

平成28年度 長期優良住宅化リフォーム推進事業 シンポジウム
平成29年3月9日(水)

北海道R住宅システム 長期優良住宅化リフォーム・H28プロジェクト

北海道R住宅事業者ネットワーク

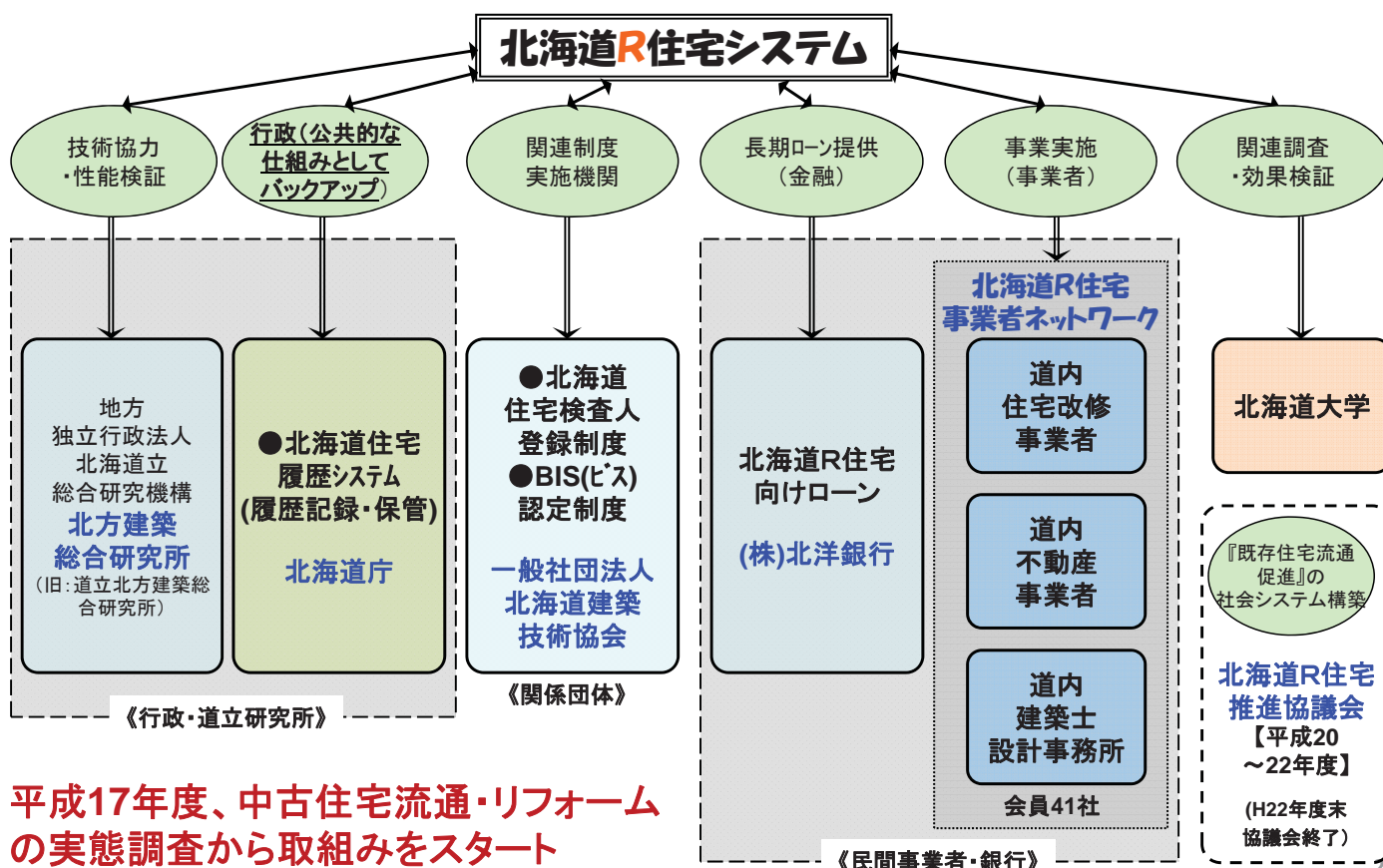
- ◇**設立趣旨**: 既存住宅の適切なリフォームと流通促進に向け、北海道R住宅システム等に取り組むとともにその普及啓発を図り、北海道の良質な住宅ストックの形成と住宅関連産業・不動産流通業の振興に寄与。
- ◇**設立**: 平成22年4月5日
- ◇**会員数**: 44社(工務店42社、設計事務所2社)
- ◇**会員要件**: 北海道内に本社・本店を置く工務店・専業設計事務所・不動産業者(道外大手ハウスメーカー等が資本参加の道内本社企業や系列会社は対象外)
- ◇**代表者**: 三王建設興産(株) 代表取締役
- ◇**発表者**: 北海道R住宅事業者ネットワーク 事務局
株式会社シー・アイ・エス計画研究所 服部 倫史



1

1 北海道R住宅を支える『地域の体制』

～地域工務店、技術者、銀行、大学、行政・道立研究所などが連携～



平成17年度、中古住宅流通・リフォームの実態調査から取り組みをスタート

2

2-1 提案概要 【北海道R住宅システム】

インスペクション(住宅検査)



