

- ◆2013年度 国土交通省概算要求・
税制改正要望が発表
- ◆銀行を味方につける交渉術④
- ◆第2回 組合員アンケート報告③
- ◇安齋先生の技術通信

2013年度 国土交通省概算要求。 税制改正要望が発表されました

9月7日(金)、国土交通省から平成25(2013)年度の予算概算要求と税制改正要望が発表されました。概算要求は財務省に対して各省庁が予算の要望を出すものであり、税制改正要望と併せて見ることで、省庁の方針を読み取ることが出来ます。

今月のマンスリーレポートでは、専門紙各紙等の情報なども踏まえた上で、国土交通省の概算要求・税制改正要望の内容から今後の住宅行政の方針を読み取ってみたいと思います。

概算要求：住宅局関連は1,600億円。耐震化促進150億円、ゼロエネ50億円

住宅局関連の概算要求は今年度予算に比べて10%増の約1,600億円となりました。このうち「住宅・建築物の耐震化の緊急対策の実施」には150億円が新たに盛り込まれました。住宅の耐震改修についてはこれまでの助成に加えて「1戸あたり30万円」を交付金で上乗せする内容としています(住宅新報 9月11日号より)。

耐震改修の「1戸あたり30万円の補助」といえば、2010年度に組まれた補正予算案が頭に浮かぶ方も多いと思われます。この制度は当初2011年度予算に組まれる予定だったものが2010年度の補正予算に繰り上がったため、制度実施を見合わせた自治体も多くあったようで、制度運用について事務局にも多く質問が寄せられました。今回は年度当初からの予算に組み入れられることにより、消費者・自治体ともに制度に対する準備ができるため、前回に比べて制度の運用はスムーズになるのではないのでしょうか。

一方、ゼロ・エネルギー住宅の普及事業については50億円が盛り込まれています。2012年度の予算は23.1億円でしたので、本年度予算に比べて要求額は倍増しました。

事業の具体的な内容としては「2020年までに段階的に新築住宅・建築物の省エネ基準適合義務化を進める」「住宅・建築物の省エネ化を加速させる」「中小工務店におけるゼロ・エネルギー住宅の取組みに対する支援を強化する」などが挙げられています。

また、概算要求では住宅金融支援機構の「フラット35S」の金利引き下げについて、「2,000万円の融資額までの金利を10年間0.5%引き下げる」という内容も含まれています。2,000万円を超える部分についてはこれまで通り0.3%の金利優遇を行う内容になっており、低所得者の住宅購入を引き続き後押しする意図が見られます。



税制改正：中古住宅購入後の工事でも住宅ローン減税が使えるように

税制改正では2014年4月の消費税増税を見据え、消費税率の引き上げに伴う影響を平準化・緩和する観点からの対策を実施するという要望を出しています。

前回(平成9年)の消費税増税(3%→5%)では、駆け込み需要とその反動減によって住宅着工が大幅に落ち込むこととなりました(平成8年度163万戸→平成9年度134万戸、平成10年度118万戸)。平成23年度の住宅着工戸数は約84万戸となっており、前回の増税と同じ動きになることを防ぐためにも国が対策を取るものと思われます。

また住宅ローン減税については、中古住宅の取得を対象とする税制特例措置について、適用条件の見直しが検討されています。具体的にはこれまでの条件であった「築20年以内(耐火建築物は

築25年以内)」「住宅取得前に耐震基準適合証明書を取得していること」に加え、「既存住宅売買瑕疵保険への加入」によっても住宅ローン減税が利用できるように要望を出しています(詳細イメージはページ下部の図1をご参照下さい)。

この時のポイントとしては、「既存住宅売買瑕疵保険に加入した場合、住宅購入後のリフォームでも住宅ローン減税を受けられる」という点です。現在の制度で中古住宅購入時に住宅ローン減税の適用を受けようとすると、売主が耐震補強工事を実施した上で引渡しを行う必要がありましたが、今回の制度改正によって中古住宅の取引がさらにスムーズになるものと期待されます。

また住宅ローン減税については、平成25年入居

中古住宅取得に係る税制特例の適用要件の合理化(所得税・個人住民税・登録免許税・不動産取得税)

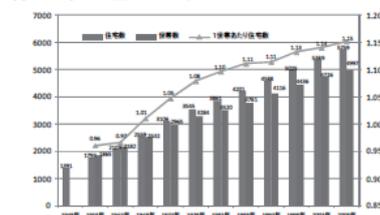
消費者のニーズに応じた住宅を選択できる環境を整備する観点から、中古住宅取得に係る税制特例の適用要件として、新たに「既存住宅売買瑕疵保険」への加入を位置づけ、中古住宅の流通促進、住宅ストックの循環利用を図る。

施策の背景

○日本再生戦略(平成24年7月31日閣議決定)
2020年までの目標：中古住宅流通市場・リフォーム市場の規模倍増(20兆円)

住宅ストックの量的充足

H20時点で、住宅ストック数は、総世帯に対し約15%多く、量的には充足



既存住宅流通の現状

既存住宅の流通シェアは約13.5%(H20)であり、欧米諸国の1/6程度の低水準



既存の住宅ストックを最大限に活用する施策が必要

具体的施策

要望の概要

○適用要件の合理化

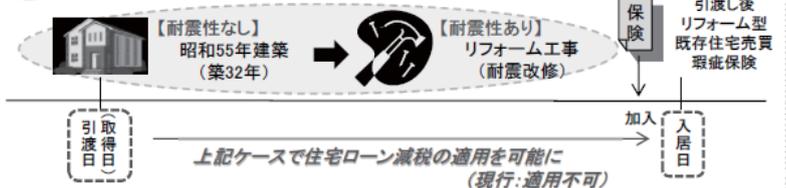
中古住宅の取得を対象とする税制特例措置について、適用要件の見直しを行う
(次のいずれかを満たすこと)

