

## チリ、アラウコ製品を安定供給

### 瀬崎林業

チリラジアタ松輸入製品販売最大手の瀬崎林業（大阪市、瀬崎民治社長）の2018年のチリ製品（アラウコ）取扱量は9万m<sup>3</sup>で、17年の8万m<sup>3</sup>を上回った。19年は10万m<sup>3</sup>を目標に置き、順調に販売量を伸ばしている。

販売量の割合は関東50%、中部25%、関西25%。受注増に合わせて、昨年末には関東方面向けの川崎港に熱処理機1基を増設して合計3基とし、また南港（大阪府）にも1基を増設して計2基とした。

同社はアラウコ製品の取扱量を増やすことで流通コストの削減を図り、併せて熱処理施設の整備など積極的に設備投資を行っている。現在、同社はアラウコの日本向け製品の55%のシェアを持つ。

また、杉が梱包向けにシェアを伸ばし始めた13年ごろから、杉材の販売を開始した。当初は量的にも少なく、大阪本社や東京支店近郊の製材所と連携して仕入れを行っていた。しかし、顧客ニーズの高まりとともに、本格的な販売を開始した。

現在、九州や四国の国産材製材メーカーを中心に提携先は10社になる。今後は関東、東北方面の提携先を増やし関東方面での販売を強化する。同社は、アラウコのサイズ集約化対策として、チリ輸入製品のパレット向けサイズを3年前に杉に切り替えている。

このほか、国産丸太の中国向け輸出をきっかけに、17年3月からチリ輸入製品の付帯商品として中国産梱包用ボラLVL・合板の輸入販売を開始した。チリ輸入製品にないサイズに対応し、月間販売量は1,100m<sup>3</sup>ペース。19年は年間1万5,000m<sup>3</sup>を目標にしている。杉丸太輸出は順調に業績を伸ばしており、18年の輸出量は12万3,000m<sup>3</sup>（17年10m<sup>3</sup>）。中国向け80%、台湾向け20%の割合になる。19年は15万m<sup>3</sup>を目指す。細島港（宮崎県）はじめ九州の5港から中国向けに輸出している。 ㊟