

# 国産材の魅力

## —実績と将来性— (1)

株式会社西村木材店 代表取締役社長 西村 仁雄

### はじめに

株式会社西村木材店の社長をしております西村仁雄と申します。私は製材所の経営者なので皆さんと同じ立場です。同じ立場ですから、事業を進める中での話をそのままさせていただきます。タイトルは、資源としての国産材の魅力と製材加工の将来性です。平成18年の4月に採択された新生産システム補助事業の施設整備に関する弊社の取り組みを中心に木材産業の抱えている環境などを交えながらお話をしたいと思います。

### 木材流通における大きな動き

今の輸入材・国産材の動きをご説明します。図1は弊社の新工場の原木選別機の写真です。計20ブースで、10径級ずつ選別できるような仕組みです。本数だけを数えられてきた原木を選別機にかけて検収野帳を作成して、あらかじめ決められた価格で清算する仕組みです。弊社の製材ラインはシフトごとに同じ径級・同じ製品を製材していて、製材前の径級選別も同時に行います。

ここ数年、木材の国際流通が大きく変化して、日本を中心に木材が動いていたのが、中国や中近東中心に変わってきました。そこで、平成18年あたりから国産材の利用が大きく取りざたをされてきています。もう一つ、京都議定書の二酸化炭素6%削減の目標のうちの3.8%が森林による吸収になっていることが国産

材利用の背景です。具体的には合板用材と集成材用材が国産にシフトしています。特に合板用材では、昨年の実績で50%以上が国産材に代わっています。集成材もカラマツや、九州では中国木材がスギのラミナの製材を始めています。北海道のカラマツや東北6県や九州のスギが新しい国産材の需要を生んでいると考えています。日本の資源の構成(図2)は7齢級から10齢級あたりの資源が充実してきています。在来軸組の着工数と製材用素材の生産量の動きのグラフ(図3)を見ると、素材の生産量と着工数はリンクしているのです

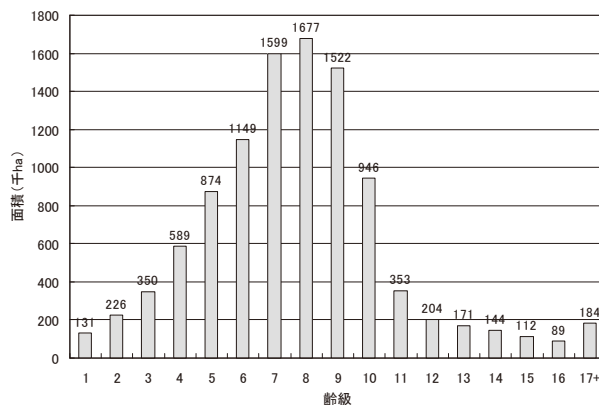


図2 日本における人工林の年齢構成 (出典: 林野庁「森林資源現況調査」)



図1 原木選別機

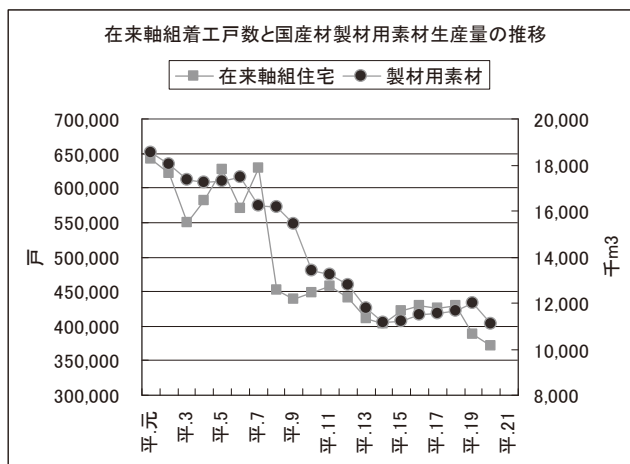


図3 在来軸組着工戸数と国産材製材用素材生産量の推移 (出典: 木材需給報告書(需要部門別素材生産量累年統計)農林水産省, 住宅着工統計国土交通省)

が、ここ2年くらいは住宅の着工数が落ち込んでいるにもかかわらず、製材の生産量はそれほど落ちていません。製材工場の規模は原動機の出力で表しますが、300kWの工場の年間の素材生産が2万m<sup>3</sup>以上くらいです。22kW以下は、バンドソー1台と台車1台程度の家内工業です。この規模の工場はこの10年間で半減しました。一方2万m<sup>3</sup>以上の工場は減っていませんので大規模化が進んでいるということです。6.4%の製材工場で57%の素材消費をしています。

