

## 取組の詳細①

### <現状の課題認識>

・現在の戸建住宅においては、住宅所有者等の維持保全・管理への意識が低く、被災や決定的な劣化をもって初めて維持保全の対応を行う状況にある。これが住宅の質の維持保全・管理を、より困難とさせており、ひいては住宅市場において良質な住宅ストックが適正に評価されず、維持管理・リフォームを行うインセンティブが働かない悪循環に繋がっており、定期メンテナンスの普及を促す動機付けを構築する必要がある。

・近年、被害が増加の一方を辿る自然災害において、被災時の戸建住宅の原状回復が遅々として進まない状況が散見されている。具体的には台風による被災時に長らくブルーシート等による応急措置の状態が続く戸建住宅が散見される状況である。

・これらは戸建住宅において、定期メンテナンス等の維持保全が十分に行われていないなか、風水害発生時に保険会社は保険支給を早期に行いたいが、被災者の工務店探しが困難を極めて保険支給も復旧も遅れたのが原因。

・また、維持保全・管理の低さからくる定期メンテナンス等の日常管理の普及の遅れは、その情報蓄積の不在から被災時の保険不正請求の温床になっている可能性が高く、質の維持保全が図れないばかりか、保険による必要な原状回復の仕組み自体をも脅かしている。

### <課題を踏まえた事業の目的>

・定期メンテナンス等の戸建住宅の維持保全・管理の仕組みを広く普及させることで、質の維持管理のみならず、定期的なリフォームの実施による性能向上にも繋げていく。

・本件の仕組みは最も劣化が懸念される住宅損傷時の現状回復を、火災保険を活用した保険金代理受領によりワンストップで迅速に行うものであり、住宅所有者等に原状回復に対する知見が無くとも、定期メンテナンスを中心とした循環で、これをカバーし、原状回復を実現することから、定期メンテナンスの普及を促す強力な動機付けとも成り得る。

・また、本件仕組みは定期メンテナンスでのインスペクション実施・住宅履歴保存により蓄積された情報をもとに実施されるため、反射的効果として保険金不正請求の排除が実現する。

## 取組の詳細②

以下の項目例を参考に、事業の詳細を記載してください。

仕様	<p>【契約時】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・保険査定者による住宅点検を行い、保険の査定を行う</li></ul> <p>【平時】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・性能向上リフォームを行った後は、査定額の査定評価を再度行い、資産価値の適正評価を行う</li></ul> <p>【有事】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・保険加入者は、災害時にワンストップで修理完了までを行うことができる。</li></ul>
対象顧客	火災保険満期の顧客・火災保険未加入顧客・新築住宅購入顧客
顧客ニーズ	火災保険の最長継続期間変更に基づく切替時に提案
販売チャネル	<ol style="list-style-type: none"><li>① 新聞販売会社と連携した、新聞購読者に対するパンフレットの配布</li><li>② 住宅販売会社の新築購入顧客に対するサービス付帯</li></ol>
販売時期	2022年10月頃
価格	35,000円/点検1回

## 取組の詳細③

## ＜住宅の維持保全・性能の向上＞

- ・通常時と保険事故発生時の2つのフローで戸建住宅ストックの長期的な質の維持・向上を図る。
- ・通常時においては戸建住宅の所有者が維持管理のサービスである「家ドック」を契約することで、連携する加盟工務店による定期メンテナンスを受け、日本戸建管理を保険代理店として東京海上日動火災保険の火災保険で災害等の保険事故発生時に連携対応が受けられる。また、定期メンテナンスの中で、設備更新しなければ陳腐化が懸念されるような場合は、加盟工務店と連携して性能向上リフォーム等の提案を受け、リフォームに際し、資金が必要となれば、池田泉州銀行と連携し、協議会認定住宅に対しては返済負担の平準化が可能な金融商品(住宅ローン・リフォームローン)を提供していく。また、性能向上リフォームを実施した際には、火災保険について性能向上分を評価額に反映させる。これら定期メンテナンスと金融商品・保険による一連の循環の仕組みにより、戸建住宅ストックの長期的な質の維持・向上を図ることが出来る。
- ・保険事故発生時には、戸建住宅所有者から被災情報が日本戸建管理に入れば、損保会社へ伝達し、現地に加盟工務店が派遣され、損保会社からの修繕認定のもと加盟工務店が修繕、保険金代理受領により迅速な復旧が可能となる。被災からの迅速な修繕・復旧で住宅の劣化を最小限に止めることが出来る。更には、この仕組みの反射的效果として保険の不正請求も防ぐことが出来る。
- ・全体として見れば、工務店のメンテナンスのついた戸建住宅の維持管理を銀行の金融商品から保険まで全部一体となり全面的にバックアップすることで戸建住宅ストックの長期的な質の維持・向上が図られる。

