

## 取組概要

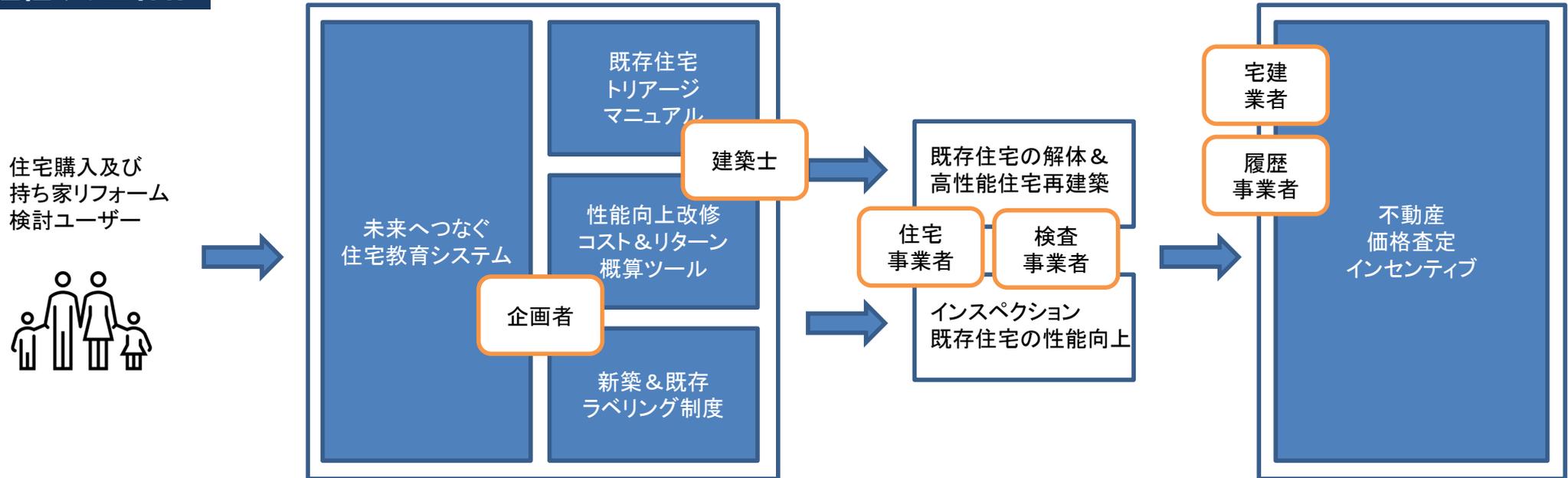
### <課題認識と事業目的>

人口減少、超高齢化社会の日本において、すでに「世帯数<住宅戸数」と家余りの状況にも関わらず、新築住宅の供給がまだ多いことはカーボンニュートラル・サステナビリティの観点から課題視されるべきである。しかし、その根因は住宅市場における建物の資産評価で、耐震性、耐久性、温熱環境性能等が高い、言い換えれば「安心、快適で長持ちする優良な住まい」が適切に評価されていないために、消費者が必然的に新築を選ぶ傾向そのことである。建物の適正評価は知識・技術・費用の面で実施難易度が高く、流通している「消費者自身も購入するか分からない建物」を評価する仕組みがないことこそが大きな課題と捉え、業界に生じている不具合の解消を行う。

### <開発する仕組みの概要>

当会の事業においては、①消費者自身が既存住宅の良し悪しや性能向上を判断できる仕組み ②性能向上を行う際の投資とリターンのコスト概算ツール作成 ③今後の日本社会で残していくべき建物の基準策定と周知教育 ④策定した基準を地域に普及させるためのラベリング制度構築 これらの取り組みにより、地域の既存住宅の選別や改修、高性能・高耐久な新築住宅建築を促進する。

## 仕組みの全体像



## 取組の詳細①

### <現状の課題認識>

住宅購入及び  
持ち家リフォーム  
検討ユーザー



中古住宅は不安だし、  
高性能住宅は高い

性能や耐久性には  
不足があっても、  
安くてきれいな  
新築を選びたい...

