

- ◆2012年 宿泊技術研修会レポート
- ◆銀行を味方につける交渉術③
- ◆現地調査票 書き方のポイント
- ◆第2回 組合員アンケート報告②
- ◇安齋先生の技術通信

2012年 宿泊技術研修会レポート

毎年恒例の「宿泊技術研修会」を、今年も山梨県の富士Calmにて8月21日(水)・22日(木)の2日間にわたって開催いたしました。

今月のマンスリーレポートでは、宿泊技術研修会の講演内容をダイジェストでお伝えいたします。研修会の雰囲気や少しでも感じていただければと思います。

理事長挨拶

日本木造住宅耐震補強事業者協同組合
理事長 小野 秀男



この世を生きていく上で最も必要なのは「夢と希望」ではないかと思えます。そして「夢と希望」を持つためには「楽観」する必要があります。楽観するためには「一生懸命必死で考え、勉強すること」です。それによってそれまで見えなかった先が見通せるようになり、必然的に楽観することになります。この研修会が終了し、皆様がお帰りになる時は必ず楽観されていることと思えます。

木耐協では「技術力は営業力」と言い続けて15年経ちましたが、設計・施工技術だけあっても売ることができないのでは意味がありませんので、私たちは営業技術を身に付ける必要があります。営業技術とは「人を感動させる力」です。人は感動しないと動きません。耐震事業を展開する上では、しっかりとした技術によって人を感動させる必要があります。感動・共感していただくための技術をこの研修からお持ち帰りいただきたいと思えます。

中古住宅・リフォームトータルプランと
住宅の省エネ化・環境対策のこれから
国土交通省 住宅局 住宅生産課
住宅ストック活用リフォーム推進官 松野 秀夫様

松野様からは、3月に策定された「中古住宅・リフォームトータルプラン」の今後の展開を中心にお話いただきました。



東日本大震災以降、耐震とともに省エネがクローズアップされていることから、消費者に対して耐震と省エネを併せたご提案をすることにより両方のリフォームを促進させていきたいという考えや、地場の工務店に対して「5年間で20万人」を対象とした技術研修の実施を検討していることなどをお話いただきました。また「無理のない負担で住宅取得をできるようにする」というトータルプランの方針と、そのための具体策として現在実施されている耐震・バリアフリー・省エネの優遇税制に関する制度を拡充することや、平成24年度中に中古住宅インスペクションのガイドラインを作成することなどについても語っていただきました。



2012年改訂版「木造住宅の耐震診断と補強方法」ポイント解説 木耐協技術顧問 安斎 正弘先生



木耐協技術顧問の安斎正弘先生より、6月に発表された「2012年改訂版 木造住宅の耐震診断と補強方法」について、現行の診断方法(2004年版)との違いを中心にご講演いただきました。

マンスリーレポート8月号の「安斎先生の技術通信」に掲載した15サンプルの内容について、どういったところで評点の増減が発生しているのか、また補強箇所数についてはどうなっているのかといったことについての解説を行っていただきました。評点についてはアップする要素、ダウンする要素が混在していることや、補強箇所数については増加するケースが多かったことから、事業者にとっては今後の提案に影響を与える場面なども出てくるのではないかと思います。

実践すれば必ず成果が出る！ 耐震事業成功事例① 株式会社アジャスト 代表取締役 加藤 栄次様



今回の宿泊技術研修会では、「耐震事業成功事例」として2社の組合員様からお話をいただきました。

株式会社アジャスト 代表取締役 加藤栄次様からは、木耐協への加盟のきっかけから耐震事業を始めた頃の「診断から工事受注につながらない時期」のこと、その時に色々な行動の見直しを行ったことなどについてお話いただきました。

また日頃「とにかくお客様の気持ちを最優先すること」「一緒に働く社員や職人、大工さんを大切にすること」を心がけているということ、現場管理を

上手く行うことによって利益確保につなげていることなどを語っていただきました。

実践すれば必ず成果が出る！ 耐震事業成功事例② 株式会社アートテック一級建築士事務所 代表取締役 丸谷 富則様

木耐協に10年以上前から加盟されている、株式会社アートテック 一級建築士事務所 代表取締役 丸谷富則様にお話をいただきました。



事前に組合員の皆様から募集していた質問内容を中心として、「耐震診断を行ったうち、どれくらいの方が改修につながるのか」「助成金申請に当たってどういったことを注意しているか」「耐震補強の見積は1物件当たり何種類くらい作っているのか」などを教えていただきました。

また丸谷様は「耐震事業は強い家を作り、それを残すことが非常に大事なことである」「耐震補強をしない方のリフォームはお断りしている」ともお話されており、耐震事業にかける思いの強さの一端を垣間見ることができました。

懇親会を開催いたしました

1日目のプログラム終了後には、宿泊会場内にて懇親会を開催いたしました。

全国からお集まりいただいた組合員様同士で日頃の活動内容等について情報交換を行っていただき、「横のつながり」を深めていただきました。



まだ間に合う！ 住宅の 「省エネ」「創エネ」「蓄エネ」 株式会社 ECOSHOP

代表取締役 水野 衛様



2日目最初のプログラムは、今年7月から再生可能エネルギーの全量買取制度がスタートして消費者の注目が集まっている太陽光発電や蓄電池の動向、関連した国の助成金などについて、株式会社ECOSHOP 代表取締役 水野衛様にお話をいただきました。

水野様からはIT技術を駆使して家庭内のエネルギー消費を最適に制御する「スマートハウス」の解説のほか、太陽光発電や蓄電池を取り入れた家庭用蓄電システムのイメージなど、今後の省エネ住宅のあり方についてわかりやすく解説していただきました。

