

建材 マンスリー

No.724

2

FEBRUARY
2026

特集

ソーラーシフトは進むのか?! 太陽光発電の動向を探る

好木心

おりづるタワー屋上展望台 「ひろしまの丘」

注目企業を訪ねる

株式会社 和多屋別荘

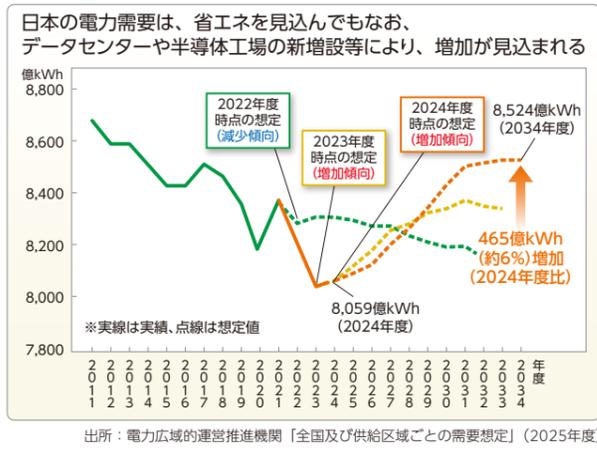


ソーラーシフトは進むのか?! 太陽光発電の動向を探る

世界で再生可能エネルギーの導入が進む中、日本でも、東日本大震災以降のおよそ10年間で、電源構成における再生可能エネルギーの比率は10.4%から23%へと増加。また、2025年2月に閣議決定された「第7次エネルギー基本計画」では、2040年に再生可能エネルギーの割合を全体の40~50%とする見通しを示しており、主力電源化に向けた取り組みは今後ますます加速するだろう。今号では、日本の再生可能エネルギーの中で最も導入比率の高い太陽光発電に関する動向やトピックスについて、識者に話を伺った。



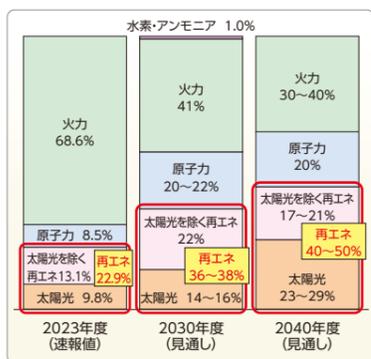
図1. 日本の電力需要の見込み



出所：電力広域的運営推進機関「全国及び供給区域ごとの需要想定」(2025年度)

日本の電力需要は、省エネを見込んでみても、データセンターや半導体工場の増設等により、増加が見込まれる。太陽光発電市場としては、FIT依存から脱却し、FIP制度やPPAモデルが拡大することが予測される。第三者所有モデルや建材一体型などに注目。東京都市と神奈川県川崎市では、2025年4月より新築住宅に対する太陽光発電導入の義務化を開始するなど、自治体での取り組みも進んでいる。

図2. 2040年の電源構成比率



出所：第7次エネルギー基本計画を基に資源総合システムが作成

図3. ペロブスカイト太陽電池の開発動向と想定用途

直近10年間で変換効率が約1.5倍に向上。国内の一部企業では2025年度中に事業化を開始。想定される用途の一例：建物壁面、モビリティ、IoTデバイス。フィルム型太陽電池のイメージ写真も掲載されている。

発電した電気を固定価格で買い取るFITとは異なり、再生エネ発電事業者が卸電力市場などで売電することを前提として、市場価格に一定のプレミアムを上乗せして売電できる仕組みがFIPだ。市場価格が高い時に売電すれば高収益を見込むこともできることから、移行が促進されている。「PPAは、電気の利用者である需要家が所有する屋根や土地にPPA事業者が太陽光発電設備を設置し、

2040年までに再生エネの割合を電源全体の4~5割へ

脱炭素に向けた動きは世界的に加速しており、2050年のカーボンニュートラルの実現に向けて、エネルギー由来のCO2排出を減らすことが重要な課題となっている。一方で、DXやGXが進展する中、今後のエネルギー需要は増加する見通しであり(図1)、再生可能エネルギー(以下、再生エネ)の利用促進が不可欠だ。「脱炭素だけでなく、エネルギー安全保障の観点からも再生エネ導入は重要です。日本は資源が乏しく火力発電の原料を輸入に依存していますが、世界情勢が不安定な昨今、設備を導入さえすれば自前で発電が可能な再生エネの重要性は加速しています。国も再生エネの主力電源化に向けて導入支援を強化しており、中でも太陽光発電による発電電力量は、東日本大震災が発生した2011年の20倍以上と、他の再生エネが2倍程度の中、圧倒する増加率を見せています。その結果、国土面積当たりの太陽光発電導入量は日本が世界一となりましたが、発電電力量に占める太陽光の割合は、依然として1割弱にとどまっており、エネルギー構成全体の観点からは、さ

