

# 長期優良住宅先導的モデル事業提案内容とりまとめ

## I. 住宅産業の新しい動き

－長期優良住宅先導的モデル事業から見えてきたこと－

## II. 既存住宅等の改修部門に関する提案内容とりまとめ

平成22年2月

独立行政法人 建築研究所

## 長期優良住宅先導的モデル事業提案内容とりまとめ

〔平成 20 年度「超長期住宅先導的モデル事業」〕  
〔平成 21 年度「長期優良住宅先導的モデル事業」〕

### I. 住宅産業の新しい動き ―長期優良住宅先導的モデル事業から見てきたこと―

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 1. 近年の住宅市場をめぐる状況            |    |
| （1）ストック型社会への対応              | 1  |
| （2）低炭素社会の構築                 | 3  |
| （3）住宅供給の構造をとりまく状況           | 4  |
| （4）本とりまとめのねらい               | 7  |
| 2. 工務店支援の新しい動き              | 8  |
| （1）工務店支援の内容と主体の分類           | 8  |
| （2）支援主体の分類ごとの特徴             | 11 |
| 3. 個別技術・サービスの新しい動き          | 20 |
| （1）長期に渡る維持保全計画の実行性を担保する仕組み  | 20 |
| （2）流通促進に関する取り組み             | 23 |
| （3）まちなみ・住環境に関する取り組み         | 26 |
| 4. 木造住宅生産者と木材生産者の連携の動き      | 27 |
| （1）木造住宅生産者と木材生産者の連携の分類      | 27 |
| （2）木造住宅生産者と木材生産者の連携の分類ごとの特徴 | 30 |
| 別添：長期優良住宅モデル事業採択事例の分析結果     | 34 |

### II. 既存住宅等の改修部門に関する提案内容とりまとめ

|                      |    |
|----------------------|----|
| 1. 本とりまとめの趣旨         | 43 |
| 2. 既存住宅の改修のプロセスと関係主体 | 43 |
| 3. 既存住宅の改修に関する主な提案   | 45 |
| （1）調査・診断             | 45 |
| （2）改修（設計・施工）         | 46 |
| （3）維持管理・履歴情報整備       | 49 |
| （4）流通                | 49 |
| （5）ユーザー支援のしくみ        | 52 |
| （6）体制整備・事業者支援のしくみ    | 53 |

（参考資料） 超長期住宅先導的モデル事業における提案内容のとりまとめ

|                      |    |
|----------------------|----|
| （平成 20 年度 新築戸建て住宅部門） | 55 |
|----------------------|----|

# I. 住宅産業の新しい動き —長期優良住宅先導的モデル事業から見えてきたこと—

## 1. 近年の住宅市場をめぐる状況

### (1) ストック型社会への対応

我が国は2004年に人口のピークを迎えたとされており、現在も増加を続けている世帯数もまもなくピークを迎え、本格的な人口減少・世帯減少社会を迎えることは確実である(図1.1)。新築住宅の市場は、平成19年以降、厳しさを増しており、早期の回復が期待される場所であるが、住宅建設戸数と世帯数は密接に関係しており、経済状況が回復した場合でも、長期的なトレンドとして住宅着工数の大幅な増加を期待することは難しいと考えられる(図1.2)。

一方、住宅取得に大きく影響を与える地価は1990年以降下落傾向にあり、近年は安定化の傾向にある(図1.3)。人口減少と地価の安定は、住宅取得という面から考えると、住宅本体(いわゆる上物)の価値が重要になる可能性が大きいと考えられる。また、わが国の住宅投資は、新築着工戸数が相対的に少ない欧米に比較し、低い傾向にあるが、これは欧米ではリフォーム工事が多くあるが、日本では少ないことなどによると考えられる(図1.4)。住宅のあり方も、いいものをつくって適切に維持管理し長く使う、必要に応じてリフォーム等を行うストック型社会に対応した市場へと舵を切ることが必要である。

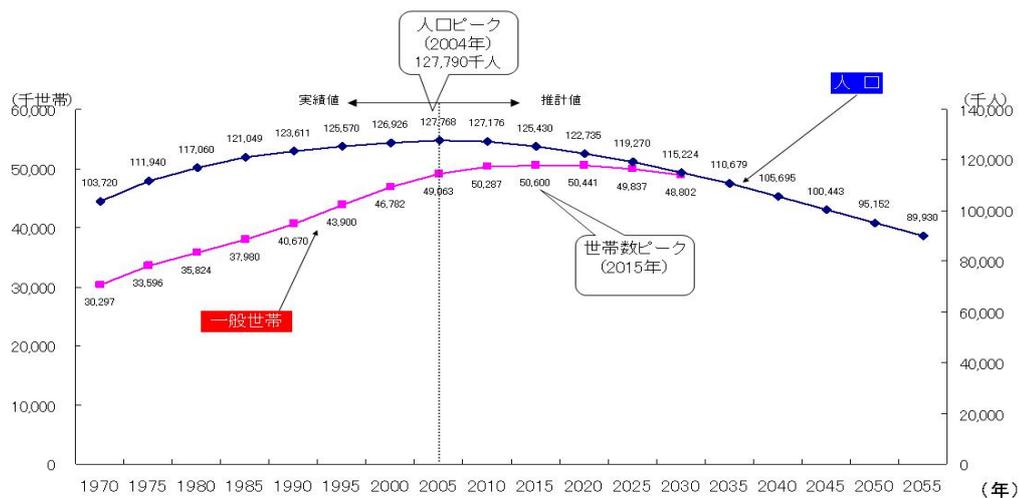


図1.1 人口・世帯数の推移及び将来推計  
(国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(中位推計)」より)

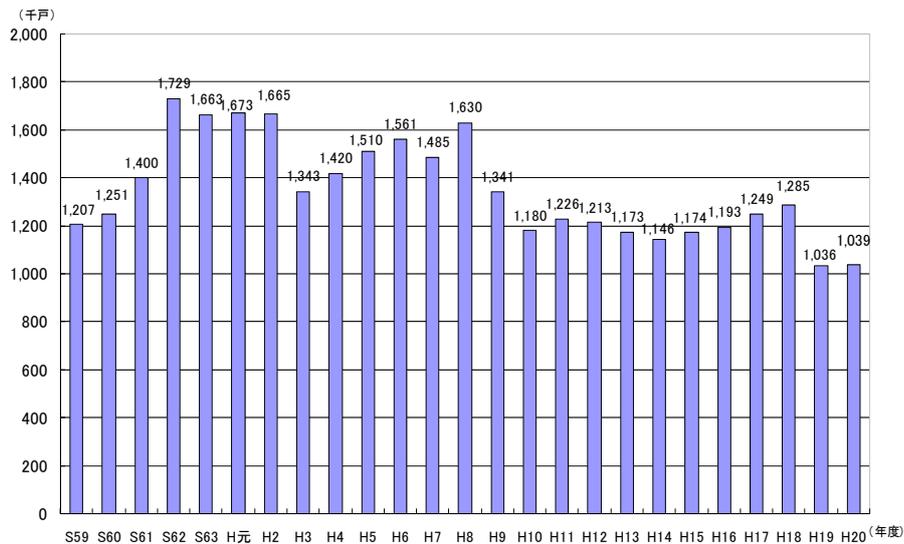


図1.2 住宅着工戸数（総数）（国土交通省「住宅着工統計」）

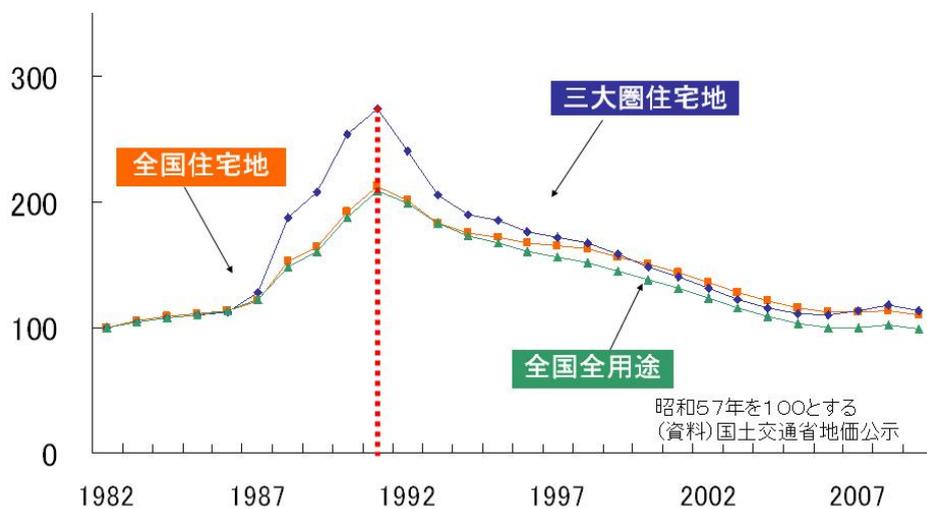
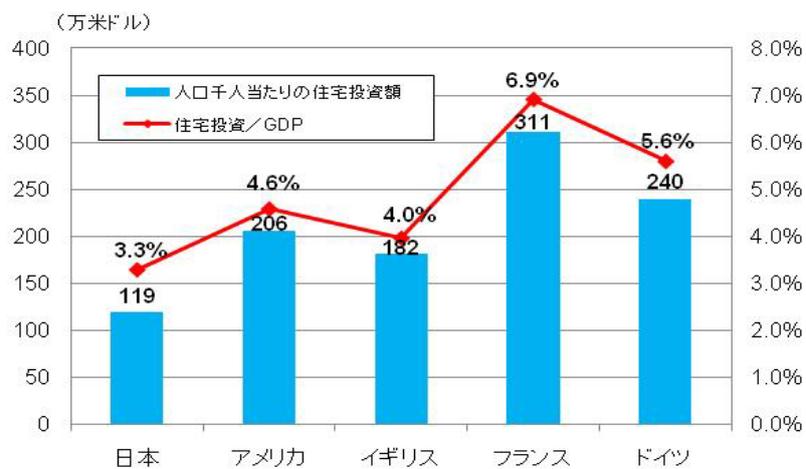


図1.3 地価水準の動向

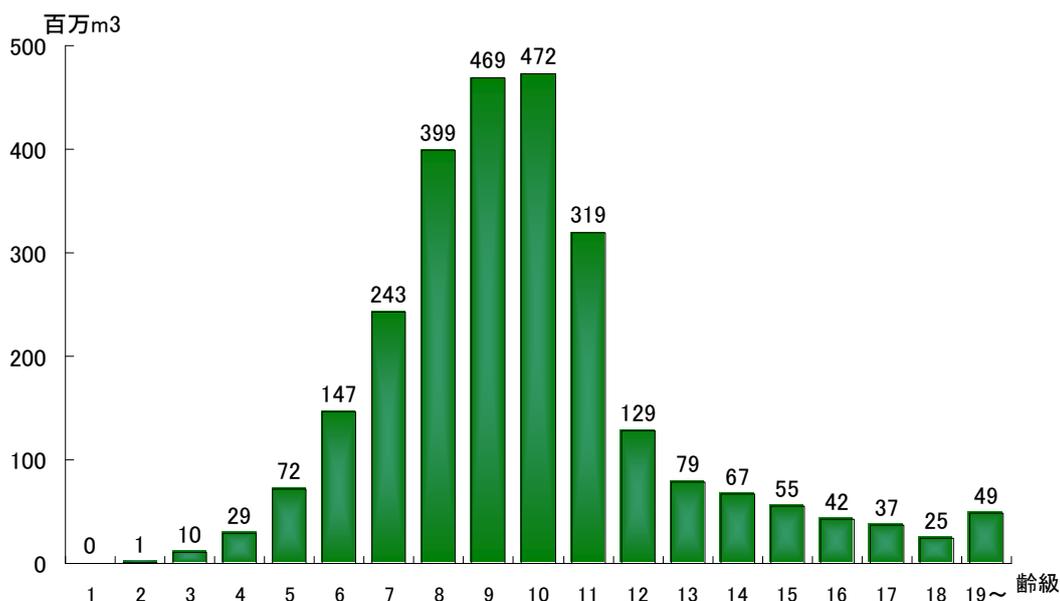


※ アメリカ、イギリス、フランス、ドイツについては、暦年(2007年)の数値  
 (資料) 日本: 国民経済計算(内閣府)  
 アメリカ、イギリス、フランス、ドイツ: National Accounts of OECD Countries(OECD)

図1.4 住宅投資の国際比較（名目：2007年）

## (2) 低炭素社会の構築

現在、世界的な課題として地球温暖化対策が喫緊の課題となる中、低炭素社会の構築が求められる。住宅の長寿命化は建設廃棄物を減少させ、環境負荷を低減させる上で有意義である。なお、森林は温室効果ガスである二酸化炭素の吸収源として期待され、適切な整備・保全が求められる。特に、我が国においては、利用可能な人工林資源が充実しつつあり、その利用促進を図ることが重要である。多くの利用量を期待できる住宅への木材利用は重要な課題であり、山側と住宅側の連携による循環型の地域経済社会の構築への取り組みが重要である。



年齢級とは：林齢を5年単位でひとくくりにしたものを「年齢級」と呼ぶ。1年生から5年生までを1年齢級、6年生から10年生までを2年齢級・・・、のように表し、林業経営において林分の成熟度を図る尺度として用いられる。

図 1.5 人工林の年齢級別蓄積（平成 19 年 3 月 31 日現在）（林野庁業務資料「森林資源の現況」）

### (3) 住宅供給の構造をとりまく状況

住宅供給側は、大きく変わりつつある社会情勢にどのように対応していく必要があるか。

まずは、住宅建設の状況を担い手の実態から見てみる。(図1.6)

#### 【一戸建住宅建設の担い手】

住宅着工数のうち、6割は共同建等、4割が一戸建となっているが、マンションなどの共同住宅と一戸建住宅では、住宅建設の担い手が異なる。マンションなどを手がけるディベロッパー、ゼネコンと、戸建て住宅を手がける住宅メーカー、工務店では、その業務形態が大きく異なる。

本稿では、一戸建て住宅を対象に、その産業構造を見ていく。

一戸建てのうち、木造は85.7%を占めているが、それら工法別に担い手の規模を示したものが図1.7である。年間建設戸数50戸以下の工務店が占める割合は、在来工法においては59%、ツーバイフォーにおいては33%となっており、中小工務店が担う部分大きい。

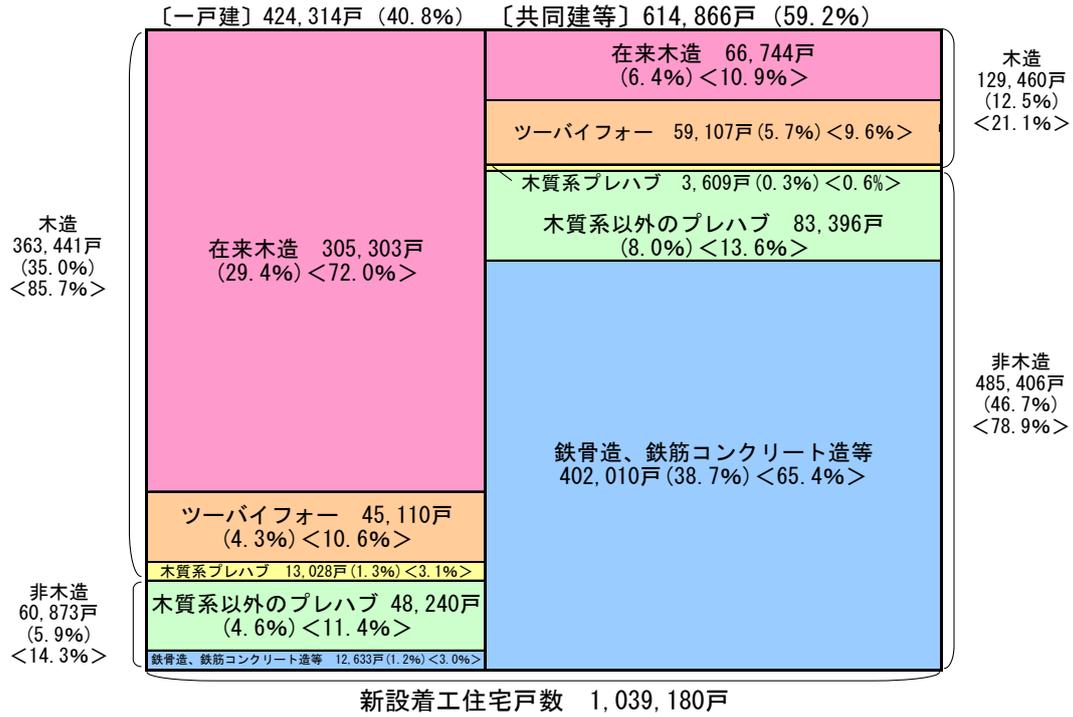
一方、一戸建住宅の建設を担う大工就業者数であるが、図1.8に示すように、1980年をピークに急激に減少しており、2005年ではピーク時の40%減となっている。また、総数の減少だけでなく、高齢化のスピードも速く、1985年には6%だった60歳以上の割合は、2005年時点では20%を超えている。

#### 【住宅建設をとりまく環境変化】

住宅建設に関連する諸制度の状況は、ここ10年で大きく変化している(表1.1)。住宅に対する信頼性の確保や環境問題への対応から、平成11年には省エネ法に基づき次世代省エネ基準が示され、平成12年には住宅の品質確保の促進等に関する法律(品確法)が施行され、平成21年度には長期優良住宅法及び瑕疵担保履行法が施行された。このような制度の創設・改正等により、新たな基準等への適合や事務手続きが必要となるが、的確に対応するためには一定の体制整備が必要である。中小工務店は、大手事業者 비해組織的な体制が十分でないため、こうした新たな事態への対応が遅れがちである。

