

1. 本調査の特徴

- 2000 年度から毎年 1 回実施する本調査は、主要都市圏における戸建注文住宅の顧客実態を体系的に調査・分析するものであり、経年変化も把握できる(今年は 19 回目の調査となる)。
- 調査票の記入は、顧客ではなく住宅メーカーの営業担当者が行う。
- 建て替え、買い替え、購入した土地に新築など、住宅属性や世帯属性を明らかにする。
- 建て替えにおける従前住宅の築年数を属性別に分析する。
- 住宅取得価格(建築費+土地代)と住宅取得資金(自己資金+贈与+借入金)を分析する。
- 住宅減税、住宅消費税、住宅性能、住環境に関する顧客意識・行動を営業面から把握する。

2. 2018 年度調査結果の要点

- 2018 年度の有効回答数は 3,687 件であり、そのうち 3,116 件(84.5%)が住団連企業会員、571 件(15.3%)が中小業者のサンプルである。中小業者のサンプルは昨年度より 71 件減少した(図表 2-1-9)。
- 世帯主年齢の平均は、今年度 40.9 歳と、昨年度より 0.4 歳増加した(図表 1)。例年どおり 30 歳代の割合が高いが、ここ数年、増加傾向を示していた 25~29 歳が減少に転じ、今年度は 0.8 ポイントダウンとなった(図表 3)。
- 従前住宅については、「賃貸住宅」の割合が最も高く 51.3%を占める(図表 3-3-1)。
- 「建て替え」の割合は僅かに増加、「土地購入・新築」は低下した(図表 4-1)。
- 従前の敷地の状況は、「契約時又は以前に住宅が建っていた土地」が 53.7%を占め、「契約時に住宅以外の建物だった土地」の 6.3%と合わせると、全体の 60.0%が従前から建物があった宅地(図表 1-5)。
- 建築費(3,605 万円)は昨年度より増加し、土地代を加えた住宅取得費(4,918 万円)も増加した(図表 1)。「買い替え」は、建築費、土地代ともに減少、「建て替え」と「土地購入・新築」は、建築費が増加、土地代が低下した(図表 6)。
- 建築費の1㎡単価は 28.1 万円で、昨年度から 0.6 万円増加した(図表 1-3)。
- 一次取得層の「土地購入・新築」では、住宅取得費に占める建築費の割合は 6 割(60.0%)である(図表 2-3-9)。
- 住宅取得費の世帯年収倍率(6.21 倍)は、昨年度より 0.24 倍低下した(図表 3-5-21)。
- 認定長期優良住宅は全体の 76.5%を占めている(図表 5-1)。これに伴い、「住宅ローン減税(長期優良住宅)」の適用は 64.4%を占めている(図表 10-1)。
- 住宅ローンの金利タイプは、「変動金利」が増加する反面、「全期間固定金利」と「固定金利期間選択型」の低下が続いている(図表 9)。
- 贈与金は昨年度より増加し平均 1,174 万円となったが、贈与ありの割合は 15.9%で昨年度より低くなっている(図表 11-1)。
- 贈与に係る特例制度の適用では、「住宅取得資金贈与非課税特例」が 70.5%で突出して高く、次いで「基礎控除と非課税特例の併用」(12.6%)の順となっている(図表 11-3)。
- 住宅消費税の圧迫感は今年度も低下した。(図表 12)。しかし、建築動機として意識する人は増加した(図表 2-2-25)。
- 住宅性能表示制度を採用した割合は若干低下し 51.2%となった(図表 13-1)。
- 住宅購入を検討する上で重視した点は、昨年と同様に「間取り」が 7 割近くを占め、住環境の面で特に重視した点では、「通勤、通学などの利便」が同様に 6 割近くを占めた(図表 15、16)。
- 最新設備・建材・技術で、採用の有無にかかわらず顧客が特に関心の高かったものでは、設備「太陽光発電パネル」(52.7%)、建材「メンテナンスフリー外壁」(43.7%)、技術「ZEH」(22.1%)の割合が最も高い(図表 17-1)。
- ZEHの検討の有無では、「検討しなかった」が 62.7%を占める(図表 18-1)。

¹ 「建て替え」とは、「従前居住地の古屋を解体して新築」を意味する。

² 「土地購入・新築」とは、「新たに購入した土地に新築」を意味する。

³ 土地代なしも含む平均。

3. 2018 年度調査結果の要約

(1) 戸建注文住宅の平均顧客像

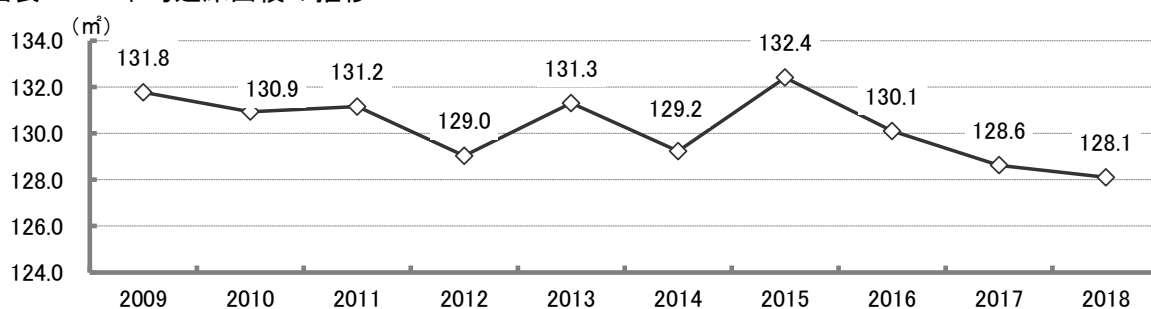
- 世帯主年齢の平均は、今年度は平均 40.9 歳と、昨年度より 0.4 歳増加した(図表 1)。
- 世帯年収は 874 万円で、昨年度より 21 万円減少した。
- 住宅の延床面積は 128.1 m²で、昨年度より 0.5 m²狭くなった。(図表 1-2)
- 建築費は 3,605 万円で 70 万円増加し、住宅取得費合計は 4,918 万円で、昨年度より 29 万円増加した。
- 平均建築費単価は 28.1 万円/m²で、昨年度より 0.6 万円増加した(図表 1-3)。
- 自己資金は 1,356 万円で、16 万円減少した。贈与額は 1,174 万円で、29 万円増加した。
- 借入金は 4,069 万円で、昨年度より 38 万円増加し、借入金年収倍率は 4.65 倍と昨年度を 0.15 ポイント上回った。
- 世帯年収が若干低下したものの、建築費、住宅取得費が増加し続けていることから、延床面積を抑制するとともに、自己資金が伸び悩む中、贈与と借入金を増やすことで対処している状況が読み取れる。

図表 1 戸建注文住宅の平均顧客像の変化（4 都市圏全体）

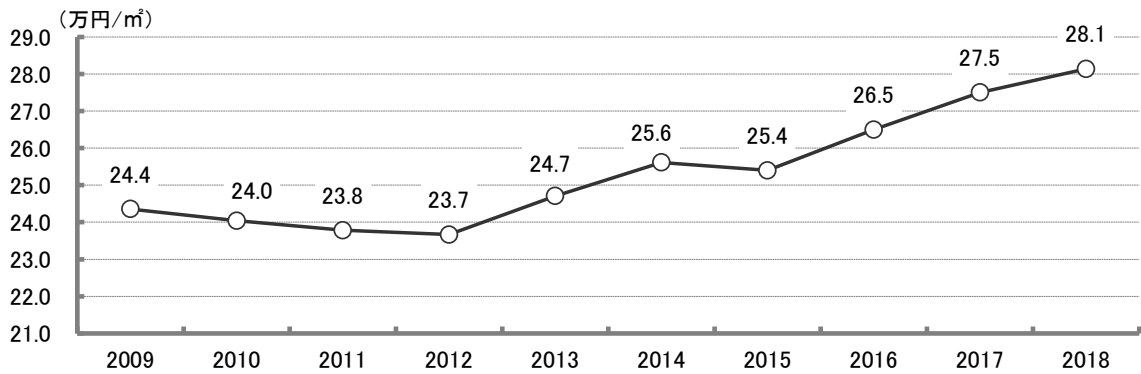
プロフィール項目	平均値			備考
	2016年度	2017年度	2018年度	
有効サンプル数	4,292件	4,424件	3,687件	
世帯主年齢	41.0歳	40.5歳	40.9歳	
世帯人数	3.43人	3.40人	3.32人	
親子世帯	51.6%	53.1%	52.0%	二世帯（三世代含む）同居11.1%
世帯年収	897万円	895万円	874万円	
建て替え率	28.9%	28.5%	31.3%	
延床面積	130.1m ²	128.6m ²	128.1m ²	
住宅取得費	4,755万円	4,889万円	4,918万円	建築費と土地代の合計
建築費	3,454万円	3,535万円	3,605万円	建て替え4,033万円
自己資金	1,318万円	1,372万円	1,356万円	自己資金比率26.4%
贈与額	1,167万円	1,145万円	1,174万円	「贈与あり」のみ
借入金	3,893万円	4,031万円	4,069万円	「借入あり」のみ
借入金の年収倍率	4.34倍	4.50倍	4.65倍	「借入あり」のみ

(注) 親子世帯は不明を除く全体に対する割合。

図表 1-2 平均延床面積の推移

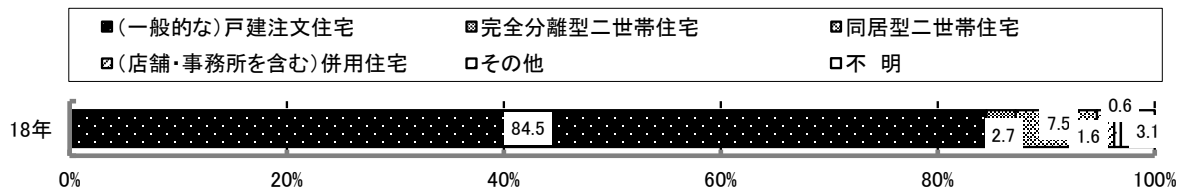


図表 1-3 平均建築費単価の推移



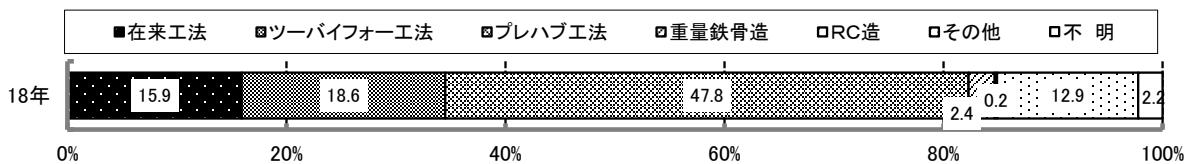
- 住宅の種類は、「(一般的な)戸建注文住宅」が 84.5%を占めており、以下、不明を除くと「同居型二世帯住宅」(7.5%)、「完全分離型二世帯住宅」(2.7%)、「(店舗・事務所を含む)併用住宅」(1.6%)、「その他」(0.6%)の順である(図表 1-4)。

図表 1-4 住宅の種類



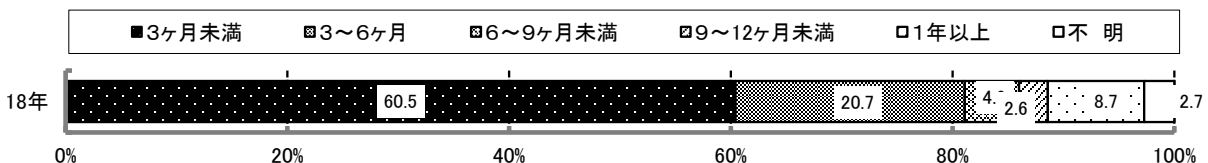
- 住宅の工法をみると、「プレハブ工法」(47.8%)が最も高く、以下、「ツーバイフォー工法」(18.6%)、「在来工法」(15.9%)、「その他」(12.9%)、「重量鉄骨造」(2.4%)、「重量鉄骨造」と「RC造」(0.2%)の順である(図表 1-5)。

図表 1-5 住宅の工法



- 初回接触から契約までの期間は、「3ヶ月未満」(60.5%)が6割以上を占めている。以下、「3～6ヶ月」(20.7%)、「1年以上」(8.7%)、「6～9ヶ月未満」(4.9%)、「9～12ヶ月未満」(2.6%)の順である(図表 1-6)。