住宅業界に電力サービスの提供者としての役割を期待

「太陽光発電のさらなる普及に向けては、メガソーラーに関わる課題があります。景観や環境破壊などの一部の事案による負のイメージ解消に向け、政府は不適切事案に対する法的規制の強化などを進める一方で、地域共生や環境配慮型の導入には継続支援の方針を示しています。また、2030年代後半に見込まれる太陽



株式会社資源総合システム 太陽光発電事業支援部 部長 上席研究員

杉渕 康一氏

「脱炭素だけでなく、エネルギー安全保障の観点からも再生エネ導入は重要です。日本は資源が乏しく火力発電の原料を輸入に依存していますが、世界情勢が不安定な昨今、設備を導入さえすれば自前で発電が可能な再生エネの重要性は加速しています。国も再生エネの主力電源化に向けて導入支援を強化しており、中でも太陽光発電による発電電力量は、東日本大震災が発生した2011年の20倍以上と、他の再生エネが2倍程度の中、圧倒する増加率を見せています。その結果、国土面積当たりの太陽光発電導入量は日本が世界一となりましたが、発電電力量に占める太陽光の割合は、依然として1割弱にとどまっており、エネルギー構成全体の観点からは、さ

図4. デュアルユースの例(営農型)



隙間を空けて太陽光パネルを設置すれば、営農が可能。お茶栽培においては遮光用途としても活用されている。また、農地での再生エネへの取り組みが環境価値として評される事例もある

光パネルの大量廃棄問題については、回収と分別の仕組み構築が不可欠です。これらのスキームづくりは、長期的な視点で再生エネ導入を成功させるための鍵となるはずだ。今後、太陽光発電の適地不足も課題となってくると予想されるが、非住宅では駐車場や農地などで本来の機能を維持しながら太陽光発電設備を設置するデュアルユース(図4)がポイントとなりそうだ。「住宅関連事業者には、太陽光発電設備の販売のみのビジネスから電力供給とメンテナンスを継続的に行う「サービス」提供モデルへと転換し、電力サービス提供者としての役割を期待しています。設備の定期点検・メンテナンスなどは長寿命化にもつながります。また、流通事業者が使用済みパネルのリユース・リサイクルのための分別・回収の役割を担うことができれば、太陽光発電の普及に係る課題解消に大きく貢献できるのではないのでしょうか」

需給調整市場への低圧リソース参入で 家庭用蓄電池が収入を生む資産になる?!

再生可能エネルギーの不安定な出力を補い安定した電力システムを構築するために、2021年に開設された需給調整市場。電力の需給バランスを調整するこの市場では、2026年度から新たな調整力として家庭用蓄電池や電気自動車などの「低圧リソース」が参入可能となる予定だ。電力安定供給の司令塔としての役割を担う電力広域的運営推進機関に市場や新制度のポイントなどを解説してもらった。

電力の需給バランスを調整する需給調整市場

電気は大量にためておくことが難しく、安定供給のためには電気の使用量(需要)と、発電量(供給)のバランスを常に保つことが不可欠だ。需給バランスが崩れると周波数が乱れ、設備の故障や停電につながる恐れもある。「需給調整市場」とは、電力の使用量・供給量の計画値と実績値のバランスを取るために必要な『調整力』を、一般送配電事業者が調達するための市場です。例えば、小売電気事業者が顧客のために2kWhを調達したが、実際の使用量が1kWhだった場合、差分の1kWhに対応するための調整力を取引する場となります。従来は一般送配電事業者がエリアごとに公募で調整力を調達していましたが、

電力システム改革の一環として効率化を目指し、2021年4月に市場化が図られました。これによりエリアを超えて広域的に効率よく調達できるようになっています(駒田氏)

調整力とは、一般送配電事業者の指示に基づき、出力の調整ができる電力リソースを指す。具体的には、発電設備や蓄電池、需要家による節電などだ。例えば、出力100で稼働中の発電機に対し、出力110へ引き上げることのできる能力が調整力に該当し、一般送配電事業者からの指示があった場合、確実に対応できるような常に「動ける状態」で待機させておくことが求められる。

「調整力は、太陽光をはじめ気象条件によって出力が変動する再生可能エネルギーの発電予測誤差に対してはもちろん、発電所トラブルや需要

となりなります。多数あるリソースの中で、どれをどのように制御するかという仕組み作りもアグリゲーターの役割となります(駒田氏)

「調整力は、太陽光をはじめ気象条件によって出力が変動する再生可能エネルギーの発電予測誤差に対してはもちろん、発電所トラブルや需要

となりなります。多数あるリソースの中で、どれをどのように制御するかという仕組み作りもアグリゲーターの役割となります(駒田氏)

となりなります。多数あるリソースの中で、どれをどのように制御するかという仕組み作りもアグリゲーターの役割となります(駒田氏)

