

事業報告

一般社団法人工務店サポートセンター・活動報告 ■ 前月号以降の活動

- 事業運営報告
- 第1006回役員会 6月1日(火) 14:00~18:00
[理事長あいさつ]
6月初旬に発表される本年度の第1回長期優良住宅先導事業の評価結果に期待している。
5月23日には、前原国交省大臣との朝食会に参加(前月号で紹介)。先週は、環境省審議会のヒアリングに出席した。
少しずつ工務店サポートセンターの存在が認知されてきたことを実感している。この存在を対外的によりアピールしていきたいのでご協力をお願いしたい。
[主な報告事項]
1) 会員加入状況、入金状況
-本年度から会員団体所属が原則となり、その切替え作業のため一部に所属不明の会員が出ている。→ [1面] JBN会員数
2) 米国住宅産業研修ツアーについて
-JBNから参加29名。プレーリーホームから3名参加。全32名で実施。→ [3面] NAHB特集。
-国交省などからも注目されているので、内容のあるものにし報告書も作成する。
3) 「長期・ちきゅう住宅」仕様講習会講師候補者
-研修会の実施を経て、資格・実績などから適格候補者をリスト化した。実際には、設計事務所員など、講師の職責を果たせる人材を選抜し、講師要員として会員団体などへ推薦する。
4) 「ちきゅう住宅」検査員講習会講師研修会
-この講師講習会の受講者の中から技術面に明るい適格者を講師としてリスト化し、会員団体などへ推薦。全連連から講師派遣は事務手続き等の説明に限定。今後、5名程度の規模でも会員団体の要請に応じて随時開催できるようになった。
5) 2009年度収支内容中間報告書、交付金支払い状況
-補助金交付を受けて、支払処理を急いでいる。資金収支についても迅速な経理業務が急務。
6) 既存住宅流通活性化事業の登録機関への登録申請
-「いえもり・かるて」の名称で、既存住宅流通活性化事業の登録機関として申請し、登録(登録番号:05)された。
7) 新規設立予定の会員団体
-山梨県、岐阜県、兵庫県での設立計画が報告された。
8) 2008年度先導モデル500事例の分析作業
-東大・芝浦工大の研究室の協力を得て、住宅構工法の分析作業を開始した。
9) 先導モデル・展示住宅25社報告会
-6月15日(火) 会員拡大を目的として、展示住宅を完成させた25社を一同に集めて、報告会を開催することとした。→ [1面] 紹介記事
10) 全連連総会報告
-5月28日開催の全連連総会について報告された。社団法人の社会的立場づけの変化にともない活動内容の修正が余儀なくされる。
[主な審議事項]
1) JBN全国大会開催の件
-7月27日に実施することとした。→ [1面] 開催案内参照
2) 職員増強の件
-経理担当、先導モデル等補助事業従事者を派遣等で確保することとした。
3) BL(いえかるて)との契約について
-契約にあたり、技術分野など詳細部分を明確し、契約を締結することとした。
4) 先導モデル採択前の申請支援センター整備の件
-本年度長期優良住宅先導事業の採択に備え、申請支援に対応ができるよう3社体制で申請支援センターの紹介をリニューアルしたHP上で行う。
5) 木造建築士テキストの残部の件
-資格取得用と限定せず、木造住宅を広く学ぶためのテキストブックとして、会員に紹介し、積極的に販売・配布していくこととした。
6) センター・レポートの発行
-JBNとして必要なものであり継続することとした。そのための予

算化を優先する。
次回 7月14日(火) 9:00~ 於:甲府
山梨県木造住宅協会設立総会にあわせ、交流を深める目的で役員会を甲府で開催することとした。

委員会・WG報告

次世代委員会

- 見学会 5月19日(水)
長野県松本市のソノアークスの工場を見学。
塩尻のフローリング加工・製作と「重ね梁」の加工を行っている工場を見学した。案内の櫻井社長から、日本で唯一とされるパプアニューギニア材をフローリングにする製品化技術、地産材の赤松にこだわり続け、安定した強度と見た目にも優れた「重ね梁」の加工などを説明していただいた。
また、以前から生産実績のある赤松化粧丸太梁の製品や仕口の加工現場、地元の減りつつある家具職人の再生のために投資したというニューギニアの材を使ってブランド化した高級家具と建具のショールームを見学。櫻井社長の話は、次世代のメンバーにとって非常に興味深く、まだまだ聞き足りない様子でした。6月の次世代委員会はアメリカ研修のため休会。次世代からは、鈴木・小林・山田(崇)・関尾・和田(桃)・深澤(代理)らが参加の予定。(鈴木晴之)

