

平成30年度

「長寿命化リフォーム ～住まいと暮らしの充実～」 セミナー



一般社団法人 住宅リフォーム推進協議会

本日のセミナーの狙い(受講者の皆様へのお願い)

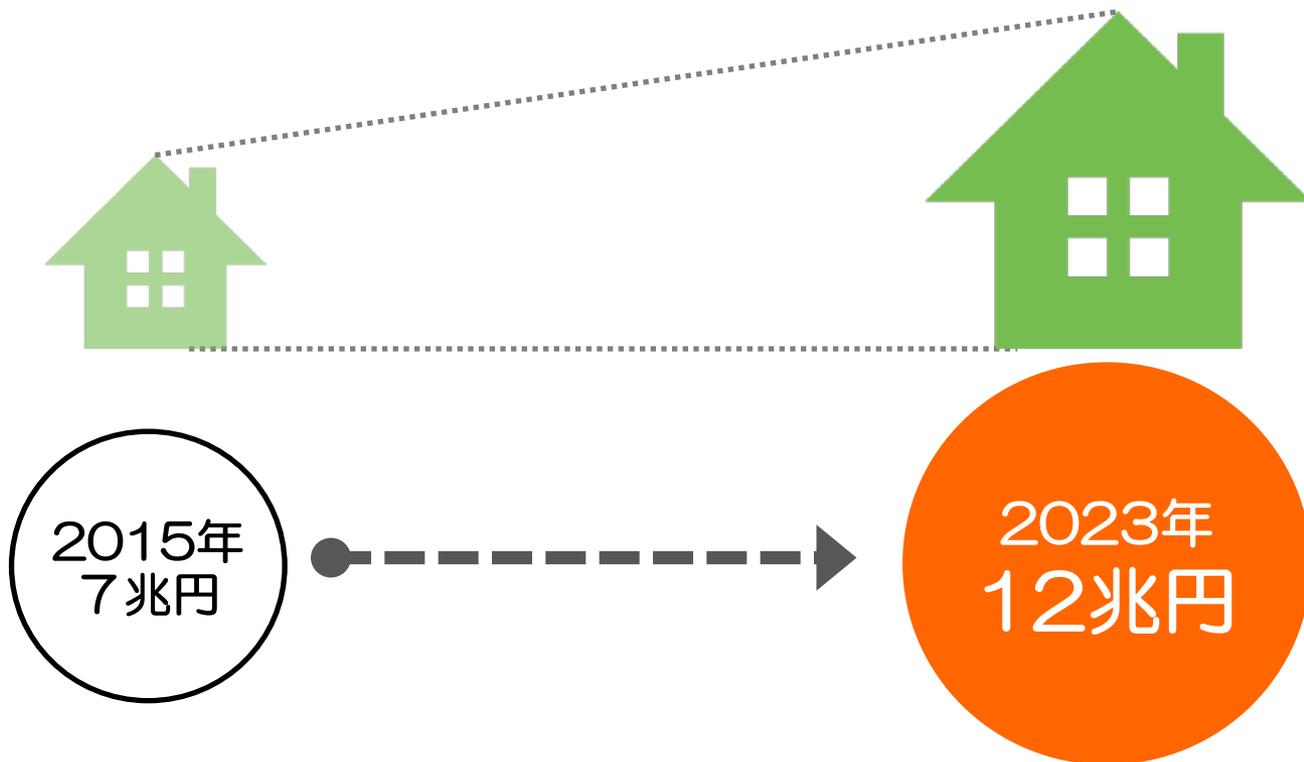
長寿命化リフォームは、住まい手に
「住まいと暮らしの充実」を
提供できる手段です。

国はさまざまな支援制度も用意しています。

本日のセミナーを通じて、皆様の
事業内容に合った

取組みや役立つ制度等を1つでも見つけ、
ぜひビジネスに生かしてください。

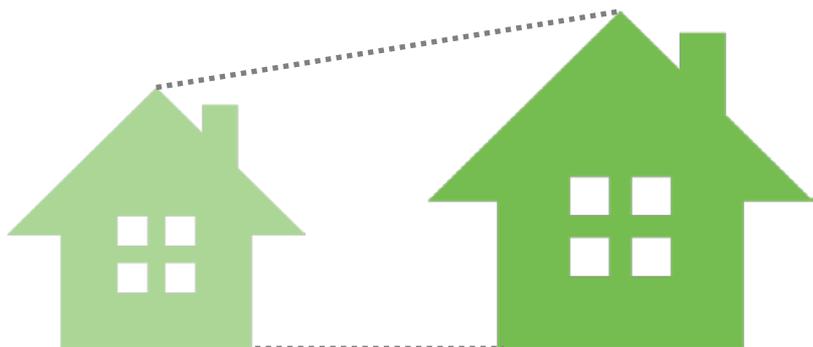
国が進めるリフォーム市場の拡大政策



国は「住生活基本計画」で、リフォーム市場を12兆円規模へと拡大させることを目指し、さまざまな支援制度等を用意しています。

はじめに

同時に、中古住宅市場の拡大も図っています。



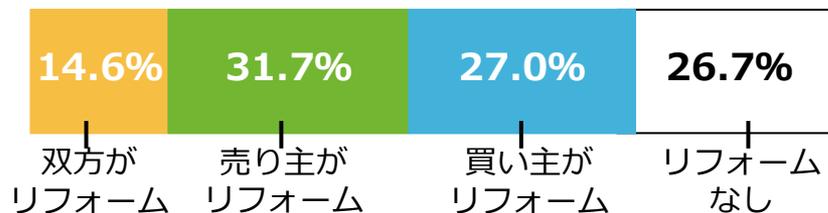
2015年
4兆円



2023年
8兆円

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」



中古住宅の **70** %以上も
リフォームが行われています！

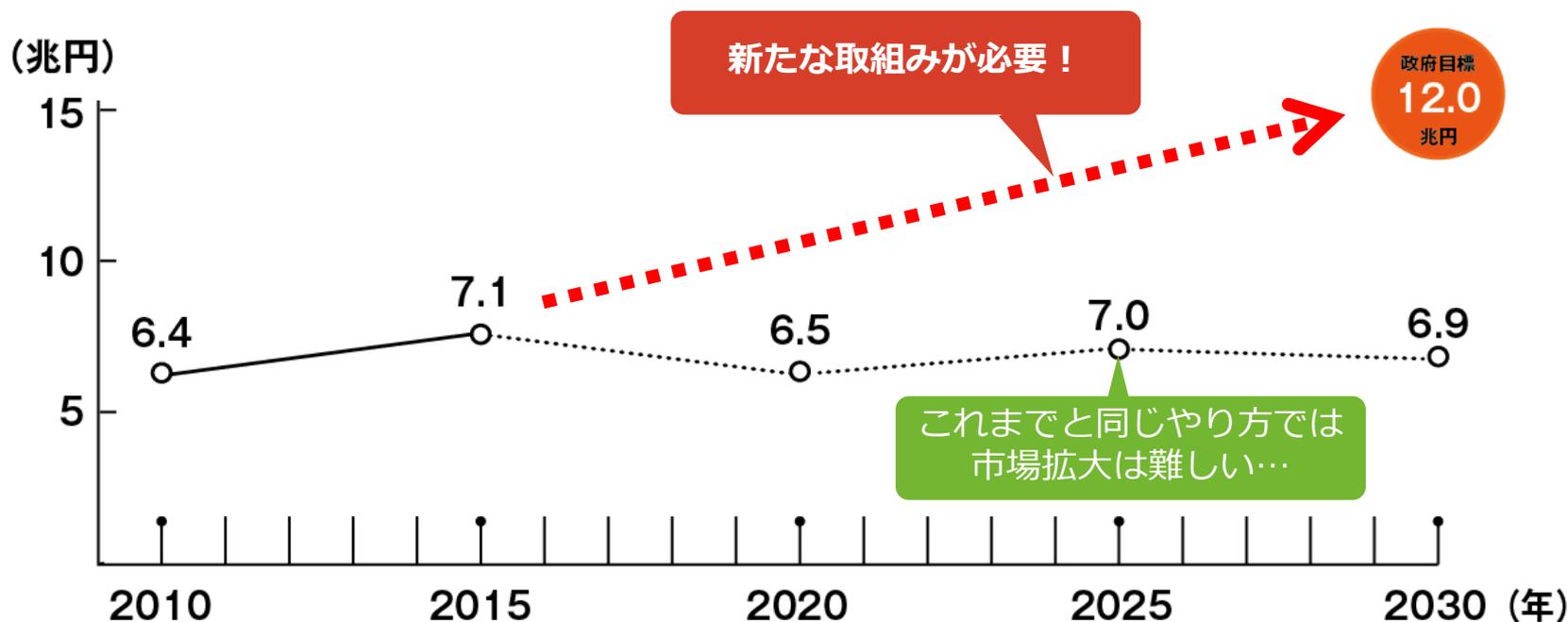
中古住宅流通市場の拡大は、
リフォーム市場の活性化にもつながっていきます。

はじめに

新築市場が減少していく中、 リフォーム市場の活性化が期待されていますが…

2030年までのリフォーム市場予測【2018年7月予測値】

出典：野村総合研究所



**リフォーム市場を活性化させるために、
従来の方法に留まらない、新たな取組みが求められています。**

そこで、皆様の事業に役立つ取組みのひとつとして…

本日まで提案するのが
「長寿命化リフォーム
～住まいと暮らしの充実～」
です！

本日のプログラム

すぐに実践できる
取組みやアイデアを
ご紹介！

第1部

「長寿命化リフォーム ~住まいと暮らしの充実~」 の提案

第2部

減税制度、安心R住宅、改正建築基準法、改正民法など

「支援制度・ 最新リフォーム関連情報」

事業者にも
住まい手にも役立つ
情報をお届けします

長寿命化リフォームセミナー 第**1**部

「長寿命化リフォーム ～住まいと暮らしの充実～」 の提案



第1部の流れ

参考テキスト

第1章 長寿命化リフォームの概要

- ・ PART 1. 「長寿命化リフォーム～住まいと暮らしの充実～」とは何か
- ・ PART 2. 「長寿命化リフォーム～住まいと暮らしの充実～」で向上させたい性能
- ・ PART 3. 「長寿命化リフォーム～住まいと暮らしの充実～」のベネフィット(効用)
- ・ PART 4. 「長寿命化リフォーム～住まいと暮らしの充実～」の提案のポイント



「テキストⅧ」を使用して
講義いたします。

第2章 提案に効果的な取組み・アプローチ例

第3章 事業者にとって大切な「信用力」

第4章 まとめ



「最新事例集」を
もとに講義いたします。

本題に入る前に…

住まい手は、リフォームに
関する知識や情報が
不足していることが多く、
漠然とした不安を抱えています。



本題に
入る前に

リフォームは、完成するまで最終の形が見えないこともあって、住まい手はさまざまな不安を抱えています。

完成後の
イメージが
つかめない

何を
どこまで
頼めば
いいのか…

この見積書、
妥当な
内容なの？

手抜き工事
されない？

どこに依頼
すれば
いいのか…

リフォームは、したいけれども…

予算内に
収まる
かしら…

イメージ
通りに
仕上げて
くれるの？

しつこい
営業マン
だったら
どうしよう



住まい手の不安を払拭することが
リフォームの依頼につながります。

本題に入る前に

しかし住まい手の不安を払拭し、着実に成果を上げている事業者が全国各地にたくさんいらっしゃいます。

自社と地域・商圈の特徴に合わせた
ひと手間・ひと工夫の例



皆様も、すぐに実践できる取組みやアイデアを
本日のセミナーで見つけてください！

第 1 章

参考テキスト

「長寿命化リフォーム」の提案 Ⅷ

【住居性能と暮らしの質の向上をめざして】

長寿命化リフォームの概要

性能向上による “住まいと暮らしの充実”



