

会報 全住協

2017
11月



「第8回優良事業表彰」募集について

当協会では下記のとおり、「第8回優良事業表彰」を実施いたします。今年度から宅地開発部門を新設し、表彰部門は全7部門としております。

1. 応募資格

当協会正会員(企業会員)、団体会員協会正会員

2. 表彰部門

次の7部門(国内事業のほか、海外事業も対象)とし、いずれの部門も1回に限り応募できます。(1)戸建分譲住宅部門は①～③の各事業ごとに1物件、(2)中高層分譲住宅部門は①～④の各事業ごとに1物件、その他の部門は1部門1物件の応募とします。

(1) 戸建分譲住宅部門

(1団地で事業全般を対象とし、建築条件付き宅地分譲を含む)

①大規模戸建分譲事業(開発面積3,000㎡以上)

②中規模戸建分譲事業(開発面積500㎡以上3,000㎡未満)

③小規模戸建分譲事業(開発面積500㎡未満)

(2) 中高層分譲住宅部門

①大規模中高層分譲事業(総戸数80戸以上)

②中規模中高層分譲事業(総戸数40戸以上80戸未満)

③小規模中高層分譲事業(総戸数40戸未満)

④ワンルーム事業(住戸にワンルームマンションを含む)

(3) 不動産関連事業部門

例:ビル事業、シルバー関連施設、ホテル事業、リゾート開発事業、霊園事業等

(4) 戸建注文住宅部門

(5) 企画・開発部門(優れた商品開発・技術開発

等で検査済証が交付されたものに係るもの及び検査済証が交付されたものに付随する文化・芸術、地域社会への貢献活動)

例:分譲住宅と商業施設の複合開発、再開発事業、各種システム(流通、賃貸、管理等)、各種手法(広告・販売、マーケティング等)、コストダウン方式、コンサルティング、緑のカーテン、文化・芸術関連の支援、社会福祉・国際交流等の取り組み等)

(6) リノベーション部門(戸建住宅・共同住宅を問わず、建築延床面積500㎡以上のプロジェクトを対象とします。)

(7) 宅地開発部門

①開発面積12,000㎡以上

②1区画当たりの平均宅地面積(私道負担面積を除く)が170㎡以上(都市部においては135㎡以上)

3. 応募基準

平成28年12月1日から平成29年11月30日までに完成したプロジェクトで以下に該当するものを基本とします。ただし、宅地開発部門については、平成29年度に募集するものに限り工事完了日が平成26年12月1日から平成29年11月30日までのプロジェクトを応募することができます。

(1) 戸建分譲住宅部門～リノベーション部門

①プロジェクトの内容が関係法令等に適合したものであること。

②施工及び品質管理に係る体制、プロジェク

目次

・「第8回優良事業表彰」募集について……………	1
・第12回企業対抗懇親ゴルフ大会を開催……………	3
・賛助会員プロフィール (ジャパン・アフィニティ・マーケティング(株)) ……	4

・全住協セミナー 「マンション建築費動向とコストダウンの方策」…	5
・周知依頼……………	9
・協会だより……………	10

第8回優良事業表彰募集

トの実施後における維持管理及び保証に係る体制が適切なものであること。

- ③住宅性能及びデザインに優れ、街並みの景観、周辺環境との調和等良好な住環境を形成するための配慮が明確であること。

(2) 宅地開発部門

- ①会員が自ら事業主として開発したもので、都市計画法により開発許可を受け、同法に基づく検査済証が交付されたもの又は土地区画整理法に基づく事業で換地処分を完了したものであること。
 - ②全体に占める公共施設用地の面積割合及び公共施設用地を控除した住宅用地の面積割合が相当程度であること。
 - ③日常生活における利便性に優れ、がけの崩壊等に対する安全性の確保、周辺環境との調和等良好な住環境を形成するための配慮が明確であること。
- (3) 各部門共、係争中のもの又は係争に発展するおそれがあるものでないこと。

4. 応募書類

応募用紙は、以下の会員専用ページからダウンロードしてください。

(URL) <http://www.zenjukyo.jp/member/index.php>

次の書類等を1冊のクリアブック等に綴じて郵送にてご提出いただくほか、合わせて電子データ(CD-ROM等)によりご提出ください。

なお、提出された書類は返却いたしませんのでご了承ください。

- (1) 別に定めた応募用紙(プロジェクトの概要を記載したもの)
- (2) 優良事業表彰応募用紙(各部門共通)
- (3) 設計図書(案内図、配置図、各階平面図、立面図、断面図、仕上表等)
※リノベーション部門のみ、リノベーション前後の設計図書
- (4) 写真(キャビネ判カラー写真10枚～30枚)
写真説明を記載し、裏面にプロジェクト名を明記。①全景写真3枚程度、②エントランスを含めた共用部3枚程度(中高層分譲住宅

