

省エネ性能向上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>

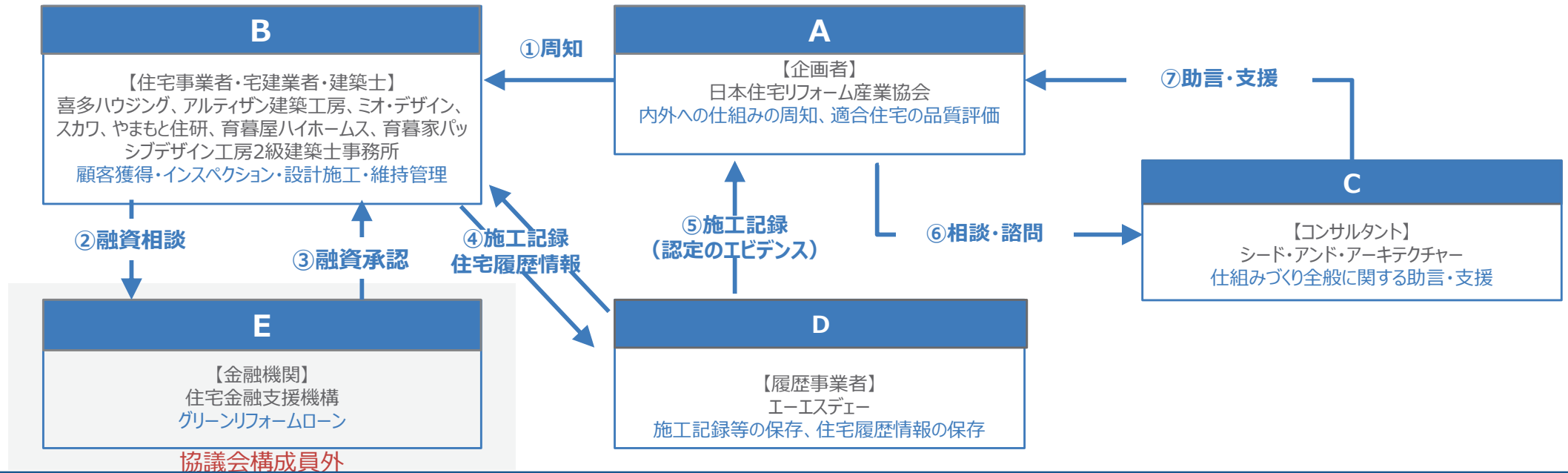
◆課題認識：2050年カーボンニュートラル等の実現に向け、良質で持続可能な既存住宅ストックの資産価値が適正に評価され、性能向上リフォームや維持管理にインセンティブが働く仕組みを構築し、省エネ基準をはじめとした、性能基準を満たした住宅のストックを拡充させること。

◆事業目的：前述の課題達成に向け、令和3年度に本補助事業を活用して「つながりノベ」の仕組みを開発した。翌令和4年度よりターゲットである高齢住宅所有者へのアプローチを開始したところ、**部分断熱リフォームのニーズが高まっている**ことがわかった。これをビジネスチャンスと捉え、本事業では、早期に上記の課題を達成するために、現行の「つながりノベ」よりも**市場ニーズが明確で売りやすい**、部分断熱リフォームに特化した仕組み「**つながりノベ 部分断熱**」を開発する。

<開発する仕組みの概要>

◆高齢住宅所有者のニーズに対応した、居住空間のみの部分断熱リフォームを仕組み化する。◆施工品質は長期優良住宅（評価型）の基準等で評価し、**良質性のブランド化**を目指す。◆性能向上計画書で継続的な性能向上・維持管理の動機付けを行う。◆金融商品は改正建築物省エネ法で新たに創設された住宅金融支援機構【グリーンリフォームローン】を活用する。◆断熱等性能等級で**住宅の資産価値（良質性）**を評価し、**融資条件の優遇**を受ける。◆普及は当協議会の母体である（一社）日本住宅リフォーム産業協会（以下、JERCO）の**全国ネットワーク**を活かし、自治体や地域の土業等と連携して進める。

