

KITAKEI-Report

No.202
June2026

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/>

これから家を建てる人へ 中東情勢で変わるかもしれない3つのこと

建材価格急上昇 40%の衝撃

住宅に使われる多くの材料は、石油を精製する過程で得られる「ナフサ」を原料にしています。中東情勢の緊迫化により、このナフサの供給が不安定になり、建材メーカーが値上げや出荷制限を相次いで発表しています。値上げ幅はメーカーによりますが、断熱材の場合は概ね40%という衝撃的な価格です。こうした値上げは断熱材だけではなく、配管・外装材・内装材などの樹脂製品、塗料やシンナーといったあらゆる製品で同様に実施されています。

中でも接着剤の価格が上がれば、「合板」や「集成材」にも大きく影響します。合板は木のシートを接着剤で重ね貼りして製造する建材で、壁・床・天井・屋根など多くの場所に沢山の量を使いますし、集成材は木片を接着剤でつなぎ合わせて製造する建材で、柱・梁・土台など住宅の骨格そのものを作っています。また、合板と同じ板状の建材で「パーティクルボード」というものもありますが、これは破碎した木チップを糊で固めたものです。

最近「ユニットバスが受注停止」というニュースもありましたが、これもバスタブのコーティングや部品同士を接着する有機溶剤の不足によって生じた事態です。これから住宅を購入する方々がこうした価格上昇の影響を受けるかどうか。それが疑問ですが、足元では工務店経営者から「設計が固まった段階で価格が上昇するリスクを施主に説明するよう社内に周知している」との報告も挙がっており、いち工務店の企業努力では吸収しきれない現状が伺えます。事実、メーカーも企業努力で対応できる範囲を大きく超えていると言っていますし、それは工務店も同様ということです。そもそも、これまでも住宅業界は中東情勢が始まる前から物価高に給料が追いつかず、高額な買い物が難しくなる「冷え込み」の現状が続いてきま

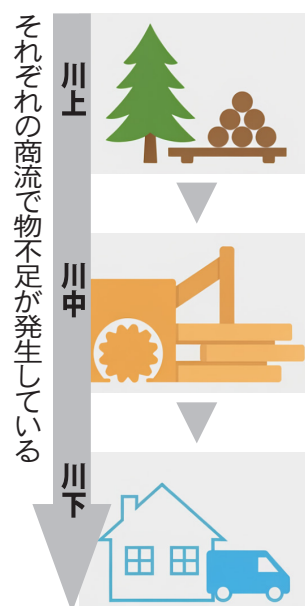
した。「単純な値上げだけでは国民が家を買うことができなくなるのではないか？」という疑問も湧いてきますが、その答えは未だに見つかっていないのが現状です。

資材入らず工事中断受注制限の通知

価格上昇だけでなく、資材そのものが不足するケースも出ています。ユニットバスの受注停止などがその例です。一般のニュースではこの話題が大きく取り上げられましたが、その他に受注停止や受注制限を行ったメーカーはいくつもあります。受注制限というのは、一社の工務店が発注できる数量を制限するという意味です。もっとも、工務店の定義は「年間着工棟数が50棟未満程度（国交省より引用）」で、肌感覚としては年間着工棟数が数棟程度の工務店が一番多いといえます。よって一社あたりの「受注制限」が工務店にどれほど影響するかというのは一考の余地があり、もしかすると年間着工棟数が数百棟～数千棟レベルの会社に影響することなのかもしれません。

さて、こうした状況でメーカーには何が起きているのでしょうか。単純に製品がないから出荷ができないというだけではなく、その内情には複雑な仕組みがあります。大きく分けて3つの観点があります。それが「上流」と「中流」と「下流」の考え方です。

中東情勢が不安定になると、住宅業界では「上流・中流・下流」



Report

のそれぞれでまったく違う形のモノ不足が起きますが、最終的にはすべてが施主の家づくりに影響してきます。まず上流では、原油や金属などの原材料そのものが動きづらくなり、価格が急騰したり供給が細ったりします。住宅建材の多くは石油化学製品や金属を基盤としているため、原材料の段階で不安が生じると、メーカーは生産計画を縮小したり、仕入れ価格の上昇を見込んで早めに値上げへ動いたりします。この段階ではまだ「住宅会社や施主には見えないところ」で変化が起きているのが特徴です。

