

住ま〜と Bridge

2016
2月号
Vol.88

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「産業別の景気の見通しと
供給主体の今後の在り方」

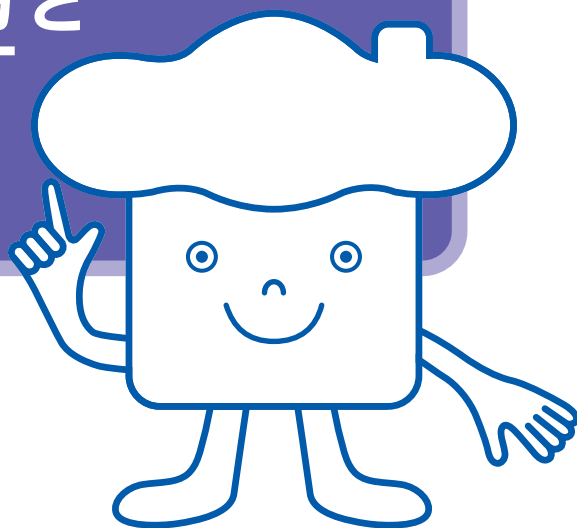
1. 12月の月例経済報告

2. 業種別の景気動向

3. 今後の在り方

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識
近隣トラブルを防止する

(秋野弁護士)





●今月のトピックス●

今年も日本記者クラブの『2016年予想アンケート』が発表されましたので、ご紹介します。

- | | | |
|--|--------|--------|
| ①12月31日現在のわが国の首相は誰か | (|) |
| ②衆参同日選挙が | (行われる | 行われぬ) |
| ③橋下徹前大阪市長は、12月31日時点、国会議員で | (ある | ない) |
| ④2017年4月に予定されている消費税率引き上げの
再見送りが年内に閣議決定年内に閣議決定 | (される | されない) |
| ⑤2016年東証大納会の日経平均株価終値は2万5千円を | (超える | 超えない) |
| ⑥米大統領選で当選するのは誰か | (|) |
| ⑦参院選で、10代の投票率(総務省発表)が30%以上に | (なる | ならない) |
| ⑧日本国籍のノーベル賞受賞者が複数 | (出る | 出ない) |
| ⑨リオ五輪で女子レスリングの吉田佐保里選手が4連覇を達成 | (する | しない) |
| ⑩大相撲で日本出身力士が優勝 | (する | しない) |

とされています。

今年の予想アンケートは、予想しづらい設問が多く難しくなっていますが、皆様も是非ご回答いただき、いくつ正解が得られたかを社員の方々と競ってはいかがでしょうか。

日本記者クラブの予想アンケートは、今年で44回目となりましたが、平均正解率はおおよそ7割程度とされています。

東証の大発会では500円以上の下落となり、終値は582円73銭安の1万8,450円98銭と大荒れの相場が始まりましたが、何と年明け第1週は5日連続下落という結果となるなど、今年の景気も年初から不安定な状況で明けました。

2015年度最終四半期(1月~3月)の見通しはあまり良くありませんが、2016年度は消費税増税の経過措置もあり、4月以降の景気の回復が期待されています。ただし景気の動向次第では、上記の「2016年予想アンケート」にありますように、10%への増税が再見送りされる可能性も残されており、混んとした状況がまだ続くと思われます。