- 【現行】① 築年数要件(木造:20年、耐火:25年)
- ② 耐震基準適合の証明(※)
- 【改正案】① 同左
- ② 同左
- ③ 既存住宅売買瑕疵保険に加入していること

(※)取得日前2年以内の耐震基準適合証明書又は建設住宅性能評価書の添付が必要
(※)不動産取得税は、上記①・②の要件に加え、「S57.1.1以後に新築されたもの」がある

※ 証明方法の合理化
※ 購入後・耐震リフォームを適用対象化(住宅ローン減税のみ)

■適用イメージ



【対象となる税制特例】

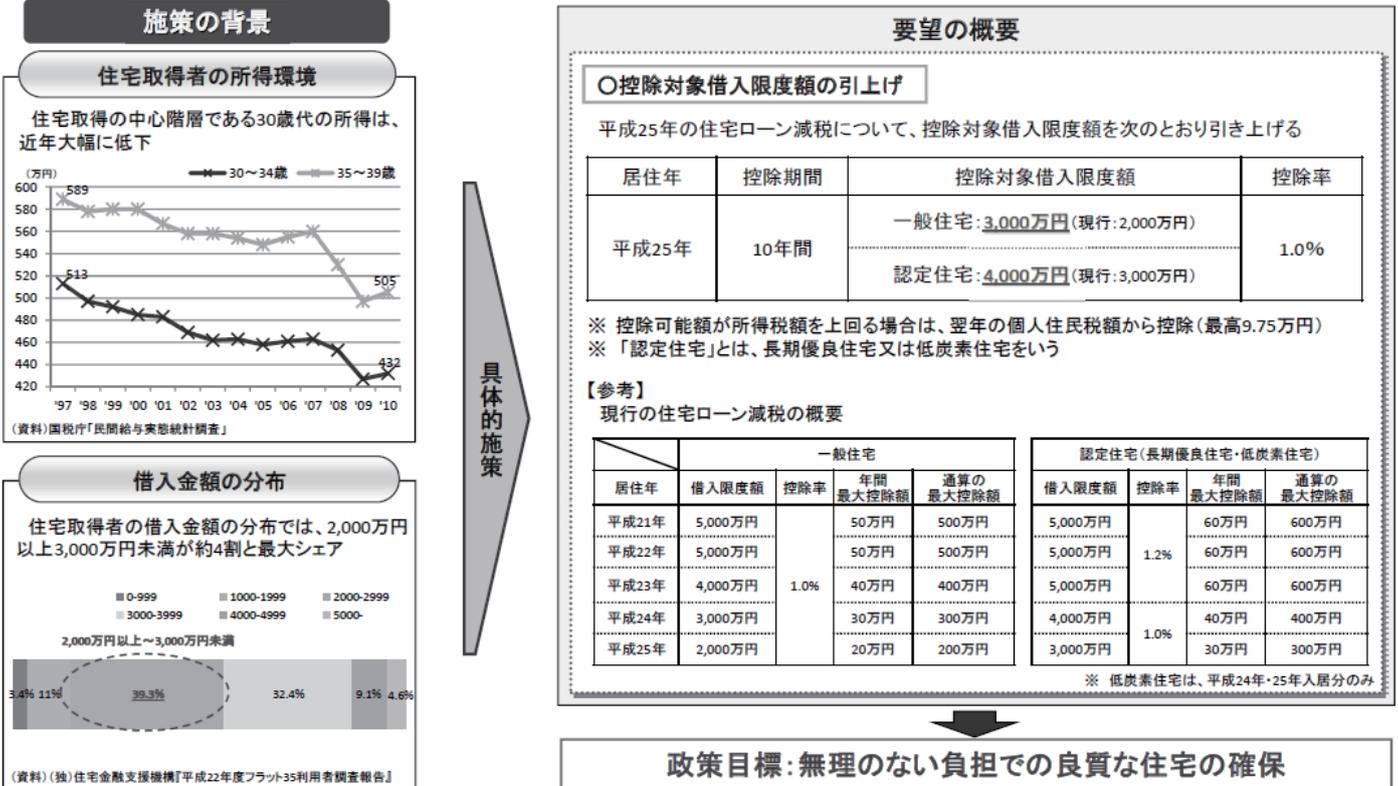
- (1) 住宅ローン減税<所得税・個人住民税>
※ 年末の住宅ローン残高の一定割合を税額控除
- (2) 住宅用家屋の所有権の移転登記等の税率の軽減<登録免許税>
※ 税率の軽減(移転登記:0.3%(本則2.0%)、抵当権設定登記:0.1%(本則0.4%)等)
- (3) 既存住宅に係る不動産取得税の課税標準の特例<不動産取得税>
※ 課税標準の特例(住宅の新築時期により最大1,200万円まで控除)

政策目標:ストック型の住宅市場への転換

図1 中古住宅取得に係る税制特例の適用要件の合理化
(平成25年度国土交通省関係税制改正要望(主要事項)より)

住宅ローン減税の拡充(所得税・個人住民税)

住宅取得者が有する借入金額帯の最大シェアを占める2,000万円～3,000万円の借入金を、引き続き、住宅ローン減税の対象とするため、平成25年の住宅ローン減税に係る控除対象借入限度額を引き上げる。



政策目標: 無理のない負担での良質な住宅の確保

図2 住宅ローン減税の拡充(平成25年度国土交通省関係税制改正要望(主要事項)より)

