

## ZEH推進協議会 運営委員会(第14回)

日時:平成31年3月12日(火)

10:00~12:00

場所:経済産業省 別館235各省庁共用会議室

参加委員:小山、布井、高橋、関、田代(エコワークス福岡・スカイプ参加)

司会進行:荒川

オブザーバー:筒井・西川・吉井(パナソニック、浅黄(三菱電機)、阪田(リクシル)、真鼻(板硝子協会)、石川(YKK AP)、山名(経済産業省)、中村

欠席:宇治田、加納・佐藤、澤崎、環境省担当者

※敬称略

### 議事次第

#### 開会

#### 1. 運営委員会 前回議事録の確認

#### 2. 入退会報告(資料2)

- ・入会の一般会員7社は、ZEH協の補助金LCCM住宅に取り組むために入会。
- ・3/13~3/15にLCCMの研修会を開催。追加で15社研修予定。(国交省で公募したZEH協のLCCM住宅の補助金を活用したいと研修に来る予定。)
- ・賛助会員は、ZEHビルダー専門のFPをビジネスとしてやっていきたいと入会。福岡中心の活動。
- ・HEMSのメーカー、メディオテックが4月から入会予定。今後、高度エネマネ委員会には参加予定。

#### 3. 議題

##### (1)-1 次年度の計画承認(資料3-1)

##### ①シンポジウム(総会)

- ・ 挨拶:経産省・環境省・国交省にお願いする
  - ・ 基調講演:A案・B案がある。案A:(株)ネクステムズ 比嘉直人社長、案B:SDGsとZEH 法政大学 川久保准教授
  - ・ 代表挨拶
  - ・ ZEHビルダー実例報告: 8~9割のZEH実績がある会社の報告
  - ・ ZEH協の先導事業報告
  - ・ 太陽光発電委員会:(太陽光ゼロ円設置モデル最新情報等)
  - ・ 高度エネマネ委員会
  - ・ ZEHビルダー SDGs戦略
  - ・ エコネットコンソーシアム
  - ・ 家製協(資料配布)
- ・小山:低炭素社会創出促進協会の発表はなくなる方向。
- ・基調講演のテーマを「SDGsとZEH」としたい。先日も、国交省と工務店5社、村上先生、川久保先生などを交え、建築業界のSDGsの展開の件で懇談。
- ・国交省としてはSDGsを積極的にやっていきたい意向。理由は、⑦クリーンエネルギー、⑬気候変動はZEHともダイレクトに関係しているため。
- ・シンポジウム後、総会という形で会員のみ立食パーティー(名刺交換)

## ②ZEH協セミナー(基本セミナー)

- ・昨年までの同様のコンテンツで東京・名古屋・大阪・福岡界限で開催予定。
- ・昨年までは会員限定。2019年度からは非会員も対象に検討中。賛助会員で独自でセミナーを開催するまでには至ってない方は、ZEH協の基本セミナーへ誘導(賛助会員経由で勧誘し有料セミナーを行うことを検討)

### 【内容について】

- ・ ZEH率50%必達手法
- ・ ZEHのつくり方・補助金申請書の書き方
- ・ エコネットコンソーシアム
- ・ 協賛企業PR 三菱電機(案として掲載)

## ③賛助会員主催ZEHセミナー(ZEH協支援)

- ・昨年以上に積極的に賛助会員のセミナーを支援してほしい。

## ④LCCM公募説明セミナー(新しいコンテンツ)

- ・平成31年度(2019年度)の125万円の公募は4月~5月。公募に取り組む方向けセミナーは、2019年4月24日に検討。

- ・IBECではLCCMの技術的なセミナーを2回開催予定。
- ・ZEH協としては、応募への応募、補助事業への取り組みに関してセミナーを行う。(ZEH協の会員様中心になるかもしれないがオープン予定)