今年も様々な情報をお届けしますので、ご期待ください。

今月の
テーマ

「産業別の景気の見通しと供給主体の今後の在り方」

1. 12月の月例経済報告

昨年 of 末にまとめられた12月の内閣府の月例経済報告によりますと

- 景気の動向は、『一部に弱さがみられるが、緩やかな回復基調が続いている』とされ、景気の判断を2カ月連続で据え置いています。雇用は改善されているとされ、10月の完全失業率は3.1%と、20年3カ月ぶりの低水準でしたし、有効求人倍率も1.24倍と改善されているということです。
- しかし、『一部に弱さがみられる』とされた産業は、「住宅と公共投資」とされています。住宅は、11月までは「総じて持ち直している」という判断がなされていましたが、12月には「おおむね横ばい」と住宅市場の景気判断を1年8カ月ぶりに1段階引き下げています。これは、首都圏を中心として、マンション販売が減速していることや、分譲住宅用地が高くなるなどから着工戸数が低迷していることが主因といえます。さらに、杭打ち工事データの偽装問題による影響も今後出てくる可能性があるとして、先行きの見通しは良くないといえます。
- 日経新聞の主要30業種を対象とした2016年1月～3月の産業天気図予測では、住宅・マンションとプラント・造船の2業種が2015年10月～12月より悪化するとされ、5段階の評価で「住宅・マンション」と「プラント・造船」が下から2番目の「小雨」とされました。建設コストが上昇していることから、マンションの販売価格が上昇し売れ行きにブレーキがかかってきましたし、戸建て分譲住宅も地価の上昇と用地不足から、分譲価格がジワジワと上昇していることが、着工戸数の伸び悩みの主因となっています。
- 注文住宅市場は、雇用の安定と賃金の上昇、そして住宅ローン金利の低水準が続いていることから、現状は比較的安定した動きとなっています。しかし、暖冬による冬物衣料の販売不振が続くなど、消費の回復基調が見えない状況が続きますと、景気の回復が遅れることで、産業全体に影響が出る可能性があるといえます。

という状況で、1～3月の住宅市場はあまり良くないということがいえます。

2. 業種別の景気動向

各業種別に経済アナリストが、企業からヒアリングした結果をみますと以下の通りです。

① 個人消費関連

- 食品スーパーの売上は引き続き堅調だが、プレミアム商品券の影響でやや伸び率は鈍化気味。新規出店は、用地取得難で引き続き苦戦しているものの、パート不足は現状が頂点で今後改善の兆しが見えてきていること。



- 家電の売り上げは2014年度上期が底で、徐々に持ち直している。現状はほぼ正常状態。但し、家電商品の多くは普及率が高く、台数ベースの伸びは殆ど見込めない。結果的に、高付加価値化を各社が推進している。大型冷蔵庫・高機能洗濯機などは国内生産に特化しさらに高付加価値化を推進。
- 観光業は今後も好調を維持。ホテルの稼働率はさらに上昇。結果として宿泊料もさらに引き上げ。外国人客に加えて日本人客も回復基調にあり順調に増加。円安で日本人は国内回帰。シティホテルの稼働率はバブル期を超えている状況まで回復。

②自動車関連

- 2015年度の国内の自動車販売は500万台前後となることが確実。前年度比で約30万台の落ち込みは、ほぼ軽自動車の乱売の反動。2016年度は消費税率引き上げと税制改正により20~30万台の駆け込み需要の発生が予測され、結果として2017年度はその分減少。自動車輸出は日産・ホンダが米国向けの一部（SUV車の販売が好調）を日本生産に振り替えることが決定しており米国向け輸出が増加。
- 海外では米国の市場は好調維持だが、18百万台の需要は各社のインセンティブ増加によるかさ上げによるものが主因。ガソリン価格の低下でピックアップ・大型SUV車が好調。EUも回復基調だがリーマンショック前の水準にはまだ回復せず。中国市場は値引き（50~100万円）で販売を支えている状態。減税でしばらくは良いがその後の見通しは暗い。世界的にセダンからSUVに売れ筋はシフトしている中、米国系メーカーが健闘。日本メーカーでは、マツダ・富士重工が好調維持、ホンダがヴェゼル効果で健闘、トヨタは横這いで、SUV品揃え不足と自己分析、三菱は苦戦。

