



CONTENTS ●新年のごあいさつ…p.1 ●特別企画 ジャパン建材主催 新春座談会…p.2～p.5 ●JK 情報センター 需要動向予測調査「2024 (令和 6) 年 1 月～3 月期見通し」…p.6
●Bulls「COCU (コキュウ)」／電気設備資材 商品紹介 E.COLLE「ポータブルバッテリー」…p.7 ●合板天気図／ブルズビジネスをご愛読いただいている皆様へ…p.8

新年あけましておめでとうございます。
皆様の御多幸をご祈念申し上げます。



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

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

昨年は景気後退の局面も懸念される中、米国は FRB による利上げが続く中でも底堅く、景気回復の勢いは持続しました。一方で、ロシアのウクライナ侵攻の長期化に加え、イスラエルとイスラム組織ハマスの衝突により、軍事的・社会的な緊張の高まりによる地政学リスクは燻っています。一方で技術革新は進み、生成 AI を活用したツールやサービスは急速に普及して広まりを見せました。

国内に目を移すと、コロナの 5 類移行に伴って久しぶりに再開された活動のニュースも多く見受けられました。さらに、WBC では日本が 14 年ぶりの優勝、プロ野球では阪神タイガースが 38 年ぶりに日本一に輝くなど、「〇年ぶり」といった言葉を目にする機会も多い一年でした。経済面では日経平均株価がバブル期後以来、約 33 年ぶりの高値をつけ堅調に推移しました。

一方、将棋界では藤井聡太棋士の史上初の八冠達成や、大谷翔平選手が日本人初の本塁打王に輝くなど「初」記録もありました。しかし、喜ばしい偉業ばかりではなく、気候面では夏 (6 月～8 月) の平均気温が 1898 年の統計以来最も高くなったという初の記録や、住宅業界では持家の着工数が統計開始以来過去最低の記録となるのがほぼ確実といった、想定されていた温暖化や着工数減少が顕在化した「初」記録も起こりました。

●2024 年の経済と住宅を取り巻く環境

2024 年はコロナ禍明けの需要回復は一巡したと考えられる一方で、雇用情勢の改善・名目賃金の増加は続いており、企業の設備投資意欲も強く、インバウンド需要も継続する見込みから、日本経済は底堅く緩やかな景気回復基調が続くと予想されます。

住宅業界では、資材価格は当面高値圏での推移となり、建設業・物流業が直面する 2024 年問題 (労働時間の上限規制) 対応で労務費や物流経費のコストアップも強いられ、住宅価格への影響も避けられないのではないのでしょうか。また施主の検討期間長期化も相俟っ

て、新築住宅は昨年同様厳しい状況が窺えます。加えて、長らく続いた低金利政策の転換も現実味を帯びており、住宅ローンの変動金利に動きができれば取得層への影響は少なくないでしょう。

●業界の長期的な発展と我々の使命として

2024 年を迎え、我々業界が直面する建設業・物流業の労働環境の整備は待たなして運用が始まります。デジタル化や省力化による効率化と、賃金体系など雇用待遇の改善が共通する課題であり、そうした課題への取り組みが、建築コストの圧縮及び工期の短縮にも繋がるでしょう。一方で現場労働の代替は容易ではなく、業界を横断してサプライチェーン全体が一丸となり協業して取り組んでいくことが必要となるでしょう。

今、住宅業界は量から質への本格的な転換期を迎えており、事業者本意から住まい手本意、或いはスクラップ & ビルドからストック循環型の住環境整備に確実にシフトしていかなければなりません。住まい手にしっかりと寄り添いながら、新築では高耐久で長く使える資産価値の下がらない家づくり、リフォームにおいてもスケルトン (基礎・躯体) インフィル (設備・内装) それぞれの性能の向上・維持管理を実現させていかなければなりません。それを実現するには住宅づくりやそこに住まう人への愛や想いが大切になると考えています。我々は日々の営業活動を通してそうしたことを体現して、サステナブルな住環境の整備を行っていきよう取り組む所存です。

●今年の十干十二支は「甲辰 (きのえたつ)」

ポストコロナの新たな時代に突入し、迎えた 2024 年の十干十二支は甲辰 (きのえたつ)。

今年は我が社の中期三カ年計画の最終年でもあります。龍の勢いに乗って時代の変化に的確に対応し、力を合わせてこの中期計画 Further Growth 24 の目標を完遂する。そんな思いを込めて、今年の標語を「興隆」としました。

つきましては、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、宜しくお願い申し上げます。



TOTO

気持ち、まいにち、きらめくキッチン。



クリスタルカウンター

光を取り込み、キッチンに透明感を。使うたびに美しさを実感できる上質な仕上がりです。熱や衝撃にも強いので、料理がこれまで以上に楽しめます。



タッチレス水ほうき水栓 LF (センサースイッチ・浄水器兼用)

水栓側面のセンサーに手をかざすだけで、スムーズに止水。洗いの途中でも汚れを気にせず、好きな時に出し止めできます。



タッチレス「きれい除菌水」生成器

「きれい除菌水」専用の水栓に手をかざすと、除菌効果のある水がミスト状で噴霧されます。タッチレスなので水栓も汚しにくく、いつでも手軽に清潔をキープできます。

ようこそ、光のキッチンへ。

THE CRASSO

ザ・クラッソ

※きれい除菌水は、汚れを抑制するもので清掃不要になるものではありません。除菌効果は実使用での実証結果ではありません。すべての菌を除菌できるわけではありません。

TOTO 技術相談室 電話: 0570-01-1010

受付時間: (平日) 9:00～18:00 (土曜日) 9:00～17:00 (日・祝日・夏期休暇・年末年始・当社所定の休日等を除く)

建築専門家のための情報サイト COM-ET (コメット)

<https://www.com-et.com>

ザ・クラッソ 商品ページ

<https://jp.toto.com/products/kitchen/crasso>



特別企画
ジャパン建材主催
新春座談会

2024 年の
合板業界・住宅建材業界

出席者（社名 50 音順）

伊藤忠建材株式会社	代表取締役社長	関野 博司 様
SMB建材株式会社	代表取締役 社長執行役員	黒川 朝晴 様
住友林業株式会社	常務執行役員 木材建材事業本部長（12月4日取材時の役職）	田中 耕治 様
双日建材株式会社	代表取締役社長	鷺見 高志 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	井上 雅樹

2024 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
関野社長	82 万戸	45 万戸
黒川社長	79.9 万戸	44 万戸
田中常務	85.6 万戸	47 万戸
鷺見社長	82 万戸程度	48 万戸
田中社長	80 万戸	44.2 万戸
ジャパン建材	82 万戸	45 万戸

司会◆平素は多大なご支援を賜りありがとうございます。また本日はご多忙の中、新年恒例の「新春座談会」にご出席いただき誠にありがとうございます。開会にあたり、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】

私どもとお客様とを繋ぐ『ブルズ ビジネス』新年号で情報を発信している新春座談会は、今年一年、また今後を見通す一助となるものとして注目いただいております。業界の事情に精通された出席者の皆様がどのように先を見通し、また各社様が今後どのような取組みを進められるのかといったお話も含め、忌憚のないお考えをお聞かせいただき、有意義な新春座談会となりますよう進めて参りたいと思います。どうぞ宜しく願い申し上げます。

2023（令和 5）年度通期の
決算予想

司会◆それでは各社様の「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。最初に関野社長様、宜しくお願いします。

【関野社長】

2021 年 4 月に収益認識基準が変わりましたが、旧基準に基づいて報告させていただきます。

まず通期単体売上見込は 3,570 億円（前年比 93%）、単体経常利益 48 億 1,000 万円（前年比 67%）。また経営上インパクトがある事業会社 3 社連結売上についても報告させていただきます。通期連結売上見込は 3,850 億円（前年比 94%）、連結経常利益 56 億 7,000 万円（前年比 73%）です。