建物の長寿命化・性能向上を通じて、住まい手に
さまざまなベネフィットを提供しましょう。

PART 1

「長寿命化リフォーム
～住まいと暮らしの充実～」
とは

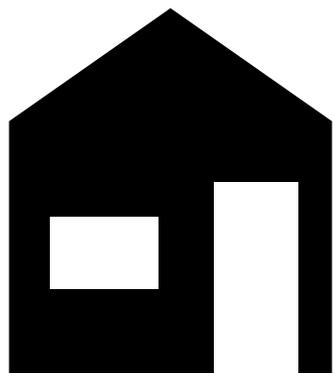
長寿命化リフォームの
基本的な考え方についてご説明します。

住宅を30年程度で建替えていた時代は
故障や老朽化の都度、対応していれば十分でした



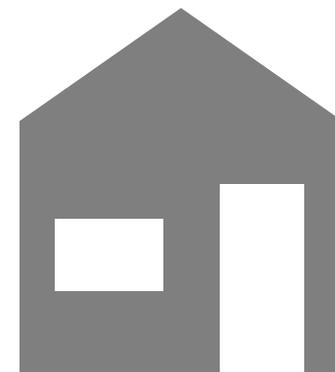
“つくっては壊す”時代は、内装や設備更新等の
「必需リフォーム」が中心でした。

しかし、1つの建物を「長く大切に使う」時代には
内装・設備だけでないリフォーム計画が大切です



新築

使用期間 **75~95**年程度



建替え

修繕

模様
替え

設備
更新

小型
リフォー
ム

耐久性
向上

性能
向上

維持
保全

長寿命化リフォーム

耐久性や、住まいの性能を高めるなどして
暮らしの充実を目指す

「長寿命化リフォーム」の視点が大切になります。

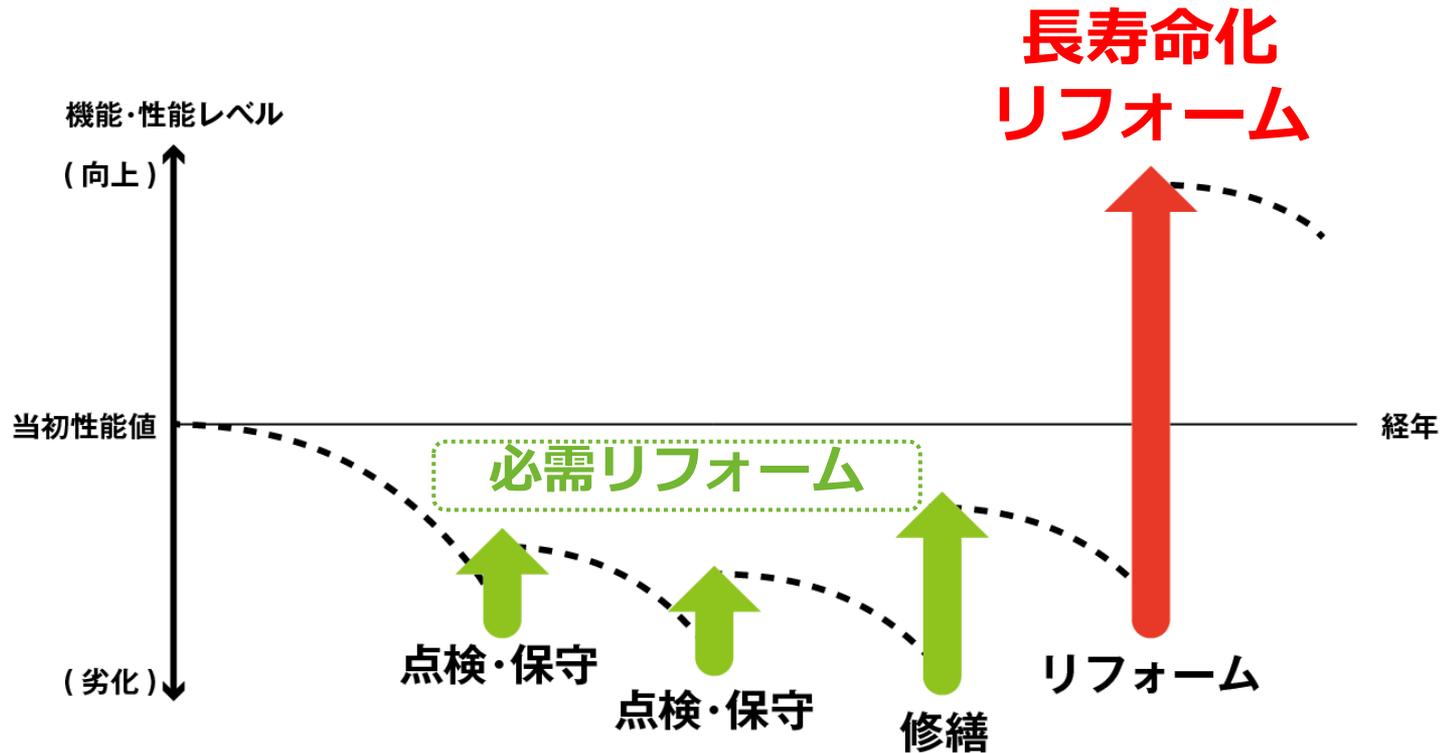
「長寿命化リフォーム」とは

住宅を性能向上させることで、

① 数世代にわたって使用できる
ストックとし、かつ

② 住まい手にさまざまな
ベネフィット(効用)を提供
するリフォーム

「必需リフォーム」と「長寿命化リフォーム」 考え方の違い



**必需リフォームは当初の機能に回復させる工事ですが、
長寿命化リフォームは、当初の機能を超えて
性能向上させることを目指します。**

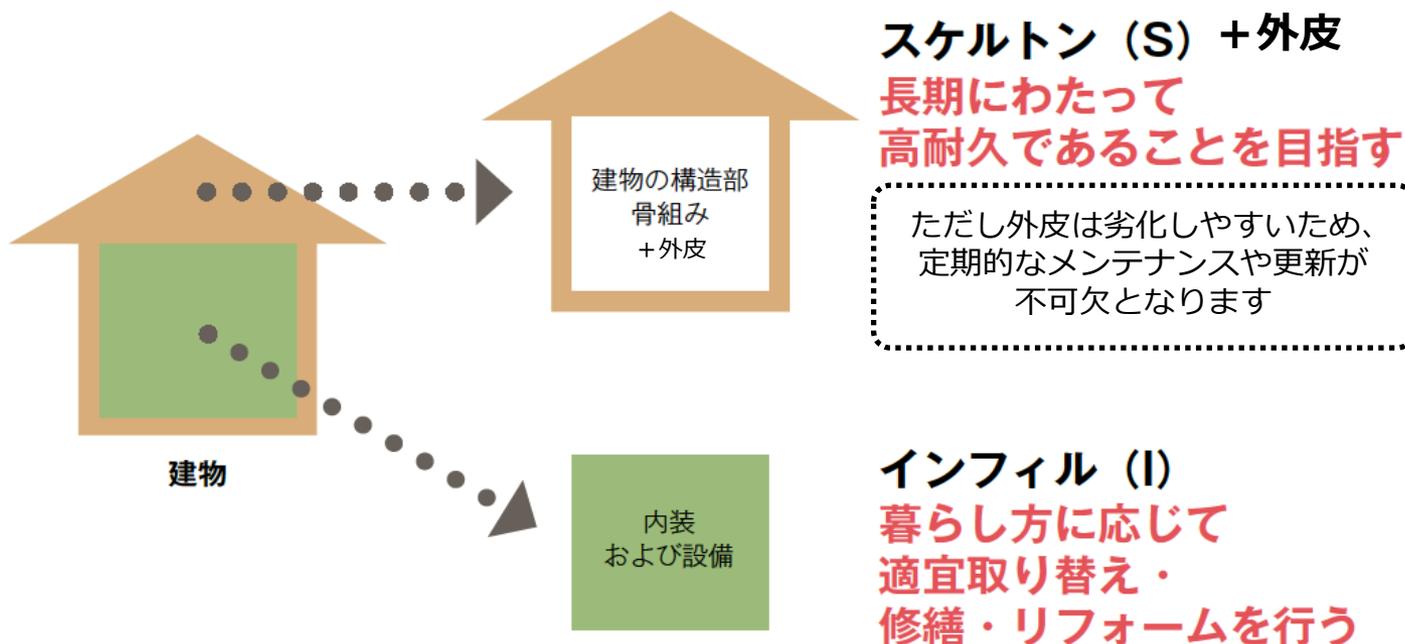
PART 2

「長寿命化リフォーム ～住まいと暮らしの充実～」で 向上させたい性能

**長寿命化リフォームに大切な
5つの住宅性能についてご説明します。**

長寿命化リフォームの基本的な考えは、 スケルトン+インフィルになります

長寿命化リフォームの考え方



長寿命化リフォームとは、構造部にまで踏み込み、
建物全体を維持・性能向上させるリフォームを指します。

長寿命化リフォームに大切な5つの住宅性能

①

耐久性能

長期にわたって
構造躯体を使用できる
ための必要性能

②

耐震性能

大きな地震でも
損傷が少なく、
住まい手を守りつつ
引続き使用できる性能

③

省エネルギー 性能

消費エネルギーを
減らすとともに、
住まい手の快適・健康を
守る性能

④

バリアフリー 性能

室内の障害をなくし、
誰もが安全・安心に
暮らせるための性能

⑤

維持管理・ 更新の容易性

点検や補修等が
容易にできるための
事前の工夫

①耐久性能

劣化の一例



雨漏りによる木部の腐食



外壁の傷み、クラック等

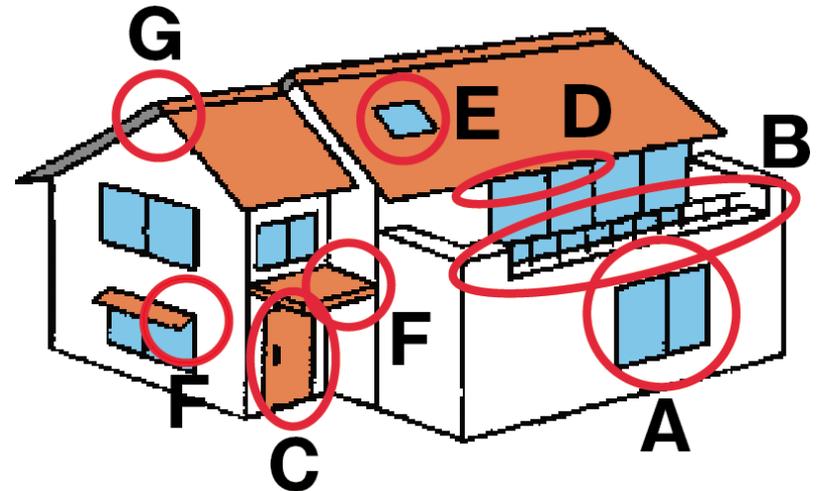


基礎のひび、割れ



蟻害（しろあり）

雨水の浸入しやすい箇所

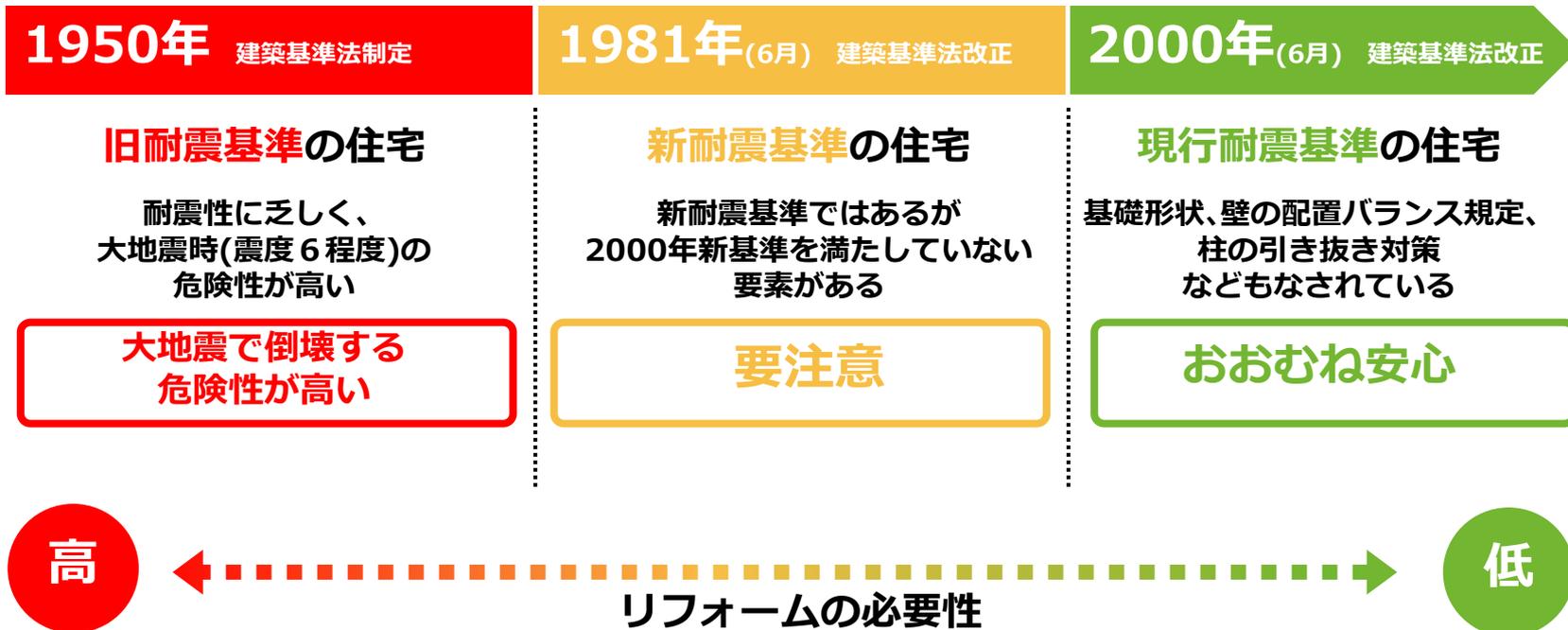


- A : サッシ
- B : バルコニー
- C : 玄関ドア
- D : 軒天井
- E : トップライト
- F : 庇と外壁
- G : 妻面けらば

雨水の浸入防止など、適切なメンテナンスによって、
構造部の耐久性能を維持・向上させましょう。

長寿命化リフォームに大切な住宅性能

②耐震性能



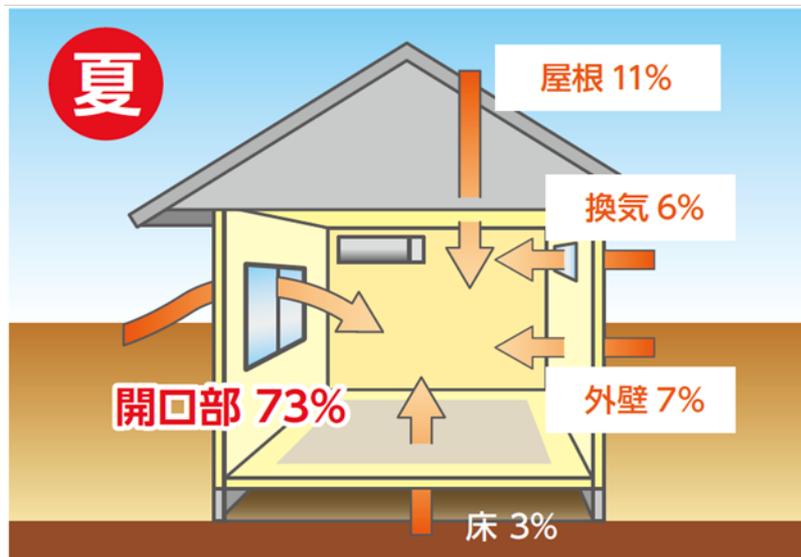
旧耐震基準の建物だけでなく、1981~2000年の新耐震基準ストックも耐震性能向上を目指しましょう。

長寿命化リフォームに大切な住宅性能

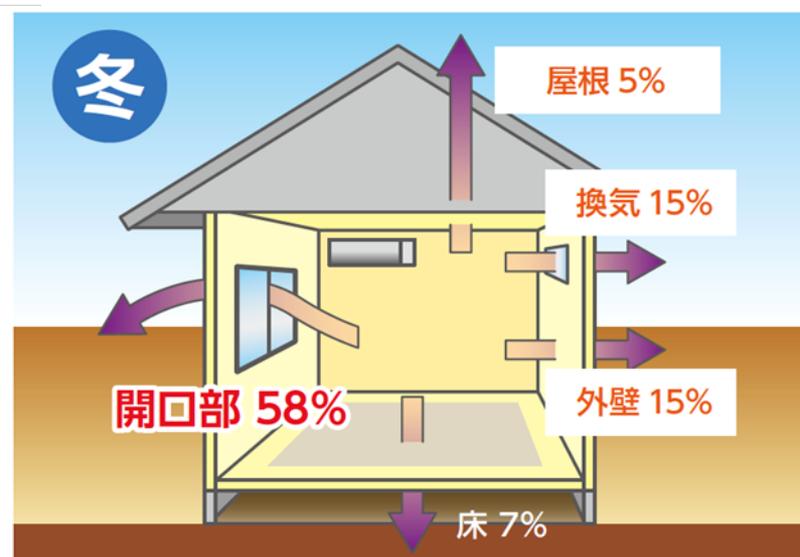
③省エネルギー性能

熱の流入出の割合（夏冬の比較）

出典：経済産業省「断熱リフォームで健康で快適な暮らしを」



夏の冷房時（昼）に開口部から **73%** 熱が入る割合



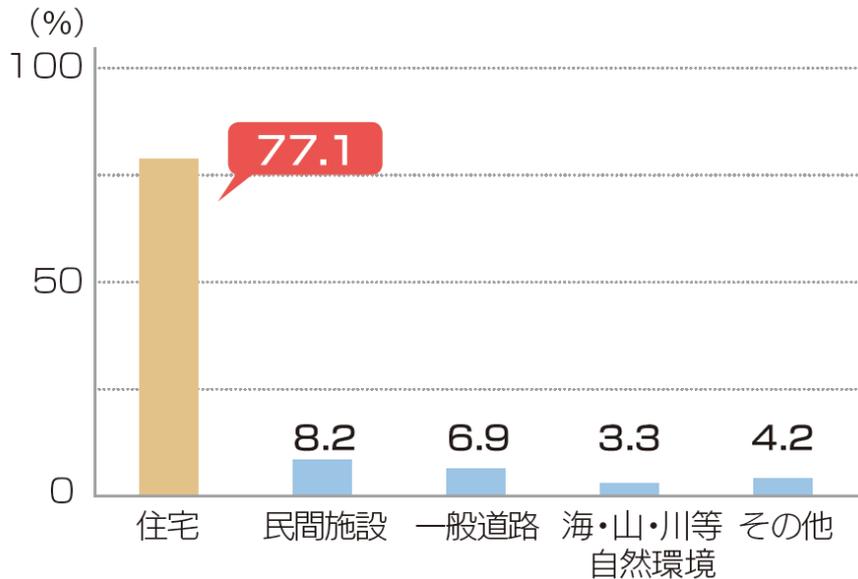
冬の暖房時の熱が開口部から **58%** 流出する割合

新築は2020年に省エネ基準義務化が予定されています。
既存住宅も断熱性能等の向上が急務です。

長寿命化リフォームに大切な住宅性能

④バリアフリー性能

家庭内事故はこんなに多い！



家庭内事故の原因(発生場所)

第1位	浴槽内での溺死及び溺水
第2位	同一平面上での転倒 (スリップ、つまづき、 よろめき)
第3位	階段およびステップから の転落 およびその上での転倒

厚生労働省「人口動態調査」より

家庭内の事故をなくすためにも、高齢者だけでなく
家族誰もが安全で暮らしやすい空間を目指しましょう。

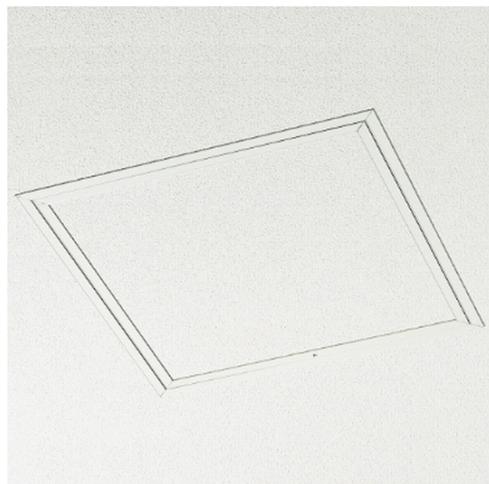
長寿命化リフォームに大切な住宅性能

⑤維持管理・更新の容易性

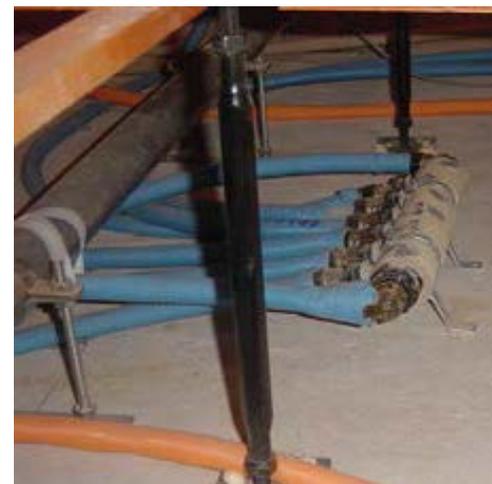
維持管理しやすさの配慮例



床下に点検口をつくる



小屋裏点検口をつくる



さや管ヘッダーの導入

床下・小屋裏を点検できる点検口の設置が、日常的な点検・清掃や定期点検・補修・更新等に役立ちます。

PART 3

「長寿命化リフォーム ～住まいと暮らしの充実～」の ベネフィット

**長寿命化リフォームによって建物が性能向上することで
住まい手が得られるベネフィットをご紹介します。**

長寿命化リフォームの実施のためには、 ベネフィットの提案が重要になってきます

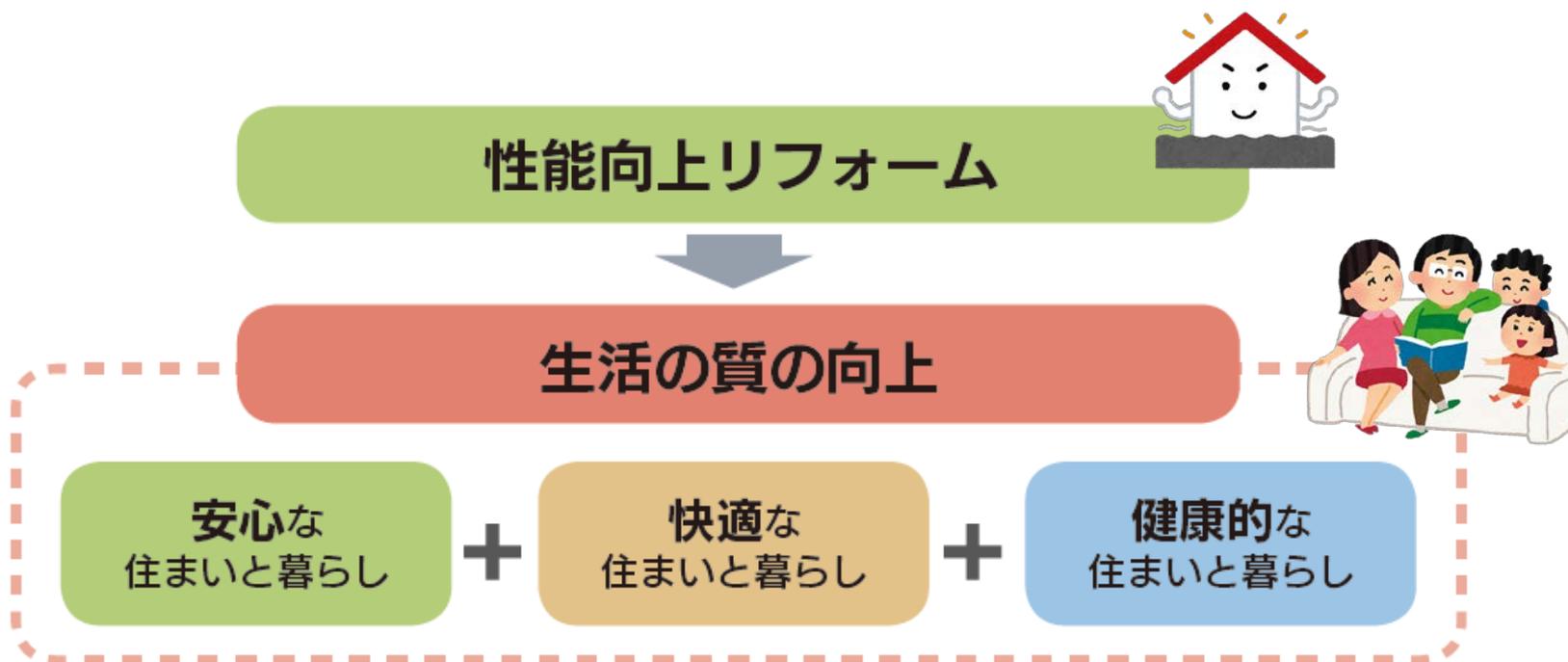
長寿命化リフォーム、5つのベネフィット

住まい手に「暮らしの充実」を
提供していくことが大切

①	安心・快適・健康的な 住まいと暮らし	長寿命化リフォームによって、 豊かな生活を実現
②	資産価値の維持・向上	適切な維持管理とリフォーム投資に よって、資産価値の向上が期待できる
③	住居費負担の軽減	建替えの遅延によって住宅にかかる 総コストを軽減でき、ゆとりの増大に つなげられる
④	環境負荷への配慮	CO ₂ 排出量や廃棄物の削減に効果的 であるなど、エコロジー面でも有効
⑤	社会資産としての 価値創出	第三者が住み継ぐなど、長期使用 できるストックは社会資産ともなる

