

会報
全住協

2021
6月



一般
社団法人

全国住宅産業協会

令和3年度事業計画を決定

当協会は、6月8日に開催した理事会において以下のとおり令和3年度事業計画を決定した。

我が国経済は、新型コロナウイルスの感染拡大防止策を講じながら本格的に回復することが期待されているが、世界的な流行に収束の見通しが立たない中、先行きが見えない状況にある。

民間消費は力強さに欠け、また住宅投資は着工戸数が4年連続で減少し、令和2年は81万戸に落ち込むなど低迷している。住宅不動産業界にあっては、地価の上昇による事業用地取得難や住宅建築資材価格の高止まりなど厳しい状況が続いているが、中堅事業者においては住宅仕様・設備の多様化、経営の多角化・効率化等により事業を継続・展開している。

このような中、当協会は、全国1,700社を擁する多様な業態の中堅住宅不動産関係事業者の団体として、脱炭素社会、デジタル改革の推進など社会経済の新しい変化に対応しつつ市場の動向を踏まえながら、良質な住宅不動産の供給のための諸活動を通じて消費者の利益の確保と会員の事業環境の改善に寄与する。

さらに、新しい住生活基本計画などの最新の住宅不動産に関連する動向を把握し、適宜会員への情報の提供と周知を図る。

以上を踏まえ、令和3年度の事業計画を次のとおり定める。

基本方針

1. 政策活動・提言

新型コロナウイルス感染症による影響など住宅市場動向を注視しながら、消費税を含めた住宅取得・保有・譲渡に関する税制の体系、令和4年度住宅・土地税制改正、住宅金融支援機構のフラット35を始めとする融資制度等について提言・要望し、その実現を図る。

2. 住宅不動産事業手法等の拡充

脱炭素化、デジタル化、少子高齢化、世帯構成の変化や生活様式の多様化など社会経済の変化に対応し、また、多発する自然災害に備えるための良質な住宅ストックの形成、既存住宅の流通促進、老朽化マンション対策など住宅不動産の建設、分譲、管理、流通、建替え等の各分野において、事業手法等を拡大しながら時代に即した取組みを展開する。

3. 協会活動の展開

- (1) 協会活動の活性化を推進するとともに、協会運営の効率化に努める。
- (2) 消費者保護の観点から、相談窓口において消費者等からの相談に対応する。
- (3) 会員の人材育成に資するため、階層別・職種別に体系化した協会独自の研修を実施する。

第一 政策活動・提言

1. 住宅・土地税制

- (1) 住宅・土地に関する税制は、住宅の取得、保有、譲渡の各段階において国税及び地方税が課税され、また、特例軽減措置が講じられていても期限が設けられ2～3年おきに延長が繰り返されている。このような税体系について、購入時の過度な負担を抑えるためにも今後の消費税のあり方を含めて検討を行い、提言・要望を行う。
- (2) 住宅ローン減税の延長、住宅取得資金に係る贈与税非課税措置の延長、新築住宅の固定資産税の減額措置の延長、住宅ローン減税等における床面積要件(現行：50㎡以上)

目次

・ 令和3年度事業計画を決定……………	1	・ コラム(新型コロナウイルスと	
・ 第10回優良事業表彰受賞プロジェクト紹介		住宅関連のサブスクリプションサービス)…	8
(株)モリモト、(株)デザインスタジオ琉球楽団)…	6	・ 協会だより……………	10

令和3年度事業計画

の引下げなど令和4年度税制改正へ向けて要望活動を行い、その実現を図る。

- (3) 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い経済対策として講じられた住宅取得支援措置について、市場の状況を踏まえながら、延長・拡大等の要望を行う。
- (4) 消費税率引上げによる負担緩和措置として導入された「すまい給付金」等の申請窓口として受付業務を行う。

2. 住宅金融

- (1) 住宅金融支援機構のフラット35を始めとする融資制度について残価設定型住宅ローンの創設、審査方法、上乗せ金利の引下げ、リバースモーゲージ等の改善要望を行う。
- (2) 住宅金融支援機構の融資制度について、同機構と意見交換会を実施する。
- (3) 住宅ローンの融資・審査状況について必要に応じて調査を実施する。
- (4) ユーザーが幅広い商品の中から適切な住宅ローンを選択できるよう情報を提供する。

