建材マンスリー

No.697 11 NOVEMBER 2023

特集
建材流通の“変革”に挑む

ここでちょっと一息 Coffee Break
迫り来る【2025年問題】、住宅業界はどう動く

注目企業を訪ねる
稲とアガベ株式会社

建材流通の“変革”に挑む

DX（デジタル・トランスフォーメーション）とは、デジタル技術を活用し、
サービスやビジネスモデルを変革するとともに、
組織、企業文化、風土をも改革し競争上の優位性を確立すること。
その規模は各業界で年々拡大し、デジタル社会の形成を推進している。
一方、建材流通業界では、住宅産業が抱える構造的な問題により、変革への取り組みが進んでいない。
今号では日本の住宅産業の構造的な問題を明らかにし、
建材流通業界においてDXを進めるための課題を掘り下げるとともに、DXに取り組む会社を紹介する。

業務の多くを外部依存している住宅産業の構造変革が必要

―建材流通業界におけるDXへの取り組みは、どのようになっていますか。

宮下 住宅産業の中でも、特に建材流通業界においてはDXと呼べる変革は起きていない、と言っていいでしょう。DXを謳うデジタルツールは数多く提供されていますが、実際にはエクセルやFAX、電話といった既存手段の置き換えに過ぎません。デジタルツールの使用自体が革新を促す場合もありますが、この業界に必要なのは「DX」ではなく「XD」だと私は考えています。「X」*の「変革」が先にあって、その手段の一つとして「デジタル」技術の活用があるのです。この考え方を建材流通業界に浸透させ、より良い住宅産業へと変革していく必要があると考えています。

―なぜ住宅産業になかなか「変革」が起きないのでしょう。

宮下 住宅の建築では、工務店、資材メーカー、建材流通事業者、工事事業者など、様々な人が関わっています。国交省では建設業許可を必要とする業種を29業種に分類していることからも、関係者が多いということが分かります。加えて、住宅建築に関わる様々な業務が外部依存されている点も挙げられます。工務店が契約を獲得した後の業務は、建材流通店や工事会社などに外注している場合が多く、業務全体の半分以上は外部に依存しているのです（図）。

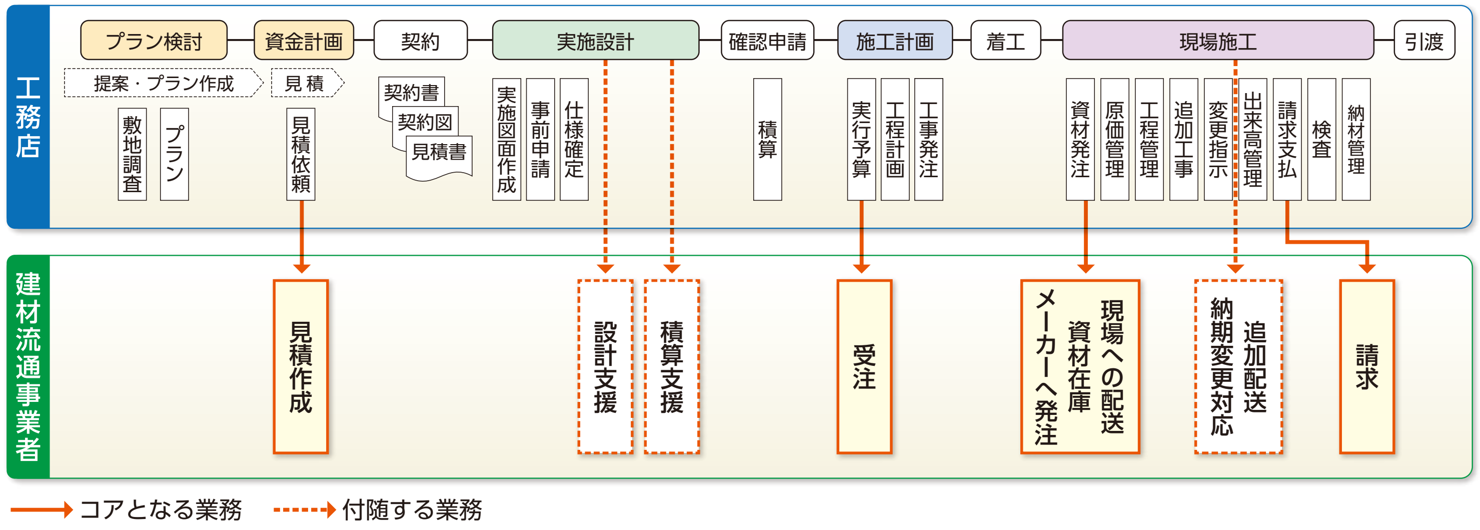
例えば住宅を建てる際に必要な資材購入の意思決定権を、施主が持つ場合もあれば工務店や建材流通事業者が持つ場合もあります。このように参画者が多く、かつ業務が複雑に細分化されているため、変革に必要なルール化や標準化が難しくなります。

しかし、棟数規模が大きい工務店やハウスメーカーでは、コンプライアンスやルール化への関心が社内外で高まり、資材設定や発注を徐々に内製化して、ルール化・標準化を進めようという動きが起こります。それによりシステム投資や組織の維持コストは増えるものの、品質向上と、効率化によるコスト削減効果も大きくなります。

株式会社WisBusiness
宮下 隆司氏

＊「X（トランスフォーメーション）」：変化・変容・変革などを指す

図．工務店の業務フローと建材流通店の業務（例）



一方、年間数棟から数十棟という規模の工務店では、そうしたシステムや組織を構築するのは難しいといえます。大きなアセットを背負うことは工務店の負担となるからです。今のやり方のまま外注を続けた方が小規模の工務店にとっては合理的であり、あえて内製化を行う必要がないのです。こうした構造が日本の住宅産業には根付いています。

