

Neoma Academy



「あたたかい家に暮らす」ことが、売り手・住まい手にとってどのような価値があるのか。
有識者、専門家などにもご協力頂きながら、様々な視点から情報を発信させていただきます。

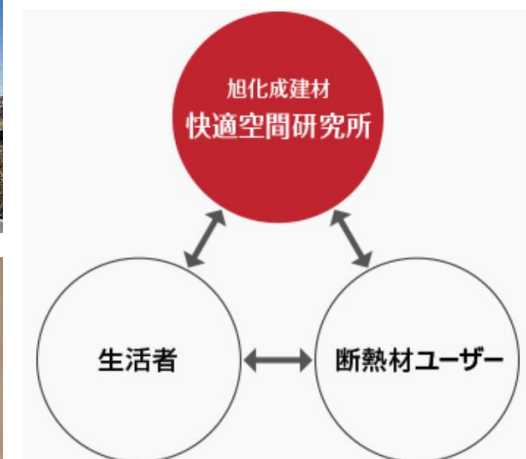
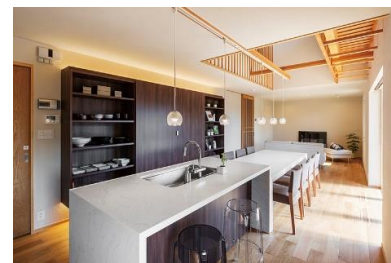
住宅性能