③産業機械関連

- 建設機械の世界需要は、引き続き不振。主力の油圧ショベルを中心に2015年度は前年比マイナス15%と2014年度のマイナス9%を上回る落ち込み。要因は中国の需要底割れ、資源国（インドネシア・ロシア・ブラジル等）総崩れがその背景。日本も平成26年の排ガス規制強化による需要の先食いによる反動減が予想以上に大きく出ている。欧米も勢いに欠け、中国は底入れの気配があるが、2016年度も回復せず0~マイナス10%となる見通し。
- 造船は円安効果に加え、2016年に第3次のNOx排出規制強化があり、規制強化前の駆け込み需要により現状は好調。2014年度の13万tから2015年度は20万t超えの様子。
- 国内外の発電プラント市場は伸び悩み状態。国内は大震災後の火力発電関係の需要が一巡。海外は新興国の景気低迷で商談そのものが湿り気味。
- 航空機は好調で増産の可能性もあり、MRJは初飛行の成功で本格受注活動を開始。

④半導体関連

- 半導体の世界受注は、2014年はスマホ関連需要増で10%増と好調だったが、2015年はスマホの息切れで伸び率は1~2%にとどまる見込み。現在は底打ちから徐々に回復傾向にある。デジタル家電関係の需要増は期待出来ない様子ながら、自動車・産業機械向けに需要は回復期待。中国が本格的に半導体生産に乗り出す気配があり、価格の低下が予想され要注意。



⑤不動産・建設関連

- オフィスビル市場は好転。着実な需要増加による空き室率低下（直近の23区内の空き室率は約4%）で賃料は上昇基調が定着。東京のみならず地方都市も着実に好転。特に札幌ではコールセンターの開設ブームで好調。先送りされていた大型オフィスビル建設はこれから活発化。商業用不動産・倉庫・ホテルなども基本的にはオフィスビルと同様で、今後建設活動は活発化。
- 大手ゼネコンの受注は引き続き好調。1件当たり受注規模は20～30億円から100億円超に増加。結果的に本体工事までの期間が長期化しており、今年度から現場の建設作業が本格的に増加。ピークは2018・19年度と予想。現状の労働需給はやや余裕があるが、今後は徐々にタイト化。外国人実習生の滞在期間の延長（3年⇒5年延長）では人手不足対策には不十分。

⑥住宅関連

- 引き続き貸家は好調で、地方主要都市での人口集中が後押し。
- 持家は底這い状態にあり、代わりに大型リフォームの需要に大手各社がシフト。
- 分譲住宅は地価上昇で土地確保に苦戦。マンションは湾岸・駅前の大型案件中心に変化無し。首都圏マンション価格はバブル期に接近中。
- 自治体は、地方移住に熱心だが大きな伸びは望めない状態といえる。

といった状況であり、国内景気は徐々に回復の兆しとされるものの、景気を牽引することができる大きな需要の発生は見込まれておらず、今年も昨年並みの状況と言えるようです。

ただし、来年の消費税増税の経過措置期限が今年の9月末であり、この経過措置により、駆け込み需要が確実に発生します。（ただし来年の4月以降、消費税増税後の反動減は大きくなります）このような状況下で今年考え実施すべきポイントを上げてみます。

3.今後の在り方

住宅の供給主体として、今後必要とされる事項をいくつか挙げてみます。

①OB施主管理

OB施主とのコミュニケーションは、大手住宅会社でも地場の工務店でも多くの供給主体で十分にできていないといえます。OB施主にしてみれば、発注前の供給主体との折衝時の対応と、引き渡し後にコミュニケーションがなくなっていることで不信感が生まれています。この不信感を払しょくするためにも、今年からOB施主とのコミュニケーション強化が不可欠といえます。さらにOB施主ではありませんが、供給主体の営業拠点の近隣の居住者へのアピールが不足しています。近隣顧客からの需要は必ず発生していますが、その需要を確実に受注するためにどのような供給主体なのかのアピールが必要です。