3. 事業資金融資の円滑化

民間金融機関による事業資金の供給動向に注視し、必要に応じ、適切に対応する。

4. 住宅供給に伴う法規制等への対応

- (1) 新しい住生活基本計画を周知するとともに、計画に基づく今後の動向を注視し適切に対応する。
- (2) 改正建築物省エネ法の説明義務についての周知を図るとともに、今後の住宅・建築物の省エネに関する動きを注視する。
- (3) 所有者不明土地の解消を図るための相続登記の義務化、財産管理制度・共有制度の見直し等を内容とする民法・不動産登記法の改正や土地所有権の国庫帰属化を内容とする新法制定の動きについて周知を図る。
- (4) 賃貸住宅管理業の登録制度の創設とサブリース業者等による勧誘・契約締結行為の適正化を内容とする賃貸住宅の管理業務等

の適正化に関する法律について周知を図る。

- (5) 激甚化・頻発化する水災害への対応、デジタル化の推進、地方分権の推進等を目的とする国・地方公共団体の制度の創設・改正について状況を把握し、周知を図る。
- (6) 生産緑地に係る2022年問題、無電柱化推進計画についての状況を注視する。

5. 国土交通省との懇談会

国土交通省との懇談会を開催し、同省の最新施策並びに当協会の住宅・土地税制改正要望及び住宅金融支援機構融資制度改善要望等について意見交換を行う。

第二 住宅不動産事業手法等の拡充

1. 住宅の商品企画・供給手法等の研究

- (1) マンション及び戸建住宅のプラン、性能並びに商品企画に関する事例や、街並みの形成に配慮した分譲住宅の供給手法に関する調査に係る研究、優良プロジェクトの見学会等を行う。
- (2) 首都圏における戸建分譲住宅の販売状況調査を引き続き実施し、データの蓄積を行うほか、消費者の求める住宅を的確に把握し、会員の適正な供給計画の立案に資するため、会員への情報提供の充実を図る。

2. 全住協いえかるての普及促進等

「全住協いえかるて」のより一層の普及促進と適切な運営に努めるとともに、(一社)住宅履歴情報蓄積・活用推進協議会の構成団体として、その運営に協力する。

3. 長期優良住宅の普及の促進に関する法律等への対応

- (1) 長期優良住宅の普及の促進に関する法律の普及に努めるほか、共同住宅の認定基準の合理化、建築行為を伴わない既存住宅の認定制度等の制度改正について周知を図るとともに、円滑な施行に向けて会員への情報を提供する。

- (2) 「長期優良住宅化リフォーム推進事業」における子育て世帯向けや補助限度額の加算要件等について周知を図る。

4. 環境・健康に配慮した住宅供給の推進

環境・健康に配慮した住宅供給の推進を図るため、太陽光発電、燃料電池を始め省エネ性能の高い住宅設備機器等について、最新の情報提供を行うほか、認定低炭素住宅、ZEH、ライフサイクルカーボンマイナス住宅(LCCM住宅)等について調査研究を行う。

5. 建築物耐震化への対応

- (1) 耐震診断・耐震補強工事・建物売却等、得意分野の異なる会員同士が協働して行う建築物耐震化プロジェクトにおいて、東京都における特定沿道建築物を始め建築物の耐震化を促進する事業を引き続き推進するとともに、他の地域への拡大も図る。
- (2) 建築物耐震化プロジェクトの活動を踏まえ、耐震化を妨げている要因等に関する行政機関等との意見交換のほか、建物用途に応じた改修工事等の事例研究を行う。

6. 住宅瑕疵担保履行法への対応

- (1) 住宅瑕疵担保履行法で義務付けられている基準日における届出手続等について会員への周知徹底に努める。
- (2) 任意の制度として導入されているリフォーム、既存住宅及び大規模修繕に係る保険制度について会員のニーズに合わせた情報を提供する。

7. 不動産流通・リフォーム市場の活性化への対応

- (1) 「不動産取引における心理的瑕疵に関する検討会」で取りまとめられるガイドラインの周知を行う等、不動産流通の一層の円滑化に向けて適切な対応をする。
- (2) 国の安心R住宅制度に登録された特定既存住宅情報提供事業者団体として制度の普及に努めるほか、全住協安心R住宅制度を適切

に運営する。

- (3) 不動産流通市場の活性化を一層図るため、既存住宅売買瑕疵保険や取引に関連して行うリフォームの活用に関する調査研究を行うとともに、各種施策に適切に対応する。
- (4) インターネットを活用した重要事項説明など、不動産取引のオンライン活用に向けた動向に適切に対応するための調査研究を行う。

