

昨春秋ごろから激しく値上がりしてきた国産材丸太の価格は、2月半ばになってやや落ち着きを見せ始めてきたようである。すでに川下のプレカット工場においては、わずかながらも仕事に余裕が出てきたとの指摘も聞かれ、早ければ3月初めには需給緩和による値下がり局面もあるのではと予想する向きもある。

今回の丸太価格高騰は、消費税率アップを前にした住宅の駆け込み需要が発生したこと、国産材の利用が対象（現在はベイマツも対象樹種に加えられている）の木材利用ポイントが10月頃から急速に利用され始めたことが背景にある。ハウスメーカーや工務店、プレカット工場から国産材製材工場への注文が急増し、原料丸太への引き合いも一気に強まった。ところが、山元からの丸太出材量はそれほど伸びず、丸太の不足感が強まったために価格が急伸したのである。

農林水産省の「木材価格」によると、スギ柱取り丸太（中丸太）の価格は7月時点で1万7000円だったものが、9月以降値上がりが増速し、12月には1万4600円にまで上昇した（1㎡当たり。以下同じ）。

ヒノキ中目丸太（中丸太）も同様で、7月の1万8200円が12月は2万5200円と7000円も値上がりした（統計は全国平均であり、実際にはさらに高い価格での取引が見られた）。

国産材丸太の価格は長年にわたって低迷しており、それが林業経営を圧迫していることはよく知られている。丸太価格が少しでも上がってほしいというのは林業関係者に共通し

丸太不足で国産材の信用が失墜

た願いだろうし、筆者もそれが望ましいとは思っている。

しかし、それはあくまでも需給バランスが適切に確保された状態での値戻しであるべきである。今回のような供給不足を原因とした値上がりは、むしろ国産材離れを引き起こしかねず、決して歓迎すべきことではない。事実、価格の急激な上昇もさることながら、需要が増加しているのに、それに見合った量が供給されないことは、製材、合板、集成材と

いった各加工セクターにおける国産材への信用を著しく失墜させることになった。「資源は増加している」という話だが、いざという時に出てこない。結局底が浅いということ（東

日本の集成材メーカー）という印象をおそらくはほとんどの加工業者が抱いたのではないか。「取引先に国産材を採用してもらったとしても、供給責任を果たせるかどうかかわからない。スペックインの営業対象には

ならない」（同）というのも共通した受け止め方だろう。

いったいなせ量が出てこないのか。それには、林業労働力が不足していること、伐採から出材までの手配をしているうちに相場が値下がりすることを心配して慎重な姿勢を取りがちなこと、各種補助金による事業消化が足かせとなり、市況に柔軟な生産態勢を取れないこと——等々の理由が考えられ、あながち林業サイドの責任だけではない事情もある。

しかし、現実問題として、今回の価格高騰と丸太不足が国産材に対する不信感を加工業界に受け付けてしまったことは事実である。こうしたことはこれまで何度も繰り返されてきたわけだが、有効な対策をそろそろ検討すべきではないか。例えば、積雪で仕事ができない地域の林業従事者を雪のない地域に派遣したり、各種補助金事業の発注時期や執行期間に柔軟性を持たせたり等々、検討すべき課題はいくらでもある。

先日ある林業関係情報誌で、行政関係者が「久しぶりの値上がりを歓迎」しているような発言をしていたのを読んで、いったいどういう認識なのかと驚いてしまった。資源量は確かに増加しているのだから、必要とされるときに量をそろえられないようでは、いつまでもたつても国産材は主役の座を得ることはできない。今回は需要増への対応が課題となったわけだが、需要が減少した場合に適切な対応策を講じられるようにすることも含めて、需要に見合った供給を確保しつつ、国産材利用を促進するための方策を真剣に議論すべきである。