国産材利用拡大委員会

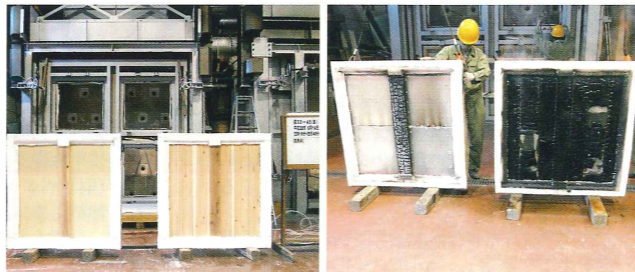
休会

増改築委員会

- 第1002回委員会 5月27日(木) 10:30~12:30
・2009~10年「高齢者居住安定化モデル事業の進捗状況について」-審査機関へ5棟を提出、内容確認の作業中。
・全体事業予算案の説明-本事業費は2/3補助であること、1/3の自己負担費についての再確認。既存住宅改修工事費だけでなく、事務費を含む事業全体に及び、財源確保について協議、そのための負担金を参加者に求めることとした。
・コンサル委託業務と作業計画について協議
・本年度事業102戸の募集要項(案)、申請マニュアル(案)について協議
・成果物(指針、事例集、データベース)について協議(小林)
[次回] 6月22日(火) 10:30~13:30

防耐火委員会

- 林野庁補助金にかかる説明会 6月7日(月) 16:00~
長森委員長・真行寺補佐が出向き、2009-10年度の実施計画、スケジュール、実施体制、成果目標などについて説明した。
- 予備耐火性能試験 6月14日(月)
・省令準耐火の認定取得を先行させるため、(財)日本住宅・木材技術センター試験研究所にて予備試験を行った。本試験を行うにあたっての仕様を確定するためのもので、この日は真壁の二つ仕様(柱を顕しとした石膏ボード張り壁とその上に木板張りしたもの)について実験を行った。この試験結果を基に本仕様を確定し、本試験を行う。
床についての予備試験は(財)建材試験センター西日本試験所(山口県)にて7月5日(月)に実施の予定。(F)



耐火試験実施前と実施後の二つの試験体

環境委員会

休会

- 5月16日 委員長・副委員長・関係コンサルとセンター長とで委員会運営について協議。
環境委員会から提示された活動計画について主旨説明がなされ、その成果が広く会員へ還元されることか期待できるものであること、また委員会の予算、活動方針はセンター長、役員会との協議、連携をとりながら進めることを確認した。(F)
次回 7月28日(水) 10:00~

北米住宅産業研修ツアー・レポート (第一回)

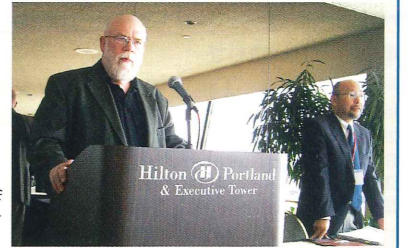
標記研修ツアーの報告は、次号よりテーマ別に毎号紹介していくことにします。
今回は、このツアーがどんな内容、雰囲気のものであったかを紹介します。
6月6日(日)午後、成田から出国し、6月12日(土)夕刻に帰国という日程で、訪問先USA・ポートランドへは、6日(日)午前到着、11日(金)午後に出国という無理のないものでした。到着した日曜日は、あいにくの雨模様でしたが、コロムビア深谷の雄大な観光スポットを見学し、ステーキハウスでディナーをとり、ポートランド・ダウンタウンのホテルに投宿という余裕のあるものでした。
同じホテルで5連泊し、月曜午前から木曜日までの研修に備えるという気配りの利いたスケジュールをアレンジして下さったのは、(株)プレーリー・ホームの早川社長でした。もちろんツアー本来の目的である研修プログラムも密度の濃いものでした。レクチャーの組み立て、講師の人選と交渉、資料の準備に翻訳、そして通訳と解説、見学先の手配、案内、さらにランチとディナーの店選びまで、すべてに行きとどいたものでした。
ツアー参加者へのアンケートでも、ほとんどが賞賛の言葉を連ねていました。良い企画だった、大満足のツアーだった、大変勉強になった、中身の濃い有意義なツアーだった、実務者による説明で実情がよく理解できた、多面的に知ることができた、講義・見学の構成、バランスが良かった、若くて同じ立場の人たちとの交流が深まった、若い工務店関係者の結束が固まった、立場・職業を超えた人たちとの交流ができた、勉強熱心な人たちのグループだった。このように研修の内容から参加者との交流、そして食事や費用に至るまで、参加者のすべてに満足してもらえたツアーを大きなトラブルもなく終えることが出来ました。
早川社長をはじめ、同行のプレーリー・ホーム社員3人の手厚いアテンド、サポートがあつたこと、この紙面を借り、深く謝意を表しておきます。
さて、研修対象のアメリカ住宅産業の実情といえば、最悪期を脱しつつあるとはいえ、回復にはまだ相当な時間を要することを直接聞き、見ることができました。
新しい住宅がほとんど建たない。建てても売れない。銀行は融資をしない。その具体的な縮小の実情を数値で示せば、年間400棟から65棟に、社員も62人から25人になったホームビルダー。ピーク時には12棟だった小規模ビルダーは2.5棟に。新築とリモデルの境界がなくなった業界。その影響はインスペクターの数にも及び、セーラム市では38人から21人に縮んだという例など。この産業の崩壊を招いた最大の要因は、住宅ローン業界が規制をゆるくしたこと。しかしながら、そうした状況にもかかわらず自らの職務に自信と誇りをもった人たちの真剣な仕事ぶりにも触れることが出来ました。インスペクター、住宅行政サービス担当者、不動産ブローカー、既存住宅評価者、小規模ビルダー、ホームビルダー社長、プロジェクトマネージャー、クオリティ・マネージャー、銀行マン、ホームデポ店員など。彼らの能力、職務につながるライセンス、勉強ぶりも。次号からこれらの役割を成り立たせている産業のしくみをテーマ別に紹介する予定です。(F)
*いずれ報告書として取りまとめる予定ですが「実況報告」としては参加者の一人・関尾英隆さんのブログ
<http://sekio.cocolog-nifty.com/blog/>がおすすめです。



