

# Mokutaikyo Monthly Report

01  
2013

- ◆木耐協 2012年活動報告
- ◆銀行を味方につける交渉術⑥
- ◆木耐協総合補償制度・  
傷害総合保険のご案内
- ◆理事会・定例勉強会レポート
- ◇安齋先生の技術通信

2013年度全国大会は1月24日(木)13時～東京国際フォーラムで開催!

## リフォーム事業成功の秘訣と今後の展望 ～みんな始めは小さな会社だった～

【パネリスト】

(氏名五十音順)



安藤 正弘 氏  
株式会社ハウズドゥ  
アップリフォームジャパン  
(京都市中京区)  
代表取締役



奥田 勇 氏  
株式会社OKUTA  
(さいたま市大宮区)  
代表取締役会長



小西 正行 氏  
株式会社CONY JAPAN  
スペースアップ  
(大阪府中央区)  
代表取締役



佐野 士朗 氏  
株式会社フレッシュハウス  
(神奈川県平塚市)  
代表取締役



高橋 久明 氏  
ホームテック株式会社  
(東京都多摩市)  
代表取締役

【コーディネーター】株式会社リフォーム産業新聞社 代表取締役 加覧 光次郎 氏  
日本木造住宅耐震補強事業者協同組合 理事長 小野 秀男

組合員様必聴のプログラムです！ お聴き逃しなく！

【2013年度】木耐協第15回全国大会 参加申込書 ※コピーしてお使い下さい

組合員コード	貴社名	
参加者名	様	( 賀詞交歓会 : 参加 / 不参加 )
	様	( 賀詞交歓会 : 参加 / 不参加 )
	様	( 賀詞交歓会 : 参加 / 不参加 )

FAX送信先：03-5909-1882



**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

## 2012年度 木耐協 活動報告

国土交通省による「中古住宅・リフォームトータルプラン」の策定や、日本建築防災協会による8年ぶりの診断法改正など、2012年も様々なことがありました。そんな2012年の木耐協を振り返ります。

### 1月：第14回 木耐協全国大会

14回目となる2012年度全国大会は、全国から約500名の皆様にご参加いただき、盛会となりました。会の冒頭には前田武志国土交通大臣から



住宅生産課 高見様

のご祝辞をいただき、その後は住宅生産課の高見様、国際高等研究所の尾池所長、東京大学助教の廣井様、元プロ野球選手の工藤様にご講演いただきました。

### ◇木耐協調査データ発表

木耐協では毎年2回、国土交通省記者クラブにて調査データの記者発表を行っています。

24回目となる1月の発表では、「東日本大震災前後の診断依頼者の動向」について取り上げました。震災以降の診断申込者における工事実施率は約4割と震災以前の1.5倍に達しており、震災が消費者に与えたインパクトの大きさが浮き彫りになりました。

### 3月：通常総会

前年度の事業・収支報告、当年度の事業・収支報告を発表しました。また議案審議に先立つ特別講演では、国土交通省の「不動産流通市場活性化フォーラム」の委員を務められた清水英雄様にご講演いただきました。清水様には2月号よりマンスリーレポートに寄稿していただく予定となっております。

なお2013年の通常総会は、3月21日(木)開催の予定となっております。

### ◇中古住宅・リフォームトータルプラン

3月27日に国土交通省より「中古住宅・リフォームトータルプラン」が発表されました。

これは2011年2月から約1年にわたって議論が行われたもので、2020年までの中古住宅流通・リフォーム市場の規模倍増(20兆円)を目指すためのグランドデザインが描かれています。国土交通省のホームページで確認していただけますので、是非ともご一読いただき、国が目指す住宅市場の形を把握していただければと思います。

[http://www.mlit.go.jp/report/press/house04\\_hh\\_000349.html](http://www.mlit.go.jp/report/press/house04_hh_000349.html)

### 6月：耐震診断法 改訂

6月20日に、日本建築防災協会より「木造住宅の耐震診断と補強方法 2012年改訂版」が発表されました。現在の診断方法は2004年に発表されたものですが、2012年版では旧版との連続性を保ちながら「診断制度を上げること」「あいまいな点をなくすこと」「根拠を充実させること」などに重点を置いたものとなりました。