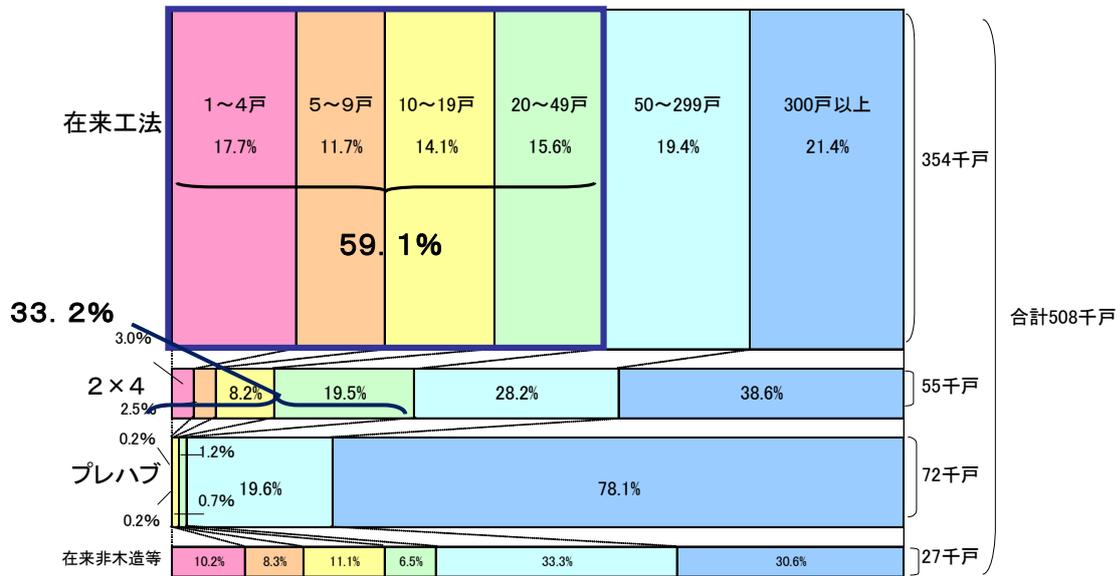
これらの新たな制度は、住宅の品質を向上させる技術的水準の向上の他、事務手続き等を必要とするものも含まれる。大工就業者数が減少し、将来の担い手不足が指摘される今日、大工にとって現場以外の手続き等の手間に労務量を振り分けることは実務上困難な場合が多い。

こういった住宅建設をとりまく環境の変化に対応するには、新たな取り組みが必要になっており、「長期優良住宅先導的モデル事業」の提案の中にもそうした取り組みの動きがみられるところである。



注) 1. ( ) 内は総戸数に占める割合、< >内は一戸建又は共同建等に占める割合である  
 2. 新設住宅着工戸数に占める工法別割合は 在来木造 35.8%  
 2×4 10.0%  
 プレハブ 14.3%  
 その他 39.9%

図 1.6 新設着工住宅の工法別割合 (平成 20 年度) (国交省「住宅着工統計」)



注1: 各工法別の供給戸数の合計は住宅着工統計の平成15年度実績による。  
 2: 年間受注戸数別のシェアは、平成14年度住宅金融公庫融資物件の戸建住宅の抽出調査に基づくものである。

図 1.7 工法別年間受注規模別戸建て住宅供給戸数 (平成 20 年度) (国交省「住宅着工統計」)

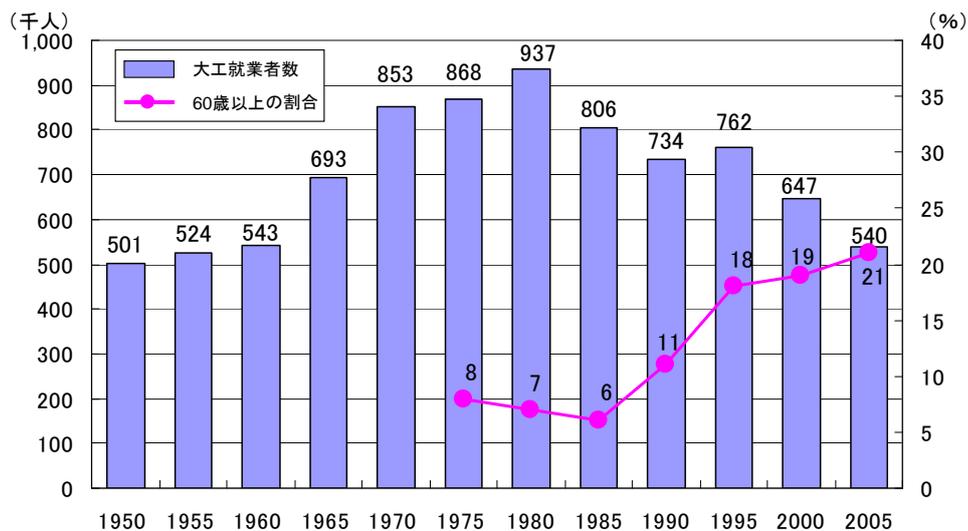


図1.8 大工就業者数と60歳以上の割合（総務省国勢調査）

表1.1 建築関連法規・制度に関する最近の動き

|              |  |
|--------------|--|
| 平成 11 年 5 月  | 建築基準法の改正：建築確認・検査を民間に開放 中間検査の導入                             |
| 平成 11 年 3 月  | 住宅に係わるエネルギーの使用の合理化に関する基準の改正                                |
| 平成 12 年 4 月  | 住宅の品質確保の促進等に関する法律（品確法）の施行                                  |
| 平成 18 年 6 月  | 住生活基本法の施行  |
| 平成 19 年 6 月  | 建築基準法・建築士法の改正（順次施行）  |
| 平成 21 年 4 月  | 住宅に係わるエネルギーの使用の合理化に関する基準の部分改正（改正省エネ法一部施行・建売住宅のトップランナー方式導入） |
| 平成 21 年 6 月  | 長期優良住宅法施行  |
| 平成 21 年 10 月 | 住宅瑕疵担保履行法の施行   |
| 平成 22 年 4 月  | 省エネ措置届出制度の拡充（改正省エネ法一部施行・省エネ措置届出面積引き下げ）                     |

#### （４）本とりまとめのねらい

日本の住宅産業は、ストック重視の市場への変容、低炭素社会の構築と合わせ、社会全体の高齢化、成熟化の中で、安心できる持続発展可能な地域社会への期待などの国民の意識を背景に、住宅に対するニーズも大きく変化していくことが予想される。こうした中、本とりまとめでは、地域に密着した住宅の供給・維持管理体制が求められる中で、住宅供給の大宗を占め、これらの新たな役割が期待される工務店を中心として、本モデル事業の提案においてその一端を読み取ることができた動きを紹介する。

本とりまとめでは、次の点をとりあげて整理している。

- ・工務店支援の新しい動きとして、グループ提案を中心とした工務店の支援体制（２章）
- ・工務店支援で用意されている個別の技術・サービスの新しい動き（３章）
- ・地域材等の利用を目的とした山側と住宅生産者側の連携（４章）

## 2. 工務店支援の新しい動き

平成21年度に施行されたいわゆる長期優良住宅法においては、住宅の長寿命化のための方策が盛り込まれているが、これには、ハードの要素技術だけではなく、履歴をはじめとするソフト面での体制整備が必要であることが示されている。このうちソフト面の対応については、中小工務店が単独で対応することは難しく、効率的でない面がある。また、長期にわたっての適切な維持、修繕等を勘案すると、そのために必要な体制整備も求められる。

本モデル事業では、大手住宅メーカーや以前から中小工務店向けのサービスを行ってきた流通業者等が立ち上げた新たなサービスの他、中小住宅事業者自身が単独で、あるいはグループで連携して、設計、事務手続き、履歴の蓄積、流通等のソフト面に取り組むといった新しい動きの存在が確認された。

これらの動きは、長期にわたる住宅の質の向上に資するものとして歓迎すべきものである。

そこで本章では、新築戸建て住宅を対象として、モデル事業から読み取れる、住宅産業における新しい動きについて紹介する。とりわけ、住宅供給の重要な担い手である中小工務店に対する支援について整理した。

具体事例を紹介しているものは、モデル事業として採択されたものの中から取り上げているが、これを推奨するという性格ではなく、あくまでも、新しい動きを紹介する参考例として取り上げたものであることにご留意願いたい。

なお、モデル事業での採択事例における組織・企業連携のありようについては、別途、「長期優良住宅先導的モデル事業分析研究会」（代表：古阪京都大学准教授）において分析が進められており、本稿に関係が深いことから、別添として末尾に掲載しているため、これを参照されたい。

### (1) 工務店支援の内容と主体の分類

長期優良住宅先導的モデル事業では、別添の採択事例の類型で示されたように、木造在来工法において、建設業者が自ら行った提案の他、様々な主体が工務店支援への取り組みを行なっていることが明らかとなった。中小工務店への支援については、従来より資材提供を中心に行われてきたが、本モデル事業においては、それらに加え、長期優良住宅に求められる性能確保や維持管理、履歴情報管理等に関する支援の仕組みが広がりつつあることが見て取れる。

モデル事業で見られた具体的な支援内容の一覧を表2.2(P. 10)に示す。

維持管理の充実、履歴情報の保管は、長期優良住宅で強く求められる内容であり、これについての支援はほとんどの提案に含まれていた。また、中小工務店が不得手な分野である各種手続きのサポートについても、長期優良住宅の認定手続きを含め、多くの提案に含まれる傾向にあった。

これら以外の支援については、支援を行う主体の性格により、営業、金融、流通など、その力点の置き方は異なっているが、支援そのものをビジネスとしてとらえる動きがあるのは注目される。

そこで、サービス提供主体によって分類を行うと表2.1「工務店支援の主体の分類」のようになる。

表2.1 工務店支援の主体の分類

| 大分類           | 小分類               | 記号  |
|---------------|-------------------|-----|
| ①業界団体等による支援   | 業界団体による工務店支援      | (ア) |
|               | 公的機関主体による工務店支援    | (イ) |
| ②建材メーカー等による支援 | 建材・部品メーカーによる工務店支援 | (ウ) |
|               | 資材流通業者による工務店支援    | (エ) |
| ③大手工務店による支援   | 大手工務店による工務店支援     | (オ) |
| ④工務店等の連携による支援 | 工務店連携による工務店支援     | (カ) |
|               | 建築家による工務店支援       | (キ) |

これを工務店から見ると、支援主体がサービスを提供するという仕組みの「工務店から見たサービス享受型」と、コーディネーターは存在するものの、特定のテーマや問題意識を共有化したメンバーによるネットワークの傾向が強い「工務店ネットワーク型」に大きく分けられる（図2.1）。表2.1の①、②はサービス享受型であり、④はネットワーク型である。③は相互扶助の仕組みが強い場合はネットワーク型となり、会員工務店の関係が薄い場合はサービス享受型となる。

濃淡こそあれ、どの分類であってもサービス主体は一定の条件を共有するものとして、支援メニューを用意している。こういった様々な主体が多様なサービスメニューを用意している現状は、工務店側から見れば、自らの弱点や戦略に合わせて適切な手法を選択できる可能性が広がったことを意味している。

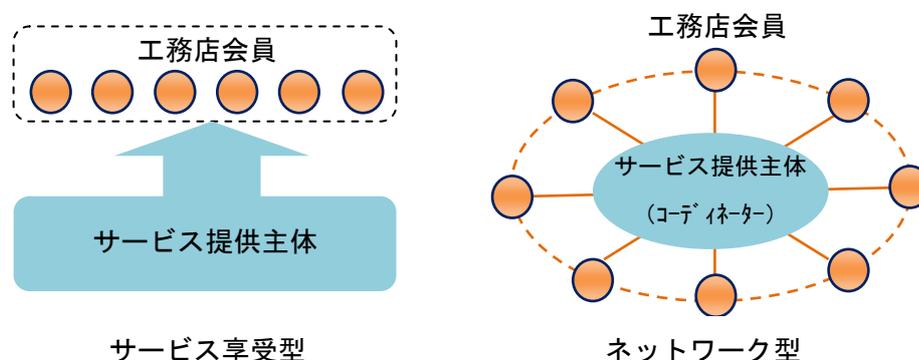


図2.1 工務店支援の主体と会員の関係

表 2.2 工務店支援内容（本モデル事業の提案内容より作成）

| 分類      | サービス項目       | 具体的内容   |
|---------|--------------|---|
| 維持管理    | 履歴情報保管       | 設計時データの保管、工事記録システムの構築、履歴情報管理・更新・保管、工務店倒産時の情報継承サポート                            |
|         | 維持管理サービス     | 維持管理計画書の作成サポート、点検リストの配付、点検システム（点検用往復ハガキの活用、自動点検通知）の提供、工務店倒産時の維持管理サービス引き継ぎサポート |
|         | その他住生活関連サービス | 修理業者連絡リストの提供、24時間コールセンターの設置、住まい手への維持管理講座の開催                                   |
| 各種手続    | 構造設計         | 構造計算書の作成代行  |
|         | 確認申請         | 申請書の作成相談、作成代行   |
|         | 性能表示制度       | 申請書の作成相談、記入例の提供   |
|         | 長期優良住宅       | 申請書の作成相談、記入例の提供   |
|         | 住宅ローン        | 申請書の作成相談  |
| 営業      | ツール提供        | 営業マニュアル、パンフレット・リーフレット・書籍の配付、現場シート・のぼりの提供、工務店向けホームページの提供、情報発信、イベント開催           |
|         | 住宅展示場提供      |   |
|         | HP作成支援       | ホームページ作成、製作者紹介  |
| 設計      | 工法の提供        | 特定の工法の提供  |
|         | 設計ルールの提供     | 設計マニュアルの配付、研修会の開催   |
|         | プランチェック      | 意匠設計と構造設計のすり合わせ、設計ルールのチェック  |
|         | 各種性能仕様相談     | 構造、温熱、設備関連の相談   |
|         | 専用CADの利用     | 構造CADやプレカットCAD、見積もりCAD、履歴管理等との連動  |
|         | 設計士紹介        | 工務店への設計士紹介  |
| 見積      | 見積サービス       | 見積もりCADの提供、履歴管理等との連動  |
| 施工      | 施工ルールの提供     | 施工マニュアルの配付、研修会の開催   |
|         | 資材の提供        | 資材購入の義務、特定の工法の提供との連動  |
|         | 共同仕入れ        | 木材や、特定の資材・設備の共同仕入れ  |
| 金融      | 工務店への運転資金融資  |   |
|         | 完成保証等の仕組み    |   |
|         | 出来高入金制       |   |
| 既存住宅流通等 | 残存価値査定       | 残価査定、融資の提供  |
|         | 賃貸斡旋サービス     | 同じネットワーク内の空き家情報の蓄積と情報公開   |
|         | 買取保証         |   |
| 人材育成    | 勉強会・研修会の開催   | 経営講座、技術研修会等の各種勉強会の開催  |
| その他     | 住まい手への情報サービス | 新聞配信、住まい手向けホームページの開設運営、住宅ローンの斡旋   |

次ページ以降、サービス提供主体による小分類（ア～キ）ごとの特徴と採択提案の事例を紹介する。

## (2) 支援主体の分類ごとの特徴

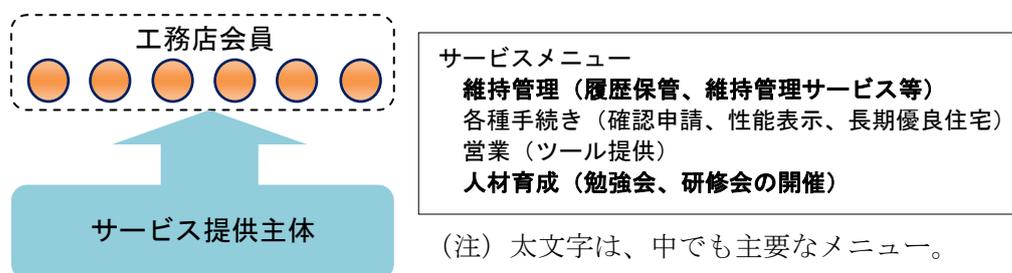
### (ア) 業界団体による工務店支援

業界団体等による提案については、全国的な組織（社団・財団）と、都道府県レベルの地域組織（協議会等）とに分けることができるが、(ア)は前者である。

全国組織としては社団法人全国中小建築工事業団体連合会や社団法人日本木造住宅産業協会などが採択されている。

特徴としては、以下のような点があげられる。

- ・長期優良住宅の仕様については多くの会員が取り組めるよう配慮しつつ、全体のレベルアップを図る。
- ・業界全体で取り組むことでより高い効果が期待できる「住宅履歴の保存」と「維持管理」について重点的に支援をしている。
- ・中小工務店が不得手とする各種手続きの相談窓口を設け、代行業務を行う場合もある。
- ・工務店経営の継続性確保や、1社では取り組むことが難しい新しい制度等に関する情報提供について、研修会等を企画し、手厚く支援している。



### 事例 社団法人 全国中小建築工事業団体連合会（業界団体／全国）

20年度-第1回 全建連・地域木造優良（ちきゆう）住宅先導システム国産材モデル提案

21年度-第2回 全建連・地域木造優良（ちきゆう）住宅先導システム国産材モデル09提案

工務店の全国組織である全建連が工務店サポートセンターを設立し、工事記録システムや住宅履歴情報管理システムの提供や、各種申請図書作成支援、研修会・講習会などを行う。

#### ■グループ化による支援・連携の概要

##### 【支援主体】一般社団法人 工務店サポートセンター

全建連（社団法人 全国中小建築工事業団体連合会）が、地域工務店の情報力の強化に組織的に対応する体制づくりを目指し、H19年度に全国の工務店ネットワーク「JBN ネットワーク」を設立し、その支援体制として「工務店サポートセンター」を設置。

##### 【支援対象】会員工務店（全建連『工務店サポートセンター』JBNメンバー登録工務店）

会員数：約1,000社（H21.8時点）

会費（JBN正会員） A.全建連の各会員団体所属の工務店 年間登録料：12,000円／年  
B.上記以外の工務店 年間登録料：72,000円／年

##### 【主な支援項目】

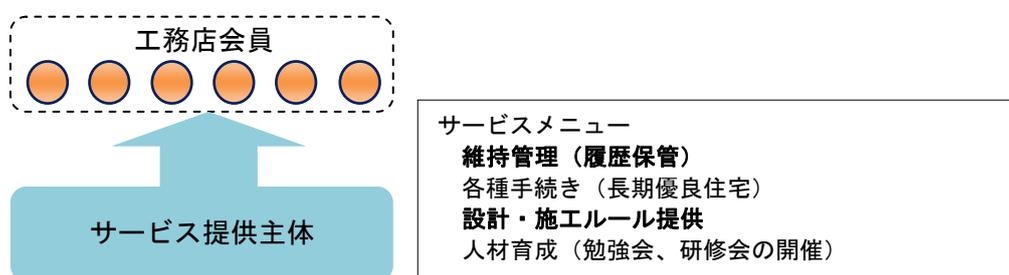
- ・「工事記録システム」の開発・提供（現場写真データ入力に自動対応し実施工程を示すなどの機能を持つ）
- ・「住宅履歴情報システム」の構築（第三者機関により30年間保管する仕組みを備える）  
\*住宅履歴情報管理システム利用には別途「住歴会員」の会員登録が必要（会費：3万円／年）
- ・CADセンターによる申請図書作成等の支援（長期優良住宅技術審査申請図書、設計性能評価申請図書、確認申請図書等の作成支援や確認申請代行業務）
- ・支援システム（ソフト）の提供（JBN-CADの販売、実建材サイトの無料提供等）
- ・「長期優良住宅」のツール提供（パンフレット、現場見学会用チラシ、現場シート等の販売、現場写真管理システム）
- ・技術的な研修会・講習会の実施

