

# (一社) JBN【全国工務店協会】

リフォームとローンの現状・事業者間連携  
・その他取り組み

2014年10月1日(水)

国土交通省 中古住宅市場活性化  
ラウンドテーブル 本会合

## □現状

JBN会員のリフォーム一体型ローン使用はまだまだ少ない。  
地方部では、属性は満たされていても担保価値の低さで  
ローンアウトの事例が少なくない。

また、更地に超ローコスト新築住宅と空き家を含め中古住宅  
をリノベーションしたトータル金額の差が殆ど無いことも  
要因の一つであると考える。

自己資金購入もまだまだ多い。

一体型ローン使用あるなしにかかわらず  
売買に関して、不動産会社はスピーディーに契約に持っていく  
必要がある反面・工務店はしっかり現地調査し時間をかけて  
最良のリフォーム・リノベーション提案をしたい。  
業種の考え方・スピードの差をまだまだ埋めれていない。

## □事例

マンションリフォームの事業者間連携資料一例  
間取り・表面リフォーム・工程が一枚のシートで表記。

1棟分の間取りを先に頂き、3パターンの見積もり提案資料を  
不動産会社へ提出。

(CAD間取り・イメージ写真も添付)

A表面リフォーム

B水廻りを含んだリフォーム

C大型リノベ

購入希望者様へのスピード提案が可能。

概算金額と時間・仕様内容が明確で満足度向上に寄与。





□課題とこれから...

不動産会社との連携・ワンストップを含め  
提案見積りのスピードUP・そして何より  
ライフサイクル提案が不可欠。

そして、

反響・折衝・契約・出入金管理・発注  
・定期点検と見積もり・CADが一体となった  
ソフトを試験的に導入。

よりスピーディーにお客様目線で一元管理を目指す。

□課題とこれから...

リフォーム一体型ローンの魅力は少し古めでも耐震基準を満たし、好きな仕様にして購入できる家。

うまく活用されれば、住宅購入の可能性は広がり選択肢がふえます。

前項で述べた通り事業者間連携には考え方のすり合わせ

- ・スピード感や日々の話し合いが不可欠。

14協議会に積極参加以外の地域不動産会社様とも上手くお付き合いしていきたい。

又金融機関様においては、住宅の価値を適正に評価していただき融資額の安定・金利の変動を少しでも抑える様をお願いします。

そして、0%金利ローンへの取り組みも始めていこうと考えています。

きっかけ&amp;目的

場所別の困りごと

商品・メーカー選択

リフォーム会社選択①

リフォームリピート

「チラシ」や「比較・情報サイト」で情報を収集。決定段階に近づくにしたがって、「人」から得る情報の順位があがっている。  
 知りたい内容はどの段階でも「総工費」が一番。決定段階では「工期・納期」と「アフターフォローの有無」をチェックしている！

リフォーム会社を選択する際、情報収集と比較検討の段階では「チラシ」「比較・情報サイト」「ホームセンター・家電量販店」への接触が高いことがわかります。しかし、決定段階になると「住宅メーカー・工務店からの話」など、直接会う「人」から得る情報の影響が強いがうかがえます。収集内容はどの段階でも「総工費」が1位でした。

Q.あなたは「リフォーム会社」について、何をみたり聞いたりして情報の収集や検討を行いましたか。(複数回答) また、その際に「収集した内容、もしくは知りたいと思った内容」をお教えてください。(複数回答)



自由回答ではリフォームをする中で「直接会う人達の人柄や対応を知りたい」という答えが多く見受けられました。

「スタッフの人柄」(60代 女性)  
 「営業、工事担当者の誠意と熱意」(60代 男性)  
 「意見を聞いてくれる」(50代 女性)

「気持ち悪い人じゃないかどうか、家に入るから」(60代 女性)  
 「設計士の人柄」(70代 男性)

