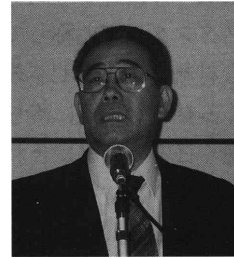


住宅市場動向と木材産業の新展開

- 住宅低価格化に対する木材産業の挑戦 -

農林水産省森林総合研究所
東北支所経営部長 西村 勝美



北海道木質材料需要拡大協議会と北海道集成材工業会が主催し、(社)北海道建築士会、(社)北海道建築士事務所協会、日本集成材工業協同組合、北海道立林産試験場が後援する講演会が、本年2月16日に札幌市で開催されました。主催者と講演者の方の了解を得ましたので、講演内容の要旨を紹介いたします。

はじめに

価格破壊とか、内外価格差ということがよく言われ、建設省がアクションプログラムあるいは新世代木造住宅というものを提案する以前に、住宅産業界自らが低価格住宅をセールスポイントに、いろいろなシステム開発を展開してきました。低価格住宅指向を背景とした、今の木材産業界の状況を探ってみたいと思います。

住宅着工の動向

表1に平成6年までの最近の住宅着工動向を示しました。6年は157万戸で、4年以降増加しています。そのうち、木造住宅(木造率)はおおよそ46%を占めていますが、6年は前年に比べ若干率は落ちています。全体の着工量が比較的下げ止まり感がある中で、木造住宅は順調に伸びてきてい

るといえます。

製材品の需要は、この数年大きな変化はなく、ほぼ3,700万^mで推移していますが、そのうち75%が建築用に、残りの25%は梱包・土木用材等に使われています。製材品には、国内挽きと現地挽き(輸入製品)があり、3,700万^mに占める国内挽きの割合は、年々落ち込んできています。国内挽きは4年には76%を占めていましたが、円高の進行もあり6年には国内挽きが70%まで減少し、輸入品が30%まで増えています。建築用材だけを見ると、さらに現地挽きの割合が高く、約35%が輸入されています。輸入製材品には2×4に使われる、いわゆるディメンションランバーがありますが、これは12~13%程度にすぎず、輸入品の大半は在来軸組用材です。これは8.5、10.5あるいは12.0cmの正角材を始め、最近では造作、廻縁、敷居

表1 最近の住宅着工戸数の変遷

年次	新設住宅						プレハブ住宅		ツーバイフォー住宅(戸)
	総戸数(千戸)	木造住宅		総床面積(万 ^m)	木造床面積		総戸数(千戸)	木質系(千戸)	
		千戸	%	(万 ^m)	(万 ^m)	%			
平成元	1,662	720	43.3	13,503	7,198	53.3	258.8	79.5	47,572
2	1,707	728	42.6	13,749	7,244	52.7	270.3	85.7	51,093
3	1,370	624	45.5	11,722	6,455	55.1	265.2	78.6	45,437
4	1,403	671	47.8	12,032	6,884	57.3	305.3	90.3	52,933
5	1,486	697	46.9	13,168	7,512	57.0	302.4	93.8	56,299
6	1,570	721	45.9	14,558	9,145	62.8	227.3		64,037