トレンド

工務店経営

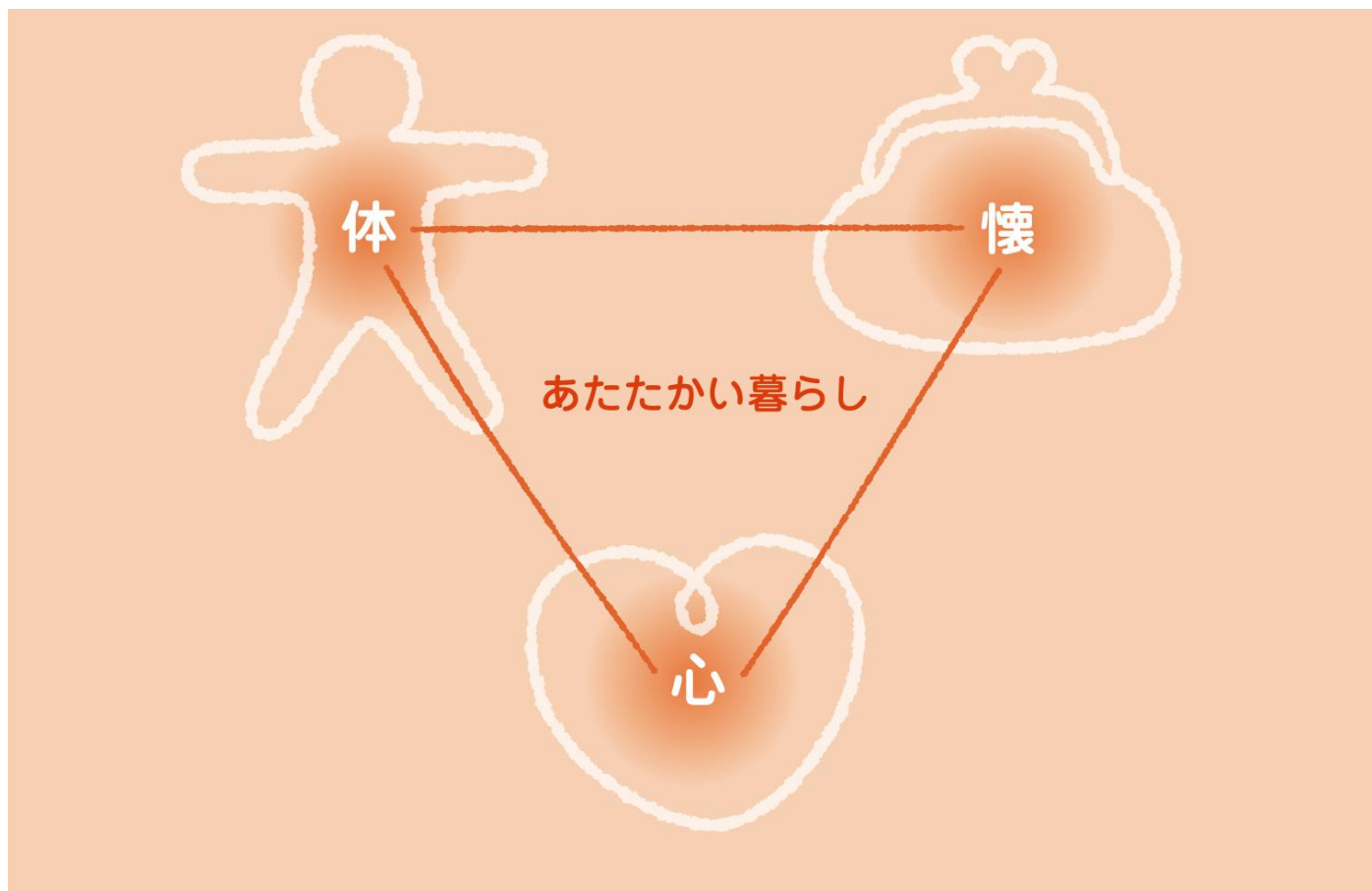
工ネルギー

健康や快適性





「真の高断熱住宅」とは？？





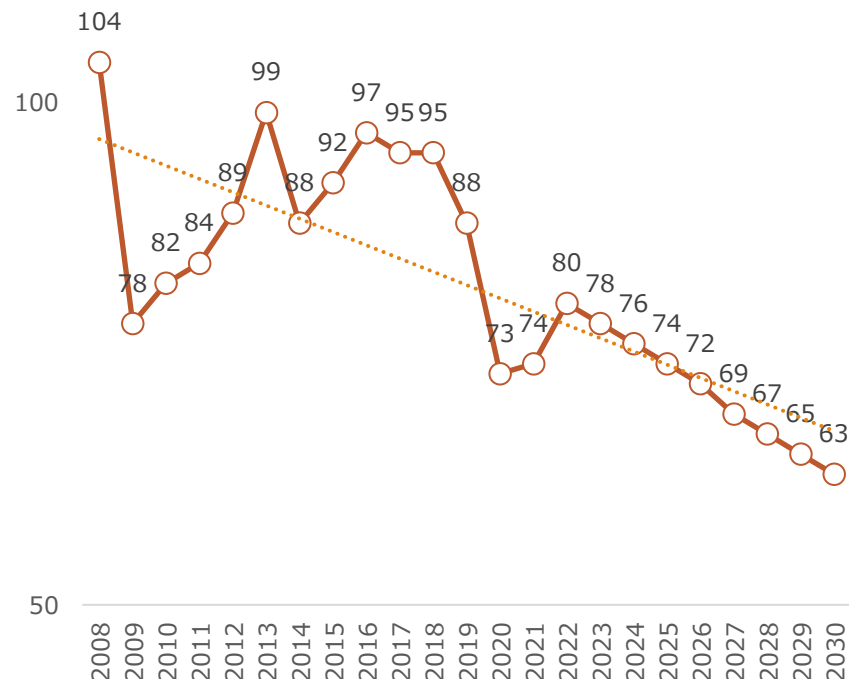
工務店様から消費者に伝えて欲しい 『高断熱住宅』の5つの価値

1. 快適
2. 社会的使命（エネルギー）
3. 経済性
4. 健康
5. 暮らし方の自由度

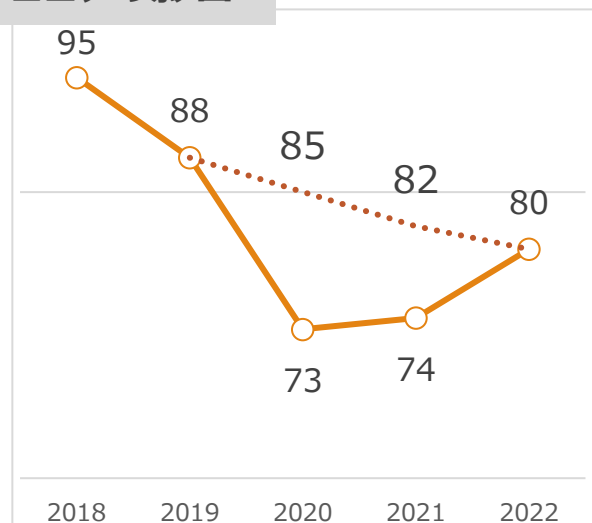




市況予測（野村総研・2021年6月8日発表）



コロナの影響



Research Eye

No.2021-016
2021年6月7日

日本総研
The Japan Research Institute, Limited
<http://www.jri.co.jp>

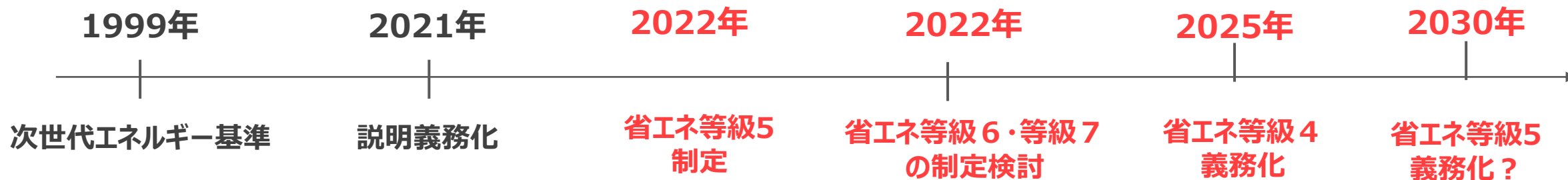
ウッドショックで2021年度上期の住宅着工が6万戸下振れ — 米国の住宅建設急増と労働力不足が背景 —

- (1) 世界的に木材価格が高騰する「ウッドショック」が発生。住宅の柱や梁などに利用される木材の需給が逼迫しており、足許の先物価格はコロナ前対比4～5倍に上昇（図表1）。
- (2) 木材不足は需要と供給の両面が影響。需要面では、米国の住宅市場が好調な点を指摘可能。コロナ流行直後にいったん落ち込んだ住宅着工戸数は、急回復に転じ、足許はコロナ前を3割強上回る高水準（図表2左）。金融緩和と政策により住宅ローン金利が低水準にあるほか、テレワークの浸透で郊外における持ち家需要が高まっていることなどが住宅需要を後押し。
- (3) 供給面では、米国の木材産業で労働力が不足。木材伐採業の雇用者数は、2010年代半ばから減少基調にあり、足許は直近ピークより16%少ない水準（図表2右）。供給能力の低下が、需給の逼迫度合いを強め、価格高騰を招く結果に。
- (4) ウッドショックの影響は、わが国にも波及。木材の輸入物価は昨秋頃より急騰（図表3）。先物価格の先行性を踏まえると、輸入物価は今後一段と上昇する可能性。木材の輸入量が不足することも見込まれており、林野庁は、構造用集成材（住宅の柱や梁などに使用される木材）の供給量が今年度上期（4～9月）に前年比▲4.5%減少すると予想（図表4）。資材不足により、上期の住宅着工戸数は前年から▲5.7万戸（前年比▲13.7%）減少すると試算。住宅投資の減少を通じてGDPを5,400億円下押し。

2020年度の当初の市場予測は85万戸も、コロナの影響により▲14.2%の73万戸と12万戸の減少
21年度も▲9.7%の74万戸と影響を受け、22年度より当初予測に戻ると想定される



国策も住宅の高性能化を後押し





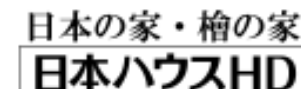
厳しい市況環境の中、続々と大手ハウスメーカーが高断熱化を発表



Ua値 : 0.37



Ua値 : 0.41



Ua値 : 0.25

TamaHome

NEWS RELEASE

2021年3月10日
タマホーム株式会社
東京都港区麻生 3-22-9

“北海道仕様”の高断熱住宅 (Ua値 0.37) 「大地の家」を全国にて発売開始

タマホーム株式会社（東京都港区、代表取締役社長：玉木伸吾）は、2021年3月10日、北海道の東市川に建設した高断熱仕様の住宅「大地の家」を全国にて販売を開始しました。
当社は省エネ住宅への関心が高まる中で、高い断熱性能を実現した商品「大地の家」を開発しました。
大地の家は、外壁に外断熱材と光熱断熱材を合わせた外断熱、窓に断熱性の高いガラスサッシ、玄関に高断熱玄関ドアを採用し、建物全体をしっかりと断熱することで「Ua値 0.37」という高断熱を実現しています。
トイ、洗面脱衣室には、冷暖房設備を標準設置することで、温度差（ヒートショック）の少ない住環境を実現し、経済的で快適な暮らしを実現します。（※当社試着プランにて確認）



※画像は建築模型のイメージとなります。

■ 本商品の特長

- 外壁に外断熱材と光熱断熱材を併せたダブル断熱
- 窓に断熱性の高いガラスサッシ、玄関に高断熱玄関ドア
- 1棟約27㎡を標準
- 洗面室（トイレ・洗面脱衣室）に冷暖房設備を標準設置
- 温度差（ヒートショック）の少ない住環境を実現し、経済的で快適な暮らしを実現

■ 本商品の概要

商 品 名	「大地の家」	販 売 エリア	全国（沖縄を除く）
発 売 日	2021年3月	プ ラ ン	自由設計
構 造 工 法	木造在来組工法		

本リリースに関するお問い合わせ先
タマホーム株式会社 経営企画部 広報担当
TEL: 03-6408-1200（代表）
受付時間：平日 9:00～18:00

2020年09月10日

BELSの最高ランク5つ星に対応
断熱材・構造材・窓でしっかり断熱「360° TRIPLE(トリプル)断熱」標準採用

住友林業株式会社（社長：光吉 敏郎 本社：東京都千代田区）は戸建注文住宅（耐火仕様を除く）の断熱性能を強化した「360° TRIPLE断熱」を標準採用します。高性能な「断熱材」に加え、断熱性の高い「構造材」と「窓」で建物全体を包み360°しっかり断熱し、経済的で快適な暮らしを実現します。

昨今のコロナ禍の影響で自宅でのテレワーク、外出自粛など自宅で過ごす時間の増加に伴い光熱費の負担が上昇しているとも言われ、省エネ住宅への関心が今まで以上に高まっています。「360° TRIPLE断熱」は夏涼しく、冬暖かく、省エネルギー性能を高めた住まいです。国が進めるBELS（建築物省エネルギー性能表示制度）*1の最高ランクである5つ星に標準で対応しています。

当社は戸建注文住宅についてBELSを全棟で申請しています。BELSは新築・既存の建築物の省エネ性能を第三者評価機関が評価し認定する制度で、建物の省エネ性能、資産価値を示す指標となります。BELSの全棟申請は大手ハウスメーカーでは初めての取り組みです。断熱性能を強化した当社住宅は、BELSの評価書に裏付けされた確かな安心と快適さをお届けします。



当社はSDGs目標の貢献に向け、省エネ住宅普及への取り組みを加速し、住まいから排出される温室効果ガス削減に寄与し社会課題の解決に尽力します。

*1 BELS（建築物省エネルギー性能表示制度）

国土交通省が定めた「建築物の省エネ性能表示ガイドライン（建築物のエネルギー消費性能の表示に関する指針）」に基づく第三者認証制度の一つ。制度運営主体は一般社団法人 住宅性能評価・表示協会。省エネルギー性能を客観的に評価し、5段階の星マークで表示する。「Building-Housing Energy-efficiency Labeling System」の略称。

■ 「360° TRIPLE断熱」の特長

【報道関係各位】

2021年9月1日
株式会社日本ハウスホールディングス
代表取締役会長 高田 和希
（電話：03-7111-1873）

環境にやさしい、脱炭素社会の住宅 新商品 日本の家・檜の家シリーズ新発売！

この度、株式会社日本ハウスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役会長：高田和希）以下日本ハウスHDは日本の家・檜の家シリーズを新発売します。

新商品「日本の家・檜の家シリーズ」又は、販売会社（ローゼン・ニューラル）名義にて、従来の建物に比べ断熱性能を向上させた「断熱材」を採用し、断熱性能を向上させた。エネルギーを最小限とする高断熱、高断熱な環境にやさしい、販売会社の住宅として提供されています。

