

# 建材 マンズリー

No.685 **11** NOVEMBER  
2022

特集

## 建設業界の事業承継

ここでちょっと一息 Coffee Break

観光立国・輸出大国、  
円安の波に乗れるか？

注目企業を訪ねる

株式会社モノフル



# 建設業界の事業承継

2021年の帝国データバンクの調査によると、  
後継者が「いない」「未定」とした全国の企業は16万社に上ったという。  
このうち建設業の後継者不在率は67.4%と平均の61.5%を上回り、全業種の中で最も高い。  
また建設業の後継者不在による倒産件数は3年連続で増加している。  
近年は、後継者が見つからないため事業が黒字でも廃業を選択する企業もあり、  
60歳以上の経営者の半数が将来廃業を考え、その3割が「後継者不在」を理由としているデータもある。  
建設業においても例外ではなく経営者の平均年齢も年々上昇しており、  
今後も後継者不在による廃業や倒産の増加が予想される。  
今号では、事業承継の方法を専門家に解説してもらおうとともに、  
その事例を紹介する。



## Q1 建設業の後継者不在問題とは

後継者不在率が高い建設業  
会社の後を継ぐ人材がいない、と悩んでいる建設業経営者は多いと思います。また後継者となりうる子どもも少なく、選択肢が限られているという実情もあります。さらに少子化による人材不足や、公共事業や新設住宅着工の減少などの社会情勢の変化で、建設業の先行きが見えず皆さん不安を抱えています。それゆえ、事業承継に踏み切れない場合もあるのではないのでしょうか。

### ■ 経営者の高齢化も一因

以前は事業承継を60歳前後で行っていましたが、現在は60歳を超えても後継者を指名している経営者は少なく、70、80歳になってもまだ現役を続けている方がいます。社長業には定年がないため後継者を迷っているうちに時が経ち、気がついたら後継者がいないというケースが多くあります。子どもに後を継がせるのなら、子どもが30代で承継するのが理想的ですが、現経営者がなかなか経営を手放さない。すると子どもは別の道を選んだり、サラリーマンになるなど経営能力が付きません。いつ

## Q2 事業承継の基礎知識

### ■ 事業承継のタイミング

事業承継を考えるタイミングはいつ頃が良いのか、という質問をよく受けます。私は「自分が事業承継し、経営を始めたとき」だと思います。事業承継は経営者の大切な仕事として考えるべきです。60歳を過ぎたら考えようと、年齢で決めるものではないと思います。



藤原コンサルティング代表  
中小企業診断士  
一級建築士

藤原 一夫氏

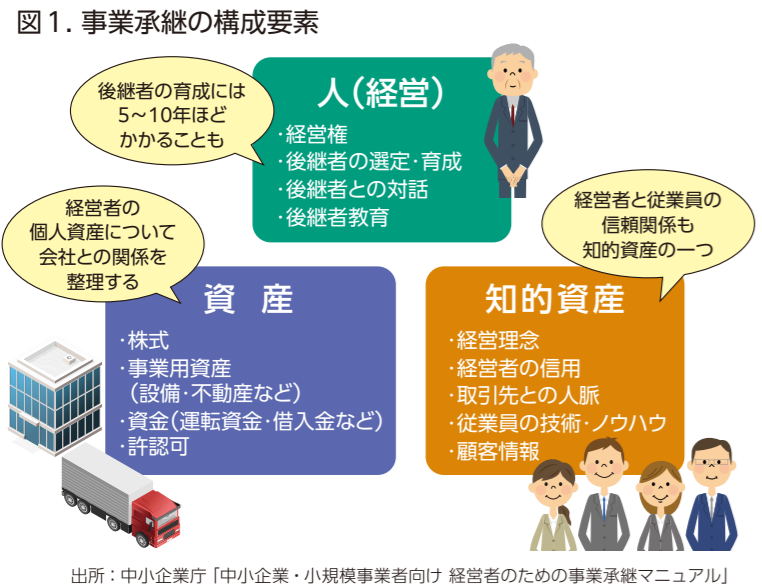
までも経営権を譲らない、後継者を育てようとする経営者自身も、後継者不在の一因になっていると思います。

緩和された建設業許可要件  
建設業許可を得るためには「経営業務管理責任者」や「専任技術者」を置かなくてはならず、事業承継のハードルとなっていました。しかし現在は許可要件が緩和され、事業承継しやすい体制が整えられています。

### 事例1 (親族内承継)

**早期に事業承継を準備**

電気工事会社経営の社長はまだ55歳でしたが、大学4年在学中の息子を会社に入れて事務の仕事させながら、経理を学ぶため簿記学校に通わせました。さらに従業員の中から何人かの後継者候補を選び、選択肢を増やしています。事業承継は5年から10年先に行われるでしょうが、こうした早からの準備は成功の要件です。



出所: 中小企業庁「中小企業・小規模事業者向け 経営者のための事業承継マニュアル」

### ■ 事業承継の構成要素

経営者は、何よりも会社の存続を第一に考えることが大切です。事業承継で後継者が引き継ぐものは、「経営・資産・知的資産」です(図1)。その中には、後継者選定や育成、従業員との信頼関係の構築も重要な要素として含まれます。これら事業承継に必要な準備が整ってから銀行や従業員等の関係各所に開示した方が、スムーズに進むでしょう。

### ■ 事業承継の選択肢

事業承継にはいくつかの選択肢があります(図2)。後継者候補が身内にいる場合の「親族内承継」はスムーズに事が運びます。「親族外承継」には、経営陣や従業員に株式を譲渡する「MBO」や「EBO」という方法と、従業員に経営権を引き継ぐ「内部昇格」があります。親族外承継はたくさん候補の中から選べ、従業員などが既にその人を認めているケースが多く、事業承継がスムーズに進むことが多いです。どちらのケースも経営能力を見極めるためには、後継者候補は3人以上が理想です。

