

ウッドショックの現状について、組合員の材木屋さんに取材しました

なぜウッドショックが起きてしまったのか？

一番の原因はコロナウイルス。海外の製材メーカーの人員が半分になってしまい、人が半分になると生産量も半分になるので、木材の供給量が少なくなり、日本に出荷できなくなった。その中でガソリンもすごく上がっているの、船賃もすごく上がっている。

そこへ来てトランプ政権の住宅政策の影響で、アメリカの住宅着工数が2021年3月だけで日本の2年分の着工数に相当するぐらい住宅を建てている。アメリカ国内で材木を需要が増えており、木材価格で言うと、日本の2020年12月時点で取引されていた同じ木材が2021年6月の段階で、アメリカでは3倍の価格で取引されている。そのような影響もあり、2021年6月の段階で、外材が2倍の価格になっている。

外材が入ってこない要因1

アメリカと中国が木材の競り合いをして値段が上がり上がっている。そこに来ると日本は40年間外材を毎回仕入れているところがあったが、日本はいいものを安く買い叩くという文化で、物が良くないとだめ、でも安くしてねというスタイルだった。

アメリカと中国は、悪いものでもなんでも高く買ってくれるので、日本の商社が外材を買えなくなっている。

外材が入ってこない要因2

Jグレードは日本の木材のグレードで最高水準のものになり、その下にBとかCとかDとかがつくものがある。中国の人達はそれも全部一緒でいいからと言って、今の値段より高く買うとってきているので、ジャパングレードを作っている場合ではない。そんなこともあり、なおさら外材が入ってこない。

ホームセンターの木材価格も高騰

頻りに値段チェックをしているが、単価がものすごく高額になっていた。ホームセンターの商品は在庫商品で、木材が入ってこないことを分かっているため、スカスカになったら格好がつかないので、業者には買わせられないような価格設定になっている（一般客が1本2本を買っていく価格になっており、業者が大量に買うことができない価格になっている）。

ベニヤが品薄になっている

薄物ベニヤは輸入品で、針葉樹合板以外は全部輸入だと思ってもらっていい。ベニヤを加工しているのはインドネシアやマレーシアなどの国だが、コロナの影響で工場が3~4月閉鎖されていた。

木材が入ってくる分は今の分だけで、次に入ってくる見通しも立っていないので、問屋の在庫がスカスカになっている。今在庫で持っているものがなくなれば終わり。そこを考慮すると、今年の秋が本当に大変。今仕入れている分は、例年であれば秋に販売するための分なので、秋にベニヤを欲しいと言われても在庫がない可能性が非常に高い。

大工の手間賃にも影響？

大工が木材高騰の影響で次たたかれるという話を関東で聞く。急に木材価格があがったので、今回だけ悪いけど手間はいくらだけ引かせてもらうという話も出てきているので、東北ではそうならなければいいと思っている。

木材の供給比率と林業の問題

最近の仙台木材市場のセリを見に行っても、金額は上がり続けている。輸入材も今年いっぱい入ってくる見通しが無い。それだからといって急に国産材を買うとなっても、製材所が急に対応できる量ではない。日本の7割が輸入材で3割が国産材なので、輸入分の7割を製材所で人を雇ってどうにかしようということは製材所も考えていない。なぜかと言うと過去にバブルの余波を受けた影響で、製材所は木材を無理に買わない。

また、基本林業の人は梅雨に入る前に伐採を止める。虫がついて売り物にならなくなるので、梅雨期間は伐採しない。それも重なって急に国産材にシフトするとしても、買えるようになるまでに時間はかかる。

誰も味わったことないが状態。過去に価格が上がったことはあるが、木材がなくて上がったという経験をしたことがない。

コロナを考慮しない場合、アメリカと中国の需要が落ち着けば今の状況が改善されるのか？

アメリカの特需は2年続くと言われていて、日本の材木業界の人では2年以上続くという人もいる。その中で国産材が頑張れるかどうか影響する。

集成材は手に入りやすいのか？

ウッドショックに拍車をかけた原因の1つに、集成材メーカーが3月でクローズしたことが挙げられる。そこがなくなると困るからという理由で別な会社を買収したが、次の会社のJAS認定が降りるのに3~4ヶ月かかる。それまでの生産できない期間を乗り切るためにハウスメーカーが考えた策が、高騰している米松を買うことで、買い占めが起きて価格が上がった。年内の在庫があるといっているハウスメーカーには、ストックがあるのではないか。

なぜ1週ごとに木材が値上げされるのか？

川上の日本最大の材木屋が2週間に1回ぐらいの頻度で値上げの連絡をしてくるので、川中でも合わせて値上げしなければ採算が合わないのでは仕方がない。A問屋とB問屋で同じ材木を扱っていたとしても、仕入れている時期によって仕入金額が異なるため、販売価格も変わってしまう。落差が激しいので、こまめに見積もりを取って欲しい。

建材屋の状況

24時間フル稼働しているのに追いつかない。注文だけが増えて、受注残だけが増えていく。注文をストップしたところもある。

過去の木材価格との比較

木材業界に入って30年の方が、20代に業界に入った時にこの単価だと言われたが金額が30年かけてずっと下がってきたが、30年目にしてウッドショックの影響から入社した頃の単価に戻ったという話を聞いた。本当は今の価格が適正価格なのかもしれない。林業の人の事を考えると、今の価格を維持して欲しいとも言っていた。

林業では、木を切った後に植えることになるが、植える費用がないので切って終わりのハゲ山になっているところもたくさんあると言っていたので、林業の人たちにとっては国産材を見直すきっかけとなるウッドショックになったのかも知れない。

ロシアで丸太の輸出が禁止された

2020年から丸太の輸出を禁止された。丸太を入れて自国生産したい中国は、丸太を買い漁っている（赤松の集成材を作っているのも中国）。それに気づいたロシアが丸太を国から出すのを禁止にして自国生産した製材商品だけを出すようになった。

状況改善のために希望していること

確実に大工さんの工具のレベルが上がっていて、一昔前よりすごい機械になっている。強いスギはインパクトが「ミリミリ」と入っていき、怖いからスギから赤松の外材にシフトしたという経緯がある。強いスギを作ることはできないが、ビスで抜けないビスを考えてつくったりできないものか。

たとえばハイブリッドという材木（スギと米松を一寸でくっつけて平がけにしたり柱にしたりするもの）があるが、これをスギとヒノキで作れないのかとか。そうすればビス効きも途中でヒノキゾーンに入ったら少し止まる。金物メーカーに質問してみたが、米松に耐えられる工具を作っているので、仕上がりは職人さんの経験とさじ加減になってしまう。スギだと対応できないというわけではないが、柔さと硬さが全然違うので、堅い方に基準を合わせて工具を作っているの、そういう現象が起きるのはしょうがないと言っていた。

大工さんの方からも、木材業界にいる人では出せないアイデアを出せないものか。工具を販売している知人に、大工さんと話をして今の工具の話聞いて、自社の会議に持って行って商品開発に生かしている人がいる。今後、木がないから仕事がないという可能性も出てくる。最前線にいる皆さんからも意見・アイデアを出してもらいたい。