環境にやさしい、脱炭素社会の住宅

日本ハウスホールディングスの家づくりの考え方（3つの品質）
「新商品」 断熱・高断熱住宅 断熱性能（新商品）
「ゼロエネ品質」 高断熱・高気密 エネルギー自給自足
「快適品質」 安心・安全・快適 24時間対応コールセンター 冷暖房標準装備

日本の家・檜の家の特長

1. 省エネ性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）
2. 断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

日本の家・檜の家の特長

2. 断熱性能を向上する断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

日本の家・檜の家の特長

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

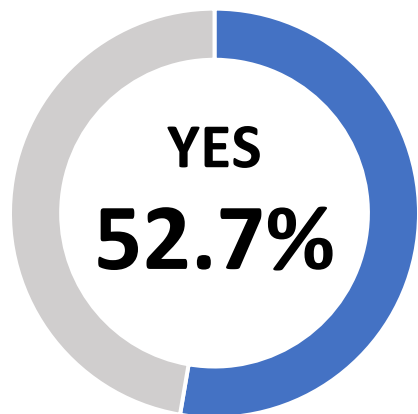
断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）

断熱性能（断熱性能）BELS 5つ星（BELS 5つ星）に相当する断熱性能（Ua値 0.25 W/m²・K）



自宅の環境を整備するための消費が増加

おうち時間を楽しむ工夫をした？



クックパッド・アルビ「料理と暮らし白書2021」より

安全安心の確保



ダイキンの「換気」ができるエアコン
(前年比120%)



空気清浄機
(前年比134%)

余暇を充実



高価格帯の大型テレビ
(前年130%)



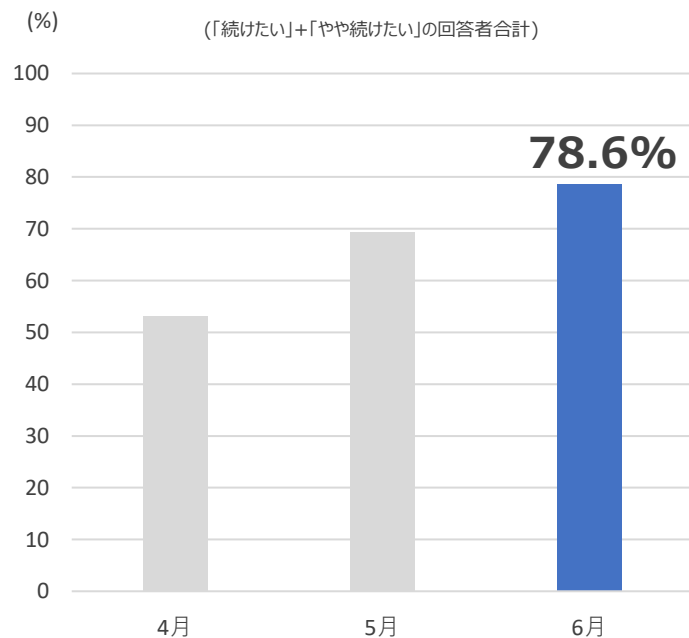
Nintendo Switch 2,400万台
(前年114%)



“家で働く” は新しい当たり前生活様式へ

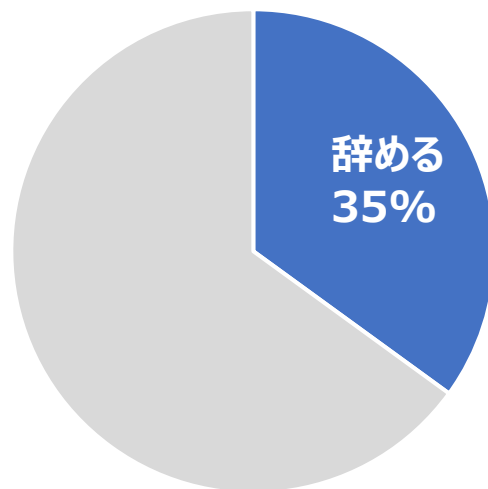
テレワークの継続希望率

(「続けたい」+「やや続けたい」の回答者合計)



約8割が継続希望

在宅勤務が終了したら…



約4割が退職を検討

在宅勤務のメリット

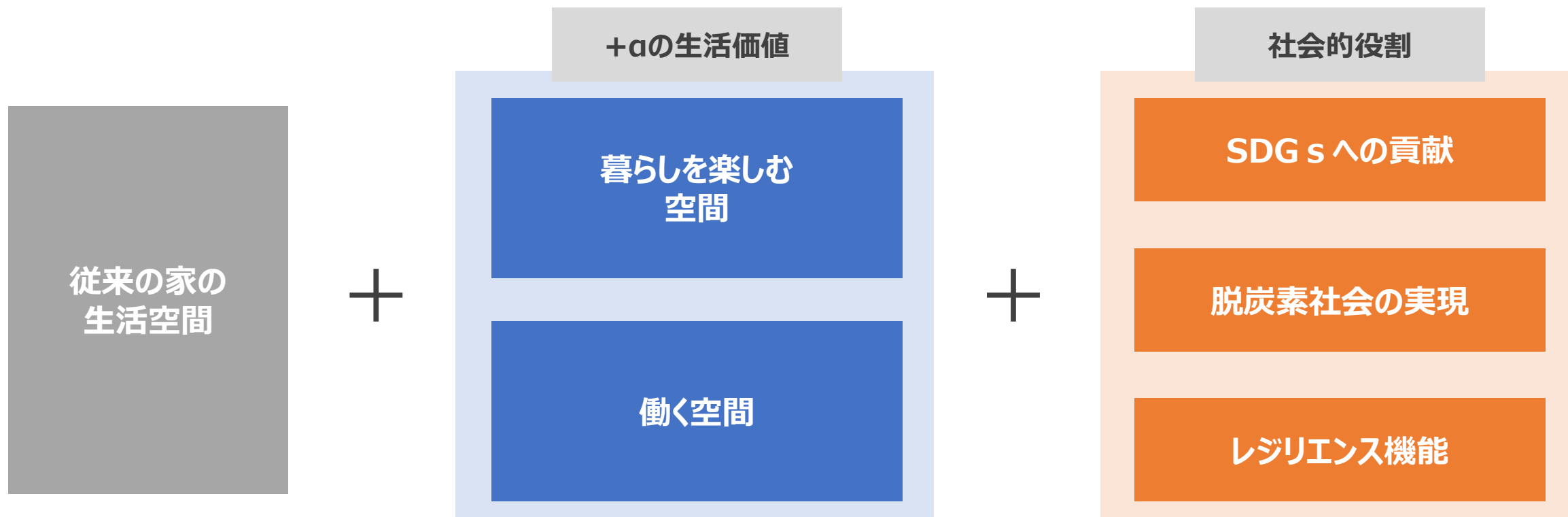
通勤の負担軽減

業務効率UP

家事・育児の両立



これからの住宅に求められること



消費者の意識・社会情勢により住宅に求められる価値は多様化



“期待値を超える住宅”は高くても買いたい

予想外価値

顧客の期待をはるかに超え感動を与える価値

願望価値

期待していないが実現すると高く評価される価値

顧客にとって
期待以上の価値

期待価値

当然のように期待する価値

基本価値

不可欠な価値

顧客にとって
当たり前の価値



1杯500円でも売れるコーヒー



日本国内で18店舗展開する米国発祥の ブルーボトルコーヒー



“美味しいコーヒー”に徹底的にこだわり抜いたブルーボトルコーヒーの戦略

コーヒーチェーンの提供価値

価格

100円から楽しめる

スピード

顧客を待たせない

コーヒー豆

一括仕入れ
複数の豆をブレンド

作業場

長居できる空間

ブルーボトルコーヒーの提供価値

中～高価格

一杯の値段は500円前後

美味しさ

一杯一杯丁寧に淹れたてを提供

コーヒー豆

時期によって豆を買い分ける
豆の種類によって焙煎の仕方も異なる

空間演出

カウンター中心の店舗設計
コーヒーを楽しんでもらうための空間(≠長居できない)

コーヒーへの強いこだわりに期待して、消費者は対価を支払う



提供価値を広げたタニタの戦略



健康な食事を
届ける

健康を意識した食事の提案
レシピ本の出版や食堂経営
コンビニでのコラボ商品展開

健康を “つくる”

