

国産材需要拡大のために

―特集「住宅建築と国産材」のまとめ―

福島康記

はじめに

今年の「山林」誌の特集「住宅建築と国産材」は、木材を需要する建築生産における地殻変動を伝えている。それを読んで、林業が丸太という素材を供給する産業ではなくなっている規格を持った木材製品、ないし建築部材までを生産する産業になりつつあることを痛感する。木材産業化は、戦後造林地域が市場に参入するために越えなくてはならないハードルである。いまや、国産材時代どころか、国産材は今のシェアの維持すら危うい情勢である。対策としての産地形成とは、川下に流通加工基地を作り上げ、木材という製品、さらには建築部材を供給する体制作りである。なぜそうか。特集の論説を紹介する形で、見てみよう。

一 新たな住宅産業の形成と木材利用動向

大手は、資本金・宣伝力・情報収集力・組織力・技術開発力を機軸にして着実にシェア拡大を図り、大手住宅産業のシェアは全国で二〇%、首都圏で四〇%に達し、全体として大手メーカーが生産活動の在り方を左右するような産業構造に移行しつつある。軸組工法の分野でも、使用資材の合理的な調達システムの確立、工務店のチェーン化を進めている企業も多く、零細な大工・工務店のシェアを大きく侵食している。木造住宅工法は、プレハブ、ツーバイフォーの人氣が高いが、そのシェアは二〇%弱である。在来工法は新しい部材・部品開発とそれらを採用した住宅の性能・機能の多様化・高度化が進められ、とくに非木質系・木質系の面材が登場したことから、大壁造りが主流になり、単位面積当たりの製材使用量は減少した。また、住宅の生産供給面で、機能分担、合理化が図られ、それを支えているのが外材を多用した部材のプレカット化の進展である。しかし、このような中で、大多数の大工・工務店では依然として伝統的な受注形態の下で、消費者ニーズの変化に対応した生産供給体制を確立するに至っていない。

鈴木武氏「住宅建築における木材利用状況と木材使用量」(二月号)は、木材は競合する数多くの材料の中の一つの材料として、設計者や施主から選択される立場になっている。住宅における木材の使用状況により、国産材が利用される点

近年、新たな住宅産業が形成され、住宅建築と木材との関わりが大きく変化している。まず、西村勝美氏「住宅市場の変化と木造住宅の生産供給」(二月号)を紹介しよう。

住宅着工量は、近年着実な伸びを示しているが、多様な業種の大小の企業が参入し、三五兆円市場のシェア獲得に向け、熾烈な競争を展開している。最近の住宅着工の伸びは、非木造の共同住宅が中心だが、戸建て住宅については依然在来工法による建築が主流である。木造住宅の工法では、軸組工法がシェアを低下させ、プレハブ、ツーバイフォーが増加している。軸組工法の住宅供給は大工棟梁、中小工務店によって担われているが、大型工務店やホームビルダーとして成長した企業群、中堅ハウスメーカー、さらには年間一千棟以上の規模で全国的な営業展開を行う大手住宅産業もある。中堅・

では、圧倒的に在来軸組戸建住宅のシェアが高く、この軸組住宅にいかん採用を確保してゆかかが、今後の国産材需要の鍵と言っている。

ところが、住宅建設状況の一方で、建設現場に従事する技能工不足が大きな問題になっている。職種別にみると、技能が今後とも重要な職種である大工職の不足が顕著であり、高齢化が進んでいるにもかかわらず、業界に請負賃金の在来方式を継続しているという考え方が根強く、固定給・社員化、直雇の方向を示しているのは業者の二〇%弱であり、対策は進んでいない。大西克仁氏「建築技能工不足の現状と課題」(三月号)は、以上のように伝えている。建築技能工不足は国産木材供給側にとっても深刻な問題を提出している。

二 木材供給側のなすべきこと

木材供給側の対応すべき方向はどうか。浜田宗男氏は「スギ並材・競争力の源泉」(七月号)で、今後国産材の主力になるスギ並材に関して、次のように整理している。

住宅市場の変化は、木材供給産業の構造的変化を拡大する引金にもなっている。従来からの木材出荷から撤退し住宅メーカーへの納材に転換する製材工場が各地に目立つようになり、木材流通業者の片手間的な建築請負から、設計、施工能力を持つ建築業者とタイアップした共同組合方式などによるビルダーに転身する動きも、その表れといえる。そして

