

次の住生活基本計画に向けて

- ・ 制度普及に向けた観点
- ・ 次期計画に向けての観点
- ・ 新産業／テクノロジーの観点

株式会社リクルート住まいカンパニー
SUUMO編集長
池本洋一

自己紹介とSUUMOの事業について



池本洋一

株式会社リクルート住まいカンパニー
 不動産・住宅総合サイト SUUMO編集長
 2019年よりSUUMOリサーチセンター長を兼任
 賃貸・分譲・流通・注文・リフォーム分野でメディア事業を展開

PC



スマホ



情報誌 (9誌 約41版)



相談カウンター 全国221店舗 (2020年5月23日時点)



主な外部委員履歴（既存、省エネ、IoTが多い）

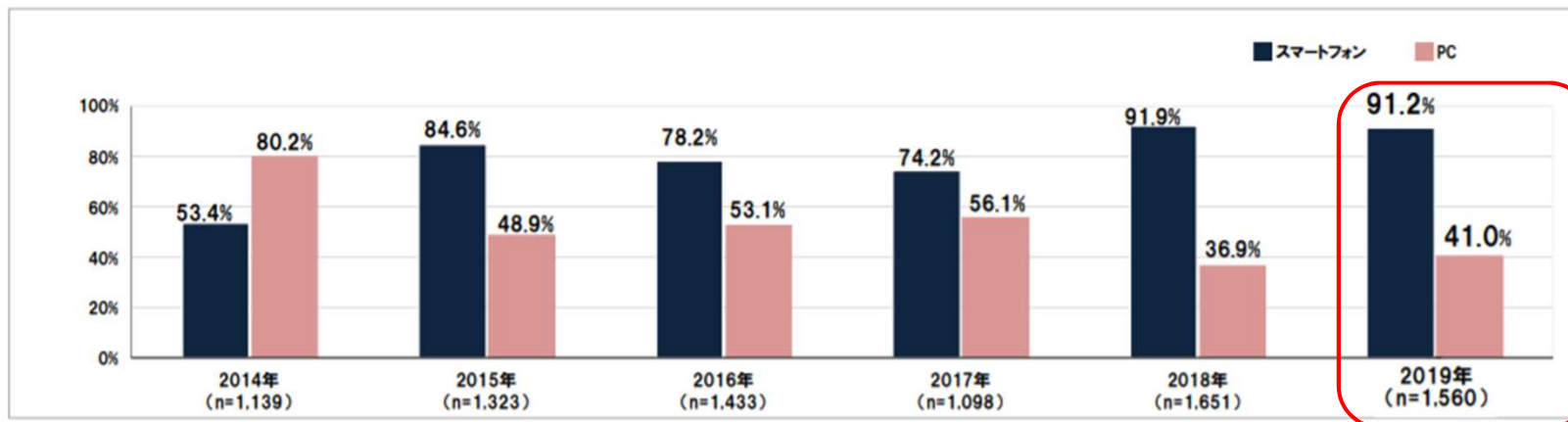
不動産情報サイト事業者連絡協議会 監事

内閣官房 地方創生×全世代活躍まちづくり検討会 委員
国土交通省 既存住宅市場活性化ラウンドテーブル 委員
良質住宅ストック形成の市場環境整備促進事業 評価委員
流通促進に寄与する既存住宅の情報提供制度検討会 委員
長期優良住宅制度のあり方に関する検討会 委員
IoT次世代住宅 懇談会 メンバー
環境省 賃貸住宅における省CO2促進モデル事業 評価委員
COOL CHOICE推進チーム 委員
経済産業省 ZEHロードマップフォローアップ委員
東京都 既存住宅流通活性化検討委員
東京エコハウス（仮称）建築・改修に係る誘導策検討会委員

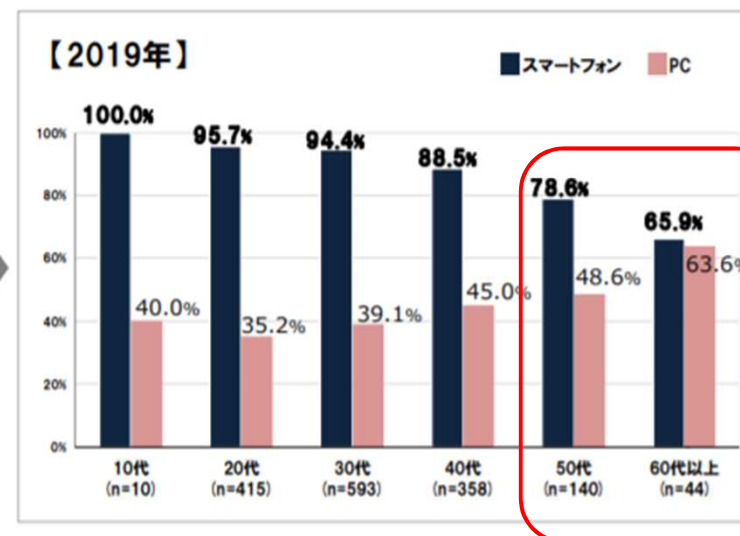
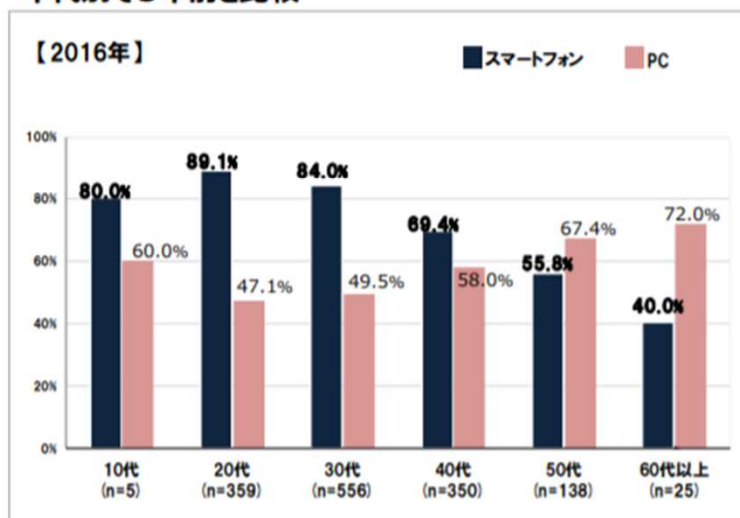
住まいのリフォームコンクール審査員
リノベーションオブザイヤー選考委員