体組成を計る

筋肉量や体脂肪の把握まで可能に
家でも簡単にカラダの状態を把握
健康維持に向けた気付きを与える

体重を計る

正確な体重を知ることができる

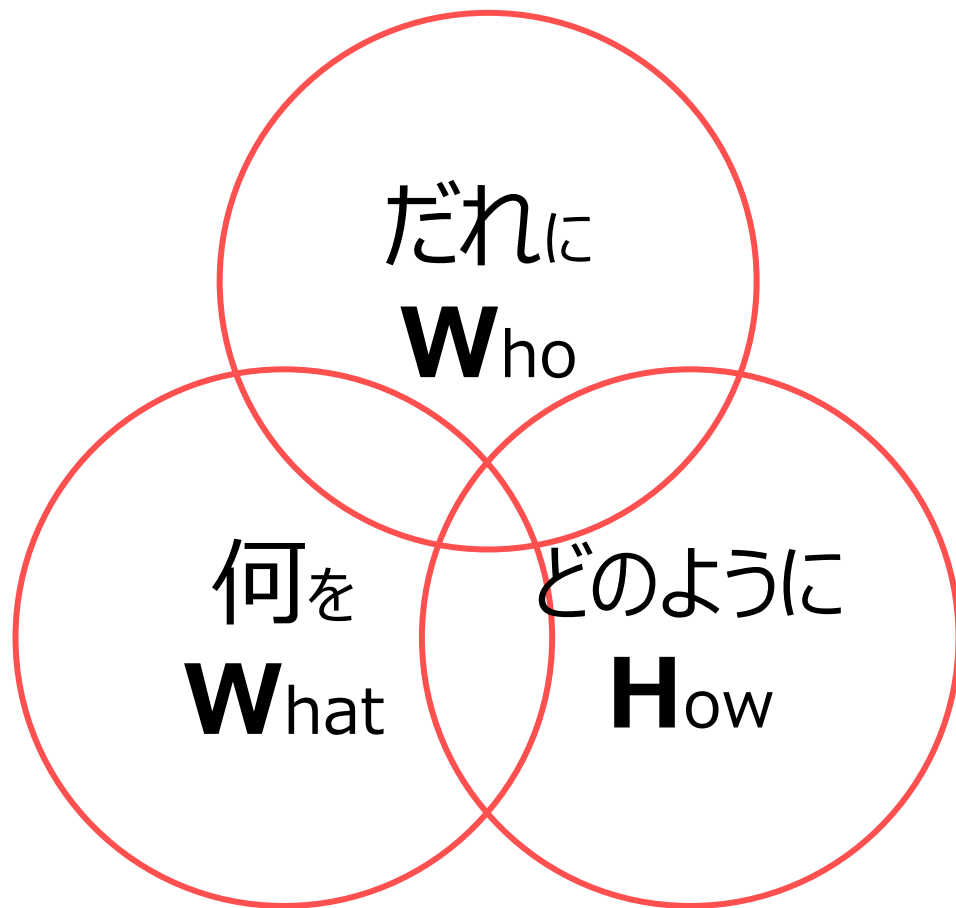
健康を “はかる”

タニタ = 健康のイメージを醸成し、企業価値を向上



消費者に価値を認めてもらえる家づくりへ ～提供価値の再定義～

事業ドメイン・・・自社が「事業活動を行う領域」のことで、自社の強みを認識・活かした活動領域を明確にすること



1. 顧客軸 「だれに」

例：沿線住民へのトータルサービス(電鉄会社)

2. 技術軸 「なにを」

例：発酵技術を軸とした商品展開(食品会社)

3. 機能軸 「どのように」

例：細かい販売網を構築し近くて便利を実現(コンビニエンスストア)