仕組みの全体像



省エネ性能向上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

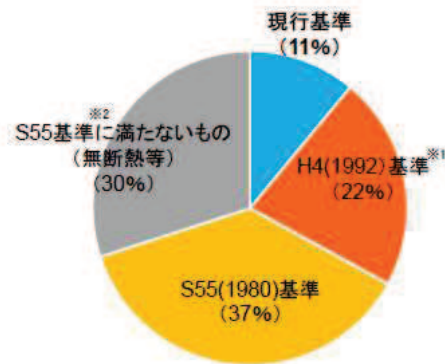
JERCO安心R住宅普及促進協議会

取組の詳細①

<現状の課題認識>

2050年カーボンニュートラル、2030年度温室効果ガス46%削減（2013年度比）の実現に向け、住宅においても建築物省エネ法の規制強化等によりエネルギー消費を削減する施策が進められているが、足元では、住宅ストック（約5,000万戸）のうち、現行の省エネ基準に適合している住宅はわずか約11%で、無断熱の住宅は約30%に達する（平成30年度時点。下左グラフ参照）。これを裏付けるように、昨年度、当協議会が「終活リフォームセミナー」で行ったアンケート調査（回答者の約7割が60歳代以上）では、「冬はとても寒く、夏はとても暑い」との回答が、住宅性能に関するお悩みの第一位（全体では第二位）であった（下右グラフ参照）。高齢者の住環境の改善は、エネルギー消費量の削減にとどまらず、空き家化の防止や健康寿命の延伸による社会保障費の削減等への波及効果も期待できることから、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、省エネ基準をはじめとした、性能基準を満たした住宅のストックを拡充させることは喫緊の課題である。

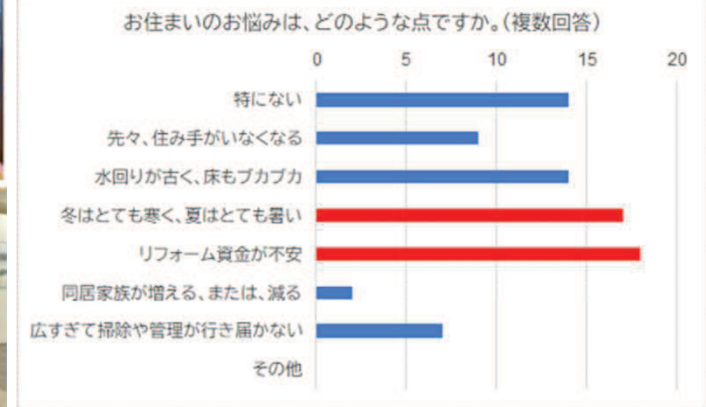
【住宅ストック（約5,000万戸）の断熱性能】



出典：第1回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資料（国土交通省）



終活リフォームセミナー・サテライト会場（2022/11/26実施）



アンケート調査結果（回答数51件。複数回答可）

<課題を踏まえた事業の目的>

上記の課題の達成に向け、当協議会では令和1～3年度に本補助事業を活用して「つながりノベ」の仕組みを開発した。令和4年度より「終活リフォームセミナー」により当該仕組みの周知を開始し、高齢住宅所有者等へのアンケート調査を実施したところ「リフォーム資金の不安」が住まいのお悩みの第一位であった。背景には、コロナ禍や諸物価高騰等による生活の先行き不安があることは否めず、この傾向はしばらく続くものと推察する。加えて、性能面のお悩みでは、前述の通り、断熱へのニーズが高いこともわかった。本事業では、こうした**市場の生の声を踏まえて**、現行の「つながりノベ」よりも**小規模・低価格・短工期**で、売りやすく、スピーディに収益につながる、居住部分の断熱リフォームに特化した仕組み「**つながりノベ 部分断熱**」を開発することを目的とする。2030年が目前に迫る中、本事業によって、仕組みを取り扱うリフォーム店が増え、早期に上記の課題を達成することを目指す。