部門のみ)、③住戸内部10枚程度(リビング、主寝室、キッチン・バス・トイレを含む各設備機器、その他アピールしたいポイント)、④リノベーション前後の外観・住戸内部12枚程度(リノベーション部門のみ)

- (5) 価格表・広告・宣伝関係資料、新聞・雑誌等掲載物
- (6) 建築基準法に基づく検査済証・住宅性能評価書等の写し、都市計画法に基づく開発許可書・検査済証の写し(宅地開発部門のみ)
- (7) 優良事業表彰応募プロジェクトに関する証明書
- (8) その他参考資料

5. 審査料

応募プロジェクト1件につき3万円。応募用紙等のご提出までに下記口座へお振込みください。
口座名 一般社団法人全国住宅産業協会 会員口座
口座番号 三菱東京UFJ銀行 麹町支店

普通預金5110701

6. 応募期間 平成29年12月25日(月)(協会必着)

7. 結果の通知

優良事業賞が決定した会員に対し、ご連絡いたします。

8. 表彰等

表彰は定時総会において表彰状及び記念品をもって行うほか、担当部署に金一封を授与します。

9. 提出・問合せ先

一般社団法人 全国住宅産業協会
〒102-0083 東京都千代田区麹町5-3
麹町中田ビル8階 TEL 03-3511-0611

10. その他

- (1) 現地調査が行われる場合は応募プロジェクト等の説明をお願いします。当日はできる限り住戸内を視察(ビデオ可)できるように努めてください。また協会が必要とする資料の提供を別途お願いすることがあります。
- (2) 「優良事業表彰・受賞プロジェクト作品集」を作成しますので、受賞会員各位は応分の費用負担をお願い申し上げます。

第12回企業対抗懇親ゴルフ大会を開催

—(株)サジェストチームが2年連続優勝—

「第12回企業対抗懇親ゴルフ大会」を10月4日(水)に千葉市緑区の平川カントリークラブを貸切にして開催した。この大会は、ゴルフを通し会員相互、各企業役職員間の親睦を図り業務の円滑な発展に資することを目的とし、全住協ゴルフ同好会が協会会員に呼びかけて平成18年から毎年開催している。

競技は、4つのホールからスタートするショットガン方式を採用。当協会会員等が3名又は4名でチームを編成し、新ペリア方式で各チーム上位3名のネットスコア合計により順位を競った。当日は44チーム170名が参加し、朝8時にスタート。(株)サジェストチームが2年連続優勝を飾った。

表彰式・懇親会では、チーム賞、個人賞が発表され、優勝した(株)サジェストチームには、優勝カップほかの賞品が贈呈された。また、会員各社より多数の賞品の提供があり、全参加チームに各賞が贈られた。

競技結果及び賞品提供会社は以下のとおり。

【企業対抗懇親ゴルフ大会競技結果】

[チーム賞]

優勝 (株)サジェスト
準優勝 大和地所レジデンス(株)
第3位 (株)THEグローバル社グループ
ベストグロ賞 (株)ブリス

[個人賞]

個人優勝 大矢木正一 (株)ブリス
個人準優勝 三木 辰也 (株)サジェスト
個人第3位 蓮見 篤
(株)グローバル・エルシード)
個人ベストグロ賞 蓮見 篤
(株)グローバル・エルシード)
シニア優勝 前田 利幸 (株)アドミラル
シニア準優勝 松本 貞身 (株)ディエスト
シニア第3位 篠原 毅彦 (株)合田工務店)



▲優勝した(株)サジェストチーム

【賞品提供会社(順不同)】

(株)アーバネットコーポレーション、(株)アービック、アットホーム(株)、(株)アドミラル、(株)エフ・ジェー・ネクスト、(株)協同エージェンシー、(株)クリエイトハウジング、(株)クレディセゾン、(株)グローリア、(株)合田工務店、(公財)国際人材育成機構、(株)THEグローバル社グループ、(株)サジェスト、(株)サンセイランディック、シーズクリエイト(株)、(株)シーファイブ、(株)J建築検査センター、司法書士法人黒澤合同事務所、(株)住宅新報社、翔和建物(株)、新英興業(株)、(株)新日本建物、スターツコーポレーション(株)、全住協山岳同好会役員一同、全保連(株)、セントラル警備保障(株)、(株)大勝、(株)大成住宅、大和地所レジデンス(株)、多田建設(株)、(株)ディエスト、(株)デバインコーポレーション、(株)東栄住宅、(株)東京日商エステム、(株)日翔不動産、日神不動産(株)、(株)ニッテイホールディングス、(株)ニッテイライフ、(株)日本セルバン、(株)パワープロパティ、東日本住宅(株)、(株)平川カントリークラブ、(株)ファミリーネットジャパン、フクダリーガルコントラクツ&サービシス司法書士法人、(株)ブリス、ベラテック販売(株)、武蔵野産業(株)、(株)モリモト、(株)ユニバーサル広告社、(株)リグラス

