

変えよう！
ニッポンの
家づくり

新建

ハウジング

THE SHINKEN HOUSING

2023
5 | 10
Vol.964

| | | |
|-----|-------------|----------------------------------|
| 4面 | まちづくり×地域工務店 | 新潟「野きろの杜」グランドオープン、視察・研修ツアー開催決定!! |
| 5面 | 補助事業 | 子どもエコすまいの影響!?性能評価機関の審査・評価に遅れが発生 |
| 6面 | 「マイ★スタイル」 | こだわり抜いた自然素材でつくる「オーガニックな家」 |
| 16面 | 「突撃インタビュー」 | 高耐震建築の普及と資産価値の向上に資する仕組み・サービスを |

AD
95x25

1-3面

親の高齢化、住まい手を失った実家…

地域の空家問題

工務店は生活者の“困った”ニーズに対応できるか？



空家、実家じまい

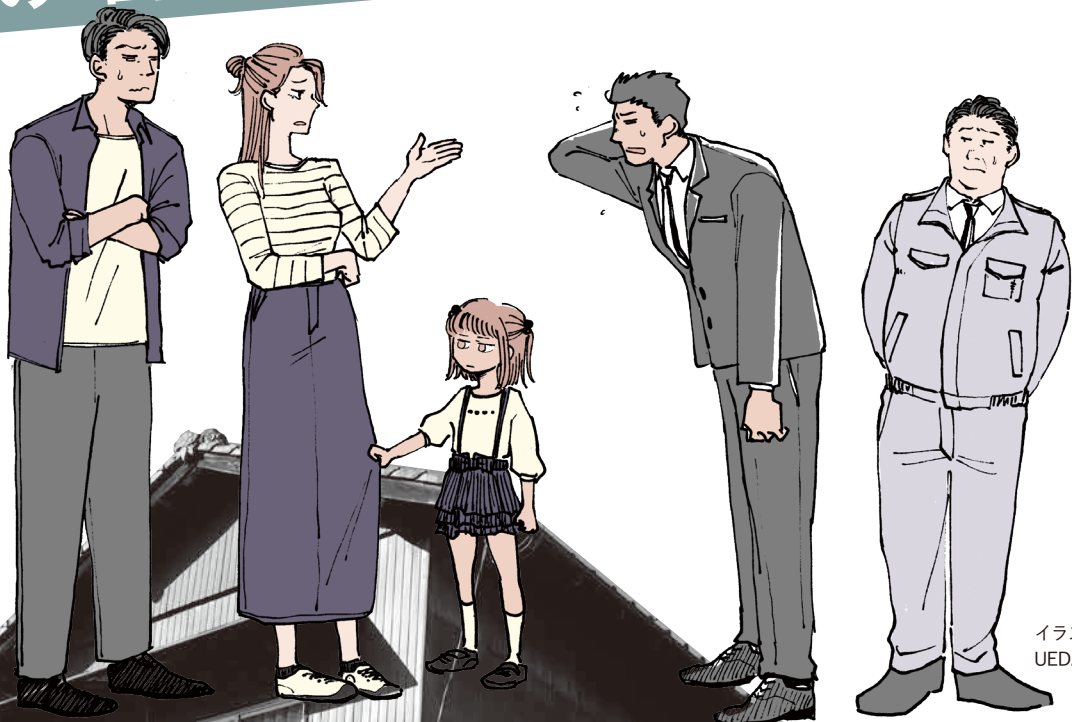
日本の人口減少、少子高齢化の波はいよいよ待ったなしの状況となってきた。昔は多くの家族でにぎわっていた住宅地も、子どもたちが成長して実家を離れ、老夫婦だけの住まいが増加。住人が高齢となり、病院や施設へ入ると、住まい手を失った空家ばかりに。その一歩手前では、年老いた親の住む実家の処遇に悩む人たちが大勢控えている。

建て替えか、リフォームか、売却か。断熱材の代わりに詰め込まれているのは、捨てられないままの思い出の品々。あまりに寒くて住みづらい段差だらけの老朽化した住空間。住むに住めない、壊すに壊せない、ただ手をこまねくばかりの実家。その対処には、建築だけでなく、相続や介護、法律や税金、さらには

