

◆移住住み替え制度について

JBN正会員は「マイホーム借り上げ制度」が使えます

一般社団法人 移住・住みかえ支援機構が実施している「マイホーム借り上げ制度」は、自宅を賃貸に出すことで、安心して住み替えや移住を行えるよう支援する制度です。

この制度の特徴は、持ち家を有効活用しつつ、賃貸運営を機構がサポートすることで、長期間にわたる安定収入を得られる仕組みです。

この制度を利用するには年間150万円の協賛費用を支払う必要がありますが、JBNが移住・住みかえ支援機構に協賛しているため、会員工務店は所定の講習会を受講することで、いつでも「マイホーム借り上げ制度」を利用できます。

暮らしの変化に対応する、新しい住まいとの関係が求められています

現代社会では、ライフステージも多様化しています。かつては、人々のライフサイクルも比較的画一的で、家は一生に一度購入するものでした。しかし、今ではライフスタイルや家族構成の変化に応じて、家の持ち方や買い方も柔軟に変化しています。

特に、「住宅すごろく」と呼ばれるような、賃貸から始まり、結婚や子供の成長に応じてより広い住居を求め、最終的に郊外の庭つき一戸建て住宅を取得するといった伝統的な家の取得ステップが、今では必ずしも当てはまらなくなってきました。仕事の流動性が高まったり、家族の形が多様化したりする中で、こうした一方向のライフサイクルに縛られず、賃貸を続けるなど、ライフステージに応じた住み替えを柔軟に選択する人々が増えています。

例えば、若い時期に都心で賃貸マンションを選び、必要に応じて地方や海外に移り住むことも珍しくなくなっています。また、人生の長寿化により老後を見据えた住まい選びが重要視されるようになり、居住者が仕事を引退した後に高齢者施設に住み替えることは、家族への配慮を含め、生活の質や健康などを考慮した現代的な選択肢となっています。

さらに、家と人との関係も変わりつつあり、持ち家にこだわらず、シェアハウスや賃貸住宅といった新しい住まい方も選ばれるようになってきました。これは、仕事や家族のあり方が多様化する中で、家を単なる「居住の場」ではなく、「ライフスタイルや価値観を反映する場」として捉える傾向が強まっているためです。

このように、ライフステージの多様化が進む中で、住まいと人の新しい関係が求められています。

家を資産として活用する方法は売却だけではありません

家を建てた後に転勤する、一定期間留守にする、地元へUターンする、高齢者施設やグループホームに住み替える、親との同居といったさまざまな状況があります。これらのケースは、生活環境や仕事の状況、ライフステージの変化などによって、いつでも生じる可能性があります。

しかし、家を売却するとなると、日本では築25年以上経過した住宅の評価はほぼゼロで、土地しか評価されません。一方で、しっかり作られた家であれば、まだまだ快適に住むことができます。そんなときに「マイホーム借り上げ制度」を利用すると、以下のような利点があります。

1 安定した収入の確保

制度を利用することで、所有しているマイホームを一般社団法人 移住・住みかえ支援機構に賃貸として借り上げてもらい、定額の家賃収入を長期にわたって得ることができます。借入人がいなくても家賃が保証されるため、空室リスクや家賃滞納の心配がありません。これにより、定期的な収入源を確保しながら安心して生活することができます。

2 住み替えや移住が容易に

自宅を手放すことなく、ほかの場所へ住み替えたり、別の地域へ移住したりすることが可能になります。高齢者が介護施設等に入居する場合でも、持ち家を有効活用しながら、新しい生活を開始できます。

3 トラブル回避と管理の簡素化

家賃滞納や物件の管理、借主とのトラブル対応は、すべて移住・住みかえ支援機構が対応してくれるため、貸主としての手間が省けます。管理業務をプロに任せることで、家主は安心して自宅を賃貸に出すことができます。こうした煩雑な手続きを代行してもらえるのは大きな利点です。

4 長期契約による安心感

借り上げ期間は長期間にわたるため、安定的に家賃収入を得ることができます。特に高齢者にとっては、老後の生活費や介護費用を補うための長期的な資金計画が立てやすくなります。また、契約期間内であれば、契約を途中で解除されるリスクが少ないため、安心して制度を利用できます。

