

建材 マンズリー

No.602 **12** DECEMBER
2015

特集

空き家の流通促進へ ～中古住宅市場の活性化に向けて～

ここでちょっと一息 Coffee Break

住宅会社の主戦場Pan-Pacific、 戸建ての動向にも注目

注目企業を訪ねる

株式会社 松井ニット技研



空き家の流通促進へ ～中古住宅市場の活性化に向けて～

2015年5月より、空き家*1等対策の推進に関する特別措置法が完全施行された。
2016年度の国交省予算概算要求には、同法に基づく取り組み推進のため、
空き家対策や先駆的モデル事業への支援も盛り込まれた。
総務省では5年に1度、住宅・土地統計調査を実施している。
最新の2013年住宅・土地統計調査によると、空き家は「賃貸用の住宅」が最も多い。
空き家に対する様々な施策が進む中で、
住宅関連事業者は空き家の流通に関してどのような取り組みができるのか、考えてみたい。



●巻頭インタビュー 賃貸用住宅の 空き家化が進む

総務省による2013年の住宅・土地統計調査によると、全国の空き家数は820万戸に達し、5年前と比べて63万戸も増加、総住宅数に対する空き家率も13・1%から13・5%と上昇しています。空き家は①賃貸用の住宅②二次的住宅*2③売却用の住宅④その他の住宅*3の4つに分類されます(図1)。

周囲に悪影響を与える可能性があるのはその他の住宅で、倒壊等の危険のある住宅は売却することも必要です。空き家等対策の推進に関する特別措置法の施行は、問題のある空き家を行政が強制的に売却できるという点で、空き家対策に大きな効果が期待できます。一方、活用できる物件は早めの対策を講じ、社会に循環させることも求められます。空き家を活用して流通させることは、地域の防災・防犯・景観などの問題を解消するだけでなく、人を呼び込むための資源となり、移住などにより地域活性化にもつながります。都市部では、空き家を活用することで、

コミュニケーションの場にもなります。人口の減少が進み、また、欧米のように住宅を修繕して長く使うという文化がまだまだ根付いていない日本では、今後も空き家は増加すると予測されます。この問題の根本的な解決には、住宅を使い捨てにするのではなく、住宅を長持ちさせて循環させる文化を根付かせ、中古住宅市場を活性化させる必要があります。とはいえ、まだまだ進んでいないのが現状です(図2)。

空き家でもっとも多いのが、賃貸用の住宅で、429万戸と全体の半数以上を占めています。節税対策や相続対策で賃貸用物件を新築するオーナーが少なくないため、供給過剰となっているのです。人口減少に対し、今後もこのような状態が続くと予測されています。

賃貸用物件では新築物件から借り手が付くケースが多く、借り手の付か



株式会社富士通総研経済研究所
上席主任研究員
米山 秀隆氏

古い物件に対して、今後、入居者募集や管理が行われなくなれば、老朽化等の問題が顕著になるでしょう。そのため、流通させる対策が必要なのです。

住まい方の自由度を高め 新築に負けない価値を

空き家の流通のための取り組みは少しずつ増えています。例えば、借主負担DIY型の賃貸借契約です。これは、貸主が修繕を行わず、現状のまま貸し出す代わりに賃料を安く設定し、借主は自費で部屋の修繕や模様替えを自由にでき、退去時の原状回復義務が免除されるといったものです。国土交通省による個人住宅の

賃貸流通に関する指針の中の一つで、貸主が費用をかけずに空き家を流通させることのできる取り組みとして注目を集めています。

特徴ある事例として、島根県江津市では、空き家に残っている家財道具の活用や処分も借主に任せる、といった取り組みもしています。賃料を下げて住まい方の自由度を高めることは、中古物件の競争力を高める大きなポイントと言えます。

さらに、各地で自治体による空き家バンクの開設が進んでおり、2015年4月時点で全国696の自治体が空き家バンクを開設しています。しかし、物件の確保が進まず

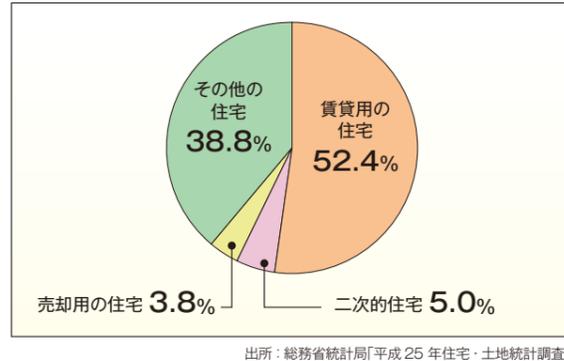
に開店休業のバンクも少なくありません。空き家バンクの活用には物件確保が重要ですが、行政による補助金制度の他、入居希望者へのコンサルティング、生活のサポートなどが必要で、これらの管理・運営には、行政だけでなく地域に密着した住宅関連事業者が関わっていく必要があるのではないのでしょうか。

福井県越前町での空き家所有者に対するアンケートによると、老朽度が低い間は自身のセカンドハウスとしての使用を望むが、老朽度が進むほど手放したいという傾向が読み取れます(図3)。本来ならばまだ価値のある物件でも、老朽化し状態