8. 不動産管理手法等の研究

- (1) 世帯構成の変化に伴う単身世帯の増加や、サービス付き高齢者向け住宅の普及など多様化するニーズに対応した賃貸住宅の管理手法、商品企画等について調査研究を行う。
- (2) マンション管理に関する各種施策への対応や安全で快適な居住環境の確保に資する管理手法に係る調査研究を行う。

9. 住宅不動産に関する情報提供体制

全住協NETを適切に管理し、不動産ジャパンの情報提供団体としてその運営に協力する。

10. 不動産関連事業に関する研究

- (1) 判断能力が不十分な人等への配慮・支援及び取引の適正化を目的として創設した不動産後見アドバイザー制度について、引き続き成年後見制度と不動産に関する調査研究を行うとともに、オンラインでも受講可能な本制度を広く周知する。
- (2) 所有する不動産を担保に長期生活支援資金等の融資を受けるリバースモーゲージ及び各種信託について、高齢化社会の進展をかんがみ、事例をもとに調査研究を行う。
- (3) 空家等対策の推進に関する特別措置法に基づき市区町村が定める空家等対策計画等の最新情報の把握に努めるとともに、その問題の解決に寄与する手法及び事例等について調査研究を行う。
- (4) 高齢者等への先進的な居住支援を推進している北海道本別町の居住支援協議会に引き続き参加し、住宅確保要配慮者の実情

令和3年度事業計画

等について調査研究を行うとともに、他の地域への拡大を図る。

- (5) 二地域居住の普及促進と住宅産業のさらなる発展に資するため、「全国二地域居住等促進協議会」に参加する。

11. 新規事業に関する研究

- (1) 近年頻発する地震、台風、豪雨等により被災した地域に対し、必要な物資を迅速に届ける等の支援を行う仕組みを構築するための調査研究を行う。
- (2) 持続可能でより良い世界を目指す国際目標であるSDGs(持続可能な開発目標)に関して、協会として実施可能なものについて調査研究を行うとともに、会員においても取り組めるよう必要に応じて情報を提供する。

第三 協会活動の展開

1. 協会活動への参加促進

- (1) 経済情勢、市場動向、住宅政策等企業経営に資する講演会等を開催するとともに、意見交換会、情報交換会を通して、会員相互の意思疎通の円滑化を図る。
- (2) デジタル社会への変化が加速する中で、会員がより積極的に協会活動に参加できるようオンラインを活用した会合等の開催を促進するとともに、会員間の交流活動を活発化させるための仕組みの構築を図る。
- (3) 賛助会員等が会員に対し特別な価格又はサービスで商品を提供する全住協ビジネスネットを充実させるとともに、会員相互の交流を深める。
- (4) 会員ニーズを的確に把握するために効率的にアンケート等を実施し、協会運営等に反映させる。

2. 不動産取引等の公正化

- (1) 消費者保護の観点から、消費者相談窓口において、トラブルの円滑な解決に向けて

会員・消費者の双方にアドバイスを行うとともに、インターネットを活用した全住協住まい相談サービス(試行運用)を継続する。

- (2) 犯罪収益移転防止法への対応、不動産取引からの反社会的勢力の排除など適正な不動産取引や管理を推進するため、国土交通省、警察庁及び関係団体と協力して適切に対応する。
- (3) 宅地建物取引業者が宅地建物取引士を含む従業者に対し行うこととされている適正な業務の実施に係る教育を支援するため、研修会等を開催する。
- (4) 不動産取引に関連する個人情報保護法、消費者契約法、金融商品取引法を始め、不動産公正競争規約等不動産関連法令や不動産取引の適正化について周知徹底を図るとともに研修会を積極的に開催する。

3. 情報提供及び広報活動

- (1) 協会ホームページの改訂について周知を行うほか、会報「全住協」「週刊全住協NEWS」「全住協住宅金融レポート」及び「全住協メールマガジン」等を通じた的確な情報提供に努める。
- (2) 会員のメールアドレスの登録を促進し、円滑な情報提供体制を整備する。
- (3) 会員の入会状況等について、随時専門紙に情報を提供する。
- (4) 住生活月間その他の関連行事への参加等により協会活動の周知を図る。
- (5) 住宅不動産に関連する資料の収集整備を行うとともに、会員に情報を提供する。

4. 建設現場における労災事故防止

- (1) 労働安全衛生法等安全に係る法令に関して、法令勉強会・事例研究会等を開催する。
- (2) 東京木造家屋等低層住宅建築工事安全対策協議会等と連携して各種技能者講習会等の開催や情報を提供する。

