

商社動向 取り組み姿勢で増減分かれる

丸太は瀬崎が突出、阪和、住林は足踏み

瀬崎林業(大阪市、遠野嘉之社長)の、2023年の原木輸出量は、**17万7,090㎡**(前年比21.2%増)。これは日本から海外への原木総輸出量の11%を占める。同社は10年に台湾への輸出を皮切りに、中国、韓国と販路を広げている。

22年は同社の輸出量の約8割を占めていた中国向けが同国の経済活動の低迷などを背景に減少したが、23年は過去最高となった20年(20万6,267㎡)、21年(19万4,421㎡)に次ぐ3番目の水準に回復した。

23年は日本から中国への原木輸出量が前年比26.6%増加するなかで、同社の中国への輸出量も22年の10万6,103㎡から13万9,781㎡と前年比(同)31.7%増加した。

中国への輸出量増加には、短納期が可能な中国と日本の距離の近さや小ロットでの対応が可能なのが影響しているようだ。

また、同社は日本から台湾への原木輸出量の約半数のシェアを持ち、韓国向けも23年は14年以来9年ぶりに輸出を再開した。24年も年初からコンスタントに輸出している。取引先は14年時とは異なる企業で、販路の開拓にも積極的だ。

同社の23年の原木輸出港は九州を中心に計8港で、23年は主力集材地である宮崎の細島が取扱量全体の約35%を占め、次に志布志、中津、佐伯と続く。

24年は、23年並みの輸出量を目標とし、将来的には現在の中国、台湾、韓国の3国に加えて新規輸出国を拡大することも検討している。

また輸出だけでなく、国内向けに内航船による杉の供給にも力を入れている。輸出と国内向けを両輪で展開することでリスク分散や事業の安定化を図っていく。原木集荷では人員も九州を中心に増やし営業体制を強化している。

阪和興業(東京都、中川洋一社長)の2023年の丸太輸出量は、**12万~13万㎡**で21、22年と同水準となった。主軸の輸出先は中国だが、台

湾への輸出も月間1,000㎡程度で継続している。主要な販売先である中国は景気停滞が続いたが、23年は記録的な円安となったことで、競合するニュージーランド産ラジアタ松丸太と比較して日本産杉丸太は価格優位性を発揮し、需要を堅持した。同社の主な販売先は中国内の製材工場で、問屋等の流通業者向けに比べて需要の変動が少ないことや、同社の上海の現地法人が販売先の製材工場で作られた製品を扱うことで関係性が深まり、景気停滞のなかでの安定販売につながった。従来は日本産杉丸太を扱っていなかった複数の製材工場が、昨年はその価格優位性を認めて採用し始めたことで販売先も広がった。

輸出丸太は杉が主体だが、桧も2割程度扱っている。主要な販売先である中国内の製材工場では梱包材やパレット材を製造しているケースが多く、強度の高いパレット材等の原料として桧丸太の需要がある。同社の丸太輸出の拠点は九州内の主要港で、丸太の調達には地域で素材生産を手掛ける森林組合など山側と連携し、山土場で仕分けされた丸太が港へ直送されている。同社が常に丸太を受け入れる体制を港に整えることで、山側の素材生産活動の安定につなげたい考えだ。中国内の販売先からは、同社経由で日本産丸太の購入を増やしたいとの要望も寄せられつつあり、丸太の供給拡大が伴えば、年間18万㎡の丸太輸出の目標に届く可能性が高まってきた。

住友林業フォレストサービス(東京都、公山宏社長)の2023年国産材丸太輸出用数量は**11万5,000㎡**(前年比3.4%減)とわずかに前年を下回り、2年連続減少となった。

同社の国産材丸太の供給は、国内の木質バイオマス発電所向けの燃料材を優先しており、捌き切れない丸太を輸出している。23年は国内の燃料用向けが30万㎡(同27.0%増)と大幅に増加した影響で、輸出用が減少した。これ

