

# 住まへと Bridge

2017  
11月号  
Vol.109

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「2017年度・2018年度の  
住宅市場動向と今後のポイント」

1. 今年の住宅市場動向
2. 今後取り組むべき課題

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識  
日本木工機械展講演テーマ

「2020年の  
木材産業を考える」

(秋野弁護士)



## ● 今月のトピックス ●

今年のノーベル経済学賞は、アメリカのシカゴ大学のリチャード・セイラー教授が受賞しました。

受賞の理由は、心理学を反映させた「行動経済学」の発展に貢献したということです。従来の経済学は、人間は合理的に行動するという前提から成り立っていましたが、セイラー教授は、「人間は合理的ではない」ということを前提にし、『ナッジ(小さな誘導)』を与えることで、よりよい社会を作るという理論を組み立てています。

「人間は合理的でない」といわれると、当たり前のように聞こえますが、セイラー教授は「合理的じゃないことを前提に、世の中をより良くする」理論を組み立てたことにあり、その理論の因子が『ナッジ』ということです。

ナッジの例を見ますと

- 人は年金に加入するかどうかを考える場合、途中で死んで年金がもらえないことを考えて躊躇することが多い。しかし「自動加入でかつ自由解約」にしておくとう加入しない人はぐっと減る。賃金が増えるにつれて掛け金が自動で増える仕組みにしておく、さらに老後の資産を積み上げることができる。「加入しない」とか「掛け金を上げない」といった目先の手続きを面倒くさがる人間の特性から自動加入・自動増額・自由解約というナッジによりアメリカでこのような自動加入プランを利用した人は約410万人もおり、年間の年金貯蓄額は76億ドル(約8,500億円)増加したそうです。
- 日本でも東日本大震災後の節電の訴求をする電力会社が、「あなたの地域で(家族構成別に)節電をすることで電気代がこれだけ減りましたよ」といった文書をおくっており、文書を送られた家庭が節電を心がけるようになり全体の節電効果が上がったという成果を上げたということです。

材料代が上がって傘が値上がりしても人は怒りませんが、雨が降ったときに急に傘を10倍の値段で売ればお店の信頼が損なわれ、人(企業)はそうした公正性を無視しないということです。

お客様(見込み客・近隣住民・OB施主)との常日ごろのコミュニケーションにより、いかに『ナッジ(小さな誘導)』を仕掛けられるかが必要だということがわかります。

今月の  
 テーマ

「2017年度・2018年度の住宅市場動向と今後のポイント」

今年も早くも10月を終えようとしており、そろそろ来年の住宅市場の動向はどのような状況となるかなどといったことが気になる季節になりました。

今年の住宅市場は、昨年同様、比較的平穏な状況が続いていますが、来年はどのような市場動向となるでしょうか。年末に近くなり来年度の着工予測が出てきましたのでご紹介しつつ来年のためのテーマを挙げてみます。

1. 今年の住宅市場動向

今年の1月から8月までの着工実績を見ますと、下記の表のように前年比で全国が101%とほぼ横ばいという状況です。

営業部別では、中四国・九州・首都圏が好調といえます。

7月・8月の着工実績が伸び悩んだのは、地域型住宅グリーン化事業などの補助政策の開始が遅れたこと、住宅ローン金利は低迷しているものの景気の先行きが今一つ不明瞭であること、若年層の一次取得層が意外に中古住宅市場に流れていることなどから、若干新築住宅市場が伸び悩んでいるといえます。

2017年1～8月住宅着工戸数

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	小計
全国計 (戸)	76,491	70,912	75,887	83,979	78,481	87,456	83,234	80,562	63,7002
前年比 (%)	112.8	97.4	100.2	101.9	99.7	101.7	97.7	98.0	101.0
北海道・東北 (戸)	5,410	5,494	7,002	10,026	7,871	8,801	9,472	8,531	62,607
前年比 (%)	96.6	91.6	96.9	109.0	86.1	95.6	99.3	90.1	95.8
関東 (戸)	3,986	3,402	3,935	4,296	4,787	4,885	4,477	4,126	33,894
前年比 (%)	115.8	96.2	98.9	98.3	110.8	102.1	82.8	92.0	98.7
首都圏 (戸)	33,534	27,316	28,879	32,122	29,965	34,494	29,022	30,216	245,548
前年比 (%)	124.1	93.8	104.0	101.1	98.1	106.5	95.8	98.6	102.5
中部 (戸)	9,062	10,035	10,480	9,869	9,894	11,682	10,957	10,640	82,619
前年比 (%)	103.6	104.3	97.5	98.9	99.5	104.0	96.2	96.9	100.0
近畿 (戸)	11,409	10,639	11,795	11,812	11,115	12,002	12,601	11,790	93,163
前年比 (%)	107.8	96.0	99.6	90.5	104.1	94.6	96.7	101.8	98.6
中四国 (戸)	4,713	5,363	5,136	6,465	6,335	5,822	6,178	5,794	45,806
前年比 (%)	100.0	106.9	101.4	123.9	118.1	101.4	97.3	95.3	105.2
九州 (戸)	8,377	8,663	8,660	9,389	8,514	9,770	10,527	9,465	73,365
前年比 (%)	108.7	102.4	95.2	106.4	97.4	98.5	114.4	105.1	103.4