◆ 賛 助 会 員 プ ロ フ ィ ー ル ◆

= 新たな事業展開にお役立てください =

ジャパン・アフィニティ・マーケティング(株)

●事業内容

1. 生命保険の募集に関する業務
2. 損害保険代理店業
3. 保健・医療・福祉に関する調査・コンサルタント業

●弊社について

ジャパン・アフィニティ・マーケティング株式会社“JAMI”（ジェイミー）は、日本生命と保険仲介とリスクアドバイザーの世界的リーディングカンパニーであるマーシュの日本法人との共同出資によって2002年に誕生しました。

昨今、企業に限らず個人の方々を取りまくりリスクは多様化してきています。しかしながら、必ずしも全ての方々が多様なリスクに正面から向き合うことができる状況にはありません。

JAMIは、個々のリスクに取り組むことができる環境を提供することを目的として、グループ保険プログラムの提案をしています。

●主力取扱商品「団体長期障害所得補償保険」

近年の医療技術の進歩により、重い病気にかかっても死亡に至らず長期の療養により回復する事例が増えてきています。また、うつ病などの精神疾患（メンタル疾患）により、長期に働けなくなってしまう人も増加しています。

しかしながら、企業の福利厚生制度としては、従業員の死亡や療養に掛かる費用に備える保障が主流であり、従業員が長期に渡り働けず、収入がなくなった場合のリスクは、従業員にとって自ら備えるべき新たなリスクとなっています。

JAMIでは、従業員がこれらの収入のリスクに自らのコストで備えることができるよう、福利厚生制度の一環として団体長期障害所得補償保険を導入することをお勧めしております。

●全住協メンバーの皆様へ

JAMIでは、全住協正会員向けへの保険制度「全住協新保障制度」の取扱代理店をしております。当制度は、全住協の正会員企業で働く役員・従業員やご家族の多様なリスクをカバーできるように準備した、全住協独自の制度です。

福利厚生制度を充実させることで、優秀な従業員の採用・定着率向上や組織活性化に「全住協新保障制度」をぜひご活用ください。

タイプ	プラン	概要
全住協 新保障制度 A型	シンプル入院 補償プラン	日帰りからの入院と手術の補償を行うシンプルなプラン。
	がん補償 プラン	万が一がんになった場合にがんと闘うためのプラン。
	ケガ死亡補償 プラン	事故によるケガのため死亡・後遺障害となった場合に保険金をお支払いするプラン。
	長期収入サ ポートプラン (全住協新 LTD制度)	病気やケガによって長期間仕事ができなくなった場合に一定レベルの収入を補償するプラン（制度）。
全住協 新保障制度 B型	親の介護一時 金補償プラン	親が所定の要介護状態になった場合に一時金をお支払いするプラン。
	がん外来治療 + 親の介護 + 弁護士費用 補償のセット プラン	病気・ケガの医療補償（基本補償）に加え、①がん外来治療保険金、②親孝行一時金、③弁護士費用保険金のセットプラン。

会社プロフィール

代 表 者：宮澤 貢 / 設 立：2002年9月

所 在 地：〒107-6216

東京都港区赤坂九丁目7番1号

T E L：03-6775-6060

U R L：<http://www.j-affinity.com>

「マンション建築費動向とコストダウンの方策」

講師：山田建設㈱ 代表取締役 山田 照 氏

講演の概要を下記にご紹介いたします。

建築工事費の動向

本日お話をさせていただくテーマは、「これから建築工事費がどうなっていくのか」「どうすれば建築工事費を下げてマンションを造ることができるか」の2点です。

まず、建設投資額の推移について振り返ります。資料1をみると、建設投資額は平成4年頃がピークで84兆円、平成22年頃にかけて下がっています。平成23年以降少し持ち直しています。

では、平成8年～12年頃の建築工事費はどうだったでしょうか？ゼネコンもたくさんいて駅に近い土地とか、大きな土地も使えて、いびつな形状の建物でもファミリータイプで戸当たり1,400万円弱位、郊外に行くと70㎡で1,100万円位の時代でした。今のように70㎡で2,000万円を超えることはなかったように思います。