【黒川社長】

当社は連結と単体の数字がほとんど変わりませんので、単体のみ旧収益認識基準の数字で報告させていただきます。

通期売上見込は 3,420 億円（前年比 95%）、経常利益 23 億円（前年比 70%）を見込んでいます。

【田中常務】

2023 年 1 月～ 12 月の決算見込みは、全社総売上高 17,260 億円、うち木材建材事業本部は連結で売上高 2,540 億円（前年比 92.8%、旧基準 5,431 億円）、経常利益 130 億円（前年比 87.4%）を予想しており、若干の下振れを見込んでいます。

【鷺見社長】

連結と単体がほとんど変わらないので旧基準・単体の数字を報告します。

売上は 2,500 億円（前年比 103%）、経常利益 19 億円（前年比 71%）、年明けにはそれ以上の下振れの可能性も想定しています。

【田中社長】

通期売上見込 345 億円（前年比 81%）、経常利益 1 億

2,000 万円（前年比 47%）を見込んでいます。

司会◆ありがとうございました。ジャパン建材について、小川より報告させていただきます。

【小川社長】

ジャパン建材単体の旧基準通期売上 3,080 億円（前年比 98%）、経常利益 56 億円（前年比 87%）です。

2023（令和 5）年度通期の
合板・木材の実績予想
2024（令和 6）年の動向予想

司会◆次に「2023 年度通期の合板・木材の実績予想」と「2024 年の動向予想」を黒川社長様から、お聞かせください。

【黒川社長】

2023 年度通期の合板売上見込みは、国産合板 360 億円（前年比 78%）、輸入合板 280 億円（前年比 83%）、合計 640 億円（前年比 80%）です。システムの関係上全社の木材実績ではありませんが、木質素材本部の木材売上見込みは 383 億円（前年比 72%）です。

2024 年の動向は非常に読みにくいところがありますが、合板については、非住宅需要が住宅着工減少分を補う状況が続いていくなかで、2024 年もメーカー各社の生産調整なしには需給バランスが取れない状況が続くだろうと思います。流通在庫との睨めっこになると思いますが、当面は弱含みで推移すると予想しています。ただ、資材価格高騰や物流コスト上昇もあり、一定レベルで価格には歯止めがかかるだろうと思います。

輸入合板については現地側で採算が厳しい状況が続くと思われ、現地価格は小幅な上下動で為替相場次第の動きになると予想しています。

【田中常務】

2023 年 1 月～ 12 月の売上予想は、合板は、輸入合板が 265 億円（前年比 78%）、国産合板が 284 億円（前年比 79%）、合計 549 億円（前年比 79%）です。製品は、住宅事業本部向け売上も含めて 576 億円（前年比 73%）になります。今期は販売価格の下落と実数低迷のダブルパンチで伸び悩みました。

2024 年の動向は、全体的に需給バランスは回復すると予想していますが、サプライチェーンの問題や円安のことを考えると、輸入材の比率が低下して国産材が表舞台に出てくる状況に進むのではないかと考えています。

国産合板については、2022 年にメーカーの工場が火災に見舞われましたが、稼働を再開した影響が出てくるのではないかと思います。

【鷺見社長】

合板・木材の実績予想は、当社では自分たちの実力を見たいと数量で追っています。合板は前年度比 89%の約 70 万立方メートル。内訳は、輸入合板が前年度比 85%、国産合板が前年度比 91%。これは、2022 年度と 2023 年度では新設住宅着工戸数に大差がなく、在庫調

整に入った結果です。

木材についても、数量が前年度比 83%、これも在庫調整が相当進んだためです。2023 年上半年は、春くらいから落ち着いてきたとされるウッドショックがずっと尾を引いて、在庫調整に半年かかったのではないかと、これから市場がようやく落ち着くなかで反転していくと思います。

私も、田中常務が言われるように、円安の懸念や環境問題への対応もあり、否が応でも国産材にシフトしていくだろうと思います。また逆に、国産材にシフトしていくことで価格がもう少し安定的になるのではないかと思います。最終的には需給バランス次第なので、どんなに頑張っても輸入は 3 割～ 4 割は残り、価格もそれとの競争になると思います。

【田中社長】

2023 年度は、国産合板売上が 51 億円（前年比 78%）、輸入合板が 92 億円（前年比 63%）、合計 143 億円（前年比 67%）。木材関係は 36 億 6,500 万円（前年比 70%）を予測しています。

2024 年の動向としては、新設住宅着工戸数そのものは 2023 年をやや下回るが、全体需要はさほど変わらないだろうと見ています。輸入製品の港頭在庫も 2023 年度上期までは相当量あったものの、数か月にわたり新規購入を止めたことから適正水準に戻っており、今後は不足分を必要時に買いつける状態が続くと思われます。日本市場の縮小から厳しい局面が続き、海外の小規模工場は事業撤退せざるを得ないかもしれません。

一方、国内メーカーは減産により販売価格の安定に努めていますが、今後は、物流費や人件費、エネルギーコストなどの上昇をどこかの時点で販売価格に転嫁する必要があり、価格が反転することが予想されます。また公共物件・社屋・商業施設などで、これまで以上の国産材活用が予想され、非住宅物件への需要の高まりに期待したいと思っています。

【関野社長】

国産合板売上が 400 億円（前年比 88%）、輸入合板売上 200 億円（前年比 83%）、合計 600 億円（前年比 86%）を予想しています。更に単価下落が避けられそうにありませんが、数量はそれなりに増えていますので、2023 年度は上期も下期も同程度の数字になると見ています。木材売上は 390 億円（前年比 75%）です。

2024 年度も合板売上は 2023 年度並みと見ています。4 月以降も価格が下がりつづけるかどうかわかりませんが、いずれ歯止めはかかるだろうと思います。合板メーカー各社では、残念ながら減産せざるを得ない、原料・物流経費が単価に上乗せされると踏んで、来年度の合板売上自体は本年度並みと見ています。

2024 年も 6 月くらいまでは、世界市場も日本国内市場も安定して価格は伸び悩むでしょうけれども、生産量が抑制されてきているので値下げもないのではないかと思います。年後半は、米国市場で需要回復の可能性があります。そこから一気に供給のタイト感が出る可能性もあるのではないかと予測しています。

司会◆ありがとうございました。ジャパン建材について



伊藤忠建材株式会社
代表取締役社長
関野 博司 様



SMB 建材株式会社
代表取締役 社長執行役員
黒川 朝晴 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
(12月4日取材時の役職)



双日建材株式会社
代表取締役社長
鷺見 高志 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 様

は、合板部猪爪より発表させていただきます。

【合板部猪爪】

上期はウッドショックの影響が和らぎ木材・合板等の素材商品価格の先高観は消え、価格調整局面に突入し当用買いへと推移する展開になりました。価格及び数量下落で苦戦し、ダブルパンチ状態で終える結果となりました。上期売上実績は合板群全体で397億円（前年比74%）、合板単体では前年比77%、木材は前年比59%、プレカットは前年比78%で着地しました。

下期については、ウッドショックの反動から値下がりが続いた輸入木材・合板等は、ほぼ価格底打ちの兆しが出てきていますが、円安の影響もあり現地の発注量は小ロット傾向になっており、当面はまとまって入港しづらい展開になってくると思われます。現状、為替変動分の販売価格への転嫁が遅れているなどが見うけられ、需要動向も今後の課題になっています。

国内針葉樹合板については徐々に出荷量に戻りつつあります。しかし価格に関しては底値の居所を探る展開になってきているため当用買いが継続しています。今後の新築住宅着工数についても伸び悩むとされ、価格固定にはもう少し時間を要すると思っています。

