

性能向上SDGsリフォームによる安心R住宅の普及推進プロジェクトの概要

JERCO安心R住宅普及促進協議会

取組概要

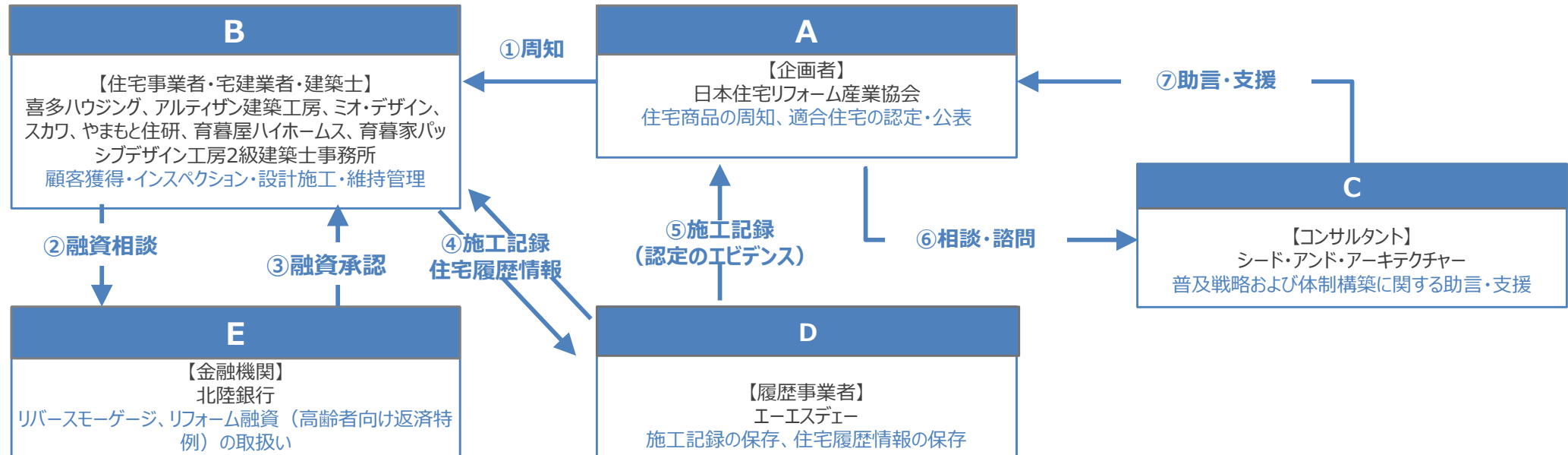
<課題認識と事業目的>

- ◆課題認識：新耐震基準の住宅ストックの85%にあたる3,450万戸が省エネ基準未達成であり、長期優良住宅認定住宅に占める増改築の割合も0.08%にとどまっている。
- ◆事業目的：2050年カーボンニュートラルの実現に向け、良質で持続可能な既存住宅ストックの資産価値が適正に評価され、性能向上リフォームや維持管理にインセンティブが働く仕組みを構築し、性能基準を満たした住宅のストックを拡充するとともに、その流通市場を活性化させること。

<事業の概要>

- 【1】これまで他の事業者が積極的に取組んでこなかった、高齢者を主ターゲットとした性能向上リフォームの普及に取り組むことで、競合との差別化を図るとともに、**推定1,000万棟を超える大規模リフォーム市場を押さえる**ことで、上記の事業目的を効率的に達成する。
- 【2】前【1】の実現に向け、住生活に関する高齢者特有のニーズや課題に特化した「**終活リフォームセミナー**」を**地域密着で実施**し、「終活」期におけるリフォームのあり方を提案して、潜在化している性能向上リフォームのニーズを掘り起こす。
- 【3】インスペクション、性能向上リフォームを工事監理システムで一元管理することで施工能力の向上と顧客の信頼獲得を図る等、**DX（デジタルトランスフォーメーション）による効果的な普及促進**を行う。