分の控除対象限度額の引き上げ(2,000万円→3,000万円。上図2をご参照下さい)のほか、耐震補強工事実施時の固定資産税の減税期間の拡充(1年→3年)、耐震・省エネ・バリアフリー工事実施時の減税申請手続きの運用改善等も要望されています。耐震補強工事実施時の所得税減税(10%。平成25年まで継続)と合わせ、リフォームには今年度以上の税制優遇の要望が提出されています。

以上、平成25年度の概算要求・税制改正のうち組合員の皆様に関連が深い内容だけをかいつま

んでお伝えいたしました。現代はインターネットの普及によって消費者も多くの情報を入手できるようになっており、今後「情報を持っていない」「情報を理解していない」事業者は消費者から徐々に選ばれなくなってくることが予想されます。

宿泊研修会で理事長からお話をさせていただきました通り、これからの消費者を動かすには「感動」が必要です。「消費者より多くの情報を持っている」「助成金申請をスムーズに行える」など、期待を上回る対応によって消費者に感動していただける事業者になることが、今後のリフォーム事業を成功させるポイントではないでしょうか。

平成25年度国土交通省関係予算概算要求概要について
http://www.mlit.go.jp/page/kanbo01_hy_002241.html
平成25年度国土交通省関係税制改正要望(主要事項)
http://www.mlit.go.jp/page/kanbo01_hy_002240.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④ 今できること、何をすべきか

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)



今回は銀行との交渉方法についてお話したいと思います。どんな戦いでも、相手の弱点を突くことは勝利のための常套手段です。銀行との交渉で弱点を突くには一体どんな手段があるかということについて、これから述べたいと思います。

①話をする時は、必ずメモを取る

銀行員と話をする時は必ずメモを取りましょう。しかも、銀行員の目の前ではっきりとわかるように取ることです。

ほとんどの銀行員は、目の前でメモを取られることを嫌がっています。メモを取ることで「あなたの言っていることは全て記録に残りますよ。うかつなことは言えませんよ」というメッセージとなります。これが先制パンチとなり、銀行員に対して心理的に優位に立てるようになります。

②ものを頼む時は、期限を付ける

そして、銀行にもものを頼む時は期限を付けることです。期限を付けることでお願いする立場でも上に立つことができます。

銀行員に頼みごとをするというのは、立場的には企業の方が下手に出ることになります。しかし多くの銀行員は「頼まれごとは、ほとんど銀行や自分にとってプラスにならない」と理解しているため、多くの銀行員が依頼されたことに対してすぐ行動を起こさないのです(時に無視することもあります)。そして約束の期限になって依頼事項を処理していないことに気付き、銀行として慌てることとなります。

多くのパターンでは、その時になって銀行員が

上司を連れて謝罪に来ることになり、そうすると今度はお願いする立場でありながら、上から目線で強く要請できるようになります。

このように「目の前でメモを取る」と「期限を付けること」で、銀行との交渉がかなり有利に運べることは間違いありません。

③実際は弱くても、強く見せる

3つ目は多くの企業で困っていると思われる「融資での銀行との対応」です。銀行員というのは弱い者には強く、強いものには弱いという集団です。そこで企業としては、銀行に対して「実際は弱くても強く見せる」ことが大事になります。

現在実行中の融資が他行に肩代わりされることを、銀行員が一番嫌がります。銀行の資産である融資が他行に行くとなると、支店長の手腕も本部から問われることとなります。また当然ですが担当者としては上司に説明のしようがなく、結果「他行に肩代わりさせるのは勘弁してくれ」と泣き付くのが一般のパターンです。これは特に保証協会の融資であれば大変な騒ぎとなりますし、そうでなくとも担保付融資であればやはり大騒ぎとなります。

つまり「担保が他行に行く」ということは自分のところが取っていた資産が他行に行くようなものであり、こういった担保譲渡も多くの銀行では本部申請が必要なため、当然そういった申請について支店は本部から対応を問われることとなります。