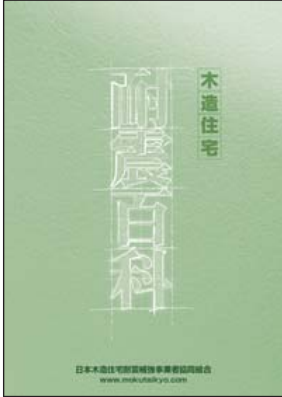


2012年改訂版  
木造住宅の  
耐震診断と補強方法

## 7月：「木造住宅 耐震百科」改訂

かねてより発行しておりました「木造住宅 耐震百科」の改訂版を7月に発刊しました。

本書は地震・耐震に関する基本的な内容から、



耐震百科 改訂版

耐震補強事例集などの一歩踏み込んだ情報を1冊で網羅しております。今回の改訂では東日本大震災や4月に東京都防災会議が発表した「首都直下地震発生時の東京都の被害想定」などの最新情報が盛り込まれました。

## 8月：宿泊技術研修会開催

毎年恒例となっております「宿泊技術研修会」を、山梨県の富士Calmにて8月21日・22日の2日間にわたって開催しました。

研修会では「耐震事業成功事例」として組合員の株式会社アジャスト 加藤社長・株式会社アートテック一級建築士事務所 丸谷社長のお二方からお話をいただきました他、名古屋工業大学 井戸田教授より耐震改修の促進についてのお話をいただくなど、今年も盛りだくさんの内容でした。



## ◇木耐協調査データ発表

25回目の発表は「耐震診断依頼者の方の年齢」を取り上げました。60歳以上の方からの診断申込が全体の3/4を占め、住宅への不安を60歳以上の方が強く持っているという結果になりました。

## ◆他団体との提携を積極的に実施

組合員の皆様がよりよく事業を行っていただけるよう、2012年は他団体との提携を積極的に実施しました。

### 【2012年に実施した主な業務提携】

2月…日本住宅保証検査機構 (JIO)

[瑕疵担保責任保険]

4月…財団法人 中小企業災害補償共済

福祉財団 (あんしん財団)

[災害補償・福利厚生]

5月…ジャパンホームシールド

[地盤調査]

8月…住宅ソリューションズ

[共同購買事業]

上記サービスの他にも、木耐協では多くの団体との業務提携を実施しております。詳細につきましては組合員様専用ホームページ「Mokoo!」に掲載してありますので、この機会に是非ご一読下さい。

またご不明な点につきましては、担当事務局員までお気軽にご相談下さい。

## 11月：HOME'Sリフォームに掲載

株式会社ネクストが運営する「HOME'S リフォーム」に、木耐協の耐震診断・補強が11月から掲載されています。「耐震診断のチェックポイント」「耐震補強の様々な方法」「業者選びのポイント」などが紹介されており、このページから直接耐震診断をお申込みいただけるようになっております。

来る2013年も木耐協では組合員様の事業展開を支えるために、研修会をはじめとした様々な事業を実施する予定です。2013年もどうぞよろしくお願いたします。

## 【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⑥（最終回） 格付け向上対策（2）

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)



今回は格付け向上のためのもう一つの項目である「営業利益向上」についてご説明します。

前回の「キャッシュフロー向上」と今回の「営業利益向上」の2つが実行できれば、業種を問わず格付けは必ず向上します。

始めに「なぜ営業利益か」ということについてご説明します。本来であれば粗利(売上総利益)でよいのですが、前回お話ししたキャッシュフローとの関係で一般管理費の削減も絶対に必要なものであるため「営業利益の向上」としております。

営業利益を構成する要因は「粗利」と「一般管理費」です。粗利というのは売上と仕入、あるいは売上と製造原価との差額であり、粗利を向上させるためには「高く売る」と「安く作る(仕入れる)」ことが必要です。

つまり、商品の差別化・営業の差別化ができないと粗利は向上しません。製造技術が高いのか、仕入のパワーが強いのか、営業が強いのか、支払条件が良いのか……「何がその企業の強みか」ということが、粗利を詳しく見ることによって把握できます。