回答者の声



きっかけ&amp;目的

場所別の困りごと

商品・メーカー選択

リフォーム会社選択②

リフォームリピート

リフォーム会社は「価格」よりも「信頼性」で選ばれている！  
「人」の対応で、お客さまに安心感を持たせられるかがポイント！

リフォーム会社を選択する際に重視する項目で最も高かったのは「信頼性」でした。2番目には「総工費が安い」があがりましたが、その後は「見積もりがわかりやすい」「説明が丁寧」など人の対応に関するものが続きます。最重視点では「昔からの付き合い」が第3位まであがっており、人との関係をいかに重視しているかがわかります。

Q.あなたは「リフォーム会社」を選ぶ時に、どのような事を重視しましたか(重視しますか)。(複数回答) また、その中で最も重視した(重視する)事を1つ教えてください。(単一回答)

### リフォーム会社選択の重視点



#### 信頼感と安心感が決め手！

「設計から任せたいメーカーなので  
リフォームする時も安心だから」(50代 女性)  
「工事中でも留守にできるほど信頼感あり」(70代 男性)  
「経営者の人柄」(70代 男性)  
「建設時から一貫した点検をする業者」(60代 女性)

#### 知っている、知り合いがいるから頼んだ

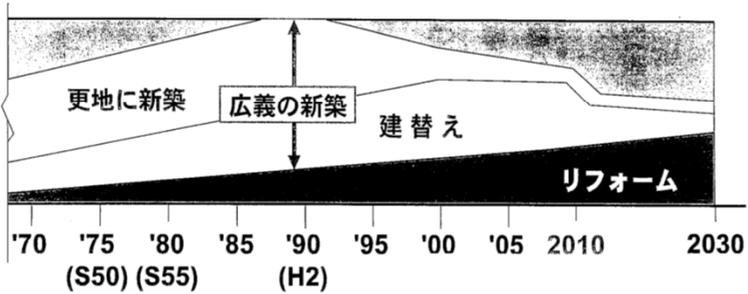
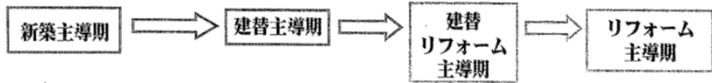
「娘が務める会社」(50代 女性)  
「知り合い」(60代 男性)  
「前に利用したところ」(50代 女性)  
「社内の紹介制度」(50代 男性)

#### こんなユニークな重視点も！

「猫好きな人、あるいは猫が認めた人」(50代 女性)

