

4. 住宅産業の新しい動き

－平成 20 年度・21 年度の長期優良住宅先導的モデル事業から見えてきたこと－

4-1. 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 4-1-1）。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 4-1-2）。

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 4-1-3）。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 4-1-4）。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。

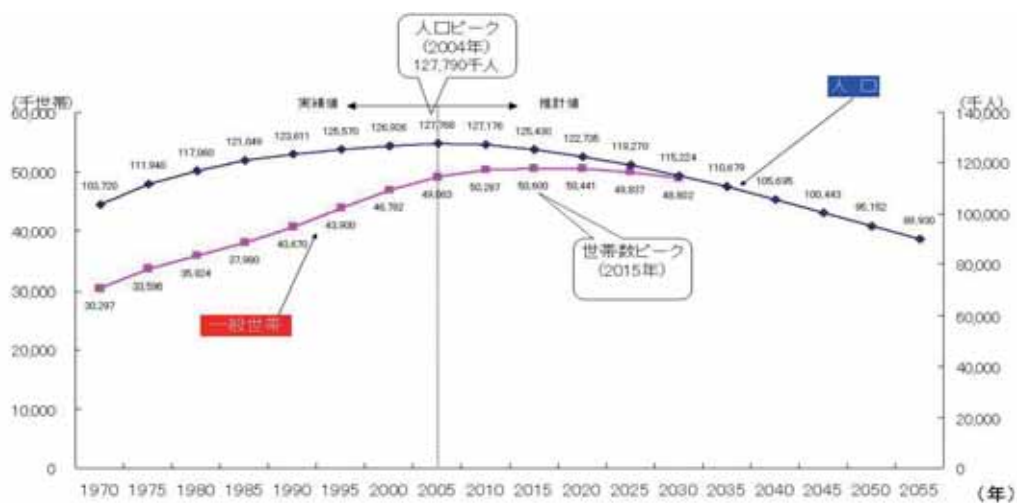


図4-1-1 人口・世帯数の推移及び将来推計
(国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（中位推計）」より)

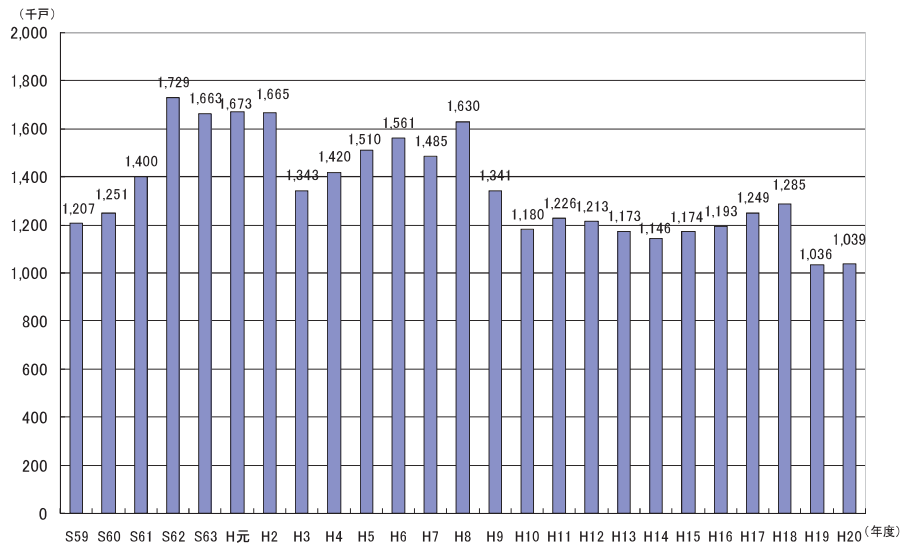


図4-1-2 住宅着工戸数（総数）（国土交通省「住宅着工統計」）

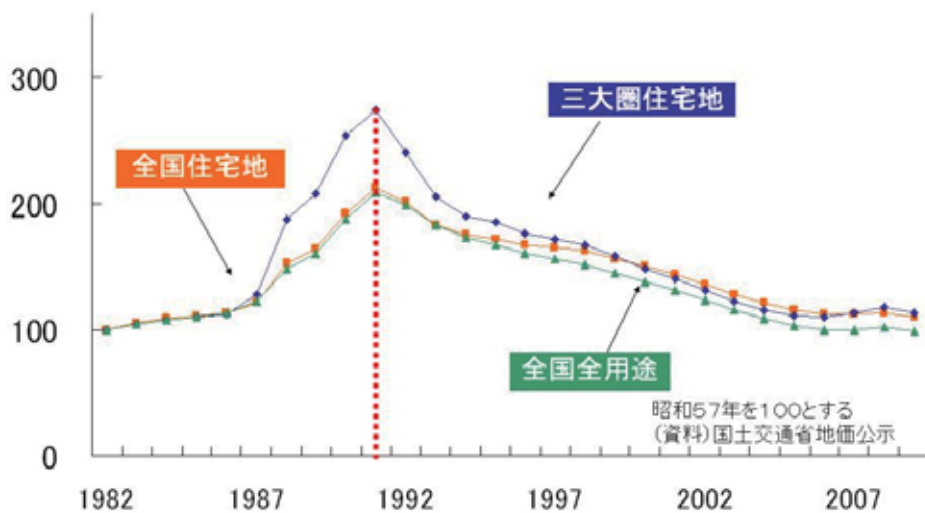
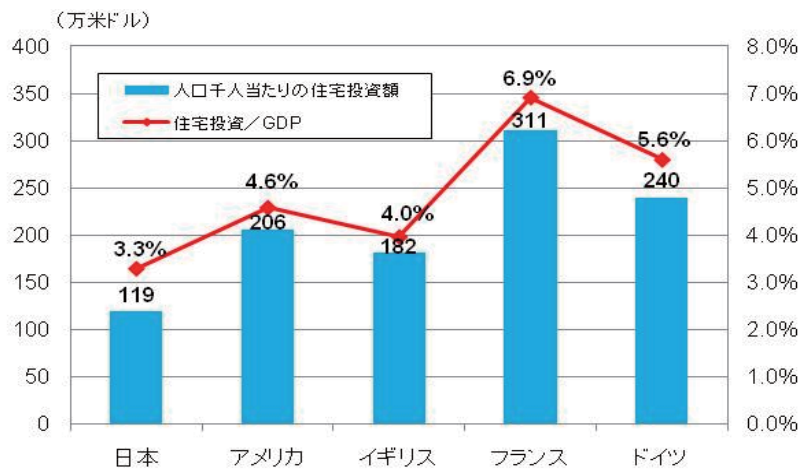


図4-1-3 地価水準の動向

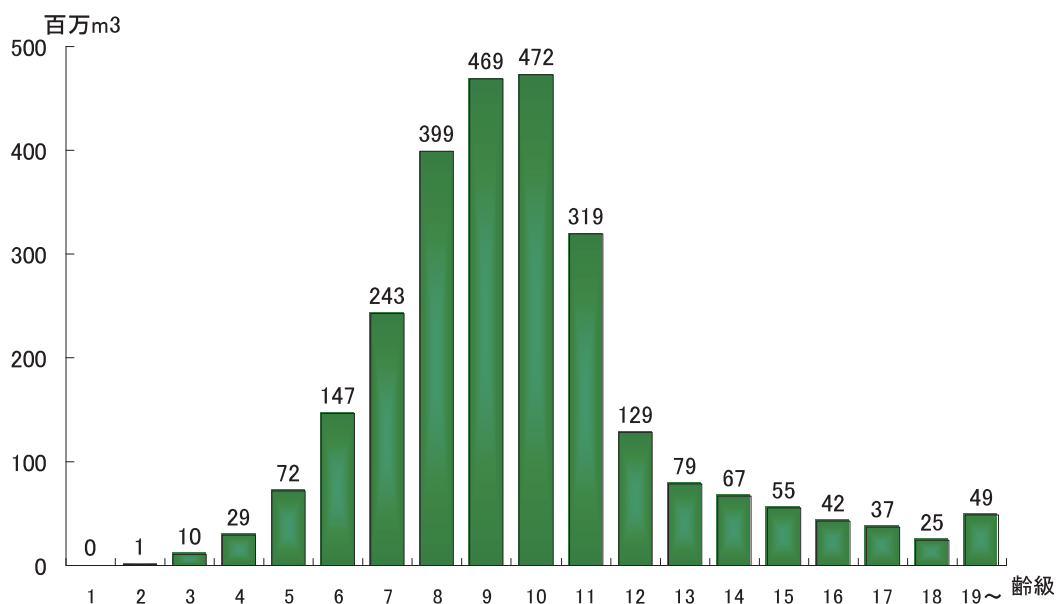


※ アメリカ、イギリス、フランス、ドイツについては、暦年(2007年)の数値
 (資料) 日本: 国民経済計算(内閣府)
 アメリカ、イギリス、フランス、ドイツ: National Accounts of OECD Countries(OECD)

図4-1-4 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 4-1-5 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4-1-6)

【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4-1-7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が多い。

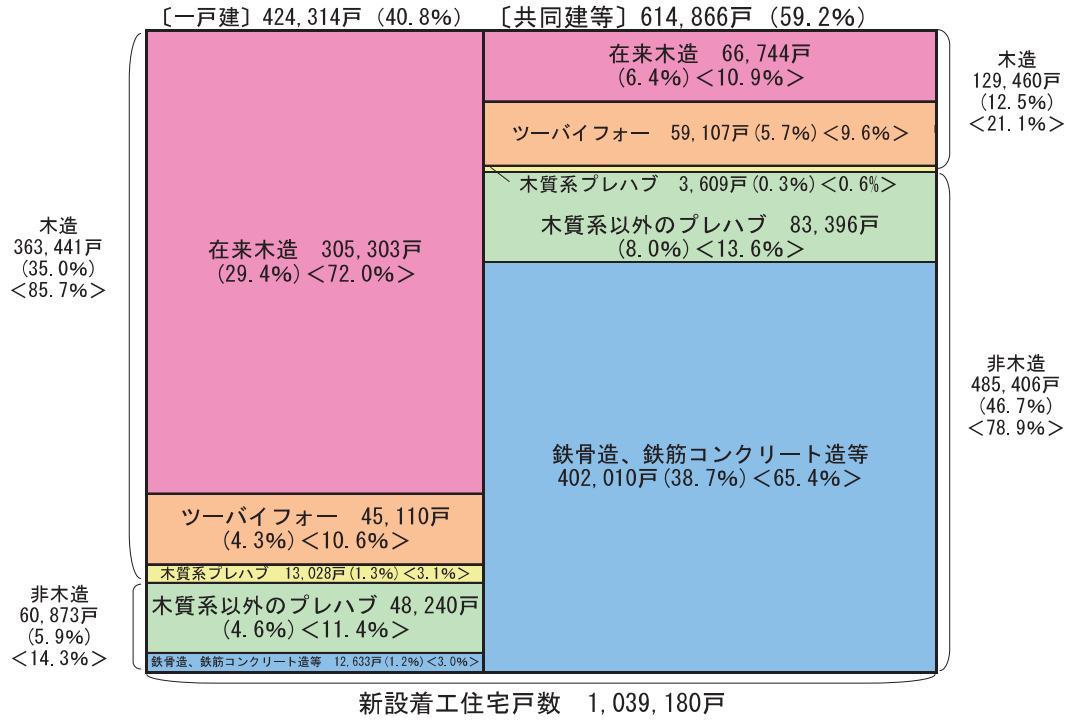
一方、一戸建住宅の建設を担う大工就業者数であるが、図4-1-8に示すように、1980年をピークに急激に減少しており、2005年ではピーク時の40%減となっている。また、総数の減少だけでなく、高齢化のスピードも速く、1985年には6%だった60歳以上の割合は、2005年時点では20%を超えている。

【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4-1-1)。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、大手事業者と比べ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。

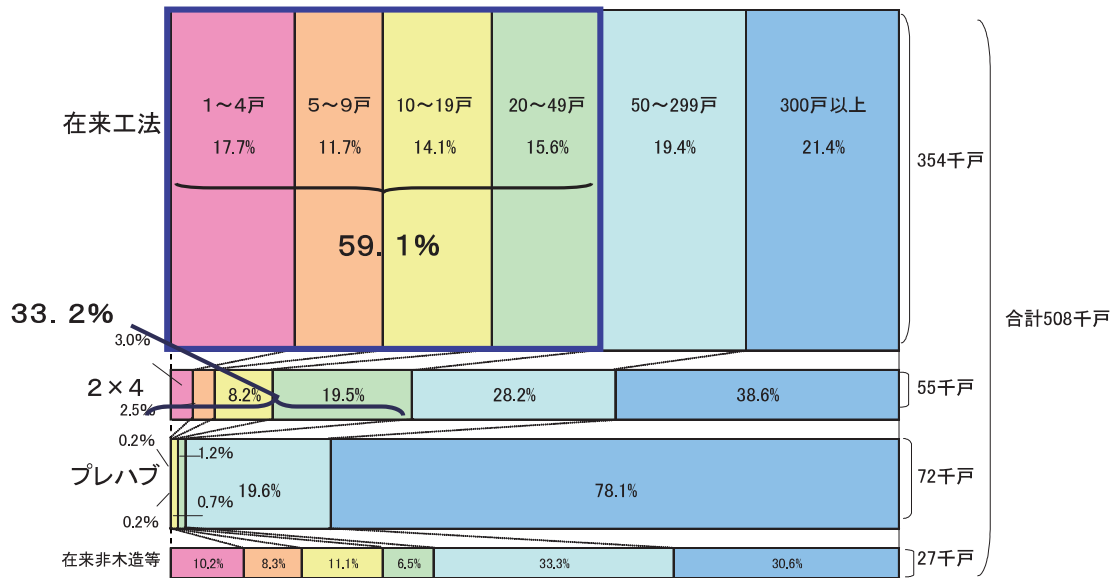
これらの新たな制度は、住宅の品質を向上させる技術的水準の向上の他、事務手続き等を必要とするものも含まれる。大工就業者数が減少し、将来の担い手不足が指摘される今日、大工にとって現場以外の手続き等の手間に労務量を振り分けることは実務上困難な場合が多い。