は、輸入燃料材のコストが上昇したため、国産材丸太の燃料用需要が急増したことが要因だ。

輸出用丸太は、住友林業に販売したものがほとんどだが、一部、住友林業を経由しないものも含まれている。

23年の国産材丸太の輸出用価格は、1月に約140円(C&F、㎡)だったが、11月ごろには約100円(同)と40円程度下落した。ただし、現在は110~120円に若干回復している。

輸出用丸太は杉80~85%で、桧15~20%の割合。集荷は90%以上が九州で、残りは東北、福井。九州で集荷した丸太を志布志港や八代港、細島港から出荷し、中国の上海港や太倉港で荷揚げしている。中国以外では、一部韓国や台湾にも桧丸太を輸出している。住友林業フォレストサービスでは24年、輸出用13万㎡を計画している。

伊藤忠建材(東京都、関野博司社長)の2023年度の中国向け丸太輸出量は**2万5,000㎡**前後と前年度の1万7,000㎡前後から大きく増える見通し。志布志港を中心とする九州からの輸出は前年度並みだが、東北からの輸出が加わり、その分だけ増えた。供給割合は九州7割弱、東北が3割強。東北は合板メーカーの減産で丸太の余剰在庫が増え、海外に販路を求め動きが強まった。中国も需要の低迷で丸太輸入量は減少したが、市場が大きく、円安で価格競争力が高まった杉丸太にシェア拡大の余地が生まれた。航海日数が短く、1船当たり2,000~5,000㎡と小口なことも販売には有利に働いたという。

米国向けの杉フェンス材の輸出は1万3,000㎡前後と前年度比3割前後減少する見通し。ウッドショック後、過剰となった米国内の在庫調整は一巡したが、住宅ローン金利の上昇で住宅需要が減退したのが影響した。円安でコスト競争力は高まったが、競合材の市況も弱く、コストメリットを生かせなかった。

丸太輸出は、昨年まで輸入材丸太の仕入れを担当する木質資材部原木課が手掛けていた

が、昨年4月の組織改正で原木課が木材製品本部木材製品二部に組み込まれたのに併せて、同部国産材課に業務が移管された。これにより、国産材課が丸太、製品双方の輸出を手掛けることになった。

国産材課は国産材丸太の国内販売を担っており、もともと輸出用の丸太も国産材課が集荷していた。国産材丸太の取扱量は製材用と合板用の合計で年間20万㎡前後、チップ用丸太や燃料用チップ、輸出用の丸太、製材を含めた合計の取扱量は同40万㎡前後になるという。丸太の輸出業務が国産材課に移管されたことで、国産材課は丸太の仕入れから輸出まで一貫して手掛けることになった。

王子木材緑化(東京都、小貫裕司社長)の2023年度の国産材丸太・製品輸出量は、前年度比で原木20%増、製品5%増の見込み。

丸太輸出では、23年夏に中国国有企業の原木輸入大手が丸太輸入業務を再編したことにより、同国への丸太の輸出が一時停止した。このため、夏から秋にかけて中国向け丸太価格が下落した。ただ円安が影響し、通年でみれば輸出は良好となっている。23年は中国の丸太輸入量が大幅に減少したものの、日本から中国への丸太輸出は資金繰りから小ロット短納期に切り替えたことで、数量は増えた。

製材品は、主力輸出先である北米市場の在庫調整が進み、23年度第4・四半期ごろから、出荷量が若干回復傾向にある。

同社は、中国の丸太輸入量は大きく減少したものの、他国産の輸入が減ったこともあり日本産丸太の輸入量は増加傾向にあり、この傾向が続くとみている。

製材品に関しては、北米市場での杉フェンス材がここ数年数量を伸ばし同市場に定着してきた。ただ原料となる原木価格の上昇や運賃高騰などの影響により、杉フェンス材のCIF価格が上昇している。その結果、日本の杉材よりも安価な米国産材(WRC、インセンスシダーなど)も出てきている。