

2026年2月27日
株式会社 HITOWA

「エアコンの 2027 年問題」に関するアンケート調査 格安モデルが市場から消える！？ 内容を知らないと答えた人は約 8 割

生活総合支援サービスを展開する株式会社 HITOWA の国内 1,803 店舗（※）を展開するハウスクリーニングチェーン「おそうじ本舗」では、全国の 30 代～60 代の男女計 1,000 人を対象に「エアコンの 2027 年問題」の意識度について調査し、その結果を発表しました。

＜調査結果のポイント＞

1. 「エアコンの 2027 年問題」を知らない人は約 8 割
2. 3 人に 1 人が、値上がり前の「駆け込み購入」を検討中
3. 「買い替え検討の最大の理由は『価格高騰の回避』」
4. 半数以上が「壊れるまで使う」、4 人に 1 人が「メンテナンス重視」へ

＜調査の背景＞

エアコン業界では、2027 年度の省エネ基準強化に伴う「エアコンの低価格帯モデルの大幅な減少・価格高騰の懸念（いわゆるエアコンの 2027 年問題）」が迫っています。2026 年 1 月時点において、生活者のこの問題に対する認知は少なく、今後の市場は「駆け込み需要」と「今の継続利用」の二極化が進むと予測されています。そこで本調査では、「エアコンの 2027 年問題」の「認知度」と「行動計画」について調査しました。

＜『エアコンの 2027 年問題』とは？＞

2027 年度から家庭用エアコンに適用される省エネ基準が大幅に強化されることで、基準を満たさないエアコン（省エネ性マークのない製品）が製造・販売できなくなる問題を指します。これまでリーズナブルな価格で選ばれてきたスタンダードモデルのエアコンですが、そのほとんどが新基準を満たしていません。そのため、これらの低価格帯のエアコンは市場から姿を消す可能性が高いといえるでしょう。その結果、家庭や企業では、「購入費用が上がる」「選べる機種が減る」という変化が起こり、エアコンの買い替え時期や選び方を見直す必要が出てきます。こうした一連の変化をまとめて「エアコンの 2027 年問題」と呼んでいます。

（※）2025 年 9 月 30 日現在

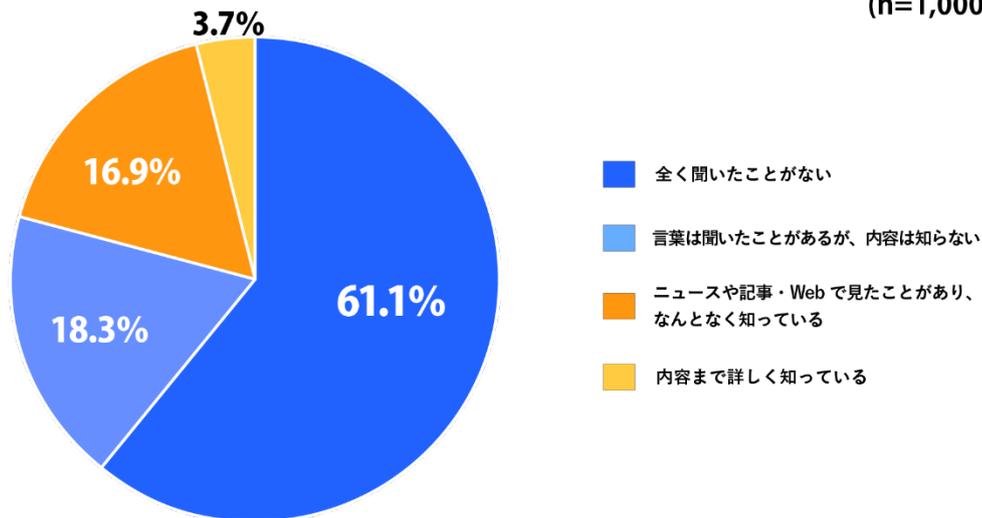
<『エアコンの 2027 年問題』意識調査の主な結果>

■『エアコンの 2027 年問題』を知らない方は約 8 割

「あなたは『エアコンの 2027 年問題』という言葉を知っていますか?」という問いに対して「内容は知らない」「全く聞いたことがない」という方は約 8 割に及びました。