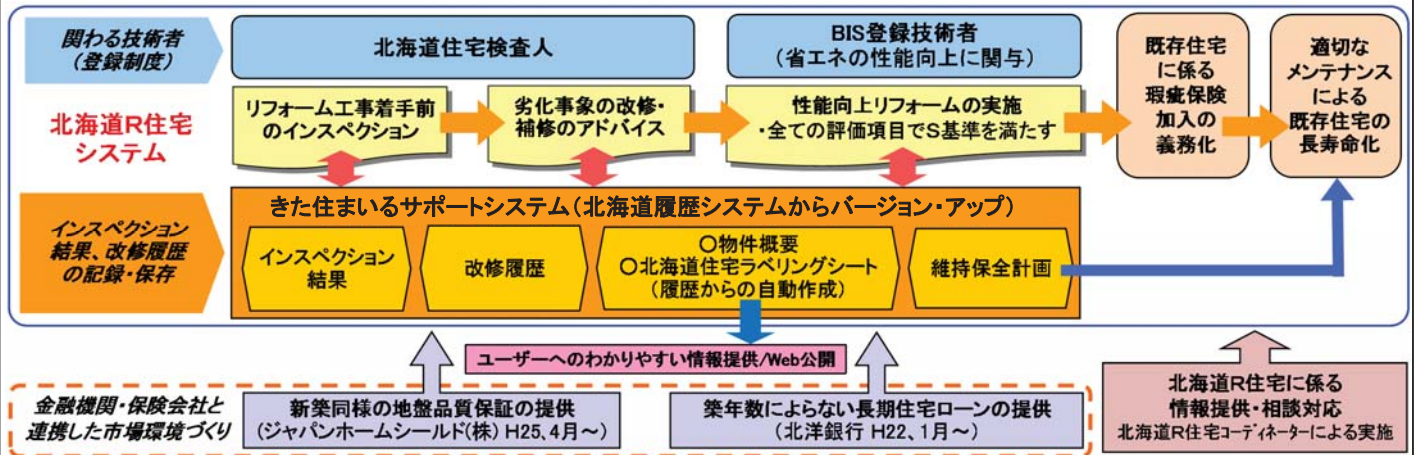
改修・補修のアドバイス



性能向上リフォーム



履歴システムの活用



- ★北海道R住宅コーディネーターによる「中古住宅流通＋性能向上リフォーム」のワンストップサービス
- ★性能維持に効果的なメンテナンスサービスの実施

3

2-2 リフォーム後の性能水準 ～改修後住宅の性能の客観的な算定・測定・証明～

◆ 既存住宅の優良ストック化：北海道だからできる取組み
→ 省エネ効果／光熱費削減／資産価値の向上・確保

1 耐久性能の向上

- ①相当隙間面積C値 $2.0\text{cm}^2/\text{m}^2$ 以下(気密性能の向上)
→ 気密性能試験(測定)の実施
- ②通気層工法等の採用(壁体内の結露防止)
- ③土台の防腐処理、床下の防湿処理
- ④乾燥木材の使用

・基礎・土台の補強



・気密・断熱工事



2 耐震性能の向上

- ・昭和56年6月改正の建築基準法に基づく「新耐震設計基準」と同等、またはそれ以上の耐震性能
- 耐震診断により「耐震基準適合証明」を行う

3 省エネルギー性能の向上

- ・熱損失係数Q値 $1.6\text{W}/\text{m}^2\text{K}$ 以下(省エネ対策等級4)
- BIS登録技術者による計算、施工管理

・気密性能試験



4

2-3 インспекションの実施 = 北海道住宅検査人 気密・断熱性能の確保 = BIS登録技術者

◆認定登録実施機関：(一社)北海道建築技術協会)

◆北海道住宅検査人

施工業者とは異なる第三者の建築士がインスペクションを実施

登録者数 = 140人(H28/11月現在)

内、長期優良住宅化リフォーム推進事業登録インスペクター 134人



・「鉄筋探査機」による基礎鉄筋の確認



・床下の状況確認



・小屋裏などの確認

◆BIS(ビス)登録技術者

断熱・気密・省エネ性能向上 → BISが計画・設計 / BIS-Eが施工管理

- 住宅等の断熱・気密・換気・暖房の温熱環境に関して、高度な専門知識を持ち、正しい設計や精度高い施工方法を指導できる技術者
- 制度開始：平成元年11月(北方型住宅の取組に関わりスタート)
- 2つの資格がある(BIS、BIS-E)：登録者数 = 約1,660人



5

2-4 改修履歴の記録と保管 【きた住まいるサポートシステム】



◆専用Webソフトへの入力・保管

- 【保管内容】
- ・インスペクション結果
 - ・使用資材・機器
 - ・維持保全計画
 - ・設計図書・施工写真
 - ・性能測定結果
 - ・点検記録 等

きた住まいるサポートシステム

新築・既存住宅の垣根がない履歴情報ソフト(北海道庁が開発)の活用

入力データによる
自動判定

次の段階(ステップ)として・・・
道庁による事業者登録制度
【きた住まいメンバー登録制度】
→平成26年夏にスタート

◆改修後の品質・性能レベルが、消費者にひと目でわかる表示

北海道住宅ラベリングシート

A4版・片面1枚に集約 → 基本的な性能の表示



6

2-5 北海道R住宅向けローンの提供 ～新築同様の住宅ローン提供(新築と同じ金利、最長35年)～

《北海道R住宅向けローン／ほくようフルリフォームローン》
◆築年数にかかわらず、借入期間が「新築同様の最長35年」の
専用ローンを「北洋銀行」と連携して提供
(平成22年1月スタート)

■ローンの特徴

- 1 融資対象物件の**築年数にかかわらず**、借入期間は新築物件同様に**最長35年**
- 2 **担保評価はリフォームに係る工事請負額**をベースに実施(住宅の**築年数評価**としない)
- 3 金利設定、親子リレー返済OK、八大疾病保障付きなど、新築物件と同様の設定

■ローンの利用者

- 1 北海道R住宅として性能向上**リフォーム**を実施するユーザー
- 2 北海道R住宅性能の**リフォーム済み(リノベーション)**住宅を購入するユーザー
- 3 **既存住宅を現状のままで購入し、購入直後に北海道R住宅として性能向上リフォーム**を実施するユーザーには、「**購入費＋リフォーム費**」合計額で一括で**ローン設定**が可能。
また、**既存住宅購入時点の中間払い(不動産購入費のみの精算)**にも対応

7

3 事例紹介



Before

■事業の進捗

◇採択戸数: 50戸

／戸当たり200万円の補助金

◇交付申請戸数(予定): 19戸

既存の間取りを活かして
住宅性能を向上

一札幌市厚別区厚別北再生住宅



After

8

4 北海道R住宅システムによる、新たなメリット

★既存の基礎、柱、梁が使えることのメリットが大きい！

◆工期が建替(新築)よりも短い

→施主メリット: 仮住まい期間が短く(max3ヶ月)、
精神的・経済的な負担が小さくて済む

※特に、高齢者の同居世帯などにメリットが大きい

◆北海道の積雪・凍結期間でも工事ができる

→事業者メリット: 11月頃の着工が可能。現場が途切れる期間がなく、通年で職工を雇用可能(人材の定着)