5. 人材育成

- (1) 会員の社員のさらなる資質向上や自律的なキャリア形成、能力開発に資するため、階層別・職種別に体系化した研修プログラムを、オンラインも活用しながら実施する。
- (2) 会員の宅地建物取引士の増加を促進するため、資格取得に係る講座の負担軽減等の措置を講ずる。
- (3) 中長期的に会員の自社内での人材開発・育成を推進するため、人事・総務担当者等を対象とした勉強会等を開催するとともに、担当者間の交流を図る。

6. 協会の表彰

優良事業表彰を実施し、会員の資質の向上に寄与する。

7. 福利厚生

会員の役職員の福利厚生制度の一つとして、全住協新保障制度の充実に努めるほか、東京不動産業健康保険組合への加入を促進する。

8. 宅地建物取引士講習

宅地建物取引業法第22条の2及び第22条の3に基づく宅地建物取引士講習を実施する。

9. 住宅瑕疵担保責任保険法人の認定団体業務

- (1) 住宅保証機構(株)、(株)住宅あんしん保証、(株)日本住宅保証検査機構、(株)ハウスジーマン及びハウスプラス住宅保証(株)の認定団体として、住宅瑕疵担保責任保険の申込受付を行うほか、検査員の研修等検査体制の充実その他業務を的確に実施する。
- (2) 特保住宅の対象範囲の拡充について検討を行う。
- (3) 住宅品質確保促進法に定める瑕疵担保責任の的確な履行を担保し、住宅瑕疵担保履行法に定められた資力確保措置である保険への加入を促進する。

10. 指定流通機構制度

国土交通大臣指定の(公財)東日本不動産流通機構のサブセンターとして、広域的な物件情報の交換を促進し不動産取引の一層の円滑化を図るため、会員(事業所)の管理等指定流通機構の運営に協力するほか、適正な利用を促進するため所要の措置を講ずる。

11. 産学協同事業

- (1) 明海大学との「不動産学の教育・研究に関する協定」に基づき、インターンシップ制度及び企業推薦特別入学試験制度の利用促進に努める。
- (2) 超高齢社会における意思決定支援プログラムの開発について、引き続き東京大学と共同研究を行うとともに、共同研究の一環として成年後見制度に関連する不動産相談窓口業務を行う。
- (3) 住宅・不動産事業者におけるSDGsの実現に向けた対応等について、東京大学不動産イノベーション研究センターと連携して活動する。

12. 関係団体との連携

- (1) 不動産団体連合会、(一社)住宅生産団体連合会の一員としてそれらの構成団体との連携に努め政策要望の実現を図る。
- (2) (公社)首都圏不動産公正取引協議会、(公財)不動産流通推進センター、(一財)不動産適正取引推進機構、(公財)東日本不動産流通機構、世界不動産連盟日本支部等関係団体に役員を派遣しその運営に寄与する。

13. 関係省庁等との連携

- (1) 国土交通省を始めとする関係省庁の住宅不動産業界に関連する施策へ対応するほか、(公社)日本不動産学会ほか不動産関連研究機関及びシンクタンク等との連携に努める。
- (2) 国土交通省・東京都等の要請に応じて、研究会等に委員を派遣しその運営に寄与する。

優良事業表彰受賞プロジェクト紹介

第10回優良事業表彰受賞プロジェクトを順次ご紹介いたします。

優良事業賞

中高層分譲住宅部門(中規模)

ディアナコート用賀

(株)モリモト



【事業コンセプト】

「用賀」駅徒歩1分。駅前ながら「住宅地域」という静かな住環境であり、かつ敷地は三方道路。集合住宅の計画立地としてはそもそもポテンシャルの高い事業。しかし問題は高い土地仕入れ値からの販売価格。中面積帯のファミリー向けマンションが王道かと思われるが高単価の中では顧客ボリュームに懸念があり、一方、広面積主体では駅前と言いつつ、用賀で億住戸中心に・・・、他方では用賀の駅前1分で投資性は期待できるのか・・・等の検討の結果、絶対的実需を実需のハイグレードレジデンスとポジショニングし、グレード感あふれるマスタープランに設えた。その設えに、安心と利便を求める実需単身者に向けた高仕様づくりの30㎡台コンパクト住戸とファミリー層やプレファミリー、DINKS層がそのグレードに憧れを抱く中面積帯、富裕層が納得する億超え100㎡超の複合プランを設定。用賀ながら、都内広域吸引も実現し、スムーズな販売と当初計画を超過する事業収支の獲得に成功した。

