

100年間価値を持ち続ける家

株式会社家価値サポート 代表取締役社長
既存住宅流通研究所 所長 中林 昌人

日本の戸建て住宅が資産ではない理由

2019年10月10日、住宅部品点検の日シンポジウムにて「長期住宅維持管理による自宅の優良資産化」と言うテーマで講演をさせて頂いた。本稿ではお越し頂けなかった方の為に要約をお伝えしたいと思う。

日本の戸建住宅の流通価格は約20年でゼロになると言われる。20年前に2,500万円で建てた家を売却しようとしたら価値がゼロ。まだ充分住める家なのに値

段が付かない。取引価格は土地価格のみ。古屋付土地と称される。20年前と土地価格が同等ならまだしもバブル期に購入していた場合土地価格そのものが半分以下になるケースも珍しくはない。この様にして日本人は住宅で財産を失う。そしてこの事象は日本全国で起きており、国土交通省は2012年このようなグラフを発表した。(図1)

○日本の住宅ストック額(国民経済計算上の額)は、建物価値の減価や早期に除却される実態に即して累積投資額に比して500兆円程度損なわれている計算。このギャップを埋めるためには、中古住宅における建物評価の適正化、リフォーム投資等による質の向上等が必要

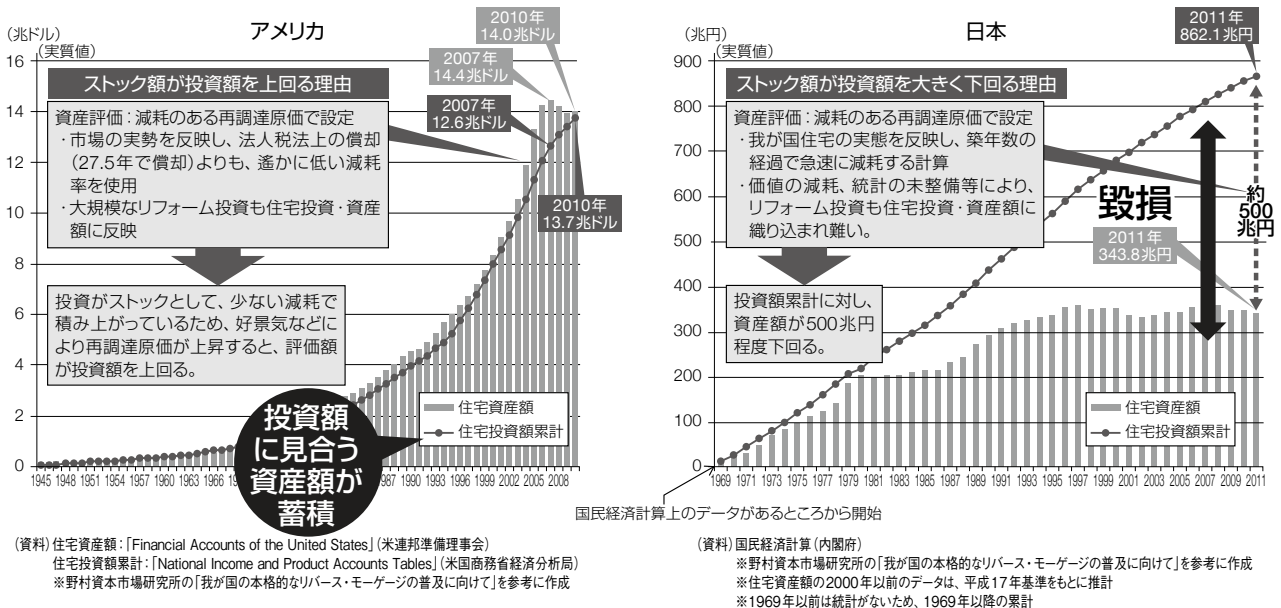


図1 住宅ストックの資産評価(日米の住宅投資額累計と住宅資産額)

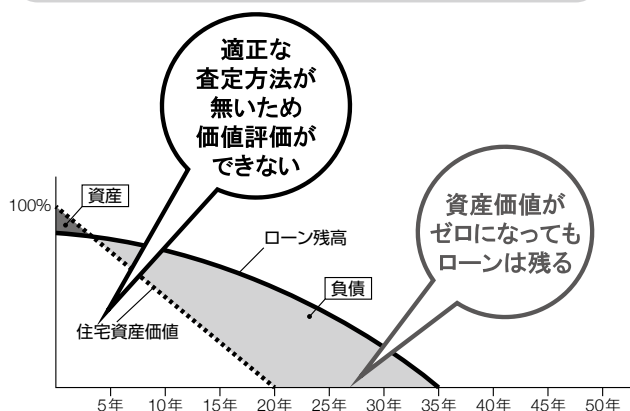
日本国民が毎年20兆円の住宅投資を行い(自宅を購入した金額の総額)これが40年間で860兆円積みあがった。ところがその資産総額はなんと340兆円の価値しかなくて500兆円が消えてしまった。これは現在50歳以上の住宅所有者が平均一人2,000万円損をしていることになるそうだ。なぜこんなことになるのだろうか？

目を海外に向けてみよう。欧米では家を購入する人

の80%以上が中古住宅だとされている。そして築100年を超える家が新築と変わらない価格で取引されるとも言う。自宅は購入価格以上で売却するのが当然と思われている。購入価格以上で売却できるのならこれは利益を生む資産である。日本の住宅は購入価格以下であるばかりか売却してもローンが返せないという負債であるケースが多い。(図2)

持家は資産？耐久消費財？

従来の住宅資産価値評価



適正な査定による資産価値評価

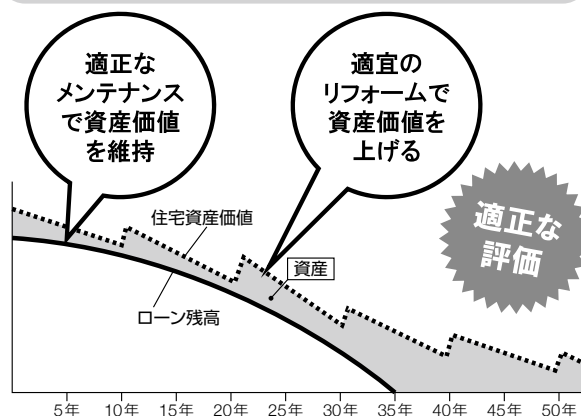


図2 資産価値評価手法の比較

日本の不動産流通業界では今まで、建物を正しく評価する基準が無かった。税務会計上の減価償却期間が22年なので、なんとなく木造住宅の耐用年数は22年という慣習がまかり通っていた。そしてほとんどの人がその事実を知らない。元々一戸建てを購入した人はその家に一生住むつもりだからその資産価値を気にする人は少ない。そして本来であれば定期的にお手入れをするべきところをなんとなくほったらかしにしている人が殆ど。自分が死ぬまで持ってくればそれでよいと思っている。ところが人生自分の思い通りに行く事ばかりでは無い。転勤、離婚、リストラ等で自宅を手放さなければならない状況は突然に訪れる。その時に自宅を思うように売却できない事実気付いて愕然とする。前出のように売却価格を上回るローン残高がある場合にその悲劇は訪れる。