② 宅建業者との提携

持ち家需要は底這い状態となっており、大きく拡大するという期待は持てない状態となっています。そのため、新築需要からリフォーム需要へとターゲットの見直しを図っている供給主体が多くなりますが、リフォーム需要の情報が入らずに営業不振になるということがみられます。リフォーム需要のニーズのもとになる情報元としては、宅建業者も1つの情報源といえます。

宅建業者の持つリフォーム需要の情報は、

- ・1つは、管理している賃貸物件の入居者の入れ替えによる模様替え、取替え需要
 - ・2つは、中古物件として仲介斡旋物件から発生する購入者によるリフォーム需要
 - ・3つは、鉄建業者が中古物件を買い取り、再販売するために発生するリニューアル需要
- といった3つの需要がメインといえます。

これらの需要を確実に受注するためには、宅建業者と提携をし、ギブ&テイクの関係づくりが必要です。ギブ&テイクの基本は、最初に相手に利益を与え、後から自分も相手から利益を得ることですので、宅建業者の利益になる事柄を提供することで、様々なリフォーム需要の情報をもらえることになります。

③ 協力業者の組織化と連携

供給主体は1社では、現場の建築は完結しません。各専門職の協力業者が連携して取り組むことで、現場が完結します。各協力業者は、当然ですが1社の供給主体とだけ取引しているということではなく、何社かの供給主体と取引しています。そのため、協力業者からしますと、供給主体に対して優先度を設け、仕事が重複していても優先的に職人を割く供給主体と、そうでない供給主体に分けられているということもいえます。結果として、供給主体として信頼されているかそうでないかということになり、現場が遅れる、仕事が粗い、施主との関係も崩れる、ということに繋がります。協力業者との関係強化のポイントも、コミュニケーションにあるといえます。

- 協力業者から現場の在り方についての意見を出してもらい、より仕事し易い環境づくりをする
- 協力業者ともギブ&テイクの関係をつくる
- 何よりも協力業者の職人は、自社の社員と同様に位置づけて考える

ということが、協力業者との信頼づくりとなります。協力業者の1人の職人は、1年間で10現場・20現場に関与します。結果として、1つの現場は自分が関与する10分の1、もしくは20分の1という感覚になりがちです。しかしその1つの現場の施主は、自分の生涯年収の1割2割という高負担で新築をしていることとなります。1つの現場が10分の1という感覚では、生涯年収の1~2割を負担している施主の気持ちと大きくかい離することとなります。供給主体と協力業者・職人とが、一体になり、施主への取り組みを見直すことで、施主の満足度が上がり、他の施主の紹介にもつながるといえます。協力業者を組織化し、コミュニケーション強化を図り、各社の職人を自社の社員と同様に考えて接することが必要になります。

今年から来年で勝負が決まります。今年中に何が必要で、どのように取り組むかを考え、実践しませんと間に合わないこととなります。

流通業としては、有力得意先と上記の取り組みについて、どのようなサポートをすることが必要か、得意先1社ずつ異なりますので、必要事項を把握し対応することが必要になります。



匠総合法律事務所の法律基礎知識 近隣トラブルを防止する(秋野弁護士)

1. 多発する近隣トラブル

工事を実施するにあたり、近隣トラブルが発生する場合があります。

工事騒音や振動など工事を起因して発生する場合がありますし、中には新築やリフォーム工事を実施することの妬みから嫌がらせ的なクレームが近隣から寄せられることもあります。

お隣どうしの仲が悪い場合には、お施主さんから「工事を強行してください。」と頼まれ、工務店として困ることもあるでしょう。

このように、工事に違法がなくとも近隣トラブルは発生する可能性がありますので、その際のルールを請負契約書の中に記載しておく必要性も高いと言えます。

2. 神経質な隣人

次に、神経質な隣人から過剰クレームを受ける事もあるでしょう。

ちょっとした音や埃に対し過敏に反応し、工事の中止を求められた場合、工事に起因したトラブルだから工務店の費用と責任で対処していく事を強要されるリスクもあるでしょう。本来、工事に音や埃や振動は付きものであり、法的には受忍限度の範囲内であれば、近隣からの工事差し止めや損害賠償の請求は認められない事となります。