### 新生産システムと素材原木の安定供給

新生産システムについて簡単に説明します。従来は製材工場に入ってくる前に流通経費が多層的にかかっていました。この流通経費を削減するという事です。我々の地域で行っているのは「物流と商流の分離」です。まず物流は山から製材工場へできるだけ直接原木を運びます。商流は、高級材や低質材が出てくるので仕分けをする市場の機能が必要、森林所有者や素材生産業者とのコーディネータ役が必要ということで森林組合や木材市場の仲介の方々はその役割を果たすという形で商流と物流を分離した形での製材原木の供給システムを確立しようということです(図4)。国は政策的な支援をしてこの形を確立させたいということで動いています。川下側は製材工場から需要家側に対してどのようなアプローチをしていくかが重要で、品質と安定供給を重点的に取り組んで大きな需要層を創出していこうとしています。全国で11圏域指定されています。新生産システムは、従来あった製材工場が規模拡大することが目的で、新しい加工施設を構築することが目的ではありません。既存の経営基盤がある工場を伸ばしていくという考えが林野庁にあるようです。11圏域全体で75万m<sup>3</sup>の木材供給を創出するのが目標です。各県の素材生産者・市場などから安定供給の協定を結んだ上で、製材工場が規模拡大をするという考え方です。平成17年に申請をした時点で、弊社の原木消費量は27,400m<sup>3</sup>が実績でした、19年は38,000m<sup>3</sup>、昨年は34,000m<sup>3</sup>に落ちて今年は43,000m<sup>3</sup>になると思います。施設整備が完了したのでその分が上乗せになります。現在はヒノキが70%、スギが30%の比率です。三重県の資源はスギが多いので、将来はスギが増える可能性があります。弊社の原木消費量は、来年は60,000m<sup>3</sup>、再来年は80,000m<sup>3</sup>という形になると思います。OEMが重要なポイントで、自社だけで製材品が作れない場合は他社と共同作業で事業展開が実現できています。

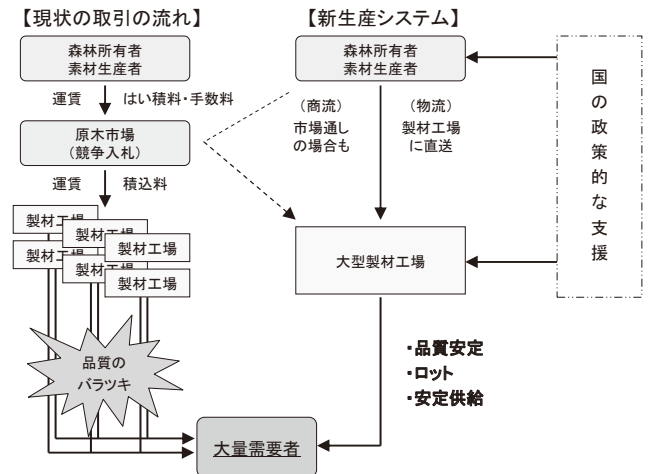


図4 新生産システムの制度・事業内容

素材生産の現場では、定性間伐と列状間伐がありますが、機械化のために列状間伐を行っている地域が多いです。森林所有者とのコミュニケーションをとるためにできるだけ山へ行くようにしています。9歳ぐらいの山で、3mの柱取り、105角や120角が取れる素材が間伐で生産されます。間伐でも60%くらいはA材として使える素材が供給されます。資源の調査も新生産システムの中で行っている事業です。紀伊半島では山が急峻なので谷筋と尾根では材がかなり違います。そこで、50mの巻き尺をおろして、その左右2mの検尺差であたって、200m<sup>2</sup>の範囲の立木を調べて林分調査を行っています(図5)。今必要な木材だけではなく、5年10年後、間伐後の蓄積のシミュレーションもこの方法でできるようになっています。素材生産業者が森林所有者に対して間伐推進を行うときの資料にも使えます。