そして住宅不動産を購入する側の立場に立ってみると戸建中古住宅の購入はとてもリスクだ。なぜなら戸建て住宅は築年数が一緒でも同じコンディションの物は二つと無い。

新築時から定期的に維持管理している家と、何もしていない家が同評価で市場に出ている。

そしてその良し悪しをプロとして判断できる人はいない。案内してくれる不動産業者は土地には詳しくても建物の構造やコンディションを的確に判断できる人はほとんどいない。

そして中古戸建物件は土地と建物の合計価格で表示されているので建物価格そのものは分からない。値段が分からない物をどうやって購入判断したらよいか？結果ほとんどの人はその合計価格の妥当性が分からないまま買えるか買えないか？頭金と月々の支払いを計算してギリギリの線で購入を決める。そして仲介物件は個人間売買なので瑕疵担保期間は極端に短い

(通常引き渡し後3か月)半年間住んで雨漏れやシロアリが出てきたとしても誰も保証はしてくれない。一生を賭けたギャンブルと言われる由縁だ。だから日本人は住宅購入者の90%が新築を選ぶ。新築物件なら業者による瑕疵担保保証が10年間あるのでとりあえず安心という事になる。

価値が下らない欧米の住宅

さて、先ほど欧米では日本と逆で住宅購入者の80%が中古住宅を購入するという事をご紹介した。築22年どころか、50年、100年といった住宅が新築と変わらない価格で取り引きされている。それはなぜか？欧米、特にアメリカでは購入した不動産を何年後に売却する前提で手入れをする。アメリカ人は7年に一回家を買い替えると言うデータもある。

従って築70年の家は10回所有者が変わっている可能性がある。そして水廻りを中心に何回もリフォームされて内装は常に新しい。そしてそのリフォーム代金の領収書を保管しておく。そして売るときには購入金額にリフォームした金額をプラスして売却する。自宅を売りに出したオーナーは内見者に対して「購入してからこんなに素敵なお家をしたんだ、それもこんなに安く。すてきだろう？だからこの金額で買ってくれないか？」とその領収書を見せながら交渉する。そして購入者もプロのホームインスペクターを雇い、構造躯体やボイラー等の設備を徹底的に点検する。それ以外の家に関する情報は各エリアの不動産業者協会が運営するMLS (マルチリスティングシステム) というデータベースにほとんどが記載されている。その物件の過去の取引履歴、エリアの人口動態統計、もちろん洪水履歴、中にはその学区の学校のテストの平均点などという情報もあるところがあるらしい。知りたい

情報が殆ど入手できる。だから中古住宅の取引が圧倒的に多い。

まとめると欧米では買った家に付加価値を付けて購入価格より高く売るのが当たり前。家は資産であり投資対象。一方日本では築20年で建物の価値はゼロになってしまうので、家は耐久消費財、所有権なのに家賃を支払っているのと同じで価値は減少していく。これは供給者と流通業界が国民を不幸にしているといわざるを得ない。

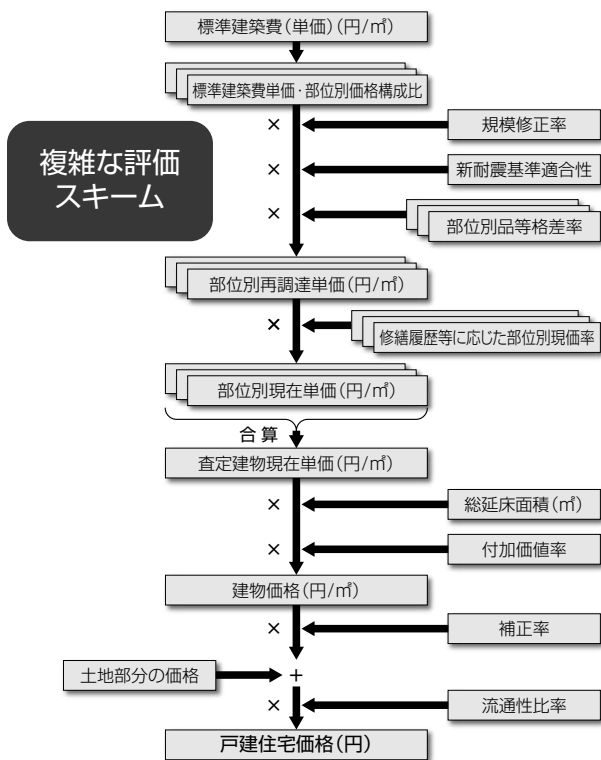
国の政策転換

そんな中、国土交通省も近年、国策を新築一辺倒からストック重視(中古戸建流通)にシフトし始めた。一例をあげると平成26年に発表された「中古戸建住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」がある。築20年で建物価格がゼロになるのが一般的でリフォームした部分は取引や金融評価されなかったけれど、これからは人が居住するという本来の価値に着目しようといったごく当たり前で自然な発想。住宅は各部位ごとに耐

用年数が違うのだから減価率も変えよう。そして住宅を躯体や内装、設備に分けてそれぞれ評価しよう。特に内装設備は補修交換すれば何度でも価値は蘇ることにしようと言う当たり前だけど画期的な発想が現れた。この指針はその他劣化の度合いによって経過年数を短縮するとカリフォルムをした部分は使用価値が100%復活するのだからそれも併せて評価しようといった今までなかったアイデアも含まれている。

そしてその指針に基づいて「戸建住宅価格査定マニュアル」が改正された。これは国土交通省住宅局不動産課が監修、不動産流通推進センターが発行している。この最新のマニュアルに従って中古住宅の査定を行ってみると、新築時の資料が保管されており、適正な手入れをしていた場合築20年の一般的な木造住宅になんと539万円と言う査定価格がついた。今までのゼロ円に比べて実に画期的な事である。しかしながらこのマニュアル、ずっと以前からあるのだがその内容があまりにも複雑かつ、詳細すぎて現場ではほとんど使われていないと言う事実がある。(図3、図4)

