

導入店様 最新情報

全国各地にぞくぞく誕生！空気が違う **炭の家**

《3月》岡山県倉敷市

1日限りの開催で総来場96組！

川上建設（株）様 中四国エリア初登場！倉敷に**炭の家**がデビューしました！



↑「炭のトンネル」こんなユニークな仕掛けも炭の家ならではの！

中四国エリア初登場！岡山県倉敷市に、いよいよ「炭の家」がデビュー！・・・といっても今回は実物件ではなく、ショールーム内に展示コーナーを設けてのお披露目となりました。川上建設さんのショールームが3周年を迎えるというタイミングでショールームをリニューアル！3月7日（日）のイベント当日は私もお手伝いに駆けつけたのですが、当日はあいにくの空模様・・・にもかかわらず100組近いお客様がいらしゃいました（驚）新規のお客様からOBのお客様まで、たくさんの方々に「炭の家」を知っていただけたこと本当に嬉しく思います！お越しいただいた方は興味津々！様々な質問をお受けしましたが、やはり一番多かったのは「炭は取り換えなくても良いの？」でした。私たちの説明にお客様も納得の様子、来場されたお客様の反応の良さに川上建設のみなさんも非常に手ごたえを感じたようです。お客様の笑顔があふれる大いに盛り上がったイベントでした！

現地レポート：フロンティア事業部 山田

《3月》大阪府岸和田市

フジ住宅（株）様 関西エリア初登場！大阪に**炭の家**がデビューしました！



前号でお伝えしました、大阪の上場ビルダー「フジ住宅」様が168区画の新規大規模分譲プロジェクト「ワンサランド和泉（大阪府和泉市）」のオープンとともに「炭の家」のプロモーションを開始しました。日本初！となる[3D ParaVision]採用による「飛び出す炭の家！」等々ホームページから現地にいるまでとにかく「楽しさ」「ワクワク感」が伝わる魅せ方には脱帽です。現地スタッフのみなさんがお客様目線で本当に楽しんで準備されている様子からも「売れている会社の理由」を垣間見ることが出来ますよ。皆様もぜひご覧ください！ [ワンサランド和泉スタッフブログ](http://www.fuji-ie.jp/blog/wansa/) → <http://www.fuji-ie.jp/blog/wansa/>