そのような状況下、下期の合板単体売上は前年比96%、木材94%、プレカット91%と見ており、合板群全体の下期売上は428億円（前年比95%）、通期着地は825億円（前年比84%）を見込んでいます。

2024（令和6）年の 新設住宅・木造住宅着工予想

司会◆つづいて2024年1月～12月（暦年ベース）の新設住宅着工戸数と、木造住宅着工戸数の予想をお聞かせください。最初に田中常務様、お願いします。

【田中常務】

貸家・分譲住宅の需要の底堅さに支えられ、2024年の新設住宅着工戸数は85.6万戸を予想しています。そのうち持家は25万戸くらいと見ています。足元では住宅ローン金利が上昇しつつあるものの住宅需要が大きく揺らぐことはないと思っています。建設コストの増加も一巡して、2023年に比べて微増すると考えています。賃上げがある程度波及していくでしょうが、物価高を吸収するまでには至らないでしょう。

一方、低金利を背景として投資意欲が旺盛であることなどから、金利上昇の局面を見越した先行投資として、収益安定性がある貸家への投資が考えられるのではないかと予想しています。資材価格を100%転嫁しきれていないこと、物流問題による経費拡大、人手不足を解消する労務費の高騰なども、注視していく必要があると思います。

2024年の木造住宅については、木造比率55%前後の47万戸程度を予想しています。

【鷺見社長】

コロナ禍に住宅や車にお金が出た恩恵を受け、人口が落ち込んでいくなかで新設住宅着工数が落ち込むことはなく、85万戸、86万戸がしばらく続きました。今まで住宅に回していたお金が他に使われるようになり、コロナ禍での需要増の反動が2023年の着工戸数に出てきたのではないかと思います。

2024年の経済状況自体が悪いかというと、金利は上昇傾向にあるもののまだまだ低金利で、インバウンド需要も戻る、そんなに悪くなることはないと思います。本来であればもっと下がるかもしれないと思いますが、2023年の82万戸～83万戸と同じくらいと見て、2024年も82万戸程度と考えています。

木造住宅に関しては、持家は減少しているものの堅調が続く、貸家や分譲住宅が増えていることから木造率は

58%で48万戸と見ています。

【田中社長】

皆さまと比べ、少しコンサバティブな数字になりますが、2024年の新設住宅着工戸数の見通しは80万戸、木造は44.2万戸、木造比率は2023年実績の55.2%を基に計算しています。人口減と空き家問題などから新設住宅着工戸数の減少は避けられない問題だと思っています。特に世界経済の不透明感が増していること、資材価格高騰の影響で建設コストが増大していること、また住宅ローン金利の上昇などから住宅購入マインドは消極的になると見て、2023年に比べて約3%ダウンすると予想しました。

【関野社長】

2023年の新設住宅着工戸数は、10月までの数字から82万戸くらいと見ています。そして2024年は、確かに住宅価格は高騰しましたが、住宅取得の施策は拡充されていることもあり、大幅な着工減の要素はないのではないかと思います。4号特例見直しやバリアフリー対策、住宅価格上昇などの要因による平屋の需要増もあり、82万戸と予想しています。

木造比率は55%と見て、木造住宅は45万戸と予想しています。

【黒川社長】

当社が一番コンサバティブな数字になっているようですが、2024年の新設住宅着工戸数は79.9万戸、70万戸台に入る予想としました。木造比率は55%で木造住宅着工戸数は44万戸。新設の木造住宅は、2023年ほどの減少はないと思いますが、2024年も4%～5%は減っていくだろうと見ています。

また分譲マンションは、地方では若干伸びるかもしれませんが、土地が限られてきているなか首都圏の落ち込みがあり、全体では5%ダウンと見ています。

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より発表します。

【小川社長】

2023年の新設住宅着工戸数が82万戸くらいになるのではないかと考えています。

2024年については皆様からお話がありましたが、私は、日本経済はそんなに悪くならないと思っています。ただ一方で2024年問題など足かせになることがいろいろあるので2023年並みの82万戸をマックスとして、そこから弱含みではないかと見ています。木造比率は55%で45万戸を予想しています。

情勢を踏まえた 2024（令和6）年度の 業界動向予測や課題

司会◆次に「情勢を踏まえた2024年度の業界動向予測や課題」を鷺見社長様から、お願いします。

【鷺見社長】

どこを切り口にするかで違うと思いますが、まず世界的な動向から言うと、とりえずパンデミックは収束。一方で、ロシアとウクライナもしくはパレスチナ問題が大きく出てきて地政学上のリスクは拡大。海上輸送の要でもある中東の政情不安が顕著化してきて、果たして木材のサプライチェーンにどのように影響するのか、輸入に頼っている我が国にとってのリスクは高く、注視する必要があります。

国内に目を向けると、欧米との極端な金利差、32年

ぶりに1\$＝150円を超えるような為替相場となり、非常に予想しづらい状況です。今の状況で言えば、欧米は政策金利据え置きに少しずつシフトしているのでドラステックな変化はないが、徐々にこの状況は変わってくるのではないかと思います。そういうことを考え、経済研究機関の見解を加味すると、2024年度は欧米のインフレ圧力が一服して日本円が緩やかに反発。となると、輸入する者にとっては若干有利に働くのではないかと考えます。

業界の切り口から言うと、労働環境の問題は明らかにボディプレーのように利いてくる、木材・合板業界では賃上げが長期的なコストアップに繋がっていくだろうと思います。もう一つは職人不足、これは加速していくと思います。建設業界では、外国人受け入れ、もしくはパネリ化によって品質を担保していくことなどが解決していくべき問題であると考えています。

【田中社長】

2024年度は、SDGsや木材の安定供給の面から国産材取扱量の更なる増加と、サプライチェーン強化が重要視されると思います。すでに始まっていますが、脱炭素社会実現へ向けて建築物等における木材利用が更に促進されると思います。

2024年問題である時間外労働の上限規制によって、建設業では更なる労働力不足による施工期間の長期化、工期遅れが懸念されます。その対応策として、施工ロボットや遠隔操縦技術などの革新あるいは共有による取組みが促進されるものと思われます。また物流面では、ドライバー不足の深刻化から、中継輸送への切り替え、配達日数の延長等、輸送体制の見直しがあるのではないのでしょうか。またこれらは、物流費・施工費の上昇へと繋がりが、住宅着工件数にも影響を与えることが懸念されます。逆に言えば、これまで以上に物流や施工への対応が当業界のキーになると考えられます。

省エネ基準適合の義務化や、住宅ローン減税対象物件の厳格化、4号特例縮小でこれまで以上の手間と労力が必要になり、即座に対応できる大手ハウスメーカーやビルダーと、対応が遅れがちな工務店との間で受注差が広がると見られ、事前の周知徹底と、誰もが即座に取り組めるようにする必要があります。

昨年のこの場でもお話ししましたが、特に当業界においてはドライバー不足や職人不足・高齢化の問題があり、若手人材確保に向けて給与面等の待遇見直しが必要です。業界の労働環境改善に向けて市場に適正価格を受け入れてもらえるよう、例えば、物流費や施工費の負担をユーザーに理解していただく必要があります。また国産材利用が更に高まることもあり、林業従事者にも十分に還元される環境づくりが必要だと思います。