## (イ) 公的機関主体による工務店支援

(イ) は、大きくは業界団体等による提案に分類されるが、地方公共団体等が加わり支援を行うことで、地域性が加味され、地域の生産体制や気候・風土に適応した住宅の提案となる可能性が高い。具体的には、北海道庁との連携により地域工務店のグループが協議会を設立し、寒冷地の気候を考慮した性能等を有する「北方型住宅」普及の取り組みがあった。

特徴としては、以下のような点があげられる。

- ・地域の実情に合わせた工法や材料選択を支援する内容となりやすい。
- ・地域の実情に合わせた工法や材料選択を前提とする場合、それらに関わる設計ルール、施工ルールの確保に関するサービスが中心となる。
- ・公的機関が主導する場合、取り組みははじめから成果が上がるまでの期間が長くなりがちであるため、長年行われてきた活動の延長で実施するなどの工夫が必要。



### 事例 北海道、北方型長期優良住宅推進協議会（地方公共団体・業界団体／地域）

20年度-第1回 北方型住宅ECOモデル事業（提案者：北海道建設部住宅局建築指導課）

21年度-第1回 北方型住宅ECOプロジェクト

北海道が産学官一体で取り組んできた「北方型住宅」の認定技術者制度や北方型住宅サポートシステムを構築し、さらに長期優良住宅の普及啓発を担う工務店・設計事務所による協議会を創設した。

#### ■グループ化による支援・連携の概要

##### 【支援主体】北海道、北方建築総合研究所

S63年より産学官一体で取り組んできた「北方型住宅」を新展開し普及促進を図るため、H17年度より技術者を育成する認定制度や、北方型住宅サポートシステムによる登録・データ保管システムを整備。

##### 北方型長期優良住宅推進協議会

H20年度に北海道・北方建築総合研究所と工務店・設計事務所による協議会を立ち上げ、長期優良住宅先導的モデル事業に関する普及啓発や技術講習会等を実施。

##### 【支援対象】地域の中小工務店・設計事務所

\*一般の北方型住宅については、会員制ではなく誰でも支援システム活用可能

北方型長期優良住宅推進協議会 会員数：住宅供給事業者160社、設計事業者17社、会費：25,000円/年

##### 【主な支援項目】「北方型住宅」の推進体制（中小工務店の支援）

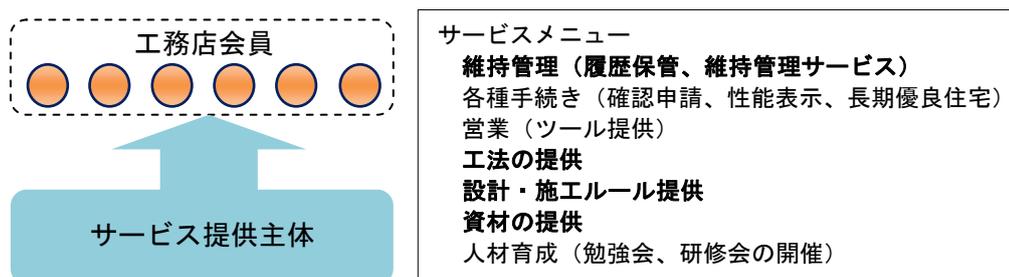
- ・「北方型住宅基準」を定め、その考え方や仕様・技術に関する解説書を作成・提供
  - ・住宅の断熱・気密に関する技術者を養成するBIS（断熱気密技術者）認定制度
  - ・Webによる「北方型住宅サポートシステム」の開設と北方型住宅の登録によるデータ保管（10年・更新あり）
- 「北方型住宅長期優良住宅推進協議会」による支援機能の拡充
- ・協議会ネットワーク機能を活用した普及啓発事業や技術講習会の実施
  - ・新聞・雑誌、インターネット等の多様な情報提供・普及活動の実施
  - ・協議会のネットワークを活用した維持保全サポート体制の構築（倒産時等の会員による引き継ぎ）

### (ウ) 建材・部品メーカーによる工務店支援

建材・部品メーカーによる工務店支援は、最終的に材料供給が目的であるため、長期優良住宅のモデル事業以前より、囲い込みをねらったシステム工法などの建材供給と共に、それに伴う設計・施工ルールの提供、構造設計請負などの技術支援を伴うサポートを行っていた。本モデル事業では、これらに加え維持管理や履歴情報の保管等のサービスを進めている。

特徴としては、以下のような点があげられる。

- ・ 資材購入を前提とし、合わせて構造設計や各種手続きの相談、代行を実施。
- ・ 工法・材料を提供していることもあり、竣工後の維持管理や履歴情報の保管等のサービスを手厚く行っている。



### 事例① パナソニック電工 株式会社（工法および建材・部品提供）

20年度-第2回 テクノストラクチャー 200年リレーシステム  
21年度-第2回 テクノストラクチャー 長期優良住宅リレーシステム

工法の提供と建材・部品販売を行うパナソニック電工（株）が、施工認定店の技術向上や信頼性向上を図ると共に、住宅履歴情報システム整備等を進め、工務店・施主の支援を強化。

#### ■グループ化による支援・連携の概要

##### 【支援主体】パナソニック電工 株式会社

木造住宅工法「テクノストラクチャー」を提供し建材・物品販売を行う上で、工務店には施工認定店として加盟し研修を義務づけ、技術提供と支援を行ってきたパナソニック電工（株）が、サポートセンターを設置し工務店と施主の支援を強化。

##### 【支援対象】テクノストラクチャー施工認定店（パナソニックビルダーズグループ：PB店）

会員数：約 400 社 会費：10 万円/月（入会金はないが、入会時に有償での研修を義務づけている）

##### 【主な支援項目】

##### 施工認定店向け支援

- ・ テクノストラクチャー施工認定店としての研修の実施（有償）
- ・ 構造計算・構造設計の実施と、施工検査の実施
- ・ 住宅性能保証制度（10年）の義務付けと団体保証の提供
- ・ 構造に関するデータの保管とリフォームサポート（リフォーム時の構造計算への対応）
- ・ 研修・ホームページ等による技術情報の提供や販売ツール（有償）の提供
- ・ 24時間 365日コールセンターによるユーザー向け緊急連絡・応急処置サービスの提供

##### 長期優良住宅に伴うサポートセンター設置による工務店支援の拡充

- ・ 長期優良住宅の設計説明書の記入例・長期修繕計画の作成例の提供や、点検シート（有償）の提供
- ・ 「いえかるて」（住宅の構造計算書、建築確認申請書、性能評価書等のファイル）の作成・提供
- ・ 住宅履歴情報の管理・蓄積（施主と工務店がインターネットで閲覧やデータ追加ができるシステム提供）
- ・ ホームページ「住まいリレー応援団」による施主および施工認定店への維持管理情報提供
- ・ 住み替えサポートセンター（全国の同じ工法の住宅の空き家情報の蓄積と、会員工務店を通しての提供）
- ・ 「工務店リレー」による廃業・倒産時の引き継ぎ

## 事例② 株式会社 エヌ・シー・エヌ（構法および建材・部品提供）

20年度-第1回 200年住宅コンソーシアムによる超長期住宅建設サポートシステム提案

21年度-第1回 200年住宅コンソーシアムによる建築主サポートシステム提案

構法提供および建材・部品販売を行う（株）エヌ・シー・エヌが、登録施工店の技術向上や信頼性向上を図るとともに、外部機関と連携して長期優良住宅に関する工務店支援を強化する。

### ■グループ化による支援・連携の概要

【支援主体】株式会社 エヌ・シー・エヌ（200年住宅コンソーシアム）

SE 構法を提供し建材・物品販売を行う上で工務店を登録し研修を義務づけ、技術提供と支援を行ってきた（株）エヌ・シー・エヌが、「長期優良住宅支援室」を設置し外部機関と連携して、登録工務店の支援体制を強化。

【支援対象】SE 構法登録施工店

会員数：約 500 社 会費 登録料：100 万円（SE 構法の研修一式費用）、会費：2 万円／月

### 【主な支援項目】

#### 登録工務店向け支援

- ・SE 構法登録施工店としての研修の実施（登録料に含まれる）
- ・構造計算書の作成と、工務店が作成する「SE 構法性能報告書」に関する施工チェック
- ・独自の住宅性能保証制度の提供（10 年無料）
- ・構造・間取りに関するデータの一元管理
- ・毎月の技術情報等のお知らせ配布、定期的な勉強会の開催

#### 長期優良住宅のための「200 年コンソーシアム」による工務店支援の拡充

- ・住宅点検マニュアルの作成と、それを活用した住宅性能保証制度の延長（延長 10 年で計 20 年の保証）
- ・長期優良住宅認定・建設サポートシステム（図書作成サポートから認定までワンストップで対応）
- ・設備設計図の作成とそれに基づくコールセンター（24 時間・365 日）の運用
- ・住宅履歴情報の管理・蓄積（第三者機関による保管）

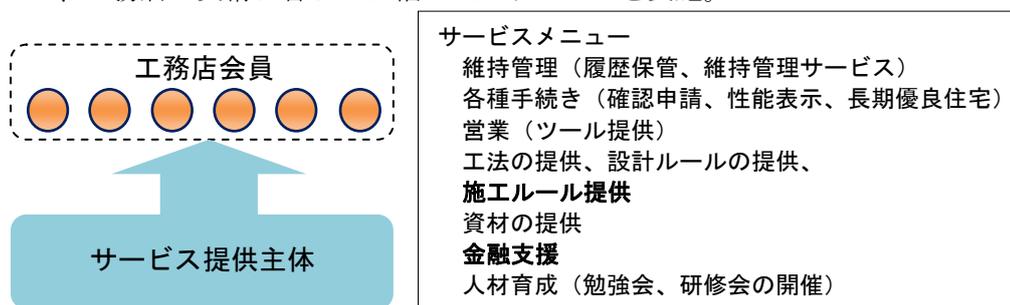
## (エ) 資材流通業者による工務店支援

資材流通業者による工務店支援は、材料供給の面を中心に長く行われてきた。資金力の乏しい中小工務店の支援に当たり、資金力を生かし、与信情報の確保と工務店の経営の健全化に資する金融関係のサービスを行っている。また、工務店の与信情報収集をより正確につかむことができるように、住宅ローンの斡旋や出来高払いの仕組みの提供等、消費者への金融サービスを行っている場合もある。

その他のサービスについては、中小工務店を深く理解しているメリットを生かし、営業の強化に資するサービスや各種手続きの相談等、最も幅の広いサービスを行う傾向がある。

特徴としては、以下のような点があげられる。

- ・工務店の経営の健全化に資する金融支援を行っている。
- ・材料や工法は条件となっていないが、設計ルール等を提供。
- ・資金力を活かし、工務店の実情に合わせた幅の広いサービスを実施。



### 事例① ナイス 株式会社（資材流通業者）

20年度-第2回 家づくりサポートセンターによるユーザーと地元工務店と共に実現する長寿命住宅  
20年度-第2回 中小工務店向け住宅履歴データ管理と流通促進

資材流通業者であるナイス（株）が、工務店を会員とするサポートセンターを設立し、工務店の受注活動を支援する多様なツールや住宅履歴情報システムを提供する。

#### ■グループ化による支援・連携の概要

##### 【支援主体】ナイス株式会社

ナイスサポートセンターをH10年に立ち上げ、工務店支援を開始。今回、「家づくりサポートセンター（仮称）」による支援機能拡充を提案。

##### 【支援対象】会員工務店

会員数：約1,400社 会費 入会金：なし、会費：5万円/年（ナイスサポートセンター）

##### 【主な支援項目】

##### 「ナイスサポートセンター」の会員工務店向け支援

- ・データベースからの間取り検索や作成した間取りをトレースするシステムの提供
- ・オリジナルの標準仕様カタログの作成を支援し低コストで提供
- ・工務店のホームページを無料で作成し維持管理もサポート
- ・現場見学会の実地指導や営業マンのスキルアップなど注文住宅営業支援
- ・住まいの耐震博覧会（集客・商談イベント）の開催
- ・性能表示に関するアドバイスや設計段階の住宅性能評価を受けるための申請書作成・申請代行
- ・住宅性能保証制度や地盤保証制度、ビルダー総合保障制度などの各種保証制度を有利な条件で提供

##### 「家づくりサポートセンター（仮称）」による工務店支援の拡充

- ・維持保全・中古流通に関わるエンドユーザー対応：
  - 長期修繕計画書の作成、自動点検通知、24時間コールセンター、中古住宅評価書「住まいの考課表」作成、動的耐震診断の実施等
- ・住宅履歴情報システムの提供（H21.6より運用開始）
  - システム利用料：入会金 31,500円（会員・提携先は無料）年会費 31,500～52,500円（工務店の年間棟数により異なる。会員・提携先は優遇）利用料 31,500円/棟（10年間分、11年目以降は10年間分 12,600円）

## 事例② 株式会社 住まい'S DEPO.ねっと (資材流通業者ネットワーク)

21年度-第1回 住まい継がれる魅力的な日本の家サポートシステム

全国の建材流通店のネットワーク「住まい'S DEPO.ねっと」が様々な機関と業務連携し、登録工務店に対して住宅新築時からワンストップで、設計、施工、金融、検査、保証に係るサービスを提供する。

### ■グループ化による支援・連携の概要

#### 【支援主体】株式会社住まい'S DEPO.ねっと

全国 16 地域・17 支店 (H21.6.1 時点) の流通業者ネットワーク。H18 年に岐阜の建材店・工務店グループとしてスタートし、H20 年に株式会社となる。

#### 【支援対象】登録工務店

登録工務店数：約 300 社 (H21.6.1 時点)

会費 (岐阜支店の場合) 入会金：10 万円、運営費：6 万円/年、登録保証金：50 万円 (支店に預託納付)

#### 【主な支援項目】

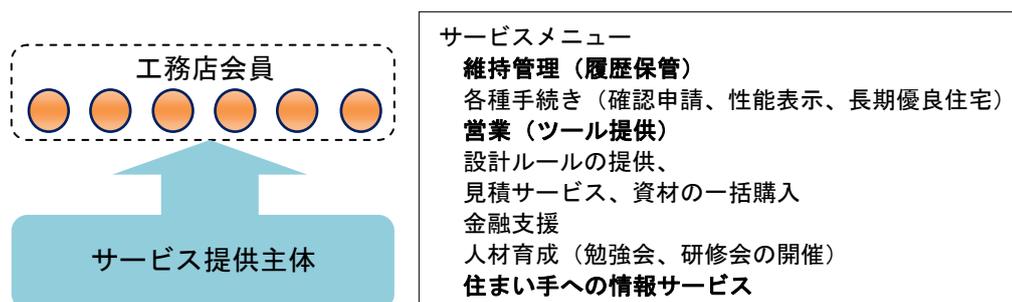
- ・ファイナンシャルプランナー等の有資格者による相談から融資実行までのローン業務の完全サポート
- ・フラット 35 長期固定金利ローンを「引渡完成保証付き」の住宅ローンとして提供
- ・完成保証制度を利用した工務店へのつなぎ融資の提供
- ・つなぎ融資と別枠での仕入れ資金の提供 (ビルダーズファイナンス)
- ・金融機関が出来高確認と支払い管理を行う完成保証制度 (引渡完成保証付き住宅ローン)、工務店ネットワークによる引き継ぎも実施
- ・瑕疵担保責任保険の取次代理店として、有利な条件での保険の提供
- ・維持管理計画に基づく登録検査員による保守・点検の実施とメンテナンス指示
- ・住宅履歴情報の整備と保管システムの提供
- ・建物残価価値の評価とそれに基づく融資の提供

## (オ) 大手工務店による工務店支援

(オ)は、全国の工務店を会員に持ち経営支援を行っている大手工務店が提案するものである。これまでも、工務店の実情を深く理解しているメリットを生かし、弱点となりがちな営業の強化や各種手続きの支援を行ってきた。これらのネットワークはある程度の規模になると、それを活かした完成保証制度などが実現可能となり、消費者に対しての安心材料を提供することも可能である。

特徴としては、以下のような点があげられる。

- ・工務店が不得手な営業分野の強化に資するツール、サービスの提供。
- ・ネットワークの規模を利用した完成保証制度等の支援を実施。



### 事例 株式会社 アキュラホーム（ジャブネット事務局）（全国工務店ネットワーク）

21年度-第1回 工務店連携型長期優良住宅・総合安定供給システム

独自の住宅事業合理化システムを開発した（株）アキュラホームが、システムを導入した全国の工務店を会員とする「ジャブネット」を組織し、会員工務店の経営支援を行う。

#### ■グループ化による支援・連携の概要

##### 【支援主体】株式会社アキュラホーム（ジャブネット事務局）

アキュラホームが、住宅事業合理化システム「アキュラシステム」を導入した工務店のネットワーク組織としてH10年に「アキュラネット」を設立（H17「ジャブネット」に改称）。今回、長期優良住宅に取り組むため、事務局内に新たなサポートセンターを設立し、工務店の事業を支援。

##### 【支援対象】ジャブネット会員工務店

会員数：約450社（H21.7時点） 会費 入会金：25万円、会費：3万円／月

\*工務店経営サポートシステム「アキュラシステム」を導入した工務店の任意加入

##### 【主な支援項目】

###### 「ジャブネット」の会員工務店向け支援

- ・販促セミナー、営業セミナー、デザインセミナー等のスキルアップセミナーの実施
- ・販促ツールや現場ツール等を企画・デザインし、共同制作により費用負担を軽減する販促支援サポート
- ・床鳴り補修材や床・壁の水平をチェックする機器、3D設計ソフト等の商品販売
- ・建築総合保険等の保険代理サービスによる有利な条件の保険の提供
- ・建築資材や設備等の大量一括共同仕入れ（会員価格による提供）