図表 1-6 初回接触から契約までの期間



(2) 都市圏別にみた平均顧客像

- 世帯主年齢は東京圏の 43.7 歳が最も高く、名古屋圏の 37.9 歳が最も低い(図表 2)。
- 世帯年収は大阪圏が 955 万円が最も高く、地方都市圏の 801 万円が最も低い。
- 建築費は、昨年度に続き東京圏が最も高くなり 3,866 万円となった。
- 延床面積は、地方都市圏が 125.2 m²で最も狭い。建築費(全平均)も、地方都市圏が 3,283 万円と最も低い。
- 世帯人員は、東京圏の 3.36 人が最も多い。

図表 2 戸建注文住宅の平均顧客像 (都市圏別比較)

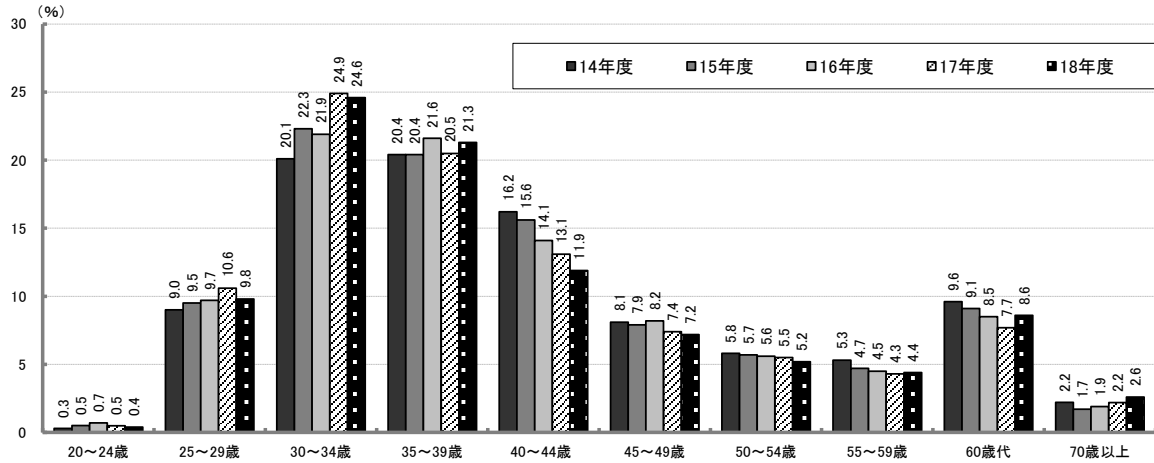
カテゴリー	全国	東京圏	名古屋圏	大阪圏	地方都市圏
世帯主年齢 (歳)	40.9	<u>43.7</u>	37.9	41.9	39.1
世帯人数 (人)	3.32	<u>3.36</u>	3.21	3.34	3.33
世帯年収 (万円)	874	933	803	<u>955</u>	801
住宅延べ床面積 (m ²)	128.1	128.7	126.0	<u>133.7</u>	125.2
建築費(全平均) (万円)	3,605	<u>3,866</u>	3,415	3,779	3,283
建築費(建て替え) (万円)	4,033	<u>4,280</u>	3,757	4,172	3,565

(注)特に記載ない限り、2017 年度調査結果を示す。以下、同様である。アンダーラインの数値は4都市圏の中で最大値を示す。

(3) 戸建注文住宅の世帯主年齢区分

- 世帯主年齢は例年どおり30歳代の割合が高くなっている。(図表3)。
- ここ数年、増加傾向を示していた25～29歳が減少に転じ、0.8ポイントダウンとなった。また、前年、3ポイントアップと増加が目立った30～34歳が0.3ポイントダウンとなった。
- 減少傾向が続いている40～44歳が、今年度も1.2ポイントダウンの11.9%となった。40～44歳は減少幅が大きいのが目立ち、14年度と比較すると4.3ポイントダウンとなっている。
- 減少傾向が続いていた50～60歳代において、55～59歳と60歳代が増加に転じ、それぞれ0.1ポイントアップと0.9ポイントアップとなった。
- 70歳以上が3年連続増加しており、0.3ポイントアップとなった。

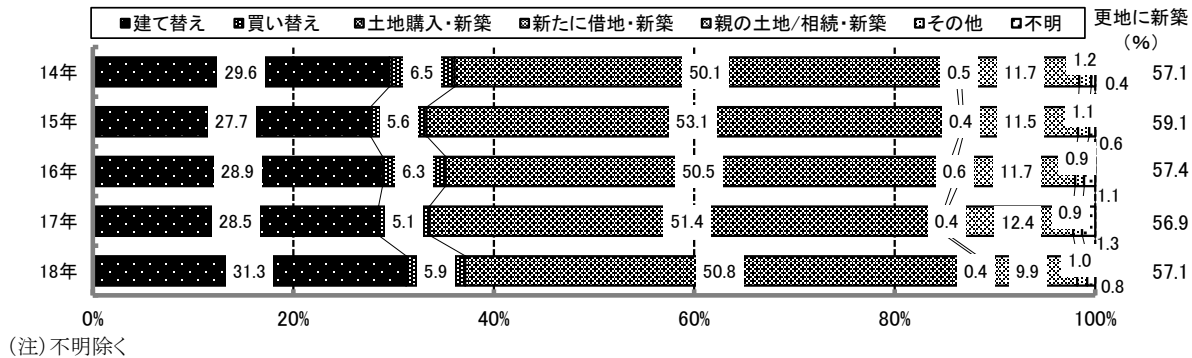
図表3 戸建注文住宅の世帯主年齢分布 (全体)



(4) 建て替え、買い替え等土地取得状況

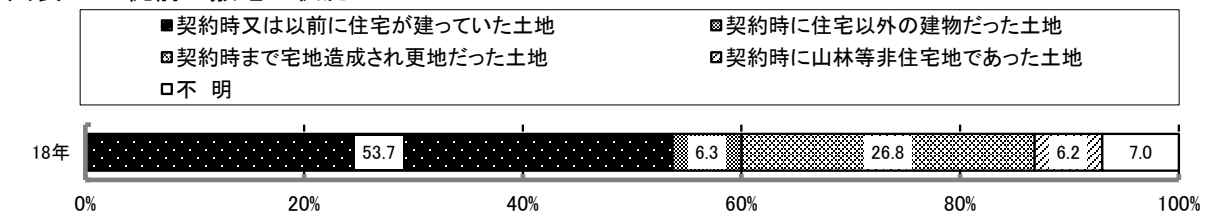
- 「建て替え」の割合が31.3%で、昨年度より2.8ポイント増加した。また、「買い替え」も0.8ポイント増加し5.9%となった(図表4-1)。
- これに対し、「土地購入・新築」は50.8%で昨年度より0.6ポイントの低下である。
- 「買い替え」、「土地購入・新築」、「新たに借地・新築」を合計した「更地に新築」は57.1%で、昨年度より0.2ポイント増加した。

図表 4-1 建て替えや買い替えの状況



- 従前の敷地の状況は「契約時又は以前に住宅が建っていた土地」(53.7%)の割合が最も高く、不明を除くと「契約時まで宅地造成され更地だった土地」(26.8%)、「契約時に住宅以外の建物だった土地」(6.3%)、「契約時に山林等非住宅地であった土地」(6.2%)の順である(図表4-2)。

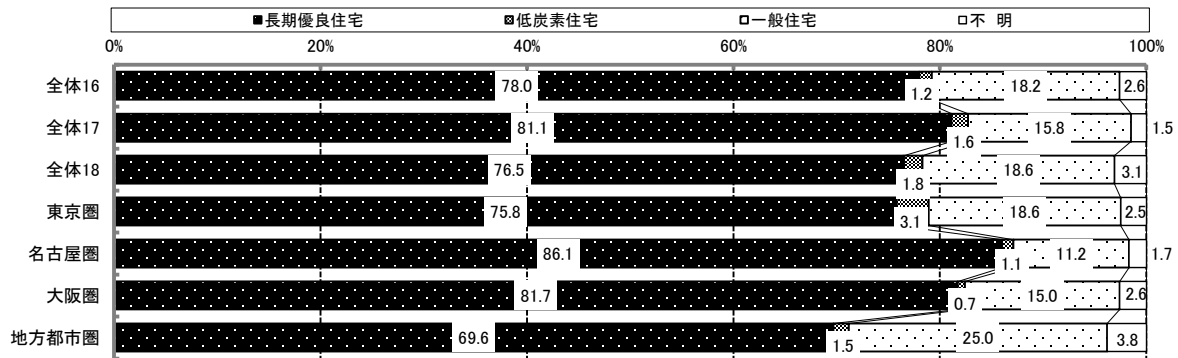
図表 4-2 従前の敷地の状況



(5) 長期優良住宅、低炭素住宅

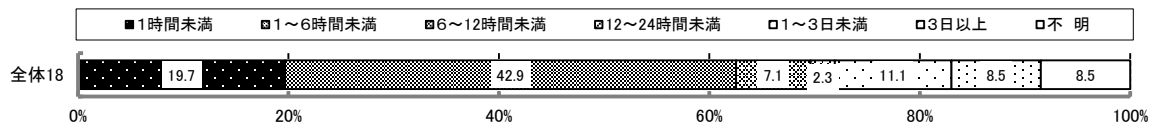
- 長期優良住宅の割合は全体の76.5%を占めている。昨年度の81.1%から4.6ポイント低下した(図表5-1)。
- 低炭素住宅は1.8%と低い。
- 都市圏別の構成比の割合をみると、概ね全体傾向と同様な構成比となっている。

図表5-1 長期優良住宅、低炭素住宅の適用



- 申請書類の作成時間は、「1～6時間未満」が42.9%で最も割合が高く、次いで、「1時間未満」(19.7%)、「1～3日未満」(11.1%)、「3日以上」(8.5%)、「6～12時間未満」(7.1%)、「12～24時間未満」(2.3%)の順となっている(図表5-2)。

図表5-2 長期優良住宅、低炭素住宅の申請書類の作成時間



- 申請から認定までの時間は、「1ヶ月未満」が52.3%で最も高く、全体の半数以上が1ヶ月未満で認定を受けている。次いで、「1～2ヶ月未満」が28.1%で高く、「不明」(13.1%)を除けば、「2～4ヶ月未満」(3.1%)、「4～6ヶ月未満」(2.1%)、「6ヶ月以上」(1.4%)の順である(図表5-3)。

図表5-3 長期優良住宅、低炭素住宅の申請書類の認定時間

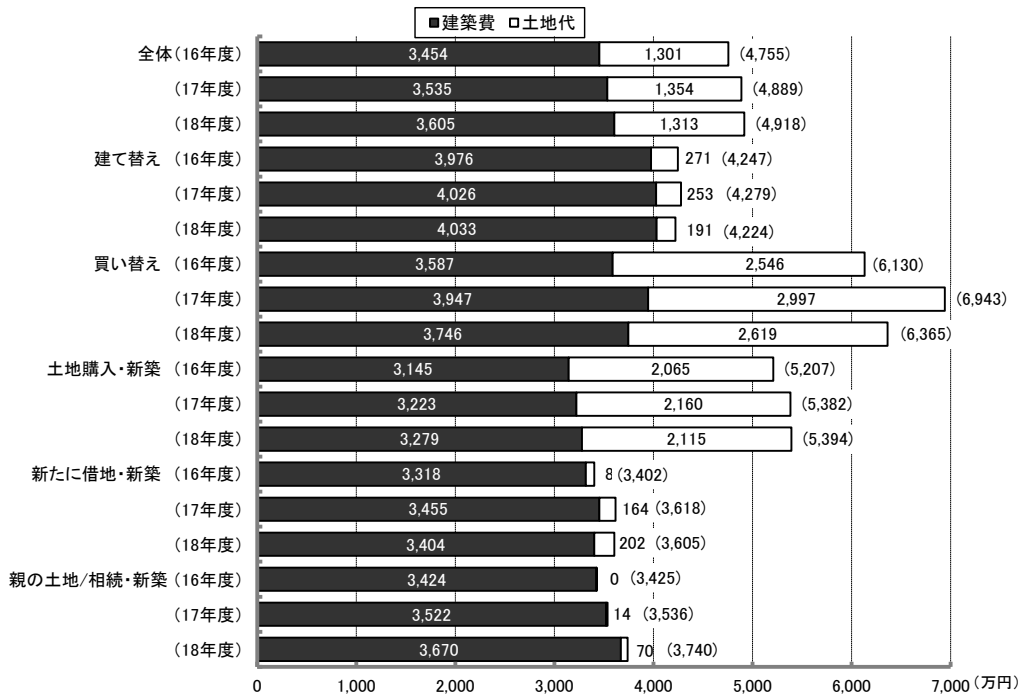


(6) 建築費と土地代の構成比

- 「買い替え」は、合計金額が6,365万円と、他の住み替え状況との差異は依然として大きい。しかし、建築費、土地代とも昨年度より減少しており、合計金額が減少した(6,943万円→6,365万円)(図表6)。
- 建築費が住宅取得費総額のおおむね全てを占める「建て替え」の建築費は4,033万円である。これに対し、建築費に加えて土地代が別途必要となる「土地購入・新築」の建築費は3,279万円である。「建て替え」は土地代が必要ない分、相対的に建築費のグレードを高めている様子が読み取れる。
- 「新たに借地・新築」⁴では土地代(保証金など)は低い水準であるが建築費は3,404万円であり、「親の土地/相続・新築」も土地代は事実上皆無に近いため建築費は3,670万円と、「土地購入・新築」と比べ、高い水準となっている。