前述した現状の課題は、消費者自身がそれらの課題や住宅性能の選択についての知識がないために生まれているものである。

- ・既存住宅にも残すべきものと取り壊すべきものがあるが判別できない
- ・残すべき場合も改修費用と削減できる光熱費や修繕費等のバランスが分からない
- ・コストをかけた建物の資産価値が適正評価されない
- ・総じて、それだけの費用と労力をかけるべきか判断ができない

建築という専門知識が必要な分野において、消費者自身が検討・判断すべきことが多く、また評価基準自体も周知されていないため、結果的に、ストック型社会実現のために本来選択されるべき仕様（耐久性や耐震性、温熱環境性能が高く資産性を評価される建物）が選ばれないことが市場の課題である。

### <課題を踏まえた事業の目的>

住宅購入及び  
持ち家リフォーム  
検討ユーザー



この既存住宅の状態なら  
この金額でこの仕様になる

新築住宅よりも大幅に  
コストダウンできるし、  
ランニングコストも  
明確だから選びやすい！

消費者自身が既存住宅の良し悪しや性能向上を判断できる仕組みづくり

→ 既存住宅の状況をユーザー自身が確認し、  
修繕できる建物か、改修コストはどれくらいか、などを判断できる  
トリアージシステム（マニュアル）の構築を行う

性能向上を行う際のコストとリターンの概算ツール作成

→ 新築や性能向上改修など、コストとリターンを一覧化することで  
ユーザー自身に、改修すべきか否か等を判断いただくツール

今後の日本社会で残していくべき建物の基準策定と周知教育

→ 住宅性能評価や気密測定、結露計算など、建物の耐久性や資産性に大きく  
影響を与えるものを選び抜き、当会の認定基準としてラベリングを行う。

## 取組の詳細②

## &lt;取組の詳細&gt;

仕組みの仕様	未来へつなぐ住宅教育システム	新たに制作するHPを基盤に、既存住宅のトリアージや性能向上コスト概算、当会認定基準のラベリング制度等の重要性を消費者に理解してもらうための教育システムの構築を行う
	既存住宅トリアージマニュアル	既存住宅状況調査員や住宅医のノウハウを活かし、建物の状態を消費者自身で判断できるガイドラインを作成。対象となる既存住宅の性能向上可否やコスト感を自身で把握できる。
	性能向上改修コスト概算ツール	トリアージマニュアルや教育システムから判断に必要な情報を得た消費者は、それらの情報をもとに建物の購入や解体、リフォームなど、具体的な判断基準をもとに意思決定が可能となる
	新築&既存ラベリング制度	普及のインセンティブとしてのラベリング制度ではあるが、資産性は後年の不動産評価で担保する。ラベリング制度を利用することで得られるセーフティネット（後述）等の安心感がメリットである。
対象顧客	住宅購入及び持ち家リフォーム検討ユーザー（一般消費者）	
顧客ニーズ	既存住宅の購入やリフォームに、投資対効果（耐久性や性能向上、コストメリット等）があるのか分からない 新築する場合でも、どのような判断基準でどれくらいの性能値を目指すべきか分からない	
販売チャネル	一般社団法人未来へつなぐ工務店の会 教育システムを窓口とする	
販売時期	新たな仕組み完成後	
価格	教育システムやマニュアル等は無料。ラベリング認定のみ事務手数料等10万円（価格検討中）	

## 取組の詳細③

### <住宅の維持保全・性能の向上>

既存住宅においてはインスペクション＋オリジナル調査の実施と住宅性能表示。会員の既存住宅リフォーム案件を対象に検証活動を行い、基礎の耐震性能向上をいかに安価に実施できるか研究を進める。実際の調査研究には知見のある構造塾（MS構造設計）の協力を仰ぐ予定。

新築住宅においてはラベリング制度を導入。内容は以下の通り。

- ・認定長期優良住宅
- ・許容応力度計算での耐震等級3
- ・全棟気密測定（C値1.0保証）
- ・家守り制度（セーフティネット）
- ・断熱等級6（UA値0.46以下）
- ・全棟住宅性能評価（設計・建設）
- ・結露計算

