

建材マンスリー

Kenzai Monthly

ここでちょっと一息 Coffee Break

具現化するスマートシティ、
日本の技術は海を渡る

付加価値創造に挑戦！ 注目企業を訪ねる
株式会社力ミチク

今月のニュース

JHOP通信

建材マンスリー資料室

特集 建物評価手法を見直す

中古住宅流通 活性化に向けて

建物評価手法を見直す 中古住宅流通活性化 に向けて

中古住宅流通とリフォーム市場を20兆円規模に拡大するために、さまざまな取り組みが行われている。さらに市場の活性化を促進するためには今、何が必要なのか。有識者による「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」が今年3月から6月まで計3回開かれ、それを受けて、中古流通に携わる事業者と金融機関などが一堂に会した「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル」が新たに設けられた。その中で、今まで手を付けられなかった懸案事項についての検討が進んでいる。今号では、中古住宅市場の“現在とこれから”について考察する。

中古住宅流通の活性化を後押しする「三本柱」



国土交通省
住宅局住宅政策課
住宅投資推進官
武藤祥郎氏

住宅の建物評価の見直しなど、「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル」などで討議されている、重要事項について、国土交通省の担当者にうかがう。

流通促進の力を握る 建物評価・金融・流通の「三本柱」

市場規模の倍増という目標を掲げ、「中古住宅・リフォームトータルプラン」が1年半ほど前に策定されました。その後、必要とされるさまざまな対策を行ってききましたが、中古住宅流通のシェアを新築と比べるとまだまだ低く、市場のよりいっそうの活性化には、もう一押しが必要な状況と言えます。

今、いったい何が必要なのかという、焦点を絞り込んだ検討に入ったところ、課題として浮かび上がったのが、まず「建物評価の改善」でした。そして次に上がっ

たのが中古住宅に関連する「担保評価」や「金融商品」などの「住宅金融」です。さらに流通の中で積み残しとなっている、「買取再販業者」の活性化や、業者間連携による「ワンストップサービス」の推進など、「流通市場への支援」が上げられ、この「三本柱」を、強力に後押ししていくことになりました。これらの課題を解決していくには、中古住宅流通に携わる民間事業者だけでなく、金融機関なども交えた、率直で自由な意見交換の場が必要です。そのため「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル」を今年度から来年度にかけて開催することとし、1回目が9月26日に行われました。

約20年で「価値ゼロ」という 木造住宅の耐用年数を改善

「建物評価の改善」では、適切な耐用年数をどのように導き出すかが大きな課題となります。木造住宅の場合、市場ではだいたい20年〜25年で「住宅の価値はゼロ」という評価手法になっています。税法上の法定

中古住宅市場活性化の施策過程 (国土交通省)

- 2011年2月9日～2012年2月20日
「中古住宅・リフォームトータルプラン検討会」を計6回開催
- 2012年3月27日
「中古住宅・リフォームトータルプラン」としてとりまとめ、発表
- 2013年3月6日～6月21日
「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」を計3回開催。6月26日に報告書公表
- 2013年8月28日
「中古住宅に係る建物評価手法の改善のあり方検討委員会」を設置し、第1回検討委員会を開催
- 2013年9月26日
「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル」を設置し、第1回ラウンドテーブルを開催

特集

ただ「建物評価」も、それに伴う「担保評価」も、国が規制しているわけではなく、市場の慣例として続いているものです。まさにそこに本気で取り組んでみようというところで、現在、中古住宅の建物評価に関する検討委員会^{※1}で、新たな評価基準の検討を行っています。今年度中には評価方法の指針が策定されることとなっています。

*1 「中古住宅に係る建物評価手法の改善のあり方検討委員会」

国土交通省が、中古住宅に係る建物評価手法の改善や具体的な指針などを検討する検討委員会を設置。第1回検討委員会が今年の8月に開かれた。

「使用価値」により建物評価を行い リフォームによる価値向上も反映

耐用年数の検討の際は、「使用価値」というキーワードが重要になります。戸建ての賃貸市場では、築30年の物件でも比較的しっかりした賃料を取って借り手がついています。単に築年数だけで住宅としての価値を見なすことは、実態にそぐわないのではないかと感じています。

検討されている建物評価手法は、現在の法定耐用年数や経過期間に応じて一律に減価する手法^{※2}を改めるものです。そして、建物を基礎・躯体とそれ以外に分け、部位別に「期待耐用年数」(物理的耐用年数)を求めるやり方や、「実質的経過年数」^{※3}を導入した米国の鑑定評価のやり方などを参考に、現在、議論の途中です。躯体とそれ以外に分けるやり方は、現在行われている「スムストック査定方法」と同じ考え方で。また、リフォームを行ったときに、その価値向上をどのように建物評価に反映させるかも現在、検討しています。

さらに、インスペクションを新たな建物評価手法に、どのように反映させるかの検討も行っていきます。インスペクションについては、6月にガイドラインが出て、その後、既存住宅に対する長期優良住宅の認定基準が検討されていますが、適切に維持・修繕され、チェックを受けて問題が見つからなかった中古住宅には、改善された建物評価手法による価格付けを導入するなど、適切に評価される方策が検討されています。

*2 現在の経年減価の計算方法

$$\text{建物の減価額} = \text{再調達原価} \times \frac{\text{経過年数}}{\text{耐用年数}}$$

※木造住宅では20~25年を設定

*3 米国の鑑定評価における「実質的経過年数」

- ①「経済的耐用年数」
住宅の品等 (low から excellent まで6段階) に応じて判定
 - ②「経済的残存耐用年数」
維持管理の状況を踏まえて判定
- 実質的経過年数 = 経済的耐用年数 - 経済的残存耐用年数

リバースモーゲージなど 中古関連金融商品の開発

新しい建物評価手法や「既存住宅の長期優良住宅」の認定・評価などが定着したと

「インスペクション・ガイドライン (2013年6月)」のポイント

- 検査項目
 - ①構造耐力上の安全性の問題
 - ②雨漏り・水漏れの発生、または可能性
 - ③設備配管に日常生活上支障のある劣化
- 検査方法
目視、計測を中心とする非破壊による検査。原則、破壊調査は実施しない

