

Mokutaiikyō

木耐協

マンスリーレポート

2020.12
vol.
264

特集

2020年度 木耐協組合員様

アンケート報告



大階段

今号の表紙

山形県長井市にある旧長井小学校第一校舎(国の登録有形文化財)。昭和8年(1933)築の2階建て木造校舎で、鮮やかな赤味の外壁や建物中央にある大階段、舟底天井の長い廊下が特徴です。平成27年(2015)まで現役の校舎として活躍したのち、耐震工事を兼ねたリノベーションを行い、平成31年(2019)4月より、長井市の交流拠点施設としてオープン。市民の学びと交流の拠点になっています。

写真提供:長井市旧長井小学校第一校舎
URL:長井市旧長井小学校第一校舎ホームページ
<https://kyunagaisho.jp/>



2020年度 木耐協組合員様アンケート報告

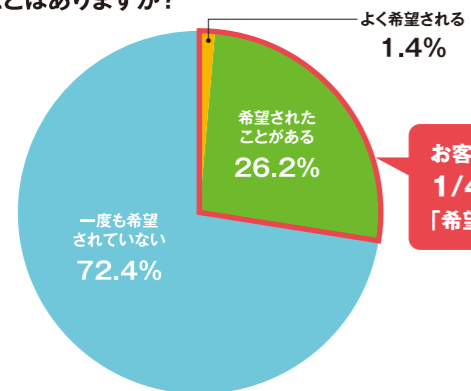
回答の詳細は
組合員ホームページ
をご覧ください。

▶木耐協では2010年より2年に1度、組合員の皆様にアンケートにご協力いただいています。今年9月にご協力いただいたアンケートでは売上高等の基本情報に加えて、コロナ禍の影響やオンライン対応について伺い、341社の皆様に回答いただきました。多くの回答ならびに貴重なご意見をいただき、誠にありがとうございます。今回は、そのアンケート集計から組合員の皆様の実態について特集します。

データ4 必要性を感じるオンライン対応 お客様から希望を受けたのは27.6%

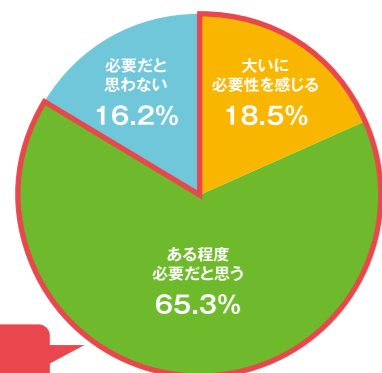
コロナ禍を受けて注目が高まっているオンライン対応について伺うと、お客様から「希望された事がある」という回答が4分の1を超えました。今後オンライン対応の必要性を感じている組合員様は8割を超えており、現在は利用していません。これからはオンライン対応が必要だと感じている方が非常に多く、感心の高さが伺える結果となりました。

Q お客様からオンライン対応を希望されたことはありますか?



お客様の1/4超が「希望あり」

Q 今後のオンライン対応の必要性について教えてください



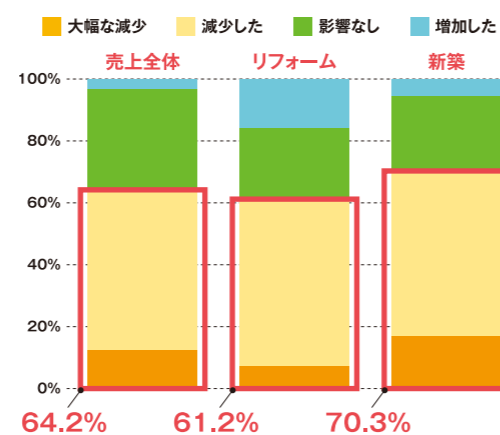
8割以上がオンライン対応の必要性を感じている

▶今回いただいたアンケート結果を踏まえて、より良いサービスやオンライン対応に関する情報など組合員様の事業に役立つ取り組みを進めて参ります!