「なんとなく知っている」を含めると、**96.3%が内容を詳しく理解していないことがわかりました。**

Q. あなたは「エアコンの2027年問題」という言葉を聞いたことがありますか? (n=1,000)

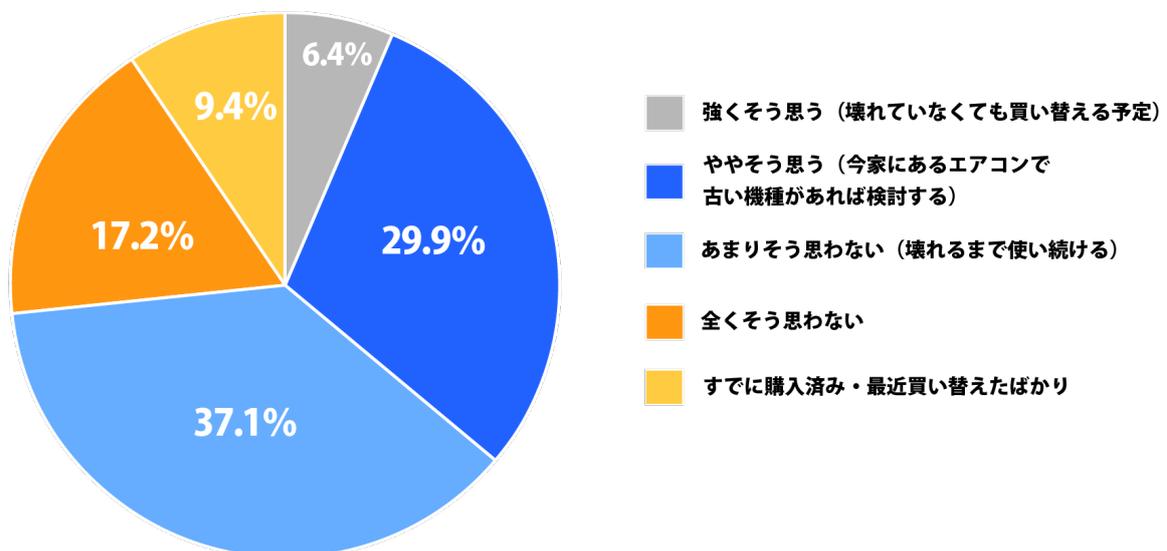


■「2026 年中」にエアコンを買い替えたいと思う方は約 3 人に 1 人。

「エアコンの 2027 年問題」の説明を読んで、あなたは価格が上がる前の「2026 年中」にエアコンを買い替えたいと思いましたが?という問いに対して、買い替え意向のある「強くそう思う」「ややそう思う」という方は約 35%となりました。

しかしながら、エアコンを買い替えない（壊れるまで使い続ける）、全く思わない方は 54.3%となり、**半数の方はエアコンの買い替えを検討していないことがわかりました。**

Q. あなたは価格が上がる前の「2026年中」に壁掛けエアコンを買い替えたいと思いましたが? (n=1,000)

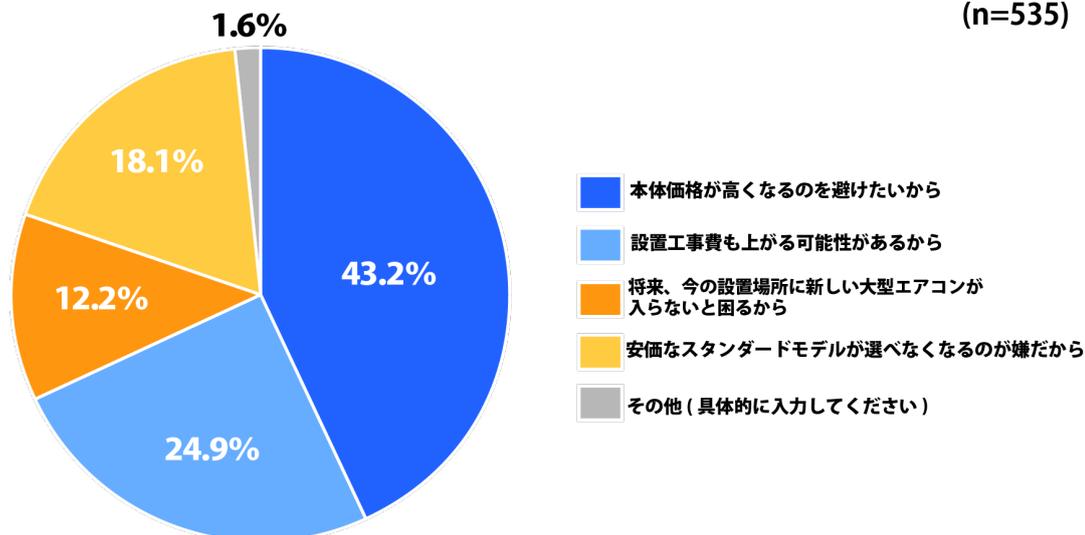


■「買い替え検討の最大の理由は『価格高騰の回避』」

買い替え意向のある「強そう思う」「ややそう思う」という方の中で、買い替えを検討する理由としては、「本体価格が高くなるのを避けたい」が多数、次いで「設置工事費用も上がる可能性があるから」という、買い替え需要の増加による、設置工事費用の値上がりの懸念も考えられます。

Q. 2026年中に壁掛けエアコンを買い替えを検討する主な理由は何ですか？

(n=535)