スムストック査定方式

住宅メーカー10社と関係不動産会社からなる「優良ストック住宅推進協議会」が提唱する中古住宅の査定方式

- 査定の特徴
 - ①構造耐力上主要な部分(スケルトン)と内装・設備(インフィル)に分けて考える
 - ②スケルトン部分は全体の6割。償却期間50年(10%残価)
 - ③インフィル部分は全体の4割。償却期間15年(10%残価)
 - ④土地は別に査定

既存住宅の長期優良住宅の認定基準 (案)

2013年度末までに認定基準や評価手法の方向性が示される予定。認定基準項目は次の案が出されている。

- 基本4項目
劣化対策、耐震性、維持管理・更新容易性、省エネルギー対策
- 基本4項目以外
可変性、高齢者対策、住戸面積、居住環境、維持保全計画、履歴情報の蓄積
- 既存特有の項目
避難安全性、室内空気環境、設備の適法性、現状検査(構造躯体以外)、瑕疵保険・保証の付与

買取再販事業の支援や 事業者間の連携を強化

三つ目の柱である流通市場に関する取り組みでは、平成26年度の国土交通省の税制改正要望で、買取再販に係わる事項に対しても要望^{※5}を出しており、この業態の発展を促進していけるようにと考えています。また、中古住宅の販売時に、リフォーム

*4 「リフォーム一体型ローン」

中古住宅を買うときに、住宅ローンと同じ金利でリフォーム費用もまとめて借りられるローン

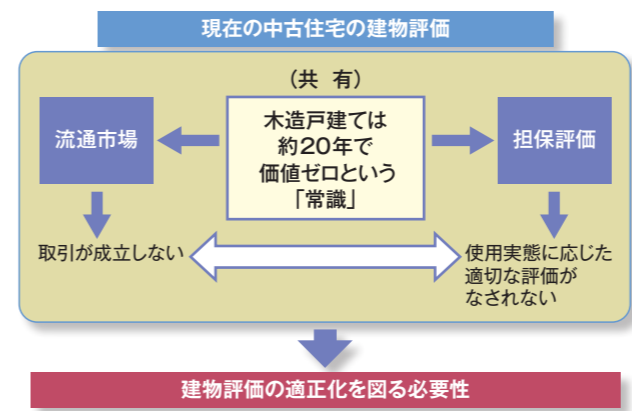
きに、どのような中古住宅関連の金融商品が生まれるかも重要な論点の一つです。金融庁や金融機関などを交えたラウンドテーブルでの議論に、期待が寄せられるところ

具体的金融商品としては、建物価値も含めて担保にできる「リバースモーゲージ」や、リフォーム業者と金融機関が連携した「リフォームローン」や「リフォーム一体型ローン」^{※4}などです。金融業界にとって、これからの大きなフロンティアとして、中古住宅に絡んだ金融商品がクローズアップされると思います。

*5 平成26年度税制改正要望

- 中古住宅流通に関する税制改正の要望は、次の2点。
- ①買取再販に対する非課税措置の創設。再販された住宅購入者に課される「登録免許税」と「不動産取得税」を非課税とする。
 - ②中古住宅取得後に耐震改修工事を行う場合、耐震基準に適合した中古住宅を取得した際と同様に、所得税・個人住民税・贈与税・登録免許税・不動産取得税の特例措置の適用を可能とする。

建物評価の適正化はなぜ必要か



耐用年数が22年なので、これが現在の住宅の評価に適用され、住宅としての価値が維持される期間とみなされることが多いのです。まず、この評価手法に問題があると言えます。

戦後すぐに建てられた住宅とは異なり、現在の住宅の多くは、性能がかなり向上しています。少なくとも躯体部分は20年よりはもっと長く持ちます。躯体以外の設備や内装などに適切なリフォームを加えれば、耐用年数をもっと長くなるはず。100年でも十分持つ、と言えるものも出てくるかもしれません。

中古戸建てに対する不安を 安心に変える

市場拡大の可能性を期待されながら、中古戸建て住宅を買い取り、リフォームをして再び販売する「買取再販」への事業者参入が進まない。そこにリビタが
あえて挑戦したのは、どのような勝算があったのだろうか。



株式会社リビタ
常務取締役
事業統括本部長
内山博文氏

躯体部分の不具合は「あって当然」からスタート

中古住宅流通を活性化させる取り組みの一つとして、「戸建て買取再販事業」に期待が寄せられている。ただ、このビジネスモデルには、さまざまなリスクが伴い、参入をためらう流通事業者も多い。しかし、今後の市場拡大の可能性を信じ、あえて挑戦したのが、マンションの買取再販事業やリノベーションのコンサルティングで実績を積み重ねてきたリビタだ。昨年度から戸建て事業のトライアルを開始、すでに東京都内に2棟が完成した。

中古戸建て住宅買取で一番のリスクとされるのは、構造部分の状態が目視だけでは確実に分からないことだ。それに対して内山博文氏は「戸建ての場合、耐震性などはそもそも初めから期待していません」という。「築年数が経った中古住宅は、図面や検査

済証もないことが多く、修繕もされていないのがほとんど。何らかの不具合があつて当然だと思っています。躯体に多少の瑕疵があることを前提にするなら、買取に何もリスクはありません」

その代わり、調査は徹底する。リビタでは、建物をスケルトンに解体し、劣化調査や建物状況調査を第三者機関に依頼し、躯体の状態を詳細に調査・検討する。

「内装や設備だけを変えれば良いという考えではなく、リノベーションに最初から1000万円から1200万円をかけることが前提です。特に耐震性と断熱性を一定基準まで引き上げることを重視しています」ただし、コストをかけた分だけ販売価格も上がるので、こうしたやり方がマーケットでどれだけ評価されるかが課題だったという。そこで試みたのが、消費者に向けた「調査解体」時の内覧だ。