ビルダーズHEMS活用の スマートハウスの造り方 住宅ソリューションズ 株式会社 代表取締役 北上 義一様



住宅のエネルギー管理を行う「HEMS」を活用した「スマートハウス」の提案方法等について、住宅ソリューションズ 代表取締役 北上義一様にお話をいただきました。

電気の使用状況を「見える化」できるHEMSを使ってどういったことができるのか、電力消費が見える意味とは何かといったHEMSに関する基本のお話から、ゼロエネルギー住宅に対する助成金が充実してきていることを受けてどのように消費者に対して提案すればよいのかといった内容まで、実際の消費者への提案場面を想定した内容でお話いただきました。

東日本大震災に報いるために ～木造住宅耐震改修の促進に向けて～ 名古屋工業大学大学院 工学研究科 教授 井戸田 秀樹様



宿泊技術研修会最後のプログラムでは「どのように消費者に対して木造住宅の耐震改修を促すか」といったテーマを中心に、名古屋工業大学大学院 工学研究科 教授の井戸田秀樹様にご講演いただきました。

井戸田先生からは今後予想される南海トラフの地震に備え、消費者に「命を守る倒れない家＋住み続けられる家」の必要性をお伝えし、これまで以上に耐震診断・耐震補強を推進していく必要があることや、消費者に耐震リフォームを促すためのキーワードとして「安い工事をする」という観点からの工事箇所を選定方法や、「他の人に工事費用を出してもらおう」という観点からの助成金の活用などについてお話をいただきました。また消費者・事業者の双方が活用できる「耐震リフォーム」のパンフレットやデジタル資料集についてもご紹介いただきました。

【井戸田研究室 ホームページ】

<http://archi2.ace.nitech.ac.jp/idota2/>

富士山の麓で2日間にわたって行われた宿泊技術研修会でしたが、東北から九州まで全国から約100名の組合員様にお集まりいただきました。研修会終了後にご記入いただきましたアンケートからも「大変勉強になった」というご意見を多数いただいております。受講された方の今後の事業のお役に立てば幸いです。

なお、宿泊技術研修会は来年も同時期に開催する予定となっております。日程が近くなりましたらご案内いたしますので、多数の組合員の皆様にご参加いただければと思います。

【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③

経営者として反省すべきこと、またどう行動するか

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)



今回は第3回として、経営者として反省すべきことを中心にお話してみたいと思います。これまで多くの経営者にお会いしましたが、共通する思考・行動パターンについて述べてみます。

- ①数字に弱い。決算書が読めなく、自社の問題点を十分理解していない。
- ②保証協会融資について良く知らない。銀行員を信頼している（信頼できる銀行員はほとんどいません）。
- ③銀行交渉が苦手、できればやりたくない。
- ④融資は銀行に任せきり。交渉ができない。

上記のことは、いずれも「知らないこと」が原因であって、今後それでは経営はやって行けません。完璧でなくてもいいので、少しずつでも知識を身につけていきたいものです。数字で理解でき、銀行の融資の考え方が多少でも理解できると、上記のことについて大いに自信が付いてくるのは間違いないと思います。

まず「数字に弱い」というのは、それだけで経営をやって行く資格がないと思っていいのではないのでしょうか？ 数字はそれほど大切なものです。

我々の周囲を見渡してみても、ビジネス、遊び、全ての世界は数字で語られます。例えばゴルフではハーフいくつで回ったとか、人間ドックでは血圧がいくつとか、数字で語られない世界はないと言っていいと思います。数字は厳格に事実を述べているのです。

そういった中で、自分の会社の数字が理解できないというのは、決算書の見方、決算書の個々の問題点が理解できていないからであって、こういったものは慣れればすぐ理解できます。簡単

な方法は自分自身で数字のものさしを持つことです。そうすれば、自社のどこの数字に問題があるかが理解でき、次に打つ手がはっきりします。

例えば、損益計算書(P/L)でいえば、粗利は最低20%はありますか？ ないというのであれば、販売価格か原価に問題があるはずです。

そして、営業利益率が5%以上ありますか？ これらの数字が達成できておらず、純利益が赤字ということになっていけば、どこの段階に問題があるのかを踏み込んで検討すべきです。

次に貸借対照表(B/S)ですが、まず銀行員であれば必ず見るのが「自己資本比率」です。これが少なくとも20%以上はありますか？ 出来れば40%以上あれば合格と言えると思います。この比率が低いということは、従来儲かっていなかった、すなわち御社のビジネスに問題があったと言えるかと思います(更に細かいことについては、5回目以降の格付けの際に記載します)。