事業ドメインを明確にすることのメリット

1. 事業の方向性が明確になる

資源の“選択”と“集中”が容易に

コンセプトが明確なので顧客にその価値を伝えやすくなる

顧客がコンセプトに共感することで高い商品でも価値を感じて対価を払ってもらえる

2. 競争相手がより明確になる

提供価値が明確になることで、戦うべき相手がより鮮明に

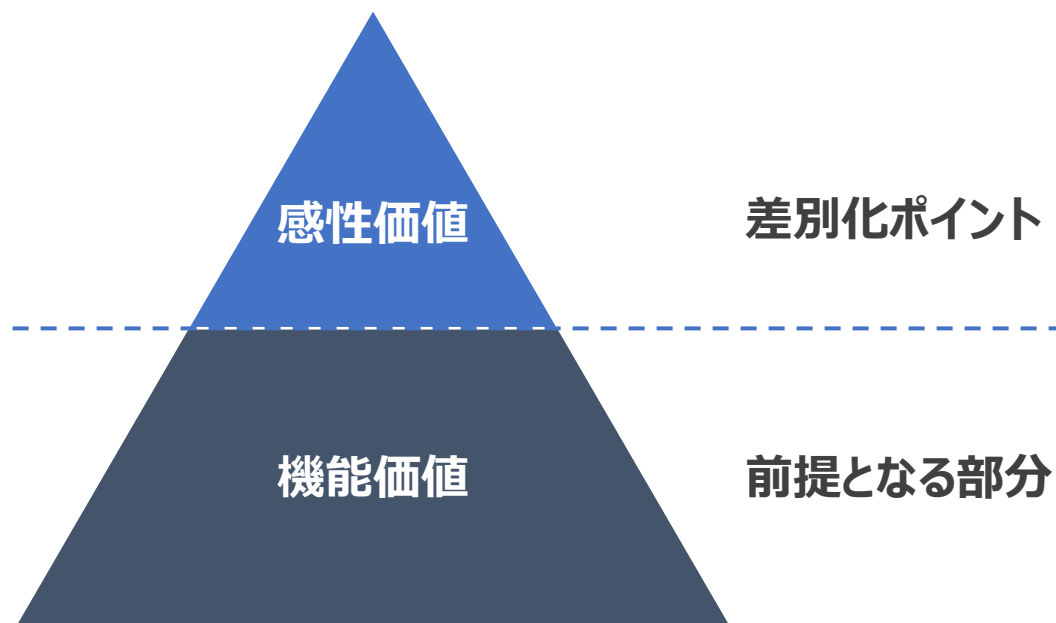
同じ製品を扱う会社以外が競合になる可能性も考えられる



消費者の期待値を超える提供価値に欠かせない要素

機能価値（性能・品質）× 感性価値（デザイン） = 高価格商品の購買の促進

ヒトの購買時の心理状況：感情で決断し理屈で納得する

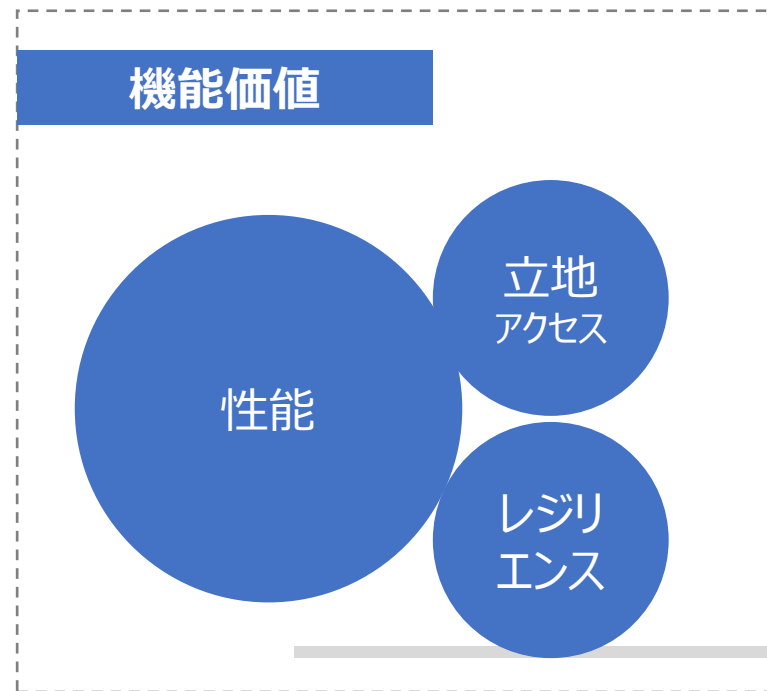


主観性の強い偶像であり、数値性や客観性のない、
個々人によって感じ方が違うもの

客観性の強い事実であり、かつ数値化しやすいもので
ある傾向が強く、誰がみても価値を感じやすいもの

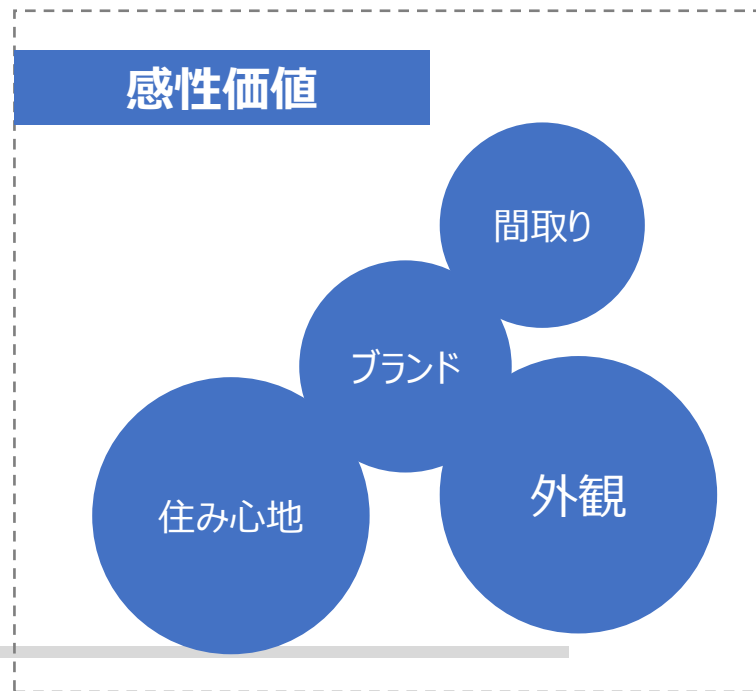


機能価値（性能・品質）×感性価値（デザイン） = 期待以上の住まい



価値の評価に「勝ち負け」のものさしが働く

商品の評価を作る



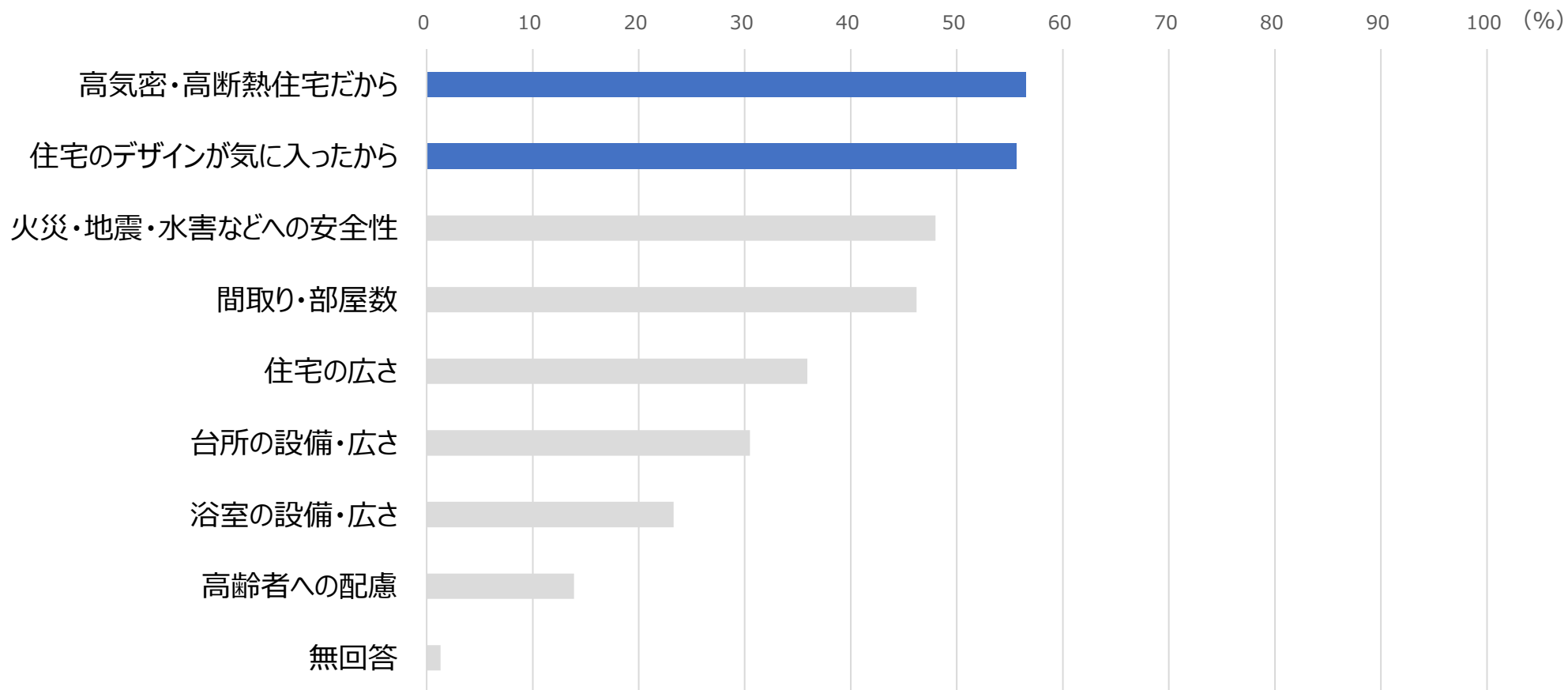
価値の評価に「良し悪し」のものさしが働く

商品の評判を作る



注文住宅購入の決め手

住宅の選択理由となった設備等について、「高気密・高断熱」「デザイン」が購入の決め手と回答した人が50%以上





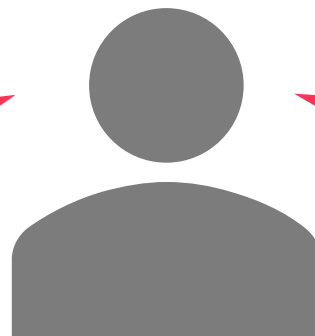
〈工務店さんから頂いた声〉

高断熱高気密を重視してコストが
掛かっておりデザインまでお金を掛けられない

デザインって言っても外壁や外溝はわかるが
室内の空間の使い方をどう設計していいかわからない

うちはデザインで売っているから
性能はある程度満たしていれば良い

設計重視した時の基準となる外皮はあるのか？



お金をかけてでも価値を認めてもらえる住宅にするには？
デザインに加えて更なる付加価値を加えるには？



NEOMA ACADEMY Vol.006 「高断熱高気密の、心地よくて美しい家の作り方」

▶ 高断熱住宅の価値を伝えきれずお困りの方

これから高断熱住宅に取り組まれる方

伊礼 智
Satoshi Irei



講師紹介

建築家

有限会社伊礼智設計室 代表取締役

1982年 琉球大学理工学部建築工学科を卒業

1996年 伊礼智設計室を開設

2005年 日本大学生産工学部建築工学科
居住空間デザインコース 非常勤講師

2016年～ 東京藝術大学 非常勤講師

主な著書 伊礼智の「小さな家」 70のレシピ
伊礼智の住宅設計
心地よさのものさし

—開催日時—

2021年 12月2日(木)