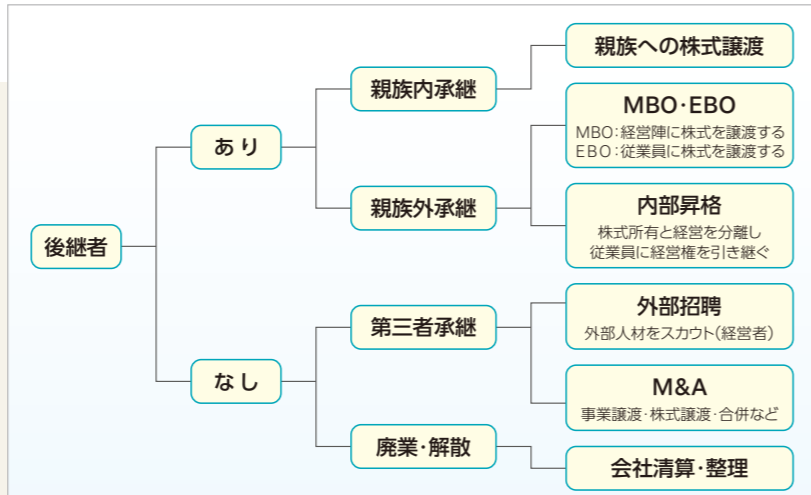
ただ、経営者の債務連帯保証の問題、企業価値に見合った資金を承継

### 事例2 (MBO・EBO)

**赤字会社を従業員が立て直す**

スーパーゼネコンの基礎工事を担っていた会社が、数億円の借金を抱えました。銀行からは廃業を勧められたものの、従業員の能力が高いため、社長は再生を希望。会社再生のため現場の従業員3人の中から後継者を1人選びました。彼は不慣れな経営に取り組み、引き受けた借金も1年半で返済のめどを付け、今では高収益企業として売り上げを伸ばしています。

図2. 事業承継の類型別選択肢

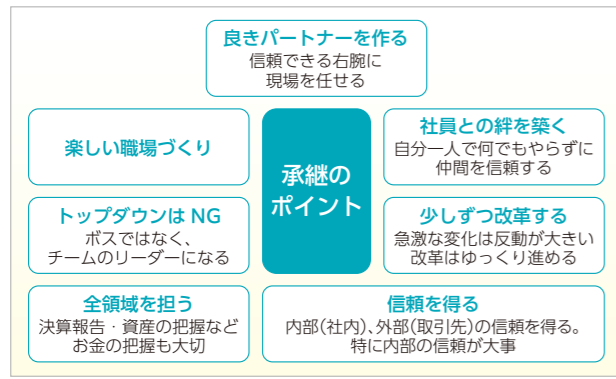


けるべきだと思えます。このように「親族内承継→親族外承継→第三者承継→廃業」といった手順で考えるのが一般的ですが、事業承継はケースバイケースなので、一概にこうなるといってセオリーはないと言っていいでしょう。

### ■ 事業承継5つのステップ

事業承継の準備から計画策定、実行までは5つのステップが挙げられます(図3)。ステップ1の「準備の必要性の認識」は、社長になった

図. 櫛村氏が考える事業承継のポイント



「専務就任から社長就任まで5年かけて準備を行いました。従業員と家族を守るために会社を継ぐ覚悟を決め、専務取締役就任。その際、社長には、決定権をすべて自分に譲り、やりた

いようにやらせてほしいという条件を出したという。③会社外部の改革に取組んだ。①では自身の働き方や考え方を考えた。経営者となり従業員を守るためには、仕事へのスタンスを大きく変える必

2011年、櫛村氏は同社が債務超過に陥っており、身売りするという話も出ていた。しかし、従業員とその家族を守るために会社を継ぐ覚悟を決め、専務取締役就任。その際、社長には、決定権をすべて自分に譲り、やりた

いようにやらせてほしいという条件を出したという。③会社外部の改革に取組んだ。①では自身の働き方や考え方を考えた。経営者となり従業員を守るためには、仕事へのスタンスを大きく変える必

特集

建設業界の事業承継

事業承継事例 親族内承継の事例

準備期間に5年を費やし、内堀(従業員)と外堀(取引先)から社長就任の後押しを得る

株式会社クシムラ組

1958年に創業した型枠工事会社のクシムラ組。3代目となる現社長は、会社を継ぐ前提で2005年に前社長の娘と結婚し婿養子となり、現在は現場の型枠工として経験を積んだ。現在では経営者として会社内外の改革に精力的に取り組んでいるが、事業承継を円滑に進めるためには様々な苦勞もあつたという。

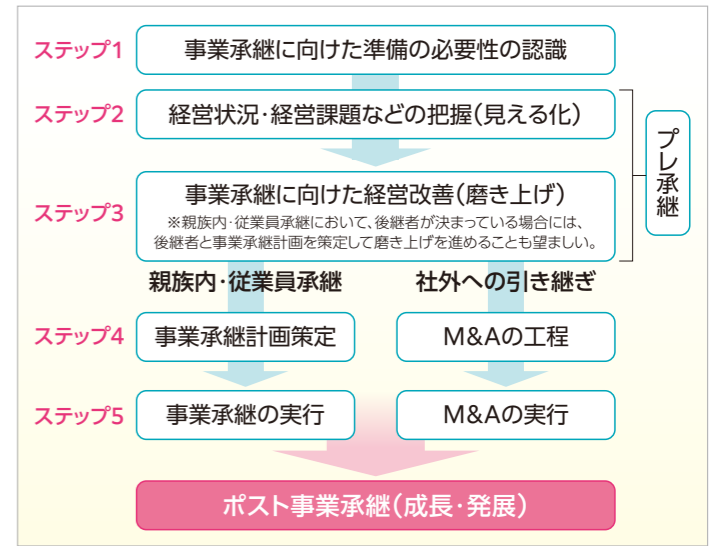
図4. 事業承継を行う上で苦労したこと、しそうなこと ~各上位10項目~

苦労したこと (%)		苦労しそうなこと (%)	
1	後継者の育成 48.3	1	後継者の育成 55.4
2	相続税・贈与税などの税金対策 31.7	2	後継者の決定 44.6
3	自社株など資産の取り扱い 30.5	3	従業員の理解 25.5
4	後継者の決定 28.2	4	事業の将来性や魅力の向上 22.3
5	後継者への権限の移譲 26.4	5	自社株など資産の取り扱い 19.6
6	従業員の理解 25.5	6	相続税・贈与税などの税金対策 19.0
7	事業の将来性や魅力の向上 21.8	7	承継前の経営者の個人補償や担保 17.9
8	事業承継に必要な情報の収集・知識の習得 20.4	8	後継者への権限の委譲 17.9
9	承継前の経営者の個人補償や担保 16.8	9	事業承継に必要な情報の収集・知識の習得 16.1
10	金融機関の理解 16.3	10	承継に必要な資金の確保 15.1

