

# ZEH 提案に自信が持てる 基盤づくりを目指して —“脱炭素”政策の流れに乗る

2017年7月に設立されたZEH推進協議会は、国によるZEH普及施策が加速するなか、会員ビルダーに対して技術的サポートや販売促進などの支援策を実施してZEH普及の促進を図る考えだ。自身もビルダーとして先導的にZEHを推進している代表理事の小山貴史氏に、協議会の活動と、未来のZEHのあり方を聞いた。

## 施主の納得を引き出す ZEH提案のために

2015年、地球温暖化対策を議論する国際会議・COP21で採択されたパリ協定では、今世紀後半までに人為的な温室



小山貴史氏（おやま・たかし）

一般社団法人 ZEH推進協議会／エコワークス株式会社

効果ガスの排出ゼロを目指すことが合意された。（小山氏）。

産業・運輸・業務・家庭等、あらゆる分野での脱炭素化が求められるなか、国は住宅について「2020年までに標準的な新築住宅で、2030年までに新築住宅の平均でZEHの実現を目指す」という目標を設定し、支援を開始。今年から支援策が大幅にリニューアル・拡充されたことは前項で紹介したとおりだ。

普及と先導をキーワードにZEHビルダーをサポートするZEH推進協議会代表理事の小山貴史氏は、「業界として住宅向け太陽光発電の提案方法が統一されていないことに問題意識を持っています」と話す。

ZEHには断熱と設備・太陽光が必要だが、最大の課題は、太陽光発電の搭載を施主にいかに納得してもらうか。

「これまでモジュールメーカー・ビルダーが各々資料をつくって説明しており、内容もまちまちでした。協議会として、搭載容量別の経済メリットの比較や、FIT終了後まで含めた長期的な電気代のシミュレーションデータなどを整理し、ビルダーが自信を持って施主に説明できるようなコンテンツをまとめ、ZEHの普及を支援していくと考えています。

現在のZEH基準の計算式から、家電は除かれている。さらに、パリ協定を背景に世界的なEVシフトがあるなかで、日本でもEVの普及が現実に見えつつある。

## 太陽光の大容量搭載に向け、業界のベクトルを合わせる

住宅用太陽光発電は既築向けを中心に成長してきた背景があり、限られた屋根にどうパネルを載せるかがこれまでの販売手法だった。しかし、新築の場合は初めから目的の容量に合わせた屋根形状に設計でき、大容量搭載が達成可能だ。

「太陽光発電業界全体でベクトルを合わせて、住宅用太陽光発電の大容量化のマーケティングを進めるべきと考えています。屋根は大容量搭載を軸に設計し、5kWより7kW、7kWより9kWの方がメリットがあることを伝えていく必要があります」（小山氏）。

現在のZEH基準の計算式から、家電は除かれている。さらに、パリ協定を背景に世界的なEVシフトがあるなかで、日本でもEVの普及が現実に見えつつある。

「家電とEVを含め、完全なゼロエネルギー・ライフを考えると、現在のZEH基準にプラス4kWくらい必要になるというのが私たちの考えです。新築では4～5kWのところ、8～9kW載せ、家電・EVも含めてゼロエネルギーを目指す

が私たちの提案です」（小山氏）。

協議会では、ZEH普及促進への取り組みと合わせ、先導的な活動として、ZEHを超えるLCCM（ライフサイクルカーボンマイナス）住宅の普及も支援する。LCCM住宅とは、建設時から解体処理時まで、住宅のライフサイクル全体でCO<sub>2</sub>排出の収支をマイナスにする住宅。ZEHを超える性能の住宅ということでハードルが高いようにも感じるが「通常のZEHにいくつか仕様を足せば実現できる」（小山氏）とのことで、協議会ではこのノウハウも提供していく。

## ZEHが“当たり前”の時代を見えた経営

「経営的な視点では、ZEHビルダーは“5つ星ビルダー”を毎年きちんと取得していくことが重要になります」（小山氏）。

“ZEHビルダー5つ星表示制度”は、簡単に言えばビルダーの格付け。国はZEHのような住宅の普及が未来の環境エネルギー政策上必要という見解のもと、消費者の判断基準としてこの制度を設けた。

「国は今後、星の数を目安に消費者が住宅を選ぶように施策を打っていくわけですから、その方針を受け止めて対応していくことが必要です」（小山氏）。

また、住宅ビジネスとして考えた場合、今後ZEHは差別化点ではなく、当たり前の仕様になっていく。住宅ビジネスを続けるうえでは、当然デザイン・間取り・収納・耐震性・耐久性といった家づくりの本質が大切だ。

「施主はゼロエネルギーのために家を建てるわけではないので、“ZEHを建てましょう”という訴求は施主の家づくりの関心とは合いません。ZEHを目的にせず、施主の住まいへの希望を聞き、打ち合わせを重ねた結果ZEHになるのが好ましいかたちだと思います。私自身は、施主と十分な信頼関係が築けたと判断してから提案をしています。その際には、



エコワークスで手がけたZEHのモデルハウス。木をふんだんに使用しながら、蓄電システムやHEMSのほか、IoT家電も導入し「未来の暮らし」を提案している

電気代のシミュレーションはもちろん、パワコン買い替えの必要やメンテナンスなどのデメリット的な面も、すべてお伝えしています」（小山氏）。

これからの住宅は、次の世代に受け継がれていく社会資産、ストックだ。その前提を提案側であるビルダーは意識すべきだと小山氏は語る。

「世界的にみても、電気はおおむね自給自足になるのが社会の流れです。経済メリットを伴ってZEHが自律的に普及する未来は目前です。2030年まであと12年ですし、今ZEH基準をクリアしていない住宅は、2030年には完全に時代遅れの住宅になってしまうでしょう。未來の子どもたちのためにも、環境エネルギー政策を見据えた住宅を提供していくことが、ビルダーの使命だと考えています」。

これからZEHビルダーには、政策と社会の流れに対応した販売・経営戦略をとっていくことが求められている。



住宅は私有財産や街並み形成の観点だけでなく、エネルギー・グリッドの構成要素としても期待されはじめている。小山氏はZEHの普及の先にVPP（バーチャルパワープラント）の実現を見越す