

## 激戦の南洋材原木



7月4日に愛知県蒲郡市にアガチス原木の下見に出かけました。入荷しているのはマレーシア連邦サラワク州ビンツル産のアガチス原木約500立方でした。

前日が大雨でしたので下見の天気が回復したことで下見の仕事はスムーズに運びました。

現場に朝早く8時前に到着しましたが、静岡の材木屋さんと愛知県の材木屋さんが私たちより早く来ていました。そして問屋の担当者と込み入った話『この木をよこせ、等のこそこそ話し』をしている様に見えました。現地挽き製材品の入荷が事実上止まって約1年が過ぎました。現實現地引き製材品を入れようと努

力している事を聞いていますが、半年以内に潤沢に入荷しそうだとは聞いていません。そういう事情は南洋材原木とりわけアガチス材を手がけている業者は全て知っています。そして原木の買い付け能力（下見能力・製材能力・保管能力）のある方だけが日本全国から蒲郡に集結しています。昔に較べると確かに競争相手の絶対数は減りましたが、競争其の物の中身は今の方が激烈だと思います。残った業者は熾烈な生き残り競争を勝ち抜いてきたツワモノばかりだからです。

今回約50立方のアガチス原木を仕入れましたが、仕入れ競争以外の予期せぬコスト上昇圧力も掛かり始めています。それは原木を運ぶトレーラーの運賃上昇です。トレーラー不足の為、運賃は前回から較べて約20%値上げを要求させています。



これからも、色んなコスト上昇圧力はありますが、今一番危惧しているのは、間違った情報が商社の耳に入りアガチス原木が凄く売れるマーケットだと誤解される事です。その誤解とはアガチス材を消費する現在の日本国内の需要がどの程度が正しい水準なのか全く誰も解らない事です。過去1年間アガチス原木は少ないながらも安定して入荷され潤沢に日本全国に供給されています。全く港に在庫が残らない現象が続いています。この状況を商社の人間がどう見るかで変化は起こると思います。

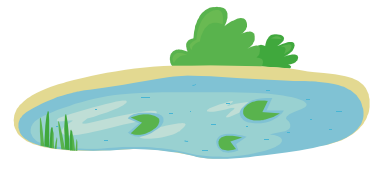
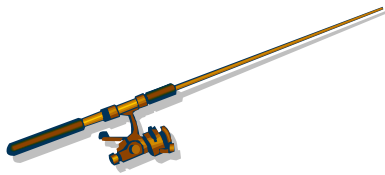
国内マーケットの現在の日本のアガチス材のマーケットに対して供給してくれる森林がマレーシア連邦のサラワク州しか無い現状はある意味競争はありますが、まずまず需給バランスは取れていると思います。

## 一つの池と一本の竿

凄く難しいタイトルの記事だと思う方が殆どだと思いますが、この名言を仰られた方は有名な建材メーカーの創業者です。この方はもうお亡くなりになっています。又この意味を十二分に解る方は凄く少ないと思います。ここでこの名言を話された会社を仮に A 社とします。他方 A 社と反対の方針で経営を進めた会社も有りました。それを B 社とします。

解かり易く説明致しますが、守秘義務が有りますし、このお言葉を引き継いでいる現在の建材メーカーの社員が意味を理解しているか解りませんので、小生の説明で肝心な所が解らなければ、申し訳ないと思います。

一つの池とは、北海道の森林です。一本の竿とは広葉樹製材工場を意味します。



A 社は北海道で今から 35 年くらい昔建材の原料を大掛かりに集めようと当時数多く約 100 工場有った広葉樹製材工場を綿密に調査しました。そして最終北海道の真ん中からやや東側にある 1 社の工場 (C 社とします) に行き着きました。そしてメーカーの調達する資材の年間使用量・規格・納期等の守り方・品質管理等々の事を徹底的に教え込みました。そして年を通じて建材の原料が潤沢に集まる仕組みを作り上げました。

このメーカーさんは特殊な建材を世の中に送り出す為にこの取り組みを始めたのですが、当時特許等の申請が遅れに遅れそして著作権が確定するまでに、他の業者に技術情報が漏れてしまい、瞬く間に真似をされてしまったのです。

A 社がこの建材を世の中に送り出して何年が経過したのかは知りませんが B 社がほぼ同じ建材を作り始め出荷し始めました。そして問題が勃発しました。

後に A 社と B 社は裁判でこの建材の作り方のことで揉め 10 数年の時間を掛け対立しましたが、最初に関した A 社が特許権を確定していない為最終和解したと聞いています。

ここでお話するのは上記の揉め事の話では有りません。この 2 社の会社の森林に対する考え方の違いです。A 社は北海道の森林から C 社からのみの仕入れに絞込みました。B 社は北海道中の製材業者から仕入れをしていました。

小生は A 社も B 社も C 社も知っています。コメントを差し控えます。事実関係だけお話致します。A 社は今でも頑張っています。B 社は現在名前も変わり経営者も変わり全て変わりました。又 A 社の仕入先である C 社は少なくなりましたが今も A 社に納材しています。そして B 社の仕入先は小生の知っている限りほぼ全て無くなりました。

A 社と B 社の仕入れの違いは、1 社から買うかそれとも 2 社以上から買うかと皆様は見えると思われるかも知れませんが、そうでは有りません。当時の 2 社の事を説明する前に北海道の製材工場がどんな考え方で有ったのかを先にご説明いたします。

