

長寿命化リフォーム 最新事例集

～住まいと暮らしの充実～



「長寿命化リフォーム～住まいと暮らしの充実」最新事例集

本書は、2017年に作成・刊行した「『長寿命化リフォーム』の提案Ⅳ」の情報を補完する冊子として、2017年度の調査で得た知見を加え、長寿命化リフォームの事例を新たに8事例追加するものです。

2冊のテキストを参照しながら皆様のビジネスを広げる取組みを見つけ、できることから実践してください。



【サブタイトルの「住まいと暮らしの充実」について】

一般的に、リフォームとは建物や設備・内装等、ハードの機能回復・機能向上を目指す行為です。しかし、リフォームの本来の目的は、リフォームを通じての「住まい手の生活の質を向上させること」にあるはずです。

こうした考えの下、性能向上リフォームを通じて「建物の価値（ハード）を高めること」と「住まい手の生活の質（ソフト）の向上」双方を目指す行為が長寿命化リフォームのあるべき姿と考え、「住まいと暮らしの充実」を本書のサブタイトルとしました。

本書は、主に木造在来工法による一戸建て住宅を対象として構成しています。ただ、**「リフォームによる建物の長寿命化と性能向上を通じて、住まい手に暮らしの質の向上を提供する」**という考え方は、全ての住宅に適用される考えですので、他の工法の戸建て住宅や集合住宅等においてもぜひ参考にしてください。

目次

はじめに 選ばれるリフォーム事業者になるために

序-1	リフォームビジネスに大切な「信用力」の獲得	4
序-2	これからの住まい手へのアプローチ法	5

第1章 【実践アプローチ】自社のビジネスに活かしたい10のアプローチ例

1-1	これからのリフォームビジネスに大切な4つの取組み	6
1-2	ビジネスに活かしたい10の実践アプローチ例	7
①	インスペクション技術の習得	8
②	性能向上リフォームのスキル習得	10
③	ベネフィットをわかりやすく伝えるセミナー等の開催	12
④	現地見学会やオープンハウスの開催、モデルハウスの活用	14
⑤	ベネフィットの具体的・丁寧な説明	16
⑥	補助金や減税制度を紹介、住まい手の利用をサポート	18
⑦	ライフプランを示すなど、住まい手の将来の暮らしを見越した長期的な提案	20
⑧	アフターフォローをビジネスチャンスとして活用	22
⑨	中古住宅購入+リフォームなど住み替え市場への対応	24
⑩	空き家の利活用と再生提案	26

第2章 【事業者の提案ノウハウ】

8件のリフォーム事例にみる住まい手への提案・訴求ポイント

2-1	リフォーム事例の読み解き方	28
2-2	8つのリフォーム事例と提案・訴求ポイント *カッコ内は事業者名	
①	奥様の実家を長期優良住宅化リフォームで2世帯住宅に (スイコー)	30
②	蟻害・子どもの独立をきっかけにセカンドライフを楽しむ家 (サン友創作工房)	34
③	ライフプランを示したことで予算を増額、平屋減築&長期優良リフォーム (喜多ハウジング)	38
④	築80年の古民家を次代まで引継ぐため減築・2世帯住宅に (共栄ホームズ)	42
⑤	断熱性・可変性に配慮した風合いあるマンションリフォーム (ケーズプロジェクト)	46
⑥	築50年の民家を祖母から譲り受け、全面リフォームして引継ぐ (小橋工務店)	50
⑦	中古住宅+長期優良リフォームで新築並みの高性能住宅をリーズナブルに取得 (エスエー企画)	54
⑧	住みながら段階的に居住快適性を向上させていく暮らし (ARU 田口設計工房)	58
奥付		62

序章（はじめに） 選ばれるリフォーム事業者になるために

- 序-1 リフォームビジネスに大切な「信用力」の獲得
- 序-2 これからの住まい手へのアプローチ法

序-1 リフォームビジネスに大切な「信用力」の獲得

どんなに高い技術力や提案力があっても、「このお店になら任せられそう」と住まい手から信用されなければ、リフォームの受注にはつながりません。長寿命化リフォームを実施する場合、一般のリフォームよりも高額になることもあり、余計に事業者の信用力が問われることになります。

住まい手から選ばれる事業者になるために、どのような取組みをしていけばよいのでしょうか。

■信用力を高める3方向からの取組み

自社の特長やセールスポイントを積極的にアピールすることは大切ですが、それだけで住まい手（消費者）から支持されることは難しいものです。大小さまざまな事業者がリフォーム市場に参入し、一部に悪徳業者も見られる昨今の状況では、「うちは安心、丁寧、親切なリフォーム会社です」のトークだけで消費者は高額な費用となるリフォームを依頼しません。

住まい手からの信用力を高めるためには、自社からの継続的な情報発信だけでなく、客観性のある拠り所を示す必要があります。そのためには、「自らの積極的な発信」に加えて「公的なお墨付き」「消費者からの支持」という、3方向からのバランスのよい信用の蓄積が必要です。

図1 信用力を高めるために大切な取組み

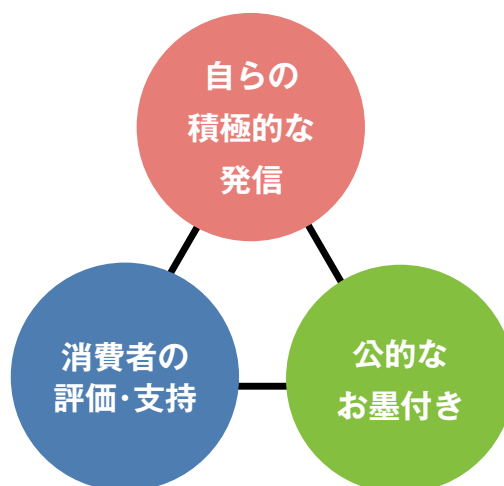


表1 信用力を高める取組み例

取組み例	概要
①自らの積極的な発信	さまざまなメディアを活用して自社の特長やアピールポイント、リフォームに対する哲学等を発信していく姿勢
②消費者からの評価・支持	リフォームを実施した消費者の評価を受け、支持を受けていること
③公的なお墨付き	国や地方公共団体、業界団体等の登録制度等に登録・加盟し、信用できる事業者であることを公的に示せること
その他の取組み	セミナーや勉強会等の開催、保証・アフターサービスの充実、地域イベントへの参加・出店、スタッフの資格取得など

序-2 これからの住まい手へのアプローチ法

『長寿命化リフォーム』の提案Ⅷ」のテキスト内で詳しく解説していますが、これからのリフォーム提案は、性能向上させることで「①建物自体の価値を高める」とともに、「②住まい手の暮らしの質を向上させる」ことが重要になってきます。

そのため提案に際しては、住まい手にとってのメリットやベネフィットについて、ハード・ソフト両面からのアプローチが欠かせません。

図2 住まい手へのアプローチ方法

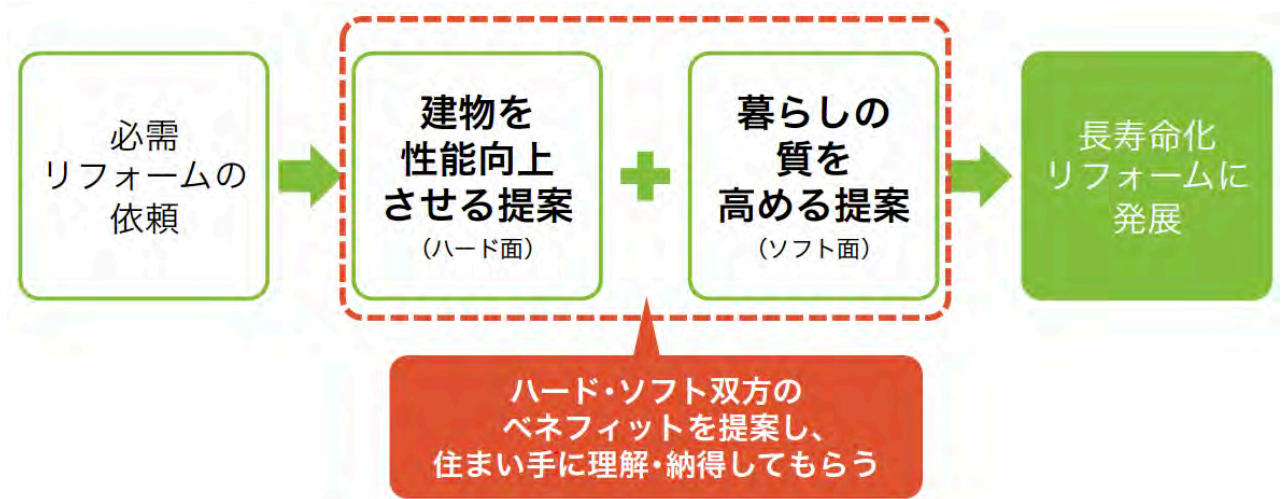


表2 住まい手が長寿命化リフォームを実施するメリットやベネフィット例

取組み例	概要
【ハード面】 建物自体の価値を高める	▶現在の建物をあと数十年以上長く使える ▶月々の光熱費など、住まいにかかるコストを低減できる ▶建物の資産価値が高まる など
【ソフト面】 住まい手の暮らしの質を高める	▶安全・安心・快適に暮らせる ▶健康的な生活を送れる場になる ▶家族全員の暮らしが充実したものになる など

長寿命化リフォームのベネフィットについては、テキスト『長寿命化リフォーム』の提案Ⅷ」の第1章-3 (P06~13)、第4章 (P60~65) をぜひ参考にしてください。

第1章

【実践アプローチ】自社のビジネスに活かしたい10のアプローチ例

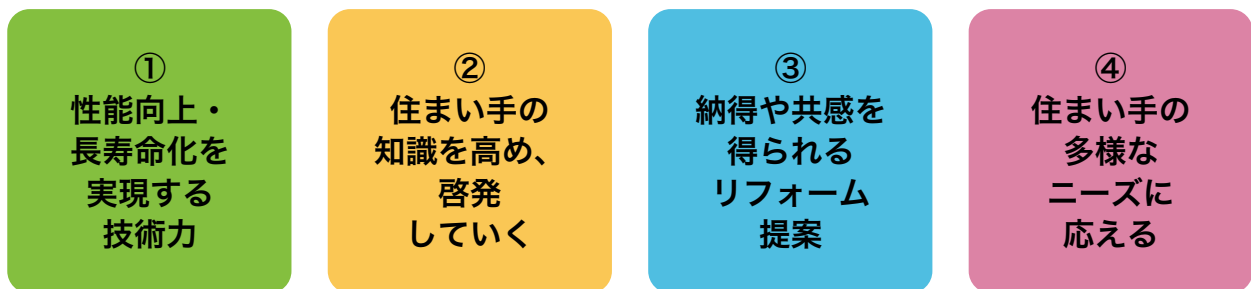
- 1-1 これからのリフォームビジネスに大切な4つの取組み
- 1-2 ビジネスに活かしたい10の実践アプローチ例

1-1 これからのリフォームビジネスに大切な4つの取組み

前ページで、住まい手に「ハード・ソフト双方のベネフィット」を提案することの重要性を示しました。

長寿命化リフォームを提案し、住まい手に「住まいと暮らしの充実」を提供するためには、以下の4つの具体的な取組みが大切です。

図3 これからのリフォームビジネスに大切な4つの取組み



これら4つの取組みの狙いは以下になります。

表3 「4つの取組み」の概要

①性能向上・長寿命化を実現する技術力	高い住宅性能を提供できるよう、インスペクションや性能向上リフォームの技術やノウハウの獲得
②住まい手の知識を高め、啓発していく	セミナーの開催や暮らし見学会など、住まいやリフォームに関する知識や情報を住まい手に発信
③納得や共感を得られるリフォーム提案	住まい手に心から納得・共感してもらえるよう、説明・提案する姿勢
④住まい手の多様なニーズに応える	中古住宅購入への対応や、空き家の利活用、アフターフォローなど、さまざまな顧客ニーズに応える姿勢

1-2 「4つの取組み」に基づいた10の実践アプローチ例

1-1で示した「4つの取組み」に添って、意欲的な事業者が実際に取り組んでいる10の実践アプローチについてご紹介します。

表4 長寿命化リフォームの実施につながる10の実践アプローチ

4つの取組み	実践アプローチ	掲載ページ
性能向上・長寿命化を実現する技術力	① インспекション技術の習得	8 ページ
	② 性能向上リフォームのスキル習得	10 ページ
住まい手の知識を高め、啓発していく	③ ベネフィットをわかりやすく伝えるセミナー等の開催	12 ページ
	④ 現地見学会やオープンハウスの開催、モデルハウスの活用	14 ページ
納得や共感を得られるリフォーム提案	⑤ ベネフィットの具体的・丁寧な説明	16 ページ
	⑥ 補助金や減税制度を紹介、利用をサポート	18 ページ
	⑦ ライフプランを示すなど、住まい手の将来の暮らしを見越した長期的な提案	20 ページ
住まい手の多様なニーズに応える	⑧ アフターフォローをビジネスチャンスとして活用	22 ページ
	⑨ 中古住宅購入＋リフォームなど住み替え市場への対応	24 ページ
	⑩ 空き家の利活用と再生提案	26 ページ

実践アプローチ① インスペクション技術の習得

インフィルだけでなく、
スケルトン（構造部）をチェックできるスキルを身に着けましょう

①
性能向上・
長寿命化を
実現する
技術力

■長寿命化リフォームの計画・見積・施工にはインスペクションが重要

長寿命化リフォームを行うためには、既存住宅の現況を正確に把握するインスペクション技術が重要です。現状の住宅性能を見極めることで、強化すべき住宅性能や目標数値が明確になり、また必要ストの見積りを示すことができます。

スムーズな工事や工事後の履歴情報の整理を行ううえでも、インスペクションで得られる情報が欠かせません。

高度なリフォームを提案するためにも、今後リフォーム事業者はこうした知見や資格を持つインスペクターを育成することが求められます。

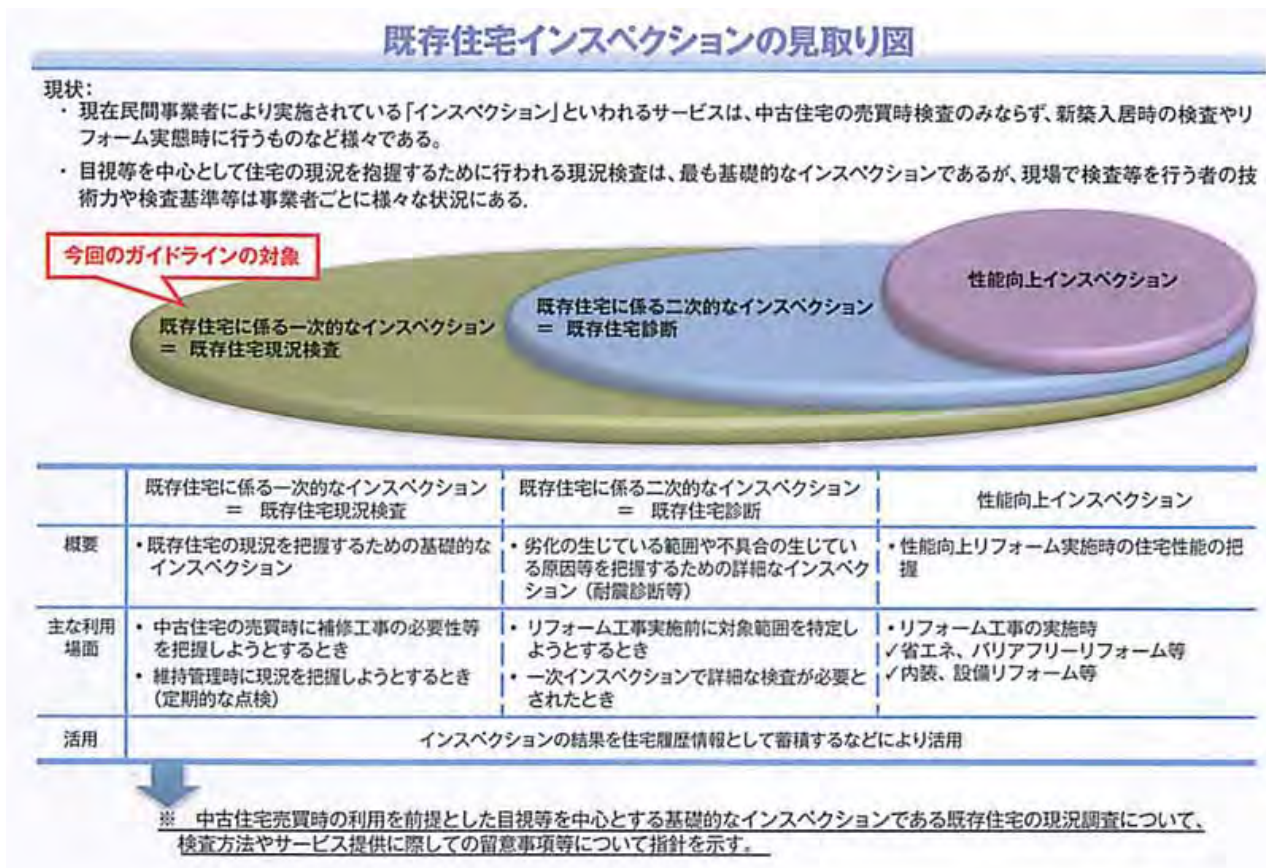


小屋裏の建物調査例

■「二次的なインスペクション」「性能向上インスペクション」レベルの知見を

国土交通省では「インスペクション・ガイドライン」を策定しています。既存住宅の仲介時のインスペクションは非破壊検査による基礎的な現況検査ですが、長寿命化リフォームを行うにあたっては、破壊検査を含む「性能向上インスペクション」の技術も必要になっていきます。

図5 国土交通省の示す3つのインスペクション（資料：国土交通省）



長寿命化リフォームを行う際の建物調査技術として、まず上図の「一次的なインスペクション」を身に付けていきたいものです。加えて、必要に応じて劣化の生じている範囲や不具合の生じている原因等を把握する詳細なインスペクションである「二次的なインスペクション」、破壊検査を含む「性能向上インスペクション」の技術も求められていきます。とくに「長期優良住宅化リフォーム推進事業」の補助制度を利用するに当たっては、リフォーム工事前にインスペクションを行うことが求められていますが、このインスペクションを担うことができるのは、既存住宅状況調査技術者または長期優良住宅化リフォーム推進事業のインスペクター講習団体に登録されたインスペクターとなります。

■中古住宅流通でもインスペクションが重要に

平成30年4月に宅建業法が改正され、仲介時に宅建事業者がインスペクション実施について説明することが義務づけられました。建物の構造や性能に明るくない不動産会社に対して、インスペクションでサポートすることも、これからの住宅建設・リフォーム会社の大きなテーマになっていくことでしょう。



インスペクター資格取得のためのテキスト例
 (左：一般社団法人日本建築士事務所協会連合会、右：公益社団法人日本建築士会連合会)

ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- 既存住宅状況調査、インスペクター等の資格取得
- 耐震チェック、耐震診断サポート等による新規顧客の開拓
- 点検サービス等によるOB顧客とのリレーションの継続
 など

