

# 福岡 國久さん

## 輸入リスク直面し国産材を重視 スギの弱点は集成材で克服する

長崎県島原市  
株式会社福栄 代表取締役社長



2021年のウッドショックはわが国の木材業界を直撃した。世界中で新型コロナウイルス感染が広がり、外材の不足や価格高騰を招いた。代替としてスギなど国産材の人気が高まった。長い目で見れば国産材をうまく使いこなすことが大切だと考え、実践する企業を訪ねた。

——ウッドショックの影響はどうでしたか。  
福岡 最初に異変を感じたのは「欧州産の集成材で欠品が発生しているぞ」という話を聞いたときです。それで買いに走ったのですが、どんどん値段が上昇する。代表的な北欧産レッドウッド(マツ)は、それまで1立方尺当たり価格が5万円台でした。

それが、ピークには15万円以上に値上がりしました。

以前は外材比率が7割近くあって、住宅用材の多くをベイマツなど海外産に依存していたので、当社にも深刻な悪影響があると覚悟しました。私たちが欠品を出せば、工務店の現場が止まってしまう。それだけは避けなくてはならない。仕入れ先の中国木材株式会社との協力で、とにかく国産のスギ製材の手当てに走り回りました。必要量すべての確保は無理でしたが、何とか乗り切れました。

——国産のスギは海外産の代替として問題なく使えましたか。  
福岡 スギは製材したままでは強度が低いし精度も劣ります。梁はりに使うような直径30センチ以上の大径木も少ない。この問題を解決しない限り、外

材の代わりとして住宅用に使うことはできません。

そこで当社は、中国木材のスギ集成材に目を付けました。さらに、強度を向上させるため両面にベイマツの集成材を貼り付けるハイブリッド加工を施したものを多く使うことにしました。住宅建設のときに、スギの集成材はそれほど強度が必要ない部分、ハイブリッドは強度が求められるところのように使い分けをしています。

正直に言えば、米国や北欧産のほうが使いやすい。国産スギは集成材に加工しても強度・精度共に外材に比べて見劣りします。

ウッドショック以前、当社はスギ集成材を使っていませんでした。強度が求められる部分などで製材しただけのスギを使い、強度が必要な

ところは米材と北欧材が中心でした。しかし当社では今、国産材の比率を半分以上に保つようになっています。長い目で見ればこのほうが良いと考えています。

### 木材自給でリスク軽減

——外材に比べて使いにくいスギを使い続けるのはなぜですか。  
福岡 最初は外材が手に入らないからやむを得ずでした。今でも国産材の仕入れを減らしてはいないのは、外材に比べリスクが少ないからです。

長距離を運ぶ外材は物流リスクに直面します。新型コロナウイルス感染拡大では景気が悪化し、世界中で貨物輸送量が縮小しました。港湾業界が人員整理をした後に需要が戻ってきたために、港でコンテナを動か



株式会社福栄社長の福崎國久さん＝島原市の福栄本社で

す人が足りず、物流が混乱しました。今も中東の情勢が不安定で、コンテナ船がスエズ運河を通れない。欧州から喜望峰を回って日本に運べば倍の時間がかかるし、当然コストも上がります。

こうしたウッドショックが再び起こるかはわかりませんが、ウクライナや中東での戦争を見ても、安定して仕入れられる国産材は魅力的です。—— 外材は為替によって価格が上下するリスクもありますね。

**福崎** ウッドショックが去っても値

段が下がりきらないのは、円安が原因です。為替変動は私たちには管理できません。

海外に依存しすぎるのではなく、足元にある資源をできるだけ使うようにしたい。九州には豊富なスギ材があります。国産なら長距離輸送や為替に伴うリスクは避けられます。スギの弱点は、私たちが工夫を凝らすことで乗り越えられます。

**国内の林業は安定供給に不可欠**

—— 川上の林業が疲弊したらスギ供

給が不安定になる可能性があります。川下の立場で国内林業振興をどう考えますか。

**福崎** 日本の林業が木材の安定供給にとって欠かせない存在であることのアピールし続けることでしょね。製材業者から現場の工務店まで、業界全体が「やっぱり国産が必要」と考えて、国内の林業振興に協力するのとだと思います。

具体的には、私たちがある程度高く買う必要があります。林業が再生産できるように山元の原木価格を維

持することですね。そうすれば伐採して植林して手入れして40年経って、また伐採できる。「安いほうが良い」と僕らが買いたたいたら、それが継続できなくなります。

—— でも個々の企業からすれば低価格は魅力です。

**福崎** 「社長、国産のスギが安く手に入りますよ」と言われたら、まあ私も買っちゃいますよ。その場で「いや、産地を支えるためにもっと高く買う」とは言わないでしょうね。競争していますから安値は魅力です。

実際のビジネスの場面で「買い支える」というのは簡単ではありません。それでも、川下の業界全体として川上の林業を長期的な視点で支援していく必要があります。

—— 農産物の場合、「国産」が一つのアピール材料になるのですが、住宅の場合は国産材利用が付加価値にならないのですか。

**福崎** 農産物の場合は確かにそうですね。木材の場合、実際の消費者に住宅を販売する工務店、ハウスメーカーは国産材使用をPRするかもしれない。しかし、私たち住宅用製材のプロ同士の取り引きでは、「国産だから良い」という意識はないです。国産スギの性能、良いところと悪いところをみんなもうわかっていきますから。

