

住宅  
ネットワーク  
大全

FREE

外部パートナー活用で  
ピンチをチャンスに



FC・VCグループと

住宅商品の最新データ

工務店のための最新打ち手集

注目の住宅ネットワーク



常に「あたらしい」経営を  
模索・実践し続ける必要があります。

発行人・三浦祐成

好評発売中!

# あたらしい 工務店の教科書

A4 192頁  
定価2420円(税込)



省エネ基準適合義務化・4号特例縮小など外部環境の変化が続く中で、  
工務店の経営や家づくりにもあたらしい発想や「打ち手」が必要になります。

## 変化を強み・チャンスに変える 新たな打ち手を3編で提示

1 家づくり

2 受注

3 経営

—— テーマの「不易流行」の打ち手大全で学ぶ ——

### 工務店打ち手事例

- サンハウス 茨城県水戸市
- 藤城建設 北海道札幌市
- 石井工務店 長野県上田市
- アルティザン建築工房 北海道札幌市
- リヴ 京都府向日市
- 相羽建設 東京都東村山市

- PASSIVE STYLE 鹿児島県鹿児島市
- 豊和住建 愛知県大府市
- 菅谷工務店 千葉県香取市
- 重信工務店 滋賀県湖南市
- 石山工務店 北海道旭川市

- サトウ工務店 新潟県三条市
- 兵恵建設 岡山県津山市
- 参創ハウテック 東京都文京区
- 田尻木材 長野県長野市
- あいホーム 宮城県富谷市
- 三宅工務店 兵庫県姫路市

### 識者提言

- (レポート) シンケン 鹿児島県鹿児島市
- コダリノ研究所 代表・稲葉元一

- ヒトモノコト 代表 ひとさじのこと 主宰・南和彦
- ピュアグロース 代表・宮内和也

- 御堂筋税理士法人 才木正之/小笠原知世
- ピュアグロース 代表・宮内和也
- 十一屋 代表取締役・小林憲一

さらにこんな見どころも!

■施主コメントで読み解く  
「家づくりの実像と高性能住宅ニーズ」  
編集部がピックアップした消費者データの結果  
に対する施主からのコメントが参考に

■工務店の家づくり&受注&経営を助ける  
「住宅ネットワーク&住宅パッケージ商品」(一覧表)  
自社のあたらしい打ち手としてネットワーク加盟を  
検討する際の資料に



## CONTENTS

- 03 【はじめに】住宅ネットワークのメリット×本書の目的  
いまこそ「アンバンドル」(=業務分解&外部化)を  
住宅ネットワークは外部化の有力な選択肢  
新建ハウジング発行人・三浦祐成
- 04 【工務店の打ち手99×住宅ネットワークの打ち手 Picks】  
[不易×流行]の打ち手大全
  - 04 1 家づくり編
  - 08 2 受注編
  - 12 3 経営編
- 19 【工務店の家づくり&受注&経営を助ける】  
住宅ネットワーク&住宅パッケージ商品<一覧表>

# 好きな時間に動画視聴 実践研修で成果を実感！ スケジュールに縛られない 効率的な学び方

## 動画研修版 工務店ミライ塾 VOD CREATE A BUILDER'S FUTURE.

VOD(オンデマンド受講)とは、「新建ハウジングのスクールに参加したいが、日程通りの参加が難しい」「自分の都合の良い時間やスキマ時間に勉強したい」「もっと短時間で学びたい」そんな皆さまの声から生まれた新しい学び方です。6か月間は自分のペースで、スキマ時間に動画視聴で学び、最後の

『実践研修』では課題に取り組み、学びの成果を講師がチェック&アドバイス。今まで日程が合わずスクールに参加できなかった方、自分のペースで短期間で学びたい方におすすめです。

まずは知識と技能・テクニックを身に付けられる2つのVODをリリース！



### Instagram広告の投稿スキルで集客力アップを目指す

Instagram+Facebookの広告運用に関する動画研修です。Instagram広告についての基本知識や投稿操作だけでなく、入社後WEB反響を10倍に引き上げた工務店マーケティングの実務者・古川氏の経験に基づいた投稿のノウハウやテクニックも伝授。特典として、講師の古川氏がオンライン(約15分間)で投稿広告結果に関するチェック・アドバイス\*。自社の課題やニーズに合う具体的なアドバイスが受けられます。  
※オンラインで約15分間、日時を指定して開催する予定です。



### 建築家の教える”構造・意匠・コスバ”を両立する『許容応力度計算』

意匠設計者の目線に立った『許容応力度計算』の知識と技能を学べる講座。実務者にしか分からない、構造と意匠を両立させるうえで重要な知識と技能が学べます。学びの総括として、課題プランをもとに基礎伏せから耐力壁の配置まで1棟分の許容応力度計算に取り組んでいただき、その結果を鈴木氏がオンライン(約20分間)でチェック&アドバイス\*。合理的で無駄のない『許容応力度計算』による耐震等級3の設計をするために必要な情報を詰め込んでいます。 ※オンラインで約20分間、日時を指定して開催する予定です。

### タイパ、リピート、空き時間。メリットしかないVOD

- ▶ 空き時間を利用して自宅や移動中でも受講可能。
- ▶ 動画視聴だけで終わらない。学びの力試し『実践研修』あり！
- ▶ 「見逃した」「聞き逃した」という時は何度も戻って視聴できる。
- ▶ 実際の操作画面を見ながら学べるので、情報量が多く理解が深まる。
- ▶ 急な用事が入ったら一度動画をストップ！都合の良いタイミングで進められる。
- ▶ 倍速視聴ができるのでタイムパフォーマンスが上がる。



VODとは？

## はじめに 住宅ネットワークのメリット×本書の目的

### いまこそ「アンバンドル」(=業務分解&外部化)を 住宅ネットワークは外部化の有力な選択肢

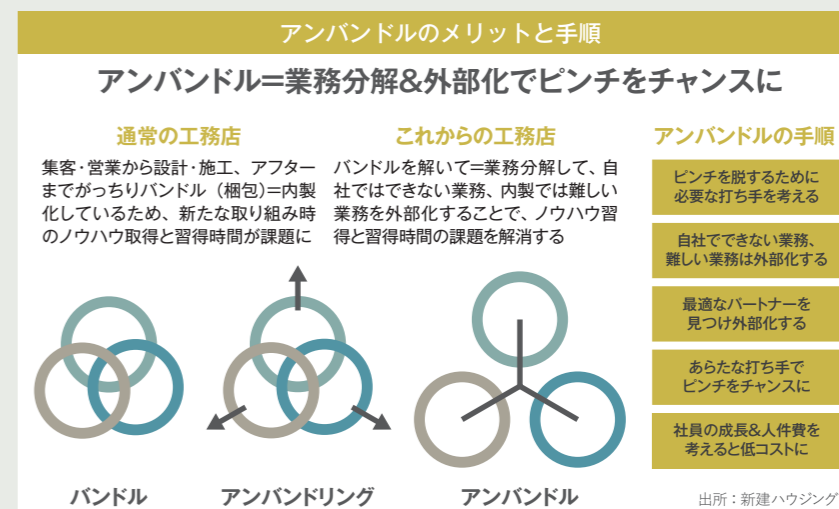
本書は新建ハウジングが発行した「あたらしい工務店の教科書」を抜粋編集したフリーマガジンです。新築需要の減少は一過性ではなく常態化します。工務店としても「不易流行」(ふえきりゅうこう)の精神で打ち手を考え実行すべき時で、これを「教科書」本のテーマとしました。不易=本質を追求すること。流行=変化にあった打ち手を取捨選択すること。この両立によって自らを進化させ生き残っていくのが不易流行の経営です。

本稿の後に「あたらしい工務店の教科書」から工務店が取るべき「流行」的打ち手を抜粋、家づくり・受注・経営のテーマ別に再掲したのでご参考ください。

#### 外部化が不可欠に

打ち手としては、セミオーダー住宅やフラッグシップ住宅などで価格の層を作る「多層化」をはじめとする新築事業の強化、改修・不動産・非住宅・建築外事業といった新たな事業の柱を作る「多角化」などがあります。ですがあたらしい打ち手のボトルネックとなるのがノウハウの取得と習得するまでの時間です。

このボトルネックは「アンバンドル」で解消できます。アンバンドルとは「バンドル=梱包された状態」を解きほぐすこと。多くの工務店はほとんどの仕事を内製化していますが、これは業務をガチガチに梱包している状態だと言えます。この梱包を解きほぐし、苦手なこと・できないことは外部のパートナーに委託す



べきです。これがビジネスにおけるアンバンドルで、新たな取り組みのボトルネックを一定解消できます。

#### ネットワークのメリット

外部パートナーとしては設計事務所や資材流通店、プレカット工場、資材メーカー、コンサルタント(会社)、兼業ワーカー、住宅ネットワーク、工務店グループ・団体などが候補となります。工務店のサポート業務を行う工務店も増えていて、選択肢の1つとなっています。

本書では、住宅ネットワーク本部にアンケート調査を行い、ネットワークの概要と提供している住宅商品を紹介しています。住宅ネットワークとは、ネットワーク化によるスケールメリットを生かすことで様々な支援メニューをリーズナブルに提供する事業形態です。支援メニューは住宅商品や工法、独自資材とそれをつ

くる・売るノウハウの提供が基本で、FCや一部のVCはブランド付与や共同宣伝・送客も行っています。

ノウハウとその習得時間を、さらにはブランドをお金で買うことができる、と考えれば住宅ネットワークの価値を理解しやすいでしょう。共に学び事業を展開する同志の工務店と出会い、情報・ノウハウをシェアできるのもメリットです。

入会金やロイヤリティなどコスト負担などから「食わず嫌い」している工務店も少なくありませんが、ネットワークの価値を再確認する一方で、自社でノウハウを構築したりスキルアップするコストと時間を考えてみてほしいと思います。

#### 残された時間はあまりない

いま厳しい状況にあるなら、残された時間はあまりありません。新築注文住宅の市場環境・事業環境は年々厳しさを増し、また多角化するにしても参入が遅くなるほど競争が増えるからです。

スピード感を持って打ち手を講じるうえで、アンバンドルは不可欠です。どうアンバンドルするかを明確化したうえで、本書も参考にしながら最適なパートナーを選んでいただければと思います。

### POINT

- ① 新たな取り組み時にはノウハウの取得とその時間が課題に
- ② アンバンドル=業務分解&外部化でこの課題は解消できる
- ③ 「食わず嫌い」せず住宅ネットワークを外部化の選択肢に

【工務店の打ち手99】01-14

# 差異化と顧客満足、コストの両立を あたらしい家づくりにも挑戦する

「あたらしい工務店の教科書」から工務店の打ち手を抜粋して紹介する。[図]に挙げた法制度の変化、原価の高止まり、性能・デザインの同質化など課題が山積するなか、工務店としてもあたらしい家づくりに挑戦すべき時にある



### 新法新制度のポイント

「2024年問題」に「2025年ショック」が重なり  
スタッフ負荷増大&経営難易度上昇

2025年ショックで確認検査業務が「渋滞」の  
可能性。工務店・設計事務所の申請対応も課題に

省エネ性能表示制度で賃貸と分譲も高性能化へ。  
LCA・LCCMも再注目

窓リノベ補助金はまだ低調、新築中心住宅会社は  
オーナーへの提案、リフォームシフトが必要

木材利用促進法&円安&花粉症対策で国産材、  
特にスギの住宅・非住宅活用が進む

国のDX施策は継続、省人化・オートメーション化・  
BIMを推進。補助金もさらに充実

## 01 多層化×多角化する 何をしないか決める

規格/セミオーダー住宅からフラッグ  
シップ注文住宅といった価格の層をつ  
くる「多層化」。改修・不動産・非住宅と  
いった事業の柱を増やす「多角化」。こ  
の「多層化×多角化」の組み合わせを  
基本に今後のビジョン(=事業領域&  
参入タイミング)とそれを実現する打  
ち手を考える。逆に何をしないかを決  
めることも大事だ

## 02 セミオーダー住宅 とは呼ばない

資材価格上昇後、セミオーダー住宅が  
実質的に一般層における注文住宅に  
なっている。また「注文」住宅という  
呼び方が施主の注文の厳しさ、そして  
施主の疲弊を招いている。こう考える  
と注文/セミオーダー/規格の区分け  
をせず、ブランド・商品名で区別する  
か、区別さえせず予算に合わせて自社  
でコントロールするのも一手だ

## 03 照明設計力を高め 満足度&差異化に

照明の質と空間&生活の質は比例す  
る。しかも大きな費用はかからない。  
だが照明設計に力を入れている住宅会  
社は少なく、照明設計力を高めること  
は満足度向上と差異化につながる。必  
要な場所のみに照明器具を設置、必要  
な場所だけを照らし、明暗差を楽しむ  
のが基本だ。ノウハウは照明メーカー  
や照明デザイナーから学びたい

## 04 インテリアの トレンドをつかむ

モダン系住宅の内装はグレーインテリア  
がトレンド、和モダン系住宅は白+  
素材感が鉄板だった。直近はこれらに  
加え暖かみのあるクレイ(粘土)カラー  
やブラウンカラーを全面にあしらっ  
たり、黒や濃紺系、パワーカラーを差  
し色的に使うケースが増えている。今  
後は窓メーカーがリリースする木製  
サッシも活用したい

## 05 エクステリアを充実、 高予算層には庭提案を

エクステリア(ファサード・外構・庭)  
デザインの向上はQOLを引き上げひ  
とめばれ・差異化につながるコストの  
良い打ち手だ。提案・予算の充実を図  
りたい。加えて高予算層には庭の提案  
が効く。デッキや中間領域などの居場  
所づくり、五感で楽しむ植栽、室内か  
らの見え方、離れ・小屋の提案など、ま  
だまだ工夫の余地がある

## 06 耐震等級3以上の 性能を標準にする

本誌調査では能登地震前から耐震性能  
が住宅会社選びの決め手として30代  
に重視されていた。また耐震等級3以  
上の住宅は大地震に耐え、継続居住可  
能だという確認・検証も進む。直下率・  
偏心率等など構造設計の原則を守り  
ながら等級3以上を標準とするとも  
に、地震後も性能を維持するために制  
震技術等との組み合わせも考えたい

## 07 長期の性能維持で 等級競争の一步先へ

これからは地震や台風にあっても初期  
性能を維持できることを重視したい。  
シミュレーション・実測による確実な  
性能確保、劣化・雨漏りを防ぐ構造・部  
材・納まり、標準化&施工精度の向上、  
点検・修繕体制などがその基本だ。こ  
うした長期性能維持対策とデザイン・  
コストとの両立が、等級競争の一步先  
の打ち手となる

## 09 耐震性能×空間デザイン を構造計算で両立

この10年で断熱性能×空間デザイン  
は大きく進化した。今後は4号特例縮  
小と耐震等級3ニーズがトリガーとな  
り、耐震性能×空間デザインが進化す  
る10年となる。耐震性能と設計の自  
由度の確保、大空間・大開口の実現、コ  
ストをバランスするには構造計算が不  
可欠で、その習得もしくは外部化も足  
下の打ち手だ

## 11 BIMで設計する/ 外部化する

戸建てでもBIMは実用レベルにあり、  
自社で導入する/外部化するのも、こ  
れからを見据えた打ち手だ。BIMで自  
社の標準をつくれれば、そのプレゼン、  
カスタマイズ、実施設計、積算、シミュ  
レーション、受発注、電子申請など、  
設計とその前工程・後工程を効率化で  
きる。BIM設計や前後の工程を代行す  
る設計事務所も増える

## 13 スペースパフォーマンス (スぺパ)を高める

原価上昇&家族の少人数化で小さな家  
を広く豊かに使う「スペースパフォー  
マンス(スぺパ)」が求められている。  
解の1つは高性能化×プランの工夫。  
大空間を実現する構造性能、窓際まで  
快適な居場所にできる断熱性能、廊下  
を最少に抑えた抜けのあるプランはマ  
ストだ。昭和に注目を集めた小住宅の  
プランにも学びたい

## 08 防災&レジリエンス 対策技術を導入する

高性能×長期性能維持に加え、災害時  
の被害を最小に抑え最速で復旧する  
防災&レジリエンス住宅のニーズが  
高まっている。建築エリア・場所の検  
討。地盤の検証・改良の徹底。太陽光+  
蓄電池設置、V2H対応。貯水タンク・  
シャッター雨戸の設置、対水害対策。  
ホームセキュリティ・IoTシステ  
ム。要素技術は出そろっている

## 10 五感に響く パッシブデザインへ

高性能(耐震等級3、断熱等級6以上)  
を確保したうえで、シミュレーション  
しながら日射と空調を最適化、実測で  
答え合わせをする「高性能パッシブデ  
ザイン」も等級競争の一步先行く打ち  
手の1つ。実測・体感によってどんな  
温湿度や空調運転が身体的に心地い  
のか検証し、「五感に響くパッシブデ  
ザイン」に到達できれば理想だ

## 12 DXでフルリモート 柔軟な働き方と採用に

クラウドであらゆる現場情報・社内情  
報を集約・共有すればフルリモート勤  
務も可能になり、子育て中だけど在宅  
で働きたい、遠隔地に住んでいるけれ  
ど自社で働きたいといった人でも採  
用できるようになる。柔軟な働き方  
を実現すれば自由に働きたいハイパ  
フォーマーが集まるようになり、会社  
も家づくりも進化していく

## 14 自社の努力・工夫で 原価を低減・適正化

原価は材と工を分離し、特に材が不当  
に高くないか調査・交渉する。他にも  
建材設備の売れ筋サイズを生かす設  
計、標準仕様・年間棟数・発注先を確  
定して年間一括で発注、スケールメリ  
ットの追求、メーカー・流通・職方との協  
力関係、積算精度の向上、工期短縮、  
電子受発注&過払い防止なども原価低  
減・適正化の打ち手となる

Q アークスタイルパートナー

# デザイン住宅で 売上を伸ばすなら



## 全国実績 3,000棟 ARC style

耐震を核に性能向上を  
技術的に支援する

日本木造住宅耐震補強  
事業者協同組合（木耐協）

日本木造住宅耐震補強事業者協同組合（木耐協）は発足以来、木造住宅の耐震化を軸にした活動を続けている。耐震診断・改修だけを事業として成立させるのは難しいが、性能向上リノベーションのニーズも高まる中、関連企業との連携なども含め、組合員の技術向上に取り組んでいる。

同組合の支援の核はもちろん技術。日本建築防災協会のテキストに基づいた耐震診断の講習に、さらに具体的な補強設計の手法も解説する研修を定期的開催している。組合員向けのメールマガジン、会報誌での情報発信を通じ、技術を“共有”することにも取り組んでいる。

また、YKK APが運営する性能向上リノベの会とも連携し、耐震以外のスキルを高める機会も提供する。その他にも多数の提携企業があり、各社の製品・サービス利用への特典も用意している。

大きな地震が発生すると、一時的に耐震診断の需要は増加する。しかし診断後、改修工事を受注するに至るケースは少ないのが現状だ。現在でも組合員には、チラシ作成サービスやのぼりの提供、耐震診断書の作成代行など営業・業務支援ツールの提供を行っているが、今後は営業面の支援をさらに強化していきたい考えだという。

耐震診断は構造だけではなく、その他の部位についても改修の基礎になる情報がたくさん得られる。組合員が耐震診断を契機にしたストックビジネスを構築できるよう、“診断から改修工事の受注までの体系化”を目指していく。

▶「木耐協」概要は42頁

環境配慮とコスパを両立する  
地盤改良

HySPEED 工法

ハイアス・アンド・カンパニー

ハイアス・アンド・カンパニー（東京都品川区）は、地盤改良工法「HySPEED（ハイスピード）工法」の施工店ネットワークを展開している。同工法は、鋼管杭やセメント杭の代わりに自然の砕石を使用するのが特徴だ。

土壌・水質や環境への悪影響が少なく（地盤改良工法では唯一環境ラベルを取得）、エコや環境配慮をコンセプトに据えた家づくりとの相性も良い。また、養生期間がなく、杭頭の処理も容易なため、工期の短縮にもつながる。現場にプラントなどを設置する必要はなく、狭小地などで利用しやすいのもポイントだ。コストについても、セメント注入工法との差も縮まっているうえ、輸入品がほとんどの鋼管杭に対して、砕石はその地域で調達でき価格の変動が小さいという利点を持つ。

さらに長期的な視点で考えれば、将来の建て替え時に、杭などを撤去しなくて済むため、土地の資産価値を維持することにも貢献する。

現在の加盟店は、地盤の専門業者が中心だが、比較的規模の大きい工務店で、同工法による地盤改良工事を内製化する動きもあるという。鋼管杭やセメントよりも施工の難易度が低く、精度も基礎工事ほど要求されないため、土木系の人材を獲得すれば工務店でも十分内製化は可能だ。年100棟クラスの工務店で、地盤改良が必要な案件が40棟前後あれば十分収益性の高い事業になり得る。

▶「HySPEED 工法」概要は27頁

4号特例縮小に向け  
SE 構法の魅力を再定義

NEW CONSTRUCTOR'S  
NETWORK

エヌ・シー・エヌ

エヌ・シー・エヌ（東京都千代田区）は、木造ラーメン構法による構造躯体と、全棟構造計算により高い耐震性能を担保することを強みとした「SE構法」を提供する。耐力壁や柱が少なく、大開口・大空間をつくりやすいという利点を生かし、吹き抜けやスキップフロア、ビルトインガレージなど、在来（木造軸組）工法では実現が難しい設計でも、耐震性を確保しながら実現できる。

H o u s i n g N e t w o r k

打ち手  
Picks  
住宅ネットワークの

家づくり編



自社にない家づくりの知見を得たり、技術力を向上させたりする際に有用な打ち手のひとつが、独自工法の提供なども行う住宅ネットワークへの加盟だ。ここでは特に「家づくり」にまつわる打ち手を提供する住宅ネットワークの取り組みを紹介する。

小さな工務店を技術から  
営業ツールまで幅広く支援する

フクビエアサイクルの家

フクビ化学工業（福井県福井市）が運営するエアサイクル工法の導入工務店ネットワーク「フクビエアサイクルの家」では、同工法の提供のほか幅広い工務店支援を行っている。登録工務店の大部分を占める小規模工務店（年間10棟前後）の悩みや課題も踏まえ、技術から営業活用情報の提供まで、幅広い施策を展開している。

同工法の導入以外では、工務店各社に自社の強みを生かしてもらうことを重視している。カタログやパンフレット用の各種素材を用意し、独自資料の制作を支援。小規模工務店が得意にしがちな集客や間取り提案も、普及会によるウェブでの登録者紹介、コンセプトプランなどでサポートする。

また、技術面では全ての地域区分で断熱等級6に対応した。等級6の性能を見える化する「地域パッケージ」も、今年新たに用意。新築着工が減る中でリノベーション向けのエアサイクル工法「リノベエアサイクル」（仮称）の開発も進めている。壁だけは解体して外張り断熱を施す必要があるものの、その他の部位は既存の断熱工法で対応

することが可能だという。そもそも、小屋裏・床下の給排気口を季節によって開閉する同工法の特長そのものが、アフター・家守り活動の戦略を強化する。住まい手を定期的に訪ねるのはアフターの基本だが、同工法の正しい住まい方を確認するためであれば住まい手も抵抗は少ないはず。年に2回、必ず住まい手と、確実にコンタクトを取れる工法は他にはないだろう。

▶「フクビエアサイクルの家」概要は41頁

断熱等級7の家づくりを目指す  
工務店業務をフルサポート

ACEHOME / HUCK

ナックハウスパートナー

ナックハウスパートナー（東京都新宿区）が展開する住宅FCブランド「ACEHOME（エースホーム）」では、営業・設計・施工ノウハウの提供をはじめ、各分野に長けた担当者が何度も足を運んでレクチャーするなど、加盟工務店のあらゆる業務を密に“フルサポート”している。

近年は特に「断熱等級7の家づくり」を目指す意欲の高い工務店に合う住宅ラインアップやサービスを強化しており、実際に「技術はあるがつくり方がわからない」と悩む大工工務店の加盟が増加中。ゆくゆくは「断熱等級7のネットワーク」をつくりたいと考えている。

同社は今年5月に住宅商品「nelio（ネリオ）」において断熱等級7を実現できる仕様を追加発売したことを皮切りに、同社が展開する別ブランド「HUCK（ハック）」を含む全商品で同仕様を実現できるよう開発を推進。並行して断熱等級7に対応するマニュアルの整備を進め、今秋には施工動画マニュアルも公開予定だ。

1000以上の住宅企画プランを有するなど、かねてより多様な暮らし方に対応できるプラン提案を得意としてきた同社だが、昨年4月に太陽光発電などスマートエネルギー関連商品の販売・施工を手がけるナックスマートエネルギー（同区）と合併したことで、ランニングコストにまで踏み込んだ提案が可能に。このほか、FC本部に大

手ハウスメーカー出身者が所属している強みを生かし、物件ごとの耐震性能チェックや断熱性能計算をサポートしたり、施主の要望を聞いた上で本部側でプランを書いて提供するなど、設計力に不安のある工務店へのサポートも充実。加盟工務店の家づくり力強化を図っていく。

▶「ACEHOME」概要は23頁

プロによる外構デザインで  
付加価値アップ

GARDENS GARDEN

ハイアス・アンド・カンパニー

ハイアス・アンド・カンパニー（東京都品川区）が展開する「GARDENS GARDEN（ガーデンズガーデン）」は、外構・庭デザインに特化したネットワークだ。加盟する工務店や外構業者に代わり外構・庭をプランニングする。高価格帯で外構・庭を一体化した設計を訴求する工務店・住宅会社だけではなく、中間価格帯の顧客やシンプルな形状の住宅に外構デザインを提供するケースも多い。

美しい外構・庭は、住宅に付加価値をつける手段として有効な要素だ。しかしプランニングは難しく、実際は門扉、ポスト、カーポートなど、既製のエクステリア製品を、カタログから選んで設置するだけになりやすい。特に植栽は不得手な業者も多い。ガーデンズガーデンでは、受賞歴も多い専門のデザイナーが、施主の要望から住宅のデザイン、維持管理までを考慮して外構をプランニングし、その意図と合わせてプレゼンテーション資料および施工図を納品し、顧客への提案を確実にする。部材・植栽の仕入れルートや見積もり、原価改善、施工のマニュアル、研修も整っている。

現在のニーズは新築住宅が大部分を占めているが、今後は既存住宅における外構の改修（ガーデンリフォーム）も、積極的に展開していきたい考え。専門のデザイナーによる、住宅のデザインなども考慮したトータルコーディネートで、外構・庭のリフォーム需要を狙っていく。

▶「GARDENS GARDEN」概要は34頁

【工務店の打ち手 99】 34-46

# 知名度・認知度を高め候補に入り 建築と人で差異化、プレゼンで勝つ

続いて受注の打ち手を抜粋して紹介する。まず知名度・認知度を高め候補に入り、育客しながら建築と人で差異化し、プレゼンで勝つ。これが基本的な「型」だ



| 集客・営業の「型」  |   |   |  |
|--|---|---|--|
| 集客   | 育客  | リアル接点・面談  | プレゼン・契約  |
| <b>■知名度アップ（ブランディング）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●地元限定の広告・チラシ</li> <li>●清掃・工作教室などの貢献活動</li> <li>●イベント出展、メディア露出</li> <li>●特に生活圏への露出<br/>看板/販売型モデルハウス<br/>広報誌・自治体HPへの広告</li> </ul> <b>■認知度アップ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●HP、LP、ブログ</li> <li>●インスタ、YouTube</li> <li>●ポスティング、チラシ、自社媒体</li> <li>●新聞・雑誌・TV広告</li> <li>●現場シート、のぼり</li> <li>●有償マッチングサービス</li> </ul> | <b>■リード化、顧客管理</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●資料請求、イベント申込</li> </ul> <b>■MA（マーケティングオートメーション）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●メルマガ、LINE、SNSでのフォロー</li> <li>●限定コンテンツ</li> <li>●閲覧実績など行動の可視化</li> <li>●ランク付けなどの自動化</li> </ul> <b>■インサイドセールス（非対面営業）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●メール、LINE、電話、SMS</li> <li>●営業への引き渡し</li> </ul> | <b>■リアル接点</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●モデルハウス</li> <li>●現場見学会</li> <li>●相談会、勉強会</li> <li>●産地・工場見学</li> </ul> <b>■（初回）面談</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●重点事項伝達</li> <li>●質問対応、ヒアリング</li> <li>●過去プラン・概算見積もりの提示</li> </ul> <b>■関所の設定</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●プラン申し込み、設計契約</li> <li>●大工・工期予約、仮契約</li> </ul> | <b>■敷地調査</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●プランプレゼン</li> <li>●仕様打ち合わせ</li> <li>●最終プレゼン</li> <li>●見積もり</li> </ul> <b>■契約</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●アフター</li> <li>●推奨者（エバンジェリスト）としてのクチコミ・紹介</li> <li>●協力者としての発信、イベント協力</li> </ul> |

## マーケティングを明確化する

34

筆者が考えるマーケティングは「誰に・何を・いくらで・どうやって提供するか」を考えること。これらが明確でないと打ち手がぶれ、効果も出ない。特に重要なのが「何を＝看板メニュー＝独自価値」で、それが「誰に」「いくら」なら受け入れられるのかを考え抜き、常に調整し、伝える方法を考え実行する

## ブランディングも同時に行う

37

顕在客が最初に住宅会社を探す際には社名を知っていて好感を持っている会社＝知名度の高い会社、またクチコミ・紹介された会社を優先的に候補に入れる。最初の候補に入るために戦略的に行う継続的な発信が筆者の考えるブランディングだ。本来は息の長い取り組みで、短期的な受注の打ち手と並行して進める必要がある

## コンテンツが王様だと肝に銘じる

35

「コンテンツは王様」の言葉通り、受注の打ち手の基本はコンテンツの発信だ。受注が厳しい工務店はコンテンツ化が甘く、発信量も足りていないことが多い。自社の独自性を磨き、その思想・手法・こだわり、これらを実践している社内外の人の想いと取り組みを、消費者が知りたいかたちでパッケージする。これがコンテンツ化だ

## 誰がやるか／誰とやるかを決める

38

受注の「型」をつくったら、常に全社員がコンテンツを持ち寄りて質・量を確保、全員で発信する。このディレクションを行うのが広報スタッフの仕事だ。広報がない／経験不足の場合は外部の専門会社・副業人材等に業務委託する。「型」づくりから関わってもらうのもいい。外部化の費用は惜しまず時間を惜しむべきだ

## 集客・営業の「型」をつくる

36

集客営業には「不易」（本質）な原則があり、最新の手法・ツール＝「流行」も取り入れてブラッシュアップし「型」とする（図参考）。施主から見た受注までの流れは①検索②学習③知名度重視で絞り込み（5社以内）④比較検討⑤認知度重視で最終絞り込み（2社程度）⑥プレゼン・決定・契約⑦クチコミ・紹介が基本になっている

## 3年間は販売経費を十分確保する

39

販売経費＝広告宣伝費・販売費・ブランディング費用。販売経費ゼロで新築を受注できる工務店はごく一部で、今後は売り上げの1～3%をかけたい。どれだけかけるべきかは知名度・ブランド力、HPやツールの充実度で変わる。ただ、今年からの3年間は投資期間と位置付け。これまで以上の販売経費を確保し、打ち手を充実する

## 1棟販売経費を意識した打ち手を

40

1棟契約するための販売経費＝面談1組集客経費÷面談対契約率で導け、1組の集客に10万円かけて契約率が20%だと50万円になる。量産会社は50万～70万円が相場だ。量産会社が高額ノベルティで集客しているのは集客経費に10万円かかってもペイできるから。単価3300万円でも年間10棟、売上3.3億円を目指す工務店の場合、販売経費を

売上3%取るなら約1000万円。1棟販売経費を仮に50万円かけるなら10棟で500万円。残り500万円はブランディングなどに使える。このように1棟販売経費を意識して打ち手を立てるのが基本だ。もちろん、自社の集客経費が低く面談対契約率が高ければ、1棟販売経費は50万円以下で収まる

## 地元で露出して知名度を上げる

41

地元での知名度を上げるには、地元限定メディアに広告を打つ／取材される、看板広告・交通広告を打つ、近隣清掃や工作教室などの貢献活動をする、マルシェなどのイベントに出る／開催するなど地元で社名を伝え続けるのが基本だ。記憶に残るロゴ・キャラ・カラー・キャッチフレーズ、共感される地元貢献を常に考え実践する

## 顕在客に自社の特徴を認知させる

43

家づくりの検討を始めた顕在客はWeb等で「学習」し、目指す家を固めながら、社名を覚えた会社、口コミ・紹介された会社、学習した家づくりを実践している会社など、まず5社前後に候補を絞り込む。ここに入らないと集客はないので、知名度を高めると同時に自社の特徴を認知してもらうための発信の質・量を高める必要がある

## ホームページをリニューアルする

45

各種調査を見ても依然HPは情報収集時に活用されており、HPリニューアルは足下の打ち手の1つだ。顕在客が欲しいコンテンツがわかりやすく整理され、情報量が豊富で何度も訪問したくなり、アクションの敷居が低く個人情報を集めやすいのが良いHP。これらを実現できそうな制作会社を選んだら、あとは任せるのが基本だ

## 潜在客の生活圏に露出する

42

潜在客（理想の顧客候補）の知名度を上げるには潜在客の生活圏を想像し重点的に露出する。例：公務員・教員が潜在客の場合一庁舎・学校から見える場所や通勤路への看板や販売型モデルの設置、公務員・教員が見る広報紙や県・市町村のHPへの広告出稿、地域活性化イベントへの出展、行政の公募事業への提案—などを考える

## 「先生」として認知される

44

お役立ちコンテンツを提供して「先生」的に認知されつつフレーミングを行う手法は有効だったが、YouTube・インスタの普及で学習する顕在客が増えたため、この手法は鉄板となった。YouTubeでは先生ポジションの寡占化が進んでいるが、まだ空きスペース（分野）はある。また受注に限って言えば全国区での影響力を目指す必要はない

## 性能や価格帯を表記する

46

性能重視の顕在客は「耐震等級3、断熱等級6以上」といった性能値で絞り込みをかけ、性能系の団体や工務店リストに載っているかもチェックしている。この層を狙うなら自社の性能レンジや加盟団体、掲載されているリストを表記する。価格を表記するかは悩ましいが、商品別にも価格帯を表記したほうが契約率は高まる

好評発売中

# 伊礼智の住宅設計作法シリーズ

伊礼智の住宅設計作法III  
心地よさのものさし



自身の設計について文章・イラストともに書き下ろした一冊。近年の住宅設計では欠かせない「性能と意匠」を両立させた8軒の住宅を、写真と図面、ポイント詳細図、性能まで紹介。

A5判・192頁  
定価：3,080円 発行：2021年1月



伊礼智の住宅設計作法II



数々の質問に素直で真面目に、時にウィットにこたえる。その言葉には心地よさの本質がさりげなく差し出されている。その居心地よさを生み出すための住宅設計作法とは…。Q&A形式でわかりやすく解説。

A5判・280頁  
定価：2,970円 発行：2017年10月



伊礼智の住宅設計作法  
小さな家で豊かに暮らす



住宅設計のスタンスとプロセスを、豊富な写真と図面とともに解説した、作品集でもなく図面集でもない、まるで対話しているかのように設計の基本が学べる新しい住宅設計の教科書。

Kindle版のみ  
定価：1,600円 発行：2020年4月



お問合せ 新建新聞社 住生活メディア事業部  
support@shinkenpress.co.jp

地域工務店の手で大手をしのぐ  
デザイナーズハウスを提供

アーキスタイル  
ARC style

VCを展開するARC styleの最大の使命は、地域工務店が生活者から高く評価され、ハウスメーカーなどと競合しても勝てる本物のデザイナーズハウスを手がけられる状況をつくり出すことだ。

そのために、設計・デザインの支援に加え、海外輸入または自社生産の“世界基準”のハイデザインの建材・建具、家具を供給することで、パートナー工務店による高いデザイン性と独自の世界観を兼ね備えた家づくりをバックアップする。

さらに同社はパートナー工務店に対し、研修を通じて各分野のノウハウ提供やスキルアップ支援も行う。静岡県内を中心に新築戸建て注文住宅を年間150棟余り手がけ、デザイナーズハウスにおいて不動のポジションを確立しているnattoku住宅のグループ会社という点を生かし、どの分野においてもnattoku住宅が実践して結果を出した圧倒的にリアリティーのある手法を提供する。

厳しい住宅市場にも関わらず、例えば2年ほど前までは新築年間80棟ほどだった「地元の住宅会社で一番かっこいいものをつくる」と掲げるパートナー工務店は、100棟超えを見据える勢い。高いデザイン性が増加する首都圏などの移住者から選ばれているという。昨年加盟してモデルハウスを建設した郊外エリアを主戦場とする50棟規模の工務店も、直後の第4・四半期で20棟オーバー成約という驚きの結果をたたき出している。

▶「ARC style」概要は30頁

加盟店のウェブマーケ  
支援サービスを強化

R+house  
ハイアス・アンド・カンパニー

建築家とつくる高性能な注文住宅で知られるネットワーク「R+house」は近年、運営会社であるハイアス・アンド・カンパ

ニー（東京都品川区）が、不動産ポータルサイトを運営するなどウェブマーケティングに長けるくふうカンパニー（東京都港区）にグループインしたことをきっかけに、加盟店のウェブ集客にまつわる支援サービスを強化している。5月には加盟店への自動送客機能を備えた本部のネットワークサイトをオープンするなど、サポート体制も万全。特に「ウェブサイトからの集客を増やしたい」、「エリアは広げずに違う属性への販路を増やしたい」といった要望を持つ工務店と相性のよいサービスを展開する。

中でも注力しているサービスが「集客コンサルパッケージ」だ。一般的に100万円単位の費用が発生するホームページの新規制作や、独自CMSの提供、サーバーの運用・保守、SEO対策なども含め、月5万円（税別）で対応。また加盟店ごとに必ずつくスーパーバイザーとは別に、10人体制で動くウェブマーケティング専門の部署からコンサル担当が1人つき、常にサイトをモニタリングして月1回のフィードバックを実施。加盟店側で更新できる施工事例やイベント情報などもチェックし、SEO対策のために必要なテキストの入れ方や写真の質といった初歩的な内容から専門的な領域まで細かく指導・修正する。また、ウェブ広告やSNS運用など、サイト関連以外にもウェブマーケティングに関わる領域全般のサポートを強化している。

サービス単体で見れば当然赤字だが、加盟店の受注が増えれば結果的に本部側もロイヤリティとしてベネフィットを得られるため、低価格での提供を実現。一次取得層のサイト動線やビッグワードといった情報に強みを持つ親会社のノウハウを生かしつつ、今後も同ネットワークはウェブマーケティングコンサルとしての一面も強化していく。

▶「R+house」概要は21頁

「木の家が好き」な層に刺さる戦略  
初期費用抑えてモデルハウスを運用

サイエンスホーム  
綿半林業SH

サイエンスホームがVCで提供する国産の無垢ヒノキ材を全面的に用いるオリ

H o u s i n g N e t w o r k

打ち手  
Pick's  
住宅ネットワークの

受注編



ジナリティーの高い真壁づくりの住宅。最大の武器は、「木の家が好きな人」を強力に引きつける訴求力だ。家づくりの検討者が工務店を選ぶプロセスにおいて、訪問前の段階で2～3社に絞り込むとされるなか、「木の家のファンの最終的な候補に入る確率は高く、相見積もりや価格競争にも巻き込まれにくい」とする。

加盟店が初期費用を抑えてモデルハウスを建設することができる「SSS（スリーエス）システム」も好評だ。VC本部が土地の取得から建物建設までの費用を全て負担、加盟店は月々の賃料を支払うだけでモデルハウスを運用でき、集客・受注に向けてモデルハウスという拠点を持ちたいが、経営的な負担やリスクを考慮すると慎重にならざるを得ないという負のスパイラルに陥りがちな現状打破に有効な支援となっている。またモデルハウスは一定期間運用した後に売却することも可能なため、建売分譲型など戦略的に活用する加盟店の事例も増えているという。

今年3月にはLCCMバージョンを新たにリリース。同時に綿半グループの総合力を生かし、川上（森林）～川下（住宅）までの一気通貫の生産の仕組みも構築する計画。脱炭素社会の実現に資する家づくりにより、「木の家が好き」な層に刺さる訴求力を今まで以上に高めていく。

▶「サイエンスホーム」概要は35頁

受注に悩む工務店にとって、裏付けされた集客ノウハウを獲得できたり、自社にない層にアプローチできる住宅ブランドを追加できる住宅ネットワークの存在は心強い。ここでは特に「受注」にまつわる打ち手を提供する住宅ネットワークの取り組みを紹介する。

新人や未経験者も  
すぐに受注できる仕組みづくり

ジブンハウス  
JIBUN HAUS.