実践アプローチ② 性能向上リフォームのスキル獲得

設備更新を超えた性能向上リフォームの提案が、
住まい手の暮らしの充実の提供につながります

①
性能向上・
長寿命化を
実現する
技術力

■長寿命化リフォームには、的確な性能向上改修を行う技術習得が必要

長寿命化リフォームによって、住まい手＝施主に「住まいと暮らしの充実」を提供するためには、的確な性能向上リフォームを実現できる技術が不可欠です。建物を長期に使用するための「耐久性能」をはじめ、大きな地震でも損傷が少なく、住まい手を守りつつ引き続き使用できる「耐震性能」、断熱性を高めて消費エネルギーを減らすとともに住まい手の健康を守る「省エネルギー性能」、室内の障害をなくし、誰もが安全・安心に暮らせるための「バリアフリー性能」など、修繕のような性能回復型でない「性能向上リフォーム」の提供が求められます。



図6 長寿命化リフォームに大切な住宅性能

(⇒「長寿命化リフォーム」の提案Ⅷ P.14-21 をご参照ください)

<p>① 耐久性能</p> <p>長期にわたって 構造躯体を使用できる ための必要性能</p>	<p>② 耐震性能</p> <p>大きな地震でも 損傷が少なく 住まい手を守りつつ 引き続き使用できる性能</p>	<p>③ 省エネルギー 性能</p> <p>断熱性を高めて 消費エネルギーを減らし 住まい手の健康を守る性能</p>	<p>④ バリアフリー 性能</p> <p>室内の障害をなくし、 誰もが安全・安心に 暮らせるための性能</p>	<p>⑤ 維持管理・ 更新の容易性</p> <p>点検や補修等が 容易にできるよう、 事前に工夫</p>
--	--	---	---	---

事業者のリフォーム技術向上のために、業界団体や協議会、建材・設備メーカー等がさまざまな技術セミナーなどを開催しています。こうした機会を活用するなどして、ぜひ技術の向上を図ってください。

表4 性能向上技術の習得のための窓口例

主催者	概要	問い合わせ先
日本建築防災協会	耐震改修についての技術について、「耐震改修技術者講習」を各地で定期的に開催している。	http://www.kenchiku-bosai.or.jp/workshop/
日本木造住宅耐震補強事業者協同組合	木造建物についての耐震技術者認定者講習会や耐震補強設計研修会、リフォーム基本研修会、現地研修会などを全国で開催している。	http://www.mokutai-kyo.com/seminar.html
建築環境・省エネルギー機構 (IBEC)	省エネルギー基準適合のための技術講習や気密測定技能者講習、CASBEE 評価員講習など、省エネ性能に係る様々な講習を行っている。	http://www.ibec.or.jp/seminar/index.html

■地域における連携等

地域の工務店やリフォーム事業者同士が連携し合い、性能向上リフォームの技術や目標性能の共有を図る取り組みも見られます。

例えば北海道では、北海道 R 住宅事業者ネットワーク（札幌市）が「良質な住宅ストックを形成し、手をかけて長く大切に使う社会」を目指し、消費者に安心して住宅リフォームや中古住宅取引を行うための「北海道 R 住宅システム」を運用しています。寒冷地である北海道において、中古住宅流通や既存住宅の断熱性能向上に留意した性能向上リフォームを促進するため、インスペクションや性能向上リフォームについての技術を北海道建築技術協会と連携しながらその仕組みを構築しています。当初は北海道庁が主導して始められた取り組みですが、平成 22 年に地域の事業者により運営される体制がとられ、北海道地域におけるリフォーム技術の向上に寄与してします。

図 7 「北海道 R 住宅システム」が行う、既存住宅流通促進のための取組み（「北海道 R 住宅」HP より）



同様に、寒冷地である青森県においても、県が主導して「雪と寒さに強い青森型省エネ住宅ガイドライン」を策定し、寒さのうえに積雪も多い地域特色に配慮した家づくり、リフォームの性能水準・技術情報などについて情報共有を行っています。

こうした地域特性を捉えた技術情報の習得のほか、社内における性能向上リフォーム技術の研修や伝達など知識・技術の共有化、伝達に取組むことも必要です。

ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- 基礎や構造部の劣化対策と耐久性向上
- 耐震改修の提案・施工（耐震チェックの提案、耐震診断のサポート）
- 断熱改修による温熱環境の改善、省エネ性能向上
- バリアフリー性能による安全・安心な空間の提供 など

実践アプローチ③

ベネフィットをわかりやすく伝えるセミナー等の開催

リフォームのベネフィットを知ってもらうなど、
住まい手を啓発していく活動も重要です

②
住まい手の
知識を高め、
啓発
していく

■ベネフィットについてわかりやすく伝えるセミナー等を開催する

長寿命化リフォームのベネフィットをわかりやすく伝えたり、リフォームの流れや進め方の手順を伝えるなど、住まい手＝一般消費者を対象としたセミナーを開催することは新規顧客を獲得するために非常に有効です。

住まいの知識が詳しくない方の中には、戸建て住宅が築後 30 年程度しかもたないと思いついでいる方もいますので、建替ではなく長寿命化リフォームによって現在の建物を引き続き活用できることを発信することで、リフォーム意欲を高める効果が期待できます。



エコリフォーム（東京都江東区）では定期的に「耐震セミナー」を開催。一級建築士である塩谷敏雄代表が耐震性能や耐震診断、耐震改修についての基礎的な講習を行いつつ、資料を持参した参加者からの相談にも乗っています。

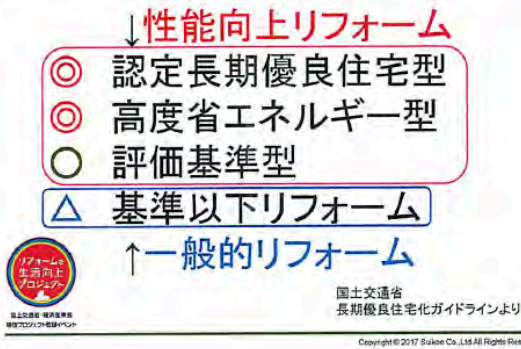
■補助金や減税制度などについても併せて情報発信を！

性能向上させる分、長寿命化リフォームは一般的なリフォームより高額になりがちです。自治体の行う耐震改修助成や、長期優良住宅化リフォーム事業などの補助金情報をはじめ、耐震・省エネ・バリアフリーリフォームによる減税制度等の紹介は、リフォーム費用負担を軽減し、コストパフォーマンスの向上につながるため、住まい手のリフォーム実施意欲を高める効果が期待できます。セミナーを開催する場合、こうした補助金や減税等の活用情報もぜひ伝えましょう。



毎月「住宅リフォーム補助金活用セミナー」を開催しているスイコー（宮城県仙台市）は、性能向上リフォームの基本的な考え方を参加者に伝えるほか、それによって得られるベネフィット等について、同社の手掛けたリフォーム事例・住まい手へのヒアリングから具体性のあるメリットを伝えるようにしています。

リフォームは大きく2分類(4種類)

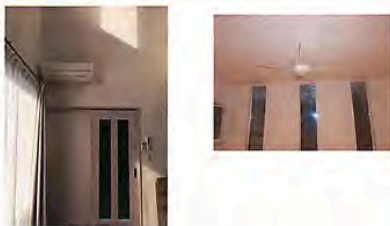


リフォームは大きく2種類

・性能向上リフォーム

- ・家の寿命を延ばすことができる
 - ・国の認定が受けられる(長期優良住宅)
 - ・国の保証が受けられる(瑕疵保険)
 - ・国の検査が入る(工事中、工事後)
 - ・補助金制度が多々設けられている
⇒還元率が高い
 - ・税制優遇(固定資産税、所得税)
 - ・住宅ローンが優遇(フラット35等)
- Copyright © 2017 Suico Co., Ltd. All Rights Reserved.

嘘のような本当の話です



■暖房はリビングに設置したエアコン1台で、全部屋(2階の4部屋も含めて)が5分以内に暖かくなります！

Copyright © 2017 Suico Co., Ltd. All Rights Reserved.

光熱費にビックリ！

2015年11月	電気料金	¥ 13,589		
	水道料金	¥ 6,451		
	ガス料金	¥ 12,344		
	灯油料金	¥ 6,458	⇒合計	¥ 38,842
2015年12月	電気料金	¥ 11,545		
	水道料金	¥ 6,987		
	ガス料金	¥ 13,001		
	灯油料金	¥ 8,541	⇒合計	¥ 40,074
2016年11月	電気料金	¥ 14,984		
	水道料金	¥ 5,894		
	ガス料金	¥ 0		
	灯油料金	¥ 0	⇒合計	¥ 20,878
2016年12月	電気料金	¥ 15,048		
	水道料金	¥ 5,512		
	ガス料金	¥ 0		
	灯油料金	¥ 0	⇒合計	¥ 20,560

Copyright © 2017 Suico Co., Ltd. All Rights Reserved.

スイコーがセミナーで使用するスライド(一部)。補助金や減税制度といった情報についてもセミナーの中で伝え、住まい手の意欲を高めるようにしている。

ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- 住まいの安全～耐震セミナー・勉強会
 - 快適・健康のための省エネ改修セミナー・勉強会
 - 安全・安心な住まいづくり講座
 - 住まいの補助金・減税制度の紹介
- など

* リフォームのさまざまな「ベネフィット」を伝える機会をつくるのが大切

実践アプローチ④

現地見学会やオープンハウスの開催、モデルハウスの活用

リフォーム後の生活イメージを体感してもらうことが
住まい手のリフォーム意欲を刺激します

②
住まい手の
知識を高め、
啓発
していく

■完成後や工事中に住まい手の了解を得て見学会、オープンハウスを開催する

多くの住まい手は、リフォーム後の快適で健康的な空間をなかなかイメージしにくいもの。それだけに、リフォームによって獲得できる（できた）性能等について「見える化」し、住まい手に実感・納得してもらう場をつくるのが、リフォーム意欲を刺激するうえで重要です。

比較的取組みやすい方法としては、長寿命化リフォームを行った施主の了解を得て、お客様をリフォームされたお宅に案内する「現場見学会」や「オープンハウス」の開催が挙げられます。実際にリフォームした住まいを見学することにより、来場者はリフォーム後のイメージをつかみやすく、また性能向上の効果を体感できることでしょう。



共栄ホームズ（富山県富山市）が実施した現地見学会の例

また工事中の見学会は、実際の施工現場を住まい手に見ていただくことで、リフォームで提供する性能の高さを実感してもらうことができます。基礎の増し打ち、柱や梁の強化、断熱層の厚さなどを見せることで、住まい手がふだんイメージしていない建物の見えない部分においても性能の必要性に思いが及び、長寿命化リフォームの必要性や意欲が湧くとともに、事業者への技術的な信頼感の獲得にもつながっていくはずです。

■OB顧客のリフォーム後の住宅に案内、暮らしを見学

リフォーム後、時間を置いたOB顧客の住まいに見込み客を案内し、実際の暮らしを見学してもらう方法も考えられます。引渡し直後の見学会と違い、既に住まい手がリフォーム後の変化や得られたベネフィットを実感しているため、OB顧客の経験や感想など“ナマの声”を来場者に直接伝えられるのが大きなメリット。事業者でなく、同じ生活者の実感による言葉には説得力があり、来場者への訴求力は大きいといえます。

ただこうした場をつくっていただくためには、OB顧客との信頼関係を継続する必要があります。そのためにはリフォーム後、メンテナンスや定期点検などをベースとした定期的なアフターフォローが求められます。

■住まい手への理解を促すため長寿命化リフォームを体感できるモデルハウスを活用する

実施のハードルは高くなりますが、自社にモデルルームを用意することで、いつでも見込み客にベネフィットを実感してもらう場をつくることができます。実際、長寿命化リフォームのモデルハウスを用意し、住まい手に断熱性能等のベネフィットを体感してもらうために宿泊体験を行っている事業者もあります。



エスエー企画（群馬県渋川市）では、築40年のアパート（13坪）を実際にリフォームし、モデルハウスとしています。リフォームを検討する住まい手などの見学に利用しているほか、断熱性能や快適な温熱環境を体感してもらうため、体験宿泊も受け付けています。

築年数が経った住宅であっても、性能向上リフォームによって長寿命化し、暮らしの向上が実現できることを理解している住まい手は少なく、こうした一般の住まい手の理解を深めるためにも、見学会の開催やモデルハウスを用意することの効果は高いといえます。

ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- リフォーム引渡し前の完成見学会／オープンハウスの実施
- リフォーム工事中の現場見学会の実施
- リフォームを実施したOB顧客宅での、暮らしごこちの見学会開催
- モデルハウスや体験施設を用意し、性能を体感してもらう など

■長寿命化リフォームによって得られる具体的なベネフィットをわかりやすく伝える

こうした丁寧な説明に加えて大切なのは、長寿命化リフォームによって住まい手の暮らしがどう変化するか、例えば健康で快適な暮らしや安心・安全の実現など、ハード面だけでなくソフト面のベネフィットについて、具体的にわかりやすく伝えることが大切です。



例えば、青森県では「エコリフォーム事例集」を作成し、県内で実施された断熱リフォームの事例の紹介を行い、取り入れた技術やリフォーム前後の光熱費がどれだけ低減したかなど、具体的なベネフィットについて住まい手が実感できるパンフレットを作成しています（写真上）。

また環境省は「断熱・省エネルギーリフォーム」パンフレットを作成していますが、こうした行政機関が作成したパンフレットも長寿命化リフォームの提案に際し、住まい手の理解と納得のために活用できます（写真右）。



どんなに素晴らしい提案であっても、住まい手がリフォーム内容や意義について理解し、費用面も含めてきちんと納得しないと、長寿命化リフォームの実施につながっていきません。そのためにも、相手がきちんと理解できる平易な提案書を作成したり、リフォームで性能向上させる意義についてパンフレット等を活用しながら、丁寧かつ具体的に説明する姿勢を日常的に実施していきたいものです。

ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- 住まい手が理解・納得するための丁寧な説明
- ただの図面提示に留まらない、丁寧かつ具体的なリフォーム提案書の提示
- 長寿命化リフォームを実施することで得られるベネフィットの説明
- 「OB顧客の喜びの声」を集めた冊子の制作・配付
- 性能向上リフォームに関する公的なパンフレット等の活用 など

実践アプローチ⑥

補助金や減税制度を紹介、住まい手の利用をサポート

高額になりがちな長寿命化リフォームを
お得に実施するための情報提供を

③
納得や共感を
得られる
リフォーム
提案

■リフォーム費用の負担を軽減する補助金や減税制度などの情報をわかりやすく紹介する

国や自治体による補助金や減税制度は、住まい手の長寿命化リフォーム実施への背中を押す効果があります。補助金に適合した仕様にするには、住宅性能向上を後押しし、住まい手の暮らしの質の向上に役立つだけでなく、そのストックの資産価値を高めることにもつながります。

リフォームの減税制度については、住宅リフォーム推進協議会発行の「住宅リフォームガイドブック」に概要や詳しい説明が掲載されています。ガイドブックは以下のページからPDFをダウンロードできるほか、冊子を無料で注文することもできます。



マンガでわかる 住宅リフォームガイドブック（平成30年度版）

http://www.j-reform.com/publish/book_guidebook.html

表5 主なリフォーム減税制度例

制度名	概要
所得税の控除、 固定資産税の減額	耐震・バリアフリー・省エネ・同居対応・長期優良住宅化等のリフォームについて、それぞれ適用要件を満たす改修工事を行って一定の手続きをして申告した場合、所得税の控除や固定資産税の減額を受けることができます。
贈与税の 非課税措置	平成33年12月31日までの間、満20歳以上（贈与を受けた年の1月1日時点）の個人が親や祖父母（など）から住宅取得等資金（新築もしくは、取得または増改築等のための金銭）を贈与により受けた場合において、一定金額までの贈与につき贈与税が非課税となります。
登録免許税の 特例措置	平成32年3月31日までの間に、個人が宅地建物取引業者により一定の質の向上を図るための特定の増改築等が行われた既存住宅を取得し、居住した場合には、取得後1年以内に登記を受けるものに限り、家屋の所有権の移転登記に対する登録免許税の税率が0.1%（一般住宅0.3%）となります。
不動産取得税の 特例措置	平成31年3月31日までの間に、宅地建物取引業者が既存住宅を買取りし、住宅性能の一定の向上を図るための改修工事を行った後、住宅を個人の自己居住用住宅として譲渡する場合、宅地建物取引業者による住宅の取得に課される不動産取得税が減額されます。さらに平成31年3月31日までの間、一定の場合（対象住宅が「安心R住宅」である場合または既存住宅売買瑕疵担保責任保険に加入する場合）において、宅地建物取引業者による当該住宅の敷地の用に供する土地に課される不動産取得税が減額されます。

* いずれも対象となる工事内容等、さまざまな適用条件があります。詳しくは上記ガイドブックやHP等をご参照ください。

表6 リフォームの補助制度例

制度名	概要
長期優良住宅化 リフォーム 推進事業	質の高い住宅ストックの形成及び子育てしやすい環境の整備を図るため、既存住宅の長寿命化や三世帯同居など複数世帯の同居の実現に資するリフォームに対し、国が事業の実施に要する費用の一部について支援する事業です。
住宅・建築物 安全ストック 形成事業	地震の際の住宅・建築物の倒壊等による被害の軽減を図るため、多くの地方自治体では、耐震診断・耐震改修に対する補助を実施しています。補助の対象となる区域、規模、敷地、建物用途等の要件は、お住まいの市区町村により異なります。
介護保険法に もとづく 住宅改修費の支給	介護保険においては、要支援及び要介護の認定を受けた方の一定の住宅改修（段差の解消や手すりの設置等）に対し、20万円まで（1割または2割自己負担）支給します。

■自治体の助成金や、利用に当たっての留意点などもきめ細かく把握、住まい手の利用をサポート

国の一律な制度だけでなく、都道府県や市町村が行う、地域性に鑑みた独自の補助金制度も多く存在します。地域の事業者として、こうした情報は幅広く収集して住まい手に情報提供できる体制を整えておくほか、申請の方法、年間を通した採択時期などについても把握し、住まい手が利用できるようにサポートすることが大切です。

地方公共団体が実施する補助制度について、住宅リフォーム推進協議会のHPでは都道府県・市区町村ごと、または制度内容で検索できます。

地方公共団体における住宅リフォームに関する
支援制度検索サイト

<http://www.j-reform.com/reform-support/>



ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- 長寿命化リフォームで使用可能な補助・減税・融資制度等の確認と情報提供
 - リフォームに関する地元の自治体独自の補助制度等の確認と情報提供
 - 制度使用に当たっての申請手順等の確認
 - 補助や減税制度概要を紹介したパンフレット等の活用
- など

実践アプローチ⑦ ライフプランを示すなど、
 住まい手の将来の暮らしを見越した長期的な提案
 住まい手のライフステージや建物の築年数等を見据えて、
 必要なメンテナンスやリフォームを具体的に提示する