消費者の不安を払拭するための「スケルトン内覧会」

消費者の中古住宅に対する不安は、見た目もさることながら、「建物の耐久性」だ。そこで、今回の世田谷区野毛の物件では、数回にわたりスケルトン状態の躯体を公開



スケルトンの状態で消費者内覧を行う



作り込まないリノベーションがポイント

し、消費者に見てもらい、不具合箇所の説明などを行った。「例えば、風呂場の木材に一部腐っているところがあるなどを実際に見ていただき、このような状態でも、大きなコストをかけずきちんと直せることを提示しました。消費者が漠然と持っている不安を安心に変える努力です」

「作り込まない家」が消費者の心をつかむ

内覧会は、消費者と工務店などの建築関係者に向けて行われ、それぞれ100人を超え

る参加者があり、好評だった。「作り込まない家」だ。「販売価格は周辺の新築とあまり変わりません。そこで新築とどう差別化をするか、ということ編み出したコンセプトが、『作り込まない家』です」

リビタの中古戸建て住宅買取再販

- 買取対象の中古住宅
 - 木造軸組在来工法（単純な構造で可変性に富むため）
 - 築20年～40年くらい（良質ストックなら築年数にこだわらず）
- 消費者への安心の提示（例）
 - 第三者機関による建物調査
 - スケルトン状態の情報提供
 - 「耐震基準適合証明書」の取得
 - 「既存住宅売買瑕疵保険」の加入
 - 「フラット35」の適合証明の取得
 - 「R5住宅」*の基準の採用

*「R5住宅」：リノベーション住宅推進協議会が定める品質基準

今の新築住宅は、あまりにも作り込ますぎているのではないか。しかし家は住む人が育てていくものだ、という思いがリビタのスタッフには強かった。そこで発想を切り替え、作り込まない家を供給してみよう

と実践した。「むしろ未完成と言ってもいいくらいのもので、住み手のライフスタイルやライフステージに合わせて、簡単に変えていくことができる家です。住む人が手を加えることで家に愛着を持ち、より良質なストックに生まれ変わると思っています」

この作り込まない家が予想以上に消費者の共感を呼んだ。例えばリビングの天井は張らずに小屋組を現しとし、収納なども作り込んでいない。1棟目の練馬区石神井台の家は、6680万円ですでに売却済みだ。

リビタでは、今年度はあと1棟、来年度以降は10棟ほどを目指していくという。そこで得た中古住宅再生のノウハウを買取再販だけでなく、個人が購入する中古戸建てのリノベーションを請け負うフルサポートサービスに展開していきたいという。

リフォーム事業参入の成功ポイント

地域を限定して 住まいの「かかりつけ医」になる

新築住宅市場が縮小する中、家電業界やホームセンターなど異業種からの新規参入が活発化するリフォーム市場。OB施主をはじめとするリソースをすでに持っている工務店が、リフォーム事業で成功する鍵とは。



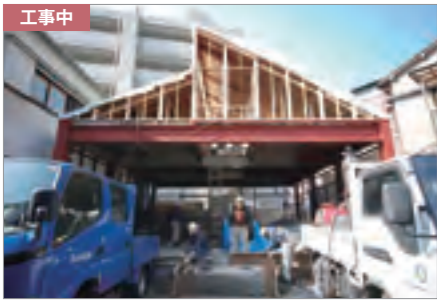
モノリス秀建株式会社
代表取締役
渡辺猛氏

小さな修繕から 大きなリフォームにつなげる

東京都荒川区に本社を構えるモノリス秀建の創業は平成元年。新築住宅市場の変化を見越し、13年前からリフォーム事業に参入している。現在、年間リフォーム工事受注はおよそ400件、売上高は2億5000万円となっており、リフォーム顧客のおよそ9割が同社に複数回リフォームを依頼するリピーターであるという。

「新築工事受注は、年間10件ほどで3億円ですから、まだ新築事業の方が売上げは高い状況です。しかし、新築事業と比べてリフォーム事業の受注件数は今後も伸びることが予測されるため、集客の取り組みを地道に行っていきたいと思っています」

同社のこだわりは、商圏を徒歩圏内に限定していることだという。遠くても自転車



荒川区 築40年 H邸のリフォーム事例。3階建てだった事務所兼住まいを減築し、構造躯体への荷重も減少

2〜3kmの範囲に集中している。「その圏内に、『モノリス通信』というリフォーム情報のチラシをポスティングしています。頻度は年に5〜6回、部数にして4500ほどでしょうか。このチラシを見て、ウチもそろそろリフォームを...とご連絡くださるお客様も多いんです。潜在顧客が多いことを実感させられます」

また、顧客が近場に集中することで、実費以外の料金を請求できないような、小さな依頼も受けやすくなる。

「高齢者の一人住まいのお宅から、電気がつかなくなったので修理してほしい」とい

工務店の強みは 柔軟な対応ができること

工務店がリフォーム事業に新規参入する場合、営業活動はどのように進めればよい

う依頼がくることもあります。電球を替えれば済むだけの、利益にはならない仕事です。しかし、そんな小さな依頼を受けることで、お客様の家の中上がらせていただく、会話が生まれます。そして、家の中の何かしらの不具合をご相談いただく機会となり、本格的なリフォームにつながるようになります。あまり遠くではわざわざ出かけていくコストも手間もかかりますが、商圏が限定されることで、小回りが利き、やがて大きな受注へとつながるわけです」

小さな修繕から請け負えば、いずれ大きなリフォームを考えるとときに、真っ先に思い出して選んでもらえると渡辺氏。住まいに関する、ご近所の「かかりつけ医」となることが、リフォームの継続的な顧客獲得につながるという。

のだろうか。

「私は、工務店ならではの営業活動があると思います。リフォームのカタログを見せて、新しいキッチンいかがですか」と部分的な営業をするのではなく、建築のプロとして、家を見てアドバイスをする。引き戸がゆがんでいるようだけどもきま風が入るのでは？ リフォームで解消できますよ、という具合に、工務店ならではの形で営業すればいいんです。施主の細かなこだわりや施工途中のプラン変更など全体のバランスを考えながら柔軟に対応できるのが工務店のリフォームですから、こういった強みを武器にしていけばいいのではないのでしょうか」