建設省「建築統計」、ツーバイフォー建築協会

林産試だより 1995年6月号

鴨居の分野にまで広がっています。しかも、従来スタンダードと称していたインチ建て挽きのような材料、例えば $4\frac{1}{8}$ あるいは $3\frac{1}{16}$ インチで挽いてくる材料が大幅に落ち込み、逆にメートル建てで挽く日本の軸組に合わせた部材が増えています。このような材料は、首都圏の大手ハウスメーカーはもちろん、中小ビルダー・工務店で盛んに使われるようになってきました。これをカスタムカット（注文挽き）と呼んでいます。カスタムカットの中には在来軸組に使われる材料ばかりではなく、さらに枠材のような材料を国内ハウスメーカーなどがオーダーを出し、それに合わせて現地で挽き、しかも乾燥までして入ってくる材料が増えています。さらに、今では在来軸組で使われるような材料のうち、柱、^{くはしら}管柱、通し柱、間柱、根太などを含めた柱サイズの構造材料なども、従来ののこで一挽きだけではなく、乾燥はもちろん、特に柱サイズのものに多い修正挽きあるいはドレسد（dressed）というプレーナ仕上げした材料が入ってきています。特に柱サイズのものは、S-1-S（一面のみプレーナ加工）とかS-4-S（4面）とかの表示をして入っており、この分野では今や標準的な製材品になろうとしています。当然、生材ではいくら仕上げ加工を施しても、反り・狂い・ねじれが生じますので、乾燥材が前提となっています。パブルが弾けた頃あるいはそれより少し前頃から、ハウスメーカーではこのような材料に少しずつ切り替えてきています。現場施工の手間を省くことに真剣に取り組み、材料の面から低コスト化を図っています。また、低金利施策を反映したマンションの増加が特に注目されます。これに

は、いま述べたような乾燥・プレーナ加工した材料が採用されています。

我々としては住宅着工が今後どうなるのだろうかということが大変気になります。7年については、金融関係などの調査機関が報告を出しています。阪神・淡路大震災で精度の高い予測は立ちませんが、昨年12月までの予測では、マンションは落ち込み、さらには分譲も落ち込むという見方が多く、当分の間は140万戸程度で推移するものと考えています。また、甘い見方をするとしても、145万戸程度であろう予測されています。住宅着工数の動きは、木材産業界にとって景気動向の判断材料の一つとして、日の離せない現象だと思えます。

木造住宅の生産供給体制の動き

木造住宅の施工業者の構成を表2に示します。大工、小工務店の占めるシェアは、後者が幾分大きくなっていますが、中身をよく見ると、元請けとなるような物件例は非常に減少しています。調査例が十分とはいえませんが、大体が大手ハウスメーカー（年間300棟以上）やビルダーの下請けです。この表は、住宅金融公庫が融資対象とした全国の約1万件の物件について調査したものです。中小工務店はやや増加傾向にあります。今申し上げたように、元請けという意味からは、減少しているということが理解できます。大手メーカーは、これまで約20%のシェアでしたが、現在では25%まで増加していると考えられます。首都圏では、4年で40%弱ですが、様々な情報を総合すると、現在では45%のシェアを持っているとい

表2 戸建て住宅における規模別工事施工業者の構成比(%)

年次	大工	小工務店	中工務店	大工務店	小ビルダー	中ビルダー	大手メーカー	不明	合計
平成元	15.7	16.3	12.1	11.9	8.2	10.1	22.0	3.7	100.0
2	15.5	17.1	12.5	11.9	8.1	11.9	20.4	2.6	100.0
3	15.7	16.3	11.8	11.7	8.2	11.3	20.7	4.3	100.0
4	10.4	22.3	11.1	10.9	6.0	9.7	23.9	5.5	100.0

注：住宅金融公庫「住宅・建築主要データ調査報告（平成4年度）」

年間工事実績が大工1~3戸、小工務店4~9戸、中工務店10~19戸、大工務店20~49戸、小規模ビルダー50~99戸、中規模ビルダー100~299戸、大手300戸以上

われています。大手ハウスメーカーあるいはビルダーの下請けとなった中小工務店が施工するという傾向が強くなっています。

軸組構法の今後の動向

このような状況の変化を背景として、最近の軸組構法がどのように変化しているのか、あるいは大きく変化しようとしているのか、この点について整理してみたいと思います。

いずれにしても、大工務店、ビルダー、大手メーカーが率先して、施工手間の削減と高品質・高性能住宅を供給するため、従来にも増して、工法や使用材料の面で、コストダウンにつながる方策を追求しています。まず、**工法の変化**についてみます。