5つのベネフィット①

安心・快適・健康的な住まいと暮らし



住宅が性能向上することで、
住まい手に安心・快適・健康的な暮らしを提供できます。

「安心・快適・健康的な住まい」による 住まい手にとっての具体的なベネフィット例

万一の大地震でも
すぐには倒壊しない・
怪我しない

よく眠れるなど
日々の暮らしの質が
高まる



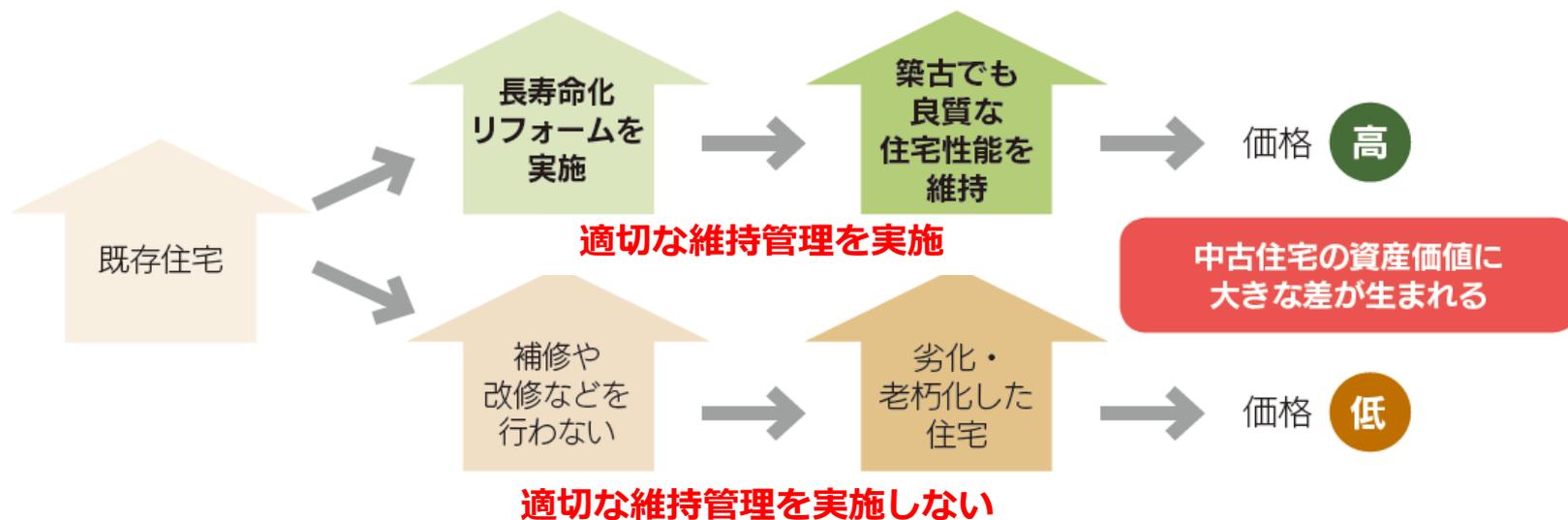
心身ともに健康で
長生きできそう

家の中で
事故が起きない

安心・快適・健康的な住まいにすることで、
住まい手の「暮らしの質」を高めることができます。

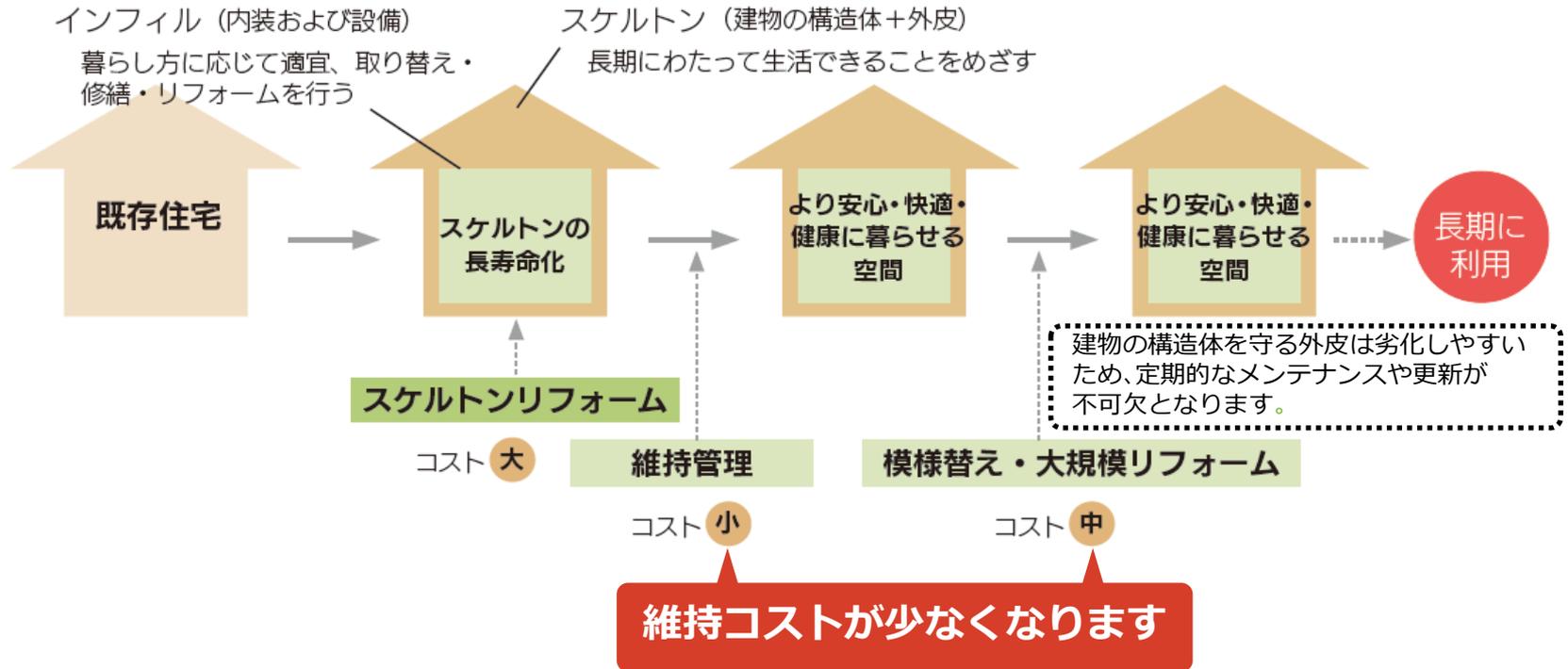
5つのベネフィット② 資産価値の維持・向上

長期使用が可能になり、価値も高まる



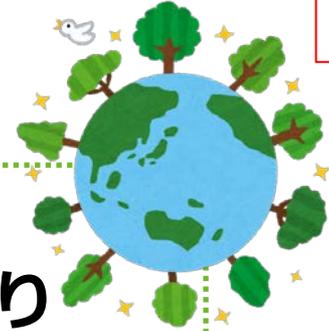
不動産流通市場において、良質な住宅は
査定も高くなるシステムが確立されつつあります。

5つのベネフィット③ 住居費負担の軽減



長寿命化リフォーム実施後は維持コストが減らせ、長期での住居費負担が軽減されます。

5つのベネフィット④ 環境負荷への配慮



長寿命化リフォームによって
使用エネルギーが少なくなったり
建替えを遅らせることで

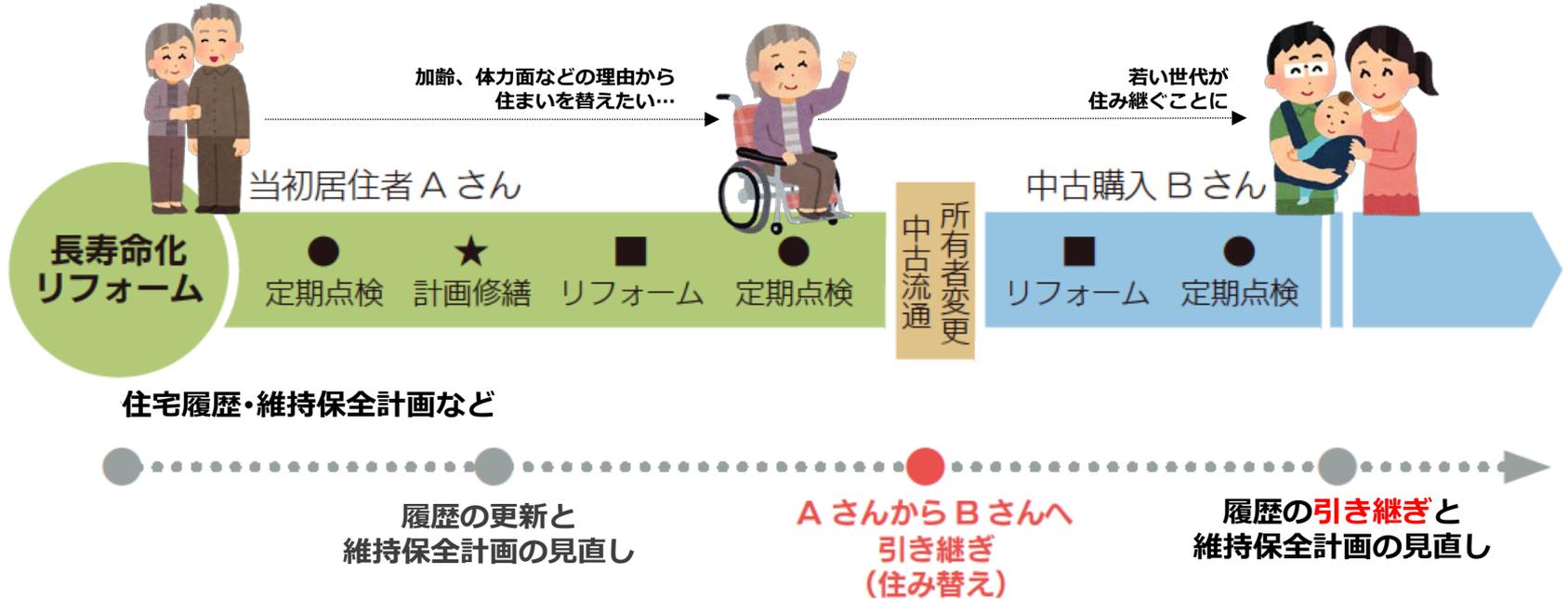
- ・ CO₂排出量削減
- ・ 産業廃棄物の抑制



が期待できます。

長寿命化リフォームは地球環境負荷の低減につながり、
エコロジー面でも効果的です。

5つのベネフィット⑤ 社会資産としての価値の創出



本来は個人資産である住宅が、
社会的なストックとして次世代に継承されていきます。

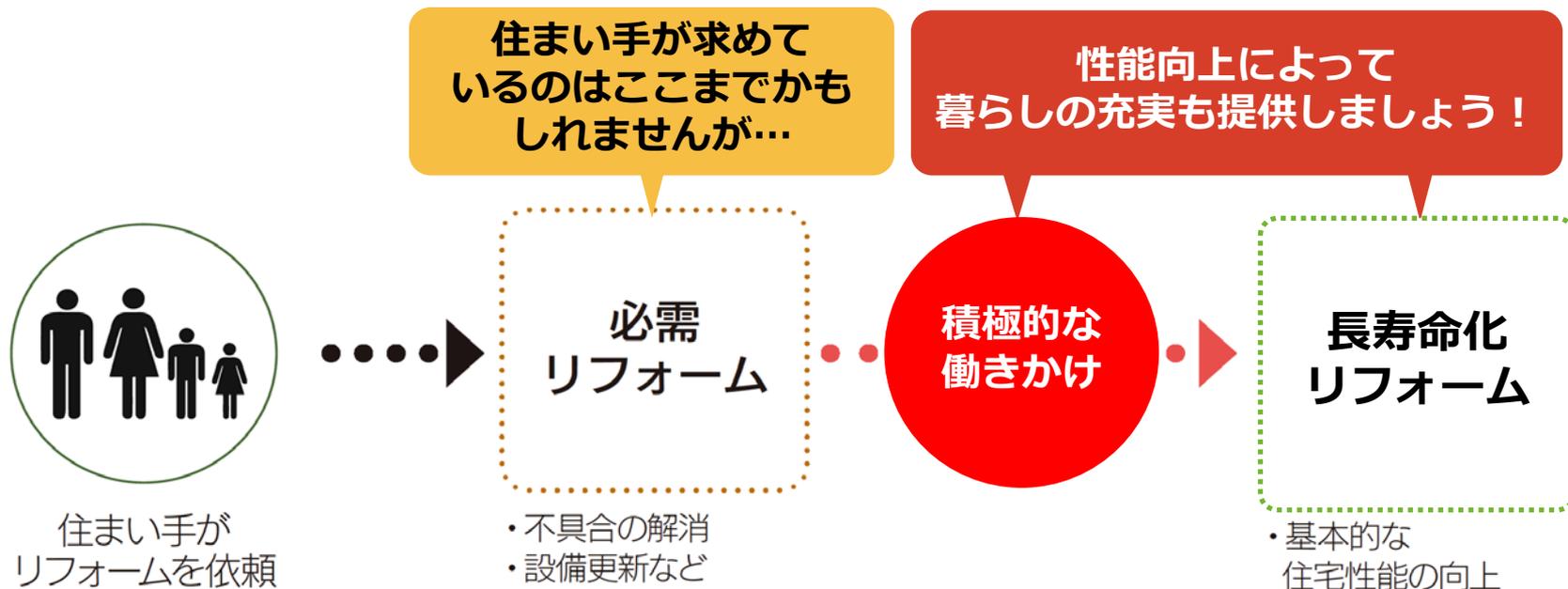
PART 4

「長寿命化リフォーム ～住まいと暮らしの充実～」 提案のポイント

**住まい手に、何を、どう提案していけば
長寿命化リフォームが受け入れられるのでしょうか。**

必需リフォーム止まりになりがちな工事を 長寿命化リフォームへと発展させていきましょう

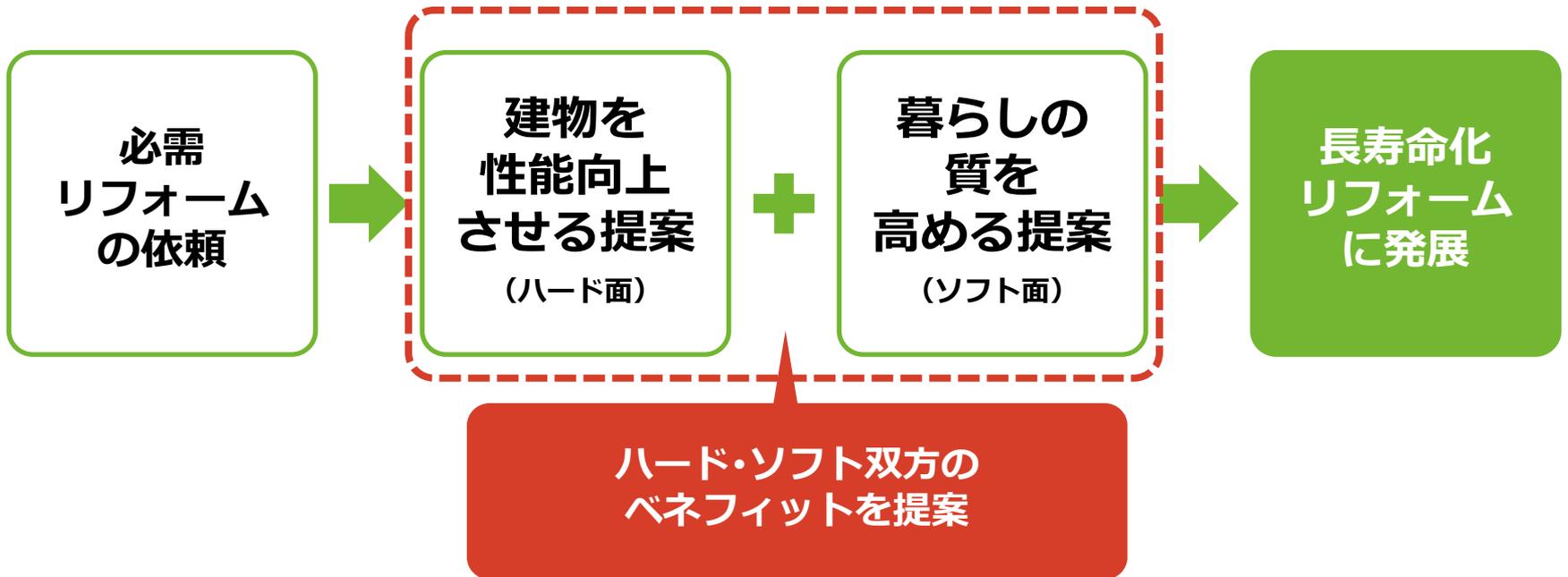
住まい手への提案例



目先の不具合の解消に終わらせず、住まい手に暮らしの充実を高めるための「働きかけ」が大切です。

具体的な働きかけの際は、 ハード・ソフト両面での効用アピールが大切です

長寿命化リフォームの提案方法



住まい手の暮らしが充実する「ベネフィット」を
ハード・ソフト双方から提案していきましょう。

住まい手に受け入れられやすい 具体的なベネフィット例

建物が
性能向上
する
(ハード面)

