



## 既存住宅の省エネ化と流通・販売店の次の役割 ～EUリノベーションウェーブに学ぶ市場変化と経営対応～

今回の日合商解説（vol.136）では、既存住宅の省エネ化と流通・販売店の次の役割について解説します。新築住宅の省エネ基準適合義務化が始まった今、次に焦点となるのは既存住宅ストックの性能向上です。流通・販売店に求められる役割も、大きく変わり始めています。

### INDEX

- ① 新築義務化の次に視野に入る既存住宅の性能向上
- ② EUのリノベーションウェーブが示す既存住宅市場の方向性
- ③ 流通・販売店が先回りして備えるべきこと

#### ① 新築義務化の次に視野に入る既存住宅の性能向上

2025年4月に新築住宅の省エネ基準適合義務化が始まり、日本の住宅市場は「新築で最低限の性能を確保する時代」に入りました。

しかし、政策の視線は新築だけに向いているわけではありません。

2030年には新築住宅のZEH水準化、2050年には住宅ストック平均でZEH水準を目指す方向が示されており、**今後は既存住宅全体の性能底上げが重要なテーマ**になります。

現時点では、既存住宅ストック全体に対する省エネ基準等の義務化はまだ整備されていませんが、省エネ性能表示制度や部位別ラベリング制度など、性能を可視化する仕組みは着実に整いつつあります。

つまり日本の市場は、**既存住宅への本格的な規制導入前の段階にありながら、その前提となる制度基盤はすでに動き始めている**といえます。

建材流通店や販売店にとって重要なのは、この変化を制度情報として眺めるのではなく、**自社の商材提案や工務店支援のあり方を見直す経営課題**として捉えることです。

## ② EUの「リノベーションウェブ」が示す既存住宅市場の方向性

日本では、既存住宅ストック全体に対する省エネ義務はまだ本格導入されていませんが、性能表示や部位別ラベリングなど、将来の市場評価を支える制度基盤は整いつつあります。

こうした流れを考えるうえで参考になるのが、EUで進む「リノベーションウェブ」です。

これは、新築だけでなく既存住宅の断熱改修、設備更新を進め、ストック全体の脱炭素化を図る政策です。

この流れの中核にあるのが、EPCとMEPSです。

EPCは建物のエネルギー性能をA～Gで評価し、市場で比較できるようにする仕組みです。

MEPSは、その評価結果を踏まえ、一定水準を下回る建物に改修を求める最低ラインを設定する制度です。

日本の基準に照らし合わせれば、クラスDは2025年省エネ基準相当、E・F・Gは旧省エネ基準から無断熱住宅に近い水準と整理できます。

EPCクラス	日本の基準（参考）
A～B	ZEH・GX-ZEHレベル
C	2025年省エネ基準（等級4） ～ZEH水準（等級5）
D（MEPS目標）	2025年省エネ基準（等級4）相当
E・F・G（改修対象）	旧省エネ基準～無断熱住宅

つまり、性能を示す制度と、基準未達に対応を促す制度が一体で動いている点が特徴です。住宅では2033年までにクラスD到達が目標とされ、E・F・G水準の住宅には改修圧力が強まる構造です。

さらに重要なのは、その基準が売買、賃貸、大規模改修といった場面に結び付けられていることです。実際にベルギー・フランダース地域では、EPCラベルEまたはFの住宅を購入した新所有者に対し、購入後6年以内に最低ラベルDまで改修する義務が課されています。

これは単なる改修促進策ではなく、性能の低い住宅は市場で不利になるというルールをつくるものです。日本でも今後、既存住宅の性能が市場で問われるようになれば、改修需要は単なる修繕や設備更新ではなく、流通性や資産価値を維持するための性能改修へと変わっていきます。

流通・販売店にとっても、断熱材、サッシ、高効率給湯機、換気設備などを「交換部材」としてではなく、「住宅価値を支える要素」として提案する視点が重要になるといえます。

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](https://au-shimizu.co.jp/seminar_colum)



### ③ 流通・販売店が先回りして備えるべきこと

こうしたEUの動きを踏まえると、日本でも今後は既存住宅の性能が市場で問われる場面が増えていくと考えられます。

すでに新築と大規模改修では省エネ基準適合義務が進み、省エネ性能表示制度の普及も始まっています。

今後は、**売買・賃貸時の性能表示の厳格化や、低性能住宅への改修促進策、金融・税制との連動が段階的に進む可能性**があります。**義務や評価の起点も、「改修工事」だけでなく「売買」「賃貸」へ広がっていくことが想定**されます。

このとき、建材流通・販売店の役割は単なる資材供給ではありません。重要なのは、工務店やリフォーム事業者が性能提案をしやすいよう、商材を単品ではなく**「性能改修の組み合わせ」**として示すことです。

たとえば窓、断熱、給湯、換気を別々に扱うのではなく、将来の売買や賃貸時の評価も見据えながら、どの部位をどう改修すべきかまで含めて提案する視点が必要になります。

小規模な改修であっても、**将来の性能表示や住宅価値につながる提案ができれば、単発の修繕需要を次の受注へつなげやすくなります。**

さらに、性能が資産価値や流通性に直結する時代になれば、流通・販売店の提案力は価格競争を避けるうえでも重要になります。

高性能住宅への優遇や改修支援が進むほど、工務店が施主に説明すべき内容は複雑になります。

**制度、金融、商品仕様をつなげて説明できる流通・販売店は、単なる仕入れ先ではなく、工務店の営業と実務を支える存在になれます。**

既存住宅の性能時代に向けて、**今から提案と支援の体制を整える**ことが、改修市場での優位性につながります。

## まとめ

性能見える化

法制化

- EUはMEPS+EPCで既存ストック全体を義務化
- 日本も2030年以降、段階的にMEPS的規制導入予想
- 売買・賃貸・改修がトリガーとなる見込み
- 今から準備すれば先行者優位を獲得可能

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](https://au-shimizu.co.jp/seminar_colum)