###### 長期優良住宅に関する工務店支援の拡充

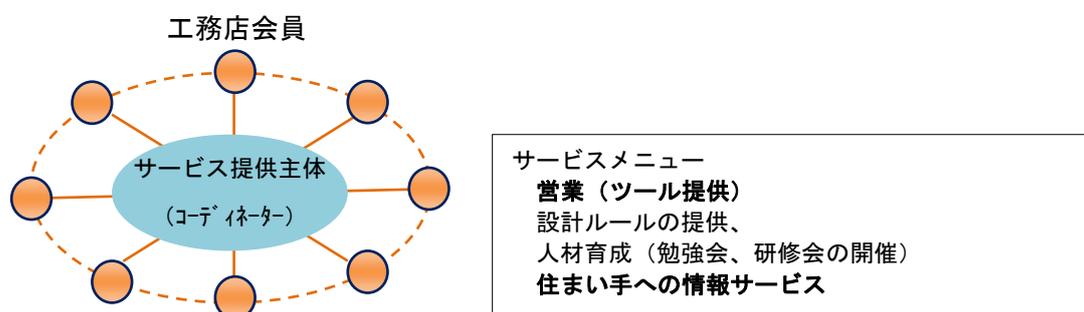
- ・維持保全計画ガイドラインや定期点検チェックリスト等の整備による維持保全・点検のサポート
- ・住宅履歴情報作成支援（情報整理・デジタルデータ化）と一元管理および第三者機関によるデータ保管
- ・瑕疵担保責任保険の電子申請手続きを支援
- ・第三者機関による検査を通じた適切施工の確認
- ・参加工務店による相互補完体制と第三者機関による検査に基づく出来高入金制度の導入
- ・既存の火災保険と生命保険商品を組み合わせた修繕費用積立保険制度の創設
- ・長期優良住宅「確認書」の発行

## (カ) 工務店連携による工務店支援

(カ) は、工務店同士がネットワークを構築し提案するものである。会員の間で共通のテーマや問題意識を持ち、ゆるやかなネットワークを組んで活動を行っている。多くは、工法や材料にこだわりを持ち、また場合によってはそれらに地域性が色濃く反映される。したがって、支援ツールとしてはそれらのテーマに合った顧客啓発のための web の運営やツールの提供、宣伝ツールの提供や講座開催等があり、工務店の自主的な努力を後押しする支援する。

特徴としては、以下のような点があげられる。

- ・工務店が自力で勉強しなければならなくなるような自己啓発の仕掛け作り。
- ・設計・建設住宅性能評価や長期優良住宅についても、書類作成代行のような支援ではなく、ツールを提供し工務店が自ら作成できるよう自立支援を行っている。



### 事例 町の工務店ネット (工務店の全国ネットワーク)

20年度-第2回 「近くの山の木で家をつくる会」・BeV Standard 超長期住宅モデルプロジェクト  
21年度-第2回 「近くの山の木で家をつくる会」現代町家憲章

工務店の全国ネットワークである町の工務店ネットが、顧客啓発のための web の運営やツールの提供、工務店向けの宣伝ツールの提供や講座開催等により、工務店の意識と技術の向上を支援する。

#### ■グループ化による支援・連携の概要

##### 【支援主体】町の工務店ネット

工務店の水平的で双方向の全国ネットワークとしてH19に設立 (H20.6より現在の運営体制となる)。

##### 【支援対象】会員工務店

会員数：74社 (H21.12時点) 会費 登録費：30万円、会費：3万円/月

##### 【主な支援項目】

##### 会員工務店向け支援

- ・顧客啓発のための web の運営や顧客啓発ツール (印刷物) の提供
- ・宣伝ツールの提供 (共通のパンフレット・チラシ・現場シート等の安価での提供や、独自パンフレット・チラシ等の制作請負、ホームページ作成請負)
- ・講座・見学会の開催や情報誌の配布等の工務店の育成

##### 長期優良住宅に関する工務店支援の拡充

- ・共通の維持管理記録書の作成
- ・住まい手への維持管理情報提供 (メンテナンスマニュアルの作成、相談窓口の開設)
- ・住宅履歴情報の保管、定期点検の通知発信 (第三者機関との連携による)
- ・地域ごとの工務店、設計業者、部品部材の供給業者とのネットワーク形成

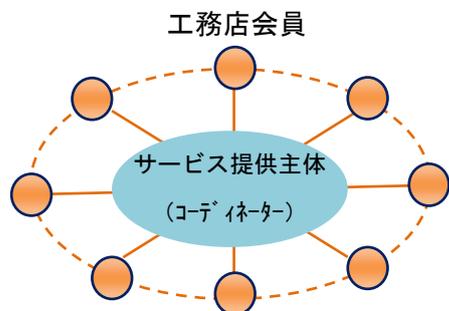
### (キ) 建築家による工務店支援

(キ) は (カ) と類似するものであるが、ネットワークの主宰者が建設業者以外の建築家等であることが特徴である。したがって、(カ) と同様に、共通のテーマや問題意識が存在し、それに共感した工務店がメンバーとなる図式である。多くは、工法や材料にこだわりを持ち、また場合によってはそれらに地域性が色濃く反映される。

事例として挙げたものは、構造・設計・施工の関係者が一体となって構築した設計施工手法（省施工、省工期、省エネルギー、高性能）を、工務店に普及している。

特徴としては、以下のような点があげられる。

- ・設計施工手法を開発した設計者・工務店が、同様手法を展開するため、設計を中心とし技術的に支援する仕組み。
- ・工法や材料にこだわりを持つ場合が多い。



サービスメニュー  
 維持管理（維持管理サービス）  
 各種手続き（長期優良住宅）  
**工法の提供、設計ルールの提供、  
 施工ルールの提供**  
 人材育成（勉強会、研修会の開催）  
 住まい手への情報サービス

|   |
|---|
| <p><b>事例 株式会社 木造ドミノ研究会（設計事務所と工務店による研究会）</b></p> <p>20年度-第2回 木造ドミノ住宅<br/>                 21年度-第1回 木造ドミノ住宅</p> <p>「木造ドミノ住宅」を開発した設計者・工務店が、全国の工務店で地域版「木造ドミノ住宅」を展開するために、「木造ドミノ研究会」を組織し会員の地域工務店・設計事務所を技術的に支援する。</p> <p>■グループ化による支援・連携の概要</p> <p>【支援主体】株式会社木造ドミノ研究会<br/>                 （有）野沢正光建築工房、半田雅俊設計事務所、（株）相羽建設 の3者が連携してH20年に設立した組織。事務局は（株）相羽建設に設置。</p> <p>【支援対象】会員工務店・設計事務所<br/>                 会員数：32社（H21.12時点） 会費 入会金：30万円、会費：3万円／月</p> <p>【主な支援項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「木造ドミノ住宅」に関する研究会（月1回開催）</li> <li>・「木造ドミノ住宅」のマニュアル作成・提供</li> <li>・地域で「木造ドミノ住宅」に取り組む場合のアドバイス</li> </ul> |
|---|

### 3. 個別技術・サービスの新しい動き

ここでは、維持管理、流通、まちなみ・住環境等に関する事項で、主にソフト面に関する個別の技術・サービスとして、平成 20 年度及び 21 年度の公募において提案があった以下のような新しい動きについて紹介する。

#### (1) 長期に渡る維持保全計画の実行を担保する仕組み

- ・点検のための体制整備
- ・維持管理に関する人材育成
- ・修繕積立金等の制度
- ・センサー等によるモニタリング

#### (2) 流通促進に関する取り組み

- ・残存価値査定と買取り保障
- ・既存住宅の借り上げ、賃貸化

#### (3) まちなみ住環境に関する取り組み

- ・まちなみ・住環境の維持管理のサポート

なお、ここでは典型的な提案を例示しているが、あくまで参考例であり、特定の取り組みや技術を推奨するものではないことに注意されたい。

#### (1) 長期に渡る維持保全計画の実行性を担保する仕組み

維持管理については多様な取り組みが行われ始めたところであるが、平成 20・21 年度の提案を通じて、維持管理計画の作成、履歴情報の整備・保管、点検修繕のための体制整備、修繕積立金などの提案がみられ、またそれらの提案内容が次第に普及してきていることがうかがえた。

ここでは、長期に渡る維持管理計画を実行していく体制に関する新しい動きとして、点検のための体制整備、維持管理に関する人材育成、修繕積立金制度を取り上げる。また、維持管理を容易にする技術として、センサー等によるモニタリングを取り上げる。

なお、履歴情報の整備・保管については、建築主、工務店等の住宅供給者以外に瑕疵担保を行う保険法人が履歴を預かって保管する提案等多数の提案があった他、部品メーカーなど、多様な主体からのこの分野への参入がみられたところであるが、現在、「住宅履歴情報整備検討委員会」（委員長：野城智也 東京大学教授）において検討が進められていることから、次年度以降に整理することとしたい。

#### ●点検のための体制整備

点検については、履歴情報の保管と併せて、IT を活用して定期的な点検時期や緊急に必要なとなった時にメール等を発信することにより、ユーザーや工務店に対し着実な点検を促すものがあった。

また、維持管理が長期にわたる場合、点検を行うべき工務店が事故や倒産等により対応ができなくなる場合も想定されることから、その際のバックアップとして、技術レベルを確保した中小工務店間での引き継ぎを行うとする提案がみられた。

<事例>

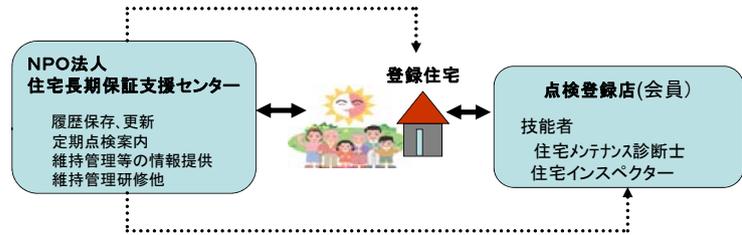
- ・ 第三者機関による登録住宅制度により、登録住宅のデータの保管・更新、住宅点検時期の案内を行い、アフターメンテナンスを行う仕組みのなかで、新築工事を実施した工務店が対応できない場合の引き継ぎ等のサポートを行う提案

登録住宅いえるてサポート体制



**点検登録店制度**・・・新築工事店又は販売店がアフターメンテナンスを実施出来ない時や、消費者が別の事業者を希望する時は、会員の中から、点検登録店を紹介。

**点検技能者**・・・アフターメンテナンスや点検を行う技能者は建築士の資格を有する住宅インスペクターや住宅メンテナンス診断士が担当します。技能者の研修を実務研修や勉強会、倫理講習会等を通じて実施しています。



提案者：NPO 法人住宅長期保証支援センター

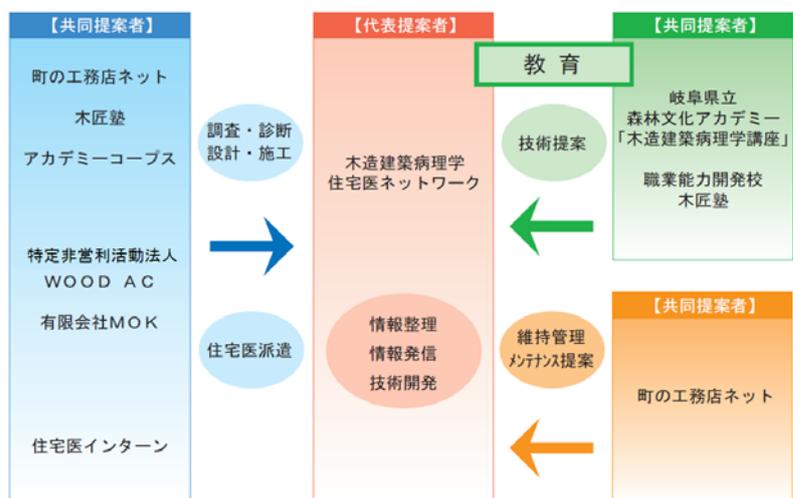
●維持管理に関する人材育成

維持管理・点検については、そのノウハウの蓄積が求められることを踏まえ、人材育成を図る提案がみられた。具体的には、自らの組織内で育成するもの、団体等が研修会等を通じて行おうとするものがあった。中には、教育機関と連携して専門家を育成し、既存住宅の診断も含めて対応しようとするものもあった。

<事例>

- ・ 教育機関と連携する例：  
「木造建築病理学講座」を実施する岐阜県森林文化アカデミーの支援を得て、地域の設計事務所・中小工務店から「住宅医」を育てようとする提案

事業提案者（共同提案）と組織図



提案者：住宅医ネットワーク

●修繕積立金等の制度

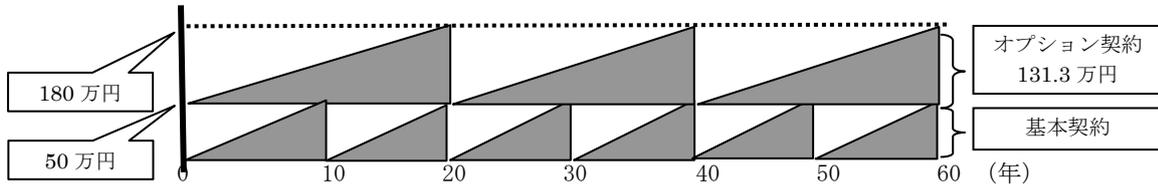
長期に渡る維持管理を確実にを行うため、資金の確保方策を提案するものがみられた。これは、マンション等では修繕積立金が一般的に導入されているのに対して、戸建て住宅については、その仕組みがないことから、その対応を行おうとするものである。

具体的には、金融機関等と連携し、銀行の積み立てによるものと、保険を利用するものがあった。

<事例>

- ・保険会社と提携し積立総合保険（基本契約）と生命保険（オプション契約）を組み合わせた修繕費用積立保険制度の提案

- 30歳男性【基本契約+オプション契約】とも20年毎に契約更改した場合  
(金額)



提案者：株式会社アキュラホーム（ジャープネット事務局）

●センサー等によるモニタリング

維持管理の適切な実施のため、目視によることがむずかしい場所等にセンサーを設置し、モニタリングを行おうとする提案がみられた。具体的には、耐久性についてのチェック、省エネモニタリング、地震による変形のモニタリングがあげられ、これらを活用して維持管理を適切に行うことや、漏水事故や地震などの緊急時の対応、“見える化”により住まい手による維持管理や省エネ行動を喚起する提案があった。

なお、耐用年数が必ずしも長期ではないセンサー等については、得られた知見を活かして、交換等により長期にモニターするなど、今後、センサーの活用方法についてもあわせて検討が求められる。

<センサー等の事例>

●温湿度記録計



- ・床下等に温湿度記録計、床下の配管ヘッダー付近に漏水センサーを設置。床下等の変化を記録計からユーザーが認知し、また、60分間隔で1年分の計測記録が可能。

提案者：東京家づくり工務店の会

●水分センサー



検知器



水分センサー

- ・水分センサーが排水配管からの漏水を24時間監視。センサーは水分が接触すると赤く変色するので漏水箇所の発見が容易。

提案者：三洋ホームズ株式会社

●省エネモニタリング



表示機器の例

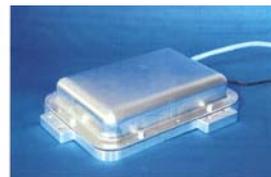


環境家計簿

- ・使用エネルギー量表示機器を利用して、家庭内使用電力の使用状況を把握し、環境家計簿を作成。

提案者：東京家づくり工務店の会

●IT強震計



- ・IT強震計を利用して建物の健全性把握・維持管理計画策定・被災状況推定等を行う建物のヘルスマニタリングシステムを導入。

提案者：百年住宅株式会社

## (2) 流通促進に関する取り組み

既存住宅の流通の促進に関しては、新築時における買取り保証、買取り価格査定、残存価値評価システム、金融機関・保険会社・一般社団法人移住・住みかえ支援機構等との連携による住み替え支援等の提案があった。

大手ハウスメーカーでは、複数のハウスメーカーによる共同の査定方式を活用した買取り保証の提案がみられたが、広く既存住宅の流通促進につながる提案は少なかった。その中で、金融機関や保険会社と連携した残存価値評価は、今後の中古住宅流通促進につながる新しい動きとして注目される。

### ●残存価値査定と買取り保証

既存住宅の評価は、今後の流通促進に向けての重要な課題である。これに関しては、査定の方法など技術的には課題はあるものの、意欲的に取り組もうとする提案があった。

具体的には、複数の大手ハウスメーカーによる協議会が定義する「優良ストック住宅」(スムストック)の共通査定方式の活用が、協議会に参画するハウスメーカーの提案にみられた。

また、地域の金融機関(銀行)と連携し、金融機関が住宅履歴情報を保管するとともに履歴情報を利用して価格査定を行い、その評価をもとに住宅ローン貸付けを行う提案や、保険法人が性能の評価により残存価値を査定するとともに、保険を組み合わせることで一定の保証を付与しようとする提案があった。いずれも評価システムの詳細な内容や方法は今後の検討課題としているが、住宅ローンや保証を組み込んだ仕組みは、今後の中古流通促進につながる新たなビジネスモデルになりうる可能性がある。

なお、買取り保証については、一事業者で行うにはリスクの大きい事業であることから、実現性などに課題がある。

### <事例>

- ・大手住宅メーカー9社により設立された「優良ストック住宅推進協議会」が推進する優良ストック査定方式を活用する提案

**売りたい**

**仲介の新しいシステム「スムストック住宅」査定**

住宅メーカー9社にて「優良ストック住宅推進協議会」を設立  
構造躯体(スケルトン)を6割として償却50年で査定。内装設備(インフィル)を4割として償却15年で査定。  
建物保証付で且つ、土地・建物の価格を分けて表示しますので、購入者が安心できるシステムです。  
\*保証付保の為に耐久診断、耐久工事が必要な場合があります。対象建物は築年数の制限があります。

**SumStock**

優良ストック住宅推進協議会

スムストック査定方式と一般的な査定方式との比較

| 年数 (年) | 一般的な査定方式 (評価) | スムストック査定方式 (評価) |
|--------|---------------|-----------------|
| 0      | 100           | 100             |
| 15     | 60            | 60              |
| 20     | 40            | 60              |
| 50     | 20            | 60              |
| 60     | 10            | 60              |

