



## 円安・物価高・金利上昇が住宅業界にもたらす構造変化 —建材流通・販売店はいま何に備えるべきか—

今回の日合商解説（vol.132）では、円安・物価高・金利上昇が住宅業界にもたらす構造変化について解説します。

円安・物価高・金利上昇が続く中、住宅業界の先行きに不安を感じる声が現場で増えています。建材流通・販売店にとっても、価格・数量・信用のすべてに影響が及ぶ構造変化が始まっています。

### INDEX

- ① 円安・物価高が建築コストを押し上げる構造
- ② 金利上昇が住宅需要を冷やし、業界構造に波及
- ③ 「金融・補助金・資金計画」を支援できる流通店が選ばれる時代へ

### ① 円安・物価高が建築コストを押し上げる構造

円安が進むと、輸入木材や鋼材、設備機器、樹脂製品などの仕入価格が上昇します。住宅・建築分野は海外依存度が高く、為替変動はそのまま原価に跳ね返ります。

近年は資源価格の上昇や物流費の高止まりも重なり、「為替が少し動くだけで原価が大きく変わる」状態が常態化していると考えられます。

一方、物価高対策として行われる補助金や給付金は、家計の負担を一時的に和らげる効果はありますが、業界全体では需要を刺激し、結果的に価格を押し上げる側面もあります。

供給制約が残る中で需要だけが増えれば、建築コストが下がりにくい構造は変わりません。

流通・販売の現場では、値上げが避けられない一方で価格転嫁は容易ではなく、粗利の圧迫や取引調整の増加など、目に見えない負担も拡大しています。

## ② 金利上昇が住宅需要を冷やし、業界構造に波及

長く続いた低金利環境は転換点を迎えていました。

住宅ローン金利はわずかな上昇でも家計の心理に大きく影響し、「購入を先送りする」という選択を増やします。

これにより住宅着工は減少し、工務店・ビルダーの受注環境は厳しさを増しています。

この流れは建材流通にも直結します。

発注量の減少だけでなく、在庫回転率の低下や高値仕入れ在庫の評価損、資金繰りが悪化する取引先の増加など、複数のリスクが同時に発生します。

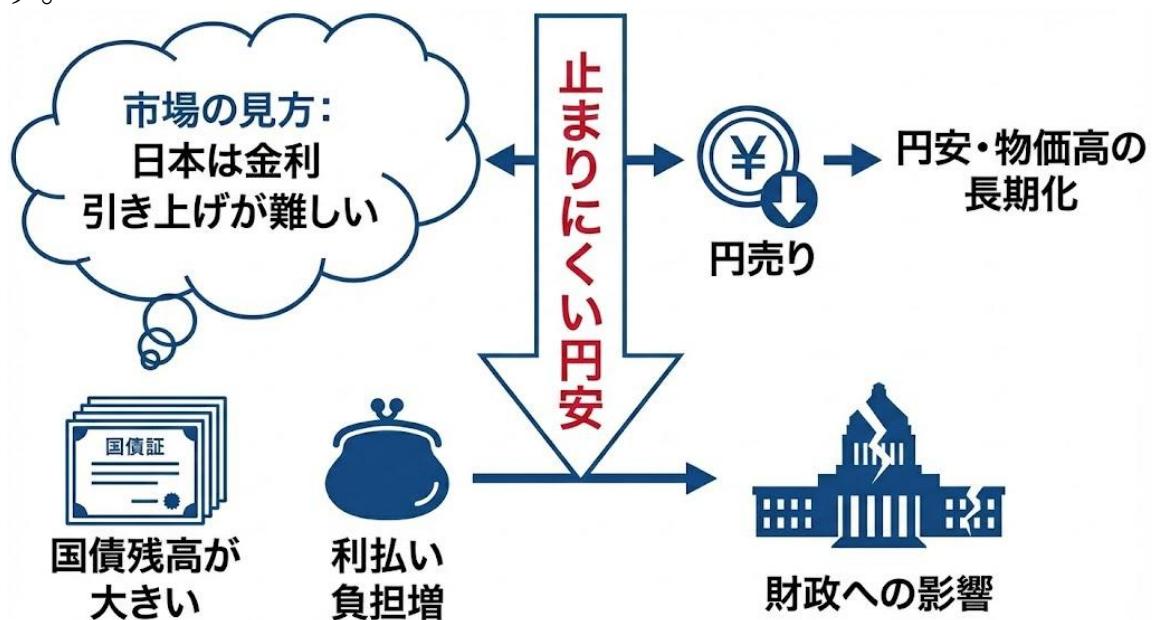
売掛金の回収遅延や支払条件の見直しを求められる場面も増え、信用管理の重要性が高まっています。

加えて、円安が止まりにくい背景として、市場が「日本は大幅な金利引き上げに踏み切れない」と見ている点も影響しています。国債残高が大きい中で金利を急に上げれば、国の利払い負担が膨らみ、財政への影響が避けられません。

こうした見方が円売りにつながり、円安と物価高が長引く構図を生んでいます。

その結果、家計の住宅購入力は低下し、住宅着工が減り、工務店の経営体力が弱まり、流通・販売店の取扱高が減少する——という連鎖が生じやすくなっています。

これは一時的な景気循環ではなく、業界構造そのものに影響する変化といえます。



### ③ 「金融・補助金・資金計画」を支援できる流通店が選ばれる時代へ

円安・物価高・金利上昇という環境下では、工務店や中小ビルダーにとって「良い住宅をつくる」だけでは受注につながりにくくなっています。

施主が最終的に判断するのは、「毎月いくら払えるのか」「補助金は使えるのか」「総額はいくらになるのか」という資金計画だからです。

そのため今後、建材流通・販売店にも金融・補助金・資金計画に関する実務的な知識が強く求められるようになります。

たとえば、住宅ローン金利の種類（固定・変動）、返済期間の違い、金利上昇時の負担増の目安、補助金や減税制度の適用条件などを整理して説明できるかどうかで、工務店の提案力は大きく変わります。

価格が上がる時代ほど、「なぜこの仕様になるのか」「なぜこの金額になるのか」を数字で説明できることが、受注の成否を左右します。

また、国や自治体の補助制度は年々複雑化しています。省エネ住宅補助、リフォーム補助、耐震・断熱改修支援、子育て世帯支援など、制度を正確に把握し、活用パターンを整理できる流通店は、工務店から見て極めて心強い存在になります。

さらに重要なのが、工務店自身の資金繰り支援の視点です。着工減少や原価上昇が続く中で、工務店のキャッシュフローは不安定になりがちです。仕入条件、在庫負担、金融機関との関係などを踏まえた助言ができれば、単なる仕入先ではなく「経営パートナー」としての立場を築くことができます。

今後の建材流通業は、「モノを届ける業種」から、「経営と受注を支える業種」へと性格が変わっていく可能性があります。

商品知識に加え、下記のような知識を武器にしていく必要があります。

- ①住宅ローンと金利の基礎
- ②補助金制度の整理
- ③原価構成と利益計画
- ④資金繰りの考え方

建築基準法改正などにより、住宅性能は今後段階的に引き上げられ、2040年前後には現在より高い水準が求められます。高性能住宅は初期費用が上がる一方、光熱費や修繕費の抑制で生涯コストは低減する構造になります。重要なのは「高いか安いか」ではなく、「どう資金計画を組めば無理なく持てるか」を示せることです。金融・補助制度・ライフプランを含めた提案力が、今後の住宅・非住宅ビジネスを支える基盤になります。