- ▶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

暮らしの
質が高まる
(ソフト面)

- ▶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



「住まいの充実」と「暮らしの充実」、
セットでの提案が重要です。



第 2 章

実践アプローチ例

ビジネスに活かしたい 4つの取組み、 10の実践アプローチ



住まい手にベネフィットを届けるための
提案力強化のために、
効果的なアプローチ例をご紹介します。

長寿命化リフォームを皆様のビジネスに 活かすための4つの取組み

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
現場見学会など、
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、
丁寧に説明・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
応えていく

次から、意欲的な事業者が実際に取り組んでいる
10の実践アプローチ例をご紹介します。
ぜひ皆様のビジネスの参考にしてください。

「4つの取組み」に基づいた、 10の実践アプローチ例

4つの取組み	実践アプローチ例
技術力	① インスペクション技術の習得
	② 性能向上リフォームのスキル習得
啓発活動	③ 住まいやリフォームセミナーの開催
	④ モデルハウスや見学会の開催
納得・共感	⑤ ベネフィットの具体的・丁寧な説明
	⑥ 補助金や減税制度を紹介、利用をサポート
	⑦ ライフプランの提示による中長期的な提案
多様なニーズ	⑧ アフターフォローの充実
	⑨ 中古住宅購入＋リフォームへの対応
	⑩ 空き家の利活用と再生提案



これら10の実践アプローチについて、
次からご紹介していきます。

インスペクション技術の習得で 現状性能を正しく把握し、説明する



構造部を
チェックできる
スキルを
身につけましょう



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
 - 住まいの診断サービスや耐震診断のサポート
- など

▶ 適切なリフォーム提案のためには、建物調査による現状性能の把握が不可欠です。

技術力

【実践アプローチ②】

耐久性アップや耐震性能、断熱性能など 性能向上リフォームのスキル獲得

最新事例集

P.10



スケルトン改修の例(佐藤工務店)

建物を
性能向上させる
技術力を
身に着けましょう



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
- 耐震性能の向上
- 断熱改修による温熱環境の改善、省エネ性能向上 など

- ▶ スケルトン部を改修できる技術力は不可欠。
- ▶ 耐震・断熱等の住宅性能を向上させる技術の修得も。

ベネフィットを分かりやすく伝える セミナー等の開催



ランチミーティングで
住まいについて
気軽に知識を得る場を設ける
(小橋工務店)



補助金活用セミナーを
毎月開催(スイコー)

ただ依頼を
待つだけでなく
住まい手を“育てる”
ことも大切です



例えば、こんな取組みを！

- 住まいの安全～耐震セミナー
- 快適・健康のための
省エネ改修セミナー
- 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

▶ 住まいやリフォームに関する知識や情報提供が大切。
▶ “急がば回れ”で、潜在的な顧客を育てていきましょう。

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



既存住宅を改修した
モデルハウスを用意
(エスエー企画)

百聞は一見にしかず！
“体感”こそ住まい手の
リフォーム意欲に
つながります

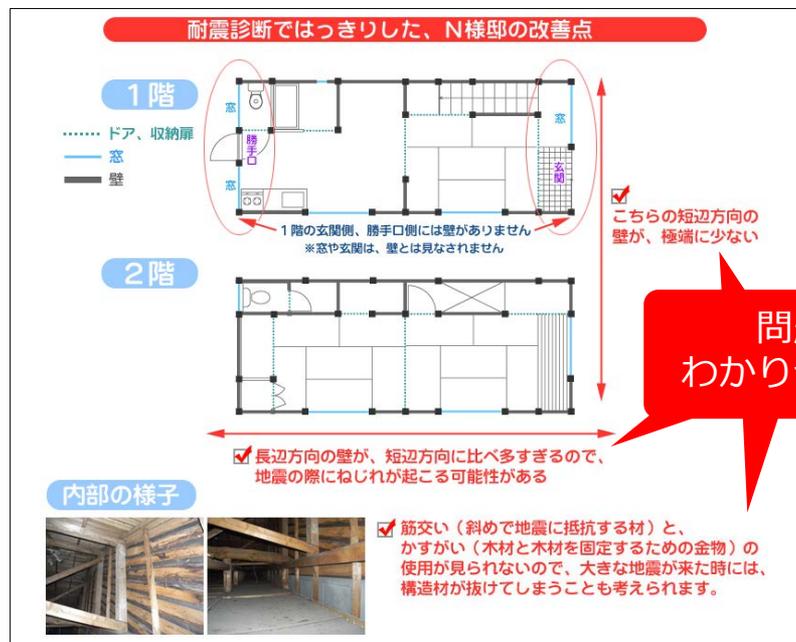


例えば、こんな取組みを！

- リフォーム引渡し前の完成見学会
- リフォーム実施者に聞く「暮らしごっこ」セミナー
- リフォーム専用モデルハウスの展示
- モデルハウスでの体験宿泊会 など

- ▶ “住まい手の実感”は消費者への強い説得力を持ちます。
- ▶ 性能や暮らしごっこを“体感”させることが大切です。

ベネフィットを具体的に説明、 住まい手に共感してもらう



耐震診断に基づいて補強計画を示し、住まい手にわかりやすく図面化して理解を深める取り組み(エコリフォーム)



公的な
パンフレットも
上手に
ご活用ください



例えば、こんな取組みを！

- リフォーム提案図面に、住まい手への具体的な効用を示す
- 「OB顧客の喜びの声」を集めた冊子の制作と配付
- 公的パンフレットの活用 など

▶ 理解、納得できるよう、わかりやすい説明・工夫を。
▶ 工事がベネフィットにどうつながるかを伝えましょう。

納得・共感

【実践アプローチ⑥】

補助金・減税制度を紹介、 住まい手の利用をサポート

最新事例集
P.18

リフォームの減税制度

リフォームの減税制度とは、一定の条件を満たすリフォームを行った場合に受けられる税金の優遇措置です。利用できる制度をうまく組み合わせることで、修繕で安全な住まいへのリフォームを推進しましょう。どの制度が利用できるかは、リフォームの内容によって異なりますので、事前に確認しましょう。

解説 減税制度の種類

減税の優遇措置を受けられる種類は、「所得控除」、「固定資産税」、「贈与税」、「相続税」、「不動産取得税」があります。あらかじめ減税制度を知っておくと、上手に利用して節税効果を得ることができます。事前にリフォーム業者へ相談することをお勧めします。

所得税の控除

※P.21～23をご覧ください

所得税とは、1月1日から12月31日までの1年間に生じた個人の所得に課税される税金（国税）です。適用要件を満たすリフォームを行った場合に、所得控除の控除を受けることができます。住宅リフォームの所得税控除には、「修理費控除」、「ローン控除」と「住宅ローン減税」があり、控除額への決定の中で必要な手続きを行うと、所得税の控除を受けることができます。

※控除額、バリアフリー、断熱、断熱改修住宅の認定の有無によって、控除額、住宅ローン減税の適用要件が異なります。

制度の種類	リフォームの要件	控除期間	特徴	リフォームの種類						
				①断熱	②バリアフリー	③断熱改修	④省エネ	⑤省エネ対策	⑥省エネ対策	
投資型減税	ローンの取崩しに よらない	1年	ローンの取崩しに1年以上の期間が経過した後の返済額に適用される。断熱、バリアフリー、断熱改修住宅の認定、長期優良住宅の認定、省エネ対策が必須。	○	○	○	○	○	○	○
ローン控除	ローンを利用 5年以上 の償還期間	5年	ローンの償還期間が5年以上の場合に利用できる。バリアフリー、断熱改修住宅の認定、長期優良住宅の認定、省エネ対策が必須。	△	○	○	○	○	○	△
住宅ローン減税	ローンを利用 10年以上 の償還期間	10年	ローンの償還期間が10年以上の場合に利用できる。	○	○	○	○	○	○	○

本日も紹介する補助金制度

・戸建住宅かつ自らが住むことを前提の場合

- ①長期優良住宅化リフォーム推進事業（国土交通省）
⇒最大300万
- ②住宅の断熱リフォーム支援事業（経済産業省）
⇒最大150万
- ③住宅ストック循環支援事業（国土交通省）
⇒最大45万
- ④仙台市戸建木造住宅耐震改修工事（仙台市）
⇒最大145万
- ⑤宮城県スマートエネルギー住宅普及促進事業補助金（宮城県）
⇒最大35万
- ⑥仙台市熱エネルギー有効活用支援補助金（仙台市）
⇒10万～

最大 **685万**

※国土交通省 建築省 住宅政策課 住宅政策課長 佐藤 隆之

**トクする提案を
喜ばない方は
いません！**



減税制度に関するセミナーを
月1回開催(スイコー)

例えば、こんな取り組みを！

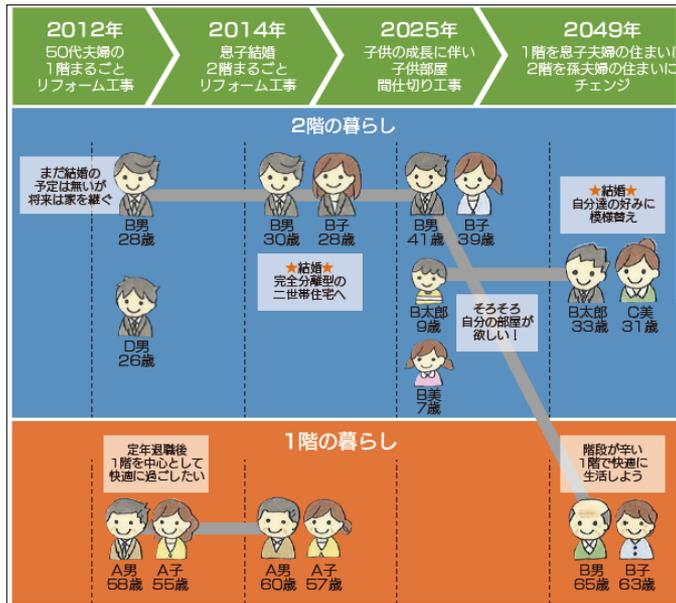
- リフォームに関する補助金の情報提供
- リフォームに関する減税制度の紹介
- 融資制度(金利優遇等)の活用
- 自治体独自の優遇制度 など



**▶費用を軽減する補助金や減税制度などの情報を紹介。
▶利用に当たっての留意点などもきめ細かく説明。**

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を

提案の一例



リフォーム時に「今後の住まい方提案」も併せて提示(喜多ハウジング)

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

1歩先を見越した提案が長い関係性につながっていきます。



例えば、こんな取組みを！

- ライフプランに基づく長期修繕計画と予算化の提案
- 建物をどう使うか長期利活用計画の提示
- 将来の相続・贈与等に関する情報提供

など

- ▶ 将来の対応等、住まい手の気づいていない提案を。
- ▶ 総住宅コストと併せた予算化の説明も大切です。

多様な
ニーズ

【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

最新事例集
P.22



無料でお家の
メンテナンス



暮らしのサポート



24時間365日
完全サポート



10年延長保障



専門家への相談



お家まるごと診断



オプションサービス
空家の巡回・管理



オプションサービス
家事代行サービス

工事が終わってからも
長いつきあいを
目指したいもの



例えば、こんな取組みを！

- 定期点検サービス(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
- 「住まいのかかり付け医」「家守」「ホームドクター」の存在感を示す

など

リフォーム後の会員制有償サービスメニューの例(オクタ)

- ▶ OB 顧客の顧客満足度を高め、リピーター化させましょう。
- ▶ 紹介やクチコミ等、新規顧客の獲得の可能性も増えます。

多様な
ニーズ

【実践アプローチ⑨】

中古購入＋リフォームなど 住み替え市場への対応を

最新事例集
P.24



窓口

中古住宅取得 (不動産業務)

- 物件探し
- インспекション
- 元の家売却 など

リフォーム (設計・施工業務)

- リフォームのための
インспекション
- プランニング
- 性能向上リフォーム
- 内装・設備リフォームなど

付随する コンサルティング

- 資金計画・ローン・保険
- 登記・各種申請
- 外構・インテリア相談
- その他付帯業務全般

自社でできないサービスは他社との提携等で構わない

窓口が
1つになることで
住まい手の負担が
大きく減ります



例えば、こんな取組みを！

- 自社に宅建資格者を揃え、
中古住宅の仲介を取扱う
- 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 など

- ▶ 中古住宅購入者のリフォームを獲得するしくみづくりを。
- ▶ 自社完結型と不動産会社との提携、2つの方法があります。

多様な
ニーズ

【実践アプローチ⑩】

空き家の利活用プランを提案し、 再生のためのリフォームを実施

最新事例集
P.26



空き家再生は、
まちづくりや
地域活性化にも
つながります。



空き家の戸建て住宅を
二世帯住宅化し、
賃貸住宅としての使用も
可能にした転用例
(ビーフンデザイン)



例えば、こんな取組みを！

- 空き家を賃貸住宅として再生
- 空き家をシェアハウスや
非住宅に転用(民泊、店舗など)
- 古民家や町家の再生 など

▶ 空き家の活用提案を行うことでビジネスの幅が広がります。
▶ 2018年の建基法改正で転用の規定が緩和されました。

第 3 章

事業者にとって大切な「信用力」

選ばれる リフォーム事業者に なるために

住まい手から信用される事業者となるためには
どのような取組みが必要でしょう。



リフォーム市場にはさまざまな事業者がおり 住まい手は相談相手への不安を抱えています

〇〇設備

〇〇
水道店

〇〇電器
リフォーム
部

〇〇
工務店

どこに相談したら、いいのかしら…

〇〇
リフォーム
センター

〇〇
ハウス
リフォーム
部



「何ができる?」「いくらかかる?」「誰に頼めばいい?」
など、リフォームへの不安の払拭が必要です。

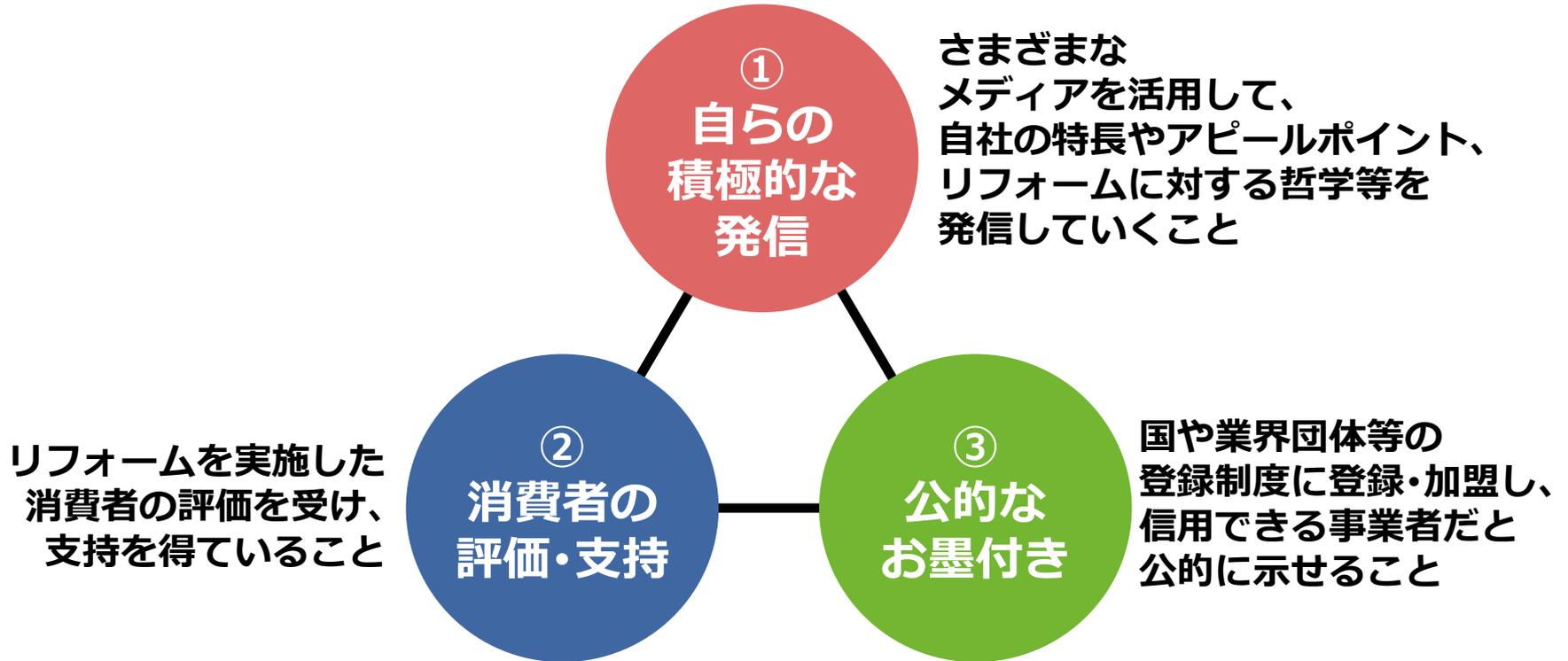
「この会社なら安心」「ここなら任せても大丈夫」と認められる存在になる必要があります。