【関野社長】

2024年度の海外情勢動向は、米欧の高金利・高インフレと中国の景気減速のなかで、2024年前半にかけて停滞感がかなり強まるのではないかと予測しています。

中国では不動産販売の低迷が長期化するなか、2024年は更に経済の減速感が強まるだろうと思います。米国ではこれまでの大幅な政策金利引き上げの影響が広がって2024年前半には景気後退の局面に入るのではないかと見ています。欧州では金融引き締め効果が次第に顕在化して2024年前半にかけて景気後退に陥るのではないかと。冒頭に申し上げたように、2024年前半の世界経済は停滞感が強まると見ています。また為替相場に関しては、FRBの追加利上げ見送り、日銀が長期金利の1%超を容認するなど円高になる可能性はあると思いますが、絶対的な金利差が大きいため大幅な円高に振れる可能性は極めて低いと考えています。

業界動向と課題については、省エネ基準に対してハウスメーカーや大手ビルダーはすでにZEH等級5以上を

標準とし、等級 6 以上へのチャレンジを始めています。また工務店も等級 5 化へ、ビルダーも等級 6 以上化へと動くと思います。同時に 2025 年 4 月施行予定の 4 号特例見直しに向けて、省エネ性能 UP に付随する対応も含め、準備の 2024 年になると思います。

職人・配送力不足が深刻化するなか、人材確保のために長時間労働の是正や休暇取得への対応が求められています。昨年のこの会で、建設業界では従来の 3K イメージを払拭する新 3K（休暇・給与・希望）を打ち出したことをお話ししましたが、更に「かっていい」を加えた新 4K（休暇・給与・希望・かっていい）を打ち出してイメージ向上に努めています。

そのほか、空き家法改正による固定資産税の減額解除や相続登記の義務化など、相続問題にも影響が出てくるだろうと見ています。

【黒川社長】

為替相場については先ほど来お話が出ていますが、日本が大きく金利を上げていくことは考えられませんが、当面、欧米との金利差は続くだろうと考えると、大幅な円高は想定しにくいと思います。やはり米国市場が我々に与える影響は大きいですが、高金利もあり、本格的な回復は望めないと思います。とは言うものの、米国の潜在需要には底堅いものがあり、金利が一度下がってくれば一気に市場が動きはじめると思いますので、そこはしっかりと見ておかなければいけないと思います。

日本国内では、住宅価格はまだ上がりはしても、下がることはなく、高止まりのなかで建築面積の縮小、平屋の増加傾向は当面続くと思っています。一方でカーボンニュートラルに向けた住宅の高断熱・高気密化は更に厳格になり、同時に太陽光・地熱利用等による電力の自給自足に向けた完全 ZEH 化への取組みが進むと思います。また住宅の資産価値向上と中古住宅市場の形成という観点からは、構造の強度・耐久性が徐々に数値化される時代に入っていくと見ています。

加えて、職人・現場作業員の減少という観点からは、先ほど驚見さんからお話がありましたが、パネル化などの工業化の流れは当然加速していくでしょうし、同時に現場廃材の削減や現場作業の省力化の観点から各種建材のプレカット化も進んでいくと見ています。リサイクル、リユースという観点からの取組みもさまざまな領域で興るだろうと思います。これらに対応できない建設業者は容赦なく淘汰される時代と認識せざるを得ないと思います。

2024 年の物流問題による各種資材の物流への影響として、時間指定・車上渡し以降の有料化が始まるだろうと思います。更に発注から納品までのタイムラグの長期化という問題が発生してくるなか、現場工程管理の重要性がクローズアップされるだろうと思います。

【田中常務】

世界情勢の一つに不透明な中国の不動産問題があります。コロナ禍から抜け出して徐々に経済全体が回復傾向にあるものの、力強さが実感としてないというのが現状です。地政学的リスクも発生しており、次に何が起きるかを予見し、万一に備えるサプライチェーンの見直し・確保をどうするか皆さん考えておられると思います。

私どもの状況ですが、昨年は米国の需要に左右された年だったと思います。米国市場でプレーキがかかったときに特に東南アジアを中心とする海外生産拠点ではその煽りを受けてしまいました。米国では住宅が不足しているので毎年 160 万戸～170 万戸くらい建たないと足りないと言われてます。現状は米国の 30 年固定住宅ローンの金利は 7% 台と高いところにありますが、これが 5%～6% に下がって巡航速度に戻ってくれば、世界全体の経済に波及して、2024 年度は下期に向かって徐々に回復するのではないかと見ています。

業界の物流問題、2024 年問題への対応として、DX 推進と生産性向上に業界の壁を越えて取り組んでいかなければならないと考えています。なかでも建設業界に人が入ってくれなくなる事態に陥りかねないことが一番に危惧されるところで。

また先程もお話に出ていた SDGs の達成、脱炭素化の実現など、日本でも環境意識が高まっていますが、特にデベロッパー側から脱炭素への取組を強く求められるような動きになれば、ゼネコンや建材メーカーでも環境対応商品開発にこれまで以上に注力されていくと思います。まだ具体的に決まっていないこともあるようですが、EU では 2024 年に森林破壊防止法のデューデリジェンスが義務づけられ、森林・木材の由来が顕著に問われ

ることになると思います。そのサプライチェーンにおける環境対応の必要性が日本にも影響してくると思っています。

加えて、環境問題への対応から国産材へのシフトがますます進んでいくと思います。林業従事者の確保や林業の作業効率化などに時間がかかり、すぐに国産材が市場に供給されることにはならない背景もありますが、さまざまな国産材活用への動きが活発化すると予想しています。

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】

皆様のお話のとおりだと思います。まず大きな課題は、職人不足や配送に対応ができるかどうかで会社の業績が変わるというくらい影響を受けることです。町場の運送会社の廃業が、場合によっては 2 割～3 割あるかもしれません。いかにして職人さんを手配するのか、あるいは、お世話になっていた運送会社の廃業を機に、思い切って配送を内製化するようなことも必要かもしれません。川上では、先程お話にもありましたようにリレー配送などで対応するといった現象が出てくるのではないかと思います。

国が今一番に進めようとしていることは、循環型住宅ストックに置き換えていくことだと思います。そのためには、しっかりとした外皮による断熱性能と躯体の耐震強度をもつ家建て、更に維持管理をしながら資産価値が落ちないようにメンテナンスもしていくシステムが不可欠です。そうしたことをサービスするビジネスが、いろいろなところから徐々に出てくるのではないかと思います。

ただ、国は単に断熱性能を示しているだけなので、単純に等級 6 にすれば良いと捉えがちですが、確実に気密を取れなければ室内の温度は保たれません。では、実際のところ気密性能のとれる技術者はいるのか、ということが課題になると思います。我々としては、気密測定技能者をしっかり育成して地域密着で活躍する工務店・ビルダーとの協業に、ぜひ取り組みたいと思います。そうした取組みこそが、これから我々に求められるコンテンツだろうと思います。

海外情勢に関しては、今の円安から極端に円高になることはなく、逆に 1 \$ = 200 円になることもなく、為替相場はさほど変わらないと思います。

日本の経済も、さほど悪くはないだろうと思いますが、私が一番心配しているのは、イスラエルもそうですし、ロシアもそうですが、安全保障の問題が濃厚になってきたときに日本自体がそうした事態への対応をどこまでできるかという点です。経済と直接には関係ないかもしれませんが、政治上の課題観が一番大きいところではないかと思っています。ウクライナ侵攻で欧米が分断されましたが、更にサプライチェーンがある程度限定されることでコストアップになるような事態が出てくるのではないかと思います。

司会◆ありがとうございました。

新築、リフォーム、非住宅の 2024（令和 6）年の動向予想

司会◆それでは、本日を締めくくるテーマ「新築、リフォーム、非住宅の 2024 年の動向予想」について、各社様の取組みについても差し支えない範囲でお聞かせください。最初に田中社長様、お願いします。

