

調査日 群馬県森林組合連合会共販所 4月5日

今回は年度初めの市であるが、市況はと言えば製品市場が低迷している。円安の為、外材が値上がりし、高価なものになっている今、直接円安の影響を受けずらく、安定供給もできる国産材に有利かと思いきや、インフレの効果が賃金の高揚に繋がらず、住宅着工数は減り続けている。生活物価が上がれば、木材価格は逆に下がると言うねじれが起こる。

そもそも今の物価高は、景気高揚策のはずだった、日銀の金融政策が円安を誘発し、輸入に依存していた物すべてが値上がりした。純国産と思われていた物も、電気代・運賃などで影響を受けて値上がりする。国産木材を生産する林業もまたしかりで、コストだけが上がっている。この構造の中に、賃金が上がり、国民の購買意欲が高揚し、景気が回復する因子は、一つも見当たらない。

また値上をすれば乗り切れる業界とは違い、いつの時代も木材業界は景気回復の一番最後に置き去りになる宿命だ。住宅需要に依存し過ぎなのではないか？と言う考え方が出てくるのも、致し方ない。かと言ってバイオマス燃料では産業として成り立たない訳だが・・・

これまでの国産材市場の旗手となって来たのは、3.0m 柱材を専門に大量生産する大型工場であった。柱材を縦物と言うのに対し、梁や桁などの横架材を横物とも言う。国産材利用で縦物が量産された背景には、国産材のほとんどが、戦後のはげ山を再生するために試行錯誤を重ねられ、何度も造林に失敗した結果スギに到達するまで時間がかかり、スギを植え始めたのが全国でほぼ一斉になってしまった。その結果スギの林齢が全国的にほぼ同じの若齢林であり柱材に適していた事、同じ理由で横物として使われてきた松類が激減し国内で横架材を安定供給することはほぼ不可能になってしまった。

こうした背景から、行政も製材業界も、3.0m の国産柱材をどうやって市場に送り出すか？に傾倒した結果が今の姿であり、1つの正解だと思う。

しかし、住宅需要が低迷している今、何を生産すべきか？は次の課題であろう。3.0m 柱材を1つの成功例として、こうした用途を次々に開発すべき時に来ている。

もがいているうちに、林齢も上がってきた。市場の買い方の話の中にも出て来る。合板が厳しくなってしまった今、30 cm上をどうするかだ。 3.0mと 2.0mの造材が定着した今、プロセッサの切断ボタンを押すのは若い世代になった。製材する側で「こんな中途半端な材を何に使えと言うのか？」と言う声が出る材もある。しかし 30 cm上 4.0 mの良材を生産する技術は失われつつある。

優良素材展示会は時代遅れとの声もあるが、今こそ良い材を見ることが大切に思う。3.0mで 30 cm上の様な???な造材で宝物は台無しになって価値を落としてている。

調査日 素材生産協同組合 4月18日

素生協の荷下ろし場は相変わらず荷が詰まっている。この日は市日にもかかわらず、買い方が駐車するスペースに10tトラックが陣取り、玄関前に荷を降ろしていた。

但し、入口付近の混雑の割に入札物件が並べてある土場の方は、比較的整然としているように見えた。広葉樹エリアやスギなどの4.0mの大丸太などが並べてあるエリアなども、比較的良質な物が見え、玄関前を見なければ、なんとなく安堵感が見える景色になっていた。

広葉樹やスギの大丸太が並ぶエリアに目ぼしい物がある時は、物件の周りに買い方が集まり、昔ながらの方法で丁寧に製材する人たちが情報を交換しながら「これをどう使うか?」とか「ここにある傷は全体に及んでいるから半分しか使えない」とか話が弾んでいる。木材の大きな動向には無縁の小世界だが、この人達との会話は楽しいし、今後少しづつ増えて行くであろう”太物優良木材”を利用してゆくヒントが散りばめられていると思う。

但しこの人達の感覚は”古き良き時代”の話でそのまま役に立つ訳では無い。丸太の中身を見抜くノウハウは受け継ぐべき物ではないか?例えば226号のエンジは実物は4.0mの造材であったが、枝下だけの長さで市に掛かっている。価値があったのはその枝下が、3.0mあったと言う事でこれは床柱に使えるのである。あえてマイナス要因と言えばエンジを床柱にするには白太や丸身を少し残して模様にしなければいけないのだが、これは太すぎる。

