

# Mokutaikyo Monthly Report

03  
2013

- ◆2013年度全国大会 講演レポート
- ◆木耐協理事・  
白水秀一氏の耐震マスター②
- ◆清水英雄氏  
「住宅産業の未来を読む」②
- ◇安齋先生の技術通信
- ◇【新連載】理事長ブックレビュー



先月お伝えした「理事長挨拶全文」に続き、2013年1月24日(木)に東京・有楽町の東京国際フォーラムで開催された「木耐協 2013年度全国大会」の様子をお届けします。独立系リフォーム会社のトップが集まって行われた「リフォームサミット」を始め、15周年記念式典やご講演の内容をお伝えします。

## ◇15周年記念式典



### 菅原 一秀 経済産業副大臣 ご祝辞

ご多忙の中、菅原 一秀 経済産業副大臣がご来場下さいました。  
「第15回木耐協全国大会が盛大に開催されていることを心からお祝い申し上げます。今後とも木耐協の力によって日本の木造住宅・住宅産業が大きく発展し、またそれぞれの事業者が大きく発展されることを心から祈念します」とのご祝辞を賜りました。

### 太田 昭宏 国土交通大臣 ご祝辞

「第15回記念大会の開催を心からお慶び申し上げます。これまでの努力に深く敬意を表するとともに、今後とも住宅の耐震性向上に大きく貢献されることを期待し、また新しい年が希望に満ちた発展の年となることを祈念します」との太田 昭宏 国土交通大臣からのご祝辞を、国土交通省 官房審議官 橋本 公博 様にご披露いただきました。



**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



## 独立行政法人 住宅金融支援機構 理事 合田 純一 様 ご挨拶

ご来賓の皆様を代表して、住宅金融支援機構 理事 合田 純一様より「記念大会の開催を心よりお祝い申し上げます。木耐協の活動が住宅全体のストック改善につながっています。木耐協の益々のご発展を祈念します」とのご挨拶をいただきました。

## 15周年特別功労者表彰

設立以来様々な面で組合活動を牽引して下さいました3名の方に感謝状・盾・記念品を贈呈いたしました。写真左より、以下の方です。

株式会社 コープロ 代表取締役	安斎 正弘 様
一級建築士事務所 學建築研究所 所長	伊藤 學 様
株式会社 武野テッケン 会長	武野 英高 様



## ◇全国大会 ご講演

### 東日本大震災から学ぶ 一次の超巨大地震は日本発の 世界恐慌のきっかけか？一

東海大学 教授/  
海洋研究所地震予知研究センター長  
長尾 年恭 氏



「東日本大震災で何が起き、そしてこれから今後何が起るのか。またそれぞれ100兆円を超える被害が想定

されている首都直下地震・東海地震にどう備えるか」などについてご講演いただきました。

「地震予知をしても地震は来る」ということから、その地震にどう備えるかを様々な角度からお話いただきました。阪神大震災では建物の倒壊による死者が全体の83%を占めたこと、地震時に建物が壊れなければ火災も起きず、被災後も自宅で生活できるため精神的負担が少ないことなどを踏まえ、「巨大地震時に生き残るために一番大事なことは耐震補強である」ことを語っていただきました。

### 巨大地震時の木造住宅の 倒壊危険性の評価

建築研究所 材料研究グループ  
主任研究員 中川 貴文 氏

実際の住宅を用いた実物大実験の結果から得られる知見や、巨大地震が発生した際に木造住宅が倒壊する時の挙動などについて、実験時の映像や解析ソフトを用いた実験前後のデータ、最新の実験の様子などを交えてご講演いただきました。



実物大実験の意義として、大変形・倒壊までの解析を行うことが建物の限界性能把握のために必要であること、施主からの「東日本大震災にも耐えられる家を」などという設計上の要望に対して設計者が根拠を持って説明できるようになることなどを挙げ、「実物大実験や解析ソフトなどが研究者や構造設計者の意識向上につながり、結果として木造住宅の耐震性向上につながればよい」とのお話をいただきました。