リーマンショック後、大きな変化がありました。新築工事が少なくなり、当社も手持ちの工

事棟数がすごく少なくなって、現場も悪く言うて遊んでしまうような状況でした。型枠大工や鉄筋大工といった職人さんが、仕事がないのでとても困ってゼネコンの方に来ました。しかし、新築工事を発注するデベロッパーもいないので、どんどん工事費も下がっていきました。

その後、平成23年3月に東日本大震災が起きました。東京の職人さんは東北から出稼ぎで来ている方がとても多かったので、実家が被害を受けた上、仕事がないという状況に東京から職人さんが激減しました。

平成23年12月から平成24年6月にかけて潮目が変わりました。リーマンショック後生き抜いたデベロッパーがマンションを建て始めようとしたら職人さんがほとんどいないので、より高い金額を支払って職人さんと呼ぶようになりました。建築工事費はその後上がり続け、売値には転嫁できないのでどうしようかと言う時に天の恵みか、平成25年、黒田日銀総裁の異次元

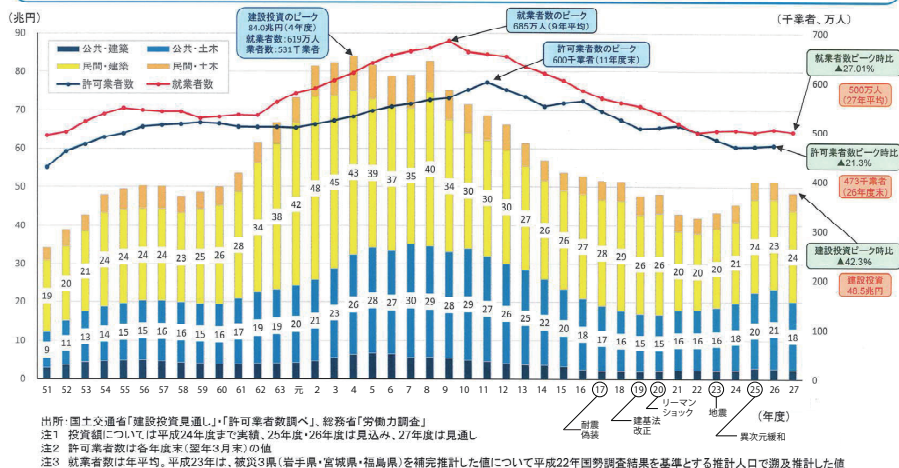
資料1

建設投資の状況①：建設投資、許可業者数及び就業者数の推移

国土交通省

※前回資料更新

- 建設投資額はピーク時の4年度：約84兆円から22年度：約41兆円まで落ち込んだが、その後、増加に転じ、27年度は約48兆円となる見通し(ピーク時から約42%減)。
- 建設業者数(26年度末)は約47万業者で、ピーク時(11年度末)から約21%減。
- 建設業就業者数(27年平均)は500万人で、ピーク時(9年平均)から約27%減。



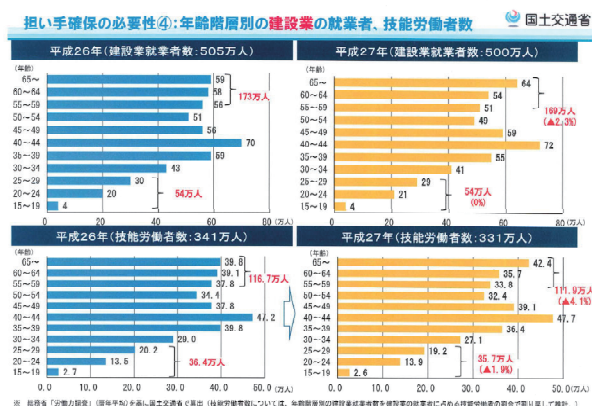
金融緩和が始まりました。原価が1戸当たり100～250万円位上昇しましたが、それ以上にマンションが高く売れたんです。ちなみに現在は戸当たり2,000万円前後で建築工事費を発注している状況だと思います。

就業者数の減少

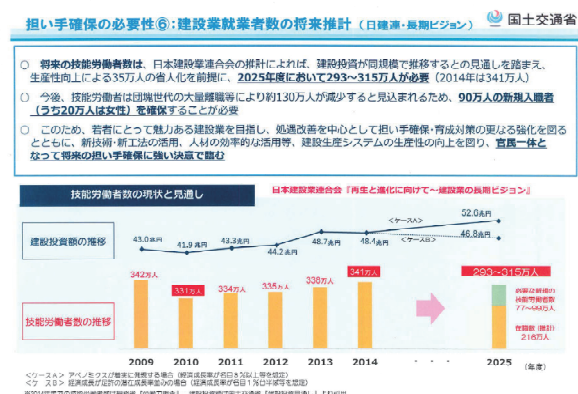
今後、建築工事費の推移を予測する上で抑えておかねばならないことは「就業者数の推移」と「現場の労働環境の改善」です。