【商品企画】

商品構成として「100㎡前後」の3住戸を最上階に用意し、周辺にはない広さと高品質の提案が立地の優位性だけに頼ることなく高い評価を獲得できた。外観デザインはその監修をアーキサイトメビウスに依頼し、三方角地の接道状況が取れた敷地に穏やかな緑に抱かれた「駅前邸宅」を希求。また、外観タイルにそこはかかない絶妙な雰囲気を出し出す「織部製陶(株)タイル」を全方位に採用し、そのこだわりのタイルが物件の高い品質の演出に大きく寄与した。共有空間はエントランスホールとロビースペースをできるだけ広空間とすることで、高額物件に見合う構えを創造。内装はリビングダイニングの床材に「イタリア・マラッツィ社600角のタイル」を標準グレードでセレクトできるようにし、厚さ2ミリの天然木突板仕様が特に訴求ポイントとして人気を博した。

【事業成果】

本プロジェクトは用賀周辺の相場から大きく上げた「高額チャレンジ」に成功。販売期間7か月半、アンダー販売(先行販売)半月、一般販売7か月にて全体的には早期に終焉。アンダー販売では本件のチャレンジであり懸念でもあった2億円前後の高額住戸の進捗を早期クリアできたことで、その他の住戸の値付け調整と余裕をもった集客活動、営業体制など、営業体制全般への勢い的な波及が生まれ、全体を早期のうちに完売することができた。また、用賀最高単価の高額価格帯というチャレンジの中、物件グレードの高さ、立地駅近の優位性、住環境が整った希少性等は、世田谷区マーケットが高額化する市況の中、成功の道筋になれることが確認できた。

【規模概要】

住 所	東京都世田谷区用賀 2-37-4
敷地面積	1,736.54㎡
延床面積	4,588.83㎡
住戸面積	37.90~115.73㎡
構造規模	RC造地上6階建
住戸総数	52戸

優良事業賞

中高層分譲住宅部門(小規模)

ティアレ北谷シーサイド・アラハ

(株)デザインスタジオ琉球楽団

[事業コンセプト]

東南アジア圏で一大リゾートである沖縄本島の西海岸エリア。その中でも北谷町はビーチエリアの住宅地、リゾートホテル、ショッピング、スポーツ施設等の、日常(住宅)と非日常(リゾート)が交じり合い「オキナワ」と「アメリカ」を感じることができる特別なリゾートタウンとなっています。100坪の土地に多様な生活スタイルに対応し、暮らしやすさをデザインした4タイプ11戸の邸宅を実現しています。

【プロジェクトの取組み】

- ①海への眺望を活かし、建物としてリゾートを感じるデザインとすること。
- ②生活する場、セカンドハウスとして訪れる場、投資物件としても価値の高い商品設計を行うこと。
- ③生活に彩を加えるリゾートを思わせるデザインとコンパクトながら開放感のあるプランとすること。

[商品企画]

本物件は大型ショッピングセンターに隣接し生活の利便性は高い立地であるが、海への眺望は前面に3階建ての建物があり阻まれています。そのため1階の階高を4.9mとし、中間階でも眺望が確保できるように計画を行いました。沖縄県では、移動手段として車の利用が不可欠なため100坪の敷地に11邸分の駐車スペースを設ける計画としました。(駐車場率100%)



【デザイン・プラン】

- ①ホワイトをベースにした外壁色と沖縄特有の花ブロックでナチュラルで軽やかなデザイン
- ②1LDK(50.87㎡)タイプは風が通り抜けるキッチン、3枚引き戸を開け放せば1ROOMとしても利用できるプラン
- ③2LDK(59.85㎡/61.52㎡)タイプは大きな出窓のあるリビング、海への眺望を楽しめるバルコニー、リビングと一体として利用できる洋室等ライフスタイルに対応できるプラン
- ④最上階2LDK(63.22㎡)は1フロアに1邸で、住戸よりも広い67.85㎡の専用ルーフバルコニーを備えた特別なプラン
- ⑤リゾートライフを楽しめるように全ての邸宅にトランクルームを設置

【事業成果】

「ティアレ北谷シーサイド・アラハ」はアラハビーチまで徒歩3分、大型商業施設は目の前で徒歩30秒の距離にあり、沖縄本島でも利便性とリゾートを兼ね備えた希少な立地にあります。モデルルームは設けずに現地周辺ではなく、弊社事務所隣地(浦添市)にサンプルルームを設け、広告はポータルサイトのみで営業活動を行い、販売開始から3か月と短期間で完売に至りました。この短期間で完売できたのも、北谷が沖縄屈指のリゾートタウンとしての魅力と注目度の高さがあり、多岐にわたるニーズに合致した設計プランの結果と考えます。

