

# Smile 通信



埼玉県住まいづくり協議会

平成31年3月 編集・発行／埼玉県住まいづくり協議会

〒330-0853 さいたま市大宮区錦町630 埼玉県住宅供給公社 住まい相談プラザ内

TEL 048-830-0033 ホームページアドレス <http://www.sahn.jp/>



玄関に旧斎藤家住宅（宮代町）の車長持

vol 75

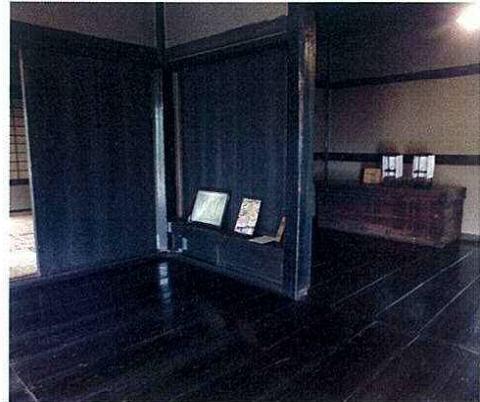
## contents

埼玉のまち 第16回 手作り仕事で収納家具を作る	表紙、2~3頁
平成30年度 住生活月間シンポジウム	4~5頁
多子世帯の住宅の取得を支援します	6頁
会員企業のPR	6頁
消費税率引き上げに伴う 住宅取得支援策	7頁
建築基準法の見直し	7頁
協議会活動	8頁

## 手作り仕事で収納家具を作る 発想の豊かさがアイデアを生む



③旧斎藤家住宅の桐箪笥



①旧高橋家住宅(朝霞市)の長持



②旧斎藤家住宅(宮代町)の車長持



④旧斎藤家住宅の箱階段

### 引っ張って運ぶ大形収納箱の車長持

モノが増えれば収納も増えるように収納とモノは二人三脚で歩んできた。前に空間としての収納を紹介したが、今回は家具としての収納を探す散歩をしてみよう。

江戸川乱歩に「お勢登場」(1926年)という小説があるが、子どもと遊んでいるうちに長持に閉じ込められた男のこわい話である。長持とは衣類や寝具を収納する木箱のこと。長さ8尺5寸(約174cm)、幅は2尺5寸(約75cm)ほど、高さも幅と同じくらいのものが一般的である。錠のある蓋が付いており、ドラキュラでも出てきそうで、だから乱歩も長持を舞台にミステリアスな話をつくったのだろう。

江戸時代になり、戦争もなくなって生活も豊かになってくると着るものが多くなり、寝具も大きくなってそれまでの小さな櫃(ひとつ)では入らなくなつて大きくて長い櫃が求められていつたのである。

その長持、国の指定重要文化財で享保年間に建てられた旧高橋家住宅(朝霞市根岸台2-15-10)や三芳町の旧島田家住宅(入間郡三芳町大字上富1279-3)の納戸に置かれてあった。田の字型や四ツ間取りといった昔の住居は柱と障子で構成されており、押入れというものがない。そこで客用のふとんなどは長持に入れて納戸に置かれることが多かったようだ。①

長持に車を付けたのが車長持である。長持は「長持歌」

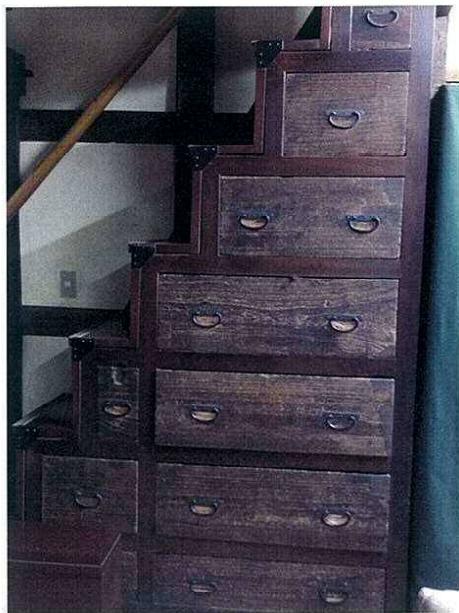
で知られるように嫁入り道具の一つで、嫁入りの際に長持を運んだが、そもそも担いで持ち運ぶ道具。それをひっぱって運ぼうというのである。というのも火災などのときに担いで動かすのは大変なのでひっぱっていこうと発想したようだ。だがこれが裏目についた。明暦の大火灾(1657年)で車長持が路上にあふれて通行を妨害、大勢の死者を出す原因ともなったのである。そこで3都市(江戸、京都、大阪)では車長持禁止令がだされることになる。