【田中社長】

先が見えないウクライナや中東情勢に加え、これまで牽引してきた中国の景気低迷が、世界経済の不透明感を増しています。そんななか、日本国内では住宅価格の上昇や住宅ローン金利の上昇により、経済状況に敏感な一次取得者層の購買意欲が減退しているものと見られ、新設住宅着工戸数は減少すると予想しています。現在、政府主導による企業の賃金アップが、まずは大手企業から始まり、消費者の住宅購入意欲が高まることを期待したいと思います。

リフォーム市場は、2023 年は 7.4 兆円という市場規模が予測されているかと思っています。今後も断熱・耐震・バリアフリーなど住宅性能の向上に向けて、拡大傾向が続くものと思われます。国や自治体による補助金や助成

制度、団塊ジュニア世代のリフォーム適齢期突入も市場拡大の良いサインだと思います。

首都圏の新築マンションは平均価格が 6,727 万円（102 万円 /㎡）となり、一方、中古マンションの平均価格は 4,765 万円（75 万円 /㎡）であり、築年数、広さなど諸条件に違いはありますが、単純計算では新築よりも 1,900 万円ほど安く購入してリフォームに 600 万円～800 万円をかけて住むという選択肢も、今後さらに増えていくのではないかと思います。

非住宅については、SDGs やカーボンニュートラルやエンカル消費など、世界全体で環境意識が高まっており、非住宅物件での木造化、特に国産材の採用がかなり増えるものと思われます。実際に木造や木造を組み合わせた混構造のオフィスビルのニーズが拡大しています。コロナ禍の 3 年間は事業中断等で木造非住宅の需要は伸び悩んだものの、国内企業は SDGs や ESG 投資への対応を本格化し、今後、木造建築物の開発事例を増やす方針となっています。

ホテルや商業施設も、インバウンド需要が復活したことから、建設需要拡大が見込まれます。また 2025 大阪・関西万博での木材利用は、従来の合板・製材・LVL にとどまらず、CLT の活用を社会に PR する良い機会でもあり、今後のプロジェクトでの採用が期待されます。

当社のリフォーム関連の取組みとしては、現在、不動産業者と提携して空き家住宅の買い取り再販事業を進めています。問題となっている空き家住宅の再利用、新築住宅価格の高騰で新築住宅購入が難しい方への提案として、今後の市場拡大を目指しています。

また非住宅のみならず一般住宅でも国産材普及率は更に高まると見て、そのサプライチェーン強化の必要性から国内製材業者と、プレカット業者やコンポーネント会社との提携に努めています。

【関野社長】

新築住宅着工戸数は、価格上昇の影響によって漸減しますが、中堅以上のビルダーは堅調を維持すると予想しています。

リフォームに関しては、省エネ改修の推進に向けて支援強化、良質な既存住宅ストックの形成などに資するリフォームへの支援が継続されることから、良質な既存住宅ストックの形成と子育てしやすい住環境の整備が進んで、既存住宅流通とリフォーム市場は活性化するのではないかと考えています。併せて製品価格の上昇と高級指向とによって売上は前年を上回るのではないかと思います。リフォームへの当社の取組み・展開は、断熱改修の提案をメーカー様とお客様と協力して継続していきます。

非住宅については、インバウンド需要の回復で商業系が伸びていくと予想しています。更に再開発、物流案件が牽引するのではないかと考えています。非住宅分野への当社の取組みとしては、伊藤忠商事が 2021 年に投資した西松建設に加え、昨年 2023 年のオリエンタル白石とはプレストレストコンクリートなどの土木案件を推進しています。「安心・安全」をキーワードに伊藤忠商事の住生活カンパニー並びに建設・不動産部門と連携し、非住宅分野を強化していきます。

そのほか、過去に大量出店したコンビニ店舗の改修用資材の需要が増えていくものと捉え、伊藤忠グループのファミリーマート以外の商業店舗でも提案をしていきたいと考えています。

加えて脱炭素に貢献する木材活用も活発になると予想しています。私はずっと原木・木材・合板畑の仕事中心に従事してきましたので、特に木材への愛着が強くあります。入社当時は環境破壊と言われて肩身の狭い思いをしましたが、逆に今は木材・建材に携わっていることを自慢できる、ようやく木材の時代が訪れたことを嬉しく感じています。脱炭素化は社会貢献にも繋がる事でもあり、国産材を含めて更にライフワークとして取り組んでいきたいと考えています。

【黒川社長】

少し飛躍した考え方になるかもしれませんが、中期的には戸建て注文住宅はファッション業界のオートクチュール的な扱いとなって、あこがれの世界になり、今後の戸建て住宅は分譲住宅を主とする世の中になると思います。その流れの中で、優良なストックとして認められる既存戸建て住宅は希少性価値が上がり、リフォームやリノベーション市場は新築分譲の対局的な市場として形成されていくと思います。

空き家対策について先ほど少しお話がありましたが、

これは真剣に考えていかなければいけないと思います。法的整備が進めば、買い取り再販ということになるのですが、古民家としての再利用は一部商業施設としての活用にとどまり、経済的な観点からは、多くは解体して土地を再利用することになると見ています。

一方 CO₂ の固定化という観点からの非住宅市場での木造化率は、ますます高まっていくと思います。それに伴って商業施設やオフィスの内装用木質建材の開発・提案を行っていくと共に、構造の木造化に関しては 2023 年も引き合い件数がかなり増加していますが、実際の採用件数を増加させるには、一般の設計事務所やゼネコンが計画しやすい構造設計の簡素化・規格化が鍵になってくるのではないかと思います。

当社が発売して 30 周年を迎えた中大規模木造建築による空間造形を可能にした『サミット HR 工法』は、2023 年には 1,200 棟を超える実績を有していますが、更に一般の設計事務所やゼネコンが容易に採用できるようさまざまな構造とのハイブリットへの対応や規格化を進めていかなければいけないと思います。また、これまでは構造の専門部隊が全国営業していましたが、これを全国の全営業所で対応可能な体制を現在整備中です。加えて、木造に限らず各地で計画される非住宅大型案件にもしっかり刺さりこむべく、野丁場対応に関しても全国の営業所で対応することで裾野を広げる販売体制を整えているところです。

住宅・非住宅を問わず、木造率が増加する傾向のなか、原料となる木材のサステナビリティの確保、合法的かつ健全なる森林の管理・育成ということにも積極的に取り組む方針を掲げています。その重要性を理解させるために 2021 年から全社員を対象に森林研修を開始しました。これを継続するとともに、森林認証材を中心に、森林ホルダーとの連携による商品化を更に進めていきたいと思っています。

【田中常務】

新設住宅について、皆様に比べて当社はかなり強気の着工戸数予想ですが、分譲系の需要は賃貸も含めてある程度あると思います。半面、新設の高級住宅ゾーンは賃上げの影響が現れる部分だと思っています。現在、当社の平屋率は 40%を超えています。特に北関東・北信越・中四国・九州では 5 割～6 割を占めています。しかも、一時、平屋は年配の方がダウンサイジングして建て替えるケースが多かったのですが、最近は若い一次取得者層が平屋を好む傾向にあります。それによって建坪は小さくなり、階段等の建材商品の需要が減少するといった影響はありますが、環境意識の高まりや、自由な空間設計ができるとして平屋を選ぶなど、変化が起きていると見ています。

リフォームの市場規模は 7.1 兆円～7.4 兆円と予想されています。コロナ禍では思った以上に家に目が向けられ果ごもり需要でリフォームが進んだという感があります。一方、新型コロナウイルスが 5 類に移行してからは、外に目が向けられるようになって旅行などお金を外で使う傾向が強まっています。先ほどからお話が出ている断熱改修については、2023 年度の補正予算で 1,350 億円が「断熱窓への改修促進等による住宅の省エネ・省 CO₂ 加速化支援事業」に充てられることになり、窓リフォームや省エネリフォームの喚起が進められるものと思います。2022 年度補正予算で 1,700 億円が充てられた「こどもエコすまい支援事業」は 2023 年 9 月 29 日時点で予算が全て消化されました。これに代わって、国は ZEH や長期優良住宅の普及促進に力を入れていくための「子育てエコホーム支援事業」を 2023 年度補正予算 2,100 億円で新設されます。そういったところでも需要が後押しされると思います。

