

# 住 Bridge まへと

2016  
12月号  
Vol.98

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「2016年度・  
2017年度の経済見通し」

1. 2016年度の経済見通し
2. 2017年度の経済見通し
3. 主要項目ごとの見通し
4. 2017年の住宅市場のテーマ

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識

「住宅履歴情報の蓄積の重要性」

(秋野弁護士)





## ● 今月のトピックス ●

日経トレンド誌による今年のヒット商品を見ますと、

	2016年のヒット商品ベスト10	2017年ヒットが予測されるベスト10
1位	ポケモンGO	AI家電
2位	君の名は。(アニメ映画)	魅せるミールキット(食材+レシピ)
3位	iQOS	手ぶらで旬撮カメラ(変わり種カメラ)
4位	インスタグラム	燃焼系ウェアラブルゴム(挫折しないゴム)
5位	メルカリ(個人間取引のアプリ)	ドローンレーサー(高く飛ばないドローン)
6位	乳酸菌ショコラ(チョコレートで包んだ乳酸菌)	スポーツ専用クラウド(スポーツ用品の倉庫)
7位	新型セレナ(自動運転車)	都市型ソーシャルランドリー(コインランドリーの新形態)
8位	レノア本格消臭(柔軟剤)	ハイブリッドEV
9位	クッションファンデ(化粧品)	JRのクルーズトレイン
10位	グリーンスムージー(飲む野菜)	民旅(新しい旅の企画)

今年は、あっという間に全世界で普及したポケモンGOが圧倒的な強さで、ヒット商品の1位となっています。

スマホ関連のアプリが上位に定着し、若者発のヒット商品が消費の権威暗躍となっています。特に上位のヒット商品は、モノからコトへが定着したように、コト消費が中心となっています。

来年はどのような商品がヒットするのでしょうか。

日経トレンド誌によりますと、久しぶりにモノの筆頭である家電がヒットすると予測されています。従来の家電ではなく、クラウドを通じてAI(人口頭脳)に繋がり、ユーザーとの対話や機器の操作ができ、スマホを使わなくても言葉で操作ができます。発売は、アマゾン(商品名: Amazon Echo)、グーグル(Google Home)、シャープ(ホームアシスタント)。

IoTの時代といわれ、すべてのモノがつながるといわれますが、クラウドを利用し、膨大なデータを背景にしたAI技術が急速に進化していることで、様々な操作方法の機器が登場する予定です。

住宅設備もメンテナンス時期を教えるとか、製品の不具合をクラウド経由でメーカーに情報発信するとか、他の家電や設備機器が繋がるとか、言葉だけで「窓を開けて」とか「玄関の照明をつけて」とか様々な操作ができる時代も近いのかもしれませんが。

今月の  
テーマ

## 「2016年度・2017年度の経済見通し」

9月の初旬に発表された2016年4～6月期の実質GDP成長率が、前期比で+0.2%と速報値から上方修正され、2四半期連続でプラスとなりました。

景気の持ち直しのための足場が固まりつつあるという状況といえます。

今月は、2016年度と2017年度の経済見通しをまとめました。

### 1. 2016年度の経済見通し

2016年度は最終の第4四半期を残す時期になりましたが、今後の見通しは、

- 10月11日に成立した今年度の第2次補正予算の効果が表れ始めること。
- 個人消費が実質所得の増加を背景に、徐々に取り戻すこと。
- 輸出も海外経済の回復に合わせ、自動車・機械・デバイスを中心に持ち直すであろうこと。

などから2016年度のGDP成長率は、前年比+0.9%とプラス成長が続くとされます。

各業種ともに人出不足感が強まっていますが、雇用は着実に伸びており結果として雇用者の所得の押し上げがなされています。そして物価の下落は依然として続いていますので、家計の実質所得は伸びているといえます。今年度中は、

- ・円高による輸入品の価格の下落。
- ・前年度に比べエネルギー価格が下落していること。
- ・世界景気の回復や金融市場の安定から、消費者のマインドが徐々に持ち直し、消費者の節約志向が徐々に薄らいでいく。

とみられています。

ただし企業業績を取り巻く環境は、悪化しています。

- ・原油価格を中心とする資源価格は、前年と比較し低水準のため、利益率の改善が続くものの、
- ・売上高の減少を十分にカバーできないこと。
- ・マイナス金利の導入により貸出金利は低下していますが、金利水準は十分に低く、企業の資金需要を押し上げる効果は期待できないこと。