「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

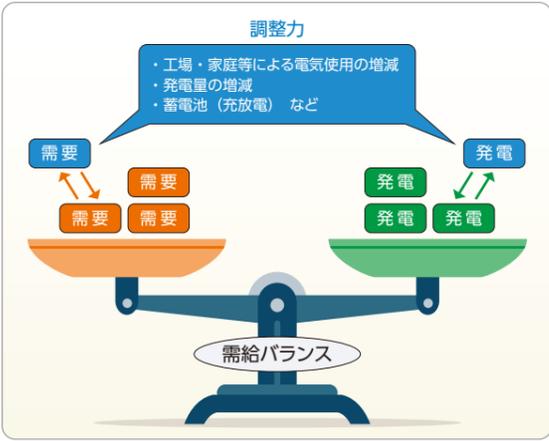
「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

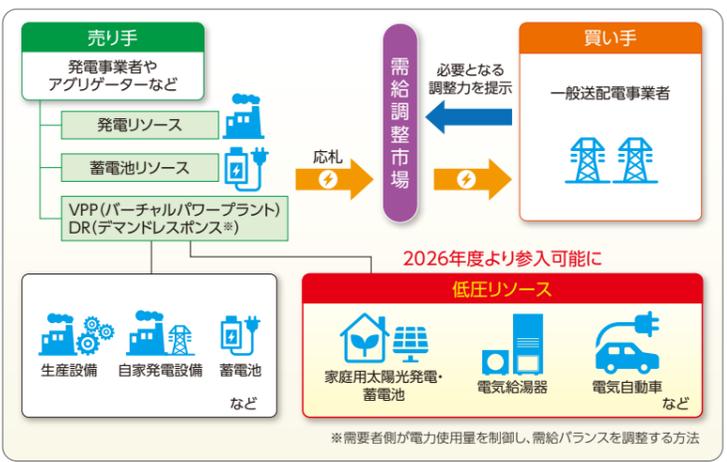
「低圧リソースの市場参入により、これまで自家消費・災害対策等が主目的だった太陽光発電や家庭用蓄電池が、収益を生む資産となる可能性が生まれます。ただし、所有者は本

調整力のイメージ

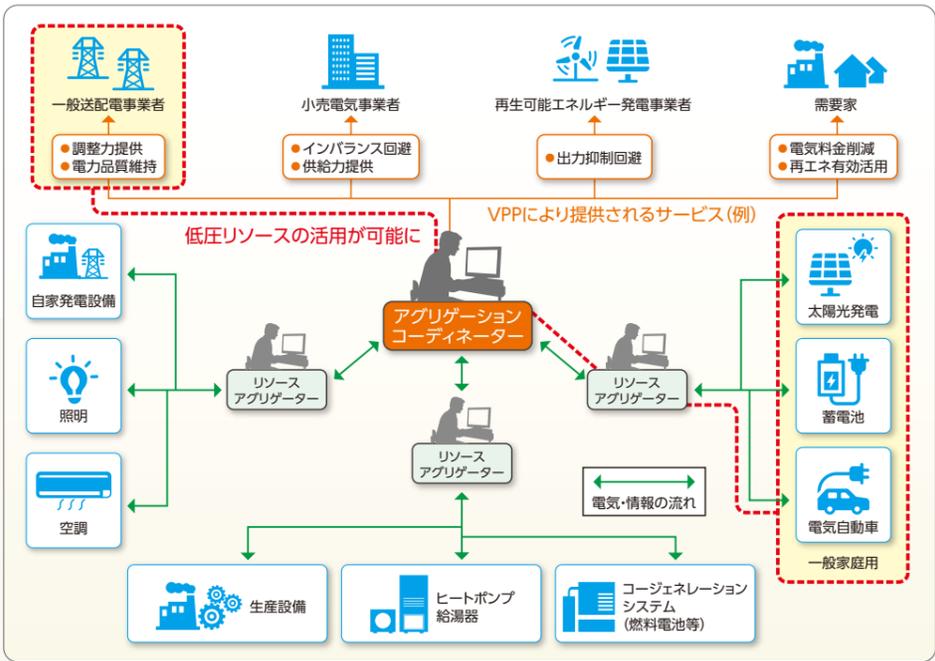


出所：資源エネルギー庁の資料を基に編集部が作成

需給調整市場の仕組み



VPPのイメージ



「低圧リソースの参入は、今まで使えなかったものが使えるようになった」という選択肢の拡大であり、今後はこれらのリソースを国全体としてどう活用するかの政策判断が重要になってくると思います(駒田氏)

家の使用量変動など様々な要因で必要となります(村上氏)
需給調整市場で取引される調整力は、大きく3つに分類される。短期間で迅速に反応できる「一次調整力」、数分から十分分の時間枠で調整する「二次調整力」、15〜30分の需給誤差や再生可能エネルギーの予測誤差への対応に利用される「三次調整力」で、それぞれ厳密な要件が定義されている。

新たな電力の計測方法で低圧リソースの参入が可能に

需給調整市場における買い手は一般送配電事業者、売り手が電源等を保有する発電事業者やアグリゲーターなどだ。アグリゲーターとは、多数の小規模電源や需要家の需給調整能力を束ね、一つの調整力として提供する事業者のこと。電気の需要と供給のバランスを常に保つために重要な役割を担う需給調整市場だが、従来制度は応酬量の不足や応酬しにくい仕組みなどがあり、経済産業省で見直しを検討されてきた。「2026年度から新制度が開始予定で、ポイントの一つは、これまで市