→施主メリット: 夏場の現場の繁忙期を外し、丁寧な仕事を依頼できる

★北海道R住宅を選び、取り組むユーザーは、リフォームが大型化・高額化した形ではなく、新築・建替との比較で、積極的にリノベーションを選択

➡『新たなリノベーション市場の顕在化』



基礎鉄筋の有無がポイント

9

5 エンドユーザーの満足度

★ 北海道R住宅オーナー向けアンケート調査結果 (平成28年実施)

- ①現在住んでいる家は暖かくて、何も言うことはありません。
- ②高齢化が加速する札幌市南区の住宅街です。近所はリタイア組みが半数以上ですが、その中でも世代交代で若い人たちが転入してきます。安全で静かに穏やかに暮らすにはとても良好な環境だと思いますが、これからもバランスの取れた世代交代が維持され、空き家などが目立たない地域になることを願っています。
- ③人口減少による中古住宅の在庫が増加することは避けられないことから、中古住宅を現在の各種基準に適合させ、デザインも現在に合わせたり、リノベーションを行うことによって新築より優位な価格で優良住宅になることを周知するべきだと思います。
- ④超高齢社会のため、施設入所や子供の住んでいる市町村への転居などで近所に空き家が増えてきました。若い人たちが家を購入したくても高く買えない現状があるので、中古住宅をリフォームしてなるべく安く手に入る方法につながればよい。
- ⑤さまざまな不満があった家ですが、補助金をいただき、3年後の現在もほぼ満足して生活しています。

10

6-1 今後の展望① 住宅の取得～「第3の方法(軸)」の成長

◆ 住宅の取得方法(ユーザー側の入口)として、
→「第3の方法(軸)」の成長と、市場定着の取組

- ・第1の方法＝新築(建替)
- ・第2の方法＝既存住宅の取得(古いままの居住)
- ・**第3の方法**＝「既存住宅取得直後の性能向上リフォーム」、
「性能向上リフォーム済み既存住宅の取得」

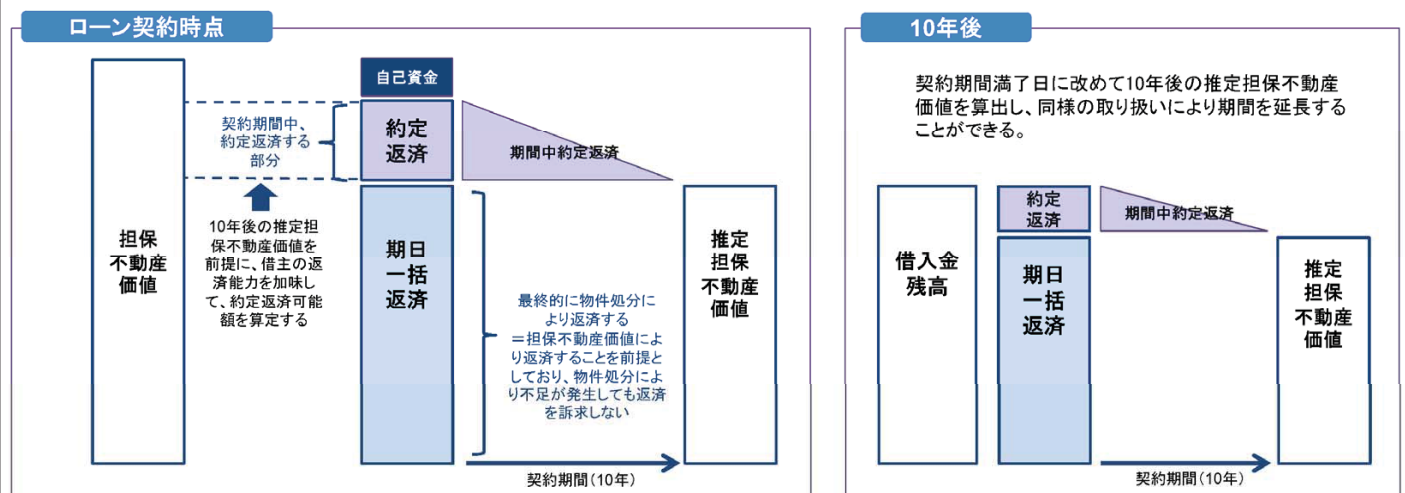


【新築・既存住宅の『垣根なく』選択できる環境づくりを目指す】

- 「北海道R住宅」を、ユーザーに選択してもらえる市場づくり
- ◎性能に対する高い信頼性、リフォーム等の履歴保管と情報活用
 - ◎資産価値(住宅評価)の向上(将来の売買における優位性)
 - ◎性能向上リフォームのコストダウン(1,500万円→1,000万円)
 - ◎空き家にしないための手立てとして活用(空き家対策)

