

<h1>議事録</h1>	作成日		2021年5月17日(月)	
	作成者		事務局 永島	
	議事録署名人		副会長 西川	
会議名	ウッドショック意見交換会			
開催日時	2021年5月17日(月)	17:00~19:00	開催場所	Zoom
参加者	ハウスサポート/端さん、トップテンニシカワ/西川さん、平山宅建/瀧瀬さん、愛京住宅/徳久さん 平和住宅建設/高木さん、ツキデ工務店/築出さん、住暮楽/岸本さん、野瀬、中島、野瀬和、山本、大居、森口、永島			
	協1	ウッドショックについて	全員	

内 容	期限/担当
<p><u>1. ウッドショックについて</u></p> <p>■ツキデ工務店/築出さん 4月前半からウッドショックでプレカットの流通が止まった。国産材にまで影響を及ぼしている。こういう状況こそ、メンバーで話し合っ、情報共有し合い助け合えればと考えている。</p> <p>■住暮楽/岸本さん 以前からお誘いは受けていて、グリーン化事業のこともあり入会。今回初めての参加。</p> <p>■八興/山本さん 羽柄材の入荷量、前年に比べて30~50%減。コロナウイルスの影響で在宅が増え、アメリカでの需要が増え、中国も増えている。日本向けのSPFも現状の2倍になっている。8月は3倍。米松材、赤松材、ホワイトウッド材など…。緩和される時期、単価は見えない状況。</p> <p>■平和住宅建設/高木さん 6月着工分はなんとかいけそう。それ以降は入ってこないと言われている、入ってくる時期もわからない。先が見えない状況なので、軽量鉄骨でやる案も一部出てきている。お客さんが納得の上での話で。リフォームもあやういという話も出てきている。正直困っている状況。大工工事の絡まない、設備のリフォームをチラシ作って進めていくか、という方向で話をしていく動き。</p> <p>■ハウスサポート/端さん JBN 次世代の会の報告:材木屋さんが中心の会議。国産材を使うのはどうかという案が出ていた。ただ国産材で品質が確保できるのか、結果無垢材を使うというので出回ってくるのではないかと。木材のムラがあるので注意が必要。乾燥の仕方、割れが生じる可能性がある。特に金物の使用など。粗悪品に気をつける。国産材の使い方、管理の仕方がメイン。木材価格の高騰に対し、お客さんと価格の交渉が出てくる。契約の仕方もある必要がある。⇒後から値上げしないといけない可能性がある、使用材料(樹種)も変更できる契約書を作っておいた方が良い。契約前の説明が重要。国産材を仕入れるルートも考えていかないといけない。</p>	<p>築出さん</p> <p>岸本さん</p> <p>山本さん</p> <p>高木さん</p> <p>端さん</p>

内 容	期限/担当
<p>購買が落ちてはいけけないので、ハウスメーカーから圧力がかかっている。売れ行きが悪くなることを懸念している。都道府県によってもばらつきがある。少ないところから順番になくなっていくのではないかと話されていた。</p> <p>ハウスサポートさんについて:柔軟に対応できる覚書や契約書を作成。工期の延長もお金がかからない形でできることを明記。材料、価格、期間の変更が可能に。分譲地は土地販売に切り替えている。新築は逃げられるところは逃げて、資金面を確保。賃貸部門を強化。大工の手が空いているので、今のうちにマンションの修繕に力を入れている。今の時期に継続しやすい状態を作っている。</p> <p>⇒一時的な国産材の利用に不安を感じている。</p>	<p>築出さん</p>
<p>■平山宅建／瀧瀬さん</p> <p>不動産、新築、リフォーム、小さいけど3つの円でやっている。新築2棟建築中、契約2件待ってもらっている状態。大きなトラブルにはなっていない。後付けで覚書を巻いていかないといけないと考えている。木が余りまくっていると言われてるので、国産材にシフトしていくのはいいが、林業のマンパワー(伐採)が厳しいのでは。</p> <p>もともと国産材を使っているツキデさんはどうか？</p>	<p>瀧瀬さん</p>
<p>■ツキデ工務店／築出さん</p> <p>困っていることはない。国産材に目を向けられる方、高くても買われる方もでてくるので危機感を持っている。これが収束したらまた外材に戻っていくので、一時的な国産材の利用は意味がない。何で収束に向かうか？住宅の需要が減るのが理由なのでポジティブな話ではない。しばらくは受注が取りづらくなる。潰れてしまったり、困る工務店・ビルダーが増える。どう生き残っていくかが大事。集成材についても日本の木を使うようになる等が必要では？</p>	<p>築出さん</p>
<p>■トップテンニシカワ／西川さん</p> <p>リフォームの売上は昨年とほぼ変わっていない。新築3件(1億円)予定していたが、延期になった。金額が大きいので、状況を様子見している。リフォームがまずはあるので、無理やり木材を確保するより、他に少しでも回った方がいいと思う。お客さんも待ってくれる。</p> <p>国産材の問題は木の家ネットワークとして、何かしら後押しになったらいい。何かのきっかけとなって、国産材が盛り上がっていけばよい。</p>	<p>西川さん</p>
<p>国産材の胴縁、寸3は杉のまま戻ったなどとなればよい。</p> <p>何かあらわしなどで使えればよい。</p> <p>コラムを書いているが、お客さんはウッドショックについて知らなかった。発信、啓蒙をやっていきたい。</p> <p>ウッドショックがあって、(何かが変わるきっかけになり)よかったとなればよい。</p> <p>お客さんに手すりのプレゼントをしようと思っている。高齢者の方が多い。手すりのバトンというチラシを作った。紹介受注の施策。お客さんが転んだり、けがした方がたくさんいたので、というのが大義名分。せつかくするので、国産材を使った手すりはどうか？と考えている。</p>	<p>築出さん</p> <p>西川さん</p>
<p>コロナで色々な影響が出ていたが、建築についてはまだ大丈夫と考えていたが、建築業界に危機が押し寄せている。コロナで得たものがある。生き残って淘汰されないようにしつつ、新たに目を向</p>	<p>瀧瀬さん</p>