宮代町郷土資料館(南埼玉郡宮代町字西原289)敷地内の旧斎藤家住宅(宮代町指定文化財)に車長持があった。明治時代初期に建てられ、医者を開業し、代々村長を務めていた家で、間口約23m、奥行約9mの187m<sup>2</sup>(約57坪)。大きな玄関を入れるとドーンと2つのみごとな車長持がホールに置かれてある。見応えある車長持であった。表紙②

### 西に川越、東に粕壁といわれた桐箪笥

長持型の箱は大きくて横方向に広がるために場所をとった。そこで省スペース収納道具が発想された。箪笥である。箪笥は横ではなく縦に伸びた箱である。箪笥は英語でchest of drawers(チェスト・オブ・ドロワーズ)といい抽斗(ひきだし)のある箱という意味。抽斗という技が空間を縦方向に活用させていったのである。

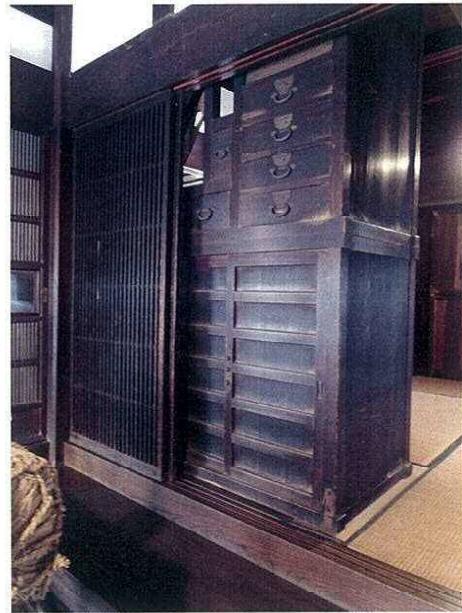
〈西に川越、東に粕壁といわれ、この二カ所は箪笥作りの



⑤大澤家住宅(川越市)の箱階段



⑥旧福田屋(ふじみ野市)の箱階段



⑦裏からも使える旧福田屋の箱階段

町であります。着物箪笥、帳箪笥、鏡台、針箱、その他一渡りのものを作ります。何といっても桐の箪笥が主で引出の出し入れが滑らかのが腕自慢であります。」(柳宗悦「手仕事の日本」)

民藝運動の創始者柳宗悦氏(1889~1961)が1940年頃の手仕事をまとめた民藝案内であるが、埼玉では桐箪笥を紹介する。桐材は収縮率が小さく湿気を防ぎ、しかも軽い、さらに燃えにくいということからも箪笥に適しているようだ。宮代町・旧斎藤家住宅の桐箪笥は観音開き2段組の大きな衣装箪笥や、上台が観音扉で下台は2杯の抽斗である小型の箪笥があった。箪笥は金具が見どころだ。十文字の帶金具と丸型の錠前が目を引き付ける。松竹梅や鶴亀などの意匠などの金具もあり、その手仕事の技がおもしろい。

春日部市郷土資料館(春日部市粕壁東3-2-15)や埼玉県立歴史と民俗の博物館(さいたま市大宮区高鼻町4-219)でも大正時代の桐箪笥を見る事ができるので訪ねてみるといい。③