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 4-1-6 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 4-1-7 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」）

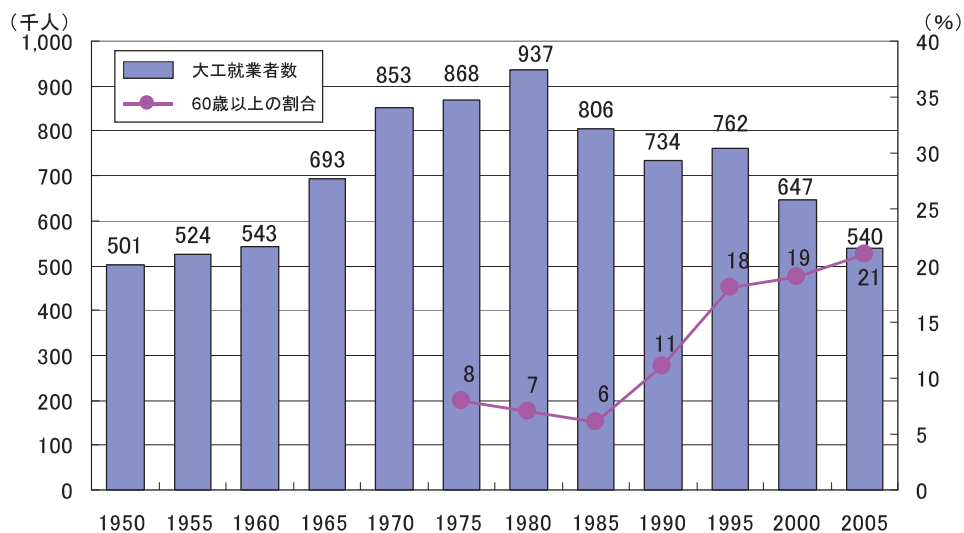


図4-1-8 大工就業者数と60歳以上の割合（総務省国勢調査）

表4-1-1 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）

4-2. 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、施工・改修履歴などの情報管理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ので、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4-2-1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4-2-2「工務店支援の主体の分類」のようになる。

表 4-2-1 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

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。

表4-2-2 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4-2-1)。表4-2-2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。

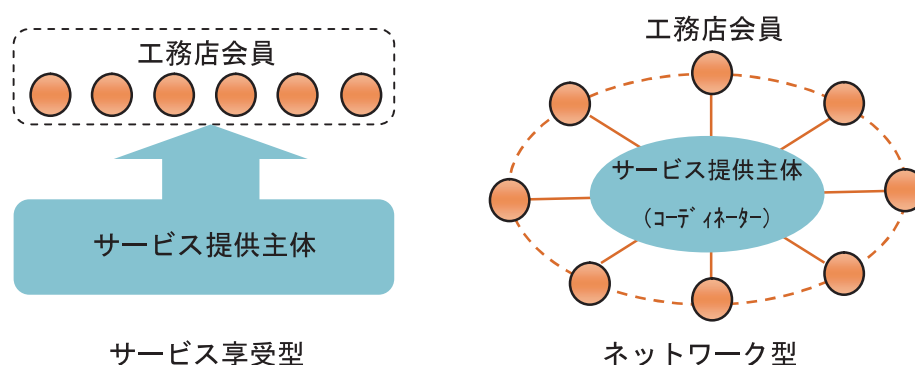


図4-2-1 工務店支援の主体と会員の関係

(2) 支援主体の分類ごとの特徴

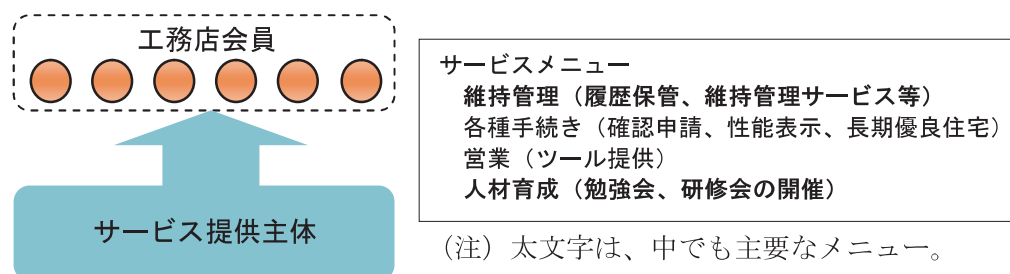
(ア) 業界団体による工務店支援

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 4-2-① 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

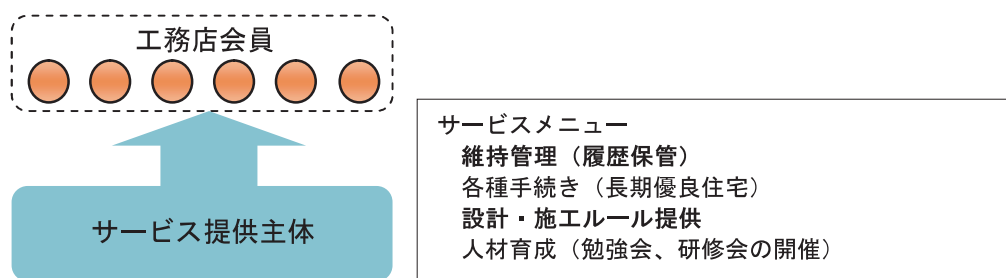
* 事例に関するより具体的な仕組みと内容を P. 322～339 に掲載。

(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 4-2-② 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）

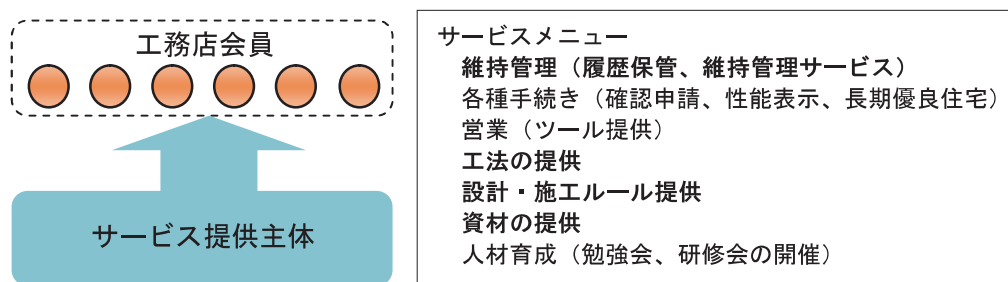
- ・「北方型住宅基準」を定め、その考え方や仕様・技術に関する解説書を作成・提供
 - ・住宅の断熱・気密に関する技術者を養成するBIS（断熱気密技術者）認定制度
 - ・Webによる「北方型住宅サポートシステム」の開設と北方型住宅の登録によるデータ保管（10年・更新あり）
- 「北方型住宅長期優良住宅推進協議会」による支援機能の拡充
- ・協議会ネットワーク機能を活用した普及啓発事業や技術講習会の実施
 - ・新聞・雑誌、インターネット等の多様な情報提供・普及活動の実施
 - ・協議会のネットワークを活用した維持保全サポート体制の構築（倒産時等の会員による引き継ぎ）

(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 4-2-③ 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（全国と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 4-2-④ 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）

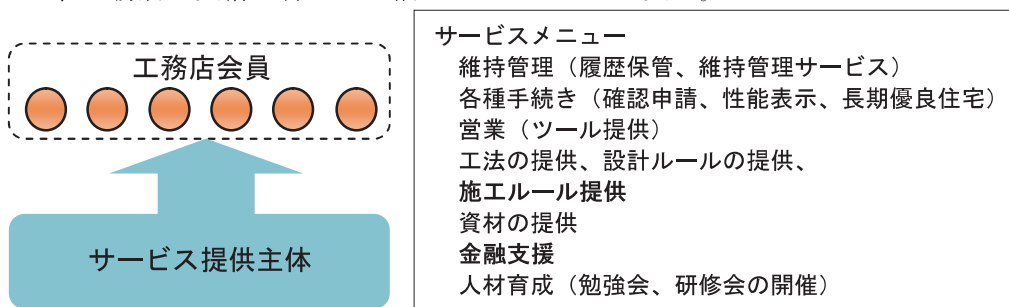
(エ) 資材流通業者による工務店支援

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 4-2-⑤ 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 4-2-⑥ 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】

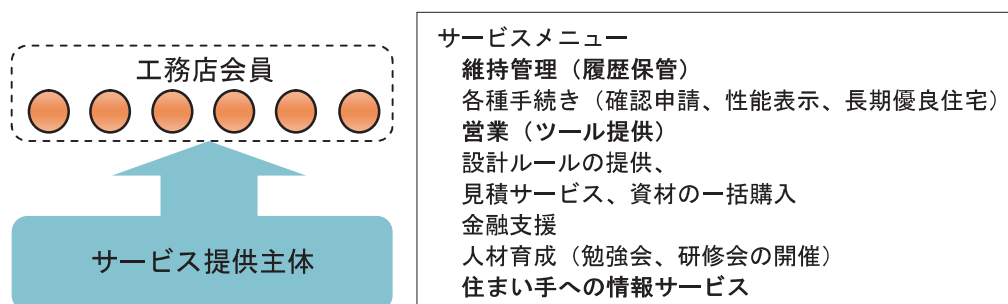
- ・ファイナンシャルプランナー等の有資格者による相談から融資実行までのローン業務の完全サポート
- ・フラット 35 長期固定金利ローンを「引渡完成保証付き」の住宅ローンとして提供
- ・完成保証制度を利用した工務店へのつなぎ融資の提供
- ・つなぎ融資と別枠での仕入れ資金の提供 (ビルダーズファイナンス)
- ・金融機関が出来高確認と支払い管理を行う完成保証制度 (引渡完成保証付き住宅ローン)、工務店ネットワークによる引き継ぎも実施
- ・瑕疵担保責任保険の取次代理店として、有利な条件での保険の提供
- ・維持管理計画に基づく登録検査員による保守・点検の実施とメンテナンス指示
- ・住宅履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 4-2-⑦ 株式会社 アキュラホーム（ジャープネット事務局） （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「ジャープネット」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（ジャープネット事務局）

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「ジャープネット」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】ジャープネット会員工務店

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】

「ジャープネット」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

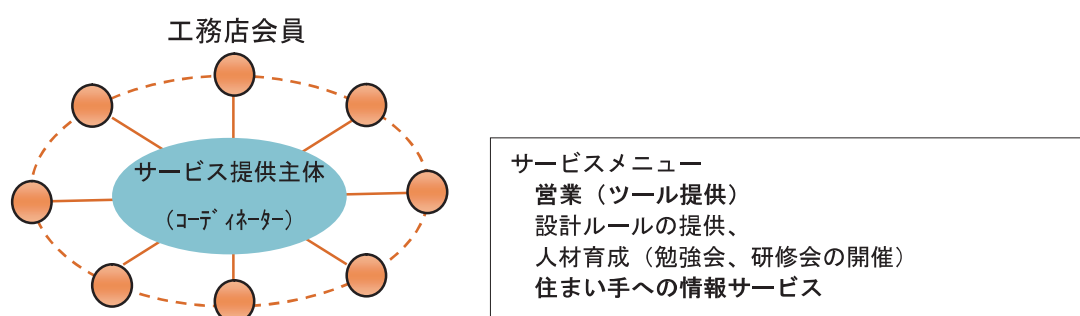
- ・維持保全計画ガイドラインや定期点検チェックリスト等の整備による維持保全・点検のサポート
- ・住宅履歴情報作成支援（情報整理・デジタルデータ化）と一元管理および第三者機関によるデータ保管
- ・瑕疵担保責任保険の電子申請手続きを支援
- ・第三者機関による検査を通じた適切施工の確認
- ・参加工務店による相互補完体制と第三者機関による検査に基づく出来高入金制度の導入
- ・既存の火災保険と生命保険商品を組み合わせた修繕費用積立保険制度の創設
- ・長期優良住宅「確認書」の発行

(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 4-2-⑧ 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

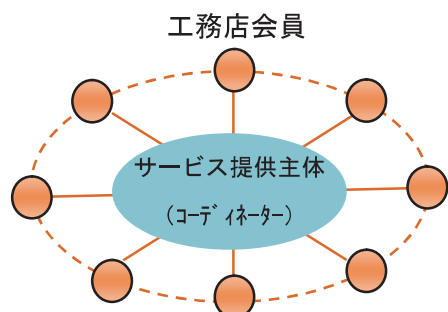
(キ) 建築家（設計事務所）による工務店支援

(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

事例 4-2-⑨ 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）

20年度-第2回 木造ドミノ住宅
21年度-第1回 木造ドミノ住宅

「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。

■グループ化による支援・連携の概要

【支援主体】株式会社木造ドミノ研究会

(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。

【支援対象】会員工務店・設計事務所

会員数：32社（H21.12時点） 会費 入会金：30万円、会費：3万円/月

【主な支援項目】

- ・「木造ドミノ住宅」に関する研究会（月1回開催）
- ・「木造ドミノ住宅」のマニュアル作成・提供
- ・地域で「木造ドミノ住宅」に取り組む場合のアドバイス

参考資料：支援主体事例における工務店支援の具体的な仕組みと内容

(ア) 業界団体

事例 4-2-① 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

■グループ化による支援の仕組みと内容

*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採択提案（抜粋・要約）および、全建連『工務店サポートセンター』HP より

