

座談会 福地脩悦氏 光村恵範氏 徳富総一郎氏 小山田隆広氏

2020年の省エネ基準義務化を見据えた 工務店業界の今とこれから (前編)



2020年の省エネ基準義務化を迎えるにあたって、工務店は何を考慮、どう行動していけばいいのか。福地脩悦氏(福地建設社長)、光村恵範氏(福FPコーポレーション社長)、徳富総一郎氏(福ホームラボ社長)、小山田隆広氏(安心計画(株)社長)の4氏に、工務店業界の今とこれからについて、意見を交わしてもらった。(司会進行 日本住宅新聞編集長・大川原通之)

温暖環境や耐震性 健康志向が 今のキーワード

2020年の省エネ基準義務化に向け、「工務店はどう取り組んでいけばいいのか」というテーマについて、お話を伺います。

光村 先日も議論したのですが、結局、行きつくところは個々がまっくらいではない、淘汰されるでしょう。今後は温暖環境や耐震性、健康とかがキーワードです。これについて行けないと、下請けか廃業かのどちらかになると思います。西日本は比較的、断熱性能の関心が低いと

新しいことをすぐやる人もいれば、まったくやらない人もいます。それが極端なのかと思えます。光村 FPは北海道・東北の次が、九州でした。冬の寒さと夏の暑さには断熱だ。それに比べると関東、関西は少し遅れているかも知れません。福地 ファースも同じですね。徳富社長のようにコーディネートが上手にできている工務店さんであれば、零細工務店さんにもそういう工務店にも焦点を当てないといけないと思います。

回耐震基準と 新耐震基準とでは 価値が分かれる

営業のお話ができましたが、いかに性能の高い住宅をつくれるとしても、受注がなければ建てられません。光村 お施主さんに「任せて下さい。幸せで健康に暮らせる家をつくらせてあげます」と話せるような関係にならないといけません。20年に義務化になるので「やるか」「やらないか」かは、やらないかではない。やらなければならない。徳富 弊社は以前から、H11年基準以上の住宅を建てています。その基準の2割増しくらいの性能じゃないとダメだと思っていて、Q値でいうと1・8以下じゃないとダメ。

小山田 省エネ基準適合に伴う建築費の上昇分を回収するために、見積りの内訳をお施主様にきちんと説明する必要があります。CADは、設計支援として図面を書くものとしてのイメージが強いと思いますが、わたしたちのプレセンCADは、営業支援、受注支援と

かかっていますが、性能を表示する時代が来るわけですから、そういう家を「せひつからせて下さい」と言うべきです。福地 何を基準にして値段が高いかということ。工務店は切迫感をもって意識レベルを上げなければいけません。

現在、温暖地では高気密・高断熱を「やるか」「やらないか」のどちらかです。へたな高気密・高断熱をやる壁の中が内部結露で腐ってしまい、温暖環境が悪くなります。それなら何もやらない方がいいわけです。

その時、中古住宅流通が始まっていて、家の資産価値の話が当たり前になっていたら、基準を満たしていない家の価値は下がります。1・5程度ですが、お客様には1・8以下と説明しています。

エネルギー換算で計算すれば、日射もエネルギーなので、その出し入れをこれくらいにするかというのが、おそらく今回のH25基準の考え方のひとつだと思います。

そう考えると暑かっ

地域を限定すれば経営効率を上げることも

「ゼロエネ住宅についてはどうお考えですか。福地 注意しないといけないのは、太陽光発電の普及とゼロエネ住宅が同一になっているというところ。太陽光発電がそのまま普及しているのかどうか。及していくのかどうか。いまは潮流だから皆さんやっています。抗値を考えると内側から順々に低くなるようにつくることは基本です。建物の価値も違ってきます。不動産仲介の中では、旧耐震基準と新耐震基準とは建物の価値が全然違います。減税の措置も違いますし、そこが明確に分かれます。

個人的に、H11年基準をちゃんと守って建てた家は「まともな家」だと思っています。H4年基準は、確かに北海道ではいいんです。防湿対策がありますか。でも本州以西では防湿対策をしないともいいなくなってきます。防湿対策をしないとも

よかったら、大変なことになる。だからH11年基準以降の家が「まともな家」。資産価値という意味で、とりあえず不動産のまな板の上に乗ります。その他の家はダメだと思っています。

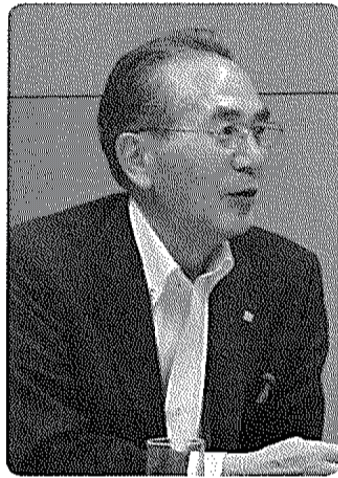
新築で1億5000万円、リフォームで5000万円。25%の粗利益をカウントしていけば、雲をつかむような話ではありませぬ。徳富 これからは大規模にやるか、小さくやるかのどちらかだと思います。大規模でやるより、地域に密着して小規模でやる方が経営効率がいいと思います。