が悪くなれば、価値が下がり流通が困難になるため、早めに流通させられるよう、所有者に啓発していく必要があります。

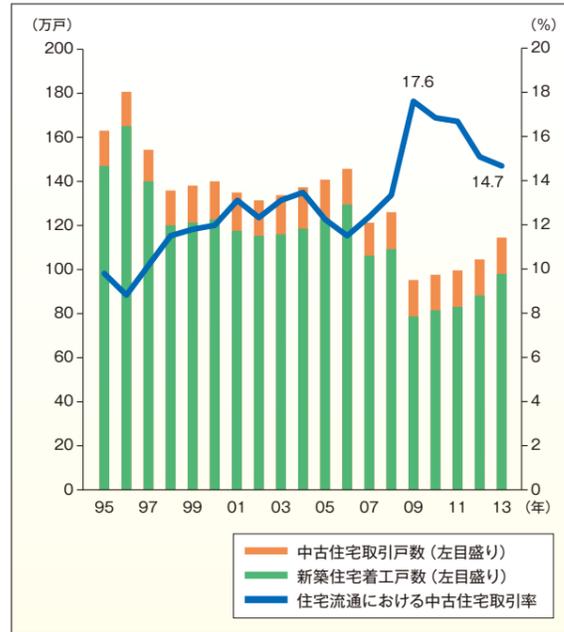
千葉県の流山市では、地域の不動産業者と設計業者、建設業者がチームを組んで市に登録し、住み替え支援を行う制度が2015年1月から始まっています。物件の発掘や修繕に関わるアドバイスなど、空き家対策に関わって、地域の事業者と連携を望む自治体は増えていきます。補助金なども活用しながら、地域の事業者が空き家対策に取り組むことは、空き家問題の解決のみならず、中古住宅市場の活性化につながるはず

図1. 空き家の内訳-全国(2013年)



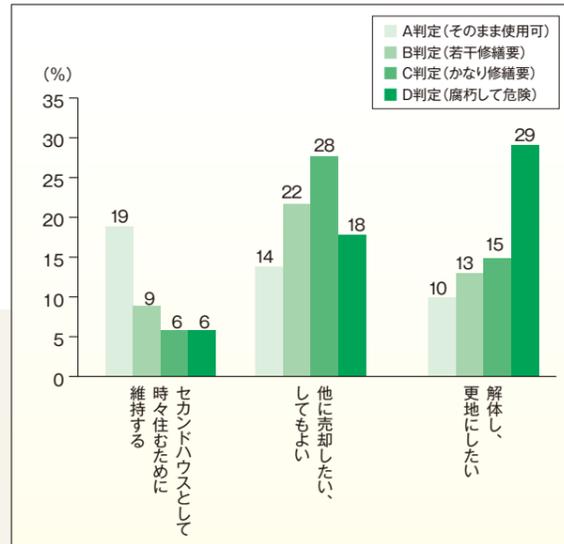
出所：総務省統計局「平成25年住宅・土地統計調査」

図2. 中古住宅流通シェア



出所：総務省統計局「住宅・土地統計調査」のデータを基に作成

図3. 老朽度判定別の空き家の活用意向(n=269)



出所：越前町「空き家の所有者等に対する意向(アンケート)調査」2014年のデータを基に作成

*1 空き家：居住世帯のない住宅で、一時現在者のみの住宅、建築中の住宅を除いた住宅。
*2 二次的住宅：別荘やたまに宿泊する人がいる住宅。
*3 その他の住宅：賃貸用・売却用・二次的以外の、人が住んでいない住宅。転勤・入院などによる長期不在や建て替えのために取り壊すことになっている住宅など。

流通させる工夫 ① DIY型賃貸借

地域の関連事業者と連携し

DIY型賃貸借を後押し

株式会社エスエストラスト

長期間空き家になっている物件は老朽化が進んでいることが多く、流通させるためには修繕・改修が必要だろう。しかし、「費用が捻出できない」「費用が回収できるか不安」というオーナーも多いと考えられる。そこで注目を集めているのが、借主負担DIY型と呼ばれる契約形態だ。

オーナーへの啓発による 物件確保が鍵

2014年3月、国土交通省は個人住宅の賃貸流通に関する指針の中で、建物賃貸借契約の新しい形態のひとつとして、借主自身が改修を行う「借主負担DIY型」を公表した。

オーナーが修繕義務を負わない代わりに賃料を下げ、借主が自費によって自由に修繕や間取りの変更などができるうえ、退去時の原状回復義務が免除されるというものだ。

このような動きを受け、東京都八王子市に本社を置く不動産事業者、株式会社エスエストラストでは、2014年5月よりDIY可能物件のみを提供する情報サイト「DIY不動産」を展開している。八王子には大学が多く、学生向けの集合住宅が多かったが、学部等の移転によって学

生が減り、空き部屋が増加傾向にあった。家賃相場も下がり、オーナーからの相談も増えていたという。そこで同社は、DIY型賃貸借の提案に乗り出した。

「スタートから1年半ほどで成約件数は17件。借主のほとんどが美術大学の学生やクリエイターです。物件情報はネット上で提供し、ご相談窓口としての店舗も開設しています。ここは、もと携帯電話ショップだった店舗をスタッフの手でDIYしたものです。DIYをする際の困りごとや大変さをお客様と共有できれば、物件のお勧めもDIYのアドバイスもしやすくなります」(前田友香里氏)。