JIBUN HAUS.（東京都港区）が展開する規格住宅ブランド「ジブンハウス」は、若手社員や業界未経験者でも「入社2年で年間12棟の受注」がとれるような仕組みや教育制度が充実している。

2日間にわたってオンラインで行う「スタートアップ研修」は、加盟時の受講を義務付けているほか、集客や営業、工務などコマ単位での再受講も可能。若手社員の教育をはじめ、新しく社員が入社したり、社内的に同ブランドの担当者が替わり再指導が必要になった場合にも有用だ。即戦力となる人材の確保・育成が難しい状況下でも、同ブランドを自社のラインアップのひとつとして導入することで「新入社員でもジブンハウスなら売れる」など受注戦略への活用も期待できる。

今年4月からは、定期的なYouTubeライブ配信を開始。同配信では、顧客に向けてブランドのウェブサイトの使い方や商品の特徴などをわかりやすく説明。「顧客がスマホを用いてVR機能を駆使しながら家づくりを進める」というブランドの特長を生かし、顧客の購買意欲をさらに高

めることを目指している。

このほか今年2月には、同ブランドの定番モデル「Aシリーズ」「Fシリーズ」の外装材をケイミューの「SOLIDO（ソリド）」に変更。経年変化により一枚一枚の魅力が増す点や、同社が得意とするVR上のビジュアライズなども含め、パッと見て「いいな」「おしゃれだな」と顧客に思わせる質感の良さを評価した。今後も同社は「共感性」を軸に、受注を見据えた教育やウェブマーケティングをより強化していく。

▶「ジブンハウス」概要は25頁

“自由でクリエイティブに”  
生活者視点の暮らし方を提案

LIFE LABEL / Dolive

BETSUDAI Inc.TOKYO

同ネットワークは「LIFE LABEL（ライフレーベル）」と「Dolive（ドライブ）」2つの住宅ブランドを展開。「HOUSE IS ENTERTAINMENT」を旗印に、暮らしをエンタメにするための暮らし方と家づくりの提案に力を注いでいる。

LIFE LABELは、ライフスタイル誌「POPEYE」やアパレルブランド「BEAMS」などさまざまなクリエイターとコラボした規格住宅を開発し、自分らしいライフスタイルを提案。これからの住宅会社に必要な商品のストーリーを発信することで、それぞれのファンを醸成する。

また、アプリを通じた見込み客との接点による加盟店送客の強化も図る。見積もりシミュレーションで理想の家の概算金額を出すのはもちろん、土地や予算、家づくりの基本的な相談や見学会申込みなど、問い合わせの導線を増やすなどして、加盟店サポートを拡充させている。

Doliveは、「シミュレーションから始める家づくり」を推奨するブランド。自分が暮らす家を自由な発想で想像し、気軽にイメージを形にできるアプリを軸に展開している。例えば、参考となる住宅事例について、どのような素材や色でできているかを「ハウスレシビ」として紹介するブランドサイトをアップデートするなど。ユーザーが膨らませたイ

メージを工務店が家づくりに反映できる、規格住宅を超えるセミオーダー提案など、幅広いニーズに対応できる環境の強化を図る。

▶「LIFE LABEL」概要は29頁、  
「Dolive」概要は43頁

集客数と契約数増やす  
新潟1位の受注ノウハウ提供

エコハウジングプロジェクト  
ハーバーハウス

新潟県内における2022年度の注文住宅着工棟数で1位\*を獲得したハーバーハウス（新潟市）は、住宅FCブランド「エコハウジングプロジェクト」を展開。創業16年目で年間480棟を手がけるまでに成長した自社の受注ノウハウを提供し、加盟店を各地域のNo.1ビルダーに押し上げるための支援を行っている。

同ブランドは集客支援を軸に訴求しているが、20種以上ある住宅商品群も魅力的だ。例えば、子育て世代のための家事楽住宅「EXY（エクシィ）」や、間取りのバリエーションが豊富な平屋住宅「STORY」、ガルバリウム鋼板外観がスタイリッシュな「ORGA（オルガ）」など。

プランや建材などの指定は各加盟店の地域や実情に合わせ設定し、本部からの資材提供も行っていない。理由は、同社は住宅商品のラインアップを、美容院に置いてあるヘアカタログのような「参考にする程度のメニュー」だと捉えているからだ。地域によって資材価格も異なるため、あえて自由度を高めて柔軟な対応ができるように設定。ただし選択肢が全くないと顧客が迷ってしまうため、「入口」は設けておくようなイメージだ。

さらに同社では、加盟店ごとの展開内容に合わせたウェブサイトや販促物の制作・管理も請け負っており、工務店名や「コミコミ価格」表記などを変えて制作。イベント情報などは加盟店側で随時更新できるようにした上で、メンテナンス対応やSEO対策などは本部側で実施する。今後も「自力だけでは伸び悩む工務店」へのサポート体制を強化していく。

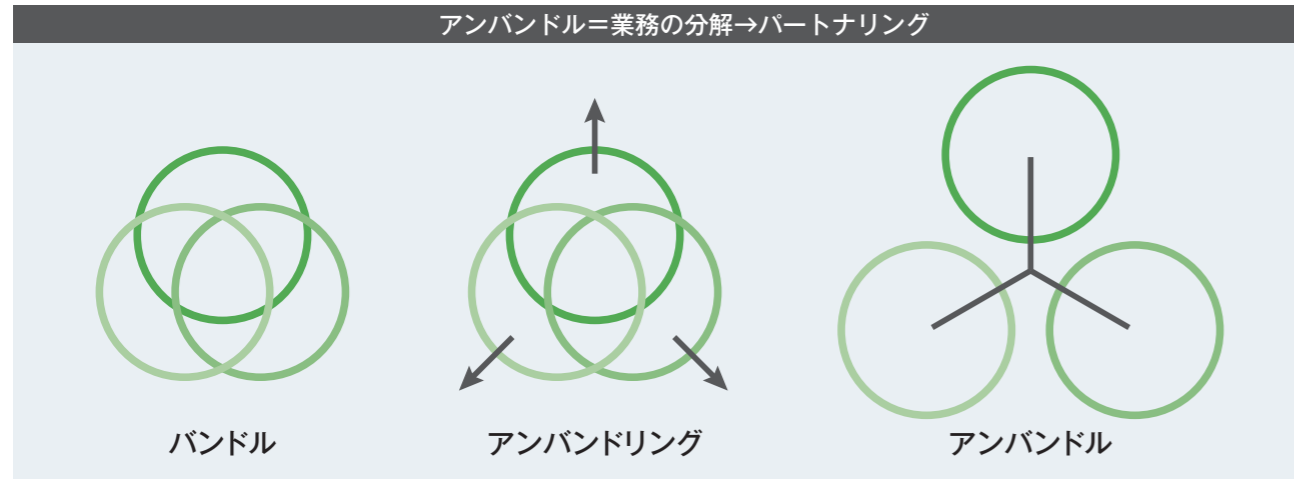
▶「エコハウジングプロジェクト」概要は23頁

\*建築条件付き分譲住宅を含む。住宅産業研究所調べ

【工務店の打ち手 99】67-79

# 収益力を改善し、組織を整える ビジョンを描き、新事業領域に挑む

まず収益力を改善、理念経営とホワイト化をベースに組織を整え、ビジョンを描き、多層化・多角化、新事業領域に挑戦したい。そんな経営の打ち手を抜粋して紹介する



## ROA(収益力)を高める 67

「ROA(総資産利益率)」は負債(他人資本)を含む総資産でどれくらい利益を生んでいるか=収益力を表す指標で、当期純利益÷総資産×100で導く。7%以上が高収益の目安で、負債を減らし付加価値を増やして改善したい。総資産の代わりに純資産で計算するのが「ROE(自己資本利益率)」で、10%以上が健全経営の目安となる

## 付加価値(粗利)目標を設定する 68

年間目標を設定する際は先に棟数目標を決めるのではなく、1年に必要な総付加価値(粗利)額を確保するのに必要な1棟付加価値額・率と棟数を計算して目標を決める。1年に総付加価値額が7500万円必要なら、1棟単価3000万円、1棟付加価値額750万円(付加価値率25%)に設定、年間10棟・売上3億円を目標にする

## 社員数・給与額を適正化する 69

労働分配率の適正化も足下の打ち手だ。労働分配率=人件費・労務費÷付加価値額×100。上の例の場合、年間付加価値額7500万円のうち人件費・労務費が4000万円(社長年収1500万円、社員5人で平均年収500万円)だと、労働分配率は53%になる。工務店であれば50%台を目安に社員数や給与額を適正化する

## 付加価値を高め賃上げ原資にする 70

上記の工務店の例で、総付加価値額7500万円、営業利益1000万円・営業利益率3.3%だとする。ここから社員5人の給与を平均600万円に賃上げしたら人件費・労務費は4500万円、労働分配率は60%、営業利益は500万円・1.7%となり、経営数値的には余裕がなくなる。この例のように1人100万円は極端にしても、経営数値を維持しながら賃

上げするには、1棟付加価値額・率を増やす必要がある。単価を10%アップし3300万円に、付加価値率を3%引き上げ28%にすると、1棟付加価値額は924万円。この場合、年間棟数を10棟から9棟に減らしても総付加価値額は8316万円、3000万円・25%で10棟やるよりも816万円増え、賃上げの原資にできる

## 売り上げは固定、経費は変動 71

賃上げにもつながる打ち手が「売り上げは固定(サブスク化/リピート)、経費は変動(外部化)」だ。固定費の代表である人件費を一部でも変動費化することで経営は安定する。変動費化する方法としてはアウトパートナーリングやBPO(ある業務全体を外部委託)する、設計者や社員大工などを個人事業主化し発注する、などがある

## 直間比率を再考する 72

直間比率とは、営業など直接売り上げを稼ぐ直接部門と、売り上げをあげない設計や現場監督、総務などの間接部門の人数の割合で、要は営業スタッフを何人・何割置くかだ。急成長メーカーの直間比率は6割超で、ここが成長の一因だ。営業がいる工務店は今一度適正な直間比率について、本誌で触れた設計営業制を含めて考えたい

## アンバンドルする(業務分解+外部化) 74

強みに特化するには、内製化していた業務を分解し、弱みを外部化できないか検討する。このプロセスを「アンバンドル」(分解解きほぐし)と呼ぶ[左図]。弱みを強みに逆転でき、経費を削減しながら人手不足・育成問題も改善できる。アンバンドルは、小さいからこそ魅力的で強い「スモールエクセレント」実現の第一歩だ

## レモネードの原則を実践する 76

起業家の原則の1つ。レモンのような酸っぱい状況でも、考え方・やり方次第でレモネードのような甘い成果物をつくれるというたとえ。新築戸建市場縮小という酸っぱい状況だからこそ、多層化・多角化などあたらしい経営に挑戦しようという意欲を持ちたい。酸っぱい状況は企業規模などビジョンを再考するきっかけにもなる

## 新築のレインボーオーシャンを見つける 78

見える人には見える虹のような市場=潜在市場は大きい成功者が少ない「レインボーオーシャン」を見つけ攻略するのも足下の打ち手だ。新築では移住・二地域居住市場、収益住宅、非住宅木造、高性能賃貸、尖った小規模分譲(企画型分譲)、建て替え市場、パッシブデザイン、エクステリア強化などが足下のレインボーオーシャンだ

## 強みに特化する組織形態を考える 73

前述のアウトパートナーリングやBPOを活用すれば、強みに特化する尖った組織形態が実現できる。左の例のように直間比率を高め販売に注力するのも1つの形態だ。広報+設計以外は外部化する形態、現場監理+施工に特化する形態、性能向上改修に特化する形態など、自由な発想であたらしい工務店の形態を模索したい

## 工務店をM&Aするパートナー化する 75

工務店が工務店をM&Aすることは普通の打ち手になった。M&Aの目的としては①組織・売上・知名度拡大②職方・監督など施工力確保③一般的な人材確保④共通するビジョンの実現⑤後継者問題解決、などがある。エリア外の工務店をM&A/パートナー化して多店舗展開することも打ち手として検討したい

## 市場・自社・競合を知る(3C分析) 77

3C分析は自社、顧客・市場、競合の最新状況を分析、打ち手を考えること。酸っぱい状況を打開するには不可欠なプロセスだ。基本はVOC(顧客の声)の収集・分析で、受注/失注要因と改善点、真の顧客属性とニーズ・ウォンツをつかみたい。競合の分析&対策も行いながら、差異化・CX・CSを強化。あたらしい事業領域も検討する

## ストックのレインボーオーシャンを見つける 79

ストック(改修・中古)分野では性能向上改修(×買取再販)、ラグジュアリー/コスバ改修、空き家活用×相続・資産活用提案、リバースモーゲージ、エリアリノベーション・地域活性化が足下のレインボーオーシャンだ。性能向上改修は受注面・技術面の難易度が高く、しばらくはレインボーな市場で、先行者は需要総取りも可能だろう

動画で学ぶ  
手描きパース  
初級講座

講師  
一般社団法人日本パーステック協会  
会員・協会認定講師 藤田 享氏

26本の動画収録(約7時間)

手描きパース初級講座 USBメモリ版  
新建ハウジング特別価格 55,000円(税込)

動画形式: MP4・WMV  
資料: PDF(36P)  
付録: パース検定2級・3級公式テキスト  
(一般社団法人日本パーステック協会発行)

お問い合わせ  
新建ハウジング  
TEL.026-234-2215

新建ハウジング 手描きパース 検索



2025年に全棟  
金物工法化に移行

イノスグループ  
住友林業

住友林業（東京都千代田区）が運営するVC「イノスグループ」は、同社が積み重ねてきた住宅知識や最新技術、保証体制など住宅を建てるまでに必要なあらゆるノウハウを工務店に提供。積み重ねてきた施工実績を施工マニュアルに落とし込み、加盟店の経営基盤を強化する。

実務的な面では、住宅営業や商社での営業経験を持つ実務者が、工務店の規模に合わせた課題解決を支援する。現場経験者を中心とする技術スタッフによる施工マニュアルの作成からプラン提案、技術研修なども実施。地域の特色に合わせ、定期的な勉強会もエリアごとに開催する。また、同社グループネットワークをより活用してもらうため、加盟店が集まる機会も積極的に設定。新しい情報を取得・相談しやすい場づくりを提供することで、加盟店の競争力強化につなげている。

2025年からは、さらなる省施工化と安心の提供を目的とし、全棟で金物工法化を進める予定。職人不足を見据えて金物の現場取り付けを標準化し、順次新工法に切り替え、コストを抑制するのが狙いだ。同FC認定住宅ではかねてより、構造計算からプレカット材の提供までを本部で行い、施工した躯体に対して同社の技術スタッフが現場で指導・確認する体制を構築してきた。今回の金物工法化により、構造計算の難易度が下がり、より安全な家づくりを実現できるようになる。

▶「イノスグループ」概要は32頁

市場縮小・淘汰の時代見据え  
工務店の総合力アップを支援

ロイヤルハウス

老舗の住宅FCロイヤルハウスは、創業時から単に住宅を売ることを目標とする

のではなく、「工務店が地域の顧客に対して総合的な対応ができるように支援する」ことを理念とし、住宅商品の開発を含む全ての事業をそれに基づいて行ってきた。FC本部では今後、住宅市場がさらに縮小し、ハウスメーカー・パワービルダー・地域工務店に関わらず本格的な淘汰が加速するなか、「総合力の高い工務店が地域での責務を果たしていく」ことを掲げる自社チェーンの優位性が、相対的に従前以上に発揮される時代が到来すると見る。

これまでに15のグッドデザイン賞を獲得している商品群（住宅）は、地域の加盟店と共につくり上げてきたものだ。独自開発の「ロイヤルSSS（スリーエス）構法」は、KD材や集材材も含めて材種を特定せず、全国約30拠点のプレカット工場と提携することで地域でのデリバリーを可能にしている。加盟店は、高い性能のスケルトン（躯体）と自由度の高いインフィルを組み合わせた資産価値の高い住宅を、地域性を生かしながら供給することができる。

人口減少と、同時に地方の衰退が進むほど、地域工務店には必然的に地域の環境インフラを守り、維持していく機能が求められる。同社は、そうした時代の工務店活動（事業）に必要な商材を供給していく考えだ。具体的には、セミオーダー住宅、分譲住宅、集合住宅、外構といった戸建ての注文住宅に限らない商品・ノウハウを開発・提供する。総合力のある地域工務店の支援を通じて、地方のどんな人でも良質な住まいを手に入れられる環境を守っていく。

▶「ロイヤルハウス」概要は30頁

アキュラホームの  
ノウハウ提供で安定経営へ

アキュラホームFC  
AQ Group

AQ Group（埼玉県さいたま市）が運営する「アキュラホームFC」では、同社が45年間に渡り注文住宅で培ってきたノウハウを工務店に提供する。同FCに加盟することで、アキュラホーム直営店が提供する住宅と同じ品質で施工可能。展示場

打ち手  
Picks  
住宅ネットワークの

経営編



出展、集客、施工指導や実地研修、そして引き渡しまで一貫して対応できるよう、運営が伴走しながら支援を行う。

アキュラホームの商品を、同じ品質で建てるための手厚いサポートも特徴だ。加盟店1社に対し運営側は2人の体制を採用。同社独自の工法と蓄積したノウハウで、施工マニュアルや積算マニュアル、動画教材も活用して一つひとつ教えていく。今後は営業と施工現場向け教材も追加予定で、独自の方法で合理化を推進することで、属人化しない仕組みを構築し、コストパフォーマンスよく良い住宅を提供する「トータルバランス戦略」を目指していく。

このほか、加盟店の経営者同士で積極的に交流できる機会も設けている。毎月開催する全店舗参加のウェブ会議では、同社の事業計画や直営店の成功事例などを共有。FC加盟各社の事業計画に対して、お互いに意見を交わし合う場にもなっている。また、全国の加盟店が集まる交流会も年1回実施。直近の交流会では、同社の中大規模非住宅木造の新社屋や、技術研究所を見学するツアーを企画した。

今後は、FC以外にも同社が積み重ねてきた中大規模の非住宅木造の技術やノウハウも提供していく予定だ。

▶「アキュラホームFC」概要は22頁

人手不足の中でも生産性は落とさず、持続的・安定的な成長を続けていくためには、多くのノウハウを集約・提供している住宅ネットワークの力を借りるのも手だ。ここでは特に「経営」にまつわる打ち手を提供する住宅ネットワークの取り組みを紹介する。

工務店の“生きた実務情報”を  
商品に反映

フォーセンス

フォーセンス（東京都千代田区）では、同社の役員会社を担う工務店3社が集い、工務店経営を向上させる情報を実務に生かせる“生きた実践ノウハウ”として集約して提供している。

例えば、自社のターゲットをどこに設定し、どうポジショニングを取るべきかといった考え方や、すぐに応用できる設計施工の勘所、トレンドを反映した建設備の選び方など。机上で考えたノウハウではなく、各エリアで活躍するトップランナーが実践と検証を繰り返したノウハウだからこそ、創業20年を超えた現在も全国300社超の加盟店からの支持を集めている。

また、あらゆる工務店のニーズに応えるため、基本を突き詰めた「型」をベースに、寄棟や切妻、片流れなどデザイン性の高い住宅商品を用意。天井高やディテールなど細部を突き詰めることで生まれるデザイン住宅を、すぐに自社商品として採用できる。

同ネットワークはFC制ではないため、導入した商品のノウハウを自社の基準に合わせてカスタマイズ・開発することも可能。本部が一つひとつの単価を実証・検証した基準を用意しているため、コストは下

げつつ、利益率を上げることができる。同社が提供する住宅の代名詞である「高品位住宅」は、感性に響くデザインを追求したロングセラー商品。「飾るのではなくそぎ落とす」引き算のあり方を提示し、常に進化を続けながら、差別化戦略の打ち手として支持を集めている。

▶「フォーセンス」概要は38頁

“全方位型”の工務店支援で  
経営をバックアップ

アイフルホーム／GLホーム  
／フィアスホーム  
LIXIL住宅研究所

LIXIL住宅研究所（東京都品川区）では「アイフルホーム」「GLホーム」「フィアスホーム」の3つのブランドを展開し、工務店のニーズに合わせた商品を用意。LIXILのスケールメリットを生かした地域密着のサービスを提供している。

同社FC本部では、商品開発や設計施工の技術指導、営業、人材育成、集客支援、金融、宣伝・販促支援のほか、経営指導まで“全方位型”で支援する。まず加盟店担当の専任者が、各社の目標に合わせた経営計画書を作成。その計画に基づき進捗管理まで支援しながら、計画の達成を後方支援する。例えば棟数で差分が発生した場合には、営業やマーケティング、組織体制などにおけるボトルネックを特定し、課題解決に関わる本部の関連部署を交えてチームを編成し解決する。

本部からの指導だけでなく、全国の加盟店同士が活発な交流をするための場づくりも積極的に実施。全国・全店大会や方針発表会、職種別の交流会などを行い、店舗責任者や営業、工務、マーケティング担当など、同じ職種同士が交流することで悩みや課題を共有し、解決策を導き出せる場を提供する。

フィールドワークとして、他加盟店の成功事例を共有する研修・見学会も行っている。同一商品・サービスを提供する工務店が、集客や受注を伸ばしている要因はどこにあるのか。10棟未満の工務店から200棟超のビルダーなど、規模・売上別の事例を用意。加盟店同士だからこそ、ノウハウを包み隠さず共有しながら切磋琢磨

し、刺激し合える環境も用意する。

▶「アイフルホーム」概要は21頁、「GLホーム」概要は24頁、「フィアスホーム」概要は28頁

人材不足でも生産性落とさない  
実践を踏まえたDX推進

ジョンソンパートナーズ  
ジョンソンホームズ

ジョンソンホームズ（北海道札幌市）が展開する住宅FC「ジョンソンパートナーズ」は、かねてより強みとしている「生産性を高めながら棟数を伸ばす組織マネジメント」などのノウハウ提供に加え、営業時のプレゼンから実施設計、積算、構造計算までを一気通貫で行える新CADシステムを開発するなど、新しく人材を雇用せずともDXにより生産性を担保できる仕組みづくりを進めている。

同システムは、プランをデータベース化することで共同利用が可能になるなど設計面での利点はもちろん、検索すればすぐに目当てのプランを引き出せ即プレゼンに生かせるなど営業面における利点も大きい。早ければ今年度中には直営店でテスト運用を開始し、環境が整い次第加盟店にも順次リリース予定だ。

同社が支援時にこだわっているのが「実践と再現性」。A加盟店で成功したノウハウをそのままパッケージ化してB加盟店に届ける手法をとるFCもあるが、ジョンソンパートナーズではまずは直営店がテスト的に先行運用し、使いづら点を洗い出して改善。再現性の高いツール・ノウハウに整ってから加盟店に提供する流れを徹底している。

このほか同社では、潜在顧客を本部側でナーチャリングしてから送客し、加盟店の契約率を上げるための本部DXを構築中。家づくりにおいては、同社が所属するヤマチユナイテッドグループ内の家具事業とのシナジーを高め、FCで提供する住宅ブランドに合うオリジナル家具をセットで提案できる仕組みづくりにも取り組んでいる。多角化経営に長けた同社の強みを生かし、今後もさらに領域を広げた加盟店支援を実践していく。

▶「ジョンソンパートナーズ」概要は25頁

快適、健康、省エネだけではない…



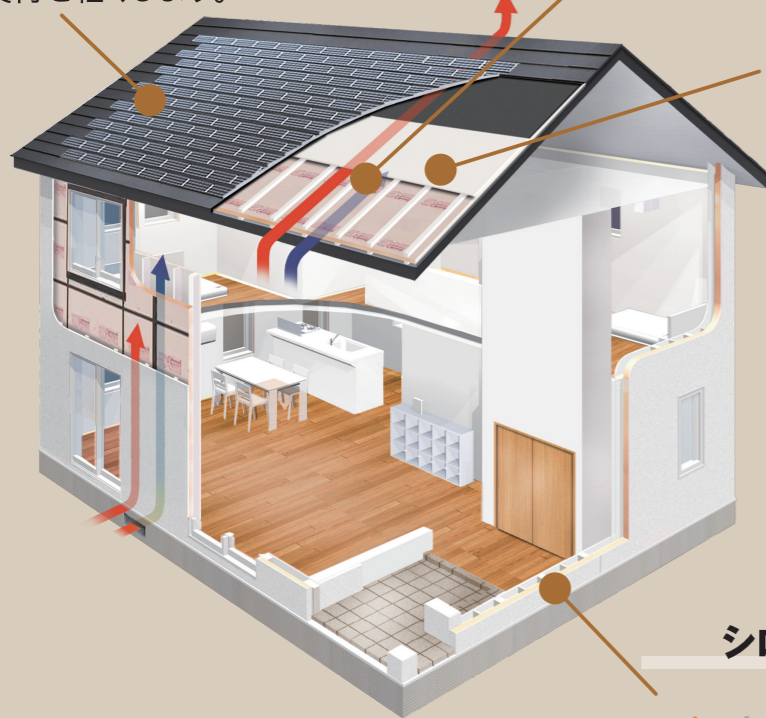
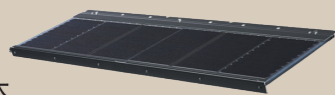
# 人を守り、家を守る

長期的視野で日本の住宅を考える。

## 住宅性能の長期維持と長寿命化を支えるカネカのZEH技術

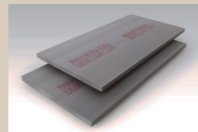
### 屋根に負担をかけない屋根材一体型太陽電池

屋根材と太陽電池を一体とすることで、風にも強く、屋根全体を軽量化し躯体への負荷を軽くします。



### 湿気に強い断熱材

吸水率が低く、湿気を通さないポリスチレンフォーム断熱材。



### 屋根・壁・基礎すべて外断熱

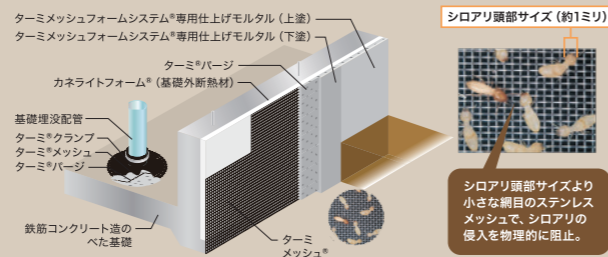
水に強い断熱材で屋根・壁・基礎を包み込み、熱や湿気から躯体を守ります。



省エネ 快適性 劣化防止

### 基礎外断熱をシロアリから守る物理防蟻

termimesh foamsystem. GOOD DESIGN 薬剤を使わず、ステンレスメッシュで物理的にシロアリの侵入を防ぐ独自の技術です。



### 湿気と熱を排出する二重通気

夏の快適性に貢献する二重通気。壁内に湿気を滞留させず、目に見えない壁内結露のリスクを低減します。



住宅を守るカネカの技術のストーリーはこちらから



# 35年2万棟以上の実績 ソーラーサーキットを活かした家づくりのストーリー

沖縄の住宅環境を「外断熱・二重通気」で改善する  
高温多湿の地に新たな住宅の選択肢を提供



福地 一仁さん  
株式会社福地組 代表取締役社長

カネカさんはメーカーで、自社で研究・開発する力がある。科学的にデータを検証した裏付けをもとに、現場やお客のニーズに合わせて、一緒に住まいを進化させていけるのではないかと。そんな期待通りのコラボになりました。



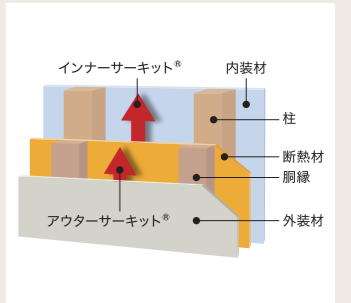
全館除湿（リフレア）

「外断熱・二重通気」で住宅の資産価値を守る  
顧客に生涯満足してもらえる家を目指す



風間 健さん  
株式会社高砂建設 代表取締役社長

木にこだわり、木を大事にする私たちの考え方に、結露リスクを低減し、躯体の健全性を保ちやすいソーラーサーキットは親和性が高く、お客様に対しても説得力をもつことができたと感じました。



熱と湿気を排出する二重通気

理に適った技術が自社のブランドに  
高温多湿の地に新たな住宅の選択肢を提供



高橋 一夫さん  
大東住宅株式会社 代表取締役

健康、快適、長持ち、省エネ、脱炭素など価格以上の価値を提供している自負があるし、『意識の高いお客様』ほど私たちの想いと価値を理解して、納得して頂いていると感じています。



耐久性も考えた丁寧な気密施工



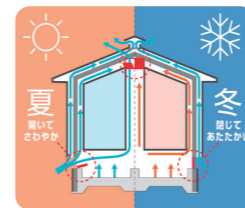
ソーラーサーキットを活かした家づくりのストーリーの続きはこちらから  
上記の工務店様のソーラーサーキットとの取り組み事例をご覧ください。



「省エネする」だけではない。



人を守り、家を守る カネカのZEH技術



外断熱・二重通気工法®  
『ソーラーサーキット®』は、  
外断熱と壁内通気で、躯体を  
熱や結露から守っています。

カネカの屋根材一体型太陽電池は、屋根の軽量化に貢献し、躯体を地震から守っています。



ソーラーサーキットのお問合せは、  
株式会社カネカソーラーサーキットのお家  
〒107-6028 東京都港区赤坂1-12-32  
TEL:03-5574-8139 平日9:00~17:00  
(土日祝日・年末年始・GW・夏季(盆)休暇を除く)  
URL:https://www.schs.co.jp/construction/



屋根材一体型太陽電池のお問合せは、  
カネカソーラー販売株式会社  
〒107-6028 東京都港区赤坂1-12-32  
TEL:0120-173-3259 平日9:30~17:30  
URL:https://www.kaneka-solar-marketing.jp/



まちを彩る、新しい提案



殺風景な足場を  
温もりのある空間に染める  
まちかどシートで、まちに温もりと豊かさを



まちかどシート 検索  
<https://www.shinken-store.com>

くわしくは  
こちらから



工務店の家づくり&受注&経営を助ける

# 住宅ネットワーク & 住宅パッケージ商品 一覧表

本コーナーでは、工務店やリフォーム店などをネットワーク化し、住宅商品やノウハウ、独自の工法・資材などを提供しながら加盟店をバックアップする「住宅ネットワーク」と、自社オリジナルの住宅ではカバーしきれない顧客層に訴求する場合にも有効な「住宅パッケージ商品」を一覧で紹介。自社のあたらしい打ち手としてネットワーク加盟を検討する際の参考としてほしい。

住宅ネットワーク一覧 P20

住宅パッケージ商品一覧 P46

※本コーナーの掲載内容は、アンケート調査時(2024年4月22日~5月24日)のもので、詳細は各ネットワーク本部に直接ご確認ください。

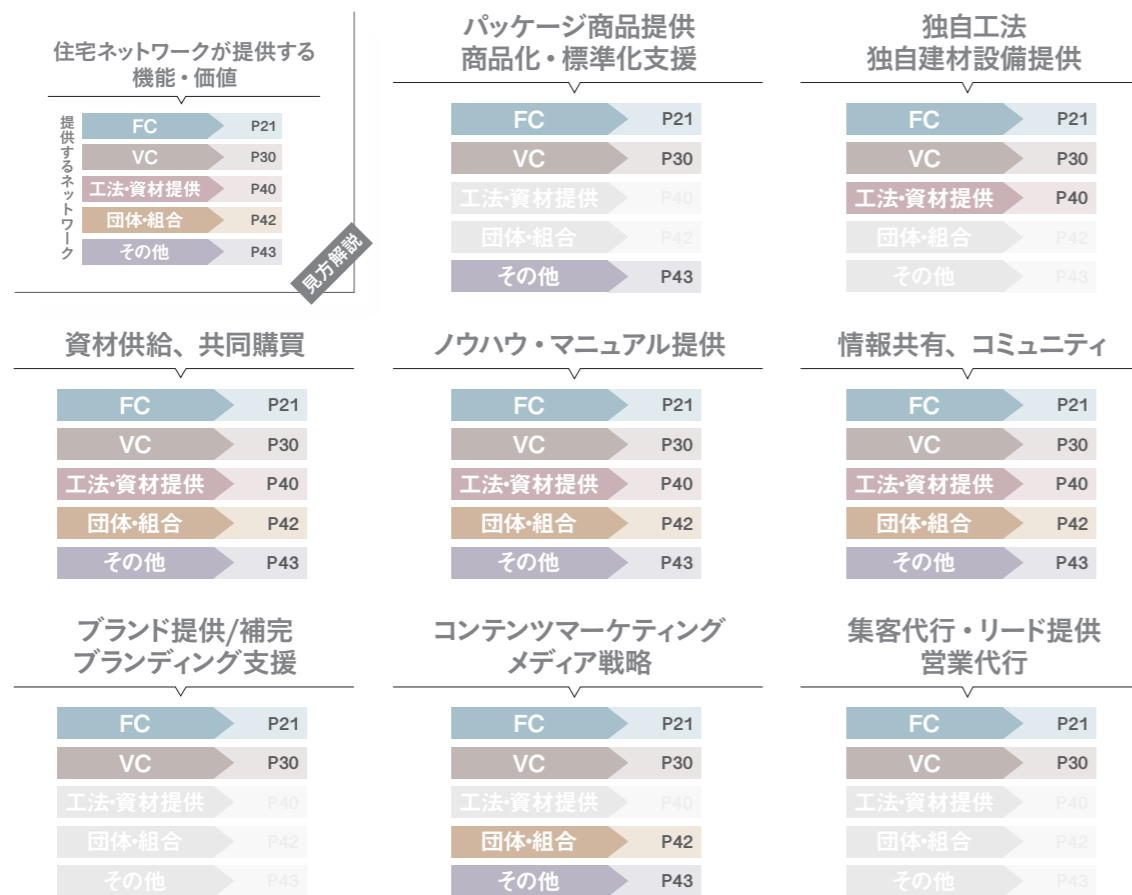
# 住宅ネットワーク DATA

ネットワーク本部などに実施したアンケートの回答をもとに、全国の主要な住宅ネットワークの活動状況を一覧表にまとめてみた。下図の〈機能価値別〉住宅ネットワーク分類も参考に、自社に合うネットワークを見出してほしい。

## ネットワーク形態色見表 ネットワーク形態は分類ごとに色分けしています。

|                    |   |     |
|--------------------|---|-----|
| FC                 | フランチャイズ・チェーン。運営の主体が本部にあり、本部と加盟社の「縦の関係」を重視するネットワーク     | P21 |
| VC                 | ボランティア・チェーン。加盟店がそれぞれ独立性を維持したまま参加でき、「協働の原則」を尊重するネットワーク | P30 |
| 工法・資材提供            | 主に工法や資材と、その設計施工ノウハウを提供するグループ                          | P40 |
| 団体・組合(一社、NPO、協同組合) | NPO法人や社団法人など公益的な活動を行っている組織・中小企業などが共同で運営する法律で規定された事業体  | P42 |
| その他(研究会、勉強会、その他)   | 特定の工法などによらず、研修などを行う集まりや、どのカテゴリにも分類できない支援ネットワーク・組織     | P43 |

