



ナフサショック下で問われる施工改革の方向性

今回の日合商解説 (vol.140) では、ナフサショック下で問われる施工改革の方向性について解説します。

中東情勢に端を発するナフサ価格高騰は、断熱材や樹脂系建材の不足、納材遅延、工期の乱れを通じて、住宅現場に影響を広げています。いま必要なのは、資材確保だけでなく、施工の組み立てそのものを見直す視点です。

INDEX

- ① ナフサショックは住宅現場に何をもたらしたのか
- ② 求められるのは「人を増やす」より「施工を変える」発想
- ③ 流通・販売店に求められるのは施工改革を支える視点

① ナフサショックは住宅現場に何をもたらしたのか

今回の混乱は、単なる原材料高騰の話ではありません。中東情勢の悪化による地政学リスクがナフサ価格の急騰を招き、それが断熱材や樹脂系建材の不足へ波及し、さらに納材遅延や工期延期、契約問題、支払い問題へと連鎖しています。

住宅市場で起きているのは、個別商材の値上がりではなく、現場全体の進み方が乱れるという構造的な混乱です。

工務店やビルダーにとっては、調達難そのものに加え、施主対応や利益圧迫の負担も重くなっています。物流の停滞が重なれば、現場の工程は崩れやすくなり、納材の遅れがそのまま施工の遅れにつながります。