③
 納得や共感を
 得られる
 リフォーム
 提案

■インスペクションや住まい手の年齢や家族構成を踏まえた提案

リフォームに際し、事業者は住まい手の要望に加えて、老朽化対策や不足している住宅性能の向上など、住まい手が気づいていない必要工事を提案する必要があります。加えて、建物やそこに住まうご家族の将来を見越した、中長期的な提案が必要です。

そのためには、インスペクションによる建物の現状性能の把握というハード面と、住まい手の年齢・家族構成・ライフスタイルなどのソフト面との両方の視点からリフォーム提案を作成する必要があります。

右のフロー図は、喜多ハウジング（石川県金沢市）がリフォームの際、住まい手に対して実施・提案するための手順です。

まず住まい手にヒアリングしますが、単に要望を聞くだけでなく、そこに住まうご家族全員の年齢や属性、ライフスタイル等についても丹念に聞き出します。そのうえで建物をインスペクションし、必要な住宅性能を確認します。ハード面・ソフト面からの情報を基に「ライフプラン表」を作成し、住まい手に必要なリフォーム工事等について、中長期的な提案を行います。ライフプラン表には中長期的な住宅の維持管理計画が示されていますから、住まい手にとっては将来必要な工事が事前に把握できるとともに、事前に長寿命化リフォームを実施することで将来のリフォーム費用を軽減できるなど、リフォームする合理性について理解・納得できるツールとしても機能します。

図8 喜多ハウジングが提案する
 中長期的な提案のためのフロー

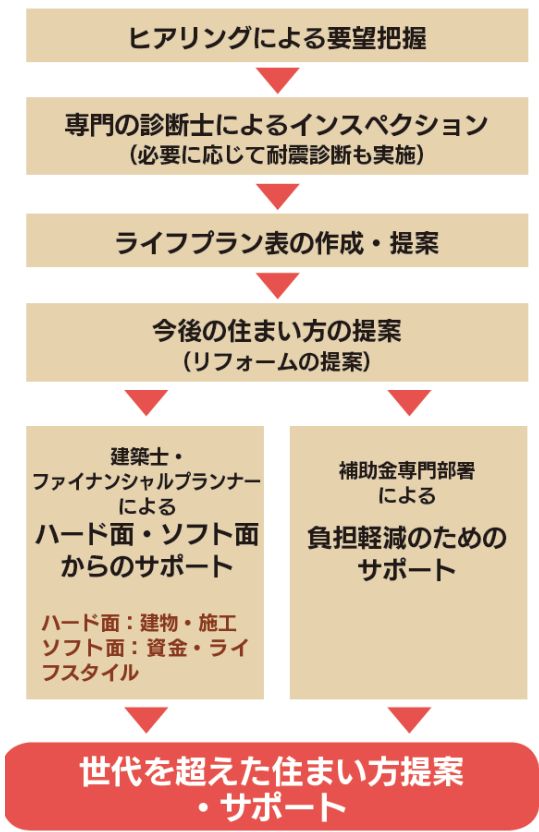
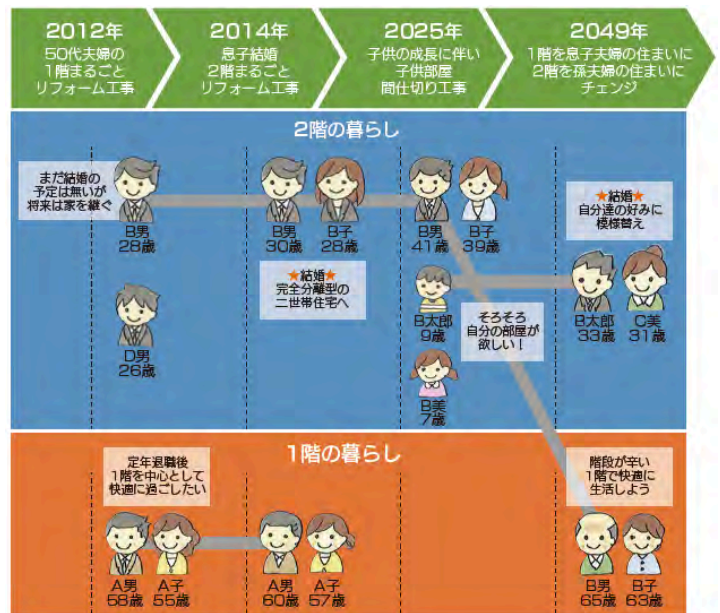


図9 喜多ハウジング（石川県金沢市）の示す
 「ライフプラン表」例（資料提供：喜多ハウジング）



3世代家族のライフプラン例。1／2階別に住まいがどう使われていくか家族のライフステージに添って示し、将来必要となるリフォームを想定。そのうえで将来二世帯住宅化も念頭に置いて、まず最初に1階だけのリフォーム提案、次いで2階の全面改修等を中長期的に提案しています。

図 10 喜多ハウジングのリフォーム提案ステップ例

リフォーム当初の要望

- 中古で購入して以来、13年間1度も手をいれていない
- 段差があり、老後が心配
- キッチン横にトイレがあり、動線がぶつかる
- 子ども独り立ちし、夫婦これからの暮らしになった
- 娘の里帰りまでにお風呂をきれいにしたい

リフォームの目的

『ご夫婦がこれから安心安全で快適に暮らすこと』

↓ ↓ ↓

ご予算：800万円

↓ ↓ ↓

ライフプラン表の提案

ライフプラン表

年齢	男性	女性
41	40.87	46.70
42	39.89	45.71
43	38.90	44.74
44	37.92	43.76
45	37.04	42.81
46	36.07	41.87
47	35.12	40.92
48	34.20	39.99
49	33.28	39.04
50	32.36	38.07
51	31.44	37.12

平均余命
ご主人：37.96年／奥様：39.01年

住宅インスペクションによって
5年後→外壁工事：200万円
10年後→屋根工事：150万円

30年以内に大地震の起こる確率2～8%の森本・高樫断層の直下型地震

これから30年以内にかかる工事費

800万+200万+150万+耐震工事100万
= 1,250万円

そこで思いもよらない提案

2階を減築し、平屋に
1,286万 - 長期優良住宅補助金100万
= 1,186万円

*住まい手の負担は当初より約400万超だが、合理的な説明によって納得し、リフォームを実施

上記の事例において、当初に住まい手が示した予算は800万円でした。これに対して、要望の聞き取り、ライフプランの作成、インスペクションを踏まえて、費用を抑えるための「減築」、活断層近くで直下地震が起きる可能性をふまえた「耐震改修」を必須とし、近い未来の外壁や屋根工事などを見越すなど、様々な要素を検討。その結果、2階を除去する「減築」、住宅性能を確保し補助金100万円を利用する「長期優良住宅化リフォーム」を提案。当初予算を400万円もオーバーする1,286万円（住まい手負担は1,186万円）のリフォーム提案でしたが、将来のコストも勘案し、住まい手は費用面で納得し、リフォームを実施。居住快適性も高まり、住み心地に満足していらっしゃいます。

■中長期的な見通しに立って長寿命化リフォームを促す

このように、中長期的な住宅の維持管理計画を示し、住まい手にとって適したリフォームを提案することによって、実施するリフォームが合理的なものになっていきます。また将来を見据えて、性能向上など長寿命化リフォームの実施につながっていく可能性も高まります。

ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- 家族のライフステージや建物の現況性能を基にした「ライフプラン」の提示
 - 将来必要なメンテナンスやリフォームの時期や内容を示した維持管理計画、長期利活用計画等の提示
 - インスペクションに基づいた長寿命化リフォームの提案
 - 将来の相続・贈与等に関する情報提供
- など

実践アプローチ⑧

アフターフォローをビジネスチャンスとして活用

建物の点検や維持管理、メンテナンスをサービス化するなど
既存顧客をフォローし生涯顧客化するための取組み

④
住まい手の
多様な
ニーズに
応える

■アフターフォローによる住まい手との息の長いお付き合いを

新規客の獲得に注力するのと同様、既存客＝OB客とのリレーションを大切に、繰り返しの受注を得ることも大切な営業活動になります。リフォーム後の不具合箇所の点検やメンテナンスをはじめ、定期的な季節の挨拶などのアフターフォローを行うことは顧客満足度を高めるだけでなく、次のリフォーム依頼はもとより、知人・友人など新規顧客の紹介などにつなげることも期待できます。

リフォームして引渡ししたらそれでおしまいではなく、そこからがスタートとして生涯顧客化を目指して丹念にフォローしていきましょう。困った時の相談相手として「住まいのかかりつけ医」「家守（やもり）」的な存在になれば、再度のリフォーム依頼をはじめ、最終的には建替えまでの依頼も期待できます。

■事業を、リピーターを中心としたビジネスモデルに転換

短期に建替えを繰り返すこれまでのあり方を見直し、今の建物を長期に利活用していく「ストック循環型社会」では、常に新規の見込客を探すのではなく、既存のOB顧客に対してメンテナンスやリフォームなどを定期的に行い、リピーターを中心としたビジネスモデルに転換していくことが重要です。

丸山工務店（東京都江東区）では1978年以来、リフォームを含めた自社の顧客に対して年2回の顧客への定期点検を行っています。社員はもとより、協力スタッフ総出で行うこの点検作業は確かに大きな手間とコストがかかりますが、住まい手との緊密なリレーションに大切なこと、また建物という住まい手の資産価値を守るためにも大切な行為と捉えています。



丸山工務店の定期点検証

■有償のサービス制度も

OB顧客にコストをそう割けない場合、大型リフォーム顧客のみの会員制にしたり、有料化したうえできちんとサービスを提供する会費制のアフターメンテナンスを行っている事業者もあります。

オクタ（埼玉県さいたま市）では有料会員制のサポートサービス「ロハスクラブ」を25年前から実施。半年3,000円から18,000円までの4つのサービスランクを設定し、最大56種類のメンテナンスや暮らしのサポートを行っており、現在首都圏で13,000世帯を超える会員数を獲得しています。

LOHAS CLUBのサービス



表7 オクタ「ロハスクラブ」無料サービスメニュー

カテゴリ	サービス例
水まわりのメンテナンス	水道蛇口のパッキン突換、水漏れ修理（シールテープ巻き直し） 水道蛇口パーツ交換、水道蛇口（単水栓）交換、水道金具（混合栓）交換、 水道蛇口直結浄水器取付、トイレタンク調整、ゴムフロート交換、 ボールタップ交換、トイレの詰まり修理、トイレの便座突換、 シャワー暖房便座交換、シャワーホース突換、タオル掛け取付、 コーキング・タイル目地補修、排水管高圧洗浄（年1回2カ所まで）、 水道給水管洗浄（集合住宅除く）
内装のメンテナンス	網戸張替（材料込・2枚迄）、障子貼替（材料込・2枚迄）、 カーテンレール取付、ブラインド取付、アコーデイオンカーテン取付、 サッシ錠の交換、ドアノブ交換、戸車交換、ドアクローザー実換、 建具・サッシの調整、敷居すべり貼替、LED電球交換、照明器具交換、 床のキズ補修、プロペラ換気扇交換、壁紙補修、壁ボード補修
クリーニング	エアコンクリーニング（お掃除機能無し、お掃除機能付きのどちらか）、 エアコン室外機クリーニング（年1回2台迄）、 エアコン室内外クリーニング（年1回1セット迄）、 プロペラ換気扇クリーニング、シロッコ換気扇クリーニング、 浴室鏡うろこ落とし、浴室エプロン分解クリーニング、 洗濯機分解クリーニング〔年1回1台迄〕
その他のサービス	家事代行（3時間コース／年2回）、インターホン交換、雨樋詰まり修理、 家電配線、家具の組立、家具移動手伝い、家具転倒防止器具取付、 階段すべり止め取付、草刈作業、枝切り作業、買い物代行、お留守番、 ベットの散歩、軽作業手伝い

* 上記サービスは最上級会員「V-VIP」に適用される項目。会員のランクによって適用されないサービスがあります。

ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- アフターサービス、定期点検制度等の設定（無償・有償）
- 維持管理計画・長期修繕計画の提示、住宅履歴の保管と活用
- OB顧客への定期訪問等によるリレーションの継続
- 「住まいのかかりつけ医」「家守」として、地域密着型活動の継続 など

実践アプローチ⑨ 中古住宅購入＋リフォームなど 住み替え市場への対応

不動産会社との連携、サポートがキーになってきます

④
住まい手の
多様な
ニーズに
応える

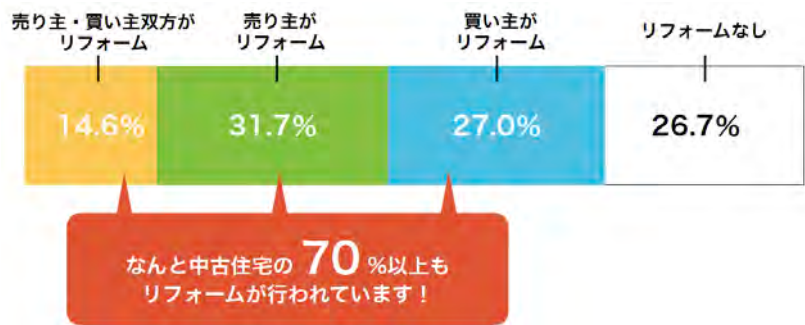
■「中古住宅購入＋リフォーム」のサービスを一体的に提供

これまでリフォーム事業者の多くが、持ち家所有者を対象にした「住み続け」のためのリフォームを多く手掛けていたかと思います。しかし近年、1つの家に生涯住み続けるのではなく、年齢や体力、ライフステージ等に応じて柔軟に住まいを移す「住み替え」もポピュラーになってきました。賃貸住まいの若いファミリーが持ち家を購入する行為も住み替えに当たります。

こうした住み替えの際、新築でなく中古住宅を選ぶケースも増えていきます。中古住宅流通の際、売り主または買い主がリフォームする割合は70%以上にも上がることが国土交通省の調べでわかっています。

事業者は「住み続け」客だけでなく、今後はこうした「住み替え」層も重要なターゲットとしていく取組みが重要になっていきます。

図 11 中古住宅購入前後のリフォーム実施状況（戸建て住宅）



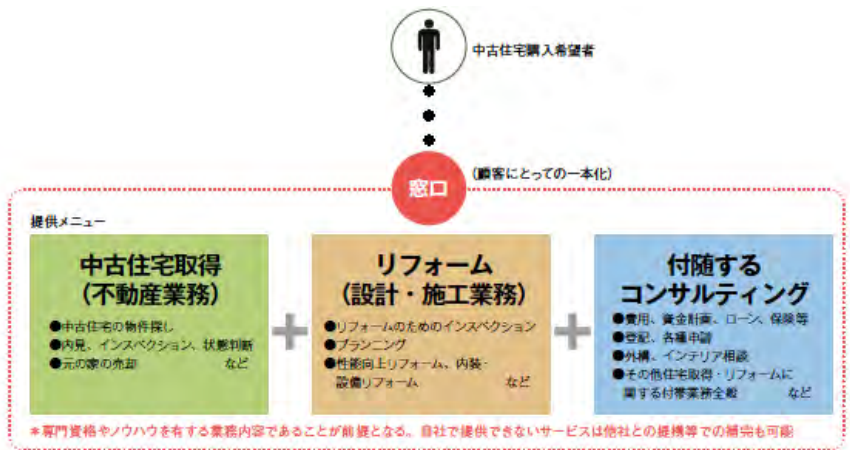
出典：国土交通省「平成29年度住宅市場動向調査」

■不動産会社との連携が重要に

中古住宅の購入者をターゲットにするためには、不動産中古流通市場に関わることが不可欠になります。住まい手が取得した中古住宅をただリフォームするのではなく、物件探しの段階から積極的に関与し、中古物件を内見する際に建築やリフォームに詳しい担当者が同行して現況を確認したり、検討時にスピーディーにプランや見積りを提示するなどのサービスを提供できれば、住まい手にとってメリットが大きく、事業者にとっても大きなビジネスチャンスとなります。

こうした「中古住宅購入＋リフォーム」を一体的にサービス提供していく場合、その形態として、①自らが宅建事業者となる「ワンストップ型」と、②不動産会社との連携による「提携型」に大別できます。自社でのワンストップ体制づくりはハードルが高い事業者でも、提携型であれば比較的取り組みやすいといえます。ただし、役割分担等のルールづくりが必要となり、両者がメリットを感じられる運営方法の構築が欠かせません。

図 12 ワンストップサービス提供のための必要メニュー



「住み替え」リフォームの進め方やワンストップサービスの構築体制等については『長寿命化リフォーム』の提案Ⅷの第3章(P45～56)をぜひ参考にしてください。

また近年は、提携先として、ファイナンシャルプランナーや司法書士、行政書士等、さまざまな職能と組んでサービスを多様化する事業者も見られます。

小橋工務店（岡山県岡山市）では、「MON-be-run（モンブラン）」というブランド名で、工務店が主導となり、不動産、建築士、宅地建物取引士、司法書士、行政書士、土地家屋調査士、ファイナンシャルプランナーとユニットを組み、幅広いサービスを提供できる体制を構築しています。工務店が施工に特化し、設計やデザインを複数の建築士や設計事務所
に委ねることで、住まい手のデザインの選択肢が広がり、ブランド力が培われています。



■企画性が強く求められる買取再販

事業者が中古住宅をいったん購入し、長寿命化リフォームによってデザインや性能を向上させて再び販売する「買取再販」事業は、近年マンションだけでなく、戸建て住宅においても既に一般的なものとなりつつあります。ただし集合住宅と違い、戸建て住宅の買取再販事業はスケルトン（構造部）の診断と性能向上をできる技術力が欠かせません。

リビタ（東京都渋谷区）は戸建て住宅の買取再販事業を多く手掛けていますが、2017年に築30年（昭和62年1月築）の戸建て住宅を、高度な断熱性能(UA値0.46 W/m²・K)と省エネ設備の導入、太陽光発電の設置によってZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）化を達成、高付加価値な買取再販物件として再販しました。今後の買取再販事業は、新築より価格が安いというコスト性だけでなく、性能やデザイン、質感、居住性など、新築にない独自の価値を付加する高い企画性が求められていくことでしょう。



ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- 自社に宅建資格者を揃え、中古住宅＋リフォームの一体的な「ワンストップサービス」の提供
 - 不動産会社と連携しての「中古住宅＋リフォーム」の一体的提供
 - インспекションや改修提案など、中古住宅における不動産会社のサポート
 - 自社で中古物件を購入し、性能向上リフォームして販売する「買取再販」への取組み
- など

実践アプローチ⑩ 空き家の利活用と再生提案




利活用可能な空き家を生かす提案を。
再生に当たっては住宅以外の用途も検討する

④
住まい手の
多様な
ニーズに
応える

■空き家を利活用するためのリフォーム提案

日本人の高齢化や人口減少、世帯数減少、都心回帰志向等の影響から、近年空き家問題が深刻な社会問題化しています。極度に老朽化した危険な空き家は除却が必要ですが、利活用可能な空き家については、そのストックのある地域特性に応じた活かし方を提案していく姿勢を持ちたいものです。

