

森林・林業の課題考察と当社の進む道

株式会社ヨシダ 代表取締役社長 吉田 良弘

(日本木材青壮年団体連合会会長)

会社のホームページアドレス <http://www.tomakomai-yoshida.com>



会社の概要

当社が苫小牧に移転して25年目に入りました。コンクリートの型枠用サンギをメインに、集成材用ラミナ、建築用羽柄材、パレット材、梱包材、その他注文材、背板チップ、大鋸粉を生産しております。また、二次加工施設を併設し、自社製材の乾燥・加工、輸入原板を利用した製品加工も行っております。

昭和22年、上川郡剣淵町で屋根葺工場として創業し、以来、アイスクリームのスティック、割箸、折箱、梱包材など、原料と需要背景に合わせて扱い品目を変えながら営業を続けて参りました。主に小径木を原料に製材、加工を行っておりましたが、昭和の終わりを迎えた頃、それまで利用してきた裏山資源に質、量とも限界を感じ、取引先からの勧めもあって、輸入材の基地である苫小牧に移転を決めました。

当時は、輸入原木の選木の中で建築用と製紙用の中間の材を利用していたようですが、徐々に道内森林整備に伴う間伐材が出始め、平成10年頃からはヨーロッパからの輸入製品が増え、逆に原木輸入が減って来たこともあって、現在、製材用原木はほぼ100%道産トドマツ、エゾマツ（アカエゾマツ）です。周囲100km圏内で集荷し、年間約27.8千m³の原木を利用（1日当たり100m³強の原木消費）させて頂いております。

製品のメインであるサンギは、約8割強を関東向けに、梱包材、箱材なども東海方面に出荷しております。その他、建築用材、梱包、パレット材、二次加工品は道内近郊のお客様にご利用頂いております。

森林・林業の課題を再認識

近年、国内資源の充実に伴い森林・林業再生プランの号令、公共建築物等の木造化推進、民間でも住宅建築を中心とした国産材利用の動きが加速しています。我々国産材を扱う者にとっては、追い風と感じています。ただ、一昨年後半から国産材業界が急激な国産材への流れに供給が追いつかなかったことと、材価

回復への期待からの価格先行の動きと震災での供給不安が重なり、需要側が輸入材へ避難するという結果となってしまい国産材を扱う業者が疲弊した状況も多く見られます。これは、私どもにとっても非常に大きなショックであり、課題の再認識ともなりました。

何故、国産材の自給率が上がらないのか。

何故、森林整備が進まないのか。

何故、林業、木材産業が儲からないのか。

日本は戦後、都市の防耐火の問題と、急激な復興需要、高度経済成長に伴う需要に国内資源の供給が追いつかず、木材を輸入に頼らざるを得なくなりました。安価な輸入材によって国内の林業、木材産業が駄目になったというような書き方をしますが、歴史をご存じの関係者は、理解されていることと思います（都市建築物の不燃化の促進に関する決議^{※1}【昭和25年】、木材資源活用合理化方策^{※2}【昭和30年閣議決定】など）。

単純に、しばらくの間国産材では必要な量の材を供給することが出来なかったことと、その間に海外のシッパーと日本の輸入業者はマーケットを研究し、コスト、品質、量で対応したことで輸入材が主導権を握ったことによるものです。

国内生産業者が、人工林が主流となった後も生産体制、製品の切り替えが出来なかったことも原因だと思います。また、低迷する林業、木材産業を助けるべくして執られた施策も、かえって海外との差を広げる要因となりました。

認識違いもあると思います。

誰もが木は良い、使いたいと言います。しかし、一般の人には、国産材も輸入材もありません。針葉樹、広葉樹もありません。無垢材も集成材もありません。「木の家」とは、見えるところに木を使った家のことです。木造在来工法もツーバイフォー住宅も同じです。事情を分かっている人に対して、違法伐採は駄目、無垢材が、在来がと言っては混乱さ

注釈

※1 都市建築物の不燃化の促進に関する決議(昭和25年) (抜粋)

我が国の建築物がほとんど木造であって、火災に対して全く抵抗力を有していないことに起因する(中略)
記 三 新たに建設する官公衛等は、原則として不燃構造とすること

※2 木質資源活用合理化方策(昭和30年閣議決定) (抜粋)

木材資源の開発保全を図ると共に、重要産業及び民生安定に対する資材を確保するため、その利用合理化に関し、次の措置を強力に推進するものとする。
第一 木材代替資源の使用普及の促進