この数年、プレカット設備が全国的な拡がりをみせている。それが、技能者不足に対応して工数を減らし、その前工程としての乾燥工程が木材の寸法や材質安定性を向上させ、加工精度の機械的な測定を容易にする技術的条件を生み出し、設計とリンクできる一棟セットで現場を一元的に管理するメーカー型住宅生産システムを生み出している。

こうい中で、第一は、住宅生産においても自動車生産と同じ仕組みが、間違いなく進行している。流れ作業の組み立て過程で、組み付けに必要な部品が、必要なときにそのつど、必要なだけ、生産のラインに到達する仕組みであり、今では、それが量産量販を支えるごく普通の方式になっている。立場をかえれば取引の継続を望むならば、どのような自己改革が納材店側に必要か、ということになる。第二は、人手不足になんらかの形で応えるのが中心課題だが、一つは、工事能力をつけて材工販売をすすめるか、プレカットのような加工能力を持つことにより技能者不足を補う方法、もう一つは、納材する側が積極的に工程に参加すること、受け身になって注文を待っているのではなく、工程を知ることにより現場を待たずにモノを手配できる仕組みを作る方法である。

ただ、住宅市場のこのような状況は、外材、非木質建材に対して、スギ並材に代表される国産材の参入をますます難しくするだろう。スギ並材による大型商品の開発は望み薄であ

り、細分化市場、特に持家に焦点を絞った市場の細分化手法が一つ考えられる。「建築統計年報」を見ると、都道府県、地方都市の住宅について構造、建て方、利用関係など、似ている傾向と似ていない傾向とが検出される。その背景に住宅供給の違いを感じさせる。今後、それらを整理することによって、地域住民や直接の施主の木材や住宅に対する選好性が十分に実現されない具体的な原因や背景も明らかにされてくるだろう。そこまで踏み込んだ木材供給側の調査や分析が、新たな地方市場を開発する手掛かりを示すだろう。各地でシユミレーション作りをと、浜田氏は提案しているのである。

兼古朝史氏は「国産材利用にとって何が問題か」(八月号)で、木材関係者が各地において、地場の大工・工務店との絆を強め、木の美しさを演出するよいデザインを需要者に見せてゆくことが、きわめて大切なことだと思ふ、と言っている。

「国産材時代」の大量供給を達成するためには、大都市市場と地方市場のいずれをも展望しなくてはならないだろう。

三 需要側の木材に対する要望

国産木材の現状での容易ならぬ位置付けは分かったが、西村氏が、「加工技術面からのスギ並材需要拡大の課題」(八月号)で、木という材料に起因する木造住宅への国産材利用の阻害要因を、住宅産業の要望を紹介する形で、述べている。

量と価格との品質管理面での安定供給体制の確立、寸法精

度・等級の明確な規格作りとその順守(相当改善されつつあるが、未だし)、乾燥について、流通する乾燥材の量が少なすぎる、名は乾燥材であってもその呼称にふさわしくないものがあり、含水率等についてチェックしていないのが現実であり、その表示も必要である、柱材が主体でその他の部材が供給されていないなどであり、近い将来に向けて、構造材の乾燥は当たり前になり、下地材まで乾燥材の使用が要求されるようになるであろうという意見である。

現状は需給関係等の諸条件が入り混じり、市況商品的な性格が強い。ある一定の量を要求すると、集荷状況が極端に悪くなる傾向がある。等級などの感覚が、製材メーカーや産地等により差が大きすぎる。従って、需要者サイド独自の受入れ基準をもって対応しているのが現状である。安定供給体制作りとは、これらに対する一定の対応策である。

四 外材の供給力

ところで、外材、とくに住宅建築資材の主力である米材の供給動向が気になる点だが、どうか。それは、榎戸正人氏「北米材の生産・流通の現状と見通し」(五月号)が、次のように伝えている。

南洋材は環境・資源問題を抱え、北洋材は労働力の制約などから量的供給に限界があるのに対して、米材の過剰とも言える競争力は今後も当分損われることはない。しかし、その

中身は大きく変わりつつあるとして、米材と言っても樹種、品質によっておかれている状況は異なるが、全ての樹種においてオールドロス材の減少は共通しており、今後はアメリカにおいてはベイマツのセカンドグロスが益々比重を高め、カナダにおいてはベイツガは徐々に品質が低下し、量的な拡大も期待できないことから、大径木は少なく無節材、幅広材はあまり期待できないスプルース、パイン、ファー(SPF)が増加して行くことになる。製品化については、ベイマツのセカンドグロス材が製品として輸出されれば製品輸出量は増加しようが、目粗による収縮や狂いという問題があるため、受け入れは困難としている。