このお店になら
安心して
頼めそう…



消費者から選ばれる事業者になるために
自社の「信用力」を具体的に示すことが大切です。

自社の信用力を高めるためには、 3方向からの取組みが必要です



住まい手の信用を得るためには、自社の発信に加え、消費者からの評価・支持、公的なお墨付きが重要になります。

自らの
発信

自社の発信スタイルとして、HPの充実やSNSの活用等が大切になっています

最新事例集
P.4

住まい手はまずHPで情報確かめる

住まい手と目線の近い
等身大の発信スタイルも重要

顧客の評価

社の概要

ブログ

受賞作品



社の特長

イベント情報

事例

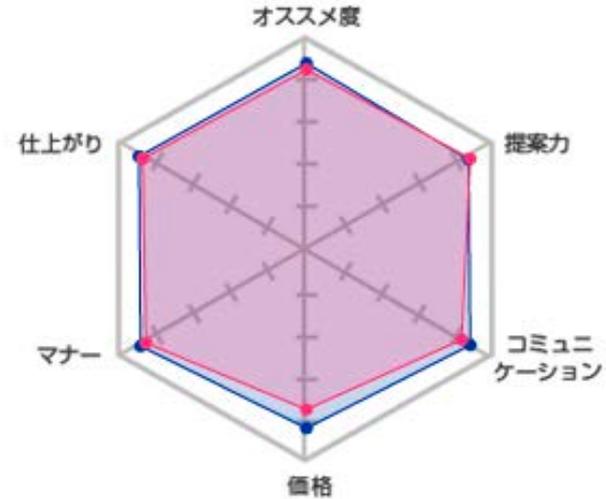
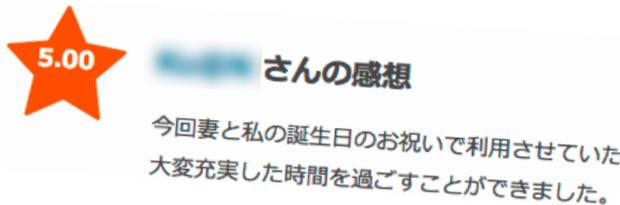


誠実な仕事を住まい手に理解してもらえよう、
取組みを「見える化」していくことが大切です。

口コミによる客観評価が住まい手に支持され、 リフォーム会社選びの基準の1つになっています。

レストランやホテル選びに
口コミ情報参照は当たり前

リフォーム店選びにおいても、消費者の
口コミ情報が重要になってきています



*「リフォーム評価ナビ」の評価例

住まい手の生の声が集まっている
「リフォーム評価ナビ」等への登録も有効です

信用できる事業者のひとつの判断基準として、 事業者団体登録制度への加入が挙げられます



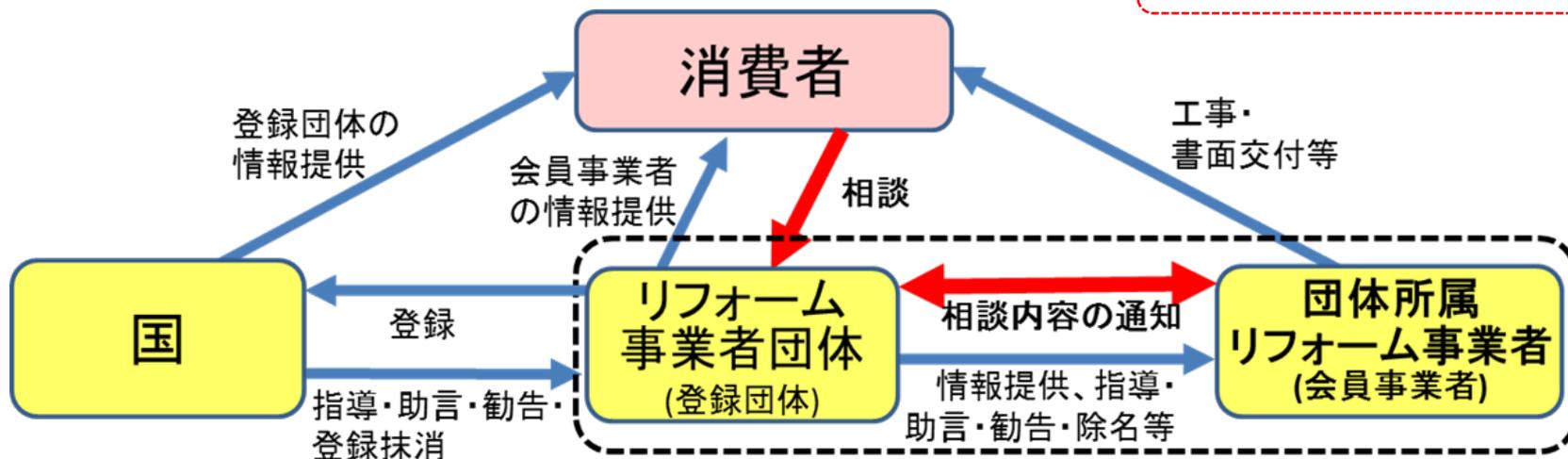
事業者団体登録制度への登録が信用力アップに有効な理由例

情報開示	国の認可を受けた登録団体が、会員となる リフォーム事業者の情報を開示 し、また 人材育成 しているから
相談・指導	登録団体が相談窓口を設置し、会員のリフォーム事業者が行った工事について 消費者の相談に乗り 、必要な 指導 を行っているから
書面・保険	登録団体の会員事業者は、契約時に必要な 書面を交付 し、一定額以上の工事では かし保険に加入 するから
国の監視	国土交通省が登録団体の 情報を公表 し、登録団体に取り組み状況を 報告 させ、 確認 しているから

国や登録団体が消費者を保護する仕組みが 加入する事業者の信用の裏付けになります

「住宅リフォーム事業者団体登録制度」の仕組み

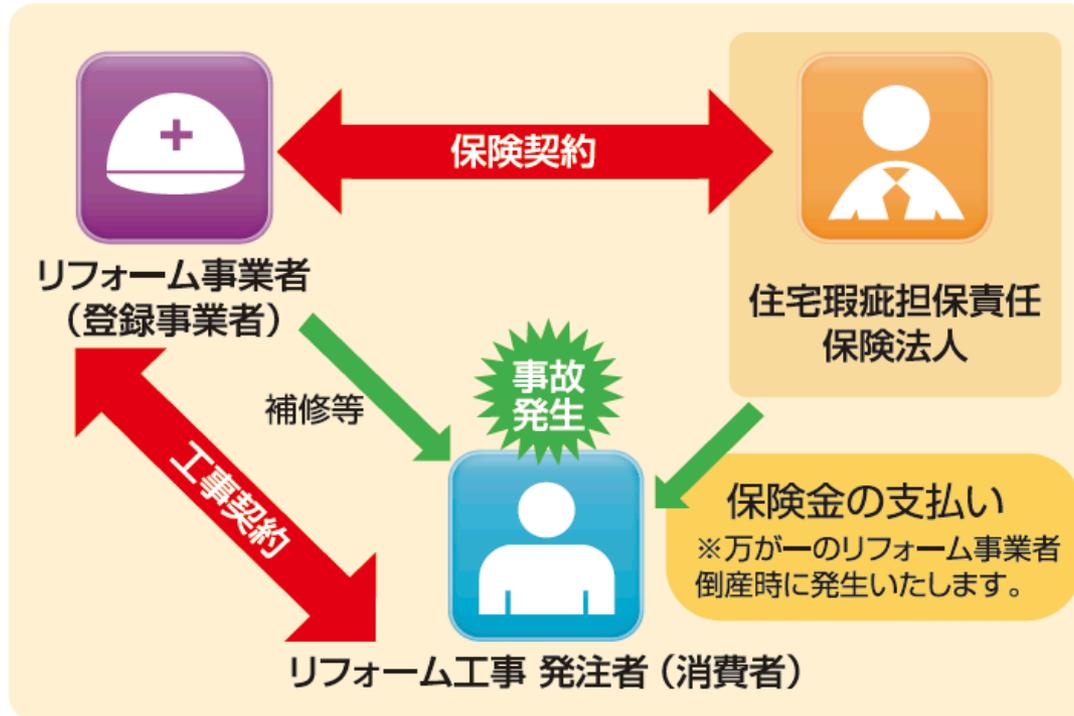
他に、地方公共団体の
登録制度への加入等も
信用力強化に有効です。



業界団体や自治体独自の制度も活用して
公的な信用力を高めましょう。

「リフォームかし保険」の登録・活用も 公的な信用力強化の1つの手段になります

かし保険の仕組み



万一のトラブルに備えた保険の設定も
住まい手からの信用力アップにつながります。

他にも、信用されるリフォーム会社として さまざまな取組みをしていきましょう

例えば、こんな取組みを！

- セミナーや勉強会の実施
- 保証・アフターサービスの充実
- 会社案内・パンフレットの整備・充実
- 地域イベントへの出店
- 工事保険への加入
- スタッフの資格取得

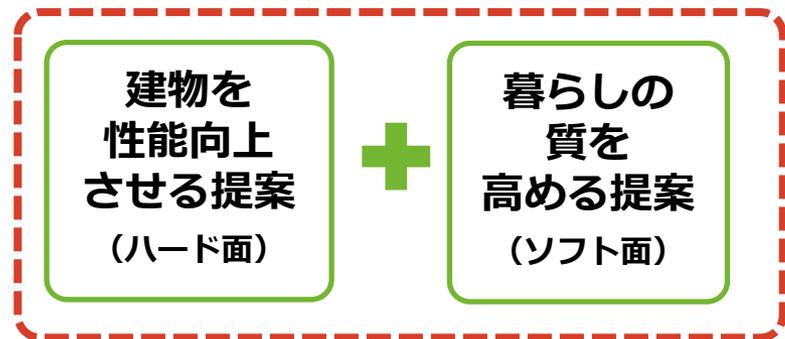
など



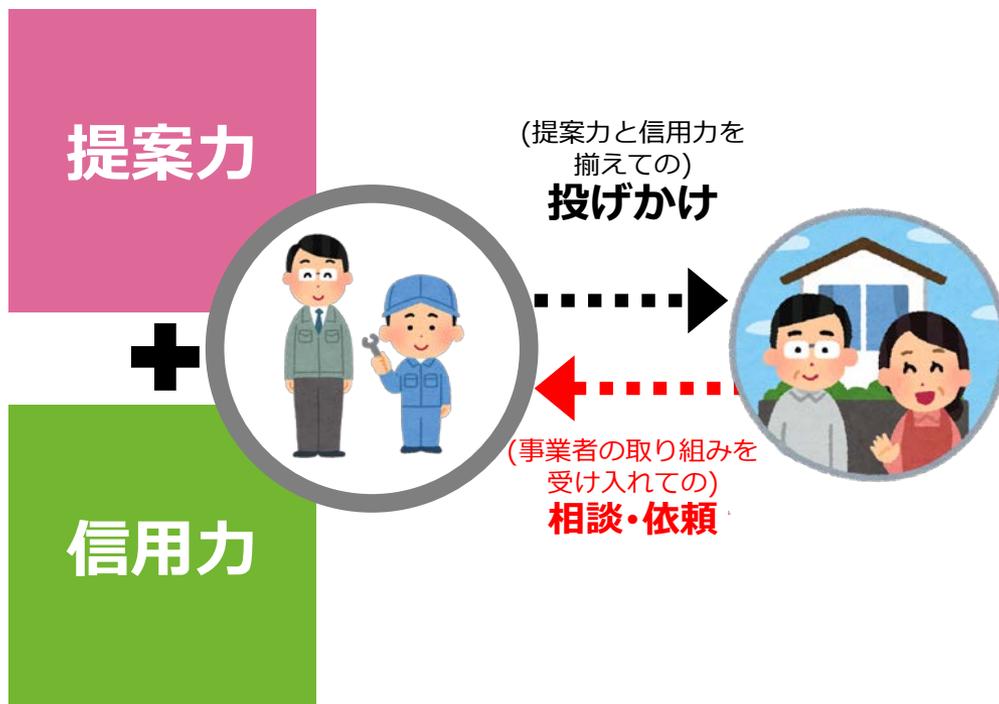
信用を蓄積するための取組みは
いくら多くてもムダになりません。

「提案力」と「信用力」が揃って初めて、 実際のリフォーム依頼につながっていきます

取組み①(ベネフィット提案)



取組み②(信用力の蓄積)



信用力があってこそ、住まい手は皆様の提案を受け入れ、
リフォームを依頼していただきます。

第 4 章

まとめ

3分で振り返る 第1部講義のポイント



これまでの講義のポイントを振り返ります。
ここだけは覚えておいてください!

【3分間で振り返る講義のポイント】

第4章

まとめ

ポイント① ストックを長期に使用していく昨今 必需リフォームだけでない計画が大切です

本スライド
P.16-
17

以前



これから



必需リフォームに加えて、長寿命化リフォームを
適宜実施することが大切になります。

【3分間で振り返る講義のポイント】

第4章

まとめ

ポイント② 必需リフォームの機会を生かして 長寿命化リフォームへと発展させる

本スライド
P.37

リフォームの発展のさせ方



困りごとの解決に留めず、住まい手の気づかない「提案」が長寿命化リフォームにつながっていきます。

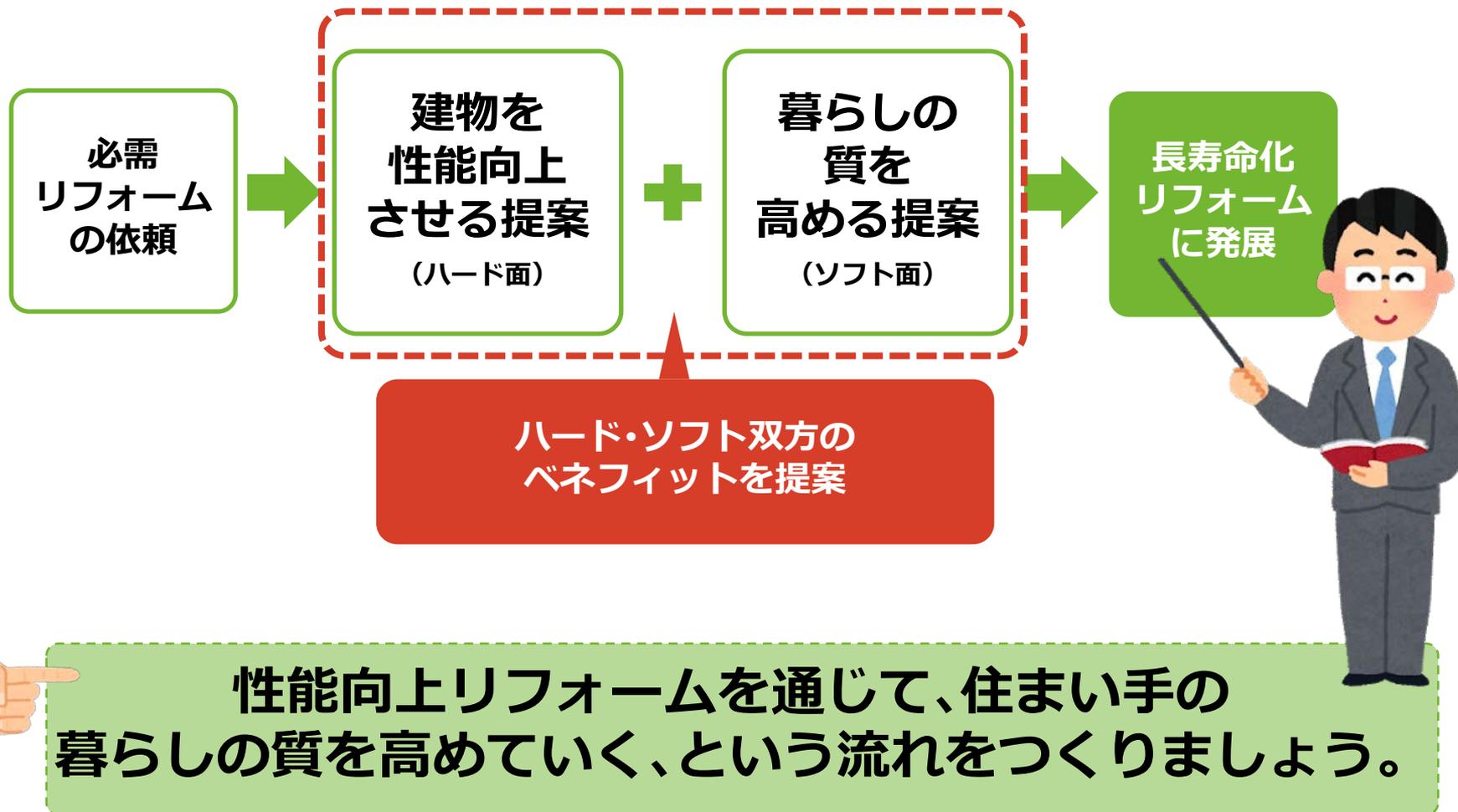
【3分間で振り返る講義のポイント】

第4章

まとめ

ポイント③ ハードとソフトの双方から ベネフィット提案をしていく

本スライド
P.38



ポイント④ 長寿命化リフォームをビジネスに取り入れるために大切な4つの取組み

①

性能向上・
長寿命化を
実現する
技術力

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

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、
丁寧に説明・提案

④

住まい手の
多様な
ニーズに
応える

中古住宅購入や
空き家利活用など、
さまざまな顧客
ニーズに応えていく



自社や商圈の特徴に合わせて、ひと手間・ひと工夫を加え、できそうなことから取り組んでください。

【3分間で振り返る講義のポイント】

ポイント⑤ 「4つの取組み」に基づいた、10の実践アプローチ例

本スライド
P.42-
52

4つの取組み	実践アプローチ
技術力	① インスペクション技術の習得
	② 性能向上リフォームのスキル習得
啓発活動	③ 住まいやリフォームセミナーの開催
	④ モデルハウスや見学会の開催
納得・共感	⑤ ベネフィットの具体的・丁寧な説明
	⑥ 補助金や減税制度を紹介、利用をサポート
	⑦ ライフプランの提示による中長期的な提案
多様なニーズ	⑧ アフターフォローの充実
	⑨ 中古住宅購入＋リフォームへの対応
	⑩ 空き家の利活用と再生提案