60代もスマホで住まいを探す時代

(5)不動産情報を調べる際に利用したもの（複数回答） ※未契約者を含む全回答者

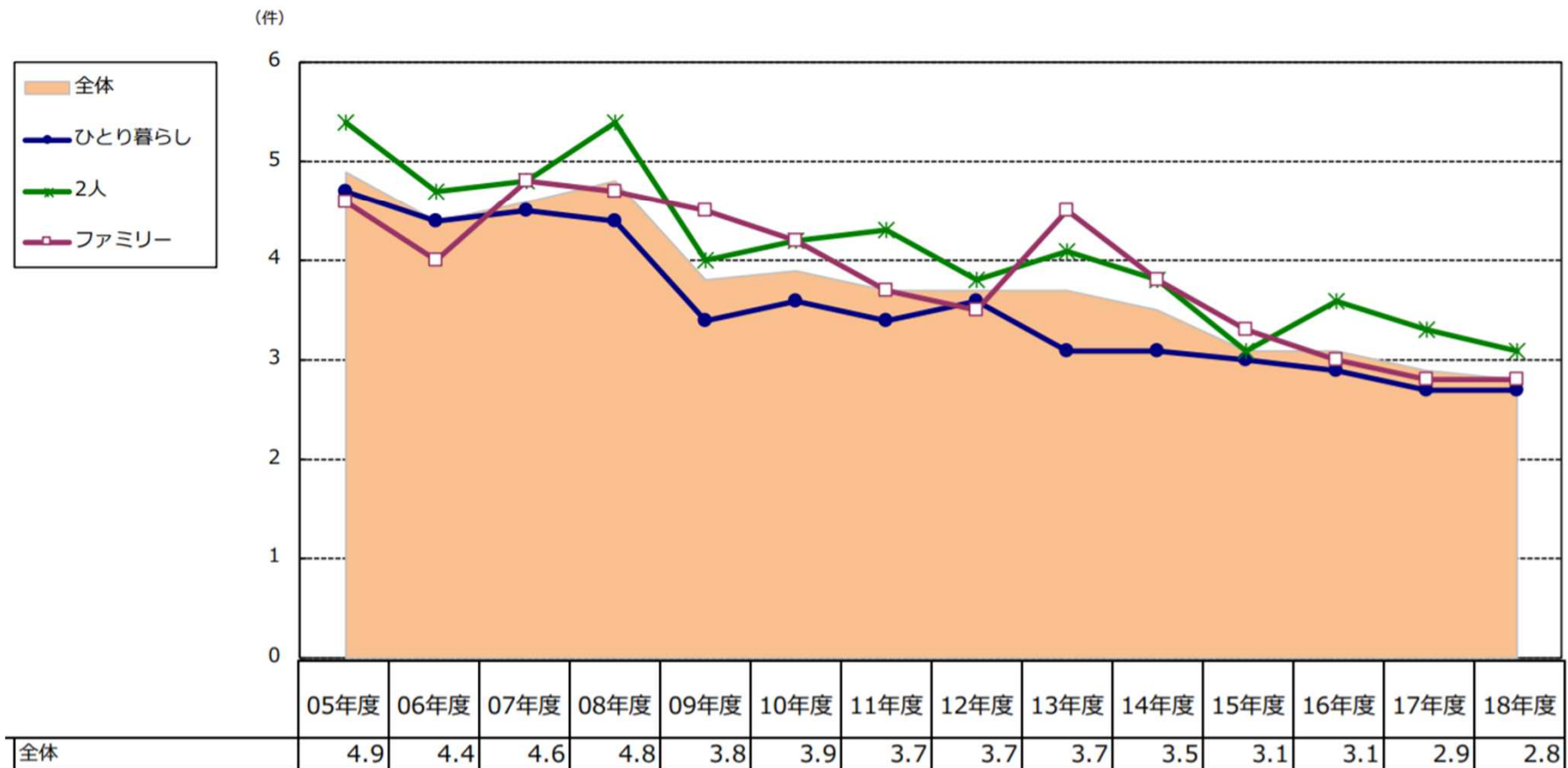


年代別で3年前と比較



事前にwebで調べて行動。見学件数が年々減少（賃貸）

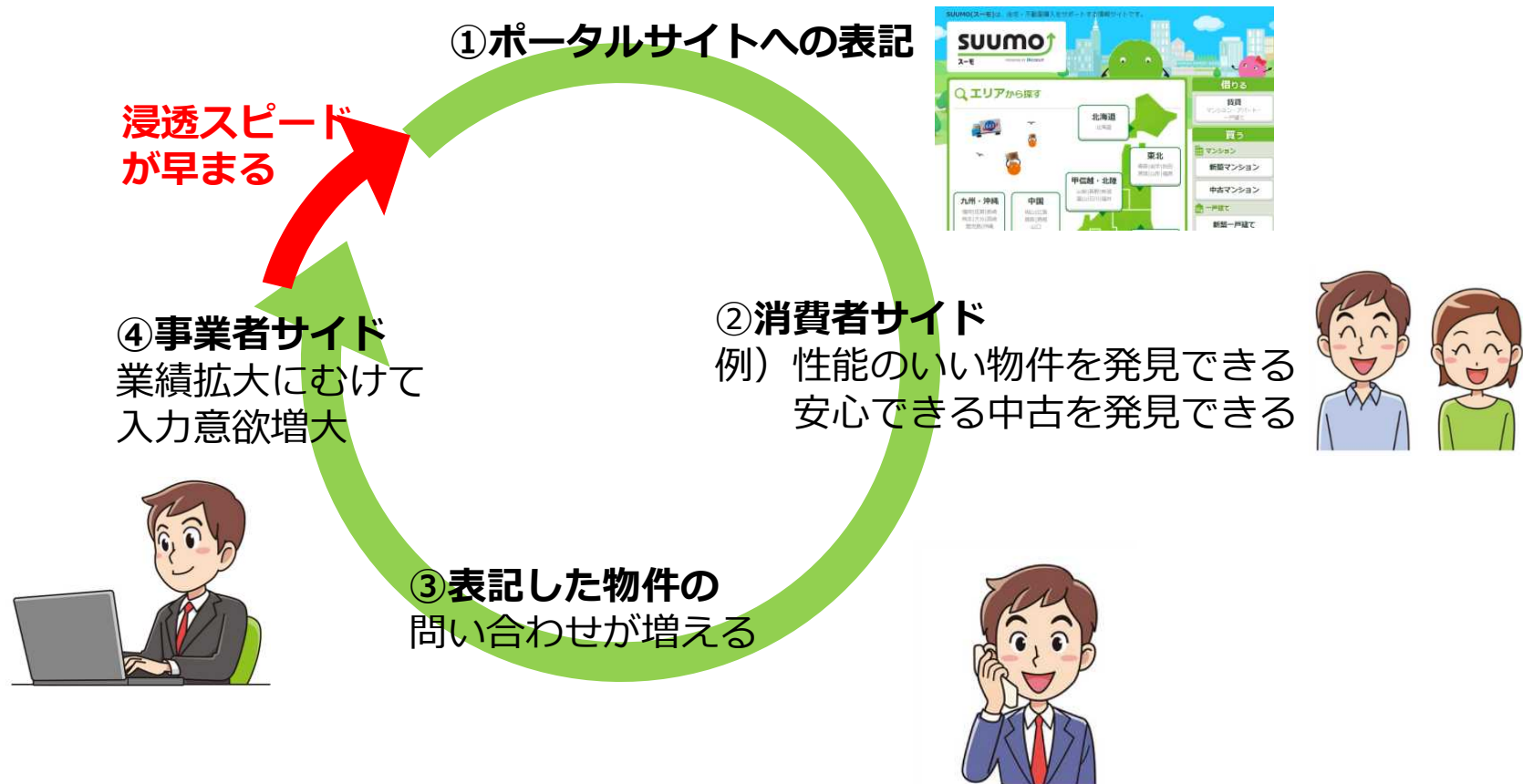
■ 部屋探しの際に見学した物件数（首都圏／単一回答+実数回答）



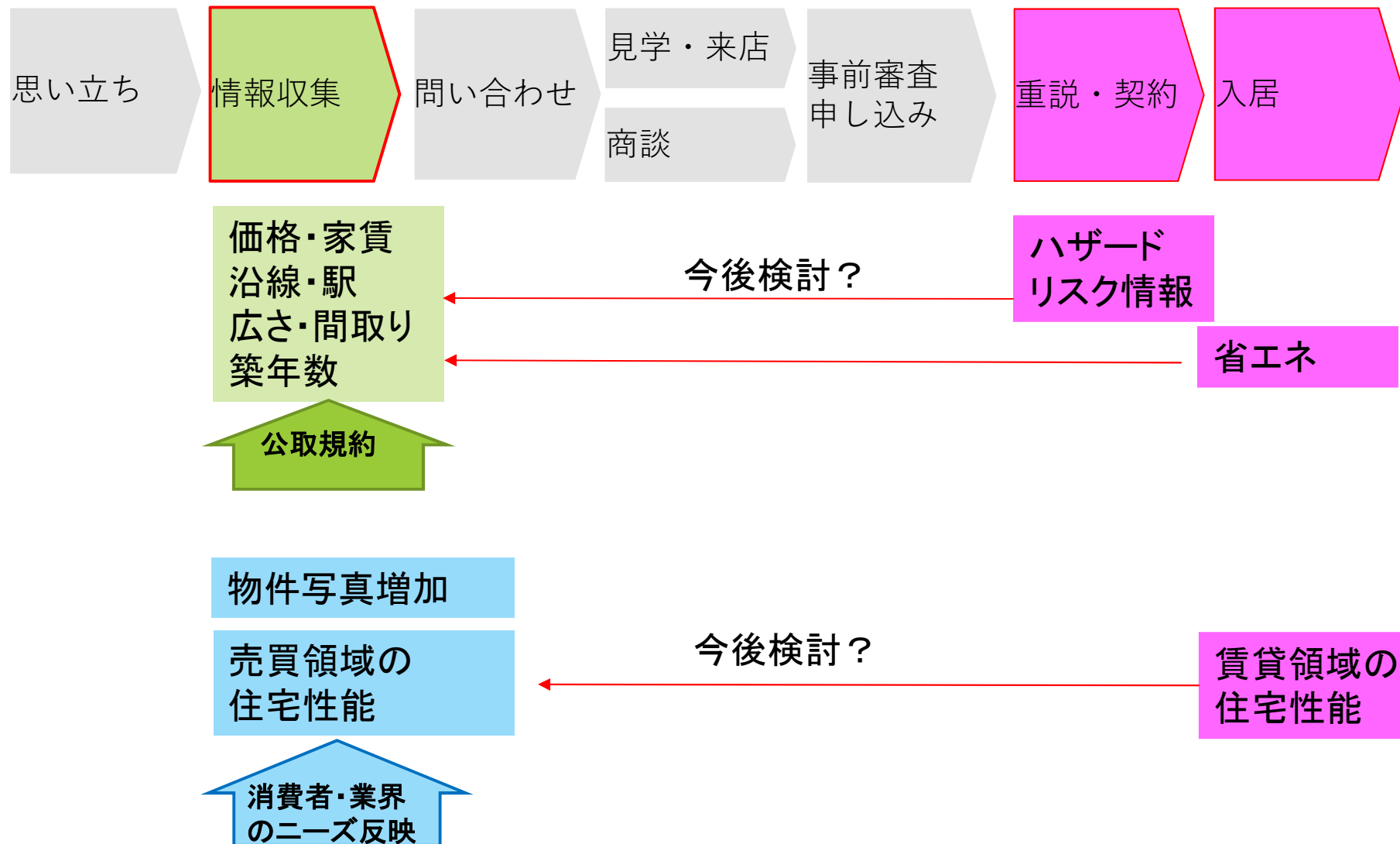
出典：2018年度 賃貸契約者動向調査（リクルート住まいカンパニー調べ）

ポータルサイト表記と住宅の品質向上のループ

住まい領域は、事業者の商品・サービス良化により、生活者の暮らしが向上するプロダクトアウト型であると認識。 ※DIY、住民主導のマンション管理等のトレンドも生まれているが…他方で消費行動においては、事業者訪問の前に、ポータルサイトでの表示化は、消費者サイドへの浸透効果だけでなく、その**問い合わせ数を増やす**ことにつながり、**事業者の取り組み意欲向上**に寄与し、結果、**商品・サービス**の浸透につながる



どのタイミングでどの情報を届けるべき？



参考) ポータルでの売買領域の性能可視化の取り組み

築年数 <input type="checkbox"/>	<input type="text" value="下限なし"/> ~ <input type="text" value="上限なし"/>
性能が良い <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 制震・免震・耐震 <input type="checkbox"/> 長期優良住宅（耐震性、省エネ性等 高い） <input type="checkbox"/> 低炭素住宅（省エネ性 高い） <input type="checkbox"/> オール電化 <input type="checkbox"/> 太陽光発電システム <input type="checkbox"/> 省エネ給湯器
証明書類あり <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 住宅性能評価書あり <input type="checkbox"/> 建築後の完了検査済証あり <input type="checkbox"/> 耐震基準適合証明書あり <input type="checkbox"/> インспекション（建物検査）済み <input type="checkbox"/> 新築時・増改築時の設計図あり <input type="checkbox"/> 修繕・点検の記録あり
瑕疵保証あり <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 瑕疵保険（国交省指定法人）による保証 <input type="checkbox"/> 瑕疵保証（不動産会社独自）付
資金面の優遇制度あり <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 長期優良住宅（税制優遇あり） <input type="checkbox"/> 低炭素住宅（税制優遇あり） <input type="checkbox"/> フラット35・S適合（金利引き下げあり）
リフォーム・リノベーション <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 水回り設備交換（キッチン・浴室・洗面・トイレ） <input type="checkbox"/> リノベーション <input type="checkbox"/> 内装（床・壁・天井など） <input type="checkbox"/> 外装・その他（屋根・外壁など）

住宅政策・補助事業 普及の観点

政策検討・補助事業の委員に携わって感じること

- ①積み上げ×改良型が多い → 抜本的な施策も盛り込んでよいのでは？
- ②制度や補助金が複雑 → 統合・シンプル化する役割の人を置いては？
- ③国民への普及が弱い → プロモコストを積む、普及シナリオを入念に
- ④制度の実施率が低い → 市場シェアの大きい事業者参画を意識しては？
- ⑤P D C Aの視点が弱い → 民間投資誘発額、G D P 貢献等を振り返っては？

①抜本的な施策も盛り込んでもよいのでは？

②統合・シンプル化しては？

■住宅ポイント制度

② 開口部の断熱改修

1箇所あたりのポイント数 × 施工箇所数(枚数) のポイント数を発行します。

⚠ 次世代住宅ポイント事務局に登録された型番の製品を使用した工事のみが対象です。(中古品不可)

大きさの区分	ガラス交換 ※1		内窓設置 ※2・外窓交換		ドア交換	
	面積 ※3	ポイント数 (1枚あたり)	面積 ※4	ポイント数 (1箇所あたり)	面積 ※4	ポイント数 (1箇所あたり)
大	1.4㎡以上	7,000 ポイント	2.8㎡以上	20,000 ポイント	開戸:1.8㎡以上 引戸:3.0㎡以上	28,000 ポイント
中	0.8㎡以上 1.4㎡未満	5,000 ポイント	1.6㎡以上 2.8㎡未満	15,000 ポイント	-	-
小	0.1㎡以上 0.8㎡未満	2,000 ポイント	0.2㎡以上 1.6㎡未満	13,000 ポイント	開戸:1.0㎡以上 1.8㎡未満 引戸:1.0㎡以上 3.0㎡未満	24,000 ポイント

③ 外壁・屋根・天井 または 床の断熱改修

最低使用量以上の断熱材を使用する改修について、施工部位ごとに1戸あたり下記のポイント数を発行します。

⚠ 次世代住宅ポイント事務局に登録された型番の製品を使用した工事のみが対象です。(中古品不可)

施工部位	断熱材最低使用量(単位:m)				ポイント数	
	断熱材の区分 ※5	A-1/ A-2 / B / C		D / E / F		
	熱伝導率(単位:W/m-K)	0.052~0.035		0.034以下		
住宅種別	戸建住宅	共同住宅	戸建住宅	共同住宅		
外壁		6.0	1.7	4.0	1.1	1戸あたり 100,000 ポイント
部分断熱の場合 ※6		3.0 ※7	0.9	2.0 ※7	0.6	1戸あたり 50,000 ポイント
屋根・天井		6.0	4.0	3.5	2.5	1戸あたり 32,000 ポイント
部分断熱の場合 ※6		3.0	2.0	1.8	1.3	1戸あたり 16,000 ポイント
床		3.0	2.5	2.0	1.5	1戸あたり 60,000 ポイント
基礎断熱の場合		0.9	0.375	0.6	0.225	
部分断熱の場合 ※6		1.5 ※8	1.3	1.0 ※8	0.8	1戸あたり 30,000 ポイント
基礎断熱の場合		0.45	0.195	0.3	0.12	

■「窓・ドアの衣替え」キャンペーン

夏前6-7月、冬前11-12月「毎年」実施
ガラス交換・内窓設置、ドア交換
費用は1/3、国持ち！

賃貸ならさらに1/3、オーナー持ち！

※サッシメーカーには廉価に提供できるよう要請



・テレビ番組等に告知売り込み
・毎年で同じ時期に実施で定着
「あっ6月だ！今年こそ衣替えしようかな？」

- ①入居者は前後で断熱効果を「体感」
- ②賃貸オーナーは1/3で実施「退去減」
- ③国は医療費等の社会保障費削減
→ポータルサイト上で断熱性能を評価

③国民への普及 プロモコスト、普及シナリオ

■バラエティ番組に

- ・家電芸人→住宅芸人/エコ芸人
- ・バラエティ番組でマイホーム特集



出典:話者が過去に出演、もしくはデータ、取材先提供した番組等より抜粋

■情報番組に

- ・朝夕の情報番組で特集



■Webコンテンツに



③国民への普及 ポータルサイトの目立つ位置に



手法①
検索一覧画面の
物件キャッチに記載



手法②
検索一覧画面の
項目欄に追加
↓
★スペースが限られ
追加難易度高い

(参考) 物件詳細の特徴項目に追加 (これも簡単ではない…)



スーモ不動産の新築一戸建て/全5棟



1/20

新築一戸建て 建築完成

本日見学可能◆カースペース3台！全居室南向き！陽り良好！

もっと詳しい情報をもらう！

資料請求(無料) 見学予約(無料)

