

調査日 群馬県森林組合共販所 10月5日

この日も入札の結果発表時に居合わせた買い方は私を含めて3名のみ前日の夕方又は早朝に入札をした買い方・明細書と入札書をFAXでやり取りして参加した買い方を数えても13名に留まった。落札率も低調が続く中で、売れている物はスギの3.0m柱用丸太だけであるが、価格は下がり気味。スギの4.0m中目材に至っては、惨憺たる状況だ。市全体を見渡すと秋の新材が出荷される前の端境期と見受けられ、当日来ていた買い方に「今日は何か目ぼしい物はあるか？」と聞くと「良く乾燥した丸太が、沢山ある。」と言う。つまり”夏からの売れ残り物件が溜まっている。”と言う事だ。夏の時期は虫害のリスクが高く、落札したらすぐに製材する必要がある。さらにピンホールと呼ばれる虫害は形成層から直角に芯に向かって穴が開くので、建築用材としては使い物にならない。最終的には土木用材として、安価で処分するしかない。今回の前橋共販所は、こんな材が多かったと言う事だ。秋の新材が入荷する前に、あらかじめ処分して、新材の入荷に備えなければならない。新材が入荷してくれば、又価格も少し持ち直すだろうが、4.0m中目材が不調な背景は変わらないので、しばらくは3.0mの造材でしのぐほかなさそうだ。

4.0mの30cm位の丸太を、積極的に買っていた”佐々木”と言う買い方は県森連の近くの”佐々木木材防腐”と言う木材防腐加工の工場だった。以前から県森連とも取引のあった工場だが、薬剤注入委託だけでなく製材工場を併設して、自社の製材品に防腐注入して付加価値を増して事業拡大をはかっているらしい。買っている丸太から見てホームセンター向けの様だ。

調査日 素材生産協同組合 10月7日

素生協の市は、従来の市売りが中心のせいか、今月の市を比べると、前橋共販所よりは盛況に見えた。針葉樹は多くないが、新材に切り替わっている買い方の顔ぶれも豊富である。広葉樹の出材も多いため、広葉樹業者も買い方が多い理由だが、針葉樹業者も大きく分けて幾つかのタイプがある。先ず”イトーチューや住友林業”などの大手企業の原木調達部門 さらに”ハヤシベニア・セイホクなどの合板大手など合板メーカーだ。ハヤシは福井の会社セイホクは石巻の会社で、カラマツの争奪戦は激しい。後は地の利を生かした秩父の工場だ。秩父には県森連も昔からじっこの大きな会社もあるが、素生協の市場は川の対岸は埼玉県だからなじみの買い方にその辺を聞いてみると、やはり運賃の差はおおきいらしい。「県森連と素生協では、買い方も住み分けをしているらしいですよ。」と言う返事があった。その他小口の製材業者・建築業者が幅広く集まる。クリを買っている中島建設は川浦だし、沼田・下仁田の業者も多い。クリの出材は多く、買い方も期待して集まってくる。対してケヤキは相手にもされない