## 箱階段は隙間発想

「箱と抽斗は収納方法として基本的に違っている。箱はモノを保管するためのもので中のモノが傷まないように保護しておくことが目的である。それに対して抽斗は、モノを入れることは入れるが、保管より中のモノを簡単に出し入れするのが目的である。」(小泉和子「道後と暮らしの江戸時代」)

小泉氏は長持から箪笥(たんす)への移行はモノを仕舞う時代からモノを活用する時代に変化したことを語っており、箪笥が登場するのは商業が活発になった西鶴が「好色一代男」(1682年)を書いた頃だという。

その「好色一代男」には扇を入れる抽斗(ひきだし)が出ており、江戸時代には次々と抽斗の収納道具が登場する。帳場に置いて書類や印鑑を入れる帳箪笥、抽斗のある長火鉢、さらに箱階段(階段箪笥)もある。

箱階段は二階に上がる階段を利用して抽斗や引戸を取り付けたもの。いわば隙間発想の道具であり、発祥は大阪というからウンと頷ける。

宮代町・旧斎藤家住宅は収納の展示場のような住宅で、ここでも立派な箱階段があった。抽斗が大小あわせて5つ、引戸が3つある合理的な階段である。④

川越でも箱階段を見る事ができる。蔵造りの建物が並ぶ通りにある服部民俗資料館(市指定有形文化財。川越市幸町6-8)は川越大火後の明治26年4月に建てられた商家。母屋にあったという箱階段を資料館に展示してある。大火ですっかり焼けてしまったので大火後のものだという。薬の販売もしていたので薬箪笥もあった。同じ蔵通りにあるのが大澤家住宅(国指定重要文化財。川越市元町1-15-2)。いまは民芸品の小松屋となっているが、左右に2つの箱階段がある。民芸品とともに箱階段を眺めるのも楽しい。⑤

蔵造りの町からちょっと移動して福岡河岸記念館(ふじみ野市福岡3-4-2)に行ってみよう。新河岸川で舟運を営んでいた旧福田屋の建物であり、ここには左右どちらからも使える箱階段があった。抽斗、引戸、開き戸の組み合わせである。⑥

⑦

家具としての収納は興味深い。先人たちは地域の材を使いながら組手接ぎなど高度な手仕事の技を駆使して収納の家具を生み出していった。それは美しく本物であった。そのモノ造りの発想は柔らかく、豊かであったことに感心させられる。

(住宅ジャーナリスト・岡田憲治)

## 平成30年度「住生活月間シンポジウム」

### ムーミン谷の人々に支えられて ～いすみ鉄道の挑戦～

いすみ鉄道株式会社 前代表取締役社長  
いすみ大使  
**鳥塚 亮 氏**



去る平成30年10月12日、平成30年度住生活月間シンポジウムが開催され、首都大学東京名誉教授の星旦二氏の「健康新宅をつくりましょう」といすみ鉄道(株)前代表取締役社長の鳥塚亮氏の「ムーミン谷の人々に支えられて～いすみ鉄道の挑戦～」と題する講演が行われました。このうち、星氏の講演は前号に掲載いたしました。今号は、鳥塚氏の講演要旨を掲載します。



#### 自分たちのことは自分たちでやる

いすみ鉄道。国鉄がJRになるときに、引き継ぎませんよと言われた路線です。もう今から31年前のローカル線。そんなものは乗りもしないのに残せ、残せって、地域住民のエゴじやないの。ローカル線のイメージって大体そうでしょう。ところが、30年たつと、世の中が変わったんです。今の若い人たちは、ローカル線というと「いいですね。」と言うんです。「乗ってみたいですね。」って、これ、時代の変わった証拠です。その証拠にローカル線はよっちゅうテレビに出るでしょう、特にここ数年。

いすみ鉄道のような第三セクターとして残っているのは、一言で申し上げると、国の意に反している。「鉄道を廃止してバスにしなさい。」と言ったら「冗談じゃない。俺たち、自分たちでやるよ。」と言った。だから、いすみ鉄道の場合、千葉県と沿線市町が株主なんです。すごい地域だと思いますよ。つまり自分たちのことは自分たちでやろうという地域です。国に頼らざるに。