## ◇リフォームサミット ～みんな始めは小さな会社だった～

全国大会最後のプログラムとして、独立系リフォーム会社の経営者5名によるパネルディスカッションを開催しました(コーディネーター:リフォーム産業新聞社 代表取締役 加覧光次郎氏、木耐協 小野秀男理事長)。

「創業期の想い」「ターニングポイント」「今後の事業展開」など、多くの話題が展開されました。ここではパネリストの方々の発言から印象深いものをお伝えします。皆様のお役に立てば幸いです。

### 株式会社 ハウスドゥ アップリフォームジャパン

代表取締役 安藤 正弘 氏

伸びている企業は時流に乗った事業展開をしていることに気づき、リフォームに出会いました。

これまでは不動産・建築・リフォーム事業が分かれていましたが、今後はこれらをワンストップで対応するモデルを推進していきます。

### 株式会社 OKUTA

代表取締役会長 奥田 勇 氏

チラシの反響率が悪くなってきた時に、OB客からのリピート獲得方法として考えたのが、互助会のような制度の「ロハスクラブ」です。現在は1万1000人の有料会員とその自然波及的な売上が11億あり、「オクタがなくなったら困る」というお客様を集

められています。

### 株式会社 CONY JAPAN スペースアップ

代表取締役 小西 正行 氏

初年度の売上が3億円、その後5億、7億と来ましたが、10億を目前に売上の壁にぶつかりました。

その時に考えたのは「組織全体が力を付ける必要がある」ということでした。そのための社内改革を行った結果、社員の定着率も向上しました。

### 株式会社 フレッシュハウス

代表取締役 佐野 士朗 氏

大病を患った時に、自分が「焦りすぎている、急ぎすぎている」ということを感じました。その当時は社員が100人入っては120～130人が辞めているという状況でした。その後は社員を大切にするように努め、前期は売上50億円を突破できました。

### ホームテック 株式会社

代表取締役 高橋 久明 氏

チラシ反響営業の後、1999年にアメリカで見た超大型店舗をヒントにして、400坪の「リフォームプライス」という大型店を出店しました。平均単価が下がっていた時期だったので、これをきっかけにして平均単価を倍に上げたいと思いました。



パネリストの皆様。写真左より安藤氏、奥田氏、小西氏、佐野氏、高橋氏

【第2回】耐震なくして本物のリフォームなし！

# 白水秀一氏の耐震マスター



株式会社 住環境工房らしんばん(福岡県福岡市) 代表取締役  
日本木造住宅耐震補強事業者協同組合 理事 白水 秀一

※本連載は2010年～2011年にわたりリフォーム産業新聞に掲載された内容を加筆・修正したものです。

今回は、「耐震とは何ぞや」ということをお伝えする。「耐震」の専門家と名乗る方は結構いるが、彼らの解説は結構難しく一般人には分かりにくい。お客様にもっと耐震の意識を持ってもらうためには、我々自身がポイントをしっかり理解し、説明上手になることが必要だ。

まず耐震診断だが、財団法人 日本建築防災協会が発行している「木造住宅の耐震診断と補強方法(2004年版、ないし2012年改訂版)」の内容に従って行う。基本的には依頼者(消費者)に診断費用の負担をさせないよう「一般診断法」を用いる(「精密診断法」は破壊や修復を伴うため、その復旧に費用がかかる)。この診断方法でいかに精度の高い診断ができるかが腕の見せ所だ。

そして耐震性能は「壁の強さ」「壁の配置」「劣化度」の3つによって決められる。

耐震補強の考え方については、耐震診断の結果報告や補強計画の提出時が主な説明の機会になるが、耐震診断時に「3つの要素」をしっかりと説明できれば、耐震補強の説明もスムーズだ。

「耐震補強が必要な家」とは、診断結果の評点が1.0未満の家(各階・各方向の評点のうち、1つでも1.0未満となる箇所がある家)であり、「耐震補強工事」とは、全ての階・方向の評点を1.0以上にする工事である。そのために耐震性能を決める「3つの要素」のうち、評点を下げている要因を改善する。耐震診断を行うと「壁の強さの不足」「壁の配置バランスの悪さ」「劣化の度合い」などが明らかになるので、これらをいか