図表6 建築費と土地代の構成と合計金額(「土地代なし」を含む全サンプル平均)

⁴「新たに借地・新築」とは、「新たに借地(一般借地または定期借地)して新築」を意味する。以下、同様である。

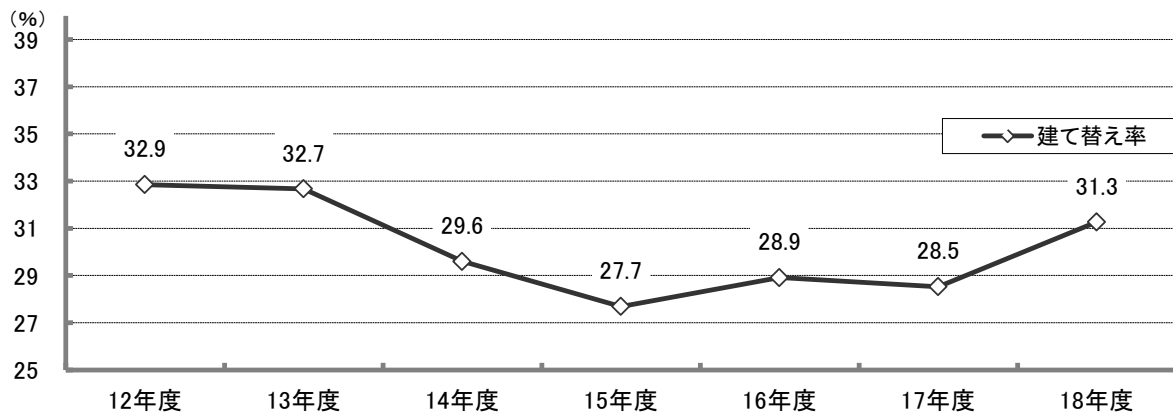


(注)「土地代」は全サンプルの平均値を示す。なお「建て替え」の土地代ありが90件あるが、これは、古家付土地購入後、解体して建て替えたケースが該当するものと思われる。

(7) 建て替え率の推移と建て替えにおける従前住宅の築年数

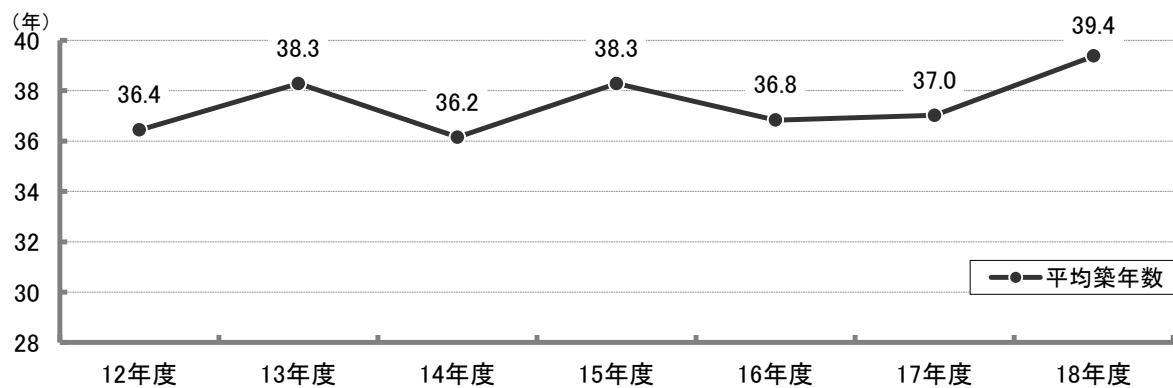
- 建て替え率は、前年度より2.8ポイント増の31.3%となった(図表7-1)。

図表7-1 建て替え率の推移



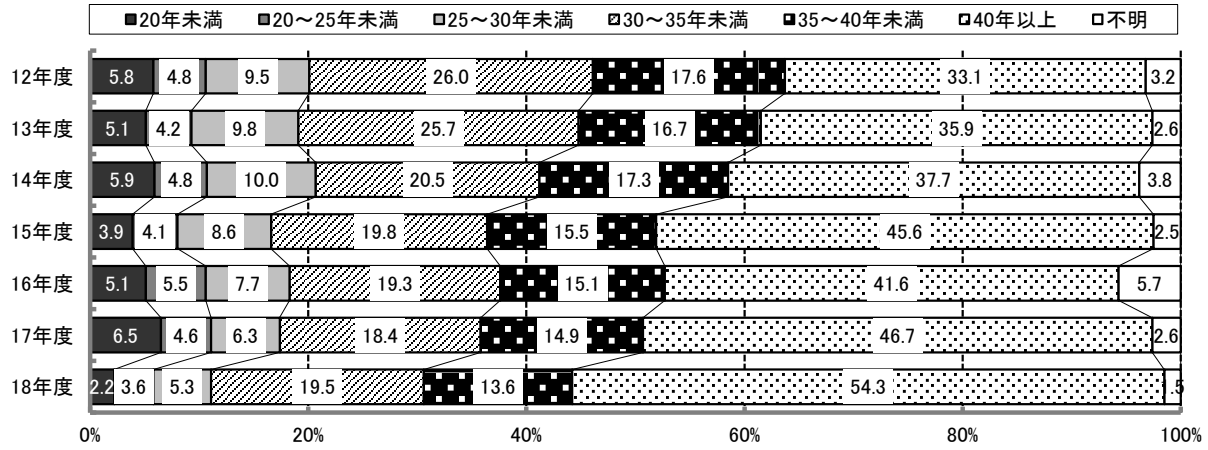
- 「建て替え」における従前住宅の築年数は、前年度から2.4年増加し39.4年となった(図表7-2)。

図表7-2 建て替えにおける従前住宅の平均築年数の推移



- 築年数別の構成比では、40年以上の増加が目立っており、今年度は7.6ポイント増の54.3%となった(図表7-3)。
- 12年度の33.1%と比較すると21.2ポイントもの増加である。住宅の長寿命化の傾向が続いている。

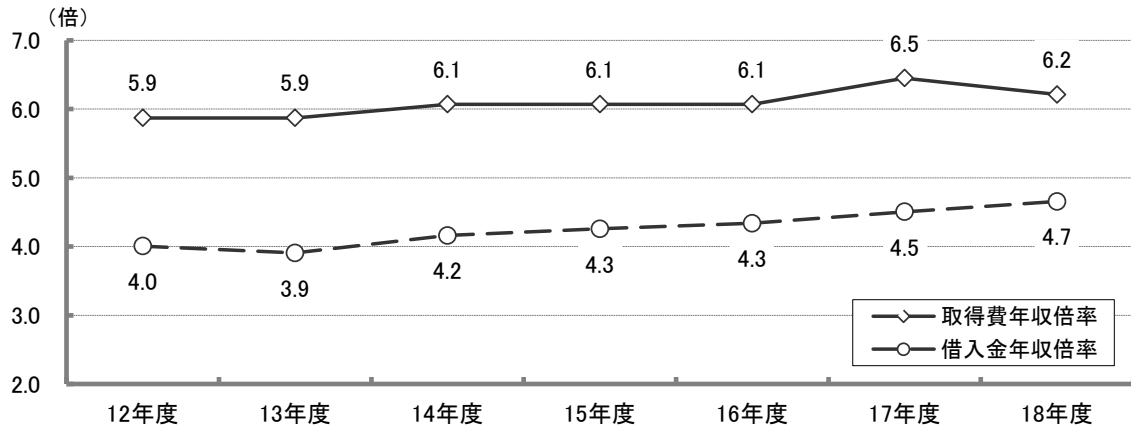
図表 7-3 建て替えにおける従前住宅の構成比



(8) 住宅取得費と借入金額の年収倍率

- 住宅取得費の年収倍率は、前年度の 6.5 倍より 0.3 ポイント低下し 6.2 倍となった(図表 8)。
- 借入金の年収倍率は今年度 4.7 倍で昨年度より 0.2 ポイント増加した。

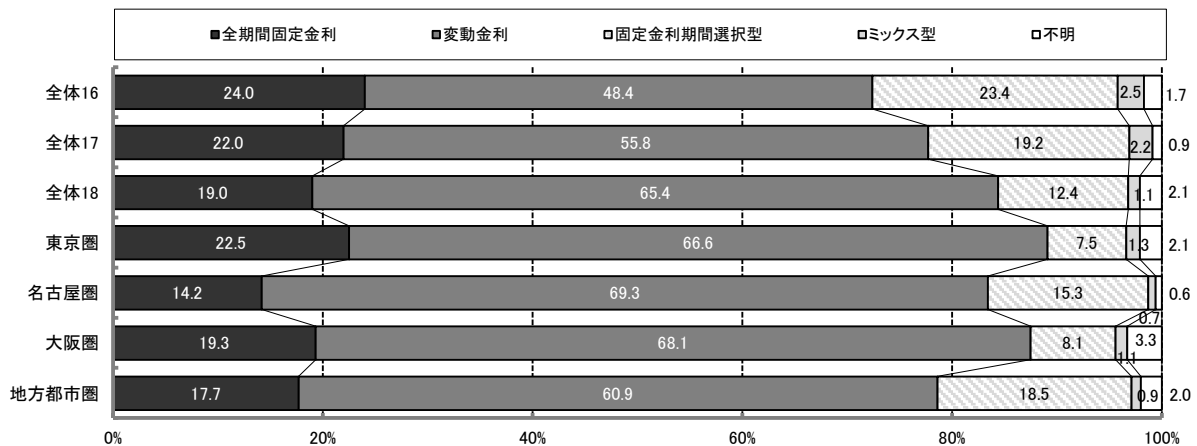
図表 8 住宅取得費と借入金の年収倍率推移



(9) 住宅ローンの金利タイプ

- 金利タイプについてみると、「変動金利」が半数以上を占め 65.4%を占める。昨年度より 9.6 ポイント増加した(55.8→65.4%) (図表 9)。
- 過去 3 年間をみると、「変動金利」が増加する反面、「全期間固定金利」と「固定金利期間選択型」がともに低下している。
- 都市圏別にみると、名古屋圏において「全期間固定金利」の割合が 14.2%と低いのが目立つ。