■概念図



10に分かれる部位

■部位別価格構成比

部位	構成比
基礎・躯体	(1) 基礎・躯体 39.9%
外部仕上げ	(2) 屋根材(防水下地含む) 5.2%
	(3) 外壁材(防水下地含む) 8.4%
	(4) 外部建具 10.8%
内部仕上げ	(5) 内部建具 3.0%
	(6) 内部仕上げ 11.9%
設備	(7) 台所 2.9%
	(8) 浴室・洗面・トイレ 6.8%
	(9) 給排水・給湯設備 6.6%
	(10) 照明器具・電気設備 4.5%
合計	100.0%

構造ランクは5段階

部位	品等格差率				
	AAAランク	AAランク	Aランク	Bランク	Cランク
基礎・躯体	1.07	1.07	1.00	0.97	0.97

部位	項目	品等格差率			
		A仕様	B仕様	C仕様	
外部仕上げ	屋根	1.50	1.00	0.70	
	外壁	1.20	1.00	0.80	
	外部建具	1.20	1.00	0.80	
内部仕上げ	内部建具	1.20	1.00	0.80	
	内装仕上げ				
設備	台所				
	浴室・洗面・トイレ	洗面所	1.20	1.00	0.80
		トイレ			
	給排水・給湯設備	給湯	1.20	1.00	0.80
照明器具・電気設備	照明器具	1.20	1.00	0.80	

内外装・設備仕様の組み合わせは100通り以上?

図3 戸建住宅価格査定マニュアル(不動産流通推進センター)

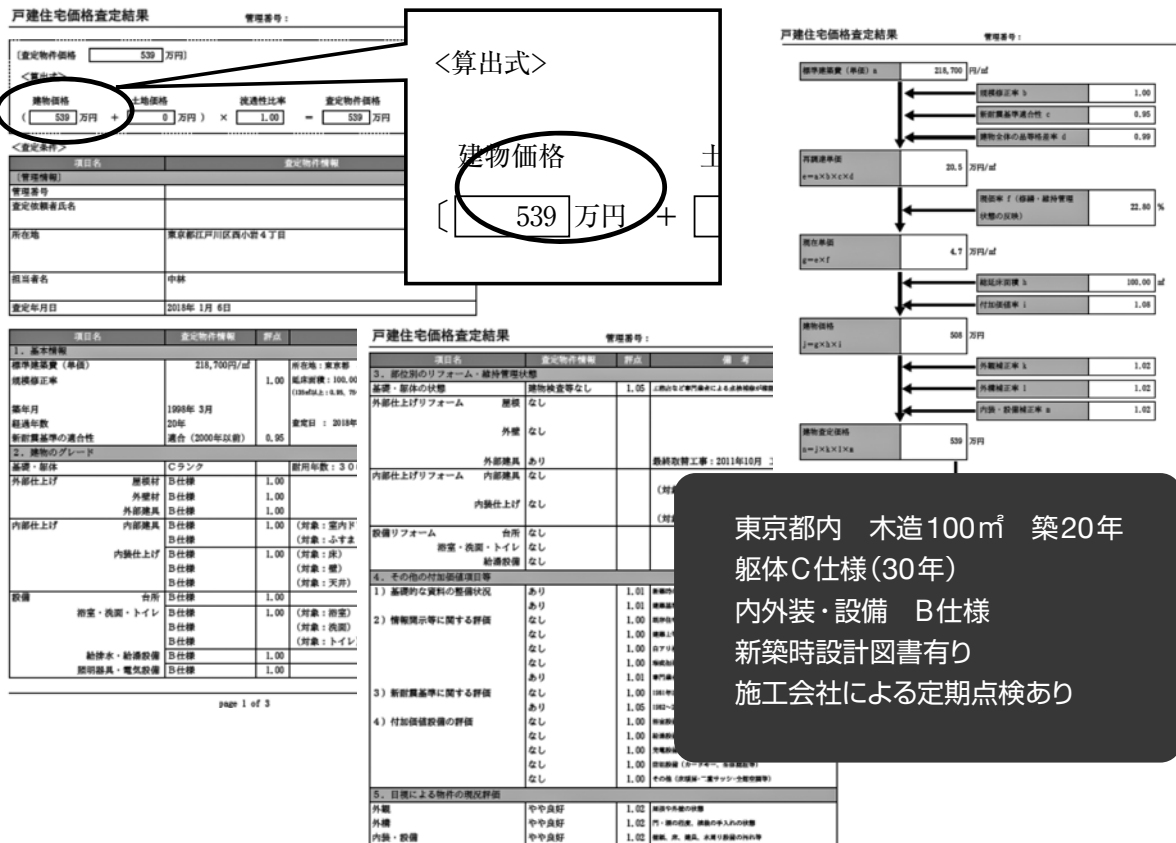


図4 戸建住宅価格査定結果

実際、今の市場で築20年の中古住宅が500万円だとしても誰も買う人はいないだろう。その500万円と言う価格の根拠が分からないからである。実際この査定マニュアルを発表した国土交通省も平成26年当時「このマニュアルによって算出された価格は現状では

市場価格とかい離する恐れがある」ので、指針に基づく価格と市場の評価額を併せて提示するなどの取組みについて言及している。マニュアル算出価格と実際の相場を勘案して程よい所で落とし込んでね、といった日本人的な解決法と言うべきであろうか。(図5)