## ＜住宅の資産価値の適正評価＞

- ・維持管理だけでは住宅の資産価値の維持が出来ず、設備の陳腐化を防ぐ性能向上が必要となる。不動産の資産価値は本来、所有者の手許を離れた時に具現化するが、火災保険を評価の基準として用いることで、所有したままの状態、性能向上時点の資産価値の上昇分を明確化することが出来る。
- ・具体的には、性能向上リフォームにかかる火災保険の評価査定については、各損保代理店が見積りと工事内容を照合して、標準的な新築費単価で算定した保険価額の上下30%の範囲内で総合的に判断して評価する。(損保代理店は査定後、損保会社に申請し、損保会社の総合判断を仰ぐ)

## 取組の詳細④

## &lt;金融・流通商品&gt;

・協議会構成員の維持管理システムへの加入、インスペクションの実施、耐震診断(昭和56年以前築)、リフォームの相談(設計、見積等)、協議会構成員の維持管理システム業者を代理店とする火災保険への加入と言う協議会の独自基準を満たした住宅においては、協議会で認定要件を確認し、池田泉州銀行を紹介することで、ライフサイクルに応じた以下の金融商品(住宅ローン商品・リバースモーゲージ)を提供する。

・ライフサイクルに応じた住宅ローン商品①：

協議会認定住宅においては、適切に建物の維持管理・修繕が行われ記録が残されていることから築年数に関わらず住宅ローン期間を35年とする(期限の利益を付与する)。

・ライフサイクルに応じた住宅ローン商品②：

協議会認定住宅へのリフォームにおいては、先と同様の理由で、既存住宅ローンとリフォーム資金を一体にして期間35年の住宅ローンとすることで(期限の利益を付与することで)返済負担の平準化が図られる。

・リバースモーゲージ：期限の利益を付与した後も、満年齢60歳以上となった場合は、状況に応じリバースモーゲージへの移行についても紹介が可能であり、その場合は終身型の一括返済(相続人による一括返済又は不動産売却による一括返済)となる。

・総じて適切な維持管理・修繕が行われ記録が残されている住宅に対しては、協議会の独自基準が満たされていれば、購入時・リフォーム時・所有者が変更時の新所有者、の各々のケースで期間35年の住宅ローンを取り組むことが出来る。

## &lt;既存の商品・サービスとの差別化&gt;

・協議会の維持管理システムおよび当該維持管理システム業者を代理店とする火災保険の契約者が協議会独自の基準を満たしている場合、①当該物件の購入またはリフォームを行う際に協議会で認定要件を確認し池田泉州銀行の紹介を行い金融商品を提供する。

また、②災害発生時も協議会で認定要件を確認し火災保険による原状回復スキームにてワンストップでの迅速な復旧対応を提供する。

・損保会社にとって、本件取り組みの反射的効果は、インスペクションとその履歴を活用することによって、風水害後などの損害が台風などによって起きたのか、それとも、従前から劣化して起きたのかが査定しやすくなる。昨今、経年劣化を台風の損害として偽りの保険請求を進める事業者も散見され、社会問題となっているが、その対策となる取り組みともなる。