データ3 新型コロナウイルスによる売上への深刻な影響

新型コロナウイルスの影響について伺いました。新築・リフォーム共に、「大幅な減少」「減少した」という回答を合わせると、実に64%の組合員様の売上が減少したと回答されています。リフォーム以上に新築の売上に深刻な影響をもたらしています。また、実施した対応策は「消毒液の設置」が83%で最もとなり、次いで「助成金申請」が49%でした。

Q 新型コロナウイルスの影響について教えてください



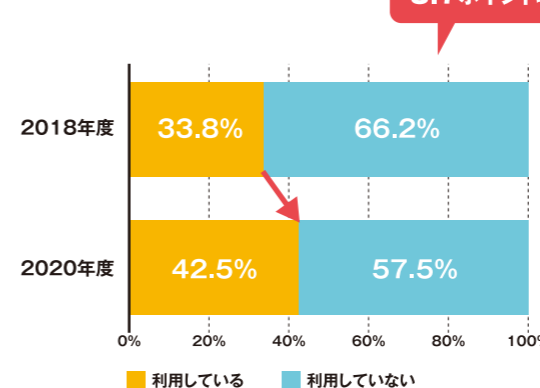
寄せられたご意見

- コロナの影響で訪問が敬遠されてしまい、診断依頼は大幅に減少。唯一の営業手段でもあるセミナーについては、今年度の企画は白紙状態です。
- 数件耐震診断の依頼がありましたが、コロナの影響で全てキャンセルとなりました。
- お客様でリモートをご希望なさる方はおりません。むしろ現調に来てほしいと依頼されます。訪問時のマスク着用やソーシャルディスタンスはマナーであり常識です。
- 耐震化やテレワーク移住等に積極的な自治体(補助制度)や活発に活動している組合員の情報が知りたい。
- 木耐協には新しいビジネス展開の情報をいろいろもらえることを今後も期待しています。

データ2 利用進む「住宅リフォーム事業者団体登録制度」のロゴマーク利用

2015年に登録した「住宅リフォーム事業者登録団体制度」のロゴマーク利用状況について伺ったところ、2年前と比較して活用している会社が1割弱増加していました。主な用途は「名刺」「チラシ」「ホームページ」ですが、「看板や封筒以外にも見積書や請求書等にも利用されていました。消費者の目に留まる資料や案内に入れて活用ください。

Q 団体登録制度ロゴマークの利用状況をお聞かせください



2年前と比較して8.7ポイント増加

データ1 数字でみる木耐協組合員の平均的な事業規模

総売上高、社員数、リフォームの受注件数について伺いました。売上高は平均値では、8億9259万円ですが、有効回答337の真ん中となる中央値みると2億円でした。同じく中央値で見ると、社員数は6人、リフォーム売上高は7952万円、年間受注件数65件(1件当たり122万円)となり、やはり中小の事業者様が多く在籍している事が分かります。

	平均値	中央値
社員数	23人	6人
売上高	8億9,259万円	2億円
リフォーム金額	2億8,231万円	7,952万円
リフォーム件数	236件	65件
リフォーム単価	119万円	122万円

回答数:341社

2 添付資料の準備

住まいの耐震性に関する情報以外にも、お客様に耐震性向上の必要性を伝えるための資料や、自社の実績を伝える事例集

などを用意しましょう。ホームページから無料でダウンロードして利用できる資料も数多くあります。

◆ハザードマップ



自治体毎に、揺れやすさ・洪水・液状化等の発生しやすさをまとめています

◆ホゾ抜け模型



基礎・土台・柱の状況や、壁補強の考え方を視覚で理解いただけます

◆壁補強模型



※資料提供：住環境工房らんばん

◆現地調査時の写真

床下や小屋裏の不具合等、日頃確認できない部分の写真を確認していただきます

◆補助金情報

活動地域の補助金・助成金情報は必ず押さえておきます

◆自社の補強事例集

今回のお客様に合わせた事例を確認いただけるようにしましょう

3 診断結果報告 当日

いよいよ診断結果報告日。*3「当日の流れ→現状の耐震診断結果→補強提案説明→見積」の順に説明します。お客様に

耐震補強工事をお任せいただくためには、分かりやすい解説が必須です。

お客様への解説のポイント

- ★ 専門用語は極力使わない
- ★ 自分が伝えたいだけでなく、お客様が知りたいことを伝える
- ★ マイナスだけではなく、良い点も伝える
- ★ メインの聞き手が誰かによって、伝え方や内容を変える
- ★ 様々なアクションへの対応は、木耐協組合員限定「耐震営業トークスクリプト」を参考に*4

これまで全19回に亘って、耐震診断の心構えから現地調査の進め方、診断結果報告までを解説してまいりました。お客様に耐震性を知っていただくのはもちろん、住まいの事を相談していただけるような関係づく