DIY物件の場合、借主とは水漏れや鍵の紛失などトラブルでの関わりだけでなく、改修の相談や完成後のお披露目など、関係構築のための

オーナーに対するDIY型賃貸借の啓発に努めている。

地域の事業者と連携して DIYをサポート

「DIY型賃貸借のニーズはあると実感しています。特に戸建ての需要が高く、物件によっては、情報を掲載して1日で成約になるものもあるぐらいです。また、DIYをした友人の部屋を見て、自分もやってみたくなったなど、口コミによってDIYが広がっています。現時点では美大関係の借主が多くなっていますが、今後は一般の方も増えてくると予測しています。そのため当社では、ホームページにHow toのページを設

け、漆喰の塗り方やタイルの貼り方など、DIYがまだ身近でない方にも興味を持っていただけるよう工夫をしています」

DIYに取り組みやすくするために、地元の施工業者や老舗ホームセンターなど、地域の関連事業者と連携して、プロによる3種類のサポートパックも提供している。

「建築やDIYの知識がない一般の方が、床の貼り換えや間取りの変更までを行うのはハードルが高いものです。そこで当社では、①床貼りや電気工事など素人では手が付けにくい改修を請け負う施工のサポート、②オリジナル家具の製作、③施工方法の相談・DIY用工具の無料貸し出しなど、プロによるサポートも用意しています。今後は、DIYに関するワークショップも行っていきたいですね。借主に対するPRももちろんですが、どのような修繕が行われているのか、どのような修繕が興味を持つているのか、オーナーへの啓発にもなると 생각합니다。DIY型賃貸借を通して、空き家を現状のまま貸し出せる、空き家を自分で改修して住むという文化を根付かせていきたいですね」

コミュニケーションがとりやすい点が一般物件との大きな違いだと前田氏。借主のメリットは、自分の好みに改修できるため愛着が持てることや、

コミュニティがとりやすい点が一般物件との大きな違いだと前田氏。借主のメリットは、自分の好みに改修できるため愛着が持てることや、



DIY後の同社の店舗。DIYのアドバイスができるように社員自ら手掛けた。DIYした箇所には使った材料や値段の表示もしている



株式会社エスエストラスト
総務経理部 広報担当
前田 友香里氏

退去時に原状回復費用を取られないこと、そして、近隣相場よりも安い賃料で借りられることだ。これらの点が支持され、借主からの評判は上々だという。

オーナーのメリットとしては、修繕・改修費用を負担することなく、現状そのまま貸すことが可能な点や、借主がDIYを行うことで愛着が湧き長期間住んでくれること、退去後には貸出時よりも設備や内装等の価値が上がった状態で戻れる可能性が高いことなどが挙げられる。ただし、すべてのオーナーがこれらのメリットを理解している状況ではないと前田氏は言う。

「もっとも難しい問題が、物件の確保です。当社では、DIYではない一般の物件も取り扱っているため、オーナーにDIY物件として貸し出してもらえないか働きかけて物件数を増やしています。しかし、まだD

DIY型賃貸借の施工をサポート



株式会社ハウスクリニック
経営企画室 室長
日高 眞氏

主に不動産賃貸物件の内装工事を全般を請け負う当社では、エスエストラストさんが提供するDIY型賃貸借のための施工サポートを担当しています。

エスエストラストさんからの依頼を受け、間取り変更や断熱材を入れるなど基礎的な施工部分の改修を請け負っています。例えば、6畳間を畳からフローリングに仕上げる場合、フローリング・下地等の材料費・廃材費込みで9万9000円、作業時間は2〜3日と、目安ですが、わかり易い料金体系を提示。一般の方がDIYに踏み出す後押しをしています。賃貸物件の壁紙や床、間取りを自分好みに改修したいという潜在需要は多いと思います。欧米とは異なり、日本ではあまりなじみがありませんでしたが、国が空き家対策に乗り出したこともあり、今後はDIY需要も増えることが予想されます。地域の施工業者が不動産事業者と連携し、新しいサービスを提供することは、今までにない新しい空き室対策にもつながると思います。

今後は、家具の組み立てキットやワンタッチ式の壁紙など、DIY型賃貸借がさらに身近な存在になるサービスの開発にも着手していきたいと考えています。

DIY物件の事例



老朽化して借り手が付かなかった物件が借り手によってよみがえる



奥の台所もDIYによって個性的な空間に

累計成約数全国一の空き家バンク

——長野県佐久市



長野県佐久市役所 経済部
観光交流推進課 交流推進係

濱 二郎氏



長野県佐久市役所 経済部
観光交流推進課 交流推進係

中村 慎也氏

現在、全国で空き家バンクを設置する自治体はおよそ700。しかし、登録されている物件がわずか1〜10件未満、累計成約件数も10件に満たないという自治体がおよそ半数を占める(図1)という現状の中、様々な取り組みで登録件数と成約件数の両方を伸ばしているのが、長野県佐久市だ。

佐久市では空き家対策のために、2008年度から空き家バンクを開設した。しかし近年の移住ニーズの高まりを受けてその意義が人を呼び込む地域活性化対策へと変化してきたという。そのため、単に空き家を売り込むのではなく、まず佐久市の魅力を売り込み、移住ニーズを高め、空き家対策へとつなげている。

登録物件は442件、2015年11月9日現在までの累計成約件数は、全国で1位の353件に達している。成約世帯の6〜7割はシニア層だ。成約件数が多い理由について、中村慎也氏は、移住促進のための様々なフオロ体制を挙げている。