昨今の資材価格の高騰、運賃値上げ、人手不足、働き方改革といった課題への対策は急務となっています。外部環境がこれほど変化している今、これまで通りのやり方ではおそらく通用しなくなるでしょう。ところが、改革が必要だと思ってはいるものの、誰が何をやるのかがあいまいな状態です。総論では改革に賛成でも、参画者が多くそれぞれが得られるメリットが少ないため各論で反対に遭ってしまい、変革が進まないのです。

業務の標準化とルールを定め建材流通事業者の負担を軽減

―建材流通事業者の果たす役割とは何なのでしょうか。

宮下 工務店とメーカーの間に入り、資材の商物流の機能を担うのが建材流通事業者の役割です。資材の受け渡しでは、大まかには工務店が図面や仕様を決め、その情報を元に建材流通事業者が見積作成や発注業務を行います。その後、在庫・納期管理・配送を行い、発注事業者との請求決済を行う流れになります。

建材流通事業者は、工務店の業務の外注先として個別対応という名の下、積算業務や追加配送、急な納期変更にも無償で対応してきました。しかし住宅における原価の決定権を持つのはメーカーか工務店です。間に入る建材流通事業者は利益を分け合うのみで、原価の決定権を持っているわけではありません。個別対応が建材流通事業者の差別化要素となっていた一方で、過度な業務負荷がかかっていることも事実といえます。こうした状況が続くのは、業界としても良くありません。

―建材流通業界の変革のためには、今後どのようなことが必要ですか。

宮下 個別対応が悪いというわけではありませんが、建材流通業界のコアとなる部分は、ルールを設けて効率化することが求められます。そのためには、まず業務フローの標準を定め、それを守るためのルールを定めなければなりません。例えば納期の設定と運用、追加配送や急ぎ対応の場合の料金設定などです。積算業務についても業務範囲の指定を行うなど、「これまではやってくれていた」という業務にも一線を引く必要があります。

取り組みはすでに始まっています。一般社団法人全国住宅産業地域活性化協議会（住活協）では、資材メーカーの見積共通フォーマットの整備や建材物流コードの普及活動を開始し、現場の負担軽減に取り組んでいます。ルールを作り、業界内で同じ言葉でリレーができるようになれば、生産性が上がり業界の変革にもつながるでしょう。

もちろん1社だけでやっても意味がありません。建材流通事業者が一致団結していくことが重要なのです。建材流通事業者から声を上げれば着実に変革できると考えています。

業界の実情に即した建材流通店向けシステムを自社開発

――株式会社 富建

1910年の創業以来、長崎県を中心に建材販売および施工を行ってきた株式会社富建。10年以上前から自社で活用するための業務支援システムを開発し、2018年には同システムを全国販売するため開発部門を分社化した。翌年、株式会社LTUを親会社とするホールディングス体制に移行し、建材流通業界の変革を加速させている。

図. 建材販売管理に特化し
様々なデータが見える化される「Stance」

LTUグループ傘下のソフトウエア開発会社が提供する建材流通店向けの販売管理システム「Stance」。もともとは富建社内の業務改革を推進するために開発したシステムだが、今では社内外からの要望を受けて外販を行っている。このシステムのポイントは、外注ではなく自社開発の道を選んだことにある。その背景には、建設業界特有の業務の複雑さがあった。

「見積もりの作成から受発注の管理や配送、請求処理など、多岐にわたる建材流通店の業務を一気通貫で管理できる、"使える"システムを開発するのは至難の業です。なぜなら、各工程で一般的なフローと異なる業務が多いため、その違いがITベンダーに伝わらず現場に合わないシステムになってしまうからです。そこで、実際の業務を知っている富建が、業務を一元化できるシステムを作るのが最善の方法であると考え、自社開発したのが『Stance』の元となるシステムでした」

同システムは、見積もりの作成から受発注管理、配送、納品管理までを業界独自の商品流通に合わせてワンストップで管理できる。他にも経路検索エンジンを提供する会社と連携して最適な配送ルートを確認できるなど便利な機能も搭載する。とはいえ、最初から使えるシステムだったわけではない。構想2年、完成の目途が立った後も、社内の意見を取り入れながらバージョンアップを重ねてきた。

「社内の意識改革も不可欠でした。開発当時はDXという言葉もなかった時代で、幾度も勉強会を開いては"なぜシステムを導入するのか"を浸透させる土壌づくりを行いました。当初は社内の抵抗もありましたが、トラックを使う人がリヤカーには戻れないように、今では皆システム導入以前の業務を思い出せないほど当たり前のものになっています」

DXで生まれた時間を人にしかできない仕事に充てる

富建では、このシステムの導入により劇的な業務効率化を実現している。かつて6人が在籍していた経理部門は1.5人で仕事が回せるようになった。また、各店には発注業務専属の担当者が1人いたが、システム導入後は1人で6支店を担当している。業界の痒いところに手が届く同社のシステムは全国から引き合いが相次いでいる。

「当社には年間50社ほどが見学に訪れており、DXへの関心の高さがうかがえます。その中で、DXが進むとどれだけ業績が上がるのかとの質問をよく受けますが、これは認識が間違っています。例えば『Stance』では、営業担当者が様々なデータを打ち込む作業をしなくても見積もりや受発注書に自動的に反映されて業務が効率化されますが、そこで止まってしまっては業務改善や業績拡大につながりません。効率化により生まれた時間を営業に充てるなど、人にしかできない仕事に注力することが重要なのです。