地元根付く工務店の場合、一軒のリフォームを大きなPRにつなげることも可能であるという。「商圏を限定していれば、あそこにある工務店の工事が」と認知度も高くなるため、リフォームを気に入っていただければ、口コミによって近隣のお宅からも受注が舞い込むこととなります。そのため、工事開始の際の近隣へのご挨拶も、私たちが必ず同行して顔を知っていただきます。建てたばかりのお宅ではない限り、何かしら不具合を抱えているものです。相談しやすい種を地道にまいておくことで、集客は難しいものではなくります」

施主の要望を最大限に取り入れるため、時間をかけた徹底的なヒアリングにこだわると社。住む人の都合最優先のリフォームが行えるのも、商圏を限定しているからこそだと渡辺氏。その範囲を広げる際には、新たに拠点となる支社を立ち上げる方針だという。

変化の兆しが見える、中古戸建て住宅の流通状況

不動産仲介の現場の目から見た、中古戸建て住宅流通の現状と新たな動きを語ってもらう。



住友林業ホームサービス株式会社
城南支店支店長
船木悦也

都心では築20年以上の物件が多い

住宅購入時に、「新築住宅」を希望する層は、2003～08年の5年間で7.7%減少し、新築にこだわらない層が増えているという（国土交通省「住宅需要実態調査」）。確かに全住宅流通量に占める中古住宅の流通シェアは2007年には12.5%、08年には13.5%と上昇傾向にある。一方、2012年の首都圏の流通市場動向は、中古マンションの成約件数が3万1397件、中古戸建て住宅が1万1459件だった（東日本レイズ調べ）。首都圏では、マンションが戸建ての約3倍の成約件数で推移している。

東京の南西部、品川・目黒・大田・世田谷などの城南地区を担当する、住友林業

ホームサービス城南支店でも、その傾向がはつきり出ている。

「都心の城南支店では、契約件数の9割が中古マンションで、1割が戸建て住宅・土地です。ただし仲介手数料売上の3割以上が戸建て住宅・土地となります。インスペクシヨンの上、瑕疵保証の対象となるのは原則、中古戸建て住宅は築20年以内という条件を設けています。築20年を超えると、古家付き土地として扱います。都心では築20年以内の物件となると少なくなるのが現状です」

インスペクションで建物の価値を可視化

現在、同社では中古住宅を扱うとき、事業者負担でインスペクションを行っている。本来、売り主側が行うべき住宅検査だが、なかなかその理解が進んでいないという。しかしこれからは、インスペクションを実施していない中古住宅を売ることは、非常に難しくなるだろうと、船木支店長は推測する。

「例えば、築10年で1000万円の建物評価がついた家でも、買う側は建物に対してはゼロの評価しかしないのが現実です。しかし、インスペクションを行えば、買う側も安心し、建物の価値を認めてくれます。だから多少の費用をかけても建物の価値を可視化して、信頼性を高めることは、売主側にもプラスになるとご説明しています」

良い建物を残すことも流通業界の仕事

現在、戸建て住宅は、築20年を超える建物の価値はほぼゼロと評価される。リフォームすれば十分に住める建物でも、壊す

ことが前提の「古家付き土地」として扱われることが多くなる。しかし最近、今までのスクラップ&ビルドから、良い建物は残していこう」という気運が、不動産仲介業者の間にも少しずつ芽生えてきているという。「簡単につぶして土地として販売するのではなく、良い建物をいかにして残していくかを考える時代になってきたと思います。私も住友林業グループとして、自信を持って世の中に送り出した『住友林業の家』をどのように後世に残すかを、今模索しています。そのために、グループ各社と力を合わせて、『中古住宅+リノベーションの提案』という商品開発を進めています」

現在取り組んでいるのは、築19年の「住友林業の家」。今新たに建てるとすれば建築費は5000万円は下らないと思われる非常に良質な中古住宅だ。しかし、11畳のDKに個室4部屋がすべて和室という今風でない間取りがネックとなっていた。そこで住友林業ホームテックが提案する「現代にマッチしたリノベーション」の提案をつけた物件として、売り出すことにした。



大田区の中古戸建てはリノベーションの提案付き

自社建築の建物なので、図面はもとより補修などの住宅履歴も入手できるという利点もある。まずここから始めて、良質な中古住宅を残していく成功事例を、これからどんどん積み重ねていきたいという。

旧家を次世代へつなぐ役割を果たす「百年のいえ倶楽部」



住友林業ホームテックでは、1950年以前に建築された建物を旧家と位置づけ後世に残し、引き継ぐことを目的とした会員制の「百年のいえ倶楽部」を今年7月に設立した。会員は、同社で旧家リフォームを行ったオーナー、現在、旧家などに住んでいる人、旧家購入を検討している人など。旧家を改修する際には、旧家の趣を残しながら、耐震性能や断熱性能などの住宅の基本性能を向上させ、最適なリフォームの提案を行う。歴史を重ねた旧家の良さをそのままに、現代の生活スタイルに合わせた暮らしを実現する。また、旧家専用の「長期有償メンテナンス制度」を新たに導入。適切な維持管理や改修工事などの提案を積極的に行っていく。





藤井繁子
[月刊 HOUSING] 編集長、リクルート住まい研究所主任研究員などを経てフリーの住生活ジャーナリストに。自治体や市民団体と街づくりに関わりながら、国内外で取材・コンサルティング活動などを行っている。

具現化するスマートシティ、日本の技術は海を渡る

自治体も企業も海外展開モードに入る

経産省が日本型スマートグリッドの構築と海外展開を実現するための取組みとして「次世代エネルギー・社会システム実証地域」に選定(2010年)した北九州市や横浜市などは自治体が主体的に企業と連携し、新興国への水道・ごみ処理システム・電力供給といったインフラ整備からスマートシティJapanモデルの海外展開を加速させています。