#### ⑤ZEH-M勉強会

- ・3/27開催で40社程度参加の予定。ビルダー参加が7-8社と少ないが、業界全体で普及啓発の一助となれば良い。

#### ⑥ビルダー視察研修会

- ・アイ・ホーム様にお願ひし、10月開催でご了承済み。(LCCM住宅が5割、ZEH率9割の企業)ビルダー会員に案内し、残席あれば賛助会員にも案内予定。

#### ⑦ZEH+&LCCM住宅視察研修会

- ・福岡で継続実施し、5回開催。トータルで100名近い参加。LCCM住宅については徐々に興味を持つ方が増えているので継続的に実施していきたい。

#### ⑧FPが提案するZEHセミナー

- ・大阪のヨシカワ様、福岡のイワモト様が開催。ZEHビルダーに対するセミナーですがZEH協としても支援していきたい。
- ・これ以外にも自治体、九州ハウジングショーなどからも依頼がある。

### (1)-2 イベント表 2018・2019(資料3-2)

- ・2018年度の実績、セミナー以外も記載。
- ・西村健佑氏の講演、ZEH協のセミナーを4カ所開催。補助金関連ではLCCM住宅の先導事業のセミナーを中心に活動。
- ・メーカーや他団体の主催セミナーでは、IBEC、三菱電機、YKKAP、九州法務省、自然エネルギー財団、自治体では、高知県、青森県、佐賀県、熊本県、白川商工会議所など、自治体主催のセミナーが少し増加した。
- ・委員会については、小山代表がZEH協の立場で出席のものは、GBF(グリーンビルディングフォーラム)・環境省クールチョイスの委員会・NEDOの審議会などに参加している。この先もGBFは継続して委員になる予定。新年度もZEH、LCCM、SDGsのことなどを中心に展開されるだろう。

「ZEHはじめてビルダー」に対しての制度が始まって具体的にどう対応していくか？  
各社の計画や予定、取組みについて差支えない程度で教えて欲しい。

パナソニック 西川: 対外セミナーはスケジュール未定だが開催予定。「はじめてZEH」の普及啓発を情報発信していく。

②ZEH協セミナー(基本セミナー) はもう不要。無料にしてZEH協の顧客獲得のために無料でセミナーをやる。その代わりに企業のオープンセミナーを行ってはどうか？例えば②と③のセミナーは一緒に開催してはどうか？

今年開催すべきなのは、「初めてZEH」のセミナー。ZEH協としては、300の会員に対して「はじめてZEH」をフォローすることが重要。1000という大台を目指し、しっかりとした組織を目指そう。

特に環境省に掛け合って「はじめてZEH」の枠ができた経緯もあるし、しっかりフォローしよう。また、各社展示会をやっていくのは賛成。

三菱電機 浅黄: 現在「はじめてZEH」の具体策はない。アプローチとしては未定。

小山代表: 「はじめてZEH」枠の1000社は応募枠が多かった場合、1500社、2000社かどうかは不明ですが増やせると思う。最初の応募で判断すること。

リクシル 阪田: 社内では資料は浸透させているところ。営業所、流通店主催のメルマガで配っている。

ただ、今回の「はじめてZEH」のレギュレーションを考えると、今の時点で見込み客でないと納期間は厳しい。

要望としては1次、2次とやって裾野を広げて欲しい。リクシル独自の会員メンバーも2000社ほどが「はじめてZEH」。実需の獲得を目指し、見込み客にアプローチをかけている。