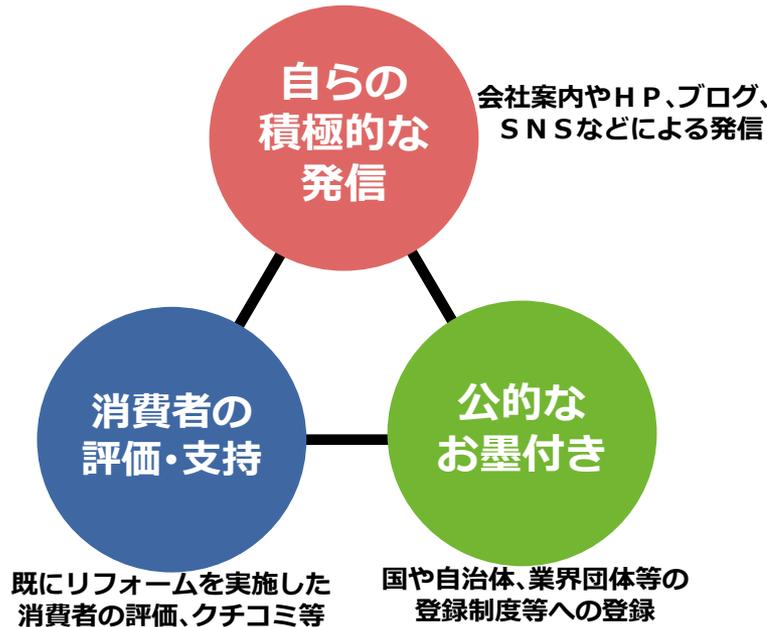
皆様の会社で取り組めるアプローチが
きっとあるはずです！

【3分間で振り返る講義のポイント】

ポイント⑥ リフォーム事業者として必要な信用力を蓄積していく

本スライド
P.56-
62

3方向からの信用構築の取組みが大切



その他 さまざまな取組み

- ・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
- ・会社案内等の整備・充実
- ・地域イベントへの参加
- ・スタッフの資格取得 など



信用力を高めるためには、自社の発信に加えて消費者からの支持や、公的なお墨付きが大切です。

【3分間で振り返る講義のポイント】

第4章

まとめ

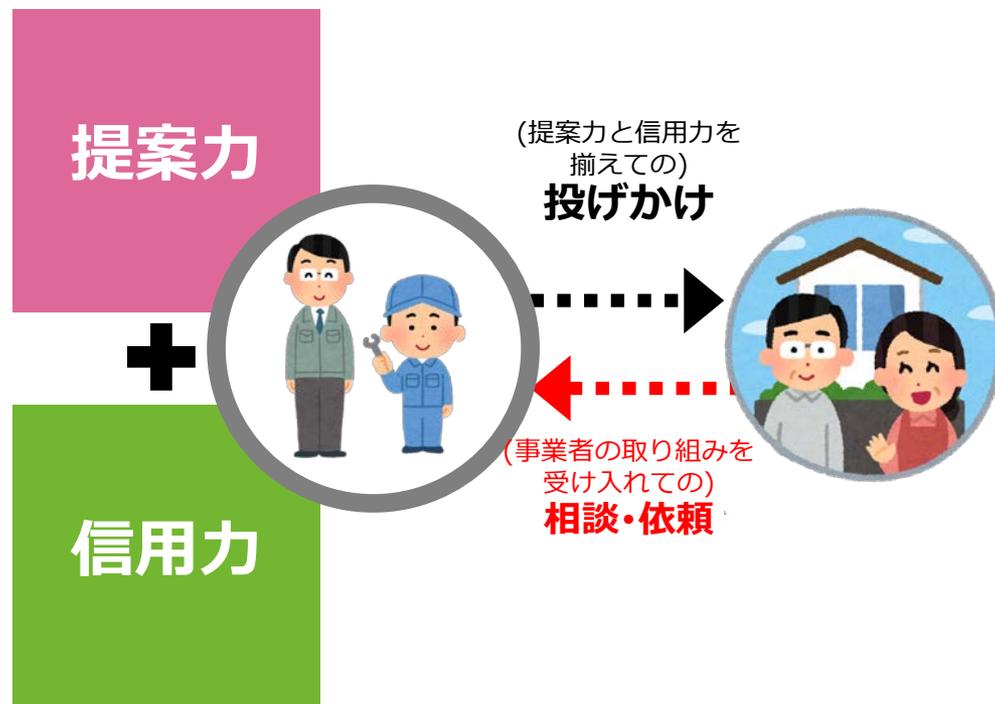
ポイント⑦ 「提案力」と「信用力」が揃って初めて 実際のリフォーム依頼につながっていきます

本スライド
P.63

取組み①(ベネフィット提案)



取組み②(信用力の蓄積)



提案力と信用力を武器に、住まい手に
「長寿命化リフォーム～住まいと暮らしの充実～」を
提供していきましょう！



事例に学ぶ 長寿命化リフォーム

4つのリフォーム事例から
ビジネスのヒントを見つけよう

事例

1

K邸（住み続けリフォーム） シニア夫妻がセカンドライフを楽しめる住まい

最新事例集

P.34-

37



サン友創作工房(福岡県北九州市)

- ・30年以上住宅づくりの営業・設計・現場に関わった後、2011年に設立。
- ・自社工場に豊富な木材ストックを用意。木の家、しっくいなど自然素材でつくる家に共感する人が顧客となる。
- ・受注するリフォーム1件当たりの費用は1,000万~2,000万円のリノベーションを中心に活動。

信用力獲得のための取組み

<p>①自らの発信</p>	<p>・HPの充実(会社概要、スタッフ紹介、事例、ブログ等の掲載)</p>
<p>②消費者の評価</p>	<p>・HPに自社の施工事例を掲載し、住まい手とのやりとりを詳細に紹介</p>
<p>③公的なお墨付き</p>	<p>・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</p>
<p>その他</p>	<p>・住宅瑕疵保険(ハウスジーマン)、住宅瑕疵担保責任保険協会等への加盟</p>



長寿命化リフォーム「4つの取組み」への対応

性能向上・
長寿命化を
実現する
技術力

インスペクションを実施したうえで、
高い住宅性能を性能向上リフォームで提供

住まい手の
知識を高め、
啓発
していく

リフォームセミナーや、木を使った
ワークショップなど、顧客づくりを定期的
に実施

納得や共感を
得られる
リフォーム
提案

高い耐震性能や断熱性能などによって、
安心してシニアライフが送れることを説明。
住まい手の思いに、趣味室やアトリエも設置

住まい手の
多様な
ニーズに
応える

職人がつくる家具販売や
DIYや夏休み工作用の木材を廉価に販売する
木材市を開催するなど、住まい手との接点を大切にする

付与できた住宅性能

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

住まい手にとってのベネフィット

豊かなシニアライフを楽しめる、安全・安心・快適な空間

長寿命化リフォームに到ったプロセス

きっかけ①

シロアリの
確認や、
地震での揺れを
怖く感じて

きっかけ②

子ども独立し
夫婦二人だけの
生活を送ることに

事業者の提案

高齢でも
安心でき、かつ
趣味を楽しめる
空間を提案

長寿命化
リフォームの
実施

建物への不安を解消しつつ、シニアライフを楽しめるさまざまなベネフィットが受け入れられた。

ファサードもイメージ新させた

リフォーム前



リフォーム後



外壁はガルバリウム鋼板を張り、カラーも変更。
近所から「新築にしたの?」と間違えられるほど。

事例
1

ダイニングも コミュニケーションの取りやすい空間に

最新事例集
P.34-
37

リフォーム前

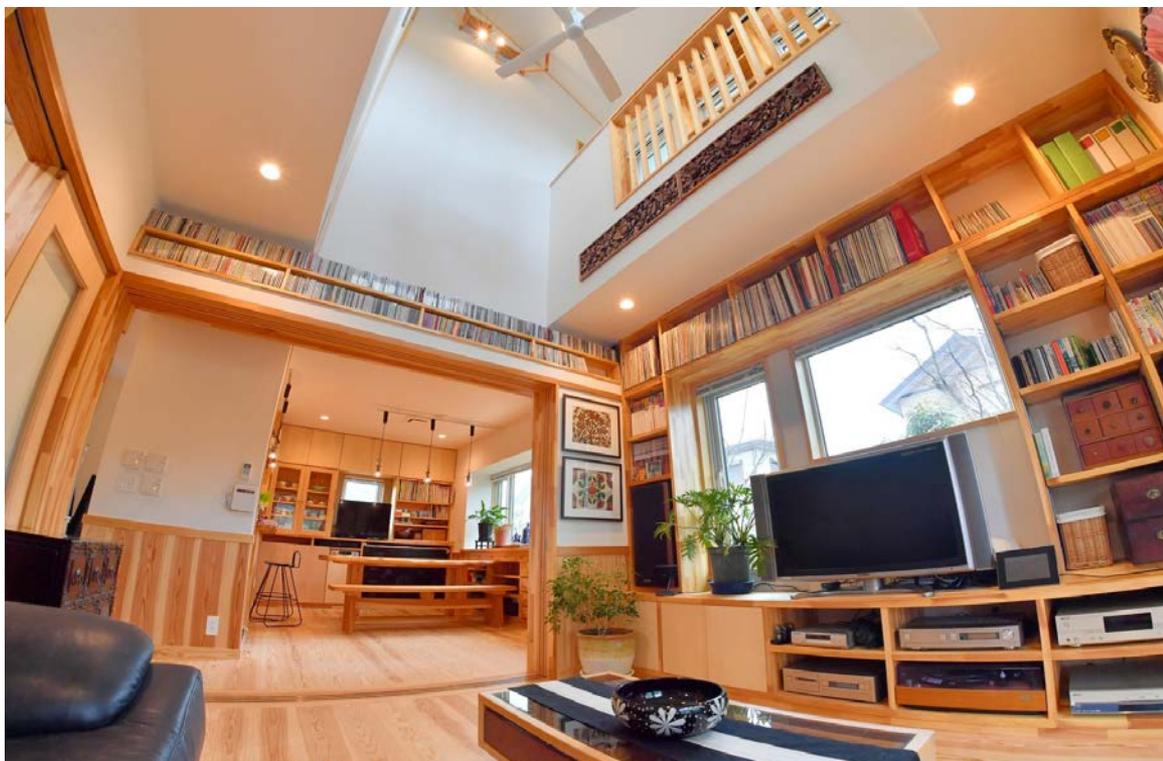


リフォーム後



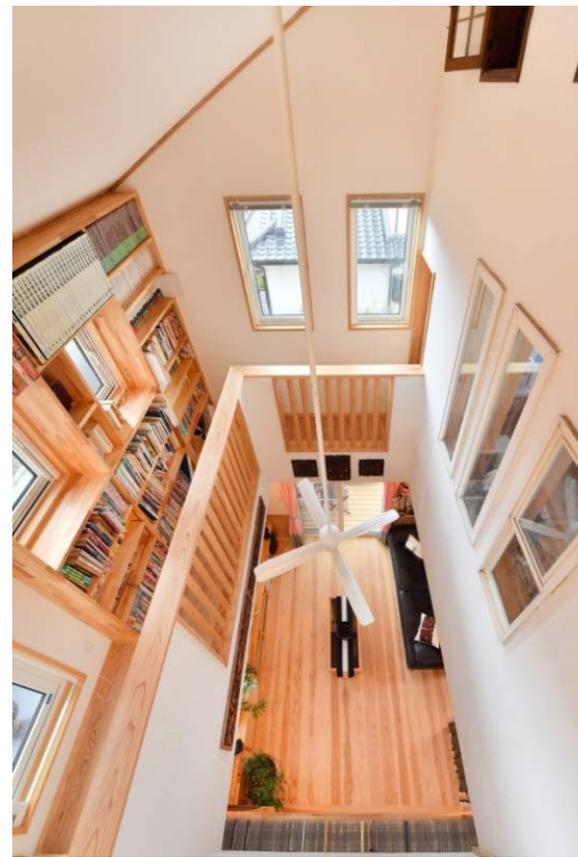
室内全体が木の香りあふれる、明るく健康的な空間に。
キッチン是对面式。

リビングは吹抜をしつらえる ご主人の書斎や趣味室として機能



リビングは2階床を一部減築し、吹抜のある開放的な空間に。
ご主人の趣味のオーディオ／ビデオを楽しめ、CD収納も造作。

奥様のアトリエも用意

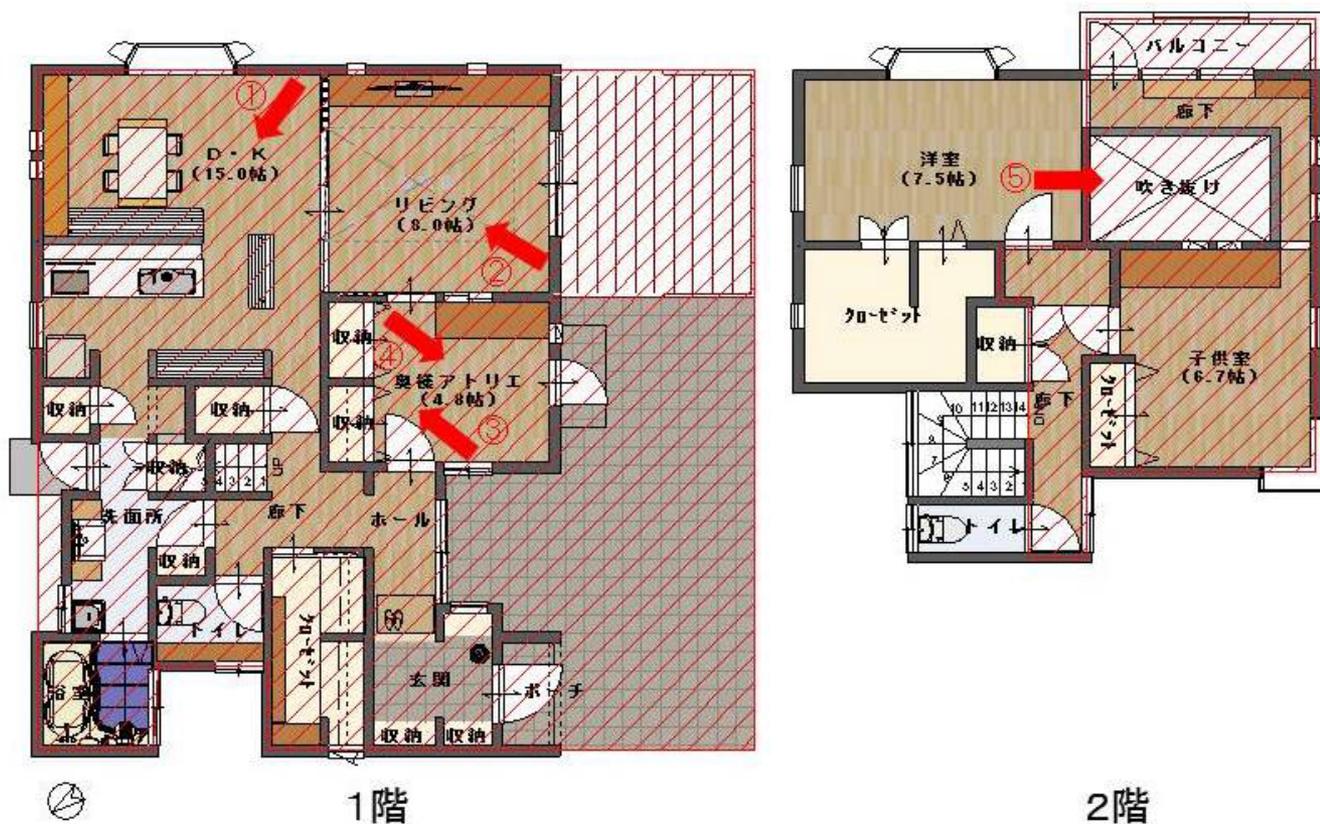


リビング脇の和室を、奥様のためのアトリエに。
2階の吹抜の周りには本棚を設けた。



2人のお子様が独立し、部屋が余っていた。
築25年の建物は、傷みは少ないものの、蟻害が見られた。

【リフォーム後】



ご主人の趣味のオーディオ／ビデオ鑑賞を楽しめるリビング、
奥様にはアトリエを新設。
2階は一部減築し、吹抜をしつらえて開放的な空間に。

リフォーム後の評価 (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、今では月に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。

