

住 Bridge まへと

2018
12月号
Vol.122

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「来年の消費税増税対策と
住宅着工戸数予測」

1. 第1期消費税の経過措置の活用
2. 第2期 4月以降、増税まで
(9月30日まで)
3. 第3期 10月以降、増税後の
市場の見通し
4. 2019年度の着工の見通し

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識

「《工務店の生き残り策》に代わる
《持続可能な工務店経営》という
新キーワード」

(秋野弁護士)



株式会社 大五

●今月のトピックス●

「ソルフェジオ周波数」という音階が、自然療法の分野で話題を呼んでいるそうです。

ソルフェジオ周波数とは、その音や曲を聴いた時に、心地よく感じ良い効果を心身に対してもたらすとされている癒しの音楽ということです。

音は人が感じている空気の振動ということですが、1秒間に空気が振動する回数が周波数となります。ソルフェジオ周波数と呼ばれる特定の周波数(528Hz)は、人の心と身体によい効果を働きかけると言われています。

ピアノの調律は、Aの音(ハ長調のラ)を440Hzに調律することが一般的だそうですが、この調律でドレミの音階を引いても528Hzの音は出ないそうです。しかし、Aの音(ラ)を444Hzにしますと、Cの音(ド)が528Hzになるということです。

このようにA=444HzでC(ド)の音が出てくる割合の高い音楽を「528Hzの音楽」というそうです。

この528Hzの音楽を使った『528Hz音楽療法』という療法があり、528Hzを含む音楽に聴き入ると、人間の意志とは無関係に作動する自律神経の中が、脳や体を安らぎ状態に導く副交感神経に作用し、心身が安らぎモードになることが医学的研究からわかっているということです。

このようなソルフェジオ音階は、現在ある「ドレミ」の音階とは異なり、主に7種類の特定の周波数の音から構成されています。この7つの周波数の中でもっとも注目されている周波数が528Hzで、無限の可能性を秘めている「愛の周波数」あるいは「遺伝子を修復する周波数」と呼ばれているそうです。

これらの音の入っている動画がありますので、URLをご紹介します。

<https://youtu.be/uCvJi4P5BLO>

<https://youtu.be/hYkvgmYEIhQ>

これらの音楽や映像を、お客様の来場される事務所などのバックグラウンドミュージックや映像として活用してはいかがでしょうか。音量を調節し、常時音楽を流しておくなど、今までの事務所ではない、今までの差別化をしてみてください。

今月の
 テーマ

「来年の消費税増税対策と住宅着工戸数予測」

2019年の住宅市場における新築住宅着工の動向を推測しますと、

- ① 消費税の経過措置を活用した駆け込み需要の発生。
- ② 4月以降、増税まで（9月30日）の施主・職人・市況の動向。
- ③ 10月増税後の施主の状況。

と3期に大きく区分されるといえます。

この3つに区分して来年の状況を見ますと以下の通りといえます。

1. 第1期 消費税の経過措置の活用

来年の消費税増税は、現在のところ増税される見通しが高いといえます。

10月15日の臨時閣議で安倍首相は、「法律に定められた通り、2019年10月1日に8%から10%へ引き上げる」と表明し、増税による駆け込み需要と反動減を抑えるための経済対策を関係閣僚に指示したということです。

ただし、

- 前回の引き上げ（2014年4月1日8%に増税）の実施を決断した2013年10月には、自ら記者会見をして、国民に増税することの理解を求めていること。
- 官房長官は臨時閣議後の会見で、『経済状況を見ながら首相が判断されるだろう』と答え、増税の最終判断はまだ先との認識を示していること。
- 首相は消費増税を『予定』と表現しており、経済情勢をなお見極める姿勢を持っており、首相周辺には『首相は最終判断をしていない』とする憶測も出ていること。

などから、来年の10月の増税は決定事項ではないとする見方も出ていますが、大手企業の経営者の7割は消費税増税に賛成といわれていますし、今の経済環境には、増税を回避する理由がないといえ、10月からの増税はほぼ実施されるものといえます。