といったことで、好調とは言えないものの潤沢な内部留保を持つことから、設備投資が大きく落ち込むことは考えられないこと。

今後のリスクは、

- ・中国や資源国の景気の減速の動きが強まること。
- ・その影響で、輸出が減少すること。



ということがおきますと、景気の横バイ状態がさらに続くことが懸念されます。

いずれにしましても、第2次補正予算の実行効果が出ることが期待され、2016年度は年度末に向かい順調に推移するという見方ができます。

## 2. 2017年度の経済見通し

2016年度からの緩やかな景気の回復が続くことが予想されています。

- ・個人消費は緩やかに持ち直す見込みであること。
- ・企業の設備投資の増加基調が維持されること。
- ・第2次補正予算の効果が本格化し、年度初めから勢いを付けるとみられること。

と景気の回復の動きが続く見通しで、GDP成長率は前年比+1.0%まで高まると予測されています。

## 3. 主要項目ごとの見通し

### ①家計部門

労働環境は人出不足感が深刻化する中で、女性や高齢者の労働参加が進むことで雇用情勢が改善し、雇用者数も現状のような緩やかな増加が続くと見込まれ、結果として家計部門の賃金の上昇が期待されていますが、

- ・企業の経営環境は厳しくなっていること。
- ・2016年度のベースアップの上昇率は2015年度を下回っていること。
- ・賃金水準の低いパートタイム労働者が増えていることから、雇用者全体の現金給与総額が大きく伸びるということではないこと。

ただし、1人当たりの賃金は伸び悩んでいます。雇用環境は堅実であり雇用者の増加が続いていますが実質の雇用者報酬は、

- ・2016年度は+2.5%
- ・2017年度も+1.1%
- ・2018年度に+0.4%

と徐々に鈍化することが見込まれています。

これは、デフレからの脱却を目指す様々な政策が効果を上げることで、物価の上昇ペースが高まり、賃金の上昇ペースが追い付かないためといえます。

### ②企業部門

2016年度の企業業績は悪化すると見込まれています。



特に製造業を中心に、円高による売上高の目減りが大きく影響するといえます。このように売上高が伸びない中で人件費などの固定費が増加するため、経常利益は落ち込むことが見込まれています。

一方で非製造業は、内需が底堅いことから今年度の利益水準はプラス0.3%と2015年度並みの水準を確保する見込みです。

2017年度の企業部門全体の状況は、

- ・国内外の需要の回復から、売上高は持ち直すこと。
- ・資源価格の上昇により貿易環境は悪化。
- ・人件費の増加。

といった状況から、経常利益は+2.0%と小幅の増益にとどまるとみられています。

しかし、内部留保されているキャッシュフローは潤沢であることから、投資の再開、人出不足を補うための投資の拡大、維持・更新のための投資、情報化投資が積極的に行われることが予測され、拡大基調が維持されると見込まれています。特に、需要がひっ迫しているホテル、オフィスビル、倉庫、物流拠点、高齢者対応施設などへの建設投資は堅調に推移するといえます。

### ③金融政策

日本銀行は、マイナス金利付き量的・質的金融緩和という政策を導入し、国債の買取と銀行が日銀に預ける当座預金のマイナス金利政策により、市中により多くのお金を供給し、デフレからの脱却を目指していますが、

- ・国債の買取を見期限に行うことは不可能とされており、
- ・買取が計画通り進まなくなる可能性が出てきます。
- ・そのため、金融政策の修正がなされ、金融緩和の枠組みは維持されるとみられますが、国債の買い取り額の減額をするなどの政策への転換をせざるを得なくなる。

とみられており、早ければ2017年半ばには、政策転換の時期になるという見方が出ています。

短期金利（変動型住宅ローン金利に影響）は、マイナス金利政策の導入により、銀行間取引がマイナスになっていますが、取引額が減少しており、マイナス幅の拡大は緩やかに留まっています。この傾向は今後も続くと予想されており、大きな変動はないといえます。

長期金利（固定型住宅ローン金利に影響）は、機関投資家の資金の運用先が無いことから超長期国債の需要が高く、金利がプラス圏内にとどまっていますし、10年物の新規に売り出される国債の利回りの低下が進んでいますが、マイナス幅が小さくなっているものの現状から大きく変動する見込みがないといえること。

結果として、短期金利、長期金利ともに大きな変動はないとみられ、来年度の住宅ローン金利も依然として低い水準で推移することが予想され、消費者の住宅ローンの借り時感が高いままといえます。