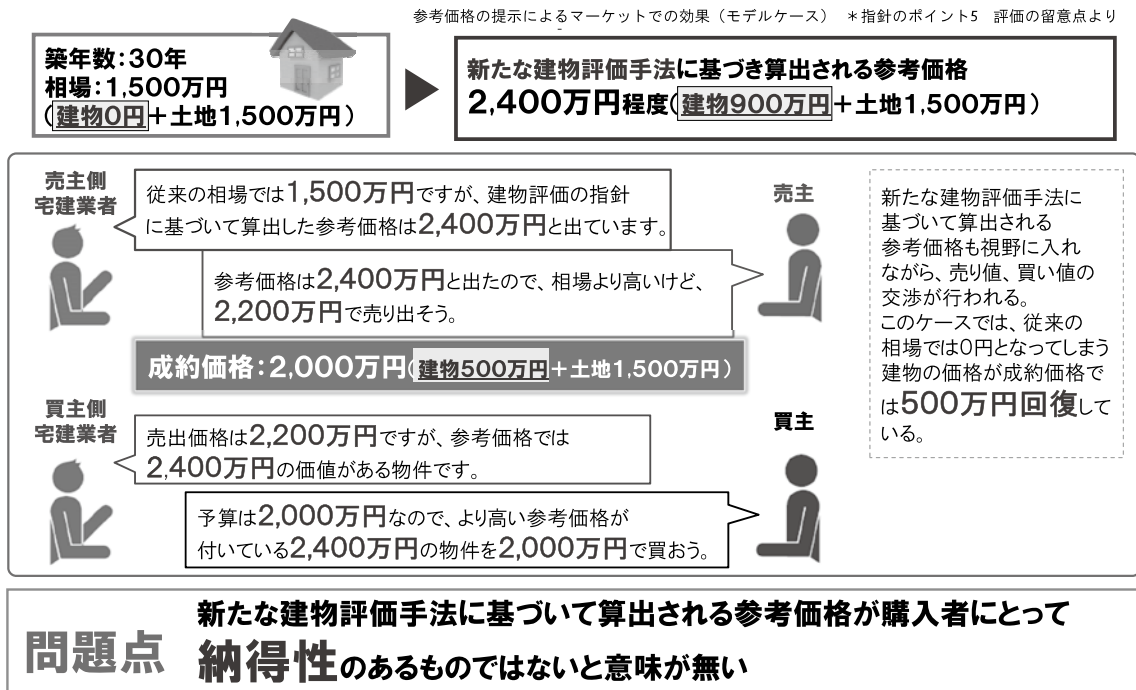


図5 足して2で割る日本人的な解決発想

市場を変えたハウスメーカー 10社の動き

そしてこのマニュアル改訂と同時期に筆者が以前所属していたとある団体の活動が目ざされ始めた。大手ハウスメーカー10社が集まり、自社が提供した戸建住宅を独自の手法で評価し中古住宅市場に出していこうという活動だ。2008年から活動している。この団体に参加する条件は引き渡した物件に対して50年以上の維持管理プログラムとその実行及び記録の保持を行う事としている。マンションの長期修繕計画と同様戸建住宅でも長期住宅維持管理計画を組み、定期的に点検を行いオーナーに適切な修繕内容を提案する。その提案通りに維持管理してきた戸建住宅を市場に出す時に「スムストック」という共通ブランドを付け安心して購入できる中古住宅として訴求した。今や、年間1,000棟ペースで取引されている。そして築20年以上の物件の平均価格が517万円と言うデータがある(優良ストック住宅推進協議会調べ) 購入者は築20年以上の家が517万円と言う価格を見た時に、最初は中古住宅なのになぜこんなに高いのか?と思うが、新築時のカタログでその性能を認識し、今までのメンテナンス履歴を確認することで家としての基本である躯体の性能(耐震性、防水性)が新築同様であることを理解する。そして今まで同様定期修繕していけば後40年以上快適に居住出来るという説明を受ける。そして設備や内装を希望通りにリノベーションすれば新築の半額以下で同等のものが手に入る事に満足する。家は定期的に維持管理すれば寿命が延びる、そしてその記録を公開する事でその家の価値も延びる。家が負債ではなく資産になる為の最適な手法である。

木造住宅ロングサポート構想

そのような事を当時団体の代表として国土交通省住宅局で開催していた「中古住宅市場活性化ラウンドテー

ブル」という会議で発表した。すると当時の開催者側からこの事例はハウスメーカーが行っているのだがこれを一般的な工務店が作る木造住宅にも適応できないだろうか?という命題を頂いた。確かに日本の戸建て住宅はその8割が一般の工務店で建てたものだ。ところが一般の工務店では建てた家に対する長期的なフォローはほとんど出来ていない。やろうと思っても人手不足や意識不足や経営的事情があって出来ないと言う声が多い。そして瑕疵担保履行法の期限が過ぎた10年目以降毎年何十万戸もの木造住宅が誰にも面倒見てもらえずに放置される。そして持ち主が死亡等の理由から誰も利用しない空き家となって社会問題化されていく。当時国土交通省が推奨していた長期優良認定住宅も維持管理体制が確立していないので建築時に申請しただけで実際はその目的を達していない物件が増加している。更に住宅履歴を残して行こうといった趣旨で設立された「いえかるて」の協会も住宅履歴を残したら何が良いのか?と言う基本的な疑問に答えることなく普及しない状況が続いていた。そのような状況を全て解決する手法として筆者が提案したのが「住宅維持管理業者登録制度」である。(図6)一般木造住宅をスムストックの様に長期的に価値を持たせるにはどうしたら良いかと言う命題に対し4つの解決手法を検証した。

- その1「全ての住宅に点検補修制度を義務付ける(家検制度)」は個人資産への国の介入となる為不可
- その2「全ての工務店に定期点検を義務付ける」も工務店の体力不足で不可能
- その3「希望するオーナーに有料で定期点検を行う」は既にこういった業務を行う業者は何件か存在するけれどお金を払ってまで点検を希望するオーナーが殆どおらず業態として成立していない。