ですから、普通に、通常に工事を行っている限りは、近隣から音や埃や振動に関するクレームを受けたとしても、このクレームは成り立たない事となるのです。でも、実際は、近隣クレームを無視する、という訳にはいかないですね。

その場合、誰が費用を負担して近隣クレームを解決していくか?という点については、ルールを定めておいた方が良いでしょう。もちろん、工務店が受忍限度の範囲を超える音や埃や振動を発生させ、これに伴いトラブルが発生した場合には、当然のことですが、工務店が近隣クレームについて費用を負担して解決する事となります。

3. 工期延長の合意を忘れずに!

例えば、建物を解体していたところ、その解体の音がうるさい!工事を中止せよ!というクレームが入ることもあるでしょう。また、工事中に日照権侵害だ!工事を中止して工事方法を変更せよ!というクレームが入ることもあります。

まずは、近隣クレームに全く理由がない場合には、「工事は中止できません」と明確に述べ、工事を進行せざるを得ません。中途半端に工事を中止してしまいますと、今度は工事を再開させるための大義名分が立たなければ工事再開に近隣は納得しませんので、かえって、工事再開に際し、苦勞をすることになるからです。

とは言っても、近隣とは極力、音便に話し合いをしながら協調性を持った対応をしていきたいところです。そうすると、自ずと工事のスピードも緩めなければならず、必然的に当初想定した工期が延長となる可能性があります。

ですから、まず、近隣クレーム→工期延長という流れについては、契約約款に規定した方が良いでしょう。また、お施主さんと近隣との仲が元々悪い場合には、近隣クレームがあっても、お施主さんから「工事を強行してください」と言われてしまう可能性もあります。

従って、この工期延長は「工務店」から主張することができる権利にしておく必要があります。



匠総合法律事務所の法律基礎知識
近隣トラブルを防止する(秋野弁護士)

4. 紛争が解決しない場合には、契約解除もやむを得ない

近隣紛争が激化してしまい、工事中であるにもかかわらず、裁判や調停になってしまうケースもあります。このような大事に発展した場合、一度、お施主さんと近隣とでしっかりと決着を付けてから工事を再開した方が良いと思うケースもあるでしょうし、中には契約を解除して生産清算したいと思うケースもあるでしょう。

このようなケースを想定して、契約解除条項を設けておくのも一手です。

5. 近隣トラブルが発生したときに立ち位置を大事にしましょう

工務店に責めはないが、近隣紛争が発生したとき(ほとんどの近隣紛争はこういったケースです)、大事なことはお施主さんと協力して近隣クレームに対応していく、という工務店の立ち位置です。

近隣クレーム発生時には、まず、お施主さんに報告をし、そしてお施主さんと打ち合わせの上、近隣対応の方針を決定するという「報告・連絡・相談」の意識をしっかりと持っていただくことが重要です。

6. 日本経済新聞1月13日朝刊19ページ「もしものホーム法務」に私のコメントが紹介されました

テーマは、「新築中の家屋から丸見え 距離次第で「目隠し」要求」と題する記事です。日経新聞も注目している近隣トラブル。今年もしっかりと紛争予防に努めていきましょう。

お詫びと訂正

前月の2016年1月号(Vol.87)の5ページにおきまして、誤りがございました。ここに謹んでお詫び申し上げますとともに、訂正させていただきます。

5ページ本文4行目
(誤)

委員会の検討事項を認定し発表されます。ご存知のように、基本的には平成20年までに新築の戸建住宅
(正)

委員会の検討事項を認定し発表されます。ご存知のように、基本的には2020年までに新築の戸建住宅