2710万円

4LDK

いわて銀河鉄道「青山」歩10分

支払いシミュレーション 間取りを見る

土地面積	145.1平米 (登記)
建物面積	107.73平米 (登記)
完成時期 (築年月)	2019年12月
土地の権利形態	所有権
所在地	岩手県盛岡市青山 地図を見る

お気に入り追加

周辺環境(30件)




スーパー(イメージ) ホームセンター(イメージ)

- 徒歩5分以内
 - スーパー スーパーまで100m(徒歩5分)
 - ホームセンター ホームセンターまで100m(徒歩5分)
 - 図書館 図書館まで100m(徒歩5分)
- 徒歩10分以内
 - 学校 学校まで100m(徒歩5分)
 - 幼稚園 幼稚園まで100m(徒歩5分)
- 徒歩15分以内
 - 薬局 薬局まで100m(徒歩5分)
 - 銀行 銀行まで100m(徒歩5分)

[周辺環境をもっと見る](#)

周辺環境を地図で確認す

物件の特徴

バス・トイレ	浴室乾燥機、シャワー付洗面化粧台、温水洗浄便座、節水型トイレ
キッチン	システムキッチン、浄水器
セキュリティ	セキュリティ充実、TVモニタ付インターホン
室内設備	省エネルギー対策、省エネ給湯器、全居室収納、バリアフリー、スマートキ
部屋の特徴	陽当り良好、LDK15畳以上、和室、
駐車・駐輪	駐車3台可
費用・入居条件	即入居可
建物検査 (インスペクション)	フラット35・S適合証明書
物件の性能	設計住宅性能評価書、建設住宅性能評価書 (新築時)、制震、免震、耐震
その他の特徴	地盤調査書、市街地に近い、閑静な住宅地、整形地、緑豊かな住宅地

イベント情報

現地見学会 (事前に必ずお問い合わせ) 日程/公開中 時間/9:00~21:00

資料請求(無料) [電話](#)

プレゼント情報



アンケートにお
QUOカードを
ます。

パンフレット情報

SUUMO (スーモ) だけではわから
や、最新の情報がもらえます！



こちらのパンフ
今すぐ資料請求

物件概要・詳細

最多価格帯	-
諸費用	-
販売スケジュール	-
販売戸数	1戸
総戸数	5戸
入居時期	即入居可
私道負担・道路	無し
建ぺい率・容積率	80%・300%
構造・工法	木造3階建
施工	-
リフォーム	-
用途地域	1種住居
地目	宅地

④市場シェアの大きな事業者が参画する

■住宅性能表示

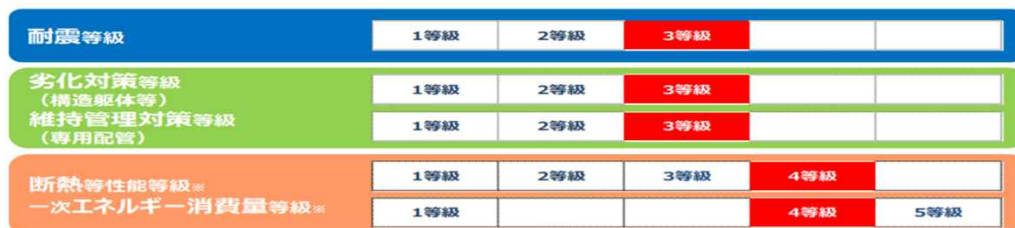
出典：住宅性能評価・表示協会HPより

(注) 交付戸数には、当該年度以前の受付をした住宅が含まれることなどにより、交付戸数が受付戸数を上回る場合があります。

平成30年度	新築住宅着工		設計住宅性能評価			建設住宅性能評価	
	戸数 (A)	受付戸数	交付戸数 (B)	利用率 (C=B/A)	受付戸数	交付戸数 (D)	
	952,936	246,581	249,093	26.1%	199,003	189,245	
	戸建て住宅	438,144	128,229	29.0%	98,962	88,970	
	共同住宅等	514,792	118,352	23.7%	100,041	100,275	
平成29年度	新築住宅着工		設計住宅性能評価			建設住宅性能評価	
	戸数 (A)	受付戸数	交付戸数 (B)	利用率 (C=B/A)	受付戸数	交付戸数 (D)	
	946,396	222,791	232,062	24.5%	185,403	177,039	
	戸建て住宅	426,369	108,962	25.4%	84,337	82,523	
	共同住宅等	520,027	113,829	23.8%	101,066	94,516	
平成28年度	新築住宅着工		設計住宅性能評価			建設住宅性能評価	
	戸数 (A)	受付戸数	交付戸数 (B)	利用率 (C=B/A)	受付戸数	交付戸数 (D)	
	974,137	232,425	226,997	23.3%	180,173	170,118	
	戸建て住宅	433,727	105,542	24.2%	80,157	77,232	
	共同住宅等	540,410	126,883	22.5%	100,016	92,886	

持続的成長に向けて、当社グループが供給する分譲戸建全棟で「住宅性能表示評価」最高水準等級の取得を義務付け、住宅のエネルギー消費量削減にも積極的に取り組む。

<住宅性能表示評価取得の取組み>



※ 耐熱等性能等級4か一次エネルギー消費量等級4、またはその両方のうち、いずれかを選択することとしています。

建売分譲一戸建て事業で
30%超の全国シェアを持つ
飯田GHDが昨年より
全棟で性能表示を取得

<住宅エネルギー消費量(CO2換算)>

一般的な住宅
年間5.6 t

飯田グループの住宅
4.1 t

年間供給棟数46000棟分では
CO2削減量
約69,000 t

1棟あたり年間1.5 tのCO2を削減。
50年では約75 tの削減。

出典：飯田グループホールディングス
2020年3月期決算報告書

⑤ P D C Aの視点→ 民間投資誘発額、G D P 貢献等

■ドイツにおける断熱改修事業のPDCA

2006年～2013年末までに**111億ユーロ**の省エネ改修助成

→この際に**民間投資が1650億ユーロ**引き出される
(約350万戸の住宅と2000件の公共建築)

→**助成1に対して、民間14の投資効果**

→付加価値税19%で国は**約200億ユーロ以上を回収**

→30～34万人／年の雇用の確保効果(ほとんどが中小)

→失業手当など**社会保障費の回避**は巨額

→CO2は毎年500万トン削減

→**民間投資分は15～20年で償却**

キロワットアワー・イズ・マネー (村上敦著) より話者が抜粋。情報更新編集。

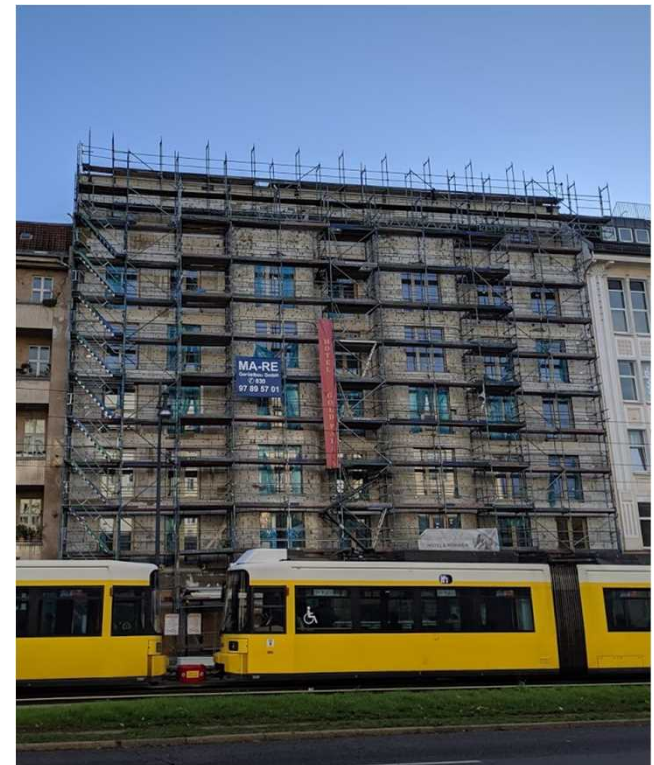


写真: 話者撮影。ベルリン市内の断熱改修の様子

次の住生活基本計画への視点

① 賃貸領域の性能向上、快適性・健康向上へ

■ 住生活基本計画の見直しに当たっての主な論点

(3) ストックからの視点

「耐震」「省エネ」「バリアフリー」といった住宅が備えるべき性能の確保に向けて、持家・賃貸ともに今後どのような対策が求められるか。住まいの安全確保をはじめ、今日的に求められている住宅性能として、どのようなものが考えられるか

賃貸検討時「間取り・設備」

入居後「遮音・断熱」

■探すときの部屋の重視項目

1. 間取りが自分好み
2. 住宅設備がきれい、自分好み
3. 内装がきれい、自分好み
4. 耐震性が高い
5. 外装がきれい、自分好み
6. 遮音性が高い
7. 断熱・省エネ性が高い

■入居後の改善要望項目

1. 遮音性能
2. 断熱性能
3. 室内の安全性
4. 設備の最新化
5. 内装の更新・リフレッシュ

2016年5,6月 賃貸検討者調査（リクルート住まいカンパニー調べ,全国）

「断熱不満」で退去検討する賃貸居住者が3割も

「季節による室内の温度差」「カビ」「結露」が退去要因に

あなたは、現在のお住まいの『断熱性』や『気密性』に関して、以下のような内容についてどの程度気になっていますか

※「引っ越したい・計」降順でソート

N=618

	感じる 計	引っ越したい 計	退去リスク 確率
季節によって室内の温度差が激しい	71.7	21.5	30.0
脱衣所や浴室など、部屋によって寒暖の差が激しい	73.0	19.7	27.1
室内にカビが発生しやすい	56.3	19.7	35.1
結露が発生し、ときどきふき取る手間が発生する	66.7	19.7	29.6
室内に湿気がこもりやすい	62.9	18.8	29.8
床が冷たい、底冷えがする	71.7	16.5	23.0
足元が寒い、頭のあたりとの温度差が大きい	62.3	15.9	25.5
エアコンの効きが悪い	51.5	14.7	28.6
結露により、建物の一部が腐食している	43.2	13.9	32.2
風通しが悪い、空気がこもりやすい	54.2	12.6	23.3
すきま風が入ってくる	51.6	12.1	23.5
エアコンをつけると室内が乾燥しやすい	60.7	11.2	18.4

【ストレスの感じられやすさ・凡例】



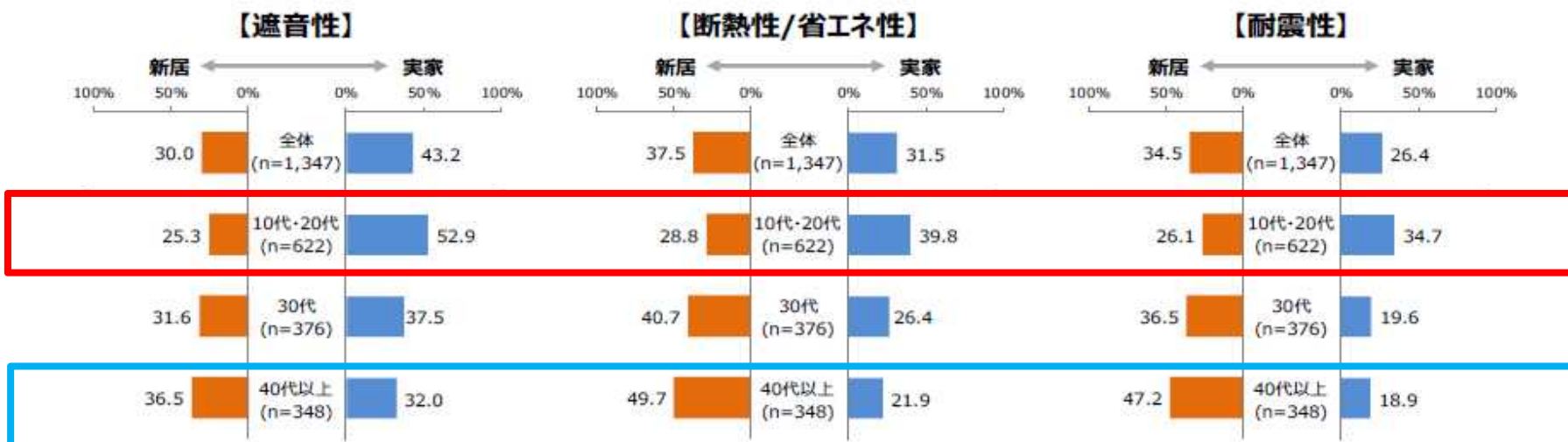
感じる・計・・・「今すぐ引っ越したいレベル」+「引っ越したいと思うことがあるレベル」+「引っ越したいとまでは思わないレベル」

