

輸出事業者別 中国市場停滞で丸太輸出鈍化

米国向け杉フェンス材も苦戦

瀬崎林業(大阪市、遠野嘉之社長)の2022年国産材原木輸出量は、14万6,000m³(前年比24.8%減)となった。原木輸出は20年から21年にかけて20万m³前後まで実績を伸ばしていたが、22年は同社の主要輸出先である中国経済の失速と木材需要の停滞に伴い減少した。ただ、そうしたなかでも無理に供給を続けるのではなく、需要に応じた輸出を目指した。また、原木と製品を供給する主力輸出先の台湾も前年と比べ、数量は減少したものの、輸出事業全体では近年堅調に推移している。

同社は近年、九州7カ所の港を輸出港としている。22年の取扱量は細島港が4割弱を占め、志布志港や中津港などが続いた。輸出総量の減少に伴い、大半の港で取扱数量が前年から減るなか、中津港と門司港は増加した。なお、杉の一大産地で細島港のある宮崎県には、19年に日向営業所を設置している。同営業所の社員は現地で採用し、地元との関係を強化することで地域密着型の事業展開につなげている。

このほか、輸出事業と並行して、内航船を利用した国内向け供給にも力を入れた。特に22年前半に国内で木材がひっ迫した際には、九州での素材生産業者との協力体制と素材調達力を生かし、製材並びに合板工場に丸太を供給した。

23年はゼロコロナ政策の緩和などにより、中国の木材需要回復も期待される。同社は輸出事業で人員を増強し、丸太の集荷力向上などを図っていく考え。国産材輸出事業はチリ産製材品、合板・LVLに並ぶ同社の事業の柱の1つに着実に成長している。

阪和興業(東京都、中川洋一社長)の2022年の丸太輸出量は、前年とほぼ同水準の12万~13万m³に落ち着いた模様。同社の丸太輸出先の主軸は中国で、上海に現地法人を構え、駐在員1人と木材の営業担当者として現地採用スタッフ5人の計6人を配置している。現地の

充実した営業体制を通じて、地域に根差したきめ細かいマーケティングを行い、丸太の流通業者や製材工場など幅広い顧客と密接な関係を築くことで、経済活動が停滞していた22年の中国内でも前年並みの販売を確保した。また、台湾にも木材の現地スタッフを1人配置し、台湾向けにも月間1,000m³程度の丸太輸出を継続している。

同社は丸太輸出で年間18万m³の目標を掲げ、今後も取り組みを強化していく方針。23年の中国の木材需要は、一般的な見方としてゼロコロナ政策の転換による景気回復を期待しつつ、仮に回復に至らなかったとしても、22年の水準から後退する要素は少ないとの見方を示す。また、現状、同社の木材輸出事業は丸太の取り扱いが中心だが、中・長期的スパンで製材輸出も拡大していきたい意向で、米国向けの製材輸出についても徐々に現地の販路開拓を進めている。米国向けの製材輸出は、22年前半はフレート高に悩まされ、同後半はフレート高は落ち着いたものの米国内の需要が冷え込むなど、拡大のチャンスが少なかった。ただ、レッドシダーの代替としての杉の需要は今後高まっていくと見込み、同社では米国内に限らず、この代替提案を強化できればと考えている。

住友林業フォレストサービス(東京都、百瀬春彦社長)の2022年の国産材丸太輸出用数量は11万9,000m³(前年比21.2%減)で、21年実績の15万1,000m³(同7%増)から一転して減少に転じた。同社の国産材丸太輸出用は、住友林業へ販売したものがほとんどだが、一部に住友林業を経由しないものも含まれている。このほか、22年は国産材製品として、住友林業経由で米国向けにフェンス材を170m³(同66.0%減)輸出した。

