

住 Bridge まへと

2017
12月号
Vol.110

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「2017年度・2018年度の
経済動向と住宅市場」

1. 2017年度の見通し
2. 2018年度の経済見通し
3. 住宅市場の短期の見通し

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識
「シェアリングビジネスは、
住宅業界で普及するか？」

(秋野弁護士)



● 今月のトピックス ●

最近の若者の間で、「モノ」の呼び方が変わってきています。

例えば、「ジーパン」は「ジーンズ」と呼ばれるようになり、さらに現在では「デニム」と呼ぶ若者が増えて
 います。他にも一例をあげてみますと、

チャックはすでに死語に近く、ファスナーやジッパーと呼ばれ、

ズボン⇒パンツ

背広⇒スーツ

チョッキ⇒ベスト⇒ジレ

ランニング⇒タンクトップ

このようにモノの呼称が変化していますが、この変化、新しいアイテムを売るために衣料品業界が仕掛け
 しているとすれば、消費の拡大に大きな成果を上げていると評価できます。

野菜でも、昔はニガウリといっていました。今ではゴーヤがかなり一般的に使われていますし、春の七
 草に入っている「すずしろ」は大根のことです。

このように様々なモノの呼称が、時代とともに変化していますが演劇や映画、音楽の世界では宣伝用のチ
 ラシのことを「フライヤー」というそうで、最近では町のカルチャー教室などでも、「生徒さんの募集にフラ
 イヤーをまこうか」などと使われているそうです。

住宅業界では、住宅の内外装の改装を「リフォーム」といっていますが、このリフォームという言葉は和製
 英語です。このリフォームに該当する英語は「リノベーション」(renovation)で、リフォームは「改正する・
 作り直す」ということになります。

モノの呼称などの言い方を変えるだけで、簡単には新たな需要喚起につながりませんが、新しい組み
 組みを始めたとき注目をひく効果は期待できるといえます。ただし、住宅の施工の場面では、「遣り方、根切り、墨
 出し」など、工程の名称がありますが、この名称を変えることはできないといえます。

建築用語が死語にならないようにしたいものです。

今月の
 テーマ

「2017年度・2018年度の経済動向と住宅市場」

今年は、年初から比較的順調に経済成長が続いており、住宅市場も昨年よりも出遅れたものの、回復基調にあるといえます。順調に見える日本経済ですが、2017年度後半と2018年度の経済見通しはどのようなものになっているのでしょうか。

1. 2017年度の見通し

いくつかの前提条件を整理します。

- 2016年度の第2次補正予算の効果が公共投資を中心に、2017年度上期にかけて現れていること。
- 来年早々には、2017年度の補正予算が組まれる予定であること。
- この補正予算は、消費税率の10%への引き上げが予定通り2019年10月に実施されるものとし、増税後の景気の落ち込みを緩和させるために、公共投資を中心とした経済対策となるものとする。

といったことを前提に2017年度後半を予測しますと以下の通りです。

- ◆11月15日に内閣府が公表した7～9月期の実質国内総生産は、前期比増加率が年率1.4%と7四半期連続のプラス成長となっており約16年ぶりの連続のプラス成長でした。
- ◆これらを踏まえて、民間エコノミスト10人が15日まとめた最新予測によると、2017年度の実質経済成長率の平均は1.6%で、16年度の1.3%から上振れの回復となっています。
- ◆一方で、個人消費は夏の台風や長雨の影響で、外食産業や宿泊サービスが伸び悩んでいますし、夏のボーナスも伸びなかったことから、7四半期ぶりに減少しました。
- ◆ただし、10月～12月の個人消費は持ち直すとするエコノミストが多く、0.3%程度の回復が見込めるとされています。
- ◆家計は相変わらず節約志向といえ荒れ、小売業の多くは値下げに動いており、衣料品を中心に売り上げは伸長しているとされています。
- ◆特に、白物家電の多くの品種が買い替えサイクルに入っているとされ、高機能な高額商品が動き始めているとも言われています。
- ◆11月中旬には日経平均の6日連続の下落をしたものの、9月末は2万356円でしたので、約1割弱の相場となっており、株高により資産が増えると感じる消費者が多くなっていること。株高を背景に、リゾート施設の会員権の売買は活発化していますし、衣料品の値下げが言われる中であって、10万円以上のダウンコートの売り上げが伸びているという現象もみられています。