小山代表: 予約枠を使った交付申請が6~7月中旬だけど、公募数が少なかった場合は2次募集、3次募集で配らないといけない事情がある。

YKKAP 石川: 「はじめてZEH」については5月まで時間がない。全国の営業にはまず伝達。現場の声では、施主が決まってないと難しいと聞いている。

予約したけど履行できませんというのも困る。予約した後、もし残ってしまった場合も容認するくらいが望ましい。

また、セミナーについては有料で集客して、非会員を新たに会員化するのはハードルが高い。無料化やオープン化するべき。有料にして会員化したいのであれば、かなり

安くしてパブリック化するべき。

今年のZEHは勝負の年。本気でやる気の方には裾野を広げ「予約したら、やらなければならない」ではない仕組みにするべき。

**小山代表:**賛助会員のセミナーについては、パッケージではなく、その会社ごとのカラーで開催するイメージ。

環境省としては、「はじめてZEH」の方に対しては、枠だけとって出来なくても構わない。まずは営業してみてくださいという考え。

お客様には、「はじめてZEH」で建てるなら抽選も先着順でもなく、必ずZEHの補助金がもらえるとアプローチを掛けられる。

**パナソニック 西川:**セミナーに関しては、「はじめてZEH」枠の要望が通った経緯から、「はじめてZEHビルダー」の為のセミナーを、東名阪・静岡あたりで開催したら良い。会場費はどうするかは相談。

「はじめてZEH」の方が知りたいのは、「ZEHの50%必達法」ではなく、ZEHの作り方や申請書の書き方。特に、図面や断熱の話は、私たちは話を端折ってしまうけど、長めに説明しフォローするべき。

**布井:**②のZEH協セミナーは開催したほうが良い。内容をライトにして無料にすべき。場所は地方都市に移し、東京・横浜は不要。

アンケート結果でも地方都市での開催の希望があった。複数県からアクセスが考えられる場所が望ましい。地方なら会場費も2~3万円で済むだろう。赤字で開催することになるが、1会場10万円ほどでやるのはどうか。(昨年も赤字で開催した)

**小山代表:**ZEH協の財政は、1期は400万円の赤字。2期は400万円の黒字。

**パナソニック 西川:**環境省に会場費だけでも出して貰えないかと申し入れをしよう。協賛企業も募り、内容は断熱やガラス、設備、申請書の書き方をやれば良い。イエタスさん、ハウスプラスさんとの協賛が良いのでは？

ZEH協の基本セミナーの①「ZEH率50%必達手法」は「はじめてZEH」の方には不要。①はノウハウだから無料にせず、セミナーでやる。また、②「ZEHの作り方・補助金申請書の書き方」は必要。

**YKKAP 石川:**②は集客が辛い。理由は②は講習会になりそう。①はさわりだけでも良いからやるほうが良い。

**荒川:**はじめてZEHを建てたZEH協の会員の話をセミナーで話して貰えば良い。ZEHの家を初めて一軒建てて良いことあったのか等、小さなビルダーでもいいから、0を1にした実感や、大変な点を「はじめてZEHビルダー体験記(仮)」として話して貰ってお

う。

**YKKAP 石川:**講習会にした途端、「はじめてZEH」の方は来なくなると思う。本当に来て欲しい人が来なくなる。講習会にならない仕掛けは必要。

**パナソニック 西川:**いい加減な社長が聞きに来るより、むしろ良い。図面を描く実務者を「ZEH住宅サポートセミナー」という形でサポートしないといけない。ハウスプラスやイエタスと一緒にあって、メーカーもここまで出来るよと見せるべき。

**布井:**①「ZEH率50%必達手法」の中で、50%にできない理由というのは必要だと思う。

**リクシル 阪田:**②③より、⑧FPのやるセミナーなどの方が良い。特にこの先はユーザー向け(to Cでやるといい。)のセミナーをやるべき。ユーザーに伝えきれていないのではないか？実は設計よりto Cの方が大事なのでは？

「はじめてZEH」の方も、FPと会社ごとの特性に合わせたセミナーを開催できるなら良いけど実際はどうなんだろう？

**小山代表:**to Cは開催場所により、販売戦略なども違う。to CはFPと連携してZEHビルダーがやれば良い。FPは会社ごとの特性に合わせたセミナーを組み立てている。会社としてはどうしたらいいか迷っているから、経営者と設計責任者とセットで来てくださいという感じ。

**パナソニック 西川:**FPが個別で企業と調整できる窓口が有ると良い。FPのリストがあって、一緒にやってくださいという形も良い。

北陸電力とセミナー開催した際、FPがいて説明もあったが、結果的に会社ごとアレンジして欲しいと要望があった。「はじめてZEH」の場合は、10分でも20分でもFPが説明してあげた方が良いと思う。