一方、企業側の経団連も“イノベーション立国”を掲げ「未来都市モデルプロジェクト」を岩手県から沖縄県に11都市設定し、関連企業が戦略テーマの環境・医療・交通・農業などについて実証実験中。今後の経済成長を牽引すべく、世界に通用する先進モデルを構築しています。また、住友林業も参加する「スマートシティプロジェクト」(スマートシティ企画株式会社)は、2009年に8社で立ち上げられ、現在の参加企業数は27社にまで増加。2010～2030年の20年間累計で4000兆円と推計される世界のスマートシティ市場に企業の投資意欲は旺盛です。



横浜市は、「Y-PORT事業(横浜の資源・技術を活用した公民連携による国際技術協力)」の中でフィリピン共和国セブ市と都市づくりに関する相互協力の覚書を締結(林横浜市長とラマセブ市長 2012年3月)し、その進捗が10月横浜で行われた「Smart City Week 2013」でも紹介された。



北九州市は OECD(経済協力開発機構)が取り組む「グリーンシティ・プログラム」に、パリ・シカゴ・ストックホルムと共に選定(2011年)。また「アジア低炭素化センター」を開設し、新エネルギーなどを活用したスマートシティのアジア展開を図る(左端:北橋市長、経団連主催のシンポジウムにて)

住宅を中心としたスマートライフのソフト

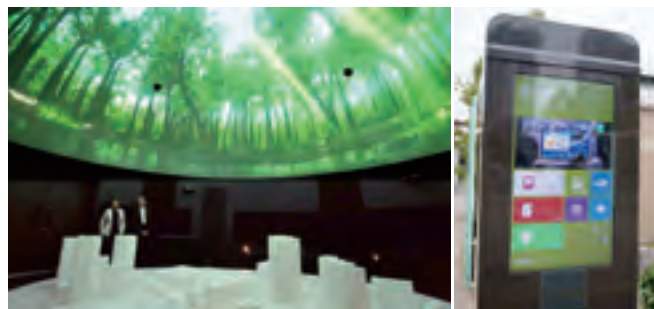
大規模なインフラ整備と並行して住宅におけるスマート化も進行中。北九州市ではスマートメーターを導入したマンションに電気料金ダイナミックプライシング(時間帯別に10倍差まで5段階設定)により、ピーク時間帯の節電は約20%もの効果を上げました。更に横浜市では、今夏、太陽光発電システム付 HEMS 設置の約1,200世帯という大規模な実証実験を実施し、最大で15.2%のピークカットを確認したということです。このような実験結果は、ICT*を活用した電力料金の設定によって、住まい手が無理をしなくても省エネ生活を実現できる可能性を示唆しています。

大規模な住宅地でスマートシティが具現化してきた「柏の葉スマートシティ」(千葉県柏市、計画人口2.6万人・先導エリア

販売済住宅1600戸)。来年4月に「柏の葉スマートセンター」(中央管理室)がオープンすることで、住宅のHEMS・施設のBEMSを発電・蓄電施設等とつないだ AEMS (Area Energy Management System) の運用が始まります。街区を越えて電力を融通しあう、日本初の本格的なスマートグリッドとなるものです。併せて電気自動車/ハイブリッド車・バイク・自転車のシェアリングや、“健康の見える化”による疾病予防、植物工場など都市型農業への取り組みなど、東大・千葉大との公民学連携で住民参加の生活ソフト・スマート化も進んでいます。

同じく4月に街びらさる「Fujisawa サステイナブル・スマートタウン」(神奈川県藤沢市、計画約1000世帯)も、戸建街区の詳細や「Fujisawa SST マネジメント株式会社」が提供するタウンサービスのセキュリティ、モビリティに関して ICT を活用したサービス内容を発表しました。湘南スマートライフの発信基地「湘南 T-SITE」、健康・福祉・教育サービスの総合拠点「Well SITE (仮称)」の計画がお披露目され、暮らしソフトのイメージが具体的にになってきました。街の完成は2018年を予定、その後100年続くスマートタウンを目指した始まりです。

このように各自治体や企業が住民と一緒に低炭素化を競い QOL (日常生活の質) を高めようとする、前向き未来志向なチャレンジこそが“スマートライフ”。そんな日本の生活文化的ソフトがスマート・シティ・プロジェクトと共に海外輸出されれば面白いですね。



「柏の葉スマートシティ」の現在と未来を見ることが出来る「柏の葉スマートシティミュージアム」。ドームシアターでプロジェクションマッピングも投射され、街の将来に夢膨らむ演出。案内ツアーなど住民への広報だけでなく、国内外からの視察への対応も充実。街角にはタッチパネルのデジタルサイネージが目見え(地図やお天気、時刻表のほかコミュニケーションができる情報掲示板) 撮影:山川修一



「Fujisawa サステイナブル・スマートタウン」9月に戸建街区が着工。バナホームおよび三井不動産レジデンシャルによって約600区画分譲予定。全て太陽光発電システムと蓄電池を備えたCO₂排出量±0のスマートハウスを導入(オール電化タイプと燃料電池W発電タイプの2タイプ)

付加価値創造に挑戦!

注目企業

を訪ねる



牛のすべてを把握し 一貫体制を極める 「国産牛肉の専門集団」

株式会社 カミチク

牛肉業界の慣習を打ち破る
ビジネスモデルを構築

1985年に、牛肉卸として鹿児島県で産声を上げた株式会社カミチク。創業から28年が経過し、今、その事業は川上である畜産から、製造・加工に関わる川中、そして販売や外食といった川下にまで拡大している。「一貫体制」という、全国でも稀なビジネスモデルを展開する、「牛肉の専門集団」だ。

「創業当時、私はまだ26歳で、資本金300万円の小さな牛肉卸からスタートしました。ただ、一貫体制を築くことはおぼろげながらも思い描いていました。鹿児島県の



いながらも丁寧な仕事で急速に成長していた、カミチクに白羽の矢が立ったのだ。

畜産農家に生まれた私は、幼い頃から父や母が苦労をしつつも愛情かけて牛を育てる姿を見てきました。その一方で、生産者の努力が報われず、消費者が満足する品質や価格で牛肉が提供されにくい、という現実も知るようにになりました。安心・安全で、安くおいしい牛肉を、たくさんの人に食べてもらい、生産者も流通も適正な利益を得る。そのためには、牛のすべてを把握する一貫体制が不可欠である。その思いひとつで、「ここまでやってきました」