省エネ性能向上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

<取組の詳細>

仕組みの仕様

- リフォーム商品：**居住空間の部分断熱リフォーム（名称：つながリノベ 部分断熱）**
 - ・断熱工事に加えて、分散している水回り（トイレ、浴室）も居住空間に集約する（イメージは右図の通り）
- 性能基準：断熱等性能等級5、耐震等級1相当
- 維持保全：長期修繕計画（30年）、住宅履歴情報、性能向上計画書
- 消費者が安心して利用できる取り組み：
 - ・施工記録をデジタルデータで保存し、いつでも、施主が閲覧・利用できる
 - ・JERCOの品質認定：長期優良住宅（評価型）等を認定基準とし、良質性のブランド化を図る
- 資産価値評価：断熱等性能等級で評価し住宅の良質性を融資条件（低金利、無担保等）に反映する
- 金融商品：住宅金融支援機構【グリーンリフォームローン】を活用する
- 普及活動：全国のリフォーム店（JERCO会員）が**地域密着型で良質化リフォームの普及を推進**する



対象顧客

- 施主は**全国の高齢住宅所有者（1人または2人世帯）**、または、その家族（離れて暮らす30～50歳代の住宅所有者の子供 など）
- 典型的な顧客像（受注事例等に基づいて設定）：60～70歳代の夫婦世帯で省エネ性能を満たさない住宅にお住まい。冬の寒さ・夏の暑さに悩んでいる。子供たちは独立して持ち家で別居しており、両親の世界後は、実家は売却する予定。

顧客ニーズ

- 過年度の事業でつかんだ、対象顧客のニーズは下記の通り
冬暖く、夏涼しい家に住みたい（または、親に住んでほしい）。水道光熱費を抑えたい・リフォーム費用を抑えたい（現状の諸物価高騰の下では非常に強いニーズである）。ヒートショックによる心筋梗塞などで介護が必要になり**子に迷惑をかけたくない**。リフォーム工事期間中の仮住まいはしたくない。

販売チャネル

- 高齢住宅所有者等への直接販売を行う。■ 見込み顧客の獲得は、過年度事業でノウハウを蓄積した「終活リフォームセミナー」を中心に行い、集客促進策は①自治体のセミナー後援、②士業（相続に詳しい税理士、弁護士、ファイナンシャルプランナー等）との共催セミナー、③地域タウン誌等へのプレスリリース、④ハウズリストへのダイレクトメール等、⑤ネット集客とする。営業ツールには、バーチャルモデルハウスを検討し、DXを推進する。

販売時期

- 発売：令和6年1月以降（仕組みの完成時期は令和6年1月を予定）：本事業開始～令和5年12月まで、テスト販売によるニーズの確認と、試行的な工事を実施し、本事業計画の検証と修正を行う。■ 発売後は、見込み顧客獲得から代金回収までのサイクルが「つながリノベ」より大幅に短縮するので、仕組みを取扱うリフォーム店は「つながリノベ」よりもさらに増える見込み。

価格

- 8,000,000円～
- ・価格は現行の「つながリノベ」の1/3～1/2程度で収まり、**ターゲット市場が大幅に拡大**する。
- ・リフォーム工事の期間中の、仮住まいの必要もないため、家賃や引越し代などに係る費用、手間その他精神的な負担がない。

省エネ性能向上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>

■ 住宅の維持保全及び性能向上の指標：**部分断熱リフォームで下記の性能を達成するリフォーム商品は他にはない。**

長期優良住宅認定	省エネルギー性	耐震性	維持保全
評価型 相当	断熱等性能等級 5相当	耐震等級1 または 下記の条件に適合すること	維持保全計画(30年),住宅履歴情報 性能向上計画書
新築時の検査済証がある新耐震基準の住宅については、耐震性に影響を及ぼす増改築等が行われておらず、かつ、構造耐力に関連する劣化事象が認められないこと			

■ 性能向上を実現するための標準仕様

1) 省エネルギー性： 地域区分6、Ua値0.60

断熱材		窓仕様
天井	種類：高性能グラスウール1.6K相当、厚さ：155mm厚以上	樹脂サッシ Low-E 複層 ガス入り 樹脂スペーサー
壁	種類：高性能グラスウール1.6K相当、厚さ：84mm厚以上	
床	種類：高性能グラスウール3.2K相当、厚さ：116mm厚以上	