当社は、ホームテックが住友林業の家の引き渡し後 10 年～20 年を経過したオーナー様のフォローアップと外販によって、需要の掘り起こしに取り組んでいます。

また非住宅につきましては、高層よりも 3 階～4 階の中低層公共物件から木造化を進めていこうという流れが至る所まで出てきています。SDGs、脱炭素といった環境意識の高まりを背景に非住宅の木造・木質化、もしくはハイブリッド構法への国産材の利活用がされていくと考えています。

当社は 2011 年に「木化事業」を立ち上げ、特に環境を意識した 3 階～4 階の中低層木造建築の請負と部材開発に事業部を跨ぐ形で取り組み、公共物件、学校、医療施設、高齢者施設などの木造化の実績を積み上げてきています。また、2017 年に業務・資本提携した熊谷組、2020 年からグループ化したコーナン建設とともに中大規模木造建築事業に取り組んでいます。2021 年には熊



谷組と中大規模木造ブランド「with TREE」を立ち上げました。

最後になりますが、当社は 2030 年に向けて住友林業グループのあるべき姿を追求する「Mission TREEING 2030」を策定しました。その事業方針に「森と木の価値を最大限に活かした脱炭素化とサーキュラーバイオエコノミーの確立」、「グローバル展開の進化」、「変革と新たな価値創造への挑戦」、「成長に向けた事業基盤の改革」を掲げ、2030 年に向けて全社挙げて取り組んでいるところです。

特に木材建材事業本部では国産材の利活用のための木材コンビナート創設を軸とした循環型の供給システム構築や、CO₂ 排出量見える化促進ソフトウェア『One Click LCA』による脱炭素化の実現を目指しています。

私も入社当時に「林業」の認知度の低さを痛感した一人ですが、ようやく林業が認知され、林業に携わっていることを世の中に発信できる時代になり、大いに日本の国産材の利活用に貢献していきたいと考えています。

【鷺見社長】

さまざまなお話を伺って、進むべき方向は皆さんと大きくは違わないのかなと感じました。

新設住宅着工戸数の持家が減少している分を、分譲や賃貸でカバーしていて、需要はそんなに悪くはないけれど盛り上がらない、というのが私の印象です。そこを盛り上げていくにはどうしていくかを考えていく必要があります。

リフォームについては、私は以前リート事業（不動産投資信託）に携わった経験があります。そこでは築 20 年のマンションをリフォームすることによって価値を上げる、賃貸であれば賃料を 20%ほど上げるわけです。しかしながら日本ではどんなに良い建物を建てても壊しています。今、日本には総数 100 万戸ほど既存マンションがありますが、築年の古いマンションを全部建て直すというような環境に悪影響を及ぼすことはしないと考えたとき、我々の業界としては、長く使う方向への手立てを進めるべきだろうと思います。それは、少し変更するだけという印象の従来のリフォームではなく、大幅にリニューアルして長く使っていく、そういう発想で取り組んでいく必要があります。

当社は、戸建て住宅や賃貸物件のリノベーションと、ビルや商業施設、公共物件のリニューアルという視点をもってリノベーション事業に取り組んでいます。近年、リフォームが注目され、明らかにリフォーム市場は伸びているという実態があります。新築需要が低迷するなか、マンション、今後は大型商業ビルなどもリニューアルしていくことになると思います。伸びている市場でプレイするのはレッドオーシャンかもしれませんが、当社は、そうしたリニューアル、リノベーションを受注する専門組織を立ち上げて対応し、脱炭素社会の実現に貢献しています。

また木造非住宅は、もっと大きく激しく動いているというのが私の印象です。特にゼネコン各社が、この分野に強い興味をもっています。ここに彼らが一緒になって取り組んでいくことによって、木造非住宅分野は更に大きく伸びていくのではないかと思います。

当社も木材を生業としてきた会社で、どうやってこの業界を良い方向にもっていけるか、その方向性を獲得していかなければなりません。その一つは、CLT だけでなく、当社でも取り組んでいる大型パネルを使うこと。9 階建てまでは木造建築が可能です。日本のビルの半分以上は 9 階建てくらいなので、その市場も開拓していける

のではないかと思います。また SDGs の観点からは、木造には CO₂ を閉じ込めておけるというメリットがあり、これをどうやって生かしていくかが今後検討すべきテーマだと思います。

リニューアル、リノベーションと非住宅木造建築の世界で、しっかりと社会に貢献できる企業を目指していきます。

司会◆ありがとうございました。結びに、本日の御礼と併せて小川より発表させていただきます。

【小川社長】

2024 年に向けた忌憚のないお考えをお聞かせいただき、ありがとうございました。

私は、日本の住宅産業は潮目を迎えているという気がしています。例えば住宅着工戸数一つとっても、国は日本の住宅産業は内需の要と位置づけ、住宅需要を後押しする補助金や優遇策を講じてきました。

ところが、今まで民間で行われてきた住宅投資累計額に対して既存住宅の評価額は極めて低いというのが現状です。これまでのように、耐久消費財としての住宅を建てては壊すことを繰り返すのではなく、建てたら定期的にメンテナンスして、せめて 70 年、更に 100 年維持管理を続けて住むことを施策にして取り組まない限り、日本は空き家ばかりになってしまいます。これでは大変だということに国もようやく気づいて舵を切ろうとしています。この方針は、省エネに関する 4 号特例の見直しなどの建築基準法の改正や、各施策にも及んでいます。

もう一つは、エネルギーコストが今後ますます高くなっていくことが予想され、このままでは日本ではいつまで経っても豊かさが感じられないでしょう。

こうしたなかで我々にできることは、少しでもそうした課題に共感いただける、資産価値を維持できる住宅建築ができる仲間を増やしていくこと。同時に、維持管理・リフォームができる仕組みづくりや、1 世帯当たりの金銭的負担を抑えられる住宅ローンやリフォーム補助、サブスク等々を活用する制度充実自治体などを巻き込んで取り組んでいくことなど。徐々に具体的な形になって見えてきているのではないかと思います。いかに良質な住宅に置き換えていくかという観点から、新築とリフォームがベストミックスで進んでいくような日本の住環境づくりに事業者みんなで力を合わせて取り組めれば良いのではないかと思います。

非住宅についても、木材を使えば CO₂ が固定化できるので CLT も LVL も使えるもの全てを活用して、そのために必要な林産資源をどのようにして確保していくのか。課題は山積していますが、皆様が同じ方向を見て、国産材の使用率が外材の使用率を凌駕するように、そこに関わる事業者一人ひとりが使命感をもって臨めば、進むべき方向へベクトルが徐々に変わっていった日本の住環境が豊かになっていくのではないかと思います。

ご出席いただいた皆様から、日本の住宅産業づくりと住環境づくりのど真ん中についてのお考えが伺えて、業界の多くの方々のご商売において示唆に富んだ内容を今年も発信できることを大変うれしく思います。

長時間にわたりお付き合いいただき、ありがとうございました。

司会◆2024 年の業界について分析・予想いただきありがとうございました。本日伺ったことを参考に活動に注力して参ります。引き続きご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

JK 情報センター
需要動向予測調査

2024 (令和6) 年 1 月～3 月期見通し

調査の時期と方法：この調査は 2023（令和 5）年 10 月下旬から 11 月上旬までを調査時点として、お取引先 3,000 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 16 社のお取引先にも調査依頼をしています。）

