



CONTENTS

- 新年ごあいさつ…p.1
- 特別企画 ジャパン建材主催 新春座談会…p.2～p.4
- JK 情報センター 需要動向予測調査「2021（令和3）年1月～3月期見通し」…p.5
- 初のジャパン建材オンライン展示会 特集 第1弾!!…p.6
- イチオシ！ Bulls…p.7
- ジャパン建材会 オンライン新年会ご案内／● 合板天気図…p.8

平素よりひとかたならぬご厚情・ご愛顧を賜り心より感謝申し上げます。

本年も一層のサービス向上を目指し取り組んで参りますので宜しく願い申し上げます。

● 昨年を振り返り

昨年初めのご挨拶で、十干十二支の「庚子」にあたる2020年は、これまでの古いものが終わりを告げ、新しい動きが始まる年だと触れさせて頂きましたが、新型コロナというウイルスにより、全世界が未曾有の大打撃を受け、これ程までに混乱する事になるとは努々思いもよりませんでした。まさにコロナに始まりコロナで終わった一年でありました。

またその他にも米国・中国による大国間の覇権争い・内政不安が世界経済に影響を与えましたし、国内では菅首相への約8年ぶりの政権交代という大きな出来事がありました。

我々を取り巻く住宅市場は、消費増税後に漸減していた住宅着工数にコロナの影響が加わりましたが、他の業界に比べると落込みは限定的だったのではないかと思います。ステイホーム、在宅勤務といったwithコロナの新しい生活様式が、ワークスペースを取り入れた間取りへの嗜好や、抗ウイルス対策を取り入れた商材の選定、そして都心から郊外への移住など、今までなかった「新たな暮らし方」に繋がり、豊かさの見直しや新たな価値の創造、消費行動の変化に発展しはじめたと言えるでしょう。

● 今後のコロナの影響

今年は昨年予定されていたオリンピック・パラリンピックが開催される予定となっていますが、観客の入場制限など様々な規制下での開催となり、経済的な効果は限定されると考えられます。経済効果よりもむしろ開催に向けた感染を抑え込むマイルストーン目標としての役割、精神的な支えとしての役割が大きくなるのではないのでしょうか。

また、ワクチンや治療薬の実用化と普及にはまだ時間を要し、感染状況は一服と再拡大が繰り返される可



能性が高く、景気回復ペースは緩慢になることが予想されます。何とか年末を迎えるころまでには、コロナを抑え込む薬剤の開発・普及が進むことを願うばかりです。

一方、withコロナ下において経済活動におけるデジタルシフト化は加速し、人手不足が取り沙汰される建設業界においても建設現場をはじめサプライチェーン全体でも広がりを見せると考えられ、こうした事への対応・取り組みは不可避と言えるのではないのでしょうか。

● 新たなサービスや商品提供への取り組み

JKグループでは中期計画 Breakthrough21の中で、不透明な環境変化への対応に向けて「強くなりやかな組織づくり」を掲げ取り組んできました。働き方改革で進めてきた業務の見直し、そして段階的に進めているシステムインフラの整備では、今春から受発注システムの刷新も予定しており、社内でのDX活動は更に加速していきます。今年はお取引先様に向けて、これまでできていなかったようなサービスや商品を提供する取り組みにも展開していきたいと考えています。

3月には新たにオンラインでの展示会も開催します。新しい取り組みの中でアイデアを磨きつつ知見を高め、全国各地での活動を充実させていきたいと思ひます。

● 今年の十干十二支は「辛丑（かのとうし）」

今年の十干十二支は辛丑です。「辛」は文字通り“辛い”という示唆があるそうで、思えば10年前の「辛」の年である2011年は、東日本大震災がありました。同時に「辛」は同音の「新」に繋がり、新しい世代が生まれる状態であると共に、“金の弟”とも呼ばれ洗練された輝きなどを表しているそうです。そして「丑」は誠実さ、芽の出始めなどの黎明を表し、前半は試行錯誤を繰り返しつつ、後半は徐々に成長しながら結果に向かうと言われるそうです。この二つの要素を持つ「辛丑」の今年、地道に努力を重ねながら力を磨き、輝きある成果を目指す「臥薪嘗胆の年」と言えるのではないのでしょうか。

そのことから、今年の社内の標語を「黎明」としました。夜明けの来ない日はありません。まだ暫くは不透明感が漂う環境ではありますが、私達JKグループ社員一同、これから掴み取る新たな未来に向けて、ひたむきに立ち止まらずに、弛まぬ努力と挑戦を続けて参る所存です。お取引先各社様と共に、新たな価値を創造し変化をチャンスにして参りたいと思ひます。

本年も旧年に倍するお引き立て並びにご指導・ご鞭撻の程、宜しく願い申し上げます。

特別企画 ジャパン建材主催 新春座談会

司会◆本日は、「新春座談会」にご出席いただきまして誠にありがとうございます。初めに代表取締役 社長執行役員 小川よりご挨拶させていただきます。

【小川社長】

本日は環境の悪い中お運び頂きありがとうございます。この座談会は、業界を代表する皆様の予想が発表されるということで注目されています。特に今回は見通しが難しい中で皆様の忌憚のないご意見を伺えることを私自身も楽しみにしています。また、各社様の取組みや、特化した強みもご紹介いただき、収穫の多い座談会にさせていただきたいと思っています。

2020（令和 2）年度 通期の決算予想

司会◆まず「今年度の通期の決算予想」を差し支えない範囲でお聞かせください。柴田社長様から、お願いします。

【柴田社長】

新型コロナウイルス感染が、これからどうなるのかわからないところがありますが、現時点での通期単体売上見込は 2,800 億円（前年比 89%）、経常利益 30 億円（前年比 87%）。通期連結売上見込は 3,000 億円（前年比 89%）、経常利益 35 億円（前年比 84%）です。

【角柄社長】

2020 年 8 月に通期決算見直しを見直しましたので、その数字を申し上げたいと思います。単体売上 2,900 億円相当(前年比－ 11.4%)、経常利益 10 億 3,500 万円相当(前年比－ 31.9%)です。

【田中常務】

当社グループは、今期より決算期を 12 月に統一しましたので、4 月から 12 月までの 9 か月での決算数値で、売上見込 8,210 億円(前期比＋ 2.3%)、経常利益 375 億円(前期比－ 12.9%)。セグメント別では、木材建材事業の売上見込は 1,520 億円(前期比－ 12.4%)、経常利益 20 億円(前期比－ 61.1%)です。

【稲田社長】

当初見直しを見直していない数字ですが、売上見込 1,690 億円、経常利益 12 億円です。

【田中社長】

通期売上見込 245 億円（前年比 93%）、経常利益 4,500 万円（前年比 83%）です。

司会◆ありがとうございました。ジャパン建材について、小川社長、お願いします。

【小川社長】

ジャパン建材単体での通期売上 2,620 億（前年比 92%）、経常利益 28 億円（前年比 71%）の見通しです。

2020（令和 2）年度 通期の合板実績予想

司会◆次に「今年度の合板実績予想」についてお聞かせください。角柄社長様からお願いします。

【角柄社長】

2020 年度通期の合板売上見込は、国産合板 275 億円(前年比－ 17.2%)、輸入合板 200 億円（前年比－ 18.4%）、合計 475 億円です。輸入合板の売上減少の主な原因は、市場での輸入合板比率の低下と市況低迷。国産合板の売上減少の主な原因は、単価下落と販売数量減少と見ています。