**Profile**  
ふくぎやくにひや  
1959年長崎県島原市生まれ。91年に社長就任。地域の工務店からの注文を受け、木材、建材、サッシ、建具などを販売する。提出された住宅図面に基づいてプレカットされたサイディングなどを供給。RAP工法を開発し、現場作業の大幅な省力化を可能にした。2024年はRAP工法を九州外のプレカット業者にライセンス供与し、業績の拡大を図る。

**Date**  
株式会社福栄  
1954年に福栄製材所として創業。94年に株式会社福栄設立。当初はペイマツなどの丸太を買い入れ製材していたが、その後、製材業ではなく工務店に製品を納入するビジネスに転換した。  
バーチャル（仮想）空間で3D原寸大の家を体感できる「おうちスタジオ」を2022年に開設。家を建てた後に施主から「思っていたのと違」と言われるリスクを減らすため、工務店と施主が一緒に窓の位置やキッチンの高さ、壁の色などをリアルに事前確認できるのが特徴。

そこは農産物との違いです。

## 減り続ける住宅着工戸数

——人口減などで国内の住宅需要が縮小し、業界の競争は激しいですね。

福岡 競争は今後さらに大変になるでしょう。新設の住宅着工戸数は減り続けています。2022年が86万戸でした。このペースが続けば、50万戸時代に突入するのではないかと言われています。業界には100万戸の供給能力があり、半分の業者は退場しなくてはならないという危機感があります。私たちのような木材のプレカット事業も大変で、プレカット工場は3分の1が廃業になる可能性があるのでしよう。特に設備更新が遅れている小さい工場は厳しい時代を迎えています。

——それでも、福栄は過去13年間売上高を伸ばしてきました。

福岡 直近の23年12月期は減りました。理由は単純で、逆ウッドショック効果です。ウッドショックで急騰した販売単価が、23年は値下がりしました。極端な話、単価が半分になれば同じ量売っても売上高は半分です。ただし、利益はそれまでの含み益があったので減収増益にはなりませんでした。今期は含み益がなくなる分だけ、厳しいでしょうね。業界全体を見渡し

ても明るい話は少なく、分譲住宅系も元気がない。

地元では唯一アパート関係が伸びそうです。長崎県内では大手電機、精密光学系企業の工場進出や拡張が決まっています。従業員の住宅需要が増えていきます。熊本県内でも電子工業系企業の進出で従業員向けアパートが増えてくるでしょう。

——22年まではどうやって業績を伸ばしたのですか。

福岡 商圏を拡大するエリア戦略です。私たちはプレカットを中心とした木材製品に建材や住宅機器、サッシなどを販売します。最初は長崎県全域と熊本県の一部をエリアにしていきましたが、福岡県に進出し、プレカット工場を建設。福岡市、北九州市、大分県と九州北部に商圏を広げました。4年前、熊本県内にプレカット工場を建てて南九州まで拡大しました。

## RAP工法で全国展開へ

——九州以外への進出も進めていますか。

福岡 首都圏など九州外へはエリア拡大を考えていません。私たちのRAP（ライトアングルパネル）工法を柱にしたライセンス契約を通じてビジネスの拡大をめざします。

RAP工法とは外壁であるサイ

ディングを施工するときに、職人による手作業の切断を不要とする技術です。木材をプレカットしたデータをそのまま利用してサイディングをプレカットすることが目的です。サッシのメーカーなどから正確なサイズのデータをもらい、プレカット工場で加工したサイディングを現場ではめていくだけなので、職人仕事がいりません。当社の試算では1棟当たり9日程度の工期短縮が期待できます。

RAP工法の特徴は、きちんと水平に敷いた土台と、直角パネルを使うことで、歪みのない水平、直角の家を建てることです。住宅建設で水平と直角は当たり前のようには考えられていますが、実際には歪みがあるのが当然でした。

——プラモデルの部品を現場で組み立てるイメージですね。

福岡 そうです。いったん水平と直角が確保できれば、大きなパズルをはめていくような仕事です。従って現場では難しい仕事がいらなくなり、当社でも現場作業の際にはベトナムからの実習生など経験の浅い社員が担当しています。職人には指導やその他の仕事に回ってもらっています。2023年は170戸近いRAPの契約を受注しました。

RAP工法では3つの特許を取得し、当社のノウハウは簡単には真似できません。関心のある本州のプレカット企業などから問い合わせが入っています。

——どのようにしてRAP開発をしたのですか。

福岡 元々サイディングのプレカットに興味を持っていました。工場で製造できれば効率が良くなるだろうと考えていたからです。最初は現場で計測して、そのデータを工場に送ってプレカットする方式を試しました。結果は全然うまくいきませんでした。工期も短縮できないし、コストも下がらない。

そこで現場での計測なしにプレカットできる技術を開発しようとなったわけです。木材プレカットのデータを利用してサイディングをプレカットできるソフトをシステム開発の会社が開発してもらいました。

工務店の人手不足は相当なものです。新築住宅の数は減っていますが、幼稚園とか病院、老人ホームなど大型建築で木造を考えるとところも増えています。しかし、職人がいないから建設を見送るといふ現実もあります。RAP工法の需要は全国にあると期待し、普及をめざします。

(ジャーナリスト 山田優)