(1) プレカット材利用の増加

加工工場から直に施工業者に材料が渡り、中間のいわゆる流通業者を排除した形で、いわば材料が直線的に流れる傾向が強まっています。これは構造材あるいは間柱、たる木などの羽柄材を含めて、プレカット材が流通のシステムそのものを大きく変える方向で動き出しているからです。羽柄材のプレカット材は、まだ一般的ではありませんが、大手、中堅ハウスメーカーでは、羽柄材を含めたプレカットの方向へ進んでおり、大手ハウスメーカーでは構造材に限れば、プレカット導入率は現状では約35%になっており、これにより建てられる木造住宅は、全国で約12万棟といわれています。

羽柄材 = 葉柄材 = 端柄材

“はがら”というのは「葉柄」のことで、木の幹に対して枝葉のような用途に使う材をいう。木材関連の新聞では羽柄材と書かれていることもあるが、建築関係では端柄材を使っている。板・貫・たる木・敷居・鴨居など小断面材の総称。

(2) 部品化の流れ

接合金物の開発が進み、これを用いてあらかじ

め工場で部品化したものを現場に持ち込んでいます。特に額縁、戸袋、のき天、階段廻り、ドアを含めて部品化したもの、つまり現場で手間のかからない資材、加工材あるいは製品を使う方向に向かっていきます。

(3) 在来構法の改良

従来の軸組にパネルを用いた方法、これをP&P (Post (柱) & Panel (パネル)) 構法と呼んでいますが、北海道でもこの構法で事業展開するメーカーもあります。本州ではこの構法が大きくクロズアップされており、中小メーカーも含めて構法の変化が進み、これにより合理化を図ろうとする動きが出ています。このためには、使う材料も大きく変化し、加工体制をどうするかという問題も出てきて、ある特定の加工工場と強く結び付くようになってきています。

次に、**使用材料の変化**について見ます。

(1) 2×4材の使用

注目されるのは、軸組構法に2×4材が使われ始めているということです。2×4材はご承知のとおり、KD材 (Kiln Dry, 乾燥材) です。乾燥材ですから、反り・狂い・ねじれに対しても安心感があります。特に床根太に使われていますが、まぐさ、枠材などにも2×4から2×8までの材料が軸組構法の中に取り入れられています。

(2) 乾燥材の使用

木材の使用にあたっては、2×4材を始めとして、「乾燥材を使う」ということがハウスメーカー全体の常識になっています。現状では、乾燥コストを吸収できないなどの課題が残っており、必要な国産の乾燥材が得難い面もあります。このため、大変不満ではありますが、カスタム化が進む原因にもなっています。したがって、円高が急激に進んでいますので、黙ってはいは向こうの材料に置き変わってしまうのではないかと、という大きな脅威があるのも事実です。

(3) 構造用集成材の使用

構造用集成材をブロックの形で輸入 (JAS認定工場は22) し、これを割返して柱、梁、桁として使うハウスメーカーも見られます。当然乾燥材で、

製材品に比較して強度性能が安定しているなど極めてメリットの大きい材料といえます。

(4) 海外からのJAS製材品の流入

国外では構造用JASの認定を取得して、そこで挽いた製品を日本に供給する工場も出てきています。今では、一般製材で6、構造用製材で8、2×4製材で20工場を数えるまでになっています。当然国内のハウスメーカーは円高でもあり、安価な製品を調達しようとしています。

(5) 胴縁材の省略

最近、在来軸組構法の中で胴縁材を使わないという、大きな変化が生まれてきています。間柱に直接、壁材となる板や建材を打ち付けるということになります。これも、施工手間を減らそうとする中での材料の省略といえます。間柱や柱に直接ぶっつけで取り付けするためには、これらの材料は乾燥材を前提としないと、後からクレームが生じます。乾燥材が比較的簡単に入手可能になり、材料と施工手間の省略が可能になったわけです。