親族とのしがらみまでが絡んでくる。「実家問題」は、専門知識に乏しい一般ユーザーが頭を抱える超難問だ。

全国各地で挙がる「困った」という声。それに応じて、いち早く立ち向かおうとしている地域工務店がいる。それぞれ、得意の分野を生かして、出口の見えない「実家問題」に行き先を示し、既存住宅を空家として塩漬けにすることなく、活用・活性化の道へ導こうとしている。

【住宅ライター・渡辺圭彦、編集部：柳原潤、荒井隆大】



イラスト：UEDA SUI



AD
80x30

新建ハウジングがオンラインで読める！



「タブロイド版」「別冊付録月刊 アーキテクトビルダー」をオンラインで閲覧できるサービスを提供中です。
ログインページ：<https://www.s-housing.jp/webviewer>
※詳細は上記URL (QR) を確認いただくか、右記フリーダイヤルまでご連絡ください。

お問合せ・定期購読お申込み先

0120-47-4341

新建ハウジング DIGITAL
<https://www.s-housing.jp>



新建新聞社

東京 〒102-0083 東京都千代田区麹町2丁目3番地3 FDC麹町ビル7階 TEL (03) 3556-5525 FAX (03) 3556-5526
長野 〒380-8622 長野県長野市南県町686-8 TEL (026) 234-1211 FAX (026) 234-1310



医療・介護連携

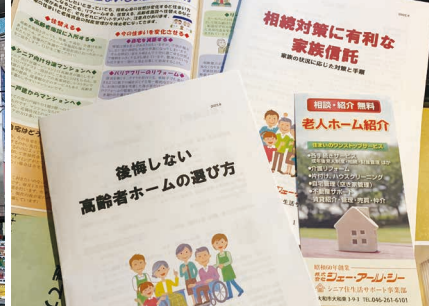


ジェー・アール・シー

[神奈川県大和市]

社長
栗城健さん

所在地：神奈川県大和市大和東3-9-3
設立：1985年 社員数：11人



左：社屋外観でもシニア向けサービスをアピール。栗城さんがこの事業を重視しているのがうかがえる
右：セミナーで使用しているテキストは、自社で作成したもの。栗城さんの兄は行政書士の資格を持ち、シニア住生活サポート部の代表も務める

様々な住まいの選択肢を提案

各種セミナーで集客し、

不動産、新築、リフォームと地域の住宅ニーズに対応しているジェー・アール・シーがシニア住生活サポート部を立ち上げたのは、2020年のこと。会長だった栗城博さんが知人から「介護施設を紹介してほしい」と頼まれたのがきっかけだった。当時、社長の栗城健さんは「それは当社の仕事ではないのでは」と思ったそうだが、「人生のあらゆるシーンに合わせた住まいの提案をする」という方針に合致していたこともあり、会長に一任したという。

「調べてみると、誰でも施設に入れるわけではないんですね。介護認定を取得している人が優先され

るし、お子さんなど親族が連帯保証人になることも必要。心身の状態によっても適した施設が異なる。一般的に知られていないことがたくさんある。それなら、間に立つ存在が必要になるな、と」。

顧客の事情に合わせてワンストップで対応

事業の流れはこうだ。介護が必要な状態になり、施設を探している人から問い合わせが来ると、エリア内にある100件ほどの施設のなかから医療・介護・立地・コストなどの各面から適したものをピックアップして紹介。入所が決まると施設か

らフィーがバックされる仕組みだ。

本人が自宅で過ごすことを望むようであれば、無理なく快適に暮らせるようなリフォームも提案する。「介護保険についてもよくご存じない人が多いですね。介護認定を受ければ介護保険を利用したリフォームも可能になるので、そうしたご相談にも乗っています」。

また施設に入所した場合には、残った住まいの売買、賃貸物件への転用、空き家の管理なども提案。「もともと当社は不動産事業からスタートしていますので、そうした資産活用には多くのノウハウがあります。お客様の事情に合わせて、ワ