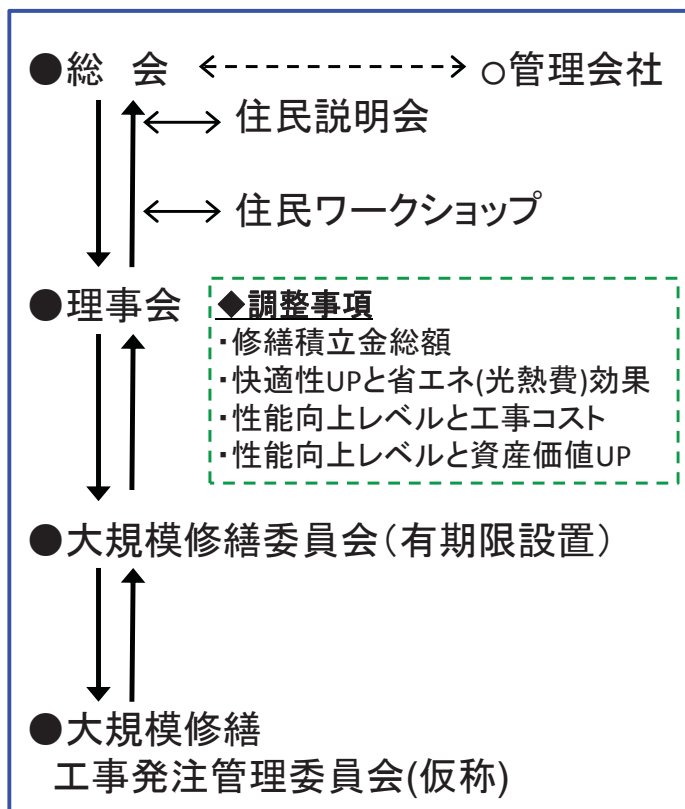
6-2 今後の展望① 車購入の方法のひとつ～「残価設定型ローン」の住宅版の検討

- ◆ある一定の条件を満たす住宅に対して、
「将来時点の住宅価値(建物評価)」を予測し、**残価設定型ローン**を設定
- 性能・品質の確保(性能の算定、測定、証明)
 - 住宅履歴の保管
 - 定期点検、定期的なインスペクション(住宅検査)と適切な修繕
 - 適切な維持管理(メンテナンス)と、その履歴保管

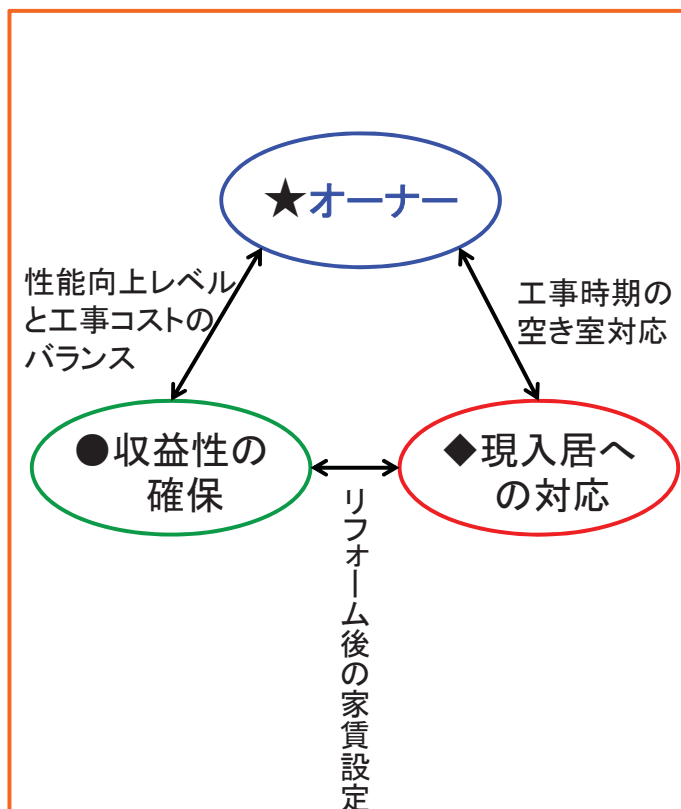


7 共同住宅の長期優良リフォームの取組みについて

◆分譲マンションの例



◆賃貸マンションの例



平成28年度

長期優良住宅化リフォーム推進事業シンポジウム

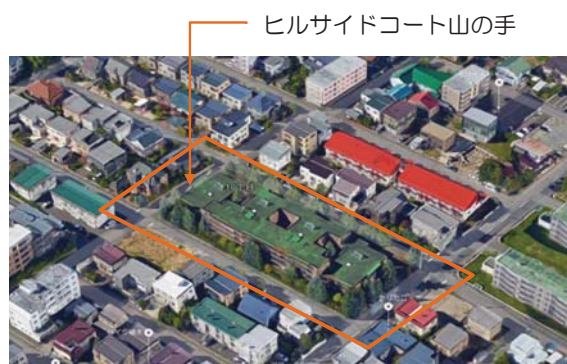
長期優良住宅（増改築）認定を取得した 共同住宅の大規模修繕工事

 三井不動産レジデンシャルサービス北海道株式会社

1

建物概要

- 建物名 ヒルサイドコート山の手
- 住所 北海道札幌市
- 竣工 平成3年
- 用途 共同住宅 4階建 27戸
- 建築面積 1,719.8㎡
- 延べ床面積 5,199.6㎡



敷地図



外観 南面



外観 北面

2

認定取得に向けた経緯

- ◆冬期間、窓面に発生する結露で悩まされていた為、外窓の改修を含んだ大規模修工事を理事会が主体となり実施の検討を進めていた。

⇓ 検討内容

- ・結露の抑制。
- ・防犯性能の向上。
- ・ランニングコストの低減。

希望する工事を行う為には修繕積立金が不足する。

補助金の活用で性能が落ちた部位の改修工事が可能か。

- ・当初は評価基準型(1)の活用を検討していたが、外窓・屋上の断熱修繕を行うことで、より高い省エネ効果が得られる工事となる為、今年度から採用された長期優良住宅（増改築）認定を取得し、建物の資産価値を高める工事を目指すこととなった。

パートナー会社

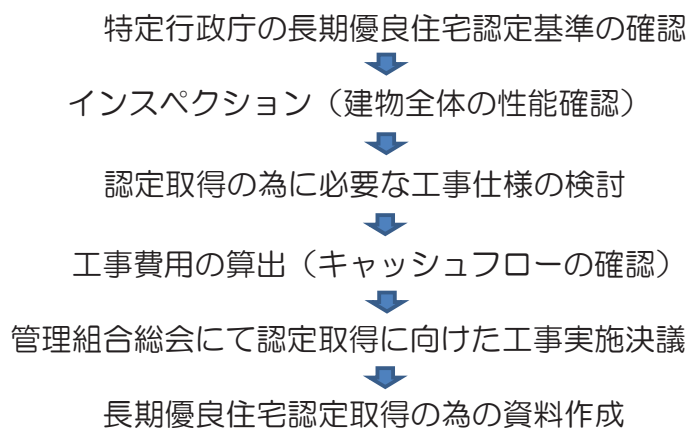
- ◆三井不動産レジデンシャルサービス北海道株式会社

マンション管理会社・一級建築士事務所

- ・管理組合の運営・居住者間の合意形成補助
- ・工事仕様の提案、品質管理・工事完了確認
- ・認定資料作成と評価機関及び行政庁との協議・申請書類の作成

3

長期優良住宅（増改築）認定と補助金申請フロー



特定行政庁の認定基準

- ・劣化対策
- ・耐震性
- ・可変性
- ・維持管理・更新の容易性
- ・バリアフリー性
- ・省エネルギー性
- ・住戸面積
- ・居住空間
- ・維持保全計画・資金計画