全国展開するのであれば、その地域の代表の方が説明するなど。お金のところは説明していないので重要。

**小山代表:**大阪のよしかわさんの場合・・新社团法人を設立予定。1万人ほどの中から会員を募る構想。福岡のいわもとさんの場合・・・・3000人の個人事業主に働きかけて、勉強に来ませんかという形。二人ともFPに対する商売。

セミナーに関しては、FPを絡めて「はじめてZEH」にフォーカスする形で再構築しよう。

**YKKAP 石川:**アドバイザー的なFPと、建物性能とファイナンシャルのできるFPはほぼ皆無。そういう人増やしていきたい。

**パナソニック 西川:**FPが例を示し、実際の売電状況、ライフプランで子供が進学する際はどのくらいお金掛かる等、費用を説明すればみんな聞くとと思う。

**小山代表:**以前頼んだFPのZEH協のセミナーは高額で60万円ほど。今でも20~30万円は掛かるだろう。見込み客の開拓になればそれらは無料可能性もあるし、相談をしてみましょう。

賛助会員セミナーは、なくす方向ではなく、積極的にやりたい企業さんはやればいい。広くアナウンスはしましょう。

**布井:**開催場所は岡山や静岡が有力。エリアはまた検討。

国交省補助事業の中での初めてZEHは1000棟ほど。(4棟以下は初めて扱い)グリーン化事業だけしかやっていない企業さんも多い。本当のはじめてZEHはどの位だろう。7000の登録ビルダーの中で5000はゼロ。

**パナソニック 西川:**イエタスに協力頼むと良い。FPでお金が掛かるなら、住宅金融公庫のFPなら無料でやってくれるのでは？

**小山代表:**住宅金融公庫のFPは、ZEHの経済メリットの話をしないと思う。

**布井:**今後、年1回の総会は顧問のどなたか先生に基調講演をお願いしよう。ZEH協の求心力も高まると思う。ZEHロードマップの話でも良いので総合挨拶をお願いしよう。田辺先生か秋元先生が良いのでは？

**高橋:**「はじめてZEH」のビルダーがこれまでZEHをやってなかった理由のネックは、躯体性能なのか？設備的な部分なのか？省エネ計算なのか？補助金申請の実務なのか？その方が欲している情報は何だろう。申請者実務か経営者マインドか？

**小山代表:**「はじめてZEH」の方がZEHをやっていない理由は総合的なもの。特定のものが突出しているわけではない。

**YKKAP 石川:**高いものを売るためにどう訴求するか？に尽きる。躯体は地域性もある。

**小山代表:**お客さんが要望すれば、経営者や営業もやる気になる。商売のためにやらなければいけないため、勉強する。万が一補助金使いたいと言われたら困るから、みんなビルダー登録だけはしている。

**板硝子協会 真鼻:**あらかじめ相談したいことを申込書などで聞く、個別相談会も開催しては？東京ゼロエミハウスは、ZEHの普及率がただでさえ東京は低いのに痛手では？ZEH協としては何か考えておかなきゃいけないのではないか？

**経済産業省 山名:**東京ゼロエミハウスは、国も感知していない案件。ZEH(ゼロエネ)とゼロエミとバランスを取っていきたいと思っているが、東京都の予算で、東京都でやる施策を捻じ曲げるつもりはない。

「はじめてZEH」の人がなぜZEHを建てないのかについては、普及目標の未達成の

方のアンケートでは、お客さんの予算と理解を引き出すことができなかつたのが理由。

昨年は体制不備が最多。今年は少し前進したけど、お客さんに提案した結果、予算が合わなく、お客さんに理解を得られなかつた。ZEH協の役割は、その人たちの背中を押してあげること。提案方法を教えてあげる事なのでは？

進んでZEHを売っていくことに魅力を感じない方には、お客さんにZEHと言われたい。SUUMOの方から、そもそもZEHの認識度は7%しかないと言う話があつた。今年もそのあたりは変化ない。国としても来年度以降もCOOLCHOICE含めて普及活動をしていくつもり。