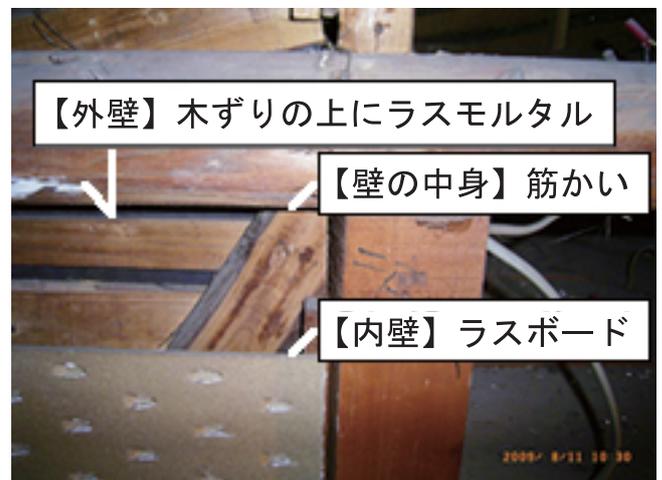
に効率よく改善するかが耐震補強の真髄だ。

## ポイント① 壁の強さ(量)

地震の揺れに踏ん張ってくれるのは「壁」であり、耐震上の「壁」とは「床から天井までつながった壁」のことである(「土台から梁までつながった壁」などと難しく言わないこと)。この壁で、幅が3尺(半間)、または90センチのものを「1枚」と考える。

窓やドアがある壁は、人間に喩えるなら「お腹をくり抜かれた状態」であり、踏ん張りが利かないので耐震上の壁としては数えない(「これらは雑壁と言いい、建物全体で必要耐力の25%として考えられている」などと言わない。なお2012年改訂版の診断法では有開口壁の考え方が異なっている)。

また1枚の壁も「表と裏が何で出来ているか」「壁の中に土や筋かいが入っているか」などの理由により、壁の踏ん張る力が違ってくる。調査はこの壁の構成をサンドイッチの具を確認するように行う(写真①参照)。表・裏・壁の中の材質がわかれば、それぞれに決められた壁強さ倍率(2012年改



写真①: 壁の構成要素(外壁・壁の中身・内壁)



**写真②:窓が多く、壁は戸袋（写真奥）だけの  
「南側に壁が少ない日本の家」の典型例**

訂版では「壁基準耐力」の足し算(内壁+壁の中身+外壁)により、壁の強さが求められる。

壁の強さの総和は、1階の東西方向・南北方向、2階の東西方向・南北方向と階別・方向別に「地震に対する踏ん張り力」として算定する。当然、数値は大きいほど良い。

### ポイント② 壁の配置

上記①で説明した耐震上の壁も「この部屋には壁がたくさんあるが、この部屋には少ない」というように配置にバラツキがあれば、家の中で地震に対して強い場所・弱い場所ができることになり、それが地震時に大きな変形を起こす原因になる。そのため、壁は家の東西南北にできるだけ均等に存在することが望ましい。耐震診断では、壁の配置バランスの良し悪しも確認する。

診断依頼の多い「築30～40年」の建物の多くが「広縁がある南側が開口部ばかりで壁が少なく、壁は雨戸をしまう戸袋のみ」というものだ(写真②参照)。このような例で説明するとわかりやすい。

### ポイント③ 劣化度

新築の時から住まいがどれだけ老朽化したかを確認する。建物外部からは「屋根の割れ・ズレの有無」「外壁の極端な色あせや亀裂の有無」等を、建物内部からは「室内の床・壁・天井の劣化」