今、地方創生が分かれ目に来ているとか言われていますけど、自分たちのことは自分たちでやろうという地域と依存型の地域、これから時代は大きく分かれていくと思います。

自分たちのことは自分たちでやるのに、便器の掃除、当たり前です。線路の草刈り、当たり前、菜の花の種をまいて、肥料もあげる。地域住民の仕事です。地元の学生、2つの高校、4つの中学校が集まって、いすみ鉄道対策委員会というのをつくっています。予算がないのに何するの。高校にはマンドリン・ギター部というのがあって、私たちが演奏したら、み

んな喜んで乗ってくれるかしらなんて、列車の中で。中学生、最近、教育カリキュラムの中で企業職場体験なんてのがあって、アテンダント体験で「乗車券、拝見しまーす。」、これも大喜びですわ「僕も、私もやるー。」って夏休み中、これ、みんなやる。この子たちが地元で頑張って、地元の高校へ入って、いすみ鉄道対策委員会をやるんですよ、こういう流れ。すごいでしょう。

#### お金をかけずに勝負する

皆さん、どういうとき、電車に乘ります？ 仕事へ行ったり、出張へ行ったり、旅行へ行ったり、つまり目的地に行くために乗るんですよ。これが、鉄道なんです。

我々にしたら都会の人に来てもらいたい。ところが、いすみ鉄道の沿線、目的地にならない、皆さんにとって。行く必要がないでしょう。用、ないでしょう。だから、来ないんですよ。ああ、だめかと思ったんですけどね。いろいろ考えていたら、ああ、そうだと気がついた。ディズニーランドのあの汽車、目的地に行くための鉄道ですか、違うんですよ。あれは、観光列車、観光鉄道の原点なんですよ。

じゃ、観光鉄道って何ですか。普通の鉄道が目的地に行くために乗るのに対して、観光鉄道、観光列車というのは乗ることそのものが目的なんですよ。つまり、都会の人に「いいねえ、乗ってみたいね。おもしろそうだね。」って、そういう列車を走らせりやいいんです。だけど、できないんです。うちの会社、お金がないんですよ。でもね、お金をかけて勝負をするんだったら、この国は必ずや大きい会社が勝つようにできてるんですよ。資本主義でしょう。お金をかけて勝負をするんだったら、この国は必ず東京の会社が勝つようにできてるんです。いすみ鉄道のような田舎の過疎地の潰れそうなローカル線、お金をかけずに勝負する方法が見つかれば、俺は勝てるんだ。私は、このとき、そう確信したんです。人は、これを負け惜しみと言います。だけど、しようがないでしょう、ないんだから。そりや、お金があったらさあ、みたいな話していたって、そんなの、進まないんだから。

で、いすみ鉄道で私が2009年に始めたのが、ムーミン列車なんです。SLでもない、展望列車でもない。うちはシールを張っただけなんです。シールを張っただけで「観光鉄道で一

す。」と言ったら、テレビが来たんですね。テレビ東京、私はやったあと思いましたよ。

皆さん方にとって、旅行って何でした。できるだけ遠くへ行って、できるだけいいホテルや旅館に泊まって、できるだけうまいものを食う、これが旅行だったでしょう。今の若い人たちとは違います。非日常体験ができれば旅行なんです。行列ができるラーメン屋さんへ行って、彼女と2人で20分も30分も並ぶのがデートなんですよ。で、並んでやっと自分の番が来て、席に座ってラーメンが出てきたら、何やります？ そうですよね。「パチッ。」でしょう。そういう人たちが、今は増えているんですよ。そういう人たちが主流なんですよ。だったら、シールを張っただけだって、列車に入ってきたらキャーキャー言っていますよ。「わあ、すごい。わあすごい。」とか言っちゃって、「済みません、シャッター押してください。」、今、そういう時代ですから。

今までローカル線というと、男の趣味でしょう？ でも、皆さん、ローカル線は男の趣味で長年やってきて、ローカル線はどうなりました？ だめになつたんですよ。ローカル線は男がだめにした。だから、私は男は相手にしない。ターゲットは女性ですよ。大事なのは、電車がかわいいかどうか。