図 13 空き家の利活用方法例

利活用の方法	考え方	主なメリット
	<ul style="list-style-type: none"> ●所有者自身が住まうことを検討する（移住） ●別荘や帰省などで使用する事を検討する（不定期使用） ●現在の住まいと合わせて、両方の家に住むことを検討する（二地域居住） 	<ul style="list-style-type: none"> ●自ら使用する事で、現在居住中の住環境に不満等があった場合、補完できる ●豊かな暮らしの場としての活用が可能
	<ul style="list-style-type: none"> ●空き家を売却し、所有することを止める 	<ul style="list-style-type: none"> ●維持管理の手間が省ける ●不動産を売却代金として換金できる
	<ul style="list-style-type: none"> ●賃貸住宅として、第三者に貸し出す ●住宅以外の用途を想定して、賃貸化する 	<ul style="list-style-type: none"> ●所有権を残したまま「賃料」という形で資産化が図れる

「住む」「売る」等、さまざまな手法が考えられますが、比較的需要が高めなのが「貸す」。空き家をリフォームした後（あるいは改装または現状のまま）、第三者に賃貸することです。賃料収入が得られることで、その建物や土地を手放すことなく資産化できる利活用方法といえます。

その地域や建物に賃貸住宅としての需要が少ない場合、他の用途に転用することも考えられます。アプローチとしては、事務所や店舗・飲食店、宿泊施設等多岐にわたります。近年はインバウンドの増加等を受けて、民泊への転用も注目されています。新たな用途が地域の需要にマッチしているか、転用のためのリフォームコストが採算に合うか等、検討要素も増えていきます。



リフォーム前



空き戸建て住宅を二世帯住宅化し、賃貸住宅して貸出可能にした例（東京都渋谷区・ビーフンデザイン）。

高齢者世帯など、郊外の戸建て住宅から利便性の高いエリアのマンションなどに移り住む動きがみられますが、一方で空き家となった郊外の戸建て住宅について、移住やUターン希望者等に利活用してもらえる住宅としてのリフォーム提案を積極的に行うことで、空き家を解消することも可能です。

■古民家再生に特化した事業展開により地域における自社イメージの浸透と信頼の獲得

古民家に特化してリフォーム提案を行うビジネスモデルを徹底し、地域において古民家リフォームが得意な事業者としての地位を確立し、信頼を獲得している事業者もいます。

御船組（島根県出雲市）では、身近な住宅文化と技術の伝承活動を大切にするという会社の方針に基づいて、木材をふんだんに使用して作られた古民家を、人にも環境にも優しい環境住宅であるとして再生する取組みを積極的に進めています。高い技術力をもつ事業者として地域に認知され、通常のリフォームにおいても高い競争力を獲得しています。



御船組が手掛けた古民家リフォーム事例（資料：御船組）

ココがポイント！

例えば、こんな取組みを！

- 空き家を賃貸住宅として再生、シェアハウスや非住宅等への転用提案
 - 古民家や町家などの再生、魅力付け
 - 空き家を「地域資源」と捉えての利活用提案（まちづくりへの活用）
 - 賃貸住宅の空き室の魅力付け
- など

第2章

【事業者の提案ノウハウ】 8件のリフォーム事例からみる 住まい手への提案ポイント

2-1 リフォーム事例の読み解き方

2-2 8件のリフォーム事例と提案・訴求ポイント

2-1 リフォーム事例と読み解き方

昨年度長寿命化リフォームを実施した8件の事例をご紹介します。

事例紹介に当たっては、本テキストの第1章で示した「4つの取組み」と「10の実践アプローチ例」に基づき、事業者がどのような取組みや提案が住まい手に支持されていったのか、リフォームの「訴求ポイント」を明確にしています。単なる事例確認だけでなく、住まい手へのアプローチする手段やテクニックとしてぜひ参考にさせていただき、実践できるアプローチについてはぜひ自社の取組みに加えてください。

表9 紹介事例リスト

	リフォームテーマ	事業者	居住形態	種別	掲載ページ
①	奥様の実家を長期優良住宅化リフォームで2世帯住宅に	スイコー (宮城県仙台市)	住み続け	戸建て住宅	30 ページ
②	蟻害・子どもの独立をきっかけにセカンドライフを楽しむ家に	サン友創作工房 (福岡県北九州市)			34 ページ
③	ライフプランを示すことで予算を増額、平屋減築&長期優良リフォーム	喜多ハウジング小松支店 (石川県小松市)			38 ページ
④	築80年の古民家を次代まで引継ぐため減築・2世帯住宅に	共栄ホームズ (富山県富山市)			42 ページ
⑤	断熱性・可変性に配慮した風合いあるマンションリフォーム	ケーズプロジェクト (東京都練馬区)		集合住宅	46 ページ
⑥	築50年を性能向上リフォームし内装は30代夫婦の好みに	小橋工務店 (岡山県岡山市)	住み替え	戸建て住宅	50 ページ
⑦	中古住宅+長期優良リフォームで新築並みの高性能住宅をリーズナブルに取得	エスエー企画 (群馬県沼田市)			54 ページ
⑧	住みながら段階的に居住快適性を向上させていく暮らし	ARU 田口設計工房 (埼玉県桶川市)			58 ページ

■事例の内容・構成について

各事例は4ページで構成されています。

■：事業者概要

■：リフォーム概要

■：提供した性能・ベネフィット、

■：住まい手が実感できたベネフィット

事業者紹介

事業者のプロフィールが示されています。

リフォーム概要

リフォームのスペックや概要が示されています。

ビジネスの取組み・信用力

第1章で示された「ビジネス強化のための4つの取組み」と「信用力獲得のための取組み」について、テーマ別に表示されています。

2-2 8つのリフォーム事例と提案・訴求ポイント

【リフォーム事例】
奥様の実家を長期優良住宅化リフォームで2世帯住宅に (住み分け)

【事業者概要】
 1984(昭和59)年創業。仙台市泉区において住宅専門リフォーム事業(設計・改修)を展開し、仙台市・宮城県・福島県・千葉県・静岡県を中心に展開する。1988年より高齢化・高齢。2018年より本格的に高齢者および福祉施設向け事業にスタートし、住宅に特化したワンストップサービスを展開している。女性の割合が多い(4割以上)の社長率のひとり。
<http://www.saitoo.jp>

【リフォーム4つの取組み】と「信用力」を高めるための取組み

性能向上・長寿命化を追求する技術力	・長期優良住宅化リフォーム推進補助事業等を利用した、性能向上リフォームを多く実施する ・インフラ・IT等の専門技術者確保に加入、高い施工性能・サービスレベルを実現する
住み分けの知識を深め、売場としていく	・メーカーショールームや地域の集会所等を使用したセミナーを定期的に開催 ・勉強・リノベーション現場での視察見学会を開催 ・セミナー等で情報提供や情報・信頼向上リフォームの信頼を促進
納得・共感を醸成する	・女性スタッフが多く、丁寧な接客に基づいた接客やアドバイスを怠らない ・高付加価値については、リノベーションによって「中古」のイメージを払拭し、「ビュッジョ」への価値訴求を目指す ・顧客との協働による、信頼構築を重視している
住み分けの多様なニーズに応える	・2016年から新築事業および不動産取引も開始。さまざまな住まい手の要望に応えるワンストップサービスを実現する
信用力	①自らの発信 ・HPの充実(会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載) ・SNSの活用 (facebook)
②消費者の評価・支持	・地元企業として地域からの支持を得ている ・「リフォーム推進賞」に受賞
③安心なお墨付き	・日本不適切なリフォーム事業者信用保証協会 ・新築保証人、日本住宅リフォーム産業協会 ・住宅リフォームリフォーム協会 ・その他
④信頼できる	・リフォームがし放題の家賃補助制度(宮城県、11年(平成29年9月現在))

30

31

事例写真

リフォームの前後の写真が載っています。

住まい手⇔事業者のやりとり

どのようなプロセスでリフォームが進んでいったのか、住まい手と事業者のやりとりが示されています。

図面

リフォーム前後の図面を見比べ、事業者のプランニング内容や意図をご確認ください。

獲得性能

どのような性能向上が図られたかが示されています。

■リフォームのプロセス

住まい手	リフォーム事業者
・10代夫婦(仙台市泉区)の、仙台市中心部地区(2018年築)の10代と20代の子供が住むリフォーム希望	・依頼にリフォームセンターを連絡し、現場確認を行っている
・近所や近所外で子育て世代の増加に伴い、将来的に2世帯住宅化を希望し、将来的にリフォームを希望している	・自宅の現状を踏まえ、長期優良住宅化リフォーム(住み分け)のプランニングを提案
・新築より安く、長く住むことが出来るようにリフォームを希望している	・住宅ストック蓄積促進事業補助金を活用
・事業者の信頼に頼り、リフォームを依頼	・インベストメンツの活用
・完成したリフォームに満足	・住宅ローン控除の活用 ・アフターメンテナンス

■長期優良住宅化リフォームで付与した性能

耐久性能	・耐震・耐風・耐水・耐湿・耐熱・耐凍害・耐塩害・耐虫害・耐火災・耐盗賊・耐落物・耐衝突・耐圧壊・耐倒壊・耐地震・耐津波・耐洪水・耐高潮・耐風暴・耐竜巻・耐雪害・耐雹害・耐雷害・耐電磁波・耐電磁誘起電圧・耐電磁誘起電流・耐電磁誘起電圧・耐電磁誘起電流・耐電磁誘起電圧・耐電磁誘起電流
耐震性能	・金財、耐かい、各層による耐震構造 ・耐震等級3(建築基準法第59条第2項)
省エネ性能	・セルロースファイバー 厚：135mm ・断熱等級4(建築基準法第59条第2項)
バリアフリー性能	・各室およびバルコニーの段差解消、手すり設置
維持管理の容易性	・結露対策 ・経年劣化対策 ・耐震等級3(建築基準法第59条第2項)
その他	・住宅ストック蓄積促進事業補助金(30万円) ・耐震等級3(建築基準法第59条第2項) ・本リフォームを契機に住宅性能評価の取得を依頼

■提供できたベネフィット

建物の価値向上	暮らしの質の向上
・性能向上によって、土地だけでなく建物の資産価値を高めることが出来るようになった	・二世帯同居の目的を達成し、キッチン・洗面台・トイレを共有するなど、利便性が向上
・長期優良住宅化リフォーム申込みの住宅性能向上で高寿命化を図り、世代間の住み分けが実現	・家のバリアフリー化で安全・安心な空間に ・室内で犬が飼えるようになった

30

31

■住まい手が実感したベネフィット

- 高齢の両親への配慮の行き届いた設計、新たな家族がプライバシーを確保しながら暮らせる間取り、大型犬と楽しく生活できる環境などが実現できて、たいへん満足しています。
- 新築以上の快適さを感じています。また、使いつらからと建替えを迷ふのではなく、もともとあるものを手を入れて変更を持って使い続けていくリフォームの方が価値が高いと思います。

30

31

ベネフィット

長寿命化リフォームによって、ハード(建物の価値)とソフト(暮らしの質の向上)、それぞれのベネフィットについて記載されています。

住まい手の評価(実感したベネフィット)

リフォーム後に実際に暮らし始めての住まい手の声が集められています。新しい住まいに、どのような「ベネフィット」を感じているのかを読み取ってください。

2-2 8つのリフォーム事例と提案・訴求ポイント

住み続け

【リフォーム事例①】

奥様の実家を長期優良住宅化リフォームで2世帯住宅に

仙台市・H邸／スイコー（宮城県仙台市）

構造・建築年：1987年築／戸建て／木造在来軸組工法

施工面積：144.3㎡（1.65㎡増築）

施主：夫婦（50代）＋夫婦（70代）

リフォーム費用：約2,440万円

【事業者概要】

1984（昭和59）年創業。仙台市泉区において住宅専門でリフォーム事業（設計・改修）を展開し、仙台市・富谷市・塩釜市・多賀城市・利府町を主な商圏とする。1998年より元請け化へ転換。2016年より本格的に新築事業および宅地建物取引事業をスタートし、住宅に関してワンストップでサービスを提供している。女性の割合が多い（4割以上）のも特長のひとつ。

HP <http://www.suikoo.jp/>

【「リフォームビジネス4つの取組み」と「信用力」を高めるための取組み】

ビジネス 4つの 取組み	性能向上・ 長寿命化を 現する 技術力	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期優良住宅化リフォーム推進補助事業等を活用した、性能向上リフォームを多く手掛ける ・ パッシブハウスジャパン等の専門技術系団体に加入、高い断熱性能・省エネルギー技術を有する
	住まい手の 知識 を高め 啓発 していく	<ul style="list-style-type: none"> ・ メーカーショールームや地域の集会所等を使用したセミナーを定期的に開催 ・ 新築・リノベーション現場での現場見学会を開催 ・ セミナー等で補助制度や税制・性能向上リフォームの情報を発信
	納得 や 共感 を 得られる リフォーム提案	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性スタッフが多く、丁寧で実際の生活に基づいた提案やアドバイスを行っている ・ 既存住宅については、リノベーションによって「中古」のイメージを払拭し、「ビンテージ」への価値訴求を目指す ・ 施主の協力のもと、現場見学会を常時開催している
	住まい手の 多様 なニーズ に 応える	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2016年から新築事業および不動産取引も開始。さまざまな住まい手の要望にワンストップで対応できる体制を整えた ・ 有料会員制のアフターサービスを提供、365日24時間緊急対応
信用力 獲得の ための 取組み	①自らの 発信	<ul style="list-style-type: none"> ・ HPの充実（会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載） ・ SNSの活用（facebook）
	② 消費者 の 評価・支持	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地元企業として地域からの支持を得ている ・ 「リフォーム評価ナビ」に登録
	③公的な お墨付き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本木造住宅耐震補強事業者協同組合会員 ・ 一般社団法人 日本住宅リフォーム産業協会 ・ ベターライフリフォーム協会 その他多数の団体に所属
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ リフォームかし保険の累積登録件数、宮城 No. 1（平成28年9月現在）

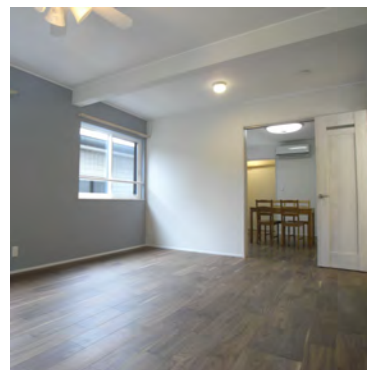
【リフォームの概要】

●築 30 年の木造住宅を改修し 2 世代同居住宅に

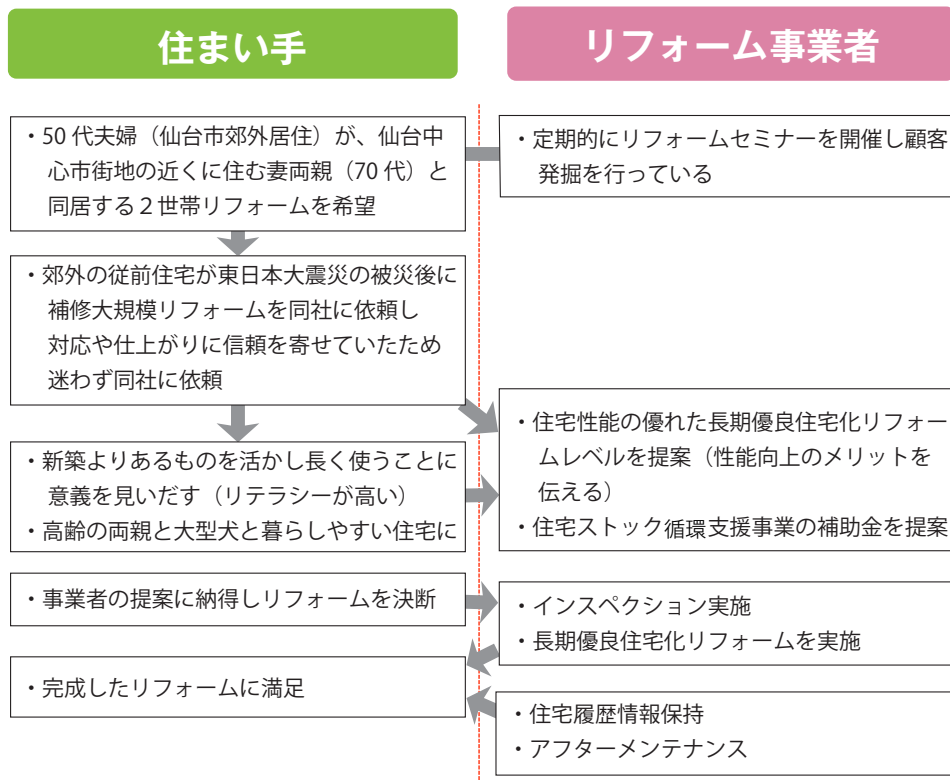
- ・ 妻の高齢の両親と愛犬との新たな暮らしができる二世帯同居に。キッチン・洗面台・トイレを 1・2 階にそれぞれ備え、玄関・浴室は共用。
- ・ 大型犬との生活しやすい住宅に。

●リフォームで長く使うことに意義。長期優良住宅化レベルを迷い無く実施

- ・ リフォームに対するリテラシーが高く、いまあるものを長く使うことに意義を見いだす。
- ・ 長期優良住宅化リフォーム推進事業レベルに合致した、耐震・省エネ・バリアフリー化を含む性能向上リフォームを実施（補助制度は利用していない）



■リフォームのプロセス



■長寿命化リフォームで付与した性能

耐久性能	<ul style="list-style-type: none"> 防蟻・外壁通気・小屋裏換気、システムバス・点検口設置 劣化対策等級3獲得
耐震性能	<ul style="list-style-type: none"> 金物、筋かい、合板による耐震向上 耐震等級3獲得（評点 0.58→1.52）
省エネ性能	<ul style="list-style-type: none"> セルローズファイバー 床：135 mm 断熱等性能等級4獲得
バリアフリー性能	<ul style="list-style-type: none"> 各室およびバスルームの段差解消、手すり設置
維持管理の容易性	<ul style="list-style-type: none"> 給排水管交換 維持管理対策等級3獲得
その他	<ul style="list-style-type: none"> 住宅ストック巡回支援事業補助金（30万円） 瑕疵保険活用 本リフォームを契機に住宅履歴情報の保管を開始