●グループ化の経緯（工務店サポートセンター設置の経緯）

工務店の全国組織として昭和 46 年に発足（昭和 49 年より社団法人化）した全国中小建築工事業連合会（全建連）では、地域の工務店に必要とされる情報力強化のニーズに対応し、住宅業界の様々な動きを捉え、工務店支援に向けた取り組みを行ってきた。例えば、独自の品質基準と管理基準を備え、（財）住宅保証機構による住宅性能保証制度の適用を受けた住宅として登録を行う「ちきゆう（地域木造優良）住宅」への取り組みがあげられる。

今回の提案では、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」を設立するとともに、その会員工務店（JBN メンバー）をきめ細かくサポートする体制として、「工務店サポートセンター」を設置し、会員支援の仕組みの整備を順次進めている。

●「工務店サポートセンター」の会員工務店向け支援

「つくる仕組み」「守る仕組み」「支える仕組み」を柱として、工務店が必要とするサービスへのきめ細かい支援の充実を図っている。今回のモデル事業では、工事記録システム、住宅履歴情報管理システムを構築した。

①「工事記録システム」の開発・提供

現場でのデジタルカメラや携帯カメラのデータ入力に自動で対応し、工事記録書への振り分けも自動で行われ、その写真入力により現場の実施工程が示される等の機能を備える「工事記録システム」の開発・提供。出力はエクセルデータで、住宅履歴書との連携も確保されている仕組み。

②「住宅履歴情報管理システム」の構築

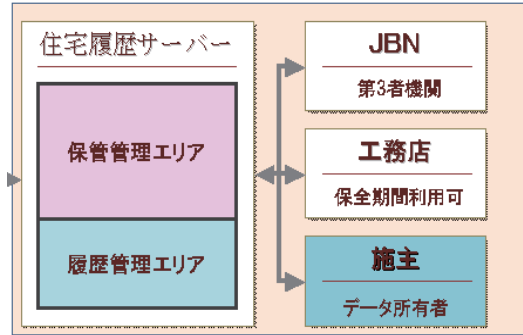
工務店サポートセンターは、情報サービス機関として最終的な住宅履歴の保管管理者となる（財）ベターリビング（BL）と連携して「住宅履歴情報管理システム」を構築し、稼働させる予定（準備中）。

この「住宅履歴情報管理システム」は、工務店サポートセンターのサーバと BL のサーバの連携によるオンラインシステムとなっており、設計等が終了した履歴情報システムの申し込み時から使用可能で、設計・申請・工事工程に合わせデータ作成時にデータを収納すれば順次整理され、竣工時に最終データが収納され

ば住宅履歴情報となり、連携してBLのサーバに30年保管される仕組みとしている。BLのサーバに保管された住宅履歴情報は、建築主がいつでも閲覧可能で、かつ保管管理証明書付で全データの出力依頼も可能。

一方、工務店サポートセンターのサーバは、建築主用の履歴管理エリアと別に、建築士法の改正を受け一部改正された建設業法施行規則に対応し、工務店用の保管管理エリアを設け、竣工図、打合せ記録、施工体制図など法令に基づく10年間の保管と2年、5年、10年、それ以降5年ごとの定期点検の通知を自動メール送信する仕組みを持ち、確実な点検を促す機能も備える。

*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）



③その他の支援サービス

○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を実施（有償）

○支援システム（ソフト）の提供

・JBN情報管理システム、配置図、平面図、天井伏図、屋根伏図、立面図、軸組計算で構成され、豊富なプレゼンテーション機能を保有するJBN-CAD基本セット、さらに平面詳細図、法規LVS、木造構造伏図、木造短計図/断面図を加えたJBN-CADフル構成セットの販売

・実建材サイト「バーチャルハウズドットネット」の無料提供

○「長期優良住宅」のツール提供

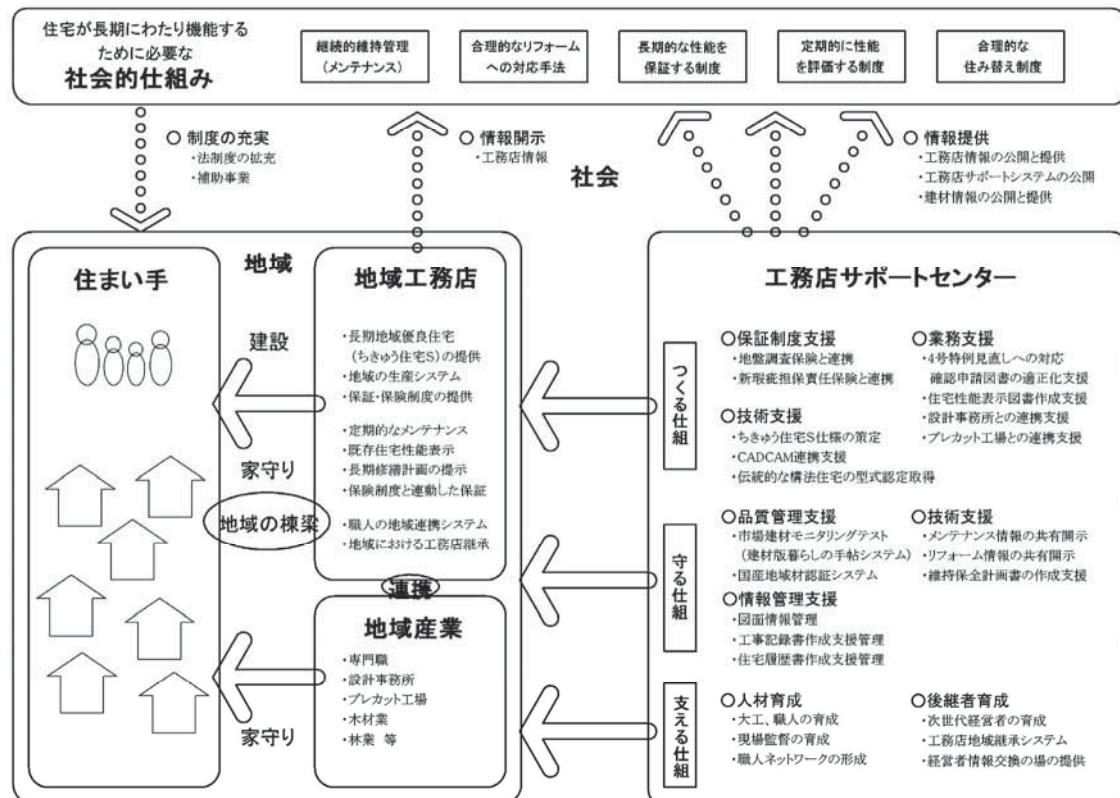
・「長期優良住宅」用のパンフレット・現場見学会用チラシ、現場シートの販売、現場写真管理システムの提供

○研修会・講習会の実施

・ちきゅう住宅検査員講習会、耐震診断・耐震補強技術者養成講習会、「木造建築士試験」講座、住まいのセミナー、「CASBEE戸建評価員」講習会、増改築相談員研修会等を実施

なお、全建連では、長期優良住宅先導的モデル事業に取組む5ヶ年で工務店サポートセンターの業務を拡大し、地域の住宅を守る地域工務店支援制度の拡充を順次図っていくこととしている。

【工務店サポートセンターが拡充していく工務店支援機能】



(イ) 地方公共団体等

事例 4-2-② 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)

■グループ化による支援の仕組みと内容

*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採択提案(抜粋・要約)より

●グループ化の経緯

北海道では、昭和63年から産学官一体で、豊かな住まいの実現を目指し、北海道にふさわしい「北方型住宅」の開発・普及を進めてきた。平成2年度には建設の促進を図るため、目指すべき水準を示す北方型住宅基準を定め、「北方型住宅認定制度」「建設資金融資制度」を創設するなど、普及に取り組んできた。

一方、少子高齢社会や地球環境問題など社会を取り巻く環境も変化し、住宅のあり方を見直す必要が生じてきたため、平成17年度から「北方型住宅の新展開」を図り、北海道の住宅の目標像である北方型住宅を再構築し、北海道にふさわしい住まいづくりの推進と建築技術の向上を図っている。具体的には、北方型住宅の基準を定め、その考え方や技術の解説書を作成するとともに、住宅の断熱・気密に関する高度な知識・技術を有する技術者を育成するため、「BIS(断熱気密技術者)認定制度」を開始した。さらに、誰でも利用可能なWebによる北方型住宅の登録制度「北方型住宅サポートシステム」を立ち上げている。

今回の提案では、長期優良住宅としてさらに耐久性、省エネルギー性を向上させた住宅を「北方型住宅ECO」として設定し、北方型住宅サポートシステムを活用した支援体制づくりを行う。さらに、住宅建設事業者、住宅設計事業者および北海道建設部、北海道立北方建築総合研究所が参加し、(株)北海道住宅通信社が事務局を務める全道のネットワーク「北方型長期優良住宅推進協議会」を設立し、地域毎に住宅供給事業者と設計事務所が連携・協力し通年的に普及啓発事業を行い、一般道民への普及と事業者への周知を図ることとしている。

●「北方型住宅」の推進体制(中小工務店の支援)

①「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

北方型住宅のガイドラインとして「北方型住宅基準」を定め、この基準と北海道で求められる住まいづくりの基本について、その考え方を解説する「北方型住宅解説書」と具体的な仕様や技術解説をまとめた「北方型住宅技術解説書」を作成した。(北海道建設部・北海道立北方建築総合研究所による)

なお、これらの解説書やプラン集等は「北方型住宅」のホームページからダウンロードが可能。

②住宅の断熱・気密に関する技術者を養成するBIS*認定制度

北方型住宅では、公的機関認定の技術者（BIS、BIS-E）による設計・施工を義務づけている。

「BIS認定制度」は、北方型住宅の普及・啓発の一環として、断熱、気密、換気、暖房等に関する専門知識や正しい設計、精度の高い施工方法等を指導できる技術者、および適切な断熱・気密施工技能を有する技術者を養成する制度で、BISには以下の3種の資格がある。

1. BIS：住宅等の温熱環境条件に関して高度な専門知識を有し、正しい設計、精度の高い施工方法等を指導できる技術者
2. BIS-E：住宅等の適切な断熱・気密施工技能を有し、これを指導できる技術者
3. BIS-M：BISとBIS-Eの双方を有している技術者

*BIS：Building Insulation Specialist の略語で断熱施工技術者

(BIS、BIS-E 認定試験は (社) 北海道建築技術協会が実施)

③Web 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

北方型住宅の登録・保管申請を簡単に行うためのシステムとして、Web による「北方型住宅サポートシステム」を提供（北海道が開発）。このシステムを活用することにより、北方型住宅としての設計の適合判断、工事記録の作成と工事 5 段階での施工状況の施工主への報告を専用シートで作成することができる。北方型住宅サポートシステムは、無料会員登録により誰でも利用可能。また、このシステムにより「北方型住宅」として登録することで、データは第三者機関により 10 年間保管される（更新可能）。

*登録・保管申請手数料：9,450 円/件（10 年保管、更新により継続可能）
（登録・保管機関：(財) 北海道建築指導センター）

●「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

北海道、北方建築総合研究所、道内の事業者参加による協議会を設立し、協議会ネットワークを活かし普及啓発事業を実施するとともに、事業者の技術力向上のための講習会等を実施する。

①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

北海道全域をネットワークする機能を活用して、一般消費者向け及び住宅関連事業者向けの普及啓発事業を通年的に実施する。また、平成 20 年度に実施した「北方型住宅 E C O モデル事業」の性能検証に基づく技術研修会や情報交流会を積極的に開催し、地域工務店等の技術的な底上げを図る。

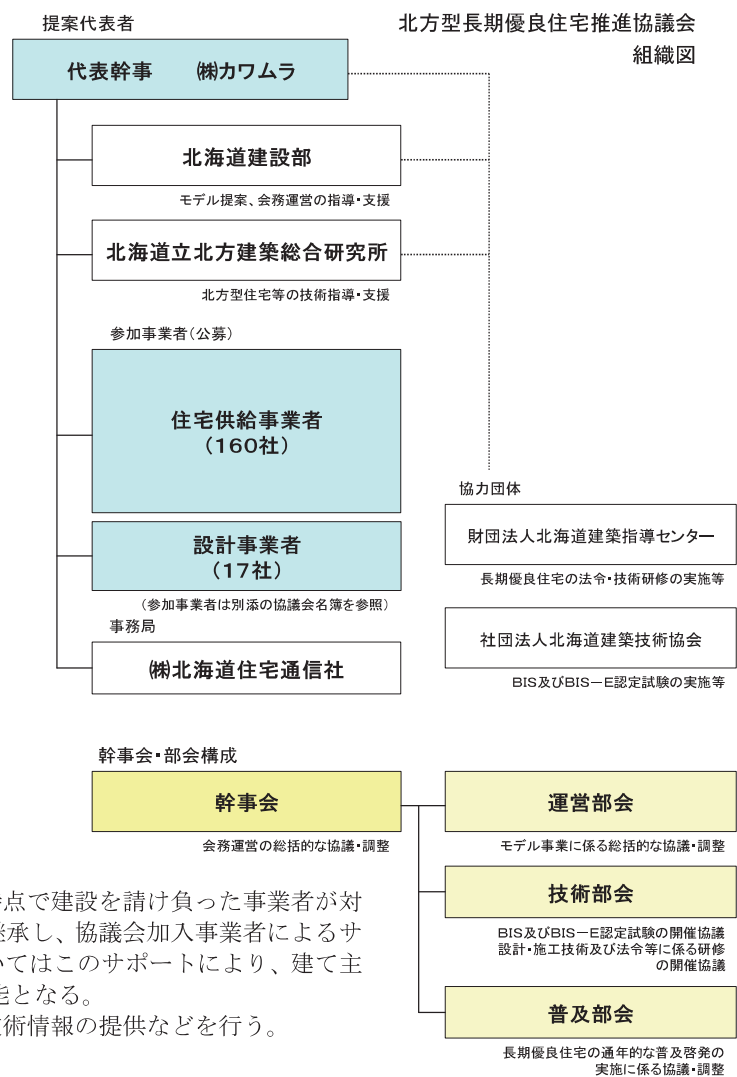
②多様な情報提供・普及活動の実施

新聞・雑誌・インターネット等を活用して、長期優良住宅先導的モデル事業の実施に係る一般消費者向けの情報提供を積極的に行う。また、長期優良住宅先導的モデル事業の対象となった住宅の建築主に対して、その証となるエンブレム（記名板）を贈呈する。普及啓発用のツールを作成し、協議会参加事業者の普及啓発を支援する。

