

平成 27 年 2 月 6 日

報道各位

住友不動産株式会社



住友不動産の“新築そっくりさん”が 経済産業省より『独自のビジネスモデルを有する』 先進的なリフォーム事業者として表彰

住友不動産株式会社(本社:新宿区西新宿 2-4-1、代表取締役社長:仁島浩順)は、住宅再生事業本部において古い住まいを一棟丸ごとリフォームし、新築同様に再生する“新築そっくりさん”事業を手掛けております。このたび、経済産業省が、消費者の住まいに関する多様なニーズに対応し、独自のビジネスモデルで他の事業と差別化した強みを有する事業者を選定・表彰する「先進的なリフォーム事業者表彰(経済産業大臣表彰)」において、平成 27 年 2 月 6 日(金)に表彰されましたので、お知らせいたします。

今般の表彰は、建て替えに代わる住宅再生の新システムを開発し、“追加支払いなし、安心の完全定価制(ビジネスモデル特許取得)”など、リフォーム業界の既成概念を覆す独自のビジネスモデルを構築した取組みが新規性、波及性などの選考基準(※)全項目に合致し、ご評価いただいたものと自負しております。

※次ページ記載

“新築そっくりさん”事業は、阪神・淡路大震災をきっかけに、築年数の古い住宅の多くが耐震性など構造的に問題を抱えていることを踏まえ、「地震に強く、しかも安価に、建て替えをせず住宅を再生できないだろうか」という想いから開発した、建て替えに代わる“一棟丸ごと再生”の新システムです。

当社は、“一棟丸ごと再生”の先駆けとして、戸建てに加え、平成 10 年よりマンションの丸ごと再生にも取り組み始め、それまで建て替えと部分リフォームしかなかった業界に“新たなマーケット”を創出してまいりました。その結果、平成 8 年の事業開始以来、累計の受注棟数は 9 万棟を突破、部分リフォームを加えた住友不動産グループのリフォーム売上高は、平成 18 年度より 9 年連続 No.1(※)を達成するなど、信頼の実績と業界トップブランドの地位を築いています。※リフォーム産業新聞社調べ

＜新築そっくりさんの一棟丸ごと再生事例＞

Before



After



“新築そっくりさん”事業は、おかげさまで平成 27 年 4 月 1 日に開始 20 年目の節目を迎えますが、業界トップブランドとして、時代とともにさらに多様化するニーズへ応えるべく、“断熱性向上”、“省エネ化”など基本性能を向上する商品や、お客様毎の「こだわり」を実現する商品ラインナップの開発など、より一層、高品質で先進的なリフォーム事業を推進してまいります。

＜経済産業省 平成 26 年度「先進的なリフォーム事業者表彰」概要＞

住宅市場において既築住宅の有効活用が注目されていることを踏まえ、多様な事業者が参入し新たな空間価値創造等を消費者に提案している中、“消費者が安心して選択できるリフォーム事業者”が求められています。

今般の表彰は、経済産業省が消費者の住まいに関する“多様なニーズに対応”し、“独自のビジネスモデルで他の事業と差別化された強みを有する”こと、また、リフォーム市場全体の発展につなげることを目的に、“リフォームビジネスの拡大に広く貢献”する事業者の取組みを選定・表彰するものです。

平成 26 年度は、三大都市圏(※)を対象に 15 社程度の選出、平成 27 年度は全国を対象として 35 社程度の選出、合計 50 社を選出する予定です。

※三大都市圏：東京圏、大阪圏、名古屋圏

◆経済産業省の前提とする「先進的なリフォーム事業者」と選考基準

【消費者ニーズへの対応】

消費者の多様で複雑なニーズを汲み取って、建築、不動産、金融など多岐にわたる分野の中で、リフォームの「見える化」、女性の感性を生かす等、様々な手法を用いながら、コーディネート力をもって提案を行うリフォーム事業者

【社会的ニーズへの対応】

魅力的な街づくりや安全・安心の向上、エネルギーマネジメント、暮らしやすさの改善といった社会的ニーズに対応したビジネスの提案を行うリフォーム事業者

【持続的なビジネスへの対応】

消費者ニーズや社会的ニーズなどに応えるために、独自のビジネスモデルの構築、同業種、異業種との連携、人材育成等によりビジネスを持続的に行うための取組を行うリフォーム事業者