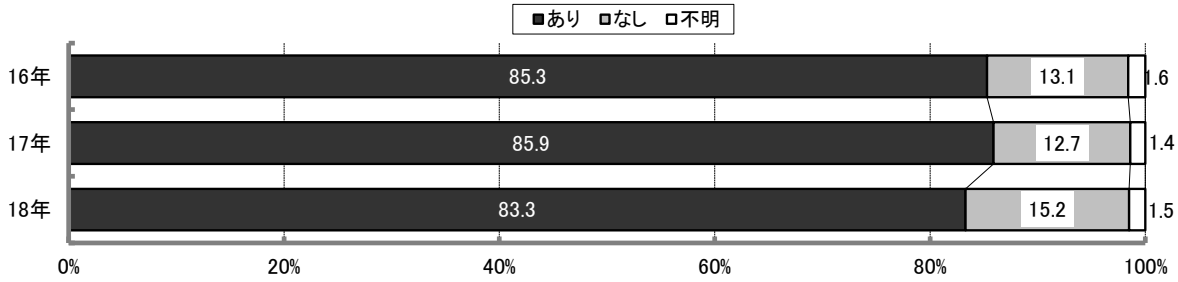
図表 9 住宅ローン金利タイプ別構成比



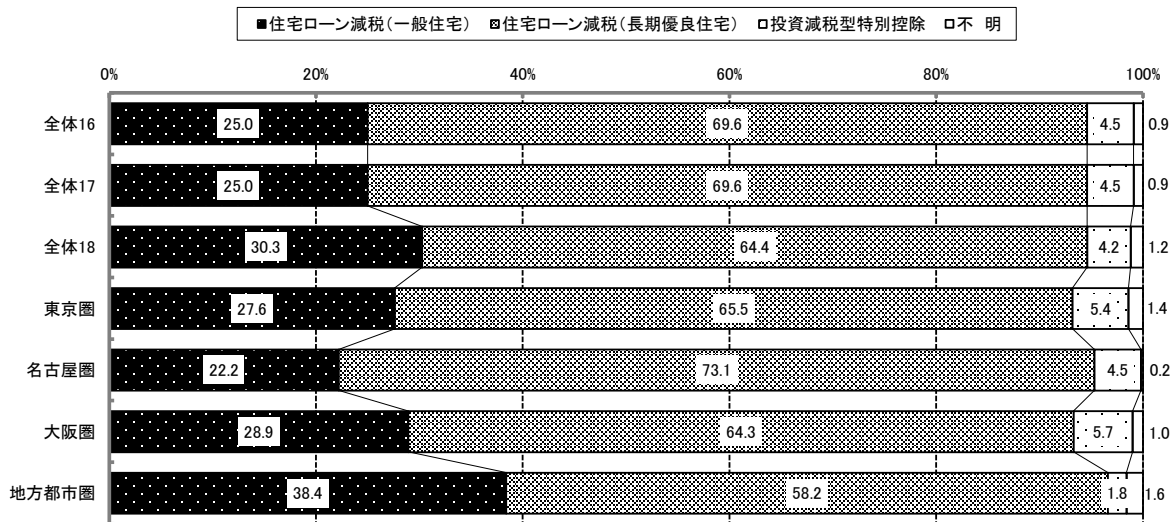
(10) 住宅減税の適用と効果

- 住宅減税適用の割合は、今年度は83.3%で、昨年度より2.6ポイント減少した(図表10)。
- 適用した住宅減税制度をみると、「住宅ローン減税(一般住宅)」が30.3%、「住宅ローン減税(長期優良住宅)」が64.4%、「投資減税型特別控除」が4.2%となっており、昨年度と比較すると、「住宅ローン減税(一般住宅)」が若干増加する反面(5.3ポイント増)、「住宅ローン減税(長期優良住宅)」と「投資減税型特別控除」がともに減少(それぞれ5.2、0.3ポイント減)している(図表10-1)。
- 都市圏別でみると地方都市圏において「住宅ローン減税(一般住宅)」の割合(38.4%)が高いのと、名古屋圏で低い(22.2%)のが目立つ。

図表10 住宅ローン減税の適用状況

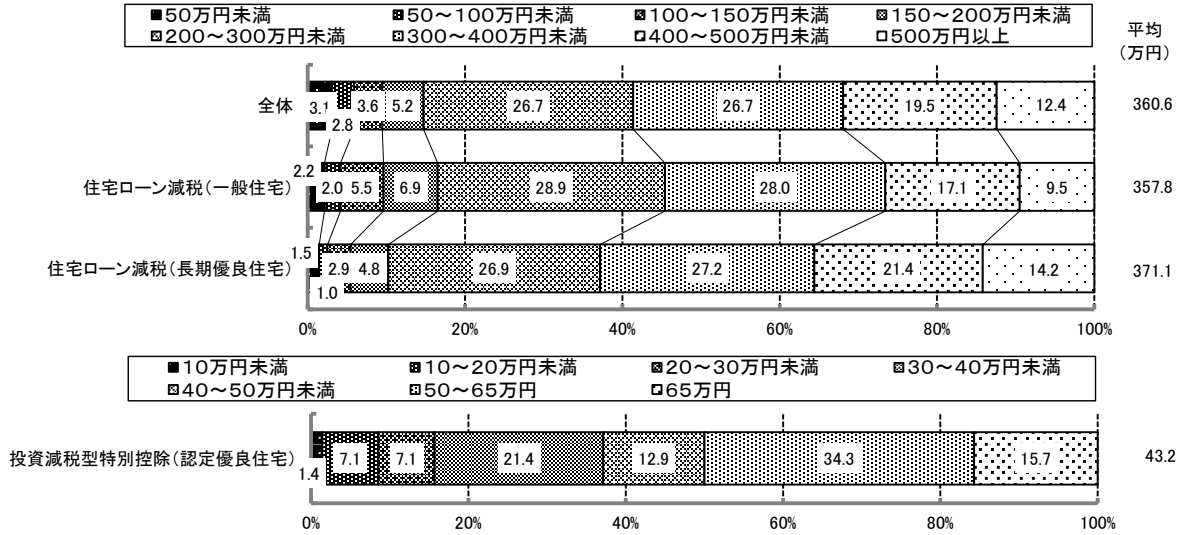


図表10-1 適用した減税制度



- 減税額をみると、全体では「200～300万円未満」と「300～400万円未満」が同じ割合(ともに26.7%)で高く、以下、「400～500万円未満」(19.5%)、「500万円以上」(12.4%)、「150～200万円未満」(5.2%)、「100～150万円未満」(3.6%)、「50万円未満」(3.1%)、「50～100万円未満」(2.8%)の順となっている(図表10-2)。
- 減税額の平均は360.6万円で、昨年度(385.8万円)より25.2万円減少した。

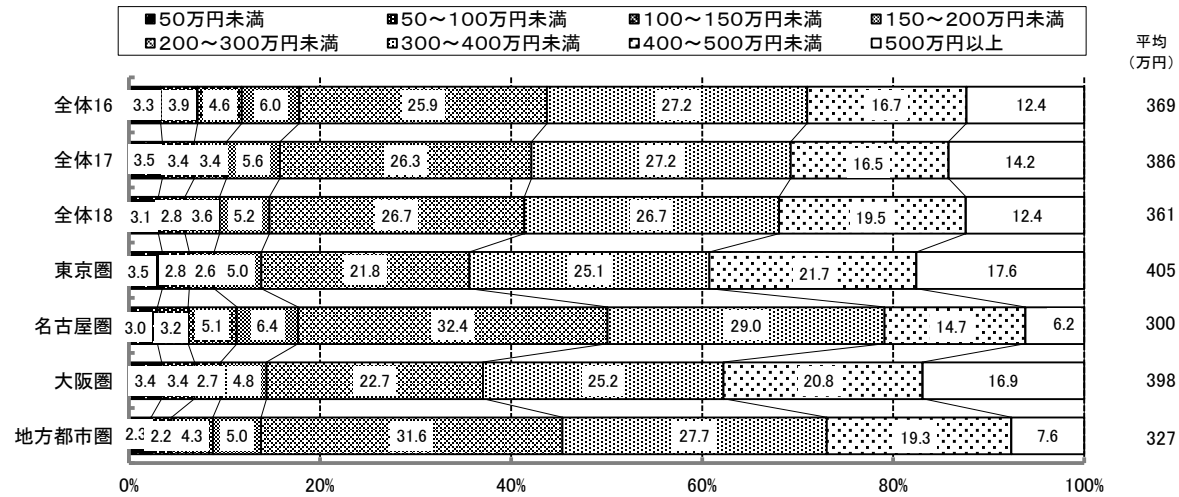
図表 10-2 住宅減税の減税額(適用した住宅減税制度別)



(注)不明除く

- 都市圏別でみると、名古屋圏の平均額(300万円)が最も低く、東京圏(405万円)が高い(図表 10-3)。

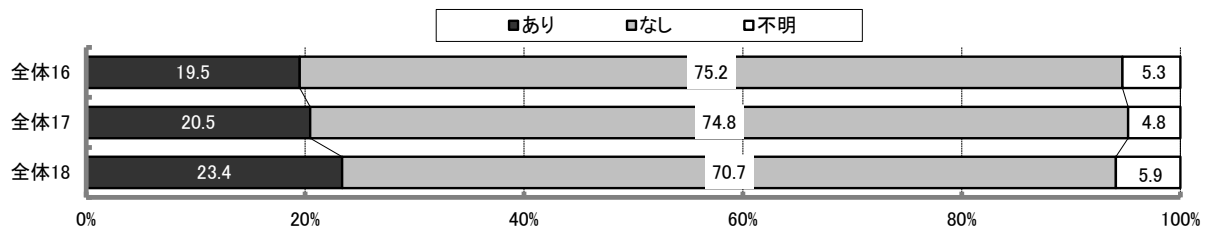
図表 10-3 住宅減税の減税額(都市圏別)



(注)不明除く

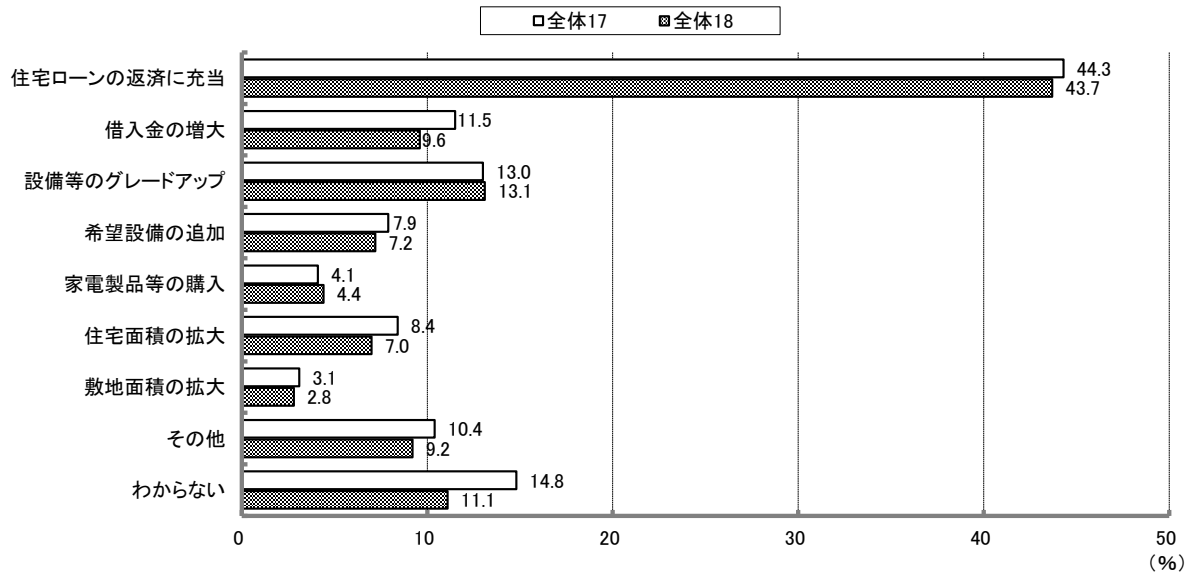
- 「すまい給付金の適用」については、「あり」が 23.4%、「なし」が 70.7%、「不明」が 5.9%であり、昨年度より適用率が 2.9 ポイント増加している(図表 10-4)。