結果として、現状では増税がなされるものとして判断し“増税”に対しての準備をしておく必要があります。

すでにご存じのように、消費税には10%への税率引き上げ後の取引におきましても、旧税率（8%）が適用される取引を認める「経過措置」の制度があります。消費税が来年の10月1日に増税されるということは、6か月前の4月1日が指定日とされ、その前日の3月31日までの契約を期限として経過措置が適用されます。

経過措置が適用される契約は、前回の増税時（2014年4月1日）の指定日（2013年10月1日）から今回の指定日（2019年4月1日）の前日までの請負契約についてとなります。

経過措置を活用した受注における留意点は、以前もお伝えしていますが、もう一度整理しますと以下のようになります。

- 経過措置は、上記の期限内の請負契約でしたら適用されることとなりますが、請負契約書には、『平成28年（2016年）4月1日改正消費税法に基づき、請負代金の額は、消費税率8%として算出しています。』と記載しておくこと。

この記載は手書きでも効力がありますので、契約書や見積書の金額欄の下に記載しておくことがポイントとなります。（新たに印刷する必要はありません。）

請求書の金額につきましても、『経過措置（平成28年4月1日改正消費税法）に基づき、請負代金〇〇円に対し消費税率8%として算出しています。』などと記載しておくこと。

消費税（もしくは消費税率）の表記がない場合、消費税法ではその時点の消費税率で算出しているものと判断されますので、経過措置を活用して8%の消費税率で受注しても、経過措置を活用した物件において表示がないと、10月以降は10%の消費税が適用されるということもあり得ますので注意してください。

- 経過措置による請負契約には、完成までの期限はありません。

契約後期日を開けて着工し、完成までに多くの時間が経過しますと、見積もり時の資材や設備商品が廃番になっていることで、代替え商品の採用により見積金額が変わったり、資材や人件費が高騰し、見積もりを変更せざるを得なかったりということが生じる可能性があります。見積もりの変更により増額となった契約金額に対しては、経過措置物件であっても10%の消費税が課せられます。そのため、早めに着工し、完成させておくことをお勧めします。

いずれにしましても、経過措置期限は来年の3月31日です。

これからの3~4ヶ月間でいかに受注をあげられるかが大きなポイントとなりますが、経過措置による受注が多いということは需要の先食いであり、2019年度の住宅着工は大きく後退するということになります。

需要の先食いではありますが、今後の住宅市場が大きく伸びることはないということから、今回の経過措置ではできるだけ受注をあげておくことをお勧めします。

- 消費税の納付は、売上時の消費税（預かり消費税）から仕入れ時に支払った消費税（仮払い消費税）を引いた額を納付することになります。

過去の経過措置物件におきまして発生したトラブルの1つに、『10%への増税後、経過措置物件のための仕入れだから、商品の消費税を8%にして欲しい』といったことで、消費税を低く抑えたがるというトラブルが起きていますが、これは大きな間違いです。

納付の流れ



出典：国税庁「消費税の仕組み」資料から抜粋

- 消費税の納税は、上の図のように仕入れ先に支払った消費税を販売時の消費税から引くことで納税額を算出します。

小売業者（工務店や専門工事店）が納付する消費税は、

図②の卸売業者からの仕入れ時に支払った消費税（上記では8%＝5,600円：仮払い消費税）。

図③の小売業者の販売により消費者が負担した消費税（8%＝8,000円：預かり消費税）。

この預かり消費税から仮払い消費税を差し引いた額（2,400円）が、小売業者（工務店や専門工事店）の納付する消費税額となります。

- 10%への増税後、経過措置物件に採用する商品の仕入れだからといって、8%の消費税で仕入れをして販売しますと、

	仕入れ時の仮払い消費税	販売時の預かり消費税	納付消費税
適用税率 ケース1	10% 7,000円	8% 8,000円	1,000円
適用税率 ケース2	8% 5,600円	8% 8,000円	2,400円

となり、消費税の納付額は2,400円という計算になってしまい、正常な取引で納付する予定の消費税（1,000円）よりも負担が多くなってしまいます。

そのため、経過措置物件で施主からは8%しか消費税がもらえなくても、仕入れは10%の消費税を負担した方が、負担は少なくて済むということになります。10%増税後は経過措置物件であっても、仕入れは10%の消費税が必要です。