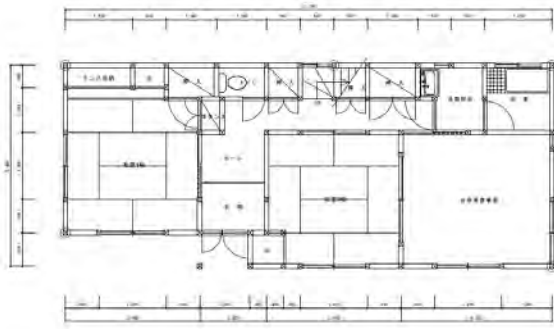


■提供できたベネフィット

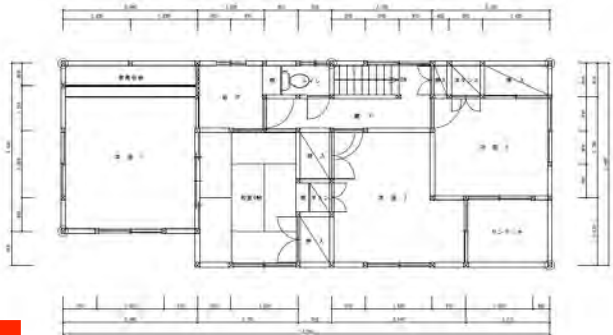
建物の価値向上	暮らしの質の向上
<ul style="list-style-type: none"> 性能向上によって、土地だけでなく建物の資産価値も評価できるようにした 長期優良住宅化リフォーム並みの住宅性能によって長寿命化を図り、世代間の住み継ぎが可能に 	<ul style="list-style-type: none"> 二世帯同居のため間取りを見直し、キッチン・洗面台・トイレを2箇所設置するなど、利便性が向上 家族のプライバシーも守られている 全室バリアフリー仕様で安全・安心な空間に 室内で大型犬が飼えるようになった

■間取りの変化

リフォーム前（1階）



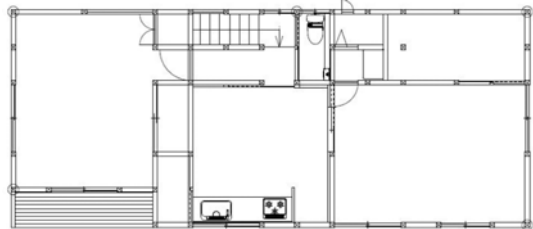
（2階）



リフォーム後（1階）



（2階）



* 1階を親世帯、2階を子世帯として使用

■住まい手が実感したベネフィット



- ・ 高齢の両親への配慮の行き届いた設計、新たな家族がプライバシーを確保しながら暮らせる間取り、大型犬と楽しく生活できる環境などが実現できて、たいへん満足しています。
- ・ 新築以上の快適さを感じています。古びたから、使いづらいからと建替えを選ぶのではなく、もともとあるものを手を入れて愛着を持って使い続けていくリフォームの方が価値が高いと思います。

【リフォーム事例②】

蟻害と子どもの独立をきっかけにセカンドライフを楽しむ家へ

北九州市・K邸／サン友創作工房（福岡県北九州市）

住み続け

構造・建築年：1991年築／戸建て／木造（2×4造）

施工面積：約96.0㎡

施主：夫婦（60代）

リフォーム費用：約2,000万円

【事業者概要】

2011年設立、福岡県北九州市においてリフォーム事業（設計・改修）を展開。木材加工でつくる木の家を特色としており、自社工場に豊富な木材ストックを持っている。リフォームにおいて木の家に惹かれる人にアピールして、さらには耐震性や断熱性能を備えた性能向上リフォームを勧めて理解されるお客様に受け入れられている。受注するリフォーム1件当たりの費用は1000万～2000万円クラスの大型リノベーションを中心に活動。

HP <http://www.sunyou33.com/>

【「リフォームビジネス4つの取組み」と「信用力」を高めるための取組み】

ビジネス 4つの 取組み	性能向上・ 長寿命化を 現する 技術力	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経験豊かな棟梁、大工、設計士をはじめとした「匠」のチーム編成（棟梁の常時雇用など） ・ 耐震診断士監修の下に施工を実施 ・ 社内での技術継承研修やOJT（実務研修）のほか、将来ある若者を育てるために高校生を対象とした研修を実施、高度な職人技術の伝承につとめている
	住まい手の 知識 を高め 啓発 していく	<ul style="list-style-type: none"> ・ リフォームについてのセミナー開催 ・ リフォーム完成現場での現場見学会開催 ・ 子ども向けの木を使ったワークショップの開催 など
	納得 や 共感 を 得られる リフォーム提案	<ul style="list-style-type: none"> ・ 家づくりにおいて「匠の技術」「安心安全」「アイデア」「資金計画」の4つに価値を置き、住まい手への提供を心がけている ・ お客様の将来設計に根ざした適切な資金計画の提案
	住まい手の 多様 なニーズ に応える	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「ペットと一緒に暮らしたい」「趣味の音楽を存分に楽しめる生活がしたい」「二世帯が快適に暮らせるような住まいが欲しい」など、住まい手の多彩な希望に対し、経験、技術、遊び心を武器に、満足と感動を提供できるような提案を常に心がけている
信用力 獲得の ための 取組み	①自らの発信	<ul style="list-style-type: none"> ・ HPの充実（会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載）
	②消費者の 評価・支持	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社HP内に施工事例を掲載し、住まい手とのやりとりについてのプロセスを紹介している
	③公的な お墨付き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本住宅リフォーム産業協会、移住・住替え支援機構、北九州商工会議所等への加盟
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 住宅瑕疵保険（ハウズジーメン）、住宅庇護担保責任保険協会加盟

【リフォームの概要】

●築 25 年、蟻害調査で耐震性に不安を覚えたことがきっかけ

- ・ 2015 年秋にシロアリの検査でかなり傷んでいるのが明らかになっていたところに、16 年 4 月熊本地震で離れた北九州にも関わらず大きく家が揺れ、早急にリフォームを行うことを決断した。

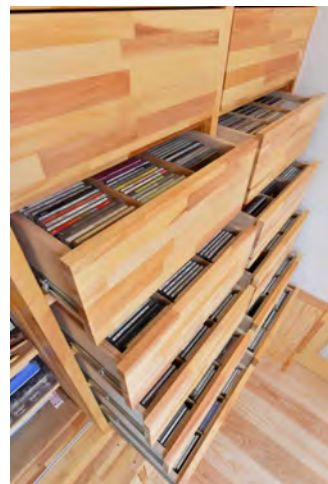
●定年、子供の独立もあり、シニアライフを楽しむ家に

- ・ 夫婦共働きで、定年を迎える頃であり退職金をリフォーム費用に充てることに。2 人の息子も独立し、4 人の生活から夫婦 2 人の生活に変わるタイミングでもあった。
- ・ ご主人の趣味のレコード・CD・DVD、本などのコレクション、奥様の趣味の絵のアトリエを設け、思い出を残しながら、これからのシニアライフをエンジョイできるようリフォーム計画を行った。

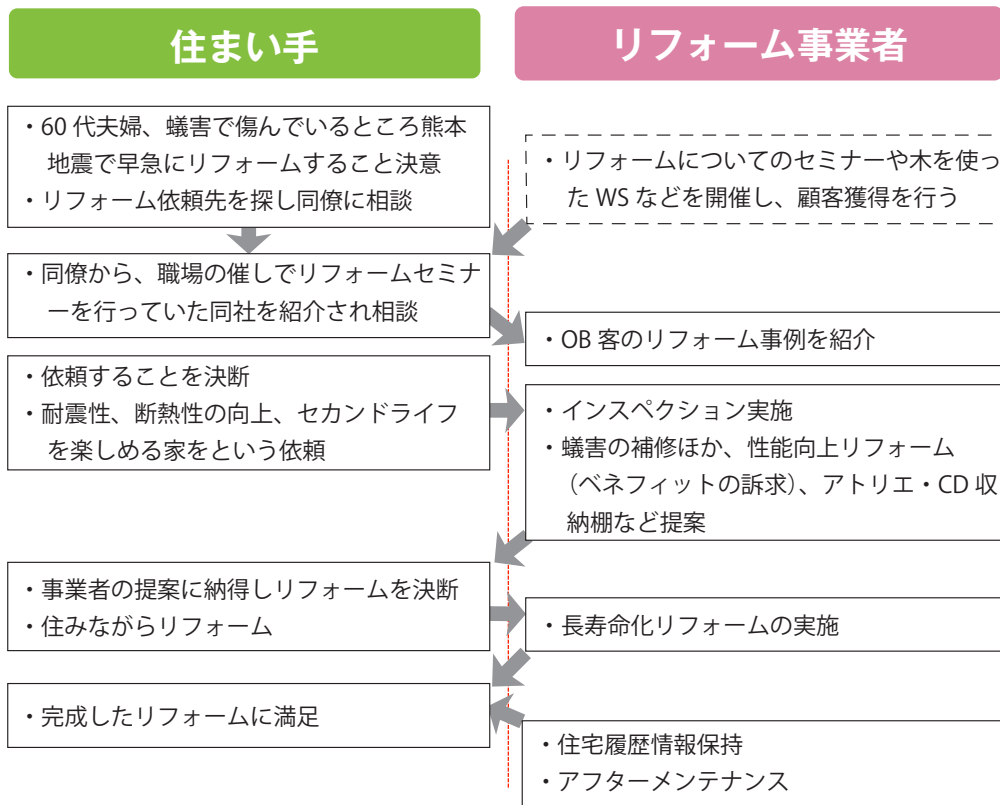
リフォーム前



リフォーム前



■リフォームのプロセス



■長寿命化リフォームで付与した性能

耐久性能	防蟻処理など
耐震性能	<ul style="list-style-type: none"> 2×4パネルの蟻害劣化箇所補強 耐震壁、金物、筋交いなどによる耐震性の向上 耐震等級1獲得
省エネ性能	<ul style="list-style-type: none"> Low-E 複合樹脂サッシ 外壁 基礎スタイロエース 75mm ・充填断熱 105mm
バリアフリー性能	<ul style="list-style-type: none"> 各室およびバスルームの段差解消、暮らしやすい間取りと動線の確保
維持管理の容易性	<ul style="list-style-type: none"> 間取りの可変性などに配慮
その他	<ul style="list-style-type: none"> 2階減築、玄関増築 高齢期の夫婦2人の趣味を楽しめる住宅の実現、収納の充実 リフォームを契機に住宅履歴情報の保管開始



■提供できたベネフィット

建物の価値向上	暮らしの質の向上
<ul style="list-style-type: none"> 長期使用が可能になった 住まい手は15年程度住んだ後、不要になれば売却も考えているが、長寿命化リフォームによって一定の価値が付くものと考えられる ニュータウン内で、ボリューム・空地率など調和が取れている 	<ul style="list-style-type: none"> 高齢期の夫婦2人が安全・安心に暮らせる空間 明るく開放的で快適性の高い住まい ご夫婦それぞれの趣味を楽しめる住宅の実現

■間取りの変化

リフォーム前



リフォーム後



■住まい手が実感したベネフィット



- ・ 間取りはほとんど変わらず、減築したにも関わらず、新たに設けた収納で荷物がスッキリ片付くことに驚きました。
- ・ 毎日、好きな音楽を聴きながら過ごしています。家で過ごすのが楽しく、週3回飲んで帰ってきていたのが、いまでは月に2回（付き合いのみ）に。
- ・ 明るくて、冬暖かく、夏涼しい家になりました。過ごしやすく光熱費も安くなりました。
- ・ セカンドライフに向けた人生の変わり目に、楽しく快適に暮らせるためのリフォームはとても有効だと思います。

【リフォーム事例③】

ライフプランを示すことで予算を増額、平屋減築&長期優良リフォーム

住み続け

石川県・K邸／喜多ハウジング小松店（石川県小松市）

構造・建築年：1982年築／戸建て／木造在来軸組工法

施工面積：88.6㎡→61.84㎡（減築）

施主：夫婦（40代）

リフォーム費用：約1,286万円

【事業者概要】＊喜多ハウジング本社

1970年創業。北陸3県（石川・福井・富山）においてリフォーム事業を展開。現在本支店計5店舗運営。北陸地域で、大規模なリフォームについての知名度があり、2000万円以上の大規模なリフォーム前提での相談依頼も多い。複数社への相見積りなどへの参加は行わず、相談者から当社への依頼があつてはじめて改修プランに着手するスタイルを取っている。

HP <https://www.kita-net.co.jp/>

【「リフォームビジネス4つの取組み」と「信用力」を高めるための取組み】

ビジネス 4つの 取組み	性能向上・ 長寿命化を 現する 技術力	<ul style="list-style-type: none"> 協力業者会「喜多リ・スタイルの会」を運営、標準仕様に基づいた施工の統一化や、品質向上の為の取組みなど技術力を研鑽している。 一般社団法人JBN、優良工務店の会等の団体に加盟し、積極的な情報収集や技術習得を行っている。
	住まい手の 知識 を高め 啓発 していく	<ul style="list-style-type: none"> リフォーム専用のモデルハウスを用意（古民家モデルハウスも）。 リフォームセミナーの開催。施工事例の竣工時のオープンハウスを開催。 リフォーム検討者に、OB客のリフォーム物件の訪問を行っている。
	納得 や 共感 を 得られる リフォーム提案	<ul style="list-style-type: none"> 住まい手のヒアリングをじっくり行い、お客様に本当に必要な工事を提案し「住まい手のためになるリフォーム」を行うことを目的としている。その際、メリット等の説明を十分行う。 インスペクションの後「ライフプラン表」を作成し、生涯また次世代への継承を含めた住まいの利用のあり方について提案している。
	住まい手の 多様 なニーズ に 応える	<ul style="list-style-type: none"> ソフトから見る顧客のライフスタイルと住まいのインスペクションによるハードから見ていくことで、両方の視点から最善のリフォームをご提案していく OB顧客への挨拶、点検を定期的に行っており、顧客との信頼関係の構築・継続を重視している。
信用力 獲得の ための 取組み	①自らの 発信	<ul style="list-style-type: none"> HPの充実（会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載） SNSの活用（facebook）
	② 消費者 の 評価・支持	<ul style="list-style-type: none"> 自社HP内に「お客様の声」ページを設け、実際にリフォームされた住まい手のメッセージを直筆で掲載している
	③公的な お墨付き	<ul style="list-style-type: none"> 日本リフォーム産業協会、JBN、優良工務店の会等などへの所属
	その他	<ul style="list-style-type: none"> リフォームコンクールでの多数の入選実績（33年連続受賞）

【リフォームの概要】

●子が独立し、夫婦がこれから安心安全で快適に暮らすことができる家を

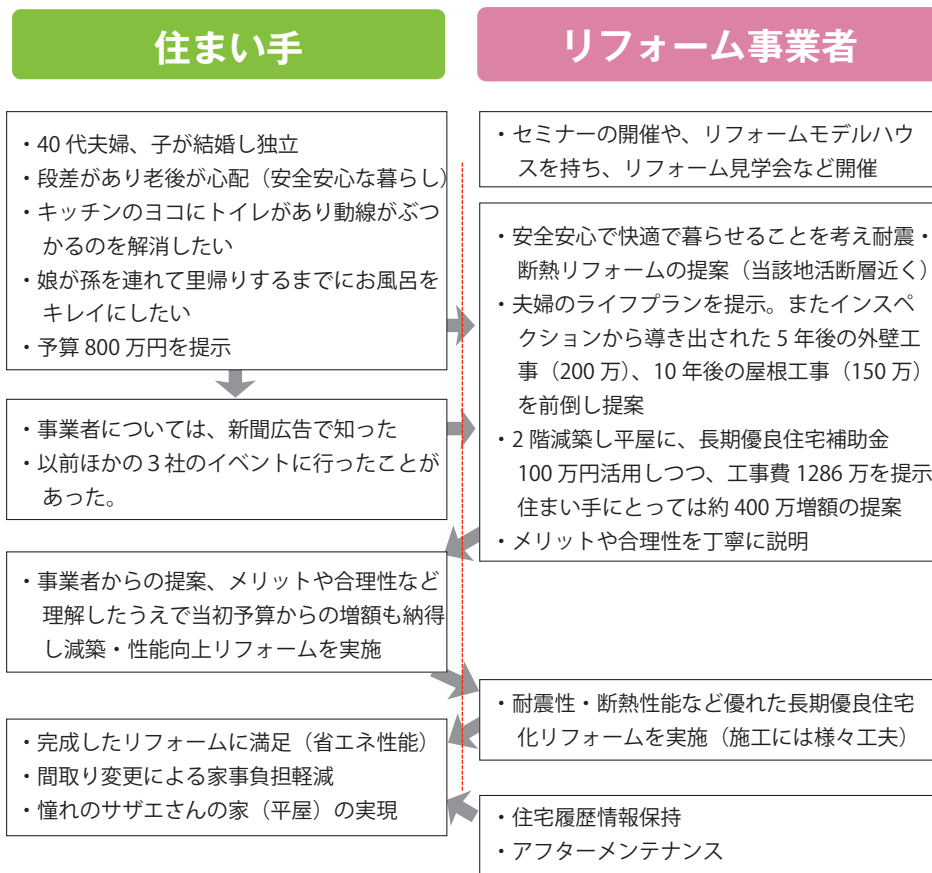
- ・ 13 年前に中古購入以来、一度も手を入れていない住宅（築 35 年）を、子どもの独立もあり、夫婦のこれからの暮らしにあった住宅に。段差があり、老後が心配。間取り・動線の不具合を解消したい。
- ・ 娘が孫を連れてくるまでに、お風呂をきれいにしたい。

●限られた予算に、事業者からの中長期的な維持管理を示され予算増額して実施

- ・ 当初は 800 万円の予算内でのリフォームを望んだ。
- ・ 事業者は「夫婦のセカンドライフを安心安全で快適に過ごせる」ことを念頭に、要望以外に、耐震性・省エネ性能を備えた改修を行うべきと、「ライフプラン表」を示したうえで、今後 30 年以内にかかる工事費も示しメリットを訴求。
- ・ 減築＋長期優良住宅化リフォーム（補助金 100 万円）により 1,286 万円のリフォームを実施



■リフォームのプロセス



■長寿命化リフォームで付与した性能

耐久性能	<ul style="list-style-type: none"> ・2階を減築し片流れの屋根とし、外壁も更新（外壁屋根ともにガルバリウム鋼板仕上げ） ・劣化対策等級2
耐震性能	<ul style="list-style-type: none"> ・減築及び耐力壁の増設などにより、建築基準法の耐震基準より高めた ・構造評点0.19→1.26
省エネ性能	<ul style="list-style-type: none"> ・断熱材グラスウールの敷設により、断熱性能を向上した ・UA値：0.47で地域区分5（UA値0.87）をクリア（断熱性能等級4相当）
バリアフリー性能	<ul style="list-style-type: none"> ・階段のない、家事動線などに配慮した生活しやすい空間に
維持管理の容易性	<ul style="list-style-type: none"> ・床下点検口部分にヘッダー配管を設けることで、維持管理更新を容易にした
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・長期優良住宅化リフォーム補助金100万円を利用 ・リフォームを機に住宅履歴情報を事業者で作成し、事業者で保管



■提供できたベネフィット

建物の価値向上	暮らしの質の向上
<ul style="list-style-type: none"> ● 耐震性・耐久性の向上のほか、温熱性能・バリアフリー性能など長期優良住宅化リフォーム（A基準）の住宅性能を満たした。 ● 間取りに可変性をもたせ、将来低コストで間取りを変更可能にしている 	<ul style="list-style-type: none"> ● 1階だけの生活になり、バリアフリー化で安全・安心で健康的な暮らしができる ● 掃除などの家事負担が軽減された ● ライフプランの提示により、将来にわたっての安心感が得られた