以上3点をご説明しましたが、要するに銀行員は「自分の非が問われるようなこと」を一番毛嫌いすると思っています。そこで銀

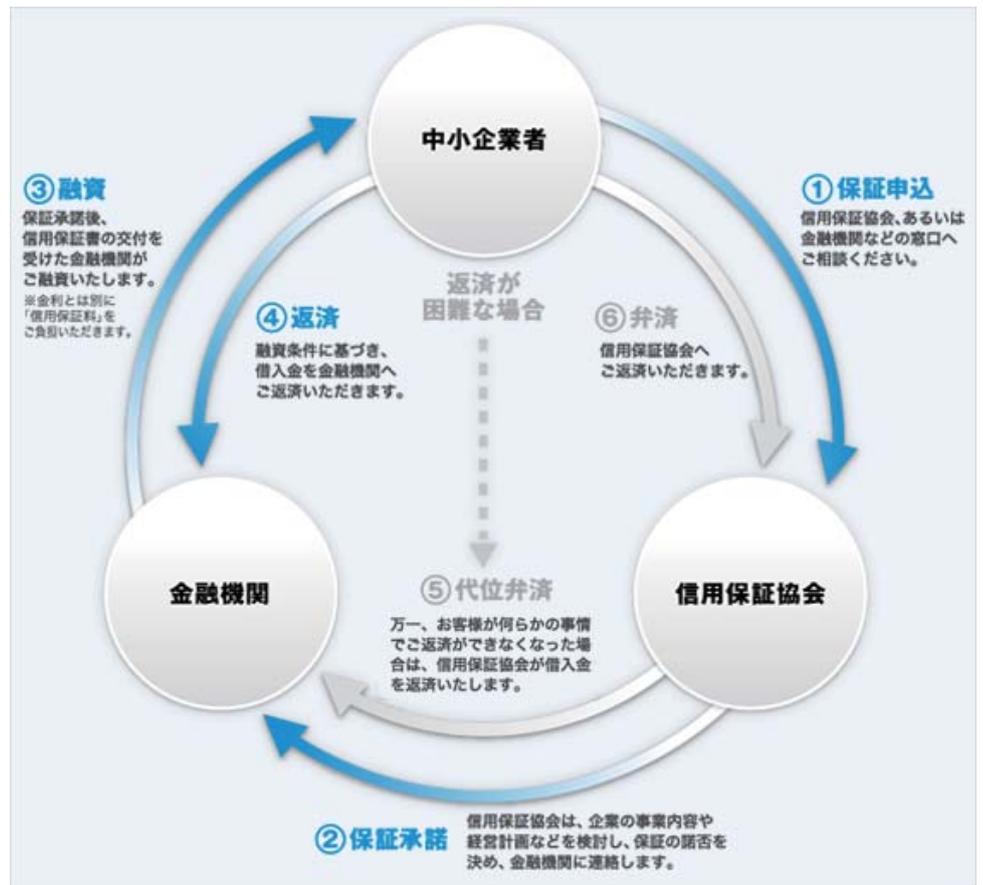
行員が一番嫌がることを突けるようにするため、1行だけではなく3～4行と取引をし、日頃から銀行のスタンスを掴むようにしましょう。銀行に常に競争をさせるのです。

例えば、借入している銀行の担保の設定及びその順番がどうなっているかなどについて、日頃から頭に入れ、銀行情報を流し、交渉できるようにします。すなわち「保証協会融資がどの程度か」「プロパー融資がどの程度か」「その借入金額と担保の設定状況はどうなっているか」などを総合的に考え、条件の悪い銀行に対して「今後どのようにしたいか」「どうしたら融資ができるか」などを確認しておき、これらを頭に入れながら、銀行とリスクの交渉ではなく「現在の借入を長期借り換えにシフトしてほしい」とお願いをしていくのです。

こういったお願いをすると、多くの銀行員が「貸出条件緩和債権になります」という返事をします。しかし貸出条件緩和債権というのは、企業の再生、再建のためにその会社の格付けの基準金利を下回る融資のことであり、再生・支援を受けていない企業の借り換えが条件緩和債権になることはありません。むしろ以前書いたように、多くの企業の返済年数が3～4年となっていることの方がむしろ異常な状態と言えるのではないかと思います。

今の銀行員のほとんどが企業の実態把握ができておらず、金融庁の通達を表面的にだけ見て取引先に説明しています。これは担当者のみならず、銀行自身も大いに反省してほしいところです。今の円滑化法案でリスクをしている会社はこういったところが多いのです。

何故、銀行がリスクの原因を掴もうとしないので



参考図：信用保証制度における中小企業者・金融機関・信用保証協会の三者関係図
(社団法人 全国信用保証協会連合会HPより)

でしょうか？ 全く理解に苦しみます。保証協会融資を利用すると、担保があれば15年や20年といった超長期の融資も受けることができますし、借り換えも10年で実施できます。担保を銀行に入れるより協会で利用した方が、より有効に利用することができるのです。

これからは、経営者も限られた不動産を大いに有効活用することが必要です。

【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。

第2回 組合員アンケート報告

第3回 木耐協活動への満足度

木耐協顧問 中澤 守正

1. 木耐協を知ったきっかけのトップはDM—もっとマスコミに登場すべき！

木耐協を知ったきっかけについて、複数回答で調査しました。回答の多かった媒体は、上位から順に「ダイレクトメール:30%(前回38%)」「紹介:18%(同21%)」「ホームページ:15%(同22%)」「新聞・TVの記事:8.2%(同16%)」「業界紙7.7%(同10%)」「お知らせチラシ7.2%(同9.1%)」でした。いずれも前回より回答率を落としています。特に新聞・TVの記事はほぼ半減しており、マスコミへの登場が減ったことの影響ではないかという反省が必要かと思われます。また2位と3位の順位が入れ替わっていることにも注目すべきです。

地域的に見るとかなり特徴が出ており、北日本はホームページが32%と高いがダイレクトメールは21%と低く、関東と西日本は全国と同じ傾向にあります。東海はダイレクトメール39%・業界紙19%がそれぞれ高いがホームページ・お知らせチラシは3%と低く、南日本はダイレクトメール26%、業界紙ゼロといずれも低い一方ホームペー

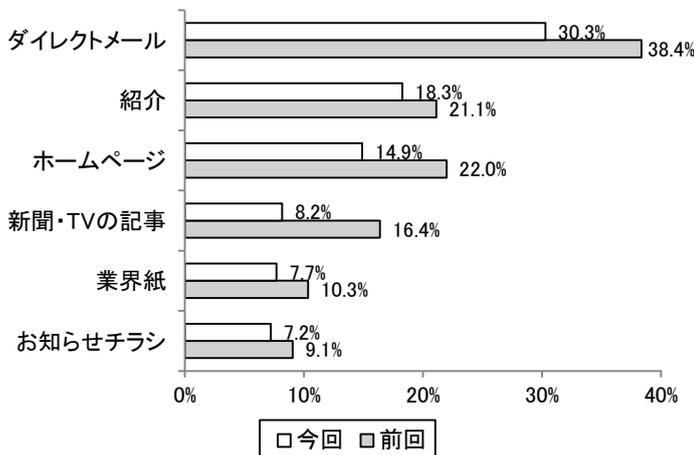


図1 木耐協を知った理由

ジは21%と高くなっています。この傾向は前回とは一致しない部分が多く、今回の回答者の特性が出ているように思えました(図1)。

2. 加盟目的とその成果は、情報と技能等の習得

組合員の皆さんはどんな目的で組合に加盟し、その目的がかなえられたかどうかを見てみます。

加盟目的のうち「技能等の習得・向上:65%(前回77%)」「情報収集:46%(同55%)」「受注機会:42%(同68%)」についてはほぼ半数以上の人が入会目的として挙げており、「事業ツールの利用:25%(同26%)」「仲間探し:2%(同3%)」は比較的少なくなっています(図2)。

