

震災の着工影響

年計で1万戸維持

4月激減、10月以降回復

東日本震災による空前の物不足により、住宅着工にどのくらい影響があるかを心配する声が増しに高まっている。

住設・建材の状況は日々変化しているが、戸建て住宅着工の動向をどう見るかを探ってみた。

先の見通しが立たない中、あえて予測すれば、

9月までは4月と夏場を中心に対前年で最大2〜3割の減少、10月以降は2〜3割程度の増加が1つの目安になるのではないかと。通年では1万戸の大体をキープ、減少率で5%前後か。

まず、影響要因を列挙する。資材の価格上昇リスクについては今回は触れない。

- ①生産工場の被災
②物流の停滞
③計画停電の影響
④復興工事の影響
⑤職人の出張
⑥放射性物質の漏えい
⑦消費者マインド
⑧キャッシュフロー

①生産工場は、一部を除きおおむね3ヵ月、6月いっぱいには復旧・回復するだろう。ただ、重要部分が破壊された工場は、回復まで半年以上かかる見込み。ガラス製品やサイディングといった窯業建材、石油化学製品の一部工場が深刻な被害

を受けている。②物流についてはすでに相当回復している。倉庫・在庫などを含めた流通も3ヵ月たてばかなり回復するだろう。③計画停電の影響は計り知れない。東京電力の3月25日プレスリリースによると、夏季の電力不足は最大で850万kW程度という。これは北海道電力の全発電設備量・約740万kWを100万kW以上も上回る。供給量は増えつつあり、5月はいったん計画停電が終了。しかし6〜9月は再び計画停電が必要になる。10月以降は回復の見込みだが、冬と夏のピーク時の手当ては、来年もメドがない。夏場は工場生産が激減か。

④復興工事の住設建材への影響は限定的と見られる。遅くとも5月いっぱいには当初の仮設住宅向けは終了する予定だ。倉庫・在庫などを含めた流通も3ヵ月たてばかなり回復するだろう。⑤職人が復興工事に出張して手当てが難しくなる可能性は高い。ただ、その影響は一時的で特定業種に限られると見られる。建築板金、電気、水道、大工(東北と道南に限定か)あたりが可能性が高いと見られる。⑥放射性物質の漏えいについては、まったく予想もつかないが、ある程度は番組で研究者が司会者に封じ込めまでにかかる時間を尋ねられ、正常化には5年程度と答えていた。今後5年かかるかと覚悟する必要があるだろう。

⑦消費者マインドは、徐々に改善するだろう。テレビ報道も自粛一色から変化の兆しがある。ただ、いちど盛り上がった家を建てる気持ちが冷えてしまふ心配もある。また、被災地支援に入っている関係者は当然延期だろう。最後に⑧キャッシュフローだが、仕事があるのに資材が手配できずに工事できず、売上が上がらないという状況は起きていると見たほうが安全。4月着工予定の物件は2ヵ月先延ばし、が必要になる可能性がある。

震災による影響とその大きさ・予測

Table with 5 columns: 影響要因, 影響の大きさ, その期間, 代替できるか, 深刻度総合評価. Rows include ①生産工場の被災, ②物流の停滞, ③計画停電の影響, ④復興工事の影響, ⑤職人の出張, ⑥放射性物質の漏えい, ⑦消費者マインド, ⑧キャッシュフロー.

昭和本材・建築フォーラム 門型構法とTJI 合理化とコストダウンに

昭和本材(本社旭川市)は3月18日、札幌市内の札幌コンベンションセンターで「建築フォーラム2011」を開催。住宅建築の合理化やコストダウンに役立つ研修を行った。



ポラテックの北大路康信常務



グランドワークスの大倉憲峰代表取締役



ウェアハウザージャパンの岩脇徳幸氏

都圏の住宅販売状況とプレカット工場の戦略を話した。同社のプレカット事業部では、月産10万坪体制を目指して設備の増強を行っており、できる限りの合理化・省力化が行われているほか、海外の人材も積極的に活用している姿が紹介された。

次に(株)グランドワークスの大倉憲峰代表取締役が「門型ラーメン構造の大臣認定取得」について話した。同社はHSS金物構法と門型ラーメン構法両方で国土交通大臣の図書省略認定をこのほど取得し、通常の1〜3階建て建築であれば簡単なチェックシートに記入するだけで構造計算書の提出は不要となる。この結果、1棟あたり20万円程

度のコストダウンが見込めるという。最後にウェアハウザー・ジャパン(株)の岩脇徳幸氏と在来工法のマッチングをテーマに話した。TJIは在来工法でも合理化とコストダウンができる。たとえば、24mmの床合板を使ったネタレス工法の代わりにTJI+12mm合板で同等以上の強度を持った床組みを作る事が可能だという。また、TJIを使うと床伏図が単純化されるため設計スピードの向上にも役立つ。

編集長の目

荒波襲うブローイング業界 業者いなくなる前触れ?

工事減少と単価下落が圧迫

昨年暮れから断熱材不足が社会問題にもなっている。一方で、業界存続の危機が始まったともいわれるのがブローイング断熱工事業界だ。住宅着工が減ったことで工事量が大幅に減少。石油高騰の影響などで原材料価格の上昇は続いているのに、受注単価は下落。これに

予想される3つのシナリオ

一般的にある業界・商品で価格競争が始まると、多くはつぶし合という結果に至る。ところがその先にあるのは生き残った業者による市場の支配だ。日

よって事業性が低下している。先月は老舗のブローイング事業者が道内大手工事業者に営業権を譲渡。先々は札幌市内で1社が経営破綻している。このままいけばどうなるか。①体力勝負となり、業者数が極端に減り、業者数が減ると価格が上昇する。②別の断熱工法に置き換わってブローイング工事で原材料価格の上昇は続いているのに、受注単価は下落。これに

は、独占された市場の調整シナリオでもある。ただし、このシナリオが成り立つには、市場が完全に自由でなければならぬ。では第3のシナリオ

このタイミングで値戻しへ

「価格を1割上げれば1割の客が減る」。アメリカの住宅業界ではそういわれているようだ。ものの価格とは本来そういう性質なので、もっとも実行したいけども実行したくないアクションでもある。

元請にメリツトはあるのか そのポイントは次のようになると思う。①予想される原材料価格の上昇にどれだけ耐えられるか。ブローイング原綿はもととは成型品の端材を使っていたが、最近ではバージン材を使うケースが増え、ガラスウール価格の上昇をもるに受ける傾向にある。

②施工技能者の確保と教育を継続的に実施できるか。この問題は業界間わずかに大きな経営上のリスクになりかねない深刻な問題だ。ただ、収益性を重視すれば教育費用は生み出しにくい面もある。結局、会社の姿勢として重視しているものは何か、ということが問われてくる。



ブローイング業界は今、大きな岐路に立たされている(写真はイメージです)

この会社は200mm厚mあたり1200円という価格を打ち出しているという。住宅会社にとっては、同じ商品なら安い方がいいに決まっている。だから工事単価と現場利益だけを見たら、出てくる答えは決まっている。大切なのは「この価格なら信頼できる工事が