**布井:**補助金は、東京都のゼロエミハウスの補助金と、ZEHの補助金はダブルで受け取れない。経産省のZEHの説明会では問題ないと言っているが、東京としてゼロエミハウスの補助金を受けた場合は、ZEHの補助金は受け取れない。(建築建材展で布井さんが聞いてきた話では、東京都はそういう方向で考えているとのこと。)

ただ、次世代住宅ポイントも受けられるし、長期優良住宅を取って税金控除も可能。

**パナソニック 筒井:**to Cの対策ができないけど、何か必要。「はじめてZEH」を施主ベースで政策があれば、ZEHのことに興味を持った方が手を挙げるだろうし、その方は自分のエリアで工務店を探して申し込む。その工務店はZEHの勉強をし、応えていかなきゃいけない。義務化は別として有効だろう。

**小山代表:**環境省で「ZEHのすすめ」「ZEHビルダー5つ星ビルダーで建てましょう」のリーフレット制作をZEH協として要望しよう。COOLCHOICEのものを改変し、家製協(一般財団法人 家電製品協会)でも作成すると聞いている。

to Cも重要だが、工務店の意識改革が必要だろう。ZEHは金融系や保険系で信頼した方から聞けば加入するのと同じ金融商品だと思う。ビルダーのプッシュをしないといけない。

**布井:**「ZEHのすすめ」は良いけど「ZEHビルダー5つ星ビルダーで建てましょう」のチラシは置く場所が難しいし、積極的に配るのは難しい。

**経済産業省 山名:**国としては、基本的にはZEHビルダーの星について、申請を信じ登録しているのが現状。

「ZEHビルダー5つ星ビルダーで建てましょう」のチラシは、事業者が住宅展示場に進んで置くとは考えにくい。宣伝チラシの代わりに置くメリットが不明。

**荒川:**スマートマスターの別冊を作って配るのはどうか？5つ星無理そうな大手のメーカーもあるのは事実

**パナソニック 西川:**住宅振興財団(大手10社)がガバナンスを掛けている。大手10社



が5つ星ビルダーの家を建てましょうとは現状言わない。

**小山代表:**熊本県は県と連携して展示場でZEHセミナーを開催し先行例を作りたいと思っている。31年度は、熊本県のHPに5つ星ビルダーを個別で載せる予定。

**経済産業省 山名:**県と連携し県の産業振興という形なら、県の「ZEHビルダー5つ星ビルダーで建てましょう」も可能。「ZEHビルダー5つ星ビルダーとは、国が決めた認定ではなく、度合の話。

個人の意見では、都道府県のHPに公開する話も大丈夫と思うが、目標を高く掲げたが実際には5つ星にはなれなかった企業もいる。登録制度を作った際も議論されてきた話が、一企業だけ優れている類のものは難しいので、国としてはここまでという線引きをしたい。

**中村:**家を建てる際に補助金情報を市役所等で調べたので、消費者としては市役所などに「ZEHビルダー5つ星ビルダーで建てましょう」のチラシがあると良いと思う。ただ、5つ星ばかり目に付くように置くのはどうかと思う。

**経済産業省 山名:**家を建てる際に、工務店に相談するのが大前提と私たちは考えている。もし施主が自発的に補助金等を調べるとしても、最初の入り口は工務店の方の話だと思う。

調べなくてはいけないことは無数。そこを整理する意味で、ZEHビルダープランナー制度を作ってその方から案内する形を取り、国と自治体と同時に補助金が受け取れるという話なども統合したかったが、できていないのが現状。

普及啓発に関しても引き続き環境省と一緒にやっていく。

## (2) 平成31年度公募スケジュール(資料4-1・2)

・ZEHの補助金について、WEBに資料が載るのは3月15日以降。国交省の資料は4月以降に更に修正がある。

・国交省の「地域型住宅グリーン化事業」の資料はUA値が間違っている。ランクアップ外皮熱貫流率と地区、配布資料のP14、UA値に間違いがある。(4・5地域)資料をコピーする際は気を付ける様に。