この回答から、会員は組合に入って必要な技術・知識を取得し、耐震・リフォーム事業を立ち上げたいと考えていたと想像されます。

入会後はどうだったのでしょうか。入会後の成果として挙げられたのは「技能等の習得・向上:63%(前回73%)」「情報収集:54%(同68%)」と続き、少し下がり「事業ツールの利用:24%(同25%)」

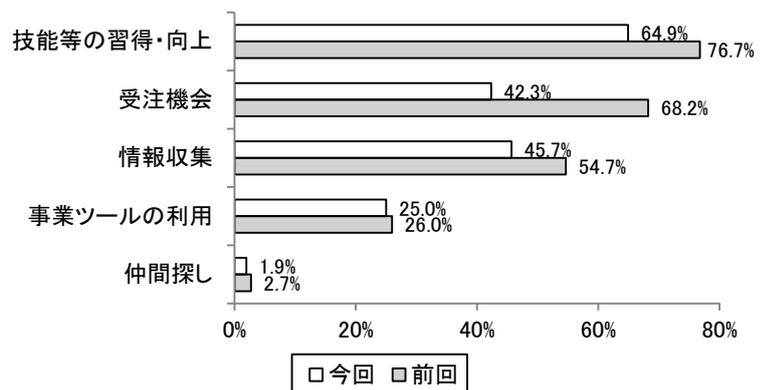


図2 木耐協への加盟目的

「信用補完:19%(同21%)」「受注拡大:14%(同14%)」「仲間探し:8%(同8%)」となっています(図3)。成果の順位については全国ではほぼ同じ傾向が表れましたが南日本だけが全く様相が異なっており、「情報収集」「技能等の習得・向上」「信用補完」「事業ツールの利用」「仲間探し」「受注拡大」の順になっています。

入会目的とその成果の相関を見てみると、「技能等の習得・向上」ではそれを目的として入会した人の70%は成果があったと回答し、それを目的としていなかった人であっても半数は成果を実感しています(表1)。これは「情報収集」についても同じような傾向が見受けられました。反面、「受注機会」を目的として入会した人の中で実際に成果があったと回答した人は4分の1にとどまり、それを目的に入ったわけではないが結果的に受注が拡大したという回答は5%以下でした(表2)。技能や情報は研修の機会さえあれば確実に伝達できますが、営業ノウハウは座学だけではなかなか獲得できないことを暗示しているといえます。

では、受注を拡大できた人はどんな特性を持っていたのでしょうか。もっとも強い相関が見られた項目は「補助金利用の有無」でした。昨年度補助金を利用したことのある人のうち21%は受注拡大で「成果があった」と回答しており、補助金を利用したことのない人(同8%)の2.5倍に達しています(図4)。

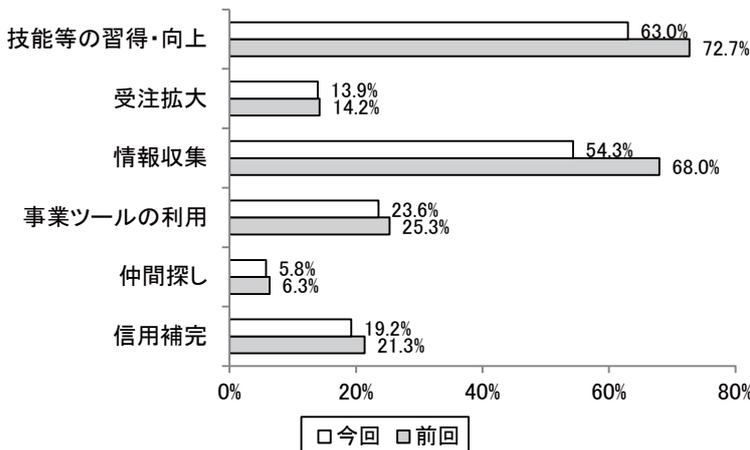


図3 入会後の成果

3. 木耐協への今後の期待

木耐協に望むこととしては「最新情報の提供:52%」「技術研修:38%」「知名度の向上:32%」「営業研修:28%」「ツールの提供:25%」「技術開発:25%」「業務提携:11%」という順で、経営研修や財務研修、組合員の拡大などは3%以下でした(次ページ図5)。この結果は、やや営業への関心が高いものの前項の入会目的やその成果とほぼ同傾向であり、組合員は木耐協がこれまで以上に専門性を深めることを期待していると思われます。

4. 木耐協の満足度はアップ!