このシステムを活用いただくことで、我々にとっては開発費用をみんなで分け合えます。同じシステムを活用し情報共有しながら、業界全体で適正な収益を上げられるビジネスモデルの構築に貢献していきたいと考えています」

代表取締役 社長
原田 岳氏

工務店の働き方を変え利益改善に貢献する基幹システムを提供

――ナカザワ建販株式会社

大手建材販売店であるナカザワ建販では、2017年にエニワン株式会社を設立し、工務店業務を一括管理できるソフト「AnyONE」を提供。現在では3300社以上の導入実績を誇っている。顧客の業務規模に合わせてシステムをカスタマイズするなど、柔軟な対応力で顧客の課題解決に貢献している。

図.「AnyONE」の機能と業務フロー

「当社は私の父が創業し、本社は大阪府和泉市にあります。父はよく、『阪神淡路大震災は天災ではなく人災。もっと頑丈な家をつくらなければいけない』という話をしていました。そしてより強度の高い床合板の普及に努め、新たな工法を開発しました。ハード面に続き、ソフト面でも社会に貢献したいと考えた父は、建設業界の業務効率化を進めるソフト開発事業に乗り出しました。その想いを引き継ぎ、私が立ち上げたのがエニワン株式会社です」

「AnyONE」は、「建設業界のインフラになる」という同社のビジョンを達成するため開発された工務店向けの基幹システムだ。工務店が抱える課題として①労働時間の適正化②生産性改善③利益改善がある。「AnyONE」を通じて顧客情報から施工まで一元管理し、工務店の働き方を変えることで建設業界全体の底上げを目指している。

『AnyONE』では、顧客管理や見積もり作成、施工管理、アフターメンテナンスなどを一元管理することができます。多くの工務店では担当者がエクセルで個別に管理しており、担当者が辞めてしまえば何も分からなくなる状態です。これらの情報を基幹システムに集めるだけでも、業務効率は向上します。担当者以外にも情報が見えるようにすることで、発注単価などもすぐに確認できるようになり、利益を確定しやすくなります」

顧客要望の機能を随時アップデート。顧客ごとのカスタマイズ開発

「AnyONE」は顧客の意見を取り入れながら随時機能をアップデートしている。

「例えば、日程決めで重視される六曜をカレンダーに入れる、お客様の分布を地図に表示することで紹介案件の分析や広告効果の計測を可能にするなど、ちょっとしたことですが『あれば非常に便利』という開発を行っています」

また、顧客ごとに機能を細かくカスタマイズすることも可能だ。既存システムと連携することで、開発コストを抑えることができる。

システムありきではなく、あくまでも顧客の課題解決のためにシステムがあるという考えに基づき、建設業界の底上げのために柔軟なサポートを行う同社。毎月コンスタントに200〜300件問い合わせがあるというのも頷ける。以前は口コミによって問い合わせ・契約が増えていたが、現在ではWEBを活用するなど広報活動にも注力している。さらに、システムに精通した人材を採用することで、開発力にも磨きをかけている。

「今後3年を目途に5つほどのシステムやアプリをリリースする他、『AnyONE』でも受発注機能の追加や他社システムとの連携などを進める予定です。『幸せと豊かさを共につくる』というナカザワ建販のビジョンのもと、"社会の役に立つ"を念頭に、システムを提供していきます。

生産性や利益率が低いという課題を抱える建設業界で、人を成長させるサービスを提供し稼げる会社を増やすことで、建設業界の未来を明るいものにしていきたいですね」

代表取締役 社長
中澤 秀紀氏

建材流通事業者向け「JUCORE 見積」サービスを開始

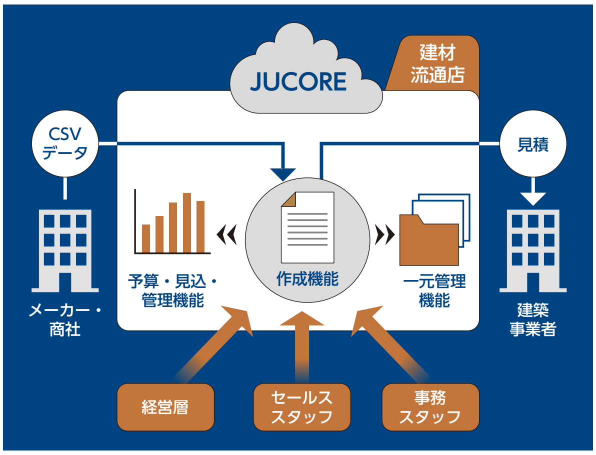
——住友林業株式会社

住友林業は、建材流通の業務変革推進のため、建材流通事業者における見積書作成業務の負荷の軽減、合理化による経営効率向上を支援するクラウドサービス「JUCORE（ジュコア）見積」を2023年9月から開始した。

見積データを一元管理し見積業務の困りごとを解決する

「JUCORE 見積」＊1は、建材流通事業者の見積業務に関するサービスで、物件情報、見積内容、受注見込、予算実績管理などのデータを一元管理し、業務の効率化を実現します（図1）。

図1.「JUCORE 見積」の仕組み



見積作成は工務店やメーカーなど様々な事業者が関わる煩雑な作業であり、営業担当、事務担当、そして経営者のそれぞれが問題を抱えています。例えば営業担当は、様々な書式のメーカー見積もりを自社書式に転記して工務店に対する見積書を作成しています。また、数回にわたり見積もりを依頼されることもあり常に時間を取られています。さらに見積書の保存ルールがあいまいで、事務担当が問い合わせに対応できなかったり、発注ミスにつながったりします。そして経営者は見積もりの進捗、利益率、成約率の確認がとれないため、経営戦略がなかなか立てられません。