りが大切です。

巨大地震は、日本全国、いつ・どこで発生しても不思議ではありません。お客様の暮らしを守るため、耐震事業と一緒に進めてまいりましょう。

ポイント ※3

アポイントを取る際、ご主人や奥様の他にご家族・親戚など、誰が同席されるか確認すると良い

ポイント ※4

「耐震営業トークスクリプト」は、組合員専用ホームページからダウンロードできる



超実践！ 耐震診断 マニュアル 最終回

耐震診断結果報告

診断結果報告の準備と報告当日の流れ

耐震診断だけでは耐震性は向上しません。そこで最終回では、お客様に耐震補強を検討していただくための、診断結果報

告の準備と報告当日の流れについて解説します。

1 結果報告書類の作成

現地調査の結果をベースにお客様に住まいの耐震性の現状をお伝えし、耐震補強

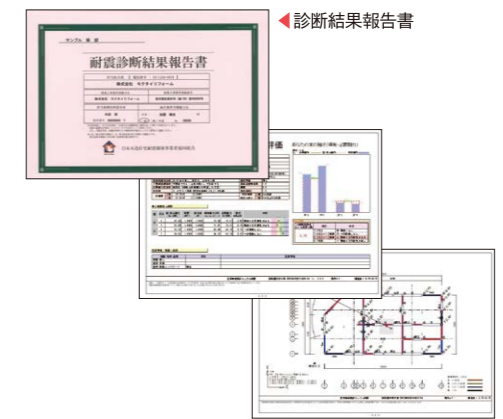
を検討していただくためには、以下のよう書類をしっかりと準備することが重要です。

- ① 診断結果報告書
- ② 補強提案書
- ③ 見積書

① 診断結果報告書

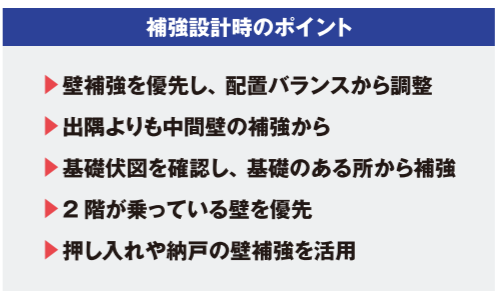
現地調査で確認した内容を耐震診断ソフトに入力し、総合評点を算出します。なお、木耐協のこれまでの調査結果では、**診断実施案件の90%以上が耐震性不足（評点1.0未満）**と判定されています。*1

お客様が自宅の診断結果を見て、「そんなに低いの？」と感じられることも少なくありません。お客様に耐震性を上手に伝えるため、添付資料に調査データも活用してください。



② 補強提案書

総合評点を「1.0以上」に上げたいところですが、間雲に補強すれば良いというものではありません。補強の優先順位とかかるコストを踏まえ、**費用対効果の高い補強案**を作成しましょう。*2



③ 見積書

他の事業者の見積と比較される可能性もあります。お客様にご理解いただきやすい内容にするため、「作成日／工事部位毎

の表示／数量・単価／諸経費の割合／押印」など、細かい点にも注意して作成しましょう。

ポイント ※1

木耐協が毎年発行する「耐震診断結果調査データ」では、診断案件全体／旧耐震／B1-00それぞれの耐震性を分析・公表。ホームページで公開中



和25年～平成12年5月までに建てられた木造在来工法2階建て以下の住宅

お客様が現状の評点にショックを受けないように注意じゅ!



ポイント ※2

補強設計時のポイントの詳細やその理由、合理的設計指針等については、「木耐協 補強設計研修会」で詳しく解説



▼男性は、自分で比較するために「役立つ情報」を重視し、女性は「自分にぴったりな提案」をより評価する。

男性は「客観的な最高」を欲しがり、女性は、「主観的な最高」を求める



プリンス マーケティング No.08

リフォーム受注の決め手は奥様！
女性客の心をつかむための

多くの男性は、「戦いに備え役立つ武器」を手に入れるために、専門家（売り手）だけが持つ特別な情報網に期待します。数ある選択肢の中から、自分で吟味して選びたいと考えるので、比較しやすく整理された情報に価値を感じ、シビアに性能や価格を判断して「客観的に最高」の決断を目指すのです。