注: 「苦労したこと」の母数は、事業承継に対して「計画があり、進めている」「すでに事業承継を終えている」と回答した企業3,719社  
「苦労しそうなこと」の母数は、事業承継に対して「計画はあるが、まだ進めていない」「計画はない」と回答した企業6,709社

出所: 帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査2020年」

図3. 事業承継に向けたステップ



出所: 中小企業庁「事業承継ガイドライン」

「経営状況や課題の把握」では、経営状況の「見える化」をまず現経営者自身が実践して、それを受け継げる人間は誰かと目を付けていけば、自然とよい後継者が選べるのではないかと思います。

Q3 事業承継をうまく行うポイント

後継者育成で経営資質を見極める

事業承継で「苦労したこと」「苦労しそうなこと」の第一位は「後継者の育成」です(図4)。後継者の教育は、20〜30代の若いうちから行うことをお勧めします。他の会社で修業させる方法もありますが、一方的に決めるのではなく、本人とよく話し合っ

中小企業でも最近、事業承継にM&Aを活用するところが増えてきました。事業承継を相続と切り離して考えれば、M&Aへの抵抗感も少なくなると思います。一番大切なのは、企業の価値があるうちに売却することです。どうにもならなくなつてからM&Aに持ち込んでも、買収希望の企業は見つかりません。それから自社の企業価値を認めてくれる会社に譲渡することも大切なポイントです。日本ではまだ成長過程にあるM&Aですが、国も「中小M&A推進計画」など、支援体制を図っています。

■バトンタッチしたら手を離す

社長業は大変なときもありますが、結構楽しい職業ではないかと思うのです。そのため、後継者にバトンを渡しても会社経営から離れられず、自分のやり方を後継者に押しつけて失敗する例をよく見かけます。バトンタッチしたら次に自分は何をやるかを考え、第2の目標を見つけることをお勧めします。

■事業承継を考えるに当たり

何より大切なことは会社を次の代に渡すという「経営者の自覚」です。その代で終わるかもしれない会社と

要がある。臨機応変に営業や銀行回りをやるように、あえてフリーになる時間をつくり、一方で現場は信頼のおける社員に任せることにした。

経営の全領域を担えば社内外の改革が可能になる

「5年の間に内堀(従業員)と外堀(取引先)を埋め、内外から社長への後押しを得るため、②と③の改革にも力を注ぎました。例えば②では、日払いから固定給に変えたり、有給取得を制度化したりするなど、就業規則の変更に着手しました。出勤簿の導入時は従業員から反発の声もありましたが、当たり前であることを当たり前にできる会社になるうと声をかけ、少しずつ進めていきました」

③では新規事業の拡大を図り、建築型枠だけでなく土木型枠への参入も始めた。

また、地域の型枠組合を再結成し、業界の活性に取り組んだ。こうした改革により、現

梁架け



承継して次の事業を起業  
型枠工事の社長は60代初めに子どもに会社を譲り、自分は新たに不動産業を始めました。80歳を過ぎましたが、今も楽しみなから事業を続けています。事業承継したらあとは任せて、自分のやりたい事業や趣味に打ち込めたら、八方丸く収まるような気がします。

事例3

継続して取引する顧客はいないでしょう。会社は自分の所有物ではないと考え、会社の継続を第一に後継者育成やM&Aを考えてほしいと思います。

事業承継で困ったときは、税理士など詳しい方に相談しながら進めるのも一つの方法です。そのほかにも中小企業基盤整備機構の「事業承継・引継ぎ支援センター」や「よろず支援拠点」など相談できる場所はたくさんあります。また事業承継に関する「ガイドライン」や「マニュアル」なども出ていますから参考にしてください。補助金や税制措置、金融支援などもそろっていますので、活用を考えてみましょう。



代表取締役社長 櫛村悦生氏

在では債務超過を解消し経営の立て直しに成功している。

社長就任から8年。外国人実習生も受け入れ、従業員数は事業承継以前の倍に増えた。しかし、昨今の円安の影響で外国人実習生が集まらず、これが最大の課題だという。

「仕事はあるのに、人材不足で仕事ができないという状況です。今後はさらに働きやすい環境づくりに注力し、女性の力も活用していきたいです」

事業承継に当たっては、経営の全領域を担うことが重要だと言います。「それに、社長になったがお金関係はノータッチという人もいますが、それでは会社の改革は進まない。また、若手後継者を増やし育てることも重要です。後継者問題に直面している会社の多くは、後継者を選ばず育てていない。私は社長就任時から後継者候補を決め、育成しています。いずれにせよ、堀を埋めるように慌てず少しずつ進めて改革していくのが、結局は事業承継を成功させる近道になると思います」

# 事業承継の新たな方法「サーチファンド」の国内初案件として若き経営者を迎える

株式会社塩見組

1955年創業の塩見組は北九州を拠点とし、海上土木の高い技術力で67年にわたり大型基礎杭打ち工事や海上改修工事に携わってきた。一方、近年では後継者問題を抱えており、会社を託せる人を探していた。そんな中「サーチファンド」という承継方法を知り、会社の存続と従業員の雇用維持のために活用。その経緯について先代である現会長と現社長に話を伺った。

現会長の末吉氏は先代から同社を引き継ぎ、およそ20年にわたり経営を担ってきた。「しかし、親族にも社内にも後継者がおらず1年ほど悩んだ末、銀行に相談し、『サーチファンド』の提案を受けたのです。経営に変化をもたらす意味でも最善の策と考え、これを活用する道を選択しました」

「サーチファンド」とは、アメリカでは既にメジャーな承継方法の一つで、経営者を目指す優秀な若者（サーチャー）が投資家の支援を受け、自

分が経営者となりたい中小企業を探し承継する仕組みである。

現社長の渡邊氏は家業の印刷会社に勤務したのち、経営者としての見識を深めるべくアメリカへMBA留学。家業よりも規模の大きな会社を継ぎたいと考えるようになり、サーチファンドの活用を決意した。そこで、サーチファンドに挑む起業家を支援するJaSFA\*のビジネスパートナーとなり、山口フィナンシャルグループ（以下、YMF G）が主催した、自身が承継したい会社を探すサーチパーティーに参加し、初めて塩見組と接点を持ったという。