選考基準	内容
新規性	・ビジネスモデル(サービス)に斬新さがあること ・独創的なコンセプトを持っていること ・他者が取り組んでいない分野でリフォーム(サービス)を行っていること ・従来みられなかったような新たな取組を工夫して行っていること
将来性・継続性	・新しい取り組みを始めたことにより売上が大きく伸びたこと ・リフォーム産業が発展するような将来性の高い取組をしていること ・当該ビジネスモデル(サービス)が長期的に継続する見込みであること
波及性 (業界全体への広がり)	・モデルとして他の事業者の参考になること ・ロールモデルとしての広がりやすさがあること
生活者視点による 需要創出	・消費者のニーズを汲み取れていること ・消費者の立場に立った事業を展開していること
社会的ニーズ への対応	・事業内容に女性ならではの感性を取り入れていること ・事業内容が社会的ニーズを反映または社会的に潜在的なニーズがあること

＜本件に関する報道関係者の方からのお問い合わせ先＞

TEL/03-3346-1042

広報課 担当：住友

◆ “新築そっくりさん”とは

「建て替え」に代わる新システムとして弊社が独自に開発し、建て替えに比べ約 50%~70%の費用、確かな耐震補強、安心の完全定価制、専属の施工統括者などの特長を備える「一棟丸ごと再生システム」の先駆けとなった商品です。

なお、弊社グループのリフォーム部門は、住まいを丸ごと再生する“新築そっくりさん”を中心に、部分リフォームまで事業を展開しており、グループ全体のリフォーム売上高は平成 22 年度に リフォーム業界で初めて 1,000 億円を超え売上 9 年連続 NO.1 と*業界トップブランドの地位を築いています。

*リフォーム産業新聞社調べ

<施工例>

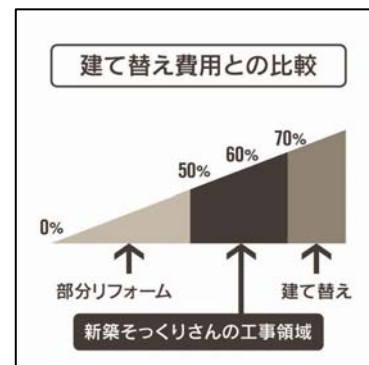


【“新築そっくりさん”の主な特長】

①「建て替え」に比べて約 50~70%の費用で実現※1

古くなったお住まいを「一棟丸ごと再生」するシステム“新築そっくりさん”は、まだまだ使える基礎や柱など、活かせる資材を有効活用し、工事中の産業廃棄物とCO₂の排出を削減しています。また、オリジナル部材の開発や大量発注によるコストダウンと、お客様のご予算に合わせた仕様設定により、建て替えに比べると約 50~70%の費用で新しい住まいが実現できる商品です。

※1 当社の新築住宅で、標準的な木造 2 階建てを基準としています。



②追加支払いのない安心の“完全定価制”※2(ビジネスモデル特許取得済)

工事着手後に、例えば壁をはがした際にあるべきはずの柱がなかったり、腐っていて取替えが必要な場合でも、その工事に関わる追加工事の支払いはないので安心です。

※2 お客様のご要望によりオプション工事等を追加された場合は別途費用が発生します。

③確かな耐震補強、安心の設計・施工

予測できない大地震に備え、建物全体をバランス良く補強し、防蟻・防湿処理も行いながら地震に強い家へと再生します。

④セールスエンジニアがお客様を一貫して担当

最初のご相談からプラン設計、お見積り、施工管理まで、一貫して一人のセールスエンジニアがお客様を担当します。営業と施工の担当者が異なる場合に起こりがちな、お客様のご要望が現場にうまく伝わらず設計や工事に反映されないケースや、お打合せ時と完成イメージのズレを極力防ぎます。

⑤安心のサポート体制 (アフターサービス)

工事中もお引渡し後も住友不動産グループ全体の総合窓口である「お客様センター」が、専用フリーダイヤルで 24 時間 365 日ご相談を受け付け、お客様をサポートします。また、完成後 1 ヶ月後、3 ヶ月後、12 ヶ月後に専任スタッフによる定期点検を実施します。