図表 10-4 すまい給付金の適用



- 住宅ローン減税の効果については、「住宅ローンの返済に充当」(43.7%)の割合が突出して高くなっており、全体の傾向は昨年度と変わらない。

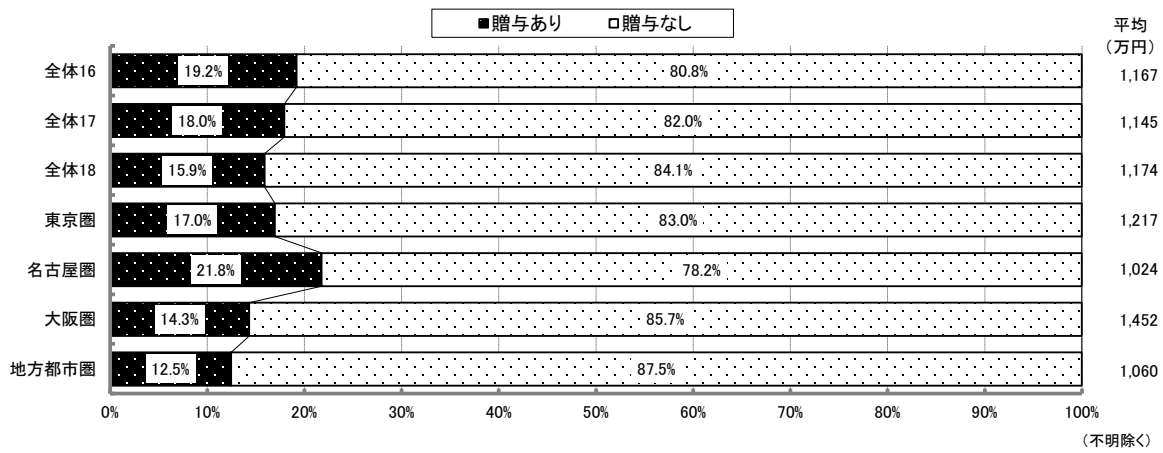
図表 10-5 住宅ローン減税の効果



(11) 贈与に係る特例制度の適用

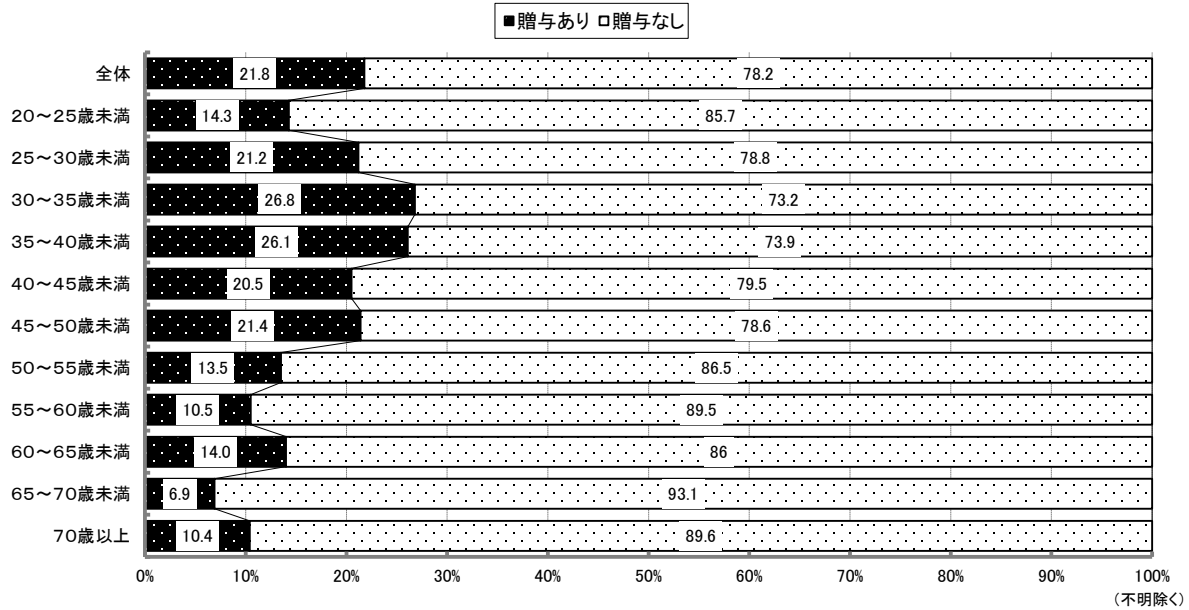
- 住宅取得資金における贈与ありの割合は 15.9%であり昨年度より適用率が 2.1 ポイント低下している。贈与額の平均は 1,174 万円となっている(図表 11-1)。
- 都市圏別にみると、例年と同様に名古屋圏の贈与ありの割合(21.8%)が高い。

図表 11-1 贈与ありの割合



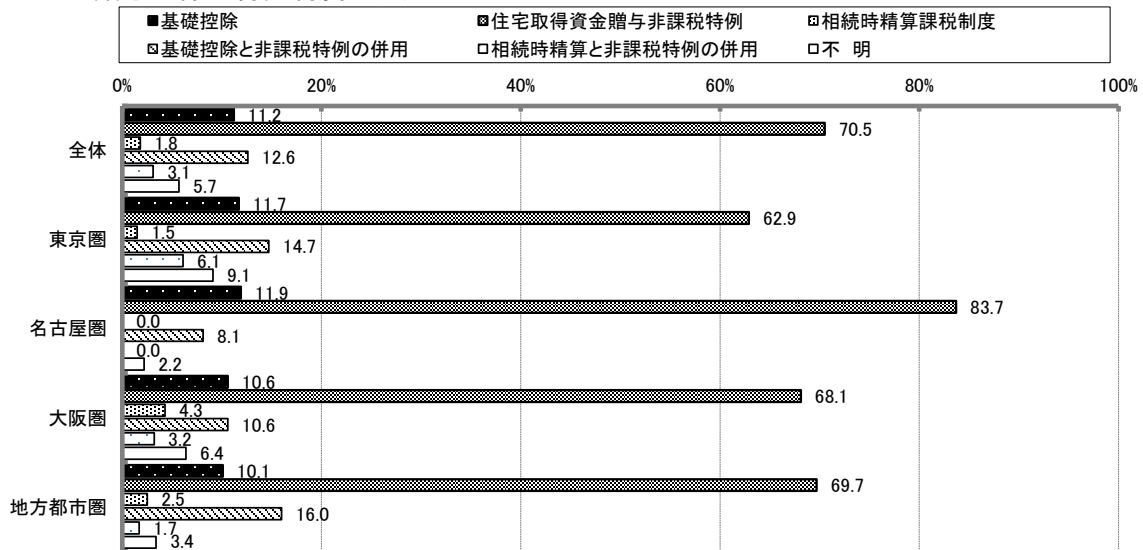
- 世帯主年齢別に贈与ありの割合をみると、25～45歳未満は概ね2割から3割を占め、50歳以上は概ね1割前後となっており、贈与が若年世帯の持ち家取得に大きく貢献していることが分かる(図表 11-2)。

図表 11-2 世帯主年齢別贈与ありの割合



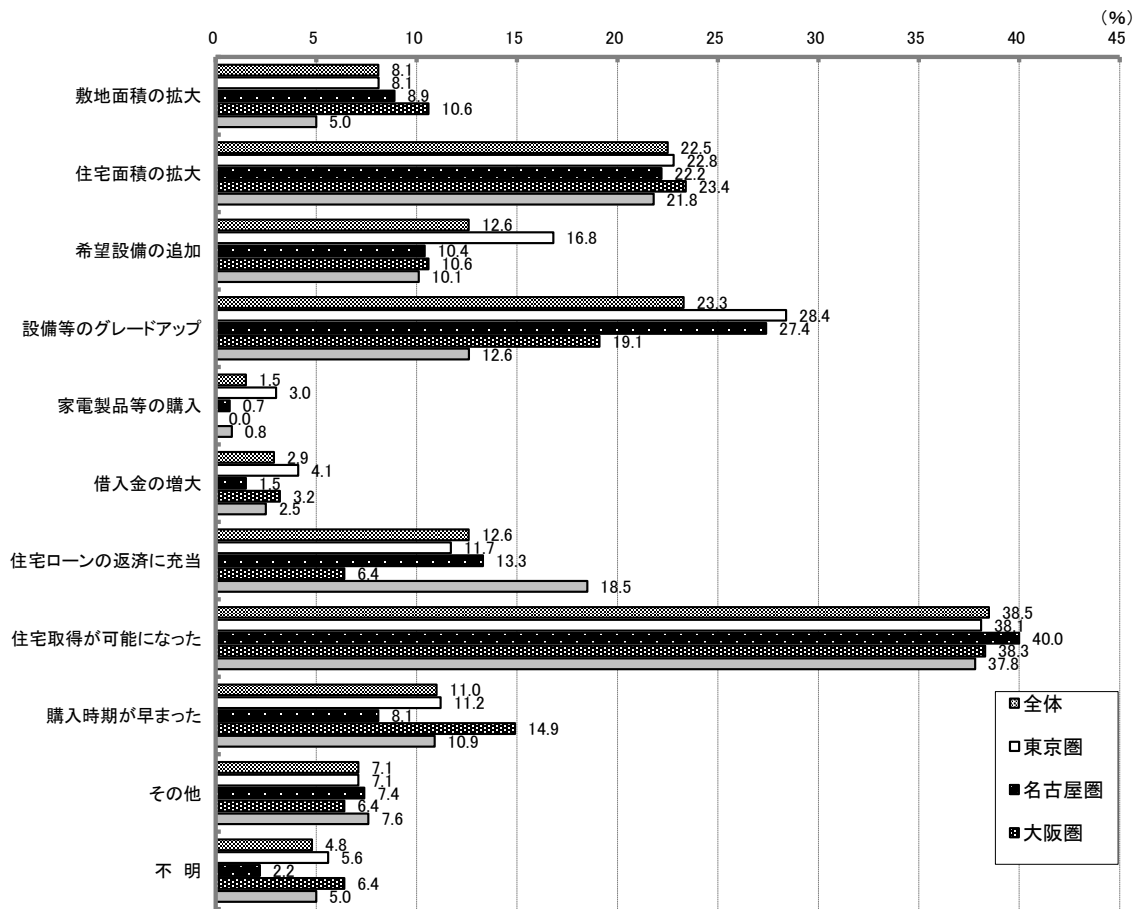
- 贈与に係る特例制度の適用では、「住宅取得資金贈与非課税特例」が 70.5%で突出して高く、次いで「基礎控除と非課税特例の併用」(12.6%)、「基礎控除」(11.2%)の順で高く、「不明」を除けば、「相続時精算と非課税特例の併用」(3.1%)、「相続時精算課税制度」(1.8%)と続く(図表 11-3)。
- 都市圏別にみると、名古屋圏において「住宅取得資金贈与非課税特例」(83.7%)が 8 割以上を占め、最も低い東京圏(62.9%)と比較すると 20.8 ポイントの差がある。

図表 11-3 贈与に係る特例制度の適用



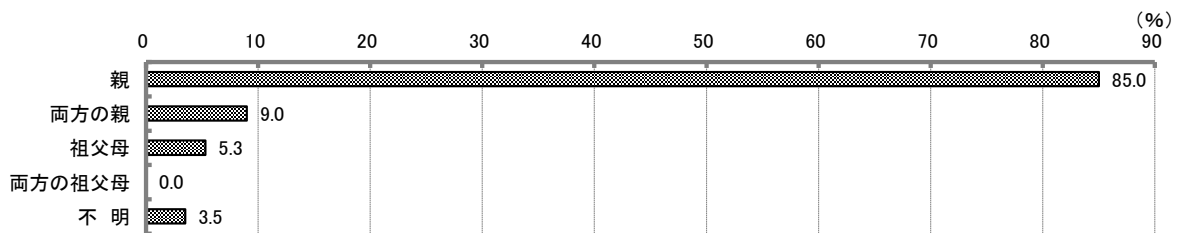
- 贈与に係る特例の効果を見ると、「住宅取得が可能になった」が38.5%で目立って高く、次いで、「設備等のグレードアップ」(23.3%)、「住宅面積の拡大」(22.5%)、「希望設備の追加」と「住宅ローンの返済に充当」(ともに12.6%)の順となっている(図表 11-4)。
- 都市圏別にみると、東京圏の「希望設備の追加」(16.8%)、地方都市圏の「住宅ローンの返済に充当」(18.5%)、名古屋圏の「購入時期が早まった」(14.9%)が、他に比べ高いのが目立つ。

図表 11-4 贈与に係る特例の効果



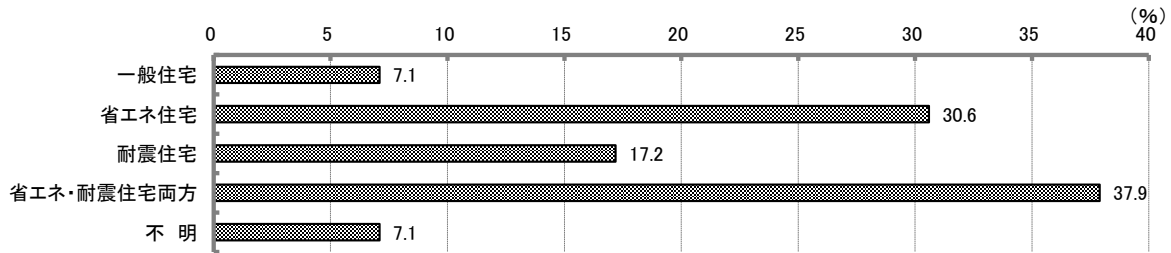
- 「贈与者」については、「親」の割合が85.0%で突出して高く、以下「両方の親」(9.0%)、「祖父母」(5.3%)となっている(図表 11-5)。

図表 11-5 贈与者



- 「非課税特例への適用」については、「省エネ・耐震住宅両方」の割合が 37.9%で最も高く、以下「省エネ住宅」(30.6%)、「耐震住宅」(17.2%)、「一般住宅」と「不明」(ともに 7.1%)の順となっている(図表 11-6)。