(6) ラワン合板に代わる新たなパネル

下地材としては、ラワン合板がごく普通に使われてきましたが、地球環境的な問題から南洋材の伐採が大きく制約を受け、その使用量は減り、代わってOSBあるいはMDFが大量に輸入されています。多くの大手ハウスメーカーでは、在来軸組の中に標準的な仕様として使っていく動きがあります。そうなりますと、当然中小の工務店でも、このような材料を使う方向で検討が進められています。

(7) 造作・建具分野の工業部品化

造作あるいは建具分野の様々な工業製品が木材あるいは集成材、さらには木材をベースとしてそれにウレタン樹脂などで被覆した形で使われています。また、枠材のように、アルミニウムや塩化ビニールなどの非木質系材料そのものが使われる例も多く見られます。パルプ繊維にウレタン樹脂を含浸したプレエッチドペーパーという新材料も使われています。

(8) 各種製材品の標準化

全般的に共通していることですが、使用される

製材品の規格化・標準化については、各社とも非常に力を入れて取り組んでいます。大手に限ったことではなく、中小の工務店でも自社のモジュールに合った規格化を進めています。そのためには、それに見合った加工技術、あるいは品質管理能力を備えた製材工場、加工工場を選択し、そこから直接製品を取り寄せるという中間流通業の排除が避けられない状況になっています。

住宅産業における資材調達の変化

コストダウンのために、住宅建設における資材調達の面でも、さまざまな努力がなされています。

(1) 在庫の排除

木材産業の分野でも、加工工場、流通業なども含めて、できるだけ在庫をなくすることが、大切な経営戦略の一つとなっています。特に住宅産業の場合には在庫をなくすることが、コストダウンへの大きな道です。そのためハウスメーカーは、特定の製材工場と結び付くことにより、在庫を大きく軽減できるように努めています。要するに、住宅建設のスケジュールに合わせて製品をオーダーするという意味です。さらに、在庫を持たないようにするという観点から、いろいろなアイテムの材料をアセンブルさせる能力のある（あるいは、そのような能力を備えるように教育した）流通業者を傘下に抱えるということがポイントになります。

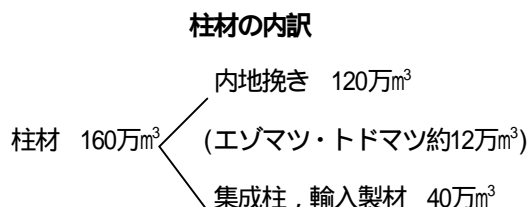
(2) 品質管理された均質な部材の確保

住宅産業において一番問題になるのは、各種資材について、ムラのない品質管理（寸法、含水率等）ができるとともに、安定供給（量、納期等）のできる製材工場や加工工場が選択できるかどうか、あるいは育てることができるかということです。できない場合は、海外製品に切り替えていくことにもなります。

(3) 安価な材料への転換

同じ性能を持つものであれば、当然のことですが、できるだけ安い材料を指向します。柱角を例に取ると、最近では米材と内地材との価格差が小さくなってきています。今年になってからもご存じのとおり、米材の価格が急速に上昇しています。

一昨年とほぼ同じくらいの水準になっているのではないかと思います。昨年の大きな動きとしては、柱材を安い樹種に替えるため、スギを改めて見直す気運が高まっており、スギのいわゆる並角に標準を合わせたハウスメーカーや工務店が出てきました。



相対的に安い材料ということで、ごく最近ではスギの柱が多く使われてきました。一昨年ころまでは120万^m³のうちスギは45%を占めていましたが、昨年は一気に増えて50数%にもなりました。特に九州産のスギが、風倒の影響もあり安く供給されたことから、増加しています。このように、ハウスメーカーではスギ材を見直し、現地挽きと比べてあまり価格差がなければ、内地材を使う傾向にあります。一例を挙げると、これまでベイツガの10.5角と内地材のスギとでは、10%程度の価格差がありましたが、今では、5~6%くらいに縮まっています。要するに、現地挽きあるいは内地挽きの米材価格が上昇し、価格差がなくなってきたということです。