事例

2

K邸（住み続けリフォーム）

子どもの独立に合わせて、平屋に減築、暮らしやすく

最新事例集

P.38-

41



喜多ハウジング小松支店(石川県小松市)

- ・石川・福井・富山の北陸3県においてリフォーム事業を展開。1970年創業、1979年喜多ハウジング(株)設立。
- ・大規模なリフォームについての知名度があり、2,000万円以上の大規模なリフォーム前提での相談依頼も多い。
- ・複数社への相見積などへの参加は行わず、相談者から事業者への依頼があってはじめて改修プランに着手している。

信用力獲得のための取組み

<p>①自らの発信</p>	<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)
<p>②消費者の評価</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・HP内に「お客様の声」ページを設け、写真や直筆のメッセージを紹介している
<p>③公的なお墨付き</p>	<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 ・経済産業省「先進的なリフォーム事業者」に選定(2016年)
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム用モデルハウスの用意 ・減築プラン、古民家再生プランなど多彩なリフォームプランの用意



長寿命化リフォーム「4つの取組み」への対応

性能向上・
長寿命化を
実現する
技術力

インスペクションを実施、
長期優良住宅化リフォームの高い性能を付与

住まい手の
知識を高め、
啓発
していく

セミナーを定期的を開催するほか、
リフォームモデルハウスを持ち、
「リフォーム見学会」なども行っている

納得や共感を
得られる
リフォーム
提案

住まい手の「ライフプラン」を作成し、必要な
工事であることを納得いただくことで、
当初予算よりも高額なリフォームを実現できた

住まい手の
多様な
ニーズに
応える

引渡し以降が本当のスタートと考え、
3カ月・3年・5年の定期点検の実施や
工事完了後10年保証など、アフターサービスを充実。

リフォームで提供できた住宅性能とベネフィット

付与できた住宅性能

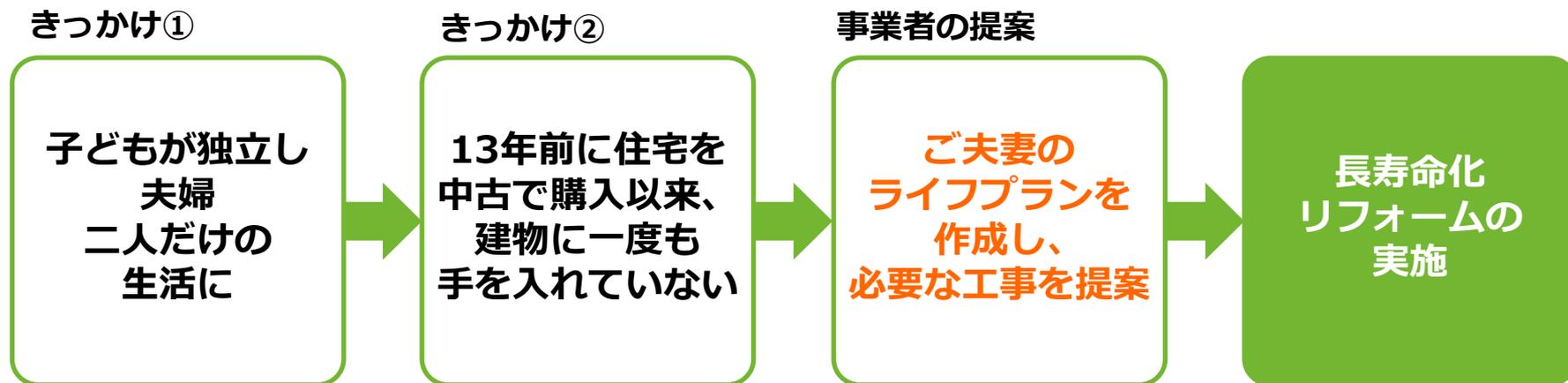
耐久性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2階を減築して片流れの屋根とし、外壁も更新。 ・ 劣化対策等級2に
耐震性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 減築及び耐力壁の増設などにより、建築基準法の耐震基準より高めた。 ・ 評点0.19⇒1.26
省エネ性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ グラスウールの敷設により、断熱性能を向上。UA値：0.47に (地域5の基準は0.87)
バリアフリー性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1階のみでの生活で階段がなくなった。家事動線などにも配慮
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、維持管理更新を容易に
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期優良住宅化リフォームによる補助金の獲得



住まい手にとってのベネフィット

歳を取っても安全・安心・快適に暮らせる住まい

長寿命化リフォームに到ったプロセス



当初予算より増額したが、ベネフィットを理解し、
長期優良住宅化リフォームを実現。

ファサードもイメージ一新

リフォーム前



リフォーム後



**2階を減築し片流れの屋根・外壁を張り替えた。
築35年の老朽民家がモダンなストックに。**

北側を向いていたキッチンは明るいLDKに

リフォーム前



リフォーム後



南側に面した明るいリビング。
カラフルな障子の向こうには4畳半の和室が。

多目的に使える和室



リビングにつながる場所に4畳半の和室をしつらえました。
ダイニング代わりのほか、多目的に使えます。

事例

2

玄関の場所も変更



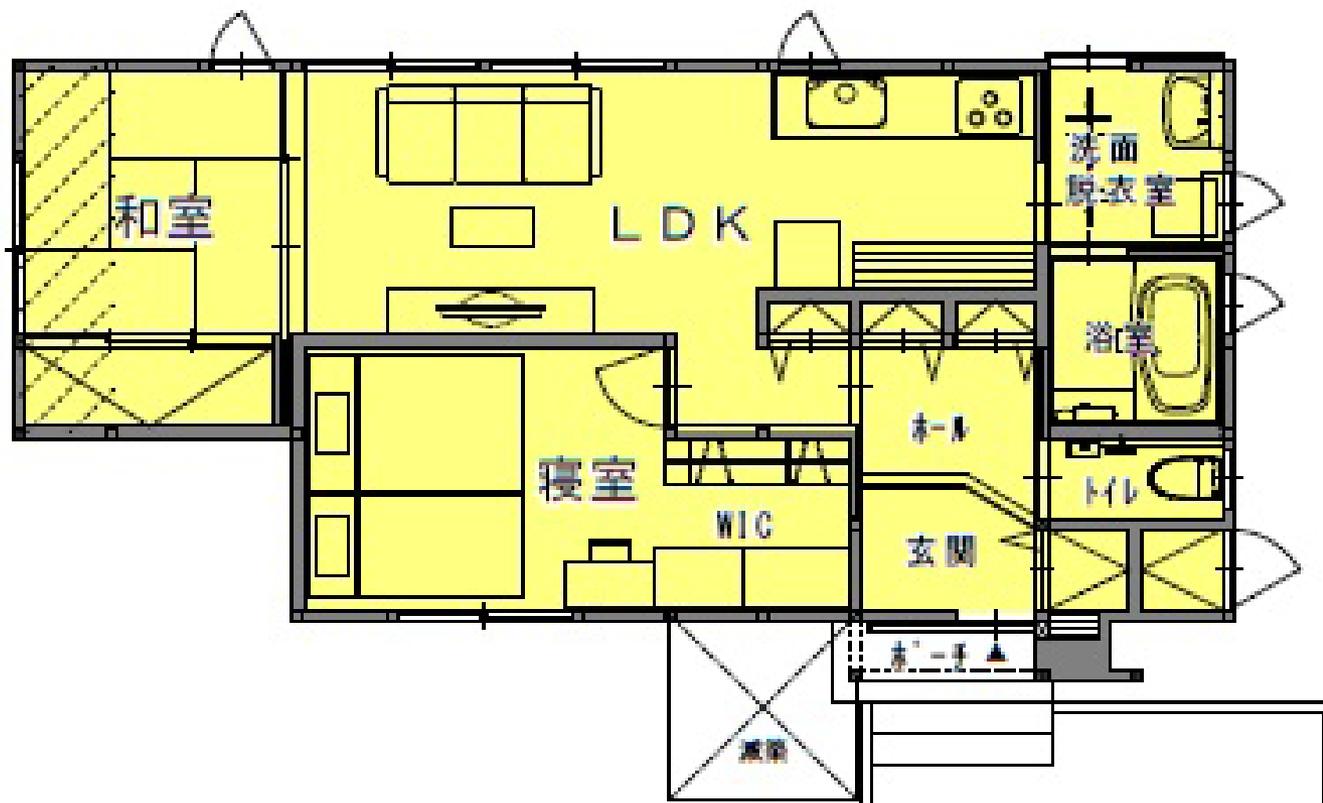
最新事例集
P.38-
41



日々の生活を送りやすい室内動線。
玄関の位置も変更、広々格式のある空間に。



間取りが細かく分かれており、段差も多く暮らしにくさを感じてました。



*リフォーム前と縮尺が違います

**減築によって1階だけで暮らせる生活動線としました。
長期優良住宅化リフォームの住宅性能性能を獲得。**

リフォーム後の評価 (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・冬の寒さが気にならなくなりました。
- ・ 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、孤独感がありません。
- ・ 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。

事例
3

K邸（住み替えリフォーム） 中古住宅＋リフォームで新築以上の住みごこちに

最新事例集
P.54-
57



エスエー企画(群馬県渋川市)

- ・ 1987年に現会長(現社長の父親)が創業。群馬県全域を商圈とし、現在年商1億円。新築2割、リフォーム8割ほど。
- ・ 断熱リフォームを中心に、大規模リフォームを得意とする事業者としてアピールしている。
- ・ 体感モデルハウスを建築・所有して、住まい手に断熱性能の高い住宅の住みごちを体感してもらっている。

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	<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改修して自社で運営する「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



エスエー企画の 長寿命化リフォーム「4つの取組み」への対応

性能向上・
長寿命化を
実現する
技術力

インスペクションを実施、
長期優良住宅化リフォームの高い性能を付与

住まい手の
知識を高め、
啓発
していく

セミナーを定期的を開催するほか、
リフォームモデルハウスを持ち、
「リフォーム見学会」なども行っている

納得や共感を
得られる
リフォーム
提案

住まい手の「ライフプラン」を作成し、必要な
工事であることを納得いただくことで、
当初予算よりも高額なリフォームを実現できた

住まい手の
多様な
ニーズに
応える

新築の予算が厳しい方には中古住宅探しから同行。
また、OB顧客への定期的な挨拶や点検サービスも実施、
永続的な関係で生涯顧客化を目指す

リフォームで提供できた住宅性能とベネフィット

付与できた住宅性能

耐久性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 防外壁に通気構造を採用し、高耐久・長寿命な仕様に ・ 劣化対策等級 2 を獲得
耐震性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 耐震壁・金物・筋交い等の増設等により、現行の耐震基準に達した (評点0.33⇒1.0)
省エネ性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存住宅にも断熱リフォームを標準化 ・ 断熱対策等級 4 を獲得
バリアフリー性能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各室をはじめ、バスルームなど段差を解消 ・ トイレや玄関には将来手すりが付けられるよう下地を補強
維持管理の容易性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 給排水管をさや管ヘッダー配管に交換、維持管理更新を容易に (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による補助金の獲得

住まい手にとってのベネフィット

中古住宅でも長寿命化リフォームで
新築並みの住宅性能を確保、理想の住まいを実現

エスエー企画がK邸において 長寿命化リフォームに到ったプロセス

きっかけ

当初は新築を
検討していたが
予算面で
折り合わず

事業者の提案①

中古でも
リフォームで
理想の住まいを
つくれると提案

事業者の提案②

中古物件探しに
同行し、
新築レベルに
再生可能であると
提案

長寿命化
リフォームの
実施

住まい手と一緒に中古住宅を探し、内見に同行。

外壁を塗り替えてファサードをリフレッシュ

リフォーム前



リフォーム後



反りのある独特な屋根形状。既存の瓦・屋根は補修程度でそのまま使用し、外壁は仕上げ直してリフレッシュ。

事例

3

南面の和室2室と縁側を使って広々リビングに

最新事例集

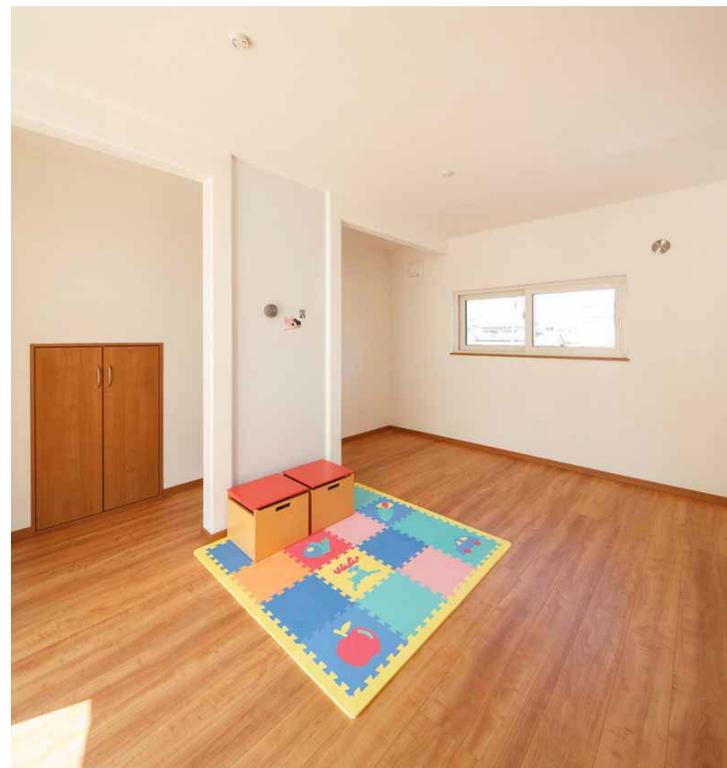
P.54-
57

リフォーム前



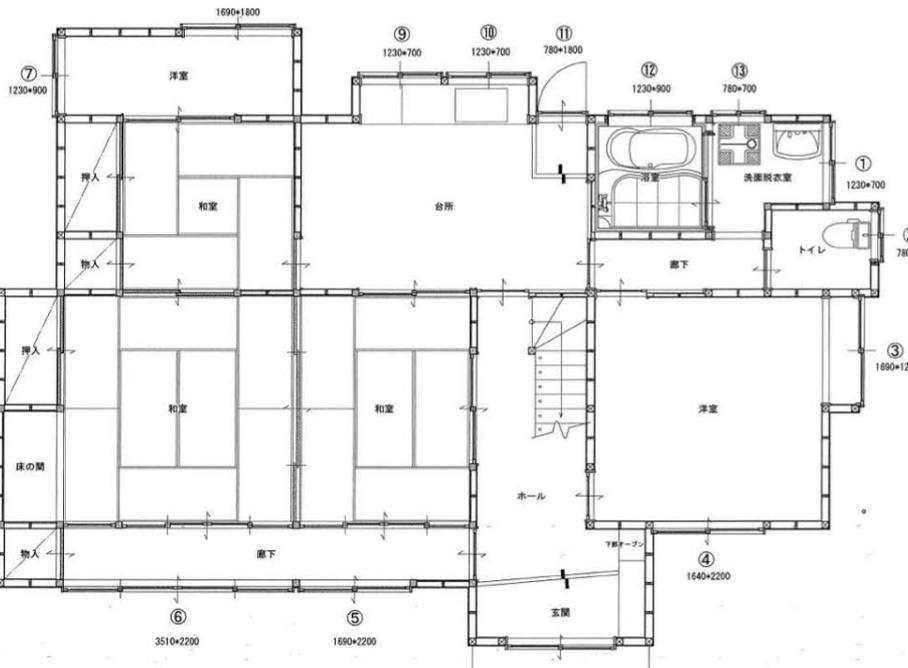
1階南面のいちばんよい場所を
対面型キッチンのあるLDKにしつらえました。

明るさや木にこだわった室内

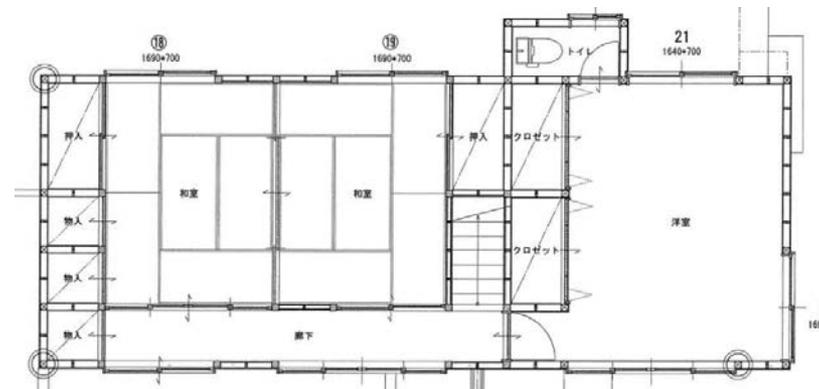


**子供室に利用している洋室は、
将来は間仕切り壁を設け2室にすることも。**

1階

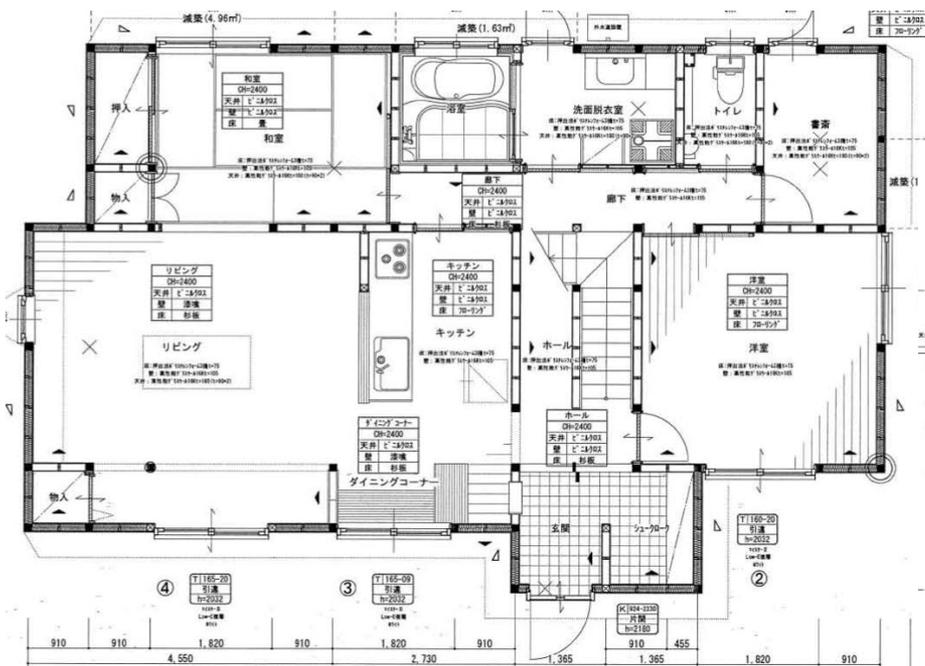


2階

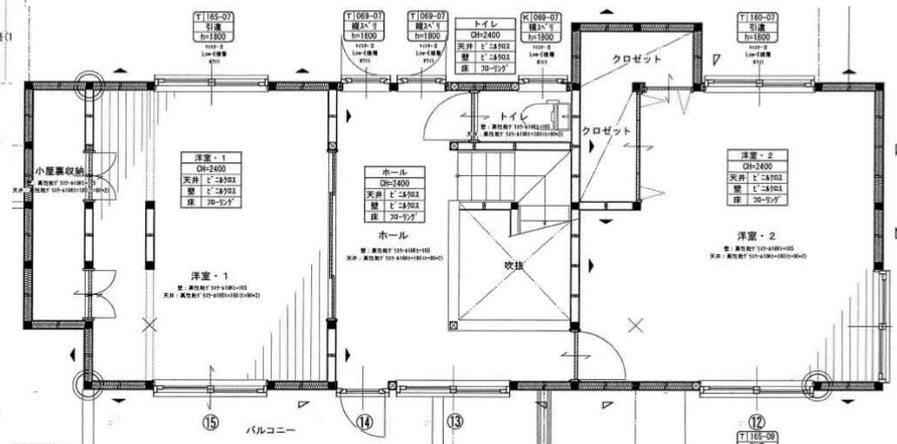


**和室中心の構成。30代半ばのご夫妻 + 3人のお子様には
使いにくい間取りでした。**

1階



2階



無垢フローリングの洋間中心の構成に。
和室リビングの延長として1室残しました。

リフォーム後の評価 (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ませんでした。
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と思います。
中途半端では不満が残るし、改めて追加でやるのは無駄になってしまうから。