広葉樹建材原料の殆どは北海道で生産されていました。そしてこの建材は決して簡単な製材方法では

出来ません。この建材の性格上無欠点の品質が求められていました。そして当時の多くの製材工場は建材原料を製材するより一般の板を製材する方が効率的だと考えていましたが、段々一般の板が売れなくなり始めていました。特に1ドル360円の固定相場制から変動相場制に移り北海道の製材工場の稼ぎの多くを生み出した檜材のヨーロッパ向け材が止まりかけました。

一般に製材工場は年間をつうじて工場を運営しています。と言う事は年間を通じて出荷する事が無かったら運営は成り立ちません。そこで建材原料に興味を持っていなかった多くの製材工場は、動きました。当然まずA社に営業に行きましたが、全く思うように取引はしてくれなかったのです。そしてB社に営業に行きました。すると少し違う事が求められていました。品質の点だったと記憶しています。

A社の仕様書はAグレードだけでした。B社はAグレードとBグレードの二つの品質の材を必要だと言われていました。Aグレードの価格は2社とも大体同じだったと思います。Bグレードは70~80%位の価格であったと思います。製材工場にとって2つの品質の材を買って頂ける方が利口だと言う事は紛れも無い事実です。

後発のB社は何年位遅くなったかは解りませんがA社に追いつきました。しかし何時までもB社はA社を追い越す事は出来ませんでした。

当時の裏話を少しお話しします。工務店が注文する方は何時も以下の様『注文住宅又は価格が少し高い物件はA社の建材を使い。分譲住宅又は少しコストの安い物件はB社の建材を使う』にしていました。

この話でこの取り上げた建材が何か解った方もいらっしゃると思いますが、上記の話をご存知の方は少ないとおもいます。

材木業界の外部環境は当時と現在を比較すると激変しており一つの池と一本の竿と言う意味が成立するのには全く解かりません。と言うのは施工現場に求められているのは、無垢ではなく木質建材でもなく石油建材かも知れないからです。今の経済環境で1軒の持ち家を購入するには多くの資金を必要とします。そして今の住宅は昔に較べて設備器具のウエイトが益々多くなり住宅全体の30%以上を占める様になってしまっていると思います。

今後材木が益々使われることが少なくなると予想される中で小生は**一つの池と一本の竿**と言う有名な言葉は大事にしていこうと考えています。

私は現在扱っている木材は現在日本で流通している商材で最高の材を扱っていると思っています。それは今月号の最初に記事**激戦の南洋材原木**に当てはめるとアガチスの最高の産地はインドネシアです。そしてサバ州産が2番手です。確かにサラワク州産は品質的に少し落ちますが、全く入荷の無い産地の材をあてにする事は出来ません。入ってきた産地の材が三流でもその中で一番の材は、日本国内で1番の材と小生は考えています。

産地情報は大事な要素ですがそれだけを考えるのは二流の材木屋です。一流の材木屋はそのハンデを材の目利き及び仕分け技術でカバーします。しかし問題は違う所に有ります。この同じ産地のアガチスを出荷している産地は1箇所(サラワク州)です。それを日本の方は2社の問屋が受け持っていますが、どちらも現地引き製材品が入荷していない為に引く手あまたに売れるのです。と言う事は問屋2社で取り合いになっています。

現実今回がアガチス原木に取り組んで昨年の9月から数えて6回目になりますが、少しずつ仕入れ単価は上昇しています。現在は日本の問屋2社のうち1社のみから仕入れしていますが、よっぽどの理由が無ければ浮気は禁物だと考えています。仕入れ競争は何時までも有りますが、人間関係も存在している事も事実です。

**小生は一つの池と一本の竿と言う考え方も参考にしたいと思います。**

全然分かりませんが疑問です。



4枚の写真を見てください。この物件の細かい説明は色んな問題が有るので割愛します。説明するより是非建築士さんにお聞きしたいから写真撮影しました。

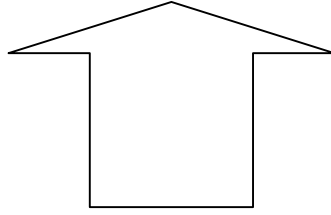
物件は家賃保証のアパートです。地主さんは建築業者から毎月家賃を貰う資産運用で建築は家賃を払う運営会社が行っています。

使われている土台は保険保証が付いているヒノキの集成材です。管柱もヨーロッパ材のホワイトウッド材の集成材です。サイズは105ミリ角です。3階立てで105ミリ角は凄く細く弱そうに見えますがその話も割愛します。

私はこの現場を見たとき瞬間に思った事は、木造作りの方が鉄骨等に比較すると建築費が凄く安いのだろうと言うことでした。小生が営んでいる材木屋が必要としている木材資源は殆どが天然林材です。これは価格が高騰しています。しかし国内のヒノキ・スギとヨーロッパの畑の様な林から生産されるホワイトウッド材の植林材は、価格が下がっているのです。東日本大震災の為に鉄骨工事の代金が凄く高騰しているのは解りますが、上の様なアパート『生活していくうえで隣近所の話し声等の生活の音が聞こえる構造の住宅』は木造で作って欲しくないと思います。

**資産運用は大事だと思いますが。正しい物作りの案内も出来る事も住宅デベロッパーに求められているのではと思います。**

FAX 072-422-8577



アンケートの御願い

1、木造とその他の工法を十二分に建築士としてユーザーに説明をしている。

2、木の価格が二極化しているのを知っている。

はい

いいえ

会社名	
担当者名	
お電話番号	
FAX 番号	
ご住所	

(株) 服部商店

〒596-0011

岸和田市木材町 16-1

TEL 072-438-0173