このように、最低限必要な数字を理解するとともに、保証協会の融資についても理解しておかないと自分が困ることになります。

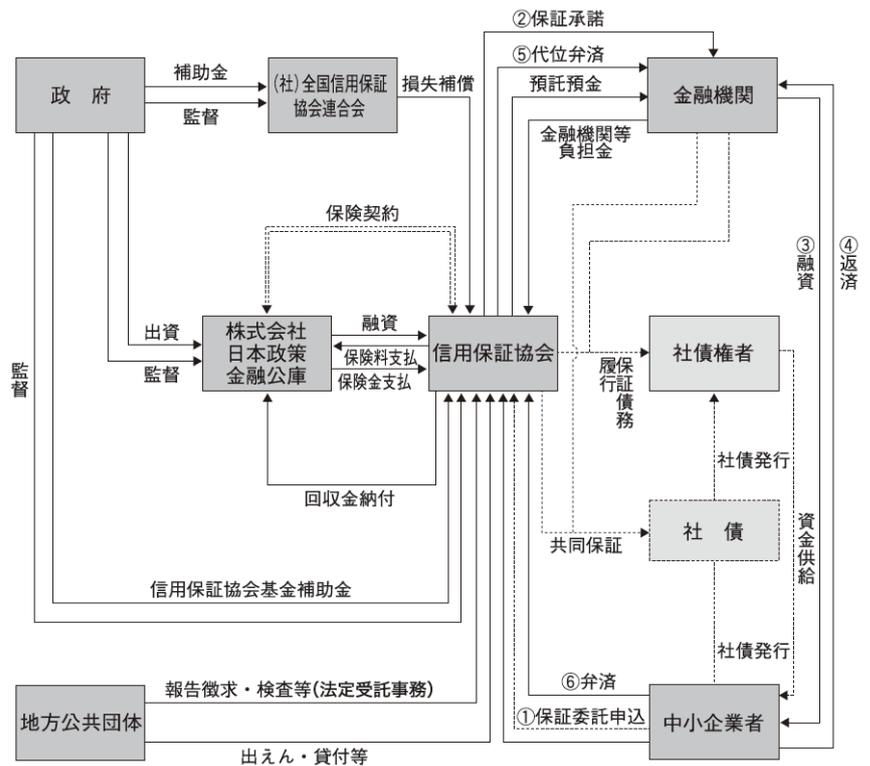
保証協会融資について詳しい銀行員は減っています。銀行員を信頼してはいけません。今の銀行員は顧客のことより、保証協会融資はどんな期間であれ、実行さえすればそれで良いという考えで行動しています。自分達の目標が達成できれば、それでいいと思っている銀行員が大半です。企業のことを考えるのであれば「資金繰りのために少しでも期間の長い資金調達をする」「保証協会に対して説明する内容を考え、保証協会に会社を理解してもらい、融資額を増やす」「保証協会の枠

がないのであれば、既存の借入について10年の借り換え制度を利用し、会社の資金繰りを楽にする」といったことをすべきですが、そういったことを実行しても銀行員個人でみれば実績にならないので、それよりも実績につながる融資先に行くということです。

銀行員は全て自分の目標のために行動するのであって、会社のことはほとんど考えていないと言っても過言ではありません。そういう点から、経営者自ら保証協会融資等についてどういいう制度があるかぐらいは知っておかないと、結局は自分が困るのです。

次に「銀行員とは対等に交渉する」ということです。ほとんどの経営者が、銀行に頼みごとをされると聞いてしまいます。今なお問題となっている為替デリバティブについても、銀行がセールスをした時期というのは、銀行の収益が厳しい時であり、銀行の本部が収益向上の為に支店に極めて厳しいノルマを割り振り、そのノルマを達成するためには企業に有無を言わずにデリバティブを推進して手数料を稼ぐしかなかったのです。

経営者は銀行から言われると融資のことがあるものだから断りにくく、また推進する銀行員もデリバティブのメリットだけ強調し、最悪のリスク等についてはほとんど説明していません。顧客から説明を聞いたという書類に会社の印をもらってアリバイ作りをしているのです。今の銀行員は一方でコンプライアンスを叫びながら、一方では優越的地位の濫用でもって企業に不要な商品を無理やり売り込み手数料稼ぎをしています。悪いことにマスコミからもこういった報道は少ないのが現状です。例え裁判になっても、銀行の商品に詳しい弁護士、裁判官も少なく、アリバイ作りの印が押されていれば銀行に負けることが多いのです。会社を潰したくなければ、数字の勉強、融資の勉強、銀行の売り込みには断固としてノーといえる気概を



参考図：信用保証制度のご案内より「信用補完制度のしくみ」
(社団法人 全国信用保証協会連合会HPより)

持つことが大切です。

断っても融資には全く影響はありません。融資は格付けのみで判断しており、デリバティブに協力したから融資が出やすいといったことは全くといっていいほどありません。銀行員が依頼してくることにノーと言えば、逆に銀行員はお願いする立場となるのです。立場は逆転します。

今後は何を言ってもノーと言いましょ。取引には全く影響はありません。

自信をもってノーと言いましょ。

【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。現在は独立し、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。

～正確な耐震診断書を、より早くお届けするために～ 「見やすい現地調査票」書き方のポイント

事務局には、毎日数多くの現地調査票をFAXでお送りいただいております。中でも9月～10月は「防災の日」近辺で耐震診断を申し込まれた方の現地調査が行われるタイミングであるため、通常期よりもさらに多くの現地調査票が届きます。

事務局での耐震診断書作成日数は通常案件で「現地調査票到着後中3日」となっております。しかし、現地調査票の記入内容に不足があったり、また事務局員が判別できないような内容があった場合には、予定の期間に診断書をお送りできなくなる可能性があります。

そこで、今回は事務局の診断書作成スタッフに「受け取って嬉しい【現地調査票】」についての話を聞きました。「正確な耐震診断書を、より早くお届けする」ことは、組合員の皆様にとっても診断依頼者への迅速なご対応につなげることができますし、事務局員にとっても見やすい現地調査票は確認事項が少ない分、素早く正確な診断書を作成しやすくなります。本記事が少しでも御社の診断担当の方のお役に立てれば幸いです。

お願い：現地調査票は マニュアル通りにご記入下さい

木耐協では「耐震診断現地調査票記入マニュアル」を作成しております。柱・開口・耐力壁・筋かいなどの記入ルールは全てこのマニュアルに記載してありますので、まずはそちらをご一読下さい。このマニュアルに記載されてある通りの記号で現地調査票をご記入いただくと、事務局側で簡単に識別することができます。

なおマニュアル冊子をご希望の方は、事務局あるいは担当の事務局員までご相談下さい。

なお、不動産等で使用している図面(いわゆる「マイソク図」)などをそのままお送りいただいても、柱の位置が不明な場合などは事務局から確認させていただく必要が出てきてしまいます。現地調査票の平面図のページには「記入チェック」として「何が必要事項なのか」のチェックができる表がありますので、こちらもご活用下さい。