## 4. セミナー実績報告及び開催計画

(1) 佐賀県クールチョイスセミナー

(2) 次世代シンポジウム

(3) 第4回(3/13)・第5回(3/15) ZEH+&LCCM住宅視察研修会

(4) LCCM補助金(180万円)説明会(3/14)

(5) 低・中層ZEH-M勉強会(3/27)@東京

- ・ZEH-Mについては、来年以降はまた検討材料。賛助会員の参加が多かった。
- ・ZEH-Mの話を知りたいのはオーナー。リクルートの話では分譲のZEHはほとんどいない。アパートのZEHが多い。ZEH-Mは、ハウスメーカーのオーナー向けに、低炭素協会が話をして貰わないと普及しないのでは？

## 5. 検討事項

## 6. プロジェクトの進捗状況及び報告

### (1) 【相談】太陽光発電初期投資 0円モデル 情報紹介ページ新規追加

- ・ZEH5割を達成するためには重要事項。エネ庁としては、ZEH5割達成よりも、先導的なもの(VPP・ZEH)で予算を採らないとならない。「太陽光発電初期投資0円」という言い方が良くない。実際は0円ではなく、実質0円モデルと言うべきだ。
- ・ZEH協としての紹介の仕方としては、スマートハウスからのリンクページなどが望ましい。あくまでも転載という方法。ZEH協の太陽光発電委員会が紹介している訳ではないという立場を取りたい。
- ・現在、長期優良住宅の普及率が25%ほど。このままいくとZEHの普及率も同様になるのではという危機感がある。突破口として「太陽光発電初期投資0円」が産業として育つと良いと思っている。
- ・インフラ会社が、この太陽光発電の所有モデルをやり、電気代で回収できれば良いけど、電気事業法で規制されている。どの時点でこの法律を変更してもらえるかが鍵。中部電力は非住宅においてやり始めており、これが広まれば、ZEHの普及にも影響を及ぼすだろう。
- ・再エネを使用していくのは、この先見えているので、何かしらの施策があるだろう。産業→業務→家庭 の順の様に、家庭用は低圧で容量が小さいので、議論はこれからの話。
- ・31年度にZEHのフォローアップ委員会を開催予定。4月に分析、5月に集計後、6月以降に開催。日程は未定。

(2) 【報告】 リクシル(グッドリビング友の会)無料メルマガ会員チラシ2万部配布。

・3月上旬に配布完了。無料メルマガ会員は、無料でも27社しかメルマガ会員が増えない。有料の方が現状多い。

(3) 【報告】 メルマガ発信内容

・新年度は1年に1回、賛助会員からの情報提供という形でメルマガに含め情報発信する予定。

その他 全体を通して

・書籍「健康・快適なZEHの作り方」「熊本らしいエコライフ読本」「建築産業のためのSDGs導入ためのガイドライン」の紹介。

・SDGsは小中学校の教育も始まり、受験にも載ってくる。首長選挙にも公約になり焦点になるし一時のブームではない。ZEHの施策もSDGsの一部だと認識したほうが良い。基調講演もこのSDGsの話を田辺先生、カワゴエ先生などにお話して欲しい。

・SDGsは、BELSと同じでお金を取ろうとしている。結果的に認証する人が必要なら、お金を取ることになる。CASBEE→BELS→SDGsと制度を性急に変わるから定着しないのではないか。

・シンポジウムの基調講演では、ZEHのちょっと先の話を聞かせたほうが良い。SDGsの話をしても半分以上は寝るだろう。なぜ、ZEHなのにSDGsなの？という感じではなく整理したほうが良い。

・基調講演は、日本環境設計 代表取締役 岩元会長の話はどうか。一般人の受けも良いし、ゴミからゼロリアンを走らせる話は面白い。他業種とコラボレーションしたほうがZEHの未来には良い。基調講演は、ちょっと上の立ち位置の方が話すのが良い。

・初めてビルダー向けセミナーの日程は5月28、29、6月4日、5日を抑えている。

次回は、5月21日(火)15時から17時に運営委員会を開催予定。

閉会