

# 住まへと Bridge

2016  
3月号  
Vol.89

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「今年の住宅着工戸数の見通しと増税後への対策」

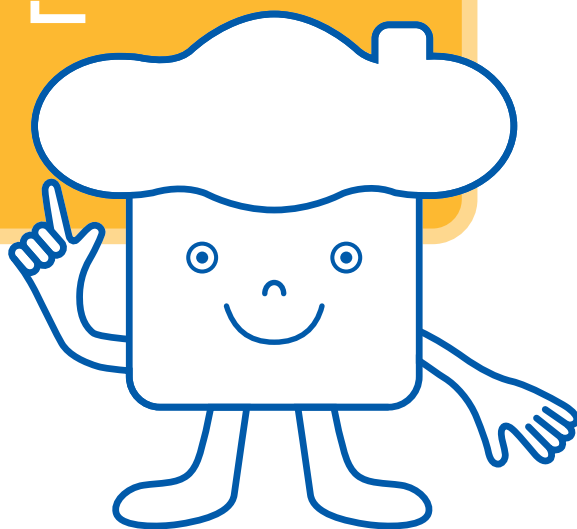
1. 経済シンクタンクの住宅着工の見通し

2. 10%への増税後のあり方

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識  
マンション杭データ

偽装問題の余波は、  
建設業法遵守強化へ

(秋野弁護士)





## ●今月のトピックス●

中学・高校の受験が終わりましたが、子供と一緒に受験勉強をするという親が増加しているとのこと。子供の受験を控えた親と一緒に勉強をするために、中学受験を控えた小学生や高校受験の中学生だけでなく、大人も塾に通い勉強をするという塾まで出てきたということです。

この塾では大人向けのコースは2つあり、

- 1つは教育手法や学習理論について学習するコースで、海外の教育事情や、家庭環境と教育の関係性などを教えてくれます。最近では大学に通う高齢者や熟年者が増加しており、社会人向けの講座を開設する大学も増えていますが、本格的な勉強を始める前のステップとして学習理論を学ぶということが有益と評価されているそうです。
- もう1つのコースは、中学レベルの内容をもう一度学習するコースであり、過去に中学・高校の受験の経験のある親でも、子供のころの勉強は、知識を詰め込むだけで本質を理解できていなかったため、勉強事態に興味を持つことが少なかった親が、中学レベルの勉強をすることで、生活に結び付けて考えられるということで、子供と一緒に申し込む親や祖父母が増えているそうです。

この塾では、入塾の前に体験期間を設けており、子供と一緒に参加した親が、子供よりも一生懸命になり勉強しているということです。このような中学・高校受験レベルの勉強をもう一度してみたい、という親向けの指導が新しいサービスとして登場しているということです。

高齢化がますます進行する中で、すでに大学では高齢者向けの講座や入学制度を整えていましたが、塾までが親や祖父母を対象とした講座を開設し、勉強の機会を提供しています。

人生、常に勉強が必要と言われますが、日本人の勉強好きが反映したものといえます。現在の住宅業界は、省エネ性能や高耐久性などが求められており、従来の施工方法とは異なるより精緻な施工が必要になります。若いころに覚えた施工は現在ではほとんど通用しないといえ、常に新しい技術・新しい部材が必要とされています。

子供の受験のための塾に親と一緒に入り基礎をもう一度やり直すように、住宅の施工について基本から見直し、より効率のいい施工・精緻な施工が可能なように研究する必要があるといえます。

今月の  
テーマ

## 「今年の住宅着工戸数の見通しと増税後への対策」

今年の景気の状態は、夏に向かい徐々に上昇するとみられており、6月の参議院選挙（もしかしたら、衆議院とのダブル選挙になるかもしれませんが）へ向かい大方の見方としては、景気は上向くとされています。

年明け1～2月は好調とは言えませんでした。日銀によるマイナス金利政策の導入以降、徐々に回復に向かっていると見えます。今年は消費税の経過措置の年であり、住宅着工はどのようになるか各研究機関の予測値を紹介します。

## 1. 経済シンクタンクの住宅着工の見通し

昨年の第2四半期（7月～9月）のGDP2次速報値の結果から予測した各シンクタンクの住宅着工戸数の見通しをみますと以下の通りです。

（単位：万戸）

	2015年度	2016年度
三井住友信託銀行	94.7	98.8
富国生命保険	93.8	91.3
農林中金総合研究所	93.7	93.9
アジア太平洋研究所	93.6	96.9
浜銀総合研究所	92.6	93.9
三菱UFJリサーチ&コンサルティング	92.3	97.0
ニッセイ基礎研究所	92.0	94.0
三菱UFJモルガン・スタンレー証券景気循環研究所	92.0	93.0
東レ経営研究所	91.9	94.9
三菱総合研究所	91.7	95.2
みずほ総合研究所	91.7	94.3
平均	92.7	94.8