引っ越したい・計・・・「今すぐ引っ越したいレベル」+「引っ越したいと思うことがあるレベル」

退去リスク確率・・・「引っ越したい」÷「感じる」

20代、品確法以降築の実家層は、賃貸性能に不満

■ 年代別 今回契約した物件への満足度合い（実家建築年把握者／単一回答）



■ 実家建築年別 今回契約した物件への満足度合い（実家建築年把握者／単一回答）



新築・既存の賃貸の品質良化に向けたロードマップ検討を

持ち家品質が品確法以降に向上する一方で、**賃貸の品質向上/改善が遅れている**

実現が困難な要因は

- ①資産劣化する市場構造のため「**短期利回り重視**」提案にならざるを得ない
- ②品質を上げて、賃貸選択時に見えないため、「**家賃転嫁**」が難しい

検討プロセス例)

- ①トップランナー制度の活用等を通じて、**新築事業者**と検討する
- ②**ポータルサイト事業者**は、賃貸の品質の見える化策を検討する
- ③既存賃貸の賃貸品質向上と家賃転嫁は、**賃貸管理事業者**と検討する
- ④短期と中長期に分け、短期的には「**単板ガラス→樹脂（複合）ダブル**」等を検討する

(参考) **騒音に関する検索**ボリューム
(GoogleTrendより)



(参考) CLT建材の活用やZEH賃貸も登場



出典: 左)大東建託HP<https://www.kentaku.co.jp/estate/tech-prod/lineup/mansion/forterb/>
右)積水ハウスHP<https://www.shamaison.com/quality/icon20.html>

次の住生活基本計画への視点

②住宅の資産価値を守る（立地観点）

■住生活基本計画の見直しに当たっての主な論点

(5) まちづくりからの視点

コンパクトシティ、都市のスポンジ化対策等のまちづくり政策と住宅政策の連携について、どのように取り組むべきか。

近年の災害の激甚化・多頻度化を踏まえ、安全・安心で住み続けられるまちづくりや住まいづくりを進めていくためには、住宅政策や関連する他の政策分野において、どのような対応（平時/災害発生時、ハード面/ソフト面）が求められるか。

価値ある不動産が下がりにくく、住み替えしやすい市場を

3000万円預けていた預金が、引き出し時に1500万円になったら暴動が起こる。
でも3000万円で購入した家が、売る際に1500万円になってもやむなしの風潮が…

年金2000万円問題。

このレポートの本質は、日本人の投資リテラシーを上げて
将来に向けての資産形成を国民自身がやらないといけない。というメッセージ。

日本人の資産は不動産が多くを占める

だが建物含めた価格は、**下落傾向**が強い（地域・種別による違いあり）。
下落前提なら、平均年利5～7%の世界株式ETF等に投資するほうが賢い。

売却の際に価格下落が少なければ、住み替えがしやすい。

住み替えの容易性は、**人生の選択肢多様化**に貢献し、**住まい領域のGDP**にも寄与
また住み替えタイミングで、**既存ストックの良質化**も行われやすい

住み替えやすいマーケットにするためにどうしたらよいか？

住宅の資産性の維持は ①立地限定 ②建物価値可視化

①立地限定に関して (②の建物価値は次章にて)

A. 資産価値が保てる地域の取捨選択を行う必要があるのではないか？

関連施策

- ・ 立地適正化計画 (計画の**実行性**を高める**強い支援**が必要)
- ・ 災害危険区域・ハザードマップの明示 (公開率の低さ課題、提示タイミング)
- ・ 市街化調整区域 (自治体に開発許可を委ねていて良いか)

B. 資産価値は「住宅単体価値」×「地域価値」。必要地域へのインフラ再投資も必要

- ・ **再開発**により「今のニーズ」に最適化 (賑わい、減災、新しい生活様式等)
- ・ リノベーションによる街づくりを推進 (再開発同様の支援を行う等)

C. 災害リスクの高い地域はインフラ投資撤退・縮減を行うべきではないか？

- ・ **土木投資を削減**し、建設投資を増加

国民一人当たり投資額を日本とドイツと比較すると (計算詳細は次ページ)

	日本	ドイツ
土木投資額	約21万	約9万
建設投資額	約24万	約47万

参考) ドイツと日本の建設投資・土木投資の比較

ドイツの2017年度の建設投資は、3,705億ユーロ（1ユーロ≒125円）、つまり46.3兆円が投資されています。

ドイツの人口は8,280万人ですから、国民1人当たりで56万円/人が投資。うち、建築が47万円/人、土木が9万円/人

日本の2018年度の建設投資は、57.2兆円が投資されています。

日本の人口は1億2,640万人ですから、国民1人当たりで45万円/人が投資。うち、建築が24万円/人、土木は21万円/人

日本のほうが新築建設が多いのに、建設投資はドイツの半額の投資額にとどまり、土木投資はほぼ税金でドイツの2倍強を支出している（ツケは未来の子供たちに…）

ドイツの都市計画・環境ジャーナリスト村上敦氏の講演資料より話者が抜粋編集

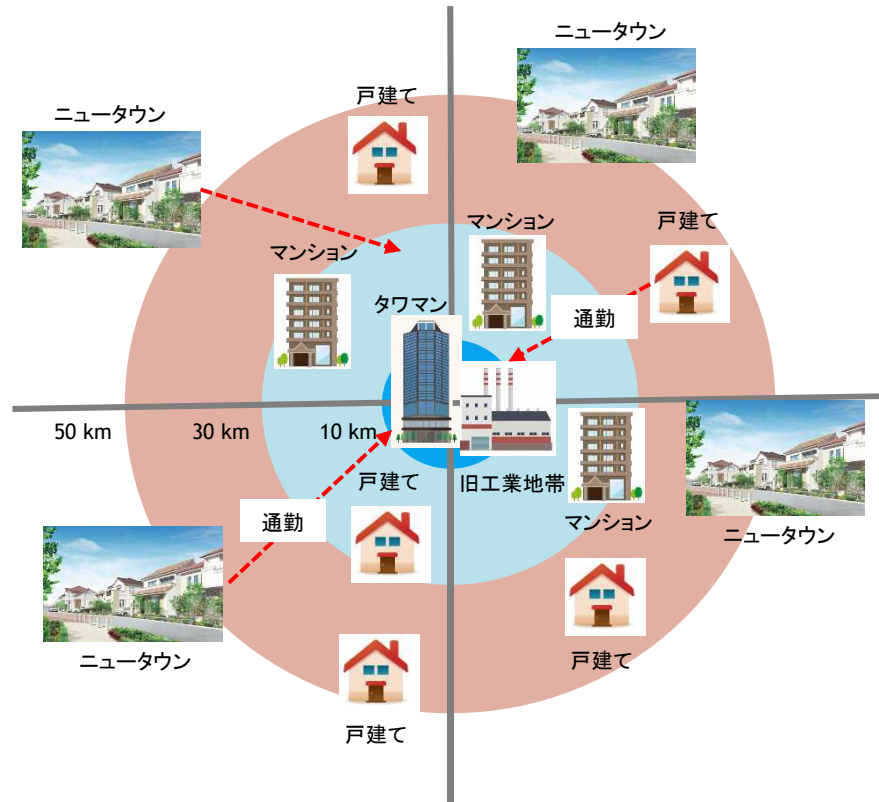
出典：国交省（2018年データ）：<https://www.mlit.go.jp/common/001240814.pdf>

出典：BBSR/ドイツ連邦建設・都市・空間研究所：

<https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/BBSROnline/2019/bbsr-online-17-2019.html?nn=415910>

東京一極集中是正に向けた不動産の在り方検討の視点

■ 首都圏の住宅地の現状



中心部は、旧工業地区→再開発、マンション化
近郊外は、マンションと一戸建て(建替or小口分割)
遠郊外は、一戸建て中心(建替+開発分譲)
40km以遠は、旧ニュータウン(既存ママ→空き家化)

■ 東京一極集中の理由

- × タワーマンションが多数建つから
- 魅力的な職場があるから
- 都心の住宅がアフォーダブルだから

■ 是正に向けた視点

- 魅力的な職場が分散すること

イメージ)

東京オフィス家賃を徐々に上げる

↓
新幹線駅等の中核都市にオフィス分散

↓
人口分散

次の住生活基本計画への視点

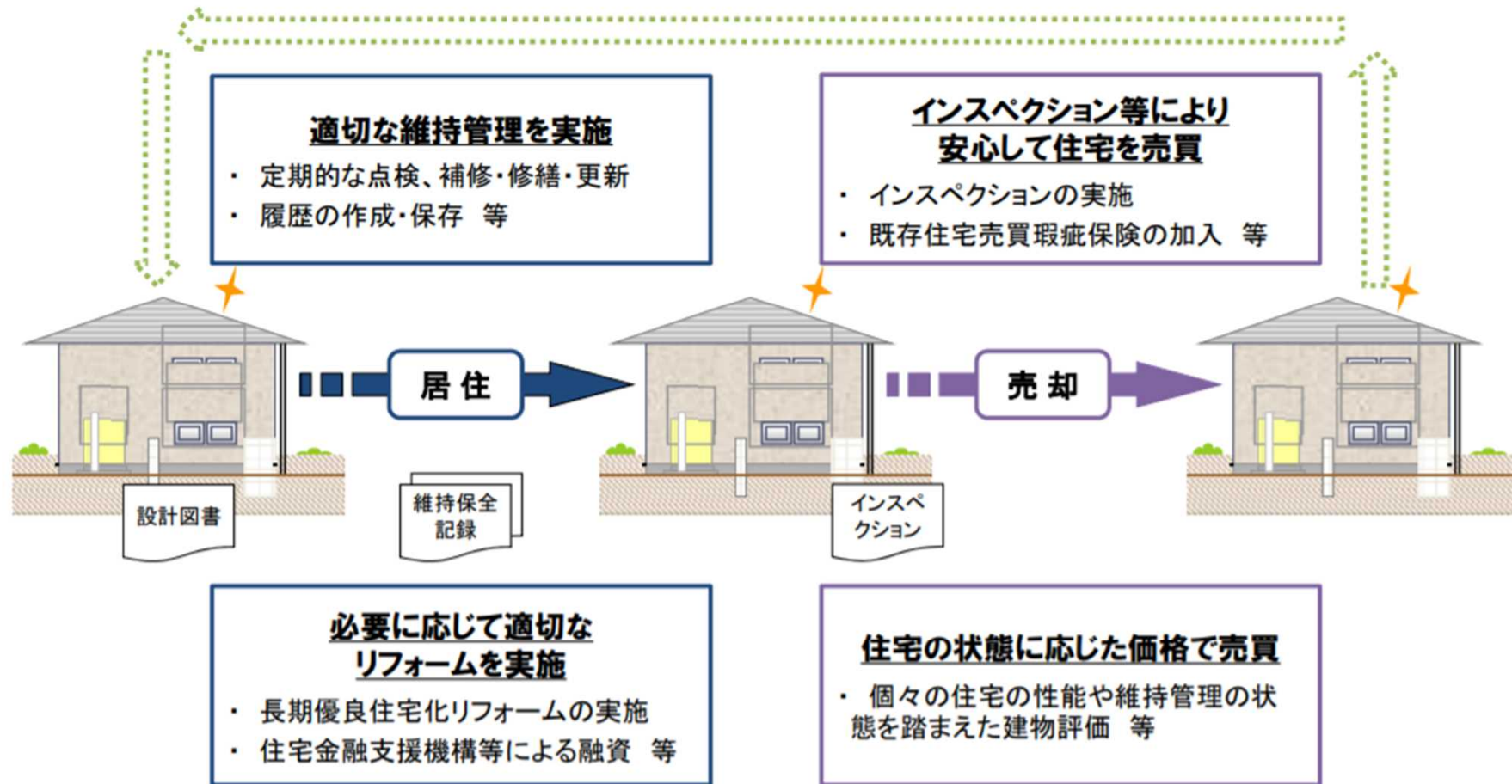
③住宅の資産価値を守る（建物価値観点）

■住生活基本計画の見直しに当たっての主な論点

(3) ストックからの視点

新築住宅中心の市場から**既存住宅活用型市場への転換**が遅れている中、その要因やこれまでの取組の成果、今後取り組むべき課題を分析し、どのような対策を講じていくべきか。

既存流通活性×リフォームは、下記の絵で○だが…



○**成果指標** (住生活基本計画(全国計画)(平成28年3月18日閣議決定)において設定)