【田中常務】

合板実績も 2020 年 4 月～ 12 月の 9 か月間の予想で、国産合板売上 152 億円（前期比－ 16%）、輸入合板売上 189 億円（前期比－ 25%）、合計 341 億円（前期比－ 21%）。なお、数量ベースの輸入合板の前期比は－ 17%、国産合板は－ 13%の見込です。

当社は、環境配慮型商品に力を入れていまして、森林認証材と持続可能な植林木を 50%以上使用した環境配慮型

2021 年の 合板業界・住宅建材業界

合板『きこりんプライウッド』及び、その他の森林認証材・植林木商品の取扱数量は、当社が販売する合板売上全体の 52%、148 千㎡を見込んでいます。

【稲田社長】

輸入合板売上 200 億円、昨年度は 220 億円で前年比 91%を見込んでいます。国産合板売上は 310 億円、昨年度が 375 億円で前年比 83%の見通しです。

【田中社長】

国産合板が 54 億円（前年比% 93%）、輸入合板が 46 億円（前年比 92%）、合計 100 億円（前年比 94%）を予測しています。上期はかなり苦戦していましたが、2020 年後半には国産合板・輸入合板ともに引き合いが強まり、単価も上昇基調であり、下期の取扱量が増えて売上増につながることを期待しています。

【柴田社長】

国産合板売上 320 億円（前年比 88%）、輸入合板売上 160 億円（前年比 85%）、合計 480 億円（前年比 87%）と見ています。

司会◆ありがとうございました。ジャパン建材の合板実績予想について、合板部猪爪より報告させていただきます。

【合板部猪爪】

上期の輸入合板は、当初は新型コロナウイルス感染による中国からの入港遅れがクローズアップされていたものの、その後の世界的な感染拡大、東京オリンピック・パラリンピック延期の影響等により先行きの不透明感が増すこととなりました。当然ながら市況は当用買いが定着し、価格は弱含みが続く展開となりました。

国内合板は、好調な 2019 年の流れを引き継ぎ 3 月までは価格も維持されたものの、徐々に新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けはじめ、ジリジリと国内メーカー価格も下降傾向となりました。しかしながら、これまでとは違って今回は、国内メーカーが減産に舵を切るタイミングは早く、第 2 クォーターには減産による需給バランス調整ができればじめ、下落価格に歯止めがかかりました。

4 月から 9 月の上期の新設住宅着工戸数は、前年比 88.8%で推移し、輸入合板は前年から約 12.5%、国内合板は約 8%の販売価格下落でダブルパンチを受ける結果となり、弊社もその影響を受けて上期の合板群実績は 343 億円、前年比 86%で着地しています。下期については、国内合板・輸入合板共に底を打ち、在庫の減少と対日価格の上昇に合わせる展開が予想され、合板群の下期売上 370 億円、通期では前年比 91%の 713 億円を見込んでいます。

新設住宅・木造住宅着工予想

司会◆次に 2021 年 1 月から 12 月までの新設住宅着工戸数と、その内の木造住宅着工戸数の予想をお聞かせください。田中常務様からお願いします。

【田中常務】

2020 年は 80 万戸前後。2021 年は新型コロナの影響があり、2020 年並みの 80 万戸前後と予想しています。その内、木造住宅の着工戸数は 45 万戸～ 46 万戸程度。木造比率は、2019 年が 57.8%、2020 年 1 月～ 10 月が 56.8%でしたので、2021 年もこのトレンドが続くと見ています。

【稲田社長】

2021 年の新設住宅着工戸数は 83 万戸と予想しています。2020 年の着地点が 81 万戸程度、新型コロナウイルスの影響が、2021 年後半には少し回復に向かうのではないかと見ています。木造比率は 58%～ 60%程度、着工戸数 49 万戸～ 50 万戸と見ています。

【田中社長】

2020 年の新設住宅着工戸数は 82 万戸、うち木造住宅が 47 万戸で 57.3%を予測しています。過去 2 度の消費税引上げ後の落ち込み幅に比較して今回の落ち込み幅は大きく圧縮されたものの、2019 年 10 月の消費税引上げ前

出席者（社名 50 音順）

伊藤忠建材株式会社	代表取締役 社長	柴田 敏晶	様
SMB 建材株式会社	代表取締役 社長執行役員	角柄 明彦	様
住友林業株式会社	常務執行役員 木材建材事業本部長	田中 耕治	様
双日建材株式会社	代表取締役 社長	稲田 隆	様
トーヨーマテリア株式会社	代表取締役 社長	田中 元浩	様
ジャパン建材株式会社	代表取締役 社長執行役員	小川 明範	
ジャパン建材株式会社	執行役員 推進グループ 合板部長	猪爪 清和	
司会◆ジャパン建材株式会社	経営企画室 室長	富澤 勝雄	

の駆け込みによる反動減と、年明け以降の新型コロナウイルス感染症の影響を受けた年だったと思います。

2021 年の新設住宅着工戸数は 84.5 万戸、うち木造住宅が 48.5 万戸。住宅ローン減税が 13 年間受けられる特例措置が、本来は 2020 年末までの入居とする適用期限を、さらに 2 年延長される方向であること、住宅ローン減税適応の住宅床面積を従来の 50㎡以上から 40㎡以上へ、世帯構成に対応した見直しが行われることなどが、2021 年の住宅着工戸数の押し上げに影響があるのではないかと見ています。

【柴田社長】

2020 年の新設住宅着工戸数は 81 万戸と予想しています。2021 年は、若干プラスの 82 万戸を予想しています。木造住宅は、2020 年 10 月までの木造比率が 56.8%でしたが、例年 11 月と 12 月の木造比率が上がることを加味して、2020 年の木造住宅着工戸数は 47 万戸、2021 年は、そこから若干増えるという見方です。

【角柄社長】

2020 年の新設住宅着工数戸は 80 万戸、木造比率は 57%相当の約 46 万戸と見ています。木造比率は、1 月～ 10 月の木造着工戸数が 385,702 戸ということで 56.8%、ここから微増すると見ています。

2021 年の新設住宅着工戸数は、シンクタンク各社の予想には幅がありましたので、極端なものを取り除き、81 万戸～ 82 万戸と 2020 年に比べて微増という見方です。又、木造比率及び着工数も若干増加して 58%、48 万戸と見ています。

司会◆ありがとうございました。ジャパン建材の予想を小川社長、お願いします。

【小川社長】

2021 年の住宅着工戸数は 80.6 万戸（前年比 99.7%）と予測しています。根拠となるのは 2020 年ですが、先ほど来、皆様の予想で出ていますように 81 万戸程度と思っています。引き続き戸建分譲ビルダーさんが好調に推移すると思われる一方で、全体的な景況感が全く読めないということがあります。それを加味して、2020 年が 80.9 万戸で約 81 万戸とし、そこからやや弱含みに見た数字がジャパン建材としての予想です。木造比率は 57%、46 万戸と予想しています。