これらは、見積作成・管理手法のバラつきが大きいため、業務が属人化しやすく標準化・効率化がされていないため起こります。こうした課題を解決し、建材流通事業者の生産性の向上と経営合理化を実現するために、業務フローの標準化とそれらを動かす仕組みが必要です。

「JUCORE 見積」では、情報をクラウドで共有・管理でき、煩雑でアナログな見積業務の省力化や脱・属人化が実現します。さらに見積状況を管理指標として運用することで、経営判断への応用も可能となります。

木材建材流通業界に特化し「見積共通フォーマット」にも対応

「JUCORE 見積」には6つの特長があります。①木材建材流通業界に特化、②クラウド上で見積データの社内共有が可能、③エクセルシートのような一覧画面でデータ入力・編集ができる操作性、④大手建材メーカーが対応している「見積共通フォーマット」＊2の取り込み、⑤データの可視化、⑥「コンサルティングサポート」です。これらにより利用者の生産性向上を目指しています（図2）。

「JUCORE 見積」はサービス提供だけにとどまらず、利用者の方々の課題解決に寄り添い活用効果の最大化につながるサポートも行います。ご意見・ご要望を踏まえた新たな機能を継続的に開発していき、サービスを拡充することで見積業務を効率化し、業界課題の解決に貢献していきたいと考えています。

初期導入費用は無料です。研修会付きの無料トライアルを最大90日間お試しいただけます。

木材建材事業本部
ソリューション営業部
DX・LCA推進グループ マネージャー
福山 愼一

図2.「JUCORE 見積」の6つの特長

①	**業界特化型の見積書作成支援ソフト** 一般的な見積書作成ソフトには含まれていない仕入原価や売価の掛け率入力、端数丸め機能やセット商品の見積内訳表示等にも対応。
②	**クラウドシステム活用でスムーズなデータアクセスを実現** インターネットへの接続環境とパソコン・タブレットなどがあれば、場所を選ばず作業が可能。クラウド上で見積データを社内に共有でき、ペーパーレス化、業務の脱・属人化を実現。
③	**見やすい・使いやすい・運用しやすい画面のシステム設計** エクセルシートのような一覧画面でデータ入力・編集ができる操作性を重視。
④	**「見積共通フォーマット」に対応** 大手建材メーカー21社が既に導入している住活協の「見積共通フォーマット」に対応。見積共通フォーマットでデータを取り込むため、手入力による転記ミスや二重入力の無駄を削減。
⑤	**データの可視化** 案件ごとの進捗管理、集計・分析が可能で、営業活動上の意志決定、スピーディな経営判断を実現。
⑥	**コンサルティングサポート** 「JUCORE 見積」導入後は建材流通事業者それぞれの課題に合わせた業務改善案を提案。「サービス提供」だけでなく、建材流通店の課題や問題を一緒に解決していく。

＊1：住活協が開発した「見積共通フォーマット」を活用できる積算ソフトを、業界全体の普及を目的として2022年に住友林業が譲受し、クラウド化を導入して再構築したもの
＊2：住活協で推進している建材・住設メーカー見積データの共通フォーマットのこと

ここでちょっと一息

Coffee Break

Vol. 88

住宅業界の旬な話題をお届けします！

住生活ジャーナリスト 藤井 繁子

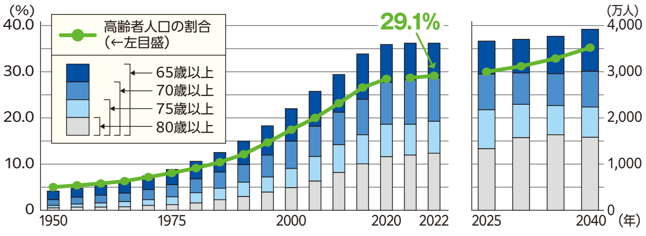
『月刊 HOUSING』編集長・リクルート住まい研究所主任研究員などを経てフリージャーナリストに。マンション購入・戸建て建築・リフォームと自邸で実践しながら、国内外で取材・コンサルティング活動を行う。

迫り来る【2025年問題】、住宅業界はどう動く

世界一の高齢化率と人口減の中、増える単身高齢者

日本の人口は2056年に1億人を割りこむと推計されています。団塊の世代（約800万人）が全て75歳以上となる2025年には、国民の5人に1人が後期高齢者です。労働力人口の減少に加えて、高齢者を支えるための社会保障費が限界に達するという「2025年問題」。ただ、住宅業界としては高齢者の住まいを整備する課題＝ニーズがあり、ビジネスチャンスでもあります。

【高齢者人口および割合の推移（1950～2040年）】



2022年65歳以上の高齢者人口は、3,627万人と過去最多。総人口に占める割合は29.1%、75歳以上は15%を超え今後も高齢化率は加速する（国立社会保障・人口問題研究所）

単身高齢者、入居拒否の賃貸住宅事情

政府も単身高齢者など住宅確保要配慮者の支援に乗り出す政策を進めていますが、公営住宅は高倍率で数年待ち。サービス付き高齢者向け住宅も28万戸強（2023年9月）とまだ少なく、受け皿としては不十分なのが現状です。

単身の高齢者が賃貸住宅に移り住むことの難しさを話してくれたのは、高齢者に特化した不動産仲介、ポータルサイト「R65不動産」を運営する（株）R65の山本遼社長。前職の不動産会社での80代女性の賃貸住宅探しで、200件近く断られた経験から起業に至ったそう。