1990年、ひとつの転機が訪れる。とある大手スーパーチェーンが、牛肉の卸業者を新たに探していた。そして、まだ小さ

手掛ける同社は、グループ全体として品質管理の国際規格ISO9001と、食品管理の国際規格ISO22000の2つを、日本で唯一同時に取得している。

「実は、食肉業界からは、そこまでやるか?と冷やかな目を向けられています(笑)。ISOの審査や更新にかかる費用も安くはありません。しかし、私にとっては当たり前なことなんです。何を根拠に安心・安全を謳うのか。今でこそ一貫体制のビジネスをしています。私の根拠は、生産者。ですから、畜産農家の息子としてのDNAにしたがえば、手塩にかけた牛に関して嘘はつきたくない、つけないんです。使命感を持って、誇りある仕事をしたい。だから、自己満足の安心・安全ではなく、審査して裏付けを取って、初めて自信を持って美味しい牛肉を世に送り出せるんです」

生産者も流通業者も、消費者も満足できる価格を、好価格、と名付ける同社。自社農場には人工授精の設備や技術も備え、安定した品質と価格のブランド牛を数々生み出している。今年11月には、鹿児島県内に初めて、これらの牛肉が味わえる鉄板焼き店を出店した。

「東京には、2006年から薩摩牛を提供する焼肉店を出店してきました。私は外食産業は素人ですから、5か年計画を経て、東京出張のたびに10軒以上の焼肉屋を巡り、どんなコンセプトで店を開くか考え抜きま



契約農家によるイネ等を用い自社工場でオリジナル飼料を製造



創業から8年後には農業生産法人鹿児島ファームを設立させ、畜産に着手した。いい牛をいかに低コストで育て、付加価値の高い牛肉を作るかに取り組む日々が始まったが、当時は牛の飼料には輸入粗飼料を購買していたという。

「粗飼料は買うものと思っていなかった。そんなとき、農業・食品産業技術総合研究機構の佐藤健次先生という方とお会いする機会があり、休耕地を活用して粗飼料を育て、食品副産物と混合し発酵飼料を作ろうということになったんです。海外に依存することなく粗飼料を作ることができれば、牛の健康に責任が持て、安心・安全な牛肉を食卓に届けることにもつながります。現在では、焼酎濃縮液や芋でんぷんなど地域から出る食品副産物も飼料作りに利用し、コスト削減にもつなっています」

生産者のDNAで
正直な仕事を追求する

飼作りから畜産、製造、製品化までを



価格も量も安定した良質な牛肉を提供する

「大きなチャンスではありませんでした。しかし、当時は1日に5頭ほどの牛を処理するのが精いっぱいだったところに、大手スーパーから20頭以上の依頼がくるんです。いつもの4〜5倍の仕事量になるわけで、しかも年末の繁忙期でしたから、社員たちには本当に苦労をかけたと思います。それでも彼らは、社長、やると決めたんですよ。だったらできますよ」と言い、寝る間も惜しんでやり遂げてくれました。困った社長だと、半ば呆れられていたかもしれない(笑)。しかし、創業当時から私たちは、できないからは何も始まらない、どうやったらできるかを考えよう、ということ語り合っていました。そのことを見事に実行してくれました。今でも彼らを誇りに思います」

全て美味しい牛肉の提供を実現する同社。しかし、「まだ、ようやく形が見えてきたところですよ」と、上村社長の姿勢はあくまでも謙虚だ。

現在、東京には6店舗を構えていますが、鹿児島県内は当社納入先の焼肉店も多く、同業の店を出すことは控えていたんです。しかし、今回オープンしたのは初の社内ベンチャーで、立案者は私と同じ畜産農家の息子である若手社員です。牛肉だけでなく、こだわりの豚や地鶏、野菜や米など鹿児島島の食材を使い、業態は鉄板焼き店としました。鹿児島は美味しい食材が豊富なのに、PRが上手くなく、これらを使つた店も少ない。だから、鹿児島ブランドの発信基地になればと、出店を決めました」

創業から28年、一貫体制により安心・安



品質管理室で徹底した衛生管理を行う



肉を熟知した職人の手で丁寧にカットされる



ISO規格の取得で国内最高レベルの安心・安全を追求

現在カミチクでは68の農場を持ち、直営・預託合わせて約1万7000頭の牛を飼育している

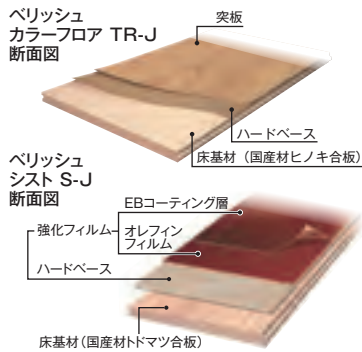


代表取締役社長

上村昌志氏

株式会社 カミチク

- 本社 鹿児島県鹿児島市上福元町 6921-1
- 創業 1985年
- 資本金 5000万円
- 売上高 127億円(2013年4月期)
- 従業員 139名
- 事業内容 食肉加工処理業及び食肉卸業



住友林業クレレストは、木質系住宅部材の製品シリーズ「BeRiche」の新しい商品ラインアップとして、国産木材を利用した「BeRiche カラーフロア TR-J」を発売した。また、「シスト S-J」のラインに「国産材活用フロア BeRiche シスト S-J」を新たに追加した。両