しかし、女性たちは、客観的な最高ではなく「主観的な最高」を目指しています。他の人にはよく効く魔法でも、自分にとって効果がなければ意味がありません。そのため、女性にとって「客観データの羅列」は効果・効能の証拠になりにくく、むしろ、未来の自分を疑似体験できる「ユーザーの声」が重視されます。また、数多くの選択肢の中から「自分にぴったり」を探し当てるのは難しく、面倒だと感じている女性たちは、売り手にプロとしての経験と知識に基づき、具体的なアドバイスを提供しています。つまり、顧客のニーズをくみ取り「あなたには、これがベストです。なぜなら…」と積極的に提案することが求められているのです。

女性には、客観的なデータが響きにくい

「お得」はOK、「安売り」はダメ

女性たちは、他と比較して割高であっても「自分にぴったり」だと感じるなら、躊躇せずに購入します。人魚姫が足を手に入れるために声を失うほどの代償を払えるのと同様に「本当に効果がある魔法は、それなりに高くても当然」という感覚を持っている上、値切ると「魔法の効き目」が落ちる気がするからです。

もちろん、消耗品などは安い方が嬉しいのですが、より人格に直結する商品やサービスほど、安さを売りにすると「高貴な私には見合わない」と感じさせることになり、逆効果になりかねません。けれど、「本来価値の高い商品やサービス」が何らかの理由で「今だけお得」という見せ方であれば、「さすが、お目が高い」ということになり、自尊心を傷つけることがありません。微妙なニュアンスの違いにも心を配ることが大切です。

「売り手」に求めるもの

男性 情報の収集力と、客観的な整理力

女性 「自分にぴったり」を提案する力



谷本理恵子氏

セールスコピーライター。株式会社グローアップマーケティング代表取締役。主な著書に『ネットで「女性」に売る』『プリンス・マーケティング』。2019年の木耐協宿泊研修会で講演。研修・コンサルの他、オンラインサロン「プリンス・マーケティング実践ラボ」で個別にアドバイスも行っている。

グローアップマーケティング

検索

HP <https://www.growup-marketing.co.jp/>

Mail info@growup-marketing.co.jp



2020年
12月号
第28回

耐震技術の疑問にお答えします!

技術向上委員会 技術通信

木耐協事務局に寄せられる耐震診断時に判断が難しい内容について、技術向上委員会にて議論を重ね、「耐震診断の精度向上資料」としてまとめました。このコーナーでは、その資料から厳選した内容をご紹介します。

Q 重なった面材の耐震要素の評価は?

A 基本的に柱に直接取り付けられている壁のみ耐力に加算します。壁に面材を重ねている場合、2層目の面材が軸組に有効に取り付けられていることが確認できない限り、軸組に接した面材のみを耐力要素としましょう。

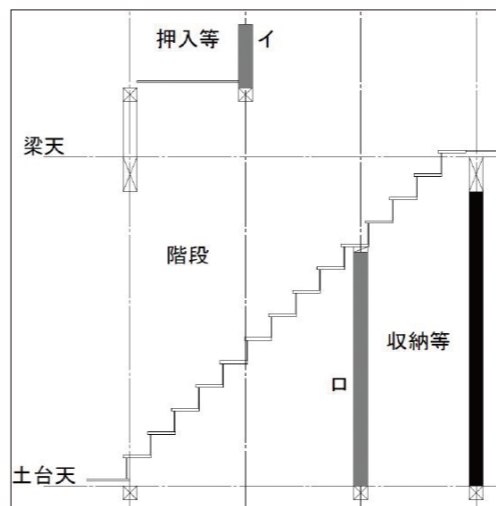
参考 建防協 質問・回答集Q3.46

Q.建築基準法では組み合わせに制限がありますが、耐震診断では、軸組、外壁、内壁の組み合わせに制限はないのでしょうか。

A.建築基準法で制限されている組み合わせに関しては、それに準じて扱います。それぞれの強度が発現できるように納まっているものであれば、軸組、外壁、内壁の組み合わせには制限はありません。ただし、例えば、外壁や内壁で、異種の面材を重ねている場合などで、2層目の面材の釘が軸組に有効に取り付けられていないときには、軸組に最も近い面材の強度を採用するなど、実状に即した配慮が必要です。

Q 階段回りで、途中で止まっている壁は耐力壁か?