所経費、営業費、運搬費、交際費などが約1000万円。それで000万円残ります。000万円残ります。2億円で1000万円のキャッシュフローができるのは、難しいことではありませぬ。

新築で1億5000万円、リフォームで5000万円。25%の粗利益をカウントしていけば、雲をつかむような話ではありませぬ。徳富 これからは大規模にやるか、小さくやるかのどちらかだと思います。大規模でやるより、地域に密着して小規模でやる方が経営効率がいいと思います。

「ゼロエネ住宅についてはどうお考えですか。福地 注意しないといけないのは、太陽光発電の普及とゼロエネ住宅が同一になっているというところ。太陽光発電がそのまま普及しているのかどうか。及していくのかどうか。いまは潮流だから皆さんやっています。抗値を考えると内側から順々に低くなるようにつくることは基本です。建物の価値も違ってきます。不動産仲介の中では、旧耐震基準と新耐震基準とは建物の価値が全然違います。減税の措置も違いますし、そこが明確に分かれます。

個人的に、H11年基準をちゃんと守って建てた家は「まともな家」だと思っています。H4年基準は、確かに北海道ではいいんです。防湿対策がありますか。でも本州以西では防湿対策をしないともいいなくなってきます。防湿対策をしないとも



株式会社 福地建設
福地晴悦社長



株式会社FPCコーポレーション
光村恵範社長



安心計画 株式会社
小山田隆広社長



株式会社ホームラボ
徳富総一郎社長

信頼を得る営業になり、それを会社案内を渡してやる。それによってお金の流れがよくなる。そのためのセンスは必要です。

徳富 当社は営業範囲を狭めています。棟数を減らして、エリアを直線距離で半分以下にしました。最終的に(会社の)ある福岡県・久留米市だけでやりたい。営業からは反対されましたが、そうすることにしました。その方が効率がいい。遠くに行くのはキツイですよ。近所で商売の方がいい。

小山田 良心的な仕事をしたい。その良さが(消費者に)伝わらない場合があります。その良さをどういう風に伝えていくのか。それはコミュニケーションの問題だと思います。コミュニケーション手段でいうと、スマホやタブレット、パソコンがあります。

当社もスマホなどを意識した新しいサービスを始めました。物件ごとにURLを発行してメールで送り、それをお施主さんがクリックすれば、物件情報を共有できます。提案の過程で、どれだけお施主さんと一体化して(工務店の)良さを知らせてもらうかが大事です。お施主さんにとっ

ても(住宅についての)信頼になり、お互いコミュニケーション効果も上がります。

同時に、大事なものは1、2、3とあります。口コミです。お施主様が発行したURLをブログやフェイスブックでシェアしたり、友達にメールを送ったりすれば、いま自分はこの家を建てているという家を建てていると周りの人に伝えることができます。コミュニケーション効果だけだけでなく、宣伝効果も上がりますよ。

これまでは営業マンがiPadに情報を入れて、それを説明用に使っていたと思います。そうではなく、エンドユーザーまで巻き込んで家づくりを一緒にやっていきましょう。あなたの家です。みんななので「コミュニケーション」の言葉が響きます。

光村 建物の価値が正しく評価されるように、逆にならば、きちんとした方法を探っていくこと。市場ができると思いません。国は中古住宅流通に力を入れています。でも大変だと思いません。徳富 大変ですね。光村 どうやって正しいインスペクションをするのか。壁の中は設計図書しかありません。出していくわけですか。その時にどの大工のどの手が入ったのか、誰が分かりますか。徳富 初めての取り組みなので、最初から完

インスペクションの信頼できるもの

の不動産市場ではなく、壁にいかないと思いが、でもこの方向性でやるしかないんです。非破壊検査で壁の中を評価する方法を、これから開発していかないといいけない。

福地 いい検証になりそうですね。インスペクションして正確な評価をするのであれば、やはり(壁の中を)開けてみて、きちんと成すべきことを成してか

光村 わたしどもが知らないと思いますが、やっているのは、サーフェイスです。

徳富 ウチでもそうやっています。

福地 サーフェイスが二番いいですね。

徳富 インスペクションは何段階かになっていて、元々、最初は不動産仲介業者が性能をどう判定するかというものでした。不動産の方はどちらかというとまだ手付かずの状況なので、逆に建築の分野からこういう検査方法があると言えらるようになります。

国は中古住宅流通に力を入れています。でも大変だと思いません。徳富 大変ですね。光村 どうやって正しいインスペクションをするのか。壁の中は設計図書しかありません。出していくわけですか。その時にどの大工のどの手が入ったのか、誰が分かりますか。徳富 初めての取り組みなので、最初から完

(後編は次号に掲載)