- 既存住宅流通の市場規模 4兆円(H25) ⇒ 8兆円(H37)
- リフォームの市場規模 7兆円(H25) ⇒ 12兆円(H37)
- 建物状況調査(インスペクション)を受けて既存住宅売買瑕疵保険に加入した住宅の既存住宅流通量に占める割合 5%(H26) ⇒ 20%(H37)

絵を着実に実現するために包括的なロードマップ検討が必要

- ・どこまでの業務を仲介事業者が担保／負担すべきなのか？
- ・料率型の手数料。低価格帯こそリスクあるのに手間がかけられない
- ・都市圏／地方圏の商環境の違いをどう踏まえるのか？

①建物状況調査、瑕疵保険/瑕疵保証の推進

- ・民法改正も踏まえ、建物状況調査の浸透策の検討
- ・建物状況調査コストの負担者明示化の検討（仲介手数料に内包される流れ…）
- ・買主側の建物状況調査を推進するか否か、その際の実施期間の担保の検討

②価格査定マニュアルの利用の推進

- ・一部の大手、若手経営者の会社が使い始めている →利用実態を定期的に収集、ナレッジ共有
- ・一括査定の弊害。高く査定額を出した会社に依頼 →A I等による基準価格の検討
- ・マンションの管理情報等の担保は誰がやるのか →マンション管理業との住み分け等

③見た目の改善の推進

- ・リフォームプラン提示、ステージング等の推進にあたってのテクノロジー導入の補助（主に中小事業者）

④買取再販の推進

- ・中古一戸建ての買取再販の難易性をどうするか？（築古木造は建て替え推進でよいか等）

参考) ③見た目の改善…消費者のニーズは「リフォーム済み」

住宅品質の中でも「性能可視化」「瑕疵保険・設備保証」等の施策は重要だが
消費者ニーズからは「見た目の改善」が必要そう。

買取再販、ステージング、リフォーム（リアル・バーチャル）の件数増に向けた施策検討を。

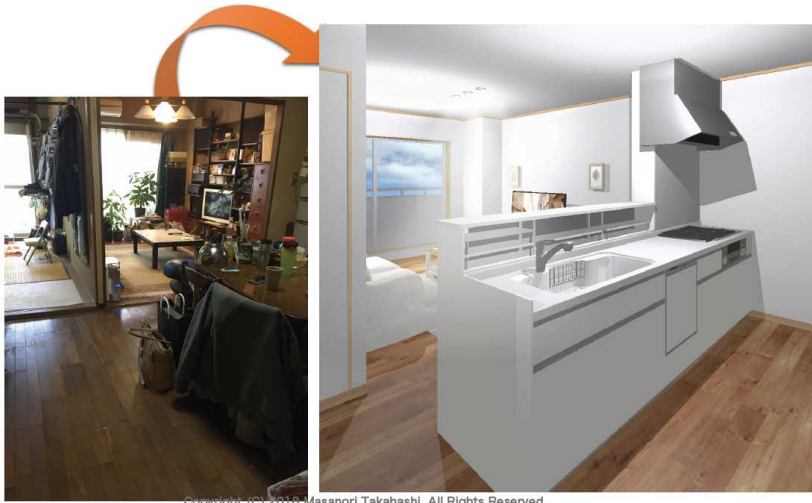
中古一戸建ての絞り込み検索フラグ利用率順位

エリア	関東	関西
1位	南向き	水回り設備交換（キッチン・浴室・洗面・トイレ）リフォーム済み
2位	水回り設備交換（キッチン・浴室・洗面・トイレ）リフォーム済み	内装（床・壁・天井など）リフォーム済み
3位	LDK15畳以上	南向き
4位	内装（床・壁・天井など）リフォーム済み	LDK15畳以上
5位	リノベーション	物件ムービー付
6位	3日以内	本日
7位	物件ムービー付	リノベーション

出典：SUUMOの検索ログ（2019年）

参考) ③リフォームプラン提示 + ステージングの簡易性

■リフォームプランを簡易作成



Copyright (C) 2018 Masanori Takahashi All Rights Reserved.

■ステージング≒片付け伴走

(バーチャルステージングは後述)



Copyright (C) 2018 Masanori Takahashi All Rights Reserved.

出典: 価値住宅 高橋正典氏の講演資料より引用

④買取再販 中古戸建再販モデルの難易性

A. 中古一戸建ての「個体差が大きい」問題

- ・ 個体差を**買い取り前に簡易に測定**できる仕組み等の検討
- ・ 買取・検査**履歴**の積み上げによる**傾向分析**の検討

B. 中古マンションのリフォームは「内装」のみやればいいが、中古戸建は加えて「外観、構造」までコストがかかる

- ・ ここ数十年の**性能進化**は大きい
- ・ 木造なら、**建売住宅の新築**コストのほうが、**フルリフォームするよりも安い**可能性
→立地、築年、状態により、支援の在り方は異なるのでは？

次の住生活基本計画への視点

④新産業の観点 テクノロジーの活用

- 住生活基本計画の見直しに当たっての主な論点

複数論点にわたるため、次ページに記載

住生活基本計画の見直しの論点に対応する「新技術活用」

新技術の導入支援（導入補助金、規制緩和、法改正等）の視点が必要ではないか？

○居住者からの視点

① ライフステージに応じた住宅・住環境

子育て世帯の家事の容易化や高齢世帯の見守り・生活利便向上等を実現するサービス

② 「所有する」「貸りる」以外の新たな「住まう」形態、新たな「働き方」、地方創生への対応

多様な「住まい方」「働き方」を実現するためのサービス

③ 消費者が安心して住宅を選択できる情報提供

「新しい生活様式」に沿った住み替え等を実現するサービス

○ストックからの視点

空き家対策（管理、活用、除却、発生抑制等） →②の視点と連関させて紹介

地方の空き家等を利活用するサービス

④ 既存住宅活用型市場への転換

既存住宅が消費者に選択されやすい情報提供サービス

○産業・新技術からの視点

⑤ 住宅ストックビジネス（住宅の維持管理、リフォーム等）の成長

住生活産業における新技術を活用したサービス

⑥ 住宅・建築産業の生産性向上

住宅産業事業者が効率的に仕事を進めるためのサービス

○まちづくりからの視点

⑦ 災害の激甚化・多頻度化への対応

消費者が住宅検討時に適切に廉価に災害情報を得られるサービス

【参考】第48回住宅地分科会配布資料 住生活基本計画の見直しに当たっての主な論点を基に話者が作成

① ライフステージに応じた住宅・住環境の視点

子育て世帯の家事の容易化や高齢世帯の見守り・生活利便向上等を実現するサービス

背景／課題

○ **単身世帯の増加、少子化、高齢化、共働き化**、サービス人材不足等の社会状況の変化を踏まえて、**ICT・IoT技術等の活用**による住宅や住生活の質の向上の方策検討が求められている。

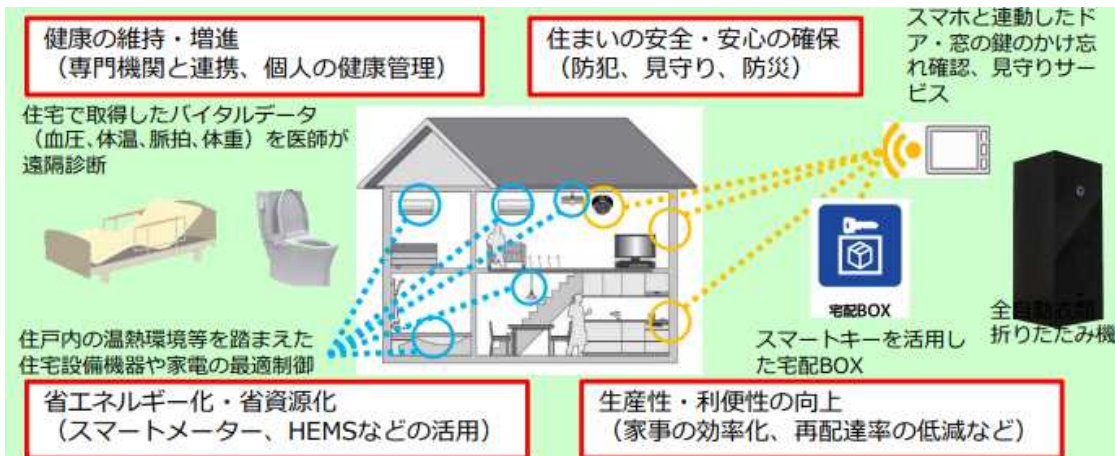
【住宅・住宅生産においてIoTに求められる要件】

- ◆ 住宅の造りに関する配慮事項
- ◆ 住宅の維持管理段階における配慮事項
- ◆ 住宅の生産体制における配慮事項
- ◆ その他

【IoTによる取り組み・支援が期待されるテーマ】

- 高齢者・障がい者等の自立支援【安全・安心、快適】
- 健康管理の支援【安全・安心、快適】
- 防犯対策の充実【安全・安心】
- 家事負担の軽減、時間短縮【安全・安心、生産性の向上】
- コミュニティの維持・形成【安全・安心】
- 物流効率化への貢献【生産性の向上】

■ サービスイメージ例



(出典) H29 IoT技術等を活用した次世代住宅懇談会とりまとめ から作成
・ <https://www.mlit.go.jp/common/001285725.pdf>
・ <https://project.nikkeibp.co.jp/jisedaij/entry/jisedai180406.pdf>

①の事例：ICT（自動運転・顔認証・電子決済等で）人口減少地域は救える？

人口減少地域では、**投下コストのリターンが見込めない**ので、民間誘発は困難。
補助＝民間投資誘発策を検討しつつも「**社会保障**」の枠組みで捉えるという視点も必要では？