当社ではスグに導入できる「炭の家」のシステムを特許実施権として販売しております。詳しくは右記直通ダイヤルまで気軽にお問い合わせ下さい。

フロンティア事業部直通ダイヤル

TEL (011)756-4824
FAX (011)756-4825

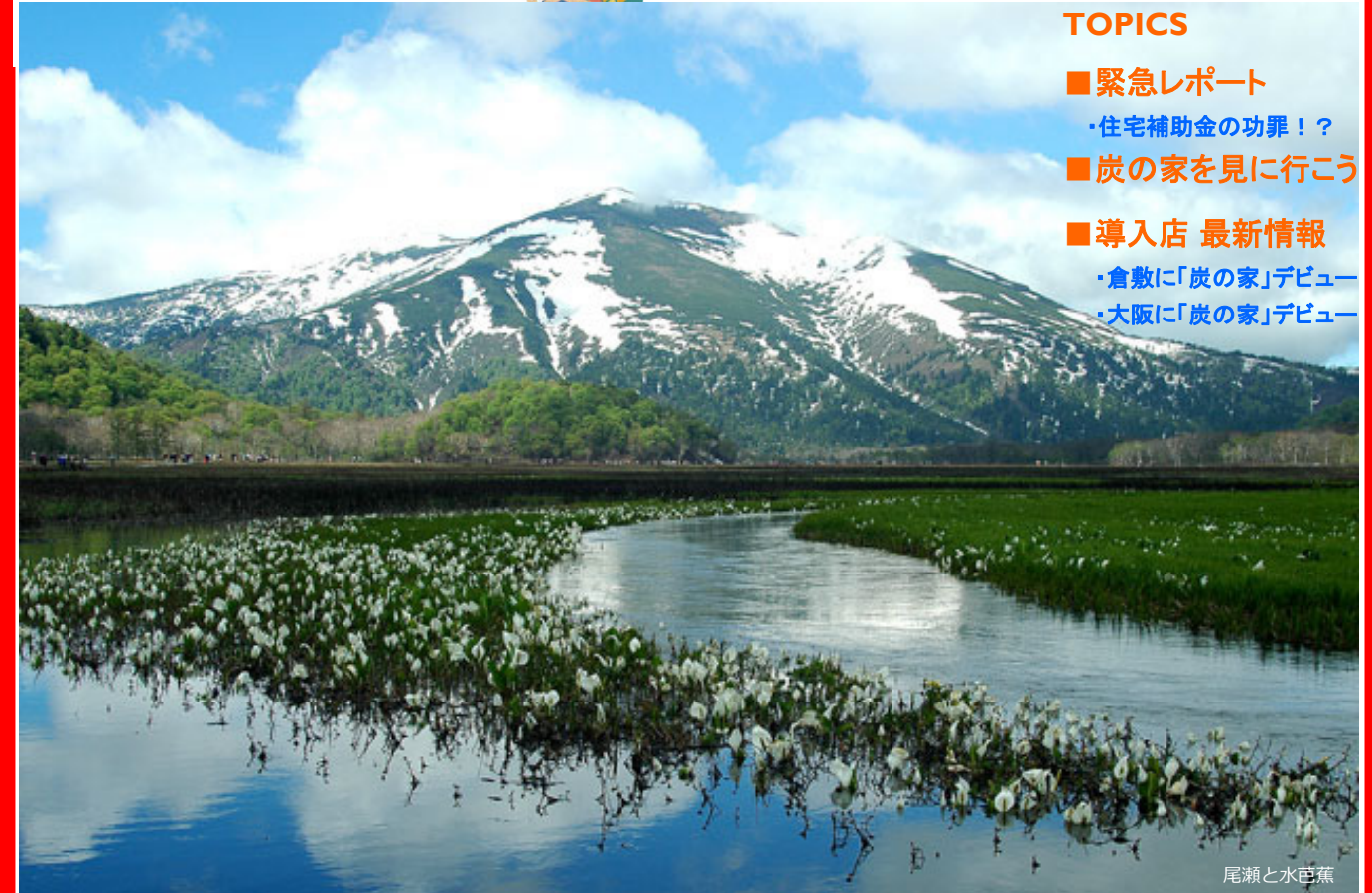
5分で読める！健康住宅で圧倒的な差別化を実現する経営者の為の情報誌



VOL. 10
2010 MAR.
スミタイム

TOPICS

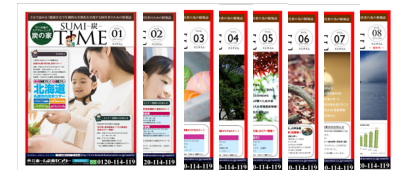
- 緊急レポート
 - ・住宅補助金の功罪！？
 - 炭の家を見に行こう
- 導入店 最新情報
 - ・倉敷に「炭の家」デビュー
 - ・大阪に「炭の家」デビュー



尾瀬と水芭蕉

お知らせ

- メディア掲載
- ・日経ホームビルダー 2010.4号
 - ・日本住宅新聞 3/25号



今号に掲載内容を同封しておりますのでご覧ください。

スミタイム バックナンバーのご案内

途中から読み始めた方、紛失したのもう一度読みたい方などにご送付いたしますので、ご希望の方は別紙アンケートにご記入のうえ裏面下部の直通ダイヤルまでFAXにてご返信ください。
※電話でのお問い合わせも承ります。

■「炭タイム」Vol.10発刊のご挨拶■

新政権発足から半年を迎えた3月、あの夏の政権交代の熱気は冷め、国民には失望感が広がっている。世論調査でも内閣支持率は政権発足以降最低とのこと。一方、私たち住宅産業に目を向けると、1月度の持家着工が3カ月連続伸長しているなど、決して上昇機運に乗っているとはいえませんが、それでも景気が底を打ったような気配を感じる昨今。北海道では丁度雪解けの季節とも重なり、文字通り春の訪れとなってほしいものです。

さて、今月は岡山と大阪のお客様に「炭の家」が発表されました。お客様は興味津々！たくさんのお客様に知っていただけたこと、大変嬉しく思います。（裏面にレポートしておりますのでぜひご覧下さい）皆様、年度末を迎えてお忙しい日々をお過ごしのことと思いますが、少しお手を休めて「スミタイム」にお付き合いください！

株式会社 ホーム企画センター
フロンティア事業部長 古川 秀彦



緊急レポート



このままでいいのか疑問？

「住宅補助金」の功罪！？

家を建てる人のための補助金だけれど、住宅業界にも向けているように見える補助金制度。集客や受注に使える半面、書類作成や工程管理に一般住宅以上の労力がかかる。また「補助金頼みでは営業力が弱くなる」という不安や「家がほしい消費者にとって不公平だし、年金や社会保険の負担が増えているのに、1件に200万円も税金が投入されることに後ろめたさを感じる」という声も上がっている。

