

林政 隔週刊

ニュース

RINSEI NEWS

隔週水曜日発行

平成6年6月9日第三種郵便物認可



森と木と人のつながりを考える

(株)日本林業調査会

発行所 〒162-0822 東京都新宿区下宮比町2-28
飯田橋ハイタウン204

TEL (03)6457-8381 FAX (03)6457-8382

MAIL info@j-fic.com

取引銀行 三井住友銀行飯田橋支店(普)810522

郵便振替 00160-8-98120

発行人 辻 潔

年間購読料16,500円(1部880円、消費税込) (禁無断転載)

電子版(PDF、1部880円、消費税込)も販売しています。

再生紙を使っています。

インターネット・ホームページ <http://www.j-fic.com/>

2023(令和5)年10月18日(水)

第711号

■ニュース・フラッシュ

- ・スギ花粉削減目指し「初期集中対応パッケージ」
- ・トドマツコンテナ苗の谷口淳一氏に第62回天皇杯
- ・CLT建築物1,000件突破へ、関西万博日本館も
- ・森林づくり会議の会員増、「プレミアムな価値を」
- ・三菱地所ホームが独自工法で木造3階「江北小路」

■迫る「2024年問題」現場から解決策を探る②

国産材製品を内航船で首都圏へ輸送する瀬崎林業

■遠藤日雄のルポ&対論

“森林の価値の最大化”を目指す宮城十條林産・上

■地方のトピックニュース

- ・テダマツの合板利用を加速、静岡で産官学協定
- ・「神流杉・檜」をブランド化し伝統建築物で活用
- ・竹林整備「メンマチョProject」がパートナー募集
- ・「中之条町木材活用センター」開業、プロマネ採用
- ・秋田県女性会議が提案／造林保育機械デモを行う
- ・レバンガ北海道が木製トレーディングカード配布
- ・嵐山モウモウ緑の少年団(埼玉)顕彰、木原財団

3

9

12

16



「物流の2024年問題」への対応策として、内航船を使って国産材製品を海路で消費地まで輸送するルートが注目されている。写真は、神奈川県の川崎港で行われている荷下ろし作業。(関連記事p9参照)

迫る「物流の2024年問題」

現場から解決策を探る②



遠野嘉之・瀬崎林業社長

瀬崎林業の遠野嘉之社長は、「もちろん市況にもよるが」と前置きした上で、「これからも首都圏の需要に応えるためには九州からの木材製品供給が必要だ」と話す。では、輸送費をどうみるかと尋ねると、「九州から関東までのm当たり輸送コストはトラック

瀬崎林業は、中国・台湾向けに国産材の原木（丸太）を輸出しているとともに、内航船を使って九州から首都圏へ国産材製品を輸送している。これらの事業は大手商社も取り組んでいるが、先鞭をつけたのは同社であり、木材専門商社の強みと海路による輸送ノウハウを組み合わせた独自の物流体制を構築している。

九州・関東の輸送コストにも影響、大量に運べば単価が下がる

国産材製品を内航船で首都圏に運び効率化図る瀬崎林業

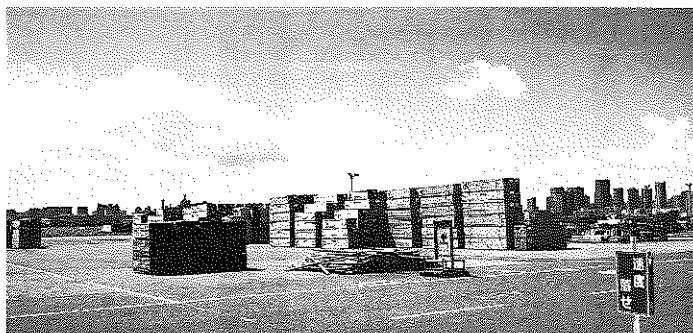
「物流の2024年問題」の核心は、ドライバーの実働時間が減ることであり、原木や木材製品をトラックやトレーラーで運ぶ回数などを見直して最適化を図っていく必要がある。同時に、陸路だけではなく、海路も活用して、輸送ルートの選択肢を広げることも重要だ。2021年の春頃から発生したウッドショックのときには、東京を中心とした首都圏の住宅市場における木材製品不足が顕著になった。そこで商社筋は、南九州のスギ材産地に目をつけ、日本国内の貨物輸送に使われる内航船でスギ製品を九州から首都圏に輸送するルートをつくった。ウッドショックが沈静化してからも記録的な円安が続いており、海外から木材製品を安定的に調達することは依然として難しい（第692・693号参照）。外材から国産材への転換が急務となる中で、「物流の2024年問題」にも対応しながら海路を活かすにはどうすればいいのか。瀬崎林業（株）（大阪府大阪市、遠野嘉之社長、第697・698号参照）の取り組みを追う。