③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

将来的に、維持保全が必要になった時点で建設を請け負った事業者が対応できない場合には、サポート記録を継承し、協議会加入事業者によるサポートを実施する。また、技術面についてはこのサポートにより、建て主にとってより安心して建設・居住が可能となる。

また、維持保全については北総研が技術情報の提供などを行う。



(ウ) 建材・部品メーカー

事例 4-2-③ 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

■グループ化による支援の仕組みと内容

*平成20年度超長期住宅先導的モデル事業、平成21年度長期優良住宅採択提案(抜粋・要約)および、パナソニック電工(株)ヒアリング(H21.12)より

●グループ化の経緯

パナソニック電工(当時松下電工)は、H7年7月にオリジナル木造住宅工法「テクノストラクチャー」とパナソニックビルダーズグループ(当時は「ナイスビルダーズグループ」)の仕組みを開始した。パナソニック電工の建材売上の大部分が中小工務店への売上であることから、中小工務店の支援のため省施工・短工期の工法を開発し、施工研修で技術指導を受けた会員工務店のみにも供給することを考えたものである。テクノストラクチャーではパナソニック電工で構造設計・構造計算を行うが、これは、当初は工場での部材製造につなげる目的が主であったが、この年に阪神淡路大震災が起これり木造住宅の耐震性が問われることになったため、耐震性確保のため構造計算も強化することになった。

これ以前にも「ナイススター会」という工務店のチェーン展開はあったが、これは販売のイベント等の活動に限られており、そこから「構造」に踏み込んでグループとして技術面のサポートを行う体制に変更した。

●施工認定店向け支援

①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)

テクノストラクチャー施工認定店となるには、パナソニック電工とテクノストラクチャー使用基本契約を結び、有償の施工研修・営業研修を受けることが条件となる。

②構造計算・構造設計の実施と、施工検査の実施

テクノストラクチャーでは構造計算を行うことを必須としており、パナソニック電工が構造計算書を作成する。また、棟上げ後の段階で専門社員が現地での施工検査を行う。

③住宅性能保証制度(10年)の義務付け(当時)と団体保証の提供

H7年のテクノストラクチャーによる住宅供給当初から、テクノストラクチャーで建てられた全ての住宅を対象として、10年間の保証制度に入ることを施工認定店に義務付けた。施工認定店は住宅瑕疵担保責任保険について（財）住宅保証機構で加入すれば、団体割引により保険料が有利になる。

④構造に関するデータの保管とリフォームサポート

H7年のテクノストラクチャーによる住宅供給当初から、テクノストラクチャーで建てられた全ての住宅の構造計算書データを保有しており、構造に関係するリフォーム時の構造計算に対応することができる。

⑤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

研修やホームページ等により、施工認定店に最新の技術情報を提供する。また住宅販売用カタログ等の販売ツールを有償で提供する。

⑥24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

工務店が会員となり顧客の緊急連絡に24時間365日対応する「快適会員」サービスを有償で提供（駆けつけサービス会社等と提携）。水漏れ等の応急処置が必要な場合は、連携するサービス会社により応急処置を行う。顧客自身が入会することも可能。

●長期優良住宅先導的モデル事業に伴うサポートセンター設置による工務店支援の拡充

長期優良住宅に取り組む施工認定店を支援するため、パナソニック電工内にサポートセンターを設置し、認定申請をサポート。併せて、住宅履歴情報管理システムを整備しIT化を進め、施工認定店およびテクノストラクチャー住宅入居者をサポートする体制づくりを図っている。

①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

長期優良住宅に取り組むため、施工認定店に対して研修を行うとともに、設計内容説明書の記入例、長期修繕計画の作成例の提供や、テクノストラクチャーとしての点検シートを作成し販売している。

②「いえかるて」の作成・提供

住宅一棟ごとに、細部に及ぶ躯体情報の履歴となる構造計算書、構造設計図書、建築確認申請書、性能評価書、電気配線図・配管図等を「いえかるて」としてファイル作成し、施主、工務店、パナソニック電工の3者が保管する。

③住宅履歴情報の管理・蓄積

住宅履歴情報管理は、1戸につき52,500円/10年間の費用により、「いえかるて」の保管を行う。顧客サービスおよび工務店側のクレーム対策として、工事記録の掲載・保管を検討中。また、「快適会員」サービス（会費9,450円/3年間）により、コールセンターでの対応機能や住まいの消耗品等の宅配サービス、生活便利サービス等のアフターサービスと併せて施主に提供する。

④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

施主向け、施工認定店向けそれぞれのホームページでメンテナンス情報等を発信し、住宅の維持管理をサポートする。施工認定店向けには、定期点検記録の報告の掲載、技術指導、最新のリフォーム商品・技術に関する情報提供等を行う。

⑤住み替えサポートセンター

パナソニックビルダーズグループによる「住み替えサポートセンター」を創設し、会員専用ホームページ内で全国のテクノストラクチャー工法で建てた住宅の空き家検索を行える仕組みを提供予定（工務店が情報を把握してデータとして蓄積していく仕組み）。

⑥「工務店リレー」による廃業・倒産時の引き継ぎ

住宅を建設した施工認定店が廃業・倒産した場合、パナソニック電工が保管している「いえかるて」を使用し、近くの施工認定店でアフターメンテナンスを引き継ぐ体制をとる。

パナソニック電工と施工認定店



提案による工務店・施主の支援機能



事例 4-2-④ 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）

■グループ化による支援の仕組みと内容

*平成 20 年度超長期住宅先導的モデル事業、平成 21 年度長期優良住宅採択提案（抜粋・要約）および、（株）エヌ・シー・エヌヒアリング（H21.12）より

●グループ化の経緯

H9 年に建築基準法の大員認定を受けた木質ラーメン構造の SE 構法で住宅を建設するにあたり、エヌ・シー・エヌでは、工務店による施工を確実にするため、SE 構法登録施工店制度を設けている。登録施工店となるためには技術研修を受ける必要があり、登録施工店になってからも継続して勉強会等による技術情報を提供している。また SE 構法の住宅に関しては、エヌ・シー・エヌが構造計算を行い施工に関するチェックを行うとともに、当初から 10 年の住宅性能保証を行っている。

●登録施工店向け支援

①SE 構法登録施工店としての研修の実施

SE 構法登録施工店となるには、エヌ・シー・エヌと基本契約を締結した上で SE 構法技術研修会に参加し、研修を修了して試験合格者に与えられる SE 構法施工管理技士資格者が 1 名以上在籍することが条件となる。

②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

SE 構法では構造計算を行うことを必須としており、エヌ・シー・エヌが構造計算書を作成する。また、全棟で登録施工店による一定のフォーマットでの「SE 構法性能報告書」作成を義務づけ、エヌ・シー・エヌが施工写真による施工状況チェックを行っている。

③独自の住宅性能保証制度の提供（10 年無料）

H11 年の SE 構法による住宅供給当初から、SE 構法で建てられた全ての住宅を対象として、構造材に関する 10 年間の保証制度を無料で提供している（SE 住宅性能保証制度）。住宅瑕疵担保履行法により、それに基づく住宅瑕疵担保責任保険（保険期間 10 年）加入はもちろん行うが、厳しい独自基準による自主検査を行い合格した建物については、工務店に対して独自の保証を行っているもので、エヌ・シー・エヌが保証し、その保証資力をバックアップするために大手損害保険会社との長期保険契約を行っている。

④構造・間取りに関するデータの一元管理

H11 年の SE 構法による住宅供給当初から、SE 構法で建てられた全ての住宅の構造計算と間取りデータを一元管理しており、すべての物件のデータを検索することができる。

⑤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

SE構法について常に最新の情報を共有するため、技術情報等のお知らせを毎月配布するとともに、登録施工店を対象として定期的な研修会や勉強会を開催している。

●「200年住宅コンソーシアム」による工務店支援の拡充

長期優良住宅に取り組むSE構法登録施工店を支援するため、エヌ・シー・エヌ内に「長期優良住宅支援室」を設置するとともに、外部機関とのコンソーシアムを構成して長期優良住宅に関する認定申請や性能表示をサポートする体制づくりを行っている。

①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）

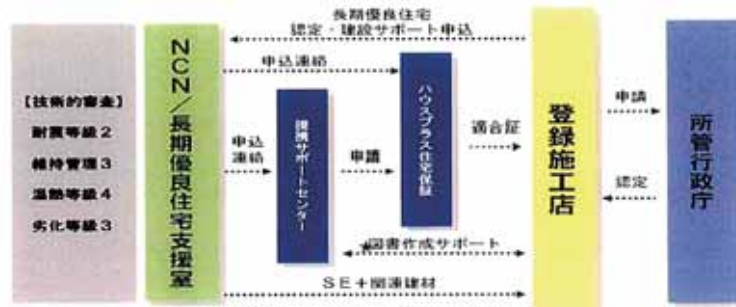
工務店に対してエヌ・シー・エヌが行っている独自の保証「SE住宅保証制度」（10年）について、10年目に規定の検査・点検を行い、必要に合わせたメンテナンスが実施された場合、保証期間の10年再延長を行う。

10年目の検査・点検については、「SE住宅点検マニュアル」を作成（関東学院大学工学部建築学科／中島研究室指導）しており、マニュアルに基づく点検シートを用いてチェックする。

②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）

エヌ・シー・エヌ内に「長期優良住宅支援室」を設置し、工務店からの相談や認定申請の手続き等にワンストップで対応する体制（長期優良住宅認定・建設サポートシステム）を構築している。

具体的には、ハウスプラス住宅保証（住宅性能評価機関、長期優良住宅の技術的審査機関）と連携し、登録施工店が長期優良住宅認定・建設サポートシステムに申し込むと、提携サポートセンターにより図書作成サポートを行い、技術的審査を行うハウスプラスに申請して適合証を工務店に発行する仕組み。図書作成サポート開始から認定申請まで最短14日で対応している。



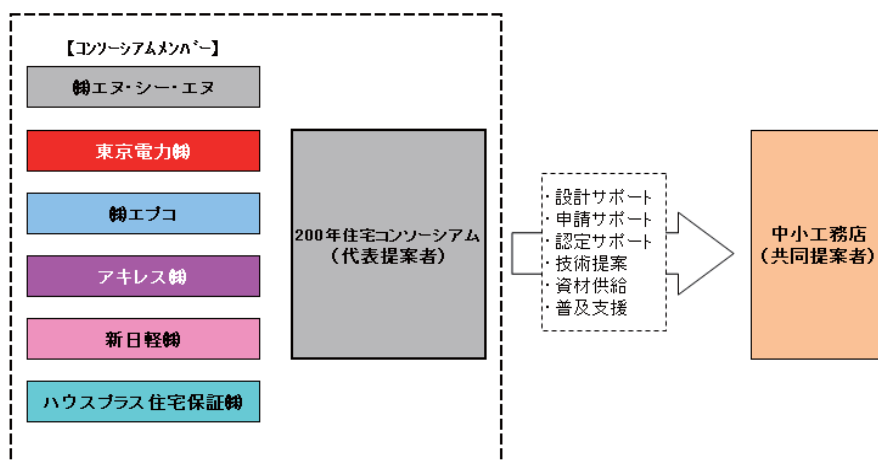
③設備設計図の作成とそれに基づくコールセンター（24時間・365日）の運用

設備設計を行うエプコと連携し、日常発生する住設機器・給排水設備のアフターメンテナンスについて施主からの連絡を受付けるコールセンターを開設し、メンテナンス依頼や修理の手配を行う。新築引渡し時の機器品番、給排水設備図面やコールセンターで受け付けたアフターメンテナンスの内容も専用データベースで保管する。

④住宅履歴情報の管理・蓄積（第三者機関による保管）

住宅建設履歴の情報は各コンソーシアムメンバーが管理するとともに、住宅履歴情報はエヌ・シー・エヌ内のサポートセンターで一元的管理を行う。また、全棟で建設住宅性能評価書をハウスプラス住宅保証（登録住宅性能評価機関）から取得しており、機関には20年間の図書保管義務があることから、既存の保管サービスを整備・活用し住宅履歴情報のバックアップ保存を行う。

200年住宅コンソーシアムによる中小工務店サポート体制（H20提案）



*H21年度提案では、200年住宅コンソーシアムメンバーのうち、中核となる（株）エヌ・シー・エヌ（構造）、（株）エプコ（給排水設備）、ハウスプラス住宅保証（株）（性能評価）との取り組みを継続的に行い、より幅広い参加を求めるため、H20年度に参加した資材・エネルギー会社の限定はせずに性能を担保する仕組みとした。

(エ) 資材流通業者

事例 4-2-⑤ 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)