● 工務店様による需要予測

2023 年 1～9 月の新設住宅着工数は、累計で前年比 95.9% の 61 万 7,030 戸となった。着工の推移は、新設住宅着工数が最も少なかった 2020 年（81 万 5,340 戸）と同水準となっている。なかでも持家は昨年に続き 10% 近い落ち込みとなり、統計開始以来、年間で最小の着工数となる可能性がある。このような環境下、2024 年 1～3 月の需要動向予測調査がまとまった。

需要予測は工務店様がマイナス 18.3 ポイント、前回調査からマイナス幅は縮小し、2023 年 4～6 月調査のポイントを底に上向いている。

明るい兆しも見え始めているが、住宅価格やエネルギーコストの上昇は抑制されず、戸建て住宅中心に厳しい状況に置かれている。11 月に新たな経済対策が閣議決定され、省エネ住宅取得や省エネ改修への支援が盛り込まれた。住宅省エネ 2024 キャンペーンの実施も予定されており、このような補助政策も有効に活用して切り開きたい。

● 主要メーカーによる販売予測

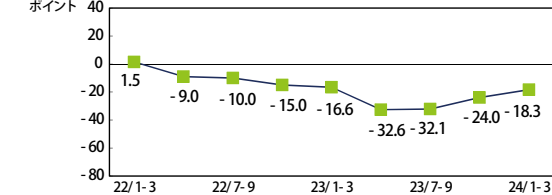
主要メーカーの販売予測は、合板と木質建材は「減少」予測が縮小し、特に合板は「増加」予想が前回から 20 ポイント以上プラスとなった。一方、住設機器は一年以上「増加」が「減少」を上回るプラスポイントで推移していたが、今回の調査では「減少」予測が強まった。

	増加予測	前年並予測	減少予測
合板	45.5%	9.0%	45.5%
木質建材	22.2%	50.0%	27.8%
窯業・断熱	13.6%	36.4%	50.0%
住設機器	12.9%	56.7%	30.4%

● 各種調査について

国の補助支援策に関する回答結果では、「活用できた」「活用できなかった」でそれぞれ最も回答が多かったのが「こどもエコすまい支援事業（リフォーム）」となった。適応要件が比較的緩やかで幅広い世帯が対象となった一方、早期に補助金上限に達してしまう恐れがあったことや、リフォーム案件の受注状況によって評価が分かれたと推察される。来年度からの各法改正への対策として、多くの企業が対策を講じていることが窺える一方、「省エネ基準未達で変わらない」「具体的な対策予定はない」という回答もそれぞれ 2 割を超えている。物流をはじめ、様々な『2024 年問題』を迎えるにあたり、2024 年以降は住宅分野では環境変化が一層進む予想となっている。法改正に対応した労働環境の改善はもちろん、ハード・ソフト両面での投資による業務改善・生産性向上への対応が求められる。

工務店様による景気動向の推移

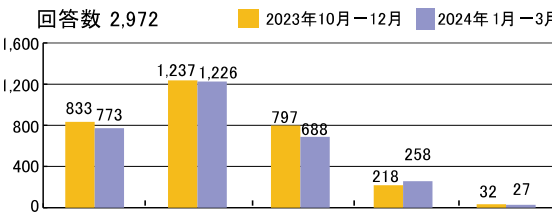


過去 2 年間の仕事量の見通しをポイントで表したグラフ。

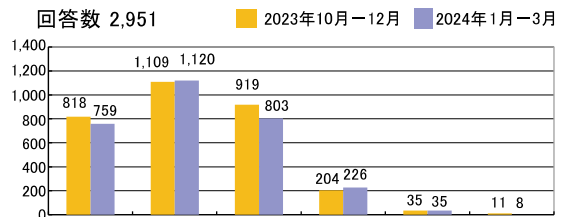
詳細は当社ホームページをご確認ください



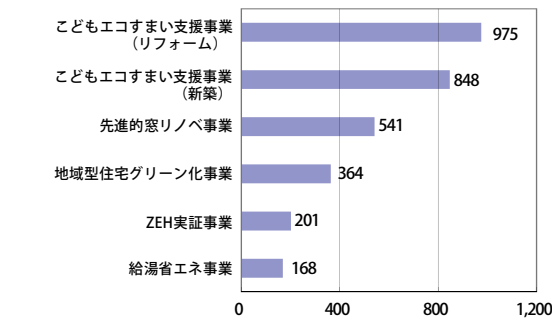
工務店様における月のリフォーム仕事量の割合



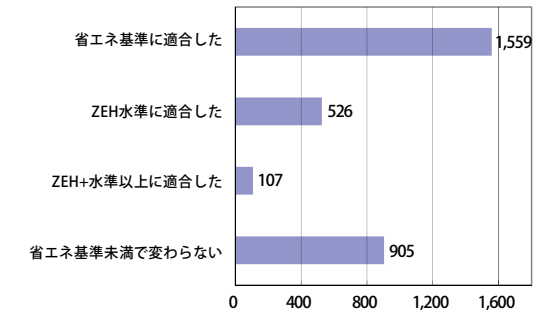
工務店様における 1 物件あたりの売上平均



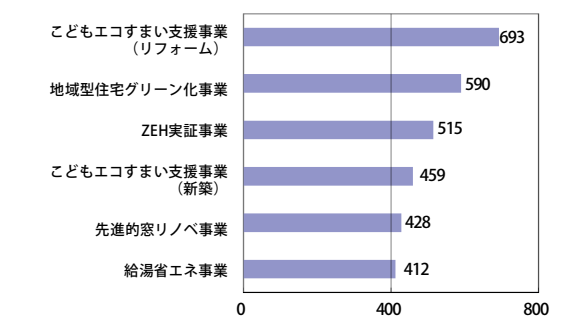
今年度実施されている下記の補助支援策で、最も「有効的に活用できたもの」をお答えください。



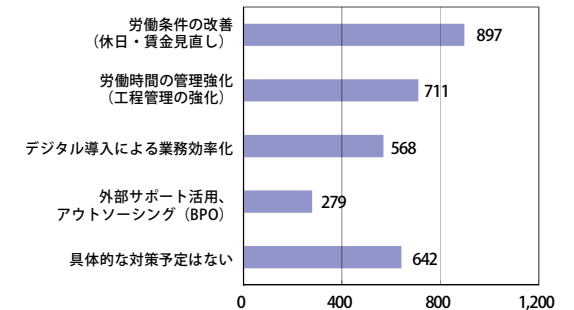
補助支援策も後押しとなり、ZEH 化の裾野は広がっています。また、2024 年からは住宅ローン減税の対象要件が厳格化され、省エネ基準適合が一足先に必須となります。今年（2023 年）での取引先、また自社で建築する住宅の省エネ化の変化をお聞かせください。



今年度実施されている下記の補助支援策で、最も「有効的に活用できなかった（改善して欲しい）もの」をお答えください。



2024 年問題として建設業の労働環境改善が求められています。お取引先、もしくは貴社の対策をお答えください。



スタイロフォーム AT

公益社団法人日本木材保存協会認定品 認定番号 C-4024 防蟻処理非木質系製品

シロアリから家を守る防蟻機能付き断熱材

基礎外側断熱では外側に施工された断熱材がシロアリの蟻道になることがありました。スタイロフォーム AT を使用することで温暖地でも安心して基礎外側断熱を行うことができます。

詳しくは Web で：

※ 断熱等性能等級 6・7 仕様もご相談ください。

防蟻断熱材専用接着剤 AT-02

断熱目地の防蟻措置に

デュポン・スタイロ株式会社

〒100-6111 東京都千代田区永田町2丁目11番1号 山王パークタワー
フリーダイヤル ☎ 0120-113210 (イイミズイロ)

デュポン™、デュポンオーバルマーク、並びに™、SM、及び※表示のあるすべての商標は、米国デュポン社の関連会社の商標又は登録商標です。

簡単 すっきり 内窓

楽窓 II

Roku-Mado

薄い 軽い 高断熱

軽くて安心、手軽に断熱二重窓

楽窓は『ポリカーボネート』素材で、ガラスよりも高い断熱効果!!