「資材置き場を見たときにそのダイナミックさを実感し、伸びしろがある会社だと感じました。かつ全く知識のない土木の会社であったため、



取締役会長

末吉 政人 氏

チャレンジしたいという想いに駆られました。承継に当たっては、YMF Gが出資し設立した『YMF G Search Fund』を活用。継承先の選定や塩見組へのインタビューなどのリサーチ活動を行い、約8カ月でファンドから出資の承認を取り付けました。承継を決意できたのは、末吉会長が会社の状況を包み隠さず話してくれたことで信頼できると思ったからです。その後、基礎工事を学ぶ宿や塩見組の社内での業務を通して、土木の世界を学びました」

末吉氏も、サーチファンドを活用して次期社長を探すことについて従業員の反応を心配したものの、渡邊氏が熱心に勉強する姿を目の当たりにし、会社の未来を任せたいという気持ちになったという。

**知識のない土木の世界だからこそ職人へのリスペクトを忘れない**

2020年2月、渡邊氏は「サーチファンド」を活用した国内初の事業承継を果たした。社長就任後すぐに固



代表取締役社長

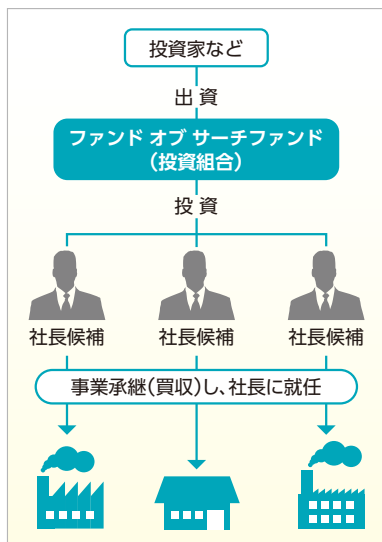
渡邊 謙次 氏

定費の削減のため本社を移転し、近では新たに杭抜き事業も始めた。「社長という立場になり重視しているのは、従業員やその家族の生活の安定です。また、私は土木の経験が多くはないため、現場の人々へのリスペクトを忘れないようにしています。仕事への姿勢や経験、知識、責任には常に敬意を抱いています」

今後は土木の分野でも新設需要が減ると予想されるが、修繕の需要はあると見ている。競争相手が撤退した後の残存者利益も出てくると予想する。最大の課題は人材の高齢化であり、若者の採用や外国人実習生の採用に力を注いでいきたいと話す。

「事業承継が成功したのかはまだ分かりませんが、従業員が辞めずに残ってくれているのは一つの成功だと考えています。サーチファンドを活用して事業承継を考えている人には、本当にその業界、その会社でやっていきたいのか、自分がある間に企業価値を高められるのかをよく考えて挑戦してほしいと思います」

図. サーチファンドの仕組み



\* 「Japan Search Fund Accelerator (=JaSFA)」  
サーチファンドへの投資やサーチャーへの支援などを行う日本初の組織



# Coffee Break

Vol. 85

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。



## 観光立国・輸出大国、円安の波に乗れるか?

10月は住生活月間、今年は北海道で中央イベントが行われました。それを知る人は少なくとも、全国旅行支援キャンペーンで盛り上がっている人は多いはず!併せて入国制限撤廃で、円安に笑いが止まらない外国人もどんどん押し寄せます。うれしい悲鳴が上がる旅行業界に、住宅・建設業界も負けてはいられません。

### インバウンドの波は地方へも

オリンピック景気をコロナ禍で失った観光業でしたが、今後も観光は日本経済の重点政策に変わりはありません。住宅業界の動きでは、積水ハウスが2018年から新規事業として「Trip Base 道の駅プロジェクト」をマリOTT・インターナショナルと推進しています。2020年10月より「道の駅」隣接で順次ホテルを開業、9道府県20カ所オープンしています。本プロジェクトは建築請負だけではなく、地方創生事業としての位置付けが強く、各自治体と連携し「道の駅」をハブにパートナー企業(現50社)などと協業し地域活性化に取り組んでいます。この協業は住宅メーカーの枠を超える新たなサービスや事業を生みそうです。

旅行先として人気を誇る日本。再来する外国人からは日本の原風景、田舎や人との触れ合いを含めた地方へのニーズが高まります。これから押し寄せるインバウンドの波は地方に来るはず。豊のある日本家屋に泊まりたい外国人のために、地域の工務店・不動産会社が空き家をリモデルしAirbnbやSNSで呼び込む。そんな空き家活用の観光誘致で地域活性の起爆剤になってほしいものです。

### 都市開発・住宅産業は海外へ

一方、大手ハウスメーカー・デベロッパーは、既に海外進出によって円安の恩恵を受け、国内売り上げを補って余りある状況。そんな中、UR都市機構(独立行政法人都市再生機構)も昨年4月、初となる海外事務所をシドニーに設置しました。今年7月には中国城市科学研究会と、日中エコモデルシティ(大連金普新区)建設に向けた計画策定・事業実施支援を行う合意の覚書を交換。UR海外進出関連の法整備がなされ、一般社団法人海外エコシティプロジェクト協議会(J-CODE)の会員(約50社)などと官民一体で海外展開を推し進めます。

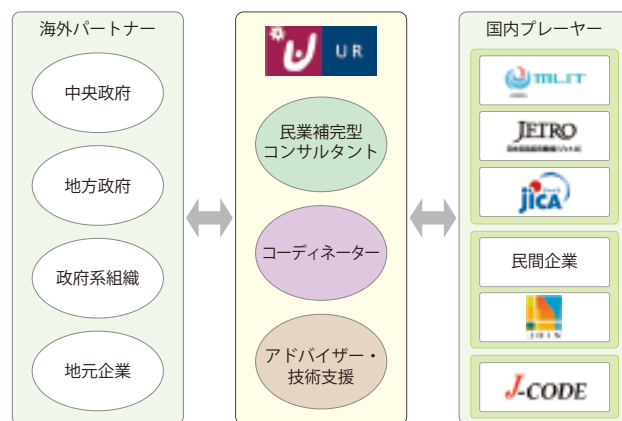
【Trip Base 道の駅プロジェクト(積水ハウス)】



2025年には26道府県・約3,000室規模を目指す。ホテルを軸に雇用を生み、地域に人が集まる仕組みの構築も評価され今秋「第14回観光庁長官表彰」を受賞。ロードサイド型ホテル「フェアフィールド・バイ・マリOTT」はバス無しシャワーのみの客室ながら、周辺相場と比べるとマリOTT品質だけに宿泊料は安くない。円安インバウンドに期待。