## 取組の詳細⑤

## &lt;定量的な効果（見込み）&gt;

・仕組みのプラットフォームたる戸建メンテナンス会員は2,030戸(2022年4月1日時点)あり、また、協議会員メンテナンス事業者の関連会社で同じく協議会会員である創建においては年間200戸前後の新築分譲の実績もあることから、本件仕組みを実証するメンテナンス会員を更に充実させることは十分可能である。・2022年10月より予定されている、火災保険の契約最長期間が10年から5年間に変更される件にあたり、今後火災保険の選択の幅が狭まり、価格の高騰も予測される。そこで、追客中の新築ビルダーのプロ代理店に対して、本件仕組みの取り扱いを促進し、該当ビルダーの物件に当該火災保険を標準付帯とすることにより、継続的に一定数のサービス普及が可能となる。

## &lt;市場への普及等の見込み&gt;

・令和3年度の「火災保険を活用した住宅維持管理事業」における取組で、普及可能性を更に高めるべく、連携のあり方を検討し、通常時と保険事故発生時の2つのフローに分けた連携方法で、損害保険事業者における火災保険募集に当該仕組みを反映させたことにより、飛躍的に高まることが期待できる。また、反射的效果として実現する保険の不正請求排除が、協議会会員以外の損害保険事業者においても火災保険における当該仕組みの普及を促す動機付けになる。

## &lt;事業計画と実現可能性&gt;

・本件仕組みのプラットフォームたる戸建メンテナンス会員は2,030戸(2022年4月1日時点)あり、また、協議会員メンテナンス事業者の関連会社で同じく協議会会員である創建においては年間200戸前後の新築分譲の実績もあることから、本件仕組みを実証するメンテナンス会員を更に充実させることは十分可能である。

・協議会の母体は2019年7月よりを開催した「損害保険による原状回復スキーム検討勉強会」である。別紙同スキーム検討勉強会報告書ご参照ください。損害発生時にメンテナンスを請け負ってくれる工務店がなければ保険給付されても復旧ができないという課題は補助事業のあるなしにかかわらず解決しなければいけないものである。本件取り組みは補助事業によらず会員の提供する既存の商品の組み合わせと連携により、開発されるものであり、現在も、また将来においても各協議会会員の主力事業となるため、継続可能性も有している。損害保険事業者においても反射的效果として不正請求の排除が期待できることも仕組みの継続性を担保する一因となる。「脱炭素社会に向けた住宅・建築物の省エネ対策等のあり方検討会」の議論の中で可視化されていることは、新築時に最先端の住宅も既存住宅となってから性能陳腐化対策の改修を行っていかねばいけないということである。本件取り組みによりその課題解決のベストの答案となれば継続可能性が見込めると思料する。

## 取組の詳細⑥

## 〈性能向上リフォームにかかる火災保険の評価査定について〉

- ・一般的に標準的な性能を上回る性能向上リフォームが実施された際に、住宅所有者が、性能向上分の増評価を求め、損保代理店へ査定の依頼を行う事例は殆どありません。
- ・これは、標準的な性能を上回る性能向上を伴わない通常のリフォームでは火災保険の増評価ができないため再査定の対象にならないこと、省エネ・断熱等の性能向上リフォーム自体がまだまだ普及の途にあり、所有者が性能向上リフォーム時に火災保険の増評価への意識がそもそも薄いこと、性能向上リフォームの実施者である工務店においても性能向上による資産価値増加が火災保険に波及する意識が希薄であり所有者への喚起が行われないこと等が背景にあります。
- ・協議会では戸建住宅ストックの維持管理と性能向上による資産価値(上昇分)を可視化する手法として火災保険に着目しました。通常、戸建住宅の維持管理・性能向上による資産価値上昇分は物件が市場に流通した際(所有者の手を離れた際)にしか具現化しません。そのため、継続所有(居住)にあたり、所有者が、その価値に目を向ける機会が少ないのが実情です。しかし、火災保険においては、価値の具現化は保険事故時(全焼等)に発生しますが、その価値の算定にあたる査定・評価を事前に実施する点において、所有者の意識も向きやすく、可視化に適していると判断した経緯があります。
- ・査定手法については、住宅履歴の保存状況(当初の購入価格や建築情報)、実施される性能向上リフォームの内容、施工業者の見積りの精度等に、大きな差が存在するため、正式かつ正確な計算式を設けることは現実的では無く、また、最終的な再査定の実施の是非、その上での契約変更の是非が住宅所有者(保険契約者)の判断となり、損保会社・損保代理店と所有者(保険契約者)との合意形成の過程においても、調整の余地が多分に発生するという実務面を鑑み、上下30%の範囲内での総合的な判断とする、との整理にしています。

