丸太コスト高に理解求める

供給拡大へ乾燥機増設を検討

マンケランバー3氏に聞く

米松製材の日本向け供給大手であるマンケランバー（米国ワシントン州、チャールズ・マンケ社長）の幹部が来日し、本紙のインタビューに応じた。第3・四半期交渉については「需要家からは前値据え置きの要望が多かったが、丸太価格がじりじりと上昇しており、値上げをお願いせざるを得なかった」と話した。日本の米松製材入荷は4月までの累計で前年同期比9・3％減と振るわないが、同社の日本向け工場はフル生産が続いている。引き続き長期的視点に立って安定供給に努める考えを強調し、昨年に続いて乾燥機を増設する計画も明らかにした。

来日したのは、ジョー・マンケ原木事業部長、ニック・アックストマンサムナー製材事業本部長、スティーブ・ヘイル原木事業部バイヤー兼品質管理担当の3人。

北米の丸太価格が上昇している要因については、「好調な北米製材市況や中国向け丸太輸出の拡大、冬場の悪天候による供給の減少などが挙げられる。そのなかで、大手の伐採業者が新しい現地工場と独占契約する動きや先高観から伐採量を制限して一層のタイト感を出そうとする動きが重なり、オープンマーケットの丸太需給が引き締まった」。

実際、米国新設住宅は、5月までの累計で前年同期比3・2％増、着工許可件数は同5・5％増と堅調。中国向けの丸太輸出は4月までの累計で同32・3％増と急増している。

「当社は大手から中小までの幅広い伐採業者との取引のなかで長年仕入れを手掛けており、必要な量の丸太は確保できている。米国向けのタコマ工場とのタコマ工場はティンバーと呼ばれる6×6材、8×8材を中心に、側材から2×4～6材などを製材しており、市況の回復を受け本向けのサムナー工場とで幅広い品質、径級の丸太を受け入れられることも安定した購買を支えている。自社林を保有し、そこからの供給で補完できることも当社の強みだ」。

左からアックストマン氏、マンケ氏、ヘイル氏

製材市況については「米国向けで生産は好調だ。日本向け専門のサムナー工場も、販売窓口であるインターフォーの貢献もあって、生産できる量以上の引き合いをいただいている。このため、サムナー工場では乾燥機を昨年2基増設したのに続き、遅くとも来年前半までにもう2基追加することを計画している」。

4月の相殺関税に続いてアンチダンピング関税についても間もなく米国政府の判断が示される見通しだが、北米市況は「既に双方の関税を織り込んだ形で上昇しており、これ以上、劇的に動くことはない」との見方。ただ、「堅調な需要を背景に市況の急落も考えにくく、下期も丸太価格は高止まりが続きそう」と指摘した。

日本向けについては「引き続き供給を拡大していく考えに変わりはない。3カ月ごとに来日しているのも、日本の情報をアップデートするのが目的で、需要家に満足してもらえる製品を供給し続けるために日々、改善努力を続けていく」。

横浜 銘木部 新建材部 住宅機器
株式会社 星
総合住宅資材センター
045(775)1331

林業を地方創生の主軸に

農業や観光を組合わせ収入多角化も

自伐型林業フォーラム

地球のしごと大學を主催するアースカラー（高浜大介社長）、日本自動ドア（吉原二郎社長）、NPO法人自伐型林業推進協会（中嶋健造代表理事）の3者は25日、東京都内で自伐型林業フォーラムを開催。約70人が集まった。

このフォーラムでは自伐型林業の概要を説明するとともに、3者が共同で開いている自伐型林業家養成学部の案内も行っている。同学部は既に第3期まで開講され、延べ80人が受講している。第4期は9月に開講する予定だ。

基調講演に立った中嶋氏は、日本の森林や林業の現状について説明し「森林所有者が施業を森林組合などに全面委託するのが当たり前になった結果、所有者が森林・林業や原木価格に対して関心を持たなくなり、森林経営が消滅している」と指摘。そのうえで自伐型林業について、現行の施業委託型林業との比較や、実際に取り組んでいる林業家の収益状況なども紹介しながら説明した。さらに、林業と農業や観光業を兼業することで、季節に合わせた収入の多角化やそれぞれを組み合わせる形でのビジネス展開の事例も紹介し、「中山間地域に当たり前にある森林を主軸とすることで、地方創生にもつながっていく」と説明した。

中嶋氏

高浜氏

吉原氏

学部紹介では各コースの内容説明のほか、第1期生として受講し、現在は島根県津和野町で地域おこし協力隊に参加して林業に取り組んでいる有村望氏が自らの現状や林業に対する取り組み、将来の展望などについて語った。