【65歳以上の方向け不動産サイト「R65不動産」】

高齢者が入居可能な物件情報約2,000件。山本遼社長（33歳）は昨年「かわさき起業家優秀賞」を受賞

賃貸オーナーが高齢者の入居に拒否感を持つのは、認知症・孤独死や身寄りがなく対応（滞納・死後の残置物）に苦慮するため。その対策に国交省では<居住支援法人>の指定制度を進めています。居住支援法人とは住宅確保要配慮者に対し、家賃債務保証、賃貸住宅への入居相談、見守りなどの生活支援等を行うもの。（株）R65も指定を受け、万が一の場合の家賃等補償の保険と、電力使用量で安否を見守るサービスを提供（980円/月～）。オーナーが高齢者入居を受け入れやすい環境整備に取り組んでいます。

大手住宅会社も建築請負からサービス事業へ

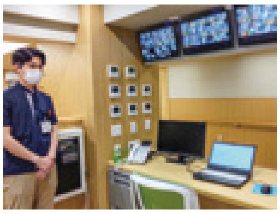
シニアライフ研究所を持つ旭化成ホームズ（株）では、シニア向け賃貸住宅「へーベルVillage」の運営に力を入れています。自立～フレイル*の高齢者を対象に、健康長寿の3条件（活動量・食事・交流）を入居者自らが行えるよう支援します。常駐スタッフを置かず食堂も設けずに自立した生活を促しながら、相談員が月1回の定期訪問で入居者と面談し見守るサービスに注目です。

【「へーベルVillage」相談員による定期面談】

入居者の平均年齢は79歳。介護保険認定を受けていない方が8割強（2023年3月現在1,755戸）。相談員による面談では、地縁のない人には趣味・嗜好を生かせる場を紹介するなど、それぞれの状況や悩みに寄り添った支援を行う

自立が難しい高齢者向け、介護付き施設のニーズも増える一方。住友林業グループが運営する介護付き有料老人ホームが2023年10月オープン。こちらでは、24時間ケアスタッフが常駐し、見守りセンサーなど最先端のICTを活用した運営で入居者を見守るとともに、職員の業務効率を上げ、2025年問題への対策を図っています。

【グランフォレスト田園調布（運営：スミリンフィルケア）】



デザイン性が高い5階建ての外観。各階のケアステーションにて複数のモニターで見守り、離床・起き上がりセンサー付きベッド、服薬管理システムなどICTを活用。
（前払金プラン：入居金1,470万円～、月額利用料24.3万円～／月払プラン：入居金0円、月額利用料48.8万円～）

＊フレイル：健康な状態と要介護状態の中間の段階

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

新規酒造免許の取得と地方創生のため日本酒特区の設立に挑む「クラフトサケ」醸造所

稲とアガベ株式会社

代表取締役社長
岡住 修兵 氏

本　社 ● 秋田県男鹿市船川港船川新浜町1-21
創　業 ● 2021年
資本金 ● 200万円
従業員 ● 12名
事業内容 ● 酒米生産、酒類製造・販売

ここが注目ポイント

- 新ジャンルの「クラフトサケ」を製造し新規参入困難な日本酒業界に挑戦
- 未来に続く街づくりのため雇用を生み出す新規ビジネスを創出
- 国家戦略特区として日本酒製造免許取得の規制緩和と地域活性化を目指す

既存酒蔵の買収ではなくあえて厳しい新規免許取得を目指す

――日本の酒税法で定められる製造免許の中で特に取得のハードルが高いのが日本酒だ。既存の酒蔵を保護して市場を安定させるため、新規の免許取得は原則として認められない。この日本酒業界に新しい潮流を生み出そうと挑戦を続ける醸造所が秋田県男鹿市にある。2021年に創業した「稲とアガベ」では、新ジャンルの酒を造りながら日本酒製造の免許取得を目指し、街全体を巻き込んだ取り組みを行っている。

「秋田市の酒造で4年半修行し、日本酒製造免許の規制緩和と日本酒業界への新規参入を目指すべく起業しました。国内の日本酒消費量は低迷を続け、酒蔵も年々減少しています。このまま指をくわえて見ていたら日本酒という文化自体が消滅しかねません。既存の酒蔵を譲り受ければすぐに日本酒造りを始められますが、その考えは最初からありませんでした。新陳代謝が起きない業界はイノベーションが生まれにくく、経済原則としても参入規制は業界の衰退につながりかねません。日本酒を造りたい人が独立して自分の蔵を持てるようになれば業界全体の活性化につながるはずです」

――酒造りのいろはを教えてくれた秋田県で起業したいと考え、「その他醸造酒免許」と「輸出用清酒製造免許」を取得し、旧男鹿駅の駅舎を活用して醸造所を設立した。同社が造るのは、日本酒の醸造技術をベースに、米を原料としながら従来の日本酒にはないプロセスを取り入れた新しいジャンルの「クラフトサケ」だ。フルーツやハーブなどの副原料を入れることで新しい味わいを実現するなど、日本酒のルールに縛られない自由で多様な酒を生み出している。市場より高めの価格設定であるにもかかわらず、すぐに売り切れるほど人気があり、海外の三ツ星レストランでも提供されている。

「日本での新規参入を目指していたため、当初は輸出を考えていませんでした。しかし、どうしてもと請われた案件で輸出を行ったところ、海外で人気を得て日本でも想像以上の注目が集まりました。これが新規免許の取得に関する規制緩和の追い風になるならば、当社の目指すところの近道になると考え、今後は海外展開も積極的に進めていく予定です」