H22.3.15 北海道住宅新聞 より

功績は大きい

住宅会社が補助金への注目度を高めていったのは、一昨年に始まった超長期住宅先導的モデル事業（現長期優良住宅先導事業）がきっかけ。

"200万円"という補助金のインパクトは大きく、受注に結びつくのはもちろん、地方を中心に集客でも効果があったという住宅会社は多い。

が膨大な手間と工程管理

他の仕事ができない

しかし、補助金をもらうための書類作成や申請などの手間は相当多く、営業やアフターなど本来やるべき仕事ができないといった声があがるようになってきた。



国では長期優良住宅の認定申請図書の簡素化を図ることを目的に、法律施行規則の一部改正を実施予定。申請図書の一部に確認申請などの書類を流用できるようにするとともに、2階建て以下の在来木造は壁量計算書などの計算過程を省略可能にする。

これにより、多少の負担軽減につながると歓迎の声がある一方、もう一步踏み込んでほしいという声も強い。この2年間北方型住宅E C Oに取り組んだ住宅会社は「認定申請に出す図面や計算書などは、ほとんど技術的審査で提出した書類と同じ。いくら認定申請の書類を減らしたとしても、技術的審査の書類を減らさないという意味はない」と言う。

また、年度内事業の場合、着工・完成時期が左右されることも、住宅会社が頭を悩ますところ。仕事量の平準化ができなかったり、資金繰りに影響が出たりするからだ。補助金で受注が取れたとしても、それに振り回されてしまう、仕事のある時期とない時期の差が大きいなどの状態はもっとも深い悩みになっている。

営業力低下が心配

補助金頼みに不安の声も

補助金はユーザーにとって大きな魅力で、受注・集客効果もある。しかし、問題は補助金がなくなった後。補助金に頼りすぎてしまい、知らず知らずのうちに自社の商品力・企画力・営業力を落としているのではないかと不安の声が出始めている。

「補助金なくなった時に果たしてユーザーは当社を選んでくれるのか。実際に北方型E C Oの割当分は決まると話したら、他社に流れたユーザーもいる」と言う。補助金の要件に縛られてしまうと希望通りのプランが実現できないために、補助金を断ったユーザーもいる。



有効な税金の使い方は？

地域水準クリア型も・・・

住宅業界への支援、住宅取得者への支援が行われるべきである、という点については、家電や自動車と比較しても間違いのないところだ。そうすると、もっと使いやすい制度に変えることはできないか、ということになる。

第1に提案採択型で、全国からの提案を一括して審査する形式を改め、要求水準を場合によっては地域ごとに定めてそのクリアを条件にする方法がある。

これはエコポイント型だ。ただしエコポイントより高いレベルのクリアを条件とする。

第2に住宅に対する補助ではなく、家を建てた人への補助とする。これはいわばローン減税型だ。こうすることで審査や申請などのやりとりを軽減することができる。

もちろんほかにも方法はあるはず。せつかくの補助を「有効に使う方法」を考えるべきではないか。

いかがでしたでしょうか？昨今、地球温暖化対策、雇用や景気などの経済対策を旗印に長期優良住宅、太陽光発電、エコポイント等々、たくさんの補助金施策が打ち出されてきました。時流を追うことも、施策によって性能・品質が底上げされることも良いことだとは思いますが、トレンドを追うあまり、自社の強みが打ち消されてしまっているのはまさに本末転倒です。また、記事にあるように補助金頼みの取り組みでは長続きするはずありません。

競争力の視点からみてもこのような局面では「埋没」が始まります。もともとポリシーをもって取り組んできたビルダーからするとどうということはないのですが、差異化のためだけに取り組んだつくり手からすると、これではいけないということになり、次の差異化要因を探す・・・きりがありません。つまり、このようなボリュームゾーンには常に追従と埋没のリスクがある訳ですから「自社の強み、ポリシー」という羅針盤を見失わないことが大事なのではないかということです。

決して補助金施策がだめということではありません。国の施策を利用しながらも地に足をつけ自社の強みを磨いてく・・・当社もそうありたいと思っています。

《随時受付～開催いたします》 見学会 炭の家を見に行こう！

当社では、定期的に「炭の家」見聞ツアーを企画、開催しています。先日ご参加頂いた方々からは「実際に見て納得した」「見聞が広がった」「ぜひ、やってみたい」などなどご好評の声を頂いております。雪解けも進み、春の気配を感じる季節となりました。この機会にぜひ一度「炭の家」を見に来てください！詳しくは同封いたしました別紙にご記入のうえ、下記直通ダイヤルまでFAXにてお申し込み下さい。尚、ご不明な点などございましたらお気軽にお問い合わせ下さい。



フロンティア事業部直通ダイヤル

TEL (011)756-4824
FAX (011)756-4825

以上、H22.3.15 北海道住宅新聞より