**写真③:床下の調査風景。床下や天井裏の確認は  
家の歴史（劣化状況）を知る上で重要だ**

「柱や床の傾き」等を確認する。さらに天井裏では「雨漏り」等を、床下では「基礎のひび割れ」「白蟻の被害」「木の腐れ」等を確認する。

また天井裏や床下に入れば、柱などの構造材の接合状態や筋かいの場所も確認できる(写真③参照)。天井裏や床下の調査は、非常に重要だ。

以上の3つが耐震診断のポイントであり、耐震性を決める要素になる。①②③を総合的に評価し、現行の耐震基準に対してどのくらいの耐震性能があるのかが点数で表される。

この点数が全て(階別・方向別)1.0以上であれば「耐震性が確保された住まい」と言える。残念ながら1.0未満であれば、何らかの耐震補強を講じる必要がありますといった具合に説明を行う。

### 【執筆者プロフィール】

#### 白水 秀一（しろうず・しゅういち）

福岡県福岡市在住。株式会社住環境工房らしんばん 代表取締役・一級建築士。2組の夫婦で運営するアットホームな住宅会社で、耐震工事を含めた住宅づくりを手掛ける。

木耐協理事のほか、福岡市耐震推進協議会会長・福岡県リフォーム推進ネットワーク協議会理事を兼務。優良リフォームの普及や住宅の耐震化の実践に取り組んでいる。

【6回シリーズ】清水英雄氏の「住宅産業の未来を読む」

# 第2回 市場活性化のための課題整理



清水英雄事務所株式会社 代表取締役 清水 英雄

第2回となる今回は、不動産流通市場活性化に向けての課題を整理したいと思います。

市場活性化フォーラムでの話し合いに向けて実施した事前のヒアリング内容をもとに、消費者が知りたい情報・事業者が望んでいることについてまとめてみました。

◆中古住宅購入時に  
消費者が知りたい情報とは

下図は中古流通市場活性化に向けて、「消費者の心理」「消費者が知りたい情報」等を一般の方にヒアリングし、その結果をまとめて委員会に

報告した内容です。

住宅購入前(住宅情報の入手方法)、住宅の選択基準(どういった住宅を購入するのがよいか基準がわからない)、住宅購入後(保証、契約内容、アフターサービス)という住宅購入の各段階で、消費者が多種多様な情報を求めている様子が図からもおわかりいただけるかと思えます。しかしながらその情報を事業者側が十分に提供できているとは言いがたいのが現状であり、事業者にとってはここに挙げたような消費者ニーズを満たす(あるいはそれ以上の有益な情報を提供する)ような対応が求められているといえます。

また消費者からの意見として「(不動産会社の)

店舗に入りづらい」という意見も非常に多く、これも今後の課題と言えます(「店舗に入りにくい」という意見については工務店・建築会社・住宅会社についても同様でした)。

事業者としては「問題の整理と対策」は常に課題です。次のページで触れる「住宅制度の情報収集」や「現状の行政動向」と



図：中古住宅購入時の「消費者心理」「消費者が知りたい情報」とは

併せ、消費者ニーズの把握に注力することが重要といえます。

また省エネ基準の改正によって、エネルギー表示が住宅価値となる時代に入っています。事業者はこうした変化への対応も求められています。

◆ **不動産業界が望むことは**  
**「査定基準の見直し」**

一方、不動産事業者へのヒアリングで一番多かった要望としては「査定基準の見直し」でした。

特に大手の不動産会社の役員からは「現在の査定基準は今の時代に合っていない。早急に査定基準を見直すことが重要で、その解決がないと市場流通の活性化にはつながらない」という意見が多く寄せられました。

このほか、不動産事業者に聞いた「今後の課題」について、以下にまとめました。

● **インスペクション制度**

インスペクションについては、地場不動産会社からは「余計なことをすると売れなくなる」という意見が多い一方、大手不動産会社からは「早く確立をお願いしたい」という意見が多く、意見が二分化しています。

