

**新シリーズ** **Reformart**

リフォームとは  
リフォームとマーケットを  
組み合わせた造語です。

# 1000万戸木造ストック分動き出す ポスト耐震改修は新耐震住宅

平成22年度予算概算請求に盛り込まれた耐震改修助成の拡充。現行の補助制度に困が上乗せし、耐震改修促進計画の加速化を図る目的としている。魅力的な潜在市場と目されつつ、進展開の速度は鈍い耐震・断熱等の性能系リフォーム市場。市場開拓の具体策について取り上げる。(取材協力 神奈川建築職人会)

## 住宅耐震化予算に 160億円請求

耐震改修助成に熱心な自治体として知られる神奈川県横浜市。10年間継続されてきた耐震改修助成金を利用し、改修工事が実施された住宅は2000棟を超えた。それでも耐震性能が現行基準を満たさない既存不適格住戸は14万~15万戸にのぼると推定されている。無料耐震診断の実施戸数の中で、年間2000件が市の助成金を受け耐震改修工事を行っている。年間予算枠として300戸を措置する横浜市の方努力に関わらず、受け止め側の一方である事業者側の熱意は今一つだ。理由は補

## 160億円請求

助金申請書類作成の煩雑さ。補助金利用に関する工務店側の課題として様々な制度普及に共通している。横浜市は耐震改修助成を加速すべく要件緩和に踏み



神奈川建築職人会 小林政道社長

込んだ運用を行っている。対応だ。

①一階のみの改修でも可とする。限定改修ながら、一階が潰れなければ生命の確保の可能な住宅密集地への地域指定有り。

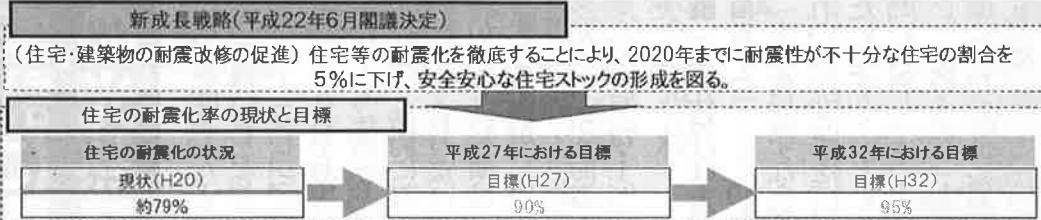
②違反建築にも適用。誓約書の提出、市の指導を受ける付帯義務付き。神奈川区や南区など住宅密集地への地域指定有り。

## 耐震改修工事需要は 5年内で終息

横浜市内で市助成金を利用し耐震改修工事に注力する1社である(株)神奈川建築職人会の小林正道社長は「耐震改修工事の市場は5年内、どんな遅くとも10年間で終息する」と予測を述べる。

なぜなら行政を上げて取り組む耐震改修工事対象住戸は旧耐震基準適用の昭和56年以前の建築時期の建物であるからだ。これらは耐震改修工事の促進に並行して、劣化程度や流通性の判断から滅失も進行する。

市場の終息を睨む中で、小林さんが副代表を務めるLLP職人倶楽部よこはま主催の「耐震改修セミナー」を月例開催しているのは、ポスト耐震改修を



その市場とは2010年住宅業界で関心の高まった「リノベーション」である。リフォーム工事を大型化し、フルリフォーム、スケルトンリフォームした状態がリノベーションのイメージとなる。リノベーションが着目されるのは工事の大型化だけではない。既存ストック活用として期待される中古住宅流通の鍵を握るものがリノベーション住宅と目されているからだ。

(次ページに続く)

## 告知、宣伝で引き合いは必ず起こる 売上高1%を広告宣伝費の目安に

横浜市瀬谷区橋戸2丁目にある神奈川建築職人会は、交通量の多い厚木街道沿い事務所を構え12年になる。それでも引き合い客に所在地、場所を尋ねられることが少なくないという。消費者にとり利用頻度のごく少ない建築会社の事務所は、存在しているにもかかわらず認識されがたい。どこにリフォームを頼んでもよいのか分からない」とするユーザーの声は、今日でも住宅リフォームの首位を占める。

告知活動を定期的かつ継続性をもって行うことで引き合い情報は必ず発生すると小林社長は話す。同社を退職後、独立起業した元社員が実績、知名度が少ないながらも受注を得ていることから、ユーザー側にリフォームの情報へのニーズが絶えないことの証でもある。そしてコンパクトしてはいるがほとんどが電話であるという。ホームページも動面や絵面の良いデザインは不要で、真つ当な告知に徹することでリフォーム需要開発は可能だ。



厚木街道沿店舗を構え10年でもまだ認知度は不足

ご依頼していただきます。入しに一生懸命、ナリをつとめたい。ごいひはあつた。ごいひはあつた。ごいひはあつた。

住まいの「どうしたらいいの?」に  
応えて20年

0120-660-238

高年齢者にはチラシで訴求

# 知名度を高めるために

## 地元のイベントに積極参加

### 地域密着の一環として「天下市」にも参加

創業が昭和32年と平  
世紀以上の歴史を持つ  
市村工務店は、東京都  
国立市の閑静な住宅街  
の一角に事務所を構え  
ている。市村哲社長  
(50歳)は二代目で、  
6年前の平成16年に父  
親から会社を引き継い  
だ。「工務店はその地域  
で地道に仕事をするべ  
きです」と言つように、  
同社は地域密着を理念  
に掲げている。その一