電力広域的運営推進機関 企画部 副マネージャー 村上直紀氏
電力広域的運営推進機関 企画部 マネージャー 駒田武大氏

*一般送配電事業者：発電所から需要家のところまで、送電線や配電線などで電気を送り届ける事業者。全国を10の供給区域に分け、北海道は北海道電力ネットワークなど、一つの供給区域に一つの事業者が決められている

【こうき-しん】

好木心

vol.64

おりづるタワー屋上展望台 「ひろしまの丘」



広島県
広島市



提供:おりづるタワー

広

広島県広島市、世界遺産「原爆ドーム」から東へ90mほどの場所にある複合商業施設「おりづるタワー」。その最上階・地上50mにあるのが、内

装全面が木質化された屋上展望台「ひろしまの丘」だ。半屋外空間で、ウッドデッキの床に足を踏み入れると、ビルのワンフロアながら外の風を感じ、木のぬくもりに包まれる空間となっている。丘という名の通り、中央部から外周にかけて高低差をつけ、傾斜に沿って階段をしつらえた。座って眺望を楽しむ場所の確保と同時に、空間を絞り込むことで、瀬戸内の風を呼び込んでいる。目の前には広島湾に注ぎ込む元安川、そして平和記念公園が望める。

1978年に建設されたオフィスビルを広島マツダが取得しリノベーションして2016年に観光名所として生まれ変わったこの場所。被爆地の復興の歴史、広島島の豊かさを感じることのできる屋上からの景色に心奪われ、この景色を世界中の人に見てほしいというオーナーの想いから「おりづるタワー」が計画された。

来訪者が情緒やぬくもりを感じ、安らげるように、内外装に地場産材を中心とする木材を使用。「ひろしまの丘」では、鉄柱をヒノキ材で囲い、熱処理によって強度を高めたヒノキ材を床に、天井には不燃処理を施したスギ材を使用し、耐久性の担保と耐火に対応している。オープンから10年を迎えようとしている今も、日々受ける陽光と風によって木材ならではの風合いを深めている。あえて装飾を施さず木肌をさらした潔い内装は、まるで寺社仏閣や神殿のように清廉だ。床は日々拭きあげられ、来訪者を迎えているという。

館内には他にも、折り鶴をテーマにしたデジタルコンテンツや、自ら鶴を折って投入する「おりづるの壁」など、ユニークな体験型コンテンツが用意されている。広島島の風とともに、平和への祈りと復興の軌跡を肌で感じられるこの場所は広島ランドマークとなっている。

注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

“旅館”の概念を超えた革新的な発想で 事業変革と地域共創に挑戦する 老舗温泉旅館



代表取締役
小原 嘉元氏

本社 ● 佐賀県嬉野市嬉野町
大字下宿乙738番地
創業 ● 1950年
資本金 ● 1,000万円
従業員 ● 80名
事業内容 ● 旅館業、飲食事業、リーシング事業

株式会社 和多屋別荘

3つの伝統的地域資源と連携し
魅力を引き出すイベントを開催

開湯約1300年という由緒ある佐賀県の嬉野温泉で、70年以上の歴史を持つ温泉旅館の和多屋別荘。2万坪の広大な敷地の中に100を超えるぜいたくなつくりの客室を持ち、館内には書店やカフェ、レンタルオフィスや日本語学校であり、旅館でありながら複合施設のような場所だ。斬新なアイデアで旅館に“泊まる”以外の新たな価値を創造し、経営危機からV字回復を果たしている。

「かつての温泉地は団体旅行などでにぎわい、当館も1980年代には年間売り上げが35億円に達していました。しかし人々の志向の変化などにより業績は徐々に低迷し、リーマン・ショックや東日本大震災を経て2013年には経営危機に陥りました」

を巡る「ティーツーリズム」という企画へと結実し、人気の観光ツアーとなっていた。

“本来価値”を踏まえた
事業変革で経営危機から脱却

「旅館という資産を活用するべく次に着手したが、サテライトオフィス事業です。本業では労働生産性向上を目指して団体旅行客の受け入れをやめ、個人客にシフトしていたこともあり、使われなくなった宴会場や客室が眠っていました。これらを活用し、ワーケーションに利用できるようオフィス備品やコワーキングスペースを備え、中・長期滞在できる宿泊プランなども用意しました」

「同館ならではの取り組みが、ワーケーションから一歩進み、企業も誘致している点だ。客室などをレンタルオフィスに改修し、現在では東京の企業など18社が入居している。眠っていたスペースを“働く場所”へと進化させ、利益を生む資産へと変えた。」

「2019年に全国初の取り組みとして、2025年春から敷地内に文部科学省認可の日本語学校を開校しました。運営主体は東京の職業紹介企業で、母国で大学などを修了したアジア5カ国出身の生徒40人を受け入れています。2年間で語学や日本文化、ビジネスマナーの履修の他、茶摘みなど地域文化も体験してもらい、労働力不足