2014年度が88万戸でしたので、2015年度の見通しは、全体の平均で前年比105.3%、2016年度はさらに増加し前年比102.2%とされています。消費税が8%に増税された時の駆け込み需要の発生につきましては、両論が聞かれています。

- 10%の消費税は、高額な住宅においては負担感が高くなるため、8%への増税時と同様に2~3万戸は発生するという見方と、
- 過去の経過措置では、ほぼ1年前から着工戸数は上向いてきていたが、今回は昨年の9月~11月がマイナスであり、駆け込み需要の発生の始まる兆候が見えない。

といった見方があり、2016年度は2015年度を下回るというアナリスト（上記の富国生命保険）もでています。

大手住宅会社の戸建て注文住宅の月別の受注実績を見ますと、各社の受注はまだら模様であり、増税前の駆け込みの需要には強さが見えないといえます。持家市場は、8%の増税があった2014年度は27.8万戸と30万戸の大台を割り込んでしまいましたが、2015年度は11月までの実績で103.3%と低調な推移となっており、現在の見通しでは、2015年度も30万戸前後ということになりそうです。

大手住宅会社 戸建て注文住宅受注実績（受注金額 前年同月比 %）

	ミサワホーム	三井ホーム	大和ハウス	パナホーム	住友林業	積水ハウス	旭化成
2015年1月	2	-18	-6	3	15	12	25
2月	-9	28	1	8	7	3	18
3月	-2	30	5	5	23	11	9
4月	16	34	-2	0	17	10	15
5月	1	10	11	2	-4	3	12
6月	-12	2	3	2	20	2	0
7月	4	-0.4	6	-8	2	0	-9
8月	1	14	12	-10	13	7	-8
9月	-3	-29	15	-9	6	-5	-7
10月	-5	-18	6	20	4	0	3
11月	-8	12	8	9	-1	-6	-16
12月	0	0.8	-1	14	-1	-1	-16

8%への増税時の2014年も見込み客の動きは鈍く、7~9月と経過措置期限の間際になり、ようやく受注が伸びたということでしたので、今年の経過措置も現在の状況からしますと、同様に夏頃から見込み客の動きが活発化するのではないかとされています。

結果としまして、今年前半の6月までの受注が大きなポイントとなるといえます。ただし、展示場などへの来場者数は回復してきているといえますが、客の意識は低く契約を急ぐことはなく、じっくり話を聞き判断材料を多くしたいという客が多くなっているようです。



一方で、相続税対策により堅調な需要が続いていた貸家市場も、作りすぎといった声も聞かれる中、相続税対策による需要も落ち着き始め、2015年度をピークに2016年度以降は減少するとみられます。

今年の駆け込み需要にあたりましては、

- 着工時期が重ならないように、施主との話し合いを詰めておくこと。
- 能力以上の無理な受注を控えること。
- 経過措置により受注した施主に対し、受注後もコミュニケーションを絶やさないようにし、着工前の契約キャンセルがないようにすること。
- 増税後の反動減への対策として、買い取り再販住宅として中古住宅の販売も視野に入れておくこと。
- 仕様変更や追加工事が出た場合、その工事代金は経過措置の対象外となることを施主へ説明しておくこと。

など様々な対策を講じる必要があります。

## 2.10%への増税後のあり方

来年4月から、消費税の増税が予定されていますが、8%への増税が1年半ほど先送りされましたように、増税の先送りの可能性があります。いずれ10%への増税がなされることは確実となっています。

10%といった高額な消費税を負担できる客は、当然ですが従来の見込み客層からしますと減少するといえます。住宅を建てたい、買いたいと考えている潜在需要者は、およそ60万人いるとされていますが、増税後には確実に潜在需要者は減少することになります。

このような状況の中で、住宅供給主体としてどうあるべきかいくつかのポイントを上げてみます。

### ●客層を変えること

客層を変えるということは、非常に難しいことといえますが、今後は大手住宅会社並みの客層に引き上げる事が必要です。

大手住宅会社の客層は、住宅ローン審査に不安のない富裕層（年収700万円以上層）が中心となっています。この層が求める住宅のポイントの第一は、質といえます。質をアピールするためには、最低でも長期優良住宅の認定の取得が必要ですし、できればゼロ・エネルギー住宅とすることが必要です。認定低炭素住宅、長期優良住宅、ゼロ・エネルギー住宅といった住宅を訴求し、大手並みの性能、質の住宅であることの訴求が必要といえます。



