



## 令和9年度国交省住宅局概算要求の重点ポイント － 新たな柱「供給力強化」と担い手・生産性向上の焦点 －

今回の日合商解説（vol.147）では、令和8年8月に公表された、国土交通省住宅局の令和9年度予算概算要求について解説します。

今回注目したいのは、令和8年度の4本柱に「供給力強化に向けた担い手の確保・生産性の向上」が加わったことです。住宅を建て、改修し続ける力をどう維持するのか、流通・販売店が押さえない変化を整理します。

### INDEX

- ① 住宅局の重点施策は4本柱から5本柱へ
- ② 住宅需要があっても「建てられない・直せない」リスク
- ③ 生産性向上はサプライチェーン全体の課題へ

#### ① 住宅局の重点施策は4本柱から5本柱へ

令和8年度の住宅局関係予算では、「安全・安心」「既存ストック」「多様な住まい」「持続可能な社会」の4分野が重点施策として掲げられていました。

令和9年度の概算要求では、新たな住生活基本計画を背景に、次の5本柱へ再編されています。

##### 【令和9年度の重点施策】

- ① 住まい・くらしの安全確保、良好な市街地環境の整備
- ② 既存ストックの有効活用と流通市場の形成
- ③ 誰もが安心して暮らせる多様な住まいの確保
- ④ 住宅・建築物分野の省エネ・脱炭素取組の推進
- ⑤ 供給力強化に向けた担い手の確保・生産性の向上

特に大きな変化は、**担い手確保**と**生産性向上**が独立した政策の柱になったことです。人口減少が進む中、住宅を建て、改修し続ける人・技術・体制まで「供給力」として強化する方向が示されました。

## ② 住宅需要があっても「建てられない・直せない」リスク

供給力強化が新たな柱となった背景には、建築分野の担い手不足があります。

大工就業者は、2000年の65万人から2020年には30万人まで減少し、2035年には15万人まで減ると推計されています。大工就業者の高齢化率も、2000年の22%から2020年には40%へ上昇しました。

また、建設業全体では、2040年に現場人材が約31万人不足するとの推計も示されています。

こうした状況が続けば、**住宅需要や改修需要があっても**、施工を担う人材を確保できず、**「建てられない」「直せない」**という事態が増える可能性があります。

特に地域の工務店では、現場人材だけでなく、積算、発注、工程管理などを担う人材も限られています。

**担い手不足は採用だけの問題ではなく、住宅供給や事業継続そのものに関わる課題**になっています。

令和9年度概算要求では、新たに「建設産業の供給力強化事業」として10億円が要求されています。

関係団体等が行う中長期的な計画づくりや、計画に基づく取組の実証・加速化を支援するものです。

### 【供給力強化に向けて示された取組】

- ・ 処遇改善や業界慣習の改革
- ・ 若手入職者の確保と建設業の魅力発信
- ・ ICT人材、ストック活用人材、多能工等の育成
- ・ バックオフィス業務の効率化
- ・ 設計から施工、川上から川下までのサプライチェーン合理化

重要なのは、**個々の企業が人員を補充するだけでなく、業界やサプライチェーン全体で人材育成と業務改革を進める方針が示された**ことです。**人を確保する取組と、少ない人員でも業務を進められる仕組みづくりを、同時に進める必要**があります。

### ③ 生産性向上はサプライチェーン全体の課題へ

生産性向上の具体策として拡充されるのが、「**建築GX・DX推進事業**」です。令和9年度の要求額は103億円で、令和8年度の73億円から拡充されています。

この事業で重視されているのは、個々の作業を効率化するだけでなく、**設計から資材調達、加工、納品、施工までの情報をつなぎ、建築生産プロセス全体を合理化**することです。

その基盤の一つとして位置づけられているのがBIMです。

BIMとは、建物の形状や部材、性能などの情報を3次元モデル上で共有する仕組みです。

令和9年度概算要求では、BIMの活用・普及に加え、BIM等と連携した部材のオフサイト化やサプライチェーンの最適化、AIを搭載した施工・搬送ロボット、3Dプリンタなど、施工合理化に資する機器やシステムの実証・普及を支援する方向が示されました。

ここでいうオフサイト化とは、現場で行っていた加工や組立ての一部を、工場など現場外で行うことです。**現場作業を減らし、品質を安定させ、工期短縮や省人化につなげる狙い**があります。

こうした取組は、施工会社だけで完結するものではありません。**部材の規格、寸法、性能、加工方法、納期などの情報が、設計、積算、発注、加工、納品、施工の各段階で正しくつながることが前提**になります。

そのため、流通・販売店にも支援の余地があります。

#### 流通・販売店が整理しておきたいこと

- ① 商品の寸法・性能・施工条件・代替品などの情報
- ② 加工済み部材や省施工型商品を組み合わせた提案
- ③ 工程を踏まえた納期・在庫・納材情報の共有
- ④ 見積・発注・納品情報を取引先と共有しやすい仕組み

すべての流通・販売店が、直ちにBIMや施工ロボット等へ対応する必要はありません。

まずは取引先の負担を把握し、商品情報、加工、発注、納品の流れを整えることが重要です。

こうした支援が、限られた人員で現場を動かす取引先の供給力向上につながり、流通・販売店の存在価値を高める機会にもなるでしょう。