ところで、今までお会いした多くの経営者は価格の引き上げを避ける傾向がありました。しかし、一度考えてみてほしいのですが、中小企業が価格を下げ始めるとその先は見えてきてしまいます。中小企業は「価格」で勝負しても絶対に勝てません。ここは価格でなく「価値」で勝負すべきではないでしょうか。

経営者の方々に考えてほしいのですが、多くの

消費者はサービスの質が良ければ価格が10%程度上がっても高いとは感じません。逆に安くてもサービスが良くないと、割高に感じるものです。

私の事例ですが、箱根のある旅館に行った時に受付で「いらっしやいませ」の言葉もなければ、その後の対応もずっと愛想が悪いままだった、ということがありました。非常によい露天風呂があったのですが、最初の印象が悪かったために「もう二度とここには来ないぞ」と思ったものです。

一方では、いつ行っても100%の満足が得られるホテルもあります。料理・スタッフの対応・備品細部に至るまで本当にいつでも100%の満足感があり、価格は全く気になりません。箱根に行けば必ずここで食事をするのが私の定番となっています。

皆様も似たような経験をされたことがあるのではないのでしょうか。

次に、営業利益を向上させるために必要な一般管理費の削減です。

これまでの私の経験上、中小企業には少なくとも売上に対して3~5%の埋蔵金があります。つまり、やり方を変えれば埋蔵金、ひいては利益を生み出すことができるということです。埋蔵金を掘り起こすだけで利益は大きく向上します。

経営者の弱点といえるのは、決算書についてもほとんど自社の決算書しか知らず、また他の優良企業の決算書を見る機会にも恵まれず、その結果自社の決算書の問題点を認識できないということです。他社の決算書を見る機会が少ないのは仕方ないことではありますが、まずは1年で結構ですので自社の伝票を社長ご自身が全て見られてみ

てはいかがでしょうか。

伝票を見れば、自社の動きの全てがわかります。なぜその経費が必要か、どういった動きでその経費の伝票が発生したのか、他の方法はないのか……といった視点を持つことによって、経費の見直しができると思います。

ところで、中小企業では仕事が常に安定的にある訳ではありません。暇なときは結構ぶらぶらしている社員を見たことも多くありますし、また逆に忙しい時には外注を使うこともあるでしょう。その結果として人件費は固定費であるものの、仕事の変動的なために実際以上に会社の人件費負担が大きいところも多く見てきました。

また経費は単独で発生するのではなく、必ず他の経費も一緒に発生して利益の足を引っ張るものです。これを逆に考えると、根本的な経費を削減することによってそれに付随して発生した経費が削減でき、利益が大きく改善した事例も多くありました。そういった事例を2つご紹介します。

1つはあるアパレル企業の事例です。この会社では在庫を大幅に削減することにより、仕入・返品を減らすことができ、それによって運賃・ダンボール費・アルバイトの経費といった数多くの経費を削減することができました。

もう1つはある土木会社です。この会社は修繕費が極めて多かったのですが、これを徹底的に削減することによって機械故障による不稼働、すなわち遊んでいた時間を削減することに成功し、結果として人件費の削減につながりました。

さらには、経費の金額そのものを見ることで、その会社の管理の度合いや社員のモラルを判断することもできます。経費の金額が多い・少ないということは極めて大事ですが、その経費が発生する根本的な原因を追究し、改善することで会社が大きく変わるし、また経費を大きく削減することもできるのです。

## 【終わりに】

11月～12月に私が銀行と交渉を行った中で、色々な銀行員から聞いた話をお伝えします。

まず、2013年3月の中小企業金融円滑化法終了に伴い「4月以降は大変なことになる」と複数の都市銀行課長が話しています。地方銀行や信用組合なども公的資金の導入を検討しているところがあり、金融機関は円滑化法終了に向けての準備を整えているようです。

ただし多くの経営者はそういったことを理解せず、また今何をすべきかといったことも理解していないため、4月以降になれば多くの企業の借入金が債権回収業者に債権譲渡される事例が発生し、その段階で企業の経営が終わるといったことが懸念されます。

以上、6回にわたって中小企業金融円滑化法終了に伴う企業の対応について、これまでの経験をもとに書いてきましたが、銀行交渉を含め、個別の対応については恐らく戸惑っておられる会社が大半かと思います。