ここが注目ポイント

レンタルオフィスや日本語学校などを設け“宿泊”の枠を超えた旅館へ変革

地域資源の魅力を再発見し
連携を図り、新たな価値を創造

遊休資産の有効活用で
事業を多角化し、次なる収益源を確保



館内には肥前吉田焼やうれしの茶を楽しめる茶寮・ショップ、書店、美術館の他、創香体験などもできる



各客室の改装から家具や装飾品の製作に至るまで、同館に常駐する専任の大工が手掛ける



客室をレンタルオフィスに改修し企業を誘致



茶畑に点在する茶空間で茶農家によるティーセレモニーを体験する「ティーツーリズム」

第三層 事業・商品			
泊まる旅館 1950年～	サテライトオフィス 2019年～	通う旅館 2021年～	日本語学校 2024年～
第二層 圧倒的優位性			
2万坪の豊かな土地			
第一層 普遍的価値			
温泉 1300年	うれしの茶 500年	肥前吉田焼 400年	

事業を三層に分けて捉える「三層ストラクチャー（嬉野版）」

「この頃に事業承継のバトンを受け取ったのが3代目の嘉元氏で、危機的状況を救うべく変革に乗り出した。とはいえ、最初にしなければならなかったのは地域業者への未払金など多額の借金の返済だった。泥船に乗ってしまった」と思ったこともあったという。しかし、3年かけて完済のめどがたつた頃、地域貢献できる何かをすべきだと考えるようになると同時に、改めて自社の価値に気付く。

「自然豊かな2万坪の敷地と建物群、高価な食器や調度品もある。加えて、旅館周辺は歴史に育まれた地域資源に囲まれている。1300年前から湧出する嬉野温泉と、500年前から栽培されているうれしの茶、400年の歴史を持つ肥前吉田焼という、3つの伝統文化が共存する唯一無二の場所です。泥船どころかこんでもない“宝船”だと気付き、これらを生かすため旅館と地域資源との連携を模索し始めました」

「2016年、地域の関係者を説得して回り、特産品であるうれしの茶に光を当てた「嬉野茶時」を立ち上げた。茶農家が淹れたお茶を肥前吉田焼で楽しむ有料のイベントで、初めての試みに関係者からは不安の声があったものの大盛況に終わり、うれしの茶の本来価値を茶農家自身が見直すきっかけにもなったという。その後、場所を同館内から茶畑へと移し、お茶を楽しむ空間

が課題の嬉野を支える人材育成につなげたいと考えています。すでに地元旅館などから採用の打診があり、卒業生が地域で活躍するロールモデルの確立を目指しています」

「多角化の背景には、事業を三層構造に分けて捉える3代目の考え方があり。土台となる一層目を普遍的価値である「地域資源」、二層目を優位性のある価値として「2万坪の豊かな土地」、三層目を「事業・商品」と捉える。自身の職務は、2万坪の土地の管理人“だ”という。」

「この土地の上でできる事業の可能性を追求した結果が、現在の姿です。世の中にどう必要とされているのかを考え抜くと進むべき道は見えてくる。自社の本来価値の見極めが、事業を成功へ導く鍵となるのではないのでしょうか」

「コロナ禍に6億円まで落ち込んだ売り上げも、13億円までに回復した。次なる構想は、ウェルネスツーリズムの実現だ。製薬会社と連携して館内に調剤薬局を開設し、嬉野温泉の文化と薬剤師の専門性を掛け合わせた新たな価値創造を目指す。」

「今後も“旅館”という枠にとらわれず、地域の文化を次世代につなげ、地域課題の解決や新たな価値創造に向けて何ができるかを考えていきたいですね」

住宅ローン減税をはじめとする住宅関連税制の延長・拡充 —— 国土交通省

2025年12月26日に閣議決定された「令和8年度税制改正の大綱」に、住宅ローン減税をはじめとする住宅関連税制の延長・拡充が盛り込まれた。今回の措置は、今後の国会において関連税制法の成立が前提となる。

■住宅ローン減税に係る改正の概要

●適用期限を5年間延長

(2026年1月1日～2030年12月31日に入居した場合は適用可能)

●2026年以降に入居する場合の措置

- ① 省エネ性能の高い既存住宅：借入限度額を引き上げ、子育て世帯・若者夫婦世帯への借入限度額の上乗せ措置を講じるとともに、控除期間を13年間に拡充する。
- ② 床面積要件：40㎡以上に緩和する措置を既存住宅にも適用する。
(ただし、合計所得金額1,000万円超の者及び子育て世帯等への上乗せ措置利用者は50㎡以上)
- ③ 2028年以降に建築確認を受ける省エネ基準適合住宅：適用対象外とする。
(登記簿上の建築日付が2028年6月30日までのものは適用対象)

- ④ 2028年以降に入居する場合：立地要件が土砂災害等の災害レッドゾーンの新築住宅は適用対象外とする。
(建て替え・既存住宅・リフォームは適用対象)