■イメージ：ICTでシニアの生活がどう変わる？



顔認証で自動運転バスに乗車



お店では顔認証
もしくは自動支払い



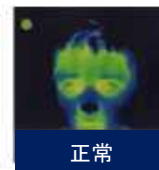
病院の受付も支払いも顔認証



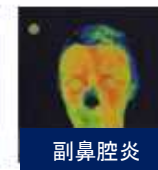
顔認証で入店、決済できる



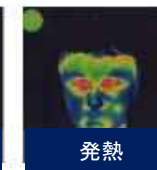
サーモカメラによる発熱検知



正常



副鼻腔炎



発熱

写真：人民網日本語版、たちばな台病院

①の事例：コネクティッドキーがカギ。安心・安全・便利な家に

- ①サービス名：TiNK（株式会社tsumug）
- ②一言でいうと：次世代型ConnectedKey
- ③特徴/すごいポイント：下記に記載

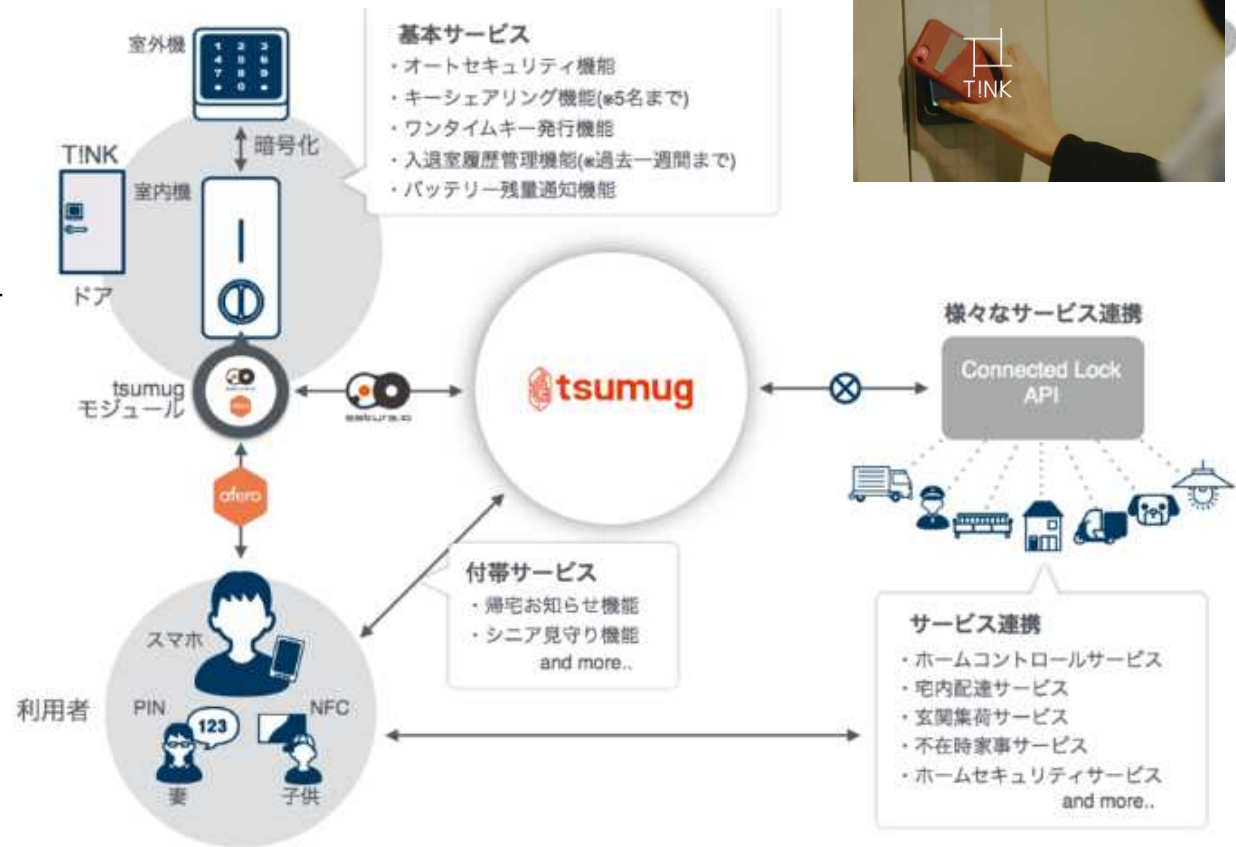
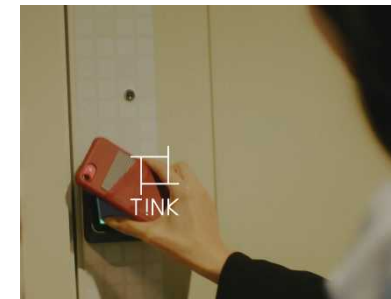
・数字認証、NFC、アプリからの解錠が可能。

・基本機能として

- ・キーシェアリング機能
- ・ワнтаムキー発行機能
- ・入退室履歴管理機能

を備え、下記のようなサービスへ連携可

- ・宅内配達/玄関内集荷
- ・不在時家事サービス
- ・ホームセキュリティサービス
- ・シニア見守り機能

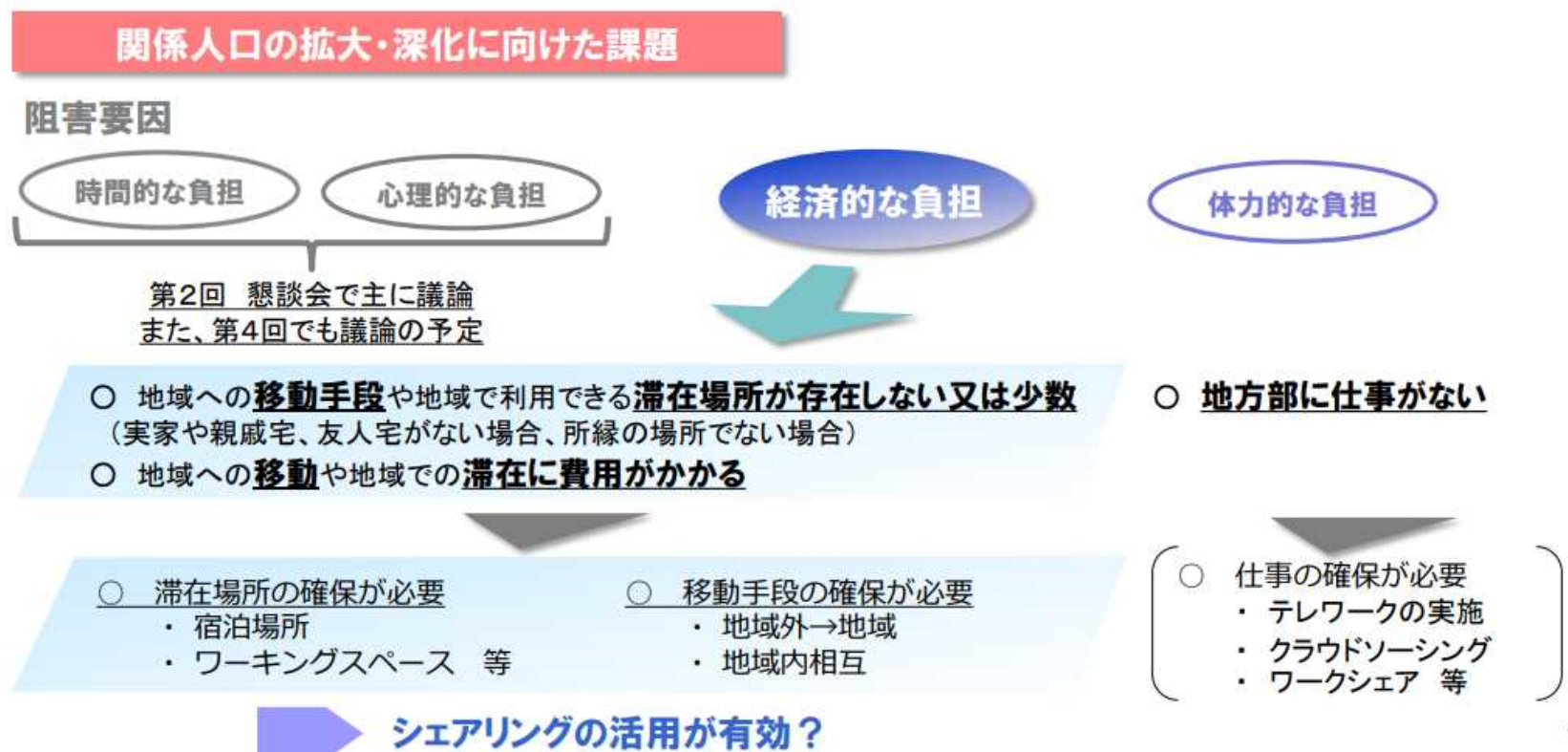


出典：TiNKのHP
<https://tinklock.com/>
<https://toyokeizai.net/articles/-/196759?page=2>

②新たな「住まう」形態、新たな「働き方」、地方創生への対応の視点

多様な「住まい方」「働き方」を実現するためのサービス

背景/課題	<ul style="list-style-type: none"> ○関係人口の拡大・深化の阻害要因は、時間的な負担、心理的な負担、経済的な負担、体力的な負担等であると想定される ○経済的負担解消の視点から滞在場所や移動手段の確保には シェアリングサービスの活用が有効ではないか
-------	---



出典：R1 第三回ライフスタイルの多様化等に関する懇談会資料 から作成
https://www.mlit.go.jp/kokudoseisaku/kokudoseisaku_tk3_000099.html

②の事例：空き家等を利活用。多拠点居住。サブスクリプションモデル

- ①サービス名：ADDRESS（株式会社アドレス）
- ②一言でいうと：定額の全国住み放題サービス
- ③特徴/すごいポイント：月額4万円で全国、自由に住み替え可能。コワーキングスペースも併設

【サービスビジュアル】



玄関を出たら目の前は海波の音が聴こえる家



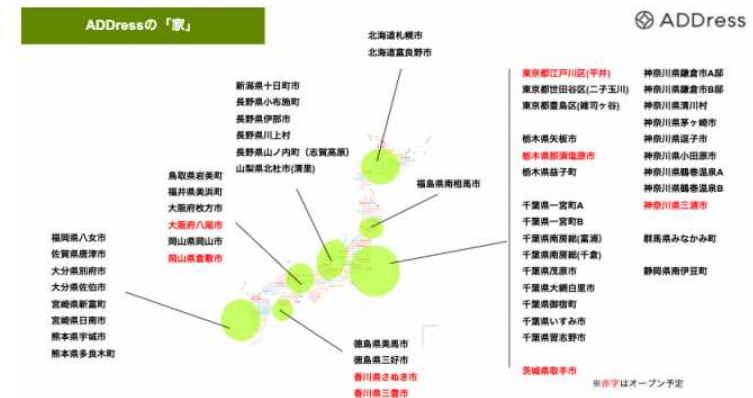
南房総郡 千原町

日南郡 宮崎町



【ADDRESSの家一覧マップ】

2020年の100拠点を目標としています。



	利用者（会員）	適用する法律
ADDRESS	特定された会員 事前に公的書類等で本人確認。 反社チェックなどを審査。	賃貸借契約 固定のベッドを賃貸借 他の個室は共同賃貸借
旅館やホテル	不特定多数の利用者 予約した誰もが利用。本人確認 は信頼性が乏しい。	・旅館業法 -簡易宿所営業 -下宿営業
民泊またはゲストハウス	(民泊は本人確認あり)	・旅館業法 ・住宅宿泊事業法

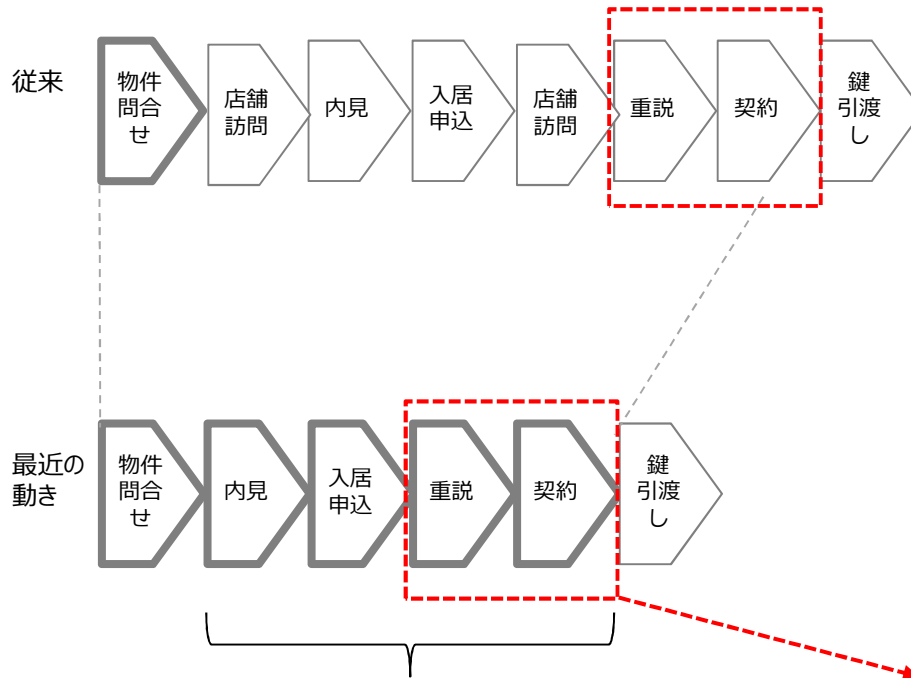
出典：ADDRESSのHP
<https://address.love/>
https://www.sumave.com/20191227_15424/
<https://money-tutor.com/address-love/>
<https://jp.techcrunch.com/2019/02/18/address-11-area/>

③消費者が安心して住宅を選択できる情報提供の視点 (賃貸取引の非対面化)

「新しい生活様式」に沿った住み替え等を実現するサービス

背景/課題	<ul style="list-style-type: none"> ○ オンライン慣れした若年層が市場の中心に。コロナ影響がそれを加速する ○ 新規参入が相次ぎ、これまでになかった多様なサービスが展開されている
-------	--

【賃貸住宅の住み替えにおける非対面化】



非対面化の動きの例	事例
・物件問合せ ・AIチャット	
・内見 ・ビデオ通話による内見 ・VR内見 ・セルフ内見	
・入居申込 ・オンラインフォーマットから入居申込	
・重説 ・IT重説	
・契約 ・電子契約/電子署名	

対面接客を最小化、効率的に住み替えが可能

35条書面と37条書面の**電子交付**が認められれば（宅建業法の業法改正が必要）、消費の利便性、不動産会社の業務効率向上が更に促進される（現在は紙の郵送対応）

③の事例：賃貸におけるオンライン申込～契約

- ①サービス名：キマRoom!Sign（株式会社セイルポート）
- ②一言でいうと：不動産賃貸業務に特化した入居申込・IT重説・契約までオンラインで完結できるサービス
- ③特徴/すごいポイント：入居申込時の手書き文字がデータ変換、一気に通貫でオンラインで契約まで対応可