2) 耐震性： 新耐震基準の住宅で新築時の検査済証があるときは、耐震性に影響を及ぼす増改築等が行われていないことや構造耐力に関連する劣化事象が認められない場合に限り、柱・耐力壁を触らないことを条件に耐震工事は不要とする。一方、旧耐震基準の住宅及び検査済証のない新耐震基準の住宅は、オプションの耐震工事で耐震等級1を確保する。

■ 住宅の維持保全の工夫： 性能向上計画書

独自インスペクションを実施した上で、住宅性能を長期優良住宅（認定型）レベルまで段階的に高める計画書（「**性能向上計画書**」）を作成し、世代を超えた性能向上と維持保全への動機づけを図る。（右図）

■ 消費者が安心して仕組を利用できる工夫

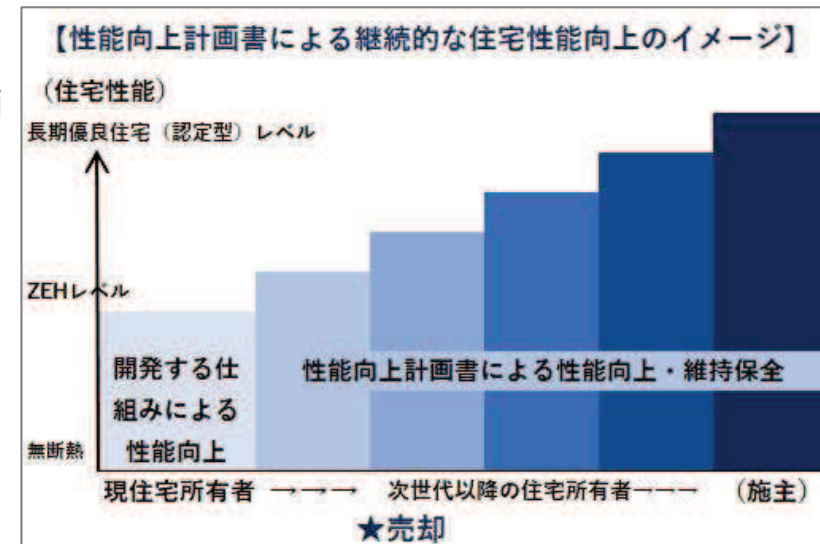
- ・JERCOによる品質確認。品質基準は長期優良住宅（評価型）等を想定しており、本事業で検討する。
- ・建築図書及び施工記録のデジタルデータ保存（住宅所有者は随時、閲覧・利用できる）
- ・会員リフォーム店の施工技術力向上の支援

<住宅の資産価値の適正評価>

■ 住宅の資産価値（住宅の良質性）を評価する基準： 断熱等性能等級5相当

■ 住宅の資産価値の適正評価によって、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：

- 1) 施工時には、グリーンリフォームローンが利用でき、**融資条件（低金利、無担保）の優遇**を受けられる。
- 2) 所有者の他界後、売却時には、改正建築物省エネ法に準拠した省エネ性能の表示が可能になり、**消費者への訴求力が高まる**ことによって、**売却しやすくなる**。



省エネ性能向上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

<流通商品・金融開発>

■ 流通商品

売却・賃貸時には、**改正建築物省エネ法に準拠した省エネ性能の表示が可能**になり、光熱費の高騰を背景に省エネへの関心が高まる中、消費者への訴求力が高まる。また、将来の売却を見据え、特定既存住宅情報提供事業者団体として、部分断熱リフォームとどまらず、積極的に「**安心R住宅**」レベルの改修を提案する。

■ 金融開発

【グリーンリフォームローン】			
金融機関	住宅金融支援機構	期間	80歳-借入申込時年齢。最長10年間
対象	自宅、セカンドハウス、親族が居住する住宅の省エネリフォーム工事	金利	全期間固定1.11%（令和5年3月） ※グリーンリフォームローンSの場合
要件	申込時年齢満79歳未満	担保・保証人	必要なし
限度額	①最大500万円、②省エネリフォーム工事費×2、③リフォーム工事費のいずれか低い額 ※他に総返済負担率要件あり		