また現状では建築物の履歴制度が確立されていないため、インスペクションによって建物を評価する仕組みを望む意見が多くありました。

● **中古住宅流通の評価基準**

先に述べたことと重複しますが、現在は建築物の年数による査定ルールの基準がないため、これについて共通の評価基準を望む意見が多く寄せられました。

● **住宅制度に関する情報収集**

宅建業法や不動産取引に関する研修制度はある程度確立されているものの、最新の住宅制度や行政施策等を知る機会がないという意見が多くありました。

● **業者間取引**

契約やその他の法規上の手続き等で対応に戸惑うケースなどがあり、知識の習得が課題となっています。

以上、今回は不動産流通市場活性化フォーラム開催時に調査した内容をまとめてみました。

「消費者が知りたい情報」と「現在消費者が提供されている情報」とのギャップは非常に大きく、これを埋めることは業界全体の課題です。これらについては2012年6月に発表された「不動産市場流通活性化フォーラム提言」にまとめられていますので、下記アドレスよりご確認ください。

また中古住宅流通については現在「既存住宅インスペクション・ガイドライン検討会」による議論が進められているほか、国土交通省の「不動産鑑定評価部会」でも議論が行われており、年度内には方針が固まる見通しとなっています。

【執筆者プロフィール】

**清水 英雄（しみず・ひでお）**

清水英雄事務所株式会社 代表取締役。住宅や建築物における省エネ・低炭素化を行い、持続可能な社会作りを目指し、住宅・建築分野でのコンサルタントを行う一方、「不動産流通市場活性化フォーラム」委員や、財団法人 ベターリビング委員などを歴任するなど、行政・団体などの様々な委員会にてアドバイザーを務めています。

国土交通省：「不動産流通市場活性化フォーラム提言」とりまとめについて

[http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo16\\_hh\\_000083.html](http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo16_hh_000083.html)

# NEWS & TOPICS

## 耐震改修時の所得税減税、平成29年末まで延長の見通し

1月24日(木)に自由民主党のホームページで「平成25年度 税制改正大綱」が公開され、その中で「耐震改修時の所得税額の特別控除について、適用期限を平成29年末まで継続する」との記載がありました。

税制改正に記載されている「平成26年以降のリフォームに関わる減税措置」の主な点は、下記の通りです。

### 【所得税】

- ①平成25年末で終了予定だった「耐震改修実施時の所得税減税」を平成29年末まで延長
- ②消費税が増税となる平成26年以降は控除額を最大25万円（増税前は最大20万円）に拡大

### 【固定資産税】

- ①耐震改修を行った住宅に対する固定資産税の減免制度（翌年の固定資産税が半額）は、減免期間が2年間に延長（平成27年末の適用期限は据え置き）
- ②平成25年末で期限切れを迎えるバリアフリー改修時・省エネ改修時の固定資産税減税（翌年の固定資産税がそれぞれ1/3）は、適用期限が平成28年末まで延長

なお今回の税制改正大綱の中には耐震改修やバリアフリー・省エネ改修時の減税制度の他、住宅ローン減税の内容なども含まれております。

平成25年度税制を先読みできる貴重な資料ですので、ぜひご一読下さい。

平成25年度 税制改正大綱（自由民主党ホームページ）

[http://www.jimin.jp/policy/policy\\_topics/119752.html](http://www.jimin.jp/policy/policy_topics/119752.html)

## 「リフォーム評価ナビ」がリニューアルされました

2月13日(水)に、住まいづくりナビセンターが運営するホームページ「リフォーム評価ナビ」がリニューアルされました。今回のリニューアルでは、リフォーム依頼者が使うマイページに「カレンダー」や「メモ」「スケジュール」といった機能が追加されており、マイページ内でリフォーム工事の進捗情報が管理できるようになりました。

この他、ホームページ内にはリフォーム初心者の方向けに業者探しから完成後までの流れをまとめた「必見！ リフォームの進め方」や、リフォームを実施するに当たって消費者が疑問に感じると思われることに回答する「住まいのリフォーム相談

室」などのコンテンツがあり、消費者向けの情報が充実しています。

事業者にとっても、自社の所在地や実際の耐震改修工事のロコミから検索されるので、より地域に密着した工事店としてPRができます。

また、各地の地方センターとの連携も進んでおり、地域の耐震補助金情報等の入手や、自社のホームページとしての活用など、登録をご検討されてはいかがでしょうか。

リフォーム評価ナビ ホームページ

<http://www.refonavi.or.jp>

# 安齋先生の技術通信

2013年  
3月号



技術顧問・理事  
安齋 正弘

新年早々物騒な事件に心を痛めた方も大勢いらしたことと思います。国内外とも何かギスギスしているようで、別に楽しいこと・嬉しいことを思い浮かべて過ごすのも大事な、なんて考えてしまいます。