そこで、丸太の表面を基準に角材を取り、芯の部分は3.0m位のクサビ形に残る。スギの太物については、出荷地が2か所あった様だが、北毛産には40年生位の時に軽い凍裂があった痕跡が見えた事で、応札は無かった。(317号と318号)傷の裏側は優良材である。利用できるのは半分なので、応札しても数千円円/m<sup>3</sup>だったろう。これでは市場も落とさない。「もっと工夫して使ってくれ」と言う暗黙の駆け引きが有る。

一般針葉樹の方は、また違う世界である。相変わらず3.0m造材が多いが、こちらは前橋と比べて買い方の顔ぶれが多彩と思われる。渋川の系統工場を擁する森林組合と違い、素材生産業者は鬼石の市場に依存している。鬼石の市場はそれに応える様に立地的にも適している。目の前を流れる神流川の対岸は秩父であり、下仁田・富岡にも近い。林ベニアや住友林業などの大手も来る。加工協同組合は地続きの隣地である。但し、相場の変動はシビアに反応が出て、合板用2.0m材の不調は著しいのに、対応が追い付いていないのか、2.0m造材が気になる所だ。

調査日 群馬県森林組合林産販売会議 4月26日

この日群馬県勤労福祉センターの3階会議室に、群馬県の森林組合系統の林産担当者が参集し会議が行われた。普段私が見ている様な小さな窓では無く、高所から全国の丸太の動きを見渡せる良い機会である。

やはり全国的に丸太の動きは悪く、これから夏を迎える時期でもあるため、生産時期を後ろにずらす方が良いようだ。とは言っても事業計画もあるからむやみに遅らせる事も難しかろうが、素材生産業者とは違い森林組合は撫育作業に重点を置く時期になる。1番製品の滞っていると思われる合板メーカーも気休めも含めて、「秋頃には何かしらの動きがある」と考える向きもある様だ。

但し、このうごきは必ずしも素材生産者にとって有利な物とは限らない。現在は生活コストの高騰（及び高騰感）から、住宅着工件数は減少の一步だが、次に”何かしらの動き”とやらによって、住宅用需要が出始めるときは、恐らく低コストの需要から始まると思われる。この時合板などの素材の価格は再構築される訳だが、低コスト住宅に提供するには、現在抱えている在庫製品は、高かった頃の素材で作られている為、次に仕入れる素材の価格を低く・低く抑える必要がある。

従って仮に秋頃に製品が動き出し、これに伴って素材の需要が出てきたとしてもかなり安いスタートとなるだろう。素生協の市の結果を見ても林ベニアが落札したカラマツは、9,000円/m<sup>3</sup>だったが、半年前には同じ林ベニアが25,000円/m<sup>3</sup>以上で買っていた物である。県森連の鈴木部長によれば、林ベニアについては仕入単価は提示してくるものの、受入はしない”との事だった。これから、原材料の価格が下落するのを見越して、できる限り在庫は持ちたくないと言う事らしい。高かった在庫素材を使いきってから手当てをすれば良いと高をくくっている様にも見える。

こんな中で、動いている材もある、東北の合板メーカーと言えばセイホクであろうがここは地元の材より九州の材を優先して入れているとの事。セイホクにしても在庫は飽和状態なのだが、低迷する前に、大量に安定供給してくれていた九州からは、細々ながら受け入れをしている。安定供給できる太いパイプを繋ぎ止めておきたい”と言う事だろう。安定供給の大切さが良く判る事例である

その他広葉樹についても提案があった。広葉樹については私も見直すべきとは思っているが、烏川流域森林においては、インターネットで販売するなどできない相談だし、するべきではないと考えている。原生林を伐ってまで植林した森林公団の拡大造林の弊害例が有る。むやみに手を付けるべきではないし、そんな暇もないだろう。事業として成立できる広葉樹は上野村の国有林で枯渇している。

県からは、知事の意向で”補助金に依存しない強い林業を”との事であったが

現状から全く乖離しており、彼らの言うイノベーションとやらは本県には未だ無理だ。確かに異分野との連携で、開ける世界も有ろうが。今の我々に必要なのは相手の欲しい物を供給するのではなく、こちらが売りたいもので、新しい市場を構築する、より険しい道を開拓しなければならない