【サービス内容】

スマホ、タブレットで非対面化を実現

・手書き文字のデジタル化



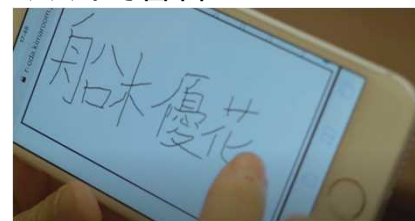
・スマホで申込、契約



・スマホでIT重説



・スマホで署名

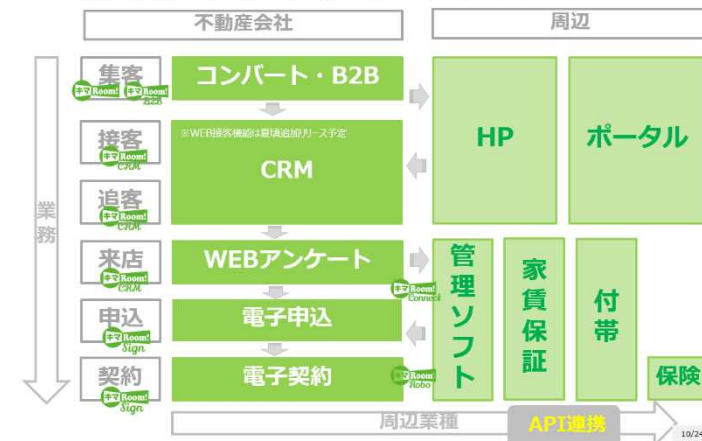


一気に通貫のデジタル化で不動産会社の利用促進

望まれる電子化



一気に通貫に解決できることが望ましい。(=現場装着しやすい)



※業務の川上からデジタル化することで、川下の申込、契約のデジタル化を促進


出典) セイルポート社の不動産会社向け提案書

④ 既存住宅流通活性化の視点

既存住宅が消費者に選択されやすい情報提供サービス

背景/課題

○既存住宅市場においては「消費者が安心して」「適正価格」で流通できる仕組み作りが重要
○既存住宅の検討意欲喚起にむけて**重要なのは「見た目の改善」**

- ①建物状況調査+瑕疵保険・瑕疵保証で、売主の不安を解消
- ②査定マニュアルを活用し、査定金額の妥当性を提示
- ③リフォームプランを作成 → 仲介営業でも使える簡易ツール登場
- ④ホームステージング（リアルだけでなく、バーチャルも） 



中古一戸建ての絞り込み検索フラグ利用率順位

エリア	関東	関西
1位	南向き	水回り設備交換（キッチン・浴室・洗面・トイレ） <u>リフォーム済み</u>
2位	水回り設備交換（キッチン・浴室・洗面・トイレ） <u>リフォーム済み</u>	内装（床・壁・天井など） <u>リフォーム済み</u>
3位	LDK15畳以上	南向き
4位	内装（床・壁・天井など） <u>リフォーム済み</u>	LDK15畳以上
5位	<u>リノベーション</u>	物件ムービー付
6位	3日以内	本日
7位	物件ムービー付	<u>リノベーション</u>

出典：SUUMOの検索ログ（2019年）

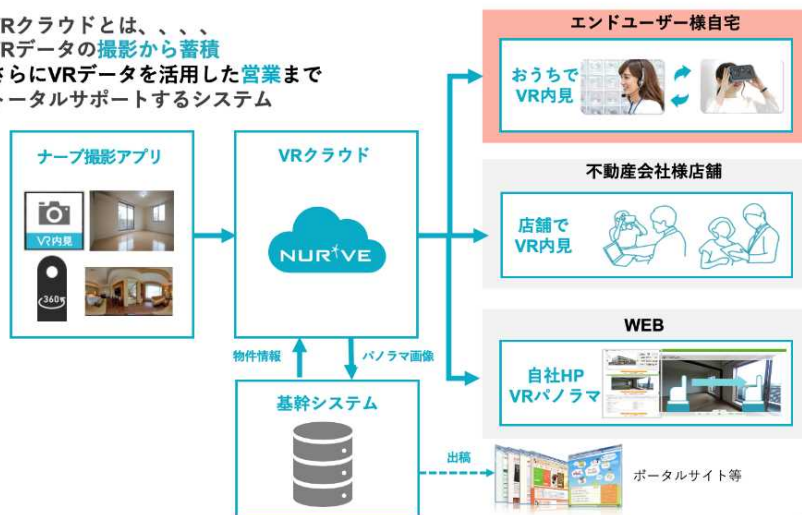
④の事例：バーチャルステージング

- ①サービス名：お家で内見VR（ナーブ株式会社）
- ②一言でいうと：自宅に居ながら、バーチャルホームステージングされた中古物件を内見できる
- ③特徴/ポイント：VRを自宅に送付し、バーチャルホームステージングを体験。来店未済の潜在顧客へアプローチ

【サービスビジュアル】

おうちでVR内見とは

VRクラウドとは、、、
VRデータの撮影から蓄積
さらにVRデータを活用した営業まで
トータルサポートするシステム



おうちでVR内見のスキーム

出典：ナーブのHP <https://www.nurve.jp/service/>

家具消しサービス



ホームステージング



⑤住宅ストックビジネス（住宅の維持管理、リフォーム等）の成長の視点

住生活産業における新技術を活用したサービス

背景/課題

- 平成30年4月1日より、宅地建物取引業法に基づく**建物状況調査の制度が施行**された
- 実施件数は、**既存住宅流通戸数の4%程度**と推計されるにとどまっている。¹⁾
- 手間や費用を削減**するための新技術を活用した調査・診断・管理技術の普及が求められる

【現在の住宅点検の例²⁾】

【木造戸建て住宅の場合】



「土台・床組、基礎」調査の様子

【共同住宅の場合】



「外部（バルコニー）」調査の様子



「小屋組・梁」調査の様子



「外部（外壁）」調査の様子

(注) 建物状況調査で用いる検査機器は、建物状況調査実施者によって異なります。

【新技術を用いた点検診断例】

- ドローンを用いた外壁調査
- AIによる外壁診断
- 床下点検ロボット

等

【ドローンを用いた建築外壁調査³⁾】



【床下・設備点検走行ロボット⁴⁾】



出典：

- 1) 国土交通省 既存住宅状況調査の実施状況に関するアンケート調査結果
<https://www.mlit.go.jp/common/001333002.pdf>
- 2) 国土交通省 建物状況調査を活用しませんか（売主用）
https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/jutakuentiku.files/kashitanpocorner/dl_files/chirashi_urinushi.pdf
- 3) 有限会社スギテック ドローン外壁調査診断
<https://www.sugitec.net/drone/>
- 4) トピー工業株式会社 床下・設備点検ロボット（工ニー）
<https://www.topy.co.jp/ja/dept/bdp/check.html>

⑤の事例：AI・ドローンによる既存住宅診断

- ①サービス名： 外壁クラック画像をA I 診断 (東急リバブル、ジャパンホームシールド、R i s t の3社合同)
- ②一言でいうと： 計測評価から審査までをA I が代替し、検査業務の精緻化、標準化及び効率化が実現。
- ③特徴/すごいポイント： A I 画像診断システムで、スマホで撮影した画像から建物のクラックを検知 (抽出) 建物に及ぼす影響を推測・評価。売買取引時の説明、適切な補修の提案が可能。



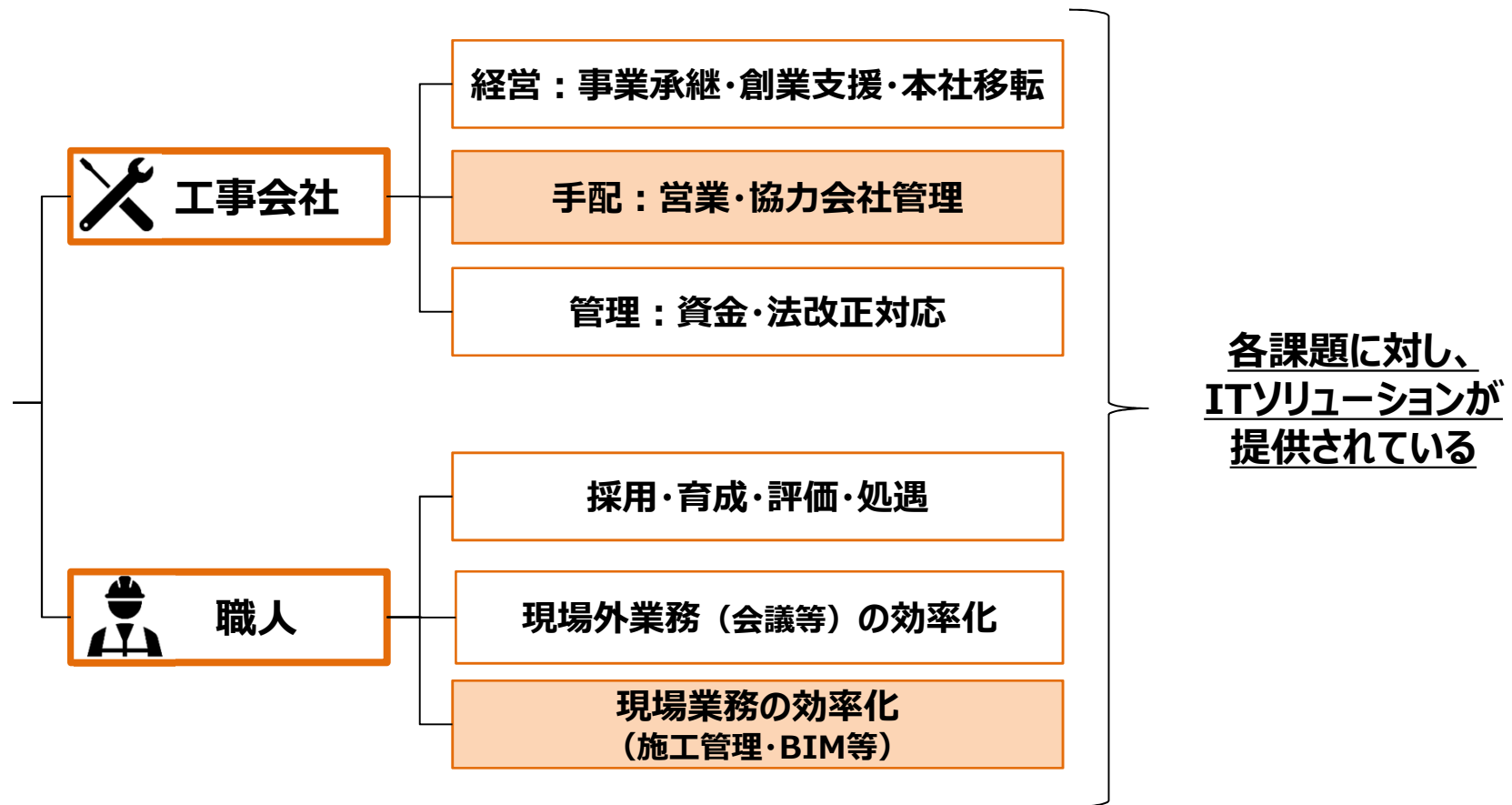
出典：東急リバブル(株)ニュースリリース
中古住宅（一戸建て）の建物検査にA I（人工知能）による外壁クラック画像診断システムを開発
<https://www.livable.co.jp/corp/release/2019/20191211.html>

⑥住宅・建築産業の生産性向上の視点

住宅産業事業者が効率的に仕事を進めるためのサービス

背景/課題

- 工事会社、職人（建設業従事者）の減少により**慢性的な職人不足**
- 現場工程が煩雑。リフォーム業の収益性の低さから**生産性の向上が課題**



⑥住宅・建築産業の生産性向上の視点

住宅産業事業者が効率的に仕事を進めるためのサービス



※出典：2017年度 国交省 建設施工統計調査

⑥ コロナを受けて施工現場のIT化の重要性が増している

業界課題

- ・中国工場の住宅設備の納品遅延
- ・3月引渡しの遅延による入金遅れ

- ・ゼネコン・大手ハウスメーカーで
工事延期（施工現場で感染者発生）

施工現場の変化

- ・CF観点でも**工事を止められない**
- ・現場での3密を回避するルール策定

- ・工事パートナー（**高齢も多い**）配慮
- ・**現場監督（社員）の直行直帰推奨**
- ・**FAXのため出社をやめ、デジタル発注へ**

施主・消費者の変化

- ・物件見学や設計打ち合わせの
オンライン化ニーズ

- ・現場状況の共有のオンライン化ニーズ

施工管理IT化や、施主とコミュニケーションするシステムがニーズ拡大

The screenshot shows a news article from Nikkei Business. The headline is '建設業「一人親方」100万人、3密回避へ進むIT活用' (Construction Industry 'One-person Family' 100,000 People, Advancing IT Usage to Avoid 3-Meter Avoidance). The author is 江村 英哲 (Eguchi Eigo), a Nikkei Business reporter. The article date is May 13, 2020. The article text discusses the challenges of the construction industry, particularly for 'one-person family' workers (individual business owners), who lack social insurance and must continue working at construction sites to support their families. To reduce infection risks, the industry is turning to IT to control contact at construction sites. The article is attributed to Arima Kazuo, president of Arima Construction.