「マイホーム借り上げ制度」を利用することで、安定した家賃収入、住み替えや移住の柔軟性、空き家の有効活用、そして管理の手間を減らすといった多くの利点を享受できます。特に高齢者にとっては、老後の資産運用や生活費の確保に役立つ非常に有益な制度です。ご興味のある方は、ぜひ事務局まで連絡ください。

JBN REPORT

全国工務店協会

10月号

Vol.96
2024



◆住宅局関連 予算概算要求概要

令和7年度住宅局関連予算概算要求の基本方針が決定されました。予算額としては前年度比の1.2倍である2,088億円を要求するものとなります。5つの重点施策についての概要は以下の通りです。

1 住まい・くらしの安全確保、良好な市街地環境の整備

令和6年能登半島地震の被害を踏まえ、防災・減災対策を強化します。

新規事業として住宅・建築物防災力緊急促進事業を創設。住宅・建築物耐震改修事業を拡充し、令和7年度までに耐震性が不十分なものを概ね解消することを目標に、戸建住宅や建築物の耐震改修に支援を行います。

また、能登半島地震を受けて、密集市街地総合防災事業として木造密集地域における耐震化の支援を強化します。

2 既存ストックの有効活用と流通市場の形成

これまでの空き家対策総合支援事業を継続し、空き家の活用などの空き家対策モデル事業への支援を行います。

また、長期優良事業化リフォーム推進事業も継続となり、良質な住宅ストックの形成等に資するリフォームへの支援をより幅広く実施。

インスペクションを実施し、維持保全計画・履歴を作成すること、工事後に耐震性と劣化対策、省エネルギー性が確保されることの2点を満たすリフォーム工事において、1戸当たり80万円を限度とする補助を行います。

3 住宅・建築物における脱炭素対策等

住宅・建築物のカーボンニュートラルの実現に向け、既存住宅・建築物の省エネ改修を加速するため、省エネ改修等に係る支援を行う住宅・建築物省エネ改修推進事業も継続となります。

二重サッシや断熱材の挿入など省エネ改修について、交付対象費用の4割を限度とした補助を行います。

新規事業としては、建築GX・DX推進事業として、建築BIMの普及活動とLCA（ライフサイクルアセスメント）の実施を総合的に支援する事業を創設します。

4 誰もが安心して暮らせる多様な住まいの確保

子育て支援型共同住宅推進事業を継続し、子どもの安全・安心、親が快適に暮らせる環境の確保に資する設備の設置について補助を行います。ドアや窓での指はさみの防止工事や、宅配ボックスの設置などの工事が対象になります。

5 住宅・建築分野のDX・生産性向上の推進等

建築申請等のオンライン化や建築BIMの社会実装の加速化など、住宅・建築分野のDXの一体的な推進に資する取り組みへの支援を行います。

詳しい内容はこちらをご覧ください

<https://www.mlit.go.jp/page/content/001760519.pdf>



◆山形県において木造応急仮設住宅の建設着工開始

一般社団法人全国木造建設事業協会（JBN全国工務店協会と全国建設労働組合総連合の2団体により組織される、地元の工務店と大工が協力して仮設住宅の建設を行う団体）では、山形県との災害協定を締結に基づき、7月25日から大雨で



の被災者に対して、木造応急仮設住宅の建設を開始しました。

【建設戸数・場所】
戸沢村：28戸 鮭川村：8戸 合計36戸
（主幹事会社株式会社ゆとり・祥建設）

JBNはさまざまなご相談（技術、法律、支援等）をお受けしております。
ホームページ（トップページの最下欄）のお問合せフォームをご利用いただくか、下記へお問合せください。



【発行・お問合せ】
一般社団法人JBN・全国工務店協会 〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-4-10 京橋北見ビル東館6階
Tel.03-5540-6678 Fax.03-5540-6679 E-Mail:jbn@jbn-support.jp URL:https://www.jbn-support.jp