今後の非住宅、リフォーム市場

司会◆次に「今後の非住宅、リフォーム市場」についてお聞かせください。また各社様の今後の取組み、展開等についてもお聞かせ願います。稲田社長様から、お願いします。

【稲田社長】

当社は、非住宅、リフォーム市場には強くないので一般的な話になりますが、老健施設や学校などの非住宅施設の木造化は徐々に進んでいると思います。非住宅の中高層木造物件が政策的に建設されることで木造需要の増加を期待はしていますが、なかなか進まないと思っています。一方、新型コロナウイルス感染対策のために自宅で過ごすことが多くなっているので、自宅での仕事スペース確保等、リフォームへのモチベーション UP につながっていると思います。

2020 年に始めたばかりの新しい取組みで、当社が仲介する形でゼネコンさんが初の木造物件を採用され、更に同じようなパターンでゼネコンさんの木造化への取組みを増やせるように、当社自ら案件を開拓しながら需要拡大に期待したいと考えています。



伊藤忠建材株式会社
代表取締役 社長
柴田 敏晶 様



SMB 建材株式会社
代表取締役 社長執行役員
角柄 明彦 様



住友林業株式会社
常務執行役員 木材建材事業本部長
田中 耕治 様



双日建材株式会社
代表取締役 社長
稲田 隆 様



トーヨーマテリア株式会社
代表取締役 社長
田中 元浩 様



ジャパン建材株式会社
代表取締役 社長執行役員
小川 明範

2021 年 1 月～ 12 月の新設住宅・木造住宅着工予想

	新設住宅着工戸数	木造住宅着工戸数
柴田社長	82 万戸	47 万戸
角柄社長	81 万戸～82 万戸	48 万戸
田中常務	80 万戸前後	45 万戸～46 万戸
稲田社長	83 万戸	49 万戸～50 万戸
田中社長	84.5 万戸	48.5 万戸
ジャパン建材	80.6 万戸	46 万戸

【田中社長】

国や自治体の新型コロナウイルス感染症対策による補助金・助成金・給付金の負担増で、今後の公共物件への予算は必然的に従来に比較して減少すると予測しています。

しかし、木造化シェアにはまだ伸び代があり、民間物件を含め、我々木材業界としては注力すべき分野ではないでしょうか。新型コロナウイルス感染の影響で、PCR 検査場のために密を避ける付属施設等を設置する需要が高まる可能性もあります。更にネット販売の隆盛により、木造かどうかはわかりませんが、物流施設需要などの活況が継続することが予想されます。

2020 年のリフォーム市場規模予測が 6.2 兆円、これは 2019 年の 6.5 兆円に比較して 5%～6%の減少ですが、2019 年は消費税増税前の駆け込み需要があったこと、2020 年は新型コロナウイルス対応の緊急事態宣言による営業自粛期間があって実質 10 か月～11 か月の稼働と考えれば、まだまだ拡大傾向にある市場と判断できます。テレワークの普及によって、郊外の空家やリゾート地の別荘などのリフォームやリノベーション、更に空家再生化の需要も見込まれます。

当社は、木材保護塗料も扱っており、バブル期に建築された別荘への塗替え需要に期待しています。また、2018 年の台風被害後にブルーシートをかけた状態で補修・改修が行われていない地域もあります。まずは屋根、壁だけでも早急に対応したいと考えています。併せて、リフォーム部門では随時人員拡充も行い、グループ会社を含めた水回り製品取付け、プレカットサイディング施工なども行っています。また協力工事業者との良好な協力関係を構築して、空家の利活用やライフスタイル・価値観の多様化に対応した提案を行い、リフォーム物件の受注に努めています。

非住宅分野に関しては、設計事務所への木造非住宅案件の提案営業も行っています。入札になりますが、ゼネコンさんからの物件紹介といった形で受注を目指しています。

【柴田社長】

非住宅を木造非住宅とビル系非住宅とに分けてお話しさせていただきます。木造非住宅については、徐々に需要は上がっているという見方で正しいと思います。先日、TV のビジネス番組で CLT が取り上げられているのを見ました。そうしたことから、木造を使おうという動きは出ていますので、どのくらいかはわかりませんが、木造非住宅の需要は出てくると思います。

一方、ビル系非住宅に関しては、東京オリンピック・パラリンピック延期を契機に受注がかなり落ちています。当社もビル系非住宅資材を扱っていますが、予定されていたホテルが、延期ではなく、キャンセルになっています。また通常のビルも、当初予定より遅れています。2020 年度上期は、過去に決まったものがありましたが、おそらく 2021 年にはゼネコンさんを含め厳しい時代がやって来るように思います。

当社は、非住宅プレカットの専任担当を置いて受注活動しています。

2020 年はコロナ禍に職人さんを家に入れたくないということでリフォーム需要がかなり落ちました。これとの比較で 2021 年はプラスになることは間違いないのではないかと思います。また在宅勤務が増えたことによって、家を買替えたいと感じるようになった方も多いように思いますので、コロナ禍が、リフォームにはプラス要因になる可能性があるのではないかと思います。特にリフォーム専用でということではありませんが、リフォーム需要の 50% が水廻りですので、当社は、今まで以上に水廻り商品の拡販活動に力を入れていきたいと思っています。

【角柄社長】

私どもは、木構造事業を手掛けていますので、木造非住宅のお話をさせていただきます。

今、特に注目しているのは、2020 年 3 月に林野庁から発表された「市場領域ロードマップ」の中の木材活用大型建築・スマート建築という市場領域です。「持続可能な森林資源と経済の循環を実現する新たな木造建築市場等の創出に向けて」という題目を掲げ、

今後、国として民間需要案件をはじめとして、様々な木材の利用を推奨することを大々的に打ち出したものであり、木材活用大型建築・スマート建築の市場規模を 2018 年時点で 5,000 億円、2030 年を 1 兆円としています。具体的にどのような形で国が支援するかはロードマップには明記されていませんが、これに期待しながら木構造事業を進めていこうと考えています。

一方リフォームは、既に田中社長のお話にもありましたように、2021 年の市場規模は 6.2 兆円と予想されており、2020 年の 5.9 兆円からの需要増が予想されます。コロナ禍により家族以外を家の中に入れることに対する懸念等から、2020 年のリフォームは苦戦したと思います。その一方で、ウイズ・コロナの新しい生活様式であるリモートワークや在宅勤務によって家で過ごす時間が増えましたので、住まいへの関心が一段と高まったと思います。そうした中で、職住融合型住宅や、周辺都市・郊外型の集合住宅や中古住宅のリフォームが 2021 年には増えてくると見ています。中でもウイルス対応型の抗ウイルス商品や抗菌商品等に注目しており、この分野を中心に営業活動を頑張っていこうと考えています。