17 : 00～18 : 30

※時間は若干左右する可能性があります



NEOMA ACADEMY -良質空間計画-

高い水準での性能・意匠の両立を実現



性能



意匠



顧客の予想を上回る住宅の提供へ

予想外価値

顧客の期待をはるかに超え感動を与える価値

願望価値

期待していないが実現すると評価される価値

潜在的な
ニーズ

期待価値

当然のように期待する価値

基本価値

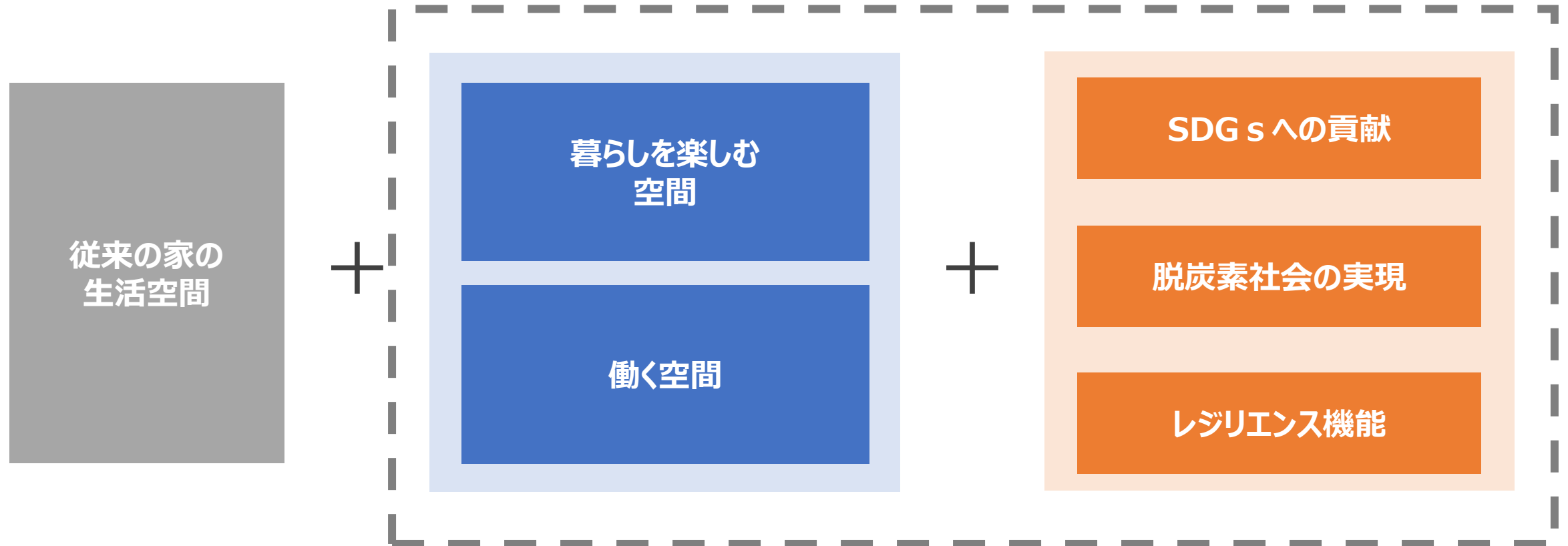
不可欠な価値

顕在的な
ニーズ



顧客の潜在的なニーズのヒント

住宅空間に求められること、家自体が求められる果たす役割





発生しうるリスクを認知させ、不安を解消する

保険

おぎやはぎ
小木 博明 (49歳)
2020年 腎細胞がんを経験

ウイルスソフト

ウイルス対策も
情報漏洩対策も
この1本で。

令和を、
平和に働く。



暮らしへの“隠れた不安”から、潜在ニーズを掘り起こす

不満

- ・窓のまわりの結露がひどく掃除が大変
- ・光熱費が高い
- ・トイレやふろ場の寒さに耐えられない

不安

- ・災害がおこったら大丈夫なのか
- ・子供が大きくなってきたら今のスペース・部屋で生活できるのか
- ・年をとっても生活できる家なのか

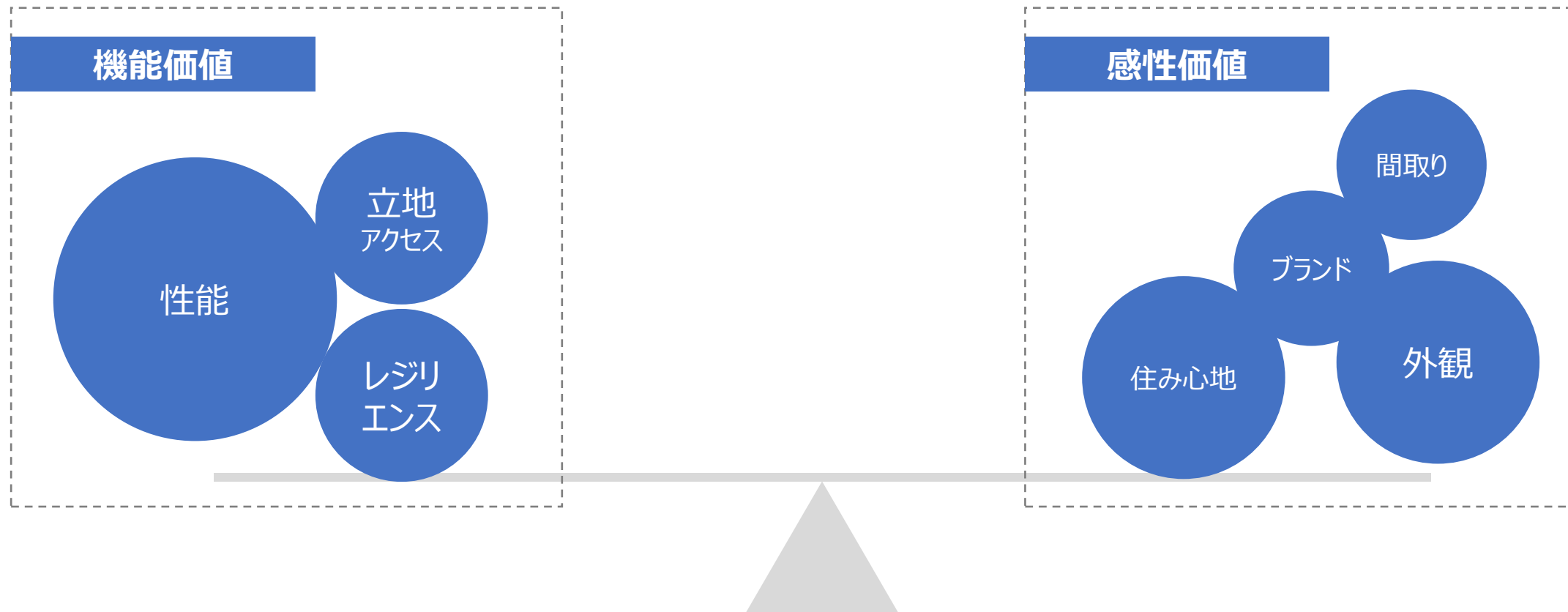
不足

- ・家の中で仕事ができる環境が欲しい
- ・もっと家の中を効率的に広々と使いたい
- ・料理をしながら家族が何をしているか把握したい





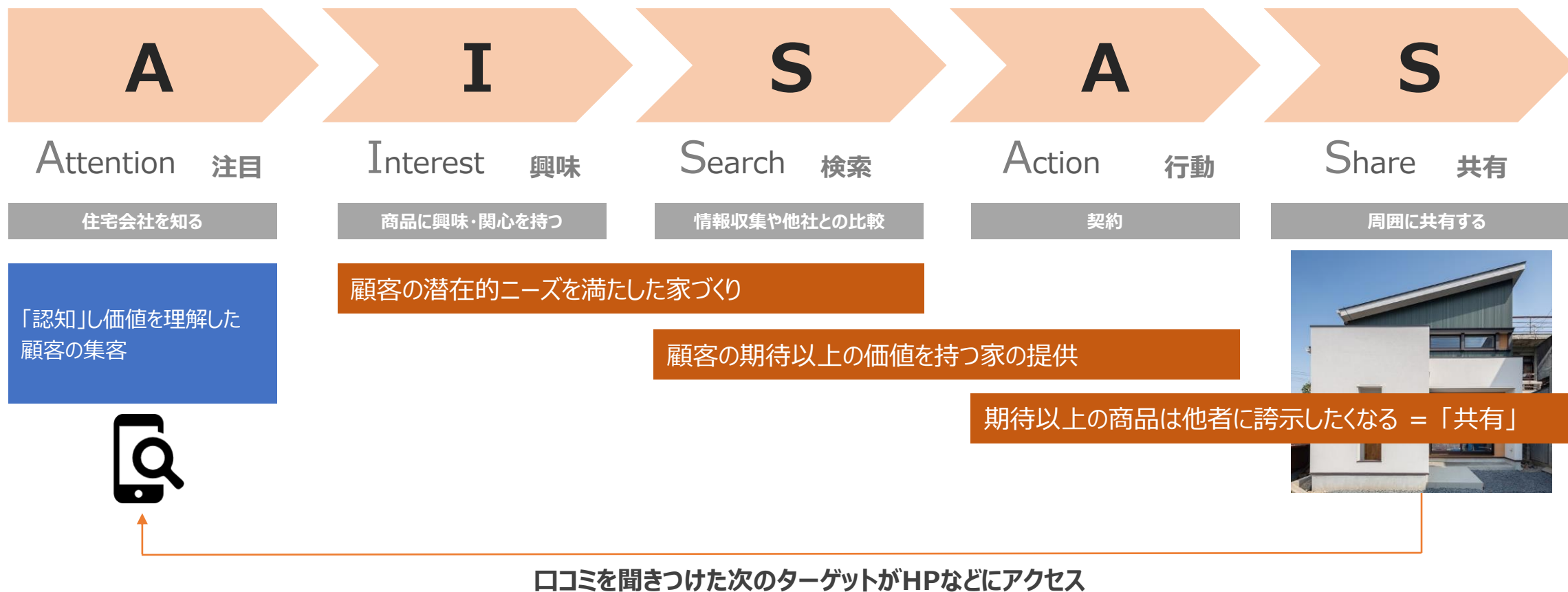
機能価値（性能・品質）× 感性価値（デザイン）



生活の中で価値を提供し続けることができる住宅へ



AISAS(消費者の購買行動モデル)





断熱材の販売だけでなく、様々な場面でお手伝い出来るよう準備しています



市場調査

外部環境、競合状況など包括的に調査し
経営戦略立案に向けた提案を行う



経営戦略