事例
4

W邸（住み替えリフォーム） 祖母所有の空き家を購入、30代夫婦の好みの空間に

最新事例集
P.50-
53



小橋工務店(岡山県岡山市) *設計:テラクリエーター 1級建築士事務所(岡山県岡山市)

- ・1945年に万富木材設立、1964年小橋工務店に社名変更。現在の代表である小橋正浩代表創立3代目。
- ・「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」を立ち上げた。「センスのある建築家」と「技術力の高い工務店」の組み合わせによって、満足度の高い家づくりを実現、競争力を獲得。

信用力獲得のための取組み

<p>①自らの発信</p>	<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）
<p>②消費者の評価</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「住みながらの見学会」を開催しており、OB顧客から来場者に率直な評価を伝えてもらっている
<p>③公的なお墨付き</p>	<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
<p>その他</p>	<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）



小橋工務店の 長寿命化リフォーム「4つの取組み」への対応

最新事例集
P.50-
53

性能向上・
長寿命化を
実現する
技術力

建築家・工務店・住まい手をひとつのチームと見立て、三位一体で住まいづくりを行っている。設計と施工を分離し、工務店は技術力(職人力)に注力

住まい手の
知識を高め、
啓発
していく

自社で建築した住まいの見学会を開催したり、ランチミーティングなど、気軽に楽しいイベントを開催

納得や共感を
得られる
リフォーム
提案

住まい手の要望を丹念にヒアリングした上で複数の建築家を選べるシステムをつくり、気に入ったテイストの設計のもと、家づくりを実施

住まい手の
多様な
ニーズに
応える

新築や持ち家のリフォームのほか、中古住宅購入＋リフォームのワンストップサービスも提供。中古物件は住まい手と一緒に同行し、その場でアドバイスも

リフォームで提供できた住宅性能とベネフィット

付与できた住宅性能

耐久性能	・ 基礎の増し打ち、構造柱の強化・交換等によって、長期使用を可能に
耐震性能	・ 耐震壁・金物・筋交い等の増設等により、現行の耐震性能を確保
省エネ性能	・ 壁・床・天井を断熱改修。窓Low-Eガラスにして冬場でもヒートショックのない快適な空間に
バリアフリー性能	・ 30代夫婦の若い家族のため、スキップフロアの箇所などプランニングを優先
維持管理の容易性	・ 給給排水管を更新し、点検もしやすく
その他	・ 一部の施工工程について住まい手がセルフビルドで家づくりに参加



住まい手にとってのベネフィット

長年使われていなかった築50年の空き家が
現代的な間取り・空間として甦った

小橋工務店がW邸において 長寿命化リフォームに到ったプロセス

きっかけ①

賃貸住宅
住まいたったが
子どもが大きくな
ってきたため
持ち家を検討

きっかけ②

10年以上
空き家にしていた
祖母所有の民家を
生かせないか？

事業者の提案②

きちんと
手を入れれば
新築より
ローコストで
再生可能であると
提案

長寿命化
リフォームの
実施

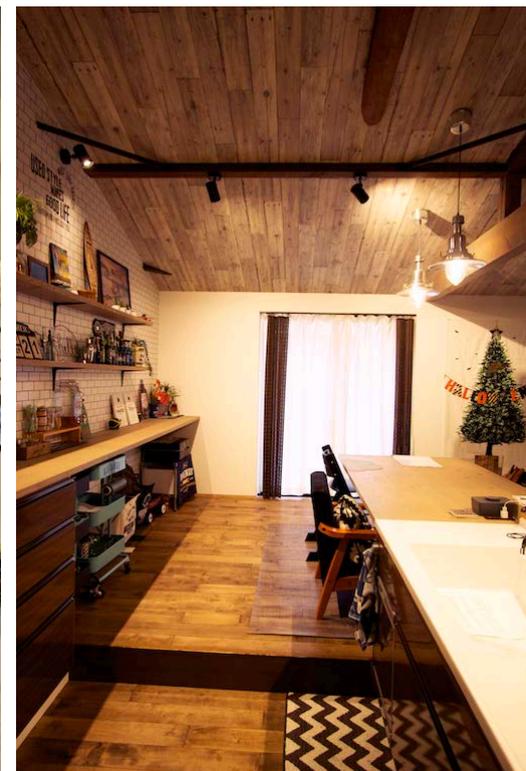
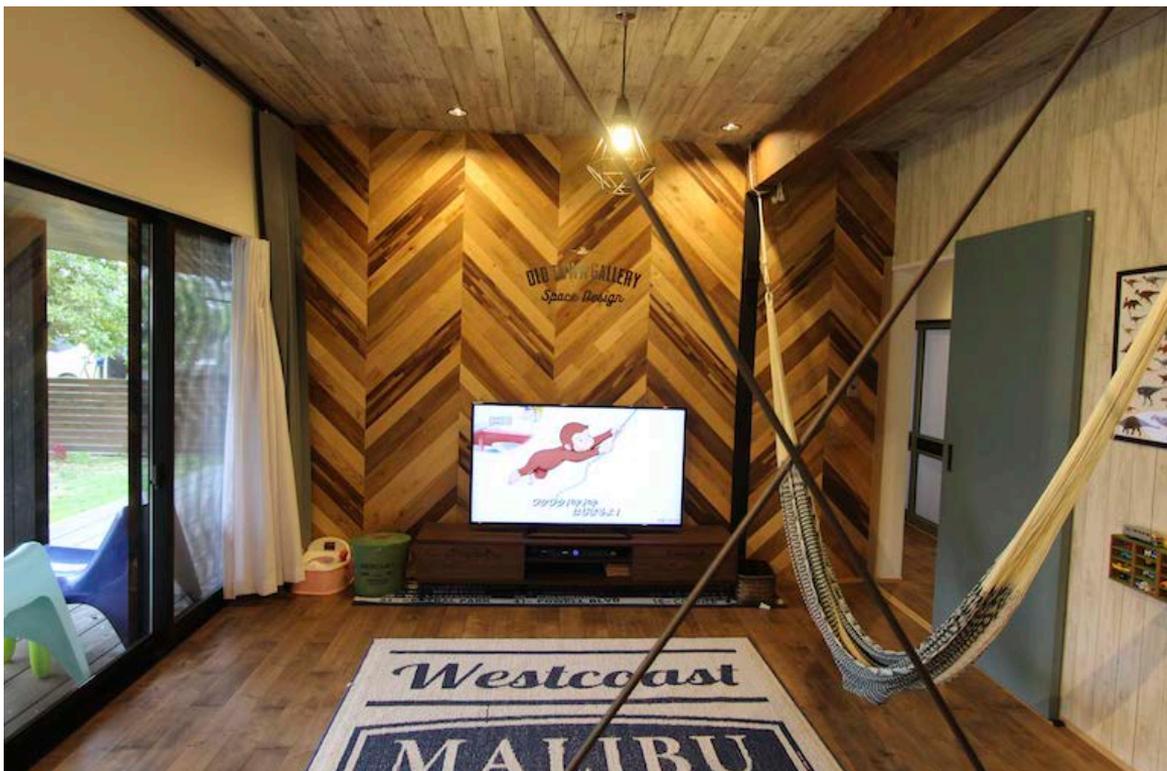
空き家にしていた祖母所有の民家を買取り、
新築にない風合いの住まいに再生

民家にモダンなテイストを加える



瀬戸内に多い焼き杉の外壁の味わいを残しつつ、
現代的なデザインにリフレッシュ

室内は住まい手の好みに合わせて現代風に



キッチンは2方向から出入りできる回遊型に。
隣接したリビングとは一体的に使えます。

住まい手もセルフビルドで家づくりに参加



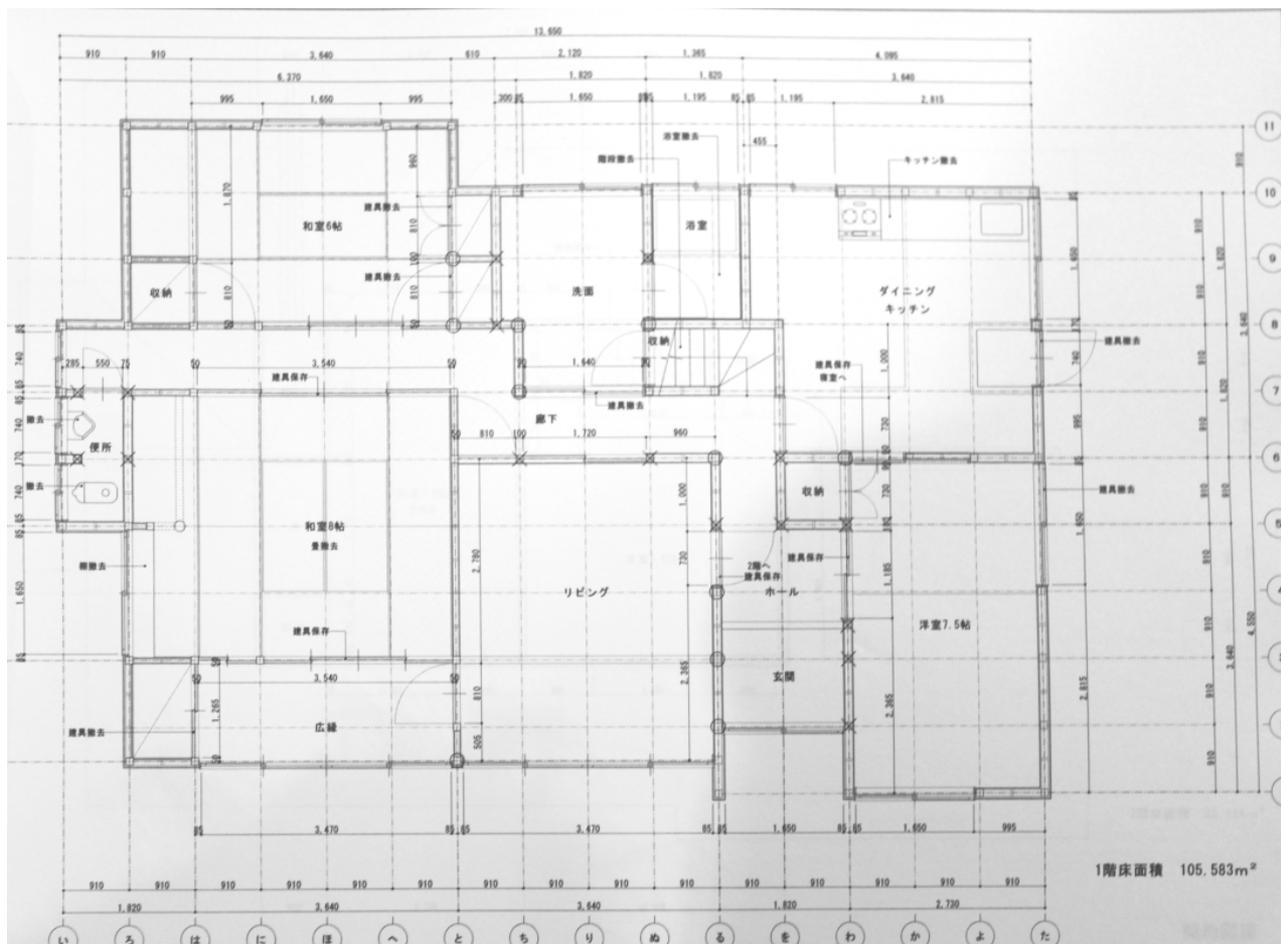
施工の一部を家族が担当することで
住まいに対する愛着が育みます。

入居後も住まい手がカスタマイズ

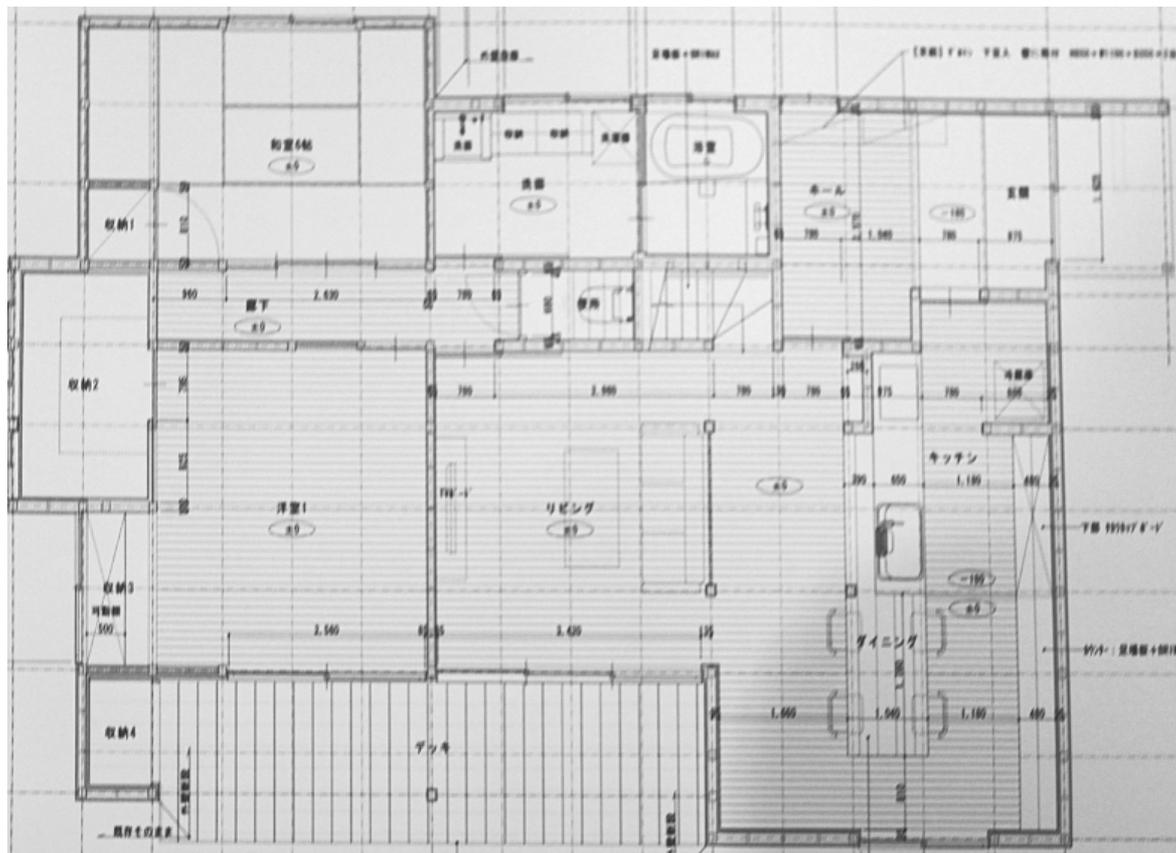


元デザイナーの奥様が、住まいの各所を自分たち好みにカスタマイズしていきました。

【リフォーム前】 * 1階



室内が細かく仕切られていたうえ、
キッチンとリビングが離れていて使いにくい間取りでした。



広いLDKをもつ、30代の若い家族が暮らしやすい間取りに。
玄関の位置も変更しています。

リフォーム後の評価 (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。

長寿命化リフォームセミナー 第1部

終

第1部はこれで終了です。

続いて、第2部

「支援制度・最新リフォーム
関連情報」の講義に移ります。