【田中常務】

非住宅市場の今後の予想は、先ほども出ていましたが、新型コロナの影響で EC 市場の拡大等によって倉庫・流通施設の順調な需要が期待できる一方、宿泊施設や店舗の需要減少傾向は続くとして予想しています。全体では、回復のスピードは緩やかになると予想しています。

非住宅建築物の木造化・木質化は、建設時の CO₂ 排出量が少なく、炭素の固定化に寄与できる点が注目されており、世界的な環境意識や SDGs 推進機運の高まりを背景に、今後更に普及が見込まれると考えています。

そのような中、当社は、多様な事業を通じて蓄積してきた木に関するノウハウや技術力を活かして、非住宅建築物の木造化・木質化といった事業の拡大に今後も注力していく方針です。また 2018 年には環境木化都市の実現に向けた研究技術開発構想「W350 計画」を発表し、耐火部材の開発や CLT 利用の木造建築等を通じて環境配慮型建築の普及に努めています。

また中規模木造建築事業の強化を目的に、2017 年に株式会社熊谷組と業務・資本提携を締結しました。熊谷組との協業で 2020 年には主に緑化土木分野で受注を積みあげ、両社合算で 100 億円を上回る受注を見込んでいます。加えてアジア地域での不動産開発に共同で取り組むために合弁会社を設立し、インドネシアのジャカルタにおいて現地企業と共にコンドミニウム、商業複合施設開発に着手しています。更に再生可能エネルギー関連事業の検討も進めているところです。

リフォームについては、矢野経済研究所の 2020 年通期リフォーム市場予測で前期比－9.2%の 5.9 兆円、新型コロナウイルスの影響もあって伸び悩んでいる状況です。2021 年は＋5.1%の 6.2 兆円の市場規模が予測されています。すでにお話があった感染対策意識の向上、在宅の長時間化、省エネや防災意識の高まりを背景に新たなリフォーム需要が現れはじめており、市場の活性化が期待されます。

当社グループでは、住友林業ホームテック株式会社がリフォーム事業を行っています。新型コロナの影響で大口案件を中心に商談スピードが遅くなっていますが、小口案件の受注は 2020 年 10 月以降、回復傾向にあります。Web 広告やオンライン商談を強化するとともに、多発する災害を背景とした消費マインドの変化に対応し、蓄電池等の設備提案を含めた減災リフォーム提案による需要の掘り起こしにも取り組んでいます。

司会◆ありがとうございました。小川社長、お願いします。

【小川社長】

リフォームに関しては、2020 年の流れがそれほど変わらないで 2021 年も推移すると思います。ただし、新型コロナウイルス対応型の建材、例えば抗菌 SIAA マーク付きの抗菌・防カビ加工製品や非接触型水栓などの提案次第では、＋α のリフォーム需要が当然増えてくるかと思っています。

私どもの取組みとしては、水回り施工に特化したエンジニアリング機能に加えて、木工事などもできるようになりはじめています。そういったリフォーム市場においても間屋としての機能を発揮する各営業拠点との連携、あるいはリフォーム業者様などの後ろ盾になりながら開拓・展開に挑戦していきたいと思っています。

2020 年を振り返ってみると、特にルート系のお客様の中で非住宅中心に取り組む方々の業績が良かったように思います。それだけ世の中には中高層を含む木構造の非住宅物件が増えているというのが肌実感です。この傾向は続いていくだろうと思います。

2021 年は、延期された東京オリンピック・パラリンピックによる物流現場の動きへの影響がどの程度になるかは未知数ですが、JK グループにはキーテック、ティンバラムとジャパン建材木構造建築家の協業によって木造化・木質化の設計提案・設計支援を行う JK 木造建築グループがあります。私ども自らが物件を受注していくと同時に、地場ゼネコンの方々と密接な関係にあるルート系のお客様と、私どもとの協業によって、地場ゼネコンの方々に木構造物件を建てていただけるように働きかける営業活動にも挑戦したいと思っています。

2021 年度の業界動向予測

司会◆それでは「2021 年度の業界動向予想」について、併せて、ウイズ・コロナの働き方、物流、AI、DX 関連、東京オリンピック・パラリンピック等に関する各社様のトピックスも、お聞かせください。田中社長様から、お願いします。

【田中社長】

今後は、ウイズ・コロナを見据えた、在宅でも負担なく仕事に集中できる環境や仕事専用の空間づくりなどの住宅提案、更に近年多発する自然災害に備えたレジリエンス住宅、頑強な建物、創エネ・蓄エネで被災後の生活を守るなど、防災力が評価された住宅の提案が一般化するだろうと思います。

コロナ禍での通勤の負担軽減を実感した消費者による郊外を含めた選択肢の多様化が、自治体の移住受け入れを後押ししていくと思われます。また時差通勤は勿論のこと、感染リスク・通勤の負担を低減する働き方として、更にリモートワークが進むと予想され、首都圏郊外での住宅需要が高まると思われます。海外出張もしばらくは難しく、海外・国内出張の一部はオンライン会議で進められるものと思われます。

物流現場では世界的なコンテナ不足が大きな問題となっていますが、しばらくこの状態は続くとして予測しています。EPA（経済連携協定）や FTA（自由貿易協定）による各国の貿易活性化によって港湾施設等のインフラ整備が求められています。国内の鉄道物流も、更なる拡充が必要と考えます。当業界では、現場へのオンタイム納入が絶対条件となっており、これまでは間屋・販売店の皆様に大きな負荷がかかっていましたので、AI や DX を駆使した改革が必要不可欠だと思います。その一つとして QR コードを利用したシステムがすでに構築されています。このような機能を備えた物流システムの開発が、今後、急速に進むのではないのでしょうか。

現在はコロナ禍で外国人労働者の入出国が思うようにできていませんが、今後、感染が落ち着いた際には、外国人労働者の出国などの移動が集中した場合、職人不足が懸念されるのではないのでしょうか。

世界に目を向ければ、米中貿易摩擦の影響で米国の経済低迷が予測されます。バイデン新大統領も対中国政策を大きく変えないと予想され、日本経済への影響が不安視されています。

日本国内では、新年にはコロナ禍が落ち着いて東京オリ



ンピック・パラリンピックが開催されるとの前提に基づいて、国全体の高揚につながっていくことを期待します。海外からの来訪者にも万全の対策を講じ、見事に東京オリンピック・パラリンピックを成功に導き、海外からも「さすが日本だ」と賞賛される国でありたいと思います。これらが日本経済の押し上げムードとなって当業界も、良い方向に向かっていくことを期待したいと思います。

【柴田社長】

2021年度のGDPそのものは、2020年度よりもプラスになるでしょうけれども、失業率が3%になり、有効求人倍率1.05と1に近くなっています。新型コロナウイルス感染が始まった当初は、新設住宅着工戸数が30%ほど落ちるのではないかと考えていましたが、10数%のマイナスで収まりそうです。その理由は、政府が雇用調整助成金を出したり、金融機関を使って融資をしたりということもあって、大規模倒産がなく、工場での生産が適切に行われて需給が安定していたことです。しかし、補助金は永遠に続くものではなく、2021年2月には雇用調整助成金は終了します。政府の支援にも限界があり、2021年後半には本当の経済状況が現れるのではないかと思います。ですから、新年に大きな期待はできないのではないかと思います。