木耐協の活動について、前回と同じく満足度を端的に聞いています。結果は「とても満足:12%(前回13%)」「やや満足:31%(同33%)」「普通:51%(同44%)」「やや不満:5%(同8%)」「とても不満:0%(同2%)」となりました(次ページ図6)。

成果	目的	「技能等の習得・向上」 目的で回答あり	「技能等の習得・向上」 目的で回答なし
	「技能等の習得・向上」で 「成果あり」と回答		70.4%
「技能等の習得・向上」 成果で回答なし		29.6%	50.7%

表1 「技能等の習得・向上」目的の回答の有無と成果の回答の有無

成果	目的	「受注機会」 目的で回答あり	「受注機会」 目的で回答なし
	「受注向上」で 「成果あり」と回答		27.3%
「受注向上」 成果で回答なし		72.7%	95.8%

表2 「受注機会」目的の回答の有無と成果の回答の有無

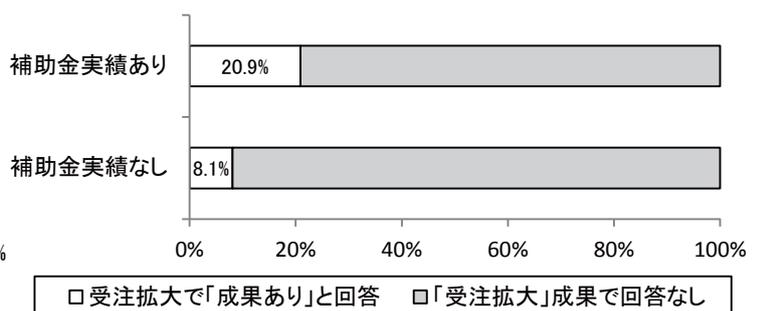


図4 補助金利用実績の有無と受注拡大の成果

この種の質問には当たり障りのないよう「普通」と回答する傾向がありますが、前回と比べて不満系（やや不満・とても不満）が10%から5%に半減していることは評価できます。

ここで満足度と他項目との相関分析のために、満足度DI（「満足系」-「不満系」、例えば全国平均では満足系12%+31%、不満系5%+0%なので差を取ると38%）を使って分析してみましょう。

入会目的とその成果については、「仲間探し」は回答数が少ないので除外すると、入会目的では満足度DIで最も大きいのが「事業ツールの利用」の48%で、最小は「情報収集」の40%と、いずれの項目も平均38%とそう大きな差はありません。一方、入会後の成果では満足度DIの最大である「受注拡大」71%を筆頭にDIが最小となる「技能等向上」でも49%と、平均を10%以上も上回っています。当然といえば当然ですが、入会して何らかの成果を得た人の満足感が高くなっています。逆に目的としながら成果が得られなかった項

目では「情報収集」3%、「技能等の習得・向上」28%は満足度DIが低く、これらの充実が一層求められているといえるでしょう（図7・8）。

満足度を営業種別に見ると設計業46%、不動産業43%、戸建建築業40%、リフォーム業35%となりました。リフォーム業の満足度DIが低いのは、木耐協の活動がよりリフォームに特化することへの期待を示しているのではないのでしょうか（図9）。