22年の丸太輸出が減少した要因として、主力供給先である中国市場の低迷やコロナ禍、

フレート高などが挙げられる。「中国国内で加工されて北米に輸出されるフェンス材の需要減退で、丸太の買い意欲が薄れた」(同社)という。

ただし、22年国産材丸太輸出用は上・下期での比較は、上期に対して下期の丸太単価が1,400円(m³)ほど上がり、数量も7,000m³増えた。

国産材丸太輸出用は杉75%、桧25%の割合だ。南九州地区で集荷した国産材丸太を志布志港や細島港から出荷し、中国の上海港や太倉港に荷揚げしている。中国以外では、一部韓国にも桧丸太を輸出している。同社は23年、国産材丸太輸出用15万m³を計画している。

伊藤忠建材(東京都、関野博司社長)の昨年の中国向け丸太輸出量は1万3,600m³となり、1万m³強だった前年を若干上回ったと見られる。不動産不況とゼロコロナ政策の影響で中国の丸太需要は低調だったが、円安急進とフレートの下落で採算に乗るタイミングが前年より多かった。ただ、2カ月に1船、年間1万5,000~6,000m³の目標には届かなかった。特に昨年末にかけては販売価格が下落し、先安観から引き合いも減退した。年明けはゼロコロナ政策の解除と春節明けの工場稼働を見越した引き合いが増え、販価も上昇基調にある。今年は引き続き年間1万5,000m³水準の供給を目指し、福岡県三池港など志布志港以外の積み出し港、上海以外の揚げ港の開拓に取り組む。

米国向けの製材輸出は2万1,000m³と前年比微減した。前半は米国内の巣ごもり需要で受注は堅調に推移したが、前年からのコンテナ滞船が続き、輸出量は伸びなかった。6月以降はフレートが落ち着き、滞船も解消されて輸出量は回復したが、通年では前年並みにとどまった。昨年来の円安、フレート安で輸出環境は好転しているが、昨年10月以降は住宅ローン金利の上昇で米国の住宅需要が減退したほか、巣ごもり需要が一服し、ホームセンター需要も減退した。足元が在庫過多で荷動きが鈍く、受注は減少しているという。今年は前年比2~3割減ると見ている。

丸太輸出、製材輸出とも、もともとは伊藤忠商事が手掛けていたが、丸太輸出は2019年4月、製材輸出は昨年4月に伊藤忠建材に移管され、丸太、製材の輸出入はすべて伊藤忠建材が手掛けることになった。丸太の輸出は、輸入材丸太を取り扱う原木課、製材の輸出は国産材丸太、製材の仕入れ販売を手掛ける国産材課が担当している。

製材輸出は、全量が米国向けの杉のフェンス材で、伊藤忠商事の米国子会社のマスターハルコ(テキサス州)向けに出荷している。米国子会社では中国からも杉のフェンス材を仕入れている。伊藤忠建材では製材輸出の拡大に向けて、アウトドアで使用されるフェンス以外の高付加価値商品の開発や、米国以外の輸出先の調査などを進めている。

王子木材緑化(東京都、小貫裕司社長)の22年の国産材輸出事業は、2021年度比較で原木輸出大幅減、製材品輸出半減した状況となっている。

22年の原木輸出は、中国向け原木価格は5月にピークを向かえ、その後下降。円安傾向の追い風もあったが、日本国内での原木価格高値維持や海上運賃高値張り付きもあり採算ベースに乗せるのが困難であった。

製品輸出に関しては、主力輸出先である北米市場が、7月の金利上昇発表以降引き合い激減、海上運賃高値張り付きもあり数量伸ばせなかった。

今後は、ゼロコロナ政策の終了に伴い、経済の持ち直しや物流の活発化を期待。しかし、オーストラリア原木輸入再開の話も聞かれるため、国産杉小径木との競合激化も想定される。

国産杉大径木の主要製材品目である北米向けフェンス材は、安価な米国内製WRCやインセンスシダー、米松及びSFP材との価格競争激化を予想。一定の需要は、期待するが採算見通しは楽観できないとしている。同社では、製材品輸出について、国産杉大径木の見通しに順じて取り組みを行っていく。◆