上記はイメージ図で、物件によって評価、査定が異なります。

資料：優良ストック住宅推進協議会

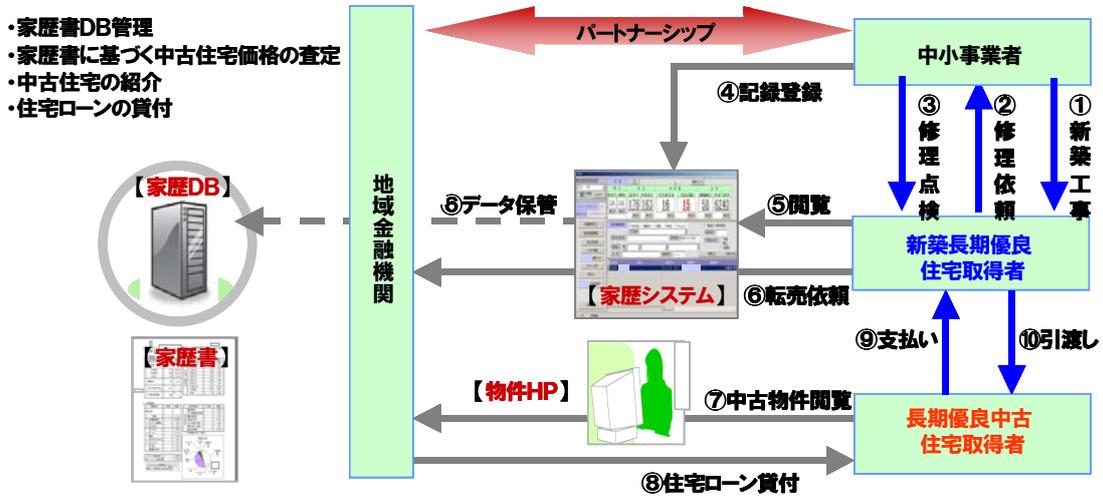
**「買取システム」でスムーズに売却ができます**

適切な査定で算出した価格にてお客様から大切な財産である建物を買取ります。  
保証期間内であれば保証の「承継」手続きを、保証期間満了の建物は耐久診断技術者による「耐久診断・耐久工事」を行ない、上記「スムストック住宅」として「保証」付で販売します。(例外もあります)

提案者：ミサワホーム株式会社

<事例>

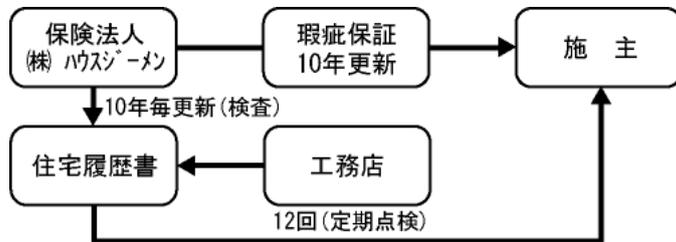
- ・地域の金融機関（銀行）に住宅履歴情報をストックし、適切な価格査定を行うとともに、中古住宅の紹介やローンの貸付けを行う提案



提案者：三栄ハウス株式会社

<事例>

- ・瑕疵保証の10年ごとの保険更新時に保険法人による必要な検査を行い、その時期の物価指数や再建築費用等を考慮に入れながら、残存価格を査定評価する提案



建物価格査定(項目)

- 構造、外部  
 基礎・外壁・屋根  
 構造材・・・
- 内部  
 設備(SK・B・T・・・)  
 窓・建具・・・  
 内装仕上げ・・・

提案者：協同組合あすみ住宅研究会

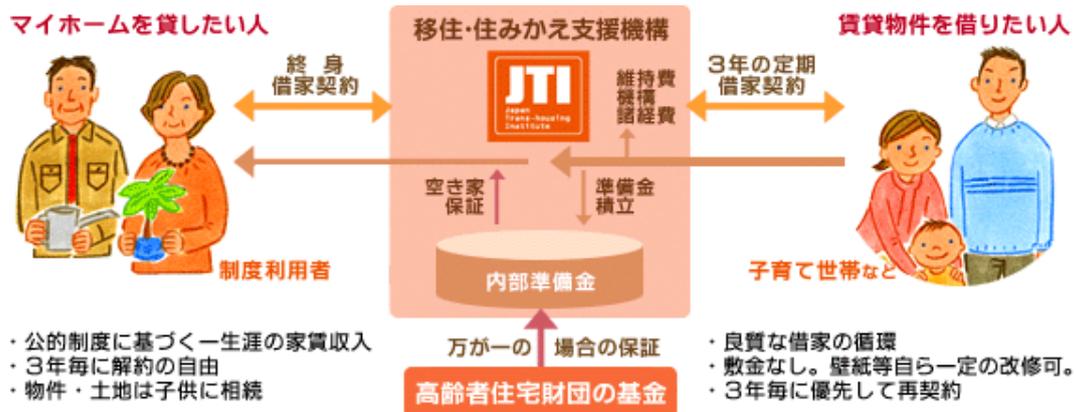
●既存住宅の借上げ・賃貸化

比較的広い既存の戸建て住宅を借上げ・賃貸化することにより、ライフステージに合わせた住み替えを支援する手法として、一般社団法人移住・住み替え支援機構の「マイホーム借上げ制度」を利用する提案がハウスメーカー等から多数みられた。

<事例>

・移住・住みかえ支援機構の「マイホーム借上げ制度」を活用した移住・住み替えサポートの提案

「マイホーム借上げ制度」は、50歳以上の方を対象にマイホームを最長で終身にわたって借上げ、賃貸住宅として転貸するシステムである。もし空き家になっても最低保証賃料が支払われ、安定した賃料収入を保証。自宅を売却することなく、住み替えや老後の資金として活用することができる。



移住・住みかえ支援機構 (JTI) の「マイホーム借上げ制度」(HPより)

### (3) まちなみ・住環境に関する取り組み

「まちなみ・住環境部門」は平成21年度からの新たな部門であり、目指すべきまちなみ・住環境の目標の設定（景観・建築に関するガイドライン等）や、長期に渡る維持管理を行うための仕組みや体制についての提案がみられた。まちなみは・住環境は、住宅を長期にわたり大切にしたいとする意識を醸成するものとして重要であり、さらに多くの提案が求められる。

ここでは、新たな動きとして、事業者が住民によるまちなみ・住環境の維持管理をサポートする仕組みを取り上げる。

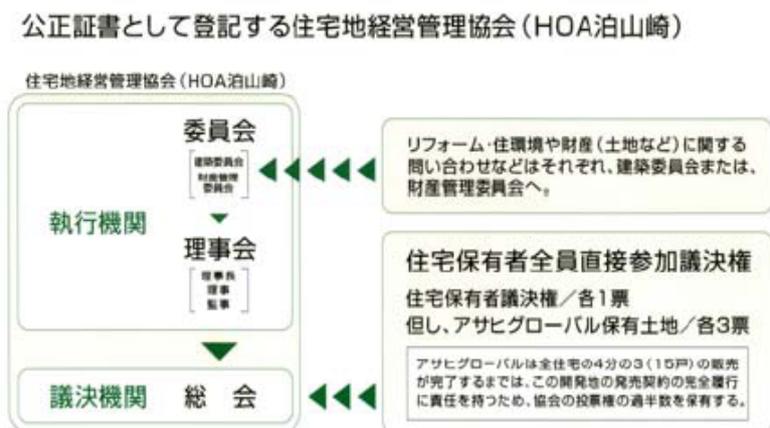
#### ●まちなみ・住環境の維持管理のサポート

住宅団地での提案として、大手ハウスメーカー等が開発した住宅地において、ホームページ等を活用した「まち育て」（まちなみ維持管理の啓発、生活情報の提供、コミュニティ活動支援）を行うとする提案がみられた。

また、住宅地開発事業者が、建築協定等のまちづくりのルール化を進めるだけでなく、住民による管理組合の組織化、運営、管理ルールの策定にまで深く踏み込み、管理組合との契約に基づいて長期に渡る維持管理をサポートしようとする提案があり、エリアマネジメント（地域管理）を推進する仕組みとして注目される。

#### <事例>

- ・住民の全員参加による「住宅地経営管理協会」を組織化し、住宅地開発事業者が契約により長期に渡る維持管理を支援する提案



提案者：アサヒグローバル株式会社

## 4. 木造住宅生産者と木材生産者の連携の動き

1章で述べた様に、木造住宅は木材の有効な利用を通じて長期優良住宅の目的の一つである循環型社会の構築に寄与するものである。

木材の用途は、建築物、家具、紙、燃料など様々であるが、住宅をはじめとする建築物への木材利用については、多くの利用量を期待することができ、また、他の用途に比べ、建築物に使用する木材は長期にわたって維持されることから、この分野での木材の利用拡大と長期的な利用の促進は極めて重要である。

こうした中、長期優良住宅法においても、「国産材の適切な利用が確保されることにより我が国における森林の適正な整備及び保全が図られ、地球温暖化の防止及び循環型社会の形成に資することにかんがみ、国産材その他の木材を使用した長期優良住宅の普及が図られるよう配慮するものとする。」とされたところであり、今後、木材の需要サイドとして長期にわたり使用可能な木造の長期優良住宅の開発・普及を進めていくとともに、木材の供給サイドと連携して、長期優良住宅に適した木材製品の利用拡大に向けた取組を進めていくことが重要である。

本モデル事業においても、このような観点からの提案が多くあったことから、平成21年度からは、国土交通省の募集要領において「木造等循環型社会形成部門」が設けられた経緯がある。循環型社会の形成に寄与する木材利用としては、木材生産地を限定せず（外国産材を含め）合法木材や認証林から生産された木材を利用するといった視点のものから、木材生産地を限定して、より効率的で消費者にも見える形での細やかな取り組みまで存在する。提案では、大手住宅供給事業者から中小工務店まで、幅広く取り組みが行われている状況がみられた。

本章では、地域住宅の重要な担い手である中小工務店を中心として、木材利用の連携体制についてその類型を整理し、特徴をふまえた上での取り組みを期待するものとして紹介している。

### （1）木造住宅生産者と木材生産者の連携の分類

国産材の有効利用においては、木材生産者と需要者（設計者、施工者、消費者）との連携が重視される場所であるが、木材生産者のタイプと需要者の志向により連携のあり方が異なる。本モデル事業においては、需要者のタイプによって目指す住宅像が異なることも多く、それに合った木材及び木材製品の生産者と連携を組む事例も多く見られた。これらの多様性のある動きは、木造住宅の質の向上のみならず、木材の有効利用という観点からも歓迎したい。

ここでは、このような視点から、木材生産者と需要者との連携のあり方に注目し、長期優良住宅における国産材利用のあり方を整理する。

具体事例を紹介しているものは、モデル事業として採択されたものの中から取り上げているが、これを推奨するという性格ではなく、あくまでも、新しい動きを紹介する参考例として取り上げたものであることにご留意願いたい。

#### 【木材生産者の動き】

我が国の木材生産の形態は流通過程も含め非常に複雑で、かつ、小規模の製材工場の割合が非常に高く、効率化を進めにくい状況にあるが、一部にはそれぞれの規模に応じた体制を整備しようとする動きも出てきている。（図4.1 製材工場の規模と経営の展開方向の関係）

流通ルートとしては、木材生産者から見れば、プレカット業者や流通業者への販売が生産量の多くを占め、工務店側から見れば、プレカット業者や建材問屋から仕入れるという構図が通常である。しかし、このような中でも昔から、製材工場が直接工務店と連携、もしくは、施工部門を内包する形態として住

宅建設を行う形態は存在し、「産直住宅」として語られることが多かった。本モデル事業の提案では、こういった木材生産者と連携を行うパターンに広がりが見られ、それぞれの規模に応じて、様々な取り組みが行われていることが確認された。

### 【提案の分類】

提案が多かった国産材の利用について、木造住宅生産と木材生産の関係を示すと表4.1の通りになる。ここでは、工務店、木材生産者、設計者の関係性を中心に示した。木材生産者のタイプは、図4.1による。

木材生産者から見ると、全体の木材生産量に対して、こういった取り組みにおいて消費される割合は小さく、現段階での影響は小さいと考えられる。にもかかわらず、こういった工務店との連携が模索される背景には、地域材のブランド化を推進し林業の活性化を図る手段として、これらの取り組みが有効であると考えられている結果であると思われる。

地域材のブランド化の手法としては、大きく分けて、木材の品質の確保に関わる部分と、循環型社会の構築に寄与する試みの証明を行う部分が存在する。具体的には、前者に関連するものとしては、品質管理の徹底や乾燥技術等の開発・向上があり、後者に関するものとして各種森林や木材の認証によるトレーサビリティの確保がある。

地域材のブランド化については、消費者に見える形で実施できるかどうかは、グループや木材生産者の規模、エリア、体制によって異なる。工務店から見ると、ブランド化が成功している地域材の場合はそれを利用することで、住宅のブランド化が可能となる。

また、上に述べた工業製品の管理を徹底することで木材の品質を向上させブランド化する他に、昔ながらの生産体制ではあるが、特殊な構法を志向する設計者、工務店の要望に細やかに対応するタイプでの方法も存在する。

例えば、伝統的な構法を取り入れた住宅を志向する工務店、住まい手は少なからず存在し、それらを実現するために細やかな対応を行ってくれる木材生産者と連携するという構図は現在でも存在する。このような試みは、構法、設計を含めた住宅そのものの魅力と、それを実現する木材とをセットにして差別化を目指すものである。このような動きは、木材生産者、工務店、設計者それぞれにとって、自ら供給する住宅の差別化やブランド化を志向するものとして理解できる。