資料1では、就業者数のピークが平成9年の685万人、それからどんどん下がっていった平成27年だと大体500万人となっています。建設業者数の推移も同様に平成11年頃がピークでどんどん下がっています。実際、資料2のとおり技能労働者の年代別人口区分では若者よりも高齢者が多いことが分かります。私が現場に行ってみても、60才位の職人さんは若い方です。65才位の職人さんもいますし。この方が一番仕事ができます。コンクリートブロックを積む仕事でも、見習いの20才位の若者と比べて同じ時間で3倍やります。高度経済成長期に日本の製造業の現場で働いた人は半端じゃないです。この人達が現場に出てきてくれているので何とかなっていると思いますが、あと5年、10年後現場で働くのは難しいでしょう。建築現場は労働環境が厳しいので、若い人がなかなか入ってきませんから、どんどん職人さんが減っていきます。

資料 2



資料 3



資料3では、2014年に341万人いた現場の職人さんが2025年には216万人と3分の2以下になってしまいます。対応策としては現場の環境を整備して77～99万人の新規の若い人を入れなければなりません。さらに生産性向上により35万人分の省人化を想定しています。ただ、毎年3～4万人の新しい人が建設業に入ってくるものの、3年目までに約40%、つまり1万6千人位が離職してしまっているのです。10年後に新規の技能労働者を77万人増やすというのはなかなか大変かもしれません。一方で、経済成長が現在と同程度（経済成長率が名目1%台半ば等を想定）の場合、今とほとんど同じ位の建設投資があるのに職人さんは3分の1いなくなってしまう訳ですから、建築工事費が安くなるとは、私は言えないです。

現場の労働環境改善

現場で働く人を増やすには、「現場の労働環境改善」も重要です。現場の職人さんは社会保険に入っていない方がすごく多いので、せめてそれは入ろうということで国土交通省から各ゼネコンに働きかけがあります（社会保険の加入に関する下請指導ガイドライン）。

そして、“現場は土曜日の休みがないのは当たり前”といいますが、現場も週休2日で休もうと国土交通省が動いています。どちらも建築工事費の上昇に繋がっていきます。現場の工事期間も長くなるし、社会保険料もゼネコン、サブ

資料4

コストプランニングの方策

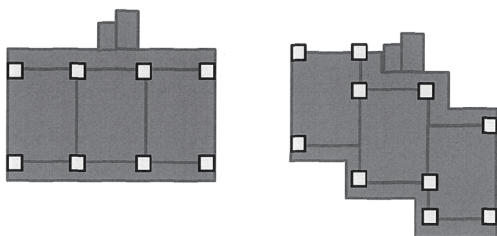
山田建設株式会社

1. 安くできる場所に作る。
2. 作りやすいプランとし、設備、材料を精査する。
3. ゼネコンと工程を打ち合わせて発注する。
4. 変更、やり直しを避ける

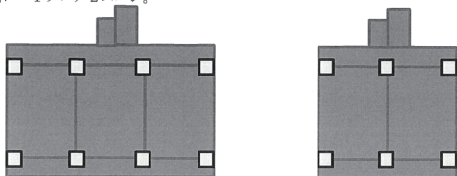
- (1) 地面から下で戸あたり 200～250 万円差が出る。
- 安い ベタ基礎
高い 液状化の発生するおそれのある土地で支持層が深い

- (2) 道路事情
- 安い 大型車両が使える。時間制限がない
高い 道路が狭く、大型が入れない。杭の機械が入らないと施工ができない。

- (3) 建物形状
- 安い 整形で柱の本数が少ない
高い いびつな形で柱が多い



- 安い 1フロア3スパン以上
高い 1フロア2スパン。



コンが職人さんの分を負担しなければなりませんから、その分見積書も高くなります。せめて、今と同じ位の70㎡で2,000～2,100万円位が続きそうだということを前提に事業計画をされた方が良いでしょう。

当社の工事部の試算では生コンは材料で1㎡当たり500円程度上昇(5%上昇)し、社会保険料を含めた場合、型枠が1㎡当たり300円上昇(8～10%上昇)、鉄筋も1t当たり5,000円上昇(8%上昇)するようです。これは躯体だけです、それ以外の工事費の単価も上がって行きます。本日、会場にいらっしゃる方の多くはホワイトカラーの方で社会保険料も会社から出してもらっていると思います。現場の人にも生活があるわけですから、我々が負担しなければならない原価ということで考えていただきたいのです。