このような状況にあって、エコノミストの最新予測では2017年度の実質経済成長率の平均は1.6%成長と、昨年度の1.3%成長から回復が上向くとされています。このプラス成長は3年連続となりますし、世界経済もゆるく成長を続けていることから、自動車をはじめとした好調な輸出と企業の省力化への設備投資の伸びも堅調となっています。

2. 2018年度の経済見通し

2018年度も、景気の回復が続くといえます。

- 東京オリンピックの開催を控えて、インフラ建設などの需要は本格的な稼働が始まっています。
- 首都圏を中心とした再開発物件の増加は、訪日外国人の増加によるホテル不足対策や東日本大震災以降の調査により判明した、耐震性不足による建て替え需要が堅調であり、再開発案件はオリンピック終了後も引きずるといわれていること。
- また、海外経済の回復は継続しており、輸出の増加は続くとみられます。
- 設備投資も、企業業績の改善が続くことを背景に徐々に増加していますし、人手不足への対応のための投資や、IoT化へ対応するための研究開発投資の増加が続くといえること。
- 2017年度補正予算の編成が来年早々に実施される見通しですが、2019年の消費税増税を見込んで、公共投資を中心に組まれると推定されますが、どれほどの規模の補正予算が組まれるかが待たれています。
- 企業の内部留保は200兆円にまで拡大しているといわれる中、賃金の伸びは依然として小幅となっており、貯蓄が堅調なことから家計の可処分所得は抑えられ個人消費は大きくは伸びない見通しです。

概要は上記の通りですが、景気の足を引っ張るリスク要因としましては、

- 北朝鮮情勢の緊迫化といった朝鮮半島の地政学リスク。
- 中国の景気失速懸念。
- アメリカの政治動向。
- 中近東、特にサウジアラビアの国内での粛清が、原油輸出にどの様に影響するか。
- EUの金融緩和が出口を迎え、ECBの資産購入（各国の公社債を購入）を緩やかに減額する出口戦略が成功するか

など、不透明な懸念材料が多く存在していること。1つでも深刻な事態になりますと、世界の経済は減速し、日本からの輸出は減少する懸念があります。

国内の雇用環境は改善が続き、一部では、深刻な人出不足を迎えており、宅配会社などは、年末需要に対応するべく地域ごとに大量雇用を実施していますが、『時給2,000円でも人が集めにくい』といった声が聞かれるほど、労働者不足が深刻化しています。このような人手不足の深刻化によって、運送業・サービス業・建築業などでは供給制約に直面し、景気の拡大を阻害するリスクがあるとされています。

現在の景気拡大は、2012年12月に回復に転じてから今年の9月で58ヵ月間連続という成長となっています。（いざなぎ景気：1965年11月～1970年7月の57ヵ月間を超えています）現在のところ、リスク要因はあるものの、国内景気は順調であり来年中の減速はないといえる状況となっています。結果として、2008年のリーマンショック直前まで73ヵ月も続いた戦後最長の景気拡大に次ぐ長さとなる可能性が大きいといえます。

いずれにしましても2018年度も今年度と同様、景気が減速するリスク要因は小さく、順調な成長が続くとみられています。

3. 住宅市場の短期の見通し

先月もご紹介しましたが、緩やかな成長期の中にあって住宅市場も堅調な状況が続くといえます。懸念される材料を見ますと以下の通りです。

●好調だった貸家市場の縮小

相続税対策・低金利のもとに、貸家の着工が順調に伸びてきましたが、今年度よりそれが急減速してきました。供給過多による入居者不足、金融庁等、国による金融機関（特に地銀）への牽制、アパート投資に見合う利回りの低下などといったことからの急減速です。2018年度もこの傾向は、より強く働くといえ、貸家による着工戸数の下支えは無くなります。