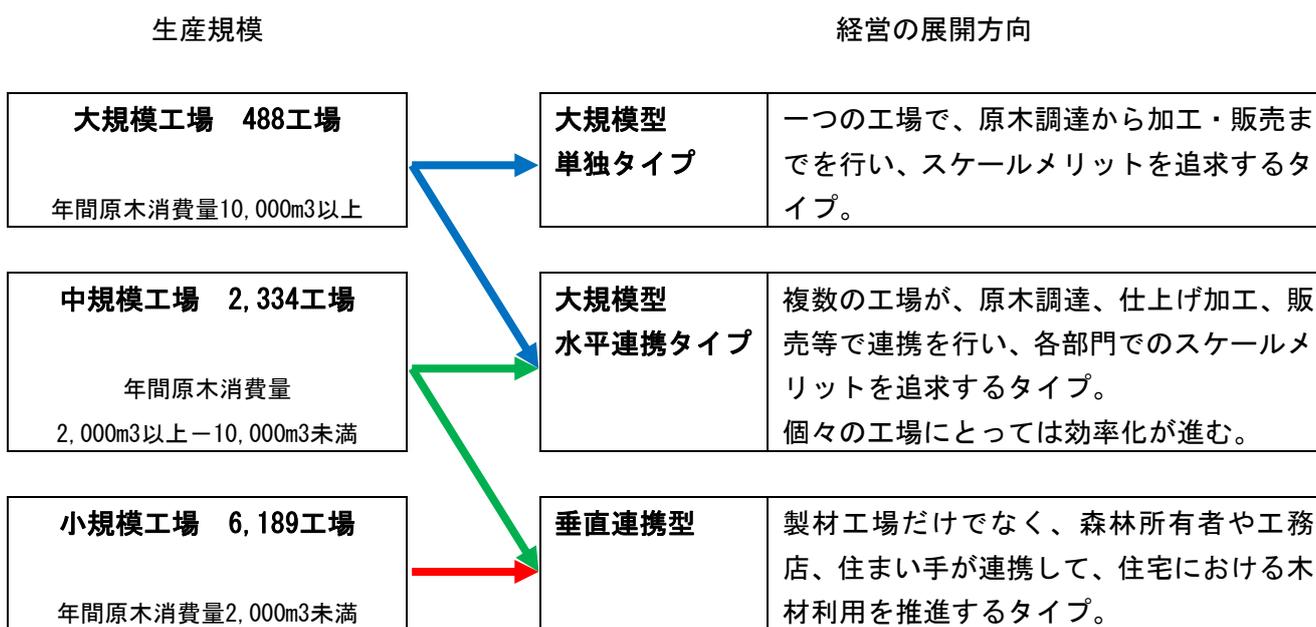


図4.1 製材工場の規模と経営の展開方向の関係

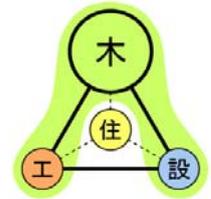
表4.1 木造住宅生産者と木材生産者の連携の分類

|                  | 木材生産者主導・企業型  | 木材生産者主導・ネットワーク型<br>工務店主導・ネットワーク型  | 流通業者主導型   | 工務店主導型  | 設計事務所主導型  |
|------------------|--|---|---|---|---|
| 特徴               | <ul style="list-style-type: none"> <li>木材生産から設計・施工まで1社または1つの系列企業・組合で行う。</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>木材生産者のネットワークと、都市部の工務店、設計事務所のネットワークが連携。</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>既存の流通業者がそのネットワークを利用して国産材の調達・販売を行う。</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>地域の気候風土や伝統的なまちなみと調和した住まいづくりを目指す地域工務店、またはその連携が中心。</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>地域の気候風土や伝統的なまちなみと調和した住まいづくりを目指す設計者、またはその連携が中心。</li> </ul>  |
| 連携イメージ例          |  |   |   |   |   |
| 提案に見る特徴          | <ul style="list-style-type: none"> <li>住宅イメージについては、具体的なイメージを打ち出すものから、ごく一般的なもので幅広い。</li> <li>地域を限定した、善本のある主体の読みのため、地域社会への社会貢献も取り入れた活動が比較的容易。</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>建設地が限定される「地域限定型」と建設地が全国に分散する「全国展開型」がある。</li> <li>住宅イメージについては、具体的なイメージを打ち出すものから、ごく一般的なもので幅広い。</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>流通業者（森林組合・製材所等）</li> <li>工務店</li> <li>設計事務所</li> <li>住まい手（消費者）</li> <li>活動を主導する主体</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>大工・左官の技術を活用する。地域材の特徴を全面に出す等、大手にできない家づくりを目指し、モデルとなる住宅のイメージを共有するものが多い。（ブランド化）</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>各地の伝統的工法、地域材を活用した構法を目指しているものが多い。</li> <li>具体的な構法の実現を目指していない場合は、イメージボードやデザインボードを共有している。</li> </ul>  |
| 木材生産者のメリット       | <ul style="list-style-type: none"> <li>自社施工物件は、地域材のブランド化、林業活性化がわらう。</li> <li>地域材のブランド化の手法として、品質管理の徹底、特殊な乾燥方法の採用、森林認証等の木材のトレーサビリティの確保等があるが、それらの消費者に見え形での実施が容易。</li> <li>林業活性化の手法として、端材の有効利用、バイオマス利用、農業等への利用を含めた利益向上の取り組み等があるが、それらの消費者に見える形での実施が容易。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>地域材の販売促進のために工務店と連携。</li> <li>地域材のブランド化の手法として、品質管理の徹底、特殊な乾燥方法の採用、森林認証等の木材のトレーサビリティの確保等があるが、それらの消費者に見え形での実施が容易。</li> <li>林業活性化の手法として、端材の有効利用、バイオマス利用、農業等への利用を含めた利益向上の取り組み等があるが、それらの消費者に見える形での実施が容易。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>安定的な販売</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>小規模な木材生産者が経営の安定化を求め、販売促進のために工務店と連携。</li> <li>製品に独自性をもたせ、差別化を図ることが可能。</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>小規模な木材生産者が経営の安定化を求め、販売促進のために工務店と連携。</li> <li>製品に独自性をもたせ、差別化を図ることが可能。</li> </ul>  |
| 工務店のメリット         | <ul style="list-style-type: none"> <li>環境への配慮、地域活性化のための地域材活用→住宅のブランド化。</li> <li>地域材を活用するために木材生産者と連携。</li> <li>連携することによるメリットの享受（地域材の安定供給、展示場の共同建設、営業の共同化、勉強会、資材の共同購入等。）</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>環境への配慮、地域活性化のための地域材活用→住宅のブランド化。</li> <li>地域材を活用するために木材生産者と連携。</li> <li>連携することによるメリットの享受（地域材の安定供給、展示場の共同建設、営業の共同化、勉強会、資材の共同購入等。）</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>環境への配慮、地域活性化のための地域材活用→住宅のブランド化。</li> <li>地域材を活用するために木材生産者と連携。</li> <li>連携することによるメリットの享受（地域材の安定供給、展示場の共同建設、営業の共同化、勉強会、資材の共同購入等。）</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>環境への配慮、地域活性化のための地域材活用→住宅のブランド化。</li> <li>地域材を活用するために木材生産者と連携。</li> <li>連携することによるメリットの享受（地域材の安定供給、展示場の共同建設、営業の共同化、勉強会、資材の共同購入等。）</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>環境への配慮、地域活性化のための地域材活用→住宅のブランド化。</li> <li>地域材を活用するために木材生産者と連携。</li> <li>連携することによるメリットの享受（地域材の安定供給、展示場の共同建設、営業の共同化、勉強会、資材の共同購入等。）</li> </ul> |
| 図4.1による木材生産者のタイプ | 大規模型単独タイプ  | 大規模型単独タイプ<br>大規模型水平連携タイプ  | 大規模型単独タイプ<br>大規模型水平連携タイプ  | 大規模型単独タイプ<br>大規模型水平連携タイプ  | 大規模型単独タイプ<br>大規模型水平連携タイプ<br>垂直連携型<br>（小中規模の製材工場やそのネットワークによるイージーオーダー）  |
| 住宅イメージ           | 小  | 中   | 小   | 中   | 大   |
| 木材ブランド           | 大  | 中   | 小   | 大   | 大   |
| 建設戸数             | 中～小  | 中   | 小   | 大   | 大   |

(2) 木造住宅生産者と木材生産者の連携の分類ごとの特徴

(ア) 木材生産者主導・企業型

木材生産から設計・施工まで1社または1つの系列企業・組合で行うタイプ。地域を限定した、資本のある主体の試みのため、福祉や教育など地域社会への社会貢献も取り入れた活動が比較的容易である。住宅イメージについては、具体的なイメージを打ち出すものから、ごく一般的なものまで幅広い提案があったが、木材の特徴を前面に打ち出し、具体的な住宅イメージが明確でない場合が比較的多い。生産体制や住宅が建てられる地域の実情に合わせた説得力のある住宅像を描いた提案が期待される。



事例1 I W I L L (山佐産業株式会社)

木材業から発展した鹿児島県の地域工務店による提案。自社にプレカット工場や部材加工センターを有し、丸太の仕入れから品質管理・乾燥・加工・現場搬入・施工までを一貫して行うことにより品質向上と合理化を推進している。木材は鹿児島県産材の認証制度である「認証かごしま材」の規格を満たした品質・産地が明らかな材である。

● 仕入

● 品質管理

● 部材乾燥

● 構造加工

● 部材加工

● 邸別仕分

● 物流

● 現場

● **仕入**  
幅広いネットワークを活かして良質の部材を集める。

● **品質管理**  
入念なチェックにより厳選された高品質の木材だけを使用。

● **プレカット工場**  
継手、仕口等の加工をコンピューターに入力されたデータをもとに自動カット。より高精度な加工でミスやムラを削減。



● **部材加工センター**  
ドア枠やサッシ枠、巾木などの加工、塗装、穴あけを一貫したラインで製造。



● **伝統のノウハウを新しい可能性へ**  
技術が進歩して機械が加工するようになって人間でなければできない加工もある。あらかし梁や大黒柱など木組みの美しさを表現する丁寧な仕上がりが要求されるものは、永年の経験と技術を積んだ熟練の職人が手作業で行う。

和室の敷居や鴨居の溝加工をはじめ、長押、廻り縁等の化粧材の加工は熟練の技術・技能が問われる大切な加工。職人の手作業により、伝統の美しさが活きる和の和み空間を提案できる。




● 鴨居
● 材証化粧材
● 敷居

● **資材物流センター**  
建築資材、設備の仕入れ、また自社工場で加工した部材のストックも兼ね備えた安定した供給体制。



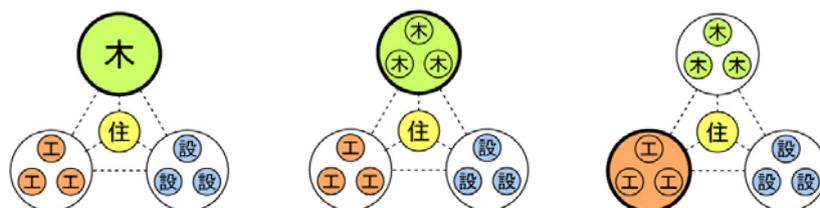
● **現場配送**



仕入れから現場搬入までの一貫したプロセス

(イ) 木材生産者主導・ネットワーク型、工務店主導・ネットワーク型

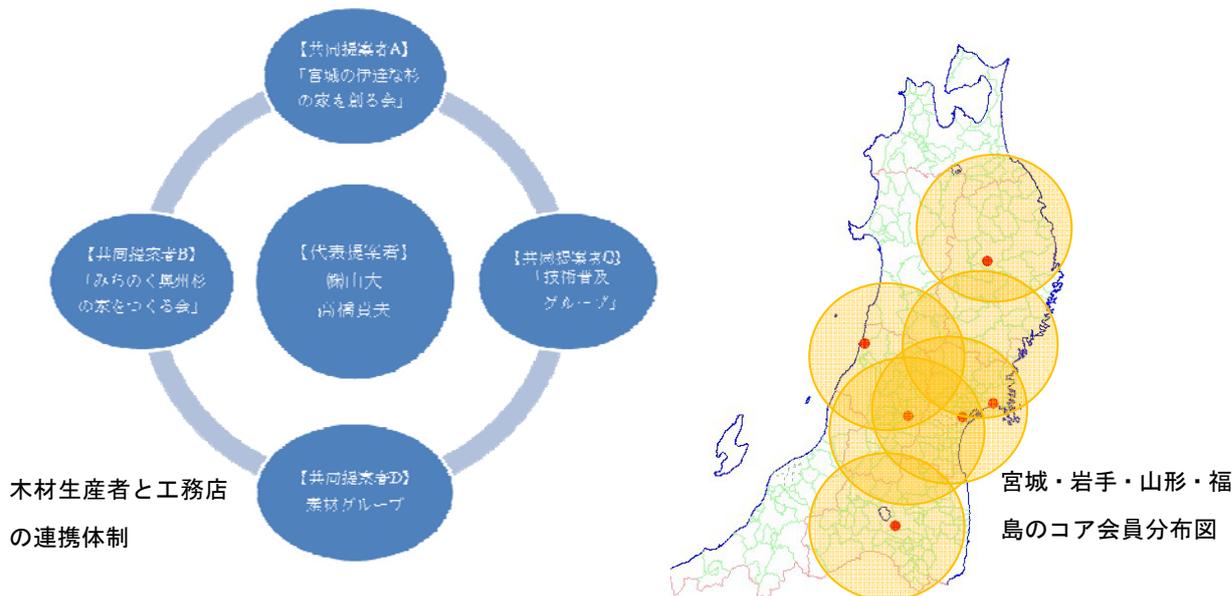
木材産地における木材生産者のネットワークと、都市部の工務店、設計事務所のネットワークが連携するタイプ。木材生産者側が主導の場合と工務店が主導の場合がある。また、木材生産地が特定の建設地と結びついた「地域限定型」と建設地が全国に分散する「全国展開型」がある。住宅イメージについては、(ア)と同様、具体的なイメージを打ち出すものから、ごく一般的なものまで幅広い提案があったが、木材の特徴を前面に打ち出し、具体的な住宅イメージが明確でない場合が比較的多い。生産体制や住宅が建てられる地域の実情に合わせた説得力のある住宅像を描いた提案が期待される。



事例2 「宮城の伊達な杉・みちのく奥州杉」の家 (榊山大)

宮城県内 41 社の『宮城の伊達な杉の家を創る会』の会員と宮城県及び宮城県建築振興協会、県森連、森林組合、民間素材業者等宮城県内の地域ネットワークで実践してきた地産地消の家づくりシステムを宮城県の隣接 3 県に展開する取り組み。(岩手県 25 社・山形県 70 社・福島県 50 社)「宮城の伊達な杉」「みちのく奥州杉」という地域材ブランドを定着させることで地域の活性化を目指す。

中心となるのはプレカット工場を有する地域工務店(代表提案者)である。4 県にまたがる工務店・設計事務所・木材生産者 187 社の連携により地域住宅ブランドの確立、消費者参加イベントの共同運営、技術向上・職人育成のための勉強会の開催などのメリットを享受している。



(ウ) 流通業者主導型

既存の建材流通業者がそのネットワークを利用して国産材の調達・加工・販売を行うタイプ。構造材をプレカットして流通する工務店サービスの一環である。

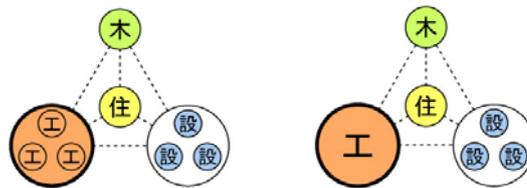
どのような構法にも対応できるように、木材の品質は特に厳しい傾向があり、製材品より集成材、合板などの木質建材が主となる。工務店にとっては品質の担保された国産材を安定的に入手できるメリットがある。



これらに分類される提案は、木材に関しては国産材利用、または、合法木材利用といった記述にとどまり、他の工務店支援等のソフト面での取り組みを重視するものがほとんどである。

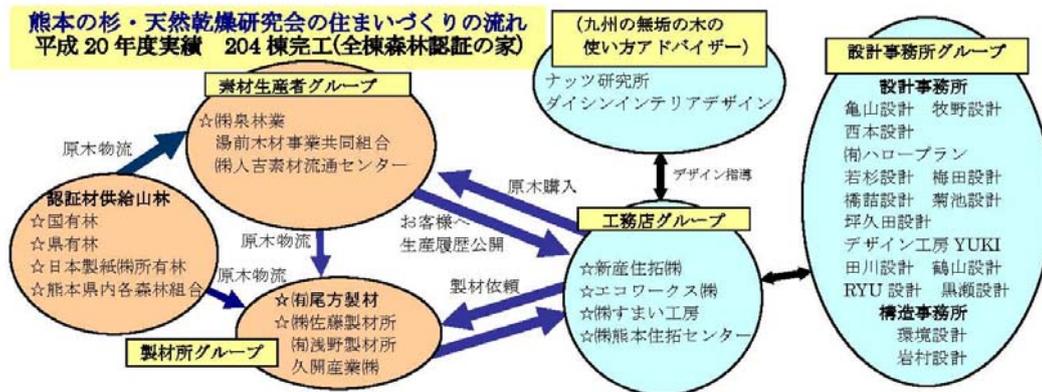
**(エ) 工務店主導型**

地域の気候風土や伝統的まちなみと調和した住まいづくりを目指す地域工務店、または工務店グループが中心となるタイプ。大工・左官の技術を活用する、地域材の特徴を全面に出す等、大手にできない家づくりを目指し、モデルとなる住宅のイメージを共有するものが多い。地域住宅のブランド化を目指すものであることが多いが、長期的に住宅の質を保持、向上させていくための仕組みについては、提案内容が薄い場合が多く、地域の実情に合わせたソフト面の取り組みについても積極的な取り組みを期待したい。

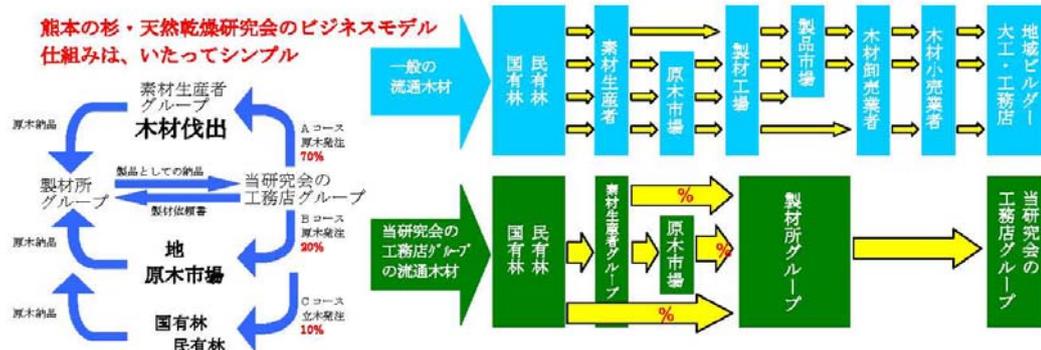


**事例3 「九州の木材流通産直システム（森林認証の住まい）」（熊本の杉・天然乾燥研究会）**

熊本県の工務店、木材生産者、九州の無垢の木の使い方アドバイザー、設計事務所計 27 社のネットワーク（熊本の杉・天然乾燥研究会）による提案。森林所有者かつ地域工務店である代表提案者が中心となった工務店グループが素材生産者から原木を一括購入し、製材所グループが製材を行う体制により、国産材 100%の住宅を年間 200 棟（7000 m<sup>2</sup>）以上供給している。葉枯らしによる天然乾燥や SGEC 認証材の活用、生産履歴公開（トレーサビリティ）、端材の有効活用等に取り組んでいる。27 社の連携により、消費者参加イベントの共同運営、モデル住宅の共同利用、技術向上・職人育成のための勉強会の開催などのメリットを享受している。



木材生産者・工務店・設計事務所等の連携体制

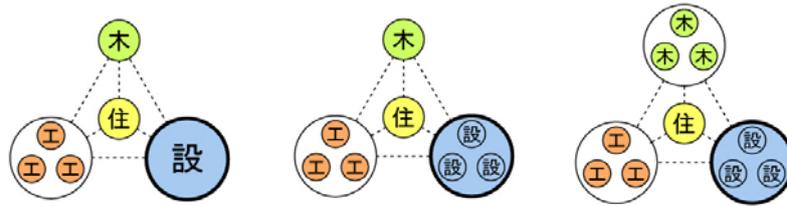


提案グループの木材流通の流れ

(オ) 設計事務所主導型

地域の気候風土や伝統的なまちなみと調和した住まいづくりを目指す設計者、または設計者グループが中心となるタイプ。設計者グループは、各地の伝統的構法・地域材を活用した構法を共有している場合と、住宅や街並みのデザインコードを共有する場合がある。

地域住宅のブランド化を目指すものであることが多いが、(エ)と同様に長期的に住宅の質を保持、向上させていくための仕組みについては、提案内容が薄い場合が多い。住宅そのものの質だけでなく、町並み等についても、それを長期的に守っていく地域の実情に合わせたソフト面の取り組みについても積極的な取り組みを期待したい。

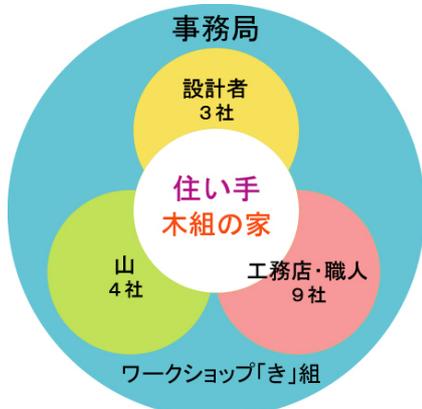
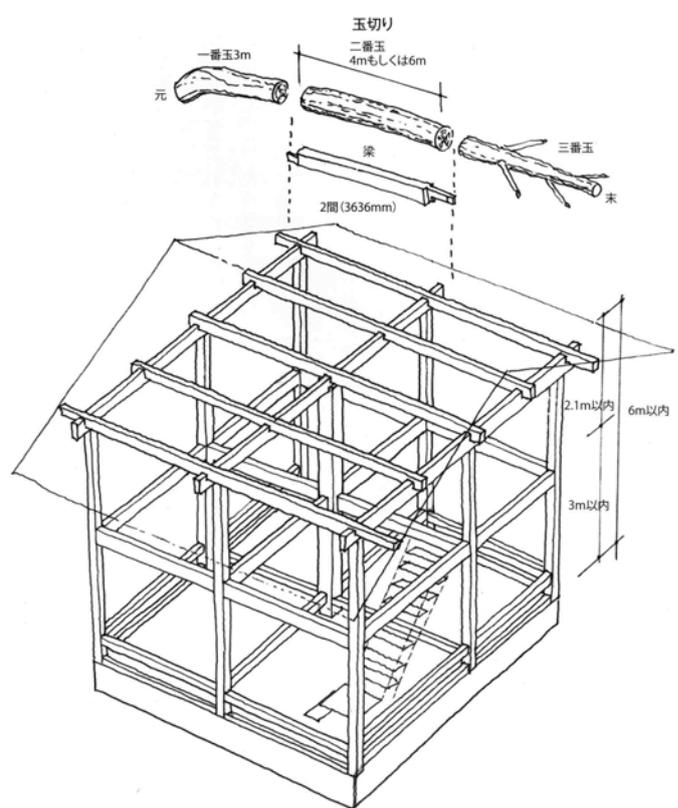