A 階段回りで、壁の柱が2階の床レベルに達していない場合、耐力を評価してはならない。



イ:下部の横架材が2階床レベルに無いので耐力評価できない。
ロ:上部の横架材が無い、またはあっても2階床レベルに無いので耐力評価できない。

今月のテーマ

重なっている壁や階段周りの壁の判断

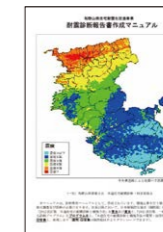
参考資料1

一般財団法人 日本建築防災協会
「2012年改訂版 木造住宅の耐震診断と補強方法」の質問・回答集
<http://www.kenchiku-bosai.or.jp/files/2015/03/2012wqa1.pdf>



参考資料2

和歌山県住宅耐震化促進事業
「耐震診断報告書作成マニュアル」



→ 技術的なご相談はこちらへ!

mail mts@mokutaikyo.com

☎ 03-6261-2040 (木耐協事務局)



技術向上委員会紹介 | 安齋正弘氏

福島県生まれ。木耐協設立当初から技術顧問として組合員の指導や技術開発を行う。2007年国土交通大臣表彰。趣味は社交ダンス。

登録団体ロゴマークをご活用ください

登録団体の大きなメリットとして、「国土交通省」と入ったロゴマークを名刺やチラシ、ホームページ等でご利用いただけます。構成員である組合員の皆様は、「導入基本研修会」の受講後に申請を行うだけで利用可能です。



お願い

住宅リフォーム瑕疵保険について

登録団体の構成員としてご活動いただくには、以下の内容を各社様で徹底していただきますよう、お願いいたします。

登録団体の構成員として

500万円以上(税込)の住宅リフォーム工事を請け負う場合には、消費者との契約に際し、必ず「住宅リフォーム瑕疵保険」について十分説明してください

保険加入する場合

住宅リフォーム瑕疵保険に加入してください

※以下の瑕疵保険法人については、団体割引を受けることができます

- JIO
- ハウスジューメン
- 住宅あんしん保証

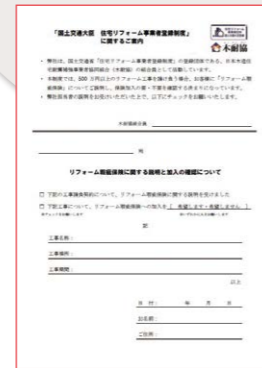
加入のメリット

- 1 第三者の検査で工事品質アップ
- 2 加入実績が営業ツールになる
- 3 お客様に安心していただける

保険加入しない場合

加入しない場合には、その旨をお客様から書面で取得してください

※加入しない旨を確認する書面については、組員専用ホームページに雛形をご用意しています



木耐協
あ・れ・こ・れ
寄稿

国土
交通省

事業者団体登録制度
住宅リフォーム

活用の
ご案内

と
ご協力の
御礼

臨時業務報告にご協力いただきありがとうございました

国土交通省からの指示で10月に実施した臨時業務報告にご協力いただきありがとうございました。引き続き確認・調査の際はご協力くださいますよう、よろしくお願いいたします。



役立つ防災豆知識

Vol. 26

▶ 防災は日頃の備えから! ▶ 知識を身に付け防災力をアップ! ▶ お客様にもご案内しましょう

今月のテーマ

防災ポーチを 携帯しましょう!

災 害はいつどこで起こるかわかりません。いざという時のために、バッグに入れて持ち歩けるコンパクトな防災ポーチを用意しましょう。必要なものは人それぞれですが、おすすめのもの以下にリストアップしました。

◆ 防災ポーチの中身の例 (優先順位1)

- | | |
|--|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> モバイルバッテリー | <input type="checkbox"/> 救急用品 |
| <input type="checkbox"/> 携帯ライト | <input type="checkbox"/> ポリ袋 |
| <input type="checkbox"/> ホイッスル | <input type="checkbox"/> アルミシート |
| <input type="checkbox"/> マスク | <input type="checkbox"/> 現金(小銭含む) |
| <input type="checkbox"/> ティッシュ、ウエットティッシュ | <input type="checkbox"/> ソーイングセット |
| <input type="checkbox"/> 飴(おやつ) | <input type="checkbox"/> アルミ保温シート |
| <input type="checkbox"/> 携帯トイレ | |



◆ 人によって以下もプラス (優先順位2)

- | | | | | |
|----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> メガネ、ルーペ | <input type="checkbox"/> 生理用品 | <input type="checkbox"/> 常備薬、お薬手帳 | <input type="checkbox"/> 携帯ラジオ | <input type="checkbox"/> 入れ歯 |
|----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|------------------------------|