突然ですが今月は2012年改訂版の「質問・回答集」に目を向けて、主だった点に注目して皆さんと考えてみたいと思います。

今回は「質問・回答集」p.2の【適用範囲】について考察します。なお紙面の都合上、主旨を外さない程度に表現を変えた部分があります。建築防災協会の文書は、下記ホームページアドレスから直接ご覧下さい。

<http://www.kenchiku-bosai.or.jp/seismic/wquest.html>

## Q 1 : 想定する建物について

A1:新しい建物も含めた「全ての時代の建物」を想定している。

(考察):「昭和56年以前」も「平成12年改正前」も取り払われていることがポイントです。

## Q 2 : 対象建物・用途について(長屋はどうでしょうか)

A2:一般の木造住宅が対象であるため、長屋も適用範囲に入ると考える。ただし「極端に長い建物」や「不整形な建物」については設計者の判断で更に個別の追加検討を妨げるものではない……としている。

## Q 3 : 適用範囲は「あくまでも住宅」に限定か。例えば「事務所」の場合、積載荷重の違いを(重量を拾い)Ai分布を用いて必要耐力を算定して精密診断をすることは可能か

A3:改訂版では住宅以外の場合も想定しているので、住宅と異なる積載荷重・階高・スパン等を考慮して診断することは可能と思われる……と回答している(下記のQ5に関連あり)。

## Q 4 : 2004年版には記載のない仕様の2012年改訂版の「壁基準耐力」を、2004年版の「壁強さ倍率」として使用して良いか

A4:この場合、①診断全体を2012年改訂版で行うことが原則(やむを得ない場合に限っては使用しても結構)②ただし2004年版の「壁強さ倍率」と2012年改訂版の「壁基準耐力」との混用はできない③全ての仕様を2012年改訂版に記述のある「壁基準耐力」を使用すること……としています。

(考察):ここでの質問は「2012年改訂版にはあって2004年版にはない壁」を、2004年版の診断に用いて良いか、というものです。この時2012年改訂版の「壁基準耐力」をそのまま2004年版の「壁強さ倍率」として使ってよいか、という内容のようです。

これに対し、回答の②部分では「混用は不可」と述べており、さらに回答の③部分では「全ての仕様について、2012年改訂版に記述のある<壁基準耐力>を使用する」としています。

これはどのような意味かという、「やむを得ない場合には2004年版で診断するのも可とする(回答①部分)が、その場合は2012年改訂版の<壁基準耐力>を用い、2004年版の<壁強さ倍率>は使ってはいけない(回答②・③部分)」……ということだと考えればよいでしょう。

<壁強さ倍率>と<壁基準耐力>とは用語が異なるものの意味は全く同じで、今回の改訂で用語の統一が図られたからです。混用したい気持ちはわかります。しかし2012年改訂版はもう動き出していますし、両者の混用はできないのですから2004年版に戻ることもないでしょう。

また2012年改訂版と2004年版を比較すると、その中で「なくなった壁」「追加された壁」があります。これには8年間という時間の流れの中での【再評価・新たな知見】等の作用もあるはずですから、取捨があるのも当然なので、回答者の回答を素直に聞き入れるのが賢明ではないでしょうか。

## Q 5 : 一般診断法と精密診断法 1 は非住宅の耐震診断には適用できないか

A5:建物規模・階高・梁スパンが一般住宅とあまり変わらなければ応用はできる。ただし①荷重の違いによる地震力の算定が必要②階高が高い場合には必要に応じて壁等の耐力算定に「階高補正」が必要③階高差による「接合低減係数」の補正も必要④比較的大きな空間を構成している場合には「水平構面剛性」に対する検討等、その他の注意も必要……で、木質構造の専門家が実施することが望ましい。