事例4 ワークショップ「き」組の家（一般社団法人ワークショップ「き」組）

首都圏の設計事務所3社、首都圏と北陸の工務店9社、秋田・徳島・東京・天竜の木材生産者4社によるネットワーク。日本の気候風土に適し、国産材・職人の手による伝統的な木組の家づくりを目指す設計者グループが、伝統的構法の得意な工務店と、国産杉の天然乾燥材を供給できる複数の木材生産者と連携している。設計者グループは、情報発信・普及啓発活動の中心的役割を担うだけでなく維持管理や住宅履歴情報保存のサポートも実施している。



伝統的な木組の家づくり



設計事務所・工務店・木材生産者の連携体制

玉切り寸法に合わせた規格寸法による架構

別添：長期優良住宅先導的モデル事業採択事例の分析結果について

モデル事業の取り組みについては、別途、「長期住宅先導的モデル事業分析研究会（代表：古阪秀三京都大学准教授）」においても分析が進められているところであり、参考のため関連した検討概要を以下に掲載します。

「在来木造戸建住宅分野での組織・企業連携のありよう分析

～モデル事業採択事例における工務店支援に係る提案の類型化」より一部抜粋

文責：超長期（長期優良）住宅先導的モデル事業分析研究会/渡壁克好

## 1. モデル事業の概要

長期優良住宅先導的モデル事業（以下「モデル事業」という）は、平成20年度から事業が開始され、これまで4回の公募・採択がなされている。初回は600を越す応募件数があったが、その後は300程度となり、直近の第4回目の応募件数は200弱程度となっている。

表 1.1 応募時期

|      | 第1回           | 第2回          | 第3回          | 第4回           |
|------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| 年度   | H20年第1回       | H20年第2回      | H21年第1回      | H21年第2回       |
| 公募期間 | H20.4.11～5.12 | H20.8.1～9.12 | H21.2.4～3.16 | H21.7.15～8.25 |
| 合計   | 603 (40)      | 325 (48)     | 311 (75)     | 190 (38)      |

表 1.2 部門別応募・採択状況

| 部 門           | 第1回             | 第2回             | 第3回             | 第4回             |
|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>新築【戸建】</b> | <b>476 (24)</b> | <b>225 (26)</b> | <b>220 (54)</b> | <b>131 (24)</b> |
| 木造等循環         |                 |                 | 53 (24)         | 54 (14)         |
| 維持管理強化        |                 |                 | 25 (13)         | 20 (5)          |
| まちなみ          |                 |                 | 21 (7)          | 15 (1)          |
| 自由課題          |                 |                 | 121 (10)        | 42 (4)          |
| <b>新築【共同】</b> | 31 (5)          | 20 (3)          | 12 (4)          | 3 (0)           |
| 既存住宅等改修       | 29 (4)          | 26 (7)          | 42 (9)          | 22 (8)          |
| 維持管理・流通       | 48 (5)          | 29 (8)          | 22 (6)          | 27 (6)          |
| 技術の検証         | 13 (2)          | 8 (2)           | 2 (0)           | 0 (0)           |
| 情報提供等         | 53 (0)          | 18 (2)          | 12 (2)          | 7 (0)           |
| 合計            | 603 (40)        | 325 (48)        | 311 (75)        | 190 (38)        |

(注) ・数値は応募件数で（ ）内は採択件数。1申請で複数部門提案しているものは重複して計上。  
 ・応募件数、採択件数は、事情により取り下げられたものも含まれる。  
 ・平成21年度の新築【戸建】の部門別応募は、審査の過程で異なる部門で採択されている場合があり、採択件数は応募件数の内数とならない。

部門別に応募件数をみると、ほとんどが新築【戸建】部門提案であり、各年度この傾向は変わらない。平成21年度応募より新築【戸建】部門においては「木造等循環型社会形成分野（木造等循環）」「維持管理流通強化分野（維持管理強化）」「まちなみ・住環境分野（まちなみ）」「自由課題」と4部門に分けて公募されたが、多くは木造等循環と維持管理強化の2部門

の提案であった。

採択件数をみると、回数を重ねるほど採択件数の比率が高くなっている（直近の4回目は採択件数が落ちているが、応募に対する採択の比率は3回目より良い）。これは、提案する側が過去のモデル事業の講評などを学習し、提案レベルが向上していったことが主な要因であると推察される。

## 2. 採択提案の工法別・業種別傾向

新築【戸建】のモデル事業の過去4回の採択提案について、工法別・代表提案者の業種別にその傾向を概観する。なお、工法分類は、提案書の様式2の分類にもとづき以下のように分類した。

- (1)木造・在来工法（地域工務店が一定の技術供与により採用可能なシステム工法を含む）
- (2)木造・枠組壁工法
- (3)プレハブ（木質・鉄骨造等）
- (4)その他（鉄骨造、RC造などのプレハブ以外の非木造の構造・工法を含む）

表 2.1 採択提案の工法別・業種別代表提案者数（新築【戸建】（過去4回分））

| 構造・工法<br>＜参考＞<br>※（ ）内は新設着<br>工数での割合 | イ. 建設業者<br>（工務店・ゼネコン<br>等）  | ロ. その他組織などによる提案   |  |   |
|--------------------------------------|---|---|--|---|
|                                      |   | ①業界団体等  | ②建材メーカー等<br>（グループ企業含む）   | ③工務店ネット<br>ワーク等   |
| (1) 木造・在来<br>工法<br>(72.0%)           | <ul style="list-style-type: none"> <li>●供給実績A<br/>(2000戸/年以上) ⇒ 5社</li> <li>●供給実績B<br/>(500~2000戸/<br/>年) ⇒ 6社</li> <li>●供給実績C<br/>(100~500戸/<br/>年) ⇒ 14社</li> <li>●供給実績D<br/>(100戸/年未<br/>満) ⇒ 16社</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●財団・社団<br/>⇒ 3団体</li> <li>●地域での協<br/>議会・組合等<br/>⇒ 3団体</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●建材・部品メー<br/>カー<br/>⇒ 6社</li> <li>●資材流通業者<br/>⇒ 3社</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●全国的なネッ<br/>トワーク<br/>⇒ 4社</li> <li>●地域でのネッ<br/>トワーク<br/>⇒ 10社</li> </ul> |
| (2) 木造・枠組<br>壁工法<br>(10.6%)          | <ul style="list-style-type: none"> <li>●供給実績 a<br/>(1000戸/年以<br/>上) ⇒ 3社</li> <li>●供給実績 b<br/>(1000戸/年未<br/>満) ⇒ 6社</li> </ul>  |   |  |   |
| (3) プレハブ<br>(14.5%)                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>●全国展開<br/>⇒ 5社</li> <li>●その他<br/>⇒ 4社</li> </ul>   |   |  |   |
| (4) その他<br>(2.9%)                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・民家移築 ⇒ 1社</li> <li>・RC造 ⇒ 2社</li> </ul>   |   |  |   |

## (1) 木造（在来工法）

採択提案の中では最も多く、また多様な取り組みの提案が見られる。建設業者による提案も多いが、工務店に対して支援を行う主体からの提案も多くみられた。ここではさらに代表提案者の業種に着目して次のように分類・整理した。

### イ. 建設業者による提案

自ら住宅を建設し、維持管理に関与する住宅建設業者からの提案である。比較的中小工務店からの提案が多く見られたが、過去3ヵ年の供給実績別（便宜的にA～Dの4つに区分）に提案者数をみると、2000戸/年以上（A）が5社、500～2000戸/年（B）が6社、100～500戸/年（C）が14社、100戸/年未満（D）が16社採択された。

### ロ. その他組織などによる提案

自ら長期優良住宅を建設・維持管理する建設業者ではないが、長期優良住宅を供給しようとする工務店等を支援する主体による提案で、大きく以下の3つに分類できる。

#### ①業界団体等

財団、社団や地域における公的な協議会・住宅センター等が、長期優良住宅の取り組みについて所属・参画する工務店等への支援を行うものである。これまで社団法人が2団体、財団法人が主催する地域工務店グループが1団体、公共団体が主導的に組織化した地域での協議会等が3団体採択されている。

#### ②建材メーカー等

工務店向けに資材供給を行っているメーカーや資材流通業者などの提案である。建材（住宅設備・家具等を含む）メーカー等が6社、資材流通業者が3社採択されている。このうち、建材メーカー等については、資材供給とともに設計・施工技術支援を伴うものなども見られた。

#### ③工務店ネットワーク等

地域での主力工務店や建築家その他の主体が核（代表者）となり、ネットワークを組んでの提案である。全国的な取り組みとエリアを限定しての取組みとに分けられる。全国的に展開するものとしては4社採択されたが、その核となる提案代表者の業種は設計事務所、工務店、出版業者等様々であった。エリアを限定しての提案は10社採択され、製材業者や森林組合との連携による提案も多く見られた。

## (2) 木造（枠組壁工法）

平成20年度採択は少なかったが、平成21年度採択は増加し、通算9提案者が採択となっている。もともと住宅着工数に対する割合が少ないこともあるが、工法的な工夫の余地が在来工法に比べて少ないことも影響していると推察される。1000戸/年以上（a）が3社、1000戸/年未満（b）が6社採択されている。

## (3) プレハブ（木質・鉄骨）

工法・構造別に複数の提案を行っているものや、部門毎に提案するなど、積極的な提案が見られた。全国展開を想定しているものとしては5社、その他営業エリアを限定して提案が4社採択されている。

## (4) その他

民家及びRC造の3件のみの採択となっている。

### 3. 新築木造在来工法における提案の傾向

モデル事業の提案について、1.の工法区分のうち木造在来工法の提案について概観する。代表提案者の業種をみると、自ら長期優良住宅を建設する「建設業者」の提案が多くを占めるが、建設業者以外が代表提案者となっている提案も多い。例えば平成20年第2回公募分においては、約3割が建設業者以外の提案となっている（応募ベース）。このことは、長期優良住宅の住宅生産システムの中でキーとなっている主体は、建設業者のみならず、その他の主体も相当度存在するということができる。この傾向は他の工法ではあまりみられない。

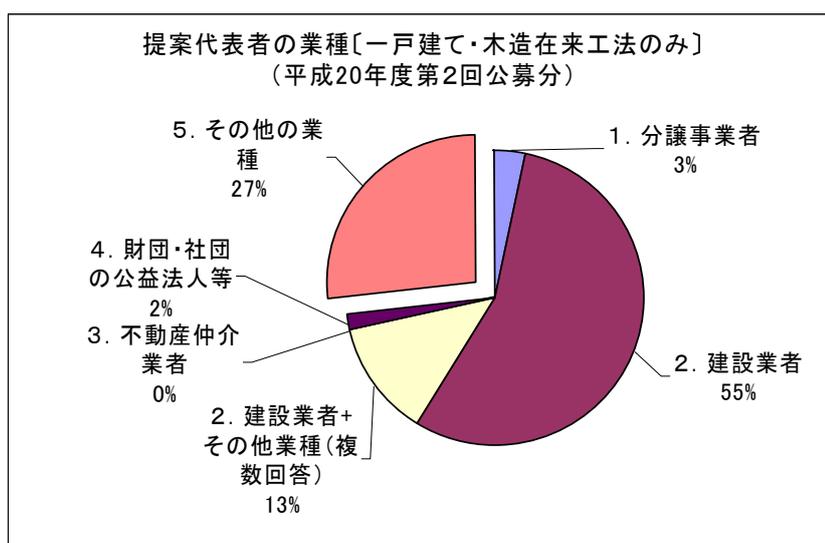


図 3.1 代表提案者の業種の割合（平成20年度第2回公募分）

モデル事業においては、より確かな住宅の品質を確保し、また長期間にわたり継続的にメンテナンスへ関与するなど、提案者は通常の住宅生産活動を越える取組みが求められる。

全国的に営業展開している大手プレハブメーカー等の提案をみると、自らの企業で機能強化を図り、あるいは自社系列企業との連携により、他企業との外部連携なく長期優良住宅の生産・維持管理体制を構築することができている。これは、大手企業においては長期優良住宅に必要なサービス機能を企業内で開発・内在化することができ、あるいは関連企業によりを担うことができるからである。しかし、わが国の住宅着工シェアの多数を占める工務店等においては、このようなことに対応するための資力や人的資源投入のための余力を持ちえてないのが実情ではないだろうか。

一方で阪神・淡路大震災以後、住宅生産をめぐる法・制度等が大幅に変化している（建築基準法の大幅な改正、住宅品質確保法制定・住宅性能表示制度の創設、省エネ法改正等々）。このような状況の中、ここ10年の間に工務店を支援する新しい業種、ビジネス（評価業務、設計支援システムの提供、申請代行、住宅に関わる各種保険商品の提供、履歴情報管理業務等）の取り組みも多く見られるようになり、市場の中で多様な機能を調達することが可能となってきた。

モデル事業の提案においてもこのような状況を背景として、他のサービス事業者との連携を前提とした建設業者からの提案（図 3.2 参照）や、業界団体や建築家等が地域の工務店を支援する提案（図 3.3 参照）が多くみられたところである。

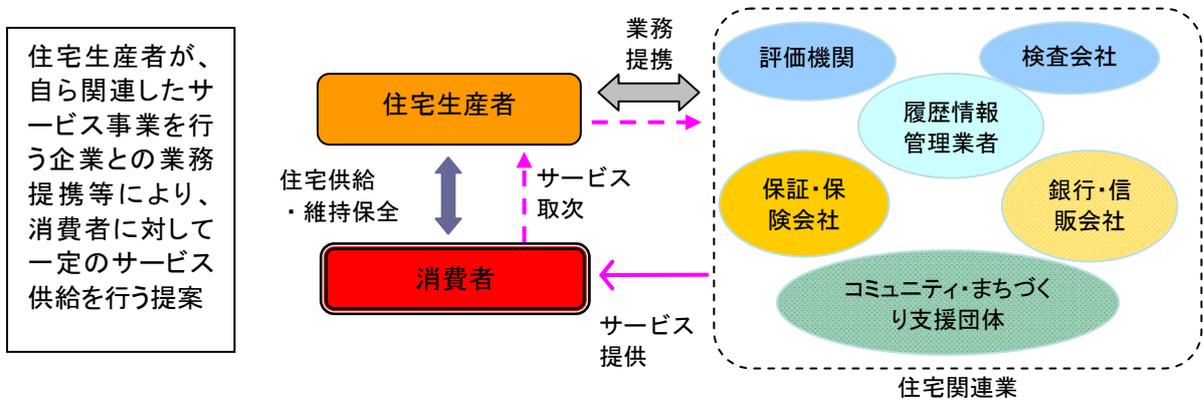
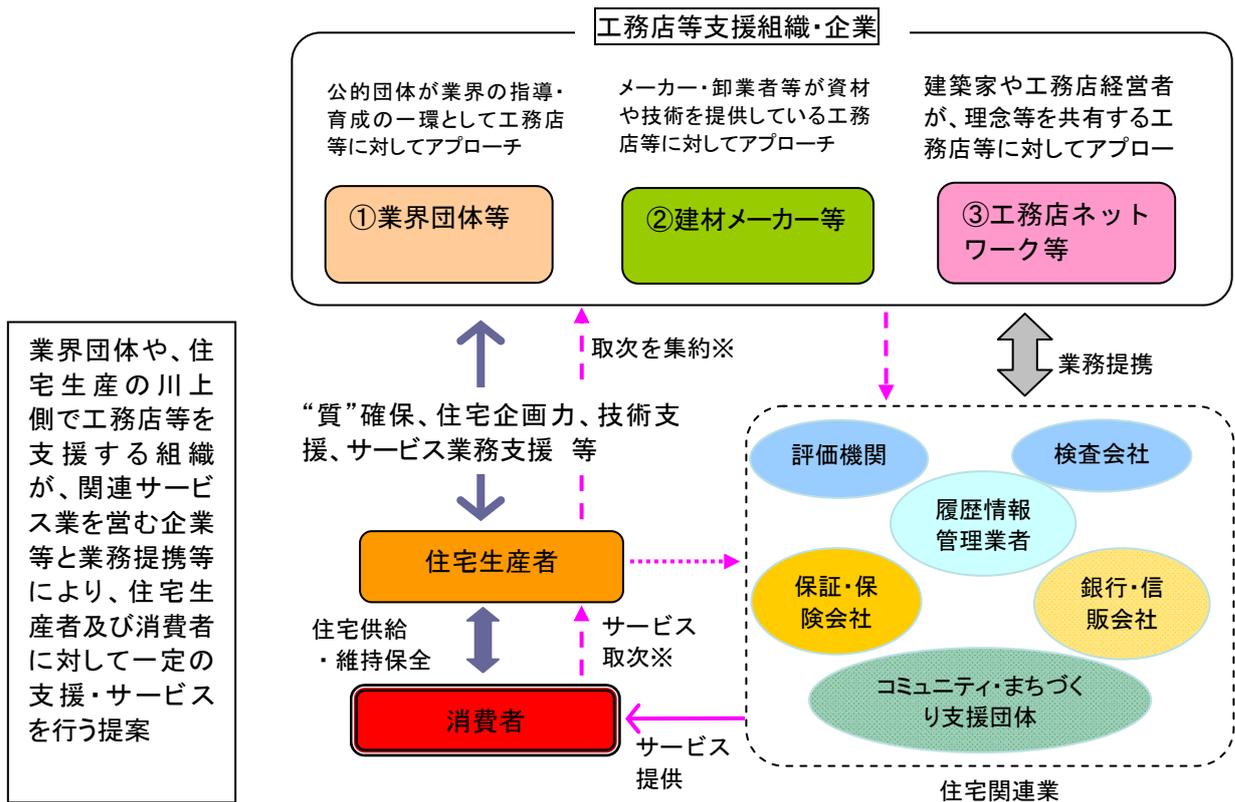


