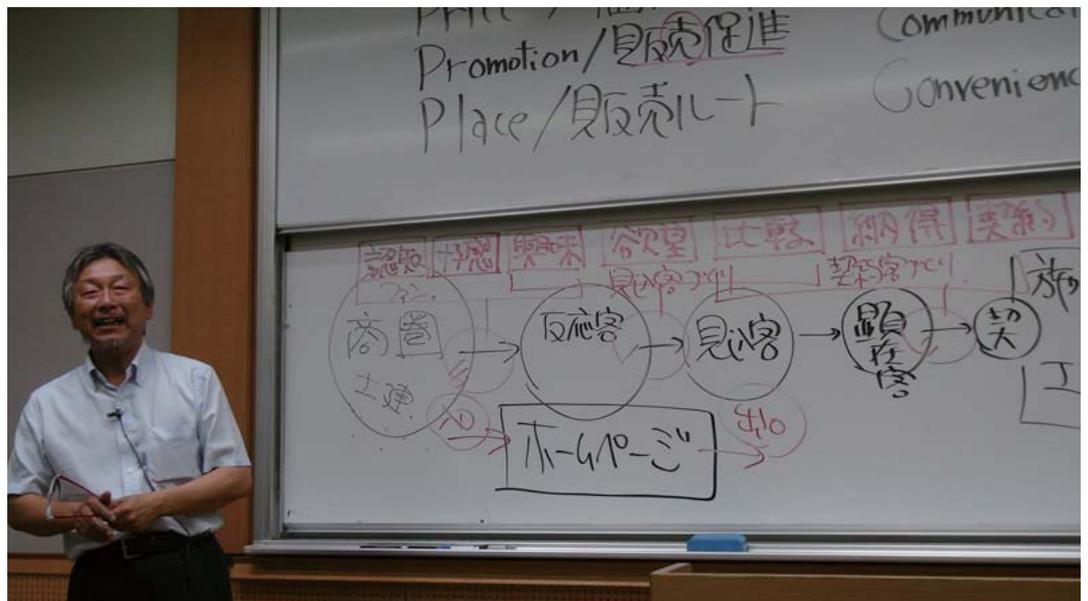
【定例勉強会 今後の開催予定】

名古屋：10月11日(木)

大阪：11月6日(火)

東京：11月21日(水)

新潟：12月13日(木)



ホワイトボードを一杯に使用した早川様のご講演の様子

NEWS & TOPICS

支援機構が「フラット35リフォームパック」を取扱開始

住宅金融支援機構では、7月から【フラット35】リフォームパックという新しいローンの取扱を開始しました。これは昨年10月に住宅関連専門紙等で報道されていた内容で、フラット35と取扱金融機関の提供するローン（「フラット35パッケージ」）を利用することにより、「中古住宅の購入」と「リフォーム工事」に必要となる資金を一体の手続で借入れすることができ、さらに融資金額の上限を引き上げることが可能となる仕組みです。この仕組みによって中古住宅購入と同時にリフォームを行う際に問題となっていた「まとまったリフォーム資金の準備」が容易になるため、中古住宅を購入する動きが今後さらに加速していくことが予想されます。

またフラット35については、5月から4ヶ月連続で

金利が低下を続けています。フラット35（借入期間21～35年）の最低金利は7月に史上始めて2%を下回りました（1.94%）が、8月はそれをさらに0.1%下回り、最低金利は1.84%となりました。これに加えて「フラット35Sエコ」が適用となる住宅の場合は、東日本大震災の被災地の場合は当初5年間1.0%、被災地以外でも当初5年間0.7%の金利優遇が受けられます。住宅購入を検討している人にとっては非常に強い追い風といえます。

中古住宅購入時のフラット35利用が容易になったことを受け、消費者が中古住宅購入を選択するケースはこれまで以上に増えるものと思われます。消費者に対してよりよい提案を行えるよう、住宅業界の動向についてもお知り置きいただければと思います。

フラット35 リフォームパックのご案内
<http://www.flat35.com/loan/reform.html>

全国で「住生活月間イベント」が開催

毎年10月は「住生活月間」と題して、全国各地でさまざまなイベントが開催されます。

今年は千葉県のみで10月12日（金）～14日（日）の3日間、「家族で創る、住まいの新しいカタチ～ゼロエネルギー住宅が切り拓く、これからの暮らし～」と題して中央イベントが開催されます。このイベントでは「省エネ住宅」や「認定低炭素住