BeRiche シリーズによる内装コーディネート



「BeRiche」シリーズ
国産材活用の環境配慮型フロアを新発売
住友林業クレレスト

	BeRiche カラーフロア TR-J	BeRiche シスト S-J
本体価格	3.3㎡あたり 19,000円から (税別)	3.3㎡あたり 26,000円から (税別)
色柄	3柄 (ベリッシュメイプル、ベリッシュチェリー、ベリッシュウォールナット)	5柄 (ベリッシュホワイト、ベリッシュメイプル、ベリッシュオーク、ベリッシュチェリー、ベリッシュウォールナット)
表面材	カバ材単板貼	強化フィルム (オレフィン)
基材	国産材合板 (ヒノキ) + MDF (中密度繊維板)	国産材合板 (トマツ) + MDF (中密度繊維板)
サイズ	幅303×長さ1818×厚み12mm	幅303×長さ1818×厚み12mm
特長	抗菌・耐クラック・擦り傷対応・キャスター対応・ワックス不要 ※木材利用ポイント対象商品	抗菌・耐クラック・擦り傷対応・キャスター対応・ペット対応 (傷・汚れ)・ワックス不要・床暖房対応

■ 商品に関するお問い合わせ先
住友林業クレレスト株式会社 営業企画部
TEL: 052120518451

商品とともに、基材には国産材合板を採用し、人と環境にやさしい環境配慮型フロアとなっている。「BeRiche カラーフロア TR-J」は、表面突板にも国産のカバ材を使用し、木材利用ポイント制度の登録建材の認定を取得した。また「BeRiche シスト S-J」は、BeRiche シリーズと同柄で構成。木本来の表情と質感にこだわり、よりナチュラルなコーディネート提案できる。

JHOP 通信

8 積算データをAnyONEに取り込んで業務効率大幅アップ!

プラン図を描くだけで見積りが作成できる、「JHOP CAD Pro」営業見積機能のデータを「AnyONE for JHOP」に取り込んで、見積書などを作成できるようになった。このCADとの連携機能を使えば、見積書データを下敷きに、実行予算が簡

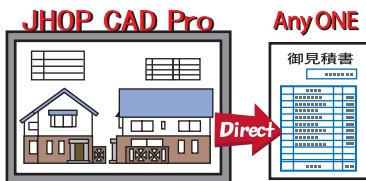
単に作成できる。しかも工事ごとの複数作成も可能だ。また部材原価と見積原価の2つの原価を持つので、部署ごとの目標・予算管理もできる。

入力を助ける機能として、部材原価や見積原価に対して係数や目標金額を設定して、一括で金額を設定する機能も備えている。さらに複数の階層にわたる実行予算が作成できるので、発注単位を意識した予算を立てられる。

また実行予算作成後に発注入力を行うことにより、帳票の印刷が可能となる。協

力会社への注文書や注文請書を作成すれば、依頼漏れや請求額の不明の不備が解消できるというメリットもある。請求書作成機能を使えば、定型のフォームで自社への請求書を作成することができるので、協力会社ごとに異なる請求書に煩わされたり、複数の工事をまとめて請求されて、付き合せて困ることもなくなる。

さらに発注書のない請求も受け入れ可能であり、原価の管理もExcelを使うより、簡単に行うことができる。勿論、月別支払明細票や支払査定表も用意できる。



JHOP CAD Pro 連携機能 お勧めポイント

CAD Pro と連携して見積書から実行予算まで作成

発注作業などが一元化でき、事務の効率がアップ

● JHOPに関するお問い合わせ先：サービスサポートセンター TEL03-3769-2619

編集室より

広告掲載・誌面に対するご意見、ご感想は 建材マンスリー編集室専用アドレスまでお寄せください。

✉ kenzai-monthly@sfc.co.jp

住友林業株式会社 木材建材事業本部 事業開発部 (三枝・齋藤)

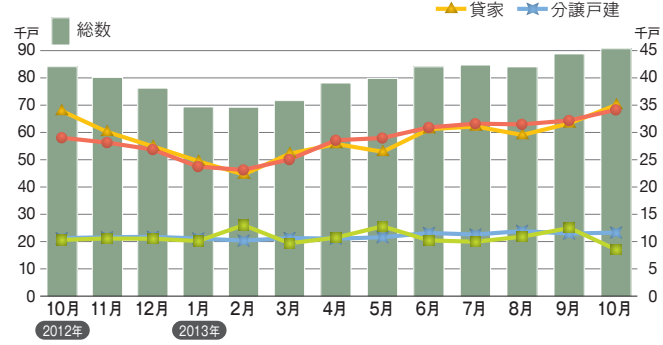
編集後記

「建材マンスリー」を読み返しながら、多くの方々に協力いただき、今年も継続して発刊できたことに編集部一同、心から感謝いたします。来年はさらに情報の質を高めていきたいと思っております。そのために読者の方々の率直なご意見・ご感想をうかがいたいので、来年1月号でアンケートを実施いたします。新春アンケートということでお年玉つきです！奮ってご回答のほど、よろしくお祈りいたします。「終わりよければすべてよし」という言葉の通り、2013年の締めくくりをしっかりと行い、皆様がいよいよお年を迎えることができますように。(編集員SS)