※認定長期優良住宅型・事前採択タイプ

4

実施した修繕工事内容

特定性能向上工事（1）

- 外部アルミサッシを樹脂サッシに更新

住戸部全ての外窓を更新することで居住空間の断熱性能の向上を図った。



住戸キープラン図

当マンションは開口部が多く、気密材等の経年劣化により冬になると冷気の侵入や結露に悩まされていた。樹脂サッシ+LOW-Eガラス（アルゴンガス入）を採用することで断熱性能値H-5等級を確保。

修繕前



修繕後



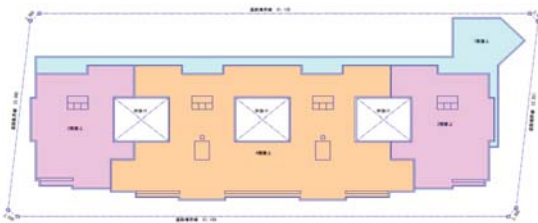
実施した修繕工事内容

特定性能向上工事（2）

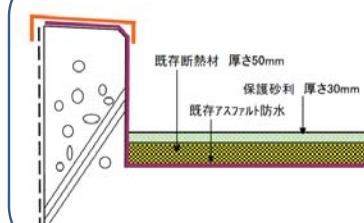
- 屋上防水外断熱更新工事（住戸部屋上）

最上階住居への夏場の熱を遮断・冬場の熱損失の軽減を図った。

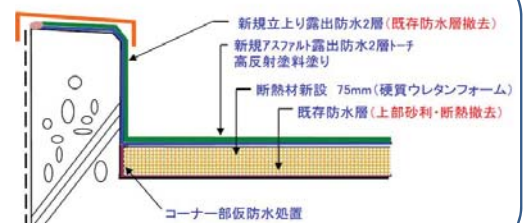
平面図



既存仕様



修繕後の仕様



修繕前



保護砂利・断熱撤去



断熱材新設



修繕後

実施した修繕工事内容

特定性能向上工事（3）

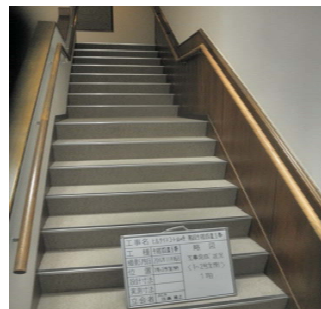
・内部階段手摺増設工事

昇降階段に手摺を増設しバリアフリーの性能向上を図った（認定基準）。

修繕前



修繕後



その他性能向上工事（1）

・屋上防水更新工事（非住戸（駐車場）屋上）

インスペクションにより確認された不具合部の防水層更新。

修繕前



修繕後



実施した修繕工事内容

その他性能向上工事（2）

・外壁タイル等補修工事

インスペクションにより確認された外壁仕上げ材の不具合部補修。

外壁タイルの張替

修繕前



修繕中



修繕後



コンクリートのひび割れ補修



シーリングの打替



実施した修繕工事内容

その他性能向上工事（3）

- **設備機器の更新工事（EV）**
油圧式からロープ式への更新で電気料金を削減。

修繕前

既存油圧配管



修繕後

巻き上げ機・吊り
合いおもりの取付



工事費

特定性能向上工事

約 8,460万

+

その他性能向上工事

約 4,230万

+

インスペクション
付帯事務費等

約 310万

=

総工事費

約 13,000万

(税抜き)

補助額

約 4,380万

※（限度額200万/戸）

工事完了後の保全計画

維持保全計画

設備名称	設備仕様	設備の取替時期	取替費用	取替時期	取替費用	取替時期	取替費用	取替時期	取替費用
エレベーター	三菱電機製	2025年	約1,000万円	2025年	約1,000万円	2025年	約1,000万円	2025年	約1,000万円
空調機	三菱電機製	2025年	約500万円	2025年	約500万円	2025年	約500万円	2025年	約500万円
給排水設備	日立製作所製	2025年	約300万円	2025年	約300万円	2025年	約300万円	2025年	約300万円
電気設備	パナソニック製	2025年	約200万円	2025年	約200万円	2025年	約200万円	2025年	約200万円

長期修繕計画

項目	年次																				計					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033						
1. 修繕費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
2. 更新費	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
3. 修繕費合計	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000

◆維持保全計画

当社スタッフによる定期点検や大規模修繕会社による部位毎のアフター点検の実施計画を策定し、長期に亘り性能を維持していく。

◆長期修繕計画（資金計画）

予定される工事の費用と修繕積立金との収支にて資金計画を策定することで、適切な時期に認定時の性能に回復する修繕工事を実施する。

考 察

◆事業成功に至った要素

● マンション管理会社の役割

管理運営を通し管理組合との密な打ち合わせを行うことで、スムーズに合意形成を図ることができた。

● 在籍の一級建築士による早期問題解決

設計仕様の検討や工事見積書と申請内容の照合、評価機関や行政庁との協議など、専門知識を活かし早期に問題解決を図ることができた。

● 品質管理と工事完了確認

工事監理を受託することで、申請内容と齟齬が無い工事確認が行えた。

◆制度への要望

● 長期優良住宅（増改築）への認定審査・申請が1住戸毎

全住戸の所有者から申請書類取得が必要であり、共同住宅では手続きが難しい為、管理組合代表者による手続きのみで申請できるように検討してほしい。

● 増改築認定取得による具体的メリットが乏しい

増改築認定では新築時の認定と比べ、税の優遇措置に欠けている。ストック住宅にこそ活用される制度である為、認定取得が中古流通時の評価に反映される様な社会的価値の向上に繋がることを期待したい。