事務局員が困る現地調査票① 「線や文字が読みにくい」

FAXで送信していただいた現地調査票の線や文字が読みにくくなってしまっているケースがあります。具体的な例としては、以下のようなものが挙げられます。

- ・ 耐力壁と開口部の線の太さが似ており、区別ができない
- ・ 筋かいの記号や下地材の文字が読みにくい
- ・ 開口部の線がかすれており、開口なのか何もないのかわからない

事務局側でもなるべく読み解くようにはしていますが、それでもわからない場合には組合員様に確認を行わせていただくこととなり、その分だけ時間がかかってしまいます。

耐力壁はサインペンなどの「太く、濃く書ける筆記具」でご記入いただけると助かります。また鉛筆などの「FAXでかすれる筆記具」の使用は避けて下さい。現地調査時に現地調査票を丁寧に書くのは難しいと思いますので、ご面倒でも後日清書していただくと、現地調査票作成から診断書発送までの合計時間を短縮することができます。

事務局員が困る現地調査票② 「下地材が独自の記号・未記入」

独自の下地材の記号を使った現地調査票をお送りいただいたり、複数の部屋の下地材が記入されていない現地調査票をお送りいただく場合があります。独自の記号については事務局側での作成に手間取ってしまう場合があるほか、一般的に下地材がある可能性が高い部屋については事務局から確認させていただくことになります。

現地調査票をお送りいただく際には所定の記号をお使いいただくとともに、下地材の記入漏れがないかどうか、ご面倒でも送信前に一度ご確認をお願いいたします。

事務局員が困る現地調査票③ 「必要な情報が書かれていない」

マイソク図などを現地調査票に貼り付けて事務局にお送りいただくケースがありますが、そういった図面は「柱が書かれていない」「全てのスパンが記入されていない」などという場合が多く、結果として「現地調査票としての情報」が全て書かれて

いないことが多くあります。またこのような図面は現地調査票の記入マニュアルに沿ったものではないため、事務局員が記号の判別に迷ってしまう場合があります。

お送りいただく現地調査票は、お手数でも記入マニュアルの書き方に沿って作成していただければと思います。

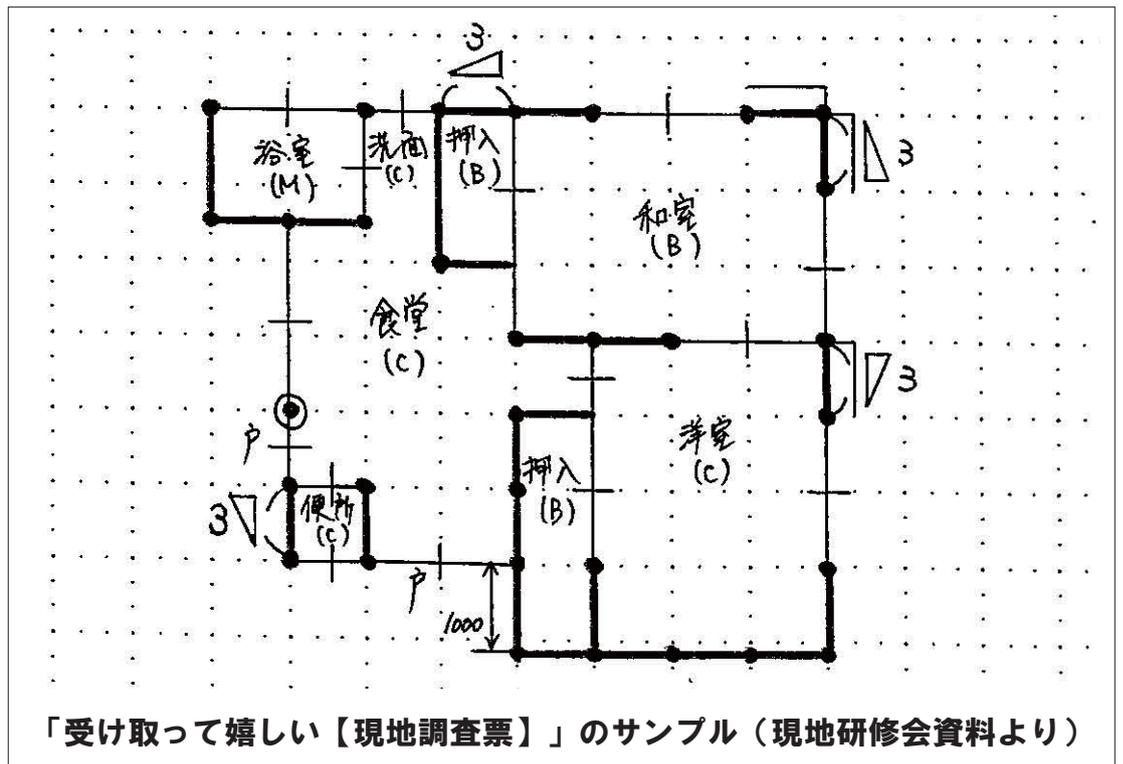
まとめ：必要な情報が揃っていて、読みやすい現地調査票が嬉しいです

事務局員が「受け取って嬉しい【現地調査票】」の条件をまとめると、以下の通りとなります。

- ・ 耐力壁や開口の線がはっきりしている
- ・ 筋かいや下地材の記号や文字がマニュアルに沿ったものであり、読みやすい
- ・ 下地材やスパン、柱の位置など診断書作成に必要な情報が揃っている

上記のような現地調査票は確認を必要とする箇所が少ないため、耐震診断書の作成も自然とスムーズに進めることができます。

今回の記事を機に今一度「現地調査票記入マニュアル」を見直していただくとともに、少しでも読みやすく、丁寧な現地調査票をお送りいただけると、事務局としても御社の耐震事業をスムーズにサポートさせていただくことができるかと思えます。ご不明な点は事務局員までお気軽にご相談下さい。