出典：日経ビジネスの記事

<https://business.nikkei.com/atcl/gen/19/00145/051300008/?P=2&mdu>

⑥の事例：施工管理システム

①サービス名：ANDPAD（株式会社アンドパッド）

②一言でいうと：現場から社内業務まで一元で行える、クラウド型の建設工程管理サービス

③特徴：施工現場管理アプリを中心に、図面管理、原価管理、画像解析・機械学習による検査業務の効率化

従来

アンドパッド

① 1人ひとりに異なる方法で連絡するのが面倒…

社外の職人やメーカーそれぞれに、メール、電話やFAXなどを使い分けて情報を共有。

② いちいち現場に行って確認するのは面倒…

わざわざ毎日のように現場に行って、各箇所の進捗を確認しなければならない。

③ 電話だとつながらなかったり伝達ミスがあったり…

電話での連絡ではタイムロスや伝達ミスが起こり、ムダが発生する。

ユーザー比率
様々な職種の方がご利用されています

● 職人	47%
● 営業	19.6%
● 現場監督	11.9%
● サポート	10.3%
● 管理職	6.8%
● 設計士	4%
● 積算	0.4%

④ アンドパッドならクラウドで現場情報を共有
一元管理

情報はクラウドで一元管理され、協力会社や職人は最新の情報をどこからでも閲覧できる。

⑤ アンドパッドならいつでもどこでも現場確認
見える化

写真つきの日報がリアルタイムで更新されるので、いつでもどこにいても確実に進捗の確認ができる。

複数現場の掛け持ちにも便利!

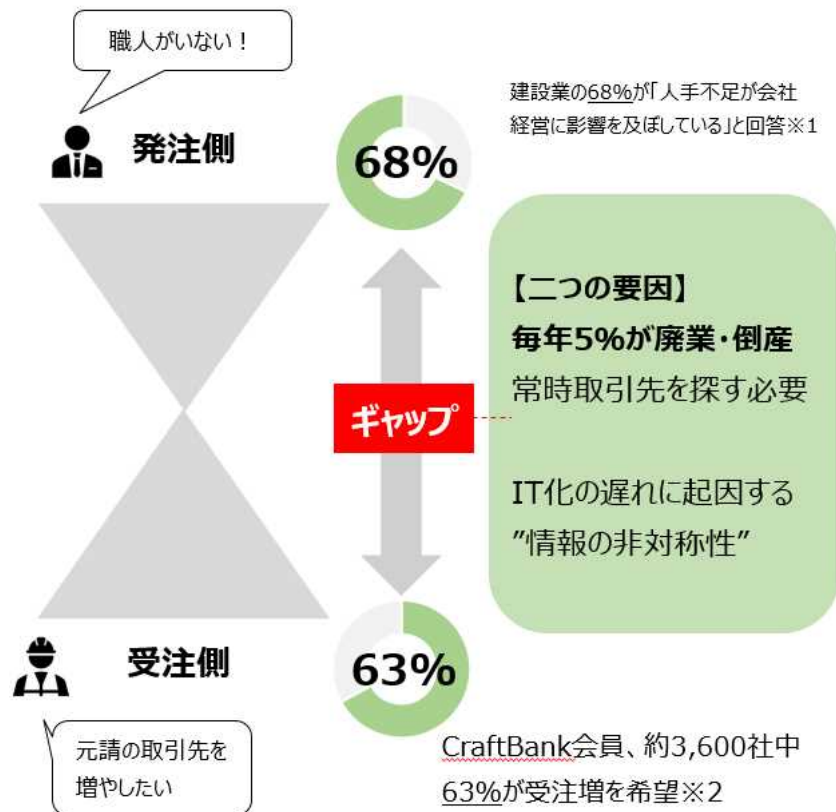
⑥ アンドパッドなら確認・相談はチャットでリアルタイムに
トラブル防止

関連するすべての人がチャットでリアルタイムに情報共有できるので、スムーズなコミュニケーションが実現。
履歴が残るから安心!

出典：ANDPADのHP <https://lp.andpad.jp/>

⑥の事例：職人マッチング

- ①サービス名：クラフトバンク（ユニオンテック株式会社）
- ②一言でいうと：工事部門の業界ノウハウとデータベースを組み合わせた精度の高いマッチング
- ③特徴：感覚によるマッチングではなく、独自の定量データベースに基づいた精度の高いマッチング



※1：労働政策研究・研修機構2019.9
※2：CraftBank運営会社のサイトより

CraftBank
クラフトバンク

登録企業数 17,526社
登録企業職人数 425,570人

建設業者が簡単に見つかる

工事の受発注・協力業者募集・職人の求人は、無料のクラフトバンクで。

元請・協力業者を探す 案件を探す

元請を探す 協力業者を探す 設計/PM企業を探す

全国 職種、詳細工事など 検索

NEW 石川県 / 電気工事 / 物流センター
石川県金沢市にて物流センターにおける照明リニューアル工事をお願いできる方を探しております。

この度は、弊社の仕事依頼をご寛くいただき誠にありがとうございます。発注のご相談となります。2020年0...

金額	4,000,000円	予定工期	2020年 7月1日 ~ 2020年 8月31日
----	------------	------	--------------------------

株式会社アビスジャパン (元請)
AVIS ★★★★★ 3.15 埼玉県さいたま市北区 残り 14日

出典：クラフトバンクのHP <https://craft-bank.com/>

⑦災害の激甚化・多頻度化への対応の視点

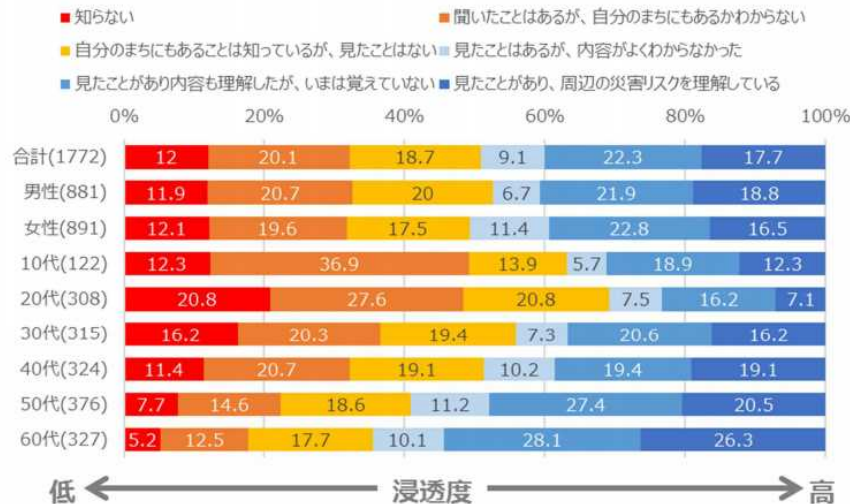
消費者が住宅検討時に適切に適切に廉価に災害情報を得られるサービス

背景

○近年の災害の激甚化・多頻度化を踏まえ、ハザードマップの重要性が高まってきている。
 ○住民が災害の恐れが高まった場合に、自らの判断で適切に避難できるよう、水害リスクの周知を図っていくことが求められており、**ハザード情報の網羅性、情報取得の容易性がより重要**に

【ハザードマップの閲覧経験・理解¹⁾】

ハザードマップの閲覧経験・理解（性・年代別）



【ハザードマップの情報の周知に向けた動き】

○不動産取引時のハザードマップを活用した水害リスクの情報提供について³⁾

宅地建物取引業者は、取引の相手方等に対し、契約が成立するまでの間に、相手方等が水害リスクを把握できるよう、当該取引の対象となる宅地や建物が存する市町村が作成・公表する水害（洪水・内水・高潮）**ハザードマップを提示**し、当該取引の対象の宅地や建物の位置等を情報提供していただきますようお願いいたします。

令和元年 7月 国土交通省土地建設産業局他 不動産取引時のハザードマップを活用した水害リスクの情報提供について より抜粋

○来たるべき大規模災害に備え教訓に基づき行動するための提言²⁾

地域の災害リスクを住民に浸透させるための具体的な手法として、宅地 建物取引業法を改正し、市町村が作成した**ハザードマップの説明**を、取引時に住宅購入者等へ説明が義務付けられる重要事項として位置付けること。

令和元年07月23日、24日 7月全国知事会議資料より抜粋

出典：

- 1) 一般社団法人防災ジオラマ推進ネットワーク(2019)「ハザードマップ」に関するアンケート調査
- 2) 国土交通省土地建設産業局他(2019) 不動産取引時のハザードマップを活用した水害リスクの情報提供について
- 3) 全国知事会(2019) 来たるべき大規模災害に備え教訓に基づき行動するための提言

⑦の事例：災害リスク情報の一元化／可視化

- ①サービス名：IESHiL(株式会社リブセンス)
- ②一言でいうと：住宅検索サイト上で災害リスク情報(地震・洪水・液状化・津波・土砂災害・避難場所)を提供。
- ③特徴/すごいポイント：地図上で物件所在地の災害リスク情報を重ねて表示することができ、検討者が災害リスクを把握することができる。

物件詳細画面

物件所在地地図（洪水リスク表示）

物件所在地地図（液状化リスク表示）

出典：IESHiLのHP : <https://www.ieshil.com/>

⑦の事例：耐震強度診断

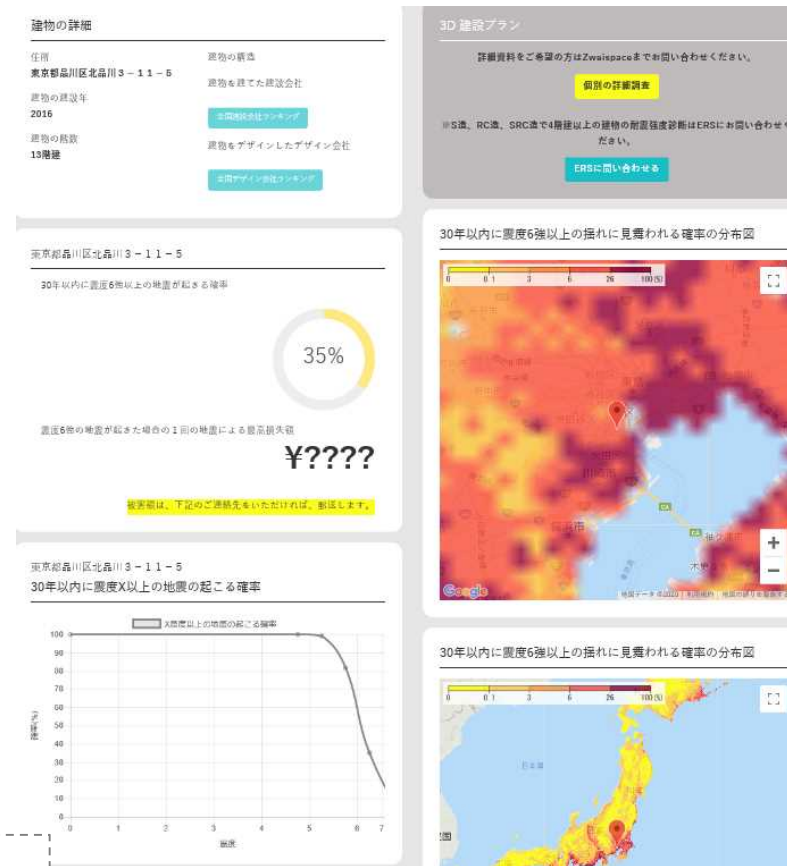
- ①サービス名：Namazu（株式会社ZWEISPACE JAPAN）
- ②一言でいうと：住所、建築構造、築年、階数、建物評価額、入力し、震度6強の地震確率と損害額を算定
- ③特徴/すごいポイント：通常20万以上かかる耐震強度測定が、5分で無料で診断できる。

【サービスビジュアル】



ナマズの2つのいいね！

1. 耐震強度診断が無料でできる！！
2. 無料で土地活用のコンサルティング



出典：ZWEISPACEのHP <https://zweispace.co.jp/application-division/namazu/>