市場調査から現状把握、課題設定、ターゲットなどの
経営戦略立案からマーケティングをサポート



断熱提案

設定した経営戦略に基づき、住宅仕様を、断熱、日射
エネルギーコストを外皮を含めて提案



プロモーション

設定したターゲットに合わせたプロモーションをカタログ、
WEBなど通じて集客からクロージングまで支援



教育

工法、断熱などに加えて、市場に合わせた研修会開催
次世代の経営幹部育成も支援

世界にやさしい
ほうが格好いい。
家づくりもそうだ。



これは、生き方の提案です。

断熱して夏涼しく、冬暖かく、快適に暮らすこと。
あなたのためだけの選択ではありません。
断熱することで、少ないエネルギーで暮らせる。
その分、世界のエネルギー消費量も減らせる。
それは、世界の誰かのためになる。

旭化成とはじめませんか。

NEOMA[®]FOAM

ネオマフォーム



005

「工務店が実践している、共感する高断熱住宅の価値の伝え方」

講師 長屋 邦良氏

(株)ヤマジョウ建設 代表取締役

2021年10月7日（木）

17:00～18:30

006

「高断熱高気密の、心地よくて美しい家の作り方」

講師 伊礼 智氏

伊礼智建築室

日本大学生産工学部 建築工学科居住空間デザインコース非常勤講師

2021年12月2日（木）

17:00～18:30

007

「高断熱住宅を行うメリット纏め＋消費者への提案方法（仮）」

講師 未定

2022年2月上旬開催予定

008

〈実践編〉「高断熱住宅の作り方～気密編～（仮）」

講師 未定

2022年3月下旬開催予定



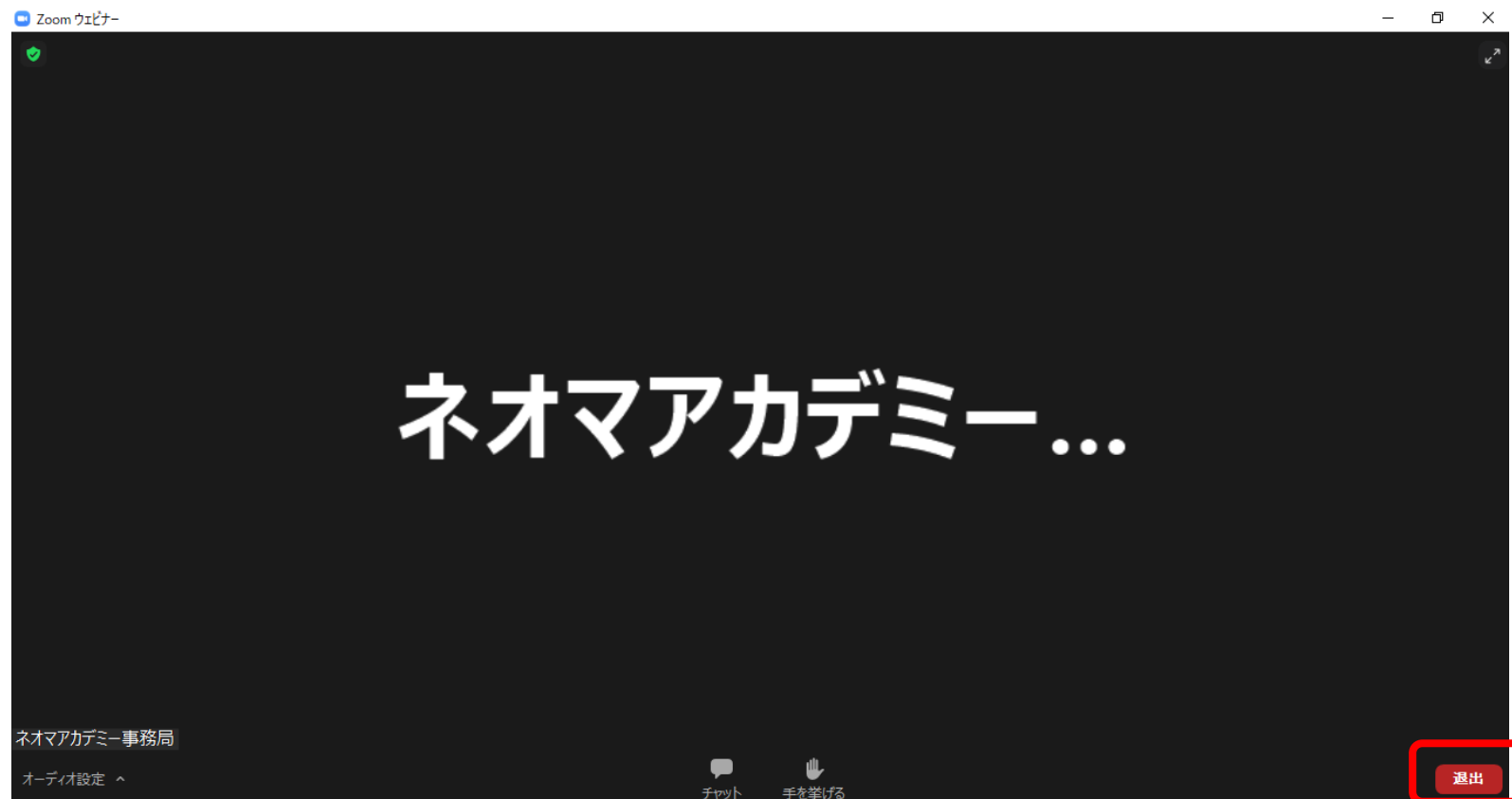
お知らせとお願い

- セミナー終了後のアンケートへのご協力お願い致します。
※ZOOMの退出ボタンをおしたらアンケートがでます
- 今回のアーカイブは準備が整い次第、ご連絡させていただきます。
※申込者に限定して配信を予定
- 本セミナーに関するお問い合わせなどありましたら、事務局にお問合せ下さい。