また、坪単価205万円と北谷の物件としては最高値の価格設定でしたが、各部屋をコンパクトにすることで価格に割安感が出たこと、小規模ながら様々なニーズにつながる商品設計を企画したのも早期完売につながったと考えます。

【規模概要】

住 所	沖縄県中頭郡北谷町北前1-3-9
敷地面積	331.11㎡
延床面積	975.03㎡
住戸面積	50.48~63.22㎡
構造規模	RC造地上7階建
住戸総数	11戸

新型コロナウイルスと住宅関連のサブスクリプションサービス

(株)ブラックス 取締役

(株)日本能率協会マネジメントセンター パートナーコンサルタント 岩井 信也氏

1. 伸び続けるサブスクリプション型のビジネスモデル

近年、サブスクリプション型のビジネスモデル、つまり毎月あるいは毎年一定の料金を支払い、商品やサービスを利用できるようにする形式が様々な業界で取り入れられるようになってきています。各種統計によると、このサブスクリプションを利用したことがある人は、既に20代では8割程度にまでなっているようです。確かに、スマートフォンで動画や音楽、電子書籍などのサービスを楽しんでいる人は、今や月額課金ではない支払方法の方が割高感や不便さを感じるかもしれません。

上記のメディア関連以外にも、

- コーヒー (例)月額4,180円でスペシャルティコーヒー飲み放題
- 飲食 (例)月額11,000円でしゃぶしゃぶ食べ放題
- 子供のおもちゃ (例)月額3,340円でおもちゃが使い放題
- 家具 (例)月額20,000円で数種類の家具を常に入替え可能
- 服 (例)月額9,800円でスタイリストが選定した服が借り放題

と、生活の様々な場面にサブスクリプションが登場しています。こういったサブスクリプションサービス市場は、既に1兆円規模になっていると言われています。従来から、スポーツジム、カーシェア、化粧品などの月額会員方式は各種存在しており、特に自分がサブスクリプションを利用している、と意識せずにいる人も多いことでしょう。



※サブスクリプションサービスの定義: 月間・年間の定額料金で複数回以上の利用ができるサービス。

※サービス・健康・教育: スポーツジム、ファッション、美容、飲食店、教育、ソフトウェア、その他のサービス。

※物品購入・レンタル: 各種物品や飲食物の定期購入、カーシェア、自動車等の定額利用。

※デジタルコンテンツ: 音楽配信、動画配信、電子書籍、デジタルニュース等。

市場規模の推移

出典: <https://news.mynavi.jp/article/20200205-967985/>

2. 「住」関連のサブスクリプション

このサブスクリプションサービスが、「住」関連においても浸透してきていることを体感する出来事が最近ありました。リモートワークの浸透に伴い、筆者もZoomなどでの研修、セミナー実施が中心になっています。ある時、静かな環境でリモートワークを実施するためにショートステイのサービスをとあるホテルで利用しました。やはりこのコロナ禍で観光客需要が激減したことで、ホテルのロビーは賑やかさが全くなくゆったりした気分には浸れたのですが、驚いたのが期間限定ではあるものの、月額15万円でのサブスクリプションサービスをそのホテルチェーンが導入していたことです。一定のクラス感のあるレベルのホテルに月額15万円で住める、というのは自宅以外に仕事の拠点が必要な人等にとっても非常に魅力的なプランのように思えます。

また、以前このコラムの中で都心から自然の多い郊外に移住する人が、リモートワークの導入で増えていることに触れましたが、居住用の建物のサブスクリプションも登場しています。既にご存じの方も多いと思いますが、そのサービスの一つは月額5万円以下で、日本各地で運営する拠点に住むことができます。マクロ経済の視点で言えば、有休資産の活用、空き家対策にもなりそうです。そしてさらにこういった住まいのサブスクリプションをフル活用するユーザーは、月に数回程度の長距離移動をすることが多いと考えられますが、そのための定額制国内航空券販売など移動手段のサブスクリプションと組み合わせ提供する動きも出てきました。

もしリモートワークの導入で入社するのは週に1回で良い、というような人の場合、国内の好きな場所のホテルや部屋に月額契約で転々と移動しながら、そこからの出社は提携している定額国内航空券で、という自由極まりないライフスタイルが実現できることになります。もちろん学齢期の子供がいる、親と同居しているなど様々な理由で、移動を繰り返すライフスタイルを実践できない人も多いですが、それにしても通勤という制約から一定程度逃れて住居環境を選択できる機会が増えたこと、そしておそらくもう元のリモートワークがない状態には戻らない、ということを考えて、これから定住用の住まいを購入する、買い換える、などの需要はより地理的に分散されていくのではないのでしょうか。

