



飯能ロータリークラブ会報

桜の中央公園と天覧山

© photo by Hiroyuki Maejima



イマジン ロータリー

RI会長 ジェニファー E.ジョーンズ
 第2570地区ガバナー 村田 貴紀
 第3グループガバナー補佐 白井 威

地域と世界でつながる力を磨き奉仕を実践しよう！

第3056例会 2023. 3. 15

—— 水 と 衛 生 月 間 ——

天 候 晴 (NO. 59-37)

会 長 矢島高明 幹 事 市川 昭

例会日 水曜日(12:30~13:30) 当 番 大野(正)君、大津君

例会場：ホテル・ヘリテージ飯能sta.

☎(042)975-1313 〒357-0038 飯能市仲町11-21

事務局：飯能商工会議所内 〒357-0032 飯能市本町1-7

☎(042)973-1661 FAX(042)973-1662

http://www.hanno-rc.org/ E-mail: hannorc@hanno.jp

- ・点 鐘 矢島高明会長
- ・ソング それでこそロータリー
- ・卓 話 梅田一彦様



【会長報告】

入会候補者2名は信任され4/12に入会式を行います。3/17日高RCチャリティゴルフ(高麗川CC)に飯能から15名が参加。マスクは状況に応じてご判断を頂き、極力私語は慎みながらマスク着用の折にはお話出来る形にしていきたい。ご協力お願い致します。当クラブの平均年齢は3/31現在65.25歳です。若いメンバーの入会を推奨して頂きますようお願い申し上げます。

【幹事報告】 4/12 第11回理事会となります。

【委員会報告】

◎出席向上委員会 中里(忠)君
 5/16 MUツアーを3年振りに開催。新入会員を中心に日高RCへ参ります。18時点鐘。

【セミナー報告】

◎次年度ロータリー財団委員長 土屋君
 第2回財団部門セミナー・補助金セミナーの講演の中で「エンドポリオナウ」1人1500ドル以上の支援に対し、飯能RCが表彰を受けました。馬場次年度会長、神田次年度幹事と3名で出席し補助金受給資格が得られましたので、5月末までに補助金の手続き、申請をお願い致します。

◎次年度幹事 神田君
 4/12 次年度役員委員長顔合わせ会(清河園)。
 4/23 地区研修協議会参加の委員長、出向者は私まで出欠をお願いします。

【出席報告】 無届欠席2 細田(吉)出席向上委員

会 員 数		当 日	
全 数	対 象	出席数	出席率
71名	5名	57名	80.28%

【M U】

3/11 (地区) 土屋君、馬場君、神田君

【ロータリーの友】

神田・鈴木(康)雑誌委員
 2月号、横組P6「2月23日」はRC創立記念日。
 P8、戦争の悲惨さを訴える写真。P20、大阪RC 100周年。P27、村田ガバナー紹介。縦組P4、セブン銀行特別顧問の安斎隆氏の講演(二本松RC 60周年)。俳壇に日高RC 3名の句。

3月号、横組P7「地域の森活術!」。P18、会長エレクトG・マッキナリー氏が質問に回答。縦組P4「震災から復興へ 発酵で町づくり」衰退の原因は中小企業の経営者にある、考えさせられる内容。P9、佐倉中央の萩原会員はレストラン経営者。一緒にイベントを行ったトップがロータリアンで、スムーズに事業が出来たとの事。俳壇に日高RC 2名の句。

【SAA報告】

◎ニコニコBOX

- ・梅田様、本日の卓話よろしくお願ひ致します。吉澤君
 - ・永安寺支店長の武球会ゴルフシニアの部で優勝してしまいました。中里(昌)君
 - ・ご心配おかけしました。元気になりました。大附君
 - ・遅刻しました。小谷野(正)君
 - ・早退します。吉島君、田辺君
- 本日計7,000円、累計額707,000円。
 ◎5日例会当番は大嶋、島田会員です。

【卓 話】

講師紹介

吉田(武)会員選考委員長

1963年生まれ。86年「損害保険ジャパン(株) (旧日本火災海上保険(株))入社。88年「(株)共同」代表取締役。97年「ワールドインシュアランスサービス(株)」取締役。01年「伊藤忠インシュアランス・ブローカーズ(株)」業務開発部長。03年「伊藤忠商事(株)」保険部門営業第二課長。05年「(株)住宅あんしん保障」代表取締役副社長。18年、現職。20年「(一社)住宅瑕疵担保責任保険協会」代表理事。住宅の保険関係の第一人者で、国交省の住宅局アドバイザーです。

住宅関連の話

(株)住宅あんしん保障 取締役社長 梅田一彦様

会社設立はH11年。新築住宅を建てる際、必ず事業主が保険に入るか供託するという法律が2009年に通り、私共は国交省認可の保険会社として工務店やハウスメーカー向けに保険を提供しています。一般消費者向けではないB to Bの会社です。株主は62社。吉田(武)様のような建材流通業者が発起人になって設立され、住友林業や商社、TOTO、YKK等にも出資頂いています。新築、リフォーム、中古流通物件の売買、大規模改修時等の住宅関連の保険を専門に扱っています。