全体像



性能向上SDGsリフォームによる安心R住宅の普及推進プロジェクトの概要

JERCO安心R住宅普及促進協議会

取組の詳細①

<現状の課題認識>

■ 現状の課題認識

わが国の住宅ストックの現状及び本事業で達成すべき課題は以下の通りである。

【1】現状（右図）

- ・新耐震基準の住宅ストック4,050万戸の85%にあたる3,450万戸が省エネ基準未達
- ・長期優良住宅認定に占める増改築の割合は0.08%

【2】達成すべき課題

2050年カーボンニュートラルの実現に向け、

- ① 既存住宅の性能向上リフォームを普及させ、省エネ基準を満たす住宅を普及させる
- ② 劣化対策等級3（75～90年程度）に対応する外皮メンテナンス計画を標準化する

<課題を踏まえた事業の目的>

◆ 本事業では、以下【1】【2】による「つながりノベ」（右図）の普及を通じて、性能基準を満たした住宅ストックを拡充するとともに、その流通市場を活性化させる。

【1】「つながりノベ」の体制整備・周知

・つながりノベの普及に関する戦略策定と体制整備

- ① 普及戦略を策定し、実施体制を検討する、② 戦略を実施し検証・見直す

・消費者向け「終活リフォームセミナー」等の実施

「終活リフォームセミナー」等の消費者向けセミナーを実施し、性能向上リフォームへのニーズを顕在化させる。

・リフォーム事業者向け商品説明会

全国のJERCO会員（リフォーム事業者等）につながりノベを周知し、広く普及を図る。

・消費者向けホームページの作成

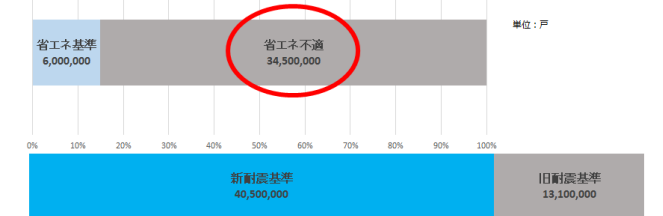
つながりノベのブランドサイトに消費者向けページを新設し、情報発信を行う。

【2】「つながりノベ」による性能向上

・DXによる効果的な普及促進

インスペクションの結果、住宅履歴情報の蓄積、リフォーム保険等への加入状況、維持保全計画、性能向上リフォームの施工状況は、工事監理システムで一元的に管理する。

日本の住宅ストックのうち新耐震基準は4,050万戸
そのうち省エネ基準未達は3,450万戸も存在する！



【1】住宅の維持保全・性能の向上

- ◆ 性能の向上 → JERCO認定制度
 - ・長期優良住宅認定基準
 - ・工事監理システムによるエビデンス
- ◆ 維持保全 → 3世代(75年～90年程度)まで長持ちする持続可能なSDGs住宅
 - ・JERCOリフォームコンテスト審査基準
 - ・自発的な維持管理への動機付け

【2】住宅の資産価値の適正評価

ハード価値による資産価値評価(価格査定マニュアル)に加え、JERCOリフォームコンテスト基準により住生活の質(ソフト価値)に関する評価を加味し、維持管理への自発的な動機づけを行う。結果として、建物の劣化が抑えられ売却時の割増価格が期待できる。



【3】金融・流通商品開発

高齢住宅所有者でも利用できる金融商品と、金融商品を補完するための補助金支援サービスをパッケージ化して、高齢者特有のリフォーム資金面の障害を解消する。

【4】住宅ブランド化・情報提供システム等

- ◆ 住宅ブランド化
 - つながりノベのブランドイメージを「性能向上SDGsリフォーム」とし、全国8拠点で各地域に根ざしたブランド展開を行う。
- ◆ 情報提供システム等
 - 工事監理システムを通じたDXを行い、会員の工事品質の向上、会員間のナレッジ共有、ステークホルダーからの信頼向上を高め、本事業の効果的な普及を図る。