3. 顧客との関係性を深め、長期的な利益を得るのがサブスクリプションの本質

サブスクリプション型のビジネスモデルが増えてきている要素として、「顧客との継続的な関係を構築しやすい」という点があります。会員という形で個人情報リストとして蓄積されていくので、そのリストに対して様々なオファー(提案)をすることが可能です。申込みがあった商品／サービスの、より効果的な活用方法、よりプレミアムなサービスへの誘導、長期継続会員への特典などを行えば、改めて新規会員を獲得するよりも低いコストで追加的な利益を上げることができます。10年ほど前に「不動産会社はワインを売れ」という本が話題になりましたが、この本の主題も、不動産の売買や賃貸を通じて蓄積した顧客リストこそが自社の成長のための資産と捉え、その顧客リストに対して新たなオファーをすべき、ということだったと思います。業種を問わず、顧客リストを自社で収集、管理できる企業の中には、顧客に対してカタログを送付して各種商品の通信販売を行っているところも多いです。

こうした顧客との関係性の構築については、インターネットやモバイルアプリが介在することも多く、もう既に今どきの60代あたりまでは問題なくスマートフォンを操作できることが多いので、いわゆる住まいのDX(スマホで家や家電の管理が行えるなど)の進展とともに、上記のようなサブスクリプションサービスを、スマートフォンを核に展開していく住宅関連企業も増えていくことでしょう。

コラム

4. 組織内におけるサブスクリプションサービスの活用

サブスクリプションサービスは組織内の福利厚生、教育の分野にも取り入れられつつあります。従来から社員の学びや健康維持のための活動の補助をしている企業も多いですが、そういった企業の社員に向け、定額で様々なサービスを提供している福利厚生専門の企業があります。私がかつて所属したメーカーでは、こうした福利厚生専門企業と契約を結び、月額2万円までカタログに載っている英会話スクールやフィットネスクラブ、研修企業のセミナー、さらには乗馬などの趣味性の高いものに至るまで利用可能でした。

また、リモートワークで在宅率が上がると、社員教育におけるe-Learningの需要も改めて上がってきているようで、大手の企業研修サービス会社は競って社員一人当たり月額〇〇円という定額契約で、数十から数百コースあるe-Learning研修講座を提供しています。

以上、このコロナ禍で起きている変化について、サブスクリプションというビジネスモデルの切り口でご紹介させていただきました。会員の皆様のビジネスの進化に少しでも参考になれば幸いです。

協会だより

委員会開催状況

[広報委員会]

日時 令和3年5月19日(水)14:00~15:30
場所 協会会議室+オンライン
議事 全住協ホームページの改訂、会員の業態分類等について報告を行った。

住所変更

会社名 (株)カシワバラ・グラウンド
新住所 〒108-0075 東京都港区港南1-8-27 日新ビル9F
TEL 03-3471-1050(従来どおり)
FAX 03-3471-1700(従来どおり)

会社名 (株)アドパークコミュニケーションズ
新住所 〒103-0004 東京都中央区東日本橋1-6-5 東日本橋佐藤ビル6F
TEL 03-6264-8835(従来どおり)
FAX 03-6264-8848(従来どおり)

社名変更

旧社名 ミサワホームイング(株)
新社名 ミサワリフォーム(株)

代表者変更

会社名 (株)フージャースケアデザイン
新代表者 大久保 将樹

業務日誌

4月23日(金)	・組織委員会を開催。(主婦会館+オンライン)
5月13日(木)	・金融商品取引法セミナーを開催。(オンライン)
19日(水)	・広報委員会を開催。(協会会議室+オンライン)
20日(木)	・金融商品取引法セミナーを開催。(オンライン)

会報 全住協 通巻98号 発行 一般社団法人全国住宅産業協会
(令和3年6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。既に下記の会員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。

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。

会員名(順不同)

- ・(株)シーブリッジ
- ・(株)トルネックス
- ・アットホーム(株)
- ・あいおいニッセイ同和損害保険(株)
- ・エース21グループ(株)
- ・(株)一貫堂
- ・(株)総合資格
- ・(株)東京リーガルマインド(LEC)
- ・(株)リビテックス
- ・(株)ダイテック
- ・プラチナ出版(株)
- ・(株)シンカ
- ・ソフトバンク(株)
- ・(株)FRESH ROOM
- ・地盤ネット(株)

