羽柄材、内外産ともに引合い

役物は一段高値も

丸宇木材市売京葉市場

丸宇木材市売（東京都、木曽川靖一社長）京葉市場は4日、第28回買方結成記念市を開き、22社が参加した。新築需要が低迷しているため柱や土台など構造材は模様眺めの雰囲気もあったが、羽柄材はアカ松タルキを中心に内外産ともに満遍なく引き合い、昨年の同市より多い4600万円の売り上げを確保した。

土岐会長（円内）が自らせりに立ち、買い方に手当てを呼び掛けた

丸宇京葉会会長を務める土岐直貴八千代材木店社長は、10月に丸宇木材市売と丸宇住宅資材に新社長が就任したことを伝え「役員を含めて、若い経営陣に変わった。これまで以上に買い方とのコミュニケーションを充実して、みんなで一緒に頑張っていきたい」と述べ、自らせりに立って手当てを呼び掛けた。同市場の記念市では初めての社長あいさつに立った木曽川社長は「住宅は量から質の時代へ変化している。我々も新しいメンバーで、新しい市場、新しい丸宇グループへと変化し、今後も皆さまの役に立ち続けられるように頑張っていく」と述べた。

主な出来値は、杉KD特等3㍍×30、45×105㍉8万円（立方㍍）、杉グリン特等3・65㍍×15×45㍉4万5000円（同）、アカ松KD4㍍×30×40㍉10万～11万円（同）、ポプラLVL2・5㍍×30×40㍉5万600円（同）など。役物類は昨年の同市に比べて一段高値も見られ、桧役込4㍍×18×120㍉22万円（同）、同3・8㍍、4㍍×34×210㍉20万円（同）などが付いた。

来年は1月8日に初市を開く。

2回目の「はままつ工務店博覧会」

初回開催後には工務店の受注実績も

鈴三材木店

鈴三材木店（浜松市、鈴木諭社長）は6、7の両日、本社近隣の多目的スペース「Home HAMAMATSU」で「第2回はままつ工務店博覧会」を開いた。これに同社と取引のある16の工務店が出展し、24組の来場があった。

工務店16社が出展し、24組の来場があった

このイベントは、工務店がプレゼン形式で来場者に家造りを直接アピールするもので、6月の初開催時の来場者の95%がイベント内容に満足と回答し、実際の受注にもつながっている。Home HAMAMATSUは、同社が地域工務店と施主をつなぐ場所で、通年でローンなど住宅購入にかかわるテーマのほか、子育て関連などのイベントも開催している。

当日は、出展各工務店の社長らが地域産材の活用やデザインといった自社の家造りを5分間に凝縮して参加者に伝えた。プレゼンには前回参加した14社に初出展の2社が加わり、プレゼン後は参加者が関心を持った工務店と個別相談する場も設けた。

学校建設からリフォームまで

大工16人で木工事、外注体制も整備

ヒロサワ

ヒロサワ（茨城県桜川市、廣澤正樹社長）は社員大工16人を抱え、ゼネコンの1次協力会社として学校など中大規模建築から、新築戸建てやリフォームまで木工事を中心に施工している。コロナ後は年商12億～13億円で推移し、年間150～200の現場をこなしている。近年は大型物件を受注しても、自社から大工は出さずに関係業者を差配する商社的な動きも強めている。大型物件や新規案件が請けられる社内体制を構築し、商圏も広げている。

廣澤社長はゼネコン社は、1945年に廣澤社長の祖父の栄次郎前会長が建具や家具工事の「広沢木工所」を創業したことに始まる。この流れから同社は、木の専門業者として、RC造も含めた内部造作工事の実績を積み重ねてきた。近年は元請け業者として、保育園や老人ホームなどの施工にも携わっている。

大工職人が減るなかで、中大規模物件が施工できる企業も限られる。そのため茨城県内でも木工事ができる数社に仕事が集中し、同社も1年先の仕事まで埋まっている。

同社は特に学校建設を得意とし、体育館の工事などでは大工職人を一度にまとめて集める必要がある。廣澤社長は「例えば体育館の壁と天井全面にシナベニヤを張る施工を短工期で依頼されると、多い時には40～50人も職人を集める必要がある。手間賃が1人2万円として50人で100万円、10日で1000万円の用意がいる。さらに20～30人増えるかもしれない仕事になる」と現場の実情を語る。