- 経過措置は請負契約において有効となります。分譲住宅の通常の販売は、売買契約のため経過措置が使えません。しかし販売する分譲住宅に、購入者（施主）の注文により変更できる部位がある場合、注文部分の工事を明確にする契約書にしておくことで請負契約を締結することができます。例えば、キッチンを2種のタイプから選べるようにすることで請負契約が可能となり、経過措置とすることができます。このように分譲住宅におきましても、請負契約を締結することで消費税の経過措置を適用することが可能となりますので、分譲住宅でも8%の消費税で済むということを活用ください。

2. 第2期 4月以降、増税まで(9月30日まで)

経過措置は3月末で終了しますが、9月末までに完成・引き渡しをし、代金の決済ができれば当然8%の消費税となります。

従いまして、5月の連休前後に締結できた請負契約であれば、何とか9月に決済が可能ということができます。しかし夏の台風や今年のような大雨などの天候不順により工期の遅れから引き渡しが遅れ、決済が10月になってしまいますと10%の消費税となりますのでご注意ください。4月中旬くらいまでに契約を済ませ、すぐに着工に入ることによって何とか9月末の決済に間に合うかどうかですが、できましたら少しでも余裕のある工期を確保するため、経過措置期間内に契約した施主と同様に考え、余裕を持ったスケジュールにして9月初旬に引き渡し、9月中に建築費の決済を完了するということが必要で

3. 第3期 10月以降、増税後の市場の見通し

10月1日、いよいよ消費税が10%に増税されます。

高額な商品である住宅にとって、10%の消費税という数字は、施主の負担感は非常に重いと推測できます。そのため、増税以降の住宅市場は大きく変化するといえます。

1つは、新築住宅ではなく、中古住宅を改修して購入する層が増加するといえること。

2つは、新築住宅を求める施主は、高額な消費税を負担してでも持家を取得したいとする層であり、住宅に対するこだわりが強い層といえます。そのため、住まいづくりのこだわりに応える家づくりを目指す必要があること。

3つは、一次取得層向けの分譲住宅市場へのニーズが根強くなること。

この3つといえます。各層に対するポイントは以下の通りです。

① 中古住宅購入層への対応

消費税が2ケタになることで、税の負担感が大きくなってきます。しかし中古住宅の個人間売買では消費税はかかりません。

個人対個人の取引における、売りたい人と買いたい人を仲介する不動産業者と提携（相互に客を紹介する仕組みづくり）し、中古住宅の購入者による購入時のリフォームを受注する仕組みを構築することがポイントです。そのためには、近隣の宅建業者（少なくとも10社以上）と提携をする必要があるといえます。

② こだわり層への対応

施主が家づくりについて、何にこだわりを持っているのかをつかみ取るということは、意外に難しいことといえます。

- デザイン（内観や外観）へのこだわり
- 構造へのこだわり
- 間取りへのこだわり
- 収納へのこだわり

など、家づくりへのこだわりには限界がないといえます。こだわりを持つ施主への対応には家づくりのプロとして、工務店様も強いこだわりを持つ必要があります。

- ・構造材にこだわり、いい材料を使うとか。
- ・基礎にこだわり、水平の確保を厳密にするとか。
- ・設備にこだわり様々な商品を扱うとか。

様々なこだわりがありますが、プロとして強いこだわりをもち施主にアドバイスすることが必要です。こだわるもの同士、気が合うということです。

③分譲住宅への対応

前出のように、中古住宅の個人間売買で、は消費税がかからないというメリットがありますが、中古住宅ではなく新築の住宅で生活したい、できれば庭のある家がいいと考える一次取得層も多く存在し、マンションではなく戸建て住宅志向は根強いといえます。そのため、一次取得層向けの戸建て分譲住宅では、

- ・マンションと比較して、割安感があること。
- ・小さくても、庭が取れていること。
- ・何よりも、デザイン志向が強い施主が多いため、外観、内観ともデザインのセンスを高めること。（大手住宅会社、設計事務所などがデザインした住宅を参考に）