第2回 組合員アンケート報告

第2回 受注形態と営業媒体

木耐協顧問 中澤 守正

1. 受注割合は「直受」が多数

第2回は、受注形態や営業ツールなどについて報告します。

リフォーム事業について、直接・下請別の受注割合を聞いています。直接受注の比率を①0～24%「下請」②25～49%「下請も」③50～74%「半

々」④75～99%「直受中心」⑤100%「直受」と区分すると「下請」2%（前回4%）、「下請も」1%（同2%）、「半々」5%（同10%）、「直受中心」18%（同21%）、「直受」73%（前回63%）で、前回同様に直受志向が大変高いことがわかります（図1）。

「前回と回答者が同じであれば、同じ結果になるのは当たり前」と思われるかも知れませんが、実は

回答者のうち60%は前回から入れ替わっていました。半数以上が入れ替わったにもかかわらず傾向が同じということは、今回のアンケートの結果も組合員の平均像を示しているといっているのではないのでしょうか。

なお、前回も回答いただいた方（継続）と新たに回答をいただいた方（新規）を比べると、総売上高は継続7.4億円：新規6.6億円、リフォーム受注件数は継続178件：新規284件、耐震改修受注件数は継続7.1件：新規10.4件となっており、新規回答者は総売上高では8千万円落ちるものの、リフォーム・耐震改修の受注件数は多いという傾向があります。

地域的には、「直受・直受中心」が、北・南日本の列島両端が100%と高いこと、西日本が87%（「半々」11%）と低いことを除いては、関東の「下請」5%が目立つもののいずれも90%を越えています。

受注割合別のリフォーム売上高と社員数を見ても、「半々」では平均社

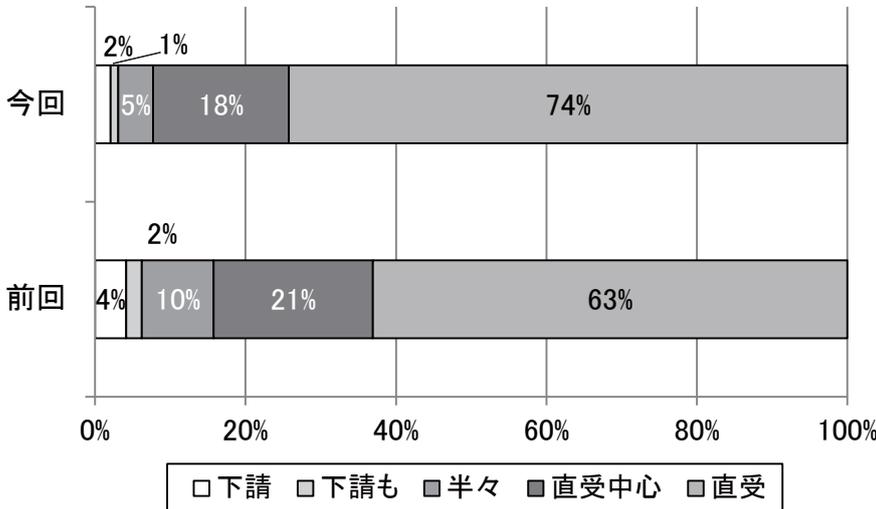


図1 直接受注比率

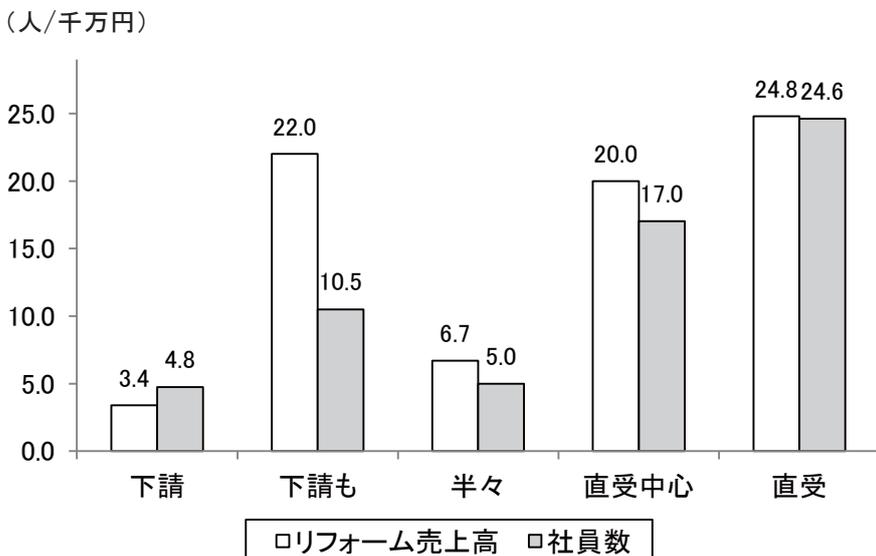


図2 受注比率別 売上高と社員数

員5.0人・平均売上高6713万円、「直受」では平均社員24.6人・平均売上高2億4,817万円であるように、直受比率が高くなるほど企業規模が大きくなる傾向にあります(ただし「下請も」は2社だけで、そのうち1社が大規模なため、グラフは不連続になっています:前ページ図2)。

営業エリア(全国展開か地元市内か、など)は、前回同様、受注形態にあまり影響しているようには見えませんでした。

**2. 営業活動は紹介とOB客に注力。
ホームページは90%が保有**

どのような方法を利用して受注しているか(営業媒体)は、紹介85.6%(前回87.1%)、OB客69.7%(同67.4%)、ホームページ47.6%(同45.1%)、チラシ41.3%(同43.6%)と続き、看板・新聞・雑誌・ミニコミ誌は10%未満です(複数回答:図3)。