## 〈機能価値別〉住宅ネットワーク分類



※提供するネットワークの項にはあくまで代表的なものを入れており、ここに挙げたネットワーク以外でも機能・価値を提供している場合があります。※掲載内容は各ネットワークの公表によるものです。詳細内容については直接、ネットワーク本部にお問い合わせください。

|              |                      |              |       |                    |   |  |
|--------------|----------------------|--------------|-------|--------------------|---|--|
| R+house      |                      |              |       | ハイアス・アンド・カンパニー (株) |   | 〒141-0021 東京都品川区上大崎2-24-9<br>アイケイビルディング<br>☎ 03-5747-9800<br>🌐 https://www.hyas.co.jp/corporate/company/ |
| 設立年          | 2005年                | 代表者          | 新野 将司 | 支援対象               | 新築  |  |
| 会員者数         | 180社                 | コンサル担当者数     | 20名   | 推奨する耐震性能           | 耐震等級3相当   |  |
| 会員供給棟数       | 2023年度実績 947棟        | 2024年度見込み    | 800棟  | 推奨する断熱・省エネ性能       | 断熱等級6相当   |  |
| 平均受注単価       | 3000万円/棟             |              |       | 公的な表示制度の利用支援       | どちらともいえない   |  |
| ZEH供給割合      | 2023年度目標 非公開         | 2023年度実績 非公開 |       | ネットワークの特徴・強み       | R+houseは建築家によるデザイン、高性能な高い商品性だけでなく、集客、受注、アフターまでの仕組みと、各分野の専任担当によるコンサルティングの実施によって住宅事業の事業拡大、生産性改善を実現する。 |  |
|              | 2030年度目標 非公開         |              |       |                    |   |  |
| 主な加盟対象       | 工務店、リフォーム、地場ゼネコン、内装業 |              |       | 今年の方針・重点施策         | 各エリアへの顧客送客サービスを強化。くふうカンパニーグループとして、本部のWEB集客機能を大幅に改善。各社の集客サポートだけでなく、本部によるWEB集客機能強化に注力する。              |  |
| 建設業許可        | 要                    | モデルハウス設置     | 不要    |                    |   |  |
| 初期コスト(税別)    | 加盟金: 380万円           |              |       |                    |   |  |
| ランニングコスト(税別) | 月会費: 15万3800円        |              |       |                    |   |  |
| ロイヤリティ(税別)   | 本体価格の1.5%相当          |              |       |                    |   |  |

|              |   |              |       |                 |  |   |
|--------------|---|--------------|-------|-----------------|--|---|
| アイフルホーム      |   |              |       | (株) LIXIL 住宅研究所 |  | 〒141-0033 東京都品川区西品川1-1-1<br>大崎ガーデンタワー<br>☎ 050-1791-1816   jk-tenpokaihatsu@lixil.com<br>🌐 https://www.eyefulhome.jp/ |
| 設立年          | 1984年                                       | 代表者          | 加嶋 伸彦 | 支援対象            | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数         | 62社   | コンサル担当者数     | 12名   | 推奨する耐震性能        | 耐震等級3相当  |   |
| 会員供給棟数       | 2023年度実績 2079棟                              | 2024年度見込み    | -     | 推奨する断熱・省エネ性能    | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当   |   |
| 平均受注単価       | 2464万円/棟                                    |              |       | 公的な表示制度の利用支援    | 支援・推奨している  |   |
| ZEH供給割合      | 2023年度目標 -                                  | 2023年度実績 27% |       | ネットワークの特徴・強み    | 「キッズデザイン」をコンセプトに子育て世代をターゲットとした商品・サービスを提供。40年積み重ねてきた成功と失敗からつくり上げたフルサポートと全国の加盟店同士のつながりで加盟店経営をサポート。   |   |
|              | 2030年度目標 50%                                |              |       |                 |  |   |
| 主な加盟対象       | 工務店、リフォーム店、総合建設会社、建築設計事務所等                  |              |       | 今年の方針・重点施策      | 40周年を迎えた今年は「子育てしやすい家」ならどこにも負けない「圧倒的NO.1」を目指し、オリジナルキャラクターや新モデルハウスなど新たな取り組みをスタート。新しい住宅供給の在り方を構築していく。 |   |
| 建設業許可        | 要   | モデルハウス設置     | 要     |                 |  |   |
| 初期コスト(税別)    | 加盟金: 400万円                                  |              |       |                 |  |   |
| ランニングコスト(税別) | 電波広告協賛金: 11万5000円/月<br>システム利用料: 5万5000円/月など |              |       |                 |  |   |
| ロイヤリティ(税別)   | 固定チャージ30万円/月、販売実績に伴う変動チャージあり                |              |       |                 |  |   |

|                   |                                |               |       |              |  |  |
|-------------------|--------------------------------|---------------|-------|--------------|--|--|
| アエラホームフランチャイズチェーン |                                |               |       | アエラホーム (株)   |  | 〒102-0074 東京都千代田区九段南2-3-1<br>青葉第一ビル2階<br>☎ 03-3512-2311   fcbu@aerahome.co.jp<br>🌐 https://aerahome.com/ |
| 設立年               | 1984年                          | 代表者           | 中島 秀行 | 支援対象         | 新築   |  |
| 会員者数              | 7社                             | コンサル担当者数      | 2名    | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当  |  |
| 会員供給棟数            | 2023年度実績 -                     | 2024年度見込み 70棟 |       | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当   |  |
| 平均受注単価            | 2500万円/棟                       |               |       | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している  |  |
| ZEH供給割合           | 2023年度目標 80%                   | 2023年度実績 77%  |       | ネットワークの特徴・強み | ①業界最高水準の外張W断熱による省エネ住宅<br>②創業60年で培った経営ノウハウの提供<br>③直営店長経験者のS Vによるきめ細かな経営指導と各種マニュアルの提供<br>④高断熱外張りリフォーム商材の提供<br>⑤高収益ビジネスモデルの構築 |  |
|                   | 2030年度目標 90%                   |               |       |              |  |  |
| 主な加盟対象            | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所、建設業、不動産業    |               |       | 今年の方針・重点施策   | 加盟店の人材育成&ローカライズ強化<br>①オンザジョブトレーニングを兼ねたSV面談同席<br>②オンラインツール活用による研修、経営指導の強化<br>③エリアマーケティングへの取組み強化                             |  |
| 建設業許可             | 要                              | モデルハウス設置      | 不要    |              |  |  |
| 初期コスト(税別)         | 加盟金: 400万円<br>什器・初回販促物: 約200万円 |               |       |              |  |  |
| ランニングコスト(税別)      | 月額固定チャージ20万円、販促費用等は実績に応じて      |               |       |              |  |  |
| ロイヤリティ(税別)        | 請負金額の2.5%                      |               |       |              |  |  |

|                   |                     |           |     |             |              |  |  |   |
|-------------------|---------------------|-----------|-----|-------------|--------------|--|--|---|
| <b>アキュラホーム FC</b> |                     |           |     | (株) AQGroup |              | 連絡先  | 〒 331-0052 埼玉県さいたま市西区三橋5-976-1<br>☎ 048-620-4513 ✉ aqurahome-fc@aqura.co.jp<br>🌐 https://www.aqura.co.jp/aqurahome-fc/ |  |
| 設立年               |                     | 1978年     | 代表者 | 宮沢 俊哉       | 支援対象         | 新築   |  |   |
| 会員者数              | 13社                 | コンサル担当者数  | 7名  |             | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当  |  |   |
| 会員供給棟数            | 2023年度実績 5棟         | 2024年度見込み | 45棟 |             | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当、断熱等級6相当   |  |   |
| 平均受注単価            | 2500万円/棟            |           |     |             | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している  |  |   |
| ZEH供給割合           | 2023年度目標 50%        | 2023年度実績  | 50% |             | ネットワークの特徴・強み | 創業から45年に渡り注文住宅を提供し、また自社で培ったノウハウを全国の工務店へ約四半世紀に渡り展開。工務店が抱える課題にはこれまで培ってきたナレッジを使い、地域のお客様へより良い住まいを、適正価格で提供する。 |  |   |
|                   | 2030年度目標            | 100%      |     |             |              |  |  |   |
| 主な加盟対象            | ビルダー・工務店            |           |     |             | 今年の方針・重点施策   | 発足から約1年が経過。加盟店モデルが総合展示場に出展し、結果を創出している。今年度は、2025年の建築基準法改正に先駆けて対応し、全棟構造計算の実施を徹底する。                         |  |   |
| 建設業許可             | 要                   | モデルハウス設置  | 要   |             |              |  |  |   |
| 初期コスト(税別)         | 加盟金: 360万円          |           |     |             |              |  |  |   |
| ランニングコスト(税別)      | 毎月の対価あり。加盟企業に応じて変動  |           |     |             |              |  |  |   |
| ロイヤリティ(税別)        | 年間の住宅事業の売上に対して対価が発生 |           |     |             |              |  |  |   |

|                |                |           |     |                 |              |   |  |   |
|----------------|----------------|-----------|-----|-----------------|--------------|---|--|---|
| <b>ACEHOME</b> |                |           |     | ナックハウスパートナー (株) |              | 連絡先   | 〒 160-0022 東京都新宿区新宿1-8-1<br>大橋御苑ビル7階<br>☎ 03-5944-0831 ✉ information@acehome.co.jp<br>🌐 https://www.acehome.co.jp/ |  |
| 設立年            |                | 2000年     | 代表者 | 岡田 康生           | 支援対象         | 新築  |  |   |
| 会員者数           | 33社            | コンサル担当者数  | 8名  |                 | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当   |  |   |
| 会員供給棟数         | 2023年度実績 -     | 2024年度見込み | -   |                 | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級6相当、断熱等級7相当   |  |   |
| 平均受注単価         | 2000万円/棟       |           |     |                 | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している   |  |   |
| ZEH供給割合        | 2023年度目標 60%   | 2023年度実績  | -   |                 | ネットワークの特徴・強み | ①市場ニーズに即座に対応する商品開発力<br>②独自の基幹システムによるワンストップ積算・実行・発注システムを構築<br>③集客～施工までのフルサポート力<br>④本部集客支援・全国7500棟の実績 |  |   |
|                | 2030年度目標       | 75%       |     |                 |              |   |  |   |
| 主な加盟対象         | 工務店、ゼネコン、不動産会社 |           |     |                 | 今年の方針・重点施策   | ①住宅性能の引き上げ支援<br>②支援金への補助サポート拡充<br>③設計サポート力の高さ<br>④本部販促支援強化<br>⑤新たなトレンド商品リリース                        |  |   |
| 建設業許可          | 要              | モデルハウス設置  | 要   |                 |              |   |  |   |
| 初期コスト(税別)      | 条件による          |           |     |                 |              |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)   | 条件による          |           |     |                 |              |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)     | 条件による          |           |     |                 |              |   |  |   |


|                |                                  |           |     |                  |              |  |  |   |
|----------------|----------------------------------|-----------|-----|------------------|--------------|--|--|---|
| <b>ieGress</b> |                                  |           |     | (株) アイジーコンサルティング |              | 連絡先  | 〒 150-0002 東京都渋谷区渋谷1-17-2<br>TOKYU渋谷宮下公園ビル10F<br>☎ 03-3400-7517 ✉ company_s@iegress.jp<br>🌐 https://ig-consulting.co.jp/ |  |
| 設立年            |                                  | 1975年     | 代表者 | 瀧澤 幸也            | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |  |   |
| 会員者数           | 2社                               | コンサル担当者数  | 3名  |                  | 推奨する耐震性能     | -  |  |   |
| 会員供給棟数         | 2023年度実績 -                       | 2024年度見込み | -   |                  | 推奨する断熱・省エネ性能 | -  |  |   |
| 平均受注単価         | -                                |           |     |                  | 公的な表示制度の利用支援 | -  |  |   |
| ZEH供給割合        | 2023年度目標 -                       | 2023年度実績  | -   |                  | ネットワークの特徴・強み | フロービジネスからストックビジネスへ転換するときに必須となるアフターマーケティングの仕組みとノウハウを提供する、内製化支援サービス。125年の事業歴で培ったノウハウをパッケージ化した全国ネットワーク。 |  |   |
|                | 2030年度目標                         | -         |     |                  |              |  |  |   |
| 主な加盟対象         | 一般戸建ての顧客を有する企業(工務店・リフォーム店・建築業全般) |           |     |                  | 今年の方針・重点施策   | 新潟・高知に続き2期目の加盟店を募集。直営店で実績のあるツール・マニュアルを整備し提供。直営店の経験豊富な社員をSVとして加盟店エリアに派遣して共に活動する現地指導を多く実施する。           |  |   |
| 建設業許可          | 不要                               | モデルハウス設置  | 不要  |                  |              |  |  |   |
| 初期コスト(税別)      | 加盟金: 300万円                       |           |     |                  |              |  |  |   |
| ランニングコスト(税別)   | システム利用料: 3万円/月                   |           |     |                  |              |  |  |   |
| ロイヤリティ(税別)     | 売上の20%                           |           |     |                  |              |  |  |   |


|                      |   |           |     |             |              |   |  |   |
|----------------------|---|-----------|-----|-------------|--------------|---|--|---|
| <b>エコハウジングプロジェクト</b> |   |           |     | ハーバーハウス (株) |              | 連絡先   | 〒 950-0084 新潟県新潟市中央区明石2-3-30<br>☎ 025-383-8881 ✉ fc@herbarhouse.net<br>🌐 https://www.ecohousing-project.com/ |  |
| 設立年                  |   | 2013年     | 代表者 | 石村 良明       | 支援対象         | 新築  |  |   |
| 会員者数                 | 19社                                     | コンサル担当者数  | 5名  |             | 推奨する耐震性能     | 耐震等級2相当   |  |   |
| 会員供給棟数               | 2023年度実績 -                              | 2024年度見込み | -   |             | 推奨する断熱・省エネ性能 | 省エネ基準相当   |  |   |
| 平均受注単価               | -                                       |           |     |             | 公的な表示制度の利用支援 | -   |  |   |
| ZEH供給割合              | 2023年度目標 -                              | 2023年度実績  | -   |             | ネットワークの特徴・強み | 創業わずか17年で年間470棟を手がけるハーバーハウスが培ってきた集客の仕組みから、競争優位性の高い住宅商品、営業ノウハウ、コストダウンなどをオールインワンパッケージで提供する全国ネットワーク。 |  |   |
|                      | 2030年度目標                                | -         |     |             |              |   |  |   |
| 主な加盟対象               | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所、不動産                  |           |     |             | 今年の方針・重点施策   | 全国の志を同じくするビルダーと共に、地球にやさしい次世代省エネルギー基準住宅を誰もが手に入れることができる価格で提供することで、地球温暖化の防止に貢献し、子どもたちに明るい未来を残す。      |  |   |
| 建設業許可                | 不要                                      | モデルハウス設置  | 不要  |             |              |   |  |   |
| 初期コスト(税別)            | 加盟金: 0円(集客ツール・建物商品の提供、導入・コストダウン研修も含む)   |           |     |             |              |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)         | 月額30万円(Web広告費・運用費含む) 他 ※契約プラン・エリアにより異なる |           |     |             |              |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)           | 販売ロイヤリティなし                              |           |     |             |              |   |  |   |

|                 |               |           |      |              |              |  |  |   |
|-----------------|---------------|-----------|------|--------------|--------------|--|--|---|
| <b>インデュアホーム</b> |               |           |      | (株) インデュアホーム |              | 連絡先  | 〒 025-0011 岩手県花巻市矢沢第10地割1-1<br>☎ 0198-32-1882 ✉ info@endure.jp<br>🌐 https://endure.jp/ |  |
| 設立年             |               | 1991年     | 代表者  | 渡邊 義洋        | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |  |   |
| 会員者数            | 40社           | コンサル担当者数  | 10名  |              | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当  |  |   |
| 会員供給棟数          | 2023年度実績 320棟 | 2024年度見込み | 320棟 |              | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当、断熱等級6相当   |  |   |
| 平均受注単価          | 2300万円/棟      |           |      |              | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している  |  |   |
| ZEH供給割合         | 2023年度目標 -    | 2023年度実績  | -    |              | ネットワークの特徴・強み | 中小規模の工務店が即スタートできるシステム、WEBマーケティング・各種研修(サポートあり)、競合に勝てる独自化建材などで手厚い支援を受けられる。縦横のつながりが強固な「ティール組織」。   |  |   |
|                 | 2030年度目標      | -         |      |              |              |  |  |   |
| 主な加盟対象          | -             |           |      |              | 今年の方針・重点施策   | 顧客を取りこぼさないための予算に応じた多層化戦略。WEBマーケティング用デジタル素材提供。Zoom利用のWEB面談サポート。デジタル世代向け「セルフ販売サイト」をラインアップに追加。アナログ&デジタル(メディアミックス)認知広告。リフォーム・リノベーション活動の支援。 |  |   |
| 建設業許可           | 要             | モデルハウス設置  | 不要   |              |              |  |  |   |
| 初期コスト(税別)       | -             |           |      |              |              |  |  |   |
| ランニングコスト(税別)    | 10万～30万円/月    |           |      |              |              |  |  |   |
| ロイヤリティ(税別)      | なし            |           |      |              |              |  |  |   |

|                  |  |           |     |         |              |   |  |   |
|------------------|--|-----------|-----|---------|--------------|---|--|---|
| <b>オーガニックハウス</b> |  |           |     | JOA (株) |              | 連絡先   | 〒 460-0022 愛知県名古屋市中区金山1-12-14<br>金山総合ビル3F<br>☎ 052-225-7625 ✉ info@organichouse.jp<br>🌐 https://organichouse.jp/ |  |
| 設立年              |  | 2004年     | 代表者 | 石原 成    | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ  |  |   |
| 会員者数             | 83社  | コンサル担当者数  | 20名 |         | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当   |  |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 695棟  | 2024年度見込み | -   |         | 推奨する断熱・省エネ性能 | 省エネ基準相当、断熱等級6相当   |  |   |
| 平均受注単価           | 3420万円/棟   |           |     |         | 公的な表示制度の利用支援 | どちらともいえない   |  |   |
| ZEH供給割合          | 2023年度目標 -   | 2023年度実績  | -   |         | ネットワークの特徴・強み | フランク・ロイド・ライトの建築美学を生かした、世代を超えて住み継がれる家を提供。デザイン、設計、仕様コードを活用し、加盟店に代わり顧客の実邸を設計提案。対プレハブ、競合他社に打ち勝つノウハウを提供。 |  |   |
|                  | 2030年度目標   | -         |     |         |              |   |  |   |
| 主な加盟対象           | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所、ゼネコン、ローコストビルダー、中高級市場への参入に関心を持つ企業                  |           |     |         | 今年の方針・重点施策   | 加盟店への積極的な個別物件サポートや独自の世界観をより強化し、地域における特別な「提案力のある会社」に育成。  |  |   |
| 建設業許可            | 要  | モデルハウス設置  | 不要  |         |              |   |  |   |
| 初期コスト(税別)        | サブライセンスの取得費用: 180万円、オーガニックハウス ツール料: 100万円、プロセデュア取得料: 80万円、保証金: 100万円 |           |     |         |              |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)     | FSM サブライセンスフィー(毎月): 17万円   |           |     |         |              |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)       | -  |           |     |         |              |   |  |   |

|  |                                 |            |       |   |   |
|--|---------------------------------|------------|-------|---|---|
| <b>ギャブハウス GABHAUS</b> (株) ジャパン・コンストラクション・システム<br>住宅商品 ▶ P52-53 |                                 |            |       | 連絡先<br>〒 822-0001 福岡県直方市感田317-1<br>☎ 0949-26-5833 ✉ fcsys@jc-sys.co.jp<br>🌐 https://gabhaus.jp/ |    |
| 設立年  | 1985年                           | 代表者        | 定石 義雄 | 支援対象  | 新築、リフォーム・リノベ  |
| 会員者数   | 36社                             | コンサル担当者数   | 10名   | 推奨する耐震性能  | 耐震等級3相当   |
| 会員供給棟数   | 2023年度実績 320棟<br>2024年度見込み 340棟 |            |       | 推奨する断熱・省エネ性能  | 断熱等級6相当   |
| 平均受注単価   | 3000万円/棟                        |            |       | 公的な表示制度の利用支援  | 支援・推奨している   |
| ZEH供給割合  | 2023年度目標 -<br>2030年度目標 -        | 2023年度実績 - |       | ネットワークの特徴・強み  | 2~5人体制で年間4~16棟の工務店向けに、最小限のスタッフと費用で安定した集客・受注・利益を継続できるような事業支援を行う。19タイプのオリジナル商品のほか、リノベ・中古買取再販の支援、集客活動の代行、付加価値部材の提供と資材調達、生産工程改善も支援する。 |
| 主な加盟対象   | 工務店、リフォーム店                      |            |       |   |   |
| 建設業許可  | 要                               | モデルハウス設置   | 不要    | 今年の方針・重点施策  | 地域に根ざした住宅会社が安定受注できる体制づくりをする。少人数で実績を上げる売れる仕組みを構築。  |
| 初期コスト(税別)  | -                               |            |       |   |   |
| ランニングコスト(税別)   | 13万円/月~                         |            |       |   |   |
| ロイヤリティ(税別)   | なし                              |            |       |   |   |


|  |  |                  |       |  |  |
|--|--|------------------|-------|--|--|
| <b>クレバリーホーム</b> (株) クレバリーホーム<br>住宅商品 ▶ P53 |  |                  |       | 連絡先<br>〒 299-1144 千葉県君津市東坂田4-3-3<br>☎ 0439-50-3371 ✉ cleverly@shinshowa.co.jp<br>🌐 https://www.cleverlyhome.com/ |                 |
| 設立年  | 2016年  | 代表者              | 松田 芳輝 | 支援対象   | 新築、リフォーム・リノベ   |
| 会員者数                                       | 76社  | コンサル担当者数         | 9名    | 推奨する耐震性能   | 耐震等級3相当  |
| 会員供給棟数                                     | 2023年度実績 1151棟<br>2024年度見込み 1504棟  |                  |       | 推奨する断熱・省エネ性能   | 断熱等級6相当  |
| 平均受注単価                                     | 2500万円/棟   |                  |       | 公的な表示制度の利用支援   | 支援・推奨している  |
| ZEH供給割合                                    | 2023年度目標 加盟法人による<br>2030年度目標 加盟法人による   | 2023年度実績 加盟法人による |       | ネットワークの特徴・強み   | スケールメリットを生かした充実のサポートを提供。外壁タイルをはじめとした各部材の大幅コストダウン、安定した資材の供給。各セクションの専門スタッフによる徹底した商品・経営・工務・営業サポートを実施。 |
| 主な加盟対象                                     | 工務店、総合建築会社、建築設計事務所等  |                  |       |  |  |
| 建設業許可                                      | 要  | モデルハウス設置         | 不要    | 今年の方針・重点施策   | システム面の強化により、各店の受注と働き方改革をバックアップ。材工供給体制の構築により、深刻化する職人不足の解消を図る。時代に合わせた新商品をリリースし、受注獲得と顧客満足度アップを目指す。    |
| 初期コスト(税別)                                  | 加盟金：450万円  |                  |       |  |  |
| ランニングコスト(税別)                               | 広告宣伝分担当：1エリアにつき20万円/月<br>システム使用料：1エリアにつき5万円/月<br>CADレンタル料：1台目2万8000円/月、2台目~2万2000円/月 |                  |       |  |  |
| ロイヤリティ(税別)                                 | 【固定】20万円/1エリア・月(2店舗目以降半額)<br>【変動】1物件につき2000円/m <sup>2</sup>                          |                  |       |  |  |

|  |                                   |              |       |   |  |
|--|-----------------------------------|--------------|-------|---|--|
| <b>GLホーム</b> (株) LIXIL 住宅研究所<br>住宅商品 ▶ P54 |                                   |              |       | 連絡先<br>〒 141-0033 東京都品川区西品川1-1-1<br>大崎ガーデンタワー<br>☎ 050-1791-1816 ✉ ijk-tenpokaihatsu@lixil.com<br>🌐 https://www.ghome.lixil-jk.co.jp/ |       |
| 設立年  | 1970年                             | 代表者          | 加嶋 伸彦 | 支援対象  | 新築、リフォーム・リノベ   |
| 会員者数                                       | 10社                               | コンサル担当者数     | 3名    | 推奨する耐震性能  | 耐震等級3相当  |
| 会員供給棟数                                     | 2023年度実績 46棟<br>2024年度見込み -       |              |       | 推奨する断熱・省エネ性能  | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当   |
| 平均受注単価                                     | 2570万円/棟                          |              |       | 公的な表示制度の利用支援  | 支援・推奨している  |
| ZEH供給割合                                    | 2023年度目標 50%<br>2030年度目標 50%      | 2023年度実績 40% |       | ネットワークの特徴・強み  | 海外デザイン住宅の本質を追求した憧れのアメリカンライフを、ジャパンクオリティの安心感にて提供するとともに、加盟店の持続的発展のため、経営視点から工務店業務を二人三脚でフルサポート。 |
| 主な加盟対象                                     | 工務店、リフォーム店、総合建設会社、建築設計事務所等        |              |       |   |  |
| 建設業許可                                      | 要                                 | モデルハウス設置     | 要     | 今年の方針・重点施策  | 50年以上の歴史に裏打ちされた商品開発やプロモーションなどの強化を進めるとともに、ファンベースの仕組みを強化し、アメリカンライフを好むユーザーとより良い暮らしを創り上げていく。   |
| 初期コスト(税別)                                  | 加盟金：400万円、保証金：300万円               |              |       |   |  |
| ランニングコスト(税別)                               | 広域広告宣伝費：10万円/月<br>システム利用料：5万円/月など |              |       |   |  |
| ロイヤリティ(税別)                                 | 固定チャージ30万円/月、販売実績に伴う変動チャージあり      |              |       |   |  |

|  |                                       |            |       |  |  |
|--|---------------------------------------|------------|-------|--|--|
| <b>JCA 日本セルロース ファイバー断熱施工協会</b> (株) デコス<br>住宅商品 ▶ P55 |                                       |            |       | 連絡先<br>〒 103-0021 東京都中央区日本橋本石町3-3-8<br>日本橋優和ビル8F(株)デコス内<br>☎ 03-3516-8056 ✉ cf@decos.co.jp<br>🌐 https://www.decos.co.jp/ |   |
| 設立年  | 1996年                                 | 代表者        | 安成 信次 | 支援対象   | 新築、リフォーム・リノベ   |
| 会員者数   | 62社                                   | コンサル担当者数   | 5名    | 推奨する耐震性能   | 耐震等級3相当  |
| 会員供給棟数   | 2023年度実績 2152棟<br>2024年度見込み 2400棟     |            |       | 推奨する断熱・省エネ性能   | 断熱等級6相当  |
| 平均受注単価   | -                                     |            |       | 公的な表示制度の利用支援   | どちらともいえない  |
| ZEH供給割合  | 2023年度目標 -<br>2030年度目標 -              | 2023年度実績 - |       | ネットワークの特徴・強み   | セルロースファイバー断熱材の施工品質を担保する、断熱欠損の生じない乾式吹込み工法「デコスドライ工法」を開発。施工代理店制度にて断熱施工技術者を育成し、責任施工を行うことで設計通りの断熱性能を発揮し、性能劣化もない。熊本地震、熊本豪雨、能登半島地震の木造応急仮設住宅にも採用された。 |
| 主な加盟対象   | 建材業、材木屋、プレカット、地盤改良など工務店・設計事務所と取引のある業者 |            |       |  |  |
| 建設業許可  | 不要                                    | モデルハウス設置   | 不要    | 今年の方針・重点施策   | ・石川県木造応急仮設住宅551戸へデコス採用。納期厳守のため、全国のデコスドライ工法施工代理店へ施工応援依頼。<br>・メディアへの露出(取材・パブリシティ)  |
| 初期コスト(税別)  | 要問合せ                                  |            |       |  |  |
| ランニングコスト(税別)   | 要問合せ                                  |            |       |  |  |
| ロイヤリティ(税別)   | なし                                    |            |       |  |  |

|   |   |            |       |   |   |
|---|---|------------|-------|---|---|
| <b>ジブンハウス</b> JIBUN HAUS. (株)<br>住宅商品 ▶ P63 |   |            |       | 連絡先<br>〒 106-0031 東京都港区西麻布2-20-16<br>☎ 03-5774-6660 ✉ sales@jibunhouse.jp<br>🌐 https://partner.jibunhouse.jp/ |            |
| 設立年   | 2016年   | 代表者        | 内堀 雄平 | 支援対象  | 新築  |
| 会員者数  | 140社  | コンサル担当者数   | -     | 推奨する耐震性能  | 耐震等級3相当   |
| 会員供給棟数                                      | 2023年度実績 -<br>2024年度見込み -                                     |            |       | 推奨する断熱・省エネ性能  | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当  |
| 平均受注単価                                      | 2000万円/棟  |            |       | 公的な表示制度の利用支援  | 支援・推奨している   |
| ZEH供給割合                                     | 2023年度目標 -<br>2030年度目標 -                                      | 2023年度実績 - |       | ネットワークの特徴・強み  | お手頃価格のデザイン規格商品とVR等を活用した販売システムで契約率30%を実現。充実した研修やツールで事業立上げを短縮し、未経験者も即戦力化。シンプル設計と資材供給力で粗利25%を確保。 |
| 主な加盟対象                                      | 工務店、総合建設会社、リフォーム会社、不動産会社、独立/起業                                |            |       |   |   |
| 建設業許可                                       | 不要  | モデルハウス設置   | 不要    | 今年の方針・重点施策  | BASIC商品の標準外壁をSOLIDOへ変更。更に集客UPを目的とした本部プロモーションや加盟パートナーの集客支援の幅を広げた。また、分譲・建売への支援にも注力。             |
| 初期コスト(税別)                                   | 公式 store：加盟金500万円<br>instore：加盟金300万円<br>Development：加盟金200万円 |            |       |   |   |
| ランニングコスト(税別)                                | 公式 store：月会費20万円<br>instore：月会費15万円<br>Development：月会費0円      |            |       |   |   |
| ロイヤリティ(税別)                                  | 公式 store・instore：15万円<br>Development：本体価格(税込)×3%              |            |       |   |   |

|  |   |              |       |  |  |
|--|---|--------------|-------|--|--|
| <b>ジョンソンパートナーズ</b> (株) ジョンソンホームズ<br>住宅商品 ▶ P55 |   |              |       | 連絡先<br>〒 063-0864 北海道札幌市西区八軒4条東5-1-1<br>☎ 011-330-9900 ✉ info@johnsonhome.biz/<br>🌐 https://www.johnsonhome.biz/ |   |
| 設立年  | 2000年   | 代表者          | 山地 章夫 | 支援対象   | 新築   |
| 会員者数   | 31社   | コンサル担当者数     | 13名   | 推奨する耐震性能   | 現行建築基準相当   |
| 会員供給棟数   | 2023年度実績 493棟<br>2024年度見込み 687棟                           |              |       | 推奨する断熱・省エネ性能   | 断熱等級6相当  |
| 平均受注単価   | 2500万円/棟  |              |       | 公的な表示制度の利用支援   | どちらともいえない  |
| ZEH供給割合  | 2023年度目標 -<br>2030年度目標 100%                               | 2023年度実績 10% |       | ネットワークの特徴・強み   | 20年間で30棟から300棟の契約へ成長した直営店の実績とノウハウを提供。営業・マーケティング・技術のそれぞれの分野のスペシャリストによる支援。本部DXの強化により、工務店が抱える多くの課題解決(顧客管理/育成・スタッフ育成)を支援。  |
| 主な加盟対象   | 建設会社、工務店、不動産会社  |              |       |  |  |
| 建設業許可  | 要   | モデルハウス設置     | 要     | 今年の方針・重点施策   | ① ZEH仕様標準対応<br>② 有効集客獲得、認知UP 施策強化<br>③ スタートUPプログラム、本部研修(e-ラーニング、リモート、参加型)<br>④ インテリア、建売、リフォームサービス新設<br>⑤ 本部ブランディングによる顧客名簿獲得とMA活用によるファンの育成<br>⑥ 新CADシステム導入と本部構造計算 |
| 初期コスト(税別)                                      | 加盟金：330万円、保証金：100万円                                       |              |       |  |  |
| ランニングコスト(税別)                                   | 固定ロイヤリティ：11万円/月<br>広告宣伝分担当：11万円/月<br>WEBサーバー管理費：1万1000円/月 |              |       |  |  |
| ロイヤリティ(税別)                                     | 2200円/m <sup>2</sup> 、1万6500円/坪(商品ブランドによる)                |              |       |  |  |

|                             |                                   |          |      |                         |   |   |   |
|-----------------------------|-----------------------------------|----------|------|-------------------------|---|---|---|
| <b>セルコホーム<br/>ビジネスパートナー</b> |                                   |          |      | セルコホーム (株)<br>住宅商品▶ P56 |   | 連絡先<br>〒 980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉2-1-14<br>☎ 022-224-1388 ✉ tenpo.bp@selcophone.jp<br>🌐 https://www.selco-partner.selcophone.jp |  |
| 設立年                         | 1996年                             | 代表者      | 新本 考 | 支援対象                    | 新築、リフォーム・リノベ  |   |   |
| 会員者数                        | 44社                               | コンサル担当者数 | 10名  | 推奨する耐震性能                | 耐震等級3相当   |   |   |
| 会員供給棟数                      | 2023年度実績 - 2024年度見込み -            |          |      | 推奨する断熱・省エネ性能            | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当  |   |   |
| 平均受注単価                      | 3300万円/棟                          |          |      | 公的な表示制度の利用支援            | どちらともいえない   |   |   |
| ZEH供給割合                     | 2023年度目標 15% 2030年度目標 50%         | 2023年度実績 | 8%   | ネットワークの特徴・強み            | カナダ輸入住宅30周年、供給戸数2万8000棟の実績が裏付ける差別化された商品力とFC加盟店に対する指導・支援・教育の充実により、住宅業界未経験の企業であっても安心して加盟できる各種サポートを提供。 |   |   |
| 主な加盟対象                      | 工務店、ビルダー、建設会社、建築・設計事務所、リフォーム店、不動産 |          |      |                         |   |   |   |
| 建設業許可                       | 要                                 | モデルハウス設置 | 要    | 今年の方針・重点施策              | SNS・DX運用を加えた営業支援、技術支援などを加盟企業に提供すると共に、新ハイブリット工法と合わせた職人支援も行い、人材不足の解決や非住宅を含めた新たなターゲット開拓に貢献する。          |   |   |
| 初期コスト(税別)                   | 入会加盟金: 380万円(一時金)                 |          |      |                         |   |   |   |
| ランニングコスト(税別)                | 運用分担当: 5万円/月 年会費: 60万円/年          |          |      |                         |   |   |   |
| ロイヤリティ(税別)                  | 条件による                             |          |      |                         |   |   |   |

|                      |                            |          |       |                                   |   |   |   |
|----------------------|----------------------------|----------|-------|-----------------------------------|---|---|---|
| <b>ダルトンホーム・ビルダーズ</b> |                            |          |       | ダルトンホーム・ディベロップメント(株)<br>住宅商品▶ P57 |   | 連絡先<br>〒 153-0053 東京都目黒区五本木2-6-13<br>☎ 03-3760-0755 ✉ info@4sense.co.jp<br>🌐 https://www.dultonhome.com |  |
| 設立年                  | 2020年                      | 代表者      | 鈴木 達也 | 支援対象                              | 新築  |   |   |
| 会員者数                 | 12社                        | コンサル担当者数 | 2名    | 推奨する耐震性能                          | 耐震等級3相当   |   |   |
| 会員供給棟数               | 2023年度実績 15棟 2024年度見込み 25棟 |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能                      | 省エネ基準相当   |   |   |
| 平均受注単価               | -                          |          |       | 公的な表示制度の利用支援                      | 支援・推奨している   |   |   |
| ZEH供給割合              | 2023年度目標 未集計 2030年度目標 100% | 2023年度実績 | 未集計   | ネットワークの特徴・強み                      | "DULTONで暮らしを楽しむ"というコンセプトのもと、DULTONブランドを活用した集客力が強み。DULTON雑貨・家具・オリジナル建材の商品卸も可能でインテリアショップ開業のコンサルも行う。 |   |   |
| 主な加盟対象               | 工務店・ビルダー・ゼネコン              |          |       |                                   |   |   |   |
| 建設業許可                | 要                          | モデルハウス設置 | 不要    | 今年の方針・重点施策                        | 多角的に広めるのではなく、DULTON テイストが好きなパートナーとDULTONがある暮らし・空間を世の中に浸透させて行くことがビジョン。                             |   |   |
| 初期コスト(税別)            | 加盟金: ~200万円                |          |       |                                   |   |   |   |
| ランニングコスト(税別)         | あり                         |          |       |                                   |   |   |   |
| ロイヤリティ(税別)           | あり                         |          |       |                                   |   |   |   |