個別相談等をご希望の方はご相談窓口(電話・FAX:03-6659-9425)までお気軽にご連絡いただければ、できる範囲でご協力させていただきたいと思っておりますので、今後ともどうぞよろしく願いいたします。

## 【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6回理事会 開催報告

2012年12月7日(金)、木耐協新宿事務所にて「平成24年度 第6回理事会」が開催されました。

理事会では組合の運営方針に関する議論や各支部の活動内容の報告など、さまざまなことについての話し合いが行われております。理事会の様子はこれまで組合員の皆様にご報告する機会がなかなかございませんでしたが、今号ではその様子を一部ではありますがレポートでお届けしたいと思います。

今回の理事会議案は第1号から第8号までで、その他今後の組合運営に必要と思われる内容につきまして資料に基づき報告と確認、審議が行われました。

第2号議案では、理事会に先立って12月5日(水)に開催された倫理向上委員会で審議された内容をもとに、診断依頼者の方から寄せられるクレームの予防方法や、組合員基準に関する審議を行いました。

第8号議案では、平成24年度の事業総括と平成25年度の事業について報告が行われ、組合としての今後の事業の方向性についての審議を行いました。平成25年度の事業については、3月に

開催される予定となっております通常総会にて詳細を発表させていただく予定です。

またその他の議案としては、かねてから検討事項となっている「2012年改訂版耐震診断法の対応について」の話し合いが行われました。

2012年改訂版耐震診断法の対応につきましては、耐震改修の助成金申請の条件として自治体から「精密診断法」を求められるケースが増えてきていること、リフォーム市場への異業種参入の波に対抗するために技術力をよりいっそう高める必要があることなどを受け、今後の対応についての方針が協議されました。

理事会ではこれらの話し合いのほか、耐震事業やリフォーム、その他建築業界全般など様々な内容について、全国各地で事業を展開している理事間の情報交換を行っております。理事の皆様からいただきましたご意見につきましても、今後の組合運営の参考にしたいと考えております。

木耐協では理事会のほか、倫理向上委員会・技術向上委員会などの各会において、組合員の



理事会の議事進行の様。13:30~17:00まで活発な審議が行われました

皆様がより良く事業を展開できるための話し合いを行っております。今後も皆様にお役立ていただける活動を積極的に展開して参ります。

# 10月度・11月度 定例勉強会

## ～大型リフォーム受注のコツ！～

木耐協では10月～11月にかけて名古屋・大阪・東京の3会場で「大型リフォーム受注のコツ！」というテーマで定例勉強会を開催しました。その中から東京会場の内容をレポートします。

東京会場では、兵庫県加古川市で活動されている東播住設株式会社 代表取締役 北村和康様と、埼玉県さいたま市で活動されている無垢スタイル建築設計株式会社 代表取締役 西田光吉様・リフォーム事業部部長 中島康介様にそれぞれご講演いただきました。

東播住設 北村様には、会社の方針として「300万円以上のリフォーム物件に関しては必ず耐震診断を実施する」ということをまずお話いただきました。またご紹介いただきましたリフォーム事例の中には築180年の古民家などもあり、技術力の高さをうかがい知ることができました。

この他、東播住設様では自社の強みとして「デザイン力」を磨き上げる体制を社内で整えているとのことで、その一つとしてユニバーサルデザインに対する取り組みをご説明いただきました。

北村様には耐震改修を行うことで「安心感」をお

客様に提供すること、大型リフォーム受注のためには何かしらの個性・強みが必要であることなどをお話いただきました。

無垢スタイル建築設計様のお話では、前半に中島様から大型リフォーム受注のポイントとして「顧客マーケティング」「集客」「提案」の3点をお話いただきました後、1000万円を超えるリフォーム事例（うち2例は木耐協お知らせチラシからの反響）についても具体的にご紹介いただきました。

また西田社長からは、お知らせチラシの反響から「どのような流れで大型受注につなげているのか」という点について「事前準備」「依頼者との会話」「相談」「現場調査・耐震診断」「ヒアリング」などのセールスステップに沿ってご説明いただきました。中でも「どのように診断依頼者に信頼していただくか」という点について、時間を取ってわかりやすくお話をしていただきました。