つまり、中長期的には外材の競争力は低下し、輸入材の、浜田氏の言葉を借りれば、ドミナントな商品としての地位は揺るぎはじめ、木材商品の最も主要な一つというようになる時期はそう遠くない。木材が外材によって「ドミナント」な商品として得られた時代が過ぎるとすれば、新たな木材商品が開発されなければならない。それが、経済の要請というものである。少なくとも、外材退潮のシェアを少しでも埋める商品が開発されなければならないのである。国産材産地形成の課題が、その対極に浮かび上がる。

五 産地化への取組み

新興産地の対応状況については、一昨年の三回にわたる特

集「国産材供給基地を探る」が参考になる。耳川流域（八月号）の産地形成の取組みは、とくに注目される。

耳川林業は戦後造林をベースに形成され、間伐主体の伐採が小径木から中目材に移行する過程にあり、既に一六万 m^3 の素材生産量を持ち、生産可能量としては三三万 m^3 、域内四八工場の加工施設の集積を持ち、その四割を素材のまま域外に流出させ、市場価格も県内他市場にくらべ一〜二千百円安く、今後、生産量倍増が予想されるという地域である。

昭和五十一年、耳川林業振興協議会が設置されて以来、市町村長、森林組合長、業界代表、県関係を含めた各種協議会が設置され、いくつかの部会が設けられ、各種調査が実施され、「事業については、流通、加工体制の整備に重点をおくこと、川上、川下一体となって取り組むこと」を確認した。

そして、六十年には川上・川下を一体化した耳川事業協同組合が誕生し、幾多の変遷を経た検討の結果、導入施設として、当たり製造原価五千円、年間三万 m^3 の製材施設の設置が浮上した。これは、川上・川下共同の地域中心施設であり、業界再編の活路ともなる戦略的施設である。

それに関連して、原材料集荷、製品販売、既存施設廃棄等の検討がなされ、原材料の安定供給体制は施設運営にとって絶対条件であること、シェア拡大の可能性については、一貫生産される均一な製品と大量生産によるコスト低減という大

いなる武器をもってすれば、首都圏、関西圏等県外シェアの拡大は努力次第では相当伸びること、新設に相当する既存施設の廃棄が必要であり、地域内で考慮することが確認された。山元にとって重要なのは原材料供給だが、素材の大半は県森連日向林産物センターを活用することから、安定供給の確保は各単組の双肩にかかっており、各単組と市町村と一体となつて綿密な素材生産計画を樹て計画伐採を励行しなければならぬ。そのために、中長期の具体的な伐採計画を樹てる必要がある。既にこのことは実行にうつされておられ、地域では行政と一体となつて計画的な素材生産へ向けて、集落座談会を開催し森林所有者ごとの意向調査や計画策定などの具体的な検討を進めている。

このほか、増大する素材生産量を消化するための加工施設、残材処理施設などの設置が検討中とのことであるが、国産材供給体制整備事業、林業構造改善事業ほか補助事業、町村の手厚い助成を得ながら、大規模施設の設置を中心に位置付けて木材加工施設の既存の集積の再編成を図り、その周辺に川上・川下一体のあらゆるソフト事業を配備して産地形成を図ろうとする産地形成の手法は、この地域の取組みなどを参考にして行政が国産材振興の中心手法としてゆくのである。

岐阜県東濃地域について、大内幸雄氏が、「これからの育成林業は、森林の内部へ如何に加工施設を組み込み得るかが

問われる時代になる。この地域では、森林と加工施設が地域的に結合する構造を有していることに特徴があり強みになっているのである。資源の持つ多様性に対応し、これを生かし切る仕組みは、資源の価値を高め、所得を山林所有者に還元する。この構造を強化・充実する方策の課題と、保育期を迎え、主伐期が先送りになる資源の管理は無縁でない。その一つが、製材業による小径木加工や販売、あるいは小径木利用の商品開発などに実現しつつある」と指摘していることは、まさに産地形成の手法そのものを説明し、また、その意義を示すものでもある。東濃ではヒノキ柱材の生産を中心に、多くの加工施設の集積があつて、産地を形成しているのである。

六 資材の安定供給

川上から見た国産材需要対策を、「山林」誌の論説をピックアップしながら見てきたが、川上の課題は少なくない。資材の安定供給態勢作りは、とくに重要である。耳川の取組みは記したが、一つは、山林所有者の計画的施策についての合意作り、一つは、能率的な素材生産の態勢作り、もう一つは、それらに関連するが、労働力確保対策である。