## ●工務店様なりのチョットした工夫をすること

施主がこだわる部位の中にヒントがあります。たとえば、収納にこだわる施主では、オープン収納にするのか、収納扉ですべてを内包するのかという選択が出てきます。最近では、ダイニングやリビングの収納をオープン収納にしてすべてを見えるようにするという収納がインテリア雑誌等で再び取り上げられるようになっています。

このオープン収納の見せ方にちょっとした工夫をすることで工務店様なりの形ができます。そのほか狭くても隙間を余すことなく活用した収納にするなど、工夫できる箇所を見つけ活用していくなども有効です。また階段の踏み板を14枚と多くし緩やかな勾配にするといったこともアピールポイントとなります。

## ●OB施主管理と近隣の住民管理が必要

常に言われていることですが、OB施主管理はやりすぎることがありません。例えば、毎年最低1回は訪問し話をしているという工務店様でも、行ってみたら他の業者が入り手直しをしていたということを経験しているとされます。

OB施主からのリフォームのリピート需要を確実に受注していくために、OB施主とのコミュニケーションを保つ必要がありますが、このコミュニケーションのためには工務店様の事務所などでイベントを開催するといった方法が有効です。

さらにOB施主の方々の中には、様々な趣味を持つ方がいますので、その方に事務所を開放し趣味の教室を開催してもらうことも有効です。そして近隣住民対策もOB施主同様に、非常に重要です。近隣の方々とのコミュニケーションをいかに活性化するかを考えませんと、数軒隣の方が突然、建て替え工事を始めてしまったなどといったことが起きます。

近隣の方からは、どのような工事をする工務店様がよくわからないということが聞かれます。常日頃から『このような現場で施工をしていますよ』といった情報を発信しておき、現場見学会などの開催を近隣の方にも伝えておくことが必要といえます。

ということがいえます。このほか様々なコミュニケーションの手段がありますので、それぞれで実践していただきたいと思います。

尚、一度始めたコトはできるだけ継続していくことが必要です。継続することで、コミュニケーションの能力が高まりますし、より進化していくこととなります。いずれにしましても、来年の増税がなされてから実践するというのでは、遅すぎます。今年から積極的にはじめませんと、経過措置の反動減になる前から取り組んでおく必要があります。

また、中古住宅の買取再販のために、宅建業の免許の取得か宅建業者との提携も必要といえます。中古住宅を若い一次取得層をターゲットとして推進することが有効といえます。



## 匠総合法律事務所の法律基礎知識 マンション杭データ偽装問題の余波は、建設業法遵守強化へ (秋野弁護士)

匠総合法律事務所にとって、マンション杭データ偽装問題の余波は何か？と言えば、この問題で1次下請や2次下請で関与した業者が、建設業法違反で営業停止処分を受けたことにより、「当社の建設業法遵守体制は大丈夫か？」という法律相談が増えたことにあります。

職人不足の現状、「給与水準を上げなければ人が雇えない。でも、仕事が少なくなったら給与は下げなければやっていけない」という経営者の悩みと、建設現場に技術者配置を要求する建設業法遵守体制をいかに両立するか、コンプライアンス上の悩みに直面する住宅会社に様々なプランを提案し、ギリギリの体制でも法令遵守を果たすことを模索する作業が続いています。

技術者を配置しようにも、技術者を雇用できないという悩みから、「若い人が雇えないので、高齢者を雇わなければならない」といった法律相談も寄せられています。しかし、高齢者については、労働災害が多いという点も気をつけなければなりません。労災事故が起きると、元請けへの損害賠償リスクが高まります。

当事務所での事件処理案件を見てみると、高齢者自身が体力の衰え等を認識せずに作業に従事してしまうことや、長年の経験で培った独自の方法（安全への配慮が不十分な方法）で作業をしてしまうリスクが挙げられます。

また、同じ高齢者が労働災害を複数回繰り返すといったケースも見受けられます。このようなケースにおいて労働災害を防止するためには、高齢者に対して労働安全衛生に関する教育を行うこと及び当該高齢者の体調を日々把握するように努めることが不可欠となります。

高齢の職人を雇用するに当たっては、当該職人の健康状況・身体能力等を調査・確認し、想定されるリスクに配慮した条項を雇用契約書等に記載した上で、当該職人に合った業務に配置することも重要ですので、高齢者雇用の積極的活用を機に、雇用契約書等の書式整備も行っていただきたいと思います。

こういったイレギュラーな採用をする際の雇用契約書・労働条件通知書の作成につきましては、匠総合法律事務所大阪事務所の辻弁護士を中心に対応しておりますので、皆様、「人の採用で悩んだとき」には、ぜひ、住ま〜との無料法律相談を活用して法律相談をしていただければと思います。