(4) 省力化できる材料の導入

現場で手間のかからない材料をということで、



写真1 省力化されたプレカット工場

林産誌だより 1995年6月号

プレカットあるいはパネル、各種加工材さらにはユニット化された部品を使う傾向にあります。当然、乾燥材を使うということが原則で、それができる工場を選び出すということになります。

(5) 材工パックで無駄を排除

ハウスメーカーの方でも現場施工の手間を省くため、開発されたさまざまな材料について、手間賃をみるから、施工がらみでやってくれと、いわゆる材工パック（材工込み）という仕組みを取り入れています。製材工場でも材料だけを売っていたのではしれている、手間込みで注文を受け、枿材の加工とか取り付けを含めて、施工分野にまで参入する製材工場も幾つか生まれてきています。また、建築現場における各種部材のロス全体で10%くらいにもなり、これを排除するため、ロスの出ない材工方式、すなわち材料と施工を一体化したシステムを採用し、コスト低減に努める企業が増えています。

(6) 輸送コストの低減

ハウスメーカーはこれまで、かなり広範囲な地域から材料を仕入れていましたが、住宅の建設現場あるいは営業圏別に拠点的な傘下工場を設けていくというやり方、いわば地域の中で傘下となる企業を育てる、あるいはついて来れるような企業を選択していく、というやり方を取っています。これはできるだけ近隣から材料を調達し、少しでも物流コストを低減しようとする表れだと思います。

(7) 使用部材の規格化

使用する材料の規格化、すなわち使用材料を特定して、材種を少なくすることも、建築コストを低減する上で極めて重要なポイントとなります。

(8) 様式の変化に伴う材料の変化

造作あるいは見えがかりになるような柱は、和室の減少から、非常に高級なものは素材が使われます。そうでなければ集成材が使われる方向にあり、時として非木質材料も使われることもあります。これは避けられないものと考えられます。

(9) 見てくれより、強度性能の保証

昔から扱ってきた役物類という製材は、本物の役物（上役：2面上小節～無節）でなければ、ご

く普通の並材として評価され、価格差がなくなってきました。さらに住宅産業では、単に見てくれば良ければという材料から、JISまたはJASに準ずる強度性能に格付けした材料を使用する方向へ向かっています。

(10) 協業化による資材の調達

円高が進み、外材あるいは海外製品を多用化しているところの動きが、あらゆる分野で出てきています。その中でさらに、グループを作って対処しているところの動きもあります。特に中堅ビルダーは、材料の価格帯を設け、共同で使用材料を入手しようとしています。そこでは、製材品を例にとれば、大型の製材工場の製品を組み入れようとしています。大きな製材工場は、材料の安定供給もさることながら、一定の生産管理技術がとられますので、品質的にムラのない製品が期待されます。このような生産・品質管理技術を導入しながら安定供給ができる製材工場をグループの中に組み入れ、一方、製材工場側としてはそれに対応するため、個々ではなかなかできないので、中小の製材工場が一つにまとまって、一定規模の製材工場を再編成あるいは協業化に近い形で対応しているところの動きがあります。

低価格住宅供給のための各種施策

行政が低価格住宅実現のための各種事業に取り組む以前に、住宅関連分野では工法とか使用材料に変化を持たせながら、低価格住宅の供給に取り組んできました。その結果、木材産業あるいは流通業界は随分さま変わりしてきました。

(1) 新世代木造住宅供給システム

昨年3月31日、建設省が取り組んできた新世代木造住宅供給システムがオープンになり、12社のシステムが認定・公表されました。このシステムのねらいとしては、

工務店に対して、営業方法あるいは設計仕様をどうするか、あるいはメンテナンスをどうするかなどすべてのマニュアルを提供する。さらにCADによる単なる住宅設計ではなく、システムをすべて含んだノウハウを工務店に提供して支援する。

