

会社名(支店名等)	
3グループ番号	
会社名(支店名等)	
4グループ番号	
会社名(支店名等)	
5グループ番号	
会社名(支店名等)	

実績報告

ZEH目標の公表方法	ホームページ		平成28年度		平成29年度			平成30年度		平成31年度		平成32年度	
	算出単位	戸	実績		目標	目標	目標修正値	目標	目標修正値	目標	目標修正値	目標	目標修正値
			件・軒・戸数	割合									
ZEH 受託数	注文	2	3%	0%	5%	5%	10%	10%	20%	20%	30%	30%	
	建売	0	0%	5%	5%	5%	10%	10%	20%	20%	20%	20%	
	既存改修		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
	合計	2	3%	5%	10%	10%	20%	20%	40%	40%	50%	50%	
Nearly ZEH 受託数	注文	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	建売	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	既存改修		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
	合計	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
ZEH, Nearly ZEHの合計	注文	2	3%	0%	5%	5%	10%	10%	20%	20%	30%	30%	
	建売	0	0%	5%	5%	5%	10%	10%	20%	20%	20%	20%	
	既存改修	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	合計	2	3%	5%	10%	10%	20%	20%	40%	40%	50%	50%	
その他の住宅	注文	60	89%	95%	90%	90%	80%	80%	60%	60%	50%	50%	
	建売	6	9%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	既存改修		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
	合計	66	98%	95%	90%	90%	80%	80%	60%	60%	50%	50%	

実績報告及び年度毎の普及率目標数値変更  
 <一部公表>公表については割合のみ行い、件・軒・戸数は非公表となります。

合計	注文	62	92 %	95 %	95 %	95 %	90 %	90 %	80 %	80 %	80 %	80 %
	建売	6	9 %	5 %	5 %	5 %	10 %	10 %	20 %	20 %	20 %	20 %
	既存 改修	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
	合計	68	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

**【1】ZEHの周知・普及に向けた具体策**

- 1.新商圏に対するの広報活動(新発田市、阿賀野市)
- 2.現在進行中の規格住宅にゼロエネシリーズを追加
- 3.建売事業にてゼロエネ対応住宅の展開、ZEHモデルの開設、定期見学会等
- 4.営業ツール、ZEH、取組み、資金計画等のパンフレット作製
- 5.ホームページにてZEHページの開設
- 6.年3回のZEH普及に向けたキャンペーンの実行

**【2】ZEHのコストダウンに向けた具体策**

- 1.規格化する事でのパッケージ戦略
- 2.メーカーを絞り、1社集中によるスケールメリットでのコストダウン
- 3.工事を請け負わずメーカー紹介(タイアップ方式)、紹介での受注
- 4.注文住宅の受注量を増やし、総合的に単価引き下げ
- 5.デザイン重視より、断熱性・効率性を備えたコンパクト設計型へ

**【3】その他の取り組みなど**

- 1.体験型モデルハウスへの取組み(実際1日住んでもらう等)
- 2.ZEH住宅を建築した後、数値・お施主様の体験をHP上に公開
- 3.社内に対し、ZEH取組みへの勉強会(まず「社内から」)
- 4.ゼロエネ取組への勉強会・講演会の参加、人脈の拡大
- 5.不動産部からZEHに向けた、今後を見据えた上での土地提案

**平成28年度のZEH普及活動の総括**

市場がローコストビルダーが多く、「価格」のみを重視した客層が多くコストダウンをより図る計画が必要と感じた。  
また性能より「価格」「デザイン」といった要素が多いように感じた。

**平成28年度の普及率目標未達の場合はその理由と今後の対策**

デザイン重視型の方針の為、今後は「性能」に重きを置いた商品づくり、営業展開を図る必要があり、今年の時代を見据えた動きが必要と考えます。

**普及率目標変更の理由(平成29年度以降の普及率目標を変更している場合のみ)**