市村哲社長は物心つくころから大工職人の父親の姿を見ており、店を継いだのも自然の成り行きだった。しかし修業時代はつらいことも多かったようだ。「最初は技術もないので、掃除しかできませんでした。辞めたいと思つたこともありませう。一人前の大工になるには時間を要するが、それでも「楽な仕事じゃないけど食べていかなければならないから」と前向きに考えたという。

### プレカット化の普及で大工の需要も減少した

創業以来、生粋の大工職人の集まりだった同社は、もっとも多い時で8名の大工を抱えていた。しかしその数も減っていき、最終的には先代、市村社長、大工1名になった。プレカットの普及により、大工職人の需要が減ってしまったからだ。「職人として墨付けや継手をやってきましたが、今では時代遅れでしょう。技術を磨い

11月5~7日に開催された「天下市」に出店



# 私の工務店経営

1070

東京都国立市 (有)市村工務店



市村哲社長

り、大工職人の需要が減ってしまったからだ。「職人として墨付けや継手をやってきましたが、今では時代遅れでしょう。技術を磨い



会社概要  
有限会社 市村工務店  
〒186-0005 東京都国立市西2-1-8  
☎042-576-3046 FAX042-576-3048  
代表取締役社長=市村哲  
創業=昭和32年 法人化=平成16年  
資本金=500万円 従業員=3名  
http://www.ii-ie.net/ichimura/

### 合見積り、叩き合いからの脱却を図る

(前ページから続く) 抑えられる。不動産屋のリノベーション住宅のビジネスモデルとしては、工務店の工事費を叩き、「お値打ち感ある中古住宅商品」に仕立てるかが勝負となる。中古住宅仕入れで川上情報を不動産屋に抑えられ、工務店が同士の合見積りの不毛な競争から脱却を図ろうとする動きが現れている。工務店が宅建業

## 旧耐震

## 新耐震

## 品確法

年	戸数	延床面積	平均延床面積
23年	537,000	22,000,000	41,000
24年	244,204	10,000,000	41,000
25年	368,000	15,000,000	41,000
26年	210,000	8,000,000	38,100
27年	248,000	10,000,000	40,300
28年	252,200	10,000,000	39,700
29年	364,000	15,000,000	41,200
30年	311,000	12,000,000	38,600
31年	320,000	13,000,000	40,600
32年	414,100	17,000,000	41,000
33年	325,000	13,000,000	40,300
34年	340,000	14,000,000	41,200
35年	368,340	15,000,000	41,000
36年	361,420	14,000,000	38,700
37年	350,000	14,000,000	40,000
38年	391,100	16,000,000	41,000
39年	291,000	12,000,000	41,200
40年	340,000	14,000,000	41,200
41年	340,000	14,000,000	41,200
42年	340,000	14,000,000	41,200
43年	340,000	14,000,000	41,200
44年	340,000	14,000,000	41,200
45年	340,000	14,000,000	41,200
46年	340,000	14,000,000	41,200
47年	340,000	14,000,000	41,200
48年	340,000	14,000,000	41,200
49年	340,000	14,000,000	41,200
50年	340,000	14,000,000	41,200
51年	340,000	14,000,000	41,200
52年	340,000	14,000,000	41,200
53年	340,000	14,000,000	41,200
54年	340,000	14,000,000	41,200
55年	340,000	14,000,000	41,200
56年	340,000	14,000,000	41,200
57年	340,000	14,000,000	41,200
58年	340,000	14,000,000	41,200
59年	340,000	14,000,000	41,200
60年	340,000	14,000,000	41,200
61年	340,000	14,000,000	41,200
62年	340,000	14,000,000	41,200
63年	340,000	14,000,000	41,200
64年	340,000	14,000,000	41,200
65年	340,000	14,000,000	41,200
66年	340,000	14,000,000	41,200
67年	340,000	14,000,000	41,200
68年	340,000	14,000,000	41,200
69年	340,000	14,000,000	41,200
70年	340,000	14,000,000	41,200

若い大工職人の育成も建築業界が不安定では

建築業界には大工の高齢化という波も押し寄せている。若い大工の育成が業界の課題になるなか、それでも個人でできることは限られるという。「本来なら鉋の引き方とか墨付けを教えないといけないんですけど、簡単に若い人に大工になれ

ムは職人としての腕の見せ所になっている。工を育てる余裕がなくなってしまうからだ。建築業界に逆風が吹く昨今、とりわけハウスメーカーが強いと言われる国立市で「ニュームパビリュー」では大手に負けますが、仕事の内容は負けていません」といふ少数精鋭の同社の取組みに注目していきたい。

取得し、提案型リノベーションで中古住宅市場の一角を担おうとする目論みだ。リノベーション住宅として流通が期待される中古住宅は、昭和56年の新耐震基準の施行から平成12年の品確法施行まで19年間に供給された1035万戸の在来木造住宅と目される。平成7年の阪神・淡路大震災で新築住宅が倒壊したことも一端となり、新耐震基準が施行された昭和56年以降住宅購入した取得団塊世代層の退職老後生活が始まっている。住替えや移住を諦めた「終の棲家」層の大型リフォームも顕在化している。デザインや性能以上に「きちんと工事をしてくれる安心感」を求め、高年齢層のリフォーム需要を取り込むには、凡事徹底する地域工務店が最右翼となる。