工務店に使う材料を供給する。従来言われていた支給材あるいは指定材を含めて、場合によっては100%設備まで含めて支給する。

合理的な施工を促進するため、場合によっては建て方まで支援する。

これにより、消費者に高性能で安価な住宅を提供する。

などがあります。新世代木造住宅供給という考えの背景には、従来の施工手間を1/3まで抑えた安価な住宅を提供するという思想があります。

平成6年の一次認定の段階では、12のシステムが公表されており、地域的、あるいは全国的な展開を目指すもの、さらに段階的に地域の拡大を目指すものなどがあります。なお、7年4月には第二次の認定結果が公表され、新たに三つのシステムが追加されました。当面は大きな動きはありませんが、工務店からの要望があれば、全面的に支援しながら、高性能で住みよい住宅を提供していくというのが**新世代木造住宅供給システム**で、これに対しては、国が全面的にバックアップしていくことになっています。このことは、木材界にとっても非常に脅威ですが、同時にこれは後述する建設省のアクション・プログラムと表裏一体になっていますので、木材界にどのような影響を与えるのかを整理しておく必要があります。おおよそ、次の6点に集約されると思います。

システム提供企業と提携した工務店が使う各種建築材料は、システム提供企業の指定した材料しか使用できず、ここにあげたシステム提供者が選



写真2 出荷を待つプレカット材

別した木材工場・流通企業としか商売せず、他はシャットアウトするので、差別化がさらに進む。

流通の短絡化がより以上に加速化され、低価格化、合理化の要求がますます強まり、そのしわ寄せが木材業界に大きくのしかかってくる。

ここに示したシステムは、乾燥材、プレカット材が前提で、これ以外のハウスメーカーに対しても、乾燥材使用の要求度がさらに高まる。乾燥コストを吸収できない企業は淘汰されていく。

挽き立て寸法・表面粗さ・含水率等に対する加工技術・品質管理技術の、より一層の向上を図らなければならなくなる。

製材品は当然乾燥してプレカット材とし、部品化・部材化が進み、さらにセット化することも必要になる。製材工場はこれまでの挽きっ放しを見直す必要がある。

各種の加工材、建材の分野では、輸入材・海外製品が多用されるようになる。

(2) アクション・プログラムの動き

新世代木造住宅供給システムのオープンとほぼ同じ時期に、建設省のアクション・プログラムがスタートしました。二つの事業の目的は本質的には同じで、大工・工務店を育て、支援することを強調していますが、その特徴は、

日本で生産される住宅のコストが非常に高いので、西暦2000年までに従来の建設コストを2/3までダウンさせ、性能の良い住宅を消費者に提供する。

使われる材料を特定し、プレカットおよびパネルを多用化(P&P構法の普及)するとともに、乾燥材を使用する。

建設コストの低減のため、安価な材料の輸入を積極的に促進する。

これまで、低コスト化の障害になっていた各種の規制を緩和する。これにより、住宅部品・設備等の標準化を進め互換性を高める。

在庫管理のシステム化や物流コストの低減化を図る。

となっています。

(3) WISH 21プロジェクト

通産省でも、間近に迫った21世紀に向けて、高

性能でトータルとしてエネルギーコストが削減されるような快適な住まいを提供するため、各種の技術開発を推進するプロジェクトを実施しています(6~12年度)。これは、生活価値創造性住宅開発プロジェクトともいわれ、どちらかといえば非木質系住宅を積極的に指向する内容になっていますが、木造住宅関連分野においても、技術開発プロジェクトとして、これを取り込む方向で検討されています。この内容は、後からクレームの発生しないように、工場生産による精度の高い材料を用い、さらに環境破壊につながらない、例えば先ほど申し上げた塩ビなどは使わない材料を用い、トータルとして低コスト化を図るため、部品の規格化を推進します。

道内木材産業の進むべき道

以上述べた現状の紹介で、しからば道内木材産業は今後どのように進むべきかについては、おのずからおわかりいただけたものと思います。しかし、本州企業の中には、あまりにも速い情勢の変化に、ついていけない企業も多いと聞いています。最後に、道内木材産業界の再展開に向けて、何をなすべきかをまとめてみたいと思います。