性能向上SDGsリフォームによる安心R住宅の普及推進プロジェクトの概要

JERCO安心R住宅普及促進協議会

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



商品名：性能向上プレミアム住宅「つながりノベ」（性能向上リフォーム）

- ◆建物性能：長期優良住宅の認定基準
 - ・耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）1
 - ・劣化対策等級（構造躯体等）3
 - ・維持管理対策等級（専用配管）3
 - ・断熱等性能等級 4
- ◆住生活の質：
 - JERCOリフォームコンテスト基準
 - ・住みやすさ、幸福度、自己実現
 - ・安全、暖かい、使い勝手がよい
 - その他の多様な住まい方のニーズに対応



性能向上リフォームの事例(上)
売却時の案内例(右)

建物（ハード）＋住生活の質（ソフト）で、住宅の資産価値を評価することによって、維持管理へのインセンティブを高めるとともに、既存住宅流通を促進する

対象顧客

全国の70歳以上の高齢住宅所有者とその家族
8050問題と言われる高齢の親子や高齢者兄弟など、1人世帯や2人世帯が増えており、今後ますます増加が見込まれる。しかし、高齢者の多様な住まい方ニーズに適合する家づくりが行われておらず、ブルーオーシャン市場である。

顧客ニーズ

- ◆安全で暖かく、使い勝手のよい住宅で暮らしたい
- ◆住まい方の変化に合わせたい（子と同居など）
- ◆終活を踏まえて、住宅資産価値を高めたい

販売チャネル & 販売促進

- ◆全国400社のJERCO会員（地域密着型リフォーム事業者/宅建業者）を通じて、全国の高齢住宅所有者向けに、自治体や金融機関と連携した終活リフォームセミナーを開催し、上記の顧客ニーズを掘り起こす。
- ◆終活リフォームセミナーの集客は、各会員のOB客へのダイレクトメールと地方紙への広告掲載等により、地域密着営業を実施する。
- ◆協議会ではプレスリリース等により、メディア露出の機会を増やし、つながりノベのブランド認知を高める。

(右から)メディア掲載記事、終活セミナーチラシ、オンラインセミナー、つながりノベ説明資料



販売時期

2022年6月11日（土）より、協議会主催の「就活リフォームセミナー」を開催し、消費者向けの普及活動をスタートする

価格

15,000,000～20,000,000円
金融商品等：リ・バース60、リフォーム融資（高齢者向け返済特例）＋各種リフォーム補助金

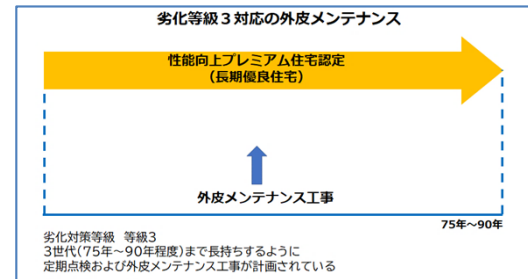
性能向上SDGsリフォームによる安心R住宅の普及推進プロジェクトの概要

JERCO安心R住宅普及促進協議会

取組の詳細③

<住宅の維持保全・性能の向上>

	1. 建物(ハード)に関する取り組み 良いリフォームを提供	2. 住生活の質(ソフト)に関する取り組み ためになるリフォームを提供
高 齢 者 の 住 生 活 の 質 の 向 上	住宅の性能の向上 1-1.性能向上インスペクション 1-2-1.施工(性能向上リフォーム):長期優良住宅認定制度の基準に準拠 耐震等級1、劣化対策等級3、維持管理対策等級3、断熱等性能等級4 1-2-2.施工監理(現場DXの促進) 施工品質の可視化(エビデンス)と生産性の向上	2-1.カウンセリング(潜在的なリフォームニーズの顕在化) 医療介護・家計・相続など高齢者特有のライフプランを踏まえた「生きがい・目標」が持てる住まいのご提案 2-2.デザイン・プラン提案 ・リフォーム目的の優先順位の明確化 ・浴槽など水回りの冬場の温度差によるヒートショック対策を考えた間取り提案等
	性能向上プレミアム住宅 認定、エビデンスの開示	
住 宅 の 維 持 保 全	住宅の維持保全 1-3.維持保全の記録(住宅履歴情報) 1-4.劣化対策等級3対応(75年~90年程度)の定期点検および外皮メンテナンス工事を標準仕様とする	2-3.住生活の質(ソフト価値)を適切に評価することによる自発的な動機付け ・より快適に、より安全に暮らしたい欲求が高まる ・もっと自己実現したい欲求が高まる 2-4.売却支援による動機付け 住宅品質が売価に反映される仕組み(安心R住宅制度の活用)
	住宅履歴情報の蓄積・活用	