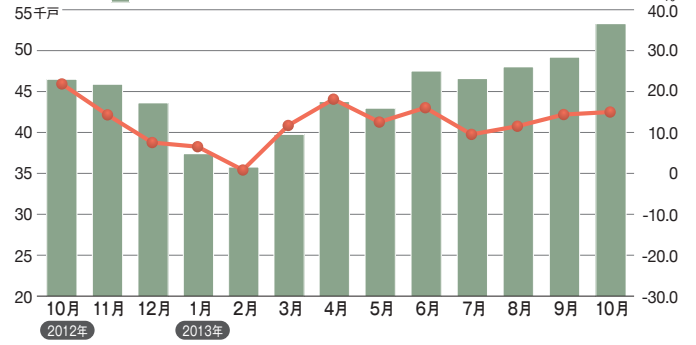
2013年10月の新設住宅着工戸数 △は減

		10月					9月	8月	7月
		対前月比 (%)		対前年同月比 (%)					
新設住宅計		90,226	1,687	1.9	5,975	7.1	88,539	84,343	84,801
建築主別	公共	2,439	899	58.4	18	0.7	1,540	1,171	2,148
	民間	87,787	788	0.9	5,957	7.3	86,999	83,172	82,653
利用関係別	持家	33,967	1,839	5.7	5,073	17.6	32,128	31,379	31,475
	貸家	35,059	3,167	9.9	1,120	3.3	31,892	29,548	31,012
	給与住宅	698	147	26.7	344	97.2	551	374	610
	分譲住宅	20,502	△3,466	△14.5	△562	△2.7	23,968	23,042	21,704
	うちマンション	8,509	△3,988	△31.9	△1,825	△17.7	12,497	10,929	10,320
	うち戸建	11,766	370	3.2	1,110	10.4	11,396	11,983	11,305
資金別	民間資金	79,343	1,633	2.1	6,304	8.6	77,710	75,105	74,548
	公的資金	10,883	54	0.5	△329	△2.9	10,829	9,238	10,253
	公営住宅	1,995	681	51.8	△195	△8.9	1,314	873	1,530
	住宅金融支援機構住宅	4,333	212	5.1	△575	△11.7	4,121	4,510	4,274
	都市再生機構住宅	160	103	180.7	89	125.4	57	261	341
	その他住宅	4,395	△942	△17.7	352	8.7	5,337	3,594	4,108
構造別	木造	53,217	4,099	8.3	6,849	14.8	49,118	47,901	46,520
	非木造	37,009	△2,412	△6.1	△874	△2.3	39,421	36,442	38,281
	鉄骨鉄筋コンクリート造	249	82	49.1	△139	△35.8	167	245	317
	鉄筋コンクリート造	21,773	△3,357	△13.4	△1,203	△5.2	25,130	22,455	21,952
	鉄骨造	14,818	863	6.2	447	3.1	13,955	13,500	15,846
	コンクリートブロック造	86	△8	△8.5	△5	△5.5	94	120	83
	その他	83	8	10.7	26	45.6	75	122	83

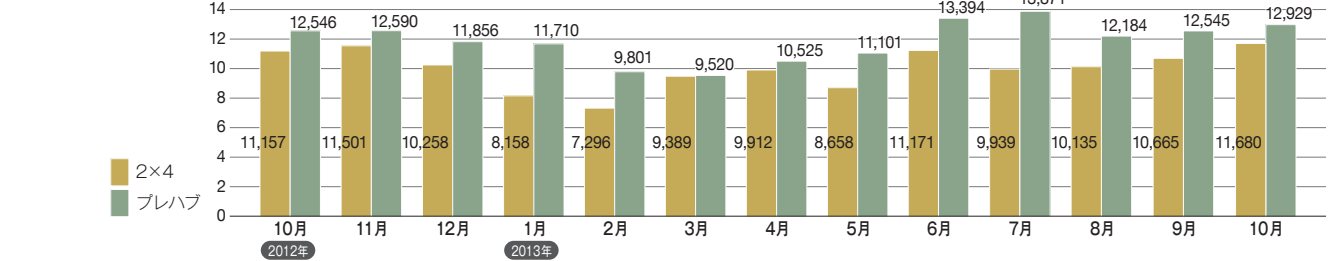
利用関係別戸数



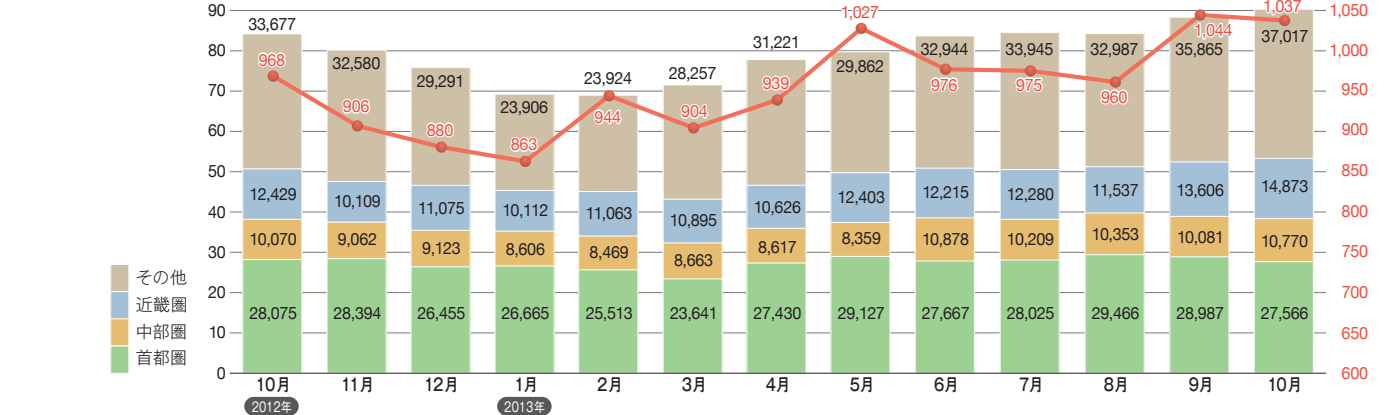
木造戸数



2×4、プレハブ戸数



都市圏別戸数



JSP

限界を超越した断熱性能

ミラフォーム[®]ラムダ

熱伝導率

0.022
W/m·K (23°C)

- 熱伝導率0.022W/m·Kを実現。吸水性が低く安定した性能を発揮。
- ノンフロン・ノンホルムアルデヒド・4VOC基準に適合。
- ミラフォーム同様 曲げ強度(靱性)に高い性能を発揮。



必要なだけの「断熱材」をプレカットしてお届け

対応製品 ミラフォーム[®] & ミラフォーム[®]ラムダ

大引間割付断熱工法

ムダなく
スッキリ施工!!

お客さまはプレカット図面をご用意していただくだけ!!

JSPへ

専用ソフトで
割付図面を作成。

承認・発注後、
断裁加工をします。

お客さまへ

ご指定場所へ納入。

- カット作業が不要!!
- 端材が出ないので産廃費用削減!!
- ケース・坪単位購入ではないので余りがなく費用削減に!!
- 施工時間の短縮が図れます!!
- 施工工程の簡略化で人件費を削減!!



株式会社 JSP 第一事業本部 建築土木資材事業部

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2(新日石ビル) TEL 03-6212-6363 FAX 03-6212-6369

ホームページ <http://www.co-jsp.co.jp>