|              |                              |          |       |                                      |   |   |   |
|--------------|------------------------------|----------|-------|--------------------------------------|---|---|---|
| <b>TDホーム</b> |                              |          |       | (株) ジャパン・コンストラクション・システム<br>住宅商品▶ P57 |   | 連絡先<br>〒 822-0001 福岡県直方市感田317-1<br>☎ 0949-26-5833 ✉ info@tdhome.biz<br>🌐 https://tdhome.jp/ |  |
| 設立年          | 1985年                        | 代表者      | 定石 義雄 | 支援対象                                 | 新築、リフォーム・リノベ  |   |   |
| 会員者数         | 27社                          | コンサル担当者数 | 10名   | 推奨する耐震性能                             | 耐震等級3相当   |   |   |
| 会員供給棟数       | 2023年度実績 240棟 2024年度見込み 260棟 |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能                         | 断熱等級6相当   |   |   |
| 平均受注単価       | 3000万円/棟                     |          |       | 公的な表示制度の利用支援                         | 支援・推奨している   |   |   |
| ZEH供給割合      | 2023年度目標 - 2030年度目標 -        | 2023年度実績 | -     | ネットワークの特徴・強み                         | 2~5人体制で年間4~16棟の工務店向けに、最小限のスタッフと費用で安定した集客、受注、利益を継続できるような事業支援を行う。19タイプのオリジナル商品のほか、リノベ・中古買取再販の支援、集客活動の代行、付加価値部材の提供と資材調達、生産工程改善も支援する。 |   |   |
| 主な加盟対象       | 工務店、リフォーム店                   |          |       |                                      |   |   |   |
| 建設業許可        | 要                            | モデルハウス設置 | 不要    | 今年の方針・重点施策                           | 地域に根ざした住宅会社が安定受注できる体制づくりをする。少人数で実績を上げる売れる仕組みを構築。  |   |   |
| 初期コスト(税別)    | -                            |          |       |                                      |   |   |   |
| ランニングコスト(税別) | 13万円/月~                      |          |       |                                      |   |   |   |
| ロイヤリティ(税別)   | なし                           |          |       |                                      |   |   |   |


|                  |                                |          |       |                                 |   |   |   |
|------------------|--------------------------------|----------|-------|---------------------------------|---|---|---|
| <b>HySPEED工法</b> |                                |          |       | ハイアス・アンド・カンパニー (株)<br>住宅商品▶ P58 |   | 連絡先<br>〒 141-0021 東京都品川区上大崎2-24-9<br>アイケイビルディング<br>☎ 03-5747-9800<br>🌐 https://www.hyas.co.jp/corporate/consumer/service/hyspeed/ |  |
| 設立年              | 2005年                          | 代表者      | 新野 将司 | 支援対象                            | 新築  |   |   |
| 会員者数             | 約100社                          | コンサル担当者数 | -     | 推奨する耐震性能                        | -   |   |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 5900棟 2024年度見込み 6300棟 |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能                    | -   |   |   |
| 平均受注単価           | -                              |          |       | 公的な表示制度の利用支援                    | -   |   |   |
| ZEH供給割合          | 2023年度目標 - 2030年度目標 -          | 2023年度実績 | -     | ネットワークの特徴・強み                    | HySPEED工法は100%の自然素材を使用し環境負荷の非常に小さい環境保全型地盤改良。マイホームを建築するお施主様の「健康」「安全」「財産」を守るとともに、住宅関連事業者がコストメリットを出せる工法。 |   |   |
| 主な加盟対象           | 地域ビルダー、工務店、建築設計事務所など           |          |       |                                 |   |   |   |
| 建設業許可            | 不要                             | モデルハウス設置 | 不要    | 今年の方針・重点施策                      | 受発注システムによる地盤関連のワンストップサービスを提供。   |   |   |
| 初期コスト(税別)        | -                              |          |       |                                 |   |   |   |
| ランニングコスト(税別)     | -                              |          |       |                                 |   |   |   |
| ロイヤリティ(税別)       | -                              |          |       |                                 |   |   |   |

|                 |                        |          |       |                              |   |   |   |
|-----------------|------------------------|----------|-------|------------------------------|---|---|---|
| <b>ハック HUCK</b> |                        |          |       | ナックハウスパートナー (株)<br>住宅商品▶ P58 |   | 連絡先<br>〒 160-0022 東京都新宿区新宿1-8-1<br>大橋御苑駅ビル7階<br>☎ 03-5944-0833 ✉ info@kimama89.com<br>🌐 https://www.kimama89.com/ |  |
| 設立年             | 2000年                  | 代表者      | 岡田 康生 | 支援対象                         | 新築  |   |   |
| 会員者数            | 33社                    | コンサル担当者数 | 8名    | 推奨する耐震性能                     | 耐震等級3相当   |   |   |
| 会員供給棟数          | 2023年度実績 - 2024年度見込み - |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能                 | 断熱等級6相当   |   |   |
| 平均受注単価          | 2200万円/棟               |          |       | 公的な表示制度の利用支援                 | 支援・推奨している   |   |   |
| ZEH供給割合         | 2023年度目標 - 2030年度目標 -  | 2023年度実績 | -     | ネットワークの特徴・強み                 | 「ヒュッゲな暮らしを楽しむ自然素材の家」をコンセプトに天然木材を生かした住まいを住宅商品として展開。耐震+制振でZEHレベルの断熱性能を満たす木造軸組構造だけでなくログハウスもラインアップする。 |   |   |
| 主な加盟対象          | 工務店、ゼネコン、不動産会社         |          |       |                              |   |   |   |
| 建設業許可           | 要                      | モデルハウス設置 | 要     | 今年の方針・重点施策                   | 特に一次取得者層での住まいへの価値観や購買行動が大きく変革した時代の中で、事業者の責任として"あるべき"と考える機能・性能を提供し、かつ住宅産業の構造変化を見据え、持続可能な産業構造を構築する。 |   |   |
| 初期コスト(税別)       | 加盟金: 100万円 保証金: 100万円  |          |       |                              |   |   |   |
| ランニングコスト(税別)    | 固定ロイヤリティ: 6万円/月        |          |       |                              |   |   |   |
| ロイヤリティ(税別)      | -                      |          |       |                              |   |   |   |

|              |                                  |          |        |                             |   |   |   |
|--------------|----------------------------------|----------|--------|-----------------------------|---|---|---|
| <b>BESS</b>  |                                  |          |        | (株) アールシーコア<br>住宅商品▶ P60-61 |   | 連絡先<br>〒 150-0033 東京都渋谷区猿楽町10-1<br>マンサード代官山4F<br>☎ 03-5990-4085 ✉ info@rccore.co.jp<br>🌐 https://www.bess.jp/ |  |
| 設立年          | 1985年                            | 代表者      | 壽松木 康晴 | 支援対象                        | 新築  |   |   |
| 会員者数         | 17社                              | コンサル担当者数 | -      | 推奨する耐震性能                    | -   |   |   |
| 会員供給棟数       | 2023年度実績 - 2024年度見込み -           |          |        | 推奨する断熱・省エネ性能                | -   |   |   |
| 平均受注単価       | -                                |          |        | 公的な表示制度の利用支援                | -   |   |   |
| ZEH供給割合      | 2023年度目標 - 2030年度目標 -            | 2023年度実績 | -      | ネットワークの特徴・強み                | BESSの暮らしを楽しむユーザーが全国各地に根付き、同じ価値観を持った人が展示場に集まる仕組みが構築されている。また時間が経つほどに風合いが増す建物を何度も見学に来てもらえる仕組みになっている。 |   |   |
| 主な加盟対象       | 工務店、不動産業、地場ゼネコン他                 |          |        |                             |   |   |   |
| 建設業許可        | 不要                               | モデルハウス設置 | 要      | 今年の方針・重点施策                  | 新モデルリリースと人気モデルの刷新を実施し、展示場内外で新モデルを全国に展開中。また従来モデルに加え、非住宅建築の取り扱いも推進し、B2B(法人向け)市場も積極的に拡大していく。         |   |   |
| 初期コスト(税別)    | BESS 專業展示場を開設する費用                |          |        |                             |   |   |   |
| ランニングコスト(税別) | 本部管理費の負担、全国宣伝費の一部負担(拠点建設地により異なる) |          |        |                             |   |   |   |
| ロイヤリティ(税別)   | 材工一式価格の5%(1000円未満切り捨て)           |          |        |                             |   |   |   |

|                            |   |          |      |                                |  |   |
|----------------------------|---|----------|------|--------------------------------|--|---|
| <b>検家住宅</b><br>フランチャイズシステム |   |          |      | (株)ヒノキヤグループ<br>Z 空調 & FC カンパニー | 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3<br>丸の内トラストタワー本館23階<br>☎ 050-1702-1950 ✉ fc@hinokiya.jp<br>🌐 https://www.hinokiya.jp/fc/              |  |
| 設立年                        | 2009年                                     | 代表者      | 近藤 昭 | 支援対象                           | 新築   |   |
| 会員者数                       | 30拠点                                      | コンサル担当者数 | 15名  | 推奨する耐震性能                       | 耐震等級3相当  |   |
| 会員供給棟数                     | 2023年度実績 600棟<br>2024年度見込み                |          | 650棟 | 推奨する断熱・省エネ性能                   | 省エネ基準相当  |   |
| 平均受注単価                     | 2500万円/棟                                  |          |      | 公的な表示制度の利用支援                   | 支援・推奨していない   |   |
| ZEH 供給割合                   | 2023年度目標 -<br>2030年度目標 -                  | 2023年度実績 | -    | ネットワークの<br>特徴・強み               | 営業、販売促進、商品、経営など幅広いサポートを受けることができ、地域ビルダー・工務店の力と検家住宅の両社の長所を生かした経営を行うことが可能。教育研修などネットワークを通じて加盟店同士が情報を共有でき、常に家づくりに最新の技術を取り入れることができる。 |   |
| 主な加盟対象                     | 工務店、建設会社など                                |          |      |                                |  |   |
| 建設業許可                      | 要   | モデルハウス設置 | 要    | 今年の<br>方針・重点施策                 | 総合住宅展示場に来場するお客様だけでなく、オーナーや不動産業者とも連携して紹介受注活動を強化していく。オーナー宅見学会の実施を通してZ空調の快適さを実感してもらい、成約率の向上も図る。                                   |   |
| 初期コスト<br>(税別)              | 加盟金：500万円<br>モデルハウス設計料：300万円<br>保証金：200万円 |          |      |                                |  |   |
| ランニングコスト<br>(税別)           | 月会費：50万円                                  |          |      |                                |  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)             | 20万円/棟                                    |          |      |                                |  |   |

|                          |                              |          |      |                  |  |   |
|--------------------------|------------------------------|----------|------|------------------|--|---|
| <b>ファースグループ (ファースの家)</b> |                              |          |      | (株)福地建築          | 〒049-0156 北海道北斗市中野通324<br>☎ 0138-73-5558 ✉ info@fas-21.jp<br>🌐 https://www.fas-21.com/ |  |
| 設立年                      | 1980年                        | 代表者      | 福地 智 | 支援対象             | 新築   |   |
| 会員者数                     | 160社                         | コンサル担当者数 | 7名   | 推奨する耐震性能         | 耐震等級3相当  |   |
| 会員供給棟数                   | 2023年度実績 160棟<br>2024年度見込み   |          | 200棟 | 推奨する断熱・省エネ性能     | 断熱等級6相当  |   |
| 平均受注単価                   | 2800万円/棟                     |          |      | 公的な表示制度の利用支援     | 支援・推奨している  |   |
| ZEH 供給割合                 | 2023年度目標 20%<br>2030年度目標 50% | 2023年度実績 | 20%  | ネットワークの<br>特徴・強み | 地域に根差した工務店が必要とする技術・サービス・情報を提供。工務店は地域に慕われる町医者のようにあるべきと考え、そんな工務店をサポートする。                 |   |
| 主な加盟対象                   | 工務店                          |          |      |                  |  |   |
| 建設業許可                    | 要                            | モデルハウス設置 | 不要   | 今年の<br>方針・重点施策   | 2025年の省エネ基準義務化において標準仕様では基準をクリアしているが、上位基準の標準化に向け、省エネ計算サポートと商品の提案に重点をおく。                 |   |
| 初期コスト<br>(税別)            | 加盟金：60万円                     |          |      |                  |  |   |
| ランニングコスト<br>(税別)         | 年会費：36万円                     |          |      |                  |  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)           | なし                           |          |      |                  |  |   |

|                  |                                       |          |       |                  |   |   |
|------------------|---------------------------------------|----------|-------|------------------|---|---|
| <b>フィアスホーム</b>   |                                       |          |       | (株) LIXIL 住宅研究所  | 〒141-0033 東京都品川区西品川1-1-1<br>大崎ガーデンタワー<br>☎ 050-1791-1816 ✉ ijk-tenpokaihatsu@lixil.com<br>🌐 https://www.fiace.jp/ |  |
| 設立年              | 2008年                                 | 代表者      | 加嶋 伸彦 | 支援対象             | 新築、リフォーム・リノベ  |   |
| 会員者数             | 15社                                   | コンサル担当者数 | 3名    | 推奨する耐震性能         | 耐震等級3相当   |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 136棟<br>2024年度見込み            |          | -     | 推奨する断熱・省エネ性能     | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当、断熱等級6相当  |   |
| 平均受注単価           | 2750万円/棟                              |          |       | 公的な表示制度の利用支援     | 支援・推奨している   |   |
| ZEH 供給割合         | 2023年度目標 50%<br>2030年度目標 50%          | 2023年度実績 | 57%   | ネットワークの<br>特徴・強み | 「特別な暮らしを、あたりまえに」を理念に掲げ、世界基準の断熱性能とデザインを高次元で融合した永く住み継がれる住まいを提供。加盟店の永続的発展のため、経営視点から工務店業務を二人三脚でフルサポート。                |   |
| 主な加盟対象           | 工務店、リフォーム店、総合建設会社、建築設計事務所等            |          |       |                  |   |   |
| 建設業許可            | 要                                     | モデルハウス設置 | 要     | 今年の<br>方針・重点施策   | 創業時から取り組む「高気密高断熱」と「パッシブデザイン」を軸に、お客様のこだわりを叶える住まいを開発・提供する。また、デジタル活用を強化し、高性能住宅ブランドとしての認知・関心を高めていく。                   |   |
| 初期コスト<br>(税別)    | 加盟金：400万円<br>保証金：300万円                |          |       |                  |   |   |
| ランニングコスト<br>(税別) | 広域広告宣伝費：10万円/月<br>システム利用料：4万5000円/月など |          |       |                  |   |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)   | 固定チャージ30万円/月、販売実績に伴う変動チャージあり          |          |       |                  |   |   |

|                   |                                       |          |       |                  |  |   |
|-------------------|---------------------------------------|----------|-------|------------------|--|---|
| <b>mini prot®</b> |                                       |          |       | (株)アートホーム        | 〒090-0818 北海道北見市本町2-4-10<br>☎ 0157-68-1110 ✉ info@k-arthome.co.jp<br>🌐 https://www.k-arthome.co.jp/      |  |
| 設立年               | 1990年                                 | 代表者      | 鈴木 和幸 | 支援対象             | 新築   |   |
| 会員者数              | 11社                                   | コンサル担当者数 | 2名    | 推奨する耐震性能         | 耐震等級2相当  |   |
| 会員供給棟数            | 2023年度実績 66棟<br>2024年度見込み             |          | 70棟   | 推奨する断熱・省エネ性能     | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当   |   |
| 平均受注単価            | 2680万円/棟                              |          |       | 公的な表示制度の利用支援     | どちらともいえない  |   |
| ZEH 供給割合          | 2023年度目標 50%<br>2030年度目標 100%         | 2023年度実績 | 98%   | ネットワークの<br>特徴・強み | mini prot® は価格と間取りが決まっている注文住宅。価格が決まっているため、購入予算が明確で安定した利益を確保でき、お客様と効率的に密度濃く、計画を進めることが可能。                  |   |
| 主な加盟対象            | 工務店                                   |          |       |                  |  |   |
| 建設業許可             | 要                                     | モデルハウス設置 | 要     | 今年の<br>方針・重点施策   | 住宅業界の常識を掘り下げて考え、エンドユーザーの需要を見極めたカタチが mini prot®。エリア制での全国展開をして、各都道府県で mini prot® を購入可能にし、よりブランディング力を高めていく。 |   |
| 初期コスト<br>(税別)     | 商品価格500万円・初回モデルのみ mini prot® 家具セットの購入 |          |       |                  |  |   |
| ランニングコスト<br>(税別)  | プレカット共同購入・WEB管理料：2万5000円/月            |          |       |                  |  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)    | なし                                    |          |       |                  |  |   |

|                  |  |          |      |                  |  |   |
|------------------|--|----------|------|------------------|--|---|
| <b>ユニバーサルホーム</b> |  |          |      | (株)ユニバーサルホーム     | 〒104-0032 東京都中央区八丁堀2-7-1<br>八丁堀サンケイビル5階<br>☎ 03-5542-3114 ✉ ihara@univa-e.jp<br>🌐 https://www.universalhome.co.jp/ |  |
| 設立年              | 1995年                                    | 代表者      | 三浦 亨 | 支援対象             | 新築   |   |
| 会員者数             | 52社                                      | コンサル担当者数 | 11名  | 推奨する耐震性能         | 耐震等級3相当  |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 610棟<br>2024年度見込み               |          | 725棟 | 推奨する断熱・省エネ性能     | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当   |   |
| 平均受注単価           | 2130万円/棟                                 |          |      | 公的な表示制度の利用支援     | 支援・推奨している  |   |
| ZEH 供給割合         | 2023年度目標 50%<br>2030年度目標 50%             | 2023年度実績 | 13%  | ネットワークの<br>特徴・強み | 商品開発・基本性能を重視し、高品質で省コストの住宅を開発。経験豊富な担当者の専任指導で、加盟店の営業活動を強力にサポート。TVCMのほか、SNS、住宅専門サイト等への広告宣伝活動で、ターゲット層における高い認知度を確立している。 |   |
| 主な加盟対象           | 地場工務店、地場ゼネコン、不動産会社、リフォーム会社、新規設立会社など      |          |      |                  |  |   |
| 建設業許可            | 要  | モデルハウス設置 | 要    | 今年の<br>方針・重点施策   | ・スタッフの教育・育成による営業力の強化 (研修制度の充実・実地指導の強化)<br>・時流に合わせた商品の改定、販売手法の見直し<br>・全国規模での販売促進企画の充実 (キャンペーン等)                     |   |
| 初期コスト<br>(税別)    | 加盟金：200万円/式                              |          |      |                  |  |   |
| ランニングコスト<br>(税別) | 電波広告費 (全国放送による番組提供、地方スポット等)<br>※地域により異なる |          |      |                  |  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)   | 固定ロイヤリティ、変動ロイヤリティあり                      |          |      |                  |  |   |

|                   |  |          |      |                     |  |   |
|-------------------|--|----------|------|---------------------|--|---|
| <b>LIFE LABEL</b> |  |          |      | BETSUDAI Inc. TOKYO | 〒107-0062 東京都港区南青山4-13-9<br>クレセントヒルズ2F<br>☎ 03-4400-7890 ✉ sv.tokyo@betsudai.jp<br>🌐 https://biz.lifelabel.jp/   |  |
| 設立年               | 2010年                                  | 代表者      | 林 哲平 | 支援対象                | 新築   |   |
| 会員者数              | 155社                                   | コンサル担当者数 | 7名   | 推奨する耐震性能            | 現行建築基準相当   |   |
| 会員供給棟数            | 2023年度実績 -<br>2024年度見込み                |          | -    | 推奨する断熱・省エネ性能        | -  |   |
| 平均受注単価            | -                                      |          |      | 公的な表示制度の利用支援        | どちらともいえない  |   |
| ZEH 供給割合          | 2023年度目標 -<br>2030年度目標 -               | 2023年度実績 | -    | ネットワークの<br>特徴・強み    | "Hello,new fun." をブランドタグラインとし、2017年からスタートした住宅ブランド。ブランドやクリエイターとコラボレーションしながら自分らしいライフスタイルで暮らしを楽しむことを住宅デザインを通して提案。ライフスタイル提案によりファンを醸成、集客力をアップし、地域で選ばれる工務店になることを支援。ブランドを導入することで総合的な企業ブランディングにも貢献。        |   |
| 主な加盟対象            | 工務店、不動産、リフォーム業者、建築設計事務所等、新築住宅事業を展開する企業 |          |      |                     |  |   |
| 建設業許可             | 不要                                     | モデルハウス設置 | 不要   | 今年の<br>方針・重点施策      | これまで以上に、日々の暮らしを楽しむための家の過ごし方、家の使い方にフィーチャーし、「GOOD LIFE」を送っている多くのユーザーを巻き込みながら、ブランドメッセージを強固なものにしていく。BEAMS が手がける「HAPPY OUTSIDE BEAMS」プロデュースによる規格住宅商品「Sunny Track House」を始め、トレンドやユーザー視点を取り入れた住宅商品のPRを強化。 |   |
| 初期コスト<br>(税別)     | 500万円～                                 |          |      |                     |  |   |
| ランニングコスト<br>(税別)  | 23万5000円                               |          |      |                     |  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)    | なし                                     |          |      |                     |  |   |



|                        |                                 |           |     |              |  |   |
|------------------------|---------------------------------|-----------|-----|--------------|--|---|
| <b>LIXIL リフォームショップ</b> |                                 |           |     | (株) LIXIL    | 連絡先<br>〒141-0033 東京都品川区西品川1-1-1<br>大崎ガーデンタワー24階<br>HP <a href="https://www.lixil-reformshop.jp/">https://www.lixil-reformshop.jp/</a>                      |  |
| 設立年                    | 1989年                           | 代表者       | -   | 支援対象         | リフォーム・リノベ  |   |
| 会員者数                   | 約540社                           | コンサル担当者数  | 52名 | 推奨する耐震性能     | -  |   |
| 会員供給棟数                 | 2023年度実績 -                      | 2024年度見込み | -   | 推奨する断熱・省エネ性能 | -  |   |
| 平均受注単価                 | -                               |           |     | 公的な表示制度の利用支援 | -  |   |
| ZEH供給割合                | 2023年度目標 -                      | 2023年度実績  | -   |              |  |   |
| 主な加盟対象                 | 工務店、リフォーム店、水道工事店、ガス販売、ゼネコン、不動産他 |           |     | ネットワークの特徴・強み | LIXILブランドを活用してリフォーム事業化を最短で実現。経営支援のための基幹システム(集客～現場管理～顧客管理～支払～経営戦略まで)を活用すれば経営指標の一元管理を行える。専任SVからの経営支援と販促支援・スタッフ教育・プロモーションを実施。加盟店間での情報交換、交流の場が多数あり。            |   |
| 建設業許可                  | 要                               | モデルハウス設置  | 不要  |              |  |   |
| 初期コスト(税別)              | 加盟金:20万円<br>加盟準備金:50万円          |           |     |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)           | 毎月10万円                          |           |     | 今年の方針・重点施策   | LIXILブランドを使ったリフォーム展開を実施。性能向上リノベーションを強化し他社差別化とユーザーから選ばれる質の高いリフォームを目指す。オンラインショールームやVRTours、リフォームアクセセル、SNS等のデジタルツールを活用することで、ニーズに合った営業展開を進める。全国700店に向けて加盟店募集中。 |   |
| ロイヤリティ(税別)             | 毎月10万円                          |           |     |              |  |   |

|                |                              |           |      |              |  |   |
|----------------|------------------------------|-----------|------|--------------|--|---|
| <b>ロイヤルハウス</b> |                              |           |      | ロイヤルハウス(株)   | 連絡先<br>〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内3-20-3<br>BPRプレイス久屋大通4F<br>☎052-959-3700 ✉royal@royal-house.co.jp<br>HP <a href="https://www.royal-house.co.jp/">https://www.royal-house.co.jp/</a> |  |
| 設立年            | 1986年                        | 代表者       | 森田 勉 | 支援対象         | 新築   |   |
| 会員者数           | 100店(協力店含む)                  | コンサル担当者数  | 4名   | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当  |   |
| 会員供給棟数         | 2023年度実績 -                   | 2024年度見込み | -    | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級5(ZEH基準)相当   |   |
| 平均受注単価         | 2880万円/棟                     |           |      | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している  |   |
| ZEH供給割合        | 2023年度目標 -                   | 2023年度実績  | -    |              |  |   |
| 主な加盟対象         | 工務店、リフォーム店、不動産会社             |           |      | ネットワークの特徴・強み | モデルハウス設置を不要として、独立自営のまま欲しいノウハウを活用できる。それぞれの住まい方を「家」という単位で分かりやすく商品化し、ハードとソフト両面のベストバランスを併せ持つ高性能住宅を展開。  |   |
| 建設業許可          | 要                            | モデルハウス設置  | 不要   |              |  |   |
| 初期コスト(税別)      | 加盟金:300万円                    |           |      |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)   | ロイヤリティ:18万円/月<br>共同広告費:5万円/月 |           |      | 今年の方針・重点施策   | 注文住宅と規格住宅の間の領域を商品化。コンパクトなのに広々、スペースを最大限活用した高性能な住宅を展開。注文住宅に限らず、分譲規格商品～集客住宅商品までパッケージ化された商品を提供。  |   |
| ロイヤリティ(税別)     | 工法チャージ                       |           |      |              |  |   |

|                              |                     |           |       |              |  |   |
|------------------------------|---------------------|-----------|-------|--------------|--|---|
| <b>ARC style - アークスタイル -</b> |                     |           |       | (株)ARC style | 連絡先<br>〒416-0952 静岡県富士市青葉町572<br>☎0545-62-7109 ✉style@nattoku.jp<br>HP <a href="https://arc-style.co.jp/partner/">https://arc-style.co.jp/partner/</a> |  |
| 設立年                          | 2009年               | 代表者       | 星野 貴久 | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数                         | 33社                 | コンサル担当者数  | 7名    | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当  |   |
| 会員供給棟数                       | 2023年度実績 750棟       | 2024年度見込み | 800棟  | 推奨する断熱・省エネ性能 | 省エネ基準相当  |   |
| 平均受注単価                       | -                   |           |       | 公的な表示制度の利用支援 | どちらともいえない  |   |
| ZEH供給割合                      | 2023年度目標 -          | 2023年度実績  | -     |              |  |   |
| 主な加盟対象                       | 工務店、リフォーム会社、建築設計事務所 |           |       | ネットワークの特徴・強み | デザイン性、コスト、素材を強みにし業績を伸ばし続けるトップビルダーのノウハウ・ツールを提供。共同仕入れ、オリジナル資材の販売、研修でのサポート。集客用LPの提供、年間1200件以上の送客を加盟店に紹介。  |   |
| 建設業許可                        | 不要                  | モデルハウス設置  | 不要    |              |  |   |
| 初期コスト(税別)                    | 加盟金:300万円           |           |       |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)                 | 月会費:10万円            |           |       | 今年の方針・重点施策   | -  |   |
| ロイヤリティ(税別)                   | なし                  |           |       |              |  |   |

|                        |             |           |       |               |   |   |
|------------------------|-------------|-----------|-------|---------------|---|---|
| <b>addan リノベネットワーク</b> |             |           |       | 住宅建設業経営研究所(株) | 連絡先<br>〒532-0002 大阪市西成区太子1-2-9<br>毎日ビル<br>☎06-6641-8015 ✉info@jkml.jp<br>HP <a href="https://jkml.co.jp/">https://jkml.co.jp/</a>                     |  |
| 設立年                    | 2020年       | 代表者       | 古原 克也 | 支援対象          | リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数                   | 21社         | コンサル担当者数  | 5名    | 推奨する耐震性能      | オプション対応   |   |
| 会員供給棟数                 | 2023年度実績 5棟 | 2024年度見込み | 25棟   | 推奨する断熱・省エネ性能  | オプション対応   |   |
| 平均受注単価                 | 1200万円/棟    |           |       | 公的な表示制度の利用支援  | オプション対応   |   |
| ZEH供給割合                | 2023年度目標 -  | 2023年度実績  | -     |               |   |   |
| 主な加盟対象                 | 工務店、リフォーム店  |           |       | ネットワークの特徴・強み  | 日本の気候風土や、今までの住宅施工を考慮しながら既築住宅を高気密高断熱化する。現地調査・ライフスタイルヒアリング等から建物を診断し、最適な提案を行う。改修パターン不足、施工スキル不足といった課題に対し、8パターンの断熱改修法と必要な部材・営業システム+高性能住宅への建替対応等を備えたネットワーク。 |   |
| 建設業許可                  | 要           | モデルハウス設置  | 不要    |               |   |   |
| 初期コスト(税別)              | 契約金:150万円   |           |       |               |   |   |
| ランニングコスト(税別)           | 月会費:5万円     |           |       | 今年の方針・重点施策    | さまざまなパターンの断熱改修事例を既存の会員から収集し、住宅会社や消費者への断熱改修の啓蒙を一段と推進していく。  |   |
| ロイヤリティ(税別)             | 10万円/棟      |           |       |               |   |   |

|                   |                |           |       |              |  |   |
|-------------------|----------------|-----------|-------|--------------|--|---|
| <b>イシホーム住宅研究会</b> |                |           |       | イシホーム住宅研究会本部 | 連絡先<br>〒708-8235 岡山県岡山市中区原尾島2-7-3<br>☎086-270-7077 ✉info@ishinhome.co.jp<br>HP <a href="https://ishinhome.co.jp">https://ishinhome.co.jp</a> |  |
| 設立年               | 1990年          | 代表者       | 石原 宏明 | 支援対象         | 新築   |   |
| 会員者数              | 150社           | コンサル担当者数  | 30名   | 推奨する耐震性能     | -  |   |
| 会員供給棟数            | 2023年度実績 2500棟 | 2024年度見込み | 2500棟 | 推奨する断熱・省エネ性能 | -  |   |
| 平均受注単価            | 2700万円/棟       |           |       | 公的な表示制度の利用支援 | -  |   |
| ZEH供給割合           | 2023年度目標 80%   | 2023年度実績  | 80%   |              |  |   |
| 主な加盟対象            | 工務店            |           |       | ネットワークの特徴・強み | 電気代値上げ対策「ソーラー・蓄電池を搭載したエネルギー節約住宅」が評判となり、口コミ紹介で全国に拡大。アニメ動画、SNS、チラシなど最強の販促ツールとAI活用提案ソフトなどで、販売現場を徹底支援。充実したWEB・実務研修で会員店の売上増を実現。                   |   |
| 建設業許可             | 要              | モデルハウス設置  | 不要    |              |  |   |
| 初期コスト(税別)         | 加盟金:200万円      |           |       |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)      | 月会費:10万円       |           |       | 今年の方針・重点施策   | 物価高・エネルギー高の中、エネルギー節約設備を住宅に組み込み、50年間の総合エネルギー支払い計算をしながら、お客様の「エネルギー節約設計」をサポートしていく。お客様の一生で約3000万円のエネルギー節約を目指す。                                   |   |
| ロイヤリティ(税別)        | なし             |           |       |              |  |   |

|              |                 |           |    |               |  |   |
|--------------|-----------------|-----------|----|---------------|--|---|
| <b>一新助家</b>  |                 |           |    | 三協立山(株)三協アルミ社 | 連絡先<br>〒933-8610 富山県高岡市早川70<br>☎0766-20-2540 ✉ohanachan@st-grp.co.jp<br>HP <a href="https://www.isshintasuke.jp/">https://www.isshintasuke.jp/</a> |  |
| 設立年          | 2004年           | 代表者       | -  | 支援対象          | リフォーム・リノベ  |   |
| 会員者数         | 450社            | コンサル担当者数  | -  | 推奨する耐震性能      | -  |   |
| 会員供給棟数       | 2023年度実績 -      | 2024年度見込み | -  | 推奨する断熱・省エネ性能  | -  |   |
| 平均受注単価       | -               |           |    | 公的な表示制度の利用支援  | -  |   |
| ZEH供給割合      | 2023年度目標 -      | 2023年度実績  | -  |               |  |   |
| 主な加盟対象       | サッシ流通店          |           |    | ネットワークの特徴・強み  | 開口部リフォームに強みを持つサッシ流通が中心のV.C。開口部リフォームを通じて、社会貢献(健康、快適空間の提供)を行い、「ありがとう」と感謝される仕事を地域密着で提供する会員組織。   |   |
| 建設業許可        | 不要              | モデルハウス設置  | 不要 |               |  |   |
| 初期コスト(税別)    | 入会費:10万円        |           |    |               |  |   |
| ランニングコスト(税別) | 年間販促管理費:3万3000円 |           |    | 今年の方針・重点施策    | 住宅省エネ2024キャンペーンで注目度の高い開口部リフォームを積極活用し会員の活性化を図る。本部主催研修会の開催、販促キャンペーン実施、販売促進グッズの提供なども。   |   |
| ロイヤリティ(税別)   | なし              |           |    |               |  |   |

|                             |                        |              |                                     |                |   |  |     |   |
|-----------------------------|------------------------|--------------|-------------------------------------|----------------|---|--|-----|---|
| <b>it's HOUSE ビジネスパートナー</b> |                        |              |                                     | (株) it's House |   | 〒105-6415 東京都港区虎ノ門1-17-1<br>虎ノ門ヒルズビジネスタワー15階 C1C TOKYO<br>☎ 03-6823-0724 ✉ support@its-house.co.jp<br>🌐 https://www.its-house.co.jp/ |     |  |
| 設立年                         | 2022年                  | 代表者          | 八島 睦                                | 支援対象           | 新築  | 連絡先  |     |   |
| 会員者数                        | -                      | コンサル担当者数     | -                                   | 推奨する耐震性能       | 耐震等級3相当   | 住宅商品▶  | P49 |   |
| 会員供給棟数                      | 2023年度実績 - 2024年度見込み - | 推奨する断熱・省エネ性能 | -                                   | 公的な表示制度の利用支援   | 支援・推奨している   |  |     |   |
| 平均受注単価                      | 3500万円/棟               | ZEH供給割合      | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - | ネットワークの特徴・強み   | ECサイトで別荘を販売し、使わない期間は貸別荘運用するノウハウを提供。新規の顧客層を取り込める。デザイン・実用・コストに優れた独自の住設も提供。テスラ社製蓄電池や40年出力/製品保証付き太陽光パネル購入可。 |  |     |   |
| 主な加盟対象                      | 工務店                    | 建設業許可        | 要 モデルハウス設置 不要                       | 今年の方針・重点施策     | 「20代、30代がECサイトで別荘を購入できる世の中にする」「全国のビルダーのDX推進」をメインテーマとし、ECサイト「RAKU TAP」の改良、革新的なプロダクト開発、新商品リリースを行う。        |  |     |   |
| 初期コスト(税別)                   | 加盟金:100万円              |              |                                     |                |   |  |     |   |
| ランニングコスト(税別)                | 10万円/月                 |              |                                     |                |   |  |     |   |
| ロイヤリティ(税別)                  | なし                     |              |                                     |                |   |  |     |   |

|                |                                      |              |  |              |  |   |     |   |
|----------------|--------------------------------------|--------------|--|--------------|--|---|-----|---|
| <b>イノスグループ</b> |                                      |              |  | 住友林業(株)      |  | 〒100-8270 東京都千代田区大手町1-3-2<br>経団連会館<br>✉ inos-ie@sfc.co.jp<br>🌐 https://www.inos-ie.com/ |     |  |
| 設立年            | 1995年                                | 代表者          | 高橋 信也  | 支援対象         | 新築、非住宅木造   | 連絡先   |     |   |
| 会員者数           | 121社                                 | コンサル担当者数     | 12名  | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当  | 住宅商品▶   | P52 |   |
| 会員供給棟数         | 2023年度実績 175棟(認定住宅のみ) 2024年度見込み 200棟 | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級6相当  | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している  |   |     |   |
| 平均受注単価         | 2500万~3000万円/棟                       | ZEH供給割合      | 2023年度目標 会員各社の任意設定 2023年度実績 -<br>2030年度目標 100% | ネットワークの特徴・強み | 2025年で30周年を迎える中小工務店支援の実績。北海道から沖縄まで網羅する、会員建設会社のつながりを重視したネットワーク運営。全棟構造計算による安心・安全な家づくり。住友林業が培ったノウハウの提供。 |   |     |   |
| 主な加盟対象         | 工務店・中小ゼネコン                           | 建設業許可        | 要 モデルハウス設置 不要                                  | 今年の方針・重点施策   | 省施工化のため2025年より全棟金物工法化へ移行する。全棟金物現場取付けにより、コストアップなしでの金物化実現を目指してトライアルを実施。住友林業が培った、非住宅木造のノウハウを会員工務店に提供する。 |   |     |   |
| 初期コスト(税別)      | 入会金:30万円                             |              |  |              |  |   |     |   |
| ランニングコスト(税別)   | 年会費:60万円<br>その他広告運用費など:約30万円         |              |  |              |  |   |     |   |
| ロイヤリティ(税別)     | なし                                   |              |  |              |  |   |     |   |

|                 |   |              |                                     |                 |  |  |     |   |
|-----------------|---|--------------|-------------------------------------|-----------------|--|--|-----|---|
| <b>FPの家グループ</b> |   |              |                                     | (株) FP コーポレーション |  | 〒007-0842 札幌市東区北42条東15-1-1<br>栄町ビル<br>☎ 011-741-3382 ✉ info@fp-ie.jp<br>🌐 https://fp-ie.jp |     |  |
| 設立年             | 1986年   | 代表者          | 市村 洋一                               | 支援対象            | 新築   | 連絡先  |     |   |
| 会員者数            | 253社  | コンサル担当者数     | -                                   | 推奨する耐震性能        | 耐震等級3相当  | 住宅商品▶  | P52 |   |
| 会員供給棟数          | 2023年度実績 - 2024年度見込み -                              | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級6相当                             | 公的な表示制度の利用支援    | 支援・推奨している  |  |     |   |
| 平均受注単価          | -   | ZEH供給割合      | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - | ネットワークの特徴・強み    | 地域の気候風土を知り尽くした地元工務店と共に1986年より実績を重ね、戸建てのみならず非住宅でも高性能を発揮。定期的な研修や勉強会など情報共有や加盟工務店のつながり・連携などサポートも実施。      |  |     |   |
| 主な加盟対象          | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所など                                | 建設業許可        | 要 モデルハウス設置 不要                       | 今年の方針・重点施策      | ①会員加盟店の拡大と棟数増。<br>②高性能化、高耐久性はもとより耐災害も含めた命を守る住まいの提供。<br>③共同購入、長期優良住宅等の申請図書の作成代行や申請対応サポート、許容応力度計算等の提供。 |  |     |   |
| 初期コスト(税別)       | 加盟金:0円(不要)  |              |                                     |                 |  |  |     |   |
| ランニングコスト(税別)    | 地区会費:8万円/年<br>販売促進費:12万円/年<br>その他:各地区事業にかかる費用を会員で負担 |              |                                     |                 |  |  |     |   |
| ロイヤリティ(税別)      | -   |              |                                     |                 |  |  |     |   |