中流では、原材料をもとに建材をつくるメーカーや、それを運ぶ物流が影響を受けます。原材料が高騰すれば製造コストが跳ね上がり、工場は採算を確保するために生産量を絞ることがあります。また、海上輸送の遅延やコンテナ不足が起きると、完成した建材が日本に届くまでの時間が読めなくなり、納期が不安定になります。メーカーは「いつ入ってくるかわからない」状態を避けるため、受注制限をかけたり、特定の製品だけ納期を長く設定したりします。ここで初めて、住宅会社や工務店が「必要なものが予定どおり入らない」という実務的な問題に直面します。

下流では、工務店や住宅会社が施主に対して説明しなければならぬ状況が生まれます。建材の納期が遅れば、工事の工程がずれ込み、引き渡し時期にも影響が出ます。また、上流・中流で積み上がったコスト増が最終価格に反映されるため、見積もり段階で提示した金額を維持できないケースも出てきます。さらに、モノ不足が続くと市場心理が働き、「今のうちに確保したい」という需要が一時的に膨らみ、特定の建材がさらに手に入りにくくなることもあります。こうした下流の混乱は、最終的に施主の不安や不満につながりやすく、住宅会社にとっては説明責任と調整力が問われる局面になります。

本当に必要な数量 仮需で不透明に

今回の供給不安において特に注意すべきなのが、心理不安によって発生する「仮需」です。読んで字のごとく、仮の需要という意味ですが、本当の需要ではないということです。どういうことでしょうか。中流で納期の不透明さが強まると、下流では「今のうちに確保しておきたい」という心理が働き、本来必要な量を超えて建材を発注する動きが広がります。これは施主への迷惑を避けたいという善意から生まれる行動である一方で、

実需とは異なる「過剰な需要」を市場に生み出すことになります。

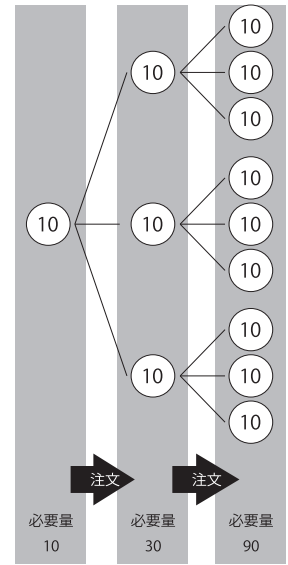
工務店が必要な資材量は木材 100 本分にもかかわらず、「本当に確保できるのか？」という不安から木材 100 本分の注文を 3 社の木材屋さんに発注してしまうのです。業界全体という広い目で見れば必要な木材の供給量は 3 倍になります。メーカーは 300 本分の木材が必要だと思うため 300 本を生産しますが、工務店が受け取る数量は 100 本だけです。残り 200 本は余って売れないという状況になり、これでは販売店もメーカーも困ってしまいます。

このような仮需が膨らむと流通在庫が急速に吸い上げられ、メーカー側は受注の急増を需要回復と誤認しやすく、その結果として受注制限や納期遅延がさらに強まります。こうした連鎖が続くと、上流・中流で生じた供給不安が下流で何倍にも増幅され、モノ不足がさらに深刻化する構造が生まれてしまいます。

仮需の厄介な点は、実際の需要ではないにもかかわらず、市場全体の在庫バランスを大きく崩してしまうことです。必要以上の発注が積み重なると、特定の建材が一時的に枯渇し、工期の遅延や代替品の検討を余儀なくされるケースが増えていきます。さらに、仮需が発生した後に状況が落ち着いたとしても、過剰発注分がキャンセルされればメーカーや流通に在庫が滞留し、価格や供給計画の乱れが長期化する可能性があります。住宅会社や工務店にとっては、短期的な安心感を得るための行動が、結果として自らの首を絞めるリスクをはらんでしまうのです。

こうした背景から、現場では「必要量の精査」と「情報の正確な共有」がこれまで以上に重要になります。納期不安がある状況でも、実需に基づいた発注を維持し、施主には状況を丁寧に説明することで、仮需の連鎖を抑えることができます。市場全体が不安定な局面だからこそ、下流の冷静な判断が混乱の拡大を防ぐ鍵となります。

このように、上流では原材料の供給不安、中流では製造と物流の停滞、下流では工期や価格への影響という形で、それぞれ異なる問題が連鎖的に



Report

発生します。中東情勢の変化は遠い国の出来事のように見えても、住宅業界では家づくりの現場にまで波及し、施主の計画にも直接影響を及ぼすことがあるのです。

こうした建材価格の高騰や供給不安は最終的に住宅価格にも影響します。中東情勢が不安定になると、住宅価格には複数の経路から上昇圧力がかかります。原材料・製造・物流・市場心理の四つが連動して住宅価格を押し上げる仕組みになっています。