◆第17期 第5回 理事会報告

9月6日(金) 14:00~17:00 場所 ビジョンセンター東京 参加者 理事総数20名のうち出席18名、監事総数3名のうち出席2名

第17期第5回理事会が開催され、審議事項として、第17期事業予算の補正、外部団体等の役員就任、「役員旅費規程」の全部改正、その他規程改正について審議しました。

協議事項として、来期の代議員総会・会員交流会・ブロック会議、JBN会費、正会員の定義、各委員会活動について協議しました。

報告事項として、関連事業者会員および賛助会員の入会報告、国土交通省への要望提出、ウッドチェンジ事業WG設置、リフォーム事業WG設置、講師紹介、連携団体会員名刺フォーマット、山形県での応急仮設住宅建設、全国会員交流会愛媛大会について報告がありました。

◆セミナー開催報告

令和6年度 工務店向け働き方改革セミナー見える化シリーズ 第3回 ~社内の見える化~

8月26日(月) 場所 オンライン 参加者 50名

2024年4月より時間外労働の上限規制がスタートしました。JBNでは働き方改革に対応するため、4年前よりセミナーを行ってきました。今年度は、より具体的かつ実質的な内容のセミナーを「見える化シリーズ」として3回に分けて開催いたしました。

初回は、「ルールの見える化」、2回目は「給与の見える化」、3回目は「社内の見える化」をテーマにJBNの顧問社労士でもある社会保険労務士法人アスミル 代表 特定社会保険労務士 櫻井好美先生にご講演いただき、経営者、人事担当者、総務担当といった会員の方々に参加しました。

3回目のセミナーでは多様な働き方として、テレワーク・週休3日正社員、フレックスタイム制度や副業における会社側のメリット、検討事項について、また福利厚生である退職金、特別休暇について説明をいただきました。

さらに、企業のブランド力を上げるために、女性の活躍推進

に関する取り組みの実施状況が優良である等の一定の要件を満たした場合に認定される「えるぼし」や、子育てサポート企業として厚生労働大臣の認定がある「くるみん」と「ユースエール」について説明がありました。

公的な認定制度を得ることで、企業の採用活動の向上になるだけでなく、認定マークを商品や広告などにつけることで優良企業であることを対外的にアピールでき、求職者の応募増加にもつながるメリットがあります。

最後にまとめとして、人材の確保と定着には労働環境の整備が最低条件であり、まずは現状の整理から始めること。労働環境を変えるのに、会社の風土を変えること。時間はかかりますが、1つひとつを確実に行けば、それが習慣になってくるので、まずは優先順位を決め、できることから始めていくのが肝心であると説明され、セミナーを終了しました。

1回目から3回目のセミナーは、JBN正会員専用ページ内で動画配信

◆委員会報告

次世代の会 // 8月26日(月)・27日(火) 場所 北海道 参加者 7名

今年度第2回目の次世代の会では、北海道に所在する株式会社キクザワのご協力により、完成物件や構造物件の見学を行いました。

初日は、同社の菊澤専務のご自宅を紹介いただきました。菊澤専務のご自宅は、新築を考られているお客様にお見せするモデルルームにもなっています。太陽光発電でエネルギーの自給自足を目指すZEHやV2Hシステムを採用した光熱費のかからない家づくりをテーマにされており、設備機器や最高レベルの断熱・気密性能と太陽光の電力を生かした寒冷地用エアコン1台によるオリジナルの全館空調システムについて説明いただきました。

その後、同社の仕上工事現場と、武部建設株式会社が施工した山脇克彦建築構造設計事務所の見学を行いました。1日目の最後には、同事務所が行っている多彩なプロジェクトの

中から、木・鉄骨・鉄筋コンクリート造、公共建築から住宅までの構造設計監理や文化財補強設計、コンサルティングなどの事例を紹介いただきました。

2日目は、機械設備を用いずに自然な空気の流れだけで家中を換気するパッシブ換気を基にした特許取得の換気システム「BAQOOL」を開発・導入した株式会社カイトー商会の物件を見学しました。

その後、シノザキ建築事務所の構造現場の見学と、札幌を中心とした工務店と数社の協業者で発足したアース21の取り組みなどを説明いただきました。最後に、株式会社キクザワの完成物件と施工物件を見学して、今回の見学会を終了しました。



