

## 輸出事業者別 米国の需要拡大で中国向け丸太、米国向け製材が伸長

## 中国向け丸太は米国向けフェンス材が寄与

瀬崎林業(大阪市、遠野嘉之社長)の2020年国産材丸太・製品輸出実績は約20万6,000m<sup>3</sup>で、前年比45.3%増となった。10年の輸出事業開始以来、年間20万m<sup>3</sup>超は初めて。中国向け杉丸太が輸出の中心だが、台湾向けも同16.0%増で輸出総量の増加に貢献した。20年前半はコロナ禍で中国需要が不透明だったが、夏前から市場が回復すると引き合いが急増。21年も中国向け・台湾向けともに数量を上積みさせつつ、利益率の拡大を図る。

20年の輸出港は九州の7港(細島、志布志、佐伯、中津、三池、大在、門司)を中心とし、20年は常陸那珂港(茨城県)でも実績があった。使用港のなかでも輸出量が多い細島港と志布志港は、年間取扱量がそれぞれ同43.6%増、49.0%増となっている。複数の港を利用することで集荷リスクを分散させ、コストを抑えて出荷する。20年夏からは輸送船舶を積載量5,000m<sup>3</sup>規模の大型船に切り替え、輸出効率化と輸出量底上げにつなげている。

丸太集荷では近年、九州の林産業者との密接な関係づくりに力を入れてきた。地域森林組合、素材生産者、行政とのタイアップにより独自調達ルートを構築し、安定した集荷体制を確立している。中国の木材市場についても、緻密な情報収集と市場分析で需要を迅速に把握し、価格交渉力を発揮する。同社は中国産LVLの輸入も手掛けているため、中国市場の情報収集力は高い。

中国向け国産材輸出のメリットの一つとして同社は、他地域向けに比べて輸送距離が短いことを挙げる。短距離輸送のため船舶燃料の価格変動の影響を低減できる。中国内需も拡大基調のため、将来性のある事業と捉える。台湾市場にも注目している。需要規模としては中国に及ばないものの、価格は中国並みの交渉ができるうえ、引き合いも安定しているため輸出先として有力だ。台湾で採用した現

地社員も、市場開拓や情報収集などの面で貴重な戦力となっている。