## 4. 2017年の住宅市場のテーマ

以上のように2016年度・2017年度の景気動向につきまして、やや硬い文章となりましたが、どのような状況にあるかの見通しを整理しました。

ここでもわかりますように、来年の住宅市場は今年以上に活性化する可能性があるということになります。市場の動きは、活発化することが予測されます。しかし以前のように100万戸台の市場規模を回復することはないといえます。

そのような市場におきまして、供給主体としてどのようなコトが必要か考えてみます。

### ①住宅のデザイン性の重視

現在の住宅は、省エネ性能・構造耐力性能・機密性能など各種の性能を上げ、さらに長く使い、資産価値も落ちにくい住宅が求められます。このような住宅にしますと、画一的なデザイン・間取り・内装になりがちです。

住宅の性能や質が求められますが、より必要なことは“暮らしやすい”という感覚を施主が感じるということといえます。性能や質が高いということは、暮らしやすさにもつながりますが、入居者が肌で感じる暮らしやすさとは違うといえます。入居する人に、優しさ・過ごしやすさ・楽しさを感じてもらう必要があります。

そのためには、外観・内観ともにデザイン性が必要となります。

奇抜なデザインは不要ですが、外観・内観ともに施主の要望を租借し、工務店様なりのアイデアを出し、それをデザインする必要があります。どこか1点でもこだわりを持たせそれが施主の主張といえるものが必要です。

形だけでなく色・柄でもいいといえます。

現在では当たり前になっていますが、対面式キッチンという設置方法は、当初は施主の主張が表れたデザインから生まれたといえます。(すべての人が導入したいとは考えていませんが。)このように住まい手の施主が、主張したいコトを具現化し、デザイン性(外観や内観)を高める必要があります。ただしあまり奇抜なものを取り入れますと、資産価値として認めれないこともありますので、奇抜すぎるデザインは不要です。

### ②女性社員の活用

最近では女性の大工さんや左官屋さんなど、職人の世界にも女性の進出が目につくようになりましたが、まだまだ女性の活躍できる場面があります。

東京のあるリフォーム専門の工務店様では、営業が全員女性です。

リフォームは施主の奥様との打ち合わせが多くなりますし、工事中に顔を合わせる人は施主の奥様です。そのため、女性を営業担当とし女性同士の話がしやすいようにし、営業と現場管理を兼任させています。



現場管理はある程度の経験が必要とされますが、この工務店様では誰でも自分で受注した物件の現場管理を担当させています。現場での不具合、工事の段取り、資材の調達なども担当の女性が行っています。ポイントは、専門業者とのコミュニケーションです。

- 工事の段取り上、あのタイミングで現場に入らないほうがよかったとか
- もっと早めに部材を手配してくれとか
- 施主の要望を丸ごと聞いたら、見積もり通りにはいかない

など、工事に入る専門業者から女性社員にダメ出しを出させ、その経験から施主との話もより高度なものになるとしています。

女性社員の中には、専門業者から怒られているような気になり、一步引けてしまいそうですが、工務店様に入社して営業をしようという気持ちを持った女性には、そのようなことで引いてしまうことは非常に少ないということです。

リフォーム営業に、女性社員を上手に活用し施主とのコミュニケーションをより深めてください。

### ③ 引渡し後の維持管理

今の住宅市場は、丁寧な維持管理をすることで資産価値として評価される市場（新築も既存住宅ともに）になってきています。

20年～25年で住宅の価値はゼロになるという過去の住宅の評価方法と、住宅は資産価値として認められるようになってきているということ、正確に伝える必要があります。以前もお伝えしましたように、今年から不動産取引においての住宅の評価方法の基準が明確になり、資産価値として評価されることになり、資産価値が高まれば担保価値が生じることにもなります。

資産価値を上げるためには、適正な維持管理がなされていることと不具合に対してメンテナンスがなされている必要があります。

適切な維持管理体制を施主にアピールし、住宅の資産価値を維持しさらに高めるためのインスペクションやリフォームの体制に切り替え、その取り組みを新築でもリフォームでも、施主に理解してもらうための説明が急務の課題になります。

いずれにしてもこれからの住宅市場は、小さなパイの取り合いがより厳しくなります。どのようなコトをすれば施主のためになるのか、1人1人の施主ごとに提供するコトの内容を吟味する必要があります。





## 匠総合法律事務所の法律基礎知識

# 「住宅履歴情報の蓄積の重要性」

(秋野弁護士)

住宅履歴情報の蓄積がなかなか進んでいないようです。

しかし、トラブル回避の観点からは、住宅履歴を整備することは非常に重要なことであり、また、OB顧客に対するリフォーム提案に際しても、もともとの建物図面が正確であることが非常に重要となります。