いま既に、材価の低迷、労働力不足の中で、林道から遠い森林、林道の付け難い急傾斜地の森林、林齢の低い森林、一団地の規模の小さい森林、小所有者の森林などを対象にした作業が出来なくなっている。林道・作業道の作設、高性能機

械の導入によって素材生産の生産性を高めることが必要とされる所以だが、コスト的に成り立つロットの規模に配慮した計画的施策が必要となる。その実現のため、地域の林家、協業体、森林組合、市町村などがそれぞれの立場で努力することが肝要である。制度的には、森林施策計画の認定基準に織り込む方向も考えなくてはならないだろう。ただし、伐採に伴う場合、立木価が低迷しては計画的施策もあり得ない。まさに川上・川下一体の地域林業形成の成果が問われるところである。全体的な活動の活性化が、各セクションの適正利潤の確保を可能にする一体的構造が、内実として定着することが目標である。さらに、木材需要側との間の分配関係も問題である。一方的なインテグレーションに甘んじるのではない方向を模索するべきであり、その前提は、地域内の協調であることを知るべきである。このような全体的構造を作り上げるための自助努力と行政的な援助が求められる。

林家には自らの山林は自らが守る気概を望みたい。中大規模林家は自力で作業道を作り、後継者を確保し、資源造成管理に責任を持つ活動があつて、林業に一般の理解が得られよう。また、中規模林家は地域定住の資産的条件を持つものであり、素材生産活動、雇用労働を含めた農林業を包括した活動によって、地域活性化に貢献することが出来る。そういう位置付けでの中小規模林家経営の活性化対策は重要と考える。

山村社会の維持は、流域資源管理に不可欠の条件である。産業政策の枠を出た、一定の条件を備えた農林家に対する所得援助、給付金交付などが必要な段階になっていると考える。労働力確保対策の雇用奨励金制度も考えられてよい。山村のハンデキャップの大きな一つが教育だから、山村での高校設置と維持・存続を望みたい。

労働力確保対策は、林業が当面している最も緊急の課題である。大多数の地域、大多数の事業体がたゞ手をこまねくより外ない状態の中で、僅かな先端的試行的事例が見いだせるだけである。労働力確保対策は、既に単位森林組合や紙パ企業の系列でどうという段階でなくなってしまった。当面出来る改善策には、就業日数の長期化による年収総額のアップ、機械化による生産性向上、作業の安全性確保、作業員の社会的地位の向上があり（製紙連合の纏め）、それを実現するため、業界ぐるみ、さらには流域単位で異業種をまたがる対策をたてる必要がある。

若青年層の採用のためには、もっと思い切った対策を講じる必要がある。熊本県小国町、宮崎県諸塚村の事例を見ると、作業を請負う第三セクターをつくり、近代的な企業、その社員というイメージの定着を図り、採用は若（青）年層に限定し、公務員並みの処遇を保証している。その条件作りと前提的条件が問題だが、森林組合ないし町村による金銭的な支援

で先行的に制度を実現して、定着を図ろうとするものであり、地域の合意と地域ぐるみの「むら起こし」、「むら作り」など地域振興運動の実績の集積の上に出てきた対策である。小国町、諸塚村とも山林所有規模が中規模中心に揃っていることを関係者が強調しているが、林地所有が偏っている場合は、利用に応じた負担のほか、基金などを通じての所有規模に応じた負担は必要となろう。また、地域行政が基金の拠出などの形で助成する場合は、地域森林管理の全体に関わる活動として行われることが前提となろう。様々な問題点があるのは当然だが、その主なものである、資金の確保について、小国町では森林組合が町独自の基金制度を提案しているが、基金への参加を含めて、森林所有者の積極的関与なしには成功はおぼつかない。そのほかの条件としては、森林組合のシェアが著しく高い。路網密度も高い。林業が地域の主要産業であり、指導者の現状に対する危機意識が鮮明である。などが上げられ、どこでもできる対策でないことを窺わせる。ただ、こういう対策でなくては、労働力確保は出来ないことも事実である。対策集積の努力が必要な所以である。小国町森林組合の基金制度の提案は重要であり、林業担当者の取組みの盛り上がりの中で、町、そして県・国もが関心を持つような事態が熟してくるよう望みたい。

（東京大学農学部教授）