廣澤　社長

事業規模が1億円超にもなるこのような仕事は、失敗すると会社経営が傾くリスクが高い。しかし「多少無理を承知でも、会社を大きくする契機になると考えて少しずつ進むしかない。続けていくと経験値もたまり、危ないポイントも分かるようになる」（廣澤社長）。

この観点から物件を請けて、同社から大工を出さずに、すべて外注の協力業者に下請けを依頼する商社的な取り組みを増やしている。2代目で父の準吾会長は職人的な考えで、自社職人による施工へのこだわりが強かった。ただ「それではできる仕事量が限られる。むしろ社長が現場に入っていると新規の仕事は取れない」（同）との考えから、基本的に請けた現場は社内の担当者に一任する。

廣澤社長は営業活動に専念している。この数年は新規営業に加え、外注先として協業できる協力業者を探して関東全域や東北まで足を伸ばし始めた。廣澤社長が新規で物件を取ってきても、社内で対応できる組織体制を構築した。そのため、今も大小20の物件を同時に動かすことができている。

県産木材使い"ウッド・チェンジ"へ

建築費用の一部助成する支援

埼玉県木材協会

埼玉県は、2040年度までに、県産木材供給量を森林資源の循環利用の実現に必要な年間20万1000立方㍍まで増加させる計画を掲げている。その実現には川上・川中・川下までが納得できる価格で流通し、需要に応じて安定供給できる木材サプライチェーンを確立していくことが課題となっている。

こうしたなか、埼玉県木材協会（島﨑政敏会長）では、県産木材を使って住宅や事務所を建てる工務店などに対して、建築費用の一部を助成する県産木材活用住宅等支援事業を実施している。地球温暖化防止や持続可能な森林資源の利用などの期待が高まるなか、住宅等における県産木材の利用拡大によって、"伐って・使って、植えて、育てる"という森林の循環利用の促進を図り、埼玉ウッド・チェンジにつなげる狙いがある。

県内製材所で出荷待ちの県産木材製材品

同制度は、県産木材の使用割合が全体の木材使用量の40～80%以上で、1戸当たり最大34万円が補助される仕組みだ。23年度から助成対象が施主から工務店等へと変更され、県外施工でも助成対象となることから使いやすい仕組といえる。24年度は202件で総額4473万円3000円を助成した。25年度は申請者1者当たりの補助金交付額を500万円から最大1000万円に拡大したことから、さらなる県産木材の利用拡大が見込まれる。

高砂建設（埼玉県蕨市、年間新築60棟以上）では、新築住宅の約半数で補助金を活用。同社は「約30坪の新築物件だと15万～16万円（県産木材60%以上使用）が助成される。（県産木材の方が割高なので）背中を押す仕組み」と話す。

古郡ホーム（深谷市、同40～50棟）では、地産地消をテーマに、新築住宅のすべてに国産木材を活用し、柱・土台には県産木材を使っている。同社は「ウッドショック、コロナ、SDGsで今こそ国産材が見直される時だ」と話し、社内用に冊子を作成し、サステナビリティ研修にも力を入れている。

小林建設（本庄市、同40棟）では、県北から群馬県南までを商圏としており、県外でも使えるのが利点だ。同社は「1戸当たり34万円（県産木材80%以上利用）が助成される。地元の木をずっと使い続けたいので、補助金もずっと続けてもらいたい」と話す。

なお、補助要件は24年8月1日以降に契約したもので、26年1月31日までに木工事が完了できるものとなっており、同協会では「対象となる物件については早めの申請をお願いしたい」としている。2025年度は申請期間を25日まで延長しており、その締め切りが迫っている。

北浜　毎週木曜開市　電 048(798)0453
下館市場　毎週金曜開市　電 0296(30)7001
大栄浜　毎週水曜開市　電 0476(73)7611
京葉市場　毎週木曜開市　電 047(442)6011
丸宇木材市売株式会社　本社　電話 03(6904)8141
丸宇住宅資材株式会社
千葉営業所　電話 043(301)8101
成田営業所　電話 0476(73)7825