なおその他の項目についても満足度DIとの関係を整理してみました。あまり相関は見られませんでした。（以下次号）

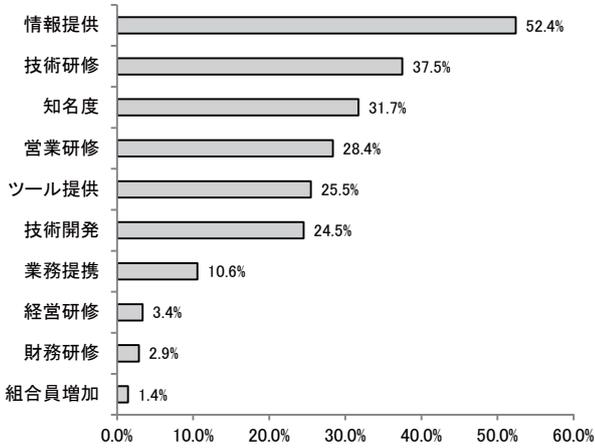


図5 木耐協に今後望むこと

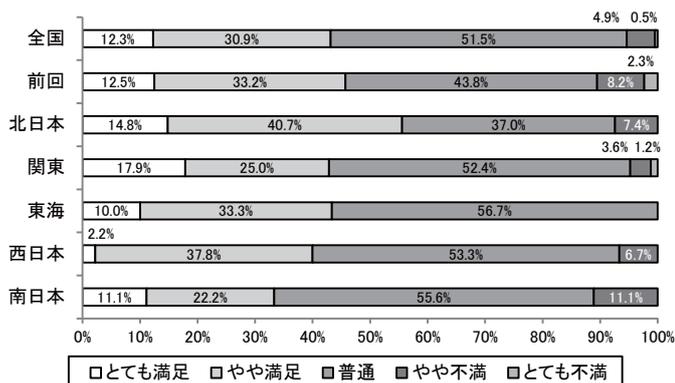


図6 木耐協の活動の満足度

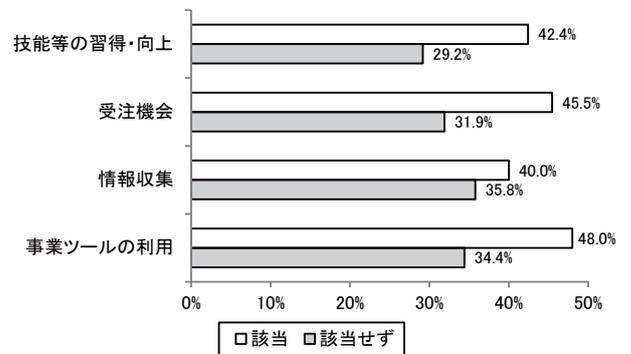


図7 入会目的と満足度DI

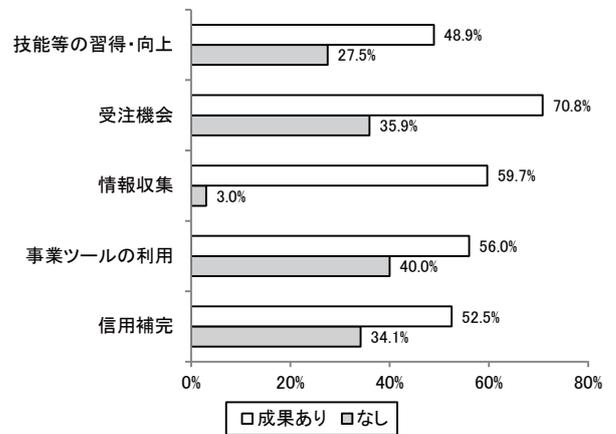


図8 入会後の成果と満足度DI

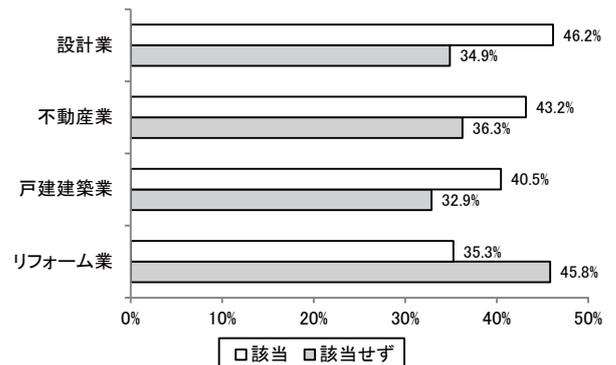


図9 営業種目と満足度DI

首都圏既存住宅流通推進協議会 第1回全体会議 参加レポート

10月1日(月)、「首都圏既存住宅流通推進協議会」の第1回全体会議が東京都内で開催されました。この協議会は国土交通省の「事業者間連携による新たなビジネスモデル等に関する調査・検討業務実施者」の選定を受けたもので、「中古住宅流通時に消費者にとって安全で安心な取引モデルを模索し、その取引成立の為に協業すべきプレイヤーの知識・技術力向上と、取引モデルの確立を目指す」ことを目的として設立されました。国土交通省の選定を受けた連携体はこの協議会の他、全国で合計12団体があり、各地域での活動が新聞報道等でも取り上げられ始めています。

当日は全体会議に先立ち「持続可能な国土づくりに向けて不動産が目指すべき方向について」と題して、国土交通省 土地・建設産業局 不動産産業課 課長の野村正史氏をご講演されました。

ご講演の中では、空き家になっており、かつ市場に出回っていない「住宅のデッドストック」が約270万戸あり、それが負の経済効果を生んでいることや、不動産流通システムの改革と良質な住宅ストックの供給はいわば車の両輪のようなものであり、この2つを実現することによって目標としている「2020年までの中古住宅・リフォーム市場の倍増」に近づく、ということをお話されていました。

また不動産政策の

課題と今後の基本的方向として「不動産情報の整備(円滑な不動産取引のために必要な情報の蓄積と提供)」「不動産業の多様化・高度化(消費者ニーズに対応できる不動産流通システムの整備)」の2つを示していました。こういったことは不動産業単体でできることではなく、リフォーム事業者ら他事業者の協業によって実現できることですので、今後の住宅産業において消費者・他事業者から信頼される「技術レベルの高いリフォーム事業者」のニーズはますます高くなっていくものと思われまます。

この協議会は住宅産業に関わる約40の団体で構成されており、各団体が行っている事業も「住宅産業」という共通項を除いては非常に多岐にわたっています。多種多様な団体が集まることにより、今後多くの研修プログラムや情報などが集約されていくのではないかと感じました。

事務局でも組合員の皆様にとって有益な情報は積極的にご提供していきたいと思ひます。



首都圏既存住宅流通推進協議会 第1回全体会議のようす

NEWS & TOPICS

既存住宅流通・リフォーム推進事業の期限が延長に

10月1日(月)に国土交通省から、既存住宅流通・リフォーム推進事業のうち既存住宅流通タイプの交付申請・実績報告の受付期間が延長されるとの発表がありました。

この事業は住宅ストックの品質向上及び既存住宅の流通活性化を図るため、既存住宅の流通に際してリフォーム工事費用等の一部を助成するもので、瑕疵保険への加入や住宅履歴情報の蓄積、現在の耐震基準に適合する工事の実施等を

条件に、国が1戸当たり50万円の補助を実施するものです。交付申請については当初10月19日(金)が締切となっていたものが、平成25年2月15日(金)締切へと延長されました。

今後住宅購入を検討されるお客様からのお問い合わせが来ることが予想されます。事業のホームページには申請の流れ等に関する情報が掲載されてありますので、この機会にご一読いただき、制度の理解を深めていただければと思います。

平成24年度 既存住宅流通・リフォーム推進事業 ホームページ

<http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/jutaku-kentiku.files/kashitanpocorner/hojyo24-index.html>

※本事業のお問い合わせは、住宅瑕疵担保責任保険協会まで直接お願いいたします。

電話：0570-550-757（平日9時～17時） メール：kizon@kashihoken.or.jp

国土交通省がリフォーム相談窓口向けガイドラインを作成

国土交通省が2012年度末までに、住宅リフォームに関わる消費者トラブルに対応する相談窓口向けの指針(ガイドライン)を作成するとの報道が、10月10日の日刊工業新聞(Web版)に掲載されました。併せて相談員の教育プログラムを作成し、2013年度からモデル事業を実施して専門家の育成支援に乗り出すとのこと。

