



4号特例対応、猶予期間終了へ 流通・販売店が備えるべき視点

今回の日合商解説（vol.134）では、4号特例縮小における猶予期間終了に伴い、流通店・販売店が備えておくべき視点について解説します。2026年4月、建築基準法改正に伴う4号特例縮小への猶予期間が終了します。構造・省エネ審査の「本格適用」を前に、住宅業界はいよいよ“制度前提”の時代へ移行します。

INDEX

- ① 猶予期間終了で何が変わるのか
- ② “仕様で乗り切る”時代の終わりと二極化
- ③ 流通・販売店に求められる役割の変化

① 猶予期間終了で何が変わるのか

2025年4月から始まった4号特例縮小ですが、2026年4月で実質的な猶予期間が終了します。

これまでは「制度が変わる」という理解の段階でしたが、**今後は確認申請・構造関係図書・省エネ関連図書の提出が“前提”となり、対応の有無が企業の実力として可視化される段階に入ります。**

特に新2号建築物に該当する案件では、構造関係規定や省エネ図書の整備が求められ、**従来の壁量計算中心の実務では対応しきれない場面が増えます。**

制度そのものは既に公表されていますが、問題は「体制が整っているか」です。

設計・構造・省エネ計算を含めた一連の業務を自社で完結できるのか、外部と連携できるのか。

この差が、2026年以降の受注力に直結していきます。



② “仕様で乗り切る”時代の終わりと二極化

これまでの小規模木造住宅では、「仕様規定で対応する」という考え方が主流でした。壁量計算、柱の小径、N値計算を満たせばよいという実務は、多くの現場で合理的に機能してきました。

しかし、省エネ基準適合義務化により断熱材や設備重量が増し、建物全体が重量化している現在、**従来型の仕様前提の設計には限界が見え始めています**。実際、変形建物や太陽光搭載住宅では、仕様規定を満たしていても変形性能や耐力バランスに不安が残るケースもあります。

そのため、大手ハウスメーカーや有力ビルダーでは、**規格住宅の型式認定取得や、許容応力度計算の標準化へと舵を切る動き**が進んでいます。

ここで生まれるのが「二極化」です。



この差は、単に設計力の差ではありません。

確認申請の精度、図書作成のスピード、設計変更への対応力など、実務の総合力の差です。

流通・販売店にとっても、この変化は無関係ではありません。構造計算を前提とする住宅では、耐力壁材、構造用面材、接合金物、断熱材などの選定根拠がより明確に求められます。

単なる「価格提示」ではなく、「なぜこの仕様なのか」を説明できる商品力が重要になります。

制度の厳格化は、単なる負担増ではなく、「性能を根拠にした住宅提案」への転換を迫っていると言えるでしょう。

③ 流通・販売店に求められる役割の変化

4号特例縮小対応の猶予期間終了により、工務店・ビルダーの経営体力が試される局面となっています。

設計体制が整わない企業、構造・省エネ図書の整備が遅れる企業は、着工の遅延や受注制限に直面する可能性があります。

そのとき、流通・販売店の立場はどう変わるのでしょうか。

① 取引先の選別と与信管理の重要性が高まる

確認手続きが滞れば着工も止まり、資金繰りにも影響が出ます。制度対応力は、今後の信用力の指標になります。

② 技術的サポートの価値が上がる

構造計算に適した商品提案、性能根拠資料の提供、メーカーとの連携強化など、単なる物流機能を超えた支援が求められます。

③ 性能と資産価値を軸にした提案力

今後10～20年で住宅性能は段階的に引き上げられ、2040年前後にはGX-ZEHが標準となる見通しです。

高性能住宅はイニシャルコストが上がる一方で、光熱費削減や修繕費の平準化により、生涯コストは抑えられる構造になります。

ここで重要になるのは、性能の説明にとどまらず、「**資金面まで踏み込んだ理解**」を持てるかどうかです。

高性能住宅を単に「価格が上がる商品」と捉えるのか、それとも補助制度や税制、ローン設計を踏まえて「**いくらで実現できるか**」まで整理できるのか。この違いが、工務店の受注力にも、流通・販売店の存在価値にも直結します。

4号特例縮小は、単なる審査項目の追加ではありません。

「**とにかく供給する**」時代から、「**性能を証明できる住宅だけが市場に残る**」時代への転換を意味しています。2026年4月以降は、制度に対応していることが前提になります。

流通・販売店にとっても、**取扱量の多寡だけでなく、構造・省エネ・制度要件を理解し、取引先が安心して供給できる体制をどれだけ支えられるかが評価軸**になっていきます。