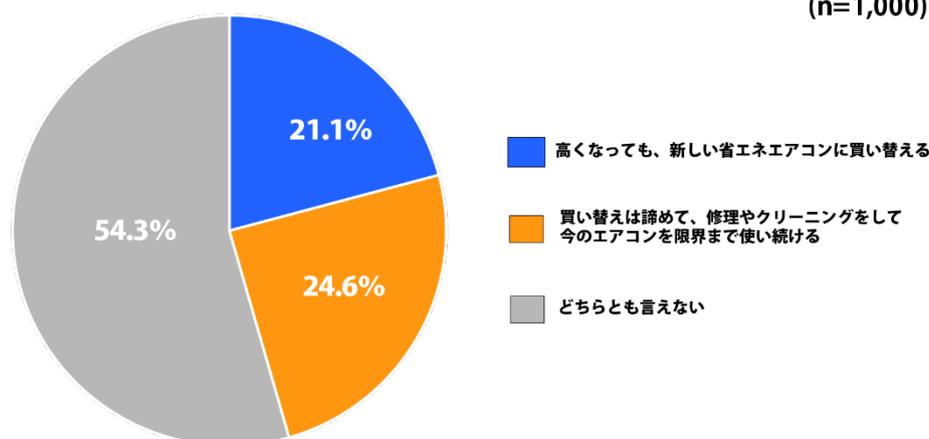


■修理やクリーニング対応でメンテナンスを行いたいと思う方は約 4 人に 1 人。一方で半数以上が「壊れるまで使う」。

2027 年以降、エアコンの買い替え費用が 10 万円以上になった場合、買い替えではなく、メンテナンスとして修理やクリーニングでの対応をしたい方は約 4 人に 1 人となり、「どちらとも言えない」検討中の方が半数となりました。

Q. 壁掛けエアコンの買い替え費用が最低でも10万円以上になった場合、古いエアコンへの対応としてどちらを選びますか？

(n=1,000)



■ハウスクリーニング商品開発 技術責任者 尾崎 真のコメント

今回の調査で、エアコンの「2027 年問題」に対する実質的な理解者は、わずか 3.7%にとどまることがわかりました。制度改正に伴う価格上昇などのリスクを知ると、3 人に 1 人が「早めの購入」を検討する一方で、興味深いのは「今あるも

PRESS RELEASE

のを大切に使い続けたい」という声です。半数以上が「壊れるまで使い続ける」と回答し、4人に1人は買い替えではなく、修理やクリーニングといったメンテナンスへのシフトを考えています。

これらの結果から、まずは「エアコンの2027年問題」の内容を正しく知っていただき、準備をすることで計画的に行動することがこの問題を乗り越えるポイントになります。

	<p>ハウスクリーニング商品開発 技術責任者 尾崎 真</p>
	<p>おそうじ本舗の商品・サービス開発責任者を務め、国家資格であるハウスクリーニング技能士。</p>
	<p>多くの洗剤や機材のメーカーや研究者と繋がりがあり、最先端の洗浄技術に係わる知識は業界でも随一。専門的なプロの技だけでなく、家庭で簡単にできるお掃除術などの知識を活かして、テレビ・雑誌・新聞など多くのメディアで活躍中。</p>

<調査の詳細>

「エアコンの2027年問題意識調査」

株式会社 HITOWA ライフパートナーカンパニー調べ

調査手法 : インターネットリサーチ

調査地域 : 全国

調査対象 : 30代~60代の男女(専業主婦・主夫/学生/無職を除く)

調査期間 : 2026年1月8日(木)

有効回答数 : 1,000 サンプル

調査実施 : 株式会社クロス・マーケティング

<企業情報>

株式会社 HITOWA

所在地 : 〒108-6215 東京都港区港南 2-15-3 品川インターシティC棟

TEL : 03-6632-7700 (代) FAX : 03-6736-5590

URL : <https://www.hitowa.com/>

設立 : 1997年2月

資本金 : 5,000万円

事業内容 : フランチャイズ事業 (ハウスクリーニング、訪問鍼灸マッサージ、靴・カバンのリペア)、マーケットプレイス事業、給食事業

代表者 : 代表取締役社長 兼 CEO 須原 清貴

PRESS RELEASE

■カンパニー情報

株式会社 HITOWA ライフパートナーカンパニー

所在地： 〒108-6215 東京都港区港南 2-15-3 品川インターシティ C 棟

TEL： 03-6632-7701（代） FAX：03-6736-5591

URL： <https://www.hitowa.com/life-partner/>

事業内容： フランチャイズビジネスサービスの提供（「おそうじ本舗」、「KEiROW」、「靴専科」、等）

代表者： カンパニー社長 宮崎 洋平

<報道に関するお問い合わせ先>

株式会社 HITOWA ライフパートナーカンパニー 経営戦略本部 マーケティング部

お問い合わせフォーム：<https://form.osoujihonpo.com/sv/press/>

メールアドレス：press-hlp@hitowa.com