|               |                                   |              |                                     |              |   |   |  |   |
|---------------|-----------------------------------|--------------|-------------------------------------|--------------|---|---|--|---|
| <b>OMソーラー</b> |                                   |              |                                     | OMソーラー(株)    |   | 〒431-1207 静岡県浜松市中央区村瀬町4601<br>☎ 053-488-1700 ✉ info@omsolar.jp<br>🌐 https://omsolar.jp/ |  |  |
| 設立年           | 1987年                             | 代表者          | 飯田 祥久                               | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ  | 連絡先   |  |   |
| 会員者数          | 131社                              | コンサル担当者数     | 3名                                  | 推奨する耐震性能     | 現行建築基準相当  | 住宅商品▶   |  |   |
| 会員供給棟数        | 2023年度実績 350棟 2024年度見込み 350棟      | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級5(ZEH基準)相当                      | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している   |   |  |   |
| 平均受注単価        | -                                 | ZEH供給割合      | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - | ネットワークの特徴・強み | 省エネと快適を両立させる全館空調「OMX」から簡易全館空調「Planbee」まで、シミュレーションを駆使した営業提案・設計施工のノウハウを提供。成功事例を会員同士で共有し、自社の施策に反映している。 |   |  |   |
| 主な加盟対象        | 工務店                               | 建設業許可        | 要 モデルハウス設置 不要                       | 今年の方針・重点施策   | 省エネで快適な住環境を実現させるために、建築前(改築前)に温熱シミュレーションを利用した「温熱環境提案」に注力。会員工務店が地域における温熱環境提案のスペシャリストになることを目指す。        |   |  |   |
| 初期コスト(税別)     | 入会金:100万円                         |              |                                     |              |   |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)  | 月会費:11万円<br>※年間総売上金額が3億円以下の会社は8万円 |              |                                     |              |   |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)    | なし                                |              |                                     |              |   |   |  |   |

|                   |                              |              |                                       |              |   |   |     |   |
|-------------------|------------------------------|--------------|---------------------------------------|--------------|---|---|-----|---|
| <b>オーパスネットワーク</b> |                              |              |                                       | (株) オーパス     |   | 〒461-0001 愛知県名古屋市中区泉1-16-7<br>K21ビル4階<br>☎ 052-212-8777 ✉ contact@opus-net.co.jp<br>🌐 https://www.opus-net.co.jp/for-biz/ |     |  |
| 設立年               | 1999年                        | 代表者          | 吉富 広紀                                 | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ  | 連絡先   |     |   |
| 会員者数              | 約800社                        | コンサル担当者数     | 3名                                    | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当   | 住宅商品▶   | P52 |   |
| 会員供給棟数            | 2023年度実績 750棟 2024年度見込み 750棟 | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級5(ZEH基準)相当                        | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している   |   |     |   |
| 平均受注単価            | 2300万円/棟                     | ZEH供給割合      | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 50% | ネットワークの特徴・強み | 全国約700社の工務店ネットワーク。加盟金、月会費等一切なし。瑕疵保険の団体割引、オリジナル火災保険等の団体メリット多数。広告・営業ツールの提供。営業アドバイス支援。 |   |     |   |
| 主な加盟対象            | 工務店・リフォーム会社・設計事務所            | 建設業許可        | 不要 モデルハウス設置 不要                        | 今年の方針・重点施策   | 住宅性能向上のための設計・性能計算支援の強化。受注確保のための集客方法の提案。クロージングのための営業支援の提案。施工力向上のための講習。取扱材の保証制度の充実。   |   |     |   |
| 初期コスト(税別)         | 風家ノウハウ購入代金:50万円              |              |                                       |              |   |   |     |   |
| ランニングコスト(税別)      | なし                           |              |                                       |              |   |   |     |   |
| ロイヤリティ(税別)        | なし                           |              |                                       |              |   |   |     |   |

|                  |                          |              |                                       |              |   |  |     |   |
|------------------|--------------------------|--------------|---------------------------------------|--------------|---|--|-----|---|
| <b>odd house</b> |                          |              |                                       | オッドハウス       |   | 〒461-0001 愛知県名古屋市中区泉1-16-7<br>K21ビル4階<br>☎ 052-212-8785 ✉ info@odd-house.jp<br>🌐 https://odd-house.jp/ |     |  |
| 設立年              | 2024年                    | 代表者          | 吉富 広紀                                 | 支援対象         | 新築  | 連絡先  |     |   |
| 会員者数             | 約3社                      | コンサル担当者数     | 3名                                    | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当   | 住宅商品▶  | P52 |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 - 2024年度見込み 10棟 | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級5(ZEH基準)相当                        | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している   |  |     |   |
| 平均受注単価           | 2100万円/棟                 | ZEH供給割合      | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 50% | ネットワークの特徴・強み | コンセプトの違った6商品×4プランを基調とした規格住宅を提供。外観や内観はもちろん、多様化するライフスタイルのトレンドの傾向にも着目した商品を展開。積算、実行、発注、施工までを一貫してサポート。 |  |     |   |
| 主な加盟対象           | 工務店・設計事務所                | 建設業許可        | 不要 モデルハウス設置 不要                        | 今年の方針・重点施策   | 住宅性能向上のための設計・性能計算支援の強化。住宅の着工数、人口減少が進む中で、分譲一戸建て建売の強化。  |  |     |   |
| 初期コスト(税別)        | 加盟金:100万円                |              |                                       |              |   |  |     |   |
| ランニングコスト(税別)     | 月会費:3万円                  |              |                                       |              |   |  |     |   |
| ロイヤリティ(税別)       | なし                       |              |                                       |              |   |  |     |   |

|  |                                  |           |                |              |  |   |
|--|----------------------------------|-----------|----------------|--------------|--|---|
| <b>GARDENS GARDEN</b> ハイアス・アンド・カンパニー (株) |                                  |           |                | 連絡先          | 〒141-0021 東京都品川区上大崎2-24-9<br>アイケビルディング<br>☎ 03-5747-9800                                       |  |
| 設立年                                      | 2005年                            | 代表者       | 新野 将司          | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数                                     | 約80社                             | コンサル担当者数  | -              | 推奨する耐震性能     | -  |   |
| 会員供給棟数                                   | 2023年度実績 約450件(デザイン納品数)          | 2024年度見込み | 約600件(デザイン納品数) | 推奨する断熱・省エネ性能 | -  |   |
| 平均受注単価                                   | -                                |           |                | 公的な表示制度の利用支援 | -  |   |
| ZEH供給割合                                  | 2023年度目標 -                       | 2023年度実績  | -              | ネットワークの特徴・強み | 住宅設計・施工にも精通したガーデンデザイナーによる植栽を強みとしたプランニングをもとに認定施工店による施工を行い、「庭から始まる豊かな暮らし」をトータルで提供するデザイン外構ネットワーク。 |   |
|  | 2030年度目標 -                       |           |                |              |  |   |
| 主な加盟対象                                   | 地域ビルダー、工務店、リフォーム会社、建設会社、外構造園会社など |           |                | 今年の方針・重点施策   | 新築提案の差別化・住宅事業のブランディングおよびリフォーム市場への参入。   |   |
| 建設業許可                                    | 不要                               | モデルハウス設置  | 不要             |              |  |   |
| 初期コスト(税別)                                | -                                |           |                |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)                             | -                                |           |                |              |  |   |
| ロイヤリティ(税別)                               | -                                |           |                |              |  |   |

|                                  |                    |          |           |              |  |   |
|----------------------------------|--------------------|----------|-----------|--------------|--|---|
| <b>Good Living 友の会</b> (株) LIXIL |                    |          |           | 連絡先          | 〒141-0033 東京都品川区西品川1-1-1<br>大崎ガーデンタワー 24F<br>☎ 050-1790-5707 ✉ glt@lixil.com<br>🌐 https://ssl.gtomonokai.com/  |  |
| 設立年                              | 1988年              | 代表者      | -         | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数                             | 1万4000社            | コンサル担当者数 | -         | 推奨する耐震性能     | -  |   |
| 会員供給棟数                           | 2023年度実績           | -        | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | -  |   |
| 平均受注単価                           | -                  |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | -  |   |
| ZEH供給割合                          | 2023年度目標 -         | 2023年度実績 | -         | ネットワークの特徴・強み | 「協働共栄」三者繁栄の道をご一緒に」のもとにLIXILが事務局を務め、事業者と共に会員を支援する。1988年の発足以来、日本の住宅産業を支える事業者が互いに連携し、技術やノウハウ、ツール提供など、経営の効率化・合理化を図っている。会員数は約1万4000社(2023年3月現在)、業界最大級のVCへと成長した。 |   |
|                                  | 2030年度目標 -         |          |           |              |  |   |
| 主な加盟対象                           | 工務店、リフォーム店、流通・施工業者 |          |           | 今年の方針・重点施策   | 業界を取り巻く環境の変化により工務店実務も変化が求められ、生産性を高めるDX化が前倒しされている。テックタッチ、リアルタッチのハイブリッドでの生産性の高いアプローチができるよう集客・接客支援、業務効率化のツール開発、成功事例の情報を届け、工務店の業績向上に貢献する活動を推進していく。             |   |
| 建設業許可                            | 不要                 | モデルハウス設置 | 不要        |              |  |   |
| 初期コスト(税別)                        | 入会金：1万円            |          |           |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)                     | 年会費：3万5000円        |          |           |              |  |   |
| ロイヤリティ(税別)                       | なし                 |          |           |              |  |   |

|   |                         |          |           |              |  |   |
|---|-------------------------|----------|-----------|--------------|--|---|
| <b>CANADIAN STRUCTURE CLUB (C.S.C)</b> セルコホーム (株) |                         |          |           | 連絡先          | 〒980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉2-1-14<br>☎ 022-224-1388 ✉ tenpo.bp@selcohome.jp<br>🌐 https://seco-partner.selcohome.jp/p-csc |  |
| 設立年   | 2024年                   | 代表者      | 新本 考      | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数  | 7社                      | コンサル担当者数 | 3名        | 推奨する耐震性能     | -  |   |
| 会員供給棟数  | 2023年度実績                | -        | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | -  |   |
| 平均受注単価  | -                       |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | -  |   |
| ZEH供給割合   | 2023年度目標 -              | 2023年度実績 | -         | ネットワークの特徴・強み | カナダ輸入住宅供給戸数2万8000棟の実績が裏付ける差別化された商品力を基に、非住宅専門VCを設立。指導・支援・教育の充実により非住宅業界未経験企業であっても安心して加盟できる各種サポートを提供。                 |   |
|   | 2030年度目標 -              |          |           |              |  |   |
| 主な加盟対象  | 工務店、ビルダー、建設会社、設計事務所、不動産 |          |           | 今年の方針・重点施策   | 木造非住宅による加盟企業の事業拡大に貢献し、幅広いニーズを実現可能にすること。そのために2×4で培ったノウハウと新ハイブリット工法による大スパンの建築技術等を提供、合わせて人材育成を行う。                     |   |
| 建設業許可   | 要                       | モデルハウス設置 | 不要        |              |  |   |
| 初期コスト(税別)   | 加盟金：0円(保証金制度あり)         |          |           |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)                                      | 運用分担金：5万円/月             |          |           |              |  |   |
| ロイヤリティ(税別)  | 条件による                   |          |           |              |  |   |

|  |   |          |           |              |   |   |
|--|---|----------|-----------|--------------|---|---|
| <b>日本の伝統を科学するひのきの家サイエンスホーム</b> (株) 綿半林業 SH |   |          |           | 連絡先          | 〒433-8121 静岡県浜松市中央区萩丘3-4-27-1<br>☎ 053-443-8201 ✉ customer@sciencehome.jp<br>🌐 https://www.sciencehome.jp/          |  |
| 設立年  | 2011年   | 代表者      | 木下 晃      | 支援対象         | 新築  |   |
| 会員者数                                       | 111社  | コンサル担当者数 | 3名        | 推奨する耐震性能     | 現行建築基準相当  |   |
| 会員供給棟数                                     | 2023年度実績  | 350棟     | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | 省エネ基準相当   |   |
| 平均受注単価                                     | 2500万円/棟  |          | 400棟      | 公的な表示制度の利用支援 | どちらともいえない   |   |
| ZEH供給割合                                    | 2023年度目標  | 15%      | 2023年度実績  | ネットワークの特徴・強み | 国産ヒノキを活用した木の家を、1000万円台から提案。「真壁づくり」を採用し、独自の施工技術でコストダウンを実現した。少ない負担で加盟店が展示場を持てる「SSSシステム」を提供。加盟金0円、ロイヤリティ0円。全国111店に拡大中。 |   |
|  | 2030年度目標  | 20%      |           |              |   |   |
| 主な加盟対象                                     | 工務店   |          |           | 今年の方針・重点施策   | 住む方が癒される国産ヒノキの家を全国に広げる。   |   |
| 建設業許可                                      | 要   | モデルハウス設置 | 要         |              |   |   |
| 初期コスト(税別)                                  | 加盟金：0円、販売促進ツール実費：45万円、保証金：30万円、住宅ポータルサイト初回製作費：3万円 |          |           |              |   |   |
| ランニングコスト(税別)                               | 運営費：5万円/月   |          |           |              |   |   |
| ロイヤリティ(税別)                                 | -   |          |           |              |   |   |

|  |              |          |           |              |   |   |
|--|--------------|----------|-----------|--------------|---|---|
| <b>カネカのお家ソーラーサーキット</b> (株) カネカソーラーサーキットのお家 |              |          |           | 連絡先          | 〒107-6028 東京都港区赤坂1-12-32<br>アーク森ビル27階<br>☎ 03-5574-8139 ✉ kso_support@kaneka.co.jp  |  |
| 設立年  | 2017年        | 代表者      | 堀江 康則     | 支援対象         | 新築  |   |
| 会員者数                                       | 80社          | コンサル担当者数 | -         | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当   |   |
| 会員供給棟数                                     | 2023年度実績     | -        | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級6相当   |   |
| 平均受注単価                                     | -            |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | どちらともいえない   |   |
| ZEH供給割合                                    | 2023年度目標 -   | 2023年度実績 | -         | ネットワークの特徴・強み | 1988年上市以来35年以上カガクしてきた「住みごこち」のノウハウで、工務店の商品ブランド作りをお手伝い。                               |   |
|  | 2030年度目標     | 80%      |           |              |   |   |
| 主な加盟対象                                     | 工務店          |          |           | 今年の方針・重点施策   | 温熱環境や空調の各分野で豊富な経験を有したプロフェッショナル集団として、新たな価値を創造し、地域の工務店と共に成長=2050年カーボンニュートラル実現に注力していく。 |   |
| 建設業許可                                      | 要            | モデルハウス設置 | 不要        |              |   |   |
| 初期コスト(税別)                                  | 契約金：30万円     |          |           |              |   |   |
| ランニングコスト(税別)                               | ノウハウ料：30万円/年 |          |           |              |   |   |
| ロイヤリティ(税別)                                 | -            |          |           |              |   |   |

|                        |   |          |           |              |   |   |
|------------------------|---|----------|-----------|--------------|---|---|
| <b>四角の家</b> (株) フォーセンス |   |          |           | 連絡先          | 〒102-0083 東京都千代田区麹町3-5-2<br>ビュレックス麹町601<br>☎ 03-6380-9437 ✉ info@4sense.co.jp<br>🌐 http://shikakuno-ie.com/ |  |
| 設立年                    | 2015年                                   | 代表者      | 飯島 政治     | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ  |   |
| 会員者数                   | 100社                                    | コンサル担当者数 | 3名        | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当   |   |
| 会員供給棟数                 | 2023年度実績                                | 未集計      | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | 省エネ基準相当   |   |
| 平均受注単価                 | -                                       |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している   |   |
| ZEH供給割合                | 2023年度目標 -                              | 2023年度実績 | -         | ネットワークの特徴・強み | 3つの粋【コスト×デザイン×性能】を極めた住宅品質基準の住まい提供を追求し最善の家づくりを目指す住宅ネットワーク。部資材供給の他、販促支援・広告宣伝など徹底したサポート運営を行う。                  |   |
|                        | 2030年度目標 -                              |          |           |              |   |   |
| 主な加盟対象                 | 工務店、ビルダー、リフォーム店、ゼネコン、住宅事業に参入する企業・個人事業主等 |          |           | 今年の方針・重点施策   | 新商品開発と最新の実践情報を継続的に発信。   |   |
| 建設業許可                  | 要                                       | モデルハウス設置 | 不要        |              |   |   |
| 初期コスト(税別)              | 要問合せ                                    |          |           |              |   |   |
| ランニングコスト(税別)           | 要問合せ                                    |          |           |              |   |   |
| ロイヤリティ(税別)             | なし                                      |          |           |              |   |   |

|               |                                |            |        |                            |   |   |  |   |
|---------------|--------------------------------|------------|--------|----------------------------|---|---|--|---|
| <b>住医学研究会</b> |                                |            |        | 住医学研究会<br>連絡先<br>住宅商品▶ P55 |   | 〒163-0637 東京都新宿区西新宿1-25-1<br>新宿センタービル37階<br>☎ 03-3344-0011 ✉ info@juuigaku.com<br>HP https://www.zero-sengen.com/ |  |  |
| 設立年           | 2012年                          | 代表者        | 日下部 隆久 | 支援対象                       | 新築、リフォーム・リノベ  |   |  |   |
| 会員者数          | 40社                            | コンサル担当者数   | 2名     | 推奨する耐震性能                   | 現行建築基準相当  |   |  |   |
| 会員供給棟数        | 2023年度実績 100棟                  | 2024年度見込み  | 100棟   | 推奨する断熱・省エネ性能               | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当  |   |  |   |
| 平均受注単価        | -                              |            |        | 公的な表示制度の利用支援               | どちらともいえない   |   |  |   |
| ZEH供給割合       | 2023年度目標 -                     | 2023年度実績 - |        | ネットワークの特徴・強み               | 自然素材を活用した健康増進住宅で、独自のクアトロ断熱工法を採用し温熱環境を整え、機械を使用せずにきれいな空気を実現。水と電気にも配慮した住まう人に優しい、快適で長寿命な住空間を提供している。 |   |  |   |
| 主な加盟対象        | 工務店、リフォーム会社                    |            |        |                            |   |   |  |   |
| 建設業許可         | 要                              | モデルハウス設置   | 不要     |                            |   |   |  |   |
| 初期コスト(税別)     | 加盟金・入会金：なし<br>営業ツール一式の購入等：30万円 |            |        | 今年の<br>方針・重点施策             | 基本のコンセプトは変えずに、さらに快適な温熱空気環境を創造し、省エネ性能や創エネ性能を付加した新モデルを企画。またインターネットの活用を推進しユーザーへの告知活動に注力する。         |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)  | 月会費：1万円<br>会報誌データ提供：5000円/月    |            |        |                            |   |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)    | 本部事務局からの紹介顧客に限り請負金額の5%         |            |        |                            |   |   |  |   |

|                  |                                      |             |    |                |   |  |  |   |
|------------------|--------------------------------------|-------------|----|----------------|---|--|--|---|
| <b>性能向上リノベの会</b> |                                      |             |    | YKK AP (株)     |   | 〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1<br>☎ 0120-72-4134 ✉ info_pir@ykkap.co.jp<br>HP https://pireno.ykkap.co.jp/ |  |  |
| 設立年              | 2021年                                | 代表者         | -  | 支援対象           | リフォーム・リノベ   |  |  |   |
| 会員者数             | 約530社                                | コンサル担当者数    | -  | 推奨する耐震性能       | 耐震等級3相当   |  |  |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 -                           | 2024年度見込み - |    | 推奨する断熱・省エネ性能   | 断熱等級6相当   |  |  |   |
| 平均受注単価           | -                                    |             |    | 公的な表示制度の利用支援   | 支援・推奨している   |  |  |   |
| ZEH供給割合          | 2023年度目標 -                           | 2023年度実績 -  |    | ネットワークの特徴・強み   | 住宅ストックを断熱と耐震の性能向上リノベーションで、これからの暮らしの新しいスタンダードをつくるプラットフォーム。事業者が幅広く、性能向上リノベ事業を拡大しやすい環境を整え、市場創造を支援。     |  |  |   |
| 主な加盟対象           | 工務店、リフォーム店、設計事務所、不動産事業者、流通事業者、メーカーなど |             |    |                |   |  |  |   |
| 建設業許可            | 要                                    | モデルハウス設置    | 不要 |                |   |  |  |   |
| 初期コスト(税別)        | 正会員：入会金5万円<br>賛助会員：入会金3万円            |             |    | 今年の<br>方針・重点施策 | 各種セミナーの開催や技術ルーツの更新だけでなく、性能向上リノベ デザインアワードの開催、営業支援、エリア部会での会員交流を実施。実物件における断熱や耐震の講習会も開催予定。提携企業のサポートも拡充。 |  |  |   |
| ランニングコスト(税別)     | 正会員：年会費3万円<br>賛助会員：年会費1万円            |             |    |                |   |  |  |   |
| ロイヤリティ(税別)       | なし                                   |             |    |                |   |  |  |   |

|                     |                                    |            |       |                |  |   |  |   |
|---------------------|------------------------------------|------------|-------|----------------|--|---|--|---|
| <b>ジョイ・コス工務店倶楽部</b> |                                    |            |       | (株)ジョイ・コス      |  | 〒025-0324 岩手県花巻市小瀬川113-141<br>☎ 0198-37-1661 ✉ info@joykos.co.jp<br>HP https://joykos.jp/ |  |  |
| 設立年                 | 1999年                              | 代表者        | 佐藤 益夫 | 支援対象           | 新築、リフォーム・リノベ   |   |  |   |
| 会員者数                | 198社                               | コンサル担当者数   | -     | 推奨する耐震性能       | -  |   |  |   |
| 会員供給棟数              | 2023年度実績 138棟                      | 2024年度見込み  | 150棟  | 推奨する断熱・省エネ性能   | 断熱等級5(ZEH基準)相当、断熱等級6相当 ※地域による  |   |  |   |
| 平均受注単価              | -                                  |            |       | 公的な表示制度の利用支援   | 支援・推奨している  |   |  |   |
| ZEH供給割合             | 2023年度目標 -                         | 2023年度実績 - |       | ネットワークの特徴・強み   | 木造軸組用ウレタン断熱パネル、開口部材(樹脂サッシ・木製サッシ)、24時間換気システム(1種・3種)を省エネ住宅システムとして販売している。国内最高レベルの気密性が最大の強み。   |   |  |   |
| 主な加盟対象              | 地場工務店                              |            |       |                |  |   |  |   |
| 建設業許可               | 不要                                 | モデルハウス設置   | 不要    |                |  |   |  |   |
| 初期コスト(税別)           | 加盟金・入会金：なし<br>入会時、販売ツール・看板等で17万円程度 |            |       | 今年の<br>方針・重点施策 | 県単位の定例会・研修会に加え、エリアに縛られない新たな会を発足させ、会員相互のデザイン力・技術力等のブラッシュアップを図る。現場視察研修等の機会を増やし、気密性能のさらなる向上を図る。目標平均C値0.1cm <sup>2</sup> /m <sup>2</sup> 。 |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)        | 県別の工務店倶楽部運営費として年会費2万4000円～8万円      |            |       |                |  |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)          | なし                                 |            |       |                |  |   |  |   |

|              |                                      |             |       |                |   |   |  |   |
|--------------|--------------------------------------|-------------|-------|----------------|---|---|--|---|
| <b>センリョク</b> |                                      |             |       | (株)センリョク       |   | 〒164-0001 東京都中野区中野4-10-2<br>中野セントラルパークサウス2F<br>☎ 0120-916-354 ✉ info@1000ryoku.jp<br>HP https://1000ryoku.jp/ |  |  |
| 設立年          | 2020年                                | 代表者         | 渡邊 昇一 | 支援対象           | 新築、リフォーム・リノベ  |   |  |   |
| 会員者数         | 600社                                 | コンサル担当者数    | 11名   | 推奨する耐震性能       | 耐震等級3相当   |   |  |   |
| 会員供給棟数       | 2023年度実績 -                           | 2024年度見込み - |       | 推奨する断熱・省エネ性能   | 省エネ基準相当   |   |  |   |
| 平均受注単価       | -                                    |             |       | 公的な表示制度の利用支援   | 支援・推奨している   |   |  |   |
| ZEH供給割合      | 2023年度目標 -                           | 2023年度実績 -  |       | ネットワークの特徴・強み   | ニッカホーム、アトリリフォーム、オリバー、ナサホーム等の有力リフォーム事業者と住宅業界特化型コンサルティング会社ランリグによる運営。コンサルティングや研修等、リフォーム事業強化のコンテンツをそろえる。        |   |  |   |
| 主な加盟対象       | リフォーム店、工務店、ハウスメーカー、その他リフォーム事業に関わる事業者 |             |       |                |   |   |  |   |
| 建設業許可        | 不要                                   | モデルハウス設置    | 不要    |                |   |   |  |   |
| 初期コスト(税別)    | 入会金：10万円                             |             |       | 今年の<br>方針・重点施策 | ・新築事業者のリフォーム事業立上げ支援企画<br>・リフォームスペシャリスト養成講座<br>・リフォーム検定と認定資格の付与事業<br>・全国の各種建築職人とのマッチング事業<br>・各種リフォーム工事の下請け事業 |   |  |   |
| ランニングコスト(税別) | 基本会員：9970円/月<br>プライム会員：3万5000円/月     |             |       |                |   |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)   | なし                                   |             |       |                |   |   |  |   |

|                            |  |            |       |                |   |   |  |   |
|----------------------------|--|------------|-------|----------------|---|---|--|---|
| <b>Style Design ネットワーク</b> |  |            |       | (株)ナインスタイル     |   | 〒373-0851 群馬県太田市飯田町529<br>☎ 0276-56-9765 ✉ jimukyoku@sd-house.jp<br>HP https://www.sd-house.jp/ |  |  |
| 設立年                        | 2017年  | 代表者        | 戸谷 信彦 | 支援対象           | 新築、リフォーム・リノベ  |   |  |   |
| 会員者数                       | 22社  | コンサル担当者数   | 1名    | 推奨する耐震性能       | 耐震等級3相当   |   |  |   |
| 会員供給棟数                     | 2023年度実績 10棟                                     | 2024年度見込み  | 20棟   | 推奨する断熱・省エネ性能   | 断熱等級5 (ZEH基準) 相当  |   |  |   |
| 平均受注単価                     | 2800万円/棟   |            |       | 公的な表示制度の利用支援   | -   |   |  |   |
| ZEH供給割合                    | 2023年度目標 -                                       | 2023年度実績 - |       | ネットワークの特徴・強み   | 加盟工務店とのノウハウ相互享受とコミュニティ運営が特徴。デザインと性能を両立した商品、豊富なツール展開で集客・ブランディングから経営まで一貫してサポート。定期的な個別相談で成果事例も共有している。  |   |  |   |
| 主な加盟対象                     | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所、不動産業、住宅事業を新規に立ち上げる企業・開業予定の方など |            |       |                |   |   |  |   |
| 建設業許可                      | 不要   | モデルハウス設置   | 不要    |                |   |   |  |   |
| 初期コスト(税別)                  | 加盟金：275万円(税込)                                    |            |       | 今年の<br>方針・重点施策 | 集客ツールや商品の更新と、活用方法も含めたサポート。オンライン勉強会や個別相談による最新情報や他社事例の共有。育客・紹介受注など、集客減少に対する施策の実践と成果共有。リノベーション事業のサポート。 |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)               | 月会費：2万7500円(税込)                                  |            |       |                |   |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)                 | なし   |            |       |                |   |   |  |   |

|              |               |              |       |                |  |  |  |   |
|--------------|---------------|--------------|-------|----------------|--|--|--|---|
| <b>trip</b>  |               |              |       | (株)トランスデザイン    |  | 〒733-0033 広島県広島市西区三篠町3-7-20<br>☎ 082-509-5007 ✉ info@ie-koto.com<br>HP https://trip-designnet/ |  |  |
| 設立年          | 2020年         | 代表者          | 松岡 弘之 | 支援対象           | 新築   |  |  |   |
| 会員者数         | 50社           | コンサル担当者数     | 3名    | 推奨する耐震性能       | 耐震等級3相当  |  |  |   |
| 会員供給棟数       | 2023年度実績 200棟 | 2024年度見込み    | 250棟  | 推奨する断熱・省エネ性能   | 断熱等級6相当  |  |  |   |
| 平均受注単価       | 2300万円/棟      |              |       | 公的な表示制度の利用支援   | どちらともいえない  |  |  |   |
| ZEH供給割合      | 2023年度目標 30%  | 2023年度実績 30% |       | ネットワークの特徴・強み   | さまざまな土地とお客様の要望に対応できる平屋、三階建てを含んだ600以上の豊富なプラン。見積もりや仕様の打合せをWebで行えるため打合せ時間の短縮が可能。加盟店がYouTubeでモデルハウス等の配信を行っているため、映像でお家の見学ができ、スマホで3Dのモデルハウスも見る事ができる。 |  |  |   |
| 主な加盟対象       | 工務店           |              |       |                |  |  |  |   |
| 建設業許可        | 要             | モデルハウス設置     | 不要    |                |  |  |  |   |
| 初期コスト(税別)    | 加盟金：300万円     |              |       | 今年の<br>方針・重点施策 | デザインのトレンドと性能面の向上、時代の背景をスピーディーに取り入れ受注活動の促進に貢献できるようにしたい。また、オリジナルキッチン等他社ブランドと差別化ができるアイテムの開発に取り組む。   |  |  |   |
| ランニングコスト(税別) | 運用コスト：3万円/月   |              |       |                |  |  |  |   |
| ロイヤリティ(税別)   | -             |              |       |                |  |  |  |   |

|                  |                                     |          |      |                  |   |   |
|------------------|-------------------------------------|----------|------|------------------|---|---|
| <b>日本空き家サポート</b> |                                     |          |      | (株) L & F        | 連絡先<br>〒 261-7126 千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1<br>ワールドビジネスガーデン マリブウエスト26階<br>☎ 043-216-2008 ✉ info@jvhs.jp<br>HP https://xn--w8jvl3b6d9gz83xm5o0mc223e.jp/portal/ |  |
| 設立年              | 2007年                               | 代表者      | 森 久純 | 支援対象             | 新築、リフォーム・リノベ  |   |
| 会員者数             | 190社                                | コンサル担当者数 | 3名   | 推奨する耐震性能         | -   |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 - 2024年度見込み -              |          |      | 推奨する断熱・省エネ性能     | -   |   |
| 平均受注単価           | -                                   |          |      | 公的な表示制度の利用支援     | -   |   |
| ZEH 供給割合         | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |      | ネットワークの<br>特徴・強み | 全国 190 社の有力な不動産・住宅関連企業と提携し、本業につながる空き家管理サービスを全国展開。独自開発したクラウド型空き家管理システムで管理作業の様子を動画で報告。他社にはないサービスの提供を実現。   |   |
| 主な加盟対象           | 不動産・住宅関連企業（宅建免許を有する法人）              |          |      |                  |   |   |
| 建設業許可            | 不要                                  | モデルハウス設置 | 不要   |                  |   |   |
| 初期コスト<br>(税別)    | -                                   |          |      |                  |   |   |
| ランニングコスト<br>(税別) | -                                   |          |      | 今年の<br>方針・重点施策   | 空家対策特措法の改正で空き家所有者の責務が強化され、空き家の放置が益々許されない時代に。需要拡大の一途をたどる「適正な空き家管理サービス」で、中古住宅の仕入れ増強を狙う不動産・住宅関連企業を募集中。   |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)   | -                                   |          |      |                  |   |   |

|                     |                                      |          |       |                  |  |   |
|---------------------|--------------------------------------|----------|-------|------------------|--|---|
| <b>PV ソーラーハウス協会</b> |                                      |          |       | (株) PV ソーラーハウス協会 | 連絡先<br>〒 301-0855 茨城県龍ヶ崎市藤ヶ丘4-5-2<br>☎ 0297-85-3311 ✉ info@pv-solar.co.jp<br>HP https://www.pv-solar.co.jp/                                  |  |
| 設立年                 | 1999年                                | 代表者      | 櫻庭 義海 | 支援対象             | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数                | 220社                                 | コンサル担当者数 | 4名    | 推奨する耐震性能         | 耐震等級 3 相当  |   |
| 会員供給棟数              | 2023年度実績 約 2000 棟 2024年度見込み 約 2000 棟 |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能     | 断熱等級 6 相当  |   |
| 平均受注単価              | -                                    |          |       | 公的な表示制度の利用支援     | 支援・推奨している  |   |
| ZEH 供給割合            | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 -  |          |       | ネットワークの<br>特徴・強み | 太陽光発電を中心とした全国工務店ネットワークでは最も古くから活動する。ZEH に関する高断熱住宅の手法の提供や太陽光発電・蓄電池などの販売支援と技術支援を行う。太陽光発電関連を中心に省エネ建材商品の提供とオリジナルのハニカムブラインドも安価で販売している。             |   |
| 主な加盟対象              | 工務店、リフォーム店、設計事務所、電気工事店               |          |       |                  |  |   |
| 建設業許可               | 不要                                   | モデルハウス設置 | 不要    |                  |  |   |
| 初期コスト<br>(税別)       | 正会員：入会金 25 万円<br>準会員：入会金なし           |          |       |                  |  |   |
| ランニングコスト<br>(税別)    | 正会員：2 万 5000 円 / 月<br>準会員：1 万円 / 月   |          |       | 今年の<br>方針・重点施策   | ZEH 普及を前提に「健康で快適な住環境」と「住宅の省 CO <sub>2</sub> 化」目的に活動する。今年は、エネルギー高騰対策や自然災害に対応できるレジリエンス対応住宅の普及を重点施策とする。特に創エネ + 蓄エネはもちろんのこと耐震 + 制振住宅についても支援していく。 |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)      | なし                                   |          |       |                  |  |   |

|                  |   |          |       |                  |  |   |
|------------------|---|----------|-------|------------------|--|---|
| <b>フォーセンス</b>    |   |          |       | (株) フォーセンス       | 連絡先<br>〒 102-0083 東京都千代田区麹町3-5-2<br>ビュレックス麹町601<br>☎ 03-6272-4230 ✉ info@4sense.co.jp<br>HP https://www.4sense.co.jp |  |
| 設立年              | 2004年                                   | 代表者      | 飯島 政治 | 支援対象             | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数             | 300社                                    | コンサル担当者数 | 3名    | 推奨する耐震性能         | 耐震等級 3 相当  |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 未集計 2024年度見込み 未集計              |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能     | 省エネ基準相当  |   |
| 平均受注単価           | -                                       |          |       | 公的な表示制度の利用支援     | 支援・推奨している  |   |
| ZEH 供給割合         | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 -     |          |       | ネットワークの<br>特徴・強み | 工務店が持続的な成長を図るには自社の強みを体系的に構築し仕組み化することが必要であるという考えを基に、全国の激戦区を勝ち抜いている工務店経営のノウハウを実践と検証を繰り返した上で「使える実践ノウハウ」として提供。           |   |
| 主な加盟対象           | 工務店、ビルダー、リフォーム店、ゼネコン、住宅事業に参入する企業・個人事業主等 |          |       |                  |  |   |
| 建設業許可            | 要                                       | モデルハウス設置 | 不要    |                  |  |   |
| 初期コスト<br>(税別)    | 要問合せ                                    |          |       |                  |  |   |
| ランニングコスト<br>(税別) | 要問合せ                                    |          |       | 今年の<br>方針・重点施策   | 新商品開発と最新の実践情報を継続的に発信。  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)   | なし                                      |          |       |                  |  |   |

|                  |                                     |          |       |                  |   |   |
|------------------|-------------------------------------|----------|-------|------------------|---|---|
| <b>物件王</b>       |                                     |          |       | (株) 物件王          | 連絡先<br>〒 450-6321 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1<br>JP タワー名古屋21階<br>☎ 052-856-3250<br>HP https://www.bukkenking.com        |  |
| 設立年              | 2014年                               | 代表者      | 藤井 達朗 | 支援対象             | 新築、リフォーム・リノベ  |   |
| 会員者数             | 250社                                | コンサル担当者数 | 11名   | 推奨する耐震性能         | -   |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 - 2024年度見込み -              |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能     | -   |   |
| 平均受注単価           | -                                   |          |       | 公的な表示制度の利用支援     | -   |   |
| ZEH 供給割合         | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |       | ネットワークの<br>特徴・強み | 建築会社から不動産仲介業参入に特化して支援。物件・顧客管理、集客用 HP の作成、実務フォローまで一括でサポートする。実務フォローは建築と不動産の両分野を経験したスタッフが先行し、研修制度から日常的なサポートまで充実。 |   |
| 主な加盟対象           | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所                  |          |       |                  |   |   |
| 建設業許可            | 不要                                  | モデルハウス設置 | 不要    |                  |   |   |
| 初期コスト<br>(税別)    | 350 万円                              |          |       |                  |   |   |
| ランニングコスト<br>(税別) | 年会費：240 万円                          |          |       | 今年の<br>方針・重点施策   | -   |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)   | -                                   |          |       |                  |   |   |