今どき鉄道車両にカメラを持っていくのは女子ばかり。いすみ鉄道は、女人の力で立ち直ったんです。そうすると、いろんな法則が世の中にはあります、私がそのときに見つけた法則、何かというと「女が集まるところに男が集まる。」。男があとから集まつてくるということ。で、来た男がみんな同じことを言う「ムーミン列車じゃないの、つまんねえなあ。」と。

そうなつたら、すぐ次の手を打たなきやいけない。今度は男性陣「お待ちどうさま」ということで、男性向け商品ですよ。で、昭和40年製の国鉄型車両。今新車でつくつたら2億円するんです。だけど、昭和40年製ですから、JRに譲つてもらった価格は残存簿価。まあ、鉄くず代ですよ。これなら身の丈に合つてゐるじゃないですか。そしたら、大人気。今度は男ばっかりになつちやつた。

今の時代は、撮つた写真と一緒に、好意的なメッセージがぶわーと拡散するでしょう。インスタ映えという言葉があるでしょう、ここ2年の話ですよ。

## 地域の皆さんのが育てた木

いすみ鉄道は、今2両編成でやつてゐるんですけど、本当に2両必要なのは、菜の花の季節からゴールデンウィークぐらいまでで、それ以外は、1両で十分なんんですけど、せつかくあるからもう1両つなごうといつて、もう1両の中で何をやつてゐるか。それが、レストランです。

地元の食材を食べさせるレストラン、1万5,000円。予約を取れないぐらい、大人気です。日曜日はイタリアン、地元のレストランです。土曜日はお刺身の舟盛りです。これまた、地元のホテルがやつてゐるんです。お刺身を列車の中で出しますよって言つただけで、カンブリア宮殿とかガイヤの夜明けが来るんですよ。これがローカル線の使い方じゃないですかねえ。

直接的に運賃収入に結びつくか、つかないか。会社の決算



が赤字かどうか。そんなことよりも、ローカル線というのはこうやって使つたらいいんじゃないかなと思います。フィルムコミッションとかあちこちやつてゐるでしょ。そうすると、いすみ鉄道の広告宣伝効果は、過去3年間だけで15億円ありますと言つてくれたんですけど、相変わらず赤字なんですよ。でも、そんなこといいよと言つてくれるよになつたんです。

みんな写真なんか撮つてゐるんですけどね。あとは地域がこういう人たちをどうやって自分たちのお客さんにするかですよ。これが地域に求められることなんですね。

日本の田舎の景色は、ローカル線が走ると、単なる田んぼが単なる田んぼじゃなくなるんです。地域の宝になるんです。だけどね、皆さん、菜の花って誰が植えたんでしたっけ。地元の人たちが植えたんです。桜の木、国鉄から第三セクターになつたとき、記念植樹して、地元の人たちが大事に守り育ててきて、ここまで大きくなつたんです。

いすみ鉄道もそうなんです。いすみ鉄道自体が1本の大きな木になつたんです。地域の人たちに育てられながら、このいすみ鉄道という木は、こんなに大きくなつて実がなつていています。地域の皆さんが育てた木に実がなつていてるんだから、皆さん、もいで食べなさいよ。私はずうとそれをやつてきたんです。

じゃ、その実って何か、ローカル線という木になつてゐる。地域にとっては、甘くておいしい実は何か。テレビが来る、雑誌が来る、有名になる、観光客が来る、特産品が売れる、経済が上がる、雇用が生まれる。そういう地域にとって甘くておいしい実がローカル線という木にいっぱいなつてゐるんです。だったら、地域の皆さん、自分たちが育てたんだから、もいで食べなさい、食べなさいと。