つまり今回の問題は、資材の価格と供給の問題であると同時に、施工体制の弱さが表に出る出来事でもあります。

これまでのように、必要な資材が必要な時期に入り、現場がそれに合わせて動くことを前提にした施工の組み立て方が、揺らぎ始めているのです。



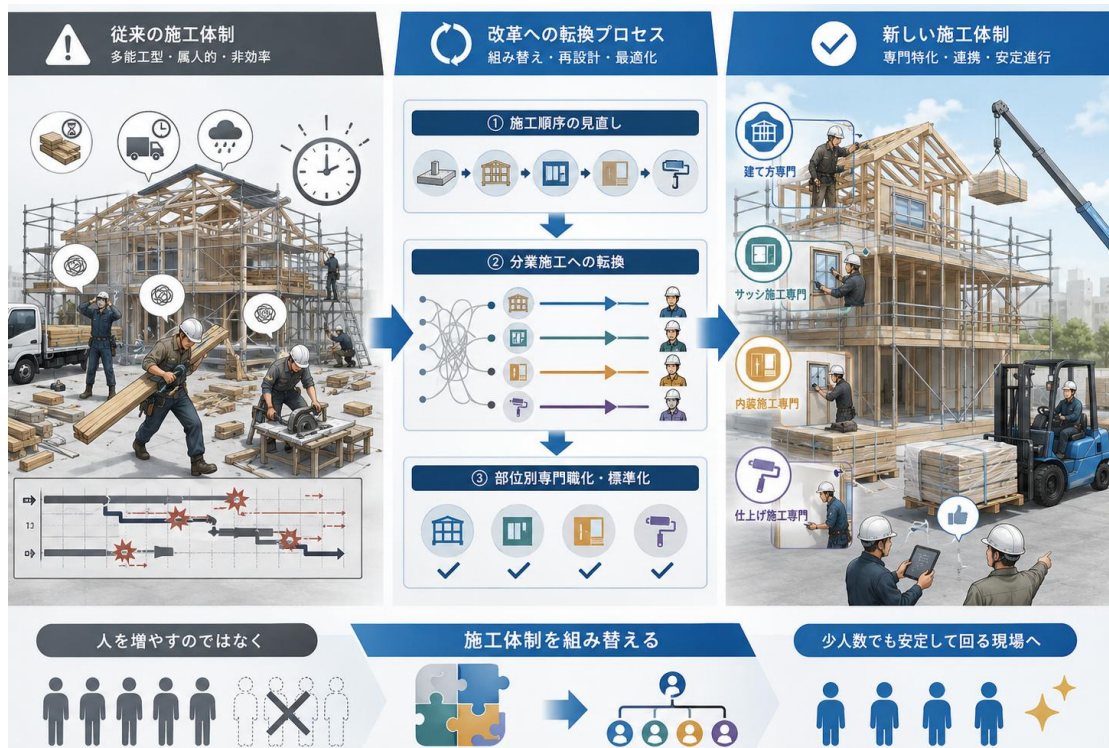
② 求められるのは「人を増やす」より「施工を変える」発想

こうした局面では、まず人手を増やして乗り切るという発想に向かいがちです。しかし住宅業界では、職人の高齢化が進み、人口減少による担い手不足が深刻化し、大工職の技術継承も難しくなっています。

現場の混乱を人海戦術でやり繰りする余地は、すでに小さくなっているということです。だからこそ必要なのは、従来の施工体制を前提に人を補うことではなく、施工のあり方そのものを組み替えることです。

その方向として重要になるのが、多能工型から専門職型への転換です。これまでの住宅現場では、一人の職人や一つの業種が広い範囲を担う場面も少なくありませんでした。

しかし、資材不足や納材遅延が起きやすい環境では、その場ごとの調整力に頼るやり方には限界があります。そこで必要になるのが、建て方、サッシ、内装などを部位別に切り分け、分業施工と施工順序の改革を進める発想です。工程を整理し、誰がどの工程を担うのかを明確にすることで、資材の入り方や工事の進み方の変化にも対応しやすくなります。



また、海外では建て方専門、内装専門といったように、部位別の役割分担が明確な施工体制も広がっています。

日本の住宅市場にそのまま当てはめることはできませんが、「一人で幅広くこなすこと」を前提にし続けるより、工程や部位ごとに役割を切り分けた方が、今後の担い手不足や資材変動には対応しやすいといえます。

ナフサショックは、単なる資材ショックではなく、「人を増やす時代ではなく、施工を変える時代へ」という流れを現場に示しています。

③ 流通・販売店に求められるのは施工改革を支える視点

この変化は、施工会社や工務店だけの課題ではありません。

建材流通店や販売店にとっても、資材不足と納材遅延が起きやすい環境では、単に商品を提供するだけでは取引先を支えきれなくなります。調達難や工程の乱れ、施主対応の負担増が現場で起きている以上、流通・販売店に求められる役割も、受発注対応中心から一歩進んだものになっていきます。

たとえば、代替しやすい商材の考え方、工程を崩しにくい納材の組み方、施工順序の見直しと相性の良い商品提案など、現場を止めにくくする支援がより重要になります。

特に今後は、専門職化や分業施工が進むほど、「どの商品売るか」だけでなく、「どの工程にどう納めるか」「どの職種が扱いやすいか」という視点が重要になります。

建て方、サッシ、内装などの部位別専門職化が進めば、商品提案もその構造に合わせて整理される必要があります。

流通・販売店が施工手順や工程の流れを踏まえて提案できれば、取引先にとっては単なる仕入先ではなく、現場を安定させる支援役になります。

次世代人材育成という点でも、流通・販売店の役割は小さくありません。専門職型への転換が進むなら、若手が入りやすく、教えやすい工程や商品、現場負担を軽減しやすい施工方法を提案できることが、結果として担い手不足への対応にもつながります。

施工改革と人材育成は別々のテーマではなく、現場を持続可能にするための一体の課題です。

ナフサショックを一時的な資材高騰として終わらせるのではなく、施工体制そのものを見直す契機として捉えられるかが、これからの差になってくるかもしれません。

POINT

ナフサショックは資材高騰の問題にとどまらず、施工体制の再設計を迫る局面に入ってます。

流通・販売店にも、商品供給に加え、施工改革と人材育成を支える提案力が求められてくるでしょう。

住宅業界の最新情報を常に発信

コンサルティング・WEB講演会
ホームページまでお問い合わせください

SHIMIZU HIDEO JIMUSHO

https://au-shimizu.co.jp/seminar_colum