しかし2017年度後半の住宅市場は、

- 衆議院の総選挙における自民党の主張で、2019年10月の消費税の増税がより鮮明になってきたこと。
- 遅れていた補助政策により市場が本格的に動き出し、受注が好調であること。
- 10月のフラット35の金利が1.36%と1%前後だった金利が徐々に上がり始めており早めの取得を目指す機運が出てきていること。

など、見込み客の動きを刺激する機運が見え、今後も堅調に推移すると判断されることからほぼ昨年並みの着工戸数が顕在化するといえます。

建設経済研究所が発表しました今年度・来年度の住宅着工見通しをみますと、

住宅着工見通し

	2016年度(戸)	前年度比(%)	2017年度(戸)	前年度比(%)	2018年度(戸)	前年度比(%)
合計	97.4	105.8	96.2	98.7	96.2	100.0
持家	29.2	102.6	29.4	100.8	30.1	102.2
貸家	42.7	111.4	41.4	97.0	40.5	97.3
給与	0.6	100.0	0.7	116.7	0.5	71.4
分譲	24.9	101.1	24.7	99.2	25.1	101.4
マンション	11.4	95.2	11.0	96.0	10.8	98.3
戸建分譲	13.5	106.7	13.7	102.0	14.3	103.9

2017年度は昨年度に比べ1万戸強の落ち込みとされていますが、これは貸家が減少したためであり、持家は昨年度よりも増える見通しとされています。

来年度の見通しをみますと、貸家は引き続き減少傾向にあります。持家はさらに回復し30万戸台の大台に載るほどの回復基調にあるとされています。さらに2019年10月の消費税増税が実施されることとなりますと、駆け込み需要の発生は避けられず、2019年までの受注の見通しは明るいといえます。

結果としまして、今年度も来年度も住宅市場におきましては堅調な市場環境に支えられ安定した2年を迎えると予想されます。

しかし、2019年度後半及び2020年以降の住宅市場の見方としましては、

- 駆け込み需要の反動による受注減が確実に発生すること。
- 現在は、オリンピック施設及び関連事業や老朽化したビルの再開発による建設が旺盛で、土地の価格も上昇していますが、日本銀行による異次元緩和は2020年までには必ず“出口”を探し始めますので、余剰資金が土地に向かわなくなり不動産市場が冷え込むこと。
- さらに選手村施設はマンションとして分譲や賃貸に出されることになっていますので、共同住宅の需給の悪化を招くこと。
- そして以前もご紹介しましたが、2022年問題（生産緑地の指定期限）を迎え、都市部の優良な立地の農地が大量に放出され、不動産価格はさらに悪化することが予想されること。

以上のような要因から、2019年までの住宅市場と2020年以降の市場の環境は大きく異なり、比較的安定している2019年までの2年間で、2020年以降の大きな冷え込みへの対策を講じておく必要があるということがいえます。

## 2. 今後取り組むべき課題

以上のように現在と2020年以降の住宅市場の状況は大きく変化します。

この大きな変化に対し、比較的好調な環境といえる2017年度・2018年度・2019年度前半で取り組むべき課題としましては、以下のようなことがいえます。

### ■OB施主管理の徹底

住宅の供給主体にとって大きな課題の1つとしてOB施主管理が挙げられますが、管理するだけでなく、OB施主とのコミュニケーションが必要です。リストを見なおし、季節の挨拶状を送ったりも必要ですが、近所を通った時に訪問し顔を見せて話をすることが重要です。

### ■事務所の近隣の方々への配慮

近隣の方々とは挨拶をするだけでなく、迷惑をかけていないか、何か手伝うことがあるのかなどを確認し、気を使い配慮することが重要です。

### ■女性の採用

今後、中古住宅市場の拡大とともにリフォーム需要も拡大します。リフォームには1つのポイントとして、女性を活用し、女性の視点で施主と打ち合わせをすることで、新しい提案が可能で、女性を戦力にすることで、新しい需要への対応が可能となります。女性は営業だけでなく、設計や現場管理などでも能力を発揮できます。細かい気配りができる女性の技術職を採用し、育てていくことも大きなポイントとなります。

### ■工程の見直し

住宅の現場での工程は、日々進歩していますがさらに見直すことも重要です。より工期を短縮するための工程の在り方や、施工の合理化をするための見直しや、協力業者が現場へ入るタイミングなど、従来のやり方を再度検証し、修正することも重要です。

### ■工法の見直し

在来工法といっても現在は様々な工法が開発されています。特に金物を使用し内壁も外壁もパネル化し合理性を追求したり、構造耐力を上げたりするために金物工法を採用し工期の短縮を図るなど、様々な工夫が可能となります。