鉄道って、インフラなんですよ。そのインフラに対して、この国はいつのころからか赤字か黒字かしか言わなくなつた。インフラの使命というのは、それがきちんと機能することによって、どうやつたら地域を利するかが問われてゐるわけでしょう。昔は、人の輸送、物の輸送で地域を潤せたわけです。だけど、時代が変わればやり方も変わる。今の時代はローカル線があれば、やり方次第で地域にとって甘い実をいっぱいならせることができる。ローカル線をそういう使い方で利用してもいいんじゃないですか。私の使命は鉄道を廃止にしないで、新しい使い方を提案する。なぜか。地域の人たちが、血と汗を流して守り育ててきたローカル線が今その地域を利する。これで、いいんじゃないかと私は思います。

# 多子世帯の住宅の取得を支援します

埼玉県は、多子世帯による住宅取得に係る諸経費の一部に對して補助金を交付しています。

## 【多子世帯】

- ①子が3人以上の世帯
- ②子が2人の世帯で夫婦ともに40歳未満で3人の子を希望する世帯

## 【対象となる住宅】

### ○新築住宅

戸建住宅：床面積100m<sup>2</sup>以上で敷地面積110m<sup>2</sup>以上

マンション：床面積80m<sup>2</sup>以上又は5室以上

### ○中古住宅

新耐震基準に適合している住宅（マンション）で、

戸建住宅：床面積100m<sup>2</sup>以上

マンション：床面積80m<sup>2</sup>以上又は5室以上

※ このほかにも要件があります。

## 【補助金額】

新築：最大50万円 中古：最大40万円

## 【対象となる経費】

登記費用、仲介手数料、住宅ローン保証料などの経費

## 【その他】

事業の詳細は、ホームページでご確認ください。

<http://www.pref.saitama.lg.jp/a1107/tashisetai.html>

## 【問合せ先】

埼玉県都市整備部住宅課総務・民間住宅担当

電話048-830-5563

# 会員企業のPR

埼玉県住まいづくり協議会では、会員相互のつながり、情報共有、連携等の機会として、会員企業のPRをする機会を設けることにいたしました。

すでに、運営委員会において、2回発表がありました。ここでは、3月11日の運営委員会での、発表内容をお知らせします。

### 1.企業名 株式会社エー・エス・ディ

2.一言PR 現場に行くのは半分でも、住宅の品質は向上します。

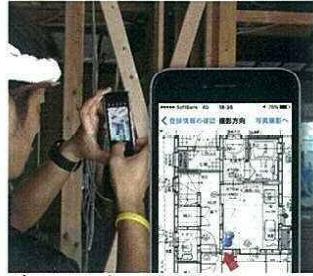
### 3.PRコメント

弊社は2000年に建設業向けに情報サービスを提供する為、起業しました。施工現場管理システム『目視録』は様々な建設現場でご利用頂きおかげさまで累計356万件以上の実績があるシステムです。リアルタイムにスマホから工程毎に写真を整理ができるので写真の撮り忘れを防げたり予め図面に撮影位置と方向を付け写真を撮ると「設計図書」残せるのでトレーサビリティ（証拠情報）として住宅履歴情報を残すことができます。また壁の内側やクロスの下地などお施主様が気になっている箇所の施工写真をお施主様へ公開する事で、社員や協力業者は「施工品質」を保つため施工のおさめ方を「共通のルール」化する事で必然と施工品質が向上し、お施主様へ安心感を与える事ができるシステムです。

### 4.概要

①住所 神奈川県横浜市

港北区新横浜25-14



②TEL 045-478-2482

③FAX 045-478-2483

④メール sales@asd-inc.co.jp

⑤URL <https://www.mokusiroku.com/>

⑥営業 月曜日～金曜日 9:00～18:00

### 1.企業名 株式会社栗原

2.一言PR 埼玉の断熱改修を窓から推進したい栗原

### 3.PRコメント

熊谷で樹脂窓を製造・販売している(株)栗原は新築住宅用にデザインを重視した大型テラス戸・大型組合せ窓を提供しています。既築住宅用にはウレタンを活用した窓改修「RAKUE」を提供しています。短時間・簡単に高性能樹脂窓に替ります。暑さによる熱中症・寒さによるヒートショック対策・省エネ対策になり埼玉県が目指す省CO2トップランナー県の一助になりたいと活動中です。