(考察):建築防災協会のおっしゃる通りで、かなり高度な知識が要求されると思いますので、専門家に委ねるべきケースだと思います。

# 「組合員様向け傷害総合保険」で 保険料がこんなに値下がりします！

木耐協では2月から、組合員様向け「傷害総合保険」の取扱を開始しております。

木耐協のスケールメリットを最大限に活用し、また年間請負金額から保険料を算出することにより、合理的な保険料を実現しました。「従来の傷害

保険より保険料が大幅に安くなった」という組合員様のお声も数多くいただいております。

今月は「木耐協に切り替えて保険料が大幅に下がった」という実際の事例をお伝えします。ぜひこの機会にご加入をご検討下さい！

## ケース① A社（年間請負高4,000万円、保険料107,440円→41,330円）

木耐協の「傷害総合保険」に加入いただくことにより、年間保険料が【41,330円（62%ダウン）】に値下がりしました。差額は66,110円にもなっており、木耐協の年間賦課金（60,000円）を上回るだけの見直し効果が生まれています。

## ケース② B社（年間請負高2,100万円、保険料90,000円→30,410円）

木耐協の「傷害総合保険」での年間保険料は【30,410円（67%ダウン）】となりました。切り替え前の保険と保険金額は変わらず、保険料だけを下げることができました。見直しによる差額は約6万円となり、大幅な見直し効果が得られました。

## ケース③ C社（年間請負高1億5,000万円、保険料101,760円→77,670円）

木耐協の「傷害総合保険」での年間保険料は【77,670円（24%ダウン）】でした。これまでと同じ保険内容を維持しつつ、保険料を抑えることに成功しました。

## 資料・お見積りのご請求はこちら！

「組合員様向け傷害総合保険」「木耐協総合補償制度」に関する詳しい資料およびお見積りをご希望の場合は、下記項目に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。

御社名	(ご担当: 様)
<input type="checkbox"/> 資料希望	<input type="checkbox"/> お見積り希望
年間工事請負高	
約 万円	

FAX送信先: **048-224-8315**

(補償制度担当: 伊藤宛)  
TEL: 048-224-8316

# 【新連載】 理事長ブックレビュー



## 第1回 「心の時代」にモノを売る方法 —変わりゆく消費者の欲求とビジネスの未来



著者：小阪裕司  
出版：角川書店  
(角川oneテーマ21)  
価格：820円

「彼を知り、己を知れば、百戦して危うからず」

余りにも有名な「孫子の兵法」の一節だが、人間が一番難しいと言われているのが「己を知ること」である以上、まずは彼(一般的には敵)を良く知る

ために最大限の努力は必要であると思う(消費者は味方につけるべき相手であって勿論敵ではないが、この場合対峙すべき対象として)。

著者の小阪裕司氏は情報学の博士であり、各大学の客員教授を経て約20年前に独立した、マーケティング関連を得意とする経営コンサルタントである。

この本で説かれているポイントは三つである。

- 1) 消費社会の大きな変化が見えない理由
- 2) ビジネスはこう変わって行く
- 3) ビジネスパーソンはなにを磨くべきか？

本書によると、一般消費者は「心の豊かさと物質の豊かさの、どちらに重きを置いて生活したいか」の問いに対して、昭和54年くらいを境にそれまでの「モノの豊かさを求める人達」が少数派に転じ「心の豊かさを求める人達」が多数を占めるに至った。その後「モノの豊かさを求める人は減り続け、現在では約30%になった(今でも3割は物質的満足を求めている!)

