

①-2 維持管理流通強化の分野に係る提案

■提案概要

No. 1-25

提案名	住まい手実効型家づくり提案「時を育む家」(鉄骨造/木造)	分野	維持管理・流通の分野に係る提案
提案者	大和ハウス工業株式会社	種別	システム提案
構造	鉄骨造(プレハブ)、木造(在来軸組)	建て方	一戸建ての住宅

■提案の基本的考え方

今回21年度第1回の提案としては、これまでと同様に「住み継ぎ」というコンセプトを核とし、「維持保全の計画性」をメインテーマに据え、実際のお客様と協同して将来を見据えた家づくりを行うことで、世の中への啓蒙・普及を図るといった具体的なかつ実効性のある事業を展開します。

《当社のこれまでのモデル事業と今回提案のテーマ》

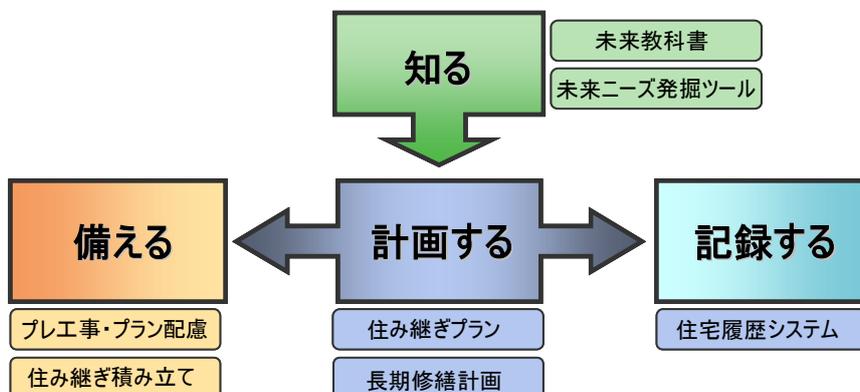


住宅の性能向上や可変性など変化への対応力は長期優良住宅のベースであり、それだけで住宅の長寿命化が達成されるわけではありません。住まい手と作り手が協力して、将来を見据えた間取りや設備などを計画し、入居後は適切にメンテナンスし、必要に応じて改修し、その変化を記録していくという具体的なアクションが不可欠です。

当事業では、実際のお客様に対して、その具体的なアクションを促すさまざまな仕組みの提案を行い、その過程と結果を「見える化」することで、維持保全計画性の重要性を広く普及することを提案します。

■ 提案内容

《「長く大切に使う」ために必要な新築時の「4つのアクション」とサポート提案》



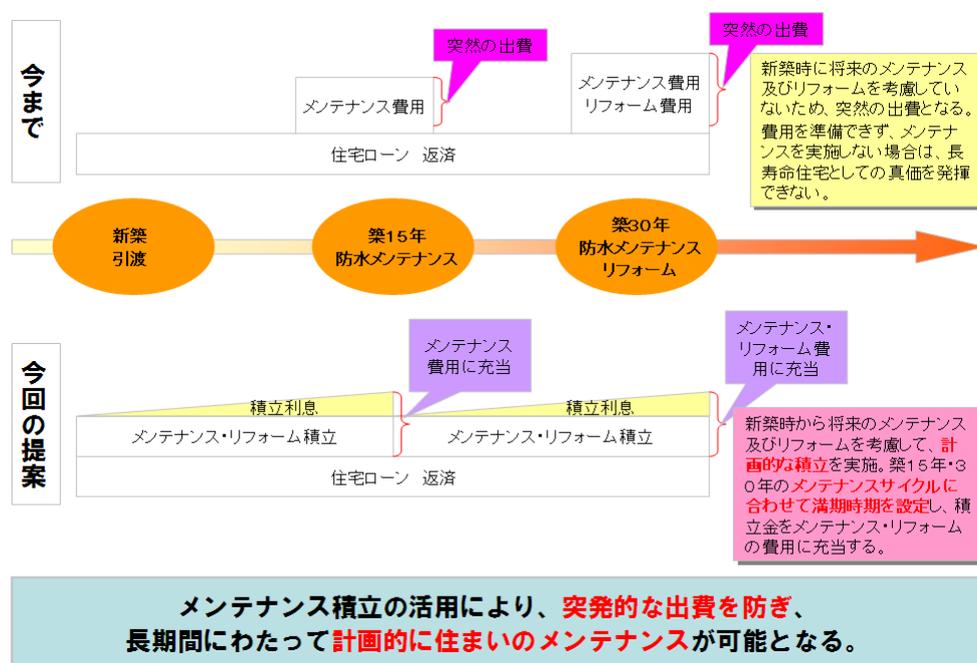
## 《修繕計画の実効性を高める費用積立の仕組み》

今回の提案は、将来にわたって必要な住宅のメンテナンス費用を見える化するだけでなく、見える化したメンテナンスを実際に実効していただくための費用積立の仕組みがポイントです。

現状住宅を購入した顧客の多くは、住宅ローンの他にお子さまの教育費など、様々な要因により、住まいのメンテナンス費用に対する備えをしていないケースがほとんどです。そういった中、住宅のメンテナンスが必要になった際、資金の問題で後回しにする、お手入れをしないなどの問題が起こっていると考えます。しかしながら、同じように購入をするマンション業界には「修繕積立金」があり、計画的に必要な修繕費用積立の仕組みが整っております。このような住宅業界の現状を改善していくことが、社会的にも顧客にとっても重要だと、私たちは考えました。

具体的には、弊社住宅にお住まいいただいた際に必要となる、30年間のメンテナンス費用（※）を顧客に提示し、その費用を、金融機関との連携による「貯蓄型（定期預金）」か、保険会社との連携による「保険型（積立型家財保険等）」を活用して、メンテナンスに要する費用として顧客にストックしていただき、計画的にメンテナンスを実行いただくという内容です。

（※）当社独自の eco ナビゲーターによるメンテナンスシュミレーションにて邸別に試算



## ■提案者からのコメント

当社では、当事業に対し一貫して「住み継ぎ」をテーマとした提案を行ってまいりました。第1回目は、「住み継ぎ」というライフスタイルのメッセージを発信し、第2回目は具体的に「住み継ぎ」による住まいの変化の技術を検証する提案をしております。そして今回は、メッセージを発信し、技術の検証をした「住み継ぎ」を打合せの段階から具体的な顧客に啓蒙をし、理解をいただき、オンリーワンの「住み継ぎ」住宅としてご提案していきます。

また、その提案を通じて、将来のライフステージの変化により新築時の住まいがどのように変わるかを見える化する「住み継ぎプラン」を提案することで、顧客に対して「建築当初だけではなく、実際に住み始めてからの数十年後」も考えていただくきっかけを与えます。

そして、その住まいを「しっかりお手入れをして、長持ちさせる」ための修繕計画を提示・メンテナンスに要する費用積立をしていただくことにより、修繕計画の実効性を提唱します。

私たちは、ハウスメーカーとして良質な住宅を提供することは勿論のこと、顧客に対し住まいのメンテナンスの必要性や将来を見越した間取の提案など、先見性のある提案を通じて、住まいを「しっかりとお手入れをして、長持ちさせる」ことの重要性を訴求・啓蒙をし、今後の住宅提案のあり方を改善し、普及していくことが義務だと考えております。