

KITAKEI-Report

No.206
October2026

発行：北恵株式会社 〒 541 - 0054 大阪市中央区南本町 3 - 6 - 14 TEL.06 - 6251 - 6701
<https://www.kitakei.jp/>

千葉豪雨の復旧に中東情勢が牙をむく 建て直しの値上がり分は補償の対象外

令和 8 年の 8、9 月と千葉豪雨の発生によって上棟段階の現場が浸水するという出来事がありました。基礎と土台木材の間に施工されている通気パッキンから水が流れ込んだ形ですが、木材への被害もあるといえます。



出典：国土交通省関東地方整備局

「どこまで補償されるのか」という声が挙がっていました。その背景には中東情勢による建築費用の値上がりがあります。

情報提供を得た浸水物件は 7 月着工の物件で、注文の戸建て住宅です。使用している建材は昨年時点の単価で建築を進めました。よって、中東情勢による建材の値上げはこの物件を直撃していません。

しかし、浸水によって建て直しが発生する場合は中東情勢による値上げを反映した建材価格で建築する必要があります。つまり、請負契約時の見積金額と比べて大幅に建築価格が上昇する見込みです。

建て直しは、建売の場合、発生しないケースが多いです。建売は工務店の所有物件であり、消毒など引き渡しのために必要な手続きを経た証明ができれば販売できるためです。しかし、注文住宅の場合は施主からの完全請負となるため、施主の意向が強く働きます。泥まみれになった建材は乾燥さ

せたとしても「使ってほしくない」という声があれば、建て直しが視野に入ってきます。

これについて、保険代理店の担当者取材しました。建設工事保険で支払われる金額は一部特約を除いて、基本的に「請負契約時の見積もり金額」がベースになります。よって、中東情勢後に跳ね上がった資材価格と、前年の単価で建築した費用の差額は支払われない可能性が高いです。

しかし一部、一般的な木造 2 階建て住宅にも適用できる、物価上昇時に負担を一部軽減できる特約も存在するため、加入している保険内容の確認が重要となります。

さて、増加した費用の差額を誰が負担するかについてですが、これは工務店と施主の間で交わす「工事請負契約約款」の内容によります。不可抗力の損害による値上がり分は施主の負担になる可能性が高いですが、実務上は工務店の持ち出しとなる可能性が高いです。

また、建て直しによって発生した工期遅延による施主の仮住まい費用や遅延損害金は建設工事保険の対象外となります。工事遅延による賠償は「賠償保険」の領域ではあるものの、特約がなければ支払われない上、自然災害による復旧工事の遅延損害金は支払われません。

よって、今回のような自然災害による遅延は、施主と工務店との話し合いに委ねられているのが現状です。今後には備え、工務店側は特約の確認と、災害時における施主との協議の方針を整えておく必要があります。

● 今後に向けた工務店の対応策 ●

1. 保険内容の見直し：現在加入している保険の特約を確認。
2. 工事請負約款の再確認：自然災害などの不可抗力時における増額費用の負担ルールを事前に整理しておく。
3. 施主と協議する方針の標準化：自然災害に伴う対応、費用分担について、あらかじめ判断基準を決めておく。

古い木造住宅の倒壊が多発 熊本地震の現地被害調査

令和8年7月28日、熊本県熊本地方を震源として発生したマグニチュード7.1の地震により、最大震度7を観測した熊本県宇城市や氷川町、および八代市において、木造建築物の現地被害調査が行われました。

国土技術政策総合研究所と建築研究所が実施したこの調査により、被災地域における木造住宅や関連施設の被害状況と、その要因の傾向が明らかになりました。

調査結果によると、建物の被害の程度は築年数や構造の特徴によって明確に分かれています。特



令和8年熊本地震、発災当初の現地の様子（写真提供：徳永産業(株)）

に築年数が概ね45年を超える木造住宅や納屋などの倒壊が多数確認されました。

これら倒壊した古い建物には、重い瓦屋根に対して柱や壁の接合部が釘留

めのみの筋かい壁で構成されているものや、店舗や社寺のように建物の正面に開口部が多い構造といった共通点が見られました。また、長年使用されていない空き家が倒壊している事例も確認されました。