取扱商品

- 不動産広告アイテムの制作、iPadツールの制作及び運用
- エマーゼンシートイレキット、エマーゼンシーボディキット
- 名入れノベルティ防災セット
- 宅地建物取引業者向け賠償責任保険
- 全自動消火装置「ケスジャン」
- 住まい手便利帳、簡単チラシ印刷、簡単名刺印刷 on WEB、RE-cycle Computer
- 建設業界採用情報誌、各種建築関係試験受験対策講座
- 各種講習、資格取得講座
- 水まわり設備4点セット
- 住宅産業向けクラウド型基幹業務サービス「注文分譲クラウドDX」
- 宅建受験対策書籍
- 顧客接点クラウドCTIサービス「カイクラ」
- スマート福利厚生
- オゾン発生器 エアバスター
- 地盤安心マップPRO

※宅建登録(5問免除)講習 (株)東京リーガルマインド(LEC)、(株)住宅新報、アットホーム(株)、(株)総合資格

お問い合わせは、協会事務局(TEL 03-3511-0611)まで。

団体会員

一般社団法人	北海道住宅都市開発協会	〒060-0061	北海道札幌市中央区南1条西10丁目3-2 南1条道銀ビル2F	TEL.011-251-3012 FAX.011-231-5681
一般社団法人	秋田県住宅地協	〒010-0951	秋田県秋田市山王5-14-1 サントノーレプラザビル1F	TEL.018-866-1301 FAX.018-866-1301
一般社団法人	東北・北海道住宅産業協会	〒983-0821	宮城県仙台市宮城野区岩切字三所南121-1 大東住宅(株)内	TEL.022-352-7477 FAX.022-352-9039
一般社団法人	北信越住宅産業協会	〒388-8007	長野県長野市篠ノ井布施高田370-1	TEL.026-293-9125 FAX.026-293-9551
一般社団法人	富山県住宅地協	〒939-8084	富山県富山市西中野町1-7-27 タカノビル6F	TEL.076-425-2033 FAX.076-413-6033
一般社団法人	北陸住宅地協	〒910-0023	福井県福井市順化1-21-19	TEL.0776-22-7017 FAX.0776-23-0011
一般社団法人	静岡県都市開発協会	〒420-0852	静岡県静岡市葵区紺屋町11-6	TEL.054-272-8446 FAX.054-272-8450
一般社団法人	東海住宅産業協会	〒460-0008	愛知県名古屋市中区栄4-3-26 昭和ビル4F	TEL.052-251-8920 FAX.052-252-0081
一般社団法人	中京住宅産業協会	〒456-0031	愛知県名古屋市中区熱田区神宮4-7-27 宝18ビル7F	TEL.052-682-5800 FAX.052-683-8686
一般社団法人	関西住宅産業協会	〒541-0048	大阪府大阪市中央区瓦町4-4-8 瓦町4丁目ビル6F	TEL.06-4963-3669 FAX.06-4963-3766
一般社団法人	近畿住宅産業協会	〒541-0057	大阪府大阪市中央区北久宝寺町1-2-1 オーセンティック東船場402号	TEL.06-6263-5503 FAX.06-6263-5550
一般社団法人	広島県住宅産業協会	〒730-0011	広島県広島市中区基町5-44 広島商工会議所ビルディング4F	TEL.082-228-9969 FAX.082-209-9955
一般社団法人	四国住宅地協	〒760-0026	香川県高松市磨屋町6-4 建設会館4F	TEL.087-811-9335 FAX.087-811-9335
一般社団法人	九州住宅産業協会	〒812-0011	福岡県福岡市博多区博多駅前2-11-16 第2大西ビル6F	TEL.092-472-7419 FAX.092-475-1441
一般社団法人	九州分譲住宅協	〒814-0022	福岡県福岡市早良区原5-14-22	TEL.092-821-6441 FAX.092-847-7090
一般社団法人	鹿児島県住宅産業協会	〒890-0069	鹿児島県鹿児島市南郡元町14-9	TEL.099-285-0101 FAX.099-285-0122
一般社団法人	沖縄住宅産業協会	〒900-0032	沖縄県那覇市松山2-3-12	TEL.098-863-7410 FAX.098-863-7410

本部事務局

〒102-0083

東京都千代田区麹町5丁目3番地麹町中田ビル8階

TEL. 03-3511-0611

FAX. 03-3511-0616

全住協ホームページ <https://www.zenjukyo.jp/>

一般社団法人 **全国住宅産業協会**
全住協