宅」といったこれからの住まいと住まい方がされることとなっております。

また、住生活月間には中央イベントのほか、全国各地でも住生活に関するイベントが開催されます。詳細につきましては随時ホームページで紹介されるとのことですので、下記ホームページをご確認下さい。

住生活月間 中央イベント ホームページ
<http://www.chuo-event.jp/index.html>

今年度開催される中央イベントの案内のほか、全国各地で開催されるイベントの情報や過去の中央イベントのようすなどが掲載されています。

安齋先生の技術通信

2012年
9月号



技術顧問・監事
安齋 正弘 先生

しかしまあ毎日何と暑い日が続くことでしょう。オリンピックでは悲喜こもごも、その中でも男子柔道で「金無し」はどうだろう？ この頃の世界柔道は日本古来の(原点としての)柔道からは遠く離れてしまったような感を抱いてしまうのは小生だけだろうか？ それにしても選手役員の皆さん、国を背負っての熱い夏お疲れ様です。

さて今月は先月号の比較結果を少し深く掘り下げてみたいと思います。

皆さんは既にご存じのように、2012年改訂版では従前に対して以下の点で違いが出ました。順不同となりますが、基本的に先月号の比較表に沿って進めてみます。

- ①各階床面積の異なる、いわゆる「精算法」の場合の各階の必要耐力は「軽い・重い」建物の場合に限り、2階部分のみ変更になりました。(大きな面積のとき以外は結果に及ぼす影響はあまり大きくないので一安心)
 - ・1階床面積に対する2階床面積の割合、つまり $Rf1=A2/A1$ で、 $Rf1$ が大きくなると2階の必要耐力は増えます。例えばサンプル2($Rf1=0.82$)のように比較的2階面積割合が大きいケースでは必要耐力54.80kN(旧:51.29kN)と3.5kNほど増えているのがわかります。(補強壁1枚近く)
 - ・逆に $Rf1$ が小さくなった場合、0.35を境に2階の必要耐力は減少します。
- ②耐力要素の見直しがあり、大きな改訂となっています。結果つまり「上部構造評点」に直接影響を及ぼす要素ですが、一概に不利とばかりは言えません。
 - ・「無開口壁」については、まず名称が壁強さ倍率から【壁基準耐力】へと変わり精密診断との用語の統一が図られました。使用単位は従前と同じくkN/mです。
 - ・無開口壁の基準耐力の見直しと明確化、採用壁種類の変更、耐力壁両端柱の接合部低減係数等に変更がありました。これらにより耐力の上下変動、これまで参入出来なかった壁に耐力が認められ壁の耐力アップにつながるケースも出てきています。
 - ・「接合部低減」はこれまでの階段状の係数設定から直線補間形式に改められたため、しばしばあった「逆転現象」は解消されました。また低減係数表が2種類から3種類に増え、平屋建ては独立した表になりました。
 - ・更に「多雪区域」用の低減表も用意され、多雪区域に指定されている場合は無積雪時と積雪時の2通りの解析を行い、評点の低いケースをその建物の上部構造評点とするようになっています。
 - ・「その他の耐力要素」として、垂れ壁・腰壁等のラーメン効果を「必要耐力の1/4」としてきた従前の算定を廃止して、別途有開口壁を【窓型、掃出し型】壁としてそれぞれに0.6、0.3kN/mの耐力を与えカウントすることになりました。これに壁長さを乗じますが1か所当り3.0mを上限としていますのでご注意ください。
 - ・しかしこの項目ではほとんどの建物が減少に転じています。サンプルの中でも15件中3件の2階部分で従前より増加した例も見られましたが、基本的には減少傾向と見て良いかと思えます。
 - ・結果的には無開口壁の仕様により耐力減となったサンプルは15件中4件(いずれも2階部分)で、多くのケースでは耐力アップにつながっているようです。外壁と内壁との組合せによるので一概に傾向として特記できるほどではありません。ただ従前認められていなかった壁が耐力壁に採用されたのは影響が大きいと言えましょう。
 - ・「無開口壁」と「その他の耐力要素(有開口壁)」とを合わせたのが「壁の耐力QU」です。従前との比較でアップしているのは約半数の8件、下がっているのは6件、どちらも言えないものが1件となっています。どのような建物にアップまたはダウンの要因が認められるかという点、これもやはり何とも言えないのが実情です。
- ③さて次に建物全体に乗じる「配置低減」と「劣化低減」ですが、ここにも変更が生じました。
 - ・「4分割法」による場合の低減表は従前より細分化されたほか、最小値が0.45(旧:0.30)と上がりました。またこの低減表は階段状になっているため、境界付近では別途計算式により算出することを薦めています。さらに必要耐力を精算法算定する場合は、この「4分割法」ではなく「偏心率」計算により求めることとされています。
 - ・「劣化」による低減で変更が生じたのは、「劣化あり」の建物を補強する場合の診断時に例え劣化部分を補修したとしても100%改善されることはないものとして「低減係数の上限を0.9とする」という部分であり、その他は従前と変わりありません。ただ細かく見ると基礎劣化の程度に応じ基礎ランクが微妙に変化していて、更に基礎ひび割れ補修によっては補修後のランクアップが認められるなど、見逃せない点もあるので要注意です。