News & Topics

国土交通省 長期優良住宅化リフォーム推進事業を拡充 テレワーク対応のリフォームも対象に

国土交通省は、10月に公表した2021年度予算概算要求で、「長期優良住宅化リフォーム事業」の補助対象を拡充する方針を明らかにしました。インスペクションの実施や耐震性と劣化対策、省エネルギー性の確保など必須要件を満たした上で、**テレワーク対応の間仕切り壁の設置や防音工事なども実施する場合に、1戸当たり原則100万円を限度にリフォーム工事費などの費用の3分の1を補助する考えです。**テレワーク・在宅勤務など、新しい切り口のリフォーム提案も広がりを見せそうです。

令和3年度国土交通省予算概算要求概要 https://www.mlit.go.jp/page/kanbo05_hy_002080.html



耐震技術
認定者講習会
9/18(金)
@福岡



*
耐震基準適合証明書
の依頼を受け、改修工事の
現場検査などもしています。今日
の講習会もとても参考になりま
した。

株式会社坂元木工芸
坂元 崇様

*
初めての講習会と考
査試験で緊張しました。合格
して、今日学んだ事をしっかり
実務に活かして耐震事業に取り
組んでいきます。

株式会社江田建設
小林利武様



耐震事業
現地研修会
9/25(金)
@大阪



*
個人授業みたい
になりましたが、くわしく説
明いただきありがとうございました。

株式会社前昌建設
前頭正三様

*
研修でいただいたバン
フレット等は今後営業でも使
えそうなので、これから木耐協さん
を活用していきます。何か有意義な
情報がありましたらお願いします。

株式会社プラスパーホーム
大佐和 悠様



木耐協イベント
参加者
生の声!

	開催日	エリア	イベント名	時間	会場
12月	2(水)	東京	技術向上委員会	13:30~16:30	木耐協半蔵門事務所
		東京	倫理向上委員会	15:00~17:00	木耐協半蔵門事務所
	8(火)	東京	耐震技術認定者講習会	10:00~17:40	損保会館
	10(木)	東京	理事会	13:30~17:00	木耐協半蔵門事務所
	11(金)	大阪	導入基本研修会	13:00~17:00	NLCセントラルビル
12.26(土) ~ 2021.1.5(火) 事務局冬季休業					
2021年 1月	14(木)	東京	第23回 木耐協全国大会	13:30~17:30	東京国際フォーラム
2021年 8月	24(火) ~25(水)	大阪	宿泊研修会	24(火) 13:30~ 25(水) 12:00	新梅田研修センター

※諸般の事情により、イベントは中止となる場合がございますので、予めご了承ください。※お申込み多数の場合、やむを得ず参加をお断りする場合がございます。お早めにお申込みください。※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。

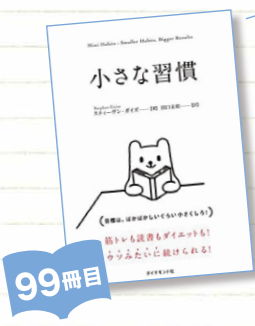
Book

『小さな習慣』

今号の理事長オススメはこの一冊!



目標はとにかく小さくする!



良くも悪くも「習慣がその人間を作る」と言われますが、その習慣を上手にコントロールして理想の自分を作り上げようという主旨の本です。人間の欲求のレベルを五段階で表し、その最上級を「自己実現の欲求」であると言ったマズローの言を待たずもなく、私達は「なりたい自分になる」ことが生きる目的の一つであると思います。明確な目標が有って、そこに到達するための計画もほぼ完璧なのに、いざ実行の段階に入ると、いつも三日坊主(実は3日もたない)で終わってしまふ。そんな私のような弱い人間でも、「このやり方なら継続できて、理想の自分が手に入るかも知れない」と思わせてくれるから不思議です。

その第一歩としてこの本の中に何回も登場するのが「1日にたった1回の腕立て伏せをしよう」という、余りにシンプルなお勧めです。運動不足を解消し均整のとれた身体が欲しいなら、そこから始めるべきであると。その事について科学的、学術的見地から検証を進め、自分が新しく習慣付けたい何かがあれば、最初の目標は「はかばかしいくらい小さくしろ!」と説くのです。