断熱性
U値 ▶ 2.71 W/m²・K
外窓 単板ガラス 3mm サッシ + 楽窓 II 使用時

超薄型！
見込寸法 40mm で
取り付けが可能！

装飾窓に最適
上げ下げタイプ



壁も呼吸する時代

自然素材のゼオライトを配合し調湿・消臭効果に優れた内装用塗り壁材。ナチュラルな質感で使い古された味のある風合いに、落ち着きのある上品さを持ち合わせた内装仕上げ材です。

ゼオライト内装塗装材

COCU

[コキュウ]

電気設備資材 商品紹介

E.COLLE

3WAY電源の ACコンセント USB端子 アクセサリーソケット

ポータブルバッテリー

安全設計

短絡保護回路の他、過電流保護回路、過電圧保護回路、過放電保護回路、過充電保護回路、そして過剰温度検出保護回路を搭載している、安全性に配慮した国内メーカーのポータブルバッテリーです。

いつでも、どこでも威力を発揮!



TLB150TW TLB200TW

いつもあなたのそばにポータブルバッテリー



使用する時間の目安

出力端子	使用可能な電力量*	使用する機器の消費電力	使用する時間の目安
ACコンセント	約421Wh	40Wのとき	約10時間
USB出力端子	約477Wh	10Wのとき	約47時間
DC12V出力端子 アクセサリソケット	約505Wh	20Wのとき	約25時間

連続使用時間・充電回数の目安

	フル充電	液晶テレビ	ノートパソコン	スマートフォン	ラジオ	扇風機	ミニ冷蔵庫	電気毛布	レベルチェッカー LCTS	電動ドライバー
TLB150TW 561Wh	約9.5時間	約6.4時間	約37時間	約68回	約84時間	約9.7時間	約6.4時間	約7.7時間	約35回	約4回
TLB200TW 730Wh	約10.5時間	約8.4時間	約48時間	約88回	約109時間	約12.7時間	約8.4時間	約10.1時間	約45回	約6回

※1 Power Delivery : Type-Cの急速充電規格
※2 Quick Charge 3.0 : Type-Aの急速充電規格

※ 各出力端子ごとに電圧変換の効率が高くなるため、それぞれ使用可能な電力量が変わります。



ECO ONE X5

ハイブリッド給湯・暖房システム

コンパクトで高性能。
地球環境に配慮した、エコワン第5世代モデル。
省エネ性と経済性を高める
新制御「ターボヒーティング」搭載。

くわしくは
こちらから



Rinnai

リンナイ株式会社 本社/〒454-0802 名古屋市中川区福住町2番26号 <https://www.rinnai.co.jp>

2024 1月 発売

業界初

ロックウール住宅用断熱材

ロクセラム サイレント

S Rokceram Silent



[天井] 厚さ161mm R4.4
[壁] 厚さ100mm R2.7

吸音規格取得

[吸音規格] JIS A6301 ※住宅向け断熱材規格にて取得予定

誘導仕様基準対応

断熱等級5相当

熱伝導率

[W/(m·K)] **λ0.037**

私たちは、素材と技術の力で次世代につながる安心と快適を届けます。



JFE ロックファイバー 株式会社

<https://www.jfe-rockfiber.co.jp>





曇りのち晴れ

ジャパン建材 合板部
部長 猪爪 清和

新設住宅着工戸数

2023年10月は71,769戸（前年同月比6.3%減）で5カ月連続の減少となった。その内、木造住宅は40,550戸（前年同月比5.4%減）で19カ月連続の減少。季節調整済年率換算値は80.8万戸で前月比1.0%増、先月の減少から再びの増加となる。

利用関係別では、持家が18,078戸（前年同月比17.2%減）で23カ月連続の減少、貸家は31,671戸（同比1.0%減）で3カ月連続の減少、分譲住宅は21,582戸（同比1.2%減）で5カ月連続の減少となった。分譲の内訳は、マンションが10,174戸（同比9.4%増）で4カ月ぶりの増加、戸建ては11,368戸（同比8.8%減）と12カ月連続の減少となった。

持家、貸家及び分譲住宅が減少したため、全体で前年同月比6.3%の減少となった。

国内・輸入合板の供給量

10月の国内合板生産量23.1万㎡（前月比103.4%、前年同月比101.8%）と発表された。その内、針葉樹合板の生産量は22.7万㎡（同比103.7%、102.4%）となり、出荷量は22.9万㎡（同比103.6%、108.7%）で在荷量は16.3万㎡となった。

輸入合板の10月度入荷量は17.4万㎡（前月比93.4%、前年同月比

88.4%）となった。国別入荷量は、マレーシアが4.6万㎡、インドネシアが5.7万㎡、中国が4.2万㎡となっている。

2023年入荷量累計では、マレーシアが前年比64.4%、インドネシアが65.7%とかなり入荷が少ない状況になっている。

今後の見通し

輸入合板は、現地ではほぼ価格底打ちの兆しが出てきたが、需要背景は乏しいことや為替の影響もあり、現地への発注量は小ロット傾向となっている。当面はまとまって在庫しづらい展開となってくると思われる。現状、為替変動分の販売価格への転嫁が遅れている点が見受けられるので、欠品アイテムから価格が調整されてくると思われる。そここのところを踏まえたうえで手当てを進めていただきたい。

国内針葉樹合板の出荷量は徐々に戻りつつある。メーカー各社は相場の下落を避けるように減産を表明し働きかけているが、現実として依然安値が聞こえており、弱基調は払拭されない。価格底固めに関してはもう少し時間を要するものとの見方も多く、当用買いは継続されている。市況を安定させるために、メーカーには需給バランスの再構築を図る意向を示していただきたい。

明けまして
おめでとうございます

ブルズ ビジネスをご愛読いただいている皆様へ

去年は格別なご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

おかげさまで本誌は2024年11月に発刊500号を迎えます。
ブルズ ビジネス編集部では新企画を検討しております。

皆様にお楽しみいただけるような内容をお届けできるよう
日々精進してまいります。

今後とも変わらぬご愛顧のほどお願い申し上げます。

ブルズ ビジネス編集部 一同

企画発行 ジャパン建材株式会社 営業推進部

〒136-8405 東京都江東区新木場 1-7-22 TEL: 03-5534-3712

『ブルズ ビジネス』バックナンバーは、こちらからご覧いただけます。

<https://www.jkenzai.co.jp/business/jk-info-center.html>



流山市立おおぐろの森中学校
photo susumu KOSHIMIZU©

現代の最新技術と自然の融合が、 木肌と構造表現の美しさに表れます

適材適所設計を実現

多様な木造建築を扱っており、設計に最適な部材を用いた適材適所設計が可能です。公共施設への地場産材の活用や、構造設計事務所としての設計サポートも行います。先進的な鉄骨造や鉄筋コンクリート造との混構造設計にも対応いたします。

中大規模木造建築への柔軟な対応

ファブリケーターとしての役割から製造・加工した部材の施工も実施。
またご要望に応じて施工支援を行います。

充実のサポート内容



構造計画・構造設計・積算・部材加工・建方施工



ジャパン建材株式会社
木構造建築室

〒136-8405
東京都江東区新木場 1-7-22 新木場タワー 6階
TEL: 03-5534-3719 FAX: 03-3521-1780