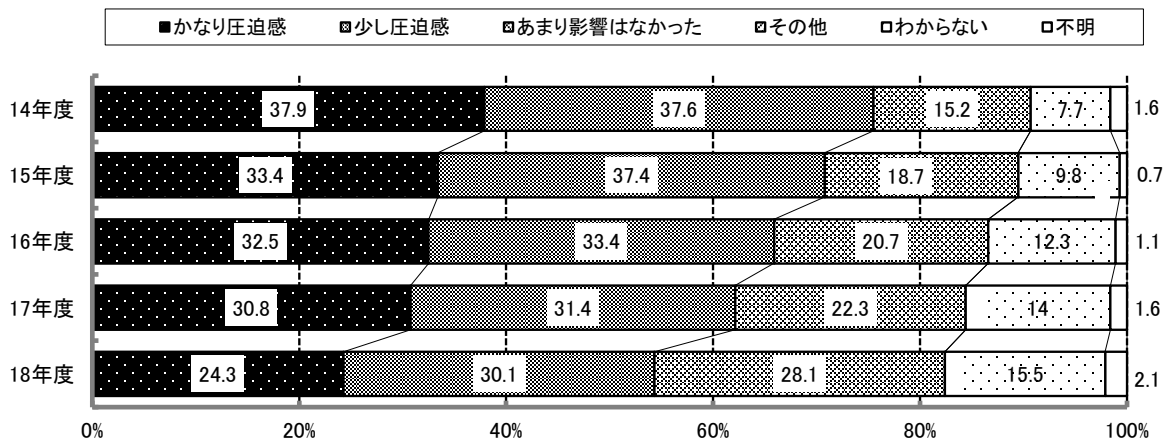
図表 11-6 非課税特例への適用



(12) 住宅消費税の資金計画への影響

- 住宅消費税の資金計画への影響については、14年度以降は税率アップが据え置かれているためか、「かなり圧迫感があった」と「少し圧迫感があった」とともに低下が続いており、本年度も低下した(図表 12)。

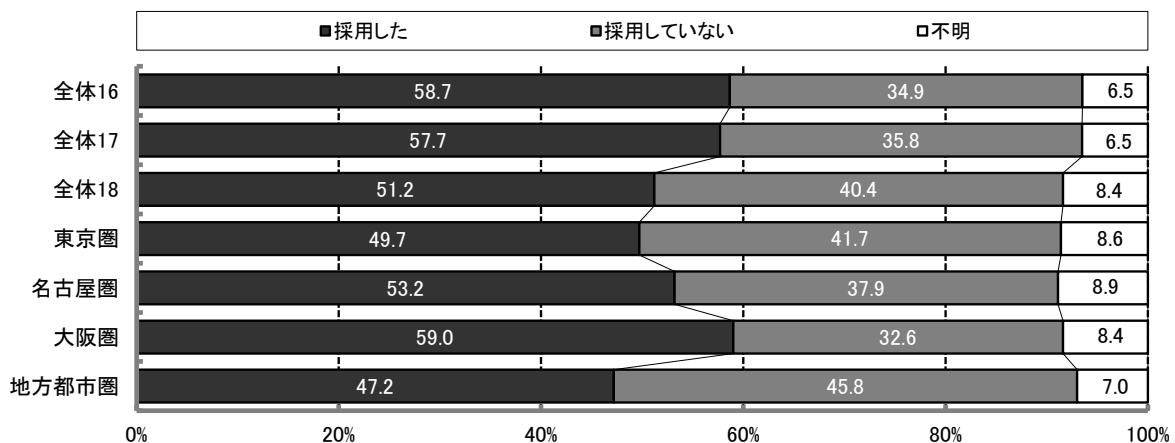
図表 12 住宅消費税の圧迫感



(13) 住宅性能表示の採用状況

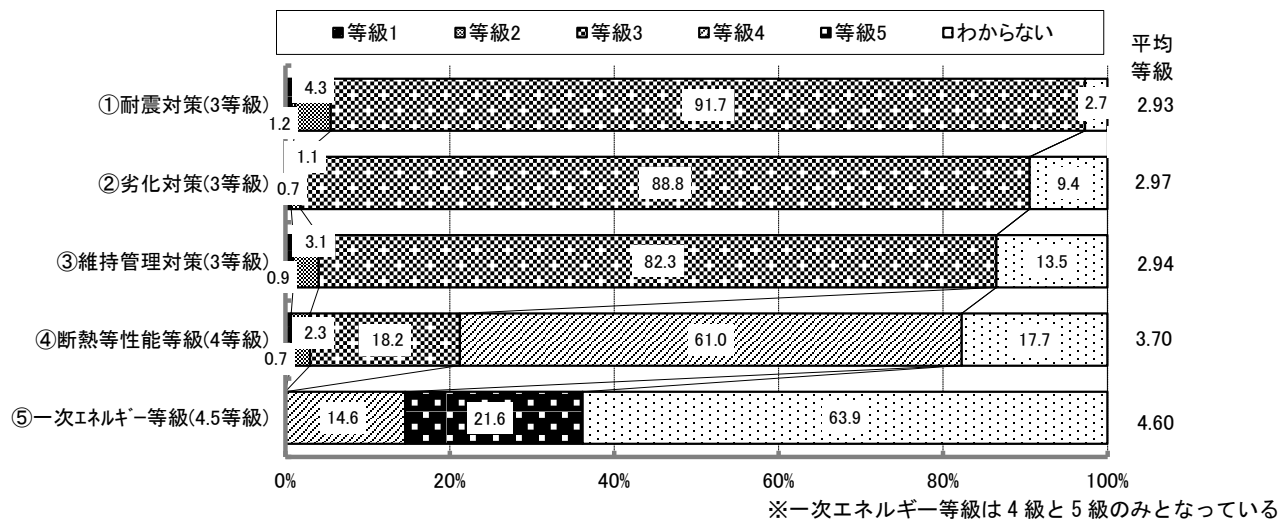
- 住宅性能表示制度を採用した割合は 51.2%で、昨年度より 6.5ポイント低下した(図表 13-1)。
- 都市圏別でみると、例年と同様に大阪圏(59.0%)が高めだが、今年度は、例年低い東京圏(49.7%)より地方都市圏(47.2%)がさらに下回っているのが目立つ。

図表 13-1 住宅性能表示制度の採用



- 住宅性能表示の平均等級では、「わからない」が多数を占める「一次エネルギー等級」を除いて、いずれの表示項目においても最高位の等級を採用する割合が高い(図表 13-2)。

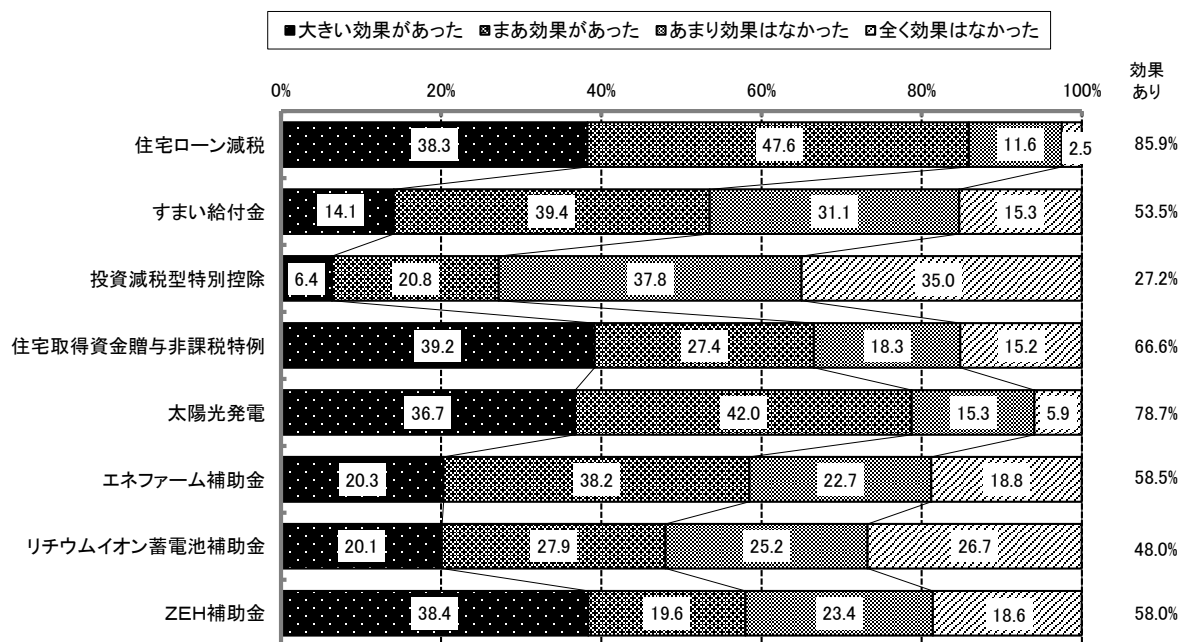
図表 13-2 住宅性能表示制度による等級



(14) 税制特例等の住宅取得の動機付けへの効果

- 税制特例等による住宅取得の動機付けとして、「大きい効果があった」と「まあ効果があった」を合わせた「効果あり」の割合が高かったのは(7割を超えるもの)、「住宅ローン減税」(計85.9%)、「太陽光発電(再生エネルギー買取制度)」(計78.7%)であり、「住宅取得資金贈与非課税特例」(計66.6%)がそれに近い値となっている(図表14)。
- 「住宅ローン減税」は、例年どおり適用した顧客が多いのに加え、動機付けへの効果も高かった。

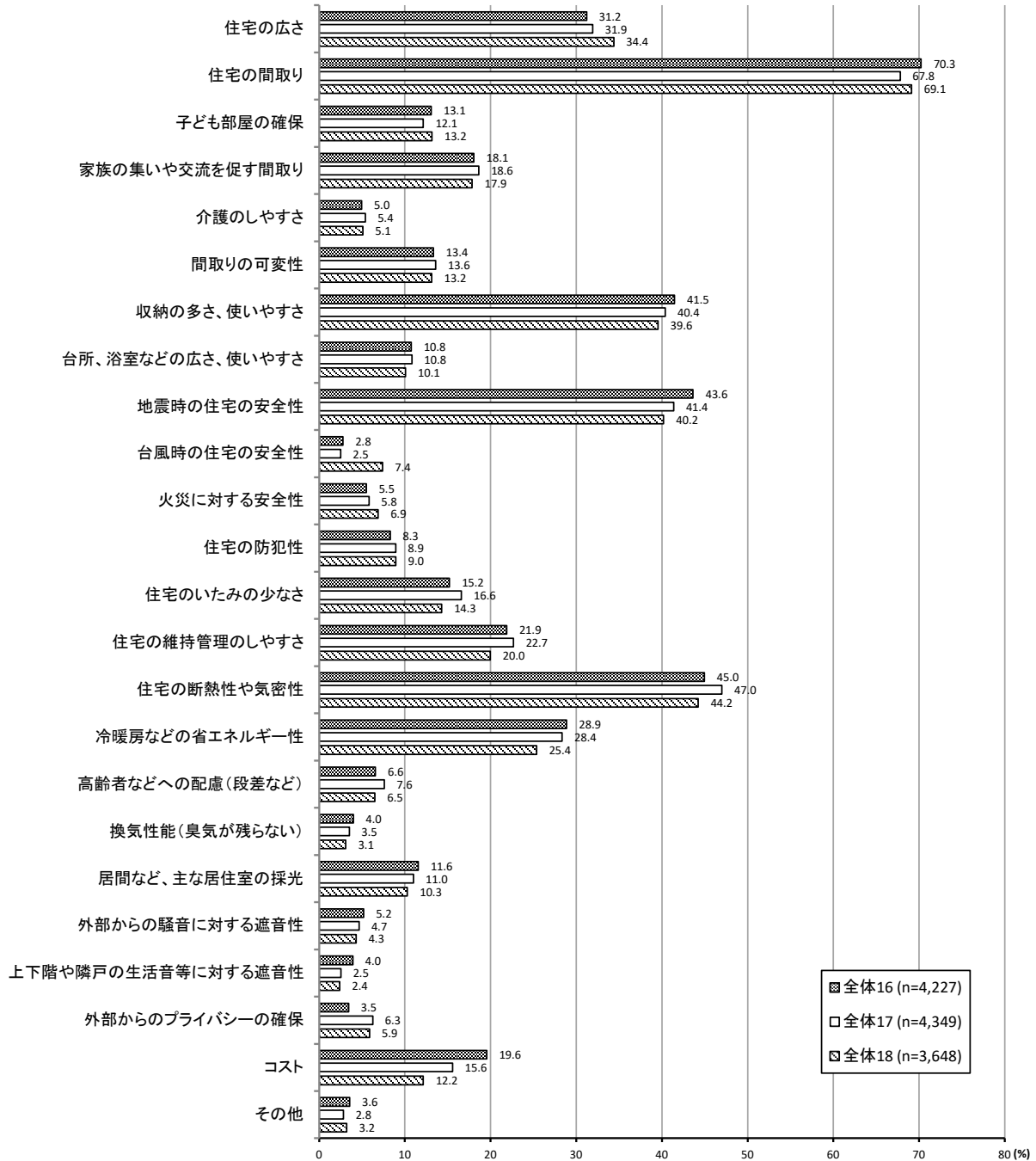
図表14 税制特例等による住宅取得の動機付けへの効果



(15) 住宅取得で重視した点

- 住宅購入を検討する上で特に重視した点をみると、「住宅の間取り」が 69.1%で目立って高く、次いで、「住宅の断熱性や気密性」(44.2%)、「地震時の住宅の安全性」(40.2%)、「収納の多さ、使いやすさ」(39.6%)、「住宅の広さ」(34.4%)の順となっている。この傾向は昨年度と変わらない(図表 15)。
- 間取りを重視する姿勢は従来から高かったが、収納の多さや住宅の広さ以上に、断熱性能や耐震性能を重視する顧客の姿勢が明確に結果に表れている。