【UR都市機構 海外展開支援業務の概要】



URは海外の政府や地方政府などに向けて、これまでのニュータウン開発などのノウハウや技術を生かし、コーディネーターやアドバイザーとしての役割を担う。日本の事業者とも連携し、海外パートナーと投資家との調整や技術者の派遣なども行っていく。

日本は人口減などファンダメンタルズが下落。新興国を中心とした世界の旺盛なインフラ需要を取り込むべく制定された海外インフラ展開法\*は、コロナ禍を経て4年目。業界の枠を超えて、国内外でチャレンジすることが日本企業成長の道となるでしょう。

\*海外社会資本事業への我が国事業者の参入の促進に関する法律

# 注目企業を訪ねる

付加価値創造に挑戦

## 物流施設デベロッパーの視点で 現場レベルの課題解決を図り サステナブルな業界を目指す



代表取締役社長

藤岡 洋介氏

本社 ● 東京都港区東新橋1-5-2  
汐留シティセンター 34階  
創業 ● 2017年  
事業内容 ● 物流向けソリューション  
開発

# 株式会社モノフル

ニーズを反映したサービス設計で  
物流業界の改革に挑む

「宅配需要の増加と人材不足という大きな課題を抱える物流業界。加えてトラックドライバーの時間外労働の上限規制が適用されることにより生じる「2024年問題」もすぐそこまで来ている。そんな物流業界の抜本的な改革に挑んでいるのが、全国の主要都市で物流施設を運営する日本GLP(株)から誕生した、物流の効率化を図るためのサービスを提供するモノフルだ。

「物流業界の問題は、ECサイトによる物流の急増で顕在化しました。ECサイトがいくらデジタル化を進めても、それを運ぶ現場は紙やホワイトボードを使い、非効率なアナログのまま。日本GLP(株)で倉庫

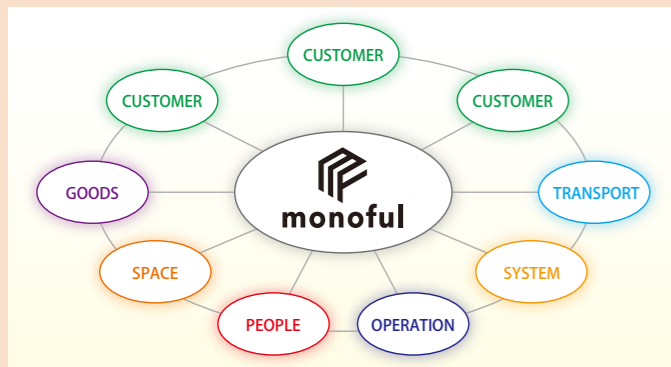
「2つ目は「スピード求車」だ。これは運送会社の空車情報と荷主の貨物情報をマッチングすることで、急ぎの求車にも対応する。その名の通り、依頼後15分以内というスピードで受託の可否を回答するという。

「このサービスは同業のトランコム社と提携することで実現しました。荷主はモノフルの配車システムから依頼し、トランコムが案件に適した車両を探します。車両の状態や倉庫の状況などを専任のオペレーターが総合的に判断し、マッチングを成立させます。こうした人の手を介するアナログと配車システム等のデジタルの強みを生かすことにより、98・4%という高いマッチング率を達成しました」

「DXありきではない、業界全体の課題に着目した解決策を形にする同社。3つ目の意外なサービスとしては、倉庫で働くスタッフの採用から派遣後の業務管理までを一括代行する、人材支援の「派遣管理デスク(適材ナビ)」がある。

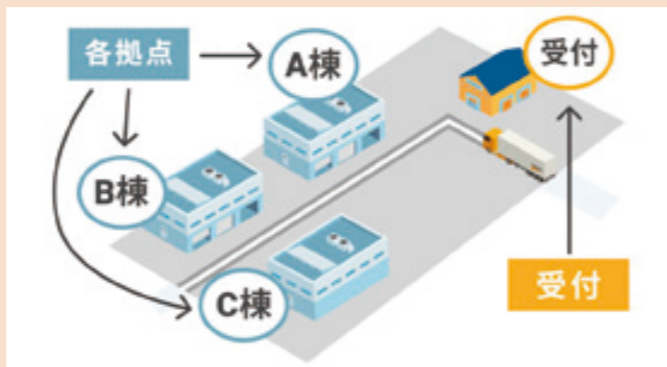
「人材不足はドライバーだけでなく倉庫での従事者にも起きており、採用活動に大きな労力とコストをかけているのが現状でした。そこで本サービスを通じてリソースを本業に集中できるよう、付帯業務はデジタルでサポートしていきます」

「ロジスティクス・エコシステム」の概念図



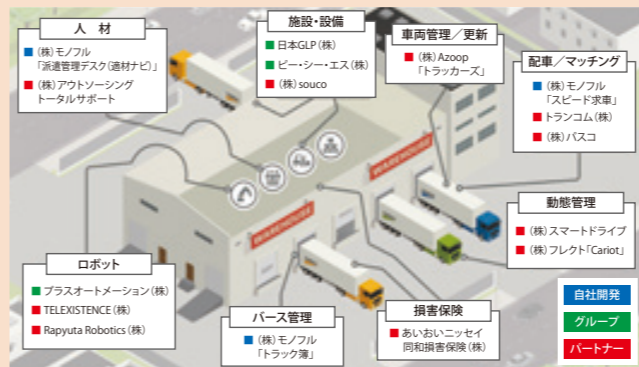
モノ、輸送、オペレーション、人材など物流の全ての機能を網羅する

「トラック簿」の機能の1つ「複数箇所積み降ろし」機能



複数箇所での積み降ろし作業において各箇所での作業進捗が見える化され、待機時間を減らし効率的な運営が可能となった

モノフルが展開するサービス



次世代の物流をつくるためのサービスを提供。パートナーとサプライチェーンの“当たり前”を変えていく

### ここが注目ポイント

現場レベルでの課題解決を実現

初期費用を抑えてDXを促進

物流に関わる全ての機能を網羅する仕組みを確立

業を運営する中で、現場の不満がダイレクトに伝わってきていました。これらの課題を解決するには、現場でこそDXを進めることが必要でした。それが本業を支え、ひいては業界のサステナブル化につながることを考え、2017年に当社を設立しました」