■グループ化による支援の仕組みと内容

*平成20年度超長期住宅先導的モデル事業 採択提案(抜粋・要約)および、ナイス(株)ヒアリング(H21.7)より

●グループ化の経緯

ナイス(株)の資材部門では、建材・住宅設備機器メーカー等から商品を仕入れ、全国の住まいづくりに携わる販売店(材木屋等)へ販売している。ナイスでは、日本の住まいの担い手は地元に着目しお客に最も近い地場工務店であり、地域の優良な工務店を大切に育てビジネスパートナーとしてやっていきたい、また企業としても販売店から建材等を買ってもらうため、地場工務店には活力を維持・向上してもらう必要があるとして、工務店が比較的少ない費用で最新の技術や充実した機能が利用できるよう、H10年に「ナイスサポートセンター」を立ち上げて会員工務店の受注支援を行っている。

●「ナイスサポートセンター」の会員工務店向け支援

<ナイスサポートシステム>

- ・間取りプラン検索システム：データベースの中から、希望にあった間取りを3プラン選んで提供
- ・標準仕様カタログ作成：オリジナルの標準仕様カタログの作成を手伝う
- ・e-プラン検索システム：間口・奥行寸法、玄関入り方向で、敷地に入る間取りを検索
- ・e-フルチョイスシステム：メーカー、商品を選ぶだけで、オリジナル標準仕様カタログを作成
- ・e-文書書庫：住宅営業のビジネス文書集をインターネットで提供
- ・プランカラートレースシステム：工務店の作った間取りをカラーで清書(トレース)する
- ・外観パース作成システム：図面・仕上表をもとに外観パースを作成する
- ・性能表示サポート：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の申請書作成および申請代行
- ・ハウスショップモール：ホームページ作成及び開設後の維持管理を行う

<その他の営業支援ツール>

- ・注文住宅営業支援ツール：現場見学会の実施指導、初回面談やクロージング等営業マンのスキルアップ支援
- ・新築拝見：集客効果の大きい耐震構造説明模型、垂れ幕、のぼり旗等を用意し、工務店の現場見学会を支援

事例 4-2-⑥ 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 各支店により異なります。

(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

■グループ化による支援の仕組みと内容

*平成 21 年度長期優良住宅先導的モデル事業採択提案 (抜粋・要約)、(株) 住まい' S DEPO. ヒアリング (H21. 7) より

●グループ化の経緯

建材流通店は、地域の工務店とメーカーの狭間に立ち、自らの利益を削り耐力を消耗してメーカーに支払いをしてきた。また住宅産業はクレーム産業で、中小工務店では“クレームに克つ経営”は困難である。建材流通店は施主との接点を持つことはほとんどなかったが、戦後しばらくまでは建材店 (木材店) が住宅建築を総合的にプロデュースしていた時代があり、そうした役割を担う位置に立ち戻る必要があると考えた。

こうしたことから、問題意識を共有する流通業者とネットワークを形成し、中小工務店やその顧客に対して、大手住宅メーカーと同様のソリューション (安全・安心等) を提供する仕組みを構築することとした。

●登録工務店・施主への支援 (主な提供サービス)

住まい' S DEPO. ねっとの地域拠点 (支店) が、住宅の新築時からワンストップで、設計、施工、住宅ローンその他金融、検査 (出来高、瑕疵、適合証明、性能評価)、保証 (完成、地盤、瑕疵) に係るサービスを提供。

<住宅の新築の仕組み>

①相談 (プランニング、資金等)

自社及び提携先の専門機関所属のファイナンシャルプランナーなどの有資格者がローン業務について、相談段階から融資実行まで完全サポート。間取り相談と資金相談がひとつの窓口で完結する。

②フラット 35 長期固定金利ローン

業界最適水準金利でローンを提供。日本モーゲージサービス (MSJ) が工務店ごとに保証をする「引渡完成保証付き」の住宅ローンであり、施主にとっては契約通り家が完成する安心を、工務店には完成保証を担保とした「つなぎ融資」が利用でき資金繰りの安心を提供する。

③工務店へのつなぎ融資

顧客のローン実行は住宅完成後であり、銀行からの資金調達が難しい工務店にとっては、資金繰りが苦しく、受注が取れても契約できない、家を完成させられない場合がある。住まい' S DEPO. では、MSJ 完成保証制度を利用し、完成保証の受けられる工務店に対し、出来高に応じてつなぎ融資を実行し工務店に支払う (つなぎ融資提携金融機関：日本モーゲージサービス、スルガ銀行、オリエントコーポレーション)。

④ビルダーズファイナンス

上記のつなぎ資金を得るために、工務店は工事を出来高まで完成していることが前提となる。その前に材料仕入資金や労務費などの費用は先払いで発生し、工務店の資金ニーズはその点こそ高くなっている。

このニーズに対処するため(株)セディナとの業務提携により、銀行での資金調達が困難な住まいSDEPO.の登録工務店に対し、つなぎ融資とは別枠で、最高1,000万円の仕入れ資金枠を提供している。

⑤完成保証制度(引渡完成保証付き住宅ローン)

施主に対して、過払いリスクを回避しつつ、請負契約どおりに家が建つ安心を提供する。ここで採用している完成保証は、予め提携している工務店ネットワークのなかで残工事を引き継ぐ契約を結んだ上で相互に補充し合う形態をとり、「請負契約通りの住まいを引き渡す」保証を提供している。

完成保証は日本モーゲージサービス(MSJ)が引き受ける。これは住まいS DEPO. が提携している住宅ローン会社であり、完成保証の仕組みのなかで工事出来高に応じた支払をMSJが行うことで、実質的に金融機関が出来高確認を行い支払い管理をした上で完成保証をするという画期的な仕組みとなっている。

⑥支払い代行による確実な最終金回収

施主は自己資金の頭金をMSJへ支払い(預託)、残りの工事資金はMSJが立替サービスを行い、MSJが引渡完成保証を行う。MSJは、ハウスジーマンの検査に基づく出来高に応じて工務店に支払う。工務店にとっては、最終値引きや支払い拒否を回避し、検査に基づく公正な支払いを受けられる。

⑦瑕疵担保責任保険

住まいSDEPO. は住宅瑕疵担保責任保険法人であるハウスジーマンの取次代理店であり、住まいS DEPO. の登録工務店であれば、認定団体として以下のメリットを受けられる。

- ・現場検査のうち基礎配筋検査を自主検査にすることができる。
- ・「S基準」割引…独自の設計施工基準をクリアすると保険料が割引となる。

<住宅の維持管理・流通の仕組み>

①維持管理体制

提携先のハウスジーマンの認定団体検査員を「住まいSDEPO. 登録検査員」とし、各地の登録検査員に保守・点検、メンテナンスを指示する。全ての住宅履歴情報の蓄積・管理と施主からの問い合わせへの対応は住まいSDEPO. が行う。

②維持管理計画

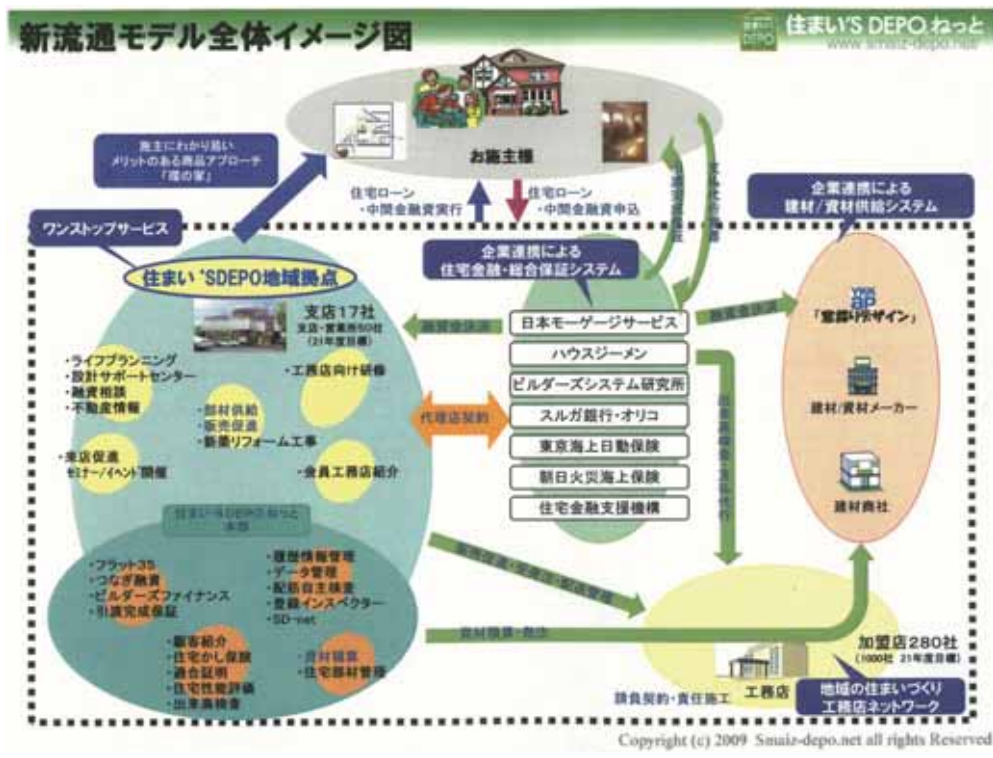
住宅メンテナンススケジュール(長期修繕計画、点検・メンテナンスプログラム)をもとに検査員による定期保守・点検を行う。

③住宅履歴情報の整備と保管システム

整備する住宅履歴情報は、①住宅についての情報の蓄積・更新履歴が時系列で一覧できるようにするための住宅履歴台帳、②住宅履歴台帳として蓄積すべき情報項目を新築段階の情報、維持管理段階の情報、契約・保険・金融等権利に関する情報として取りまとめた一覧表、③情報項目それぞれに該当する図書類、で構成。履歴情報の保管にあたっては、「SD-net」(自社セキュリティ情報管理システム)を利用している。

④流通促進体制

住まいSDEPO. メンテナンス履歴情報にもとづいて、対象住宅の残存価値を適正に評価する。再販流通時には、その評価に基づいた住宅ローンを提案・融資実行できる体制をとる。



(オ) 大手工務店

事例 4-2-⑦ 株式会社 アキュラホーム (ジャーブネット事務局) (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「ジャーブネット」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 (ジャーブネット事務局)

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「ジャーブネット」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】ジャー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】

「ジャーブネット」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
- ・建設工事保険等の保険代理サービスによる割安な保険の提供
- ・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・デジタルデータ保存)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合わせた修繕費用準備のための積立商品の紹介
- ・長期優良住宅「確認書」の発行

■グループ化による支援の仕組みと内容

*平成21年度長期優良住宅先導的モデル事業 採択提案(抜粋・要約)、(株)アキュラホームヒアリング(H21.7)より

●グループ化の経緯

アキュラホームは1978年の創業以来、高品質で低価格な住宅の供給に取り組み、94年に独自の住宅事業合理化システム「アキュラシステム」*を開発。現在2500社以上の工務店に活用されている。

アキュラシステムを導入した地域工務店から「仲間同士の組織が欲しい」、「フランチャイズにしてはどうか」という提案があったが、同じブランド商品を規格通りに売る画一的な家づくりが日本の注文住宅文化に合うのか疑問を覚えた。このため、「いい家をつくりたい」という目標を共有する地域工務店同志が、経営理念など共有できるものは共有し、その上で各社が独自の持ち味を発揮できるような「緩やかな連合体」としての組織を設立することとし、H10年に全国規模の工務店ネットワーク「アキュラネット」を組織し、H17年9月に「ジャーブネット(JAHB net)」に改称した。(株)アキュラホームも組織の一員となり、事務局を務めている。

*アキュラシステム：アキュラホームの住宅事業ノウハウを体系化して公開した住宅建設事業総合支援システム。4冊のマニュアルと見積りシステムがあり、様々なノウハウを提供。価格は550万円。

●「ジャーブネット」の会員工務店向け支援

①スキルアップセミナー

- ・販促セミナー、営業セミナー、デザインセミナー等、アキュラホームの実務担当者がノウハウを公開

②販促支援サポート

- ・商品カタログ、のぼり・ポスター等の販促ツール、シート・テント等の現場ツール、宣伝用記念品などの各種ツールを企画・デザイン。共同制作により制作費・印刷費の負担を軽減。

③現場支援サービス

- ・作業の効率化とコスト削減に貢献する商品の販売(床鳴り補修材“ナラーズ”、床や壁の水平をチェックす

る“計斜番”、3D設計ソフト“ウォークインホーム”等)

④保険代理サービス

・保険料が割安な火災保険・建設工事保険等の販売（アキュラホームでは損害保険代理業務を実施）

⑤共同仕入れ

・建築資材や設備などがお得な会員価格で仕入が可能な「共同仕入」に参加できる。大量一括仕入によるコストダウンと、中間流通の削減で、有名メーカー各社の人気の建築資材や設備を低価格で提供。

⑥その他

・全国一斉住宅フェア ・団体法律顧問制度 ・地盤調査サービス 等

●長期優良住宅に関する工務店支援の拡充

ジャープネット事務局内に新たにサポートセンターを設立し、住宅履歴情報の一元管理や情報のデジタル保存、各種申請・検査・保証などをワンストップで取り扱い、参加工務店の効率的な事業活動を支援する。

①「長期優良住宅サポートセンター」によるワンストップ支援サービス

・維持保全計画の作成と点検を確実に実施するサポート体制

住まい手と参加工務店が共同で長期にわたる維持保全を行うため、「維持保全ガイドライン」「維持保全資金計画」「施工事業者等連絡先一覧表」を整備する。また参加工務店の定期点検に必要な点検項目および記録書式として「定期点検チェックリスト」、「定期点検履歴シート」をサポートセンターが整備する。