営業媒体とリフォーム売上高との関係(回答者の平均売上高を100とする指数)は、雑誌が421で他を引き離し、次いで看板194、ホームページ160、新聞149、チラシ146と続き、多く利用される紹介105、OB客127は高くなっていません(図4)。

利用している媒体数で見ると、「2~3種類」が94社(52%)の過半数で、「1種類」と「4種類」がそれぞれ31社(17%)となっています。リフォーム売上高・受注件数との関係は、5種類までは使用媒体

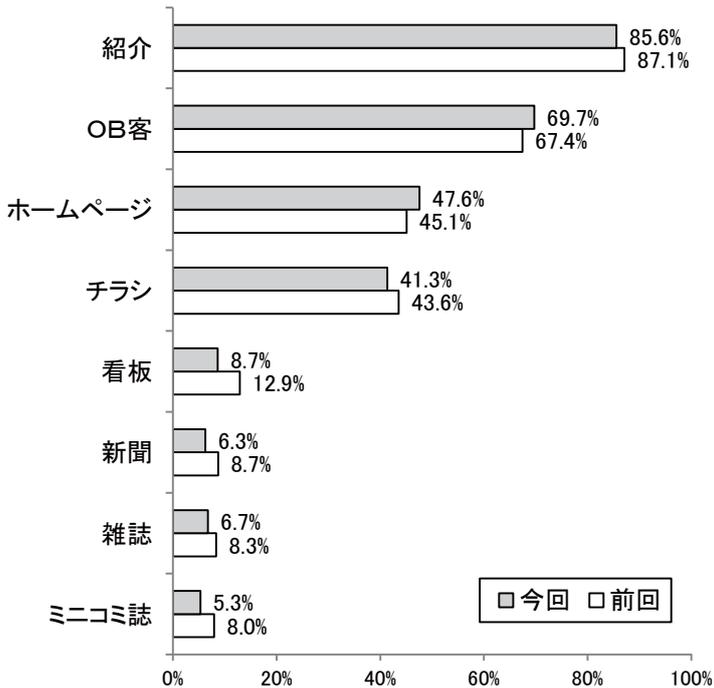


図3 利用している営業媒体の割合

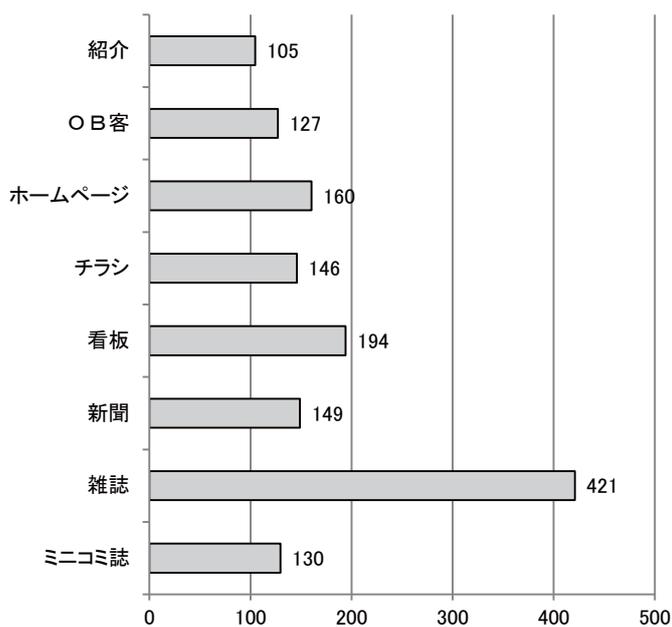


図4 営業媒体とリフォーム売上高の関係
(回答者の平均売上高を100とした指数)