そうした中での2021年度の特徴の第1点は、4月からお施主様への「断熱性能告知義務化」が始まること。これによって設計士やハウスメーカーの方々から、より高い断熱性能を備えたいという意向が高まってくると思います。一時、電力のFIT（固定価格買取制度）が終了し、太陽光発電システム需要が一段落しましたけれども、菅総理大臣が2050年までに地球温暖化ガス排出量実質0を打ち出したこともあり、再度、省エネ・創エネが注目される年になるのではないかと思います。

第2点は、住宅ローンです。住宅ローン金利は引き続き過去最低水準を維持しています。また一度終わった3年間の住宅ローン減税延長も、再度決定しました。そうした中で、コロナ禍が終わっても在宅勤務を持続するという会社もあります。賃貸住まいの限られた部屋数で在宅勤務がしづらいと感じている20代、30代の方たちが、住宅ローン金利も低いこともあって、すでに低価格帯住宅保有に移る傾向が出てくるように思います。また、南関東エリアのマンション価格は、高すぎます。そうした比較の中で、戸建て住宅、特に低価格帯住宅の需要が伸びていくと思います。

私どもの環境配慮型商品の2020年度上期売上は全売上の18.6%でしたが、これを2021年度には20%にしたいというのが一つの大きな目標です。もう一つはデジタル化です。2020年1月に株式会社コンピュータシステム研究所と業務提携し、住宅系のソフトウェア販売を開始しました。これを今年度に100台販売することになると思います。このソフトウェアは、お客様の合理化・効率化を支援していくこと、併せて当社社員のITリテラシー向上を目標としています。コンビニでは商品にバーコードがついているのが当たり前ですが、当業界もおそらくバーコードやQRコードなどを活用した倉庫管理をすることになるでしょうし、デジタル化に進んでいくことは間違いないので、この部分をどう押さえていくかが中期的に大事なことでと思っています。菅総理大臣が「グリーン&デジタル」ということを仰っていますが、私どもも、グリーン&デジタルを進めていきたいと考えています。

【角柄社長】

2021年度の全般的な環境は、大変見通しにくい状況かと思っています。

海外を見ますと、米国では大統領選挙後のリーダー不在の状況であり、又、米中関係はどうなっていくのか、或いは欧州の新型コロナウイルス感染拡大の状況も続くと考えます。

一方国内では、2021年夏に本当に東京オリンピック・パラリンピックが開催できるのかということがあります。秋には衆議院解散総選挙を控えており、政局の転換期を迎

えることになり、先行き非常に不透明です。

過去の歴史を紐解きますと、スペイン風邪大流行の時も、感染終息後すぐに経済がV字回復することはなかったことから、今回のコロナ禍後も経済は徐々に回復していくだろうと思います。

そのような状況の中で、住宅建築業界においては、まずは新型コロナウイルス対策、そして環境問題対応、加えて外国人労働者の人手不足等の課題があります。又、新型コロナウイルス感染の収束状況次第ですが、働き方改革としての在宅勤務の恒常化等、いろいろな変化があると思います。業界としては、自動化できるところは益々自動化されていくと思います。例えばRPA（事業プロセス自動化技術）、AIの導入、更に建設業界ではゼネコンを中心としてBIM化が急速に進み、DX全般に対する所謂IT投資は拡大していくだろうと思います。私どもは、DXについては他に後れを取ることがないようにキャッチアップしていきたいと考えています。

一方、野田分野の2020年は端境期であり、2021年から再度盛り上がりを見せるというのが、従来の私どもの見通しでしたが、新型コロナウイルス感染拡大でかなり先行き不透明感が強まっていると考えています。民間の投資意欲の減退、或いは受注環境の悪化で、この分野での受注競争はかなり厳しくなっています。

こうした状況下ですが、首都圏での大型再開発案件は継続していますし、将来的には大阪万博、リニア新幹線、愛知アジア大会等の大型物件が控えています。更に高度成長期に建てられたビル等のインフラ設備の老朽化が進んでおり、これらの更新が需要の下支えになるのではないかと期待して、取組みを行っています。

【田中常務】

新型コロナの影響で事業や社会を取り巻く環境は大きく変化してきていることは、すでに皆様のお話のとおりだと思います。人々の生活様式は、移動・接触が制限される中でオンライン化、デジタル化が加速するとともに、働き方や価値観がますます多様化していくことが予想されています。

住宅業界においても、人手不足が進む中、働き方改革や長時間労働削減への対応、物流の合理化など、AI、IoTを活用したDXへの取組みが更に加速すると考えています。

そうした中での当社の取組みを2点ご紹介します。1点目は、AIを活用した構造設計支援サービス「構造エクспレス」です。2020年8月にビルダー・プレカット工場に対して構造設計を支援するホームエクспレス構造設計株式会社による新たなサービスを開始しました。このサービスは、ビルダー作成の意匠図データを基に構造計算書、基礎・構造図、プレカットCAD連携データなどをAI活用によって自動生成するシステムです。そのデータは、プレカット工場がオンラインで利用でき、設計業務を合理化・効率化する革新的なAI構造設計プラットフォームとなっています。ビルダー・プレカット工場が抱える人手不足や長時間労働などの社会的な課題を生産性向上によって解決するだけでなく、耐震等級3の安全・安心な住宅をお施主様に提供できるサービスという位置づけでリリースしました。

2点目は、事業を開始してすでに時間が経っていますが、当社グループで住宅資材物流サービス事業を行うホームエコ・ロジスティクス株式会社が、住協様及び関係の建材流通事業者の方々、建材メーカーと共同で進めている建材物流コードを活用した業務合理化システムの開発です。住宅資材物流の現場では、他業界に比べてIT化が大幅に遅れており、品番を目視で確認することによるミス発生や生産性の低さが課題となっていました。それらを改善するために、規格を統一したQRコードを付け、ハンディターミナルで読み取る仕組みを構築して庫内作業や在庫管理の効率化に取り組んでいます。

【福田社長】

皆さんのお話と重なりますが、景気は緩やかには回復し

ていくと思いますが、新型コロナ感染拡大前の水準に戻っていくのは、早くても2022年以降、まだまだ時間がかかるのではないかと考えています。そんな中でコロナとの共存、働き方改革といったキーワードで進んでいく中で需要が大きく変化していく中、当業界としても需要に即した商品、もしくはサービスの提供が必要になってくると思います。当社も、そこを追いかけながら取組みを拡大させていこうと思っています。

一方で、SDGsやESG投資への関心の高まりによって認証材、もしくは国産材の需要が高まっていくことを期待しています。輸入合板に関しては、大手ハウスメーカーさんを中心に植林木や認証材の需要が更に進み、安定供給・安定価格・環境配慮の観点から、植林木・認証材の比率は一層進んでいくと見ています。そういった中で、我々の扱う輸入木材・輸入合板のトレーサビリティや認証の確かさといったものをBtoBのお客様の更に先のBtoBtoCのお客様にも担保できるよう、社内での施策をとっていきたくと考えています。