2013年も木耐協では組合員の皆様にお役立ていただける各種研修会・情報提供を積極的に行っていききたいと思います。



東播住設 北村社長



無垢スタイル建築設計 西田社長

## NEWS & TOPICS

### 全国の87%の自治体がリフォーム支援制度を実施

11月16日(金)に、国土交通省より「地方公共団体における住宅リフォームに係る支援状況調査の結果」が発表されました。それによると、何らかの形でリフォーム支援制度がある市区町村は全国1,742団体のうち1,519団体(87%)でした。なお都道府県は全て支援制度を設けており、全自治体の支援制度の合計は7,240件でした。

7,240件の支援制度の内容を分類すると、耐震に関するものが最も多く2,387件(33%)、次いでバリアフリー化1,391件(19%)、省エネルギー化1,360件(19%)の3つが全体の7割を占める結果となりました。また支援方法としては「補助」が最も

多く6,235件(86%)でした。

助成制度を活用して売上を大きく伸ばしている組合員様も多く、自社の営業エリア内で運用されている助成制度の把握は事業者にとっては必須事項であると言えます。助成制度は消費者に対して金額面で大きなメリットを提案できるもので、最新情報を必ずご確認ください。

また国土交通省では、住宅の売買やリフォームに関する諸制度を紹介している「住まいのあんしん総合支援サイト」を開設しています。リフォームを考える消費者が多く見ているものと思われるので、こちらのページも併せてご一読下さい。

#### 国土交通省「住まいのあんしん総合支援サイト」

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

### 中古住宅購入者の実態とは 支援機構調査結果より

11月1日(木)に住宅金融支援機構より「平成24年度上半期 フラット35利用者調査報告」が発表されました。

この調査報告によると、フラット35利用者の世帯年収として「400万円未満」が20.5%を占め、「600万円未満」を合わせた割合は全体の60%に達する結果となりました。一方で「中古戸建」「中古マンション」だけで見た場合には「600万円未満」の割合は前年同期に比べて減少しており、「中古住宅購入＝低所得者」という図式が徐々に変わりつつあることがうかがえます。

また「総返済負担率」が「25%未満」の割合は65.4%と前年同期に比べて3.1%上昇しており、とりわけ中古戸建・中古マンションでは総返済負担率25%未満の割合が80%を超えていることが

ら、中古住宅の購入者が無理なく住宅を購入できているようすがわかるかと思えます。

フラット35については、融資に伴う初期手数料を従来の「融資額の2%程度」から「5万円程度」に抑える「初期手数料軽減タイプ」の取扱をモーゲージバンク各社が開始しています。また12月のフラット35実行金利は過去最低となる1.81%を記録しており、今後もフラット35利用の流れはしばらく続くのではないのでしょうか。

新築の着工件数が減少トレンドにある中、「中古住宅を購入して大型リフォーム」という流れは今後も加速するものと思われます。自社で展開する事業の周辺知識を習得し、消費者に対して幅広い提案ができることが求められているといえます。



# 安齋先生の技術通信

2013年  
1月号



技術顧問・理事  
安齋 正弘 先生

この原稿を書いている時、まだ国政選挙は選挙運動の最中です。そしてこれが皆さんに届く頃は新しい政権がスタートしている筈ですが、どんな船出となっているのでしょうか。とにかく皆様にはご健勝をお祈りするばかりです。何はともあれ、健康でなければ何もできない。

引き続き各自自治体が行っている診断・補強設計等も参考に検討を続けましょう。

先月号で触れていなかったことが少々ありますので、ここで述べておきます。皆様お持ちの「一般診断法マニュアル」には載っているのですが、【地形と地名】の関連のことです。

具体的な中身についてはマニュアルに目を通して頂きたいのですが、現在は一見普通の地形・地盤に見えるようでも昔と全く変わってしまっていることがよくあります。開発や造成等により地表の形態が様変わりしていることが結構多いので、この「地名」にも気を配って頂きたいと思います(余談ですがマニュアル内の「水に関わる地名」の項で「橋」という文字が見られますが、正しくは「橋」です)。

また、古くからある神社仏閣はその地域の中で比較的良い地盤に建っていることが多いようです。

最近では市町村合併等も進んだりして古い地名が消えてしまうケースもままありまして、なかなか確認は困難な時代になっています(古地図等が簡単に手に入れば良いのですが)。