取組の詳細⑦

<仕組みの概要図>

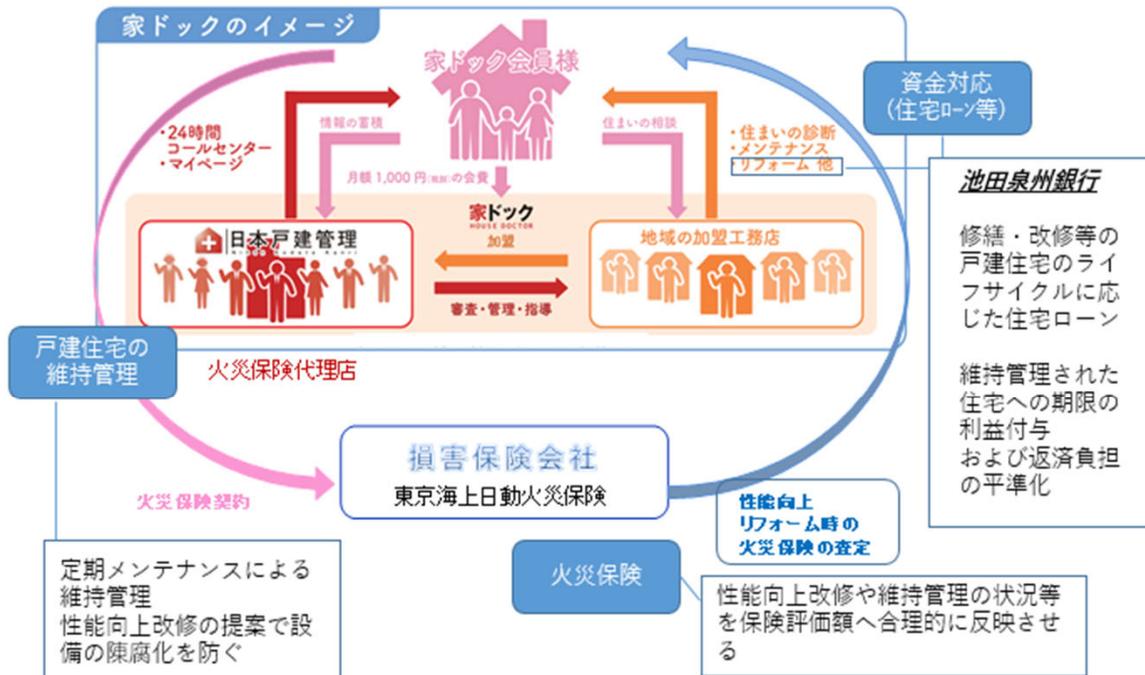
火災保険との連携による住宅維持管理事業協議会

○実施目的 …戸建住宅ストックの長期的な質の維持・向上

○仕組みの概要

- ・協議会の日本戸建管理が、戸建住宅所有者に定期メンテナンスサービスと火災保険を提供。定期メンテナンス会員となった顧客には、協議会と連携する住宅事業者が定期点検を実施し、履歴情報を保存すると共に、必要に応じて修繕、改修等の提案を行う。
- ・修繕、改修を実施する際には、協議会金融機関から戸建住宅のライフサイクルに応じた住宅ローンなどを提供する。
- ・災害により建物に被害を受けた場合、定期メンテナンスを実施する事業者が保険代理店として、被害状況を確認し、保険請求を行い、復旧工事を手配する。その際、住宅履歴情報から被害を受ける前の建物の状況を確認することで、復旧工事の内容、見積りを正確に行う。
- ・協議会の提供する火災保険は、大型改修を実施するなどした場合、その分の価値上昇分を保険評価額に反映する。

<通常時フロー>



<保険事故発生時フロー>