【控除率：0.7%】		2026(R8)	2027(R9)	2028(R10)	2029(R11)	2030(R12)
借入限度額・控除期間	長期優良住宅・低炭素住宅	新築	4,500万円(5,000万円) ×13年			
		既存	3,500万円(4,500万円) ×13年			
	ZEH水準省エネ住宅	新築	3,500万円(4,500万円) ×13年			
		既存	3,500万円(4,500万円) ×13年			
省エネ基準適合住宅	新築	2,000万円(3,000万円) ×13年	支援対象外(ただし、2027年末までに建築確認を受けたものなどは2,000万円×10年)			
	既存	2,000万円(3,000万円) ×13年				
その他住宅	新築	支援対象外				
	既存	2,000万円×10年				
所得要件		2,000万円				
床面積要件		40㎡以上 (ただし、所得1,000万円超の者及び子育て世帯等への上乗せ措置利用者は50㎡以上)				
立地要件		(2028年以降入居分) 土砂災害などの災害レッドゾーン※の新築住宅は適用対象外(建て替え・既存住宅・リフォームは適用対象)				

※ 借入限度額の上限は、子育て世帯等(「19歳未満の子を有する世帯」または「夫婦のいずれかが40歳未満の世帯」)に適用される借入限度額
 ※ 買取再販住宅は、新築住宅と同等の支援水準、リフォームの借入限度額・控除期間は2,000万円、10年
 ※ 災害レッドゾーン：土砂災害特別警戒区域、地すべり防止区域、急傾斜地崩壊危険区域、浸水被害防止区域、災害危険区域(都市再生特別措置法に基づく勧告に従わないものとして公表の対象となった場合に限る)

「2024年度 戸建注文住宅の顧客実態調査」報告書を公表 —— 一般社団法人住宅生産団体連合会(住団連)

住団連は2024年度の「戸建注文住宅の顧客実態調査」報告書を取りまとめ、公表した。同調査は顧客ニーズの変化の把握を目的に行われており、今回は25回目となる。

【調査結果の要点】

●建築費

平均4,760万円で前年度より194万円上昇した。平均単価は38.8万円/㎡と1.8万円増加し、2015年以降増加傾向が続いている。

●平均顧客像

世帯年収と贈与額の減少に加え、建築費、住宅取得費が上昇を続けており、延床面積を抑制するとともに、自己資金や借入金を増やして対処している状況が読み取れる。

●住宅の階数

「2階建て」(78.2%)、「平屋建て」(16.5%)、「3階建て」(5.1%)、「4階建て以上」(0.2%)となっている。3年間続けて「2階建て」の割合が低下する半面、平屋建ての割合が高まっている。

●住宅購入の検討で特に重視した点

「住宅の間取り」が62.6%と最も高く、以下「地震時の住宅の安全性」「住宅の広さ」「住宅の断熱性や気密性」の順となっており、この傾向は前年度と大きく変わらない。

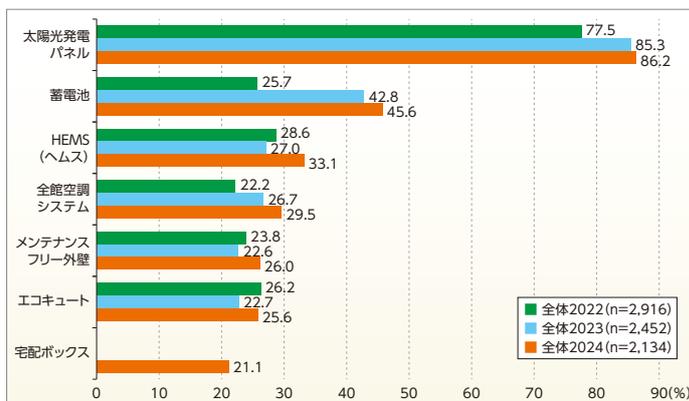
●ZEHの検討

「ZEHにした」は43.8%で最も割合が高く、増加傾向が続いている。

●最新設備・建材・技術

顧客が採用したのは、「太陽光発電パネル」が86.2%と最も高く、以下「蓄電池」(45.6%)、「HEMS」(33.1%)、「全館空調システム」(29.5%)と続き、いずれも前年度より増加となった。