●マンション需要の縮小

今年のマンション市場は、年初から非常に厳しい状況でした。マンション建設用地不足から地価の高い土地での分譲による価格高騰、築10年以内の中古マンション市場が堅調で、新築市場に食い込んでいること、オリンピック需要や再開発需要など建設需要が堅調なことから資材が高騰しており、結果として建築費が高くなり分譲価格に影響していること。大手のデベロッパーは、マンションよりもホテル建設に軸足を変えていること。など、市場環境の変化からマンション市場は伸び悩んでいます。この傾向は、2018年度も継続するとみられます。

●戸建持家市場は堅調

持家市場は、先月もお伝えしましたように2017年度で29万戸、2018年度は30万戸を超えると予測できます。背景の根拠は、以下の通りです。

◆住宅を建てたい、買いたいとする潜在ニーズをもつユーザーは、年間でおおよそ60万人が存在しているとされています。（国土交通省推計）これらの潜在ニーズを持つユーザーが、住宅ローン金利の動向・親からの資金援助家族構成の変化・希望する立地で物件（土地もしくは分譲住宅）が見つかるなど、様々な要因により背中を押され、建築もしくは購入にいたることになります。

2018年度の後半は、この要因に消費税の経過措置が加味されることとなります。消費税を予定通り10%に増税するかどうかは、政府は「リーマンショック並の経済変動」によるとされていますが、経過措置を考えますと、来年の秋頃、遅くとも12月までに「予定通り、増税する」ということを決める必要があります。

2019年10月から10%への増税をするということは、半年前の2019年4月1日が基準日となり、それまでに交わした請負契約により資産（物件）の引き渡しが増税後であっても旧税率の8%の消費税ということになります。

この経過措置のことから考えますと、2018年秋以降、特に12月ころから駆け込み受注が発生することになります。今回、2度も増税延期をしていますので、今回の駆け込み需要の発生は、大きなものになることが予想されます。ただし駆け込み需要が大きければ、それだけ増税後の反動も大きくなりますので、無理な受注は避けるべきといえます。

駆け込み受注における注意点をいくつか紹介します。

① 請負契約書における消費税の表示

基準日の前日である2019年3月31日までに取り交わされた請負契約書で、経過措置物件であることを証明することになります。そのため、請負契約書には消費税率8%を適用しているということをはかるようにして置く必要があります。記載例は、

「請負契約書の請負金額 ○〇円（うち、消費税額 ○〇円）と表示

「契約書、見積書の請負金額に対し、『経過措置（平成24年8月22日改正消費税法附則第5条第3項）に基づき、請負代金の額は、消費税率8%として算出しています。』」と表示

「請求書の金額に対し、『経過措置（平成24年8月22日改正消費税法附則第5条第3項）に基づき、指定日の前日である平成31年3月31日時点の請負代金○〇円に対し、消費税率8%として算出しています。』」と表示

しておくことが必要です。消費税は内税表示が基本となっており、「税率・税額の表示が無い時は、その時点の消費税率と判断」とするのが国税庁のスタンスです。そのため、請負契約書等に消費税8%で契約したことの記載がないと、増税後の引き渡しですと10%の消費税になっていると判断されることとなります。

② 経過措置は、分譲住宅でも活用できます。

分譲住宅は本来、売買契約ですので、経過措置の対象になりませんが、請負契約で契約することで経過措置を活用することが可能となります。顧客の注文により仕様を決める部分がありますと、請負契約として契約でき、経過措置の対象になるということです。

例えば建物の譲渡にあたり、注文部分の工事を明確にし、請負契約にするか、申し込み書に、オプションを受け取る部分を明示し、どの部分のオプションを受けたのかを明らかにすることで、付帯工事が残りますので、請負契約となります。