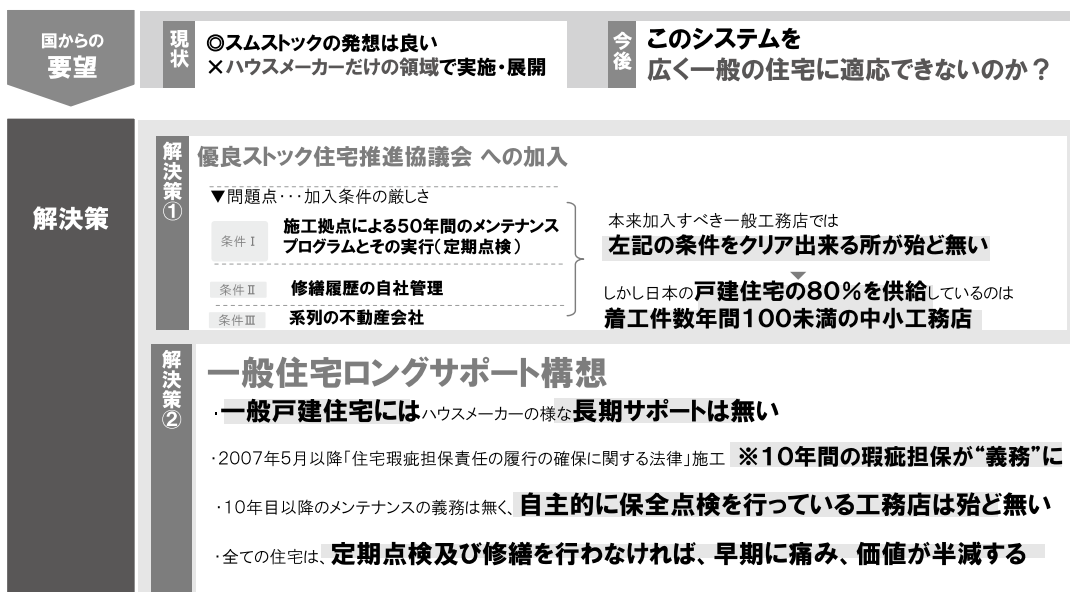


図6 一般住宅へのスムストック査定適応について

その4「希望する全てのオーナーに無料で点検を行う」はどうか？定期点検が当たり前になり早期修繕、長期維持が可能となり結果として住宅の寿命が飛躍的に伸びる事が可能になる。良いことだらけだ。では誰がこの事業を行うのか？

前出のスムストックのビジネスモデルはまさにこの4番目である。ハウスメーカーはなぜ無料で定期点検を長期的に行うのか？その答えは自社が施工した物件から安定的にリフォーム受注が取れるからである。新築着工棟数が減少していく今後、ハウスメーカーとして生き延びて行くためには自社物件のリフォームや売却需要の取り込み歩留まりを上げて行かなくてはならない事は必須とされている。実際スムストックを始めた後には各社のリフォーム売り上げ、自社物件売却時の媒介契約取得数は飛躍的に伸びている。そんなビジ

ネスモデルを知り尽くしたハウスメーカーが次に目を付けるのは誰も手を付けていない何百万戸の木造住宅ストック市場ではないだろうか？

有名なハウスメーカーの名を冠した業者が定期的に無料で住宅の点検や、困った時の24時間コールサービスを提案したとする。引き渡し以降何の連絡もしてこない工務店に不安を感じていたオーナーは安心して加入することが考えられる。しかし、このビジネスモデルには参入障壁が無く、やろうと思えば誰でも出来る。一時期問題となった悪徳リフォーム業者が点検を口実に過度な補修工事を行いトラブルになることは容易に想像できる。だからそうなる前に登録制度を作り国が介入することによって良質な業者育成を行いましようといった提案だった。(図7、図8、図9)

一般の戸建住宅をスムストックのように長持ちさせ長期的に価値の有るものにするには？

1 一般住宅に定期点検・修繕義務付け(家検制度)	個人資産への国の介入!	不可
2 全ての工務店に定期点検・修繕を義務付ける	工務店の体力不足!	不可
3 希望するオーナーに有料の定期点検・修繕を行う	僅かに業者が居るが浸透せず	△
4 希望するオーナーすべてに無料点検を行う	定期点検“当たり前”⇒早期修繕・長期維持が可能! (マンションの長期修繕計画と同様)	◎

では、誰が4の案を実行するのか？

住宅業界における新しいビジネスモデル
住宅維持管理業

マンション賃貸業界には存在。
一般戸建には無い!

- 5年毎に定期点検を行う⇒最長50年間
- 入居者の問合せ対応する24Hコールセンターを持つ
- 緊急な補修依頼/リフォーム依頼にも対応できる
- 点検後の維持修繕項目を提案/施工できる
- それらを履歴として記録できる
- 売却時に適正な査定と仲介行う

☆ハウスメーカーにおける
リフォーム取得ビジネスモデルを一般住宅に適用!
☆無料長期維持点検制度により、一般住宅のスムストック化が可能!
☆一般住宅も建物価格つきで販売可能

**中古流通市場
の活性化**

図7 一般住宅ロングサポート構想に基づく 維持管理業者登録制度設立について

住宅維持管理法 1

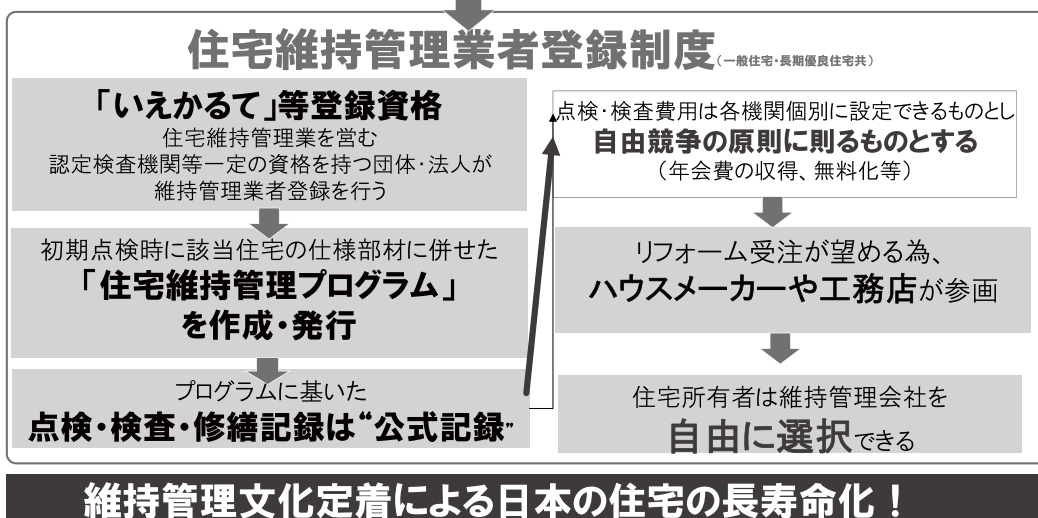
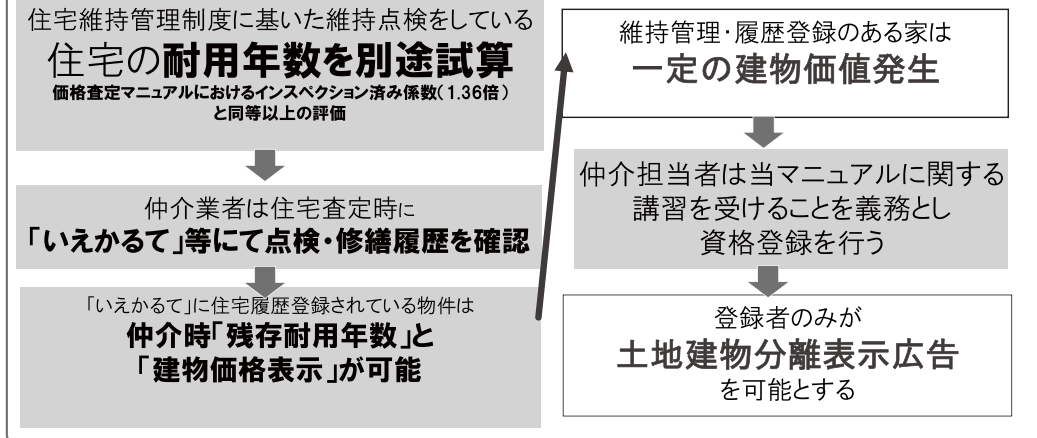


