

新春インタビュー

安定受注・安定生産が一番重要

中国木材(株)

堀川智子 社長



堀川智子社長

杉の耳付き板の試作品と

「明けましておめでとうございます。振り返って、昨年はどのような一年でしたか。」

「明けましておめでとうございます。本当にウッドショックに振り回された一年でした。昨年3月ごろ、弊社に異常な量の受注が来て、御注文通りに受けてしまうとすぐ欠品になってしまふ状況に陥りました。その時、頭に浮かんだのが今回のコロナ禍で最初の緊急事態宣言時に起きたトイレトペーパーの買い占め騒動です。この時は本来買すべき人が買えなくなってしまう、大きな問題になりました。当時ペイマツ原木価格は高騰していましたが、値段さえ払えば入手できる状況だったので、こうした事態を発生させないためにもまずは製品を安定生産できるように手筈を整えました。それでも受注に生産が届かない状況でしたので、4月から受注制限を始め、お得意様に安定供給できるように努めてまいりました。」

「また国産材の増産に取り組みたかったのですが、原木出荷が少なく、歯がゆい思いをしました。というのも、国産材の伐採は林野庁の補助金頼みという面があります。過去、暴騰と暴落を繰り返してきたことから、今回のコロナで需要が落ちて価格が暴落するのではないかと、危惧した林野庁は一昨年から国産材の伐採に関する補助を絞って他の事業に予算を振り向けてしまったようです。その結果、昨年の5月まで原木が十分に出材されない状況が続きました。」

消費者は国産材に良い印象を持っている

これに人手不足や残業規制など、思ったように増産できない状況が重なりました。弊社の会長(堀川社長の父)は以前から「自社でも山を持って、欲しい時にいつでも切れる体制を整えないといけない」と訴えていたのですが、その言葉を痛感させられました。」

「一方、材が極端に不足したことで、国産材を敬遠されていた方にもご利用いただけただけは前向きに捉えています。これまで国産材が信頼されてこなかった理由は量や価格以外にも、品質面の課題がありました。といいますが、品質も、国産材は地域ごとに原木の呼び方もグレードの線引きラインも違います。品質も地域の製材業者さんが作られており、それぞれ基準が異なるので、分かり難い、使い難いという声がありました。その点、弊社は全国5カ所に国産材の工場がありますが、大量の製品を同一基準で安定して供給することができます。今回、弊社の国産材製品をご利用いただき、「問題なく使えるじゃないか」と感じて頂けた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。」

「今年の木材価格、供給量の見通しについて教えてください。」
「現在オミクロン株の動向が気になるところで、コロナが蔓延すると中国(CHINA)が港を閉ざしてしまい、船員の方も隔離期間を過ごす必要が生じます。こうなると、上海などの中継港で積替えが遅れてしまうことが予測されます。最近では船会社の方から「正常化するには今年一年かかるのではないかと」という意見も寄せられています。弊社では、フィンランドの大手林産企業の数社から安定的に調達を受けていますが、その契約交渉の中で、生産はできてもコンテナの確保が難しいので、「第1四半期の契約量は少し落とさせてほしい」という話が出てきました。特にヨーロッパ材は3カ月単位で値決めしているの、通常でも契約時と入荷時で半年くらいタイムラグがありますが、コンテナ輸送が乱れ、第1四半期の契約分が年末に入る等の混乱も発生しています。」

「受注制限は続くのでしょうか?」
「木材は安定受注・安定生産が一番重要ですが、実は、昨年、購買力がある大手の中には「お金を出すから売ってくれ」という話もたくさんありました。受注制限は続くのでしょうか?」

「また、ウッドショックの発端となった2x4材はアメリカでの最高値の半額まで値下がりしましたが、ヨーロッパ材を含めた外国産材がまだ日本に戻れるかと言うと、そのような雰囲気にはなっていないですね。特にヨーロッパ材はカーボンニュートラルの観点から木造建築物が注目されるようになり、CLTの需要が高まっているようです。フィンランドの林産大手は、「CLTがヨーロッパで高く売れるので、日本にももう安く持っていきたい」とおっしゃっています。そのため、供給面・価格面で、これまでとは違う状況に入ってくるのではないのでしょうか。」

「ペイマツは米国やカナダで発生したハリケーンや大洪水の被害を受け、再び価格が急上昇し始めました。さらに原油価格の上昇や物流の混乱で船賃も高騰しています。過去、リーマンショックの直前に原油価格が上昇し、船賃が暴騰した事例がありました。その際、弊社は大打撃を受けました。現在、運賃は当時の水準まで高騰しており、円安の影響も受けています。私は20数年この業界に関わってきましたが、これまで見たこともないような原木価格になってきました。」

「国産材は昨年後半から原木の出材が上向いてきてフル生産していますが、潤沢ではなく価格も高止まりしています。現在、弊社は秋田県能代市に6カ所目の国産材工場の建設を開始しましたが、同工場は未利用材、小径木・中径木・大径木まであらゆる原木を受け入れ、製材だけでなく、乾燥加工、集成材、バイオマス発電事業も行う「日向モデル」仕様を目指します。順調にいけば来年23年末頃の試運転を目標としています。今年中の急速な増産は難しいですが、集材は人手が確保できればもう少し増産できるのでは、何とかしたいと思っています。」