■間取りの変化

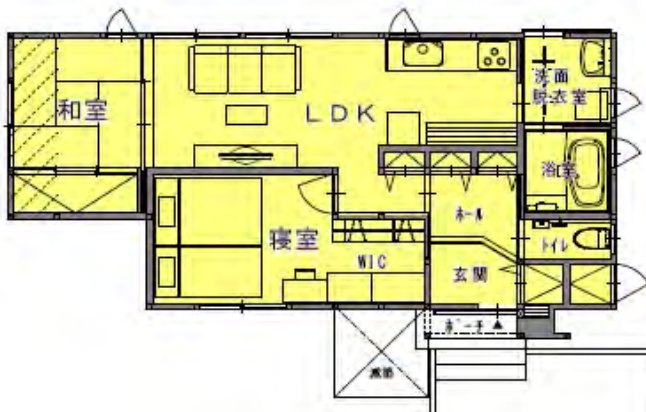
リフォーム前（1階）



（2階）



リフォーム後（1階）*減築で平屋に



■住まい手が実感したベネフィット

- ・ 親子3人が生涯にわたって健康で快適に暮らせる住宅になりました。
- ・ 家全体が1台のエアコンでまかなえ、夏の暑さ・冬の寒さが気になりました。
- ・ キッチン・洗濯場が近く家事負担が軽減、どこにいても家族の存在感が感じられ、孤独感がない。
- ・ 憧れていた平屋（サザエさんの家のように）になり嬉しいです。



【リフォーム事例④】

築 80 年の古民家を次代まで引継ぐため減築、2 世帯住宅に

富山県・U 邸／共栄ホームズ（富山県富山市）

住み続け

構造・建築年：1937 年築／戸建て／木造在来軸組工法

建物面積：300.72 m²⇒244.22 m²

施主：夫婦（60 代）＋祖母＋子（30 代）

リフォーム費用：約 5,000 万円

【事業者概要】

1984 年設立。商圏は富山県全域。もともと再生住宅（リフォーム）を中心にしてきたが、近年は新築にも取り組みはじめ、現在では新築 10 棟／年、確認申請を伴う大規模なリフォーム 5～6 棟／年。合計 15～16 棟／年前後を手掛ける。受注するリフォームの平均単価は約 3000 万円、5000 万円以上のリフォームも年間 3～5 戸手掛ける。

HP

<https://kyoeihomes.com/>

【「リフォームビジネス 4 つの取組み」と「信用力」を高めるための取組み】

ビジネス 4 つの 取組み	性能向上・ 長寿命化を 現する 技術力	<ul style="list-style-type: none"> 創業時から離れの納屋、倉庫を住宅に転用するなどの事業から始めるなど再生住宅を意識的に手掛け、その時代時代の建築方法を熟知。古民家のリフォームをはじめ技術を磨き続けている。
	住まい手の 知識 を高め 啓発 していく	<ul style="list-style-type: none"> リフォームセミナーや勉強会を開催 リフォーム後の内見会を随時開催。住まい手の生の声も聞いてもらう
	納得 や 共感 を 得られる リフォーム提案	<ul style="list-style-type: none"> 「幸せな家族の姿」の提供を前提として家づくりを実践している。 リフォーム／建替え双方から提案し、住まい手に最適な方法で最適な住環境を提供する。 プランニング図面は CG パースなど、仕上がりをイメージしやすく見える化して提案する。
	住まい手の 多様 なニーズ に 応える	<ul style="list-style-type: none"> OB 顧客については点検はもちろん、OB 顧客らを招いた茶話会など開いて交流を続けている。新しい相談者がある場合には、当社の施工事例として見学させてもらっている。 2018 年 5 月より自社パートナー企業として北陸住環境対策協議会が中古購入＋リフォームのワンストップサービスを本格的に開始
信用力 獲得の ための 取組み	①自らの発信	<ul style="list-style-type: none"> HP の充実（会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載） SNS の活用（facebook） テレビ等のメディアで広告宣伝を打ち、知名度を高めている
	②消費者の 評価・支持	<ul style="list-style-type: none"> HP 内に「お客様の声」を写真入りで 60 名以上掲載
	③公的な お墨付き	<ul style="list-style-type: none"> ベターライフリフォーム協会、JBN 全国工務店協会 所属 経済産業省「先進的なリフォーム事業者表彰」受賞（2016 年）
	その他	<ul style="list-style-type: none"> 住宅完成保証制度（住宅保証機構）加入 賠償責任保険（日本住宅保証検査機構、住宅保証機構）加入

【リフォームの概要】

●築 80 年となる木造住宅を改修し歴史を受け継ぐ住宅に

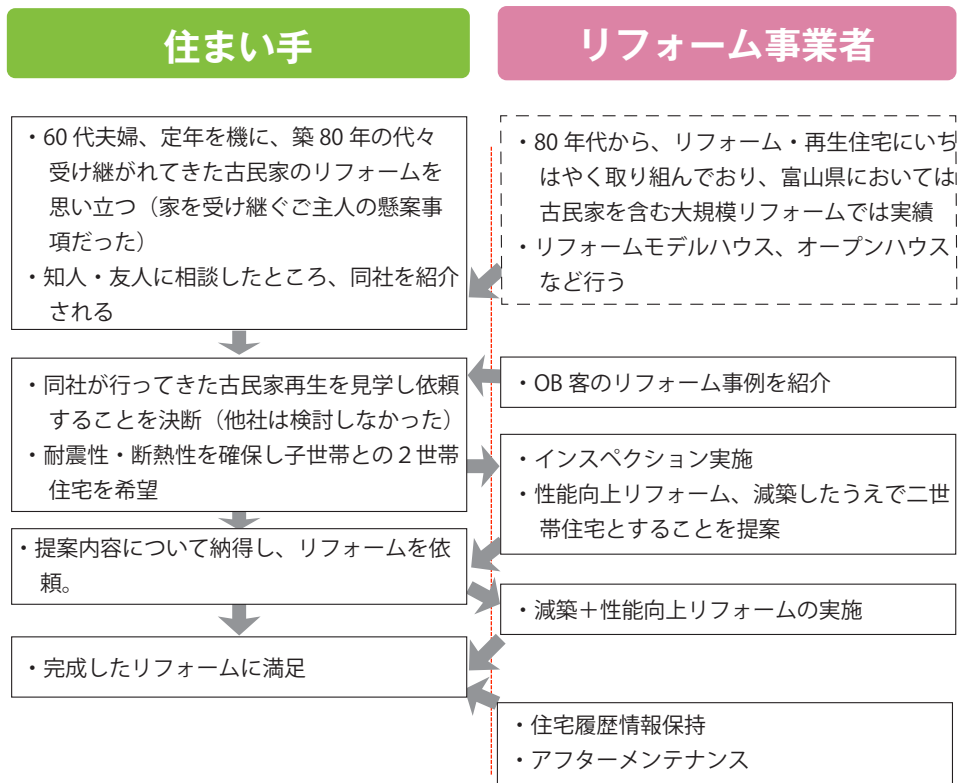
- ・長い月日で、家族構成もライフスタイルも大きく変化したため、大きな家を減築して、二世帯住宅へと改修。
- ・家の特徴である「粋の内」と呼ばれる、伝統工法で組み上げられた空間を生かす。

●耐震性能・断熱性能・室内空気環境・バリアフリー性能・耐久性能 各性能の向上

- ・古民家の面影はそのまま、耐久・耐震・省エネ・バリアフリー等の性能を向上。
- ・ランニングコストの軽減に努め、太陽光発電を設置することでよりその効果を高めている。



■リフォームのプロセス



■長寿命化リフォームで付与した性能

耐久性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 通気層・構造材・土台廻りの桧、防腐処理、床下土間コンクリート、床高450mm、軒裏通気 ・ 劣化対策等級3に準じる
耐震性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 筋交い金物、24mm合板による耐震向上 ・ 耐震等級3獲得
省エネ性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外壁、天井に高性能グラスウール16Kを、床には硬質発泡ウレタンを付加 ・ 外部サッシを全て断熱ペアサッシ+Lo-Eガラスに交換 ・ 断熱等性能等級4
バリアフリー性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 廊下W900mm、床段差なし、外部スロープ設置、共用階段は蹴上げ198mm 踏面240mm ・ 高齢者等配慮対策等級3
維持管理の容易性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 給排水管の交換、土間上配管 ・ コンクリート埋設なし
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 太陽光発電システムを導入 ・ リフォームを契機に住宅履歴情報の保管開始

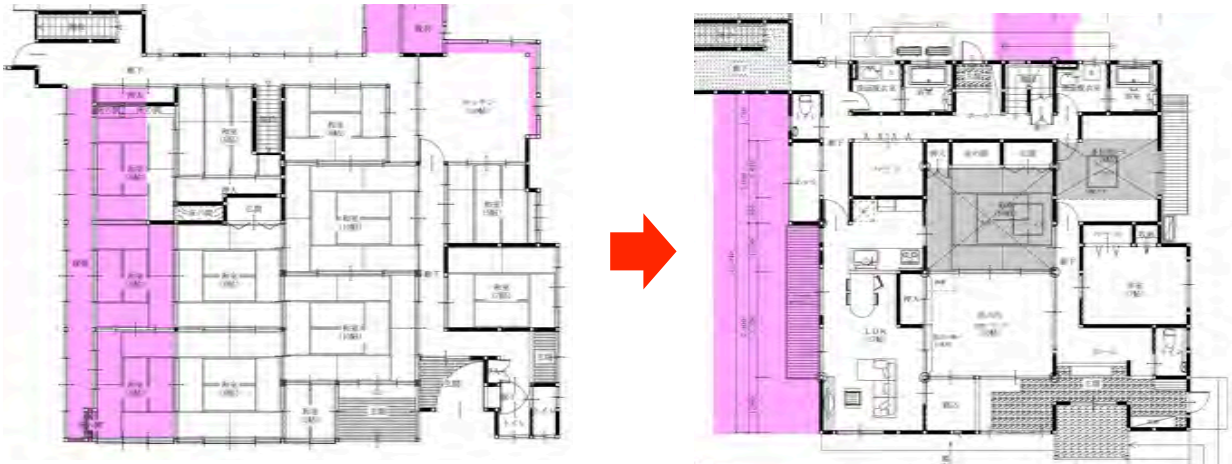
■提供できたベネフィット

建物の価値向上	暮らしの質の向上
<ul style="list-style-type: none"> ● 資産価値の維持と伝統工法の技術を生かしつつ、現在の耐震基準に適合できるように金物・補強工法を活用。同時に技術の継承にも心がけている ● 特徴ある空間、思い入れのある古い材料を利用して昔の家の面影を残した。地域の街並み形成維持へのために外観の形は大きく変更していない 	<ul style="list-style-type: none"> ● 居住スペースを親世帯1階、子世帯2階に配置して互いの世帯が程よい距離感で生活できる空間 ● 家族構成の変化により、不要となった部分の減築を行い、無駄のない生活動線を実現 ● ランニングコストの軽減

■間取りの変化

リフォーム前（1階）

リフォーム後（1階）



* ピンク地部分が減築箇所

■住まい手が実感したベネフィット



- ・ 1階を親世帯、2階を子世帯として使用し、お互いの世帯が程よい距離感で生活できる空間になりました。

減築してもらったことで使いやすい間取り構成になり、新築同様の住みやすさを手に入れられました。手入れ面でも管理しやすくなりました。

- ・ 断熱性能と太陽光発電の設置などによって、月々の光熱費が低めに抑えられています。
- ・ 思い入れのある古い材料を再利用するなど、昔の家の面影を残してもらえました。

【リフォーム事例⑤】

断熱性・可変性に配慮した風合いあるマンションリフォーム

東京都・H邸／ケーズプロジェクト（東京都練馬区）

住み続け

構造・建築年：1981年築／分譲マンション／SRC造

建物面積：約50.0㎡

施主：夫婦＋子ども1人

リフォーム費用：約500万円

【事業者概要】

2003（平成15）年創業。東京都練馬区・板橋区等を中心に、提案型の住宅リフォームを提案。3名のスタッフ（建築設計・コーディネート・監理）が常に揃い、お客様との距離の近さを武器にしたきめ細やかな対応や提案を得意とする。地元の不動産会社と提携し、中古住宅購入＋リフォームの一体的なサポートや、空き家の活用によるまちづくり支援業務も行っている。

HP <http://www.ks-project.net/>

【「リフォームビジネス4つの取組み」と「信用力」を高めるための取組み】

ビジネス 4つの 取組み	性能向上・ 長寿命化を 現する 技術力	<ul style="list-style-type: none"> 建物調査に基づき、現状の住宅性能を正しくインスペクション 既存住宅に耐久性能や耐震性能を持たせ、安全かつ長持ちできる住まいを提供 高い断熱性能で省エネ性や住まい手に健康的な空間を提供
	住まい手の 知識 を高め 啓発 していく	<ul style="list-style-type: none"> リフォームセミナーや勉強会を開催 モデルハウスを用意し、リフォーム後の暮らしのイメージを可視化させている
	納得 や 共感 を 得られる リフォーム提案	<ul style="list-style-type: none"> リフォームの完成度は打ち合わせにあるとの考えの下、プランニングに十分な時間をかけ、お客様の納得感のもと、最終的に高い満足感を引き出す 耐震、断熱等の性能向上はもちろん、間取りの可変性など、住まい手が長期にわたって暮らしていける空間づくりを目指している
	住まい手の 多様 なニーズ に 応える	<ul style="list-style-type: none"> 不動産会社と提携し、中古住宅購入＋リフォームを一体的に提供する仕組みをつくっている 空き家の利活用提案や再生計画も手掛け、地元商店街のまちづくり活動も行っている。
信用力 獲得の ための 取組み	①自らの発信	<ul style="list-style-type: none"> HPの充実（会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載） SNSの活用（facebook）
	②消費者の 評価・支持	<ul style="list-style-type: none"> 自社HPの施工実績ページ内に、「リノベーションストーリー」として、お客様の感想やメッセージが掲載されている
	③公的な お墨付き	<ul style="list-style-type: none"> 建築業許可、2級建築士事務所登録 リノベーション住宅推進協議会 所属
	その他	<ul style="list-style-type: none"> 賠償責任保険（日本住宅保証検査機構）加入 地域のまちづくり活動にも参画

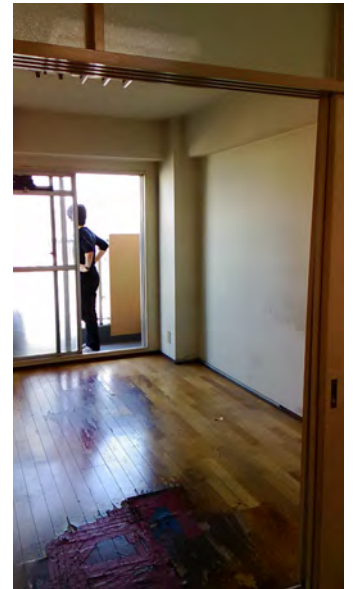
【リフォームの概要】

●事務所使用していたマンションを住宅へとフルリノベーション

- ・ 築 35 年の分譲マンション。事務所使用していた約 54 m²の空間を、親子 3 人で住むためにスケルトンリフォームを実施
- ・ 細かく区切られていた 3DK⇒1LDKに変更。子どもの成長に合わせ、将来子ども部屋を増やすための間取りの可変性も考慮

●住むほどに価値の高まる空間を目指した建材選び。造作箇所も多数

- ・ マンション最上階のため、天井や北側開口部等に断熱性能を付加し、夏の暑さ、冬の結露等に配慮
- ・ 歳月を重ね、使い込むほどに味が出てくる空間を目指した。タイルなどの塗り壁、無垢材の床など、自然の持つ力強さやあたたかな素材感を感じる建材を多く採用。



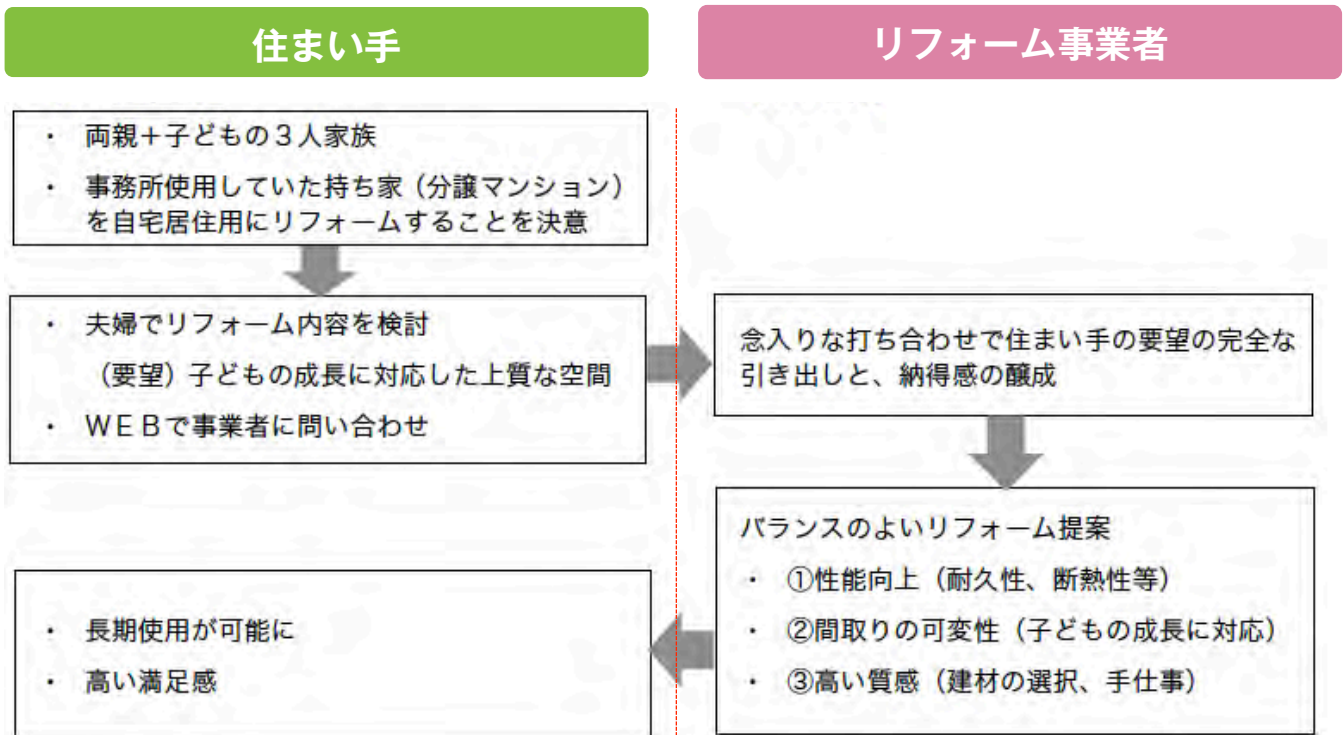
リフォーム前

無垢フローリングや造作の設備や家具で、“経年優化”を目指した室内空間



住宅性能や生活利便性に加え、日々の暮らしが楽しく感じられる高い質感を実現

■リフォームのプロセス



■長寿命化リフォームで付与した性能

耐久性能	配管等、室内専有部の耐久性を向上させ、長期使用を可能に
耐震性能	マンション専有部のため実施せず
省エネ性能	<ul style="list-style-type: none"> 天井断熱 北側の開口部にインナーサッシを付加、周囲の外壁に接する部分にスタイロフォームを充填
バリアフリー性能	通路幅の確保、段差の解消等
維持管理の容易性	間取りの可変性の確保 (1LDK⇒2DKに低コストで改変可能に)
その他	<ul style="list-style-type: none"> 無垢材の使用 湿式工法の採用(塗り壁)

