中小工務店ビルダー様　ZEH採用における主な課題と提言

2019年1月９日

項目	課題	提言
事業期間・採択方式	＜ZEH＞ ・審査決定後でないと着工できない。工期スケジュールが組めない ・先着順で応募開始後直ぐの〆切抽選では、商談の時にZEHの話ができない（申請時に設計が必要なのは中小規模会社には負担）	・申請状況のリアルタイム情報をHPに反映 ・中小工務店に有利な枠割当制、対象補助棟数の増加
	＜ZEH＋＞ ・割当棟数が少ない、ゼロだった。大手が有利？との想い ・申請が１回しかなく、間に合わなかった ・新しい補助金なのに、報告や過去実績など制約事項がある	・中小工務店への別枠割当などを検討できないか
	＜ZEH、ZEH+共通＞ ・事業期間が短く、中小規模工務店での対応は困難 ・自由設計や住宅設備をゆっくり検討する物件では対応が困難	・複数年度予算化できないか？
補助額・利子	・前年と比べ補助額減。工期のリスク・申請工数に見合わないと判断（金額の割に手間がかかりすぎる）	・金額の増加（できれば100万程度欲しい） ・税免減やローン金利優遇制度など、施主がお得感を直接感じれる制度導入
啓蒙活動	・施主がZEHを理解し、求める段階に至っていない（施主から自発的にZEHを求める機運が高まっていない）	・一般消費者へのより一層の広告・啓発活動（新築購入層むけ雑誌・WEB媒体）
	・普通の読み方ではゼッチと読めない・親しみ感を持ちにくいZEHというキーワードで一般消費者へ浸透するのか疑問	・新ネーミング化（政策上はZEHでもいいが、施主訴求はネーミング化要）
その他	・独自通信（AIF以外）にて機能要件は満足しているが、AIFではないため対象外となった ＜AIFより優れている点＞ ＊施工面・・・インターネット未開通状態でも施工可 ＊信頼性・・・無線電波到達はwifiやbluetoothに比べ遥かに高い	・HEMS接続機器の関する規定緩和 →HEMSと対象機器が自社間の場合に限りAIF以外可 ＊本来AIFとは他社製品との適合性を認証する制度

＊全国の中小規模ZEHビルダー・工務店(83%が年間50棟以下）2018年8,9月調査