



住宅省エネ2026、建材流通は何を押さえるべきか —補助対象製品の確認と提案・受発注の実務—

今回の日合商解説（vol.144）では、住宅省エネ2026キャンペーンについて解説します。

住宅省エネ2026キャンペーンは、2026年3月末から交付申請・予約の受付が順次始まり、本格的に動き始めています。今回重要なのは、補助額の一覧を知ることだけではありません。補助対象製品を正しく選び、見積、発注、施工、申請までつながられるかが、流通・販売店の実務力として問われます。

INDEX

- ① 住宅省エネ2026は4つの事業で構成される
- ② 補助金は「単品紹介」だけでは使いにくい
- ③ 受発注から施工・申請まで見据えた支援が求められる

① 住宅省エネ2026は4つの事業で構成される

新築住宅が活用できる補助金について



みらいエコ住宅
2026事業

公式サイト



給湯省エネ
2026事業

公式サイト

既存住宅のリフォームが活用できる補助金について



みらいエコ住宅
2026事業

公式サイト



先進的窓リノベ
2026事業

公式サイト



給湯省エネ
2026事業

公式サイト



賃貸集合給湯省エネ
2026事業

公式サイト

住宅省エネ2026キャンペーンは、新築とリフォームを対象にした4つの補助事業で構成されます。

構成事業は、「みらいエコ住宅2026」「先進的窓リノベ2026」「給湯省エネ2026」「賃貸集合給湯省エネ2026」です。

これらは同じキャンペーン内でも対象住宅や工事内容、製品、申請手続きや必要書類が異なります。

流通・販売店にとって重要なのは、制度を単なる補助額の一覧としてではなく、どの事業を使い、どの製品を選び、どの工事と組み合わせるかまで整理することです。

補助金活用は、こうした実務整理ができて初めて成立します。

住宅業界の最新情報を常に発信

コンサルティング・WEB講演会
ホームページまでお問い合わせください

SHIMIZU HIDEO JIMUSHO

https://au-shimizu.co.jp/seminar_colum

② 補助金は「単品紹介」だけでは使いにくい

住宅省エネ2026で特に注意したいのは、補助金活用が単品商品の紹介だけでは完結しにくくなっていることです。

みらいエコ住宅2026のリフォームでは、住宅の新築時期や、要件化工事で目指す基準、実施する工事の組み合わせによって補助上限や対象の考え方が変わります。

古い住宅、特に平成3年以前の住宅では必要となる性能向上工事の組み合わせが重視されるため、みらいエコ住宅2026のリフォームとしては「トイレを替えれば対象」「給湯器を替えれば対象」といった単純な説明では、実務上の提案につながりにくくなります。

工務店やリフォーム会社から見ると、同じ「省エネリフォーム」でも、商材ごとに確認すべき事業や登録窓口が分かれているため、制度の整理は簡単ではありません。

【単品紹介では使いにくい理由】

- ① 住宅の新築時期や工事の組み合わせで、補助対象や上限が変わる
- ② 窓・給湯器など、商材ごとに確認する事業や登録窓口が異なる
- ③ 対象型番、性能情報、工事前後写真等、申請に必要な確認事項が多い

だからこそ、流通・販売店には「この商品是对象になりそうです」という案内にとどまらず、どの制度で確認するのか、対象型番かどうか、他の工事とどう組み合わせるのかを整理して伝える役割があります。

特にリフォームでは、窓、断熱材、トイレ、高断熱浴槽、節湯水栓、エアコン、換気設備など、対象となり得る商材が幅広く存在します。

見積書や提案書に商品名だけを記載するのではなく、補助対象となる型番や必要な性能情報まで確認することが、補助金提案の出発点になります。



注意点

制度理解が曖昧なまま提案すると、後から対象外が判明し、施主対応や契約上のトラブルにつながる可能性があります。対象製品と工事の組み合わせを分かりやすく整理できれば、取引先は安心して提案しやすくなります。

③ 受発注から施工・申請まで見据えた支援が求められる

住宅省エネ2026で流通・販売店に求められるのは、受発注の正確さだけではなくありません。

補助金活用では、対象製品を選ぶだけでなく、**申請に必要な情報を工事の流れの中でそろえておくことが重要**です。

【申請前に確認したいこと】

- ・ 発注型番と納品・施工型番が一致しているか
- ・ 工事前後写真を残せているか
- ・ 納品書、製品資料、性能証明などを準備できるか

申請時に慌てて確認するのでは遅いため、商談、見積、発注、納品、施工、完了報告までを見据えた準備が必要です。

多くの流通店は補助金情報を押さえていますが、それを商品メニューや必要書類と結び付けたツールとして整理できているケースは、まだ多くないと考えられます。

たとえば、流通・販売店が用意しておきたいのは、次のような実務ツールです。

【流通・販売店が用意したい3つの実務ツール】

- ① 補助対象型番を確認できる商品一覧
- ② 窓・断熱・給湯・住宅設備を組み合わせた提案メニュー
- ③ 工事前後写真、納品情報、製品資料などの申請確認リスト

これらは一見、細かな事務対応に見えますが、補助金活用の成否を左右する重要な実務です。補助金を「知っている」だけでなく、取引先が実際に「使える形」に整えることが、流通・販売店の提案力になります。

今後の補助制度では、商品知識だけでなく、「**この製品を、どの工事と組み合わせ、どのような記録を残せば補助対象になるのか**」まで案内できることが重要になります。

補助金を「知っている」だけでなく、取引先が実際に「使える形」に整えることが、これからの流通・販売店の価値になっていくのではないのでしょうか。