図表 15 住宅購入を検討する上で特に重視した点

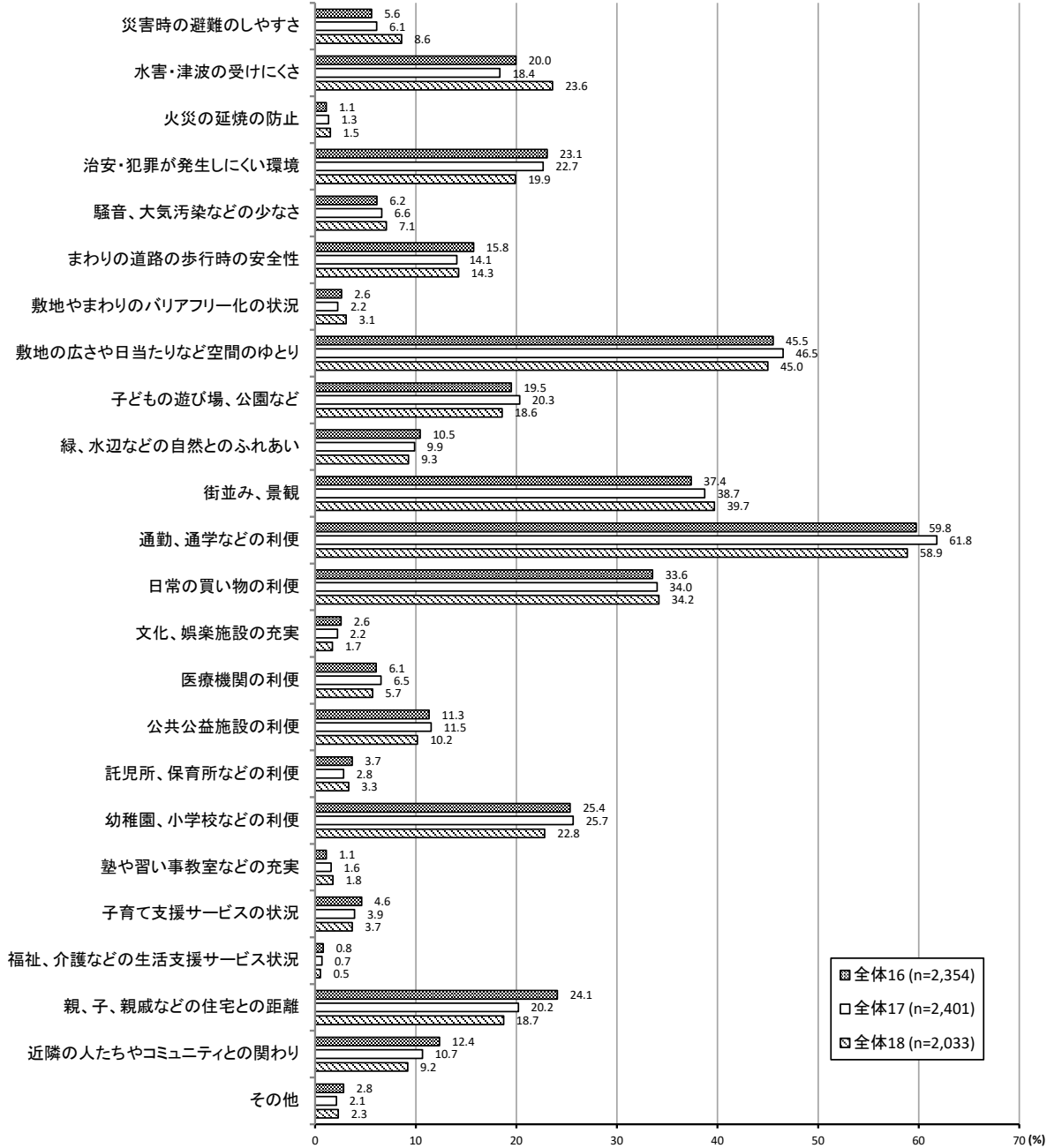


(注)無回答除く。このため、2016年度の数値は、2016年度報告書と異なる。

(16) 住環境の面で特に重視した点

- 新たに土地を購入(借地も含む)した顧客が住環境の面で特に重視した点を見ると、「通勤、通学などの利便」が58.9%で最も高く、次いで、「敷地の広さや日当たりなど空間のゆとり」(45.0%)、「街並み、景観」(39.7%)、「日常の買い物の利便」(34.2%)の順となっている(図表16)。
- この傾向は、過去2年の傾向とほぼ変わらず、通勤・通学や買い物等の利便性に加えて、ゆとりある敷地や街並みの良さを評価して、取得する土地の立地を選定している顧客の姿勢が明確に結果に表れている。

図表16 住環境の面で特に重視した点

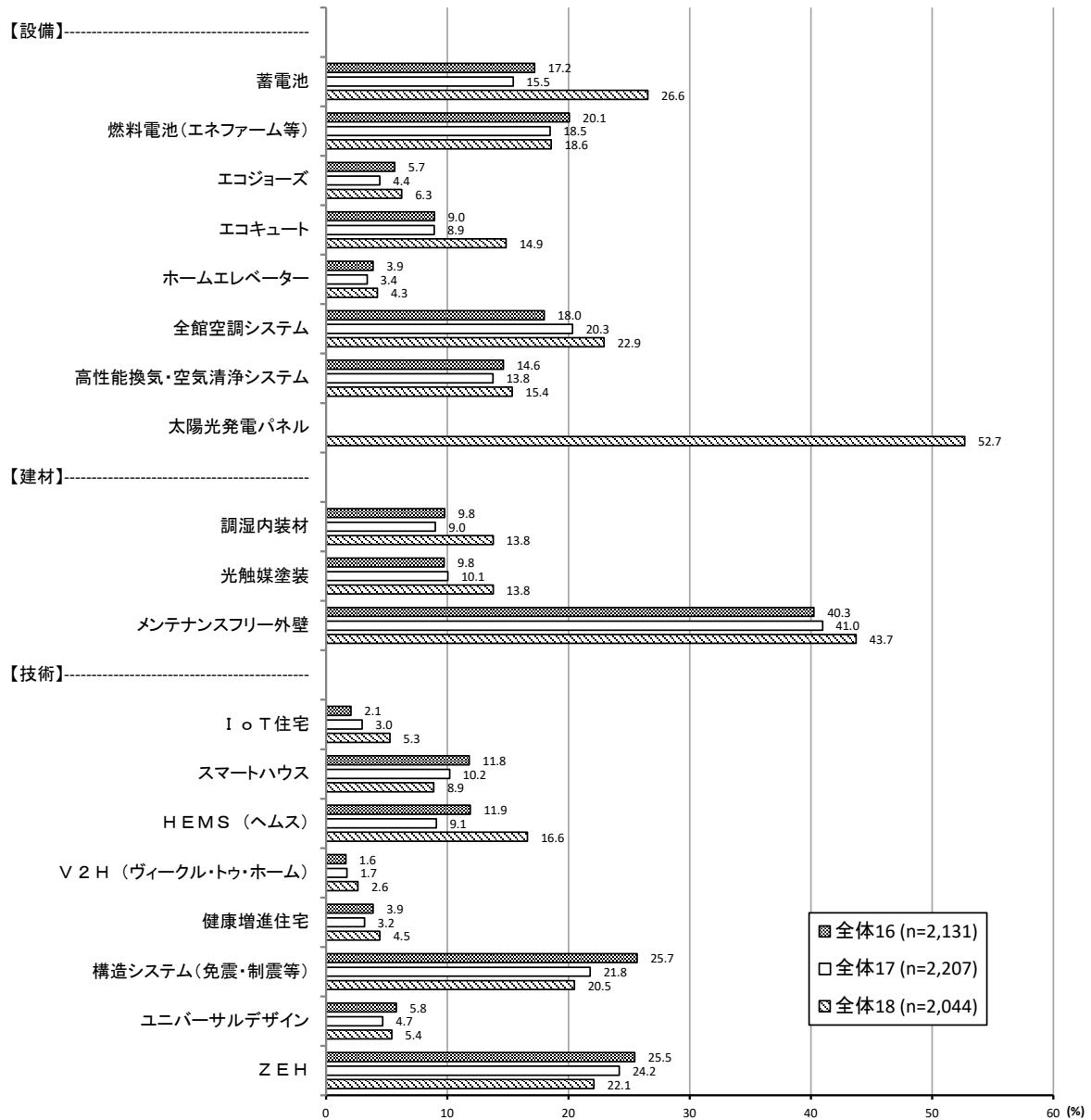


(注) 問りにて「1. 新たに購入した土地に新築」(n=1,872)、「3. 従前住宅や土地を売却して、新たに土地を購入し新築」(n=219)、「4. 新たに借地(一般借地または定期借地)して新築」(n=15)への回答者(n=2,106)のうち、無回答(n=73)を除いた回答者(n=2,033)を対象とした。2016年度の数値も無回答を除いたため、2016年度報告書と異なる。

(17) 最新設備・建材・技術

- 顧客の採用の有無にかかわらず、特に関心が高かった最新設備・建材・技術をみると、今年度から追加された選択肢「太陽光発電パネル」が 52.7%と最も高くなっている。
- 「太陽光発電パネル」を除くと、「メンテナンスフリー外壁」が 43.7%で最も高く、次いで「蓄電池」(26.6%)、「全館空調システム」(22.9%)、「ZEH」(22.1%)、「構造システム(免震・制震等)」(20.5%)の順となっている。「蓄電池」が大きく伸びたのが目立つが(15.5→26.6%)、それ以外は、多少の順位の変動はあるが昨年度とほぼ変わらない(図表 17-1)。
- なお、占める割合は余り高くないが「HEMS(へムス)」(9.1→16.6%)の伸びが目立つ。