住宅リフォームの相談窓口としては、国土交通省所管の公益財団法人である住宅リフォーム・紛争処理支援センターが専門電話相談窓口「住まいのダイヤル」を開設していますが、住宅リフォームの相談先としては住まいのダイヤルよりも各自治体の「消費生活センター」などの行政窓口が受け皿となっているのが実態とのこと。日刊工業新聞によると全国の消費生活センターに寄せ

られる「リフォームに関する相談」は2010年度で約80万件に上り、この数字は住まいのダイヤルが受けた「2000年以降で約12万件」という件数を大きく上回っています。国土交通省ではこの実態を受け、今後は地方自治体を中心となっている消費者相談窓口で住宅リフォーム問題にきめ細かく対応できる体制を整え、中古住宅流通・リフォーム市場の拡大につなげたいと考えているようです。

なお住まいのダイヤルのホームページでは、過去の相談事例が数多く掲載されています。組合員の皆様にとって参考になる事例も数多く掲載されてありますので、是非ともご一読下さい。

住まいのダイヤル ホームページ

<http://www.chord.or.jp/index.php>

安齋先生の技術通信

2012年
11月号



技術顧問・監事
安齋 正弘 先生

私事で恐縮ですが、念願の「地盤改良・建て替え」がほぼ5年遅れで叶い、小さな「終の棲家」が竣工しました。これも皆様のおかげと感謝しております。そんな訳でただ今引越・整理の真っ最中、なかなか本業も手がかからない状況で、今月の技術通信も予定変更を余儀なくされてしまいました。申し訳ありません。

という訳で今月は【劣化に関する現地調査】について検討をしてみたいと思います。

ご承知のように、改訂版による診断・改修を来年度から採用する(または当面現行の診断と併用する)自治体が出てくるのが想定されますが、この中で「補助金・助成金」絡みでは【精密1】による診断が条件になる市町村も当然出てくるでしょう。このような環境に私たちは即応していかなければなりません。

そのためには、「改訂一般」の業務をしつつ「精密1」を念頭においた【現地調査】が求められます。そこで今月はこの辺の対応策について考察し、スムーズな移行に役立てたいと思います。この中でも特に重要な項目として挙げられるのが「劣化度」であり、求められるのは「その調査の具体性」だと思えます。

現行の調査(一般診断)では劣化による低減は建物全体にかかる係数のため、「劣化事象」の確認により「劣化点数」にチェックを入れるだけでしたが、【精密1】を念頭においた場合これだけで済ませることができません。つまり、「調査部位」別に「劣化事象」を特定し、それが「建物のどの位置」に存在しているかを図面上で示す必要があり、更に「劣化程度」の特定も求められます。(改訂本「解説編」P90-92、「資料編」P199-209)

「劣化事象の位置」とは個所数や範囲も含むと考えて下さい。また図面上での表現については時には平面図だけでなく立面図を用いて表す必要も出てくるかも知れません。もっと具体的な話をするとう劣化事象そのものも記号化や略号化して、平面図上で簡潔に表示する、等の工夫が必要になるかも知れません。

「そんな面倒な！」と言われるかも知れませんが、これまで皆さんが行ってきた現地調査による「劣化低減」の根拠となる「調査結果」を図面上に落とし込めれば良いわけで、しっかり調査をなさって来られた方々には特別な作業量のアップということではないと思いますので、あまり神経質にならないでいただきたいと思えます。

とは言え、具体性の乏しい一般診断の劣化判断をより詳細に……となるとやはり「一般用」と「精密用」とを分けた【調査マニュアルと調査シート】が欲しくなるのでしょうか？

また無料(一般)と有料(精密)の違いが、この「劣化の確定のための再調査」に直結する理由付けともなり得ますし、調査シートは変えるのが当然(または妥当)との考え方もできるかも知れません。勿論、従前よりは多少気遣いが増すかも知れませんが、皆さんのお知恵を頂きながら「より良い調査シート」の完成を目指したいと思えますので、忌憚のないご意見をお聞かせ下さいますようお願い申し上げます。

基本的に「劣化事象」は、以下の3要素に集約することができます。

- ①雨水・漏水等、水の浸入による「構造材の腐朽、耐力低下」の程度。
- ②主に基礎の不具合に起因する「基礎のひび割れ」や「床の傾斜等」による上部構造への影響。
- ③腐朽菌やシロアリによる構造材の耐力低下とその程度。

これらの劣化事象を確認した場合には、更に「その範囲を可能な限り特定するように努力する」ことが求められます。

この調査段階で「更なる調査が困難」な場合には、『「精密診断時」または「補強計画・設計」の段階で、特定の為の再調査、その結果による計画・設計変更の可能性がある。』旨の趣旨を予めお客様にお伝えしておくことが重要になると思えます。その後の進行がスムーズになるよう、また説明不足が後のトラブルの元にならないよう細心の注意を心がけましょう。

今月号はこの辺にしますが、皆さんのご意見を是非お聞かせください。

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11月～2013年1月]

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	名古屋国際会議場
	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
	11/26 (月)	事務局員研修のため臨時休業		
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)	理事会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
		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
12/29 (土)	事務局冬季休業(～1/6)			
2013年 1/24 (木)	第15回 全国大会		東京国際フォーラム	

※先月号のスケジュール内で、11月14日(水)の加盟研修会(名古屋)会場に誤りがありました。正しくは今月号の通り「名古屋国際会議場」です。お詫びして訂正いたします。

2012年9月度新規加盟組合員様ご紹介 ～よろしくお願ひします～

- 有限会社 羽山工務店 (東京都立川市) ○リフォームハウス・ミヤジ(香川県仲多度郡まんのう町)
 ○株式会社 リバーパス (愛知県名古屋市) ○有限会社 リメイク (山口県下関市)
- 【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