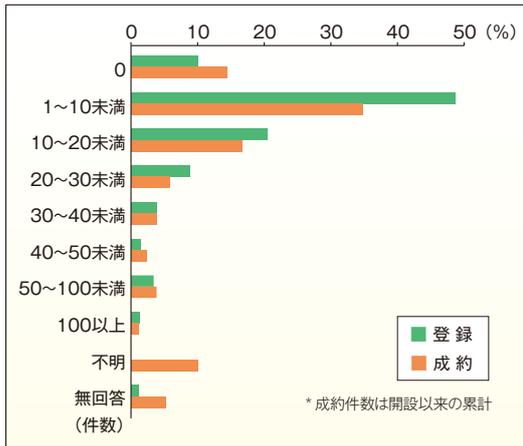
まず、移住を考える人を対象に、無料の移住体験住宅を提供している。家具や家電などが用意された体験用住宅で、最長14日間、佐久市での暮らしが体験できる。また、東京都内で年に10回程度、移住定住相談会などのセミナーを開催している。ここでは、佐久市の説明のほか、空き家バンクを利用した先輩移住者が体験談を話す機会を設けている。実は、空き家バンク担当者である濱二郎氏は、2014年12月に横浜から佐久市に移住した空き家バンク利用者だ。メリットもデメリットも含めて移住者の生の声を届け、生活イメージを明確に持つてもらおうことで、移住の後押しにつなげているという。

同市には、4つの魅力があるという。新幹線利用で東京まで70分という交通アクセスの良さに加え、活断層が確認されていないという安全・安心と、夏は涼しいという自然環境

課題は、登録件数、特に賃貸用を増やすことだ。一度賃貸物件に移住してから、売却用物件を購入したいという利用者が多く、需要もあるためだ。広報誌に物件募集を掲載したり、口コミなどの情報に加え、地域の宅建協会と連携して、物件の発掘・移住促進に努めているという。

そして市内に2つの総合病院があるという医療環境の充実だ。これらの好条件に加えて、住宅取得や改修にかかる費用の補助制度や、移住者同士の交流会の開催など、様々な取り組みを行っている。登録された物件に関しても、市の担当者が現地まで足を運び、物件の詳細な把握に努めているという。物件を紹介する際には、最低限必要な改修情報なども提供している。

図1. 全国の空き家バンクにおける登録件数と成約件数の割合(2014年1月) (n=374)



出所: 移住・交流推進機構「空き家バンク」を活用した移住・交流促進事業自治体調査報告書 2014年3月」のデータを基に作成



佐久市が実施しているセミナー。佐久市への移住についての様々な情報を提供している



佐久市が実施している移住体験住宅。現地での暮らしが体験できると好評



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。



住宅会社の主戦場Pan-Pacific、戸建ての動向にも注目

存在感が高まる海外事業

不動産デベロッパーだけでなく大手住宅メーカーにとっても、今後の売り上げ維持拡大に海外事業は必須であり、実益「数字」を求められる時代。各社事業内容に違いはありますが、住宅で1,000億円以上の売り上げ規模に成長しています。賃貸から分譲・注文住宅まで、エリアも中国が停滞する中、主戦場はオーストラリア～東南アジア～米国と環太平洋に拡大している現状を紹介したいと思います。

オーストラリアでは、今や大手?

1980年代にリゾートマンション事業で進出した日本企業も少なくないオーストラリア。国の人口増加政策(2,200万→3,500万人)と低金利により住宅需要が高まる中、2010年前後からは住宅メーカーが本格的な住宅開発事業を手がけています。

住友林業は2009年に現地の優良ビルダー Henley Propertiesに経営参加し、2015年は約2,000棟以上の戸建て住宅を建築(全豪6位の供給戸数)。さらに1,000区画以上の宅地造成をメルボルン近郊で計画(NTT都市開発とJV)、ダイワハウスグループとも共同で複合開発事業をシドニー近郊で開始するなど取り組みを強化しています。

一方、マンションや複合開発を中心に進出していて知名度が上がりつつある積水ハウスは、「SHAWOOD(シャークウッド)」ブランドによる戸建事業を展開しています。

住友林業デザインを現地企業の2×4工法で実現し高級層へアピール(全豪「NO.1ビルダー」評価を受賞している、Henley社のホームページ)



現地での自社ブランド構築を目指す。外観は寄棟和風をイメージさせるデザインも(豪「SEKISUI HOUSE」ホームページ内、シャークウッド・サイト)

東南アジアがホットエリアに

経済成長が続くベトナムでは、外国人の不動産購入も規制緩和され、ホーチミン市などで日本企業による大規模不動産開発が続きます。一方、タイではセキスイハイムが本格的な工業化住宅の供給を実現しています。

2013年にユニット住宅量産工場を新設、企画開発・販売・生産・施工・アフターサービスを一貫して行う、日本のビジネスモデルを現地企業との合弁で展開。バス・キッチンなど住文化の違いも融合しながら「現地化」に取り組むことで支持を得て、来年度中に営業収支ベースで黒字化を達成できる見込みとのこと。



日本の住宅技術を世界に輸出。その試金石ともいえる「SCG-HEIM」の商品と工場(セキスイハイム)

ダイワハウスはマレーシアで、現地デベロッパーのサンウェイ社とプレハブ工法による戸建て住宅開発・販売の業務提携を今年6月に締結しました。試作検証棟(軽量鉄骨造3階建・延床面積369㎡)の見学などを通じて評価・検証を行ってきた商品を、住宅開発地に100棟建築中。来春から販売が開始されます(7,000万円台～9,000万円台予定)。マレーシア版オリジナル外壁を開発し、天井を3.4mと高くするなど現地対応しながら、HEMSや空調システムなど日本の最先端技術も採用するそうです。