食品加工場やレストランの開業で雇用を生み出す街づくりにも尽力

――酒は一つのメディアであり、おいしい酒にはその地域を訪ねてみたくなる力があると語る岡住氏。日本における日本酒の現状を変えるという同社のもう一つのテーマが、「男鹿市に雇用を生み出す」ことだ。

「秋田県は人口減少率が全国トップで、観光名所も多くありません。私は〝起業家の仕事は仕事をつくること〟であると考えており、秋田県に一人でも多くの雇用の場をつくり恩返しをしたいと思っています。とはいえ、酒蔵だけでは生み出せる雇用に限りがあります。そこで目指しているのが街づくりです。今年開業した、酒を造る工程で廃棄されることもある酒粕などを活用する食品加工場『SANABURI FACTORY』もそんな取り組みの一つです」

――将来的には、他社の酒蔵の酒粕も買い取ってアップサイクルを行い、同社だけでなく日本酒業界や周辺産業含めて雇用を生み出していく考えだ。醸造所には地元食材を使ったレストランを併設しており、今後はホテルの建設も予定している。

「米づくりから始める栽培醸造蔵を目指し創業当初から自社田を所有していましたが、今年からは耕作放棄地を開墾して規模を拡大しています。酒造りに生かすのはもちろんですが、これも〝人を呼ぶ力〟に変えたいと思っています。男鹿市は中山間地域で稲作の条件はよくなく、廃業する農家も少なくありません。一方で、その地形は棚田という美しい日本の原風景も生み出しています。当社で米づくりを行うことで、失われた風景を取り戻し、酒とともに男鹿市を訪れる人を楽しませる存在にしたいですね」

――今年2月には、男鹿市と共同で市内での日本酒製造免許の新規取得を可能とする国家戦略特区案を申請。同地域での新規免許取得の規制緩和、そして酒造りのチャレンジャーが集うことによる地域活性化につなげたい考えだ。

「新興の酒蔵ばかりが集まるマイクロブルワリーがたくさんある街になり、それが30年も続けば、一つの文化になるはずです。コンテンツだけをつくっていては、いつかそれが廃れた時に人がいなくなり街が残りません。私がつくりたいのは文化であり、その礎を築きたい。自分が死んだ後、空から活気にあふれた街を見下ろして、おいしいお酒を飲む。これが一番の夢です」

原料米はすべて自然栽培米、精米歩合は食用米と同じ90%。米を最大限に生かし、前例のない酒造りに挑む

廃棄される農作物を利用した食品加工場「SANABURI FACTORY」では、酒粕を主原料にしたマヨネーズ調味料などを製造・販売

日本酒とほぼ同じ造りに副原料を加えた「クラフトサケ」「どぶろく」シリーズなどを販売

築90年の旧男鹿駅舎を醸造所に改築。観光客の拠点となることを目指し、レストランも併設している。日中は軽食を、夜は秋田の食材や醸造所のお酒を楽しめる

今月のニュース

2022年の木材自給率は40.7%
「2022年木材需給表」を公表 ― 林野庁

林野庁は2022年の木材需給に関するデータ「2022年木材需給表」を公表した。

■ 木材の需要

2022年の木材総需要量は8,509万4千㎥で、用材と燃料材が増加したことにより、前年比で3.6%増加した。輸出量は304万2千㎥で、前年比6.4%の減少となった。

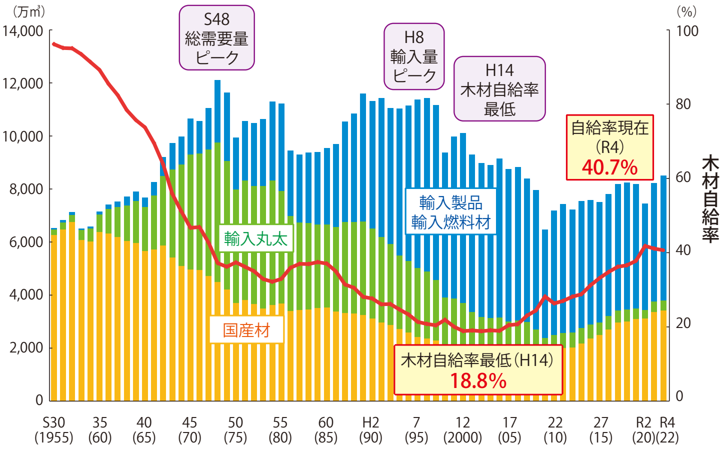
■ 木材の供給

国内生産量は、3,461万7千㎥で前年比2.7%の増加となった。また輸入量は5,047万7千㎥で、前年比4.3%の増加となった。どちらの要因も用材と燃料材が増えたことによる。

■ 木材自給率の動向

木材自給率は40.7%となり、前年と比較すると0.4ポイント低下した。用途別では建築用材等の自給率は49.5%で、前年比較で1.5ポイント上昇、非建築用材等は34.2%で前年より1.3ポイント低下した。

木材供給量及び木材自給率の推移



「改正建築基準法」「改正建築物省エネ法」の円滑な施行に向け
設計・施工等に携わる人々の講習会を開催 ― 国土交通省

「改正建築基準法」「改正建築物省エネ法」により、2025年4月から、旧4号建築物※の構造審査等が始まる。また、原則すべての建築物の新築・増改築時における省エネ基準への適合が義務化される。これらの制度の円滑な施行に向け、説明会、実務講習会、実技研修会を実施する。