図8 欧米の様な良質な既存住宅流通の実現に向けて 住宅維持管理法 1

住宅維持管理法 2

住宅評価マニュアルへの組み込み



出口体制を整える事による中古住宅の価値の顕在化！

図9 欧米の様な良質な既存住宅流通の実現に向けて 住宅維持管理法2

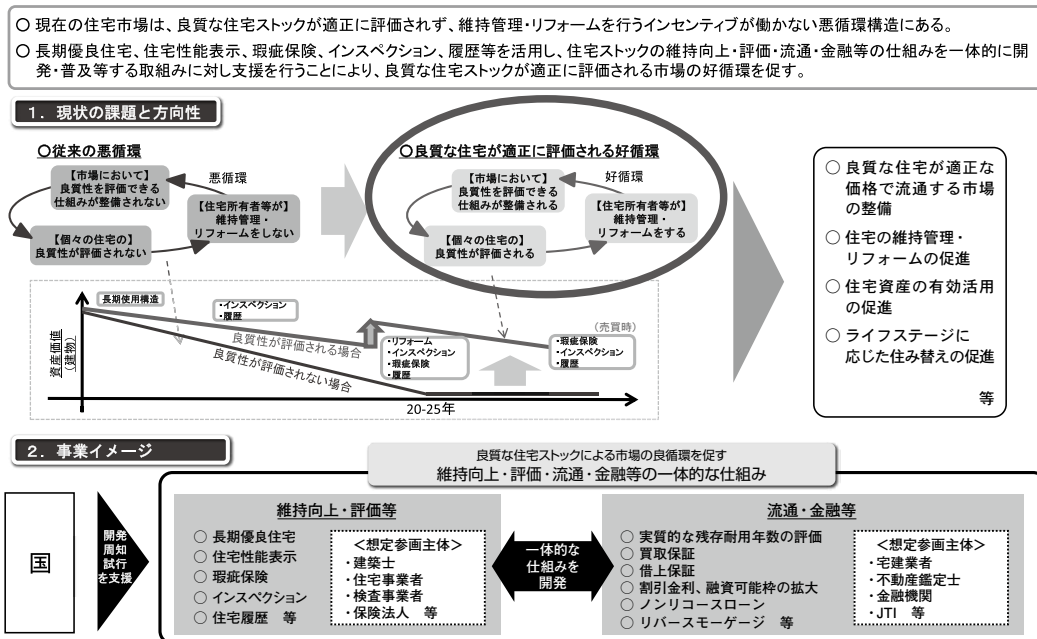


図10 住宅ストック維持・向上促進事業(良質住宅ストック形成のための市場環境整備促進事業)

その後の国の動き

残念ながらこの提案は目の目を見ることは無かった。その代わりに、国は「住宅ストック維持向上促進事業(良質住宅ストック形成の為の市場環境整備促進事業)」と言う物を立ち上げて年間10億円の予算を付けた。スムストックと似たようなスキームを各地域で整備してください、補助金を出しますよというものだ。初年度42団体が認定され補助金が交付された。しかし、その後この団体が活躍して大いに中古住宅市場が活性化されたという話はまだ聞こえてこない。(図10)

次に国が考えたのは、安心して購入できる中古住宅にお墨付を与えることだった。①基礎的な品質があり安心②リフォームが実施されていてきれい③情報が開示されていて分かりやすい。以上の3点を満たした中古住宅を「安心R住宅」と言うブランドとして国が認めるというものである。今までに無かった画期的な発想であり、この施策が上手く行けば消費者は安心して既存住宅を購入できるという期待が高まった。(図11) 実は筆者が当時所属していた団体がこの施策の第一号登録者として期待されていた関係でこの施策立案には多少関係させてもらった。

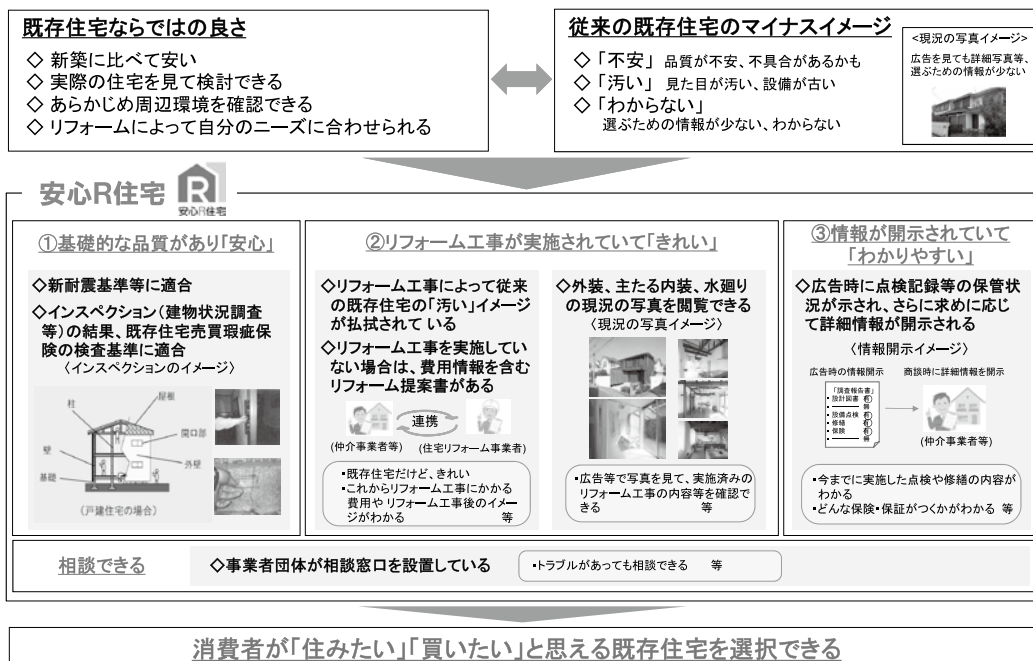


図11 「安心R住宅」(特定既存住宅情報提供事業者団体登録制度)の概要

それぞれの項目について解説してみたい。

①基礎的な品質が有り安心

1981年以降の新耐震基準に合致している事。国が認定した正式なインスペクターが検査し既存住宅売買瑕疵保険に加入できる事とされている。当時国土交通省は既存住宅売買瑕疵保険の普及を模索していたので当然の条件と言える。このことによって売主もしくは買主は購入後2年間に雨漏れと構造的な欠陥があった場合その補修費を賄える保険に加入することが出来る。保険に加入出来るのであって保証がつく訳ではない。