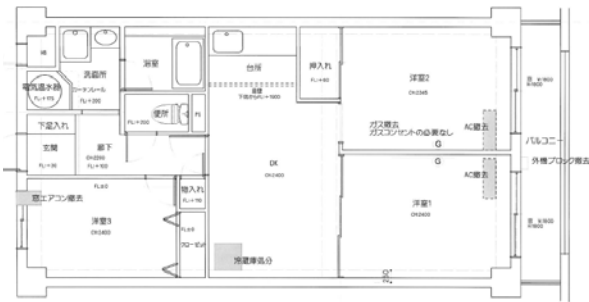


■提供できたベネフィット

建物の価値向上	暮らしの質の向上
<ul style="list-style-type: none"> ● 塗り壁、無垢材の使用などによって、年を経てもすまず風合いの出る高品質な空間に ● 間取りに可変性をもたせ、将来低コストで間取りを変更可能にしている 	<ul style="list-style-type: none"> ● 親子3人で安全・安心に暮らせる空間 ● 高い断熱性能による1年中快適な空間、結露の払拭 ● 水まわりの更新による利便性の向上 ● 無垢材、塗り壁、造作建具などによる質感の向上

■間取りの変化

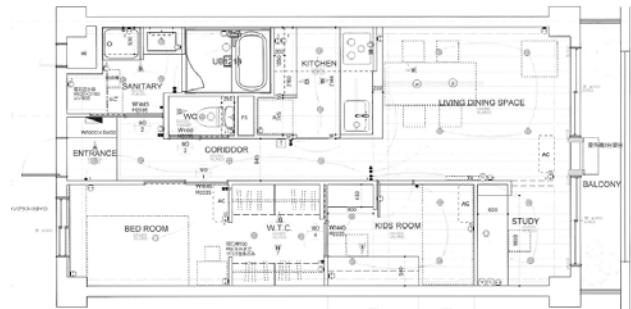
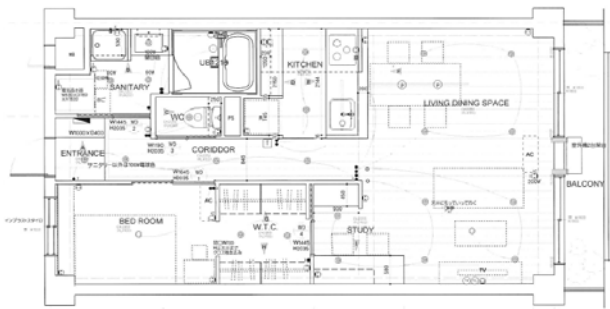
リフォーム前



リフォーム後

(将来対応)

1LDKを2LDKにして子ども部屋を追加可能に



■住まい手が実感したベネフィット



- ・ 親子3人が日々安全、快適に暮らせるようになりました。
- ・ 無垢のフローリングやしっくい壁など、高い質感に満足しています。愛着も湧き、長く住み続けていきたいです。
- ・ 北側の居室は冬場寒く、また暖房を点けると結露に悩まされていたが、ともに解消され、冬でも快適に生活できています。
- ・ ウォークインクローゼットを通じて、北側の寝室が南側のリビングとつながり、扉を開放すると風が通って開放感が高まります。

【リフォーム事例⑥】

住み替え

築 50 年の民家を祖母から譲り受け、全面リフォームして引継ぐ

東京都・W邸／テラクリエイター 1 級建築士事務所（設計）＋小橋工務店（監理、施工）（岡山市）

構造・建築年：1967 年頃築／戸建て／木造在来軸組工法

建物面積：

施主：夫婦（30 代）＋子ども 2 人

リフォーム費用：約 1,300 万円

【事業者概要】＊小橋工務店

1945 年(昭和 20 年) 創業。地域密着型の工務店として 3 代、70 年以上にわたって家づくりを行ってきた。「建築家／工務店／施主」をひとつのチームと見立て、三位一体での家づくりシステム「MON-be-run」を 2007 年に設立。「センスのある建築家」と「技術力(職人力)の高い工務店」の組み合わせにより、住まい手にとって満足度の高い家づくりを実現し、ブランド力と競争力を獲得した。複数名の建築家と提携し、住まい手にデザイン的な選択肢を与えている。また、不動産会社や F P 等とも提携し、中古住宅購入＋リフォームのワンストップサービス等にも対応している。 [HP](http://www.kobashi.in/) <http://www.kobashi.in/> <http://monberun.jp/>

【「リフォームビジネス 4 つの取組み」と「信用力」を高めるための取組み】

ビジネス 4 つの 取組み	性能向上・ 長寿命化を 現する 技術力	<ul style="list-style-type: none"> 設計は設計事務所に、施工は工務店が請負うことで、それぞれの高い職能を活かした技術者集団として機能している。
	住まい手の 知識 を高め 啓発 していく	<ul style="list-style-type: none"> 「MON-be-run」で手掛けた住宅見学会や建築家によるトークショー等を定期的で開催。見学会の多くは「住みながらの見学会」と称し、住まい手の生の声を聞く機会としている。
	納得 や 共感 を 得られる リフォーム提案	<ul style="list-style-type: none"> 複数のメンバーの中から自分とマッチする建築士を選べ、十分に納得したうえで契約に移る。 工務店＋建築士以外に不動産会社、F P、司法書士がおり、必要に応じて適切なアドバイスや実務サポートが受けられる。
	住まい手の 多様 なニーズ に 応える	<ul style="list-style-type: none"> 自分とマッチする建築士を選べる。 不動産会社もメンバーにあり、土地や中古物件探しの段階から相談に乗ってもらえる。
信用力 獲得の ための 取組み	①自らの 発信	<ul style="list-style-type: none"> HP の充実（会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載） S N S の活用（facebook ほか）
	② 消費者 の 評価・支持	<ul style="list-style-type: none"> 「住みながらの見学会」を定期的で開催しており、O B 顧客から来場者に率直な評価を伝えてもらっている。
	③公的な お墨付き	<ul style="list-style-type: none"> 工務店は建築業許可、設計事務所は建築士事務所登録 メンバーに司法書士・行政書士がいることが間接的な信用力となっている
	その他	<ul style="list-style-type: none"> 地元で 3 代経営してきた実績が地域の信用につながっている（小橋工務店）

【リフォームの概要】

●築 50 年の民家を祖母から譲り受けて全面リフォーム

- ・空き家になっていた祖母所有の民家を譲り受け、全面リフォームで現代的な間取りに変更

●外観は元のイメージを残し、室内は現代的な間取りとデザインに

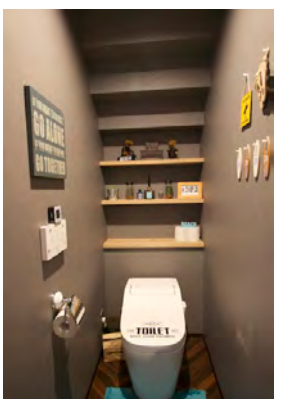
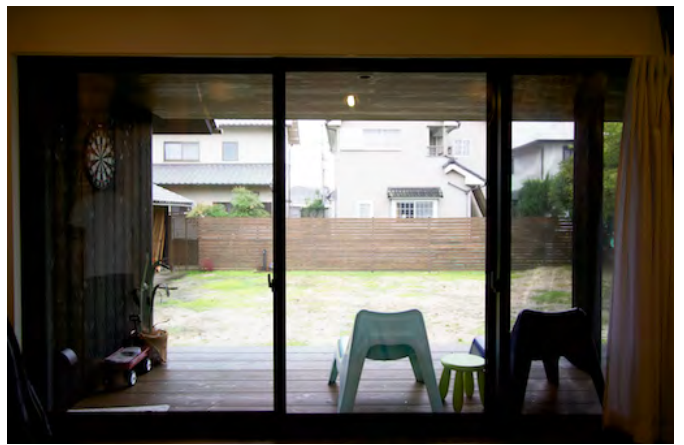
- ・西日本（とくに瀬戸内地方）によく見られる、焼杉で構成される外装イメージはそのまま踏襲
- ・室内は現代的な間取りに変え、内装も施主の好みであり、ライフスタイルにマッチしたアメリカ西海岸風のテイストでまとめた

●事業者・住まい手双方でコストダウンを図る

- ・予算オーバーのため、余り材を使用して内装や建具をリフォームするなど、コストダウンに努めた
- ・住まい手側も、セルフビルドで施工の一部に参加したり、機器の施主支給など家づくりに参加

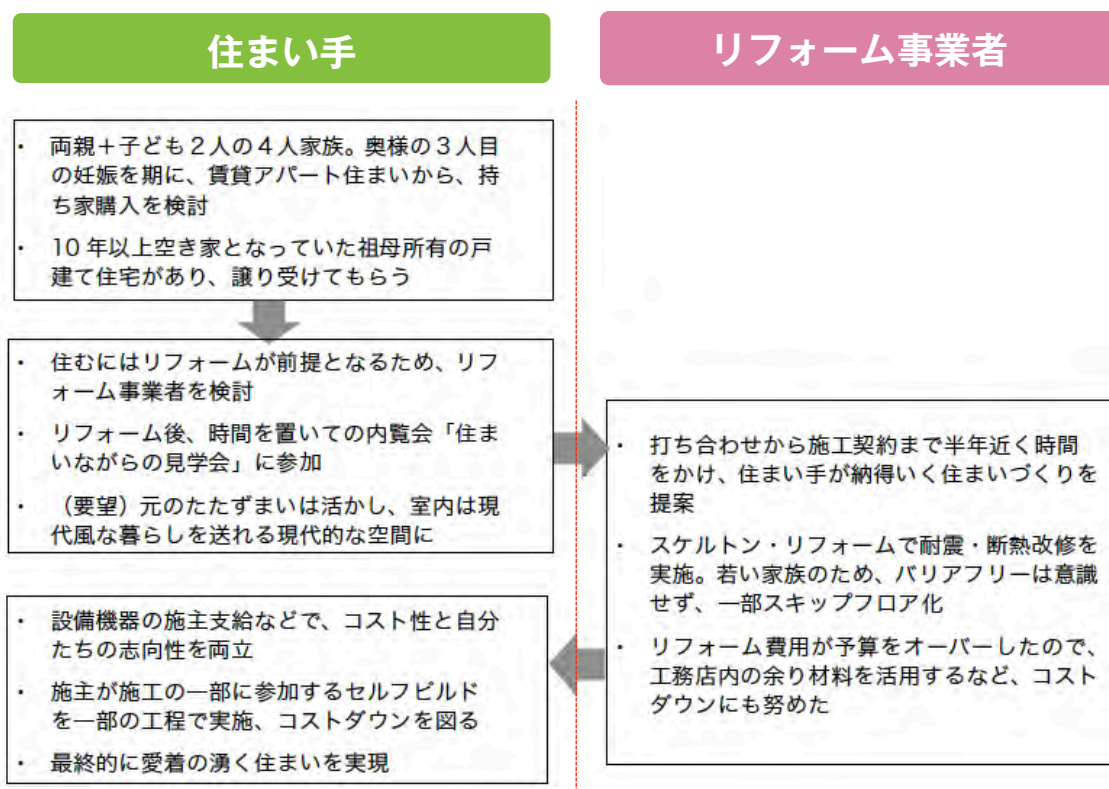


焼杉の外装仕上げの元の佇まいのイメージを残しつつ、現代的なテイストを付加している



壁や床など、各所でセルフビルドを実施

■リフォームのプロセス



■長寿命化リフォームで付与した性能

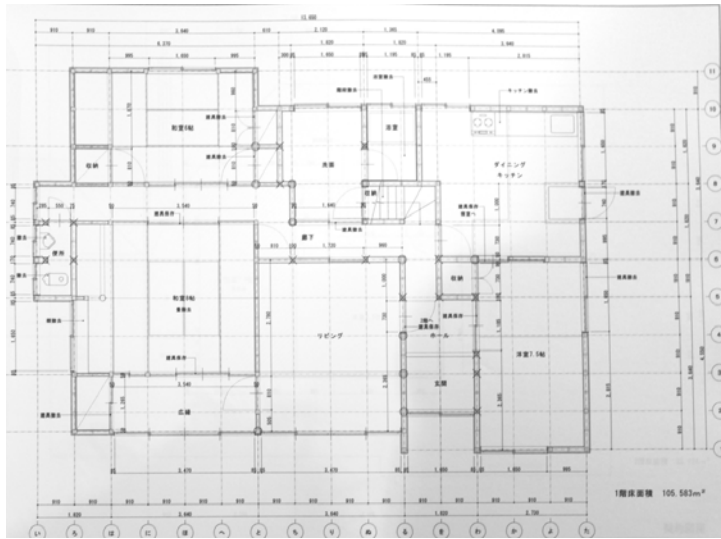
耐久性能	・基礎の増し打ち、構造柱の交換など
耐震性能	・耐震壁、金物、筋交い等による耐震性の向上 ・耐震性能等級1（評点1.0）以上確保
省エネ性能	・壁、床、天井断熱 ・開口部にLow-E複合樹脂サッシ採用
バリアフリー性能	・30代の若い家族のため積極的なバリアフリー仕様にはせず
維持管理の容易性	・給排水管交換等
その他	・住まい手も一部施工に参加 ・リフォームを契機に住宅履歴情報を保管開始

■提供できたベネフィット

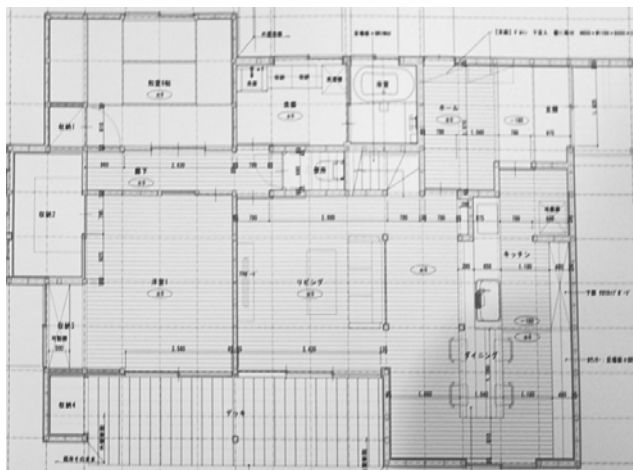
建物の価値向上	暮らしの質の向上
<ul style="list-style-type: none"> ● 築50年の民家に耐震・省エネ性能を付与し、現代的な間取りで長期使用を可能に ● 外観は以前の民家のイメージを踏襲し、周囲の街並みに配慮 	<ul style="list-style-type: none"> ● 狭い賃貸アパート暮らしから、広々快適な持ち家生活に以降 ● 子どもがのびのびと生活できる室内環境 ● ライフスタイルに合わせて自在にカスタマイズできる空間

■間取りの変化

リフォーム前



リフォーム後



■住まい手が実感したベネフィット



- ・ 昔よく遊んでいた祖父母の家を引き継ぐことが嬉しい。
- ・ 広い持ち家が手に入り、子どもがのびのびと室内を走り回っています。
- ・ 自分たちの好きな空間で気持ちよく暮らせ、生活に張りが出ます。セルフビルドでカスタマイズしながら大切に使っていきたいです。
- ・ プロの引出し能力を味方に付けると家づくりの満足度が全く違います。時間をかけて建築家や工務店と話し合ったことで、当初思っても見ない空間が手に入りました。

【リフォーム事例⑦】

住み替え

中古住宅＋長期優良リフォームで 新築並みの高性能住宅をリーズナブルに取得

東京都・K邸／エスエー企画（群馬県渋川市）

構造・建築年：1979年築／戸建て／木造在来軸組工法造

建物面積：143.89㎡（一部減築）

施主：夫婦（30代）＋子ども3人

リフォーム費用：約2,300万円

【事業者概要】

1987（昭和62）年創業。群馬県全域を商圈とし、リフォーム事業から現在は新築も手掛けるように（新築2割：リフォーム8割）。新築では高い断熱性能の高性能住宅に取り組み、リフォームにおいても温熱環境の高い住まいの提供を目指し、断熱改修など大規模なリフォームを行う事業者としてアピールしている。

HP <http://www.sa-kikaku.com/>

【「リフォームビジネス4つの取組み」と「信用力」を高めるための取組み】

ビジネス 4つの 取組み	性能向上・ 長寿命化を 現する 技術力	<ul style="list-style-type: none"> 新築で外断熱二重通気工法の「ソーラーサーキット工法」を手掛けていることもあり、高度な断熱改修技術を持つ。 高い断熱性能で省エネ性や住まい手に健康的な空間を提供
	住まい手の 知識 を高め 啓発 していく	<ul style="list-style-type: none"> 家づくり、無垢材についてのセミナーの開催のほか、自社施工のリフォームのオープンハウスなど開催。 体感モデルハウスを建築・所有して、住まい手に断熱性の高い住宅の住み心地を体感してもらう。
	納得 や 共感 を 得られる リフォーム提案	<ul style="list-style-type: none"> 心からお客様の生活を気遣う事を住まい作りのモットーとしている。 新築とリフォームの両者を手掛けていることでの知見を相談者に示すことで、公平で納得のいく住まいづくりを提供。
	住まい手の 多様 なニーズ に 応える	<ul style="list-style-type: none"> 家族のライフスタイルに気持ちよくフィットした家づくりを大切にしており、住まい手の多彩なニーズに応える引き出しを持つ。 点検サービス、OB客への挨拶などは、通常通り行っている。
信用力 獲得の ための 取組み	①自らの発信	<ul style="list-style-type: none"> HPの充実（会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載）
	②消費者の 評価・支持	<ul style="list-style-type: none"> HP内に「お客様の声」ページを設け、住まい手の率直な感想を紹介している。
	③公的な お墨付き	<ul style="list-style-type: none"> 建築業許可、1級建築士事務所登録 日本住宅リフォーム産業協会（ジェルコ） 所属
	その他	<ul style="list-style-type: none"> 賠償責任保険（住宅あんしん保証）登録 新たな繋がりを求めるため、高崎市内の空き家をDIY改修して当社で運営する「Re:Home アカデミー」を拠点として地域のNPOに開放してイベント、セミナーを行っている。

【リフォームの概要】

- 子どもの成長に伴い新築を検討するも「中古住宅+長期優良住宅化リフォーム」
 - ・当初は新築住宅の検討をはじめたが、予算の折り合いがつかず、事業者の薦めで中古住宅を検討
 - ・「広い家・土地」(クルマ5台が止められる)に見合う中古住宅を手に入れ、全面リフォームを
- 夫の実家の近くに広い敷地を持った住宅を手に入れ、理想の住まいに
 - ・夫の実家近くの立地で広い敷地も確保。
 - ・耐震性や省エネ性能も確保し、理想のインテリアで快適に暮らせる住宅を取得でき満足。