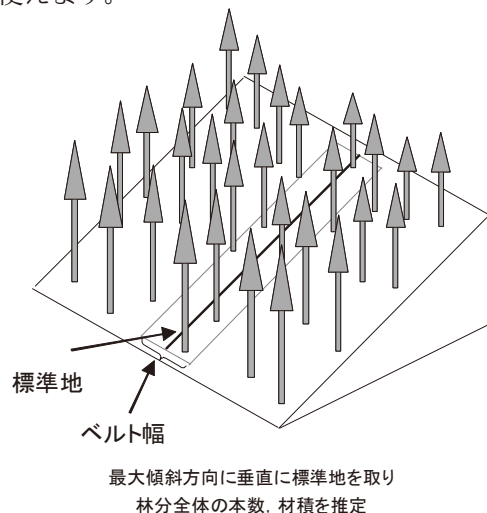


図5 林分調査の方法

従前は、特に本州ではえもの・いろものを取るための付加価値型林業を行っていました。長伐期で径級を大きくしても付加価値で林業が成り立ちました。しかし国際商品である木材は、資源として産業としての資材供給を果たさなければならない局面にきています。そのような時代では、並材を取るためという語弊がありますが、需給を重視した林業に変わっていかねばなりません。市場ニーズを山の施業に結びつけていこうというとりくみです。この二つをお手伝いしなければならぬと考えています。そのためには素材の安定供給対策として、我々製材工場は、山元の林家に対して情報を発信をしていかなければなりません。それは供給期間・径級・価格、この三つの情報を的確に伝えていかなければ、山元はどういう素材を伐出してよいのかわかりませんし、施業のビジョンがたてられないこととなります。製材所は品質・径級・長さを明確に提示し、どのくらいの価格で買うかを発信することが重要です。価格があらかじめ決まっていれば、素材生産費の目標が決められるので山元は安心できます。しかし、特定の径級だけを求めても山元は対応できない場合がありますから、単に高い安いではなくて全体の利用量を上げてトータルで山元に還元できるような方策が安定供給につながります。ですから、木を合板にも使い、B材は集成材ラミナに、一般材は建築用材に使っていくというようなトータルでの利用を創出していく必要があります。また、将来にわたって継続的に資源を供給できるような施業のビジョンが必要です。このようなことを山元に伝えていかなければならないと考えています。

#### 改正建築基準法に係わる林業・木材産業界の対応

平成19年の建築基準法の改正による確認申請の住宅パニックと、今年10月に施行された特定住宅瑕疵に関する法律は、業界全体に大きな影響を与えたと思います。製材業界の最大のユーザは中小の工務店だと思います。在来軸組住宅の70%は中小住宅供給業者に依存しています。製材品の選定基準がシビアになってきていますので、対応ができない製材工場は窮地に追い込まれると思います。平成12年度の品確法で集成材の使用が増えましたが、この時点で性能規定問題はクリアできていたはずなのですが、またここにきて特定住宅瑕疵の問題でいろいろ取りざたされています。基本的には消費者保護の法律なので議論をしても仕方がないと思います。いかに確実に履行していくかを考える必要があります。構造材の品質という面で

は、瑕疵担保履行法保険加入、設計施工の基準というものに結びつきますが、ここでJAS格付け品や乾燥材でないと住宅の品質や構造の安全性が担保できないので、ビルダー側の要求水準が高くなると想像しています。

製剤品の需要と供給には大きなギャップがあると考えています。必要な製材品は供給不足であって、必要とされていない製材品は供給過剰です。首都圏の木材市場で製材品が売れないといわれていますが、必要とされていない製材品が市場に出荷されていて、必要とされている製材品は市場以外のルートを経由して、必要とするユーザの元に供給されていると思います。需要側は大ロットの購入・品質の担保・納期の厳守を求めています。国産材の製材業界は、小ロットですから品質のばらつきと納入の長期化というギャップが生じているのが現実です。これを原因として、平成12年の品確法の施行時に品質・性能に対する要求が高まったにもかかわらず、このニーズに対応できずに需要を減らしてしまいました。しかし、輸入集成材はこのギャップを埋めてシェアを増やしました。しかし、国内の製材業も規模拡大によって構造材の安定供給は可能であると考えて、私は規模拡大を図りました。

現在の国産乾燥材製品、特に構造材は、製材工場、プレカット工場、ユーザ(工務店)、施主の順に流れていきますが、ここに瑕疵担保、品質の担保の保証がついています。消費者保護の流れの中でいろいろな法律が施行されて、こういった保証が確実に履行される状況になっています。このような品質の製材の流れの中では需要と供給のギャップは生じていないと考えています。今まで輸入材を使っていたものを国産材に仕様変更してもらおうとすると、仕様の落とし込みから着工まで最低6ヶ月から1年かかります。製材品をスムーズに流すための備蓄機能を流通のどこが担うかが重要になってきています。たぶん、多くの備蓄機能は流通ではなくて製材工場が担うことになると考えています。プレカット流通が今の住宅資材の流通の核になってきています。従来の木材建材ルートの中にプレカット工場を持つ業者はいますが、ここ10年くらい輸入材を軸に住宅が建っているので商社がこのコーディネータ役を果たし始めています。現に私どもも何社かの商社と契約をしてビルダーとの仲介役をしていただくケースが多くなっています。新規に国産材を使いたいユーザの情報も木材建材ルートよりも商社からの問い合わせの方が多いです。たぶん輸入材の取引のルートから国産材の引き合いがきているので