2日目のコロムビア河ナイトクルーズ乗船前の記念撮影

会員団体の紹介・番外 米国住宅建築協会 /NHAB (National Association of Home Builders) <http://www.nahb.org/>

日本にもしっかりと工務店業界を組織化しよう、ということで設立されたのがJBN(Japan Builders Network)です。その目指すモデルが、今回紹介するNAHBの業界組織と活動です。
National Association of Home Builders。直訳すれば、ホームビルダーズ全国組織。これを全米の住宅建築協会としているところからも高い組織率を目指していることがうかがえます。
全国800の支部から構成され、現在の会員数は175,000人。そのうちの1/3がホームビルダーカリモデラー(改装/リフォーム業)、残る2/3は準会員となる関連業界(資材・部品、住宅(モーゲージ)金融、サービス業など)関係者という構成です。
全米の新設住宅の80%は、NHAB会員のビルダーが手がけてきましたが、このところの住宅不況で新築とリモデルの境界がなくなっているとのことです。
設立が1942年、11都市の300人ほどの会員でスタートしました。1949年には早くも120の地方支部、14,000人の組織となりました。1952年には、協会としての技術指針を策定、1964年には新しい建築資材や工法を試験、評価するNRC(National Research Center)を設置し、会員の技術基盤を支えてきました。最盛期の会員数は230,000人を数えましたが、この住宅不況で減少に転じ、現在に至っています。
NAHBの組織は、会員と所属する州における住宅建築業界を代表する存在として、加盟の会員や支部組織の連合体として活動しており、会員を満足させる使命と実現のために次の重点目標を掲げています。
・国の法律・規定とのバランスと公平な政策への働きかけ。
・住宅の重要性とその供給者への社会的評価の向上をはかる。
・業界の情報、教育・研究、専門的技術情報の蓄積と提供。
・会員および関連組織の専門的能力の向上をはかる。
・会員ニーズを満足させるための人的、財政的、物的資源を有効に管理する。
そのためにNAHBでは、次のような環境づくりを目指しています。
・住宅を選び、所有するというアメリカンドリーム実現のチャンスを提供。
・ビルダーに起業家としての競争と自由が保障される環境整備。
・住宅とその供給者を国のパワーとして認識。
NAHBの会員になるには、まずは地方支部レベルでの入会が原則で、支部会員資格の取得とともに自動的に州と全国組織の会員資格が与えられます。会員となることで得られるメリットは次のようなことを掲げています。
・ネットワークづくり、ビジネスチャンスの拡大
・教育とトレーニング
・業界の詳細情報とデータの提供
・ビジネスには欠かせない保険の優遇価格や債権対策
・政治的な要求(ロビー活動)と政治的な擁護
・格安のサービスや資材の提供
・独占ニュースと経済データの提供
これらは支部によって特色をもたせており、オレゴン州では、携帯電話料金や各種保険料金の割引、債権の取り立てなどのメリットを強調しているとのことでした。NAHB会員であることを表示することは、消費者に対して勉強している、頑張っているビルダーとして評価されるケースも少なくないとチャンドラー代表は語っていました。(F)



レクチャーするNHBA理事・チャンドラー・オレゴン州会長と解説・通訳役のプレーリーホーム・早川社長

[次回] 宮城県優良住宅協会