「林業は国際価格競争力を持つように活性化しなければなりません。ただ、高性能な林業機械を導入するにも事業規模が必要で、立派な林道がないと機械を中に入れられないので、やはり大規模化が重要です。」
「もう一つの課題が再造林。木を伐った後、植林されていない山が半分以上の指摘があります。資源の少ない日本ですが、森林だけは恵まれた環境にあるわけですから、これを次世代に継続していく必要があります。今後林業を効率化すれば山元にお金が残ります。今後林業を効率化すれば山元にお金が残ります。今後林業を効率化すれば山元にお金が残ります。」

「弊社読者工務店に向けて、堀川社長から一言お願いします。」
「ロコスト系分譲ビルダーの席巻などで大変ご苦労されている中小工務店さんが多くいらっしゃるのではないかと思います。重要なのは特徴のある家づくりを行うことではないでしょうか。木材利用に関しては、見栄えよりも必要な性能を重視してもらえよう業界全体が視点を変えていただければと思います。例えば杉はホワイトウッドに比べてヤング係数が低いのですが、柱に使用する際、ヤング係数の数値はほとんど関係ないと言われています。一方で日本は湿度が高いので、「腐朽」が大きな問題になります。腐りやすさの耐久性は杉の方がホワイトウッドよりも高いと言われています。ところがそういう性能は表には出てこないで、「杉は強度が劣るからヨーロッパ材より安くないと買いませんよ」という、流通業者が作ってしまった概念が存在しています。私が一般の方とお話すると、「杉や檜を使いたいのだけれど、お高いんですよ」という質問を受けます。一般の消費者は国産材に良いイメージをお持ちなのに建築用材の世界では杉を「劣る物だ」というレッテルを貼っているところが非常に問題だなど思っています。その上で、住まいの性能・機能を左右しない部位には多少欠点があってもリースナブルな材を利用してトータルコストを抑えるなど、工夫できる余地はまだあると思います。弊社を上手にご利用いただくことで、中小工務店さんにとって良い解決策に繋がればと願っています。」

「弊社読者工務店に向けて、堀川社長から一言お願いします。」
「ロコスト系分譲ビルダーの席巻などで大変ご苦労されている中小工務店さんが多くいらっしゃるのではないかと思います。重要なのは特徴のある家づくりを行うことではないでしょうか。木材利用に関しては、見栄えよりも必要な性能を重視してもらえよう業界全体が視点を変えていただければと思います。例えば杉はホワイトウッドに比べてヤング係数が低いのですが、柱に使用する際、ヤング係数の数値はほとんど関係ないと言われています。一方で日本は湿度が高いので、「腐朽」が大きな問題になります。腐りやすさの耐久性は杉の方がホワイトウッドよりも高いと言われています。ところがそういう性能は表には出てこないで、「杉は強度が劣るからヨーロッパ材より安くないと買いませんよ」という、流通業者が作ってしまった概念が存在しています。私が一般の方とお話すると、「杉や檜を使いたいのだけれど、お高いんですよ」という質問を受けます。一般の消費者は国産材に良いイメージをお持ちなのに建築用材の世界では杉を「劣る物だ」というレッテルを貼っているところが非常に問題だなど思っています。その上で、住まいの性能・機能を左右しない部位には多少欠点があってもリースナブルな材を利用してトータルコストを抑えるなど、工夫できる余地はまだあると思います。弊社を上手にご利用いただくことで、中小工務店さんにとって良い解決策に繋がればと願っています。」

「弊社読者工務店に向けて、堀川社長から一言お願いします。」
「ロコスト系分譲ビルダーの席巻などで大変ご苦労されている中小工務店さんが多くいらっしゃるのではないかと思います。重要なのは特徴のある家づくりを行うことではないでしょうか。木材利用に関しては、見栄えよりも必要な性能を重視してもらえよう業界全体が視点を変えていただければと思います。例えば杉はホワイトウッドに比べてヤング係数が低いのですが、柱に使用する際、ヤング係数の数値はほとんど関係ないと言われています。一方で日本は湿度が高いので、「腐朽」が大きな問題になります。腐りやすさの耐久性は杉の方がホワイトウッドよりも高いと言われています。ところがそういう性能は表には出てこないで、「杉は強度が劣るからヨーロッパ材より安くないと買いませんよ」という、流通業者が作ってしまった概念が存在しています。私が一般の方とお話すると、「杉や檜を使いたいのだけれど、お高いんですよ」という質問を受けます。一般の消費者は国産材に良いイメージをお持ちなのに建築用材の世界では杉を「劣る物だ」というレッテルを貼っているところが非常に問題だなど思っています。その上で、住まいの性能・機能を左右しない部位には多少欠点があってもリースナブルな材を利用してトータルコストを抑えるなど、工夫できる余地はまだあると思います。弊社を上手にご利用いただくことで、中小工務店さんにとって良い解決策に繋がればと願っています。」

材を供給していることになる」ということで、一念奮起して木材乾燥を一旦から研究して生まれたのがドライビームです。不遇の時代が何年も続いたのですが、阪神淡路大震災で多くの家屋が倒壊、住宅の品質性能に注目が集まるようになってようやく売れ始めた経緯があります。こうした歴史から、一般の方が安心して住める良い住宅の部材を安定した価格・品質で提供する弊社の使命だと思っております。今後、より安定・安心して使ってもらえるような供給者、メーカーにならなければなりません。また林業を活性化させ、地球環境に貢献し、国産材の普及と安定供給につなげていくという役割も弊社の大きな使命だと思っております。」