<顧客が採用したもの(複数回答)>



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

住友林業株式会社 木材建材事業本部 業務企画部

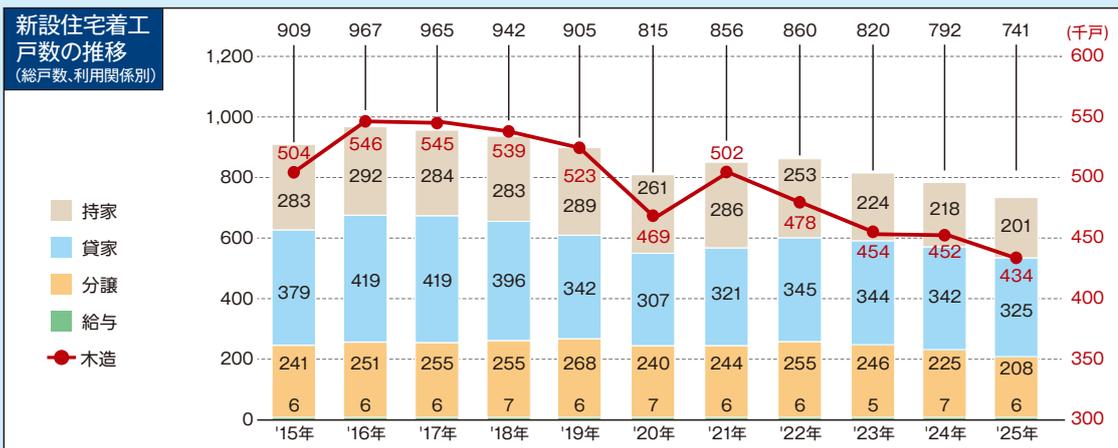
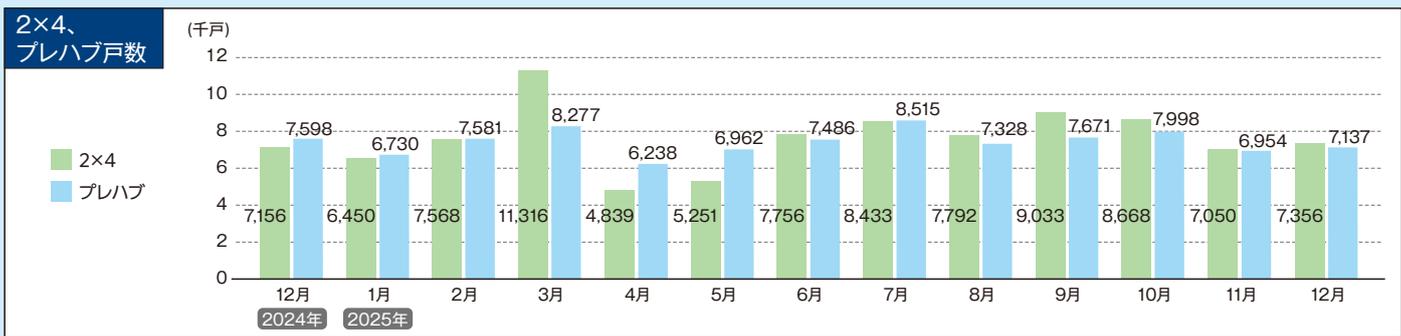
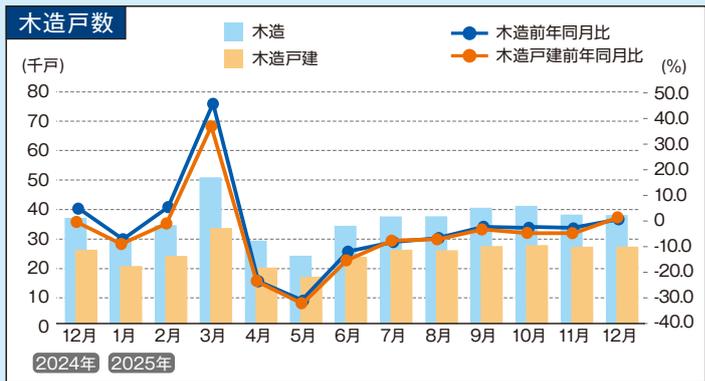
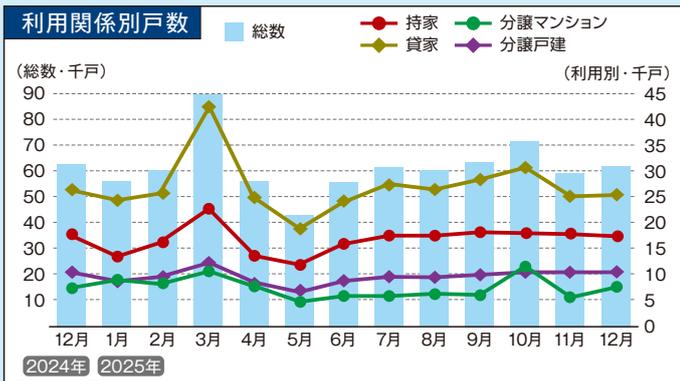
なかなか余裕が持てない朝の時間。いつも出るのがギリギリになってしまいます。髪を振り乱しながら最寄り駅までの約1キロを猛ダッシュ。電車に飛び乗り、間に合った!と心をなでおろしながら、上がった息を必死に落ち着かせることに、地味にストレスを感じる日々…でも見方を変えれば、寒さで身震いする間もなく駅に着くころには体も温まって、運動にもなるなんて一石二鳥です。これも立派な運動習慣と今年は何事もポジティブ思考でいきたいと思います。(E)