過年度事業での受注事例からも、顧客の大多数が自己資金を利用することを想定しているが、開発する仕組みの性能基準に適合させるための掛かり増しによって資金の不足が生じたときでも、高齢者も利用できる無担保、低金利の融資制度を提案できれば、これを利用して不足額を補い、省エネ性能向上リフォームを後押しすることができる。

<既存の商品・サービスとの差別化>

■ 信頼性

- ・施工品質をリフォーム事業者の全国団体（JERCO）が確認し、認定する
- ・建築図書、工事記録が電子的に保存され、世代を超えて、施主はいつでも閲覧と利用が可能になる

■ 資金計画の容易性

- ・仕様をパッケージ化することで、将来の返済額が見える化され、施主（高齢住宅所有者）及び子の**資金計画が立てやすくなる**

■ 営業手法の新規性

- ・**バーチャルモデルハウス**により、施工実績のないリフォーム店でも営業活動が可能になる。また、施主（高齢住宅所有者）と子が遠隔地で別居していても営業機会が確保でき、コロナ流行時も制約を受けにくい。将来的にはメタバース空間でも活用できる。なお、開発・導入は次年度以降の予定。
- ・過年度に開発した「つながりノベ」とあわせて品揃えすることによって、**高齢住宅所有者特有の多様なリフォームニーズにワンストップで対応**できる

■ 規模の優位性

- ・全国400社の地域密着型リフォーム店によるドミナント戦略により、地域での認知獲得と**良質性のブランド化**が可能
- ・JERCOを通じて、会員間での定期的な情報交換が可能のため、仕組みの完成後も、多くの知見に基づいた**継続的な改善が図れ、競争優位の維持・向上**が期待できる



バーチャルモデルハウス

省エネ性能向上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）>

本事業による住宅の省エネルギー効果：一次消費エネルギー25,410TJ相当（灯油686.8百万ℓ相当）/10年間（算式：②21万戸×③121,000MJ）

①ターゲット市場の規模：284.4万戸（※高齢世帯が居住する住宅ストック（持家、戸建・長屋建等）736.5万戸の内、S56年以降建築で省エネ性能を満たさない住宅）

※「既存住宅ストックの現状について」（国土交通省）による

②実施見込棟数（10年間）：21万戸（算式：会員数※×500社×仕組みの取扱い会員比率70%×施工可能戸数120戸/年×実施予定年数10年間÷2）

※※本仕組みを利用するために新たにJERCOに加入するリフォーム店10社/年間を含む（現行会員以外のリフォーム店への波及効果）

③1戸当たりの省エネルギー効果（年間）：一次消費エネルギー削減量121,000MJ相当。灯油換算3,270ℓ/年相当（対象住宅はほぼ全てが無断熱住宅と想定）

（算式：リフォーム前一次消費エネルギー159,400MJ/戸・年 - 同リフォーム後38,400MJ/戸・年）

<市場への普及等の見込み>

部分断熱リフォームについては、昨年度の終活リフォームセミナー等により、既に複数件の受注実績があることから普遍的な市場ニーズが確認でき、新しい仕組みの市場への普及等の見込みは上に示した定量的効果の通りである。本事業では、上記の仮説を検証するために、想定している営業手法の効果や実現可能性と、仕組みを取扱う会員数（リフォーム店の数）の規模感を明らかにするための調査や試行実証を行うこととした。

<事業計画と実現可能性>

以下の事業計画に沿って、市場ニーズの普遍性、ターゲット顧客へのリーチの容易性、営業手法の効果や再現性、工事の採算性や競争優位性等について検証し、上に示した定量的効果の実現可能性を確認する。実施にあたっては全国15会員（リフォーム店）程度の参画を募ることとする。

【令和5年度 事業計画】部分断熱リフォームの仕組の開発

実施内容	2023/5月	2023/6月	2023/7月	2023/8月	2023/9月	2023/10月	2023/11月	2023/12月	2024/1月
仕組みの構築	構築	⇒	⇒	見直し	⇒	⇒	⇒	⇒	完成報告
市場ニーズの検証※1	企画・準備	⇒	実施	⇒	⇒	⇒			
施工の検証※2					請負契約	着工	⇒	⇒	完成・引渡し