(1) 建築不燃化の促進

口、用途規模により建築物の木造禁止の範囲を拡大すること。

せるだけです。様々なアンケート結果で、「木」に対する理解という資料を見ますが、もともと木に興味がある人が答えている場合が多く見受けられます。その場合、需要拡大の方策を探るには効果は少ないと思います。

道産針葉樹と海外のスプルースやパインなどの樹種による強度等（剪断強度、曲げ強度、圧縮、耐腐性など）もあまり関係ありません。確かに資料では数値を示してその違いを用いてPRすることはありますが、実際にはそれほど大きな違いではなく、設計や断面の工夫、加工などでその差を埋めることは出来るということです。

人材の問題もあると感じています。

本年度、私は業界団体の一つである日本木材青壮年団体連合会長の役職を頂きました。業界の将来を担う若手経営者団体の集まりであります。最近では活動の停滞や会の解散も見られます。様々な勉強会や研修会を企画しても参加する人数が少ない、木材PRの仕掛けを作っても利用されないなど、経営意欲の低下、モチベーションの低下も感じています。自分の力不足は承知しています。全国の会員の英知を結集して何とか業界を盛り上げて行きたいと考えております。

森林・林業再生プランで謳われている「自給率50%以上」については、その実現性、効果、行程面などで様々な意見があります。私は、国内の森林・林業維持と資源も含めた環境負荷の低減を考えると、可能な限り国産材比率を上げていく必要があると考えています。その理由として、

- ①木材需要拡大は限界。
- ②シェアの大きいものが、価格の主導権を持つ。
- ③供給力のないものは、シェアの拡大は出来ない。
- ④量がなければ、生産も流通もコストダウンが難しい。

よく山林所有者や造材関係の方が、「伐っても売れない」「安くしか引き取ってもらえない」などと言われることがあります。自給率が示す通り余ることはありません。これまでそう言われてきたのは、営業戦略の失敗や短期的に需給のタイミングがずれて最適な価格で売れる機会を失ったためだと思います。

逆に供給が追いつかず、生産したいのに原木がなくて供給できないなど、商売の機会を失うことも多く経験しています。また、輸入業者も、元はと言えば国産材が不足したから輸入材を扱っている場合が多いと思います。商売の面から考えると、扱う商品が国産材だ

ろうが輸入材だろうが関係ないはず。それよりは、安価に安定的に入手しやすいか、商売になり得る量かが問題だと思います。

行程としては、供給優先で進む必要があります。これまで、輸入の契約や実際に入荷したものに対して対策をしてきましたが、それではいつになっても輸入材主導で、国産材が輸入材に合わせるという後追いしか出来ません。手当て(予約・契約)の前に、質、量とも（最初は対安価に）に国産材が確実に供給できることを官民一体となってアピールし、主導権を握る必要があると思います。

ただし、これは本当に国内（北海道）に持続可能な資源が十分にあると言うことが前提にあります。利用しなければならない木材資源が沢山有るのであれば利用拡大を優先すべきで、無いのであれば、少しでもその価値を高めることを優先すべきであると考えます。

こうして考えている間にも、海外の林業・木材産業は効率化、コスト低減、精度、技術の向上に取り組み競争力を磨いています。また、世界の何処に需要があるか、何処が儲かるかについて探っています。確かに、海外の林業・木材産業も世界的な競争と経済の低迷の中で淘汰の波にさらされ、統廃合を繰り返しています。それを真似するののかという議論もありますが、逆に、差別化のために新しい需要や用途の開発をしても、余程特別に法的な処置でもしない限り、直ぐに独占や輸入木材製品も含めた他の素材に浸食されるでしょう。

当社はこれまで扱い品目、扱い樹種など差別化による手法で営業してきました。しかし、国内の既存の需要に限界が見え始め、原木背景も変わって、競合が拡大しています。今までのやり方では、森林整備の使命や木材供給の責務も果たせず、存在意義も含めて危うくなりつつあると認識しており、現在、営業方針、扱い品目、生産体制の見直しを検討しています。安定供給、コストダウン、製品管理など克服しなければならない課題は沢山あります。営業、経営面、資金面の問題もありますが、その課題を克服しなければ、当社の未来は無いと考えています。

冒頭でも書いたとおり、現在、木材利用拡大、国産材、道産材普及に様々な予算措置や仕組みづくりが行われています。これらをうまく利用し、業界を挙げて需要に対する「完全供給」を目指したいと考えています。