うち家守り制度は、ラベリングされた建物に関して建築会社が倒産・廃業等した場合に、当会会員がその後のアフターフォロー等を引き継ぐものである。地域の中小工務店だからこそ実現可能な性能水準であっても、会社の倒産リスク等を不安視して家づくりのパートナーに選ばない消費者も多いため、当該制度を用いることで先々までの維持保全に安心感を抱いていただくことが可能となる。

制作予定の「性能向上コスト概算ツール」はユーザーによる入力可能なアンケート形式で、築年数などによる現状の耐震・温熱の評価と、ユーザーが目標とする性能（耐震等級ならば性能評価か新耐震基準レベルか、など）を入力することで、簡便に概算工事費を試算できるようにするものである。

## 取組の詳細④

### <住宅の資産価値の適正評価>

ラベリング制度の基準は耐震性や耐久性を高めることで修繕費等を削減し、温熱環境性能を高めることで快適性向上と光熱費削減を目指すものである。上記の性能向上コスト概算ツールではイニシャルコストのみならずランニングコストも計算するため、それらのコスト削減幅も加味して適正な資産価値変動をグラフ化する予定である。

また、長期優良住宅制度が始まり10年が経ち、中古市場でも認定長期優良住宅が散見されるようになってきた。それらの住宅の市場価格を調査し、本来あるべき流通価格を当会にて定義。それらの情報を蓄積させることで、連携している宅建業者と協議を行い、販売価格に反映させていく。

### <流通商品・金融開発>

開発した仕組みそのものがユーザーにとってのインセンティブになることを目指すため、金融商品は初期段階では開発しない。当会が設定する基準に合わせたオリジナルの現場検査の商品等は検査事業者との共同開発を検討中。

### <既存の商品・サービスとの差別化>

性能設計や施工精度を長所とした地域工務店や設計事務所で組織されている一般社団法人であるため、性能向上における実地ノウハウが豊富である。それらのスキルを生かして仕組みの開発を行うため、初期段階より運用に値する仕組みを実現可能と考える。

特に、これまで既存住宅の性能向上においては、断熱や耐久性の前に耐震性能を上げることが第一であるが、実際には既存住宅の基礎工事はコスト負担が大きくなることもあり、そこまで費用をかけて性能向上することは現実的ではなかった。今回は既存住宅改修現場での実地調査を行うことで安価に耐震性能向上が可能となる仕組みの開発を目指す。

加えて、既存住宅の行く末を住宅事業者だけでなく消費者自身が判別できるトリアージの仕組みや、建築会社が倒産してもアフターフォローの担当会社が割り当てられる家守り制度など、ユーザーにとってメリットのある取り組みを実装していく計画である。

また、ラベリングの認定基準として検討している住宅性能評価は、既存改修においては現状、未だほとんど実施されていないものである。当該補助事業の期間中に検査・履歴事業者であるハウスプラス住宅保証と既存住宅性能向上改修における性能評価にトライする計画があるため、それらの知見を蓄積・共有していくことが可能であると考えられる。

## 取組の詳細⑤

### <定量的な効果（見込み）>

当初の対象エリアである静岡県中西部において、新築着工棟数は約1万棟/年。日本における既存住宅の取引割合から逆算すると、およそ1.3千棟が中古住宅取引である。1.13万棟の住宅取引があり、消費者のうち情報収集意欲の高い30～50代を想定し、1/10程度を対象とする（113棟）。また、現在の会員10社で50棟以上の年間着工棟数を確保しており、それらの取引にも当該仕組みを導入していく予定である。

### <市場への普及等の見込み>

静岡県中西部が当会の事業エリアではあるが、理事10名はそれぞれ地域工務店の代表を努めており、それら工務店はJBN・全国工務店協会等の優良団体にも所属している。全国に横のつながりを持っているものであるため、各地の工務店主体の団体への仕組みの横展開も視野に入れ、仕組みの開発を行っていくことが可能である。

### <事業計画と実現可能性>

当該事業に向けてすでに週次の打合せスケジュールを年間で組んでいる。プロジェクトマネジメントにはGoogle workplace等のツールを導入し、管理運営を進めているところである。

また、ラベリング基準等に関しては先行して基準策定のための委員会が立ち上がっており、別途打合せを進めている。その際、地域の行政等とも連携を模索し、現在すでに行政担当者も交えて討議を行なっている。