野村総研の試算では2040年、新築住宅着工数は49万戸。今の半分位になり、05年に比べて建築費は1.3倍。マンション価格は12年の3824万円から現在は5121万円。23区内では8236万円が平均値。6年連続で高騰しています。住宅を主に買う30、40代は90年1902万人、20年1549万人、40年は1266万人の予測。少子化対策で今、生まれてもこの数字は変わりません。厳しい数字ですがここからは明るい話。新築は減りますが、既存住宅の中古流通が増えます。

4人家族のマンションでオール電化住宅の光熱費は21年19万円、22年28万円と1.5倍に上昇しました。日本のエネルギー自給率は12.1%でほぼ原子力と火力発電。秋田県とほぼ同じ面積のカタールには大きな競技場が8つもあります。これらはカタールの原油、LNGに依存する私達の電気代で賄われているという事です。

これを変えるために、これからはZEH(ゼッチ: ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)の普及が進められます。高断熱住宅を造り、太陽光発電、蓄電池「エネファーム」でエネルギーを創ると電気代は0円(売電も可能)。10年で約300万円の光熱費の節約が出来る。日本は窓や壁の断熱化が遅れているので来年からは法律で一定の断熱住宅でないとは建てられなくなります。東京都では今、発電設備がかなり安く出来、川崎市でもこれから補助金が出されます。太陽光は蓄電池がないと夜電気が無くなってしまいますので蓄電池にも来年から補助金が出ます。国は省エネ化に向け、過去に例のない補助金をどんと出している。今後10年間、経産省だけで14兆円の省エネ対策費が閣議決定、この5年間で8~9兆円の補助金が出ます。工務店や地域活性化に役立つ補助金なのでうまく使って頂ければと思います。

2030年、ZEHが義務化されるようになればエネルギー自給率は格段に上がる。水力、風力、太陽光で約40%のエネルギーを賄うようにす



る事が2月に閣議決定されました。原発稼働が入っていますが火力発電は止める事になっています。電気は余っても足らなくても停電になります。発電量と使用量のマッチングは太陽光だけだと難しいので、火力もある程度あった方がいいのですが、エネルギー自給率を上げるためには頑張らなければダメなわけです。去年1年間で電気代は3兆円値上がりし、その分を国が補填しているわけですが、こんな事を続けていたら日本は持ちません。現在、エネルギーに出しているお金は、ガソリンに6兆円、電気に3兆円、ガスに3兆円。1年半で12兆円もの税金が使われています。これでは日本が破綻してしまう。そのため、今、国を挙げて「創エネ」エネルギーを自給しよう、使わないようにしましょう、補助金を出すので断熱化して下さいという事をやっています。

3省合同(経産・環境・国交)の省エネキャンペーンに2800億円の予算が付いて、窓の断熱化(内窓を付けるとすごく暖かく快適になる)、高断熱浴槽(お風呂のお湯が冷めない)、ドアの交換にも補助金が出る。300万円の補修に91万6千円の補助金、35%位の補助金率です。私は長く業界で補助金の窓口をやっていますが、こんな事は今までにありません。これは3~5年続くと思います。既存住宅も含めて、これから日本の省エネ化は急速に進むと思います。

戦後日本には補修・修繕する文化がなく、新築住宅は平均築30年で取り壊されてきました。NYやロンドンでも木造住宅は80年位持ちます。住宅は壊れたから直すものではなく、定期的にメンテナンスをするものなのです。マンションも12年に一度大規模修繕をやるので80~100年持ちます。00年に建築基準法が変わり、それ以降に建てられた住宅はメンテナンスをすれば間違いなく80年持つ。12年に1回の修繕で親、子、孫の3世代が使える住宅が出来るので、結果、豊かになるのです。10年間に200万円あれば修繕は可能なので、10年で300万円の光熱費が節約出来るZEHならば逆に儲かるのかなという気がしています。

これから潮目が変わります。ヒートショックの起こらない暖かい住宅で、自分も長生きするし、エネルギーも使わない。部屋が常に22度の住宅が一番健康に良いとされています。

新築住宅の着工棟数が伸びていた時代は大手のハウスメーカーが有利でしたが、住宅減少社会では地場の、小回りが良く、知恵のある工務店が必ず脚光を浴びます。大手は小さな修繕をやりたがりませんから、住宅は地場産業なのです。これからの人口減少社会は地場産業が伸びます。年間10棟やっている工務店が3割減って7棟。リフォーム、リノベーション、省エネ化で十分利益は取れますが、1万棟やっている大手は5千棟だったら成り立ちません。宣伝費は一緒ですから。利益の取れるしっかりしたものを造り、昔の薄利多売から厚利小売に移行する。

これからの日本を元気に明るくするためにも地域地域で考えて頂ければと思います。