

**ホームドクターなび登録受付中**  
住まいのネットワーク会員の仲間は  
ぜひホームドクターなびに登録を。  
現在の登録数 (1/27現在)  
**115業者 施工例30例**  
もちろん、ホームページや施工例が  
なくても登録が可能です。問い合わせ、  
申し込みは今すぐ所属の支部へ



**住まいのネットワークとは**

住まいのネットワークは規約も会費もないゆるやかな組織で、この情報誌を読むことが会員の資格です。学習・交流を通じ、中小業者の協同化を目指しています。

**発行所：埼玉土建一般労働組合**  
さいたま市南区鹿手袋6-18-12  
電話 048-863-6293

**窮状打開の運動が実を結ぶ**  
**国交省予算でリフォーム需要調査**

**埼玉土建**

埼玉土建では2月中旬から3月上旬にかけ、全支部一斉で既存住宅の現状調査を行う。これは窮状打開の運動により組合が獲得した国交省の予算を利用して行うもの。組合では今回の調査で得た情報を今後の町場再構築の運動の土台にしていく方針だ。

**窮状打開の運動が  
予算獲得を実現**

埼玉土建が行ったトラックパレードに端を発した全建総連の窮状打開の運動は「9・12緊急集会」「11・20総



9・12の国会前800人座り込み行動。マスコミの取材も。この行動も予算獲得の大きな力に

決起大会」などに発展、国交省や中小企業庁への「仕事おこし」の運動を展開してきた。今回全建総連が獲得した「長期優良住宅の技術基盤強化事業」の補助事業予算約10億円はこれら一連の運動が結実したものだ。

**県内のリフォーム  
需要を調査**

埼玉土建ではこの予算を活用し「既存住宅の現状調査」を行っていく。内容は、2〜4人一組で、地域の住宅を目視し、リフォーム需要の見込まれる住宅にマーケティング、その住民にリフォーム意識調

査アンケートを行うものだ。参加した仲間への日当も事業予算に組み込まれており、「町場再構築」「仲間の仕事対策」の観点で、まさに一石二鳥の取り組みといえる。

調査規模は全県で行動人数延べ約8千人、リフォーム需要のある住宅の抽出約20万件、住民アンケート約1万件という大運動となる。この取り組み

みを成功させるためには、多くの仲間へ取り組みの意義と目的を伝え、行動に参加してもらうことがカギとなる。

**調査結果を  
大きな財産に**

組合が取り組む「既存住宅の現状調査」は取り組み次第では町場再構築の運動の大きな財産となるはずだ。例えばリフォーム需要の見込まれる住宅にマーケティングをする時に①建築年代②「外壁塗り替え時期」や「目地コーキングの切れ」など目視する範囲で分かる情報を加えるだけで「価値」は格段にUPするはずだ。また、放火や大地震時に周りへ被害を波及させる「老朽度の高い空き家」などを情報として盛り込み、自治体への対策をうながす運動にもつなげていく事もできる。この調査行動を土台にして、来年度以降の「町場再構築」の運動に生かしてほしい。

**耐震診断と耐震補強工事ができる技術・技能者を養成する講習会です。**

①耐震補強のあり方、②一般診断法による耐震診断、③診断ソフトの使い方、④耐震補強の施工法などを学習します。

【日時】 3月14・15日(土・日)

午前10時〜午後5時

【会場】 技術研修センター

【規模】 50人規模(受講料は無料です)

【講師】 設計工房さくま 佐久間順三氏

※ 電卓を持ってきてください。

【申込方法】 所属の支部へお問い合わせください

**木造住宅の耐震診断と補強方法講習会**



タマホームはリフォーム業界も席卷するのか？  
(写真は広告塔のみのものた HPより)

# タマホームがリフォームに進出

## 丸投げで紹介料10%

「タマホームがリフォーム業界に参入」このニュースは、我々中小工務店には大きなニュースといえるのではないだろうか。「日経ホームビルダー1月号」に、タマホームのリフォーム事業推進役の北条氏へのインタビュー記事が掲載された。その記事から分かるタマホームの「狙い」を探ってみた。

### 異常に高い紹介料

記事によると、タマホームはリフォームの窓口に徹

し、実際の相談、見積もり、契約はタマホームに登録した「施工パートナー」が全て行うという。しかもその紹介料は10%以上と、非常に高額だ。リフォーム工事の粗利は20〜30%といわれているが、そのうち10%以上を何もしないタマホームに上納しなくてはいけない仕組みになっている。この手のリフォーム客と工務店を結びカップリング的な事業を行っているインターネットサイトや、仲介業は今

までもあったが、工事金額の数%や商談開始時の2、3万円というのが相場だった。それにくらべても異常な高い紹介料を求めている

## CASBEE戸建て学習会を開催

キャスビー(CASBEE)戸建ては、住宅に求められる様々な

快適性や品質、環境負荷の低減性について評価をするもので、いわ

び悩みの予想される新築受注を増やすため、リフォームに取り組みという。それはリフォーム目的で問い合わせたお客さんを金額によつ

ては新築へ誘導し、新築受注増へつなげることで最大の狙いとしているからだ。タマホームは現在1600社になったリフォームパートナーを、今後5000社を目標に増やしていくとしている。しかし、この条件では、

たとえ仕事が増えても、十分な利益も上げられなければ、低コストのリフォームを強いられる可能性も否定できない。うまい話には安易に乗らず、しっかりと現在の職域を守ることが必要ではないか。



消費者に分かりやすい住宅の環境通信簿。うまく利用すれば、お客のハートをギュッとつかめるはずだ。

ば、住宅の環境性能の成績表だ。評価は5段階に格付けされ、住み手が直感的に理解しやすいよう星(★)の数やレーダーチャートで表記

ツールとして注目を集めており、名古屋市や大阪府のように、条例でキャスビーをつかった環境性能評価を義務付ける自治体も増えている。消費者の省エネ指向が高まっている現在、設計段階で環境性能評価を提示することは、

## 住宅の環境性能を通信簿で営業強化

南雄三氏(住宅技術評論家)【申し込み所属の支部に申し込みを。

【日時】3月29日(日)午前10時〜午後5時【会場】埼玉土建会館【定員】80人【講師】

している。地球温暖化防止に向けた環境ツールとして注目を集めており、名古屋市や大阪府のように、条例でキャスビーをつかった環境性能評価を義務付ける自治体も増えている。消費者の省エネ指向が高まっている現在、設計段階で環境性能評価を提示することは、