さて事前調査が済みましたら、いよいよ依頼者宅へと向かいます。

目的の家までの間、近隣に目を配りながら「事前情報」との比較・確認をしましょう。そして当然のことですが、診断建物の外観からある程度の具体的な情報を頭に叩き込んだ上でドアホンを鳴らすようにしましょう。

耐震診断(現地調査)はご挨拶から始まりますが、この辺のマナー等は小生の持ち分ではありませんので省略します。ただ、お客様から好感を得られるような言動により、その後の調査業務がスムーズに運べるよう注意して頂きたいと思います(第一印象はとても大切です)。調査から診断・改修の流れ、耐震の考え方などについてもここでお伝えして下さい。

現地調査における具体的な最初の仕事は【ヒアリング】になります。診断依頼者に対してどんな事柄を尋ねれば良いのかを下記にまとめてみました。

- ① 設計図書の有無、建築確認・検査済証等の有無(増築している場合は、図面又はその範囲の明確化)
  - ・建築及び増築の時期。設計図書があっても、建物と図面の整合を必ず確認して下さい。
  - ・図面の有無により、調査時間が影響を受けます(これについては最初の連絡時に確認可能です)。
- ② 工事中の記録(写真、ビデオ)や竣工図
- ③ 建物被災歴(床下・床上浸水の有無および回数、蟻害の有無、火災等)
- ④ 過去に診断依頼者が地盤調査を実施している場合には、その資料
  - ・ない場合には用意してきた「特定行政庁が提供している近隣の地盤データ」を紹介します。
- ⑤ 建築基準法及び関連規定による、各種法規制の確認・説明
  - ・各支援制度を利用する場合には、特に「集団規制」関連の条件確認が必要となります。抵触していると支援が受けられないケースが多いので要注意です。
- ⑥ 各地方公共団体による耐震診断・改修への支援(補助・助成)制度の有無とその内容、利用の意志
- ⑦ 改修工事の意志の有無と総予算
- ⑧ その他現在の建物に対する不安・気になる点(診断依頼の動機等からの聴き出し)
  - ・改修に向けての大きなヒント・方針になる可能性が高い。
  - ・家族構成及び親族の関係(施主様が高齢だとお子様の発言力が大きい場合があります)。

上記のようなものがオーソドックスな内容でしょう。これらの話を心を込めて展開しましょう。

いずれは「精密診断」を念頭に【ヒアリングシート】を整備して、皆さんにお届けしたいと思っています。

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

# 「木耐協総合補償制度」に 2月から傷害総合保険が加わります！

かねてから皆様にご好評頂いております「木耐協総合補償制度」に、2013年2月から「組合員様向け 傷害総合保険」が加わります。

この「傷害総合保険」は「労災上乘せ保険」とも呼ばれるもので、御社の役員様・従業員様に万一の事故があった場合に保険金をお支払い

するものです。木耐協のスケールメリットを活かして割安な掛金を実現するとともに、保険料が1社当たりで算出されるために非常に合理的な料金体系となっております。

是非この機会に木耐協総合補償制度・障害総合保険へのご加入をご検討下さい。

## 組合員様向け傷害総合保険 3つの特長

### 特長① 木耐協のスケールメリットを活用した団体割引！

木耐協のスケールメリットを活かし、同様の保険に比べて割安な保険料の実現が可能になりました。

下記に年間請負金額が「1億円」の場合の保険料を示してあります。傷害総合保険は「エコノミープラン」「ワイドプラン」の2種類をご用意しておりますので、どちらかをお選び下さい。