<住宅の資産価値の適正評価>

◆つながりノベの住宅資産価値の評価は以下の通り。



ソフト価値の係数は、コンテスト応募作品の平均的なレベルを1.1、全国最優秀賞レベルを1.5とする。

なお、JERCOリフォームコンテストの評価項目は右図の通り。

◆ソフト価値(住まいへの満足感や暮らしやすさ)を適切に評価することは、住まいへの愛着を高め、既存住宅流通・リフォーム市場において、維持管理やリフォームへのインセンティブになりうることから、本事業の目的に照らして適正な方法である。

◆価値評価額と実際の売却価格との整合性については検証の余地があるものの、維持管理のインセンティブが働くことによって、住宅品質が良好に維持されるので、結果として売却価格の割り増し効果が期待できる。

JERCOリフォームコンテストの評価項目

テーマ	
基本情報(構造、間取り、築年数、居住者情報、所在地、完成日等)	
施主様ご要望:リフォームの動機	リフォーム前の平面図
プラン決定のポイントと工夫 設計・施工の工夫点、住宅価値を向上させた内容など	
施主様ご感想:満足度など	リフォーム後の平面図
性能向上の特性	
選択した性能向上の特性で特に配慮した点	
性能向上で、準拠・参考にした数値(性能表示の等級など)	

性能向上SDGsリフォームによる安心R住宅の普及推進プロジェクトの概要

JERCO安心R住宅普及促進協議会

取組の詳細④

<金融・流通商品>

【1】ほくぎんリ・バース60／北陸銀行

- ◆金利：3%程度/変動（年2回）、◆融資期間：お申込み者が亡くなった時まで、
- ◆借入上限額：①5,000万円、②担保不動産評価額の65%(長期優良住宅の場合)のいずれか低い額、
- ◆その他融資条件等：①申込日現在の年齢が満60歳以上の方（ほか）

【2】リフォーム融資（高齢者向け返済特例）／住宅金融支援機構 ※北陸銀行が取扱金融機関になっている

- ◆金利：年0.65%/10年間元利均等返済（R2.10現在）、◆融資期間：お申込み者全員が亡くなった時まで、
- ◆借入上限額：①1,500万円、②保証機関が発行する保証限度額証明書に記載されている金額のいずれか低い額、
- ◆その他融資条件等：①「住宅の耐震化」、「部分的バリアフリー化」、「ヒートショック対策」のいずれかの工事が対象、
- ②申込日現在の年齢が満60歳以上の方

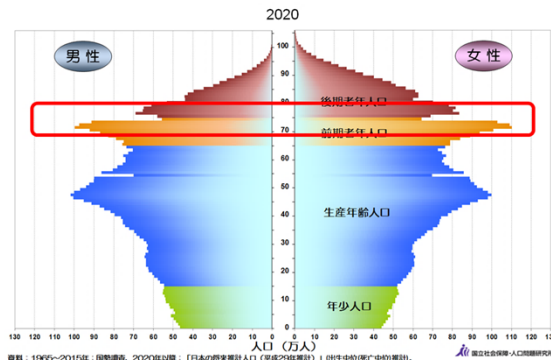
【補足】

- ◆資金計画例（上記【2】の例）は右上図の通り。必要に応じて、補助金を提案し充当する。
- ◆また、営業時には、性能向上の効果により月々の金利は水道光熱費の削減額（右下図）と相殺できることを説明し、性能向上リフォームへの動機付けを行う。