|                       |                                     |          |       |                  |  |   |
|-----------------------|-------------------------------------|----------|-------|------------------|--|---|
| <b>マシデアボランティアチェーン</b> |                                     |          |       | (株) マシデア         | 連絡先<br>〒 340-0808 埼玉県八潮市緑町5-29-32<br>☎ 048-934-9321 ✉ info@masidea.com<br>HP https://www.masidea-vc.com/ |  |
| 設立年                   | 2020年                               | 代表者      | 益田 修一 | 支援対象             | 新築   |   |
| 会員者数                  | -                                   | コンサル担当者数 | -     | 推奨する耐震性能         | 耐震等級 3 相当  |   |
| 会員供給棟数                | 2023年度実績 - 2024年度見込み -              |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能     | 断熱等級 6 相当  |   |
| 平均受注単価                | -                                   |          |       | 公的な表示制度の利用支援     | 支援・推奨している  |   |
| ZEH 供給割合              | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |       | ネットワークの<br>特徴・強み | 地域工務店と住宅会社のための VC (ボランティアチェーン) 住宅販売・建築のシステム化と、顧客に安心してもらえる保証と高性能な木造住宅・応急仮設住宅のプランがセットになっている。               |   |
| 主な加盟対象                | 工務店                                 |          |       |                  |  |   |
| 建設業許可                 | 不要                                  | モデルハウス設置 | 不要    |                  |  |   |
| 初期コスト<br>(税別)         | 加盟金：70 万円                           |          |       |                  |  |   |
| ランニングコスト<br>(税別)      | 月額会費：6 万円                           |          |       | 今年の<br>方針・重点施策   | リニューアルオープンに伴い新規会員募集中。4 号特例見直しに対応した住宅を建てられる。耐震性を持ちながらデザイン性を兼ね備えた住宅プランがあるので、新基準対応に伴う新商品開発コスト等の問題解消を期待できる。  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)        | なし                                  |          |       |                  |  |   |

|                  |  |          |    |                  |   |   |
|------------------|--|----------|----|------------------|---|---|
| <b>MADO ショップ</b> |  |          |    | YKK AP (株)       | 連絡先<br>〒 101-0024 東京都千代田区神田和泉町1<br>☎ 0120-72-4134 ✉ madoshop@ykkap.co.jp<br>HP https://www.madoshop.jp/ |  |
| 設立年              | 2010年  | 代表者      | -  | 支援対象             | リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数             | -  | コンサル担当者数 | -  | 推奨する耐震性能         | -   |   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 - 2024年度見込み -                                 |          |    | 推奨する断熱・省エネ性能     | 断熱等級 5 (ZEH 基準) 相当  |   |
| 平均受注単価           | -  |          |    | 公的な表示制度の利用支援     | -   |   |
| ZEH 供給割合         | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 -                    |          |    | ネットワークの<br>特徴・強み | 「ニッポンの窓をよくしたい」という理念のもと、YKK AP とパートナーシップを結び全国で活動する窓リフォームの店。窓リフォーム専門店としてのブランド力と、蓄積されたノウハウの情報共有が強み。        |   |
| 主な加盟対象           | MADO ショップ：建材流通店<br>MADO ショップパートナー：工務店、リフォーム店           |          |    |                  |   |   |
| 建設業許可            | 要※MADOショップパートナーのみ                                      | モデルハウス設置 | 不要 |                  |   |   |
| 初期コスト<br>(税別)    | MADO ショップ：トライアルキット購入 20 万円、看板設置費用<br>MADO ショップパートナー：なし |          |    |                  |   |   |
| ランニングコスト<br>(税別) | MADO ショップ：年会費 6 万円<br>MADO ショップパートナー：年会費 2 万 4000 円    |          |    | 今年の<br>方針・重点施策   | 補助金を活用した開口部の高断熱商品のご提案や、省エネに加えて防災や健康など環境の変化に対応し、お客様の「安心」と「快適」な暮らしを実現できるよう活動していく。                         |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)   | なし   |          |    |                  |   |   |

|                       |                            |          |           |              |  |   |
|-----------------------|----------------------------|----------|-----------|--------------|--|---|
| <b>LIXIL リフォームネット</b> |                            |          |           | (株) LIXIL    | 〒 141-0033 東京都品川区西品川1-1-1<br>大崎ガーデンタワー24階<br>☎ 050-1791-2666 ✉ lrn1@lixil.com<br>🌐 https://www.lixil-reform.net/ |  |
| 設立年                   | 2012年                      | 代表者      | -         | 支援対象         | リフォーム・リノベ  |   |
| 会員者数                  | 約1万1000店                   | コンサル担当者数 | -         | 推奨する耐震性能     | -  |   |
| 会員供給棟数                | 2023年度実績                   | -        | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | -  |   |
| 平均受注単価                | -                          |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨していない   |   |
| ZEH 供給割合              | 2023年度目標                   | -        | 2023年度実績  | -            |  |   |
|                       | 2030年度目標                   | -        |           |              |  |   |
| 主な加盟対象                | 工務店、リフォーム店、設備工事店、燃料店、不動産業等 |          |           | ネットワークの特徴・強み | 1万店を超える全国最大規模のボランティアチェーン。進化を遂げる公式アプリ「L-ポケット」をデジタルハブとし、さまざまなデジタル戦略でリフォーム会社営業マンの「集客」と「売るチカラ」を強化。                   |   |
| 建設業許可                 | 不要                         | モデルハウス設置 | 不要        |              |  |   |
| 初期コスト(税別)             | 加盟金：1万円                    |          |           |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)          | 年会費：4万5000円                |          |           | 今年の方針・重点施策   | 公式アプリ「L-ポケット」をデジタルハブツールとして、360°リアルな空間提案を魅せる「リフォームアクセラADVANCE」、「オンラインショールーム」などデジタルコンテンツを充実化。全国1万3000店に向けて加盟店募集中。  |   |
| ロイヤリティ(税別)            | なし                         |          |           |              |  |   |

|                    |                                |          |           |              |  |   |
|--------------------|--------------------------------|----------|-----------|--------------|--|---|
| <b>日本 TIP 建築協会</b> |                                |          |           | 日本 TIP 建築協会  | 〒 113-0033 東京都文京区本郷5-29-13-1005<br>☎ 03-5802-3737 ✉ info@tip-str.com<br>🌐 https://tip-str.hetemulnet |  |
| 設立年                | 1993年                          | 代表者      | -         | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数               | 31社                            | コンサル担当者数 | -         | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当、耐震等級2相当  |   |
| 会員供給棟数             | 2023年度実績                       | -        | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | 省エネ基準相当、断熱等級5 (ZEH 基準) 相当  |   |
| 平均受注単価             | -                              |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | どちらともいえない  |   |
| ZEH 供給割合           | 2023年度目標                       | -        | 2023年度実績  | -            |  |   |
|                    | 2030年度目標                       | -        |           |              |  |   |
| 主な加盟対象             | 工務店                            |          |           | ネットワークの特徴・強み | 大学の研究室での多数の耐震実験をもとに開発された在来軸組み構法。強度と粘り強さに優れた構法。スギを中心とする国産材の需要拡大に寄与。                                   |   |
| 建設業許可              | 要                              | モデルハウス設置 | 不要        |              |  |   |
| 初期コスト(税別)          | 入会金：10万円                       |          |           |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)       | 年会費：法人会員20万円(準会員制度あり) 個人会員：6万円 |          |           | 今年の方針・重点施策   | 令和2年4月、国土交通省大臣認定取得。振動実験など新たな実験データに裏付けられた耐震性能を公開し会員数の拡大、TIP 構法の普及を目指す。                                |   |
| ロイヤリティ(税別)         | -                              |          |           |              |  |   |

|                   |            |          |           |               |   |   |
|-------------------|------------|----------|-----------|---------------|---|---|
| <b>アクアレイヤー研究会</b> |            |          |           | システムマネジメント(株) | 〒 662-0017 京都府京都市下京区和泉屋町163-1<br>木屋町ビル501<br>☎ 087-353-2331 ✉ tsurui@passivesolar.jp<br>🌐 https://aqualayerworkshop.wixsite.com/aqualayerworkshop |  |
| 設立年               | 2013年      | 代表者      | 前田 誠一     | 支援対象          | 新築、リフォーム・リノベ  |   |
| 会員者数              | 26社        | コンサル担当者数 | 1名        | 推奨する耐震性能      | 現行建築基準相当  |   |
| 会員供給棟数            | 2023年度実績   | -        | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能  | 断熱等級5 (ZEH 基準) 相当   |   |
| 平均受注単価            | -          |          |           | 公的な表示制度の利用支援  | 支援・推奨していない  |   |
| ZEH 供給割合          | 2023年度目標   | -        | 2023年度実績  | -             |   |   |
|                   | 2030年度目標   | -        |           |               |   |   |
| 主な加盟対象            | 工務店、リフォーム店 |          |           | ネットワークの特徴・強み  | 「水蓄熱暖房&涼房」住宅を普及するグループ。水は、石よりも比熱が大きく、対流による高速熱交換など蓄熱に有利。根太間に水蓄熱袋を敷設し、その下から熱供給する。熱源は床下エアコンや太陽熱など選択自在。  |   |
| 建設業許可             | 要          | モデルハウス設置 | 不要        |               |   |   |
| 初期コスト(税別)         | なし         |          |           |               |   |   |
| ランニングコスト(税別)      | 1万5000円/月  |          |           | 今年の方針・重点施策    | -   |   |
| ロイヤリティ(税別)        | なし         |          |           |               |   |   |

|                                  |              |          |           |              |   |   |
|----------------------------------|--------------|----------|-----------|--------------|---|---|
| <b>NEW CONSTRUCTOR'S NETWORK</b> |              |          |           | (株) エヌ・シー・エヌ | 〒 100-0014 東京都千代田区永田町2-13-5<br>赤坂エイトワンビル<br>☎ 03-6897-6311 ✉ info@ncn-se.co.jp<br>🌐 https://www.ncn-se.co.jp/ |  |
| 設立年                              | 1996年        | 代表者      | 田鎖 郁男     | 支援対象         | 新築  |   |
| 会員者数                             | 606社         | コンサル担当者数 | -         | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当   |   |
| 会員供給棟数                           | 2023年度実績     | 1009棟    | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級6相当   |   |
| 平均受注単価                           | 5066万2283円/棟 |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している   |   |
| ZEH 供給割合                         | 2023年度目標     | -        | 2023年度実績  | -            |   |   |
|                                  | 2030年度目標     | -        |           |              |   |   |
| 主な加盟対象                           | -            |          |           | ネットワークの特徴・強み | 「SE 構法」は、全棟構造計算を行うことで自由な空間と高い耐震性能を両立する木造ラーメン構法である。登録施工店に技術研修会や勉強会、販促ツール、省エネ計算、住宅性能保証、長期優良住宅認定サポートを行う。         |   |
| 建設業許可                            | 要            | モデルハウス設置 | 不要        |              |   |   |
| 初期コスト(税別)                        | 100万円        |          |           |              |   |   |
| ランニングコスト(税別)                     | 会費：2万円/月     |          |           | 今年の方針・重点施策   | 建築基準法の改訂に対して、「SE 構法」の建築に加え、断熱性能と省エネ性能のサポートを強化する。  |   |
| ロイヤリティ(税別)                       | なし           |          |           |              |   |   |

|                     |                       |          |           |              |  |   |
|---------------------|-----------------------|----------|-----------|--------------|--|---|
| <b>エコポロン認定施工店の会</b> |                       |          |           | (株) エコパウダー   | 〒 340-0035 埼玉県草加市西町942-22<br>☎ 048-928-1671 ✉ info@ecopowder.com<br>🌐 https://ecopowder.com              |  |
| 設立年                 | 1990年                 | 代表者      | 齋藤 武史     | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数                | 2850社                 | コンサル担当者数 | 5名        | 推奨する耐震性能     | -  |   |
| 会員供給棟数              | 2023年度実績              | -        | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | -  |   |
| 平均受注単価              | -                     |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している  |   |
| ZEH 供給割合            | 2023年度目標              | -        | 2023年度実績  | -            |  |   |
|                     | 2030年度目標              | -        |           |              |  |   |
| 主な加盟対象              | 工務店、リフォーム店、シロアリ防除業者など |          |           | ネットワークの特徴・強み | 空気を汚さず安全、かつ劣化に強い健康住宅を求めるユーザーのため、高性能なホウ素系木材保存剤「エコポロン」の製品知識・施工技術・専門知識を提供し、高品質な責任施工を行う認定施工店を育成する。           |   |
| 建設業許可               | 不要                    | モデルハウス設置 | 不要        |              |  |   |
| 初期コスト(税別)           | 施工士登録料：5500円/名        |          |           |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)        | 施工士更新料：5500円/名 ※3年更新  |          |           | 今年の方針・重点施策   | 「エコポロン」の木部処理に加え、シロアリ侵入防止のための土壌処理剤アルトリセット 200SC を組み合わせた「e ことアル工法」を推進する。また外来種アメリカンサイロアリ対策での全構造物材処理の普及に努める。 |   |
| ロイヤリティ(税別)          | -                     |          |           |              |  |   |

|                    |                        |          |           |              |  |   |
|--------------------|------------------------|----------|-----------|--------------|--|---|
| <b>フクビエアサイクルの家</b> |                        |          |           | フクビ化学工業(株)   | 〒 140-8516 東京都品川区大井1-23-3<br>フクビビル<br>☎ 03-5709-3196 ✉ info@aircycle.co.jp<br>🌐 https://www.aircycle.co.jp |  |
| 設立年                | 1984年                  | 代表者      | 八木 誠一郎    | 支援対象         | 新築、リフォーム・リノベ   |   |
| 会員者数               | -                      | コンサル担当者数 | -         | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当  |   |
| 会員供給棟数             | 2023年度実績               | -        | 2024年度見込み | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級5 (ZEH 基準) 相当  |   |
| 平均受注単価             | -                      |          |           | 公的な表示制度の利用支援 | どちらともいえない  |   |
| ZEH 供給割合           | 2023年度目標               | -        | 2023年度実績  | -            |  |   |
|                    | 2030年度目標               | -        |           |              |  |   |
| 主な加盟対象             | 工務店                    |          |           | ネットワークの特徴・強み | 独自のパッシブ工法で体、こころ、家の健康をデザインする。木造軸組に搭載する外張断熱+壁体内通気。シンプルで現場の省力化に配慮し開発された専用部材を用意。フクビ化学工業による安心のサポート体制。           |   |
| 建設業許可              | 要                      | モデルハウス設置 | 不要        |              |  |   |
| 初期コスト(税別)          | 登録料：20万円               |          |           |              |  |   |
| ランニングコスト(税別)       | 技術使用料：5万円/年 普及会費：5万円/年 |          |           | 今年の方針・重点施策   | 自然の力を取り入れるパッシブ設計に温熱等級6対応新外張断熱「フェノバCmボード」を新発売。さらに耐震等級3をクリアする特殊通気基礎「コラムベース基礎」がさらに進化した「コラムベースフラット」も新登場。       |   |
| ロイヤリティ(税別)         | なし                     |          |           |              |  |   |

|   |                                     |          |      |                                  |   |  |   |
|---|-------------------------------------|----------|------|----------------------------------|---|--|---|
| <b>(一社) Forward to 1985 energy life</b> |                                     |          |      | (一社) Forward to 1985 energy life |   | 連絡先<br>〒 874-0842 大分県別府市小倉2-2<br>☎ 0977-77-1717 ✉ jimukyoku@to1985.net<br>🌐 http://to1985.net/index.html |  |
| 設立年                                     | 2012年                               | 代表者      | 辻 裕介 | 支援対象                             | 新築、リフォーム・リノベ  |  |   |
| 会員者数                                    | 663社                                | コンサル担当者数 | 8名   | 推奨する耐震性能                         | 特になし  |  |   |
| 会員供給棟数                                  | 2023年度実績 - 2024年度見込み -              |          |      | 推奨する断熱・省エネ性能                     | 断熱等級5(ZEH基準)相当、断熱等級6相当、断熱等級7相当  |  |   |
| 平均受注単価                                  | -                                   |          |      | 公的な表示制度の利用支援                     | 支援・推奨している   |  |   |
| ZEH 供給割合                                | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |      | ネットワークの特徴・強み                     | 温熱カレッジやパッシブデザインワークショップといった学びの場を多く提供し、温熱・省エネ・パッシブデザインの基礎から実務までの地力をつけてもらうことに注力している。セミナー・イベントの参加費割引、専用ツールの提供、情報提供あり。 |  |   |
| 主な加盟対象                                  | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所、流通店              |          |      |                                  |   |  |   |
| 建設業許可                                   | 不要                                  | モデルハウス設置 | 不要   | 今年の方針・重点施策                       | 「学ぶ」「設計する」「建てる」とどまらず、温湿度やエネルギー消費量の実測に取り組み、それを持ち寄ることで、より精度の高いパッシブデザインを実現する仕組みを構築していく。                              |  |   |
| 初期コスト(税別)                               | 入会金：5万円                             |          |      |                                  |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)                            | 年会費：5万円                             |          |      |                                  |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)                              | -                                   |          |      |                                  |   |  |   |

|                      |                                     |          |       |               |   |  |   |
|----------------------|-------------------------------------|----------|-------|---------------|---|--|---|
| <b>住環境価値向上事業協同組合</b> |                                     |          |       | 住環境価値向上事業協同組合 |   | 連絡先<br>〒 158-0084 東京都世田谷区東玉川2-15-13<br>☎ 03-6425-3909 ✉ info@sarex.or.jp<br>🌐 http://www.sarex.or.jp |  |
| 設立年                  | 1999年                               | 代表者      | 山田 一元 | 支援対象          | 新築、リフォーム・リノベ  |  |   |
| 会員者数                 | 35社                                 | コンサル担当者数 | -     | 推奨する耐震性能      | 耐震等級3相当   |  |   |
| 会員供給棟数               | 2023年度実績 - 2024年度見込み -              |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能  | 断熱等級6相当   |  |   |
| 平均受注単価               | -                                   |          |       | 公的な表示制度の利用支援  | どちらともいえない   |  |   |
| ZEH 供給割合             | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |       | ネットワークの特徴・強み  | 工務店視察、オンライン開催でのワークショップ(毎月)や木造建築士試験対策講座等の講習会を開催。新築工事請負契約約款及びリフォーム工事請負契約約款の作成・販売等、工務店支援活動を展開している。 |  |   |
| 主な加盟対象               | 工務店                                 |          |       |               |   |  |   |
| 建設業許可                | 要                                   | モデルハウス設置 | 不要    | 今年の方針・重点施策    | -   |  |   |
| 初期コスト(税別)            | 出資金：2万円/口(課税対象外)                    |          |       |               |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)         | 賦課金：21万8182円/年                      |          |       |               |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)           | -                                   |          |       |               |   |  |   |

|                          |                                     |          |       |                   |   |  |   |
|--------------------------|-------------------------------------|----------|-------|-------------------|---|--|---|
| <b>日本木造住宅耐震補強事業者協同組合</b> |                                     |          |       | 日本木造住宅耐震補強事業者協同組合 |   | 連絡先<br>〒 102-0083 東京都千代田区麹町2-2-31<br>麹町サンライズビル4階<br>☎ 03-6261-2040 ✉ jimukyoku@mokutaikyoo.com<br>🌐 https://www.mokutaikyoo.com/ |  |
| 設立年                      | 1998年                               | 代表者      | 小野 秀男 | 支援対象              | リフォーム・リノベ   |  |   |
| 会員者数                     | 約1000社                              | コンサル担当者数 | -     | 推奨する耐震性能          | 現行建築基準相当  |  |   |
| 会員供給棟数                   | 2023年度実績 - 2024年度見込み -              |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能      | -   |  |   |
| 平均受注単価                   | -                                   |          |       | 公的な表示制度の利用支援      | -   |  |   |
| ZEH 供給割合                 | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |       | ネットワークの特徴・強み      | 事業者向けの対面&オンライン技術研修会や「耐震技術認定者」資格の認定、消費者からの耐震相談対応等を行い、木造住宅の耐震化を推進。延べ17万棟超の耐震診断を実施。国土交通省登録の住宅リフォーム事業者団体。 |  |   |
| 主な加盟対象                   | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所など                |          |       |                   |   |  |   |
| 建設業許可                    | 要                                   | モデルハウス設置 | 不要    | 今年の方針・重点施策        | 事業者・生活者・自治体などに向けた情報発信を積極的に展開し、それぞれを対象としたオンラインセミナーや住宅・防災関連展示会への出展等、より広く耐震社会構築に向けた啓発活動を進める。             |  |   |
| 初期コスト(税別)                | 入会金：2万円<br>出資金(預り金)：5万円             |          |       |                   |   |  |   |
| ランニングコスト(税別)             | 賦課金：6万円/年                           |          |       |                   |   |  |   |
| ロイヤリティ(税別)               | -                                   |          |       |                   |   |  |   |

|                     |  |          |        |              |   |   |   |
|---------------------|--|----------|--------|--------------|---|---|---|
| <b>エコ&amp;エコホーム</b> |  |          |        | (株) エバークリーン  |   | 連絡先<br>〒 030-0121 青森県青森市妙見1-15-5<br>☎ 017-738-4892 ✉ ritsuko@evergreen-ecohome.com<br>🌐 http://evergreen-ecohome.com/ |  |
| 設立年                 | 1999年  | 代表者      | 福士 りつ子 | 支援対象         | 新築  |   |   |
| 会員者数                | 109社   | コンサル担当者数 | 2名     | 推奨する耐震性能     | 耐震等級3相当   |   |   |
| 会員供給棟数              | 2023年度実績 - 2024年度見込み -                               |          |        | 推奨する断熱・省エネ性能 | 断熱等級6相当   |   |   |
| 平均受注単価              | -  |          |        | 公的な表示制度の利用支援 | 支援・推奨している   |   |   |
| ZEH 供給割合            | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 -                  |          |        | ネットワークの特徴・強み | 耐震・ZEH・エコに特化したオリジナル住宅を開発し、設計図書、販促ツール等の住宅ノウハウをパッケージシステムにして販売。工務店経営全般のコンサル業も行い、特に「分譲事業開発」は全国各地で好評を得ている。       |   |   |
| 主な加盟対象              | 工務店、不動産業   |          |        |              |   |   |   |
| 建設業許可               | 不要   | モデルハウス設置 | 不要     | 今年の方針・重点施策   | 全国的に需要が拡大している平屋の企画住宅パッケージの販売を強化。特に一人から二人世帯の“小さな暮らし”に対応する平屋パッケージを開発・販売する。分譲住宅としても人気のかわいい平屋 Cute シリーズを重点販売する。 |   |   |
| 初期コスト(税別)           | パッケージ料金：「かわいい平屋 Cute」29万8000円<br>「日本の家平屋はうす」39万8000円 |          |        |              |   |   |   |
| ランニングコスト(税別)        | なし   |          |        |              |   |   |   |
| ロイヤリティ(税別)          | なし   |          |        |              |   |   |   |

|                         |                                      |              |       |               |  |   |   |
|-------------------------|--------------------------------------|--------------|-------|---------------|--|---|---|
| <b>サスティナブル・デザイン・ハウス</b> |                                      |              |       | 住宅建設業経営研究所(株) |  | 連絡先<br>〒 532-0002 大阪府大阪市西成区太子1-2-9<br>毎日ビル<br>☎ 06-6641-8015 ✉ info@jklm.jp<br>🌐 https://jklmco.jp/ |  |
| 設立年                     | 2020年                                | 代表者          | 古原 克也 | 支援対象          | 新築、リフォーム・リノベ   |   |   |
| 会員者数                    | 20社                                  | コンサル担当者数     | 5名    | 推奨する耐震性能      | 耐震等級3相当  |   |   |
| 会員供給棟数                  | 2023年度実績 39棟 2024年度見込み 105棟          |              |       | 推奨する断熱・省エネ性能  | 断熱等級7相当  |   |   |
| 平均受注単価                  | 3200万円/棟                             |              |       | 公的な表示制度の利用支援  | どちらともいえない  |   |   |
| ZEH 供給割合                | 2023年度目標 35% 2030年度目標 100%           | 2023年度実績 35% |       | ネットワークの特徴・強み  | パッシブデザインの考え方を取り入れ、50年後、100年後も陳腐化しないデザインの住宅、かつ地域の伝統文化や周辺環境と調和し、将来に渡り生活の質を維持・向上するサステナブルな住宅を提供。パッシブデザインを熟知した建築士と高性能住宅を担保する施工ノウハウを持つ地域工務店が協調して地域に価値ある高性能住宅を供給する。 |   |   |
| 主な加盟対象                  | 工務店                                  |              |       |               |  |   |   |
| 建設業許可                   | 要                                    | モデルハウス設置     | 不要    | 今年の方針・重点施策    | リアル ZEH を実現しプラスエネルギー住宅を目指す。そのために、パッシブデザインを評価するための目標値を具体化し、日影の土地、建物、室温への影響の可視化などパッシブデザインの価値を消費者に提案する能力向上のための機会を提供。  |   |   |
| 初期コスト(税別)               | 初年度コンサルティング費用：20万円/月                 |              |       |               |  |   |   |
| ランニングコスト(税別)            | 初年度の月会費：5万円                          |              |       |               |  |   |   |
| ロイヤリティ(税別)              | 建築請負契約住宅本体売上の0.8～1.5%/棟<br>※物件により異なる |              |       |               |  |   |   |

|                             |  |          |      |                     |  |  |   |
|-----------------------------|--|----------|------|---------------------|--|--|---|
| <b>Dolive media partner</b> |  |          |      | BETSUDAI Inc. TOKYO |  | 連絡先<br>〒 107-0062 東京都港区南青山4-13-9<br>クレセントヒルズ2F<br>☎ 03-4400-7890 ✉ sv.tokyo@betsudai.jp<br>🌐 https://partner.dolive.media/ |  |
| 設立年                         | 2012年                                  | 代表者      | 林 哲平 | 支援対象                | 新築、リフォーム・リノベ   |  |   |
| 会員者数                        | 160社                                   | コンサル担当者数 | 7名   | 推奨する耐震性能            | 現行建築基準相当   |  |   |
| 会員供給棟数                      | 2023年度実績 - 2024年度見込み -                 |          |      | 推奨する断熱・省エネ性能        | -  |  |   |
| 平均受注単価                      | -                                      |          |      | 公的な表示制度の利用支援        | どちらともいえない  |  |   |
| ZEH 供給割合                    | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 -    |          |      | ネットワークの特徴・強み        | 「シミュレーションから始める家づくり」を推奨する住宅ブランド。ユーザー自身が家づくりのイメージをカタチにしておくシミュレーションアプリを軸に、アイデア集となるメディア、住宅商品を展開。規格住宅ブランドの枠を超え、注文住宅の提案や建て売り、売建など幅広いニーズに対応できるのが最大の特徴。  |  |   |
| 主な加盟対象                      | 工務店、不動産、リフォーム業者、建築設計事務所等、新築住宅事業を展開する企業 |          |      |                     |  |  |   |
| 建設業許可                       | 不要                                     | モデルハウス設置 | 不要   | 今年の方針・重点施策          | 「HAVE A GOOD LIFE ?」というスローガンを掲げ、ユーザーの家づくりに対する「想像」から「創造」をより加速させるため、自分のつくりたい家をシミュレーションして自由な発想で家づくりを楽しめるコンテンツをWEBサイトやアプリで提供。また、メンズファッション誌「OCEANS」とのコラボレーション住宅やDoliveオリジナル商品「No.00 Dolive original」のメディアタイアップ企画にてプロモーションを強化。 |  |   |
| 初期コスト(税別)                   | 350万円～                                 |          |      |                     |  |  |   |
| ランニングコスト(税別)                | 13万円/月～                                |          |      |                     |  |  |   |
| ロイヤリティ(税別)                  | なし                                     |          |      |                     |  |  |   |

|                                 |  |          |       |  |   |
|---------------------------------|--|----------|-------|--|---|
| ハウス デ オーガニック<br>House de Orgnic |  |          |       | 連絡先<br>〒140-0013 東京都品川区南大井5-15-1-104<br>☎ 090-1816-9759 ✉ ssm.takagi@gmail.com<br>🌐 https://house-de-orgnic.jp |   |
| 設立年                             | 2014年                                    | 代表者      | 高岡 文紀 | 支援対象   | 新築、リフォーム・リノベ  |
| 会員者数                            | 20社                                      | コンサル担当者数 | 3名    | 推奨する耐震性能   | 耐震等級3相当   |
| 会員供給棟数                          | 2023年度実績 - 2024年度見込み -                   |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能   | 断熱等級7相当   |
| 平均受注単価                          | -  |          |       | 公的な表示制度の利用支援   | どちらともいえない   |
| ZEH供給割合                         | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 -      |          |       | ネットワークの<br>特徴・強み   | 社長（経営者）のためのコミュニティ。建築業界の最新のセミナー受講、パッシブハウスの技術・情報取得、営業・集客手法取得。 |
| 主な加盟対象                          | -  |          |       |  |   |
| 建設業許可                           | 不要                                       | モデルハウス設置 | 不要    |  |   |
| 初期コスト<br>(税別)                   | なし                                       |          |       | 今年の<br>方針・重点施策   | 各社の地元でのネットワーク・コミュニティづくり。                                    |
| ランニングコスト<br>(税別)                | 年会費：12万円（工務店、法人）、6万円（個人登録の設計事務所）、3万円（個人） |          |       |  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)                  | -  |          |       |  |   |

|                  |                                     |          |        |                  |   |
|------------------|-------------------------------------|----------|--------|------------------|---|
| パッシブ技術研究会        |                                     |          |        | (株) マツナガ         | 連絡先<br>〒178-0064 東京都練馬区南大泉5-18-19<br>☎ 03-3925-0065 ✉ passive@ms-matsunaga.jp<br>🌐 http://www.passive-gijutsu.com |
| 設立年              | 2013年                               | 代表者      | 松永 潤一郎 | 支援対象             | 新築、リフォーム・リノベ  |
| 会員者数             | 28社                                 | コンサル担当者数 | -      | 推奨する耐震性能         | -   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 80棟 2024年度見込み 80棟          |          |        | 推奨する断熱・省エネ性能     | 断熱等級6相当、断熱等級7相当   |
| 平均受注単価           | -                                   |          |        | 公的な表示制度の利用支援     | -   |
| ZEH供給割合          | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |        | ネットワークの<br>特徴・強み | パッシブ換気技術を中心に自然の力をうまく取り入れた高い快適性を持つ住宅づくりを目指し、学術的な研究・技術開発で根拠の裏付けも行う。ノウハウの提供・会員間の交流や勉強会の参加、パッシブ技術情報の入手が可能。            |
| 主な加盟対象           | 工務店、設計事務所等                          |          |        |                  |   |
| 建設業許可            | 要                                   | モデルハウス設置 | 不要     |                  |   |
| 初期コスト<br>(税別)    | 入会金：5万円                             |          |        | 今年の<br>方針・重点施策   | パッシブ換気の研究開発及び全国への普及を目指し活動を行う。   |
| ランニングコスト<br>(税別) | 年会費：工務店会員2万4000円<br>設計事務所会員1万2000円  |          |        |                  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)   | なし                                  |          |        |                  |   |

|                  |                                     |          |       |                  |   |
|------------------|-------------------------------------|----------|-------|------------------|---|
| ビルダーズネット         |                                     |          |       | (株) 向上計画総合研究所    | 連絡先<br>〒060-0003 北海道札幌市中央区北3条西7-5-1<br>道庁西ビル3階<br>☎ 011-211-8291 ✉ info@buildersnet.jp<br>🌐 https://buildersnet.jp/ |
| 設立年              | 2005年                               | 代表者      | 友村 太郎 | 支援対象             | 新築、リフォーム・リノベ  |
| 会員者数             | -                                   | コンサル担当者数 | 3名    | 推奨する耐震性能         | -   |
| 会員供給棟数           | 2023年度実績 - 2024年度見込み -              |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能     | -   |
| 平均受注単価           | -                                   |          |       | 公的な表示制度の利用支援     | -   |
| ZEH供給割合          | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |       | ネットワークの<br>特徴・強み | 住宅専門経営コンサルタントが、WEBマーケティング、集客、経営をトータルサポート。住宅会社のブランディング、WEBサイト制作、WEB広告、顧客育成まで、競合他社との差別化、売上アップのサポートを実施。                |
| 主な加盟対象           | 工務店、リフォーム店、建築設計事務所など                |          |       |                  |   |
| 建設業許可            | 不要                                  | モデルハウス設置 | 不要    |                  |   |
| 初期コスト<br>(税別)    | -                                   |          |       | 今年の<br>方針・重点施策   | -   |
| ランニングコスト<br>(税別) | -                                   |          |       |                  |   |
| ロイヤリティ<br>(税別)   | -                                   |          |       |                  |   |

|                           |                                     |          |       |                  |  |
|---------------------------|-------------------------------------|----------|-------|------------------|--|
| 遊ベーシックデザインの会<br>(住まいの文化座) |                                     |          |       | (有) 遊建築設計社       | 連絡先<br>〒102-0083 東京都千代田区麹町4-3<br>紅谷ビル8階<br>☎ 03-3230-1070 ✉ web@lbyu-net.com<br>🌐 http://lbyu-net.com/bunkaza/ |
| 設立年                       | 2008年                               | 代表者      | 松浦 喜則 | 支援対象             | 新築   |
| 会員者数                      | 約60社(サポート会社含む)                      | コンサル担当者数 | -     | 推奨する耐震性能         | 耐震等級3相当  |
| 会員供給棟数                    | 2023年度実績 - 2024年度見込み -              |          |       | 推奨する断熱・省エネ性能     | 会員会社ごとの考え方に沿う  |
| 平均受注単価                    | -                                   |          |       | 公的な表示制度の利用支援     | どちらともいえない  |
| ZEH供給割合                   | 2023年度目標 - 2023年度実績 -<br>2030年度目標 - |          |       | ネットワークの<br>特徴・強み | 住宅専門の設計事務所が運営する住宅設計の課題解決を目指すコミュニティ。「感動する設計をもっと。」を活動理念とし、工務店・ビルダー向けのプランニングツールや研修会の企画・提案など各種サポートを実施。             |
| 主な加盟対象                    | 地域工務店、ビルダー                          |          |       |                  |  |
| 建設業許可                     | 要                                   | モデルハウス設置 | 不要    |                  |  |
| 初期コスト<br>(税別)             | 会の販促ツールの購入(10万円分)                   |          |       | 今年の<br>方針・重点施策   | 設計業務の標準化による生産性向上を目指し、若手スタッフが即戦力として活躍できる「再現性の高いノウハウ」を、各種設計ツールやeラーニングによる研修会などを通して提供することを重点施策として実施。               |
| ランニングコスト<br>(税別)          | 会費：2万円/月                            |          |       |                  |  |
| ロイヤリティ<br>(税別)            | なし                                  |          |       |                  |  |

# 最新情報が ひと目でわかる!

最新情報が  
ひと目でわかる!