消費者心理には三種類あり、段階的に変化してきている。

- 1) Having (持ちたい)
- 2) Doing (したい)
- 3) Being (在りたい)

今これから求める消費は「Beingの消費」であると説いている。つまり、これから売れるモノは…「如何に生

きるか?(どう在るべきか?)=心を豊かにする商品」であると。そしてそれがなぜ見えないのかを解説しつつ、売れないのには三つの問題があると説く。本来なら本書を読んでご理解いただきたいが、敬愛する組合員様のためにあえてご披露したいと思う。

著者が指摘する「売れない三つの問題点」とは……

- 1) そもそも伝えるべき相手に、伝えるべき価値を伝えていない。
- 2) 自社の商品・サービスの価値を「心の豊かさ」と「毎日の精神的充足感」の面から捉え直し、発信していない。
- 3) 「モノ」を「コト」と捉えられていない。

の三点だ(耳が痛いですネェ……本当に)。

そしてこれからは「心のつながりを育む」事に意識を集中し、お客様と言うより「仲間」として存在することが大事だと説く。

新しいビジネスには6つの成立要件があり、

- |              |         |
|--------------|---------|
| 1) 価値創造      | 2) 商品力  |
| 3) 顧客コミュニティ  | 4) 品揃え  |
| 5) もてなしとしつらえ | 6) 人材育成 |

これらの6つの要件が独立存在してこそビジネスが成功し得ると話す。

最後に我々ビジネスパーソンが、これから生き抜く武器として身に付けるべきスキルは「感性」で、

- 1) システム全体を見る感性
- 2) 因果全体を見る感性
- 3) パターンをモデル化できる感性
- 4) 自分を客観的に見る感性

以上「4つの感性」が大事だと著者は説いている。

こうして本書のポイントを抽出して書いても、中々中身の真意は伝わりにくいと思うので、ご興味のある方は実際にお読みいただきたい。

私が人生で何よりも一番大事だと感じることは「求める」ことだと思う。真剣に求めれば、天は味方してくれるものである。「求めよ、されば与えられん」アーメン。

## 木耐協スケジュール [2013年3月～6月]

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】	13:30～16:30	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	
4月	4/9 (火)	耐震事業現地研修会【東京】	10:00～17:00	木耐協研修所
	4/10 (水)	倫理向上委員会【東京】	15:00～17:00	木耐協 新宿事務所
	4/17 (水)	加盟研修会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	4/18 (木)	理事会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	4/25 (木)	加盟研修会【大阪】	13:30～17:00	サムティフェイム新大阪
5月	5/15 (水)	加盟研修会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	5/16 (木)	加盟研修会【大阪】	13:30～17:00	サムティフェイム新大阪
	5/17 (金)	耐震事業現地研修会【大阪】	10:00～17:00	木耐協 大阪研修所
	5/21 (火)	定例勉強会【福岡】	13:30～17:00	福岡県中小企業振興センター
	5/22 (水)	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
	5/28 (火)	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
	5/29 (水)	耐震事業現地研修会【東京】	10:00～17:00	木耐協研修所
6月	6/12 (水)	倫理向上委員会【東京】	15:00～17:00	木耐協 新宿事務所
		耐震診断・補強設計研修会【東京】	10:00～16:30	木耐協 新宿事務所
	6/13 (木)	加盟研修会【大阪】	13:30～17:00	サムティフェイム新大阪
	6/14 (金)	加盟研修会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	6/18 (火)	定例勉強会【仙台】	13:30～17:00	フォレスト仙台
	6/19 (水)	耐震技術認定者講習会【仙台】	10:00～17:40	フォレスト仙台
	6/20 (木)	理事会【東京】	13:30～17:00	木耐協 新宿事務所
	6/21 (金)	耐震事業現地研修会【大阪】	10:00～17:00	木耐協 大阪研修所

※ 諸般の事情により、イベントは中止となる場合もございますので、予めご了承ください。

※ 日程・時間・会場など、お間違えの無いよう、ご確認ください。

※ お申し込みが多数の場合、やむを得ずお断りする場合もございます。お早めにお申し込みください。

※ 各イベントの概要や詳細については、お気軽に木耐協事務局へお問い合わせください。

### 2013年1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 アールエフテクニカ (東京都渋谷区)          | ○株式会社 ダイトー建設不動産 (神奈川県小田原市) |           |
| ○Geo-Design一級建築士事務所 株式会社 (滋賀県大津市) | ○株式会社 東都ハイム (埼玉県越谷市)       |           |
| ○有限会社 ジョイホーム (神奈川県小田原市)           | ○有限会社 ミタカ (兵庫県西宮市)         | 【会社名50音順】 |