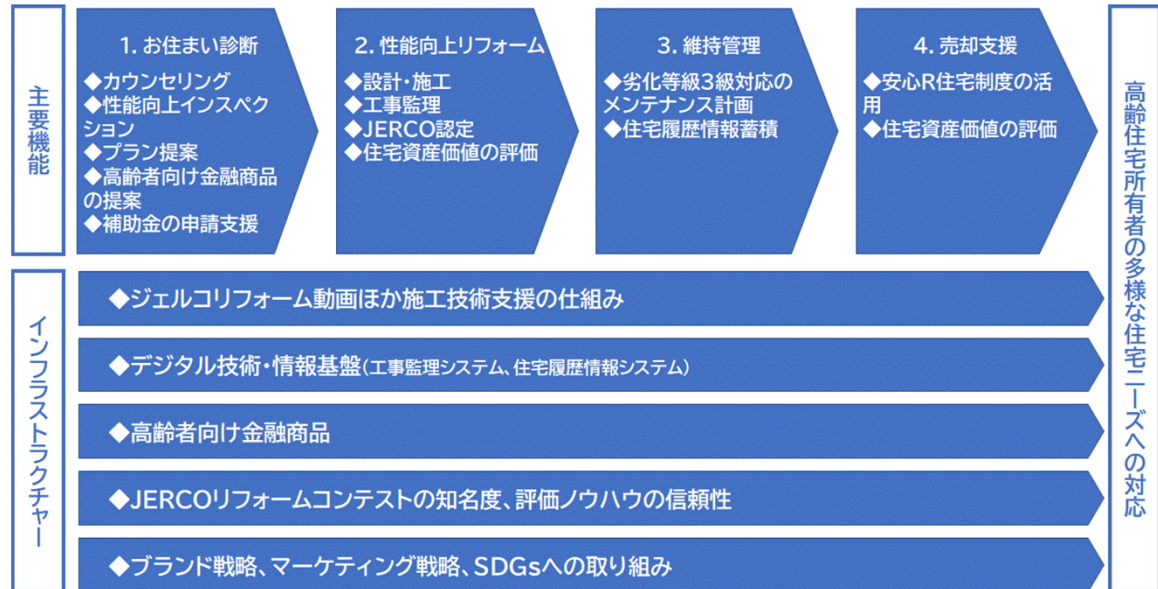
<既存の商品・サービスとの差別化>

◆本事業のメリット（下図）
本事業の取り組みによって、ボリュームゾーンでありながら、これまで他社が積極的に取組んでこなかった高齢者リフォーム市場に、性能向上リフォームを認知・浸透させることで、既存住宅市場において良質な住宅ストックの普及させることができる。

◆新しい提供価値（右図）
「高齢者の多様な住まい方ニーズにワンストップで対応する」ことを本事業独自の顧客提供価値とする。



高齢者向け性能向上リフォームを実現する仕組み



性能向上SDGsリフォームによる安心R住宅の普及推進プロジェクトの概要

JERCO安心R住宅普及促進協議会

取組の詳細⑤

<定量的な効果（見込み）>

◆想定対象戸数： 高齢住宅所有者のリフォーム市場規模 **約1,050万戸**（※）

（※） 高齢者所有戸建て住宅の潜在リフォーム市場規模：「2019（令和元）年国民生活基礎調査」,「平成30年度 高齢者の住宅と生活環境に関する調査結果」をもとに推計

◆想定利用者数： 性能維持向上の見込み棟数 **2,280棟**/5年間（2022/6～2027/5）（下図）

	2022/6 ～2023/5	2023/6 ～2024/5	2024/6 ～2025/5	2025/6 ～2026/5	2026/6 ～2027/5
年間施工棟数(性能向上の対象)	20	160	300	600	1,200
累計施工棟数(維持管理の対象)	20	180	480	1,080	2,280