本日はご清聴、有難うございました。
引き続きNEOMA ACADEMYを宜しくお願い致します。

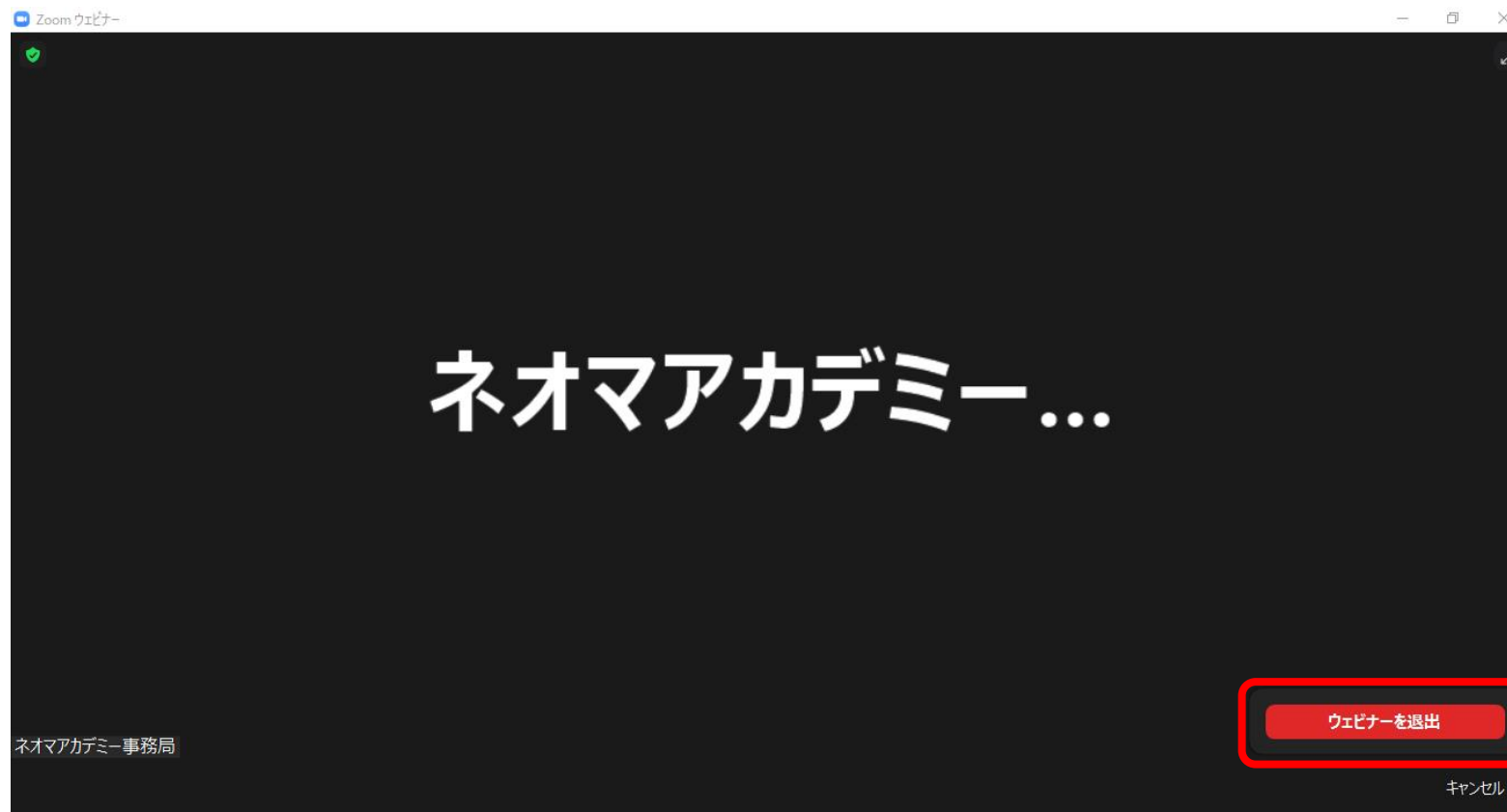


■ 右下の「退出」ボタンをクリック



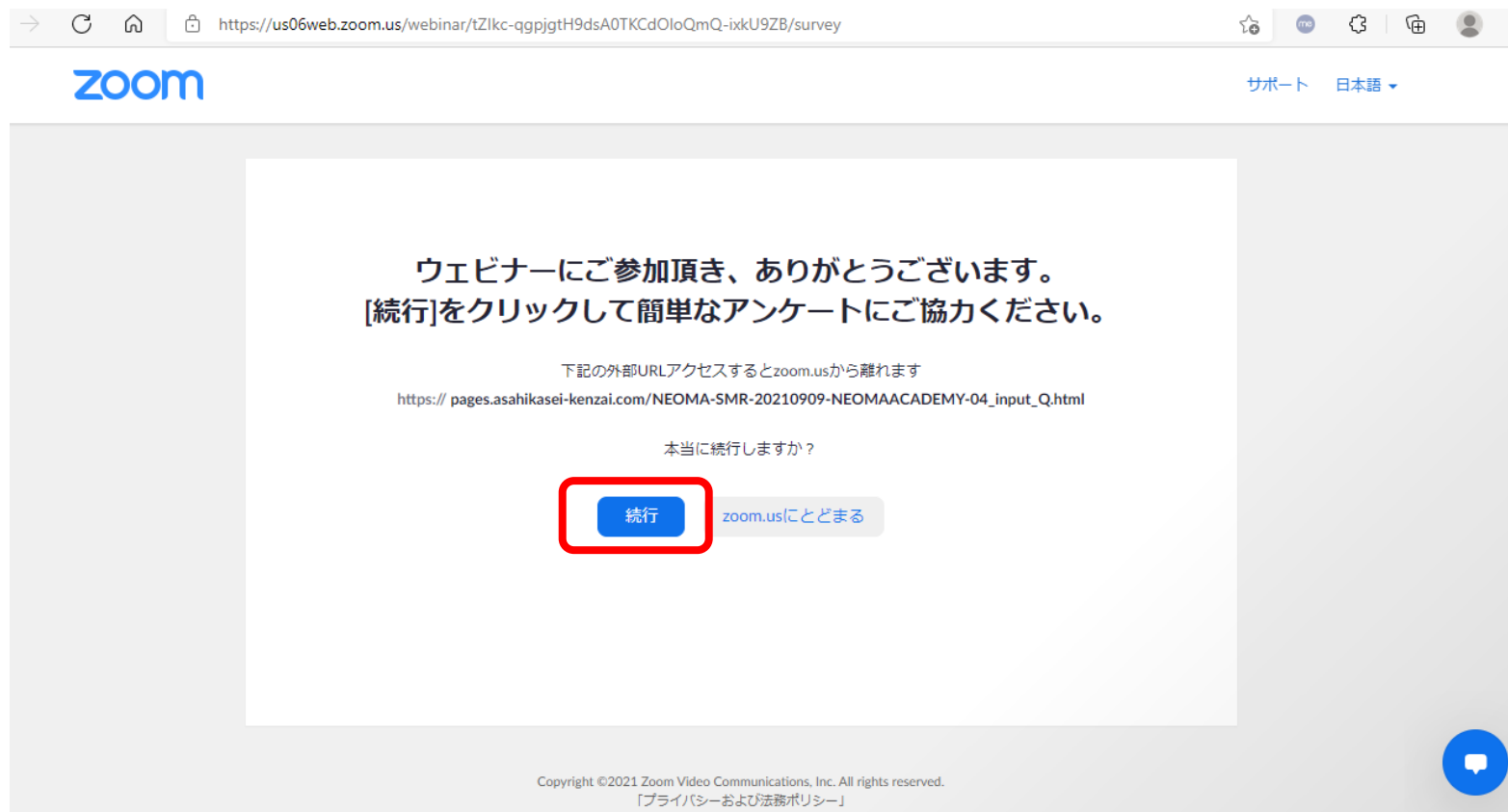


■ 右下の「ウェビナーを退出」ボタンをクリック





■ 遷移したページ内の「続行」ボタンをクリック





■ アンケートが表示されますので回答にご協力ください



NEOMA ACADEMY

2021年12月2日(木)実施

「高断熱高気密の、心地よくて美しい家の作り方」

アンケートフォーム

*は必須項目です

姓	*
名	*
メールアドレス	*
業種	* 選択...
今回のセミナー全般について	* 選択...
今回のセミナーを知ったきっかけ	* 選択...
貴社の標準的な断熱レベルを教えてください	選択...
今回の講演を聞いて、どのような事を知りたいですか？	* 選択...
その他ご意見ご要望ございましたらご記入ください	* ない場合はなしとご記入ください。



お知らせとお願い

- セミナー終了後のアンケートへのご協力お願い致します。
※ZOOMの退出ボタンをおしたらアンケートがでます
- 今回のアーカイブは準備が整い次第、ご連絡させていただきます。
※申込者に限定して配信を予定
- 本セミナーに関するお問い合わせなどありましたら、事務局にお問合せ下さい。

本日はご清聴、有難うございました。
引き続きNEOMA ACADEMYを宜しくお願い致します。



NEOMA ACADEMY

講演は終了しました
ご参加いただきありがとうございました