2014年3月、クアラルンプール郊外分譲地内に建てられたマレーシア版プレハブ工法による戸建試作検証棟(ダイワハウス)

海外からの逆輸入も楽しみな、人と事業

米国の賃貸住宅大手であるリンカーン社と提携し管理事業への拡大も図るダイワハウス、豪州でゴルフ場も併設する大型住宅地開発や米国でホテルからマンションへのコンバージョンを手がける積水ハウス、中国での内装インフィル事業やインドでキッチン・家具メーカーと提携した住友林業など、新しい動きも目まぐるしい。これら事業展開は日本で培った各社の得意分野、企業文化とも言える強みを活かした特徴が出ている点も興味深い。

新興国では開発規制が日本より少ない国もあり、一からの開発を手がけることができる海外事業で積んだ経験や発想を、日本の住産業が逆輸入する可能性にも期待できそうです。

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

「試作品はアウトレットに出したり、1つのデザインは3年限定販売にして在庫を減らすなどの工夫もしています。製品作りに関わる部分を効率化しようとは思っていません。むしろ、伝統の技とデザインの先端性にはますますこだわっていききたい。そのために、

「数百色の糸を用い、配色を吟味し試作を繰り返して、毎年新作を発表している同社。糸の無駄を気にして製品が普遍的なものになれば、個性は活かせない。重要なのは、手間とコストがかかっても個性を活かしたオリジナル商品を作ることだ。」

自分の業界に居座るのではなく外部に刺激を求めて学び続ける

「当社がマフラーは、軽くて柔らかく、伸縮性と弾力性のあるリブ編みが特徴。この風合いを生み出しているのが、戦後すぐから稼働している年代ものの低速ラッセル編み機です。最新の編み機では、この風合いを生み出すことができません。そのため、自ら出向いてアピールする機会が大切だと考え、積極的に参加していた展示会の1つでMOMAと出合いました。デザイナーズブランドとの取引で、技術力や感性がさらに磨かれたおかげで、高い評価を得ることができました。特にMOMAと出合ってから、もの作りや売り方に枠などないことに気づき、個性を活かすためにニッチを探して市場を広げています。近年では、人気アニメとコラボしたり、Jリーグやプロ野球チームの公式マフラーの受注にも成功しているんです。」

伝統の技術力と柔軟な対応力で 世界が求める製品を生み出す 老舗ニットメーカー



取締役 松井 敏夫氏 代表取締役 松井 智司氏

本社 ● 群馬県桐生市本町4丁目甲85番地
創業 ● 1907年
資本金 ● 1,300万円
従業員 ● 8名
事業内容 ● タテ編メリヤス製造業

伝統の技術とこだわりが生み出すMOMAに認められたマフラー

「ピカソやダリなど芸術家の作品から、工業デザインなど現代的な作品も收藏されているニューヨーク近代美術館（通称MOMA）。そのミュージアムショップで圧倒的な支持を集めているマフラーがある。製造しているのは、繊維産業の町として知られる群馬県桐生市で100年以上続く老舗、松井ニット技研だ。」

「当社のマフラーは、軽くて柔らかく、伸縮性と弾力性のあるリブ編みが特徴。この風合いを生み出しているのが、戦後すぐから稼働している年代ものの低速ラッセル編み機です。最新の編み機では、この風合いを生み出すことができません。そのため、自ら出向いてアピールする機会が大切だと考え、積極的に参加していた展示会の1つでMOMAと出合いました。デザイナーズブランドとの取引で、技術力や感性がさらに磨かれたおかげで、高い評価を得ることができました。特にMOMAと出合ってから、もの作りや売り方に枠などないことに気づき、個性を活かすためにニッチを探して市場を広げています。近年では、人気アニメとコラボしたり、Jリーグやプロ野球チームの公式マフラーの受注にも成功しているんです。」

ここが注目ポイント

デメリットを逆手に取り
オンリーワンの質とデザインを実現

時代の変化に合わせて
柔軟に売り方を変える

幅広い視野を持ち自ら
アピールしてニッチな市場を開拓



プロスポーツチームの公式マフラー（上の写真は福岡ソフトバンクホークス）や、ウールフェルトやシルク、麻など季節に合った素材のもの、帽子、手袋なども製作している



同社が誇るリブ編みは低速ラッセル編み機でしか作ることができない



自社ブランド「KNITTING INN」から毎年新作マフラーを発表。写真は定番の毛混ストライプリブマフラー 2015(5,940円、税込)

「百貨店や衣料品店への販売だけではなく、美術館やスポーツ業界などニッチな市場を開拓し続け、次なる市場としてメジャーリーグへの売り込みを考えている同社。挑戦はまだまた続きそうです。」

「幅広い視野を持ち新しい市場を見つけるには、行動することが重要です。人間は、動物、ですから、動かなければ、動くことでコネクションもできるし、思わぬ市場が見つかるかもしれません。」

「良い製品作りには、自分も消費者としてエンドユーザーの目線を持つことも大切と語る。2005年に設立した自社ブランド「KNITTING INN」(ニットイング・イン)では、主力商品のマフラーの他に、手袋や帽子などのアイテムも展開、セレクトショップや百貨店との直接取引も増えた。」