ご清聴ありがとうございました。

くらしを見つめて
私たちにしかできないことを



三井不動産レジデンシャルサービス北海道株式会社

施工業者グループにおける 長期優良住宅化リフォーム推進事業の取組み

平成29年3月9日

木まじめな家づくり。

いしかわ 住まい創りの会


代表提案者



株式会社

辻鉄 (石川県金沢市)

● グループのご紹介

- グループ名 いしかわ 住まい創りの会
- 設立 平成24年5月
- 活動エリア 石川県 (一部 富山県)
- 設立の経緯 地域型住宅ブランド化事業のスタートをきっかけに、建築資材流通業者である「株式会社 辻鉄」が取引先である建築会社をグループ化した。
- グループの目的 会員相互の情報交換を通して、石川県の気候風土の特性を生かした優良住宅を生産するための技術、知識を共有し、それを推進することで会員企業の発展を目指すこと。
- 会員数(施工業者) 39社 (内、33社がグループ提案に登録。2社が通年申請タイプを利用)
- 代表提案者

 株式会社 **辻鉄** (石川県金沢市)
- 申請実績 67件 (約6000万円) ※平成25年度補正予算～平成29年1月末まで

● 当事業のグループとしての取組み

1. 当事業のエンドユーザー向けPR活動
2. 会員企業（施工業者）への説明会
3. 会員企業から施主への提案サポート
4. 事務局の申請サポート
5. 自治体の耐震補助事業との併用

2

1. 当事業のエンドユーザー向けPR活動

■ グループ主催でのイベントを実施

【目的】 一般の方へのグループの知名度アップと当事業を含む活動内容のPR

【場所】 大型ショッピングモール

【動員方法】 テレビCM、地元情報誌など



■ 建材流通店の展示会に相談窓口を設置

【目的】 会員企業が見込み客に当事業の提案を行うことでリフォーム受注につなげる

【場所】 石川県産業展示館（展示面積 約970坪）

【動員方法】 DM、ポスティングなど



■ 会員企業のイベントでのPR

【目的】 会員企業ごとに行われるイベントにて当事業のPR及び具体的案件の相談

【方法】 相談窓口の設置、セミナーの開催など

※事務局担当者が説明員として参加

3

1. 当事業のエンドユーザー向けPR活動

■ 会員企業へのPRツールの貸出・提供 グループ事務局でPRツールを企画・制作

**長期優良住宅化
リフォーム推進事業**

今なら
リフォームで
最大 **100万円/戸** または 補助対象工事費の **1/3**

※全ての基準が満たす場合は、最大200万円/戸。

対象となる住宅
既存の戸建住宅、共同住宅でリフォームを行う住宅。
事務所や店舗など住宅以外の建物は対象外です。

<事業の流れ>

現状確認 (インスペクション)
リフォーム前の住宅の劣化状況の調査

長期優良住宅化リフォーム工事

リフォーム履歴の作成 **維持保全計画の作成**

いしむわ住まい創りの会

**長期優良住宅化
リフォーム工事**

特定性能向上工事 (木造戸建住宅の場合)

劣化対策
A基準以上必須
●白アリ対策工事
●ユニクロスの設置

耐震性
A基準以上必須
●柱梁の補強
●すじかいの設置
●補強金具の設置

省エネルギー対策
●断熱材の設置
●アスベスト対策
●エコキュートの設置

維持管理・更新の容易性
●排水管の交換

その他性能向上工事

特定性能向上工事に対する補助額を上限に、下記の工事を補助対象とすることが可能

●外装・屋根の改修
●住宅内部のバリアフリー化
●高効率浴槽、即水型便器への交換
●インスペクションにより指摘された部位の補修工事(基礎のクラック補修) など

いしむわ住まい創りの会

A1パネル

590

35

補助金相談窓口

**長期優良住宅化
リフォーム推進事業**

【補助対象工事】

- システムバス
- トイレ
- 給湯器(エコキュートの)
- 内窓取付
- サッシ・ガラス交換
- 断熱工事
- 白アリ工事
- 耐震工事
- 外壁工事
(塗装・増設・修繕)
- 屋根工事
(塗装・増設・修繕)
- バリアフリー工事
など

住宅の性能向上のための
リフォーム工事をする

補助金 三世代同居改修工事
最大 **100万円** + 最大 **50万円**

補助金 補助対象工事費の **1/3**
最大 **150万円/戸**

※全ての基準が満たす場合は、最大200万円/戸。

いしむわ住まい創りの会

35

2. 会員企業(施工業者)への説明会

【説明会の内容】

1. 活用事例紹介

具体的リフォーム事例と共に、会員企業の取組み事例も紹介

2. 事業の概要

- ・事業の目的、要件
- ・補助対象工事について
- ・提案～実績報告の流れ



3. 対象となるリフォーム物件の必須条件

劣化対策、耐震性、住戸面積の確保など点を説明

4. 当事業を活用しやすいリフォーム工事とは？

ターゲットを絞ることで活用しやすくする →P6参照

5. お得な追加工事の事例紹介 →P7参照

6. 事務局のサポート体制 (提案～実績報告) →P8,9参照

5

2-4. 当事業を活用しやすいリフォーム工事とは？

- システムバス (高断熱浴槽)
- 節水型トイレ
- エコ給湯器(エコジョーズ・エコキュートなど)
- 内窓取付
- サッシ・ガラス交換
- 断熱工事
- 白アリ工事
- 耐震工事
- 外壁工事 (塗装・貼替)
- 屋根工事 (塗装・貼替)
- バリアフリー工事



【三世代同居改修工事】
キッチン・浴室・トイレ・玄関の増設工事



6

2-5. お得な追加工事のご提案(例)