迫る「物流の2024年問題」

現場から解決策を探る②

が約9000円であるのに対し内航船は大量輸送によりそれ以下の単価で運べる」との答えが返ってきた。また、「来年度(2024年度)以降、陸路を使った輸送費の高騰は避けられないので、海路の優位性がさらに高まるのではないか」との見通しを示した。

関東で木材製品を取り扱っている港は、東京港、川崎港、横浜港の3か所。中でも東京港の15号埠頭は、国内最大規模の木材専門埠頭として知られ、海路によって関東に届く木材製品のほとんどは15号埠頭に集まる。



東京港の15号埠頭

15号埠頭は、東京木材埠頭(株)(東京都江東区)が倉庫・土場などを運営・管理し、「乙仲」といわれる海運貨物専門業者の望月海運(株)(同)と(株)三協(神奈川県横浜市)が荷下ろしや荷積み、倉庫の整理、手続き業務などを行っている。

15号埠頭は約12万㎡の木材製品をストックできる能力を有し、在庫量の増減は市況を読む際の指標にもなっている。遠野社長は、「圧倒的なスケールメリットがあるからこそ15号埠頭の物流コストは低く抑えられており、利用もしやすい。ただ、膨大な量を捌くために、ドライ

バーの待機時間などが発生してしまうことがある」と口にした。

来年度以降は、こうした待ち時間なども削減して、効率化を図っていくことが求められる。このため、同埠頭では、輸送・保管システムの合理化などを検討しているという。

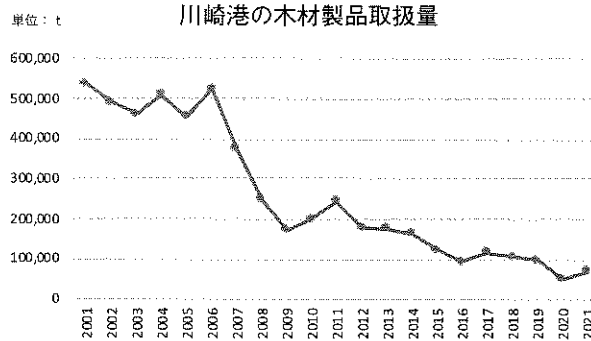
15号埠頭とともに川崎港も重要視、倉庫を増設し対応力高める

瀬崎林業は、東京港の15号埠頭とともに、川崎港も海路の物流拠点として重要視している。川崎港では、東京国際埠頭(株)(東京都港区)が「乙仲」関連事業から倉庫や土場の運営・管理まで一貫通貫で手がけており、常時約1万4000㎡の木材製品を保管して

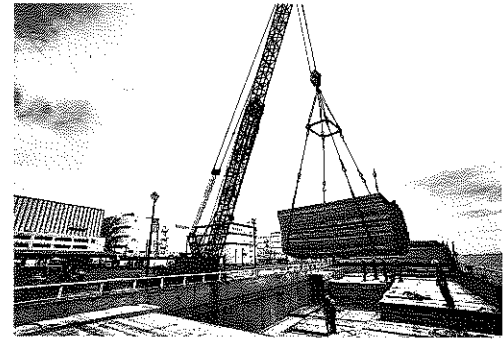
迫る「物流の2024年問題」——現場から解決策を探る②



増設した屋根付き倉庫



注: 川崎港統計年報より編集部作成



約 1,600m³の積載能力がある内航船から木材製品を下ろす

を乗り越えるためには、消費地の近くに木材製品を保管できる拠点を整備することが欠かせない」と指摘し、「国産材の産地で品質の確かな木材製品を確保し、内航船を使って一気に消費地まで運び、即納できる体制を敷ければ、変化の激しい木材需要にも対応できる」と明確に語った。