まず、原油価格が上昇すると、石油由来の建築資材のコストが上がります。断熱材や塗料、接着剤など、住宅建築に欠かせない多くの資材は石油化学製品を基盤としているため、原油高はそのまま建材価格の上昇につながります。原材料段階でのコスト増はメーカーの生産計画にも影響し、採算を確保するために値上げや生産調整が行われやすくなります。

次に、製造と物流のコストが上がります。原油高は工場のエネルギーコストや輸送費を押し上げ、建材の製造・配送にかかる費用が増えます。さらに、中東情勢の影響で海上輸送が不安定になると、コンテナ不足や航路の遅延が発生し、建材の納期が読みづらくなります。納期の不透明さが強まると、メーカーは受注制限や納期延長を行うことがあり、供給量が実質的に絞られることになります。

供給が細ると、市場では「手に入りにくいものは高くなる」という基本的な力学が働きます。建材の価格が上がれば、住宅会社は建築費にそのコストを反映せざるを得ず、最終的に住宅価格が上昇します。さらに、納期不安が広がると、工務店や住宅会社が必要量以上に建材を確保しようとする動きが生まれ、実需を超えた発注が市場を圧迫します。こうした心理的な仮需が発生すると、供給不足がさらに深刻化し、価格上昇を加速させる要因になります。

このように、原材料の高騰、製造・物流コストの上昇、供給制限、そして市場心理が連鎖的に作用することで、住宅価格には上昇圧力がかかりやすくなります。

中東情勢で変わるかもしれない3つのこと

中東情勢の影響で建材の価格や供給が不安定になっている今の状況では、

家づくりの進め方にもいくつか注意すべきポイントが生まれています。実際には住宅の価格や工期に直結するため、施主の方が知っておくと安心できることが三つあります。

まず、見積もりの有効期限に注意が必要になります。建材価格が短期間で変動しやすくなっているため、以前よりも短い期限で見積もりが提示されるケースが増えています。価格が変わりやすい時期には、見積もりの期限が切れると金額が変わる可能性があるため、いつまでその金額が有効なのかを確認しながら進めることが大切です。

次に、契約後の価格調整について理解しておくことが安心につながります。契約を結んだ後でも、建材が大幅に値上がりした場合には追加費用が発生する可能性があります。これは住宅会社が恣意的に行うものではなく、急激なコスト変動に対応するための仕組みです。契約書にどのような条件で価格が変わる可能性があるのかが記載されているため、事前に内容を確認し、疑問点があれば工務店や住宅会社に相談しておく、後のトラブルを避けやすくなります。

そして、工期が予定より延びる可能性を理解しておくことも重要です。資材の納期が読みにくくなると、工事の進行が遅れることがあります。現場も状況把握に苦労しているため、工務店やメーカーとこまめに情報を共有しながら、余裕を持ったスケジュールを考えておくと、引き渡しまでの不安やストレスを減らすことができます。

中東情勢は日本から遠い出来事に見えますが、建材の価格や供給を通じて私たちの家づくりに影響を与えることがあります。ただし、すべてが悲観的というわけではなく、工務店やメーカーは資材の確保や価格の抑制に最大限努力しています。情勢が落ち着けば供給も安定していきます。いま何が起きているのかを知っておくことが、安心して家づくりを進めるための最初の一步になります。

中東情勢で変わるかもしれない3つのこと

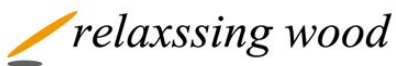
タイミング	注意点	なぜ起きるか	どう備えるか
計画～見積もり	見積もりの有効期限	建材価格が短期間で変動	期限の確認 早めの判断
契約時	価格調整条項	契約後に建材が値上がりする可能性	条項の確認、質問
着工～完成	工期の遅延と情報共有	資材不足で納期が読めない	余裕あるスケジュール こまめな共有

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 “ スプロートユニバーサル ”
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

<p>環境 SPROUT UNIVERSAL BLUE こちよい住環境</p>	<p>ぬくもり SPROUT UNIVERSAL ORANGE 住まう人のために</p>	<p>素材 SPROUT UNIVERSAL GREEN 長く使ってほしいから</p>		



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。