表紙：住友林業(株)住宅事業本部 宇都宮支店 ヘルモール展示場

* 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

2025年12月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		12月				11月	10月	9月	
		対前年同月比		対前々年同月比					
新設住宅計		62,118	▲ 839	▲ 1.3%	▲ 2,468	▲ 3.8%	59,524	71,871	63,570
建築主別	公共	716	▲ 127	▲ 15.1%	26	3.8%	320	786	785
	民間	61,402	▲ 712	▲ 1.1%	▲ 2,494	▲ 3.9%	59,204	71,085	62,785
利用関係別	持家	17,496	▲ 325	▲ 1.8%	465	2.7%	17,901	18,081	18,273
	貸家	25,518	▲ 906	▲ 3.4%	▲ 351	▲ 1.4%	25,253	30,771	28,494
	給与住宅	582	52	9.8%	216	59.0%	267	539	375
	分譲住宅	18,522	340	1.9%	▲ 2,798	▲ 13.1%	16,103	22,480	16,428
	うちマンション うち戸建	7,735 10,638	185 125	2.5% 1.2%	▲ 1,987 ▲ 832	▲ 20.4% ▲ 7.3%	5,551 10,389	11,650 10,564	6,121 10,070
資金別	民間資金	56,730	▲ 968	▲ 1.7%	▲ 3,028	▲ 5.1%	54,496	65,256	57,865
	公的資金	5,388	129	2.5%	560	11.6%	5,028	6,615	5,705
	公営住宅	605	▲ 82	▲ 11.9%	▲ 41	▲ 6.3%	301	742	741
	住宅金融機構融資住宅	1,464	▲ 108	▲ 6.9%	▲ 370	▲ 20.2%	1,363	1,445	1,490
	都市再生機構建設住宅	0	0	-	0	-	0	0	0
	その他住宅	3,319	319	10.6%	971	41.4%	3,364	4,428	3,474
構造別	木造	37,539	130	0.3%	1,809	5.1%	37,708	40,597	40,060
	非木造	24,579	▲ 969	▲ 3.8%	▲ 4,277	▲ 14.8%	21,816	31,274	23,510
	鉄骨鉄筋コンクリート造	343	▲ 28	▲ 7.5%	▲ 24	▲ 6.5%	371	586	117
	鉄筋コンクリート造	16,715	▲ 475	▲ 2.8%	▲ 3,852	▲ 18.7%	14,402	21,881	15,275
	鉄骨造	7,498	▲ 410	▲ 5.2%	▲ 354	▲ 4.5%	7,010	8,781	8,100
	コンクリートブロック造 その他	13 10	▲ 15 ▲ 41	▲ 53.6% ▲ 80.4%	▲ 26 ▲ 21	▲ 66.7% ▲ 67.7%	24 9	18 8	12 6

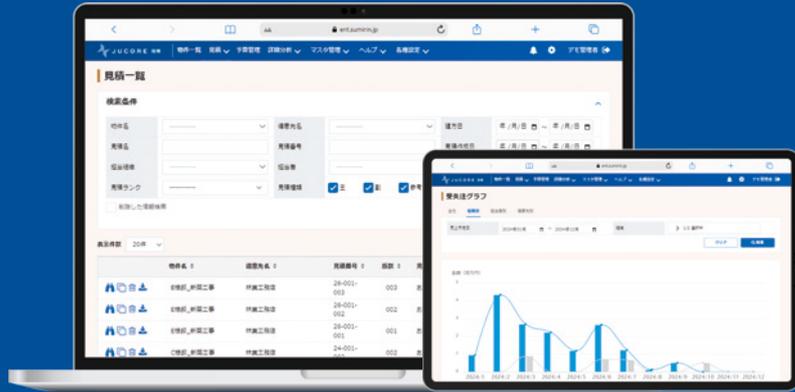


2025年
新設住宅着工戸数
740,667戸
 ↓
前年比
6.5%減で
3年連続の減少



JUCORE 見積

木建業界に特化してフローを標準化・効率化
 現行業務の課題や改善ニーズに合わせた成果につながるサポートを提供
 建材流通事業者向け 見積業務支援システム



ジュコア 「JUCORE 見積」 3つのポイント



省力化

- 簡単な入力操作での見積作成
- 他システムとのデータ (CSV) 連携
- 自動計算によるミスの削減



脱・属人化

- 業務フローの標準化やデータの一元化
- データベース管理によるペーパーレス化
- 過去に作成した案件の蓄積

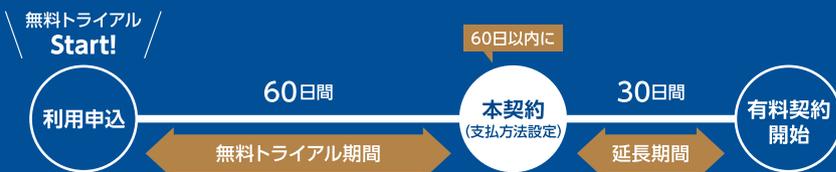


データの可視化

- 案件ごとの成約率や進捗状況の確認
- データを活用した集計や分析
- 今後の営業活動の意思決定

最大 **90日間の無料トライアル** をお試しください！

無料トライアル (60日) の期間中にお申込みいただくと、さらに30日間無料でご利用になれます。



お問い合わせ・
お申し込みは
こちらから