### 4.概要

①住所 東京都文京区

本郷3-4-1

②TEL 03-3816-1151

③FAX 03-3816-1565

④メール r-satake@kk-kurihara.com

⑤URL <http://www.kk-kurihara.com>

⑥営業 AM8:30～PM5:30

⑦定休日 カレンダーに準じています

# 住宅購入等の際必須!! 消費税率引き上げに伴う 住宅取得支援策

平成31年度の住宅施策のポイントは、2019年10月1日に消費税率が10%に引き上げられることを受けて、税率引上げ後の住宅取得にもメリットが出るよう様々な制度の拡充等が挙げられます。

※各種制度の適用には、要件が別途あります。詳細は各制度のホームページ等でご確認ください。

## 贈与税非課税措置

～父母や祖父母から住宅資金を贈与された場合、一定額の贈与税が非課税に～

父母や祖父母などの直系尊属から年間110万円を超える贈与を受ける場合、一般的には贈与税がかかりますが、住宅の新築・取得、リフォームなどを目的とした贈与の場合は、「贈与税非課税措置」を利用して税金の支払いを減らすことができます。

住宅取得などのために父母や祖父母などの直系尊属から贈与を受けた場合を対象に、2021年12月31日まで、最大3,000万円の贈与が非課税になります。

## 次世代住宅ポイント制度の新設

～新築最大35万円相当、  
リフォーム最大30万円  
相当のポイントを付与～

先に紹介した住宅ローン減税やすまい給付金の制度の拡充に加え、次世代住宅ポイント制度が設けされました。

これは、消費税率10%が適用される新築やリフォーム工事のうち、省エネ性、耐震性、バリアフリー性能など一定の性能をもつ住宅や、家事の負担軽減に役立つ設備を設置した新築やリフォームに対して、新築は最大35万円相当、リフォームは最大30万円相当のポイントを付与するものです。

2020年3月31日までに契約した方等が対象で、このポイントは、省エネ・環境配慮に優れたものや防災・健康・子育てに関する商品と交換できるとされています。

## すまい給付金の拡充

～収入や持分に応じて上限50万円までを給付～

すまい給付金は、自分が住む住宅を取得した人に対して給付金が支払われる制度です。住宅ローンを利用しない方や、住宅ローン減税の拡充による負担軽減効果が十分に及ばない収入の方に対する支援です。

このため、収入によって給付額が変わる仕組みとなっています。

すまい給付金は、取得した住宅の持分をもつ人それぞれが受け取ることができます。例えば、夫と妻がそれぞれ持分割合を決めて住宅の所有者となっている場合は、夫も妻も給付金を受け取ることができます。

## 住宅ローン減税の拡充

～控除期間が13年に延長～

住宅ローン減税は、住宅の新築・取得、リフォームなどのために住宅ローンを借りた人について、年末のローン残高の1%を所得税や個人住民税から控除する制度です。

現行の制度では、控除期間は10年間、控除の対象となる借入金の上限は、2021年12月までの入居であれば従来の2,000万円から4,000万円(一般住宅の場合)に引き上げられています。

消費税率10%が適用される住宅の取得等をして、2019年10月1日から2020年12月31日までの間に入居した場合は、控除期間がさらに3年間延長され、合計で13年間、住宅ローン控除を受けられます。

## 建築基準法の見直し

～戸建て住宅等の用途変更に伴う制限の合理化～

空き家が増加傾向にある中で、住宅をそれ以外の用途に変更して活用することが求められており、安全性の確保と既存建築ストックの有効活用を両立しつつ、建築規制を合理化していく必要があります。建築基準法の一部を改正する法律(平成30年法律第67号)が平成30年6月27日に公布され、用途変更の円滑化については平成31年6月末までに施行されます。

この改正において、階数3階以下で延べ面積200m<sup>2</sup>未満の戸建住宅などを福祉施設や商業施設に用途変更する場合、大規模な改修工事を不要とするとともに、既存建築ストックの有効活用の観点から手続きを簡素化します。