ンストップで対応できるのが強みです。もっとも適切な形でお住まいが生かされるように心がけています」。

この事業の集客に活用されているのが、自社で実施する各種セミナーだ。新築、土地購入、空き家対策、不動産投資、財産管理と老後資金などテーマは多岐にわたる。「これから団塊ジュニアの世代が高齢者になっていくので、シニア層に関わる仕事が確実に増えていくはず。地域のなかで"あそこに相談すればいい"と頼りにしてもらえたい存在を目指したい」。



工務店＋不動産



山際建設

[埼玉県川口市]

社長
山際健之さん

所在地：埼玉県川口市里883-1
創業：1960年 社員数：24人



左：相続セミナーを毎月開催
上：情報誌「やまざわ通信」でも不動産情報や相続セミナーの告知を大きく載せている

新築、中古、リノベと幅広く提案

空き地・空き家を仕入れ

山際建設は、LIXILグループの不動産フランチャイズ・LIXIL不動産に加盟し、自社で土地や中古住宅を取り扱っている。土地からの新築はもちろん建て替え、分譲住宅、中古＋リノベなど、工務店と不動産、双方の立場から複数の提案を示し、予算や質といった顧客の幅広いニーズに答えている。

不動産部門を担うのは、社長の山際健之さんと営業マン1人、発送などを手伝うパートスタッフの3人。取り扱う土地や物件は全て自社で仕入れる。担当者が地域を回って候補を見つけ、ネット上の登記情報

から所有者を割り出し、ダイレクトメール等でコンタクトする。

また、毎月の相続セミナーや、情報誌「やまざわ通信」での発信など、「空き地・空き家を買収する会社」であることを積極的に周知している。社長の山際健之さんによれば「相続や遺産分割の前に所有者と出会い、関係を築くこと」が重要。相続後は大手事業者狙われやすくなるためだ。

高性能住宅の実績も厚い工務店なので、中古物件は一定のリノベーションが前提だ。性能向上改修を施した買取再販住宅として販売す

ることもあるので、特に空き家は、リノベのしやすさも仕入れの判断基準になる。特に、構造に大きな手を加えず(柱を撤去せず)に、生活者に人気のプランを実現できるかを重視しているという。

また、規格住宅「TooWoo(トゥウッド)」の価格表をリノベーションにも応用。スケルトンリノベーションで間取り変更を伴う場合は新築の80%、間取りをそのまま性能向上改修を行う場合は75%など、費用感を明確に打ち出している。

空き地に新築を建てて販売する場合も、高性能が強みになる。7月

に川口市内で完成予定の分譲住宅は、東京メトロ南北線を利用する、「東京都北区・足立区の賃貸マンション居住者」をペルソナとし、パッシブデザインを訴求して、潜在需要を掘り起こす。

山際さんは「不動産事業は工務店の経営にリンクするもの。新築が厳しくても中古住宅やリノベーションを提案できるから」と話す。今後は「新築事業と同等程度の売り上げでもいい」と、不動産事業をさらに成長させていきたい考えだ。

空き家という問題にどう向き合うべきか



モノからコトへ
事業転換まったなし。
地域で求められる存在とは

全国各地のビルダーを取材して、地域の高齢化、住民の流出は一部地域をのぞき、どこでも話題になっていた。憂慮はするものの、まだ具体的な対処には動いていない。そんな読者に向けて「こんな取り組みをしている人たちがいるよ」という呼びかけをするような気持ちで企画と向き合った。

実際に取材に行くと、何よりも自分自身、身につまされる思いを味わった。私の両親は来年80歳になる。「元氣なうちに手を打たなくては」という教訓も耳が痛い。

そんな同世代の人たちがたくさんいるであろうことは容易に想像がつく。

「モノからコトへ」というフレーズを耳にするようになってだいぶ経つ。この「実家問題」の要点は、新しい家がほしいわけではない、新しい暮らし、次のステージの生活がほしいということだ。そこを意識して事業の形を合わせていくことが求められている。