（年間施工棟数の根拠 ①×②）

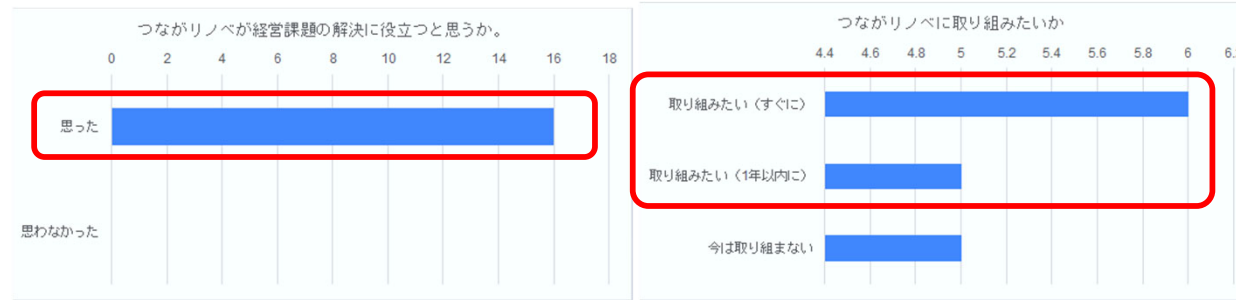
①取り組み会員数	5	20	30	50	80
②会員あたりの平均施工棟数	4	8	10	12	15

左図の会員とはJERCO会員（北海道から沖縄まで地域密着型のリフォーム事業者400社）をいう。

<市場への普及等の見込み>

◆仕組みの完成後、すでに協議会構成員による受注実績があることから市場ニーズは確認できており、他方で有力な競合も存在しない。

補助事業期間は構成員の拠点（石川県・静岡県・兵庫県・広島県・群馬県・北海道ほか）を中心に普及し、補助事業終了後は全国の会員への浸透・拡大を見込んでいる。なお、会員の多くが、経営課題に「商品力・営業力の強化」「利益率の改善」をあげており、会員アンケートで「つながりのべ」への期待と取扱い意向が確認できている（右図）。



<事業計画と実現可能性>

◆事業計画（2022/6～2023/5）： [実施体制] 構成員を中心に成功事例を増やし、普及戦略の精度を高めることに注力する。

	2022年6月	2022年7月	2022年8月	2022年9月	2022年10月	2022年11月	2022年12月	2023年1月	2023年2月	2023年3月	2023年4月	2023年5月
終活セミナー実施	★補助事業	★補助事業	★補助事業	★補助事業	★補助事業	★	★	★	★	★	★	★
請負契約締結				2	4	6	8	10	10	10	12	12
完工・引き渡し									2	4	6	8
累計	0	0	0	0	0	0	0	0	2	6	12	20

補助事業期間

◆終活リフォームセミナーは、昨年度、試行を実施し、実施内容、集客方法および反響の見込みが検証できている。

◆構成員の受注実績に基づき、セミナー参加から詳細ヒアリング、プラン提案を経て請負契約の締結までを4ヶ月＋着工準備1ヶ月間、工期を平均5ヶ月間と設定した。完工までに時間が掛かることから、事業年度を跨いだ施越し管理ができると円滑な普及促進に繋がると思われる。

性能向上SDGsリフォームによる安心R住宅の普及推進プロジェクトの概要

JERCO安心R住宅普及促進協議会

取組の詳細⑥

取組の詳細②販売チャネル&販売促進、および、取組みの詳細⑤事業計画（2022/6～2023/5）の補足説明資料です。
＜終活リフォームセミナー周知・集客～請負契約の流れ＞

【想定モデル】



×5地域

取組の詳細⑤事業計画の根拠

DM+広告宣伝
12,500組+α

終活セミナー来場
250組

見積依頼
40組

請負契約締結
20組