#### ■エコノミープラン

補償項目	1名あたりの保険金額
	役員・従業員(下請含)
死亡・後遺障害	1,000万円
入院日額	3,000円
通院日額	1,500円

1社当たりの保険料(人数に関わらず) 51,780円/年

#### ■ワイドプラン

補償項目	1名あたりの保険金額
	役員・従業員(下請含)
死亡・後遺障害	2,000万円
入院日額	6,000円
通院日額	3,000円

1社当たりの保険料(人数に関わらず) 103,520円/年

### 特長② 年間請負金額から保険料を算出するので、合理的！

傷害総合保険では、年間請負金額から保険料を算出します。従業員様1人ごとの算出ではなく事業者ごとに保険料を設定することにより、合理的な保険料を実現しました。

### 特長③ 無記名方式で、役員様・従業員様を全員補償！

事業者ごとの保険契約ですので、この保険で御社の役員様・従業員様全員が補償の対象となります。人員の入れ替わりによるわずらわしい手続きは必要ありません。

**詳細につきましては、今号に同封しております  
パンフレットを併せてご覧下さい！**

## 総合補償制度で工事保険料が大幅に値下がりします

工事保険料につきましては、従来からご提供しております「木耐協総合補償制度」に切り替えていただくことにより、保険料を大幅に削減できた事例が数多くあります。「保険料が安くなり、補償金額も充実した」という喜びの声も多くいただいております。

下記は保険料削減事例の一例です。工事請負高をお送りいただけますと折り返しお見積りをお送りいたしますので、まずはお気軽にお問い合わせ下さい。

社名	工事請負高	以前の掛金	切替後の掛金	値下がり額	削減率
A社	5,000万円	13万3,700円	5万3,190円	－ 8万0,510円	60%削減
B社	9,431万円	25万0,560円	8万8,390円	－16万2,170円	65%削減
C社	9,520万円	35万6,160円	8万8,390円	－26万7,770円	75%削減
D社	1億4,300万円	55万3,600円	13万5,580円	－41万8,020円	76%削減
E社	2億0,000万円	32万2,000円	17万0,780円	－15万1,220円	47%削減
F社	2億0,298万円	35万3,340円	17万0,780円	－18万4,560円	52%削減
G社	3億0,000万円	59万2,500円	23万7,860円	－35万4,640円	60%削減

## 資料・お見積りの請求はこちら！

より詳しい資料をご覧になりたい場合、あるいはお見積りをご希望の場合は、下記項目に必要な事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。後日、資料又はお見積りをお送りいたします。

資料希望

お見積り希望

1. 御社名

2. ご担当者名

様

3. 年間工事請負高 約

万円

**F A X 送信先: 048-224-8315**

**補償制度担当: 平澤宛**

**T E L : 048-224-8316**

## 木耐協スケジュール [2013年1月～3月]

1月	1/16 (水)	耐震事業現地研修会【東京】	10:00～17:00	木耐協研修所
	1/18 (金)	加盟研修会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	1/22 (火)	加盟研修会【大阪】	13:30～17:00	サムティフェイム新大阪
	1/24 (木)	木耐協全国大会 第15回記念大会	13:00～18:00	東京国際フォーラム ホールB7
全国大会 賀詞交歓会		18:00～20:00	東京国際フォーラム ホールB5	
2月	2/13 (水)	倫理向上委員会【東京】	15:00～17:00	木耐協 新宿事務所
		加盟研修会【大阪】	13:30～17:00	サムティフェイム新大阪
	2/14 (木)	耐震事業現地研修会【東京】	10:00～17:00	木耐協研修所
	2/15 (金)	耐震事業現地研修会【大阪】	10:00～17:00	木耐協 大阪研修所
	2/19 (火)	加盟研修会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	2/20 (水)	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
2/21 (木)	理事会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所	
3月	3/13 (水)	定例勉強会【大阪】	13:30～17:00	グランキューブ大阪
	3/14 (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
	3/15 (金)	定例勉強会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	3/19 (火)	耐震技術認定者講習会【東京】	10:00～17:40	損保会館
	3/21 (木)	通常総会【東京】		木耐協 新宿事務所
	3/22 (金)	加盟研修会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
		耐震事業現地研修会【大阪】	10:00～17:00	木耐協 大阪研修所
3/27 (水)	加盟研修会【大阪】	13:30～17:00	サムティフェイム新大阪	

### 2012年11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 ジャパネット・ハウス (埼玉県さいたま市)      ○柏信コーポレーション 株式会社 (茨城県守谷市)  
 ○有限会社 タイシン技建 (千葉県鎌ヶ谷市)      ○株式会社 マエダハウジング (広島県安芸郡府中町)  
 ○株式会社 藤和ハウス (東京都東久留米市)      【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**