「物流業界全体の課題を解決に導く、様々なソリューションを提供する同社。サービスは主に3つあり、1つ目が「トラック簿」だ。これは倉庫でのトラック受付やパース\*事前予約により待ち時間や混雑状況が見える化されるサービスで、トラックの待機時間削減に役立つ。既に10社以上が参入している市場だが、他社にはない視点でより現場に寄り添った問題を解決するものになっている。同サービスのリリース以降解約率はほぼゼロで、他社からの乗り換えも増えているという。

「特に倉庫内に複数の積み降ろし場所がある場合に対応できる『複数箇所積み降ろし』機能は、効率よく待機の少ないセンター運営を実現する、特許出願中のサービスです。導入している住宅設備メーカーでは、30分以上の待機時間の割合が20%超から2%まで減少されるなど、巨大なセンター内や工場での作業効率化を実現しています」

### DXの裾野を広げ 物流に関わる全ての仕事をつなぐ

「同社の強みは、日本GLP(株)の拠点を持つことで、顧客の不満や課題をリアルタイムで吸い上げ、継続的な機能改修が可能になる。運ぶもの、運ぶ方法が異なる様々な業界のリアルを知っているからこそ現場レベルで提案ができ、顧客ニーズに合わせた差別化が図れるのだ。

「サービスを継続してご利用いただけるという自信があるため、月額基本料金を0円から設定しました。初期費用を抑えDX推進のハードルを低くすることで、まず使ってもらいその良さを体感してもらうことが重要です。近視眼的に利益を追い求めるのではなく、業界の変革が進んだ先にマネタイズがあると考えています。さらにDXを進めるため、荷主や倉庫会社、運送会社などサプライチェーンに関わる多くのプレイヤーを巻き込み、優良なサービスを提供している異業種との協業も強化していきます」

「全ての人と企業にとって最適かつ効率的な物流を実現するサプライチェーン「ロジスティクス・エコシステム」物流業界の生態系を確立することが物流業界の変革には欠かせないと藤岡氏は言う。こうした革新的なソリューションの提供で、これからも物流の未来を明るく照らしていけるだろう。」

\* 荷物の積み降ろしをするためにトラックを接車するスペース

## 「2021年木材需給表」を公表。国産材の供給量は12年連続で増加、木材自給率は41.1% — 林野庁

林野庁は2021年の木材需給に関するデータ「2021年木材需給表」を公表した。

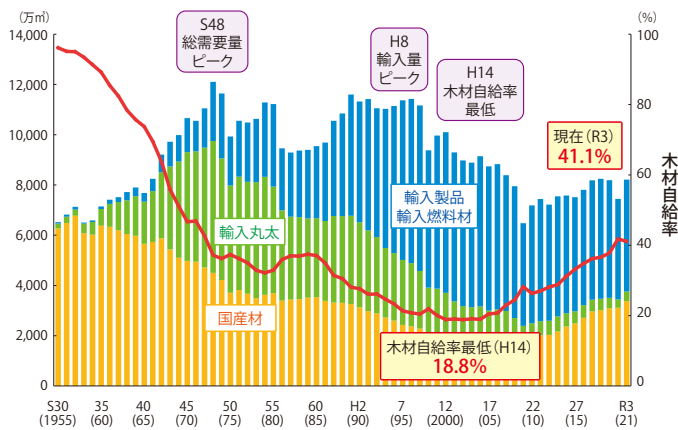
■ **木材の需要**：木材の総需要量は8,213万2千㎡で、前年比10.3%増加し、2019年と同水準まで回復した。前年に比べて用材が9.4%増加したことや、しいたけ原木、燃料材が増加したことによる。輸出量は325万1千㎡で前年より8.0%増加した。

■ **木材の供給**：①国内生産量は前年比8.3%増の3,372万3千㎡となり、12年連続の増加。前年に比べ用材が9.8%増加し、しいたけ原木、燃料材も増加した。②輸入量は4,840万9千㎡で、前年比11.8%の増加となった。前年に比べ用材が9.1%、燃料材が39.1%増加したことによる。

■ **木材自給率の動向**：木材自給率は41.1%となり、前年と比較すると0.7ポイント低下した。建築用材等の自給率は48.0%で前年より0.8ポイント上昇したが、非建築用材等の自給率は35.5%で前年より2.0ポイント低下した。

は48.0%で前年より0.8ポイント上昇したが、非建築用材等の自給率は35.5%で前年より2.0ポイント低下した。

### ■ 木材供給量および木材自給率の推移



## 「こどもみらい住宅支援事業」の省エネ性能認定基準変更に伴う補助額などを見直し — 国土交通省

2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを加速させるため、「認定長期優良住宅」「認定低炭素住宅」「性能向上計画認定住宅」の認定基準が変更された。これに伴い、「こどもみらい住宅支援事業」の認定対象や補助額なども見直しされる。

2022年10月1日以降に新基準で認定を受けた「認定長期優良住宅」「認定低炭素住宅」「性能向上計画認定住宅」は、

ZEHと同じ補助額100万円の対象となる。なお、変更前の基準で認定を受けたこれらの住宅は、これまで同様「高い省エネ性能等を有する住宅」(補助額80万円)の対象となる。

また、住宅金融支援機構の住宅ローン「フラット35S」についても基準が改訂され、「フラット35S (金利Aプラン)」「フラット35S (ZEH)」に適合する住宅は、新たに補助額100万円の対象となる。

今回補助額が変更の対象となる住宅は、以下の書類の提出が必要となる。

対象住宅*の性能	補助額	
	変更前	変更後
2022年10月1日以降の認定基準		
ZEH住宅	100万円/戸	100万円/戸
認定長期優良住宅	80万円/戸	100万円/戸
認定低炭素住宅	80万円/戸	100万円/戸
性能向上計画認定住宅	80万円/戸	100万円/戸
フラット35S、フラット35S (ZEH)	対象外	100万円/戸
変更前の基準で認定を受けた「高い省エネ性能等を有する住宅」		
認定長期優良住宅	80万円/戸	80万円/戸
認定低炭素住宅		
性能向上計画認定住宅		
2022年6月30日までに工事請負契約を締結した「一定の省エネ性能を有する住宅」		
断熱等性能等級4かつ一次エネルギー消費量等級4の性能を有する住宅	60万円/戸	60万円/戸