自分の業界とはまったく別の方向に目を向けてみることに。常に外部の刺激を求めて学び、つながりを持つ努力をしています。また、ニット製造以外の同業異種とグループを作り勉強会を行ったり、国際流行色委員会に参加してカラートレンドの情報収集も続けています。良い製品を生み出し続けるには、自分の世界に居座るだけでは駄目なんです。これが、付加価値を生み出し続ける鍵ともいえますね。」

「創業から100年余り。1960年代にはアメリカ市場に向けた安価な製品のOEM生産が好調でしたが、繊維業界は好不調の波が激しく、廃業を考えた時期もありました。しかし、技術と品質には絶対の自信がありましたから、時代に合った、売り方、を模索し、日本のデザイナーズブランドのOEM生産へのシフト、そして自社ブランドの設立など、変化を恐れず挑戦をして乗り越えてき

「ラッセル編み機です。最新の編み機に比べると、編みの速度は5分の1程度と非常に遅いんです。そのため、非効率を嫌う多くの同業者が高速の最新編み機へと入れ替えを行いました。しかし、当社が誇るリブ編みは、この低速編み機でしか作れません。また、もうひとつの特徴に、配色の多彩さが挙げられます。使う糸が多いほど「コスト」がかかります。機械の調整も職人の技術に頼る部分が多くなり、量産もできない。しかしその分、他社には真似することのできない品質とデザインを実現できているんです。」

株式会社 松井ニット技研

「既存住宅の長期優良住宅認定基準」 2016年1月公布、4月施行予定 — 国土交通省

国土交通省は既存住宅をリフォームし長期優良住宅化する際の認定基準「既存住宅の増築・改築に係る長期優良住宅認定基準案」を10月23日に公表。11月21日まで募集したパブリックコメントを検討し、2016年1月に認定基準を公布する予定だ。施行は4月を目指している。

基準案は「長期優良住宅化リフォーム推進事業」の運用内容を勘案してまとめられている。認定申請時に提出する添付図書も新たに定められ、現況検査書を追加した。

また、住宅性能表示制度も同時に見直す。既存住宅に関しては「劣化の軽減」と「温熱環境・エネルギー消費量」などについて表示基準と評価基準の追加を行う予定。性能表示見直しも4月実施を予定している。

■ 「既存住宅の長期優良住宅認定基準（案）」（戸建て住宅）

性能項目	概要
劣化対策	*劣化対策等級（構造躯体等）の等級3の基準（既存住宅）に適合 木造・鉄骨造の場合、床下・小屋裏に点検口設置は新築と同様だが、一定の条件を満たす場合は床下空間の有効高さ330mm以上の確保を要しない。
耐震性	以下のいずれか。 *耐震等級（倒壊等防止）等級1の基準（既存住宅）に適合 *住宅品確法に定める免震建築物であること
維持管理・更新の容易性	原則として、以下の基準（既存住宅）に適合すること。 *維持管理対策等級（専用配管）の等級3 *維持管理対策等級（共用配管）の等級3 *更新対策（共用排水管）の等級3 ただし一部の基準において将来的な更新を計画に位置付ける場合、当該基準を適用しない。
省エネルギー性	*断熱等性能等級の等級4の基準（既存住宅）に適合 または *断熱等性能等級の等級3の基準（既存住宅）、一次エネルギー消費量等級の等級4の基準（既存住宅）に適合

既存のモルタル外壁を利用した耐震補強工法を開発 — 住友林業ホームテック

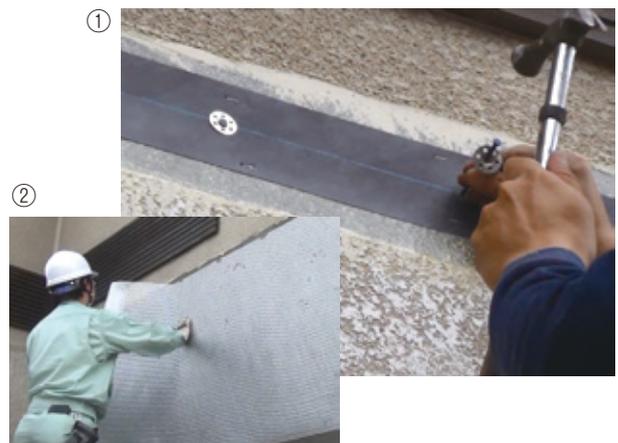
住友林業株式会社のリフォーム専門子会社である住友林業ホームテック株式会社は、建物の内部を解体せずに、既存住宅のモルタル外壁を利用して住まいの耐震強度を高める新たなオリジナル耐震補強技術(ReFo・Mo・Wall 工法)を開発した。

本工法では、既存のモルタル外壁そのものを耐力壁化するため、外側からの施工のみで耐震性の向上を可能にした。この技術により、耐震リフォームの際に工事範囲が建物全体に及ぶことを回避でき、リフォーム費用の軽減や住みながらのリフォームができるようになった。

本工法によって既存外壁をシングル筋交い以上の耐力まで高めることができるため、内部解体を伴わずに行う耐震補強工法の選択肢として顧客への提案が可能となった。対象は木造軸組み2階建て以下の住宅のモルタル外壁仕様の建物。（一財）日本建築防災協会の技術評価（評価番号DPA-住技-66）を取得している。