はないかと思ひます。当社では商社経由で販売している製品が70%近くになっていって、今後さらに増えていくと思ひます。ユーザからの利用情報を当社で整理して、山元に対して、ヒノキの何m材を何m<sup>3</sup>欲しいといったような情報を受注情報からフィードバックする事が可能になりましたので、これを活用した事業展開を進めています。

当社は3m、4mの中小径木の専門工場なので6m材や大径木の製材はしませんので、通し柱や梁せいの大きいものはOEM提携先から購入して、技術的な基準を統一した上で供給しています。大規模需要家にはロット単位の供給、地域のユーザには邸別にアSEMBLした供給との2本立てで事業を展開しています。ここが連携です。パワービルダーが4000m<sup>2</sup>木材を消費するときに1社で供給できるかとなったときに、地域のあるいは産地間のグループで供給するシステムが国産材に必要なではないかと思ひます。1社だけでは大規模需要家に対応するのは不可能になりつつあります。もう一つは特定の需要、「こだわりの工務店」向けの供給も多品種になりがちなので1社だけの対応は難しい。地域で連携して大規模需要家対応と需要の季節変動などに応じられる体制が望ましいと考えて、実践をしています。現在はこのような(図6)体制です。当社はスギ・ヒノキの柱土台挽き割り等を製材しています。飛騨高山の製材工場は私どもが技術指導をして、商流も98%が弊社から流れています。三重県の通し柱の専門工場と提携をしています。月間で100m<sup>3</sup>位購入しています。ウッドピアの木材乾燥に利用や賃加工の利用を行っています。ここで商流と技術支援を行って、弊社それを買取り安定供給に対応しています。乾燥製材品の総合的な供給を目指しています。飛騨高山の工場と自社の工場の関係ですが、飛騨高山はスギの産地ですからスギの専門工場です。特にスギの小屋

下駄に特化して生産をしています。弊社はヒノキの土台や管柱を中心に生産して、棲み分けを図りながらビルダーに供給しています。在来軸組の着工数が減少している中で増産をするわけですから、国産材の使用拡大の戦略を立てています。三大都市圏の需要が多いですから、売れるところに販売していく必要があります。地産地消といいますが、地域材利用は大いに結構ですが、産地は消費地に持って行って販売するべきだと思います。着工数が減る中でどうやって需要を創出していかかですが、簡単に言えば輸入材からの逆代替、集成材からの代替、大量需要家への対応、他品種の製材品をきめ細かに供給していく他はないのではないかと思ひます。羽柄材や横架材、スギは床には使いにくいのですが、小屋下駄には使いやすいので小屋下駄需要を創出しています。また、ビルダーのニーズをくみ取って、彼らのスペックに落とし込んでいます。今までは、土台・管柱・間柱・筋交い程度が国産材のテリトリーだったのですが、これを増やすためにスギの小屋梁・小屋束・母屋桁などを展開しています。35坪の住宅の羽柄まで含めた構造材の合計は14m<sup>3</sup>です。従来は管柱・土台・間柱で5~6m<sup>3</sup>使っていました。ここで二回の床張りを抜いても10m<sup>3</sup>の需要があります。今まで5~6m<sup>3</sup>の需要を10m<sup>3</sup>に増やせば1棟あたり倍の国産材の需要が生まれて、着工工数が半分になっても総需要量は減らないと考えています。輸入材を駆逐することになりますが、国産材の業界としてはこのようなビジョンと戦略が考えられると思ひます。木材商社が数%のマーヅンで商売をしているところに為替が10%動くとき大きな打撃を受けます。ですから、輸入材が持っていた絶対的優位性である安定供給が、ここにきて大きく変わったと思ひています。国産材の安定供給が優位性を持ち始めたのではないかと思ひます。

(続く)

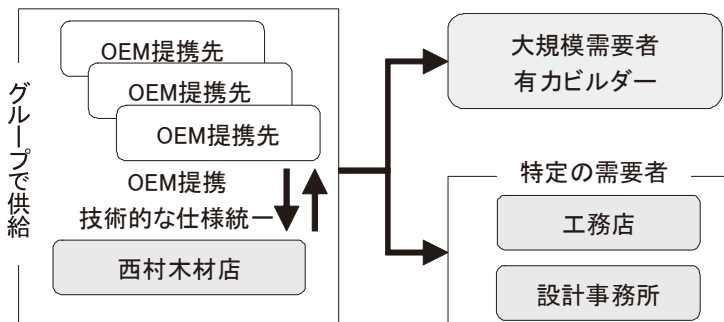


図6 現在の供給体制