

ウッドショック 現状を捉える

JIA県クラブが「地域材を考える」勉強会



勉強会はZOOMで開催し、県内各地から正会員や協会の社員ら約30人が参加した。

外国産木材が品薄となり、価格が値上がりする「ウッドショック」と呼ばれる状況が今年3月以降、住宅建築の現場などを中心に全国的に顕著となっている。コロナ禍を経てアメリカやヨーロッパ、中国を中心とした木材の需要増とそれによる木材価格の高騰、世界的なコンテナ便の不足やコロナ後の需要拡大を見越した資材確保なども背景にあるという。

こうした中、JIA長野県クラブ(新井優代表は5月21日、県内の製材業や木材販売業、木材生産の担当者らから話を聞き、現状を把握。地域材の利用について意見を交わす勉強会を開いた。

「4月に発注を掛けたが、『4月十何日で終わりましたので、4月中は材木は出せません』との回答。じゃあ、5月分を前倒しでくださいとお願いするが、それはできません。5月に入ってから』との答え。いま、6月と7月の打ち合わせをしているが、それも材は確定していない。そのような状態が繰り返して進んでいる」。瑞穂木材(木島平村)社長で、県木材協同組合連合会の理事長を務めている宮崎正毅さんが国内最大の製材メーカー、中国木材(広島県)からベイマツ丸太を購入しようとやり取りした際のエピソードを紹介した。「集成材のホワイトウ

ッドやレッドウッドはもつとひどく、日本に入ってきていない。下地材はほとんど在庫がなく、根太や垂木など小割材もない。単価は1.5倍でも良い方」と続けた。

「いま発注をかけても納期回答が遅く、10頼んでも二つとか三つしかモノが入ってこない。プレカットは県外からも話が来ているが、受けても出せない。やはり資材の確保が一番の問題。お客さまには『材料が確保できれば加工できる』と説明しているが、6・7月は120%以上の受注残。それも出せるかどうか」。征矢野建材(松本市)の岩垂智昭さんはそう報告。「お客さまが納期遅延にならないよう国産材を代替して使っていたら、形だが、国産材も価格が高騰し、原木の取り合いになっている」とする。

輸入木材を販売する林友ハウス工業(松本市)の竹腰博毅さんは「当社は2×4のディメンションランバー(構造用製材)をカナダから買っているが、ちょうど1年前の価格の2倍、あるいは3倍以上で契約されている」と説明。「既存のお客さまで、よく使うところに切らさないうように出していくのが精いっぱい」とした。

山側から参加した根羽村森林組合の鈴木吉明さんは「現場で働く人が減っている。問い合わせをいろんなところからいただくが、キャパが決まっています。今できる範囲で一生懸命頑張っているところ。思うような生産量にはなっていない」とした。

会員からも、いま直面している状況について報告された。「いま見積もりの最中で、来週末の契約でありを受け付けている。どこまで抑えられるか。自分でできることは限られていて、本当に困っている。施工主には1割は高くなると説明したが、この状況では1割どころではなくなりそう。なんとか構造材は押さえ、県産材を提示したが、ピンときてない様子。ユーザーの育成が必要」

こうした外材の不足と価格高騰について会員からは「いままでコストの関係で使えなかった県産材が使えるようになることがいい」といった声も聞かれ、製材・木材販売サイドからは「一人よごしては下がる見込みはなく、上げ止まりを指摘する声もある」「どこかで是正はされるだろうが、以前ほどのローコストな木材価格には戻らないのではないかと」といった指摘があった。

宮崎さんは「いま、県外から県内にヒノキやスギの買い付けが来ている。材木を住宅コストの調整材とするのではなく、きちんとしたパイプをつくり直すことができる」とし、地域材の県内での流通に向け工務店や設計者が連携し、事前に情報を共有して木材を確保する必要性を強調した。

JIA県クラブ代表の新井さんは「正会員60社が年間200棟、6000㎡という目標掲げて取り組んでいるが、それが自然な形で実現できれば山側に返せるよう、信州の建築家が信州の木を使える環境を率先して作っていききたい」と話していた。