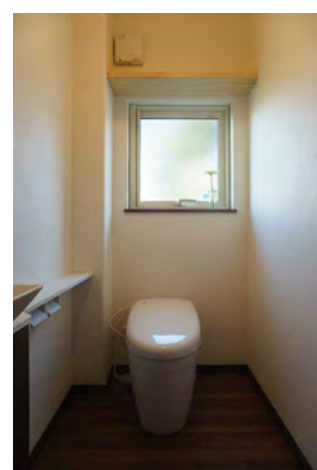
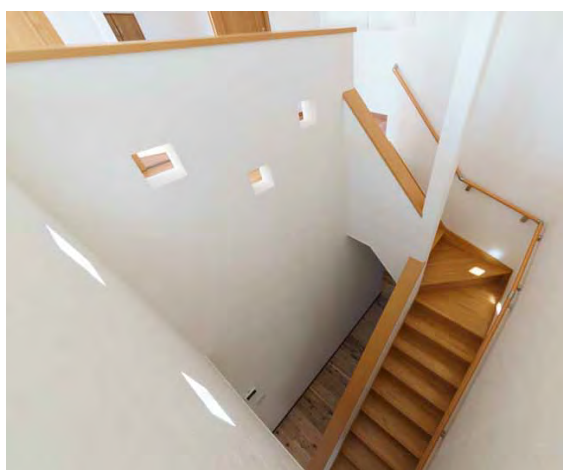
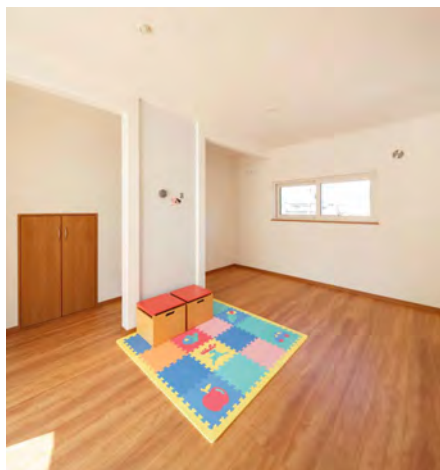
リフォーム前

既存の瓦・屋根は補修程度で外壁は仕上げ直しました。

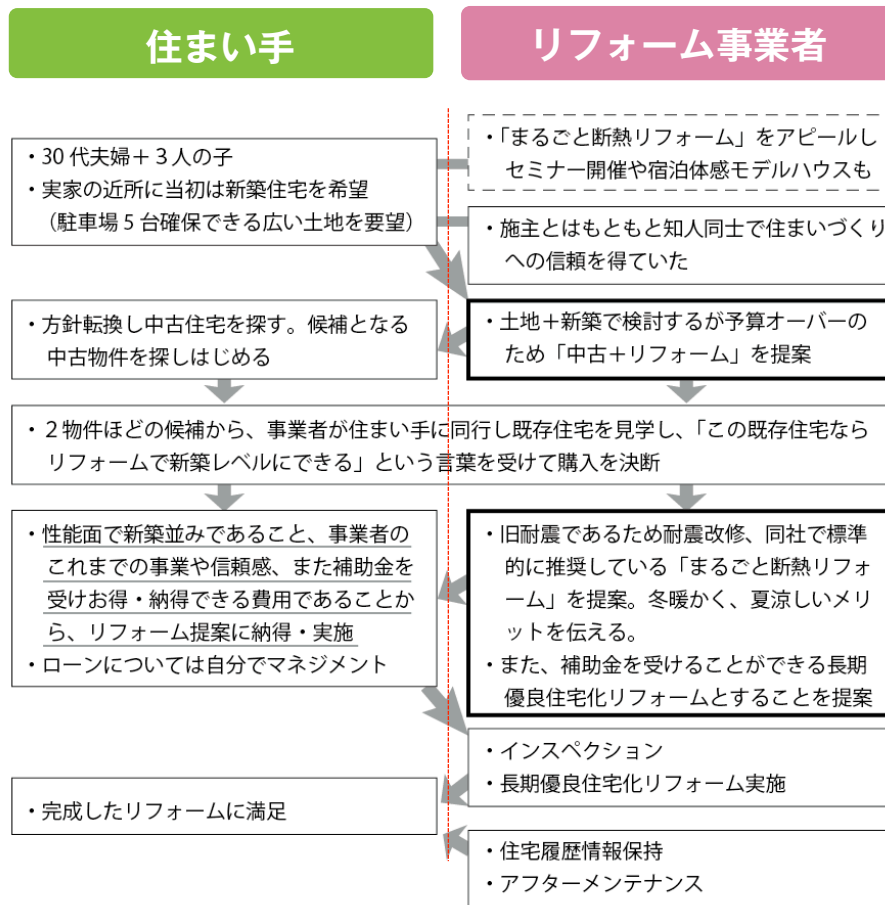


リフォーム前

1階南面は対面型キッチンとリビングに。暖炉も備えます。



■リフォームのプロセス



■長寿命化リフォームで付与した性能

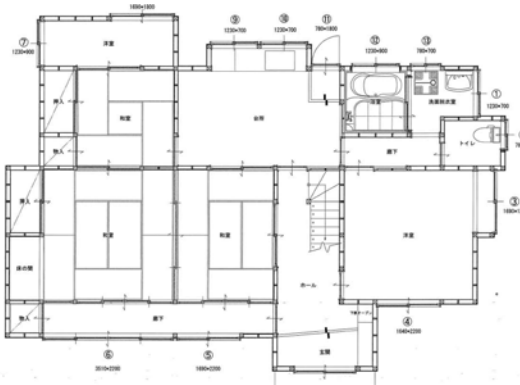
耐久性能	<ul style="list-style-type: none"> 外壁を通気構造に 劣化対策等級2
耐震性能	<ul style="list-style-type: none"> 耐震壁、金物、筋交い等による耐震性の向上 耐震等級1 (構造評点 0.33→1.00)
省エネ性能	<ul style="list-style-type: none"> 天井断熱 (高性能グラスウール 180mm厚)、外壁には同 105mm厚を採用 床下断熱 (押出ポリスチレンフォーム 3種 75mm) など 断熱等対策等級4
バリアフリー性能	<ul style="list-style-type: none"> 各室およびバスルームの段差解消、玄関への手すり設置 (トイレは下地のみ施工) 高齢者等配慮対策等級4 (将来予定)
維持管理の容易性	<ul style="list-style-type: none"> 給排水管交換、さや管ヘッダー配管に交換、自社定期点検 (1、3、5、10、以後5年おき) 維持管理対策等級2
その他	<ul style="list-style-type: none"> 長期優良住宅化リフォーム、高性能建材導入、きりゅう暮らし応援事業 (市) による補助金

■提供できたベネフィット

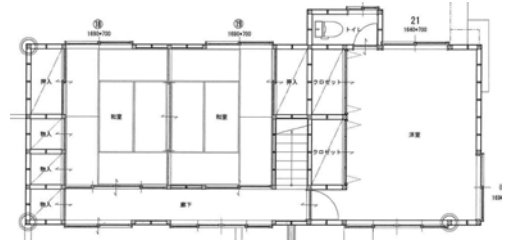
建物の価値向上	暮らしの質の向上
<ul style="list-style-type: none"> ● 長期優良住宅化リフォームS基準を満たし、高い資産価値を提供 ● 中古住宅購入+長寿命化リフォームによって、新築並みの住宅性能をリーズナブルに入手 	<ul style="list-style-type: none"> ● 旧耐震の住宅を、耐震性能を確保して、老後まで安心して暮らせる住宅に ● 明るく階開放的な内装と断熱性能の向上 ● ヒートショックのない快適な室内環境子どもがのびのびと生活できる室内環境

■間取りの変化

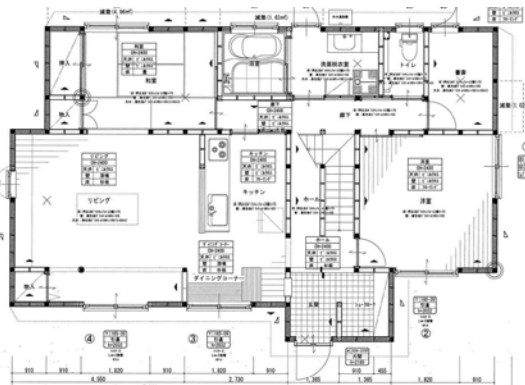
リフォーム前（1階）



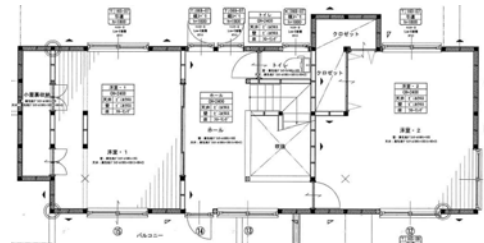
（2階）



リフォーム後（1階）



（2階）



■住まい手が実感したベネフィット

- ・ 自分たちの老後までを快適に安心して暮らす住宅として十分な空間が手に入りました。
- ・ 以前の住まいは軽量鉄骨アパートの賃貸で冬は結露し寒く、夏もエアコンなしでは生活できなかった。現在の住まいは、冬暖かく夏エアコンはほとんど利用しなくて済み快適です。
- ・ リフォームするのであれば、思い切ってやった方がよい。中途半端では、不満が残るし、あらためて追加でやるのは無駄になってしまうから。



【リフォーム事例⑧】

住み替え

住みながら段階的に住宅の居住快適性を向上させていく暮らし

東京都・S邸／ARU田口設計工房（埼玉県桶川市）

構造・建築年：1979年築／戸建て／木造在来軸組工法造

建物面積：49.98㎡

施主：40代単身女性

リフォーム費用：約430万円

【事業者概要】

2003（平成15）年創業。東京都練馬区・板橋区等を中心に、提案型の住宅リフォームを提案。3名のスタッフ（建築設計・コーディネート・監理）が常に揃い、お客様との距離の近さを武器にしたきめ細やかな対応や提案を得意とする。地元の不動産会社と提携し、中古住宅購入＋リフォームの一体的なサポートや、空き家の活用による。

HP <http://www.jbn-support.jp/jbndb/mem/saitama/22714>

【「リフォームビジネス4つの取組み」と「信用力」を高めるための取組み】

ビジネス 4つの 取組み	性能向上・ 長寿命化を 現する 技術力	<ul style="list-style-type: none"> ・ NPO 法人日本ホームインスペクターズ協会のホームインスペクターであり、新築（施工中も含む）、中古建物のホームインスペクションを行っている。 ・ JBN等の団体に加盟し、積極的な情報収集や技術習得を行っている。
	住まい手の 知識 を高め 啓発 していく	<ul style="list-style-type: none"> ・ 所属する団体のセミナー講師や相談員を務め、高い住宅性能の必要性や空き家の利活用等について啓発活動を行っている。そうした相談からリフォームの依頼につながるケースも多い。
	納得 や 共感 を 得られる リフォーム提案	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者側の好みを押し付けるのではなく、顧客の予算に応じて最善のリフォーム提案を行う姿勢を持つ。 ・ 性能向上の必要性を丁寧に説明することで、最終的に大規模なリフォームにつながっていく。
	住まい手の 多様 なニーズ に 応える	<ul style="list-style-type: none"> ・ OB顧客への挨拶、点検を定期的に行っており、顧客との信頼関係の構築・継続を重視している。 ・ 空き家の利活用提案や再生計画も手掛け、地元商店街のまちづくり活動も行っている。
信用力 獲得の ための 取組み	①自らの 発信	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個人のため現在積極的な営業活動はしていない。
	② 消費者 の 評価・支持	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域密着型の事業者として、地元住人の住まいの困りごとに柔軟に対処している。
	③公的な お墨付き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1級建築士事務所登録 ・ 全国工務店協会（JBN）に所属している。
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域のまちづくり活動にも参画、地域団体の一員として空き家の改修提案に携わったりもしている。

【リフォームの概要】

- 身の丈に合う中古住宅を購入し、住みにくさを感じた都度、段階的にリフォームを実施
 - ・ 住み慣れた地域で、個人事業主としての活動に不便を感じず、ひとり暮らしに適した規模の中古住宅の購入を検討
 - ・ 当初から、住みながら優先順位を決めて、少しずつ快適な住宅にしていこうという思いがあった
- 2年間で耐震改修と小屋裏の断熱改修を実施・夫の実家近くの立地で広い敷地も確保。
 - ・ 当初から耐震改修の必要性は感じており、まず耐震改修を実施
 - ・ その後、夏の暑さと冬の寒さに耐えられず、小屋裏の断熱改修を実施
 - ・ 次は、開口部の断熱性向上を図る工事を行うことを予定



耐震補強工事を行った箇所はガリバリウム鋼板張りになっている

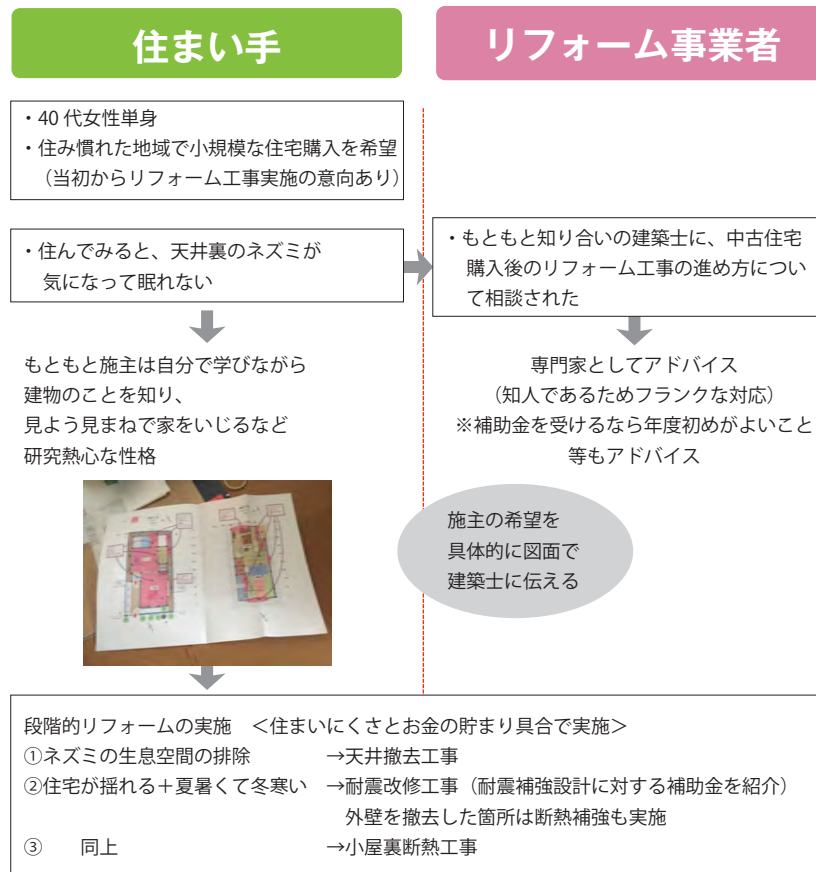


筋かい増設による耐震補強



何も設置する予定がない天井であるため、押出法ポリスチレンフォーム3種を用いて小屋裏断熱補強を実施

■リフォームのプロセス



■長寿命化リフォームで付与した性能

耐久性能	・ 屋根の葺替え (コンクリート瓦葺きからガルバリウム鋼板葺きに変更)
耐震性能	・ 構造用合板、金物、筋かい等による耐震性の向上 ・ 基礎のひび割れ箇所にはエポキシ樹脂注入により補修 ・ 耐震等級 1 (構造評点 0.19→1.14)
省エネ性能	・ 天井断熱 (小屋裏に押出法ポリスチレンフォームを貼付け) ・ 外壁に高性能グラスウールを充填 ・ 熱伝導率性能 E区分
バリアフリー性能	・ とくになし
維持管理の容易性	・ とくになし
その他	・ 段階的なるリフォームを計画・実行 (第1回: 耐震改修工事、第2回: 断熱改修工事) ・ 近く第3回として開口部の断熱改修を実施予定

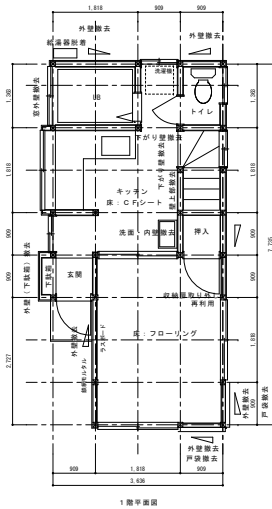
■提供できたベネフィット

建物の価値向上	暮らしの質の向上
<ul style="list-style-type: none"> ● 耐震性能、断熱性能の向上と合わせて耐久性が高まり、長期使用が可能になった。 ● 耐震改修実施による補助金を獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ● 耐震・断熱という性能向上によって、安全性・居住快適性が高まった。 ● 耐震改修と併せて外装を更新し、好みのデザインになった。 ● 段階的なるリフォーム計画にしたことで、資金計画に無理のない改修が実現できた。

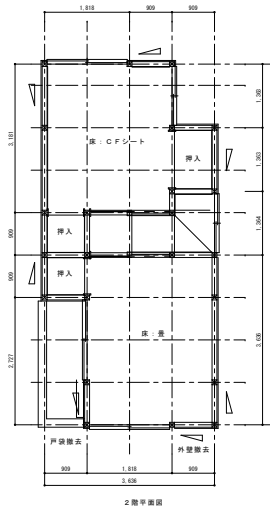
■間取りの変化

リフォーム前

(1階)

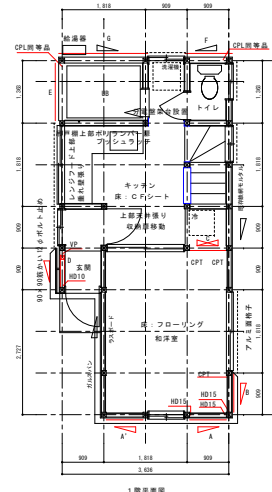


(2階)

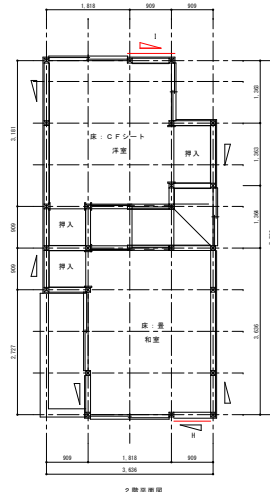


リフォーム後

(1階)



(2階)



■住まい手が実感したベネフィット



- ・ 近隣を大型車が通過すると住宅が揺れ、気分が悪くなるほどでしたが、耐震改修後は揺れを感じることはなくなりました。
- ・ 気密性が高まったことにより、冷暖房の効きがよくなりました。
- ・ 住みながら手を加えていくことで、リフォーム工事費は割高になるかもしれないが、暮らし方に合わせた住まいとして維持できると思います。