SCAN ME

新建ハウジングが主催する  
塾とセミナーの

新建ハウジング セミナーガイド

🔍

新建  
ハウジング  
THE SHINKEN HOUSING



# 住宅パッケージ商品 DATA

住宅ネットワークが提供する住宅・リフォームのパッケージ商品の定番・新商品をピックアップして紹介する。

## 見方解説



## 目次

| ネットワーク名              | 商品     | 基本データ | ネットワーク名              | 商品     | 基本データ | ネットワーク名              | 商品     | 基本データ |
|----------------------|--------|-------|----------------------|--------|-------|----------------------|--------|-------|
| ARC style            | P47    | P30   | ギャブハウス               | P52-53 | P24   | ファースグループ             | P59    | P28   |
| R+house              | P47    | P21   | クレバリーホーム             | P53    | P24   | フィアスホーム              | P59    | P28   |
| アイフルホーム              | P47    | P21   | サイエンスホーム             | P53-54 | P35   | フォーセンス               | P59-60 | P38   |
| アエラホームフランチャイズ        | P47-48 | P21   | サステナブル・デザイン・ハウス      | P54    | P43   | フクビエアサイクルの家          | P60    | P41   |
| アキュラホームFC            | P48    | P22   | GLホーム                | P54    | P24   | BESS                 | P60-61 | P27   |
| addan リノベネットワーク      | P48    | P31   | 四角の家                 | P54-55 | P35   | マスイデアボランティアチェーン      | P61    | P39   |
| イシンホーム住宅研究会          | P48    | P31   | 住医学研究会               | P55    | P36   | mini prot®           | P61    | P29   |
| it's HOUSE ビジネスパートナー | P49    | P32   | ジョンソンパートナーズ          | P55    | P25   | 遊ベシックデザインの会(住まいの文化座) | P61    | P45   |
| インデュアホーム             | P49-50 | P22   | Style Design ネットワーク  | P55-56 | P36   | ユニバーサルホーム            | P61-62 | P29   |
| ACEHOME(エースホーム)      | P50    | P23   | セルコホーム ビジネスパートナー     | P56    | P26   | LIFE LABEL           | P62    | P29   |
| エコ&エコホーム             | P50-51 | P43   | ダルトンホーム・ビルダーズ        | P57    | P26   | ロイヤルハウス              | P62    | P30   |
| エコハウジングプロジェクト        | P51    | P23   | TDホーム                | P57    | P26   | ジブンハウス               | P63    | P25   |
| オーガニックハウス            | P51-52 | P23   | Dolive media partner | P57-58 | P43   |                      |        |       |
| オーバネットワーク            | P52    | P33   | HUCK(ハック)            | P58    | P27   |                      |        |       |
| odd house            | P52    | P33   | 桧家住宅フランチャイズシステム      | P58-59 | P28   |                      |        |       |

※掲載内容はネットワークアンケートの回答に基づいています。詳細は各ネットワークにお問い合わせください。表中に「住宅ネットワーク基本データ集」(P113-136)の掲載ページも記載しておりますのでご参照ください。

ARC style ネットワーク P30

カーサヴィヴァーチェ  
**CASAVIVACE**

イタリア製建材×自然素材×家具付き、上質な素材が奏でるワンランク上のデザイン住宅

|             |                 |     |     |     |
|-------------|-----------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | 上質なライフスタイルを求める方 |     |     |     |
| 価格(税別)      | -               |     |     |     |
| UA値         | -               |     |     |     |
| C値          | -               |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | -               |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良            | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| -           | -               | -   | -   | -   |

グルーヴイン  
**GROOV'IN**

「理想のちょうどいいを目指す家創り」。コストを抑えつつも素材・デザインにもこだわるライフスタイル提案型住宅

|             |                |     |     |     |
|-------------|----------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | 単身、共働き世帯、子育て世帯 |     |     |     |
| 価格(税別)      | -              |     |     |     |
| UA値         | -              |     |     |     |
| C値          | -              |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | -              |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良           | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| -           | -              | -   | -   | -   |

R+house ネットワーク P21

**R+house**

R+houseは建築家によるデザイン、高性能な高い商品性だけでなく、集客、受注、アフターまでの仕組みと、各分野の専任担当によるコンサルティングの実施によって住宅事業の事業拡大、生産性改善の実現

|             |            |     |     |     |
|-------------|------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | 新築を予定している方 |     |     |     |
| 価格(税別)      | 3000万円     |     |     |     |
| UA値         | HEAT20 G2  |     |     |     |
| C値          | 0.5        |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6      |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良       | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| 3           | OP         | OP  | OP  | OP  |

アイフルホーム ネットワーク P21

ファイボ  
**FAVO**

どう建てるかではなく、どう暮らすか。「FAVO」は、あなたのこだわりの暮らしをカタチにするシリーズ。1人ひとりのライフスタイルに合った、お気に入りの家での暮らしを実現する

|             |                       |     |     |     |
|-------------|-----------------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | こだわりの暮らしを叶えたい共働き子育て世帯 |     |     |     |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による      |     |     |     |
| UA値         | 0.56(3~7地域)           |     |     |     |
| C値          | 1.0以下相当(ハイブリッド断熱仕様)   |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                 |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良                  | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| 3           | ○                     | ○   | OP  | OP  |

ロディナ  
**Lodina**

安定した構造の住まいをつくるブロックを組み合わせたシンプルな設計。家の大ききで決まるシンプルでわかりやすい価格。シンプルで快適な設備と仕様を選ぶ。間取りも、時間も、お金も無駄のないLodina(ロディナ)

|             |                      |     |     |     |
|-------------|----------------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | 家づくりを手軽に進めたい共働き子育て世帯 |     |     |     |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による     |     |     |     |
| UA値         | 0.56(3~7地域)          |     |     |     |
| C値          | 1.0以下相当(ハイブリッド断熱仕様)  |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良                 | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| 3           | ○                    | ○   | ×   | ×   |

すごい家

多くの住まい手や専門家から「声」を集め、これからの時代の住まいに求められる「高い断熱性能」「換気・除菌・脱臭を実証した空気環境」「耐震性や蓄電池を採用した安全性」を取り入れた、健康を極めた住まい

|             |                      |     |     |     |
|-------------|----------------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | 健康や安全にこだわりたい共働き子育て世帯 |     |     |     |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による     |     |     |     |
| UA値         | 0.23(6~7地域)          |     |     |     |
| C値          | 1.0以下相当              |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7                |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良                 | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| 3           | ○                    | ○   | ○   | OP  |

アイフルホーム ネットワーク P21

新築 mitai(リフォーム商品)

住み慣れた我が家を、もう一度新築のように再生するリフォーム商品。ライフスタイルの要望に合わせて提案できるリフォームパッケージを、費用の目安と共に用意する

|             |             |     |     |     |
|-------------|-------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | 子育て層〜シニア層まで |     |     |     |
| 価格(税別)      | 工事内容による     |     |     |     |
| UA値         | -           |     |     |     |
| C値          | -           |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | -           |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良        | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| -           | -           | -   | OP  | OP  |

アエラホームフランチャイズ ネットワーク P21

クラージュ ジークラッセ

国内最高水準の断熱基準、HEAT20 G2グレード相当。断熱性能が高いため、効率的な冷暖房運用が可能。真冬でも結露の発生を抑え、家中暖かいため、家族全員が健康に。省エネ効果で光熱費もお得


|             |                  |     |     |     |
|-------------|------------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | 高性能住宅を第一優先に希望する方 |     |     |     |
| 価格(税別)      | 約3300万円          |     |     |     |
| UA値         | 0.34(5地域)        |     |     |     |
| C値          | 0.35             |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6            |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良             | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| 3           | ○                | ○   | OP  | OP  |

プレスト

リニューアルにより断熱性能がアップし、さらに快適な生活へ。屋根も外張W断熱に。UA値も大幅に改善。天井シングル断熱と違い、屋根W断熱で遮熱性能あり。全棟UA値計算と気密検査を実施する

|             |                  |     |     |     |
|-------------|------------------|-----|-----|-----|
| メインターゲット    | 高性能住宅を第一優先に希望する方 |     |     |     |
| 価格(税別)      | 約2500万円          |     |     |     |
| UA値         | 0.41(5地域)        |     |     |     |
| C値          | 0.35             |     |     |     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6            |     |     |     |
| 耐震等級        | 長期優良             | ZEH | 蓄電池 | V2H |
| 3           | ○                | ○   | OP  | OP  |

アエラホームフランチャイズ ネットワーク P21



### ERABERU (セミオーダー住宅)

住宅のプロが考え抜いた110プランから選べる。アエラホームが誇る高気密高断熱はそのままにプロがこだわり抜いた8つのインテリアスタイルも選べる。人気の平屋新プランも。打ち合わせ工程短縮により、最速で入居可能

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 高性能住宅を第一優先に希望する方 |
| 価格(税別)      | 約2300万円          |
| UA値         | 0.41 (5地域)       |
| C値          | 0.35             |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 ○ ○ OP OP      |

アキュラホームFC ネットワーク P22



### 超空間の家

自社開発耐力壁「8トン壁」により、最大5.46mの大型スパンの開口部を実現。30畳無柱空間を実現し、実物大耐震実験にて高い耐震性も実証。木造住宅の可能性を広げながら、安心・安全性も確保した住まい

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | 高い性能と価格のバランスを検討したい方 |
| 価格(税別)      | 1960万円(工事面積109.29㎡) |
| UA値         | 0.5                 |
| C値          | -                   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6             |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
|             | 3 ○ ○ OP OP         |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### L-05

海外の別荘のような、中庭を囲む間取りが特徴。コンパクトで程よい距離感でお互いを感じられる居室空間。究極にプライベートなテラスは、今までありそうでなかった間取り

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | DINKS、FAMILY、別荘使い     |
| 価格(税別)      | 2770万円                |
| UA値         | 0.34 (2地域)、0.44 (4地域) |
| C値          | -                     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | 3 - ○ OP OP           |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### L-06

アイランドキッチンのあるLDKは両面に大きな窓があり、窓の景色がアートになる。自然を感じながらリビングでほっと一息できる。時にはゲストを招いて楽しめるよう、2つの寝室はプライベートに配慮して両端に配置

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | DINKS、FAMILY、別荘使い     |
| 価格(税別)      | 2795万円                |
| UA値         | 0.34 (3地域)、0.43 (4地域) |
| C値          | -                     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | 3 - ○ OP OP           |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### L-07

使い方は無限大。土間のある暮らし。建物の外と内の中間領域のような曖昧な空間が、機能性を発揮しながら、暮らしのなかにゆとりを感じさせてくれる。寝室に伸びてゆく土間は、どこか緑の雰囲気を感じ出す

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | DINKS、FAMILY、別荘使い     |
| 価格(税別)      | 2898万円                |
| UA値         | 0.36 (1地域)、0.45 (3地域) |
| C値          | -                     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | 3 ○ ○ OP OP           |

addan リノベネットワーク ネットワーク P31



### 断熱リノベーション (外付加断熱パターン)

屋根・外壁解体を最小限に抑えた外付加断熱による高気密高断熱改修。スケルトンリフォームと比べ低コスト。要望や費用、今後の利用年数、既存建物現況から1棟丸ごと断熱、部分断熱、建て替えなど最適な提案・施工を行う

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | 50代以上、親等の住宅を引き継いだ世代 |
| 価格(税別)      | (例)外付加断熱リノベ1800万円～  |
| UA値         | HEAT20 G1レベルを標準とする  |
| C値          | 1.0以下が目標値           |
| 省エネ上位等級への対応 | -                   |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
|             | OP OP OP OP OP      |

イシンホーム住宅研究会 ネットワーク P31



### サンクスZEGA インナーガレージつき

お日様0円エネルギーを活用した電気・ガス・ガソリンをほぼ買わない家。50年間で、エネルギー節約3000万円を目指す。大型ソーラー・蓄電池など、エネルギー節約6点セットを搭載。インナーガレージ付きの美しい邸宅

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、一次エネ等級6  |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - - ○ -          |

イシンホーム住宅研究会 ネットワーク P31



### サンクスZEGA 平屋インナーガレージつき

お日様0円エネルギーを活用した電気・ガス・ガソリンをほぼ買わない家。50年間で、エネルギー節約3000万円を目指す。大型ソーラー・蓄電池など、エネルギー節約6点セットを搭載。インナーガレージ付きの美しい平屋

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、一次エネ等級6  |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - - ○ -          |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### L-08

動くキッチンで暮らしを豊かに。料理をするだけのキッチンではなく、キッチンが生活のスパイスになる。光を感じながら、リビングと土間、吹抜けを介して2階とつながる。家の中心に可動式キッチンのある間取り

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | DINKS、FAMILY、別荘使い     |
| 価格(税別)      | 2725万円                |
| UA値         | 0.31 (2地域)、0.42 (3地域) |
| C値          | -                     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | 3 - ○ OP OP           |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### DELTA

個性的な存在感を放つDELTAは、自然と一体となった別荘ライフを満喫できる。軒先から室内壁は木質感で統一。軒下には天然木のデッキを設置し、内と外の境界を曖昧に。高い天井を生かしたロフトは魅力的な寝室に

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 単身、DINKS、別荘使い    |
| 価格(税別)      | 3612万円           |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 - ○ OP OP      |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### HIRAYA エシカル

17坪未満の平屋と6坪未満の小屋で建てる家。全12プランをラインアップ。「家族構成や生活環境の変化など、将来必要になった時にあとで足せばいい」そんな柔軟な発想から生まれた、自分らしい家づくりを考える方にぴったりのセミオーダーハウス

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 単独世帯(1人暮らし)、夫婦世帯、夫婦+子世帯 |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | -                       |
| C値          | 現地測定による                 |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、7、一次エネ等級6       |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
|             | 3 ○ ○ OP OP             |

イシンホーム住宅研究会 ネットワーク P31



### サンクスZEGA ワンダフルスキップ準平屋

お日様0円エネルギーを活用した電気・ガス・ガソリンをほぼ買わない家。50年間で、エネルギー節約3000万円を目指す。スキップフロアが面白さ満点の準平屋

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、一次エネ等級6  |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - - ○ -          |

イシンホーム住宅研究会 ネットワーク P31



### サンクスZEGA 2階建て

お日様0円エネルギーを活用した電気・ガス・ガソリンをほぼ買わない家。50年間で、エネルギー節約3000万円を目指す。大型ソーラー・蓄電池など、エネルギー節約6点セットを搭載。スタイリッシュな2階建て

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、一次エネ等級6  |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - - ○ -          |

イシンホーム住宅研究会 ネットワーク P31



### サンクスZEGA 3階建て

お日様0円エネルギーを活用した電気・ガス・ガソリンをほぼ買わない家。50年間で、エネルギー節約3000万円を目指す。老後も安心のエレベーター＆インナーガレージ付きの3階建て

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、一次エネ等級6  |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - - ○ -          |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### リビング Liv

シンプルな「モノ」こそ美しい。暮らしを大切に、シンプルで高性能な家をコンセプトにしたスカンジナビアンハウス。太陽光発電・災害用電気システムを標準装備

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 単独世帯(1人暮らし)、夫婦世帯、夫婦+子世帯 |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | HEAT20 G3               |
| C値          | 現地測定による                 |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、7、一次エネ等級6       |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
|             | 3 ○ ○ OP OP             |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### ラグランローズ La Vie en rose

スキップフロアでつながる都市型フレンチハウス。毎日、家族が笑顔でつながり、いくつになっても花のある人生を...

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | 20～40代の子育て世代・3～4人家族 |
| 価格(税別)      | -                   |
| UA値         | -                   |
| C値          | 現地測定による             |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、7、一次エネ等級6   |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
|             | 3 ○ ○ OP OP         |

it's HOUSE ビジネスパートナー ネットワーク P32



### リプレジャー RE PLEASURE

車庫としてだけでなく、ホビールームやパーベキューにと、コロナ禍の生活で大活躍したビルトインガレージを搭載したカリフォルニアスタイルの家

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | 20～40代の子育て世代・3～4人家族 |
| 価格(税別)      | -                   |
| UA値         | -                   |
| C値          | 現地測定による             |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、7、一次エネ等級6   |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
|             | 3 ○ ○ OP OP         |

インデュアホーム ネットワーク P22



ミハス  
**sa - Mijas**

スペイン漆喰を塗り重ねた真白な壁に、赤茶や黄土色の素焼瓦。古びたアイアン飾りの付いた、緑でいっぱいのパティオ。古き良きものに価値観を見出す、本格スペイン風ハウス

|             |                    |
|-------------|--------------------|
| メインターゲット    | 20～40代の子育て世代3～4人家族 |
| 価格(税別)      | -                  |
| UA値         | -                  |
| C値          | 現地測定による            |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6、7、一次エネ等級6  |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H   |
| 3           | ○ ○ OP OP          |

ACEHOME ネットワーク P23



クルー  
**CREW**

カリフォルニアスタイルのオープンなプランニングで、仲間との集いなどを思いきり楽しむ暮らしを提案。人気の平屋タイプも取りそろえ、「私なりのライフスタイル」を実現できる

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 子育て中の共働き世帯              |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、7、一次エネ等級6         |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |

ACEHOME ネットワーク P23



フラットエックス  
**FLAT-X**

平屋でありながら、スキップフロアを導入した立体設計が魅力。収納率25%確保、人気のビルトインガレージにも対応。どんな土地にも耐震等級3+制振デバイス搭載で対応できる柔軟性が魅力的な住まい

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 平屋志向の小家族や子育て共働き世帯       |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、7、一次エネ等級6         |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |

エコ&エコホーム ネットワーク P43



平屋はうす 癒 - IYASHI -

床面積26.12坪、小屋裏収納7.99坪の3LDK+シューズクローク。庭へ続く大きな窓で、自然とのふれあいを各部屋に。ワークスペースもつけた機能的な家。ダブル断熱、ハイブリッド構造、省令準耐火構造、ハイブリッド蓄電システムを搭載

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | ヤングカップル・ヤングファミリー |
| 価格(税別)      | 1780万円(参考価格)     |
| UA値         | 0.42(5地域)        |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP ○ ○ ○         |

エコ&エコホーム ネットワーク P43



平屋はうす 悠 - YUTORI -

床面積26.0坪、小屋裏収納9.0坪の2LDK+畳コーナー。広いロフトと畳コーナー、シューズクロークも付いた機能的プランで、中庭で爽やかな四季を感じさせる家。ハイブリッド構造、ダブル断熱、省令準耐火構造、ハイブリッド蓄電システムを搭載

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | ファミリー・熟年カップル     |
| 価格(税別)      | 1880万円(参考価格)     |
| UA値         | 0.42(5地域)        |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP ○ ○ ○         |

エコハウジングプロジェクト ネットワーク P23



オルガ  
**ORGA**

シャープな表情でエクステリアを引き立てる、スタイリッシュなガルバリウム外壁。若い世代にデザイン面で圧倒的支持を受ける商品。仕様に基づき、自由設計で提供する

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | スタイルやデザインを重視する30代世帯 |
| 価格(税別)      | 2000万円～(30.35坪)     |
| UA値         | 0.48以下              |
| C値          | -                   |
| 省エネ上位等級への対応 | -                   |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
| 2           | - - - -             |

ACEHOME ネットワーク P23



キスネス スイッチ  
**XOXO Switch**

さまざまな趣味・趣向に合わせて、空間を自由自在にカスタマイズできる住まい。土間やビルトインガレージ、ホールディングルームもつくれる自由度の高さが魅力。ワクワクするような非日常空間を楽しむ暮らし

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 子育て中の共働き世帯              |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、7、一次エネ等級6         |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |

ACEHOME ネットワーク P23



ネリオ  
**naliö**

高い断熱性能で断熱等級6・7をクリアした高性能住宅。シンプルで落ち着いたデザインを基本に、コンパクトながらも人気の回遊動線や室内干し対応など、共働き家族みんなの暮らしやすさを追求する

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 子育て中の共働き世帯              |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、7、一次エネ等級6         |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |

ACEHOME ネットワーク P23



ヌーン  
**NOON**

こだわりの感性に響く、スタイリッシュに生活感を上手に隠してすっきり暮らせるモダンなデザインの住まい。スキップフロアを設けることで、2層吹き抜けの開放的なリビングと、プライベートな独立空間を実現

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 子育て中の共働き世帯              |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、7、一次エネ等級6         |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |

エコハウジングプロジェクト ネットワーク P23



リヴェルタ  
**REVELTA**

インナーガレージ+2階LDKのプラン。LDKには大型バルコニーが隣接し、生活スタイルや趣味にこだわるお客様向け。仕様に基づき、自由設計で提供する

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 趣味や生活スタイルを重視する家族 |
| 価格(税別)      | 2340万円～(29.91坪)  |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 2           | - - - -          |

エコハウジングプロジェクト ネットワーク P23



エキシ  
**EXY**

30.05坪の2階建て3LDK、税込2055万9000円。ライフスタイルにマッチする、ファミリー向け最新間取りプラン

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 建て売り住宅を検討中の家族    |
| 価格(税別)      | 1869万円～(30.05坪)  |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 2           | - - - -          |

エコハウジングプロジェクト ネットワーク P23



ストーリー  
**STORY**

ワンフロアだから暮らしやすい、理想のライフスタイルを叶える平屋。耐震性が高いシンプルな構造。憧れの勾配天井や、大開口で広がりのある空間を実現

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | お一人様、夫婦、ファミリー        |
| 価格(税別)      | 1110万円～(1LDK・11.90坪) |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
| 2           | - - - -              |

エコ&エコホーム ネットワーク P43



かわいい平屋 Cute8

床面積8.31坪の超コンパクトで超高機能な家。平屋ならではの使いやすさと、基本機能を搭載したかわいい平屋。省令準耐火構造・高性能フル装備

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 1人または2人暮らしの方     |
| 価格(税別)      | 680万円(参考価格)      |
| UA値         | 0.46(5地域)        |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP × ×        |

エコ&エコホーム ネットワーク P43



かわいい平屋 Cute11

床面積11.62坪の1LDK。ゆったりとしたLDKは、友人を呼んで楽しく語り合える広さ。6帖洋室には大きなクローゼットもあり小さくても収納いっぱいのプラン。省令準耐火構造・高性能フル装備

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 1人または2人暮らしの方     |
| 価格(税別)      | 980万円(参考価格)      |
| UA値         | 0.46(5地域)        |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP × ×        |

エコ&エコホーム ネットワーク P43



平屋はうす 恵 - MEGUMI -

床面積22.75坪の2LDK。ほのかな気配りが伝わるコンパクトプランで、かわいい子どもも楽しみ、育てるための家。ダブル断熱、ハイブリッド構造、省令準耐火構造、ハイブリッド蓄電システムを搭載

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | ヤングカップル・ヤングファミリー |
| 価格(税別)      | 1680万円(参考価格)     |
| UA値         | 0.42(5地域)        |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP ○ ○ ○         |

エコハウジングプロジェクト ネットワーク P23



エコロジ  
**ECOLOGIA**

デザインも住宅性能もことごと追求した高性能住宅。最高基準の住宅性能と気密測定、30年快適に暮らせる居住空間を実現。家中どこにいても温度差がなく快適で、家族みんなが健康で暮らせる家

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 性能優先で検討している方     |
| 価格(税別)      | 2200万円～(32.05坪)  |
| UA値         | 0.23以下           |
| C値          | 0.5以下            |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 2           | - - - -          |

エコハウジングプロジェクト ネットワーク P23



キーストン  
**Keystone**

深く伸びた庇(ひさし)が、視覚的な安心感と安定感を与えながら、街並みに優しく溶けこむ外観フォルムが特徴。室内と屋外を緩やかにつなげながら、屋外を部屋の一部として取り込み、四季の変化を感じる住まい

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | ロスジェネ世代～ブーマー世代   |
| 価格(税別)      | 3500万円～          |
| UA値         | 0.46以下を目指す       |
| C値          | 0.4～0.2          |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP OP OP      |

エコハウジングプロジェクト ネットワーク P23



アザレア  
**AZALEA**

深く伸びた庇(ひさし)が、視覚的な安心感と安定感を与えながら、街並みに優しく溶けこむ外観フォルムが特徴。室内と屋外を緩やかにつなげながら、屋外を部屋の一部として取り込み、四季の変化を感じる住まい

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | ロスジェネ世代～ブーマー世代   |
| 価格(税別)      | 3500万円～          |
| UA値         | 0.46以下を目指す       |
| C値          | 0.4～0.2          |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP OP OP      |

### オーガニックハウス ネットワーク P23



#### モルディナ MOLDINA

深く伸びた庇（ひさし）が、視覚的な安心感と安定感を与えながら、街並みに優しく溶けこむ外観フォルムが特徴。室内と屋外を緩やかにつなげながら、屋外を部屋の一部として取り込み、四季の変化を感じる住まい

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | ロスジェネ世代～ブーマー世代   |
| 価格(税別)      | 3500万円～          |
| UA値         | 0.46以下を目指す       |
| C値          | 0.4～0.2          |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 OP OP OP OP    |



#### パルセオ PARTHEO

深く伸びた庇（ひさし）が、視覚的な安心感と安定感を与えながら、街並みに優しく溶けこむ外観フォルムが特徴。室内と屋外を緩やかにつなげながら、屋外を部屋の一部として取り込み、四季の変化を感じる住まい

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | ロスジェネ世代～ブーマー世代   |
| 価格(税別)      | 3500万円～          |
| UA値         | 0.46以下を目指す       |
| C値          | 0.4～0.2          |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 OP OP OP OP    |



#### アルモニー ARMONY

深く伸びた庇（ひさし）が、視覚的な安心感と安定感を与えながら、街並みに優しく溶けこむ外観フォルムが特徴。室内と屋外を緩やかにつなげながら、屋外を部屋の一部として取り込み、四季の変化を感じる住まい

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | ロスジェネ世代～ブーマー世代   |
| 価格(税別)      | 3500万円～          |
| UA値         | 0.46以下を目指す       |
| C値          | 0.4～0.2          |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 OP OP OP OP    |

### オーパスネットワーク ネットワーク P33



#### 風家(FU-YA)

内と外塗壁、無垢パイン床などの自然素材と、外断熱フォルテと内断熱ファイバーエースのダブル断熱で建てるプロバンス風住宅

|             |                             |
|-------------|-----------------------------|
| メインターゲット    | 20～60代の塗り壁の家や断熱性能に優れた家を求める方 |
| 価格(税別)      | -                           |
| UA値         | 0.43(6地域)                   |
| C値          | -                           |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6                     |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H            |
|             | 3・2 OP ○ × ×                |

### odd house ネットワーク P33



#### odd house

どんな敷地にも合う「FIT CLUE」、子どもリビングのある「KIDS CLUE」、ホームキャンプができる「SKY CLUE」、リゾート風コテージハウス「CABIN CLUE」、開放感ある勾配天井の平屋「OPEN CLUE」、スッキリ収納の平屋「MID CLUE」をラインアップ

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 20～30代の子育て世代     |
| 価格(税別)      | 約2100万円          |
| UA値         | 0.41(6地域)        |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、6          |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3・2 OP ○ × ×     |

### ギャブハウス ネットワーク P24



#### Living Life

戸建て生活をより充実させるためのリビングを提案。延床面積35坪未満のリビング続きの外「アウトドアリビング」のあるプラン。1Fリビングと2Fリビングの2プランをラインアップ

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46(6地域)        |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 ○ OP OP OP     |

### ギャブハウス ネットワーク P24



#### HIRAYA U30

ギャブハウスブランドの主力商品16種類を平屋にしたプラン。広さは全て延床面積30坪未満で統一。価格面でのメリット、グリッドで考える間取りづくりに共感する方に、特におすすめセミオーダー商品

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46(6地域)        |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 ○ OP OP OP     |



#### 20TL

平屋タイプで1～3人暮らしの住まい。自分の手が行き届き、シンプルに暮らせる家。広さや物の量にとらわれない身軽な暮らしをしたい方、小さな家が好きな方にちょうどいいプラン

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46(6地域)        |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 ○ OP OP OP     |



#### T10

同じ大きさとカタチの家を、住まい方に合わせて何通りかのパターンを用意したセミオーダー商品。デザイン・性能・コストのバランスが良く、10kWの太陽光発電システムが設置可能なZEH対応型住宅

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46(6地域)        |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 ○ OP OP OP     |

### ギャブハウス ネットワーク P24



#### LUXE

月日を超えて愛し続けられる、普遍的で上質な暮らしを提案。どっしりとした安定感ある外観と、ゆとりある日常を贅沢に楽しめる空間が特徴

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46(6地域)        |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 ○ OP OP OP     |

### クレバリーホーム ネットワーク P24



#### Vシリーズ

上質で美しさを追求した外観には、天然素材をベースにした陶磁器のタイルを使用。個性を映し出す外観スタイルは上質さや重厚感のある6種類から選択可能。理想の住まいを追求した商品

|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| メインターゲット    | 子育て層～シニア層                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる            |
| UA値         | 0.46(6～7地域)              |
| C値          | 発泡系:0.5～0.7 繊維系:0.67～1.2 |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H         |
|             | 3 OP OP OP OP            |

### クレバリーホーム ネットワーク P24



#### CXシリーズ

理想の家が叶う自由設計で、スタイリッシュ、カジュアル、和モダンなど、住む人の個性に寄り添ったデザインバリエーションを用意する。住むほどに価格以上の価値を実感できる住まい

|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| メインターゲット    | 子育て層～シニア層                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる            |
| UA値         | 0.46(6～7地域)              |
| C値          | 発泡系:0.5～0.7 繊維系:0.67～1.2 |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H         |
|             | 3 OP OP OP OP            |

### クレバリーホーム ネットワーク P24



#### hapies

「暮らす」「働く」「遊ぶ」を全部マルチに楽しめる共働き・子育て世代にむいた商品。2021年キッズデザイン賞「子ども達を産み育てやすいデザイン部門」受賞商品

|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| メインターゲット    | 共働き子育て世代                 |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる            |
| UA値         | 0.46(6～7地域)              |
| C値          | 発泡系:0.5～0.7 繊維系:0.67～1.2 |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H         |
|             | 3 OP OP OP OP            |

### クレバリーホーム ネットワーク P24



#### Granshare

旧来型の古いデザインの平屋ではなく、さまざまな世代に愛される平屋を実現。家族が集まるセンターリビング、家事動線など、子育て世代からシニア世代に好まれる間取り提案が可能

|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| メインターゲット    | 子育て層～シニア層                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる            |
| UA値         | 0.46(6～7地域)              |
| C値          | 発泡系:0.5～0.7 繊維系:0.67～1.2 |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H         |
|             | 3 OP OP OP OP            |

### クレバリーホーム ネットワーク P24



#### ENELITE-THERMO

最も厳しい北海道の省エネ基準をクリアした、クレバリーホーム史上最高の高断熱住宅。優れた断熱性能で省エネルギーと快適な暮らし心地を実現する(参考プラン:UA値0.26)

|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| メインターゲット    | 子育て層～シニア層                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる            |
| UA値         | 0.26(6～7地域)              |
| C値          | 発泡系:0.5～0.7 繊維系:0.67～1.2 |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7                    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H         |
|             | 3 OP OP OP OP            |

### サイエンスホーム ネットワーク P35



#### ひのきづくしの家 The R-class

国産ヒノキを構造材や建具、造作部材に活用。高耐久性、リラクゼーション効果などヒノキの良さを発揮する。独自の施工技術で短工期を実現。セミオーダーで1000万円台から提案できる

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - OP OP OP OP    |



#### 真壁づくり×LCCM The Z-class

環境に配慮したエコな家、LCCM住宅。住宅のライフサイクル全体でCO<sub>2</sub>収支をマイナスに。国の性能基準となる断熱、省エネ、環境が全て最高ランク

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - OP OP OP OP    |



#### 自然素材の家 The C-class

柱・梁・床・建具など、適材適所で無垢材を使用。耐震等級3相当を実現した地震に強い住まい。セミオーダーで1000万円台から提案できる

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - OP OP OP OP    |

サイエンスホーム ネットワーク P35



### 真壁づくりの家 The S-class

日本古来の真壁づくりの家。“懐かしいのに新しい”木の家が幅広い世代に人気。柱や梁が現しになっていることで、調湿効果、木の癒し効果を発揮。フリープランで1000万円台から提案。高品質と低価格を実現した

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| -           | OP OP OP OP      |

サイエンスホーム ネットワーク P35



### ひのきが香る平屋の家

家族とのコミュニケーションが取りやすく、“ストレスフリー”な総ヒノキの平屋。家事ラクを叶えるフラットな生活動線とメンテナンス性の高さを実現し、メーターグリッドで各部屋も広々。将来にわたって安心な住まい

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| -           | OP OP OP OP      |

サステナブル・デザイン・ハウス ネットワーク P43



### サステナブル・デザイン・ハウス

居室18°C、非居室16°Cを概ね下回らない温熱環境をエネルギーコストを上げずに実現するHEAT20・G3を目指した「G2+α」の温熱基準。許容応力度計算を実施し耐震等級3と設計士によるパッシブデザインかつサステナブルデザイン

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 土地の特性を生かした高性能な家を求める方 |
| 価格(税別)      | 3200万円               |
| UA値         | HEAT20 G3レベルを目指す     |
| C値          | 0.5以下が目標値            |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6        |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
| 3           | OP OP OP OP          |

四角の家 ネットワーク P35



### ふだんの家

「普段の生活」を重視したい、でも、せっかく建てるなら“個性のある家”にもしたい! そんな思いをカタチにした「ふだんの家」。「Hiraya Style」と「Loft style」をラインアップ

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 中間層              |
| 価格(税別)      | 1200万円～          |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP OP OP      |

四角の家 ネットワーク P35



### コンプリートボックス

“コンプリート=全部そろっている”をキーワードに、フル装備住宅で分かりやすいワンプライス価格設定。お客様を迷わせず、新人営業でも売りやすい商品構成で展開

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 中間層              |
| 価格(税別)      | 1500万円～          |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP OP OP      |

住医学研究会 ネットワーク P36



### 0宣言の家

自然素材を活用した健康増進住宅で、独自のクアトロ断熱工法を採用。温熱環境を整え、機械を使用せずにきれいな空気環境を実現する。水と電気にも配慮した住まいに優しい、快適で長寿命な住空間

|             |                        |
|-------------|------------------------|
| メインターゲット    | 高所得者層、建て替え層、リノベーション希望者 |
| 価格(税別)      | 3000万円前後               |
| UA値         | 0.5                    |
| C値          | -                      |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                  |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H       |
| 1           | x x x x                |

GLホーム ネットワーク P24



### ウッズヒル

ツーバイフォー工法発祥の地である北米デザインを踏襲。高気密高断熱で耐震性の高い躯体を基本に、アメリカン、スペイン、フレンチなどの本格的なアメリカンデザインをジャパニーズオリティで提供する

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 海外デザイン・アメリカンライフが好きな方 |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による     |
| UA値         | 0.41 (6～7地域)         |
| C値          | 0.67 ※2019年度平均値      |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
| 3           | o o OP OP            |

GLホーム ネットワーク P24



### THE HANGOUT COTTAGE

「家は自分の趣味嗜好を盛り込んだスタイルのある遊びの空間でありたい」。そんな“遊ぶこと”の豊かさを知る大人に向けた住まい。子どもから大人まで、年齢や性別に捉われず、楽しみ方の価値観が詰まっている

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 海外デザイン・アメリカンライフが好きな方 |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による     |
| UA値         | 0.41 (6～7地域)         |
| C値          | 0.67 ※2019年度平均値      |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
| 3           | o o OP OP            |

サステナブル・デザイン・ハウス ネットワーク P43



### 新築 mitai (リフォーム商品)

住み慣れた我が家が、もう一度新築のように再生するリフォーム商品。ライフスタイルの要望に合わせて提案できるリフォームパッケージを、費用の目安と共に用意する

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 子育て層～シニア層まで      |
| 価格(税別)      | 工事内容による          |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| -           | - OP OP          |

ジョンソンパートナーズ ネットワーク P25



### COZY

4つから選べるデザインテイストと、規格住宅の販売および建築オペレーションを導入することで、営業から設計、コーディネート打ち合わせや工期の大幅短縮を実現する。組織全体の生産性を効率化し、経営改善まで寄与する

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 一次取得者層、20代後半～40代後半      |
| 価格(税別)      | 1800万円～2000万円           |
| UA値         | 0.28(1～3地域)、0.34(4地域以南) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 1           | OP OP x x               |

ジョンソンパートナーズ ネットワーク P25



### ナチュリエ

自然素材のナチュラルテイストの商品。商品コンセプトに共感するファンを増やすことができる。ブランドの家具ショップがあり、家具や雑貨の提供も可能。世界観のつくりこみを細部まで行える

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 一次取得者層、20代後半～40代後半      |
| 価格(税別)      | 2000万円～2300万円           |
| UA値         | 0.28(1～3地域)、0.34(4地域以南) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 1           | OP OP x x               |

ジョンソンパートナーズ ネットワーク P25



### インターデコハウス

ヨーロッパやアメリカの住宅デザインを取り入れ、意匠性とデザインをお客様を一目惚れさせる。暮らし方を想像するための充実した写真とムービー素材をそろえ、世界観を表現する

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 一次取得者層、20代後半～40代後半      |
| 価格(税別)      | 2200万円～2500万円           |
| UA値         | 0.28(1～3地域)、0.34(4地域以南) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 1           | OP OP x x               |

四角の家 ネットワーク P35



### ライフボックス

価格・デザイン・性能の“ちょうどいい”を形にした住宅商品。加盟店が安心して契約につなげられるベストセラー商品

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 中間層              |
| 価格(税別)      | 1200万円～          |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP OP OP      |

四角の家 ネットワーク P35



### ソサイエ

“厳選素材でつくる家・ソサイエ”。お客様の“あったらいいな…”がそう、顧客満足度を追求した商品

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 中間層              |
| 価格(税別)      | 1500万円～          |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP OP OP      |

四角の家 ネットワーク P35



### ラショナルボックス

全てにおいて“合理的=ラショナル”をキーワードに、売りやすさを追求した提案型住宅。22～30坪の全64プランを用意し、営業が売りやすい商品構成を実現

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 中間層              |
| 価格(税別)      | 1200万円～          |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | OP OP OP OP      |

ジョンソンパートナーズ ネットワーク P25



### アメリカジ工務店

暮らしの中で趣味を重要と考える方に特化した住宅ブランド。ガレージや土間スペースをつくり込むことで、モデルハウスの見どころが増え、見学の滞在時間を延ばし、商談を円滑に進めることができる

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 一次取得者層、20代後半～40代後半      |
| 価格(税別)      | 2100万円～2300万円           |
| UA値         | 0.28(1～3地域)、0.34(4地域以南) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 1           | OP OP x x               |

ジョンソンパートナーズ ネットワーク P25



### ハグハウス

コンセプトは「夫婦でつくる家族への愛情表現の家」。家族が思い出を育むための、より良い暮らし方を提案する。家族の暮らし方訴求の営業方法でお客様と共感し、ファン化させるコンセプト特化型住宅

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代、子育て世代         |
| 価格(税別)      | 2000万円～2300万円           |
| UA値         | 0.28(1～3地域)、0.34(4地域以南) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 1           | OP OP x x               |

Style Design ネットワーク P36



### Café style

カフェのようなつらぎを自宅でも感じられるプラン。外部テラスで内外が緩やかにつながり、友人たちとの食事会など、幅広い過ごし方ができるスタイル。無垢材やオリジナル造作家具を配した上質な意匠性も魅力

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 子育て世代・世帯年収500万円～ |
| 価格(税別)      | 2500万円           |
| UA値         | 0.56 (6地域)       |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | o OP OP OP       |

Style Design ネットワーク ネットワーク P36



### Doma style

ラフに使える土間空間を、そのまま室内へ取り込んだプラン。アウトドアや自転車などのメンテナンスや、薪ストーブが似合うスタイル。無垢材やオリジナル造作家具を配した上質な意匠性も魅力

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 子育て世代・世帯年収500万円～ |
| 価格(税別)      | 2400万円           |
| UA値         | 0.61 (6地域)       |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |



### Hiraya style

ワンフロアで家族がつながり、動線を短く過ごせる平屋プラン。将来的にも無駄のない使い方が可能な、永く愛されるスタイル。無垢材やオリジナル造作家具を配した上質な意匠性も魅力

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 子育て世代・世帯年収500万円～ |
| 価格(税別)      | 2300万円           |
| UA値         | 0.53 (6地域)       |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |



### Patio style

自分たちだけのプライベートガーデンを楽しめるプラン。周辺環境を気にすることなく、屋外を一体化できるスタイル。無垢材やオリジナル造作家具を配した上質な意匠性も魅力

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 子育て世代・世帯年収500万円～ |
| 価格(税別)      | 2500万円           |
| UA値         | 0.61 (6地域)       |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |

Style Design ネットワーク ネットワーク P36



### Garage style

「クルマと共生する」。車の収納だけでなく、ステイホームのライフスタイルを豊かにするガレージ。子どもやペットの遊び場、DIYの作業場やランドリースペースにもなる。ガレージを庭以上の機能性を持つスペースに

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 子育て世代・世帯年収500万円～ |
| 価格(税別)      | 2300万円           |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 一次エネ等級6          |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |



### THE HOME

住宅先進国・カナダの住宅は、どんな自然環境にあっても安全快適に暮らすことができる高い住宅性能と、多文化主義を背景とする豊富なデザインバリエーションが特徴。そのスタンダードな注文住宅が「THE HOME」