コストプランニングの方策

では、具体的にどうやったらコストダウンできるのでしょうか。

職人さんの給料が同じでも、2倍仕事できれば単価は半分になります。ですから、職人さんが同じ時間でより造れるプランにすれば良い。そうすれば安くなります。すっきりした高く売れるようなプランにするのが一番だと思います。大手ゼネコンさんでもコストプランニングの観点から素晴らしい会社もありますので、参考にいただけると安くできると思います。

一つ一つ具体的に見ていきましょう(資料4参照)。まず、「安くできる場所につくる」ということですが、実は地面から下で安く出来る所と出来ない所で戸当たり200～300万円違います。地盤補強の杭が長いとお金がかかります。工事費はベタ基礎の方が安くなります。実際、当社で約60mの杭を打たなければならない現場がありましたが、工事費がかかりすぎるため最終的に事業を中止しました。杭で事業をやるか止めるかが決まるくらい重要です。場所によって全然工事費が違いますから、ボーリングデータを参考に、まず安いところを探してください。ただ、地盤が悪いところでも人気がある街はたくさんありますので、地面から下がお金がかかる地域では、もうちょっと土地代を安くできないかということを考えてほしいです。

「道路事情」ですが、道路が狭いと大型車両が入らないため高くなります。「建物形状」もただの長方形と雁行形等の複雑な形では、同じ専有面積でも壁の面積と柱の本数が違ってくるため、工事費にも差が出てきます。

「設備」は付けば付くほど高くなりますが、食洗機やディスポーザーを付けるかどうかは、商品性に関わる部分ですから無駄な投資ではないと思います。ただ、「変更、やり直し」は避けた方が良いでしょう。例えば、食洗機を後から1戸だけ付けるとすごく掛かります。キッチンが取り付け付いた後の場合、キッチンの天板、キャビネッ

トを取り外して食洗機を入れなきゃいけないですし、キッチンの周りを回っているコーキングも全部外さなければなりません。4~5人職人さんが来ることもあります。しかも職人さんが1人でやる仕事というのは30分もかからない。1人で、電気工事や家具の解体、給排水ができる職人さんは本当に少ないですから、恐らく1か所当たり20万円以上かかりますよね。また、ホスクリーン(リビング等に付ける物干し金物)は最初から付けておけばとても安いのですが、後で付けようとする下地を流さなきゃいけないので、結構大変です。

「不要な設備」は外した方が安くなります。具体的には、延床面積2,100㎡未満であれば屋内消火栓が不要になります。実際、当社でも他社設計の図面が確認申請の段階で2,110㎡位だったのですが、2,099㎡にしてくれれば屋内消火栓が必要ないからということで、駐車場の車路のスペースなどを変更したことがあります。最近シングル・デックス対象の小規模物件が多いので、2,000㎡前後ということもあるかも知れません。屋内消火栓だけで500~600万円違いますので気をつけていただけると良いかなと思います。

次にスプリンクラーですが、これは10階以下だと不要になります。10戸位スプリンクラーを付けるとすぐ1,000~2,000万円になってしまうし、お客様も部屋にスプリンクラーはちょっと・・・という方もいらっしゃいます。引き渡した後も管理費がかかりますので、なるべく付けなくて済むように設計しています。当社の府中の物件では、11階か10階か迷った時に10階建てで1階に住戸をもってきてスプリンクラーを外して収支を合わせました。11階以上でも特例を使うとスプリンクラーが外せます。開放バルコニー、開放廊下でバルコニーに2か所避難ハッチがあって敷地境界線から開放廊下が1m以上離れているとか、結構計算するのが大変ですが、特例を使って何とかスプリンクラーを外してくださいと設計事務所と話をしていたきた

いです。

泡消火器は駐車場が500㎡未満、若しくは機械式駐車場で台数が9台以下であれば必要ありません。当社の新横浜の物件では、1階の駐車場をコンクリートブロックで壁を造ったりとかして498㎡で造ったこともあります。泡消火設備がなくなるだけで600~700万円違います。

他には、非常用エレベーターやエレベーターの遮煙スクリーンなども不要になる条件を確認してプランニングしていただくとコストを落とすことが出来ます。今述べた物を全部かき集めると簡単に4,000~5,000万円コストダウンできます。こういったことをデベロッパーが検討して「こう設計して欲しい」と設計する方と造る方に言わないとコストダウンに繋がりません。でも、これでコストダウンしても職人さんの給料は下がらない。いらない設備を外しただけですから。業者さんも職人さんもこういったコストダウンをやっていたら良いと思いますね。