③ 経過措置を活用するために請負契約を急いで締結するとき、土地を所有していなくても請負契約ができますので、経過措置対象となります。

ただし見つかった土地により、本体の契約が大幅に変更になる場合、別契約とみなされることがありますので、注意が必要です。

④リフォーム工事でも、経過措置が適用できます。ただし、請負契約書をきちんと交わしておく必要があります。

⑤経過措置の適用要件には、着工時期や引き渡し時期の期限はありません。

3年先の引き渡し予定で請負契約を締結しても、8%の消費税が適用されますが、時間が経過すればするほど、工事内容の変更が出る可能性が高くなりますし、資材も上がっていることが多くなりますので、不利になります。

いずれにしましても、来年の住宅市場は堅調です。お客様とのコミュニケーションを絶やさず、信頼される供給主体として受注を伸ばしてください。

匠総合法律事務所の法律基礎知識

「シェアリングビジネスは、住宅業界で普及するか？」
 (秋野弁護士)

今、私達弁護士の世界は、今年の6月9日、住宅宿泊事業法（以下「民泊新法」）が国会で成立したことを受け、シェアリングビジネスの法的位置づけの検討に熱が入っています。

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」とは異なる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いための法律です。

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っています（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）。今回は住宅業界における取り組みとしてシェアリングビジネスの可能性のポイントを解説します。

1. 中規模大規模木造建築の担い手が、加工機械をシェアリングしたらどうか？

規格品の量産とは異なり、中規模大規模木造建築における注文生産の場合、大断面の木材を現場で大工が加工するというのは、現実的ではないと思います。

公共建築物等木材利用促進法の普及とともに、中大規模木造建築は多くなっていくことでしょう。

一部の中規模大規模建築に特化したビジネスを遂行する事業者も出てくると思いますが、アフターメンテナンスの事を考えると、やはり地域密着型の住宅会社や建設会社に施工してもらいたいところです。

この中規模大規模木造建築にあたっては、「部材を工場で加工する」ことが必須となると思いますが、一つの会社が大きな投資をして加工機械を持つというのは、非現実的な話であると思います。他方で、大型木造には沢山の工法があり、プレカット工場が設備投資できるキャパをオーバーしているのではないかとと思います。

中大規模木造建築への取り組みにあたり、加工機械と現場施工をセットで受注し、対応していくことは必須の課題といえ、この取り組みにあたり、地域の住宅会社・建設会社が、加工機械をシェアリングするという取り組みは検討課題になると思います。

2. ドローンをシェアリングする。

今や測量や現場検査をはじめ、完成後の建物の写真撮影等で使われるドローン。一社単位で所有することは初期投資が重いかもしれませんが、シェアリングができれば、中小企業でも便利に活用できるでしょう。

匠総合法律事務所の法律基礎知識
「シェアリングビジネスは、住宅業界で普及するか？」
 (秋野弁護士)

3.シェアリングビジネスの特徴は、下請業者にブラックボックスの領域を作らせないことにある。

例えば、建設現場から出る産業廃棄物の回収もシェアリングできるか？という論点を考えた場合、現状も廃棄物処理業者に下請に出しているのであるから、シェアリングしているものではないか？と思うかもしれません。

大きな違いは、「何に幾らかかるのか？」という実態を発注者が把握できる、即ち、ガラス張りのシステムをインターネットの活用で実施できる点に違いがあります。下請業者にノウハウがあり、元請は、よく分からないから下請業者の上げてきた見積書に応じるという元請下請契約の構造ではなく、発注者同士が情報をシェアリングしながら、要するに無駄なコストを省き、コストダウンを実現していくという協力業者と共存共栄をするという点で、大きく異なるのです。

自動車のライドシェアリングの世界では、相乗り×自動走行が議論されています。同じ方向に走る建材トラックに建材を相乗りさせ、帰りの空トラック（これが建材業界の無駄なコスト）に別の建材を乗せて走る相乗りがシェアリングビジネスを活用し、実現できれば、建築業界は、わずかなコストダウンの実現ができるのではないかとと思います。

4.新しいシェアリングビジネスの時代は、IoT時代とリンクしてスピーディーにビジネスの現場にやっこようとしています。私も最先端の法律実務に積極的にトライしていきたいと考えています。