\*対象となる住宅の床面積が50㎡以上

対象住宅証明書の書類	適用期間・基準
④長期優良住宅建築等計画認定通知書	長期使用構造等確認申請が2022年10月1日以降のもの
⑥低炭素建築物新築等計画認定通知書	認定申請が2022年10月1日以降のもの
⑦性能向上計画認定通知書	認定申請が2022年10月1日以降のもの
⑩フラット35S 適合証明書 および竣工現場検査申請書・適合証明申請書(すべての面) または フラット35S 設計検査に関する通知書 および設計検査申請書(すべての面)	証明書・申請書等の書式が2022年10月以降のもので、金利Aプランの省エネルギー性、断熱等性能等級5以上および一次エネルギー消費量等級6にチェックがあること またはZEHの基準適合欄の『ZEH-(M)』、Nearly ZEH-(M)、ZEH-M Ready またはZEH-(M)Orientedのいずれかにチェックがあること

### 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](mailto:kenzai-monthly@sfc.co.jp)

FAX: 03-3214-3263

住友林業株式会社 木材建材事業本部 業務企画部

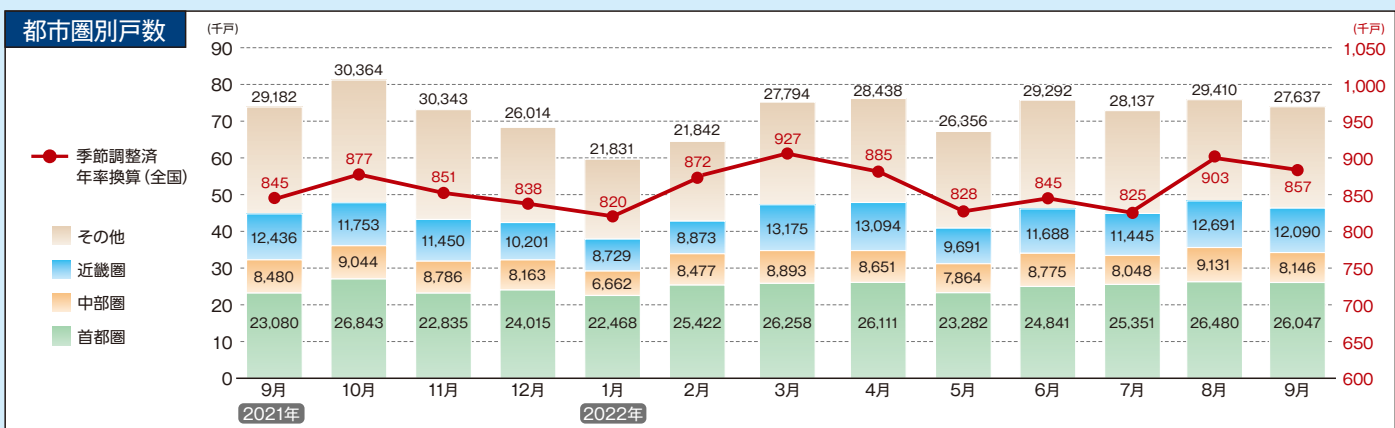
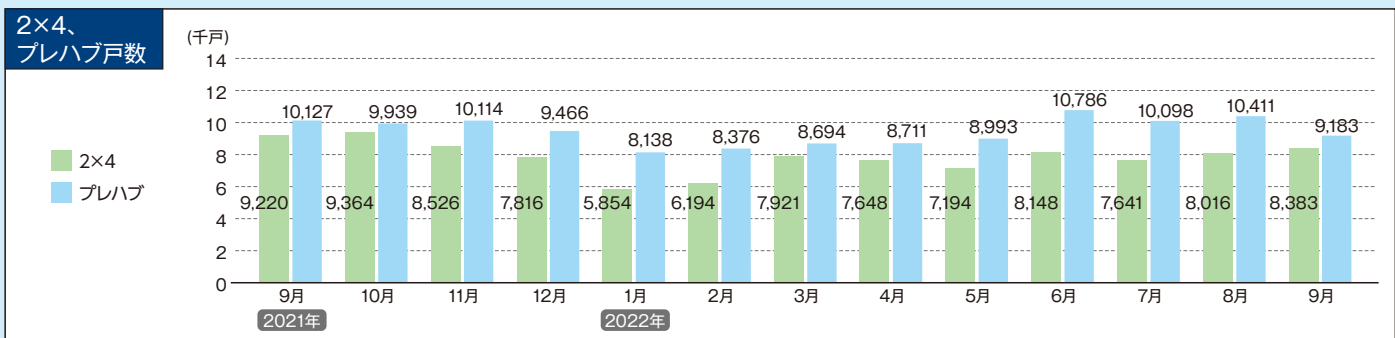
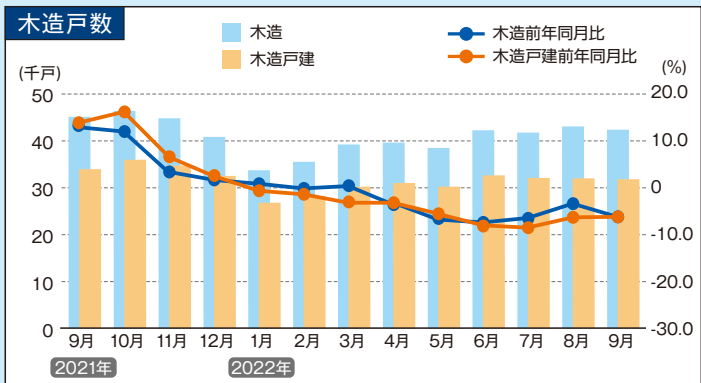
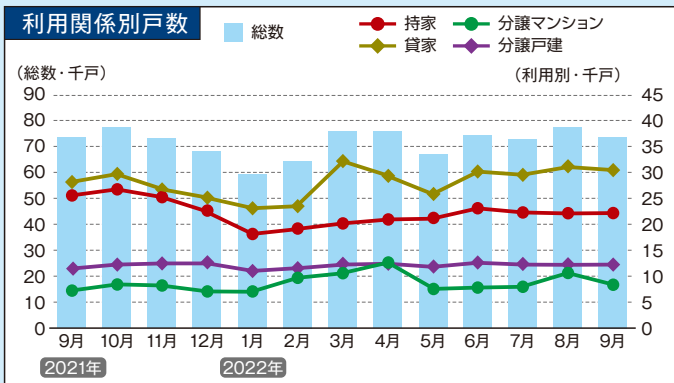
11月1日は「ワンワンワン」で犬の日とのこと。そんな記念日の前夜、皮肉にも友人の犬に右手を噛まれました。ほろ酔い時に起きた惨事です。一週間の通院を余儀なくされ、利き手が使えない不便さを痛感しています。ここぞとばかりに旦那を頼って使い、女王様気分を堪能している最中、旦那のカードでこそっり発注していた「金賞ワイン6本セット」が到着。絶妙なタイミングで届いた地雷を押入れに隠蔽し、傷が完治するまで禁酒を心に誓う犬の日となりました。(M)