コロナ禍で輸入に一番影響が出ているのはコンテナ不足です。我々も、安定供給の面からサイクルを早くしたいと取り組んではいますが、産地でのコンテナ不足が影響してきていることを懸念しています。

国産合板は、コロナ禍で減産もあり、量より質に転換されていくだろうと思います。伐期を迎えている国産材の価格を少しずつ上げながら有効活用していかないと、国産材の需要が伸びても産地にお金が還流していかないという状態がまだまだ続くことになります。国産合板、国産材もそうですが、価値の向上を図っていく必要があると思います。

IT化やDXには業界全体で取り組む必要があると思いますが、コロナ禍の影響も間近に体験しましたので、まずは社内から業務改革や働き方改革への取組みを拡大していきたいと考えております。

司会◆ありがとうございました。結びに2021年の業界動向予想と本日の御礼のご挨拶を、小川社長、お願いします。

【小川社長】

まず2021年全体としては、コロナ禍が簡単に終息するとは全く考えていません。もっと言えば、2020年3月頃から新型コロナウイルス感染症罹患者のデータを取りはじめて分析した結果が徐々にわかってきているようですが、丸1年経たなければ、新型コロナウイルス感染症の実態の全貌はつかめないだろうと思います。そう考えると、ワクチン開発が進んで海外では接種も始まっていますが、安定的に供給されるようになり、治療薬も出てこなければ、早くても2021年末くらいまでは、新型コロナに振り回される経済環境になるのではないかと思います。

人の動きでは、首都圏では依然転入のほうが多いようですが、2020年の東京都では転出が転入を上回ったそうです。これは、賃貸住宅に住む方々が東京に隣接する埼玉県など周辺県に移転して戸建てを建てて、あるいは地方から首都圏に移転する方も東京都ではなく近隣県に住むといったコロナショックを反映している例だと思います。その影響で、伊東や那須、軽井沢などのリゾート地の不動産の引き合いが旺盛になるといった状況も暫く続くのではないかと思います。

物流改革や、働き方改革を推進する最大の根拠は「強くしなやかな組織づくり」です。来年度から社内業務を格段に効率化させるDXを進めます。受発注システムをお客様と共有してデータ連携もできるように、更に各社様のシステムとも連動させていただいて、業界全体のスタンダードやプラットフォームになる、業界全体の利益に資するものを構築したいと考えています。

BIMのお話も出ましたが、全ての住宅がBIMで設計されていれば、既存住宅市場でも資産価値が担保できるでしょう。そうしたBIM活用の研究もしながら既存住宅流通にも挑戦していきたいと思っています。

経営面では、働き方改革による副業やフレックス勤務など、まだまだ私どもでは導入できていないことも含め、積極的に推進していきたいと思っています。併せて、お客様の間で一番の課題になっている事業承継について、お客様ごとに異なる事業承継のご要望に沿える形で実現できる解決策を模索していきたいと思っています。

本日出席の皆様には、情報交換を含め連携協調を取らせていただき、各社様の得意分野で協業させていただきながら、微力ながら市況を牽引できるように頑張っ参りますので新年も宜しく御願申し上げます。これを本日の御礼の言葉に代えさせていただきます。

司会◆業界の2021年についてさまざまな角度から分析いただいた本日のお話を参考に、2021年も販売に注力してまいりますのでご支援、ご協力を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。本日はありがとうございました。

2021（令和3）年 1 月～3 月期見通し

●工務店による需要予測

2020 年の新設住宅着工戸数は、1 月～9 月の累計で 608,214 戸（前年比 89.1%）となった。その中でも利用関係別の内、持家が前年比 87.6%、分譲一戸建てが同 88.8%と戸建て住宅が低迷していたが、持家は緊急事態宣言下の 5 月を底に前年からの落ち込みは持ち直しつつある。

そのような中で 2021 年 1～3 月の需要動向予測調査がまとまった。工務店（工務店・その他建築会社）の需要予測は、マイナス 46.0 ポイントと、前回の調査からはマイナスポイントが縮小され、前年並みのポイントが増えた。エリア別では北海道が前回から悪化したが、東北以下その他全エリアでマイナス幅が縮小し、特に中部以西のエリアでのマイナスポイントの回復が目立っている。

コロナウイルス感染の再拡大、長期化が及ぼす影響は計り知れないが、この回復基調が次回どうなるのか注視したい。

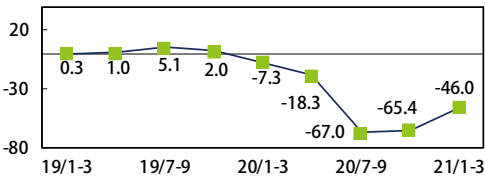
●主要メーカーによる販売予測

主力メーカーの販売予測でも、各分野で前年並予測が前回から増えた。合板・木質建材での増加予測は 0%になっているが、窯業・断熱、住設機器メーカーでは増加予測が出てきている。特に住設機器では前年並と増加の予測で半数を超える結果となった。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	0.0%	36.3%	63.7%
木質建材	0.0%	42.1%	57.9%
窯業・断熱	8.7%	17.4%	73.9%
住設機器	14.3%	38.1%	47.6%

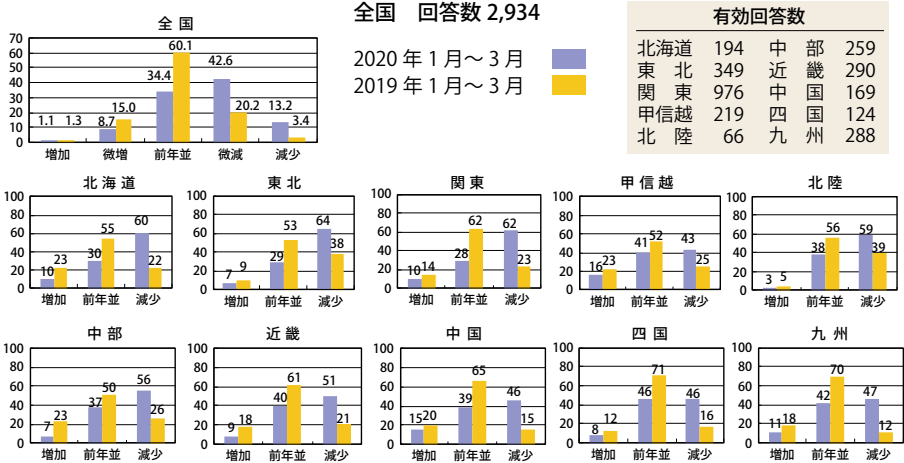
景気動向の推移

過去 2 年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。



地域別需要予測

「増加」「微増」「前年並」「微減」「減少」の中からお選び頂き、総回答数よりそれぞれの割合を算出しました。単位は、「%」となります。



調査の時期と方法

この調査は 2020（令和 2）年 10 月下旬から 11 月中旬までを調査時点として、お取引先 3000 社にインターネットによる調査を行い、回収したものを一括集計したものです。