これに対し、築年数が比較的浅い建物では、外観上の大きな被害はほとんど見られず、被害は軽微なものにとどまっていた。ただし、外観に異常はなくても、室内の壁紙（内装クロス）にひび割れなどの被害が生じている住宅も存在しました。

さらに、今回は日奈久断層のズレに起因する地盤の沈下や変形によって、住宅が大きく傾斜したり、建物の角にある基礎の下から地盤が流出して基礎が露出したりする特徴的な被害も報告されています。

この現地調査は、地震発生直後の7月31日と8月1日の2日間にわたって実施されたものです。調査を行ったグループは今後、さらに詳細な情報を把握するための追加調査を行うとともに、建物の建築年代や構造上の特徴と被害との関連性について詳細な要因分析を進めていく予定です。

災害の種類	(%) 発生件数	(%) 被害額
地震	17.9	82.8
台風	57.1	14.0
洪水	14.7	3.3
地滑り	6.0	0.1
火山	4.3	0.002

日本で発生する自然災害による被害。その発生件数は「台風」が57.1%と最も多く、次いで「地震」、「洪水」と続いています。被害額は被害が広かつ甚大であることから「地震」が8割超を占めているが、台風に対する対策も欠かせないことが分かります。（左表は中小企業庁より引用）

資料：ルーバン・カトリック大学疫学研究所災害データベース (EM-DAT) より中小企業庁作成。(注)1.1985年～2018年の自然災害による被害額を集計している。2.2018年12月時点でのデータを用いて集計している。3.EM-DATでは「死者が10人以上」、「被災者が100人以上」、「緊急事態宣言の発令」、「国際救援の要請」のいずれかに該当する事象を「災害」として登録している。

激甚化する風水害から住まいを守る 窓の防災対策とシャッターの重要性

近年頻発する千葉豪雨をはじめとする甚大な気象災害において、激しい暴風や強烈な突風がもたらす建物への被害が深刻な社会問題となっています。

中でも住宅や店舗の開口部である窓ガラスは、暴風圧そのものや飛来物の直撃によって容易に破壊されやすく、いったんガラスが割れてしまうと

室内に大量の雨風や危険な破片が吹き込み、生活空間の崩壊や二次災害を招く大きな要因となります。

そのため、予測不能な自然の猛威から居住空間や財産を守り抜くためには、開口部に対する物理的かつ効果的な防護策をあらかじめ講じておくことが極めて重要です。

Report

このような不測の事態から住まいを守る有効な備えとして、窓や開口部を強固に覆うシャッターの存在と活用が注目されています。

シャッターを適切に設置または閉鎖することにより、飛来物が直接ガラスに衝突するリスクを大幅に軽減し、暴風の吹き込みを防ぎながら建物の安全性を高めることができます。

また、既存の住宅や店舗においても、日頃から

シャッターの作動状況や可動部の点検を行っておくことが、いざという時の確実な作動につながります。

激甚化する風水害に備え、住まいの総合的な防災性能を見直すこの機会に、開口部の安全性を高めるシャッターの導入や日常的な活用を前向きに検討することが求められています。

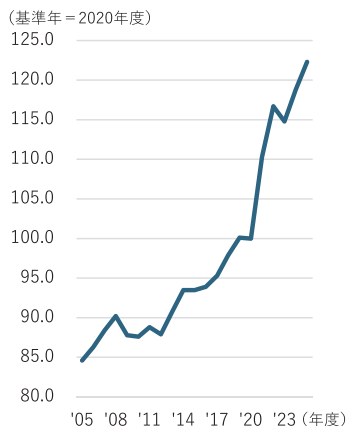
高額でも契約率向上 脱・デフレ型差別化戦略

コロナ禍以降続くインフレの中で、住宅建築費用は高額化しています。かつてのデフレ型経営による安売り手法では限界が生じており、工務店が生き残るためにはインフレ時代の価格設定でも受注できる「高付加価値提案」が不可欠です。

