



キタケイ・レポート

地域に根ざした住まいづくり・地域住宅産業を支援します。

目次

特集1：現行の公庫融資のラストチャンス

特集2. 「総合的品質管理システム」の構築

特集テーマ1．現行の公庫融資のラストチャンス

1．長期固定低金利の融資制度は平成13年度まで

現行の住宅金融公庫の融資制度は今後5年後の廃止が昨年末に閣議決定された。来年度からは現行の融資基準も大幅に改正されます。

今年度中が現行の持家促進政策を最大限に生かせるラストチャンスです。来年度平成14年度からの融資の改正点を整理しますと以下のとおりです。

融資限度額の低減化

現行の融資制度は平成9年度の緊急経済対策の一環として住宅取得金額の100%まで融資が可能になっていますが、この限度額が平成14年度からは、下記のように年収区分によって融資限度割合が引き下げられます。

年収800万円以上の人は、取得金額の50%までになり、資金計画の見直しが迫られます。

	改正後の融資限度額	現行の制度
年収800万円未満の場合	取得費用の80%まで	100%
年収800万円以上の場合	取得費用の50%まで	100%

特別加算の大幅な縮小

融資限度額割合の低下だけでなく、現行の戸建てマイホーム資金の特別加算額450万円が250万円へ減額されます。

また、割増融資も長寿社会対応住宅や環境共生対応住宅、長期耐用対応住宅などの様々な割増融資メニューがありましたが、来年度からは、

バリアフリー住宅：150万円（高齢者対応設備併設250万円）

次世代型省エネ住宅：250万円（パッシブソーラーシステム併設400万円）

一般型省エネ住宅：100万円（パッシブソーラーシステム併設250万円）

の三タイプに統合されます。

2. 今年度受付は、あと二回。

現行制度での申込みは第5回（1月15日～2月28日）と第6回（3月1日～）の二回を残すのみとなっています。

改正後、融資条件が不利になる年収800万円以上の見込み客や、特別加算や割増融資を考えているお客様に対して再度、公庫融資の改正ポイントをお伝えして年度内融資の申込みへつなげることが当面の課題です。

3. 公庫縮小に向けての課題

公庫融資の縮小の背景については前月号で紹介したとおり、持家政策を主体とした産業保護政策から、消費者保護政策への方向転換であるといえます。

その意味で、住宅工務店業界は大きな転換点に差し掛かっていることは誰の目にも明らかであり、平成14年度は勝ち組みと負け組みがはっきりする年と言えるかも知れません。

建築基準法を守った住宅建築が最低限の基準

平成13年11月に京都地裁の住宅関連訴訟で積水ハウスに対して非常にショッキングな判決がでました。137cmの小柄な女性に対する設計配慮を欠いたこと、グルニエ標準のユニットバスの換気量が足りないこと、排水トラップの深さが足りないこと等、品質確保促進法の延長にある瑕疵推定基準とはまったく無関係な部分（構造以外の部分）で設計上の瑕疵や契約書（設計図書、仕様書等）通りの施工がなされていないことを瑕疵と認める判決が出たことは注目に値する。

又、各地の地裁において、「建築基準法の最低基準を確保していない」ことによる賠償命令が相次いでいる。これまで建築基準法は守らなくても良い法律との暗黙裡の認識が業界全体にあったが、これらの判例によって建築基準法は消費者保護の観点から守られねばならない法律として認識されるようになってきました。

更に、不動産仲介業者が、建物の重要な欠陥を認識しながら仲介を行った場合には、仲介業者自身が損害賠償命令を受ける判例が出始めている。

このことはビルダーや建築業者にとって極めて深刻なことであり、建築基準法を守っていない住宅や、重要な不具合のある住宅は中古住宅としての流通性を持たず担保価値が無いために、このような建物に対しては新築時での住宅ローンが設定できなくなることを意味します。

金融公庫の廃止が決定した中で、民間金融機関がローン融資の際に最も重視するのは借り手である施主の属性と建物の中古価値であることを考慮すると、これまでの「守らなくてもいい基準法」という解釈のままでは、家作りができないということを再認識する必要があります。

公庫廃止でジワリと効いてくる性能表示対応

鳴り物入りでスタートした性能表示制度が遅々として普及していない。特に戸建持家での普及率は1%以下という悲惨な状況です。

平成13年11月度の性能表示制度申請件数(国土交通省)

	全体受付件数	全体交付件数	戸建て受付件数	戸建て交付件数
設計住宅性能評価	5711	4422	1373	1373
建設住宅性能評価	3819	885	977	620

これは考えてみれば当然の事であり、現在の条件で性能表示を行ってもコスト要因にこそなれ、供給側も施主の側も現実的なメリットはほとんどなく、積極的に普及していく要素が見当たらないからです。

しかし、住宅金融公庫廃止の影響としてもう一つ見逃してはならないのが2002年度中に見直されると思われる公庫法の改正問題があります。この改正によって従来の公庫は「平等な普及」を目指す政策金融として、融資の際の条件として極端な絞込みはタブーとされてきましたが、今後は行政サイドが政策実行のために選別と絞込みをしていくことが予想されます。その際の融資基準として、一つは福祉政策的な優遇融資と性能表示住宅の普及のための政策融資です。