保険代は通常5万円位。売主が加入して保険付きと言って売り出しても良いし、購入者が購入時に加入しても良い。保険に加入できるという事は現時点で特に大きな問題が無いという事なので勿論何もなくても良い。一安心できるという事である。ちなみにインスペクションの料金も5万円前後でこれは売主側が持つことになる。

②リフォーム工事が実施されていて「きれい」

前出の「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル」は2014年から2年間開催され報告書を作成して終了した。その報告書ではいろいろな提言がなされていたが中古住宅と言う呼び名をやめて既存住宅と呼びましょうと言う物があった。そしてその翌年、名前を中古から既存に変えて「既存住宅市場活性化ラウンドテーブル」が開催された。筆者も引き続きお声を掛けて頂いたので今度こそ住宅維持管理業登録制度を実現してもらおうと張り切って参加した。参加メンバーは前回同様、建築系、金融、不動産鑑定士等メンバーが揃っていたが、一社だけ異質な業界から参加していた会社があった。その参加者の主張はこうだ。

「中古住宅を消費者が敬遠するのは見た目が汚いから。外壁の塗装やリフォームを施してから売れば喜んで買う人が増える。写真の見せ方ももっと気を配って綺麗に見せるようにしなければだめだ」この発想は昔の建売業者がどんな質の悪いチープな家でも玄関ドアとキッチンだけ豪華にしておけば売れるといった消費者をバカにしていた発想とどこが違うのか?消費者が既存住宅に求めているのは今後何十年間安心して住める住宅としての基本性能であって見た目の綺麗さなど二の次ではないのか?とあって反対した。そして事前のスキーム作成の打ち合わせの席で筆者は下記のようなことを主張した。既存住宅流通市場の90%は買取りではなく仲介市場。個人間売買の市場に対する施策でなくては意味がない。果たして個人の売主が掛けた価格以上で売れる保証が無いのにリフォームして売りに出すのでしょうか?それではせっかくの素晴らしい制度の利用率が上がらないのではないですか?そもそも既存住宅購入を望む人は購入後自分の好きな様にリフォームするのが楽しみであって好みではないリフォームが施された家はかえって購入意欲がそがれるのではないのでしょうか?スムストックでは購入後のリフォームも購入資金と同利率、同年数のローンを金融機関と共同作成して喜ばれている事を訴えた。しかし結果として出たのがどうしてもリフォームしたくないなら写真付きのリフォームの見積書を添付する事と言う内容だった。実に残念な話である。

リフォーム業界は少人数で数をこなさなければならぬ業態なのでスタッフはとて忙し。評判の良いリフォーム会社では見積もり依頼をしても一か月待ちという事も珍しくない。そんな中で成約率の極端に低

い「参考見積」を一体だれが作ってくれるのであろうか？仲介不動産会社の中にリフォーム担当者がいたとしても決して喜んでやってくれる仕事ではない。もしこのまま「安心R住宅」制度が普及しなかったとしたらこの②が原因なのだろうと思う。

③情報が開示されていて「わかりやすい」

新築時の図面、検査済書、各種認定書類、維持管理記録等の情報が開示されている事。とても素晴らしい内容である。国土交通省は開示すべき情報として42項目を挙げた。その項目を精査するとおおよそ70%程度の情報が開示されていれば実に安心。50%位でもまあ安心。30%以下、特に維持管理記録の無いものは安心とは言えないであろうという見地から30%以下の情報量の物は安心R住宅として認定できない仕組みにするべきとの見解を提案した。仮に42項目すべての情報が無し、及び不明とチェックされた報告書を見せられて「これは国が認めた安心R住宅です」と言われて購入者はどう思うのだろうか？

購入価格での売却を目指して

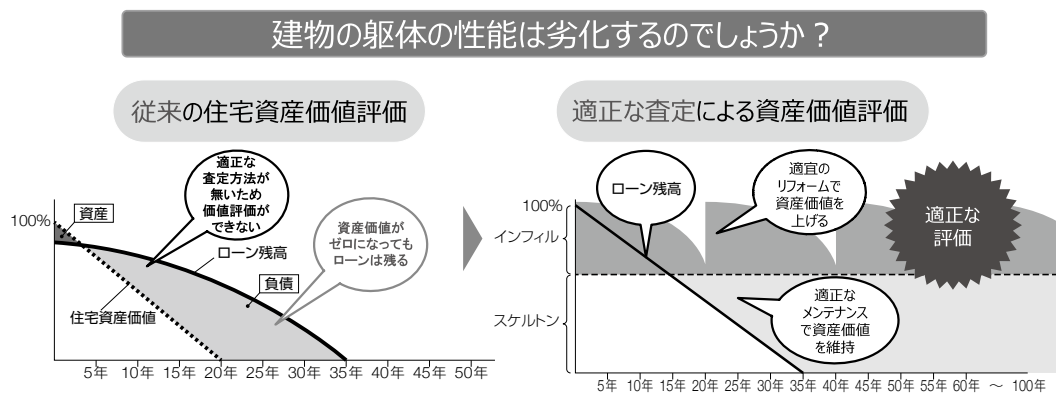
筆者は日本でも購入価格で売却できる家を作ると言うテーマに現在取り組んでいる。建築後何十年経っても快適性と性能が変わらず売却時に新築価格と変わらない価格で売れる家。こんな夢のような家があったら幸せではないだろうか？そういったお話をするとそんな夢のような話はありえないし、あってもとても高く買えませんと言った反応が出る。しかし、そうではないと思う。