仕上げについては石、タイル、シート等を適材適所で使います。今は石に見えるタイルなどもあります。出隅を役物を使わずダイノックシート仕上げにする等工夫すると安くすることができます。

「単価を知る」こともコストダウンをする上で重要です。例えば、隣地境界線のところにフェンスがありますよね。空気が抜けるメッシュフェンスと向こうが見えないルーバーフェンスの2種類がありますが、どの位値段が違うと思いますか？高さが1.8mのフェンスで、メッシュフェンスは7,500円/m、ルーバーフェンスは27,500円/mもします。近隣から見えないようにするためのルーバーフェンスだったら仕方ないと思いますが、どう考えてもメッシュフェンスで良いのにルーバーフェンスで造っていることもあります。

安いから悪いということはありません。良いものをより安くできる方策はたくさんあります。コストダウンを皆さんで知恵を絞って実行していただきたいと思います。(文責 編集部)

東京における住宅の賃貸借に係る紛争の防止に関する条例等の一部改正について

東京都より標記の件につきまして周知依頼がありました。

平素より東京都の不動産行政に御理解と御協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、東京都では、民間賃貸住宅の原状回復等をめぐるトラブルを防止するため、「東京における住宅の賃貸借に係る紛争の防止に関する条例」(平成16年東京都条例第95号。以下「条例」という。)、 「東京における住宅の賃貸借に係る紛争の防止に関する条例施行規則」(平成16年東京都規則第92号。以下「規則」という。)及び規則第2条第3項を規定する「説明を適正に行うために必要な事項」(以下「必要な事項」という。)を制定し、宅地建物取引業者への指導及び周知徹底を行ってきました。今般、平成29年4月1日付けで宅地建物取引業法の一部を改正する法律(平成28年法律第56号)が施行されたことを踏まえ、東京都では、条例及び規則の一部改正を行いました。また、合わせて、下記のとおり、必要事項についても、一部改正を行いましたので、ここに通知いたします。

貴団体におかれましては、これらの一部改正について、会員の皆様へ御周知いただくとともに、

に、条例、規則及び必要な事項の普及啓発に、益々の御協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

記

- 1 条例、規則及び必要な事項の施行日
平成29年10月13日
- 2 必要な事項における改正部分
 - (1) 題名中「説明」を「書面の交付又は説明」に改める。
 - (2) 題名の後に、次の一文を加える。
「※ 規則第2条に定める事項について、説明を要せず、書面の交付のみで足りることとなるのは、相手方が宅地建物取引業者である場合に限られる。」

詳細については以下のホームページをご参照ください。

●東京都ホームページ

(URL) http://www.toshiseibi.metro.tokyo.jp/juutaku_seisaku/tintai/310-26-juutaku.htm

トピックス

営業マネージャー向け実践講座(マーケティング編)を開催

10月23日(月)に主婦会館にて、標記研修会を開催した。

戸建分譲研究所(株)代表取締役 松沢博氏が講師を務め、不動産市場動向を的確に掴み契約を上げられる営業を実行するための方法を概説した。

当協会による首都圏戸建分譲住宅販売状況調査でも首都圏の販売平均価格が上昇してきており、市場は需給ギャップが拡大しつつある。現場に近い営業マネージャー自身が販売地域の需要を知り、競合を分析し、営業方法やポスティ

ングをするエリアを精査する等ターゲットを明確にして営業することの重要性を説いた。



協会だより

委員会開催状況

[組織委員会]

日 時 平成29年10月24日(火) 15:30~16:50
場 所 主婦会館
議 事 各種研修会の実施報告及び開催案内、
研修の体系化、住生活女性会議、ICT(IoT)
研究会、支部プロジェクト研修会等の
報告を行った。

[流通委員会]

日 時 平成29年10月3日(火) 12:00~14:00
場 所 弘済会館
議 事 「特殊詐欺の現状と対策について」「不
動産業者の社会的責務の向上について」
等の講演を行った。

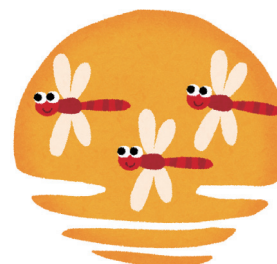
代表者変更

会 社 名 株式会社タイセイ・ハウジー
新代表者 高橋 邦夫

住所変更

会 社 名 株式会社トミオ
新 住 所 〒264-0024 千葉県千葉市若葉区
高品町250-1
T E L 043-309-5617
F A X 043-309-5637