(1) 製材業界の進むべき道

製材の分野に限ってみますと、従来の製材技術を見直す必要があると思います。課題と対策を整理すると、次のようになります。

以前とは違って、原木の形質が大きく変わっている。これに、従来の技術をそのまま適用していたのでは、市場の要求する資材の供給はおぼつかない。したがって、使用する原木の形質に合わせた設備・ライン構成をするとともに、製材工場一つの製造工場であるということを念頭に置き、加工により付加価値を上げて利潤を追求していくという考えが必要となる。

得意なものあるいは主力製品を持つという工場経営姿勢が重要で、これにより、生産方式の見直しが進み、製品特化による工場経営が可能となる。

生産している製品の中で、採算がとれていないもの、あるいは品質管理技術の難しいものがあれ

ば、その分野を得意とする他社にその製品の生産を任せて、自らはそれを切り捨てる。場合によっては、現地挽きを取り入れる。

加工の形態が変わっているいろいろなものが出回ってくる。自分で勝手に作っても市場は相手にしてくれない。システムにのるためには、規格化されたものでなければならない。これ以外で事業展開を図るとすれば、やはり工務店やビルダーと歩調を合わせて商品開発をする。どの程度まで加工しなければならないのか（部材化、セット化）を得意先との話し合いの中で決める。

集成加工については、どこまでが自分の持ち分なのか、例えば、挽き板段階で止めるのか、あるいは乾燥・グレーディングまで担当するのか、さらには接着工程まで持っていくのか、あるいは集成加工を含めて一貫生産していくのかを見極めることが重要である。

施工現場での手間を削減する製材品（乾燥・修正挽き材、モルダール・プレーナ処理材）や加工材（パネル、枠組み、ノックダウン部品、さね・合いじゃくり加工）を提供する。

施工まで責任を持つ製品、材工パックによる付加価値の向上を図る。

(2) 流通業界の進むべき道

北海道の場合、一つの企業が製品の生産と流通にかかわっている場合が多いようです。しかし、この分野でも大きな革命が起こっています。

単なる仕入れ販売に止まっていた従来の営業から、アセンブル機能を具備し、激しい時代の変化への対応が必要となる。つまり、工務店に対する支援、仕入れ先の在庫・生産状況の確認、商品情報の入手・提供が極めて重要となる。

売った商品に責任を持ち、安心して使ってもらうため、さらに自社で付加価値を付けるなど、加

工・施工分野への進出も必要となる。単なる流通業から、新たな業種へ転換しなければ生きていけない時代になりつつある。

ユーザーである大工・工務店の要望を取り入れ、単に物を運ぶだけではなく、現場で設備等の収納・設置も行う。それができるような提案者にならなければならない。

工務店と一体になった需要開拓を進めるため、ハード・ソフト両面の支援体制を強化する。

(3) 業種の多角化へ

流通・施工など自分の専門分野以外にも参入するため、製材部門を縮小してでも相対的に付加価値の上がる企業として、多角経営を図っていく必要があります。

(4) 道外資本への対抗

道内の住宅分野の需要に対しては、道外企業も注目しています。システム提案企業に限らず、多くの住宅関連企業が触手を伸ばしてくる可能性は極めて大きく、道内製材業界・流通業界との競争が激化します。同時に、住宅そのものの輸入も進みます。

おわりに

いずれにしても、道内木材産業を取り巻く状況は、非常に厳しいといわざるを得ません。このような状況に対処するためには、業界の再構成とそれぞれの企業がしっかりとした経営ビジョンを構築し、例えば流通関連企業との連携など、これまでにない企業展開が必要になります。

ここでは多くの課題について述べました。その中から、今できることは何かを整理して対策を講じ、本州資本に対抗していく道を探る必要があります。

（文責：林産試験場 松本 章）