特定性能向上リフォーム工事

内窓設置



25万円 ▶ 40万円

エコ給湯器設置



35万円

ユニットバス設置



30万円

補助対象工事費 90万円
(工事費 90万円)

補助対象工事費 **105万円**
(工事費 105万円)

その他の性能向上リフォーム工事

節水トイレ設置



25万円

外壁塗装工事



120万円

高断熱浴槽設置



30万円

補助対象工事費 90万円
(工事費 175万円)
特定性能 ≥ その他性能

補助対象工事費 **105万円**
(工事費 175万円)
特定性能 ≥ その他性能

180万円
(補助額60万円)

210万円
(補助額70万円)

特定性能向上リフォーム工事 (内窓設置) を +15万円で補助金 +10万円

7

3. 会員企業から施主への提案サポート

【目的】

会員企業が施主に当事業を提案する際の不安・疑問を解決し、リフォーム受注率と受注金額をアップさせる。

【サポート内容】

1. 評価基準を満たすための技術的な検討
例) 耐震性の確認について 建築確認日のチェック
耐震性に影響のある増改築の有無
劣化対策の基準適合について必要な工事の確認
2. 補助金の概算金額の計算
3. 補助金を活用した効果的な性能向上リフォームの検討
例) 省エネ基準を満たす為に（6地域の場合）
リフォームする開口部をペアLow-Eガラスに変更
断熱材をより高断熱なものに変更 など
4. お得な追加工事の提案 →P7参照

8

4. 事務局の申請サポート

【目的】

申請に係る業務負担を減らすことで、会員企業が当事業を活用しやすくする。

【内容】

1. 申請書類（事前審査・交付申請・実績報告書）の作成
2. 申請の添付書類（図面等）のチェックと添削
3. 補助事業事務局からの申請書に対する質疑への対応
4. 技術的サポート
 - ・インスペクションの実施
 - ・耐震診断、補強計画
 - ・認定長期優良住宅の申請

9

5. 自治体(金沢市)の耐震補助事業との併用

【目的】

昭和56年5月31日以前の住宅において、自治体(金沢市)の耐震補助事業を利用する際に長期優良住宅化リフォームを併せて行うことで、お施主様の金銭的負担を抑えつつより高性能な住宅リフォームを提供する。

【実績】

金沢市 2棟 (耐震補助金 最大198万円/棟)

※2物件ともオールS基準(認定長期優良住宅含む)

【併用の際のポイント】

自治体と協議した際に補助対象工事の区分けについて明確な基準を求められたため、工程と工事区分の両面からわかりやすい基準を設けた。

具体的に工程の視点から、解体～耐震補強工事までを自治体の耐震補強工事とし、それ以降(サッシ取付、断熱材施工など)を長期優良住宅化リフォームとした。

【問題点】

耐震補助事業と認定長期優良住宅の両方の申請を行うため、契約～着工までの期間が長くなること。(2ヶ月以上)

10

● 今後の課題

■ 当事業を積極的に活用する会員企業を増やすこと

現在、39社の会員企業の内、当事業の利用実績のある19社であり、その内1棟のみの実績の企業が11社である。グループとして更に性能向上リフォームの意義を浸透させ、会員企業の価値向上を目指す。

■ 買取再販物件への活用

今後、中古住宅流通が増えていくと予測される中で、当グループの買取再販物件への活用は0棟である。当グループの新たな強みとして、資産価値の高い中古住宅を市場に供給していく体制を整える。

■ 維持保全計画の実施と住宅履歴蓄積を併せた体制作り

引渡し後も長期間安心して暮らすことができる住宅とするために、維持保全計画の実施と住宅履歴蓄積を併せた体制を会員企業に提供する。

11

長期優良住宅化リフォーム推進事業を 武器に新規顧客から大型受注！

2017年3月9日

株式会社紀陽
常務取締役 渡辺 一

会社紹介

会社名 株式会社 紀陽

本社住所 大阪府堺市北区北花田町2丁目40-1

事業内容 建築・リフォーム業

設立 1989年(平成元年) 8月1日

社 是 生活の基本である「衣・食・住」の一助を担い、地域の皆様と喜びを分かち合い、安心、安全で豊かな暮らしに貢献することで、常に前進し、価値あるサービスを創造する企業であり続けます。



■堺市について

古代には仁徳天皇陵古墳をはじめとする百舌鳥古墳群が築造され、中世には海外交易の拠点として「自由・自治都市」を形成した歴史ある町です。



人口 836,952人

世帯数 352,852世帯

取組み状況

これまでは採択はされるけれども活用できていなかった・・・
今年度は取組みを強化し成果を出すことができました。

	実績			
	件数	補助金額	受注金額	1件あたり受注金額
26年度	1	100万円	1,500万円	1,500万円
27年度	2	300万円	2,750万円	1,375万円

平成28年度 取組み強化

28年度	15	1379万円	1億3,653万円	910万円
------	----	--------	-----------	-------

3

昨年度の取組みを終えて

補助金申請数が伸びなかった理由を洗い出し、
対応策を検討

長期優良住宅化リフォーム推進事業

補助金100万円は大きいですが・・・



- 旧耐震の建物が多い
- 営業マンの知識不足から
お客様への提案を控えていた
- お客様の認知度が低い

個人毎ではなく会社として
取組みを実施

4

対策① 耐震改修

旧耐震の住宅が多いので、耐震改修を実施し、提案対象案件を増やす。

取り組み

①耐震関連の資格取得

認定：木造住宅耐震診断員の資格を営業のほぼ全員が取得



②チラシ・HPでの耐震に関する情報発信強化



結果

耐震改修の実績件数(補助金のみ)