住宅ごとの定期点検時期はサポートセンターでも管理し、定期点検時期が近づくと参加工務店にアラームを発信し、実施確認まで行う。

・住宅履歴情報作成支援と一元管理

サポートセンターで施工写真、確認申請図書・完成図面など関係書類の情報整理とデジタルデータ保存を行い、住宅履歴書「マイホームファイル」（紙）、並びに、WEB上で情報蓄積を行う。住宅履歴情報は、WEBを通じて住まい手、参加工務店、サポートセンターの三者が閲覧でき、また信頼できる第三者機関でのデータバックアップ体制により、住まい手や担当する工務店が替わっても継承を可能とする。

・瑕疵担保責任保険の電子申請サービス

業務支援の一環として瑕疵担保責任保険の電子申請手続きを支援する。

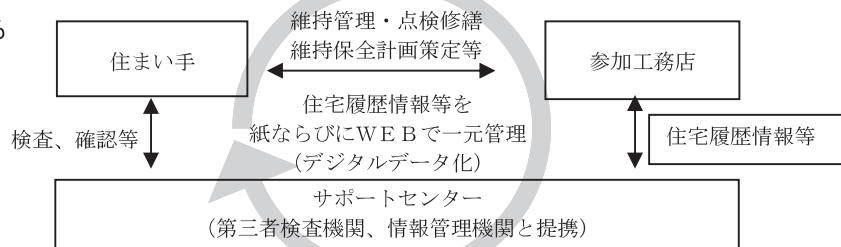
・第三者機関による適切施工の確認

長期優良住宅や瑕疵担保責任保険その他の設計施工基準どおりの施工がなされているか第三者検査を通じて確認していく。検査状況は写真をWEBにより住宅履歴データに取り込み、サポートセンターや居住者がリアルタイムで出来高とともに確認できる。

・周辺業務のワンストップサービス支援

地耐力調査、地盤改良工事、地盤保証制度などの申込み、建築確認申請、設計性能評価申請、引渡後の点検サービスを第三者機関と連携して提供し、業務の合理化を支援する。

サポートセンターによる
一元管理のスキーム



②相互補完可能なネットワークによる住宅供給（出来高入金制度含む）

サポートセンターと参加工務店各社は相互補完上の義務を記した契約を取り交わし、他社の倒産リスクを分担する。倒産から引き継ぎまではサポートセンターが弁護士事務所などを通じて適正な処理を行い、その上で別の参加工務店に引継ぎを行う。

今回のモデル事業では、第三者機関の検査情報に基づく工事進捗管理の上で入金が行われる新たな出来高入金制度を導入。このスキームでは、第三者機関である検査会社の検査に応じて工務店に出来高での支払いを行う。保証会社に保証業務を委託し、信託口座に顧客の金銭を信託する。また損保会社により増嵩費用に対応する。

③修繕費用準備のための積立商品の紹介

既存の火災保険と生命保険の商品を組み合わせ、サポートセンターによる履歴情報管理と運用内容の工夫を加えて、修繕費用準備のために積立商品を紹介している。10年目、20年目で修繕費用のうちの一定の額を受け取る事ができるように設計した。モデルケースとして月々の積立金額を1万円程度にし、新築時の資金計画に盛り込んで提案。なお、サポートセンターは損害保険代理店であり、積立金支払い実務が可能。

④長期優良住宅「確認書」の発行

長期優良住宅として建設されたことを確認する「確認書」をサポートセンターより住まい手に交付し、転売時に流通業者に提示するなど、流通を促進していく。住宅工事履歴などと一緒に認証NO. が保存される。なお、今後、この確認書により転売時に優位な評価が受けられるよう、提携不動産業者にも説明を進める。

(カ) 工務店連携

事例 4-2-⑧ 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、木材供給者、部品部材の供給業者とのネットワーク形成

■グループ化による支援の仕組みと内容

*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採択提案（抜粋・要約）および、町の工務店ネットヒアリング（H21.12）より

●グループ化の経緯

町の工務店ネットは、特定の技術で進めるフランチャイズではなく、地域の工務店が地域らしさを活かした取り組みを行いながら、相互に情報交換してお互いを高め合う水平的で双方向のネットワークを目指して H19 年に設立された。印刷物や web などのツールを活用してユーザーを啓発することにより、工務店側の意識を高めるとともに、工務店相互のネットワークを活かした意識と技術の向上に取り組んでいる。

また H21 年度提案では、森林組合やプレカット工場など、地域での材料供給・加工と工務店とのネットワークづくりを提案している。

●「町の工務店ネット」の会員向けサービス

①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

- ・アクセス件数の多い web “住まいネット新聞・びお” に会員工務店情報を掲載し、工務店のページとリンクする。“住まいネット新聞・びお” は、ユーザー向けに住まいおよび生活のさまざまな情報を提供。
- ・顧客への宣伝ツール「ブックレット・びお」を配布する。
- ・顧客啓発のための本「住まいを予防医学する本」を提供。

②宣伝ツールの提供

- ・共通のパンフレット、チラシ、現場シート等を安価で提供する。
- ・独自のパンフレット・チラシ等の制作を請負う
- ・工務店のホームページ作成を請負う。

③講座・見学会の開催や情報誌の配布等の工務店の育成

- ・後継者育成講座等の講座を開催する。
- ・情報誌「びお・四季報」を年 4 回配布する。
- ・設計勉強会「現代町家塾」を開催する。

- ・既存住宅改修のための診断を行う“住宅医”を育成するため、岐阜県森林文化アカデミーと提携して人材育成を行う。

●長期優良住宅に関する工務店支援の拡充

①共通の維持管理記録書の作成

「町の工務店ネット」で、各地域共通の『維持管理記録書』を作成し、中小事業者が不得手とするこの分野での支援を行う。内容は下記の通りとする。

- 1) 点検メモ
- 2) 点検記録シート：1年目・3年目・5年目・10年目・15年目以降50年まで
- 3) 修繕記録シート

②住まい手への維持管理情報提供

住まい手が適切な維持管理を継続できるよう、マニュアルにより情報提供を行う。また専用の相談窓口を設け対応できる体制を整える。

また、消費者向けの「住まい教室」を開催する。

③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）

住宅履歴情報については、建築主と工務店と設計者が共有し、かつ第三者機関への保管として、各工務店が特定非営利活動法人住宅長期保証支援センターに設けられた「登録住宅制度」の会員となって対象の住宅を登録し、居住者に対する「住宅履歴の保存（住宅の長寿命化サポート／継続点検・メンテナンスシステム）」のサービスを受ける。

この登録は、

- ・ 建築図書、確認申請書、完了検査済み証、各種保証書等一式のデータのデジタル化。
- ・ データは、エンドユーザー、工務店、NPO 法人住宅長期保証支援センターの3者が保管する。
- ・ 引き渡し後、半年、1年、3年、5年、以降5年毎に最長50年まで点検・メンテナンスの案内。

この登録により、万一、施工した工務店が転廃業・倒産していても、認定工務店がサポートすることになっており、建築主にとっても、同機関が第三者機関として介在することで相談ができ、安心することができる。

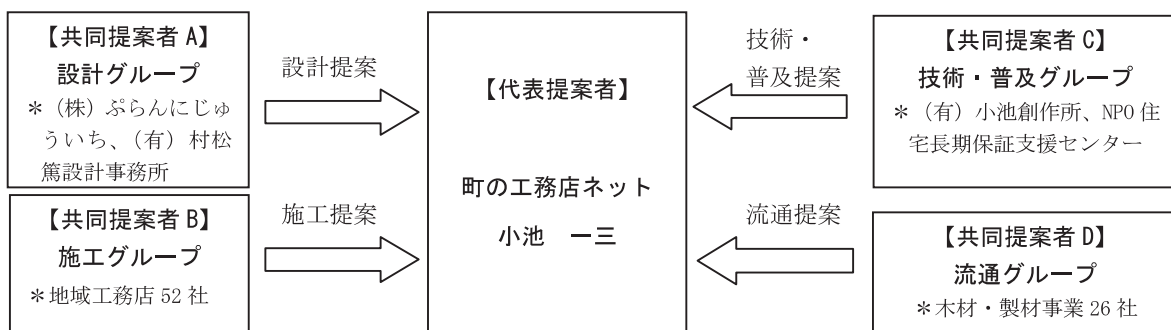
④地域ごとの工務店、設計業者、木材供給者、部品部材の供給業者とのネットワーク形成

町の工務店ネット『近くの山の木で家をつくる会』の地域会員は、今回の提案に沿った材料工法を活用し、各地域における他の工務店、設計業者、木材供給者、部品部材の供給業者とネットワークを形成し、長期優良住宅の地域への推進を図りながら、住宅の質と施工技術の向上を図る。

町の工務店ネットで取り組む「現代町家」について、その地域展開を通じて地域木材の地産地消と木材の質の向上を図るため、材料供給・加工と地域工務店のネットワークづくりや設計システムの工務店による勉強会を行う。

■事業提案者（共同提案）の組織図

<H20 提案>



～全体的連携・調整を図る～

(キ) 建築家（設計事務所）

事例 4-2-⑨ 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）

20年度-第2回 木造ドミノ住宅

21年度-第1回 木造ドミノ住宅

「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。

■グループ化による支援・連携の概要

【支援主体】株式会社木造ドミノ研究会

（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。

【支援対象】会員工務店・設計事務所

会員数：38社（H22.1時点） 会費 入会金：30万円、会費：3万円/月

【主な支援項目】

- ・「木造ドミノ住宅」に関する研究会（月1回開催）
- ・「木造ドミノ住宅」のマニュアル作成・提供
- ・地域で「木造ドミノ住宅」に取り組む場合のアドバイス

■グループ化による支援の仕組みと内容

*平成20年度超長期住宅先導的モデル事業・21年度長期優良住宅先導的モデル事業 採択提案（抜粋・要約）および（株）木造ドミノ研究会ヒアリング（H21.12）より

●グループ化の経緯

<東京都の「東村山市本町地区プロジェクト」への参画と「木造ドミノ住宅」の開発>

「木造ドミノ住宅」の開発は、東京都の「東村山市本町地区プロジェクト」*において、東京都が「戸建住宅価格引き下げの実証実験」として公募した100棟の実証実験に相羽建設（株）、（株）OM研究所（現（株）自然エネルギー研究所）、（株）OMソーラー協会（現OMソーラー（株））による事業者グループが応募し、25棟を建設することになったことから始まる。相羽建設は、太陽エネルギーを活用したパッシブソーラーシステムによる暖房・換気システム「OMソーラーシステム」に取り組む工務店の一つであり、地元の東村山でのプロジェクトにぜひ応募したいということで、当時OM研究所の所長であった建築家の野沢正光氏、建築家の半田雅俊氏との3者で取り組むことになった。

東京都が「戸建住宅価格引き下げの実証実験」として求めたのは、本体工事費50万円/坪以下（公募時点：H16）という低価格で高品質な住宅の提案であり、住宅の質を確保しつつOMソーラーシステムを組み込んで達成するために設計者と施工者が厳しい検討を重ねた。その結果、スケルトンとインフィルをきちんと分離し、太陽エネルギーによる暖房と換気を同時に行えるシステムを持つ「木造ドミノ住宅」が開発された。

* 東村山市本町地区プロジェクト：都営住宅の建替えに伴い生み出した約10haの土地を利用した民間プロジェクト。東京都が民間事業者を公募し、「郊外型居住モデルを提示するまちづくり」と「戸建住宅価格引き下げの実証実験」を実施。H17.1プロポーザルにより「まちづくりグループ」と、「実証実験グループ」4グループの事業者を選定、H19.2戸建住宅公募受付開始。

<長期優良住宅の公募を契機とした「木造ドミノ研究会」の立ち上げ>

東京都では、実証実験によって得られた合理化のノウハウをとりまとめ、工務店等に広く普及させていこうという意図があり、見学会や研修会が開催され、マスコミにも取り上げられた。「木造ドミノ住宅」に興味を持つ工務店も多く、全国からかなり問い合わせがあった。また、もともとOMソーラーシステムに取り組む工務店のグループもあり、それらの工務店の関心も高かった。

そこに、ちょうど国土交通省による「超長期住宅（長期優良住宅）先導的モデル事業」の公募があったことから、長期優良住宅に応募するための基盤として組織をつくることを考え、全国の地域工務店で「木造ドミノ住宅」を展開していこうと、H20年3月に「木造ドミノ研究会」を立ち上げた。

●「木造ドミノ研究会」による会員工務店・設計事務所向け支援

月1回の研究会による木造ドミノ住宅の技術的な情報の提供を主体とする支援。

①「木造ドミノ住宅」に関する研究会の開催（月1回）

月1回の研究会により、「木造ドミノ住宅」の基本的な考え方、仕組み、技術的な情報の提供を行う。設計者、構造担当者、温熱環境担当者による講習等を行う。

②「木造ドミノ住宅」のマニュアル提供

「木造ドミノ住宅」のつくり方の基本をきちんと伝えるために、会員工務店に配布するための「木造ドミノ住宅 マニュアル」を作成する。

③地域で「木造ドミノ住宅」に取り組む場合のアドバイス

気候条件や生活習慣が異なる地域では、それぞれの地域版の「木造ドミノ住宅」を検討する必要がある。それには地域のことがわかっている地域工務店に提案してもらい取り組んでもらいたい、当初は「木造ドミノ研究会」として現地に出向き、地域版の木造ドミノ住宅のあり方をアドバイスする（設計は地元で行う）ことも考えている。木造ドミノ研究会の中には、工務店だけではなく設計事務所も増えている。