ダイエットでも読書でも、英会話でも資格取得の勉強でも、自分が手に入れたらと思う結果(習慣)を利用して、その日まで到達する事を、日々何気なくできる小さな行動に落とし込んで、ただそれを実行する事に尽きると。うーん、できそうな気がして来た私は、読んでその日に早速腕立て伏せ1回から始め、今はやっと毎日10回出来るようになりました(目標は毎日50回!)。

【小さな習慣】
著者/ステイヴン・ガイズ
発行/ダイヤモンド社
価格/1,400円(税別)

事務局通信

●編集後記●
アマゾンプライムで映画『365日のシンプルライフ』を視聴。主人公は全ての所有物を一旦倉庫に預け、1日に1つ取りだす、新たに買わないという実験的な生活を1年間行います。私も通販サイトでついポチっとする癖など、物との付き合い方を見直したいと思いました。(渥美)

OB客からのリフォーム受注に繋がる「金融リフォーム提案講座」のご案内

OBのお客様に“少しだけ”お金の話が出来るようになると、お客様との距離がグッと近づき、大規模リフォーム工事だけでなく、資産活用や相続等の相談まで繋がるようになります。住宅ローンの借り換えでリフォーム工事受注を獲得する方法から、資産に関する相談があった場合の対応まで、知識ゼロから身に付けられる営業スキルをご紹介します。詳細・お申込みは同封した案内をご確認ください。皆様のご参加をお待ちしています。

日程	1回目	2020年12月9日(水)
	2回目	2021年1月13日(水)
	3回目	2021年2月3日(水)
	4回目	2021年2月24日(水)
時間	各回とも13:30 ~ 15:30予定	
会場	オンライン(ZOOM)開催	
参加費	100,000円(全4回分/税別/資料代含む)	

参加特典
「借り換えメリット早見表」
「金融リフォームトークスクリプト」
等のツール

株式会社 平野木材様

(奈良県磯城郡田原本町)

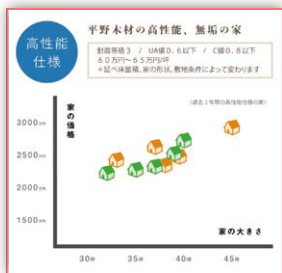
組合員さん
～事務局員がおじゃまします～
こんにちは!



▲奈良の木材の良さが体感できる事務所



▲リノベーション前の藤井社長の自宅
▼モデルルームとして体感できる
リノベーション後の各居室



▲ホームページで公開されている仕様別の新築の価格帯グラフ

今回は奈良県磯城郡にある平野木材の藤井社長にお話を伺いました。70余年前に材木屋からスタートした平野木材は、3代目の藤井謙昌社長の代で建築業にシフトされ、製材業の知識と奈良県の良質な木材を活かした全棟耐震等級3の丈夫な家づくりをされています。

日本屈指の奈良の木に こだわった家づくり

奈良県の木材は他の産地と比べて、特に年輪の幅が密で均一であり、強さと美しさを兼ね備えた日本屈指の良質な木材です。その無垢材の魅力を活かした新築の完成見学会には、木材が好きなお客様が多く参加されています。

社長やスタッフの人柄・施工例・丁寧な仕事・見学会での心地よい体験が決め手となり、「平野木材にお願いしたい」というお客様の声が増えています。数多く掲載されています。また、お客様からの質問が多い価格についても、仕様に過去3年間の価格をグラフでわかりやすく公開され、ホームページ上の情報発信にも積極的です。

リノベーションした自宅を モデルルームとして公開

今後の展望について何うと「新築だけでなく、これからはリノベーションにも力を入れていきたい」と、藤井社長。現在、

子や孫の世代が家を引き継ぐタイミングでの大規模リノベーションに取り組まれています。ライフスタイルを考慮しつつ、住宅が持っている良さを引き出し、奈良の木材を活用した提案をされています。

事務所横の製材置き場を抜けると、築60年になる藤井社長のご自宅があります。奈良県に多くある「田の字型和室のある旧家」をリノベーションされ、モデルルームとして公開。「耐震性と断熱気密性能を高めて、間取りも変更し、安心で暮らしやすい家になりまし」と藤井社長。訪れたお客様がその良さを体感されています。



▲代表取締役 藤井謙昌様

奈良産の木材がふんだんにつかわれている事務所内で木材の良さを実感しました。コロナ禍でも木材へのこだわりや住宅への信念が伝わることで、ご依頼が増えているのだとわかりました。(事務局員 / 田中章浩)