■協力会社の社長会の開催

木造住宅の現場におきましても、現場での死傷事故はゼロではありません。木造現場での事故で年間におよそ30人~40人が亡くなっています。職人さんがケガをしたとか亡くなったというのは、施主にとっても気持ちのいいものではありませんし、働くほうも嫌になります。現場の事故を無くすために、協力会社が一体となり現場の在り方について考える必要があります。さらに多能工の育成のために、協力会社の社長会でどのような職種が可能かを探り、実践することも可能となります。

■安全衛生講習も重要です

職人さんを集め、現場の安全衛生について意見を聞き改善し、事故の起こりにくい現場とすることが必要です。

■情報の発信力の向上

近隣の住民にどのような家づくりをしている工務店なのか、といった情報を発信する必要があります。印刷などをしなくてもパソコンなどで作った簡単なものでもいいので、継続して発信していくことが重要です。

など、様々なことが考えられますが、必要なことはOB施主・見込み客・近隣住民・協力会社（社長・職人）・仕入れ先と、すべての関与者との「コミュニケーション」です。工務店様には、上記のような考えで共感いただけることを実践していただき、流通の方々には、このような視点でどのようなお手伝いができるかということが必要です。

2019年度後半以降、急激に市場が落ち込むことが予想されますが、関連の方々とのコミュニケーションができていれば困難を乗り越えられるといえます。

匠総合法律事務所の法律基礎知識  
**日本木工機械展講演テーマ**  
**「2020年の木材産業を考える」**  
 (秋野弁護士)

日本木工機械展ウッドテック2017にて、数年ぶりに講演をすることになりました。  
 与えられたテーマは、「2020年の木材産業を考える」というもので、私のような住宅トラブルの真っ只中で執務をしている弁護士が、木造建築物の未来について、どのような事を考えているのか、説明をしたいと考えています。

今回は、この日本木工機械展の講演にて、どのような事をお話ししようとしているかについて、テーマをご案内したいと思います。

視点は、「中大規模建築に取り組もうとしている設計事務所・工務店が知っておきたい戦略的法務」です。

**第1 建設産業政策2017+10に対し、木造住宅業界が取るべき課題**

「建設産業政策会議」では、劇的な進展を遂げるAI、IoTなどのイノベーション、労働力人口の減少といった事態を正面から受け止め、10年後においても建設産業が「生産性」を高めながら「現場力」を維持できるよう、法制度をはじめ建設業関連制度全体の基本的な枠組みについて検討が行われ、「建設産業政策 2017+10 ～若い人たちに明日(あす)の建設産業を語ろう～」というタイトルが提示され、10年後を見据えた方向性が示されました。

**第2 公共建築物等木材利用促進法の実践と戦略的法務**

1.木質構造工事業WGにおける議論状況

非住宅の中・大規模の木造建築物を建築するための担い手確保の必要性及び専門資格制度の創設の方法について検討を行い、最終的に木質構造工事業を建設業法の許可業種として位置付けるよう国土交通省など関係機関に提言することを主眼とする「木質構造工事業WG」が結成され、現在、11の関係業界団体が参加し、議論を進めています。

2.中大規模木造建築を手がける事ができる建築士事務所・建築会社であることを明らかにする機能と優位性

中大規模木造建築を公共工事で発注し、建設会社が受注しても、多くの建設会社には中大規模木造建築のノウハウがないので、ノウハウがある建築会社、設計事務所への外注を希望することとなります。この時に、「どこの建築会社・設計事務所に頼めばよいか分からない」という悩みをかかえる会社もいることでしょう。



匠総合法律事務所の法律基礎知識

**日本木工機械展講演テーマ**  
**「2020年の木材産業を考える」**  
 (秋野弁護士)

他方で、中大規模木造建築の専門工事業を確立すれば、「その業の許可を取得したい」と頑張る建築会社・設計事務所も少なからず現れるはずで

3.発注者・設計事務所・工務店が中大規模建築の将来性を理解し、「一歩踏み出す勇気」を持つことが大事

**第3 2018年以降の法律の流れは、シェアリングビジネスを促進する流れ**

今年の6月9日、住宅宿泊事業法（以下「民泊新法」）が国会で成立しました。

日本で初めてのシェアリングエコノミーの発想を取り入れた法律であり、既存の「業法」にとられない新しいシェアリングエコノミーという新しいビジネスをなりたさせるための法律です。今後、この民泊新法のようなライドシェア、カーシェアに関する新法も生まれる可能性もあろうかと思えます（むしろ、人口減少を続ける日本においては運転手を供給するライドシェアは早期に立法化される可能性があります）。

建設業や宅建業許可、建築士事務所登録など、1社単位の「業」の許可を得て、事業をすることが、一般であったこの業界において、1社単位ではなく、複数の会社で「シェア」するビジネスが、どの位浸透するかについて、法的側面から検討をしています。

木材業界におけるシェアリングビジネスの方向性とその場合、どのような法律をどのように改正していく必要があるか、検討を進めています。

以上のような2020年を見据えたテーマを研究し、皆様のお役に立つ講演会を開催したいと思っています。日本木工機械展にお越しの木材業界の皆様は、是非、秋野の講演も聴いていただければと思います。