図 3.2 住宅生産者自身による体制整備



※サービス提供にかかる依頼・契約などについては、支援組織の紹介により住宅生産者が取り次ぐ場合、支援組織が住宅生産者からの依頼に応じて一括して取り次ぐ場合、など様々。

図 3.3 住宅生産者以外の支援による体制整備

#### 4. 長期優良住宅実現に向けての取り組みと工務店支援に係る提案の傾向

モデル事業の提案においては、各々の提案者（又はグループ）の特性・実情を踏まえ、長期優良住宅の建設・維持管理に対して外部協力等を得ながら様々な取り組みを行っているが、ここではそれらの取り組みを整理するとともに、そのような取り組みに対して工務店支援に係る提案においてどのような関連サービスが提供されているかを整理することとする。

##### (1) 長期優良住宅実現に向けての取り組み（ニーズ）

###### ① 躯体性能等の向上＜取組A＞

供給する住宅の初期性能の向上のための取り組みである。住宅を長期にわたり供用するためには、躯体等の物理的な性能向上（構造耐力や省エネ等）と世帯の成長等に合わせて内部空間がニーズに応じて可変できる仕組み等が必要となる。基本的には長期優良住宅の認定基準をクリアすることが条件となるが、提案においては認定基準を上回る水準とするものや認定基準にはない項目を追加して提案するなど意欲的なものもみられた。

###### ② 維持保全計画の実行性の担保＜取組B＞

維持保全計画を確実に実行するための体制の整備・強化である。具体的には、点検、補修、交換を行う担い手の育成の他、住まい手に対して定期的に維持管理することを誘導する仕組みや、住まい手からの連絡等を受け付けるサポート体制の整備などが挙げられる。

###### ③ 履歴情報の確実な蓄積・継承＜取組C＞

設計内容や維持保全行為が情報として蓄積され、住み替えがあってもそれらの情報やその他保証体制等が確実に次の住まい手へ受け継がれることへの取り組みである。具体的には設計・維持保全情報の一元管理などが挙げられる。

###### ④ 長期使用にかかる信頼性の付与＜取組D＞

長期使用にかかる住まい手への信頼性を付与するための取り組みである。具体的には第三者機関での評価・保証やその他保険への加入などが挙げられる。

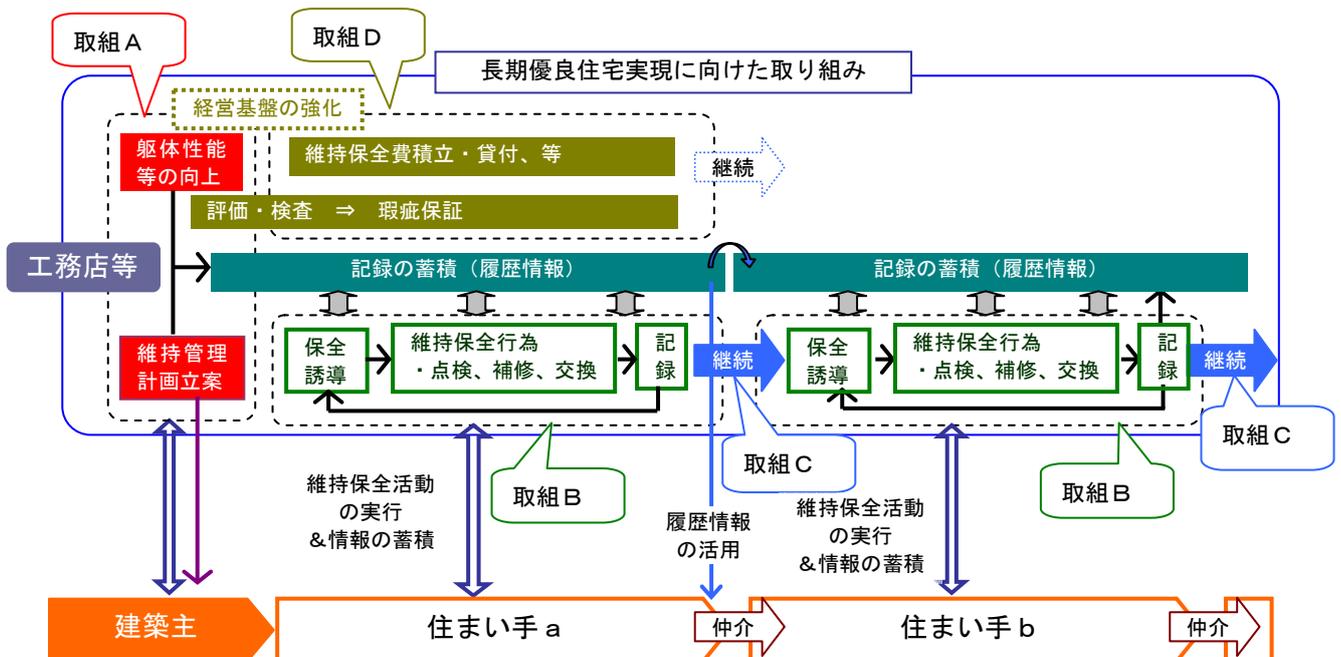


図 4.1 長期優良住宅実現に向けての取り組みの整理

## (2) 工務店等から求められる支援項目の整理

前述のような取り組みに対し、工務店等から求められる支援項目の整理を行った。

“躯体性能等向上”への取り組みに関しては、性能向上に資する部材や構・工法技術の提供、それらへの保証等の付与、設計・施工を確実にするガイドラインの提供や第三者による評価・検査等の実施などが挙げられる。“維持保全計画の実効性の担保”については、適切に修繕等を実施するためのガイドライン等の提供、履歴情報システムとの連動、居住者への点検時期等の案内支援、将来の維持保全のための積立保険等の提供などが挙げられる。“履歴情報の確実な蓄積・継承”については履歴情報システムの提供や工務店や住まい手が簡便に使えるインターフェースの提供、仲介業との連携などが挙げられる。“長期使用に係る信頼性の付与”については、各種保険商品の紹介・提供や、工務店への営業ツールの提供・講習会の開催などが挙げられる。これらを整理すると、工務店等から求められる支援項目は図4.2のⅠ～Ⅵの6つに整理される。

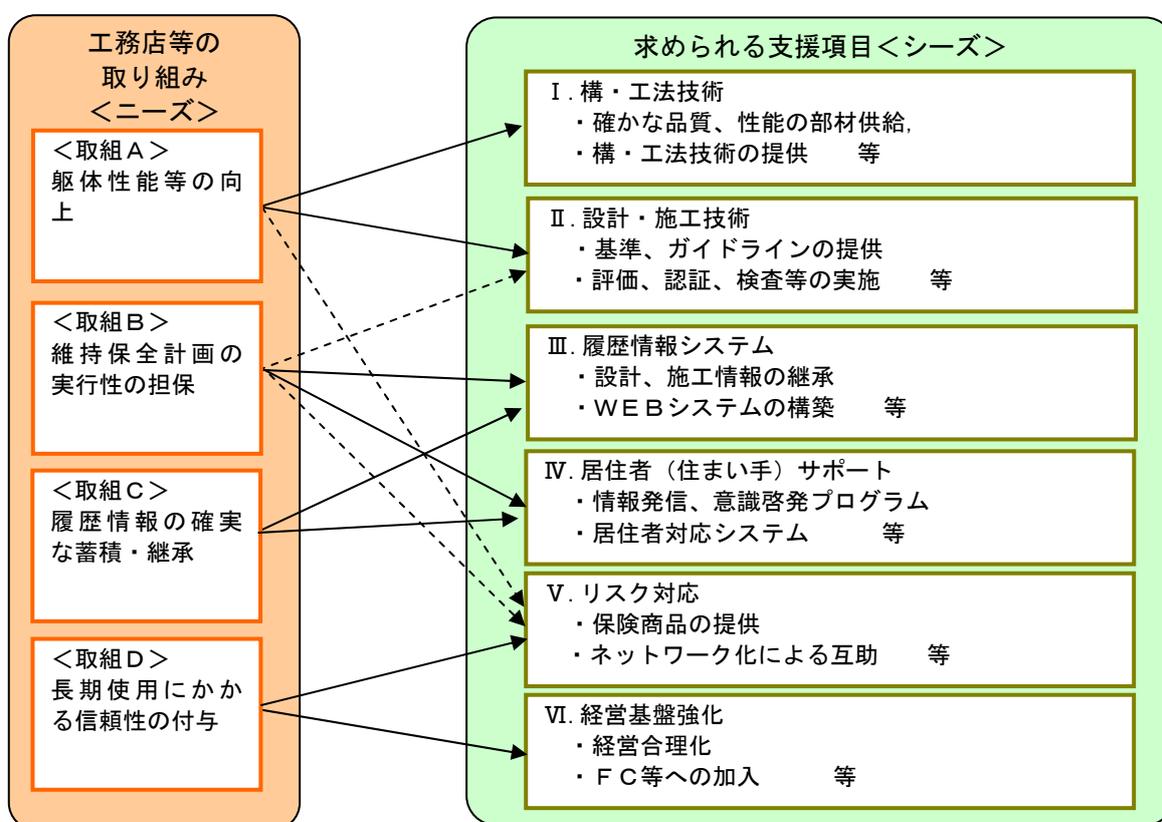


図 4.2 工務店の取り組み（ニーズ）と求められる支援項目（シーズ）

このような6つの支援項目の視点でモデル事業の採択提案についてみると、工務店などの建設業者においては、支援を要する項目について外部の関係企業との連携により強化を図ろうとし、一方で建設業者以外の支援組織等においてはそのような工務店側のニーズに対して支援主体の組織の特徴等を活かしてシーズを提供する、という構図が伺える。

## (3) 工務店支援に係る提案の傾向分析

工務店への支援体制を主とする採択提案においては、一通りの支援項目が網羅されているものの、支援主体の成り立ちや組織の性格などにより、提供される項目・内容については違いが見られる。次の表 4.1 は、典型的な事例についてその支援内容を比較してみたものである。

表 4.1 採択事例における工務店支援に係る支援内容

| 支援項目            | <事例1><br>業界団体（全国）   | <事例2><br>行政主導の協議会（地域）                               | <事例3><br>資材流通業者  | <事例4><br>メーカー（構造システム提供）  | <事例5><br>工務店ネットワーク  | <事例6><br>合理化工法の研究会          |
|-----------------|---|---|--|--|---|-----------------------------|
| I. 構・工法技術（技術提供） |   | ・地域環境に対応した基準を定め、技術書を作成<br>・公的研究機関による技術情報の提供、講習会の実施等 |  | ・構造架構システムの提供⇒技術研修の実施<br>・HPによる維持管理情報の提供                          |   | ・架構システムの提供（基本ルールに基づく架構）     |
| II. 設計・施工（管理）技術 | ・工事記録システムの提供<br>・CADセンターによる申請図書作成支援<br>・設計情報保存サービス<br>・専門検査員による検査 | ・公的機関認定の技術者による設計を義務付け⇒養成・認定制度あり<br>・WEBシステムによる適合性判定 | ・間取りプラン検索システム、パース作成支援等<br>・性能評価申請サポート                        | ・構造計算書の作成<br>・専門社員による現地検査<br>・サポートセンターによる認定申請支援（維持管理計画の作成例等の提供）  | ・サポートセンターによる確認、保険等申請のワンストップサービス<br>・第三者機関による施工の確認<br>・維持管理計画の作成支援 | ・マニュアルの作成・提供                |
| III. 履歴情報システム   | ・住宅履歴情報管理システムの提供。<br>・点検時期を自動案内<br>・情報保存機関とオンライン接続                | ・WEBシステムによる登録・保存（10年間）                              | ・自主点検シート<br>・資材のトレーサビリティ確保<br>・データの一元管理、閲覧サービス<br>・動的耐震診断の実施 | ・設計情報のカルテ作成し保管<br>・住宅情報履歴管理システム⇒WEBで閲覧可<br>・リフォームサポート⇒構造の再計算支援   | ・履歴情報の作成支援及び一元管理<br>・点検時期の工務店への通知                                 | ・行政で作成している既往の住宅履歴書、工事記録書を活用 |
| IV. 居住者サポート     | ・建築主に対する維持管理情報の閲覧サービス（提携する機関のサーバーで30年間保存）                         | ・WEBシステムによる工事報告書作成支援<br>・モデル事業実施に係る情報提供<br>・エンブレム贈呈 | ・24hコールセンター設置<br>・自主点検促進情報の提供<br>・ネットカメラの施工状況の確認<br>・住まいの考課表 | ・24hコールセンターの設置⇒緊急時対応、履歴情報管理・蓄積<br>・住み替えサポートセンターの設置⇒同一工法の空き家情報の提供 | ・流通時の長期優良住宅「確認書」の発行   | ・住まい手とのワークショップの開催           |
| V. リスク対応        | ・地盤保証<br>・倒産時業務引継保証   | ・倒産時の会員による引継ぎ                                       | ・住宅保証、地盤保証制度の利用<br>・ビルダー総合保障制度の利用                            | ・10年保証制度加入義務付（保証機構の団体保険）<br>・倒産等による引継ぎ保証                         | ・修繕費積立保険制度<br>・倒産時業務引継保証<br>・出来高入金制度（検査機関、信販会社、損保会社と提携）           |                             |
| VI. 経営基盤強化      |   |   | ・注文住宅営業支援ツール<br>・経営者研修<br>・地元企業の育成                           |  | ・セミナー開催<br>・販促支援<br>・共同仕入れ<br>・保険代行                               |                             |
| 支援パターンイメージ※     |   |   |  |  |   |                             |

※レーダーチャート凡例

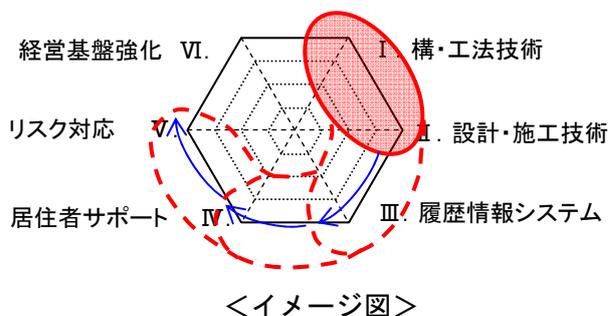
|             |  |               |
|-------------|--|---------------|
| 経営基盤強化 VI.  |  | I. 構・工法技術     |
| リスク対応 V.    |  | II. 設計・施工技術   |
| 居住者サポート IV. |  | III. 履歴情報システム |

(注) 傾向分析にあたり、モデル事業の提案書とともに、建築研究所の実施した提案者に対するヒアリング調査を参照した。また、本傾向分析は当該提案書及びヒアリング記録をもとに筆者がその限りにおいて判断したものである。パターン化にあたってわかり易さを優先させたため、部分的に提案者の意図と必ずしも合致しない場合がある可能性があることをお断りしておく。

この表からも見て取れるように、支援項目の内容については、団体や企業、研究会組織の性格等により少しずつ内容が異なることがわかる。表 4.1 の最下段「支援パターンイメージ」は、(2) 図 4.2 で整理した 6 つの支援項目についてレーダーチャート化したものであり、事例間の相違をわかりやすく示すため力点の置かれている項目を強調したものとなっている。これらを支援展開のパタンの典型として再整理すると以下のようにまとめられる。

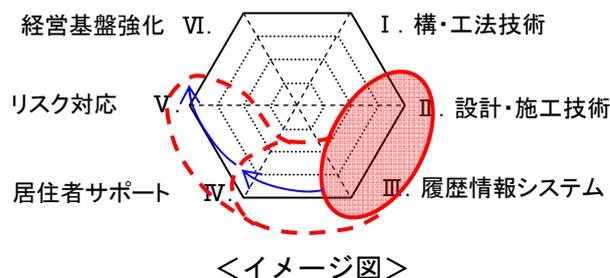
#### 【支援展開パターン 1：技術支援中心】

- ・耐震性、内部可変性の優れた構・工法技術や地域の気候・風土に適した設計・施工技術を有する企業、建築家、研究機関等が当該技術の普及、利用促進ということに力点をおくもの
- ・派生して履歴情報システムを構築し、また居住者サポート、リスク対応などの支援を行う。



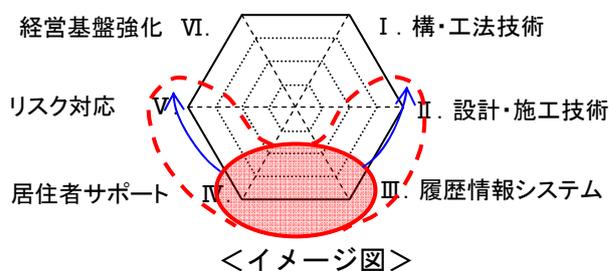
#### 【支援展開パターン 2：設計～履歴情報システム中心】

- ・工務店単独では開発が容易ではない履歴情報システムを構築し、日々の設計・施工行為から維持管理まで合理的に履歴情報を蓄積することに力点をおくもの。
- ・派生して居住者サポートやリスク対応などの支援を行う。



#### 【支援展開パターン 3：履歴情報システム～居住者サポート中心】

- ・履歴情報システムとともに、消費者からのコールセンターの設置（きめこまやかな対応）や、住まい手とのワークショップの開催（持続的な維持管理に関わる意識啓発等）など、居住者サポートに力点をおくもの。
- ・派生してリスク対応や設計・施工を行う。



#### (4) まとめ～企業・組織のありように関する一考察

長期優良住宅の具現化に向けて、工務店は不足する機能を外部から調達しようとする関連企業との連携等を模索し、一方で、工務店に活力を維持し続けてもらいたいと考える業界団体・協議会等や住宅生産の川上側企業などは、それぞれの特性を活かしながら工務店のニーズに応じた機能を提供する。工務店同士、あるいは住宅生産の川上から川下までの関連企業同士が、相互に依存し、支援し合いながら消費者に総合的なサービスを提供する、という取り組みが、長期優良住宅のモデル事業を契機に顕在化してきた感がある。

長期優良住宅の普及においては地域での中小工務店の育成等が欠かせない。今回の分析は全国的な取り組みをしている提案が中心であったが、採択提案においてはエリアを限定した取り組みも多く参考になるものも多い。地域の中で中小工務店が自らの欠点等を分析した上で不足する機能を外部から主体的に容易に選択できるよう、関連サービス業などとうまく連携をとりながら地域の実情に応じた環境を整えていくことが今後の課題であると考えられる。