今回は、住宅履歴情報の蓄積の重要性について解説したいと思います。

### 1. 竣工図を作ることが大事

住宅履歴書とは、建物を新築する時の図面や仕様書のみならず、その後の点検や改修履歴を住宅履歴書の中に保存し、蓄積していくものです。従って、まず、新築段階で言えば「竣工図面」を作成することが全てのスタートであると言って良いでしょう。

ところが、工務店の図面作成の過程として以下のようなパターンを多くみます。

- ①まず、契約図面が現実に施主の希望を反映していない「とりあえずの図面」が営業段階で作られる事があります。要するに、請負契約を締結するにあたって重要なのは、間取りと予算であり、それ以外は「とりあえずの図面」でごまかしておいて、契約してからしっかりとした図面を作ろうと考えているのでしょう。
- ②次に、一応の図面は作成するが、その後、施主からの追加変更の要請が相次ぎ、その対応を現場でしていくが、その追加変更工事の内容に基づく変更図面を作成しない工務店も多くいます。変更図面作成料ももらえないのに、変更図面など作ってられない、という発想もあるでしょう。
- ③その結果、建物完成時に竣工図面が存在しない。

以上の流れをたどる中、住宅トラブルの世界では、①の「とりあえずの契約図面」しか存在せず、「図面と現場とが全く違う。瑕疵だ!」とか「もともとの図面上の建物は建坪率オーバーであり、違反建築だ! 請負契約自体無効だ!」等のクレームとなるケースもあります。

また、②のケースでも、そもそも沢山の追加変更の依頼をする施主は、当初に依頼した変更の内容を忘れてしまう事が多いので、追加変更工事代金の請求をすると、「当初から頼んでいた内容である。追加変更工事ではない!」と反論されてしまうケースもあります。

このような工務店が、住宅履歴書時代に突入したとき、どのように対応していけばよいのか? という点を考えていきましょう。





匠総合法律事務所の法律基礎知識  
「住宅履歴情報の蓄積の重要性」  
(秋野弁護士)

## 2. 社内の仕組みを全面的に改める必要がある

とにかく、②ケースのように、追加変更の要請をどうして沢山受けてしまうのかと言えば、①ケースのように、請負契約締結前にまともな打ち合わせもせず、施主の要望はとりあえず適当に聞き流しておいて、「契約を締結していただければ、真剣に図面を作成させていただきます」といった契約取りばかり考えているからであると言えるでしょう。

施主にしてみれば、「請負契約さえ締結すれば、後は自分の気に入る図面を作るのだな」という期待感を持ち、請負契約を締結する。ところが、工務店が持ってくる図面は不満だらけであり、変更に関わり変更を繰り返し、ようやく自分の気に入る図面を完成させる。その後、現場に入り、やっぱり気に入らないから追加変更・・・といった具合に、最初のスタート地点がしっかり固まっていないので、ガラガラ流れてしまう気がしています。

今は良いですよ。住宅履歴書もありませんし、施主のほうも変更図面や竣工図面を欲しがら文化がありませんから。

しかし、世の中が住宅履歴書時代になり、施主が「住宅履歴書が付いた住宅の価値は高い」と信じるようになり、変更図面の作成や竣工図面の作成を求めだしたら、どうなるでしょうか？

変更図面を作成する代金や竣工図面を作成する代金を施主からもらえない、という事になれば、工務店はその分の経費負担を余儀なくされ、利益率は大幅に下がることになるでしょう。そのような余計な経費負担を避けるために取るべき道はやはり、請負契約締結の段階で、しっかりと施主の希望を反映した設計図書を作成し、契約以降の追加変更を減らすことが何よりも大事になると思います。

そして、追加変更が少なければ、竣工図面作成にもそれほど、手間をかけずに済み、工務店はそれほど労多くなく、住宅履歴書時代に突入できることになると思うのです。

## 3. 住宅履歴書時代を先取りしよう！

もともと住宅履歴書を住宅業界に取り込もうという動きは、住生活基本法の施行により、建物の維持管理を果たすという目的にあります。

この建物の維持管理の分野では、工務店は先駆者であり、法律や政策など存在しない時代から、OBの施主宅の維持管理は率先して実行してきた「実績」があるのです。この実績を住宅履歴書という新しい運用に乗っけて、自社の取り組みの先導性をアピールすることは非常に重要な取り組みであろうと思っています。

工務店の皆様方にはぜひ、「攻め」の姿勢で、この住宅履歴書の動きに注目していただき、いち早く、自社の仕組みを改革し、来るべき住宅履歴書時代に備えていただきたいと思います。