※1 税理士等と連携した終活リフォームセミナー等を実施し、集客～受注までのテストマーケティングを行うことにより、市場ニーズ、集客手法の有効性、CRMの有効性等を検証する。セミナー等による獲得見込み客数は50組程度とする。

※2 QCD(技術的な難度及び施工品質、工期及び施工可能棟数、コスト及び採算性)、既存住宅瑕疵保険審査の歩留まり、顧客満足度等を検証する。対象物件数は3～10件程度とする。なお、対象物件確保のため、検証のためのリフォーム工事は通常より安価で行うこととし、協力リフォーム店には値引きによる損失の補填として現場代理人等の給料を補助する。

省エネ性能向上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

<過年度の取組概要>

令和3年度に仕組みが完成した「つながりノベ」について、令和4年度は体制整備・周知を実施した。

具体的には、体制整備ではJERCO会員である全国のリフォーム店に向けて、セミナーや理事会での説明、ホームページや会報誌での周知を行った。また、消費者向けには、サテライト方式による「終活リフォームセミナー」を全国で同時開催した。終活リフォームセミナーでは、メディアに向けてのプレスリリースや、自治体との連携を実施するとともに、オリジナル開発のエンディングノート「じ・り・つノート」をセミナーテキストとして活用し、参加者の性能向上リフォームへの動機づけを行った。

<具体的な進捗状況>

「終活リフォームセミナー」等による受注事例 ※○は**計画している仕組みと同様**の「部分断熱リフォーム」の案件



物件	施主・ご家族	お悩み	工事内容	請負金額	工期	引渡予定	資金調達方法
A	ご主人70歳 奥様67歳	便器で漏水	トイレ+UB+洗面所+キッチン+和室床+玄関床・ドア+1F窓 (カバー工法・内窓)+床下断熱	940万円	約3か月間	2023年4月末	自己資金100%
B	お母様78歳 娘さん55歳	家が寒い、床下が湿っぽい	耐震+床下・天井断熱+床下防湿+UB+洗面所+トイレ キッチン+リビング+寝室床+窓すべて(カバー工法・内窓)	950万円	約4か月間	2023年10月末	自己資金100%
C	ご主人67歳 奥様60代	家全体が古くなり、床がぶかぶかしてきた。今後安心・安全に暮らすために家全体をリフォームしたい	2階建てを平屋に減築、フルリフォーム	1750万円	約8か月間	2023年6月末	自己資金100%

<過年度の取組による成果>

定量的成果では、「終活リフォームセミナー」には**想定以上の14会員が参画**し、「つながりノベ」について、JERCO内での認知・浸透を広げることができた。また、「終活リフォームセミナー」を通じて「つながりノベ」の**見込み案件を10件弱獲得**できた。一方、定性的な成果では、「終活リフォームセミナー」の実施・集客ノウハウの獲得に加えて、課題である「性能基準を満たした住宅のストックの拡充」の実現に資する以下の知見が得られた。

- ・高額商品で、かつニーズが潜在化している「つながりノベ」の普及には、丁寧にメンテナンスした見込み顧客リストの蓄積と、大規模リフォームの専門事業者としてのブランド認知の確立が必要条件であることがわかった。なお、これらの条件は模倣困難性が高く、長期にわたる競争優位が確立できる反面、完成には数年単位の時間を要する。
- ・昨今の諸物価高騰等による生活の先行き不安の下では、「つながりノベ」より小規模で安価な、居住空間に限定した部分断熱リフォームに、**高齢住宅所有者のニーズが移行している**ことがわかった。同時に、部分断熱リフォームのニーズは既に顕在化していることから「つながりノベ」よりも**会員が取り組みやすく**、また、競合する新築工務店に対して**リフォーム店の強みが発揮しやすい**など、体制整備や周知など普及活動におけるメリットも大きい。
- ・以上のことから、中長期的には、長期優良住宅レベルの性能向上を要件とする「つながりノベ」の普及を目指しつつも、足元では、**より多くのリフォーム店が売りやすい**、部分断熱リフォームに特化した、新しい仕組みを開発・販売することが、早期に課題を達成するための、**より有効な戦略**であることがわかった。