会 社 名 イオンプロダクトファイナンス
株式会社
新 住 所 〒101-0045 東京都千代田区神田
鍛冶町3-4 oak神田鍛冶町9階
T E L 03-6701-0608(従来どおり)
F A X 03-5297-5508



業務日誌

9月21日(木)	・営業マネージャー向け実践講座(営業マネジメント編)を開催。 (TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター)
22日(金)	・特保住宅検査員研修(戸建住宅・共同住宅)兼制度説明会を開催。(中日パレス)
26日(火)	・宅地建物取引士受験対策講座を開催。(東京学院ビル) ・(公社)首都圏不動産公正取引協議会理事会に牧山副会長ほかが出席。 (ホテルメトロポリタンエドモント)
29日(金)	・宅地建物取引士法定講習を開催。(連合会館)
10月3日(火)	・不動産後見取引士資格講習会を開催。(～4日、福岡ファッションビル) ・流通委員会を開催。(弘済会館) ・宅地建物取引士受験対策講座を開催。(東京学院ビル)
4日(水)	・第12回企業対抗懇親ゴルフ大会を開催。(平川カントリー倶楽部)
6日(金)	・特保住宅検査員研修(戸建住宅)兼制度説明会を開催。(仙都会館)
12日(木)	・特保住宅検査員研修(戸建住宅・共同住宅)兼制度説明会を開催。(弘済会館)
20日(金)	・特保住宅検査員研修(戸建住宅)兼制度説明会を開催。(関住協会議室)

会報 全住協 通巻56号 発行 一般社団法人全国住宅産業協会
(平成29年11月10日発行) 編集 一般社団法人全国住宅産業協会事務局

全住協ビジネスショップのご紹介

全住協ビジネスショップは、組織委員会に設置した全住協ビジネスネットワーク(略称「ビジネスネット」)が認定した賛助会員等の取扱商品を、一般向けには行っていない特別価格・サービスにて会員企業向けに提供する仕組みです。既に15社が商品を提供しており、会員の購買におけるメリットとなるとともに、会員間のさらなる交流が生まれています。今回は、そのうち2社の取扱商品をご紹介します。

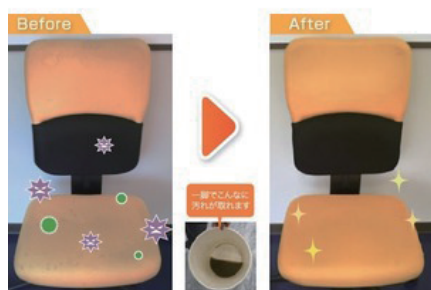
商品の詳細は、全住協ホームページの会員専用ページから「全住協ビジネスショップ専用サイト」にてご覧ください。

(株)トルネックス：チェアクリーニング

【チェアクリーニング】で汚れたイスをキレイにしませんか？

どんな素材でもご相談下さい。

買い替えるよりチェアクリーニングが断然お得です。長年使っているイスは、ホコリや手垢、食べこぼしや飲み物のシミなど様々な汚れが付着しています。バクテリアやダニを発生させてしまう前に、トルネックスの「チェアクリーニング」でキレイにしませんか。他にもエアコン、カーペット、ブラインドなどの各種クリーニングや喫煙室の原状回復サービス「喫煙所リメイク」、窓ガラスの遮熱対策なども行っておりますので、詳しくはビジネスショップ専用サイトをご覧ください。



価 格

OAチェア1脚 2,800円～(税抜)

※最低施工料金は40,000円になります。

全住協ビジネスネット特典

OAチェア1脚 2,520円～(税抜)10%引き

問合せ先 リメイクスペース開発課副部長：加藤 義憲

TEL 03-3891-6781 FAX 03-3891-6789 E-mail yoskato@tornex.co.jp

(株)一貫堂：住まい手便利帳

入居者の為の物件ポータルサイト

住まい手便利帳



入居者への付加価値サービスの提供。

入居者とのコミュニケーション強化。

問い合わせなどによる業務負荷の軽減。

営業外収入の確保。

これらを実現できる物件サイト・スマホアプリを月額1万円～運用が可能です。

無料トライアルも実施しておりますので、ぜひお問い合わせください。

価 格

サイト・アプリ制作料3万円 月額2万円～

全住協ビジネスネット特典

サイト・アプリ制作料1万円引き!

月額費用1万円引き!

問合せ先 東京支店営業担当：椎名 雄太

TEL 03-5807-1758 携帯電話 080-5434-8801

E-mail shiina@ikkando.net