以上の要素から得られた「上部構造評点」は、15件中8件がアップ、7件がダウンと従前の結果と拮抗しており、新旧比較としての明確な傾向としては指摘出来ませんでした。細部については定性的・定量的な要素はつかめてもそれらが建物の中で混然と存在する為、一口で表せないというのが結論です。

また最終的にアップダウンが生じたということは、【再診断】も視野に入れその必要性を吟味することが肝要かも知れません。今月号で触れられなかった要素については引き続き検証していきたいと思えます。

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9月～10月]

9 月	9/12 (水)	耐震事業現地研修会【東京】	10:00～17:00	木耐協研修所
	9/13 (木)	耐震診断・補強設計研修会【大阪】	10:00～16:30	サムティフェイム新大阪
	9/14 (金)	耐震技術認定者講習会【東京】	10:00～17:40	損保会館
	9/19 (水)	定例勉強会【大阪】	13:30～17:00	グランキューブ大阪
	9/20 (木)	耐震技術認定者講習会【大阪】	10:00～17:40	グランキューブ大阪
	9/21 (金)	耐震技術認定者講習会【仙台】	10:00～17:40	TKP仙台駅前会議室
耐震事業現地研修会【大阪】		10:00～17:00	木耐協 大阪研修所	
1 0 月	10/10 (水)	倫理向上委員会【東京】	15:00～17:00	木耐協 新宿事務所
	10/11 (木)	定例勉強会【名古屋】	13:30～17:00	名古屋国際会議場
	10/12 (金)	耐震技術認定者講習会【名古屋】	10:00～17:40	名古屋国際会議場
	10/17 (水)	耐震事業現地研修会【大阪】	10:00～17:00	木耐協 大阪研修所
	10/18 (木)	理事会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所

2012年7月度新規加盟組合員様ご紹介 ～よろしくお願ひします～

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| ○株式会社 アビリティーホーム (千葉県千葉市) | ○株式会社 中村建築 (佐賀県唐津市) |
| ○株式会社 恵利工務店 (福岡県福岡市) | ○納得住宅工房 株式会社 (静岡県富士市) |
| ○おさむ・プランニング 株式会社 (兵庫県尼崎市) | ○パナソニックホームエンジニアリング 株式会社 |
| ○有限会社 五光建設 (東京都大田区) | (大阪府大阪市) |
| ○さくら建設 株式会社 (千葉県流山市) | ○福山建創 (愛媛県松山市) |

【会社名50音順】

マンスリーレポートへのご意見・ご感想をお寄せ下さい

マンスリーレポートをご覧になったご感想や、改善のためのご意見・ご提案等を頂ければ幸いです。
編集部にて拝見させていただきます上で、今後の改善のための参考にさせていただきます。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

今号の記事で面白かったもの、
興味深いと思われたものはどれですか？

マンスリーレポートで読んでみたい
特集記事などがありますか？

その他、マンスリーレポートを讀んでの
ご感想をご自由にお書き下さい。

貴社名

お名前

※コピーしてお送り下さい FAX送信先：03-5909-1882