※ 階数2以上または延べ面積200㎡超の木造一戸建て住宅等

【改正法制度説明会】

4号特例の見直しや構造基準のポイント、防火規制の合理化、省エネ適合義務制度など、改正法の概要についての説明会を全国10都道府県(12カ所)で開催。

- ■ 受講対象：
  建築士、建設事業者、建材・設備機器業者など
- ■ 開催時期：2023年11月1日～11月29日
- ■ 問い合わせ先：
  建築基準法・建築物省エネ法
  改正法制度説明会受付窓口

【設計等実務講習会】

2階建ての木造一戸建て住宅等に係る手続き、構造基準(壁量計算等)・省エネ基準の解説および申請図書の作成方法などについて全国47都道府県で講習会を開催。

- ■ 受講対象：建築士、建設事業者など
- ■ 開催時期：2023年11月～2024年2月
- ■ 問い合わせ先：
  (一社)木を活かす建築推進協議会地域事務局

【断熱施工実技研修会】

省エネ基準適合義務化に際し、正しい断熱施工技術を学べる研修会を実施中。

- ■ 受講対象：
  断熱施工に携わる大工技能者
- ■ 問い合わせ先：
  (一社)全国木造建設事業協会

【オンライン講座】

- ● 改正法制度説明会＊：12月上旬頃から公開予定
- ● 設計等実務講習会＊：12月下旬頃から公開予定
- ● 省エネ計算方法等　：公開中

(＊は上記で開催される講座と同じ内容)

編集室より

■ 弊社ホームページにPDF版を掲載中です。

住友林業　建材マンスリー　検索

■ 送付先の変更、広告掲載･誌面に対するご意見などは以下までご連絡ください。

メールアドレス：kenzai-monthly@sfc.co.jp
FAX：03-3214-3269
住友林業株式会社 木材建材事業本部 業務企画部

編集後記

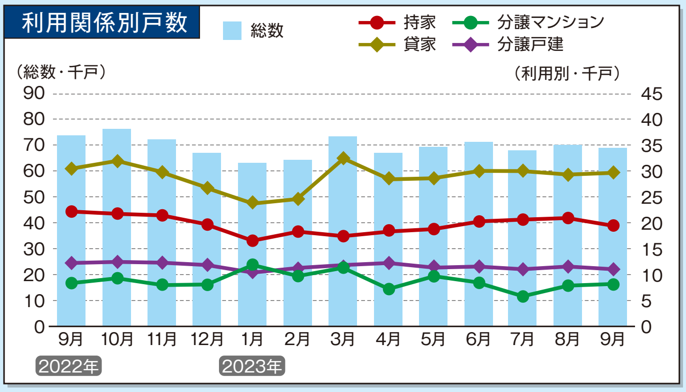
スポーツの秋ですね。私は水泳を始めて1年になります。きっかけはジムのプールで偶然遭遇した友人たちと結成した「チームマーメイド」。一緒に泳ぐだけの会ですが継続は力なり！泳力もついてきました。しかし先日「いい女は大抵ヨガを極めている」という根拠のない情報で活動の場があっさり陸に変更されることに。爽やかな秋空のもと、鳩のポーズに挑むマーメイドたち。鳥なのか人魚なのか話がややこしくなっていますが、今年の秋はヨガでいい女を目指します。(M)