吉原氏は日本自動ドアとしての林業への取り組みを説明。同学部で研修にも使っている自動ドア技術学院（埼玉県飯能市）で山林を取得した経緯を話したうえで「自動ドアもともとは建具の一部で、現在でも木製自動ドアは人気商品の一つだ。飯能地域の木材は西川材と呼ばれるブランド材で、そのブランド力を生かした商品開発を進めていきたい」と話した。

質疑応答では、山林の取得方法や雪国での自伐型林業の取り組み方などについて質問が出て、中嶋氏が取り組み事例などを紹介しながら、質問に答えた。

工務店の施設建設

施工力確保など課題に

木造施設協議会

木造施設協議会（相羽健太郎代表理事）は21日の設立総会後に、工務店が取り組む木造施設建設のあり方などをテーマにパネルディスカッション（ファシリテーターは三浦祐成新建新聞社社長）を開いた。

パネルディスカッションでは、木造施設に工務店が取り組むことの意味が問われた。2階建てまでの住宅は85％が木造である一方、非住宅の2階建て以下は85％が非木造で、この部分の木造化が、縮小する木造住宅市場の代替市場として期待されていることが示された。

設計者の野沢正光氏（野沢正光建築工房代表、同協議会理事）は、以前はすべての建築が木造だったとし、関東大震災などの大火を契機に非木造化が進んできたとの歴史を述べた。

工務店、設計者、林業家が集まり木造施設建設について語り合った

山辺豊彦氏（山辺構造設計事務所代表）は「木造は住宅を中心にし、4号特例でやってきた。ここにきて中大規模木造、非住宅という流れが出てきた。木造は3階建てまでなら準耐火で何とかなるが、4階以上は耐火構造の世界になる」と防・耐火規制の課題を述べた。

榎本長治氏（山長商店会長）は「木造非住宅は伸びているが、大きな建築は集成材と特注金物になってしまい、地元の製材工場はラミナを納めるだけ。地域材を使ってくれる設計事務所を増やさないと製材は難しい。製材で作るには伐り旬があり、時間が掛かる」と指摘。野沢氏は「集成材＋金物よりも技術者としては地域材の方が面白い。しかし、用途によってはさっと造ってさっと壊すようなものもある」と話した。

阿部一雄氏（阿部建設社長、同協議会理事）は「当社では倉庫、店舗、協会などを手掛けた。中大規模というより小中規模だが、実際に施工すると住宅の延長ではなく仮設、駐車場の手配から野丁場仕事だ」と述べた。

相羽健太郎氏（相羽建設社長、同協議会代表理事）は「施設建設は事業なのでコストにシビア。工務店として地域活動を一生懸命やってきたことで保育園の園長と関係性ができて仕事が来たり、ゼネコンが入札で不調になった場合に特命で仕事が来たりする」と説明した。

野沢氏は「工務店と仕事をしていて、1社で3～4チームくらいを現場に入れてしまっているケースがある。住宅専業の工務店が1つの施設の施工に集中してしまうと苦しいことが伝わってくる」と施工力確保の難しさを指摘した。これに対して阿部氏は「500平方㍍規模の施設を受けてしまうと本当に大工のローテーションが大変になる。名古屋では工務店の連携で施工力を確保し、大手の販売店に来た木造の仕事の上棟までならやろうという話がある」と紹介した。

既存住宅活性化へ

住団連・総会

住宅生産団体連合会（和田勇会長）は19日、2017年度定時総会を開いた。会長・副会長ともに留任し、現在の正会員は34（団体会員9、企業会員25）、賛助会員は14。

和田　会長

和田会長は「16年度は総着工戸数が96万戸を超えて好調だったが、中身をよく見ると貸し家がけん引し、決して持ち家が良いとは言えなかった。今後も恐らく新築に関して伸び悩み感は拭いきれず、既存住宅をうまく活用する方法を模索していきたい。そこでは耐震化が大きなテーマになるはずだ。また住宅の省エネ化を進めなければ、パリ協定で約束したCO₂排出削減率も達成できない。そのためにはやはり既存住宅を省エネ化しなければ、住宅ストック全体のCO₂排出削減にはつながらない。既存住宅のリノベーションや国が進めようとしている安心R住宅など、若年層でも手に入りやすい価格帯で流通する仕組み作りが必要だ」とあいさつした。

7月6日に 糸魚川復興シンポ

新潟県建築士会糸魚川支部

新潟県建築士会糸魚川支部は7月6日、ビーチホールまがたま（糸魚川市）で「糸魚川復興シンポジウム～木のあるまちづくりを考える」を開く。

講演は「木造建築物の防耐火設計について」（安井昇さくら設計集団一級建築士事務所代表）。パネルディスカッションは安井氏と関由有子せきゆうこ設計室代表のほか、被災住民、行政、糸魚川木材連合会、建築士会糸魚川支部の代表らが参加して行う。参加無料。

問い合わせは同支部（電話025・552・1025）まで。