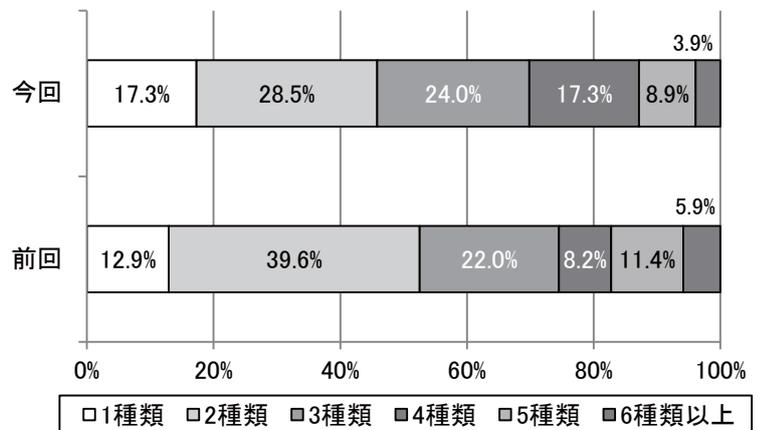


図5 利用している営業媒体の種類

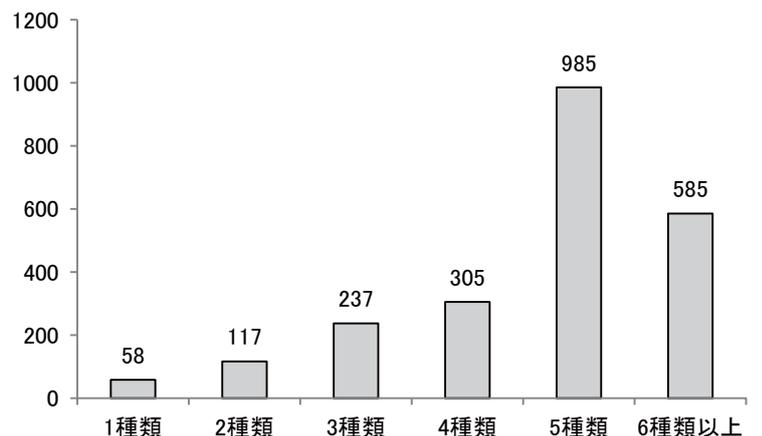


図6 営業媒体種類数別 平均リフォーム受注件数

数に応じて伸びていますが、6種類以上は4種類と同程度となっています(前ページ図5・図6)。

利用比率が前回より伸びた「ホームページ」は、今回新たに製作主体・更新状況を質問しています。ホームページがない組合員は10%、「ある」と回答した組合員のうち「自社製作」が80%、「外注」が20%でした。南日本は全員がホームページを持っており、外注比率が高い(32%)という特徴がありますが、他地域の傾向は全国とほぼ同じでした(図7)。

ホームページの更新頻度は「月1回」が27%と最も高く、「週1回」20%、「3～6ヶ月に1回」18%と、月1回をピークに緩やかな山状となっています(図8)。「自社制作」「外注」の製作主体と更新頻度はあまり関連していません。

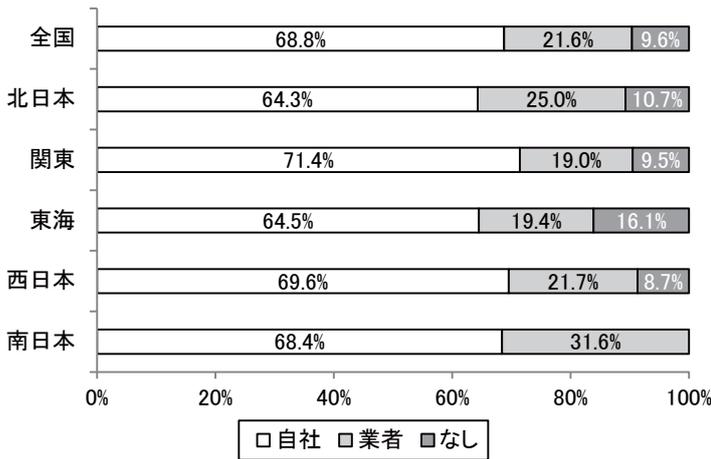


図7 ホームページ保有状況と作成主体

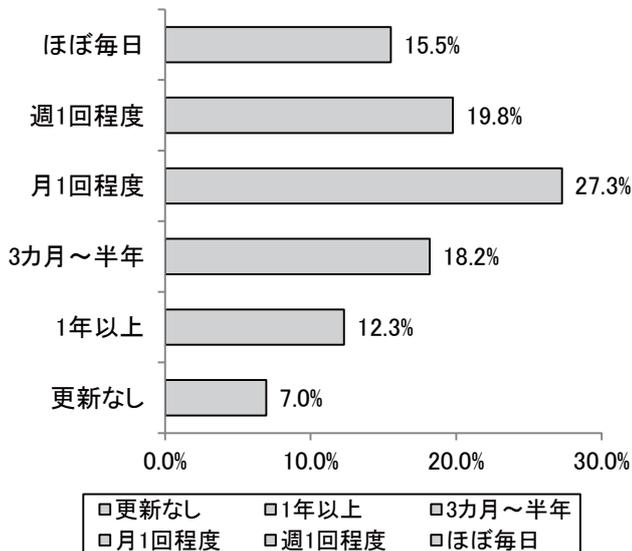


図8 ホームページの更新頻度

3. 他団体への登録や

専門紙の購読は消極的

木耐協以外の登録団体は、建築士事務所協会38.0%のほかは木住協11.5%、ジェルコ10.1%、JBN9.1%などでした(図9)。購読紙は日経ホームビルダー48.1%、新建ハウジング22.6%、リフォーム産業新聞19.7%、建築知識17.8%などであり積極的ではありません。(図10)

今後の組合員アンケート報告でご紹介しますが、木耐協への「入会目的」「入会後の評価」について質問した結果「知識・技能の習得」や「定期的な情報収集」といった答えが多くありました。それだけ木耐協に期待していただいているということでもあるかと思えます。改めてその責任の重さを感じております。

(以下次号)