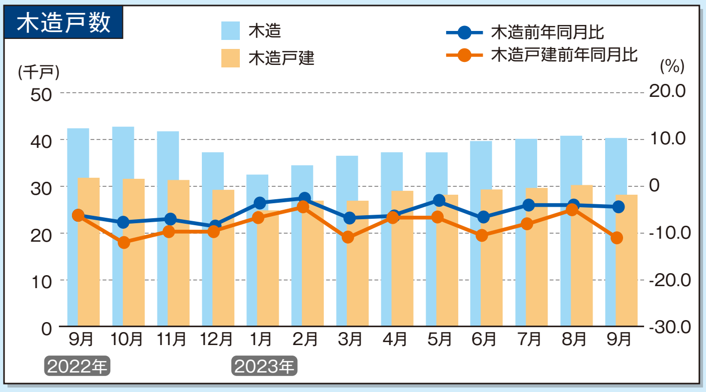
表紙：住友林業(株)住宅事業本部　仙台支店　仙台港エコノハ展示場

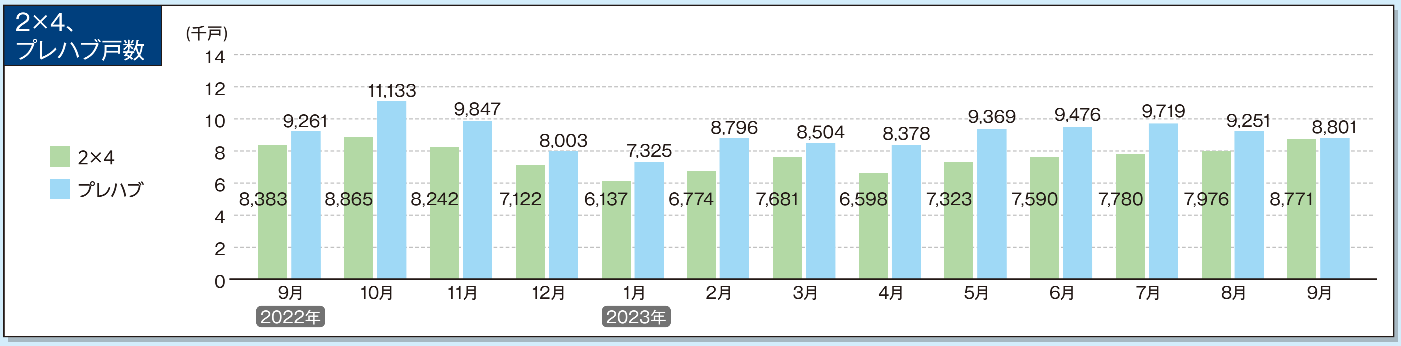
＊ 家具などのインテリア品は実際の展示と異なる場合があります

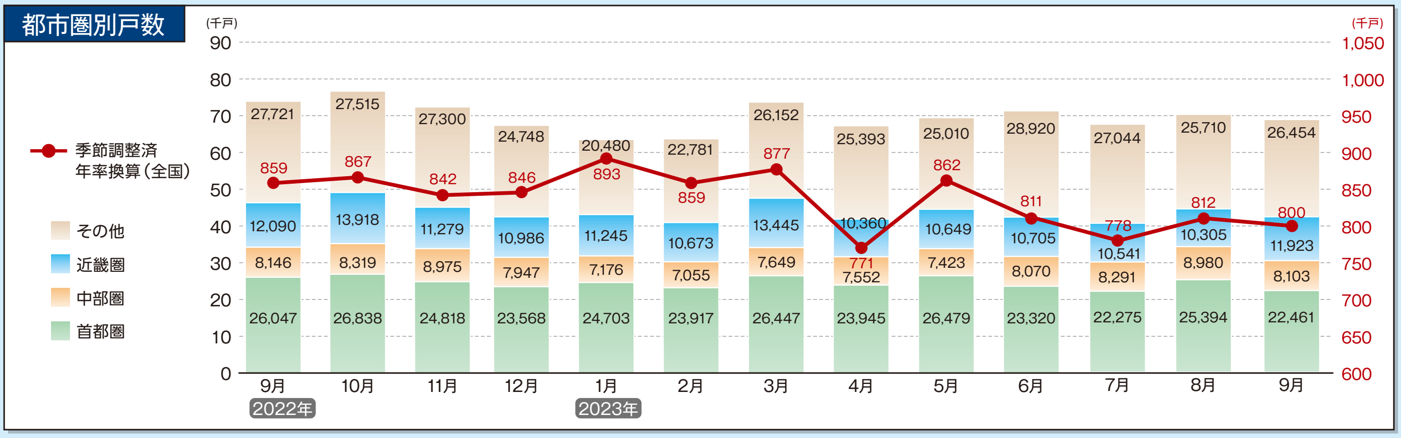
2023年9月の新設住宅着工戸数　単位：戸　▲は減

		9月	対前年同月比		対前々年同月比		8月	7月	6月
新設住宅計		68,941	▲5,063	▲6.8%	▲4,237	▲5.8%	70,389	68,151	71,015
建築主別	公共	396	24	6.5%	▲192	▲32.7%	246	753	819
	民間	68,545	▲5,087	▲6.9%	▲4,045	▲5.6%	70,143	67,398	70,196
利用関係別	持家	19,527	▲2,731	▲12.3%	▲6,132	▲23.9%	20,984	20,689	20,325
	貸家	29,735	▲888	▲2.9%	1,481	5.2%	29,364	30,170	30,112
	給与住宅	413	62	17.7%	3	0.7%	454	313	494
	分譲住宅	19,266	▲1,506	▲7.3%	411	2.2%	19,587	16,979	20,084
	うちマンション	8,148	▲238	▲2.8%	897	12.4%	7,894	5,797	8,422
	うち戸建	11,014	▲1,282	▲10.4%	▲491	▲4.3%	11,589	11,066	11,606
資金別	民間資金	63,276	▲5,117	▲7.5%	▲3,826	▲5.7%	65,075	61,541	64,905
	公的資金	5,665	54	1.0%	▲411	▲6.8%	5,314	6,610	6,110
	公営住宅	391	31	8.6%	▲122	▲23.8%	209	545	687
	住宅金融機構融資住宅	2,140	▲353	▲14.2%	▲763	▲26.3%	2,071	2,008	2,066
	都市再生機構建設住宅	0	0	—	0	—	0	124	0
	その他住宅	3,134	376	13.6%	474	17.8%	3,034	3,933	3,357
構造別	木造	40,440	▲1,947	▲4.6%	▲4,686	▲10.4%	41,178	40,136	39,672
	非木造	28,501	▲3,116	▲9.9%	449	1.6%	29,211	28,015	31,343
	鉄骨鉄筋コンクリート造	414	131	46.3%	26	6.7%	346	291	515
	鉄筋コンクリート造	18,012	▲2,565	▲12.5%	953	5.6%	18,344	16,594	20,043
	鉄骨造	10,023	▲595	▲5.6%	▲494	▲4.7%	10,458	11,056	10,733
	コンクリートブロック造	36	▲12	▲25.0%	▲3	▲7.7%	45	24	38
	その他	16	▲75	▲82.4%	▲33	▲67.3%	18	50	14









（出典：国土交通省ホームページ　http://www.mlit.go.jp/statistics/details/jutaku_list.html）

建材マンスリー
No.697
NOVEMBER 2023
11

昭和39年8月創刊　第60巻　令和5年11月1日発行（毎月1日発行）　通巻697号
発行人／田中 耕治　発行所／建材マンスリー編集室　〒100-8270　東京都千代田区大手町1-3-2（経団連会館）
住友林業株式会社　木材建材事業本部　業務企画部

木を活かし、よりよい暮らしを
EIDAI
永大産業株式会社
www.eidai.com
お客様相談センター
0120-685-110
受付時間　平日･土曜日 9:00〜18:00
休業日　日曜日、祝日、夏期休暇、年末年始
EIDAI
ホームページ
EIDAI
Instagram