■ 耐震補強工事の工程

- ①外壁側から土台・柱・横架材部分に樹脂製不織布のベースシートを接着し、座金付釘で打ちつける。
- ②補強面にネットシートとポリマーセメントモルタル（モルタル剥落防止材）を塗りこみ、塗装仕上げを行う。



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

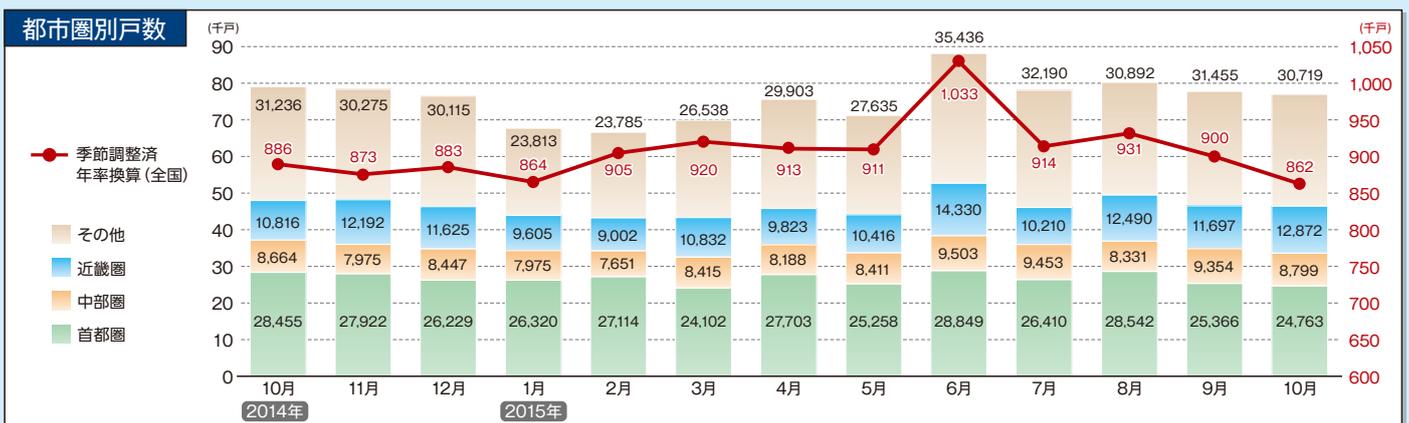
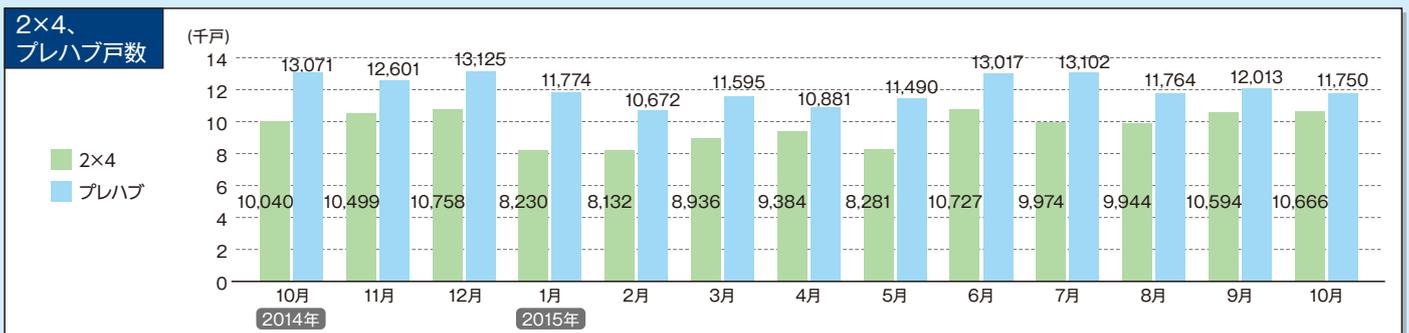
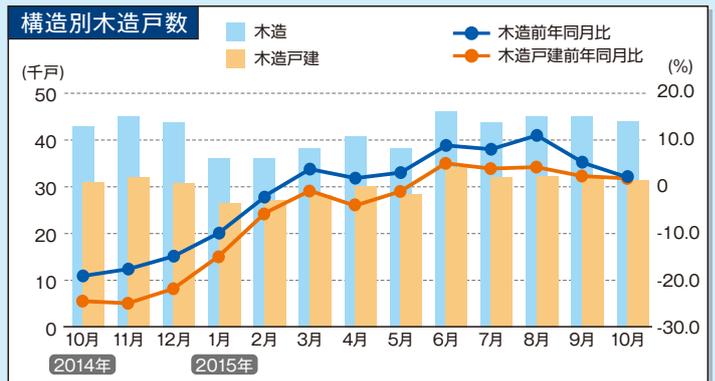
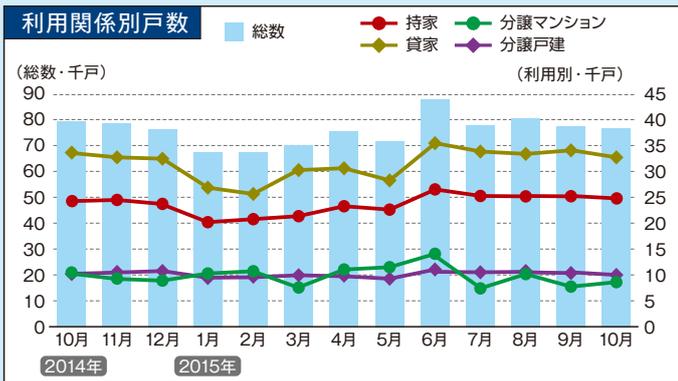
編集後記