工務店紹介

Introduction of construction companies

名古屋市にある、創業119年の阿部建設。新築は年間24棟を上限とし手掛けますが、営業から設計、工事監理まで一貫して担当する「テクニカル」と呼ばれる従業員を窓口し、顧客一人一人の要望に応える家づくりを重視しています。

5代目の阿部さんは、30代の時の事故で車いす生活になった中途障がい者であり、バリアフリー建築にも自身の経験に基づく豊富なノウハウを蓄積。健常者・障がい者両方の視点に立った提案でユーザーから高い評価を得ています。

「5年・10年先を見据えるのが社長の仕事」と、先見性の高い目で施策を展開する阿部さんですが、その象徴的な取り組みが2007年に設立されたオーナーズクラブ「香りの会」。これは、

時流に合わせた「やなぎ経営」が信条
時代に先がけた先見性の高い取り組み

阿部建設 株式会社

阿部 一雄 社長



引き渡し後の定期点検を年会費を納めた施主に対して提供するシステムです。

無料で行うのが一般的だった点検を有料化した意図を、「いずれ必要になる住宅の改修を、会社の財産として活用する仕組みを作りたかった」と話す阿部さん。昨年から点検や改修工事、紹介などでポイントが付与されるサービスも開始し、OBとのつながりを活性化することで利益確保にもつなげています。

また、職人組織「名工家」も香りの会同様に先進的な活動の一つ。近隣の工務店3社との協業により2007年に設立され、職人の共有や教育のほか、工務店のネットワーク構築にも時代に先がけて注力してきました。

同社では、近年施設建築が住宅と同

程度の売上規模に成長。新築・リノベーション・施設建築問わずチームで手掛ける体制を作り、従業員の技量向上を図る一方、集客や受注をシミュレーションできるツールを自社で制作するなど、今後はITやAIを活用した経営改善にも力を入れたい考えです。

自社の経営理念を「やなぎ経営」と表現する阿部さん。風に吹かれるまま姿を変える柳になぞらえ、時代の変化に柔軟に対応したいと話しますが、阿部さんの思いが太い幹となり、意欲的な取り組みを支えていることが感じられます。

▶同社の施工例。顧客一人一人の暮らし方に寄り添う、「一点ものの家づくり」を掲げる。



関連事業者紹介

Introduction of related businesses

電子契約サービス「イースタンプ」を展開する株式会社ハイホー。コロナ禍での対面営業の制限などを背景に需要が拡大した電子契約サービスですが、同社では手厚いサポート体制と月額8,800円からの導入しやすい料金体系をアピールポイントとして、住宅業界ではリフォーム会社を中心に支持を広げています。

JBN会員に向けては、年6回程度セミナーを開催。電子契約サービスや、今年1月に改正された電子帳簿保存法の基礎知識などを広く周知しています。

電子契約には、業務効率化を実現するだけでなく、収入印紙が不要になるといったコスト面での大きなメリットがあります。「住宅業界は紙の契約書に対する

手厚いサポートを強みとした
電子契約サービス浸透を目指す

株式会社 ハイホー

浅坂 裕生 さん



信頼が根強い傾向にありますが、導入企業の皆さんからは「印紙が削減できることに高い評価をいただいています」と話す浅坂さん。請負契約や領収書の処理がスムーズに行えるということで、JBNのセミナーでも参加者から高い関心を集めています。

また、契約書の作成から締結までの時間を短縮できるため、契約書の取り交わしが後回しになりがちな追加・変更工事にスピーディーに対応できるという利点も。施主との認識の齟齬や、工事費の未回収リスクを防止できるという観点からも、電子契約の有用性が期待されます。

高齢の施主が使えるのか…と心配する声も聞かれるそうですが、いざ導入し

てみたら意外と抵抗なく使えたというケースがほとんど。また、対面でのやり取りを重視する事業者に対しては「事務所で施主と画面を見ながら契約する、という使い方もお伝えしています」と浅坂さん。同社の強みでもあるユーザーに寄り添ったサポートで、工務店業界でのさらなる浸透に意欲を見せます。

今後はDX関連のサービスを提供する他の事業者との協業も模索したいと話し、工務店の日々の業務を支えるパートナーとして新たな展開に注目が集まります。

▶「イースタンプ」の機能の詳細や資料請求はサービスサイトより