平成	21	22	23	24	25	26	27	28
棟数	15	12	6	10	16	7	11	12

耐震改修補助金と長期優良住宅化リフォームを絡めた提案が増加

5

耐震改修関連案件の増加

耐震改修を切り口とした補助金申請案件が5件
補助金額合計が476万円に

	邸名	工事内容	契約金額	補助金
1	A様	改装	1,700万円	100万円
2	B様	耐震・改装	525万円	100万円
3	C様	改装	1,230万円	100万円
4	D様	耐震・改装	1,286万円	100万円
5	E様	改装	290万円	75万円
6	F様	耐震・改装	1,246万円	100万円
7	G様	改装	1,278万円	100万円
8	H様	改装	1,018万円	100万円
9	I様	耐震・改装	420万円	76万円
10	J様	耐震・改装	1,235万円	100万円
11	K様	改装	362万円	48万円
12	L様	改装	515万円	79万円
13	M様	改装	1,100万円	100万円
14	N様	改装	506万円	100万円
15	O様	改装	942万円	100万円
	合計		13,653万円	1,379万円

6

対策② 社内体制

担当者によって知識などでバラツキがあったため活用しやすくするための2つの取り組みを実施しました。

社内勉強会の実施

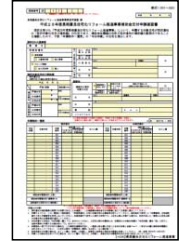
営業スタッフ全員が集まり、制度概要から、評価基準クリアの方法、提案手順等を学ぶ勉強会を実施。



- 営業スタッフの知識・スキル向上により、自信を持って、顧客に提案できるようになった。その結果、補助金申請件数が増加

申請担当者の設置

昨年度までは、営業担当者が申請手続きを行っていたが、今年度から専任の担当者が一括して行う体制に。



- 専任担当者のスキルが向上し、不備による差し戻しが少なくなり、スムーズな申請が可能に。
- 営業マンは申請作業に時間が取られず、顧客への提案に集中でき、提案数が増加。

顧客への補助金提案が増加し、申請手続きもスムーズに

対策③ お客様への発信

チラシやホームページで補助金をPR。採択店であることもアピールしました。

■チラシ

当社なら！国の補助金制度が利用できます
長期優良住宅化リフォーム推進事業
 株式会社紀陽は国土交通省より、平成28年度は**57件**事業採択されました！

お得な補助金工事には限りありません
お風呂のリフォーム
 国から最大**100万円** A基準
 補助金をもらってリフォームしよう！
 国土交通省 只今申請受付中！

国から最大**100万円** A基準
長期優良住宅化リフォーム推進事業
 補助金をもらってリフォームしよう！
 国土交通省

国から最大**100万円** A基準
長期優良住宅化リフォーム推進事業
 補助金をもらってリフォームしよう！
 国土交通省

■ホームページ

補助金を使って、**家が賢くリフォーム!**
 リフォームをされる際に、必要条件を満たした場合、国や自治体から定められた補助制度を受けることができます。子育て支援や高齢者への配慮など、さまざまなニーズに対応できるリフォームに活用して、お家のリフォームを考えてみませんか？
 「リフォーム補助金について聞きたい」とお電話下さい。お気軽にどうぞ！
 0120-98-2002

取り組みからわかったこと①

補助金が100万円出るからリフォームを考えるのではなく、お客様に必要な性能向上のリフォームに補助金がある。同じようでも順番が大切。

耐震・劣化対策などの**性能向上リフォーム自体**を
きっちりお客様に説明し**必要性**を理解いただく

リフォーム金額が膨らむけれども**必要性**をしっかりと
ご理解頂いた上で『**今なら補助金**』が有効

9

取り組みからわかったこと②

補助金が100万円にならなくてもお客様にご満足頂ける。
勝手に思い込まないことも大切。

浴室リフォームご検討

新耐震基準か
Check

YES

防蟻処理したか

給湯器はいつから
使っているか

防蟻処理の必要性
など説明後

↓
長期優良補助金
を含めたご提案



- ✓ 補助金が40万円ほどであっても喜ばれる
- ✓ 防蟻処理等の必要性が認識いただければ補助金分は他の部位のリフォームになりやすい

10

お客様の声

様へ お願いがあります。

あなた様の声をおきかせ下さい

今、パナソニックリフォームクラブ 機紀陽 大阪南店では『お客様の声』を募集しています。
 どんな些細なことでも結構です。おひとつでも結構です。
 リフォームのきっかけ、弊社の営業担当者へのメッセージ、リフォームした感想
 他店との違いなど、良いところ・悪いところ・・・etc
 お客様の声が、励みや反省になって明日からまた頑張ろうというエネルギーが湧きます。
 内容は何でもかまいませんのでお気づきのことをお寄せください。

リフォームのきっかけは、4年前程前に、ご近所の家が外壁塗装を始めたのを
 近所の家はほぼ同時期に建築しており、自宅の戸を看える様になりました。リフォーム
 する前から気になっていた断熱材、耐震に関してもお聞きしました。リフォーム
 会社の展示会にも9月数回行幸。(パナホーム、LIXIL、大塚組等)3年程リフォーム
 の勉強も行き、ある時ホームプロの存在を知り現地調査を依頼しました。事
 前調査では4年ほど前の間心が高かった「耐震工事」に対し、詳細な事前調査
 にもかかわらずご提案を頂戴し、その上、補助金についても積極的にご提案
 戴き、これは信頼が置ける会社ではないかと強く感じ、決めました。ご担当者との
 工事担当者には心からの感謝を申し上げます。初めは不安
 があり、当初は不安でしたが、ご提案、ご対応を戴き、特に
 施工面では9月20日ご面談
 して施行を頂戴し、結果、これは不安どころか大感
 心です。お願いして本当に良かったと思っております。但し
 会社は付はるかとお思います。リフォームを断れ
 是非、ご近所の会社様をご検討される事をお

補助金についても積極的にご提案
 戴き、これは信頼が置ける会社ではないかと
 強く感じ、決めました。

今後の取り組み

平成29年度は通年申請のみとなりますが、
 さらに取り組みを強化していきます。

1. 工事前後の写真の取り忘れ防止

工事前後の写真の取り忘れ防止のため、「提出用写真撮影ポイント確認ツール」を作成
 工務担当者が、撮影が必要な補助対象の箇所及び注意点を確認できるようにする。

2. スタッフ意識強化

スタッフ間の意識の差を少なくするために個人別目標を設定する。

スタッフ全員の意思統一を図り、全体の提案数を底上げする。

ご清聴ありがとうございました！