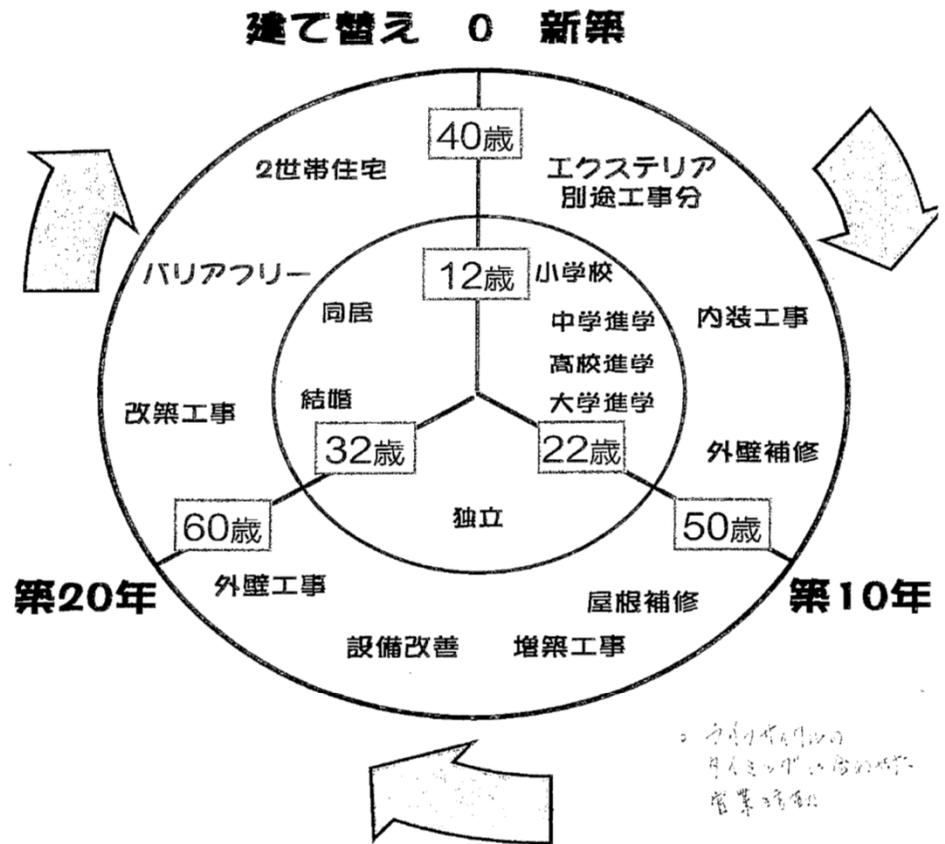
回答者の声





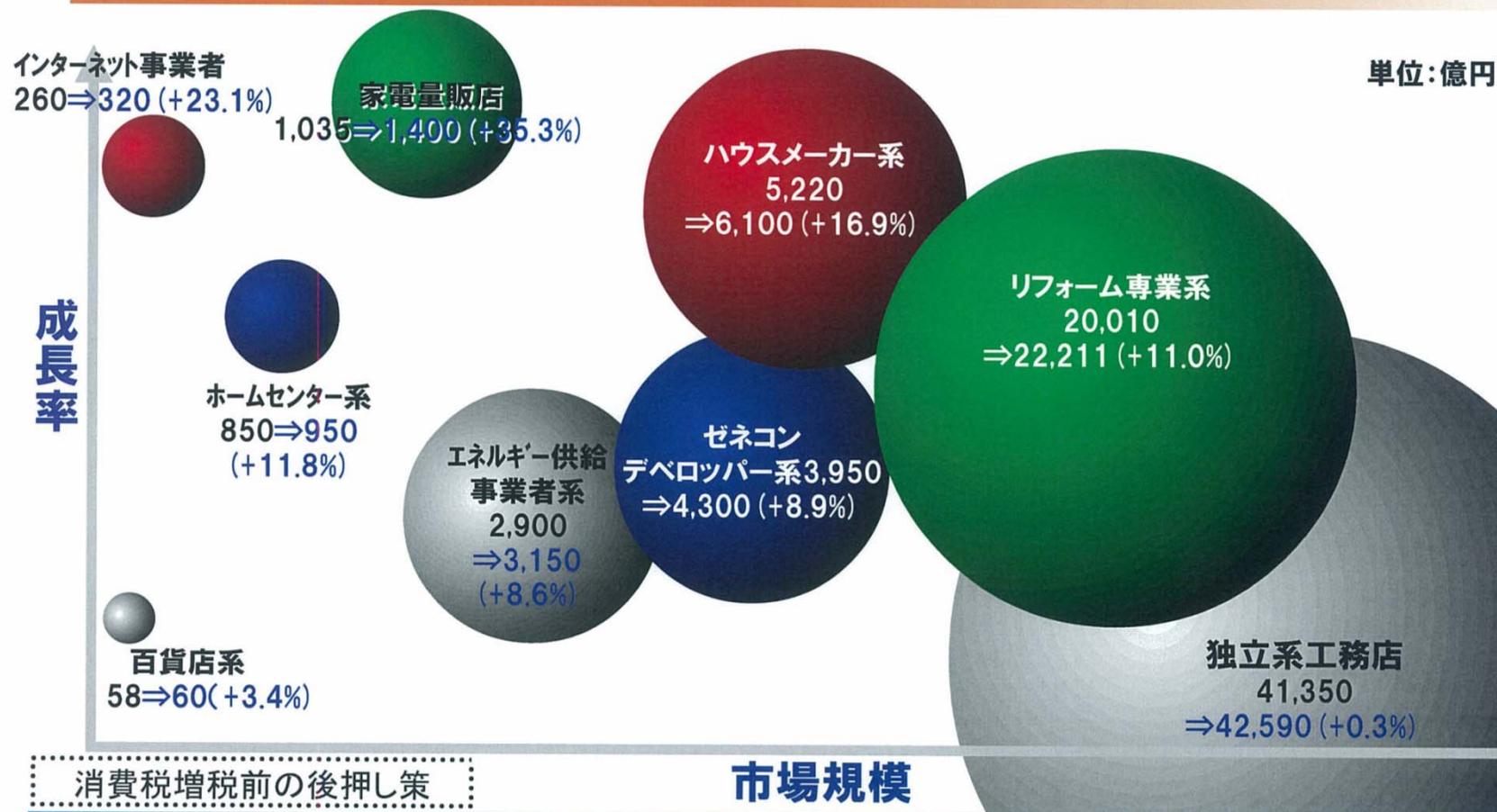
契約前物件	条件
物件区分	顧客名
物件名	引台日
経過日数	契約予定日
見積金額予定	最新活動
引台分擔	営業担当
検索結果データが存在しません。	
契約後物件	条件
物件区分	顧客名
物件名	物件名
契約日	契約金額
既入金額	着工日
竣工日	引渡日
営業担当	工事担当
検索結果データが存在しません。	
定期点検アラーム	条件
物件区分	顧客名
建物名	物件名
日付	点検種別
内容	担当者
検索結果データが存在しません。	
入金差額アラーム	条件
物件区分	顧客名
物件名	契約日
契約金額	入金予定額
既入金額	差額
請求額累計	営業担当
検索結果データが存在しません。	
入金予定アラーム	条件
物件区分	顧客名
物件名	入金予定日
入金予定額	入金予定累計
既入金額	差額
営業担当	
検索結果データが存在しません。	
入金実績アラーム	条件
物件区分	顧客名
物件名	入金日
入金額	入金予定累計
既入金額	差額
営業担当	
検索結果データが存在しません。	

