

会員のビジネス拡大を！

「耐震化」で委員会発足 協同で事業資金確保も

日住協

定条件に該当する建築物に耐震診断の実施を義務付けたもので、今後は同診断のほか耐震補強工事や改修、また、建物売買などのビジネスの発生が予想されている。対象となる物件は、5000〜6000棟に上る見込みだ。今回発足した小委員会が、協会として請け負ったこれらの仕事を会員に配分することを目的としている。

委員会のリーダーには、サンセイランディックの松崎隆司社長（組織委員会副委員長）が就任。事務局も務め、情報の取りまとめなどをを行う。今年の10月から始まる耐震化状況の報告義務、更に来年4月からの耐震診断の実施義務に合うように、セミナー開催や様々な告知活動を行う。

耐震事業プロジェクトの賛同会員によるチームを編成し、業務にあたる方針だ。松崎社長は、「様々な業種が集まっている協会の特性を生かし、相談業務から解決までワンストップでサービス提供できるメリットを、沿道の建物所有者に訴えかけたい」と話している。

同事業についてはコール

センター（0120・363・232）も設置。8月22日から対応する。

また、日住協の会員企業が協力して戸建て分譲を手掛ける際、プロジェクト資金を手当とする「NJパートナーズ」といった取り組みも進行している。NJは、協会名のアルファベットの頭文字を取ったもの。同協会の賛助会員であるエスクローファイナンスが、分譲、建設、マーケティング、建築確認、地盤調査、完成保証など協会会員がそれぞれ役割分担して開発する分譲事業について、事業資金を融通するものだ。

既に東京・拜島で、2棟現場の開発を同スキームで手掛けた実績がある。年内には、川崎市麻生区で20棟強の開発について取りまとめる予定だ。同スキームを推進する三田ハウジングの三田俊彦社長（戸建住宅委員会委員長）は、「これから戸建て事業を始めたいなど、様々な企業（会員）にビジネスチャンスが広がる取り組みだ」としている。

なお、将来的には同スキームによるマンション開発も手掛けたい考えだ。

日本住宅建設産業協会では、会員相互でビジネス創出の機会を増やす取り組みに注力している。事業環境の厳しさが指摘されるなか、業容拡大のチャンスを与えることで同協会に入会するメリットを訴求したい考えだ。

このほど、同協会組織第6小委員会として、「沿道建築物耐震化小委員会」を発足させた。東京都がこの4月から施行した、「緊急輸送道路沿道建築物の耐震化を推進する条例」に対応したものだ。同条例は、一

協会入会の利点訴求