ここに集約して首都圏向けの供給・販売能力を高めていく方針だ。

遠野社長は、「『物流の2024年問題』を乗り越えるためには、消費地の近くに木材製品を保管できる拠点を整備することが欠かせない」と指摘し、「国産材の産地で品質の確かな木材製品を確保し、内航船を使って一気に消費地まで運び、即納できる体制を敷ければ、変化の激しい木材需要にも対応できる」と明確に語った。

しかし、こうした趨勢に抗うように、同社は今年(2023年)8月、約3000m³の木材製品を保管できる屋根付き倉庫を増設した。「水濡れ厳禁」な木材製品や合板のストック量を増やすとともに、同社が扱う他の製品もこ

いる。トラックの出入り口は2か所あって、一方通行でスムーズに運行できる。ドライバークの待機時間は荷積みのおかげとなっており、遠野社長は、「コンパクトなレイアウトでスピーディーな荷捌きができる」と評価する。川崎港の周囲には、様々な製品を保管する倉庫が立ち並んでいるが、木材を取り扱えるところは年々減ってきている。その理由については、遠野社長は、「木材製品の利回りは低いので、利回りの高い商品を扱う倉庫に転換するケースが増えているからだ」と説明する。川崎港では、この20年間で木材製品の取扱量が約8分の1に減少した(図参照)。

遠藤日雄のルポ & 対論 “森林の価値の最大化” を目指す宮城十條林産・上

時代の荒波を乗り越えて企業を存続・成長させていくためには、取り巻く環境やニーズの変化を鋭敏にとらえて、事業内容を柔軟に見直していく必要がある。これは「経営のイロハ」にあたることだが、頭でわかっていても、実際に行うことは難しい。日々の仕事に追われる中では、なかなか「新たな一歩」を踏み出せるものではない。何か参考になる事例はないものかと思案していた遠藤日雄・NPO法人活木活木(いきいき)森ネットワーク理事長のもとに、1つの情報が届いた。それは、宮城県仙台市に本社を置く宮城十條林産(株)(亀山武弘・代表取締役社長)が新たなビジョンを打ち出して、新規事業を展開し始めているという一報だった。1947(昭和22)年に創業した同社は、76年の社歴を有する老舗の林業会社として知られる。業界内では「古豪」に位置づけられる同社がここで大きく舵を切り始めたのはなぜか。ビジョンに込められた真意を知るために、遠藤理事長は同社のトップに「対論」を呼びかけた。

●「MISSION」の「X林業」と「VISION」実現へ

遠藤理事長との「対論」に応じたのは、宮城十條林産社長の亀山武弘氏(47歳)と、社長の右腕として新規事業などを担当している山林部課長兼経営企画室長の梶原領太氏(45歳)。亀山武弘氏は、同社の創業者である亀山幸太郎氏を祖父に持つ3代目社長。梶原氏は、国際航業(株)(東京都新宿区)で森林の調査やマネジメント業務などに従事した経験を活かして同社に入った。兩人とも働き盛りの40代だ。

遠藤理事長 宮城十條林産のホームページにアクセスしたら10月6日にリニューアルされたばかりだった。動画を中心とした洗練されたデザインで、発信力を高めようという意気込みが伝わってくる。とくに、トップページに掲げられている「MISSION」と「VISION」が印象的だ。

亀山社長 「MISSION」には、常に林業を軸として各時代の社会課題・要求に応えてきた弊社の歩みを「X林業」として再定義している。これを踏まえて、これからの方向性を「VISION」として示している。