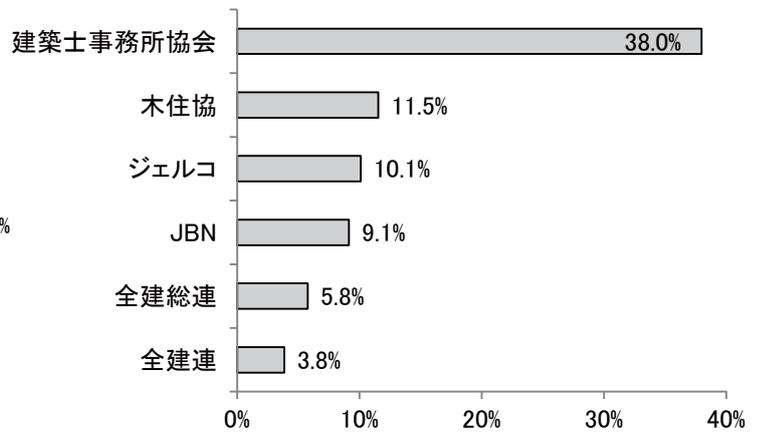


図9 木耐協以外の登録団体

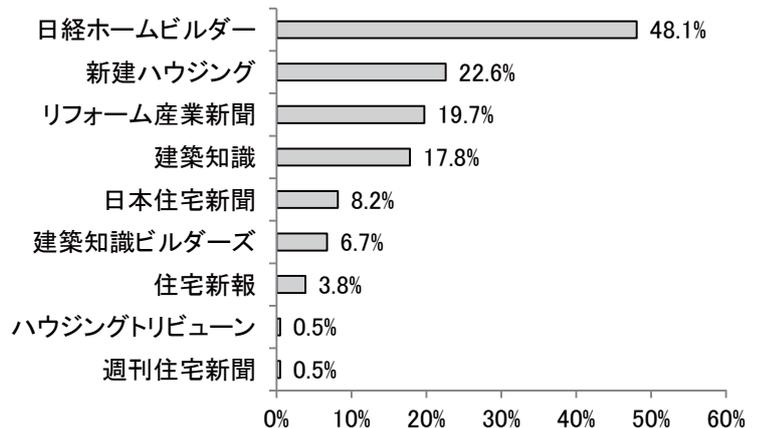


図10 購読している専門紙・雑誌

安斎先生の技術通信

2012年
10月号



技術顧問・監事
安斎 正弘 先生

極地の氷がどんどん融け、予想外のスピードで温暖化が進んでいるという。代わって生じた海洋部の利権をめぐる熾烈な競争が起きているとのこと。人間というか人類というかは、何とも浅ましい生き物だと考えさせられる。前にも書いたことがあるが、経済って現状維持ではいけないの？ 「右肩上がり」では地球は、人類はいつまで？

最初に皆さんに謝らなければならないのですが、結論を急ぎすぎたことがあり、「改訂後」の保有耐力から評点に至る過程で誤りがありました。

従前の0.25Qrに当たる「有開口壁」の耐力算定で、新解説書43ページ下半分にある、「解図3.7 有開口壁長による算定の例」で、平面図上部押入れの開口に続く左側の開口(掃出:0.3kN/m)について、平面図右側の計算例(X方向)で0.3×1.8とカウントされています。

この計算例を見て小生は「新旧比較」を急ぐ余り、これを鵜呑みにして15件のサンプルを手計算で済ませてしまい、集計・発表してしまいました。

ところが精密診断法1で解説している「有開口壁」は、同上73ページの解説文の下から3行目で、「(前略)少なくとも片側には無開口の壁があることを前提としている。」と明記されています。小生はこれに気付かず、いずれか片方若しくは両側に無開口壁が在るか無いかを確かめずに計算を進めてしまいました。

という訳で先々月号の比較結果を見直しますと、「改訂後の有開口壁の耐力Qe」は少なくとも減少し結果的には保有耐力・上部構造評点とも微減することが確実です。

このことを踏まえた再計算は現在行っておりませんが、時間があれば行ってみたいと思っています。

* * *

さて、現在の小生の関心は「新精密1」と「新一般」との結果の差であり、ソフトメーカー別の入力方法を含めた「使い勝手・入力確認手段の違い」、「入力ミス可能性の低さ・高さ」、「メーカー別結果の差の有無」等であり、しばらくはそちらの方に関心を持っておりますので、再計算についてはしばらくご猶予の程お願いします。

現在2つのソフトメーカーについて比較検討している最中ですが、それぞれ一長一短です。「改訂版への対応が終わっているか」「入力結果の確認方法の違い」など、なかなか判断が難しいところです。

ただ、使い慣れていないだけで本当はもっと簡単で確実な使い方があるのかも知れません。一旦検証を済ませたうえでメーカーに問い合わせたり、要望を出した段階で展開が変わるのかも知れませんが、少なくとも現段階ではいずれのメーカーに軍配が上がるか決めかねているところです。

前述の「結果の差」を求め、引き続き前の15サンプルについて「新精密1」の結果を出して、「新一般」と比較検討としていたのですが、実はこの比較は「劣化低減なし(劣化低減係数1.0)」以外は不可能だとわかりました。

なぜなら「劣化度」について「一般」では建物全体に対して設定する低減値であり、「精密」では個々の壁ごとの指定になりますので、そもそも比較自体が無意味となるからです。と同時に「精密」を視野に入れた場合、「現地調査」の調査量・精度が求められることになります。これまでと同じだと高をくくってはやっかいな結果になるかも知れず、要注意かと思えます。

「水平構面」の関連では事実上新旧・一般精密それぞれあまり変化ないかも知れませんが、微妙な影響はあり得ることと思います。

今月号はこの辺にしたいと思いますが、悪しからず。(まとまりのない内容で申し訳ありません。)

木耐協スケジュール [2012年10月～12月]

10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
		技術向上委員会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
10/18 (木)	理事会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所	
11月	11/6 (火)	定例勉強会【大阪】	13:30～17:00	グランキューブ大阪
	11/7 (水)	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
	11/14 (水)	加盟研修会【名古屋】	13:30～17:00	木耐協研修所
	11/15 (木)	耐震事業現地研修会【埼玉】	10:00～17:00	木耐協研修所
	11/16 (金)	定例勉強会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	11/22 (木)	耐震技術認定者講習会【東京】	10:00～17:40	連合会館
12月	12/5 (水)	倫理向上委員会【東京】	15:00～17:00	木耐協 新宿事務所
	12/7 (金)	技術向上委員会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	12/12 (水)	耐震診断・補強設計研修会【名古屋】	10:00～16:30	名古屋国際会議場
	12/13 (木)	定例勉強会【新潟】	13:30～17:00	新潟ユニゾンプラザ
	12/14 (金)	耐震技術認定者講習会【新潟】	10:00～17:40	新潟ユニゾンプラザ
	12/18 (火)	耐震事業現地研修会【大阪】	10:00～17:00	木耐協 大阪研修所
	12/19 (水)	加盟研修会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所

2012年8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 白石建築事務所 (千葉県千葉市) ○有限会社 美健 (大阪府羽曳野市)
【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

ご意見をいただいた方の中から抽選で3名様に「耐震百科」5冊セットをプレゼント!

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