こうした改正で、現在人に賃貸せずに空き家となっている住宅や古民家の商業利用やグループホーム・保育所としての活用といった経済の活性化が期待できます。

## サステイナブル研究委員会 平成30年度 第2回講習会

### ゼロエネハウス (ZEH) を飛び越えてオフグリッド (OFF-GRID) に行こう ～大災害に強く、自立したまちづくり～

今年度は、ZEHからLCCM住宅について学習して参りました。今までの勉強会を通して学んだことは、建設時・運用時・廃棄時までの省エネ住宅の一次エネルギー消費量を考えたハード面と住まい方や創エネの活用を中心でした。このまとめとして、(公社)日本建築士会連合会・環境部会長 中村勉先生に講演を依頼しました。先生には我々がLCCM住宅が出来る技術を取得したとして、その後の住まいづくりとまちづくりはどのような方向が良いのか語って頂きたいとお願いしました。

講演の内容は、2050年問題から地球環境問題として地球温暖化対策のパリ協定(COP21)の実施で二酸化炭素排出量の削減や資源枯渇からリサイクルして廃棄物の削減。そして人口減少／高齢化問題で2050年には、日本の人口が3/4に減少し、高齢者率は現在の約2割弱が4割弱に増大し、これらは深く相互に絡んでおり、一つだけ解決しても真の解決には繋がらないと。

だから「右肩上がり」(近代化の価値観)から「水平・縮小の時代へ」(低炭素社会型)の価値観の変換が必要であり、環境理想モデル都市への提案として今回のテーマである「オフグリッド(OFF-GRID)ハウス」のまちづくりをし、「2050年までに世界のCO<sub>2</sub>を半減」することが、持続可能な社会を構築していく上で目指す方向なのだと言うことで、具体的に実践



されて取り組んでいる事例を紹介して頂きました。

最後に災害に強いまちづくりとして、「オフグリッドハウスから分散型エネルギー供給Smart Cityへ」ということで、地域で電力を融通して系統への負荷軽減し全ての人に優しい分から合い団地とそこに建てる家は自然の力を最大限活用する自然力住宅を作ることだとまとめられました。

当委員会の目指している趣旨とも一致し今後のまちづくりの考え方に対する参考になりました。

## 住宅リフォーム推進委員会 第78回 定期講習会

### 平均単価を上げる 実現カリキュラム

去る2月22日(金)定期講習会が、さいたま市浦和区のあけぼのビルにて開催されました。

今回は、「販売力アップ講習会」と題して「平均単価を上げる実現カリキュラム」などについて、3部構成で行われました。

#### 【第1部】

エコポイントを漏れなく活用した提案営業！

オススメの商品特徴+断熱提案手法！

(株)LIXIL関東リフォーム営業部リフォーム推進グループの大西チームリーダーを講師に、消費税の10%への増税に伴う景気対策として、一定の条件を満たしたマイホームの新築やリフォームでポイントが貯まる住宅エコポイント制度が再開されることから、リフォーム工事におけるエコポイントの説明がテーマに取り上げられ、最新のエコポイント制度を活用した提案営業の手法が紹介されました。

#### 【第2部】

高額案件を逃さない！ フラット苦手を克服！

フラット融資を超わかりやすく解説！

住宅金融支援機構地域連携推進役の今田桂氏による講演です。60歳以上の方が利用できるリバースモーゲージ型の住宅ローン【リバース60】や【フラット35】リノベといった中古リフォームでも使えるローンなどをご紹介しました。他社との差別化ができる賢い提案に役立ちます。

#### 【第3部】

2019年の時流を読む！ よもやま話復活！

最後は、住宅リフォーム推進委員会前委員長酒井裕三氏によるよもやま話で締めくくられました。

受講者は、これから熱く盛り上がる予感のリフォーム業界に期待を寄せながら、より多くの顧客獲得のため熱心にメモを取りて聴講していました。