新築時に長期優良認定住宅を選び、その後木造住宅

であれば5年毎の防蟻処理を続け、防水処理と外壁塗装を適時に行っていけば構造躯体（基礎、柱、梁、）の性能は100年程度落ちずにしっかりと使える。これは国も認めている話だ。一軒の家の60%位は躯体の費用だと言われているので60%の部分は維持管理をしている限り価値も落ちないと考えても良いのではないだろうか？内装や設備は15年から20年前後で交換するケースが多い。そして新しくなった設備や内装はその価格で評価すれば良い。手入れを続けている築30年の家をフルリフォームすればその家の価格は新築時と変わらないという理屈だ。100年間価値の落ちない資産の住宅を保持する事である。（図12）建築主も喜ぶし、工務店も長期間にわたり安定的な修繕やリフォーム受注が可能になる。しかし前出のスムストック参加企業以外のビルダー、工務店は施主に対してこのような長期的な点検維持管理は行っていない。10年間の瑕疵担保期間が終了するとその後は誰にも面倒見てもらえない家が毎年毎年増加していく。

筆者は、前出のような長期維持管理を行いたくても諸事情で出来ないといった工務店向けに「長期維持管理サービスのアウトソーシングを行う会社」を立ち上げ、「家価値60年サポート」と言う商品を開発した。

引き渡し後の24時間コールサービスや5年毎の定期点検を工務店の代わりに行き、施主に修繕の提案を行う。（図13）施主が5年毎に防蟻処理を続ける限り60年間定期点検は続き、その記録は住宅履歴として保管される。その期間中に発生したりリフォーム要望等の情報は建築した工務店にフィードバックされる。万一期間中に工務店が倒産、廃業したとしても定期点



風雨、地震、暑さ、寒さから人を守るのが家の役割。その性能が変わらないのであれば価値も維持される

つまり、維持管理を続ける限り
躯体の価値は減少しないと考えられます

図12 資産価値評価の方法

検は弊社が継続する。現時点では点検維持管理の代行を行うが次には維持管理を続けている住宅を適正な価格で査定し仲介する業務も行う。その時点で維持管理と出口である売却を取り扱う事で工務店版スモストックのスキームが完成する。ご興味をお持ちになられた読者貴兄におかれましては是非とも弊社「株式会社家価値サポート」のホームページ<http://iekachi.jp/>にアクセスして内容の確認をお願いします。(図14)

終わりに

購入価格で売却できる住宅の育成の第一歩が始まった。すべての住宅がこのシステムに乗れば高性能の住

宅が良質なストックとして蓄積され、自由に売買され、住宅購入者は維持管理をすることで自宅を資産化することが出来る。少なくとも家を購入することで負債を抱えるという事もなくなる。欧米の様に家を投資と考え資産として運用し親子孫の3代が豊かな生活を送る。

そんな世界を我が日本につくりだす事を夢見てこの仕事を続けていきたい。

ALIA会員の皆様におかれましては是非ともこの構想をお仕事のつながりのある工務店様、デベロッパー様にお伝え頂きたく最後をお願いする次第です。

一緒に日本を変えて行きましょう。

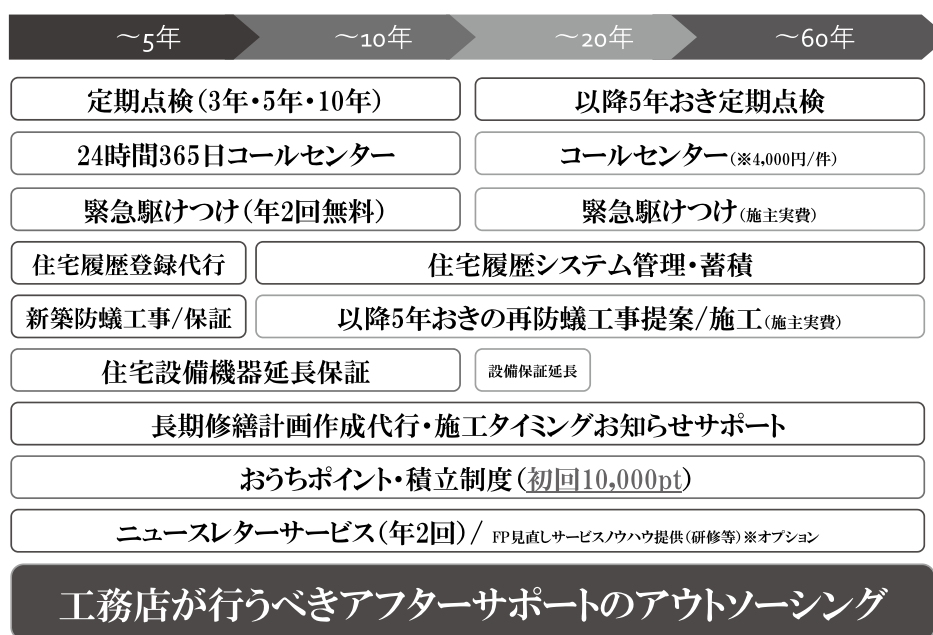


図13 家価値60年サポート

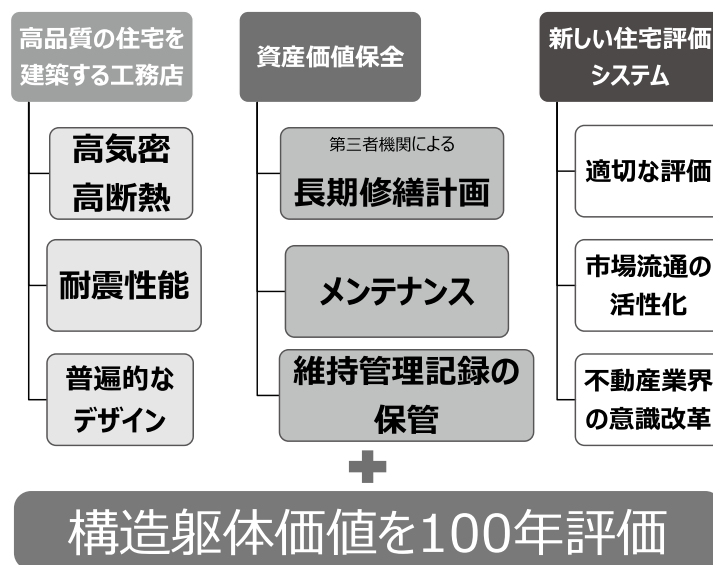


図14 株式会社家価値サポートが目指すもの