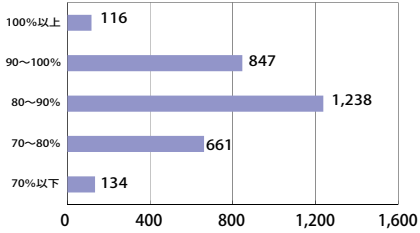
※ JKHD グループの通商株式会社、株式会社ミトモク、物林株式会社、株式会社銘林、株式会社ハウス・デポ・ジャパンのお取引先にも調査依頼をしています。

●各種調査

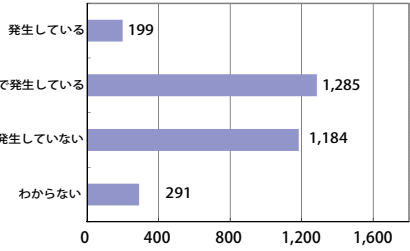
今回は新型コロナウイルスの与える業績への影響、取引先の状況などを調査した。4 月から 9 月までの売上実績では「80～90%」台と着工比率並みの回答比が一番高いが「100%以上」の企業も見られる。物件成約までの長期化については、「一部」または「発生していない」が大勢を占め、影響は軽微に留まっていると見てとれる。

また、取引先の状況においては「支払い遅延の発生」が 9%、「倒産・廃業の発生」が 4%の回答社数で見られた。帝国データバンクによる調査では、11 月時点の新型コロナウイルス関連倒産の業種別発生件数で「建設・工事業」が飲食店・ホテル旅館・アパレル小売店について 4 番目に多くなっており、収束が長期化することでの増加も危惧される。

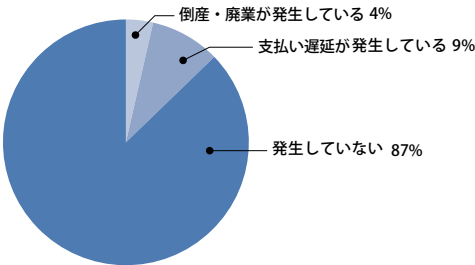
2020 年 4 月から 9 月までの売上実績と前年の同時期を対比した状況をお答えください。



物件成約までの長期化が一部で取りざたされていますが、長期化の状況が発生していますか？（販売店様は御取引先の建築会社様の状況をお答えください。）



倒産・廃業の増加が不安視されていますが、貴社の取引先で倒産・廃業、または支払いの遅延といった状況が発生していますか？



初の ジャパン建材オンライン展示会 特集 第1弾!!

ジャパン建材 オンライン展示会

新時代へ始動!



住宅総合建材展示即売会

2021.3.17(水)～19(金)

<https://www.jkenzai.co.jp/event/jkfair/2021/>

2021年3月は業界初となるオンライン展示会を開催することとなりました。実際に展示会場を歩いているような臨場感ある3D空間を体感できます。各メーカーブースにて当日限定のおすすめ商品を購入できたり、ジャパン建材フェアの目玉の一つである特価市場もオンライン上で開催する予定です！また、豪華講師陣によるオンラインセミナー、全国各地の個性あふれる匠の家づくりをウォークスルーで体感できるオンライン住宅展示場など、見どころ満載で皆様をお迎えいたします！

見どころはこちら!!

オンライン住宅展示場

全国の10社以上の匠工務店が手掛けたオンラインモデルホームをご紹介します！オンライン住宅展示場内を実際に歩き、こだわりのモデルホームを体験してみてください！

当日は来場者の投票によるお気に入りの「モデルホーム総選挙」も企画いたします！



住まい方 暮らし方

with コロナ時代の

3つの new style



様々な市場調査をもとに、「テレワーク」「リラックス」「家事」それぞれの時間をより快適に過ごせる3つの new style をご提案します。コロナ時代のトレンド商材をご紹介しますので、是非お立ち寄りください！

オンラインセミナー

必見！業界注目の豪華講師陣をラインナップし、3日間毎日LIVE配信を行います！「省エネ性能説明義務化の解説ポイント！」など旬なネタはもちろん、事業経営に役立つセミナーをご用意しております。また、会期中24時間いつでも視聴可能な営業活動に役立つ動画も取り揃えておりますのでご期待ください。



情報随時更新する予定です！フォローお願いします！

特設サイト

1月上旬～ 開設予定

Instagram

1月上旬～ 随時更新予定

[フォローはこちらから→ www.instagram.com/japankenzaifair/](https://www.instagram.com/japankenzaifair/)


Facebook

開設予定



主催：ジャパン建材株式会社 協賛：ジャパン建材会 ブルズ会 ブルズ木材会

ハリス
HRISハウスデポ・リフォーム
技能者
育成スクールハート
システム住宅完成保証
支払代行システムハウスデポ
商店街8つのアイテムで
加盟店支援金融
サービス
事業プラットフォーム35
リフォームローン建材
プラット
フォーム全国社長会/分科会
研修会シリーズ

勝ち残る会社づくり

ハウス・デポ・ジャパンの

5本柱事業×IT総合政策

Web配信による 全国社長会

デジタルニュース配信
デポニュースDigitalオンラインツールによる
研修会・営業活動株式会社 ハウス・デポ・ジャパン <http://www.housedepot.co.jp>

〒136-0082 東京都江東区新木場1-7-22 新木場タワー 5F TEL. 03-5534-3811 FAX. 03-5534-3819

スマイルが生まれる住まい
JKHDグループ

加盟店募集中!

お問い合わせは経営戦略室まで

イチオシ! Bulls

Bulls 携帯型レーザー距離測定器 **ライトスピード**
プライム 1300DX

「プライム」の名に相応しい極上の「明るさ」「測定力」

一人で簡単ワンボタンで 1000m 超の測定が可能です！
精度は 50cm ～ 1m。角度・水平距離も同時表示！軽量コンパクトボディになり建設、土木から現場調査・電信柱間の距離、河川の幅など活用範囲は非常に広がります！



※数値は視界上に表示されます

Bulls 携帯型レーザー距離測定器 **トゥルーパルス**
トゥルーパルス 200

目標物までの「直線・垂直・水平距離」「傾斜角度」、
目標物の「高さ」、斜面の「長さ」「奥行き」「角度」
「高低差」を瞬時に数値化



トゥルーパルス 360

360° 独り占め。ぐるっと測れるレーザー距離計

実にシンプルなボタン操作で、11 種類の距離・測高・角度測定が瞬時に可能。すべての測定値は目標物を見ている視界上に表示され、一人で 3 次元の距離測定が上手下手なく実現。
方位角センサー：0 ～ 359.9°



Bulls 工業用内視鏡／先端可動式工業用内視鏡

ビデオフレックス G3 ウルトラ M10

手の届かない場所を確認・撮影・保存・転送

ケーブル長 10m、直径 9mm カメラ搭載。3.5 インチ TFT 大画面カラーモニター付き工業用内視鏡。静止画・動画の撮影、保存が親指一つで行えるシンプルな操作性。



ビデオインスペクター 3D

ぐりぐりぐるっと 360° 自在に操るファイバースコープ

全方向 360 度、湾曲最大 210 度、直感ジョイスティック操作で自在に先端カメラを操り、手の届かない場所をフレキシブルに確認・撮影。IP68 完全防水カメラには 7 段階輝度調整可能なセラミック LED（最大 20,000 ルクス）を搭載。マグネット付ホルダーマウント付属。