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | 注文住宅のためさまざまな世帯向けに設計可能 |
| 価格(税別)      | -                     |
| UA値         | 0.37(5地域)             |
| C値          | 0.5                   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | - OP OP OP OP         |



### クイーンアンスタイル

凛とした気高さが香る優雅さ。カナダ東海岸のイギリスの影響を色濃く受けた街の、古き良きヨーロッパの情緒を表現した左右非対称なデザイン。教会や城を連想させる、優美な八角形の塔屋やカバードポーチが特徴

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | 注文住宅のためさまざまな世帯向けに設計可能 |
| 価格(税別)      | -                     |
| UA値         | 0.37(5地域)             |
| C値          | 0.5                   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | - OP OP OP OP         |

セルコホーム ビジネスパートナー ネットワーク P26



### アーリーヴィクトリアンスタイル

北米で最も広く愛されているスタイルのひとつ。カナダ西海岸のガーデニングシティをイメージ。ゴシック様式やバロック様式等の要素をモチーフにした遊び心のある美しい切妻屋根、さまざまな装飾部材の組み合わせが特徴

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | 注文住宅のためさまざまな世帯向けに設計可能 |
| 価格(税別)      | -                     |
| UA値         | 0.37(5地域)             |
| C値          | 0.5                   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | - OP OP OP OP         |



### モダンファームハウススタイル

クラシカルで伝統的な農家の家にインスパイアされながら、現代の暮らしに沿った機能性と美しさを持つ。シンプル(兼朴)で快適、親しみやすい雰囲気を出しつつデザインへと変貌を遂げた「現代的な農家の住宅スタイル」

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | 注文住宅のためさまざまな世帯向けに設計可能 |
| 価格(税別)      | -                     |
| UA値         | 0.37(5地域)             |
| C値          | 0.5                   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | - OP OP OP OP         |



### フラットスタイル

“セルコの平屋は美しい”。欧米のリゾートにある邸宅を思わせる上質な外観と想像を超える空間の広がり。カナダ住宅ならではの、年月を経てもなお、自分らしく快適に過ごすことができる。美しく住み心地の良い住まい

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | 注文住宅のためさまざまな世帯向けに設計可能 |
| 価格(税別)      | -                     |
| UA値         | 0.37(5地域)             |
| C値          | 0.5                   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                 |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H      |
|             | - OP OP OP OP         |

ダルトンホーム・ビルダーズ ネットワーク P26



### DH シリーズ

GARAGEやCAR LIFEなどのDULTON商品と連動したデザイン。DULTON定番のシルバーガルバを用いて、無骨感を演出する

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 30～50歳のモノや暮らし方にこだわりのある層 |
| 価格(税別)      | 2200万円～                 |
| UA値         | -                       |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                   |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
|             | 3 OP OP OP OP           |



### DH-HIRAYA

回遊性のある動線の中にダルトンホームらしい個性が散りばめられた平屋のデザイン

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 30～50歳のモノや暮らし方にこだわりのある層 |
| 価格(税別)      | 2000万円～                 |
| UA値         | -                       |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                   |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
|             | 3 OP OP OP OP           |



### Living Life

戸建て生活をより充実させるためのリビングを提案。延床面積35坪未満のリビング続きの外「アウトドアリビング」のあるプラン。1Fリビングと2Fリビングのプラン

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46 (6地域)       |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |

TDホーム ネットワーク P26



### HIRAYA U30

TDホームブランドの主力商品16種類を平屋にしたプラン。広さは全て延床面積30坪未満で統一。価格面でのメリット、グリッドで考える間取りづくりに共感する方に、特におすすめなセミオーダー商品

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46 (6地域)       |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |



### My own space

20坪という限られた広さでも、自分の城として自由に暮らす楽しさを提案した平屋タイプ

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46 (6地域)       |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |



### FREE:MA

同じ大きさやカタチの家を、住まい方に合わせて何通りかのパターンを用意したセミオーダー商品。デザイン・性能・コストのバランスが良く、10kWの太陽光発電システムが設置可能なZEH対応型住宅

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46 (6地域)       |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |

TDホーム ネットワーク P26



### アルベルゴ

深い軒が生み出す直線的な水平ラインと、優美で安定感のあるファサードが特徴

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | -                |
| 価格(税別)      | 仕様・坪数・地域などによる    |
| UA値         | 0.46 (6地域)       |
| C値          | 0.5              |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |



### No.00 Dolive original

Doliveが考える「住みたい」からはじまる家づくりの思想を体現するプロダクト。プレーンな住宅デザインは、ユーザー好みに柔軟にアレンジできるよう無駄なものを削ぎ落とし、シンプルな仕上げに

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
|             | - - - -              |



### NIHON NOIE PROJECT by SOU-SOU

「あたらしくて、なつかしい日本の家」をコンセプトにした、京都発の人気テキスタイルブランド「SOU・SOU」とのコラボレーション企画

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
|             | - - - -              |

Dolive media partner



**THE HOUSE GARAGE PROJECT**  
by GORDON MILLER

ガレージライフスタイルブランド「GORDON MILLER」と新しいガレージライフの提案を追求した規格商品。FLATタイプとCOMPACTタイプ、2つのビルトインガレージプランを提案

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |



**AM6 HOUSE**

さまざまな分野で新しい価値を生み出すクリエイター達とコラボレーションするCREATORS PROJECTの中で誕生した「AM6 HOUSE」。新築規格住宅およびリノベーションパッケージを提供

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |



**SEAWARD HOUSE PROJECT**  
produced by OCEANS

メンズファッション誌「OCEANS」とコラボした、海を身近に感じる、人生をFeel So Good!にする家。アメリカの西海岸にあるようなビーチサイドハウスが参考の平屋。リビングデッキと「見せ収納」が特徴

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |

住家住宅フランチャイズシステム



**スマート・ワン**

ライフスタイルや土地の形状などに合わせて、約770通りの多彩なプランから選べる企画型住宅「スマート・ワン」。屋上やガレージ、平屋など企画型住宅とは思えない多種多様なスタイルからプランが選択可能

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | 子育て世帯、共働き世帯         |
| 価格(税別)      | -                   |
| UA値         | 0.43～0.53(2～7地域 本州) |
| C値          | 0.4～0.7             |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
| 3           | ○ OP OP OP          |



**スマート・ワン カスタム**

デザイン性だけでなく費用算出のわかりやすさを追求したセミオーダー式の自由設計「スマート・ワン カスタム」。大ききさえ決めれば、価格は同じ。定額制のフリーデザインで思いのままに家づくりが可能

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | 子育て世帯、共働き世帯         |
| 価格(税別)      | -                   |
| UA値         | 0.43～0.53(2～7地域 本州) |
| C値          | 0.4～0.7             |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
| 3           | ○ OP OP OP          |

ファースグループ



**ファースの家**

断熱気密工事を責任施工で行うことで、どこで建てても同様の性能を提供。全館空調システムと湿度調整機能の働きで、温熱環境だけでなく、空気質環境も整う省エネルギーで「健康寿命が伸びる家」が可能

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 健康意識が高い方、エビデンスを重視する方 |
| 価格(税別)      | -                    |
| UA値         | 0.21～0.46(1～8地域)     |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6        |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
| 3           | OP OP OP OP          |

HUCK



**Hunting**

床・内装壁・外壁に天然素材の木を採用し、DIYやエイジングを通じて自分の手で自分流の暮らしを育む楽しみを提唱する住まい。ZEHレベルの断熱性や耐震性能、制震システムなども備えた高性能住宅

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | アウトドア好きでちょっと尖った自然派家族    |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |



**Yeboshi**

堅固で高性能な構造躯体をベースにした安心設計。住まい手自身が自由にカスタマイズできるHUCKシリーズの特徴はそのままに、日本の伝統的なスタイルと最新技術を持ち合わせた和モダンの平屋住宅

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | アウトドア好きでちょっと尖った自然派家族    |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |



**Beret Built-in Garage**

現代の子育て世代に人気のフラットハウスに、一部スキップフロアを採用し、ガレージをビルトイン。大人の遊び心をくすぐるだけでなく、家族の自転車や遊びのギアなど、みんなでメンテナンスしながら多様な趣味を楽しむ

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | アウトドア好きでちょっと尖った自然派家族    |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |

フィアスホーム



**アリエッタ**

世界基準の断熱性能とデザインを高次元で融合した住まい。「特別な暮らしを、あたりまえに」を理念とし、住む人が未だ体験した事がない快適性と、飽きのこないシンプルなデザイン性によって、永く住み継がれる家を提供する

|             |                   |
|-------------|-------------------|
| メインターゲット    | デザインや性能を重視するこだわり層 |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による  |
| UA値         | 0.42(6～7地域)       |
| C値          | 0.31(2022年度平均実測値) |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5             |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H  |
| 3           | ○ ○ OP OP         |



**アリエッタ DS**

環境先進国スイスに学び、一步進んだエコを考え、世界基準の断熱性能と優れた気密性能をベースに、太陽エネルギーを上手に活用した。地球に優しく、住む人にも優しい快適な住宅を提案する

|             |                    |
|-------------|--------------------|
| メインターゲット    | 高い性能や省エネを重視するこだわり層 |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による   |
| UA値         | 0.28(6～7地域)        |
| C値          | 0.31(2022年度平均実測値)  |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、7            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H   |
| 3           | ○ ○ OP OP          |



**アリエッタ VERDEA**

屋外と屋内、1Fと2F、そして家族みんながつながる住まい。至るところに散りばめられた創意工夫が、暮らしの中で心地よさとなって表れる。家族の暮らしが豊かに彩られる暮らしを提案する

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | シンプルなデザインかつ性能を重視する層 |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による    |
| UA値         | 0.42(6～7地域)         |
| C値          | 0.31(2022年度平均実測値)   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
| 3           | ○ ○ OP OP           |

HUCK



**Coast**

HUCK共通の木に包まれた暮らしはそのままに、より開放的に暮らせる工夫を凝らした。家族みんなで過ごす時間を楽しむ提案満載の、潮風を感じるカリフォルニアテイストデザイン商品

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | アウトドア好きでちょっと尖った自然派家族    |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |



**CaSa**

日々の生活コストが不安定で、先行きが見通せない時代。家族みんなの遊びも趣味も家族イベントも、そして学習塾もあきらめない! HUCK CaSaはそんな暮らしを叶えるため、新しい「暮らし方」を提案する

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | アウトドア好きでちょっと尖った自然派家族    |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | 0.46(5地域以南)、0.43(4地域以北) |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6           |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
| 3           | ○ OP OP OP              |

住家住宅フランチャイズシステム



**アトリエ**

平屋と2階の「いいとこどり」をしたオリジナル設計「アトリエ」。今も将来も暮らしやすい、1階完結型のプラン。一般的な2階建てや平屋と比べて、同じ部屋数・広さでコストを抑えながら建築が可能

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | 子育て世帯、共働き世帯         |
| 価格(税別)      | -                   |
| UA値         | 0.43～0.53(2～7地域 本州) |
| C値          | 0.4～0.7             |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H    |
| 3           | ○ OP OP OP          |

フィアスホーム



**アリエッタ HIRAYA**

高気密高断熱で、パッシブデザインを取り入れた平屋住宅。平屋ならではの開放感、外と中をつなぐ土間リビングや中庭など、お客様のニーズに合わせて個性的なデザインで「特別な暮らし」を実現する

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | デザインや性能に加え暮らし方を重視する層 |
| 価格(税別)      | 仕様、坪数、断熱区分地域等による     |
| UA値         | 0.42(6～7地域)          |
| C値          | 0.31(2022年度平均実測値)    |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
| 3           | ○ ○ OP OP            |



**新築 mitai (リフォーム商品)**

住み慣れた我が家を、もう一度新築のように再生するリフォーム商品。ライフスタイルの要望に合わせて提案できるリフォームパッケージを、費用の目安と共に用意する

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 子育て層～シニア層まで      |
| 価格(税別)      | 工事内容による          |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | ○ ○ OP OP        |

フォーセンス



**シンフォニー**

徹底したディテールで構成し、重厚なイメージを醸し出すベーシックかつスタンダードデザインの寄棟スタイル

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 中間層              |
| 価格(税別)      | 45万円/坪(35坪基準)    |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5            |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
| 3           | ○ OP OP OP       |

ネットワーク P38

フォーセス



**ジュピター**

シンプルでシャープな印象が際立つ外観スタイル。奇をてらわず、細部のディテールを追求した住まいは、スッキリと居心地のいい空間を生み出す

|             |                        |
|-------------|------------------------|
| メインターゲット    | 中間層                    |
| 価格(税別)      | 45万円/坪(35坪基準)          |
| UA値         | -                      |
| C値          | -                      |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                  |
| 耐震等級        | 長期優良                   |
| 3           | ○ ZEH OP 蓄電池 OP V2H OP |

フォーセス



**JUST**

コストパフォーマンスに優れた子育て世代にピッタリの家。外観・インテリアを好みのアイテムでカスタマイズして、オリジナルのマイホームへ

|             |                        |
|-------------|------------------------|
| メインターゲット    | 中間層                    |
| 価格(税別)      | 40万円/坪(35坪基準)          |
| UA値         | -                      |
| C値          | -                      |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                  |
| 耐震等級        | 長期優良                   |
| 3           | ○ ZEH OP 蓄電池 OP V2H OP |

ネットワーク P38



**W-マイスタイル**

合理的な設計手法で生み出される、シンプルな印象が際立つ外観スタイル。価格訴求と性能のバランスを徹底的に追求した住まいの提案を実現

|             |                        |
|-------------|------------------------|
| メインターゲット    | 中間層                    |
| 価格(税別)      | 40万円/坪(35坪基準)          |
| UA値         | -                      |
| C値          | -                      |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                  |
| 耐震等級        | 長期優良                   |
| 3           | ○ ZEH OP 蓄電池 OP V2H OP |

ネットワーク P38

フォーセス



**HIRAYA**

風景の中に静かに溶け込むように佇むヒラヤの住まい。ワンフロアの大きな空間は、居心地の良いフラット空間をつくり出す

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 中間層                  |
| 価格(税別)      | 45万円/坪(35坪基準)        |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                |
| 耐震等級        | 長期優良                 |
| 3           | ○ ZEH OP 蓄電池 - V2H - |

ネットワーク P41



**フクビエアサイクルの家**

エアサイクルの夏冬切り替わる季節の快適さに加え、平屋スタイルは庭とのつながりも。リビングの延長上にアウトドアスペースをつくる楽しみが広がる住まいを創造

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 夫婦2人や子ども1人の3人家族      |
| 価格(税別)      | 物件により異なる             |
| UA値         | 0.48(5地域)、0.38(3地域)  |
| C値          | 1以下                  |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                |
| 耐震等級        | 長期優良                 |
| 3           | ○ ZEH OP 蓄電池 - V2H - |

ネットワーク P41



**木lizum**

建築家がデザインした夏冬切り替わるエアサイクルの家。子育て世代にマッチした家づくり

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 自然素材系・子育て世代・夫婦2人        |
| 価格(税別)      | 物件により異なる                |
| UA値         | 0.46(6~7地域)、0.34(4~5地域) |
| C値          | 1以下                     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6                   |
| 耐震等級        | 長期優良                    |
| 3           | ○ ZEH OP 蓄電池 - V2H -    |

ネットワーク P27

BESS



**WONDER DEVICE**

ガルバリウムの外壁と木に囲まれた室内空間。住人の個性を最大限に引き出す装置(=デバイス)

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | -                   |
| 価格(税別)      | 1880万~2510万円        |
| UA値         | -                   |
| C値          | -                   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6       |
| 耐震等級        | 長期優良                |
| 2           | ○ ZEH ○ 蓄電池 - V2H - |

ネットワーク P27



**三角WONDER 間貫けのハコ**

国産杉に囲まれた「間(マ)」と「貫け(ヌケ)」の大空間。シンプルながら愛着がわくシルエットと縁側が特徴

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| メインターゲット    | -                   |
| 価格(税別)      | 1760万~2089万円        |
| UA値         | -                   |
| C値          | -                   |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6       |
| 耐震等級        | 長期優良                |
| 3           | ○ ZEH ○ 蓄電池 - V2H - |

ネットワーク P27



**程々の家**

偏りすぎないバランス感覚と、程よい深さ。相伝すべき日本の暮らしが息づく木の家。低く構えた「甲羅屋根」と軒下の広縁が特徴

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | -                    |
| 価格(税別)      | 2756万~3595万円         |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                |
| 耐震等級        | 長期優良                 |
| 2           | OP ZEH ○ 蓄電池 - V2H - |

ネットワーク P27

BESS



**G-LOG なつ**

伸びやかな三角屋根と空中の超ベランダ空間が特徴。自然を取り込む、凛とした立ち姿のログハウス

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | -                     |
| 価格(税別)      | 2312万~3104万円          |
| UA値         | -                     |
| C値          | -                     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6         |
| 耐震等級        | 長期優良                  |
| 3           | OP ZEH OP 蓄電池 - V2H - |

ネットワーク P27



**COUNTRY LOG**

自然から削り出した無垢材と、個性際立つ長折れ屋根が特徴。1/fのゆらぎを存分に感じられる自然人のログハウス

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | -                     |
| 価格(税別)      | 2045万~2828万円          |
| UA値         | -                     |
| C値          | -                     |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6         |
| 耐震等級        | 長期優良                  |
| 3           | OP ZEH OP 蓄電池 - V2H - |

ネットワーク P39



**ANBO**

デザイン×超高耐震をコンセプトに設計されたANBO。耐震に対する確かなノウハウをもとに、デザイン性を失うことなく「超高耐震」の家を実現した

|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| メインターゲット    | 30~40代の共働きの夫婦            |
| 価格(税別)      | 2400万~3800万円             |
| UA値         | 0.42(6地域)                |
| C値          | 1                        |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6            |
| 耐震等級        | 長期優良                     |
| 3           | ○ ZEH ○ OP 蓄電池 OP V2H OP |

ネットワーク P39

ネットワーク P39



**TinyS**

ちいさな暮らしを提案。工場生産のユニットを組み合わせて住宅にして、工場から現地、現地から移設先へ運べるモバイル建築。寝泊まりするLive Unitと、趣味の空間Fun Unitを組み合わせて使用する

|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| メインターゲット    | 20~40代のネットですべて購入したい層     |
| 価格(税別)      | 600万円~                   |
| UA値         | 0.5(6地域)                 |
| C値          | 1                        |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6            |
| 耐震等級        | 長期優良                     |
| 3           | ○ ZEH ○ OP 蓄電池 OP V2H OP |

ネットワーク P29



**mini prot®**

主要構造材の規格寸法から設計したモジュールが材料の削減を可能とし、プランの規格化により基本設計業務から人経費の削減などを実現。ミニマムな器に、オリジナルをプラスしていく、間取りと価格の決まった注文住宅

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| メインターゲット    | 間取りよりも素材や空間の雰囲気を求める方  |
| 価格(税別)      | 1915万円                |
| UA値         | 0.31                  |
| C値          | 0.5以下                 |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級6、一次エネ等級6         |
| 耐震等級        | 長期優良                  |
| 2           | OP ZEH OP 蓄電池 × V2H × |

ネットワーク P45



**ハウズデザイン集 No.13**

洗練されたモダンな外観デザイン、家族のコミュニケーションを育む間取り、都会的で落ち着いたあるインテリアが家族の暮らしを彩る

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 20~40代の外観デザインにこだわりのある施主 |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | -                       |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | -                       |
| 耐震等級        | 長期優良                    |
| -           | - ZEH - 蓄電池 - V2H -     |

ネットワーク P45

ネットワーク P45



**ハウズデザイン集 No.14**

シンプルでモダンな外観デザイン、家族のコミュニケーションを育む間取り、ナチュラルな色合いのインテリア、住まうほどに心地よさを感じる平屋の家

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 20~40代の外観デザインにこだわりのある施主 |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | -                       |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | -                       |
| 耐震等級        | 長期優良                    |
| -           | - ZEH - 蓄電池 - V2H -     |

ネットワーク P45



**ハウズデザイン集 No.15**

洗練されたモダンな外観デザイン、家族のコミュニケーションを育む間取り、ナチュラルな風合いで上品なインテリアが家族の暮らしを彩る

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 20~40代の外観デザインにこだわりのある施主 |
| 価格(税別)      | -                       |
| UA値         | -                       |
| C値          | -                       |
| 省エネ上位等級への対応 | -                       |
| 耐震等級        | 長期優良                    |
| -           | - ZEH - 蓄電池 - V2H -     |

ネットワーク P29



**「おうちの定期便」 YUTORI-ゆとり(平屋)**

お客様に「そのまま提案が出来る」「おうちの定期便」。子育て世代中心に、トレンドや新たな提案を盛り込んだ。差別化要素(地熱床システム・ALC外壁材など)を備え、耐震等級3・ZEHレベルの断熱性能を確保

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 20~40代の子育て世代            |
| 価格(税別)      | 2060万~2288万円            |
| UA値         | 0.6以下(4地域以南)、0.5以下(3地域) |
| C値          | 0.5以下(4地域以南)、0.5以下(3地域) |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                   |
| 耐震等級        | 長期優良                    |
| 3           | OP ZEH ○ OP 蓄電池 × V2H × |



ユニバーサルホーム ネットワーク P29




**「おうちの定期便」 YUTORI-ゆとり (2階建)**

お客様に“そのままご提案が出来る”「おうちの定期便」。子育て世代中心に、トレンドや新たな提案を盛り込んだ。差別化要素(地熱システム・ALC外壁材など)を備え、耐震等級3・ZEHレベルの断熱性能を確保

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| メインターゲット    | 20～40代の子育て世代            |
| 価格(税別)      | 1976万～2132万円            |
| UA値         | 0.6以下(4地域以南)、0.5以下(3地域) |
| C値          | 0.5以下(4地域以南)、0.5以下(3地域) |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5                   |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H        |
|             | 3 OP O OP X             |


LIFE LABEL ネットワーク P29



**Sunny Track House produced by HAPPY OUTSIDE BEAMS**

“外遊びを楽しむための拠点”をコンセプトに、BEAMSが手がける「HAPPY OUTSIDE BEAMS」プロデュースで開発した規格商品。2階アウトサイドリビングや中と外をつなぐ大開口が開放感を演出

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
|             | - - - -              |



**Mr. Standard produced by POPEYE**

どんな自分らしさも詰め込めるレディメイドな家として、POPEYEが提案する“これそのまま欲しい”と思える規格住宅商品

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
|             | - - - -              |

ジブンハウス ネットワーク P25



**1208F**

ミニマルなデザインを基調とした、1LDK+和室の平屋。ゆったりとしたSIC付の玄関を通り、中心には繋がり感のあるリビングダイニング。ホテルライクな贅沢さと機能性を持ち合わせたプランが特徴

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 20～50代の2人暮らし     |
| 価格(税別)      | 1430万円           |
| UA値         | 0.54(5～7地域)      |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 OP OP OP X     |



**AME**

晴れた日は四季折々の光と風につつまれ、雨の日はその気配に耳を傾けながら好きな時間を過ごす。天気を楽しむ日本の暮らしに合わせた晴光雨読な家。環境を取り込み繋がる空間と、余白があり自由な暮らしの提案

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 20～30代、ファミリー層    |
| 価格(税別)      | 1800万円           |
| UA値         | 0.74(5～7地域)      |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 OP OP OP X     |



**weekend haus. Nest**

1階は柔らかな光を取り入れ心と体の癒し空間に。安眠へと誘ってくれるコクーンは時間を忘れて過ごすしてしまうお気に入りの場所。2階はコミュニケーションスペース。人が集まる開放的な空間で豊かな週末を

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 20～30代、別荘や宿泊用途   |
| 価格(税別)      | 1718万1819円       |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | -                |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | - - OP X         |

LIFE LABEL ネットワーク P29



**amadana base produced by amadana**

amadana プロダクトを感じさせる洗練されたデザインをベースに、家の中心に趣味やこだわりを最大限楽しめるスペース「好き間」を配置。こだわりを妥協しない、“好き”が真ん中にある家

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
|             | - - - -              |



**FREAK'S HOUSE**

“つながるを楽しむ家”をコンセプトにアパレルブランド「FREAK'S STORE」とコラボレーションして開発した規格商品。アメリカンローカルハウスの平屋をイメージした開放的なリビングやL字デッキが特徴

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
|             | - - - -              |



**ZERO-CUBE**

四角くシンプルなスタンダードハウス「ZERO-CUBE」。和室や屋上バルコニーなど、ライフスタイルに合わせて間取りが追加できる「+FUN」のオプションが人気

|             |                      |
|-------------|----------------------|
| メインターゲット    | 20代後半～40代の一次取得者層・郊外型 |
| 価格(税別)      | 加盟店の設定による            |
| UA値         | -                    |
| C値          | -                    |
| 省エネ上位等級への対応 | 加盟店による               |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H     |
|             | - - - -              |

ジブンハウス ネットワーク P25



**COURT**

外と内がつながりのびのびと暮らせる間取り。プライベート空間も十分に確保しながらも、家族の気配を感じられ会話が自然と生まれるプラン。リビングは、デッキを通して家全体と外を見渡せる贅沢な空間に

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 20～30代、ファミリー層    |
| 価格(税別)      | 1990万円           |
| UA値         | -                |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 OP OP OP X     |



**610A**

間口をコンパクトに納めた都市型3LDK+αのプラン。広々とした玄関とSICや18帖のリビングダイニングはゆとりある暮らしを叶える。2階の各部屋は十分な収納を確保した機能的な間取りとなっている

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 20～30代、ファミリー層    |
| 価格(税別)      | 1560万円           |
| UA値         | 0.57(5～7地域)      |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級5、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 OP OP OP X     |

ロイヤルハウス ネットワーク P30



**リブ グランド Liv GRAND**

新感覚の平屋暮らし。1.5層階で趣味や仕事、大収納としても活用。勾配天井の大空間で広々開放的。深い庇で天候を気にせず、アウトドアを楽しめる

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 一次取得者層           |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | 0.6(5～7地域)       |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |



**イーサイズプラス eSSize+**

自分でつくる企画住宅。家族・暮らしの変化に合わせて、楽々と増減改築できる。省エネ性能は2030年基準×長期優良住宅。永く・快適に暮らし続けられる家

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 一次取得者層           |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | 0.6(5～7地域)       |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |



**安心の家 RH-01**

住まい手にとっての価値ある家づくり。高耐震・高省エネで、7m×7mフレームでコンパクトに。住む人が理想の暮らしをつくる自由な内部空間

|             |                  |
|-------------|------------------|
| メインターゲット    | 一次取得者層           |
| 価格(税別)      | -                |
| UA値         | 0.6(5～7地域)       |
| C値          | -                |
| 省エネ上位等級への対応 | 断熱等級7、一次エネ等級6    |
| 耐震等級        | 長期優良 ZEH 蓄電池 V2H |
|             | 3 O OP OP OP     |

8月20日発売! 一住総研住まい読本シリーズ

# 住まいづくりのこれから

まるまる大工 NEO工務店 シン旦那

大工はいなくなる。人口も減る。特に子どもが減る。高齢者と空き家だけが増え続ける。単身者が増え、家族のありようも変わる。現状、住まい造りは厳しく不確定要素の多い環境に置かれている。だからこそ、新たな可能性もある。そんな可能性と将来像を、住まい造りを担う個性的なキーパーソンの活動から探る。

ご注文はコチラ

住総研「住まい造りの将来像」研究委員会【編】  
蟹澤宏剛+河野直+権藤智之+佐々木留美子+角倉英明+森田芳朗【著】



お問合せ | 新建新聞社 住生活メディア事業部 support@shinkenpress.co.jp

住総研「住まい造りの将来像」研究委員会【編】

YouTube デジファブ 家具 女性 × 職人  
ともにつくる コミュニティ 地域材 × 工務店  
空きビル クラフトまちづくり 限界集落 × 旦那

新建新聞社

A5判・224ページ/定価2420円

たくさんあるから迷っちゃう! /

# ハウジング 選択診断

編集部直伝

## 編集部が診断! ずばり、読むべき媒体はこれ!

当てはまる項目にチェックを入れてみよう  
自分は何のタイプかな?

### 興味・関心、情報の種類

### 職種・カテゴリ、情報の取り方

### あなたのタイプ

- ブロックA**
- 自社の経営・事業戦略に悩んでいる
  - 成功している工務店に秘訣を聞きたい
  - 社会情勢や法改正への対応を知りたい
  - 市場や顧客のトレンドがわからない
  - 顧客対応のポイントを知りたい **A-5**
- ブロックB**
- 実用的な技術情報を知りたい
  - 設計力をワンランク上げたい **B-2**
  - 現場をスムーズに回したい **B-3**
  - 高耐久な家づくりを手がけたい **B-4**
  - 住宅の商品力を底上げしたい **B-5**
- ブロックC**
- 住宅業界のトレンドを知りたい
  - どこよりも早く知りたい
  - 住宅リテラシーを高めたい
  - 最新情報を押さえたい
  - 情報感度を高めて時流を捉えたい

- 工務店の経営陣である
- プレーイングマネージャーである
- いずれ事業承継や独立を考えている
- じっくりひとつの記事を読み込みたい
- 情報が多すぎて選べない

ブロックAの合計チェック数  
ブロックAのチェックが多い人は **1** 点

経営者・マネージャータイプ

タブロイド判を中心にみよう

ブロックBの合計チェック数  
ブロックBのチェックが多い人は **2** 点

職人肌・マニアタイプ

月刊アーキテクトビルダーを中心にみよう

ブロックCの合計チェック数  
ブロックCのチェックが多い人は **3** 点

情報強者タイプ

DIGITAL版を中心にみよう

## 編集部だからわかる! 診断結果の活用術を徹底解説!

活用術を身につけたら  
媒体説明をCheckしよう!

### コスパを求めるなら!

ブロックごとの合計数から、自分のタイプを算出しよう

タイプに合った媒体からは、自分の興味や職種にぴったりの情報が得られるはず。最優先すべき媒体は、必ず確認するクセをつけよう!

### 情報深度を深めるなら!

チェック欄のマークで欲しい情報にアクセスしよう

マークが振られた番号と同じ番号を媒体説明で探してみよう。欲しい情報にマッチした連載や特集を押さえてより深く情報を取りに行こう!

### ニガテを克服するなら!

点数の低いブロックはどれ? ニガテや弱みを知ろう

興味が薄かったり、ふだん積極的に取りにくい情報や点数の低いブロックにあるかも。新たな視点や解決策を探ろう!

### 塾でピンポイントに克服!

定期購読しか受講できない「悩み」を解決するための塾

2024年もあなたのお悩みにあったスクールを複数開講予定です。お楽しみに。

工務店ミライ塾 2024

1995年に地域のつくり手の応援紙として創刊した新建ハウジング。今ではタブロイド判、月刊アーキテクトビルダー、DIGITAL版の3媒体で情報をお届けしています。どれにどんな情報が載っているのか、自分はどれを見ればいいのか...そんな疑問を持っているあなたに、まず読んでおくべき媒体を見つけられる『選択診断』をご用意! 左側の選択肢をチェックして、自分に合った媒体を見つけてみましょう!

### 工務店にとって重要なニュースをお届け タブロイド判

読まれてます! 話題の記事をご紹介します!

読まされてます! お楽しみはどれ? 連載 データ 企画

10月号 12月号 20月号 30月号 毎月 不定期

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

10月号 20月号 30月号

※4月30日号、12月30日号は休刊となります。

### 設計・施工の力を営業・経営につなげる実用書 月刊アーキテクトビルダー

ハイレベルな設計力と施工力をあわせ持つ「アーキテクトビルダー」の事例からノウハウを学べる実用書。設計・施工担当者の地力アップや営業・経営のヒント収集に最適です。

読んで終わりにしちゃもったいない!

- 1 誌面をチェック!
- 2 動画&資料集で深掘り! **B-9**
- 3 実務で即実践!

知ってた? 発行日 特集

|       |        |                     |
|-------|--------|---------------------|
| 1・2月号 | 1月30日  | 商品力UP <b>B-5</b>    |
| 3月号   | 2月29日  | 照明デザイン <b>B-2</b>   |
| 4月号   | 3月30日  | 木造再点検 <b>B-4</b>    |
| 5月号   | 5月10日  | 天井ディテール <b>B-10</b> |
| 6月号   | 5月30日  | 法制度・補助金             |
| ムック本  | 6月30日  | 工務店の教科書             |
| 8月号   | 7月30日  | 住宅DX <b>B-3</b>     |
| 9月号   | 8月30日  | リフォーム・リノベ           |
| 10月号  | 9月30日  | 家事楽 <b>B-2</b>      |
| 11月号  | 10月30日 | 建材・設備 <b>B-4</b>    |
| 12月号  | 11月30日 | 造作ディテール <b>B-10</b> |
| ムック本  | 12月20日 | 住宅産業大予測             |

※特集内容は予告なく変更となる場合がございます。

実務で使えるノウハウが盛りだくさんだよ

ケンジ ツキノフグマ4歳。工務店数社に(勝手に)出入りしている。現場監督兼多機能工らしい。

現場スタッフにぜひ読んでもらいたいね

松太郎 シンバイ3歳。なぜか建築全般に詳しい。設計を生業としているようだ。

### 日本最大級の住宅・工務店情報サービス DIGITAL版 新建ハウジング

「いま、知りたい情報はここにある。実務や経営に役立つコンテンツをお手元にお届けします。」

つかってる? YES NO チャートで会員サービス準備度を確認しよう

C-8 C-9 新建ハウジングを定期購読している YES

C-8 C-9 会員制サービスのメルアド登録済み YES

会員制サービスにログインしたことがある YES

準備度0% デジタル会員 試験会員に 登録してみよう

準備度10% メルアド登録 して有料会員 として利用しよう

準備度50% もっといい! 今すぐログイン してみよう

完壁! 準備度100% 有料会員特典をもっと使い倒そう!

マイページ機能 紙面ビューアー 会員限定セミナー オリジナルコンテンツの制限なし DIGITAL記事の印刷 会員限定セミナー参加 ストレートニュースの無制限閲覧 ダウンロードコンテンツが充実

すでに定期購読されている方は、メールアドレスを登録し「有料会員」としてメルアド登録すると購読料のみですべてのオンラインサービスが利用できます。

ストレートニュースだけじゃない! DIGITAL版はこちら!

DIGITALオリジナル連載 C-10 メルマガ配信 C-10 動画コンテンツ C-10 SNS発信 C-10

# 新建ハウジングの定期購読で情報のアップデートをしよう!

全国の住宅関係者に読まれています

規模に関係なく「行列ができる工務店・設計事務所」、意識が高いトップランナーのづくり手が読者の中心です。最近では、若い二代目、三代目の経営者・経営者候補の読者も増えています。

## 工務店が生き残るために必要不可欠な情報源

想像している以上に世の中の動きが早くなっていると感じます。厳しい時代に工務店が生き残るためには、時代の流れと情報をいち早くキャッチして、対策し続けていくことが必要です。タブロイド、月刊アーキテクトビルダー、塾やセミナーを組み合わせて情報を得ることで、「やるべきこと」「やってはいけないこと」が見えてきます。

## 工務店で仕事をする人の必読書

工務店やビルダーなら当たり前の必読書。新聞の定期購読のほか、深掘りした専門誌や、実務講師による塾・セミナーも開催するコンサルティング会社的な一面もあわせ持つ唯一無二のメディアです。ここまで全方位で“全方良し”をつくりあげようとしているメディアはほかにはありません。林業や製材、流通に携わる方にもぜひ読んでほしいですね。

## 確かな情報源がビジネスのヒントに

工務店業界のことを知りたいなら、新建ハウジング以外の選択肢はありません。法制度や最新ニュース、成功事例など、日々の営業活動や経営に役立つヒントがたくさん載っています。毎号、時流にあったテーマ設定があり、半歩先の課題と、その解決手法を具体的に提示してくれます。私たち工務店にとって欠かすことのできない存在です。

## 工務店経営には必須の媒体です

新建ハウジングは住宅業界のあらゆる出来事にアンテナを張り巡らせていて、その確かな情報は、工務店経営のヒントとなり、私にとって必要不可欠です。ただのニュースではなく、全国の優れた工務店の経営動向や住宅事例、最新技術などを深掘りした特集などが刺激やモチベーションにもなりますし、全国の仲間の活躍を見るたびに勇気づけられています。

## リアルな学びの場もいいですね

雨漏りに関する連載の失敗事例を参考にして、仕様部材の変更も含めて自社の標準施工書を改訂しました。技術・工法や建材は常に進化していて、新建ハウジングは、そのことを気づかせてくれるので助かっています。それから紙面だけでなく、リアルな学びの場をつくってくれるところもいいですね。昨年は先進事例の視察ツアーに参加し、他の工務店さんとも交流しながら、自分もさらに成長していくぞ、と大いに刺激を受けました。



あすなる建築工房  
代表取締役  
関尾 英隆 氏



石田伸一建築事務所 SIA Inc.  
代表取締役  
石田 伸一 氏



ecomoo / log build  
セールス統括  
宮本 優 氏



柴木材店  
代表取締役  
柴 修一郎 氏



野澤工務店  
専務取締役・大工×建築士  
野澤 万里 氏

## 新建ハウジング有料会員(定期購読)のご案内

工務店が“いま知りたい”情報をどこよりも「深く」「速く」「タイムリー」に、タブロイド、書籍、マガジン、デジタル、動画や限定セミナーなど、最適な形でお届けしています。

新聞(タブロイド)  
発行日

毎月 **10・20・30**日

※4月30日号/12月30日号は休刊

購読のお申込みは  
こちら

マガジン/別冊・ムック  
発行日

毎月 **30**日

発行号が変更になる場合あり



会員制サービス  
(有料会員)

過去3年分の紙面や各種付録動画などを  
オンラインで閲覧できるサービスです

試し読みはこちら  
(タブロイド判)

年間 **¥29,040**円(税込)

【タブロイド 34部】+【マガジン12冊】をすべて含んだ価格です。



問合せ先



0120-47-4341

読者サービス課

rss@shinkenpress.co.jp

新建ハウジング