④その他

「木造ドミノ住宅」に関する研究促進とPR等

* 現在検討中の取り組み

- ・維持管理費用積立システムと有償点検：住まい手の維持管理を支援する「いえもり」としての地域工務店が、ビジネスとしてメンテナンスを継続できる仕組みづくり

□「木造ドミノ研究会」と会員企業の構成・関係

*会員企業はH22年1月時点

(株)木造ドミノ研究会

(代表提案者)



「いえもり」
木造ドミノ研究会の会員企業
(協同提案者)

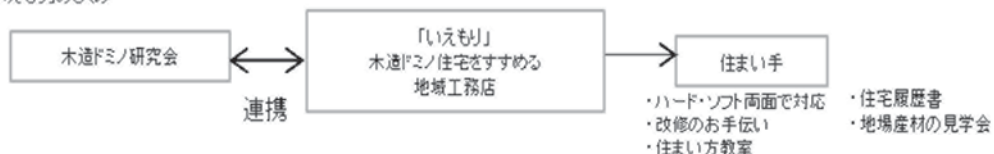
技術提供
意匠提供

相羽建設(株)	東京都	ケイジェイワークス	大阪府
小林建設(株)	埼玉県	㈱フラワーホーム	新潟県
福安工務店	東京都	東海建設(株)	千葉県
トラストホーム	埼玉県	(有)基設計	熊本県
山三	長野県	(有)今市建設	富山県
(株)三友工務店	熊本県	竹屋共栄住宅	千葉県
(株)ウメダハウジング	三重県	エコワークス㈱	熊本県
衛コアハウス	広島県	寺設計	東京都
(有)ハウスフィット	千葉県	駿河工房(株)	静岡県
(株)ダイケン住宅	東京都	ツープライホーム南千葉	千葉県
湖建設工業(株)	岡山県	富士木材株式会社	静岡県
イトコー	愛知県	(株)松井建設	愛媛県
エフ・ベース	静岡県	(株)タウンハウス	岡山県
共立建設(株)	神奈川県	(株)リメックス	静岡県
綿松ハウジング	奈良県	富士ソーラーハウス	神奈川県
(株)吉田工務店	栃木県	阿部建設(株)	愛知県
(株)セイコーハウジング	徳島県	桑原建築	新潟県
佐久間工務店	千葉県	瀬戸建設(株)	神奈川県
空間工房ロハス	静岡県	㈱ブライトホームあさひ	千葉県

設計・施工

住まい手

■「いえもり」のしくみ



4-3. 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、長期に亘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 4-3-①>

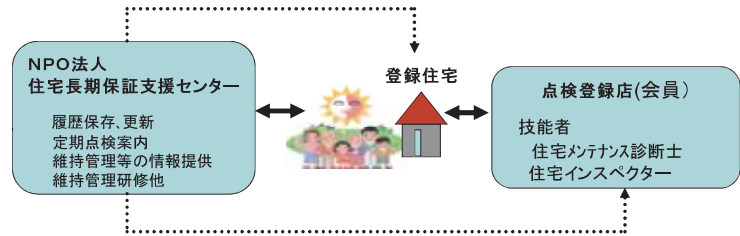
- ・ 第三者機関による登録住宅制度により、登録住宅のデータの保管・更新、住宅点検時期の案内を行い、アフターメンテナンスを行う仕組みのなかで、新築工事を実施した工務店が対応できない場合の引き継ぎ等のサポートを行う提案

登録住宅いえかてサポート体制



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

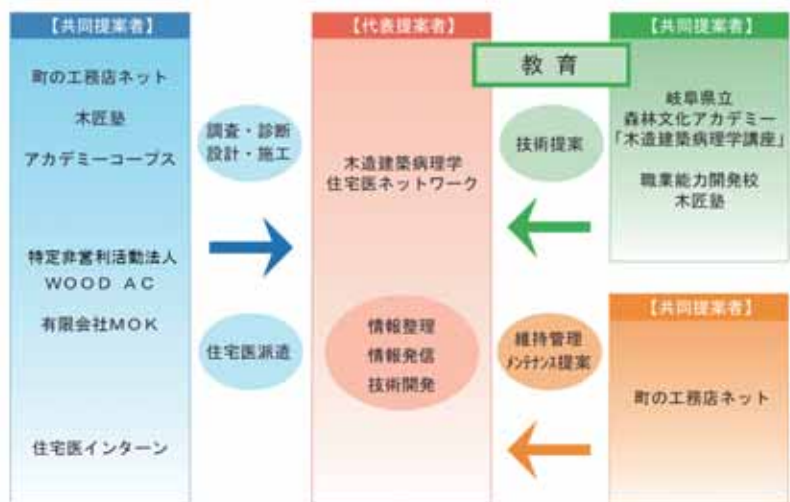
●維持管理に関する人材育成

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 4-3-②>

- ・ 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

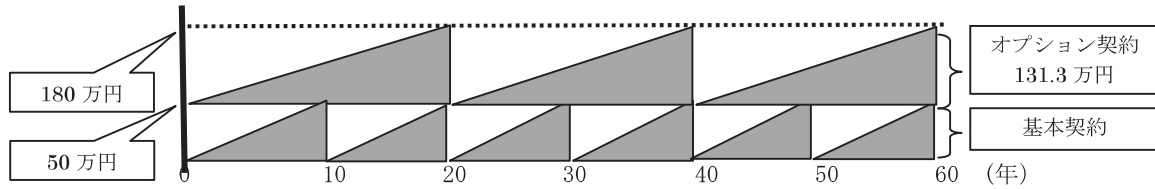
長期に渡る維持管理を確実にを行うため、資金の確保方策を提案するものがみられた。これは、マンション等では修繕積立金が一般的に導入されているのに対して、戸建て住宅については、その仕組みがないことから、その対応を行おうとするものである。

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 4-3-③>

- ・ 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。

<事例 4-3-④ センサー等>

● 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 4-3-⑤>

- ・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

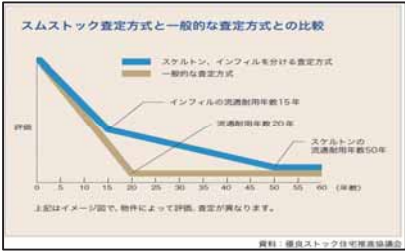
売りたい

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。



優良ストック住宅 [スムストック]
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)	スムストックの流通耐用年数50年 (評価)	インフィルの流通耐用年数15年 (評価)
0	100	100	100
15	80	80	80
20	70	70	70
30	60	60	60
40	50	50	50
50	40	40	50
60	30	30	50

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

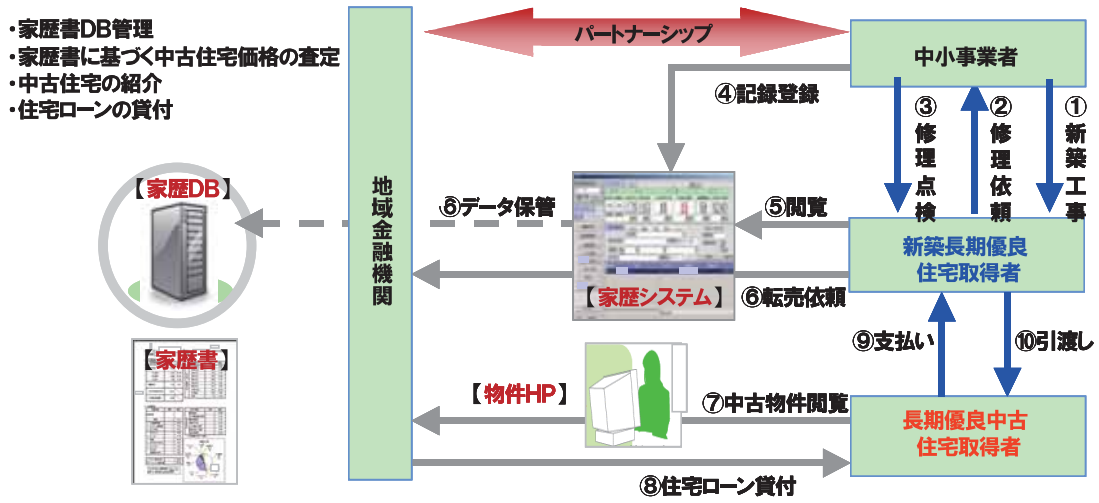
適切な査定で算出した価格にてお客様から大切な財産である建物を買取ります。
保証期間内であれば保証の「承継」手続きを、保証期間満了の建物は耐久診断技術者による「耐久診断・耐久工事」を行ない、上記「スムストック住宅」として「保証」付で販売します。(例外もあります)

提案者：ミサワホーム株式会社

- 343 -

<事例 4-3-⑥>

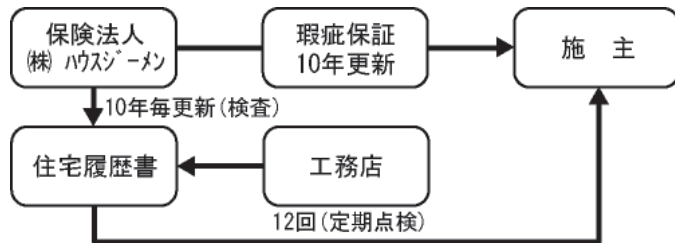
- ・地域の金融機関（銀行）に住宅履歴情報をストックし、適切な価格査定を行うとともに、中古住宅の紹介やローンの貸付けを行う提案



提案者：三栄ハウス株式会社

<事例 4-3-⑦>

- ・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

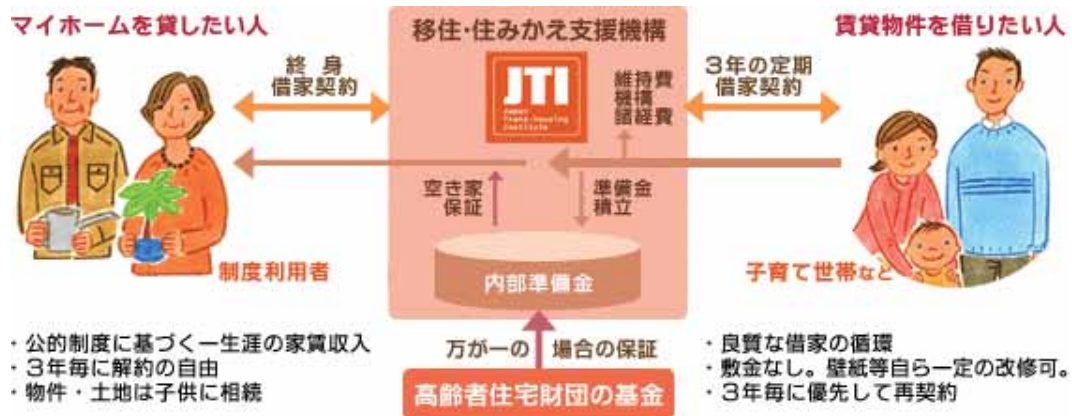
●既存住宅の借上げ・賃貸化

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 4-3-⑧>

・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。

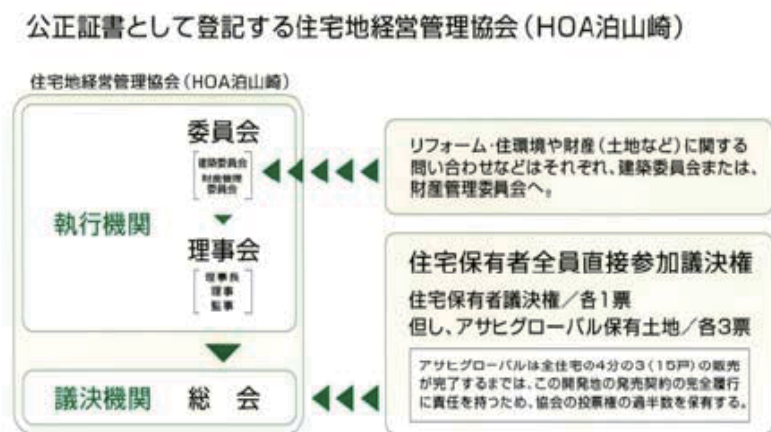
●まちなみ・住環境の維持管理のサポート

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 4-3-⑨>

- ・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

4-4. 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4-4-1 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4-4-1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4-4-1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。