省スペースタイプの防水パンで
コンパクトな洗面まわりを

Bulls **イージーパン**

特許登録

意匠登録

TDP600-NW

**幅 600 × 奥行 600 mm のコンパクトサイズが新登場！
リフォームにも最適です**

- 洗面化粧台と壁の間隔が狭く従来の 640×640 mm サイズが設置できなかった場所にお使いいただける洗濯機防水パンです。
- 単身者向けのワンルームマンションなど、スペースを確保できない場所にも洗濯機がスッキリ納まります。
- 台座部分を 115mm かさ上げすることにより、洗濯機を動かすことなくトラップの清掃や排水管の洗浄が可能となりました。
- 耐荷重 200kg まで対応のため、安心してお使いいただけます。
- 台座の内寸法が約 270mm のため、単身者向け海外製小型洗濯機など従来防水パン台座から洗濯機脚が落ちてしまっていた機種も設置いただけるようになります。

※洗濯機脚が設置いただけるかどうかは、事前に採寸の上ご確認ください。



お問合せは、ジャパン建材各営業所までお願いします。

住宅ローン[フラット35]を全国で取り扱い
住宅取得のサポートします。

首都圏営業所	〒103-0023 東京都中央区日本橋本町1-1-8 KDX新日本橋ビル9階
札幌営業所	〒064-0821 北海道札幌市中央区北1条西20-1-27 井門札幌N120ビル3階C号
仙台営業所	〒981-3133 宮城県仙台市泉区泉中央3-2-1 ルーセント21ビル 3階
名古屋営業所	〒461-0005 愛知県名古屋市東区東桜2-5-11 シェーネルビル402号室
大阪営業所	〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルディング705号室
福岡営業所	〒810-0042 福岡県福岡市中央区赤坂1-5-11 アバンダント89 501号室

★ハウス・デポ・パートナーズ電子契約で
どこでもいつでも契約可能

お問合せ・お申込みは・・・



【三井物産・JKホールディングスグループ企業】
株式会社ハウス・デポ・パートナーズ
フリーダイヤル：0120-887-800
Mail: hdp@housedepot-p.co.jp
担当：営業部 伊東 荒谷 北野
伊坂 村田

登録番号等 関東財務局長(2)第01508号
日本貸金業協会会員 第005893号



「工務店で建てたい！」というお客様を

一人でも増やすため、集客に関するサービスを起点に、
引き渡し後のアフターメンテナンスまで、ご用意しています。
次のお客様へとつながる、一貫したサポートサービスを提供します。

快適住実 の家
CREATE MORE COMFORT

ジャパン建材株式会社『快適住実の家』本部事務局
東京都江東区新木場 1-7-22 新木場タワー 11 階 TEL 03-5534-0651

公式WEBサイトも随時更新中！





オンライン新年会 ご案内

新春を寿ぎ、貴社いよいよご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素はジャパン建材会の運営に格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、東京ジャパン建材会は、講師に養老氏をお迎えし、初の試みとなる「オンライン新年会」を下記日程にて開催することと致しました。

日 時：2021年1月26日（火）14：00 開始
開催方法：オンラインにてライブ配信
対 象 者：ジャパン建材会 会員

【第一部】 挨拶 14：00～14：30 一、会長 挨拶 一、ジャパン建材(株) 挨拶	【第二部】 講演会 14：30～16：00 演 題 「これからの時代の生き方」 講 師 養老 孟司 氏
--	--

オンライン新年会 講演会講師のご紹介

演 題：「これからの時代の生き方」

東京大学名誉教授 養老 孟司 氏

受賞歴

1989年（平成元年）『からだの見方』（筑摩書房）でサントリー学芸賞を受賞。
2003年（平成15年）『バカの壁』（新潮社）で毎日出版文化賞を受賞。
2015年（平成27年） 神奈川文化賞を受賞。

主な著書

『別冊 NHK100分 de 名著
読書の学校 養老孟司特別授業「坊っちゃん」』
『講談社の動く図鑑 MOVE 昆虫 新訂版』DVD 付
『歳を取るのも悪くない』共著
『半分生きて、半分死んでいる』
『バカのもののさし』
『遺言。』
『逆さメガネで覗いたニッポン』
『「他人」の壁』共著
『京都の壁』
『超老人の壁』
ほか多数



お問い合わせは、東京ジャパン建材会事務局：中林・三宅まで
tokyo-jkenzaikai@jkenzai.com

合板 天気図



晴れ

ジャパン建材 合板部
部長 猪爪 清和

新設住宅着工戸数

2020年10月は70,685戸（前年同月比8.3%減）で16カ月連続の減少となった。その内、木造住宅は41,424戸（前年同月比9.4%減）で16カ月連続の減少となった。季節調整済年率換算値は80.2万戸で前月比1.6%減、3カ月連続の減少となる。

利用関係別では持家が23,013戸（前年同月比6.1%減）で15カ月連続の減少、貸家は26,043戸（同比11.5%減）で26カ月連続の減少、分譲20,706戸（同比9.6%減）で12カ月連続の減少となった。分譲の内訳はマンションが9,908戸（同比0.9%減）で5カ月連続の減少、戸建ては10,647戸（同比16.3%減）と11カ月連続の減少となった。持家、貸家および分譲住宅が減少したため、全体で前年同月比8.3%の減少となった。

国内合板の供給量

10月の国内合板生産量は26.4万㎡（前月比109.9%、前年同月比89.2%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は25.5万㎡（同比110.2%、89.2%）となり、出荷量は26.9万㎡（同比108.8%、91.4%）で在庫量は11.7万㎡と、先月から1.4万㎡減少し5カ月連続の減少となった。

輸入合板の供給量

10月度入荷量は18.0万㎡（前月比

133.8%、前年同月比83.7%）となった。国別入荷量はマレーシアが6.4万㎡、インドネシアが6.0万㎡、中国が4.2万㎡の入荷量となっている。

今後の見通し

輸入合板に関しては、新型コロナウイルスの影響でマレーシアのシッパーがインドネシアからの出稼ぎ労働者を帰国させたことによるワーカー不足や、雨季入りによる原木不足が深刻で生産遅れが出はじめている。このような状況下では急激な生産増は見込めず、港頭在庫も極めて低水準であることや、先行き入荷量も絞られることから、今まで採算割れを続けてきたアイテムは一気に価格の上昇が進んでいる。しばらく現地価格は強気で推移すると思われる。

国内針葉樹合板市況は、各メーカーの減産により生産量が抑制される中、出荷は堅調に推移したお陰で在庫量が11.7万㎡まで削減された。価格も落ち着いた相場感になっており、雇用調整助成金が2月まで再延長されたこともあり、年度末までは減産を含めた生産調整を継続し、販売価格は安定すると思われる。アイテムによっては欠品しており、トラック不足が強まれば、更に納期遅れが広がるのが懸念される。

国内合板、輸入合板ともに底堅い相場の展開が続くと思われる。