つまり、公庫法の改正以降の融資条件として性能表示住宅を積極的に優遇していくということである。そうなれば性能表示のほかに住宅の質に対して重要な選別基準を持たない民間の金融機関もとりあえず性能表示に対する優遇ローンを設定してくることに必ずなる。

昨年10月に国土交通省が実施した「住宅性能表示と住宅ローン優遇制度」の調査によれば、既に、都市銀行地方銀行の10行は金利の優遇制度を導入しており、今後、住宅金融公庫も同様の政策をとることは十分考えられます。

もし、民間の金融機関が現在の都市における戸建住宅の多くが建築基準法を遵守していないことに気づき、その建物に担保設定が出来にくいことを公の事実として知ったならば、その基準法違反リスク回避の手法として性能表示を条件とした融資に動いていくことは自然な方向です。この意味で、**2002年は性能表示への対応が改めて問われてくる年となります。現在住宅性能表示の利用は戸建ての55%がプレハブ住宅である点を考えれば地域工務店の取り組むべき課題は明らかです。**

住宅金融公庫の廃止は、必ずしもハウスメーカーの更なる台頭を意味しておらず、むしろ公庫廃止で最も痛手をこうむるのは、

その恩恵を大きく受けた住宅メーカーやビルダー

その恩恵を受けた地域 = 前月号で紹介した公庫利用率の高い地域

利用率の高かった低所得者層向け商品のみを販売しているメーカー・ビルダー

といえます。

地域の工務店は、建築基準法を遵守するのは当然ながら、住宅性能表示制度を積極的に導入し、客観的に自社の住宅性能を評価し担保する仕組みを考えなければ、今後、民間金融機関の住宅ローン制度からも排除される可能性があります。

つまり良い企業とは決して規模を意味しておらず、良質な住宅が供給できる技術力と、良質な顧客を獲得できるマーケティング力（商品力、説明能力、安心説得力）を持つ企業のことである。これらを持たず、ただ価格競争を行なう企業に未来はない。といえます。

特集テーマ2 . 「施工品質確保管理システム」構築にこそビルダーの使命

現在ビルダーや工務店につきつけられている命題は、自らの責任において施工品質を確保する品質管理システムの構築です。

従来の工務店は、

- 1 . 品質マネジメントシステムを構築することなく、いつまでも職人の腕に商品力を頼った経営
- 2 . 付加価値化を図るよりも仕入先や下職をたたくといった「安く売る戦術」だけが競争対策
- 3 . 規制どころか、政治的影響力を行使することで、建築基準法さえ実態的には守らない
- 4 . そして政府の景気対策に頼り、資産価値の無い「低質ローコスト」を供給することに傾いている。

今回の性能表示制度も排ガス規制やオイルショックによって技術力を世界に通用するレベルまで持ち上げたホンダやトヨタのように性能表示をチャンスととらえるのでなく、又もやごまかしや対症療法で済まそうとしている。

もし、地域ビルダーや工務店が、総合的品質管理システム(TQM)やISOといった継続的改善といった取り組みをもっと早く(1980年代までに)取組んでいたなら、日本のホームビルダーのポジションはまったく変わっていたと思う。

その意味では建築基準法の改正や性能表示制度、建設廃材リサイクル法等の技術的な課題は企業を成長させ競争力を高めるために大変良い環境であるともいえる。事実世界の優良企業は全て市場条件が厳しいほど成長している。

たとえばホンダの成長は厳しい排ガス規制によって開発されたCVCCエンジンによってなされたし、スウェーデンの環境機器メーカーは大変に厳しい国の環境規制によってその世界的競争力確立を実現しました。

現在、日本の住宅業界を取り巻く環境は、品質と価格を両立させなければ市場に受け入れられない厳しい状況にあります。

そして、品質を確保しづらい輸入商品を採用する時は、慎重にされることと、仕入れ先の保証能力の有無を確認する必要が肝要と思われる。

現在ビルダー・工務店につきつけられている命題は

「住宅各部全ての総合的な品質管理と責任の重み・その全てを請負う能力」である

例1 各部商品の品質管理能力のある・・・建材メーカー・プレカット工場、
高い品質管理工事能力のある・・・外壁・屋根工事業者
とも兼ね備えた・・・新しいタイプの資材供給会社
上記のような優良会社を選択し、良好な関係で相互に品質管理できる体制を作る工務店になるか

例2 ハウスメーカー・大手ビルダーのように、人を配置し、選別採用基準を作成し、すべての品質管理責任を自社で全うすることにチャレンジするか
の選択であろう。

又、最近「自然派住宅」の名のもとに木材関連建材やレンガ等天然材料が使用されることが多くなってきた。そのことは大変良いことであるが、工務店・ビルダー自らが品質責任を貫徹できない状況で天然素材や、アフター体制の無い輸入部材が使われた場合には消費者の大きな不満を招くことになりかねません。

現在の苦境にあって当然販売力の立て直しや、コスト削減も重要ではあるが、何より大切なのは総合的な品質管理システムの構築であることを認識すべきである。地域ビルダーや工務店が生き残る方法はこれ以外に無いと言い切れるのではないだろうか