表紙: 住友林業(株) 住宅・建築事業本部 埼玉西支店 所沢HS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

## 2022年9月の新設住宅着工戸数 単位：戸 ▲は減

		9月				8月	7月	6月	
		対前年同月比		対前々年同月比					
<b>新設住宅計</b>		<b>73,920</b>	<b>742</b>	<b>1.0%</b>	<b>3,734</b>	<b>5.3%</b>	<b>77,712</b>	<b>72,981</b>	<b>74,596</b>
建築主別	公共	372	▲ 216	▲ 36.7%	33	9.7%	764	1,396	866
	民間	73,548	958	1.3%	3,701	5.3%	76,948	71,585	73,730
利用関係別	持家	22,248	▲ 3,411	▲ 13.3%	▲ 89	▲ 0.4%	22,291	22,406	23,184
	貸家	30,555	2,301	8.1%	5,502	22.0%	31,295	29,668	30,285
	給与住宅	351	▲ 59	▲ 14.4%	▲ 286	▲ 44.9%	954	295	435
	分譲住宅	20,766	1,911	10.1%	▲ 1,393	▲ 6.3%	23,172	20,612	20,692
	うちマンション うち戸建	8,386 12,290	1,135 785	15.7% 6.8%	▲ 3,584 2,254	▲ 29.9% 22.5%	10,727 12,341	8,053 12,461	7,855 12,689
資金別	民間資金	68,322	1,220	1.8%	3,957	6.1%	70,566	66,088	68,202
	公的資金	5,598	▲ 478	▲ 7.9%	▲ 223	▲ 3.8%	7,146	6,893	6,394
	公営住宅	360	▲ 153	▲ 29.8%	44	13.9%	672	767	831
	住宅金融機構融資住宅	2,493	▲ 410	▲ 14.1%	▲ 506	▲ 16.9%	2,717	2,599	2,576
	都市再生機構建設住宅	0	0	—	0	—	81	450	0
	その他住宅	2,745	85	3.2%	239	9.5%	3,676	3,077	2,987
構造別	木造	42,381	▲ 2,745	▲ 6.1%	2,476	6.2%	42,923	41,731	42,380
	非木造	31,539	3,487	12.4%	1,258	4.2%	34,789	31,250	32,216
	鉄骨鉄筋コンクリート造	283	▲ 105	▲ 27.1%	185	188.8%	379	343	382
	鉄筋コンクリート造	20,577	3,518	20.6%	724	3.6%	22,739	19,642	19,718
	鉄骨造	10,540	23	0.2%	328	3.2%	11,591	11,163	12,016
	コンクリートブロック造 その他	48 91	9 42	23.1% 85.7%	▲ 8 29	▲ 14.3% 46.8%	35 45	40 62	42 58

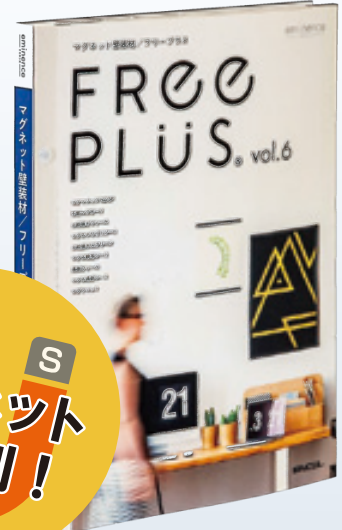


(出典：国土交通省ホームページ [http://www.mlit.go.jp/statistics/details/jutaku\\_list.html](http://www.mlit.go.jp/statistics/details/jutaku_list.html))



SINCOL®

# マグネット壁装材 FREE PLUS® vol.6 発売中



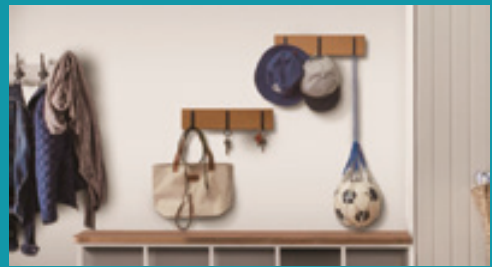
マグネットがくっつく  
キッチンパネル

## 不燃マグボード



壁紙にマグネットが  
くっつく

## マグマジック



### 壁紙のキレイが長持ち

壁に穴が開かず、壁紙も掲示物もきれいな状態を保てます。

### 壁を有効活用

アイデア次第で壁を自由に使えます。

### レイアウト自由自在

子どもの成長に合わせて収納の高さを変更できます。

### 安全安心

ピンを使わず安全な掲示が可能です。



デジタルカタログ



サンプル請求



施工動画



フリープラスHP

シンコール マグネット



シンコール株式会社

北陸本社  
東北本社

TEL 076-237-7740  
TEL 022-765-6121

新潟支社  
東京事務所

TEL 025-227-5111  
TEL 03-3223-5215

建材マンスリー  
NO.685

NOVEMBER  
2022

11

昭和39年8月創刊 第59巻 令和4年11月1日発行 (毎月1日発行)  
発行人/田中耕治 発行所/建材マンスリー編集室 〒100-8270  
住友林業株式会社 木材建材事業本部 業務企画部

通巻685号 東京都千代田区大手町1-3-2 (経団連会館)