といった対応が必要ということになります。

4. 2019年度の着工の見通し

来年3月までの今年度と、4月からの来年度の住宅着工を予測しますと、2018年度の住宅市場は、貸家は相続税バブルの影響から今年度も減少するものの、持家と分譲住宅の着工増により、前年度比で微増となり、着工戸数は前年度比1.8%増の96.4万戸。2019年度は、持家及び分譲戸建は、駆け込み需要後の反動減が発生するといえ、持家、貸家、分譲住宅の全てで減少する見込みで、前年度比で-3.6%の92.9万戸と予測されています。（建設経済研究所予測）

さらに利用関係別に市場別に予測値を見ますと以下の通りです。

- 持家は、2019年10月の消費税増税による駆け込み需要の影響により、前年度比で増加。
- 貸家は、相続税の節税対策による着工が一服するとともに、増税前の駆け込み需要の影響も小さいと考えられるため、前年度比で減少と予測できる。
- 分譲マンションは、販売価格と在庫率の高止まり状態や販売適地の減少が続くと考えられるものの、足元の開発が堅調であるため、前年度比で増加と予測できる。
- 戸建分譲は駆け込み需要の影響も含め、分譲企業による土地の仕入れや開発が前向きに進められていくと考えられ、前年度比で増加と予測できる。

とされており、利用関係別の着工戸数予測は次のようになります。

	2018年度	前年度比	2019年度	前年度比
持家	29.3万戸	4.0%	27.5万戸	△6.1%
貸家	40.5万戸	△1.3%	39.5万戸	△2.3%
分譲マンション	11.2万戸	1.7%	11.0万戸	△4.1%
戸建分譲	14.6万戸	5.6%	14.5万戸	△0.6%

いずれにしましても今年度（来年3月まで）の着工は、消費税増税の影響から駆け込み需要が発生することから貸家以外は微増。2019年度は増税の影響が後半（10月以降）に発生し持家をはじめとして大きく減少することが予測されています。

そのため、先にご案内しましたように3月までの経過措置期限内にどのくらいの受注を上げられるかがポイントとなります。

匠総合法律事務所の法律基礎知識
**「《工務店の生き残り策》に代わる
 《持続可能な工務店経営》という新キーワード」**
 (秋野弁護士)

年末に近づいたこの時期になると、2019年の住宅業界が取り組むべき課題が注目課題となります。その中でよく見るキーワードが、「工務店の生き残り策」というキーワードです。

「何もしなければ生き残れませんよ。」「国の施策の動向をキャッチして対策を打たなければ生き残れませんよ。」というキーワードは、住宅業界の紛争処理をはじめ20年以上、毎年のように聞いてきたキーワードです。

しかし、世界的視点で見れば、「持続可能な開発目標 (SDGs)」が今年1月、正式に発効し、国連に加盟するすべての国は、2030年までに、貧困や飢餓、エネルギー、気候変動など、持続可能な開発のための諸目標を達成する努力が求められており、「持続可能」という用語がキーワードとして使われるようになっています。

この世界的潮流に鑑み、私は、「工務店の生き残り策」というキーワードは、「持続可能な工務店が取り組むべき対策」「2030年に力強く持続している工務店であるために、今、何をすべきか」というキーワードに発展的変更をする事を提案したいと思います。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標

<p>1 貧困をなくそう</p>	<p>2 飢餓をゼロに</p>	<p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	<p>4 質の高い教育をみんなに</p>	<p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>	<p>6 安全な水とトイレを世界中に</p>
<p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p>	<p>8 働きがいも経済成長も</p>	<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	<p>11 住み続けられるまちづくりを</p>	<p>12 つくる責任 つかう責任</p>
<p>13 気候変動に具体的な対策を</p>	<p>14 海の豊かさを守ろう</p>	<p>15 陸の豊かさも守ろう</p>	<p>16 平和と公正をすべての人に</p>	<p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p>	<p>SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS</p> <p>2030年に向けて世界が合意した「持続可能な開発目標」です</p>