また、25年の法改正を経て高断熱・高気密が標準仕様となりつつあるいま、性能だけで他社との差別化を図るのは難しいです。一方で、倒産・廃業など撤退組の増加に伴い、集客の対象となる施主の母数には一定の期待が持てます。

こうした中、集客を契約に結びつけるには「見込み客の困りごとにフォーカスした新ラインナップ」が重要となります。例えば、居室ごとの温度差を軽減する全館空調システムや、聴覚に敏感な住まい手を外部環境やテレワーク化による音漏れから守る防音・遮音性能、あるいは化学物質などに敏感な体質へ配慮した自然素材を採用するなどの取り組みです。

施主が日々感じている暮らしのマイナス要因が



リーマン・ショック後から木造住宅の建設コストは上昇しつづけ、コロナ禍で拍車がかかった

打ち消せるこだわりの提案は、他の工務店に代替できない付加価値を生む一助となります。

こうした「こだわりの提案」を具現化するアイテムのひとつとして、メーカーによる建材・副資材のOEMやカスタムメイドが挙げられます。比較的高価格になりやすい傾向はあるものの、工務店の社名を冠した製品と

して施主にアピールできるケースがあります。

フルオーダーの注文住宅の世界で施主の要望に沿った住まいを作るのであれば、建材・副資材もオーダー仕様にするという方法は、自社のこだわりを証明する有効な手段となります。こうした独自の取り組みは、強力なブランディング手法としても一歩抜きん出る存在となるでしょう。

横並びの提案や安売り競争から抜け出すには、「うちの会社はここまでやっている」と言い切れる裏付けが必要です。細部にまで自社のブランドコンセプトに則ったこだわりを行き渡らせることが結果的に他社が真似できない特徴を作り、それが代替できない「高付加価値提案」へとつながります。

	木造住宅の 建設工事費 (2020年度基準)	できごと
2005年度	84.6	2007年：サブプライムローン問題 の顕在化。翌年リーマン・ショック の引き金に
2006年度	86.3	
2007年度	88.4	
2008年度	90.2	2008年：リーマン・ショック発生
2009年度	87.8	景気後退により数値低迷
2010年度	87.6	
2011年度	88.8	2011年：東日本大震災発生
2012年度	87.9	
2013年度	90.7	2013年：アベノミクス発表
2014年度	93.5	2014年増税・5%→8%
2015年度	93.5	
2016年度	93.9	2016年：マイナス金利導入
2017年度	95.3	
2018年度	97.9	
2019年度	100.1	2019年：増税・8%→10%
2020年度	100.0	2020年：新型コロナ禍
2021年度	110.3	2021年：ウッドショック表面化
2022年度	116.7	2022年：ロシアのウクライナ侵攻
2023年度	114.8	
2024年度	118.8	2024年：物流問題
2025年度	122.3	2025年：建築基準法等大改正

建設費のコスト推移を示す建設工事費デフレター（木造住宅・2020年度基準）／出典：国土交通省（「できごと」は日本住宅新聞が作成）

キタケイの提供する2つのプライベートブランド
 環境・ぬくもり・素材をテーマとした各種住宅資材 “ スプロウトユニバーサル ”
 天然木にこだわったフローリングや壁材 “ リラクシングウッド ”
 企画・製造から販売までトータルにプロデュース、心からご満足いただける住まいづくりを
 バックアップします。



[www. sprout-univ. com](http://www.sprout-univ.com)

環境 ここちよい住環境	ぬくもり 住まう人のために	素材 長く使ってほしいから



[www. relaxssingwood. com](http://www.relaxssingwood.com)

抗ウイルス・抗菌加工 フローリング
 ウイルスガードコートシリーズ

北恵だからできる。企画・製造・販売までトータルプロデュース。