## 住宅サイクルとライフサイクル



手動の作成は  
月次更新の  
営業担当

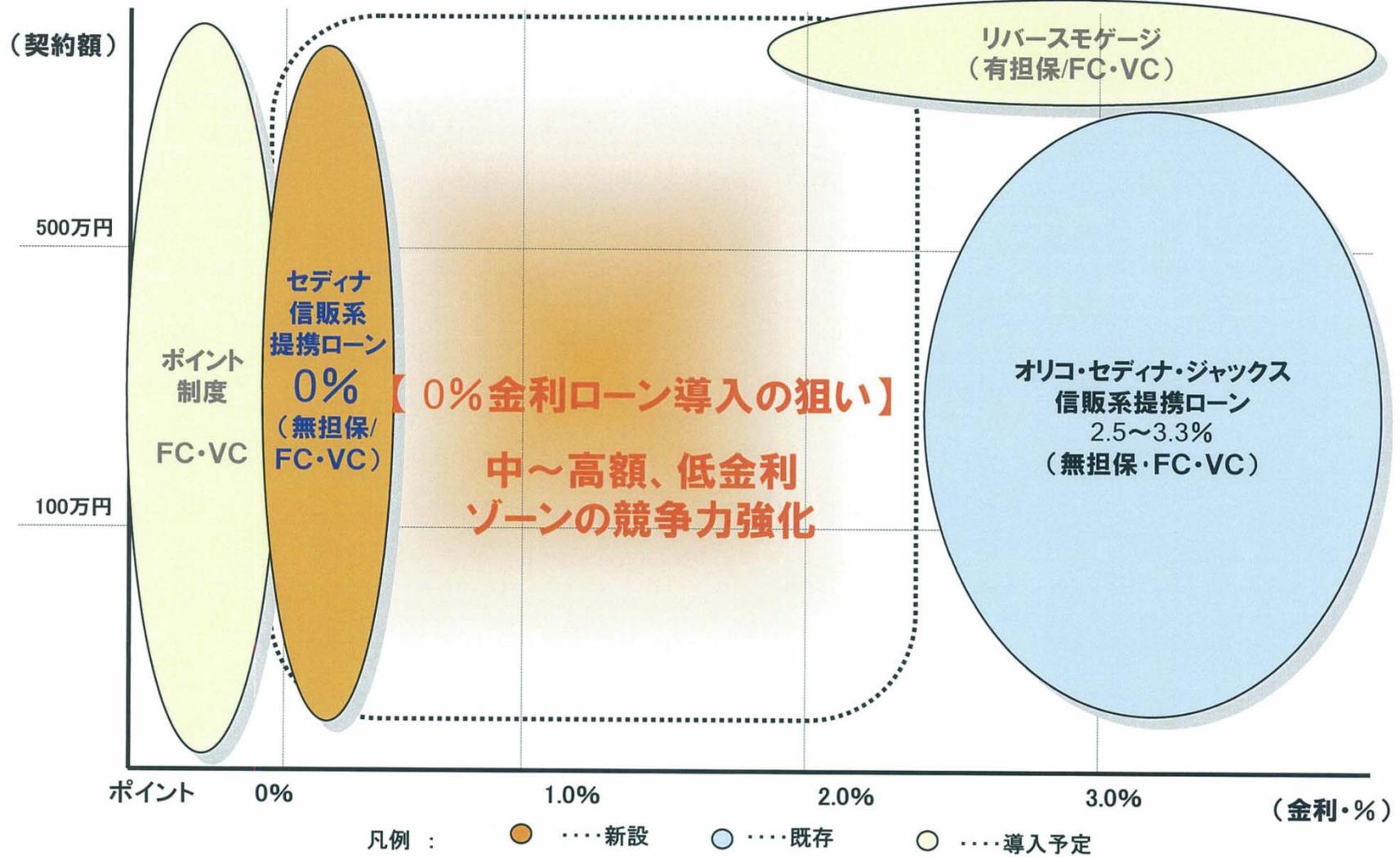
## 【背景】主要な住宅リフォーム事業者の事業高増減予測



リフォーム業界は多くの参入もあり、価格はもちろん、サービス・金融商品などの競争も益々激しくなりつつあります。無金利(0%)ローンもその一つ。⇒4月の消費税増税に向け、ユーザー様の潜在需要を顕在化させる有効な金融サービスとなります。



## ■背景2/LRN(VC)ファイナンスマップ



## ■LRN店様の手数料

### ■支払回数とLRN店様のご負担手数料

手数料率:2014年6月27日付

支払回数	6回	12回	18回	24回	30回	36回	42回	48回	54回	60回
加盟店様手数料	0.64%	1.20%	1.75%	2.31%	2.87%	3.43%	3.99%	4.56%	5.12%	5.69%
ユーザー手数料	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

### ■100万円を36回払いでの加盟店様のお受け取り金額（例）

（ユーザー様ローン借入金額）

（LRN店様ご負担手数料）

（LRN店様お受け取り金額）

$$1,000,000円 \times (100 - 3.43\%) = 965,700円$$

※金利手数料負担:LRN店様のご負担になります。

※上記手数料率は、実質年利2.2%(11月度長期プライムレート+1.0%)換算です。

※適用期間:2014年7月1日~2015年3月31日申込み受付分まで。

※ボーナス払いは、利用金額の1/2まで可能です。

※振込手数料:工事代金を振込む際に手数料540円をLRN店様にご負担頂きます。