内 容	期限/担当
<p>けられたり、良いやり方が生まれたり、そういうことがあればよい。</p> <p>■住暮楽／岸本さん</p> <p>米松は梁しか使っていない。あとはだいたい国産材。今はそんなに影響は出ていない。羽柄材は上がらず、梁は 5%上がっている。ガルバリウムやポリカが上がっている。アメリカからの輸入量はそんなに多くないから、楽観論で考えていた。懸念事項は日本が買い負けていること。他の国から入るものが横取りされている。今後長期にわたって続いていくのであれば先細りしていく。プレカット会社が先取りしている。</p> <p>国産材について、誰かがやってくれるから、で今まではやってきた。目を向けることが必要。京都の林業はずたずた、立て直しに少し時間はかかるが、コロナが一つの契機になればよい。これから盛り上げていくことが大事。国産材は 2 割ほどあがる。お客さんへの説明、持っていく方が必要。プレカットは止まっていない。製材所通しでプレカット屋と直接取引していない。米松も国産材も両方使うから、どちらでもよければ確保できる。最悪スギや集成、ヒノキもルートはある。あとは値段だけ。少しは自分で被ることも考えている。半年前に話を進めていたお客さんには現況を説明。何も対策しないが、現状はベストかなと思う。</p>	岸本さん
<p>■愛京住宅／徳久さん</p> <p>何件か断られている。あと 4~5 件は大丈夫だが、その先が見えていない。材料が入らないので、下請けの工務店さんに断られている。時間かかるという程度で伸ばしている。材料が変わることは伝えている。京都スギを柱につかって、梁だけホワイトウッドで提案を受けている。そんなにびっくりする金額ではなかった。茨城の方は坪 3 万上がると言っていた。お客さんには言えないので自分で被るといわれていた。</p>	徳久さん
<p>八興の供給について、国産材は入るか⇒前年買っていたところに対して同じぐらいの供給は受けている。前年実績ベースでしかもらえない。</p>	山本さん
<p>前から材木に関わらず色々なものが不足している。チャンネルをいくつか持つようにしている。普段から体制を整えている。沈静化を待つしかない。</p>	岸本さん
<p>何社かで決めて、安定供給してもらうことが大事。日頃の付き合いが大事。</p>	野瀬さん
<p>道しるべや考え方を示す。協力体制を示すことも大事。具体的にどういう風にしたらよいか等。もっと早くに会を設けたり、情報発信したらよいと思う。</p>	築出さん
<p>代替案は用意しているか？米松の垂木⇒スギの確保をしている。</p> <p>国産材は頼んでも 2~3 か月後なので、まだ案内が出来ていない状況。2 月に頼んでいたものが 4 月に入ってきた。入ってきたときに値段が決まる状態になっている。値交渉ができない状態。4 月から 1.2 倍、夏ごろにかけてもっと上がる。</p>	山本さん
<p>うまくいっていない会社もあるので、最新の情報を配信していく。ここにいるメンバーで協力していく。一般の会員さんにも情報提供をする。</p>	築出さん 瀧瀬さん
<p>相談できる場があるということを発信する。もう一回同じ会を設ける。</p>	築出さん、瀧瀬さん
<p>総会がなくなったので、相談会をしてはどうか？</p> <p>日頃なにに困っているかアンケートをとるのはどうか？</p>	瀧瀬さん、西川さん

内 容	期限/担当
<p>一般の工務店の社長は孤独、情報を共有する場を設ける。</p> <p>アンケートをとって、それを基に第2回話し合いの場をもつのはどうか？</p> <p>企画側も参加側もメリットがあるものでないといけない。ウッドショックを機に新たな営業方針や、利益を得られる方策はしたらよい。ウッドショックに関して、入手ルートも教えてもらえると嬉しい。</p> <p>聞きたいことを相互に聞ける場を設ける。繋がっているという思いが持てるようにしたい。</p> <p>アンケートや相談会は現状考えていないが、情報を提供し、いつでも相談できる体制があることを周知する。本当に困っているお会社さんがあれば、みんなで協力して助ける。</p> <p>まずは、今日の内容をまとめて配信する。</p>	<p>瀧瀬さん</p> <p>端さん</p> <p>築出さん</p> <p>徳久さん</p> <p>西川さん</p> <p>築出さん</p> <p>端さん</p> <p>瀧瀬さん</p>