本年も残りわずか、編集長としても残りわずかとなりました。昨年5月から1年半、制作に携わらせていただきましたが、来年1月より編集長が交代となります。読者の皆様はじめ制作にご協力いただきました皆様にご心より御礼申し上げます。本誌は、新たな編集長を迎え、心機一転、有益な情報誌となるよう一層努力して参りますので、引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。（E、編集室一同）

資料室

2015年10月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		10月				9月	8月	7月	
		対前年同月比		対前々年同月比					
新設住宅計		77,153	▲ 2,018	▲ 2.5%	▲ 13,073	▲ 14.5%	77,872	80,255	78,263
建築主別	公共	1,654	▲ 499	▲ 23.2%	▲ 785	▲ 32.2%	989	1,364	2,100
	民間	75,499	▲ 1,519	▲ 2.0%	▲ 12,288	▲ 14.0%	76,883	78,891	76,163
利用関係別	持家	24,830	585	2.4%	▲ 9,137	▲ 26.9%	25,219	25,245	25,396
	貸家	32,757	▲ 871	▲ 2.6%	▲ 2,302	▲ 6.6%	34,092	33,470	33,977
	給与住宅	728	250	52.3%	30	4.3%	322	328	651
	分譲住宅	18,838	▲ 1,982	▲ 9.5%	▲ 1,664	▲ 8.1%	18,239	21,212	18,239
	うちマンション	8,690	▲ 1,805	▲ 17.2%	181	2.1%	7,724	10,189	7,424
	うち戸建	10,030	▲ 116	▲ 1.1%	▲ 1,736	▲ 14.8%	10,351	10,768	10,587
資金別	民間資金	68,051	▲ 2,494	▲ 3.5%	▲ 11,292	▲ 14.2%	69,548	71,456	68,025
	公的資金	9,102	476	5.5%	▲ 1,781	▲ 16.4%	8,324	8,799	10,238
	公営住宅	1,478	▲ 447	▲ 23.2%	▲ 517	▲ 25.9%	696	953	1,612
	住宅金融機構融資住宅	4,093	625	18.0%	▲ 240	▲ 5.5%	3,865	3,894	4,153
	都市再生機構建設住宅	141	93	193.8%	▲ 19	▲ 11.9%	69	322	243
	その他住宅	3,390	205	6.4%	▲ 1,005	▲ 22.9%	3,694	3,630	4,230
構造別	木造	43,954	964	2.2%	▲ 9,263	▲ 17.4%	45,178	45,140	43,875
	非木造	33,199	▲ 2,982	▲ 8.2%	▲ 3,810	▲ 10.3%	32,694	35,115	34,388
	鉄骨鉄筋コンクリート造	449	178	65.7%	200	80.3%	169	838	144
	鉄筋コンクリート造	17,928	▲ 3,814	▲ 17.5%	▲ 3,845	▲ 17.7%	18,115	20,001	19,176
	鉄骨造	14,697	648	4.6%	▲ 121	▲ 0.8%	14,239	14,096	14,901
	コンクリートブロック造	63	▲ 4	▲ 6.0%	▲ 23	▲ 26.7%	56	74	61
その他	62	10	19.2%	▲ 21	▲ 25.3%	115	106	106	



(出所：国土交通省ホームページ http://www.mlit.go.jp/statistics/details/jutaku_list.html)

内装建材・水まわり製品 **セーフケアプラス**

これからの住まいを「より豊かで快適に暮らせる場」へ。

今日では既に4人に1人が65歳以上の高齢者となり、最も人口の多い団塊世代の方々も仲間入りを始めました。

このように高齢化が進むなか、国は「地域包括ケアシステム」の構築を発信しています。

EIDAIはこの「地域包括ケアシステム」に基づき、総合建材メーカーとしての長年にわたるノウハウと豊富な製品ラインナップで、シニアの方のより豊かで快適な、住まいづくりをサポートしつづけます。

*Hospitality
Interior*

好評発売中のセーフケアプラスシリーズ



衝撃吸収フローリング
セーフケアダイレクト



アクアージュ 車イス用

永大産業株式会社

〒559-8658
大阪市住之江区平林南2丁目10番60号

お客様相談 ☎ **0120-685-110**
センター E-mail:cs@eidai-sangyo.co.jp
受付時間 平日 9:00~19:00 土曜日 9:00~18:00
休業日 日曜日、祝日、年末年始

<http://www.eidai.com>

EIDAI

検索

詳しくはホームページでご確認ください。

※セーフケアプラスが体感できるショールーム
「大阪ファクトリーギャラリー」へのお問い合わせは、
TEL.072-241-0151 大阪生産管理部まで。



セーフケアプラス 室内ドア 3枚連動引き違い吊り戸、
衝撃吸収フローリング セーフケアダイレクト、
トールタイプ幅木



セーフケアプラス 室内ドア 片引き吊り戸、
システム収納 リビングステージ
スリムインタイプ ルームフロントプラン、
衝撃吸収フローリング セーフケアダイレクト、
八角手摺 / トールタイプ幅木

「室内ドア」は従来の倍以上の耐久性を持ち、マスターキー、不燃対応製品など、さまざまなオプションに対応いたします。