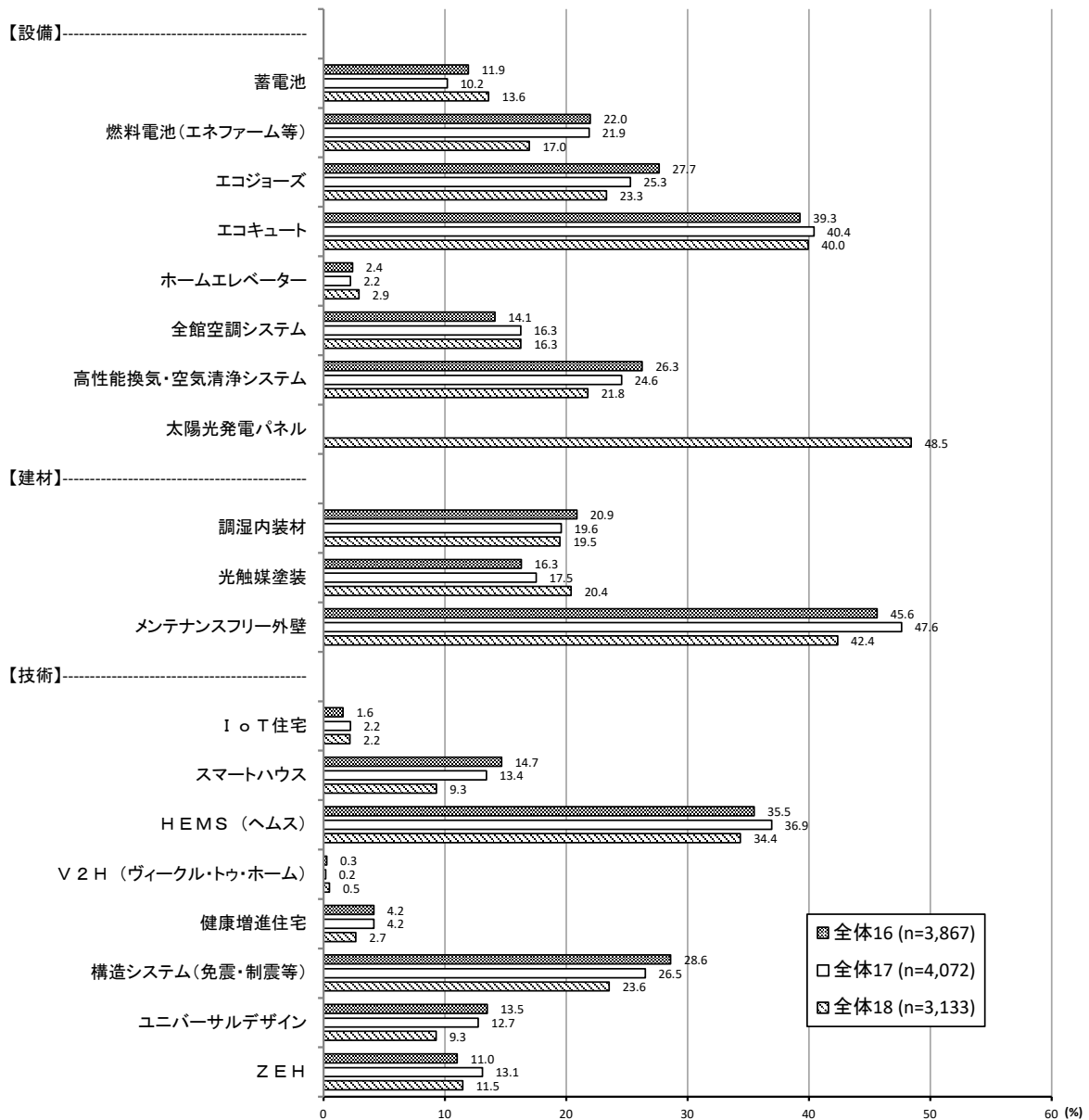
図表 17-1 採用の有無にかかわらず特に関心が高かったもの



(注)無回答除く。このため、2016年度の数値は、2016年度報告書と異なる。今年度(2018年度)の選択肢に「太陽光発電パネル」を新たに追加した。

- 顧客が採用した最新設備・建材・技術をみると、今年度から追加された選択肢「太陽光発電パネル」が 48.5%と最も高くなっている。
- 「太陽光発電パネル」を除くと、「メンテナンスフリー外壁」が 42.4%で最も高く、次いで「エコキュート」(40.0%)、「HEMS(へムス)」(34.4%)、「構造システム(免震・制震等)」(23.6%)、「エコジョーズ」(23.3%)、「高性能換気・空気清浄システム」(21.8%)の順となっている。この傾向は、昨年度と変わらない(図表 17-2)。

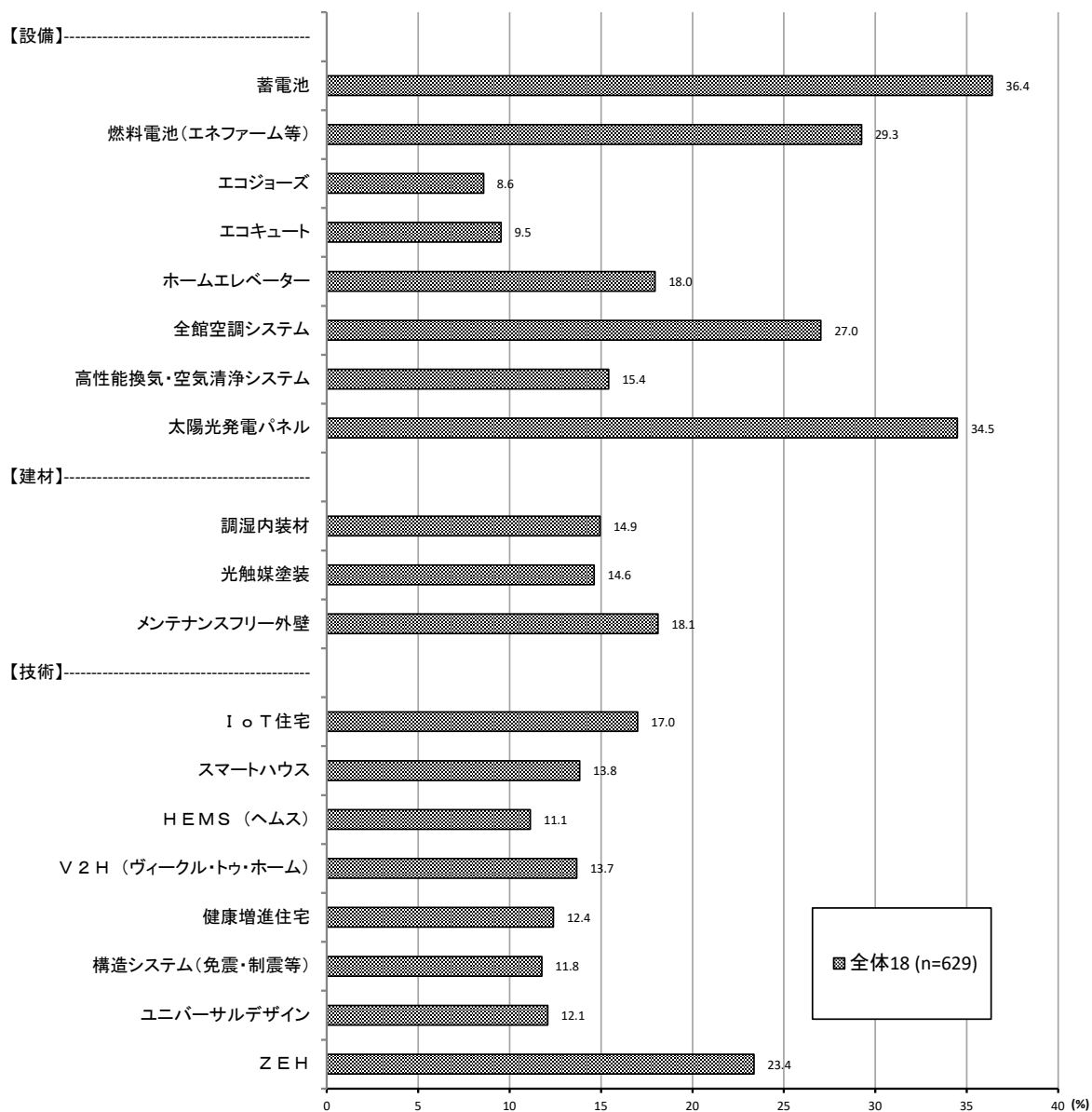
図表 17-2 顧客が採用したもの



(注)無回答除く。このため、2016年度の数値は、2016年度報告書と異なる。今年度(2018年度)の選択肢に「太陽光発電パネル」を新たに追加した。

- 顧客が採用した最新設備・建材・技術のうち、採用したが予算的に厳しかったものをみると、「蓄電池」が36.4%で最も高く、次いで「太陽光パネル」(34.5%)、「燃料電池(エネファーム等)」(29.3%)、「ZEH」(23.4%)の順となっている(図 17-3)。

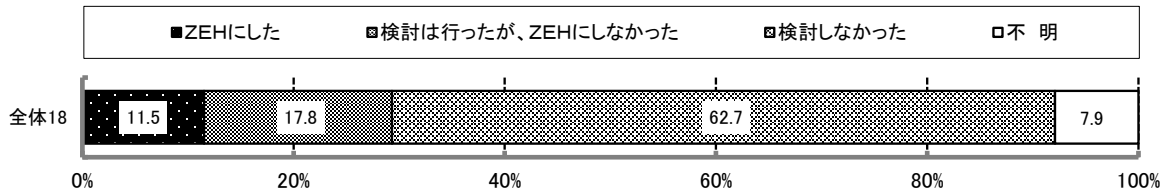
図表 17-3 採用したが予算的に厳しかったもの



(18) ZEHについて

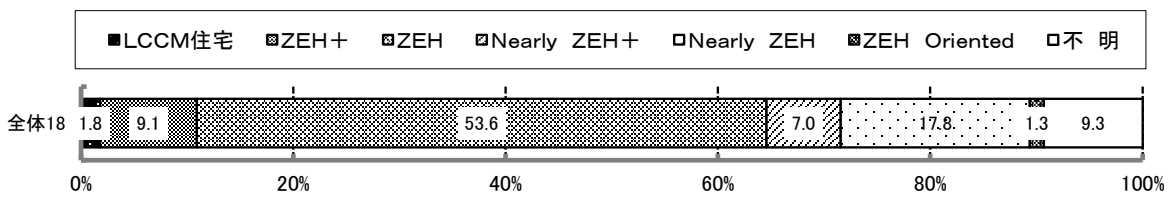
- ZEHの検討の有無をみると、「検討しなかった」が 62.7%で最も割合が高く、以下、「検討は行ったが、ZEHにしなかった」(17.8%)、「ZEHにした」(11.5%)の順となっている(図 18-1)。

図表 18-1 ZEHの検討の有無



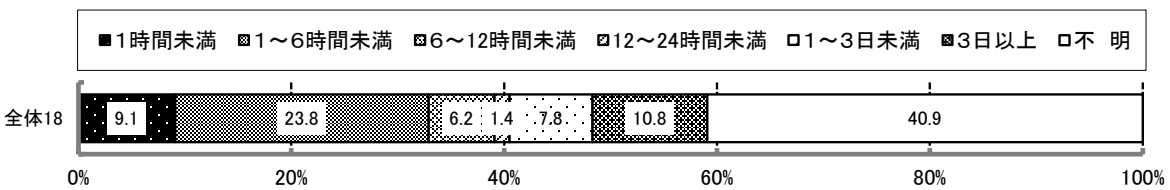
- ZEHにした顧客、あるいは検討したがZEHにしなかった顧客が、申請・検討したZEHの種類をみると「ZEH」が 53.6%と最も高く、次いで、「Nearly ZEH」が 17.8%で高い。「不明」(9.3%)を除けば、以下、「ZEH+」(9.1%)、「Nearly ZEH+」(7.0%)、「LCCM住宅」(1.8%)、「ZEH Oriented」(1.3%)の順となっている(図 18-2)。

図表 18-2 申請、検討したZEHの種類



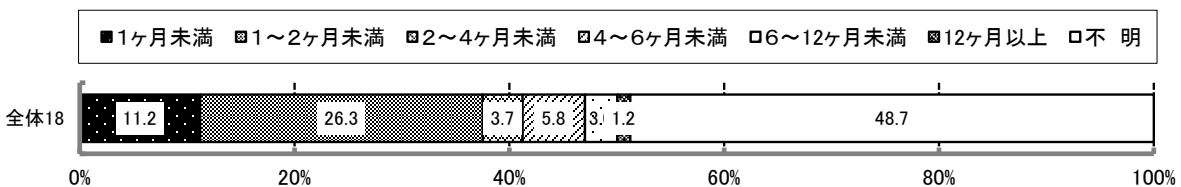
- 申請書類の作成に要した時間をみると「不明」が 40.9%を占めているが、これを除けば、「1～6時間未満」が 23.8%で最も割合が高く、以下、「3日以上」(10.8%)、「1時間未満」(9.1%)、「1～3日未満」(7.8%)、「6～12時間未満」(6.2%)、「12～24時間未満」(1.4%)の順となっている(図 18-3)。

図表 18-3 ZEH申請書類の作成に要した時間



- 申請から受理までに要した期間をみると「不明」が 48.7%を占めているが、これを除けば、「1～2ヶ月未満」が 26.3%で最も割合が高く、以下、「1ヶ月未満」(11.2%)、「4～6ヶ月未満」(5.8%)、「2～4ヶ月未満」(3.7%)、「6～12ヶ月未満」(3.0%)、「12ヶ月以上」(1.2%)の順となっている(図 18-4)。

図表 18-4 ZEHの申請から受理までに要した期間



- ZEHにしなかった理由をみると「スケジュールが大きくなってしまふ」が 33.1%と最も高く、次いで、「掛かり増し費用が高いと感じたから」(22.5%)、「メリットをあまり感じなかったから」(21.0%)の順で高い。「不明」(17.0%)を除けば、以下、「ZEH基準への適合が物理的に困難」(8.1%)、「その他」(6.4%)、「補助事業に応募したが採択されなかった」(1.2%)の順となっている(図 18-5)。

図表 18-5 ZEHにしなかった理由