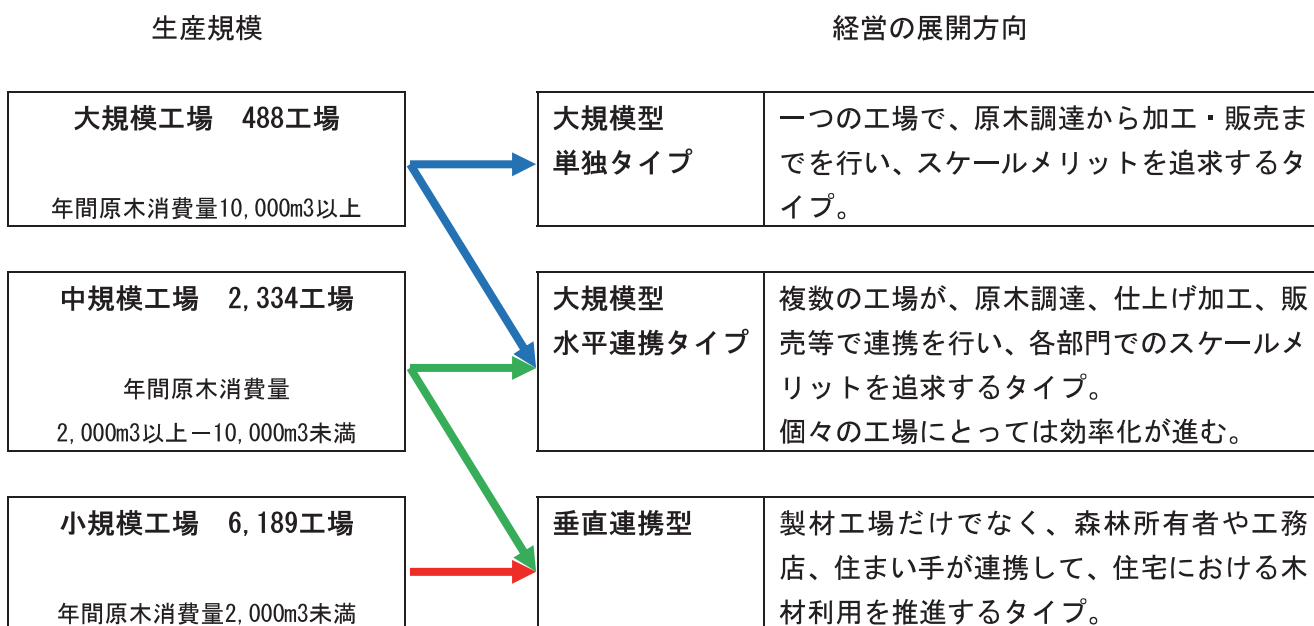


図4-4-1 製材工場の規模と経営の展開方向の関係

表4-4-1 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 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	・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。	・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。	・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。	・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。	・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。
連携イメージ例					
提案に見る特徴	・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。 ・地域を限定した、資本のある主体の試みのため、地域社会への社会貢献も取り入れた活動が比較的容易。	・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。 ・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。	・工務店サービスの一端、構造材については、プレカット材として流通。 ・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。	・木工・左廻の技術を活用する、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)	・各地の伝統的工法、地域材を活用した構法を指しているものが多い。 ・具体的な構法の実現を目指していない場合は、イメージコードやデザインコードを共有している。
木材生産者のメリット	・自社施工物件は、地域材のブランド化、林業活性化がねらい。 ・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ぬ形での実施が比較的容易。 ・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。	・地域材の販売促進のために工務店と連携。 ・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ぬ形での実施が比較的容易。 ・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。	・安定的な販売	・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。 ・製品に独自性をもたせ、差別化を図ることが可能。	・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。 ・製品に独自性をもたせ、差別化を図ることが可能。
工務店のメリット	・環境への配慮、地域活性化のための地域材活用一住宅のブランド化。 ・地域材のブランドが確立している場合、それを利用しての営業が可能。 ・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。)	・国産材利用というイメージでの営業が可能。 ・従来の施工方法を変えずに取り入れることが容易	・環境への配慮、地域活性化のための地域材活用一住宅のブランド化。 ・地域材を活用するために木材生産者と連携。 ・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。)	・環境への配慮、地域活性化のための地域材活用一住宅のブランド化。 ・地域材を活用するために木材生産者と連携。 ・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。)	・環境への配慮、地域活性化のための地域材活用一住宅のブランド化。 ・地域材を活用するために木材生産者と連携。 ・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。)
図4-4-1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 大規模型水平連携タイプ 垂直連携型 (小中規模の製材工場やそのネットワークによるイメージオーダー)	大規模型単独タイプ 大規模型水平連携タイプ	垂直連携型 (小中規模の製材工場やそのネットワークによるイメージオーダー)	垂直連携型 (小中規模の製材工場やそのネットワークによるカスタムオーダー)
住宅イメージ	小	小	小	中	大
木材ブランド	大	大	大	大～中	大
建設戸数	中～小	中	中	大～中	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4-4-① 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

部別仕分

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搬送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。

●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も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。

●資材物流センター
建築資材、設備の仕入れ、また自社工場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。

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

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。

●現場配送















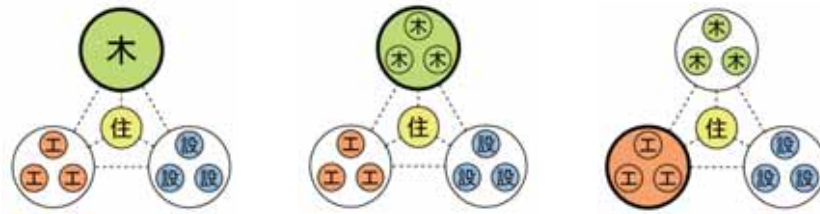





仕入れから現場搬入までの一貫したプロセス

(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

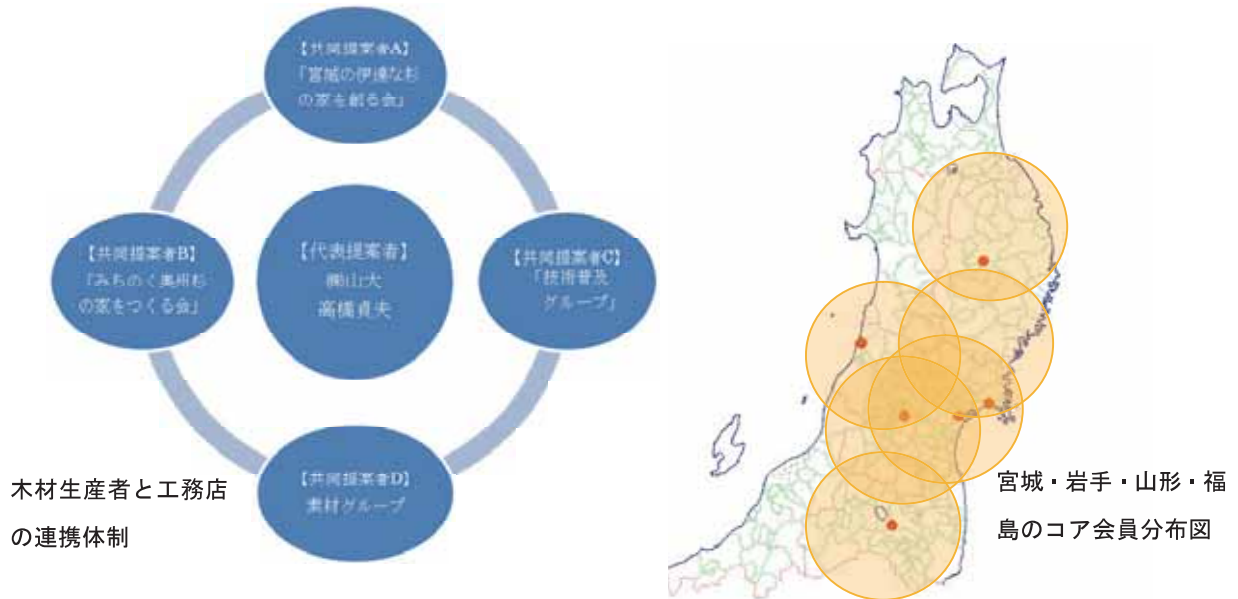
木材産地における木材生産者のネットワークと、都市部の工務店、設計事務所のネットワークが連携するタイプ。木材生産者側が主導の場合と工務店が主導の場合がある。また、木材生産地が特定の建設地と結びついた「地域限定型」と建設地が全国に分散する「全国展開型」がある。住宅イメージについては、(ア)と同様、具体的なイメージを打ち出すものから、ごく一般的なものまで幅広い提案があったが、木材の特徴を前面に打ち出し、具体的な住宅イメージが明確でない場合が比較的多い。生産体制や住宅が建てられる地域の実情に合わせた説得力のある住宅像を描いた提案が期待される。



事例4-4-② 「宮城の伊達な杉・みちのく奥州杉」の家 (株山大)

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。

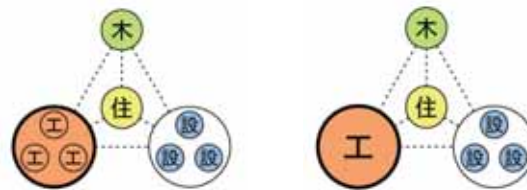
どのような構法にも対応できるように、木材の品質は特に厳しい傾向があり、製材品より集成材、合板などの木質建材が主となる。工務店にとっては品質の担保された国産材を安定的に入手できるメリットがある。



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。

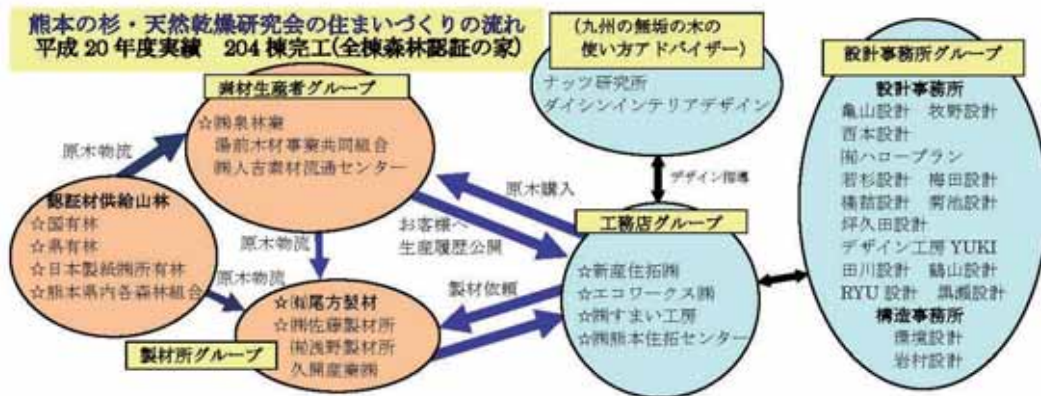
(エ) 工務店主導型

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。

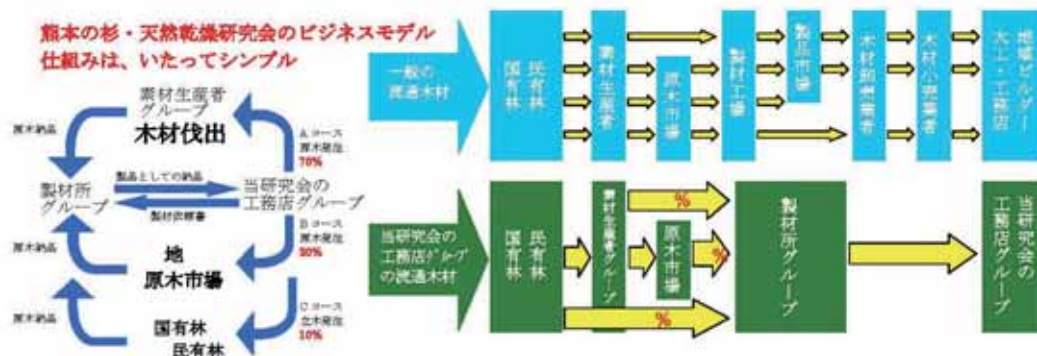


事例4-4-③ 「九州の木材流通産直システム（森林認証の住まい）」（熊本の杉・天然乾燥研究会）

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 m²）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

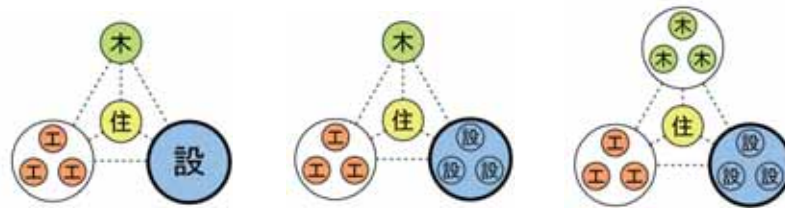


提案グループの木材流通の流れ

(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。

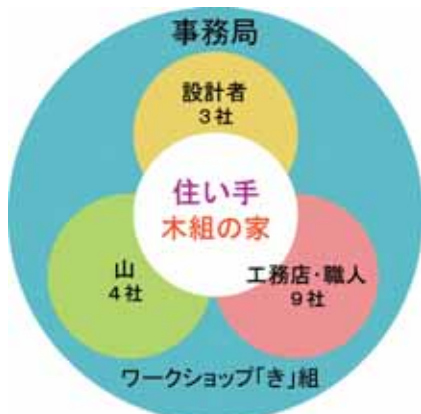
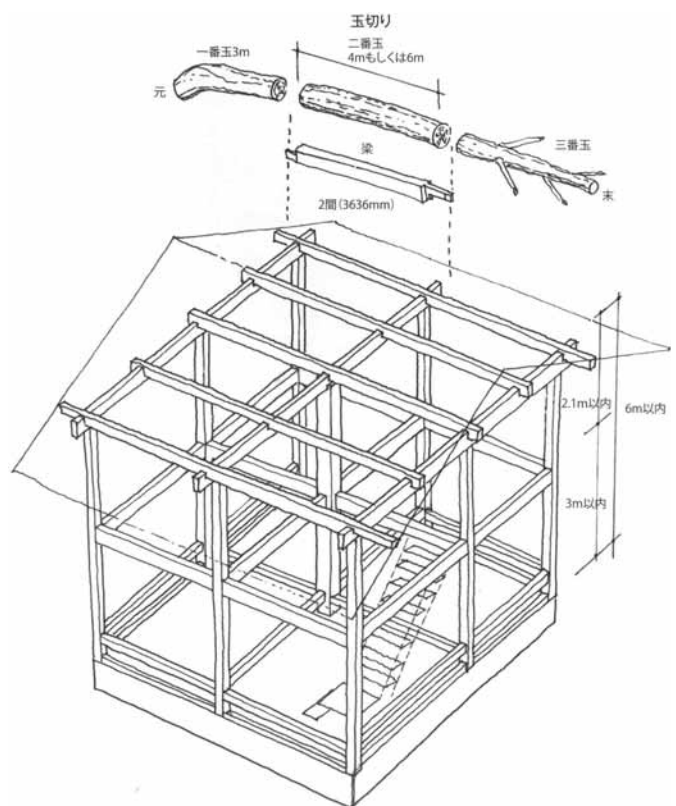


事例4-4-④ ワークショップ「き」組の家（一般社団法人ワークショップ「き」組）

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