

北海道の製材業史話

(その9)激動の合板業界を振り返る

林政ジャーナリスト 坂 東 忠 明



■アメリカ向け輸出からの撤退

道内の合板工業は、輸出奨励の課税特恵措置等の適用により加工貿易品指定され（昭和29年），輸出産業として国内林産業を支えてきた。昭和30年316万平方メートルだった輸出量は10年後には3,825万平方メートルと12倍にまで伸ばした。セン，カンバ，シナなどの優良天然広葉樹を原料とした合板工業は、アメリカ向け輸出を中心に隆盛期を迎えた。

輸出産業としての合板工業は、やがて東南アジアのラワン原木を輸入し国内で加工して合板としてアメリカに輸出するルートへと発展した。しかし、昭和40年代後半から東南アジア各国は、自国の資源保護のために製品輸出へと転換したために、道内の合板輸出は昭和30年半ばの5千万平方メートルをピークに急減し内需拡大を余儀なくされた。しかし、ラワン材の原木消費量は、昭和50年には60万立方メートルと道産原料を上回るようになった。

■原料入手に揺れる合板業

昭和55年の普通合板の輸出量は18%，道内需要が52%と、輸出産業としての面影はすっかり消えてしまった。合板工業を取り巻く環境の変化はこれだけにとどまらなかった。

道産材の良質な天然林資源の制約からラワン材など外材への依存を高めてきたが、特に産地国のラワン原産地国の輸出規制、住宅の国内需要の急減もあり、合板工業は、国際貿易や国内経済の景気変動に強い影響を受けながら、製品原料が道内広葉樹からラワン材へ、そしてラワン材も資源の枯渇化で減少し、現在では針葉樹材への原料転換が定着するというめまぐるしい展開を遂げてきたのである。

■ラワン材からカラマツへ

平成20年道内合单板工場（33社）の樹種別原木消

費量は、原木消費量合計360千立方メートルのうちカラマツが255千立方メートル、71%を占めている。合单板の輸入量は平成12年以降減少に転じ、輸入单板は平成16年の36百万平方メートルから平成21年には18百万平方メートル、普通合板も23百万平方メートルから14百万平方メートルへ減少となったからである。

平成以降道内の合单板原木消費量は、全体的には縮小しているが、カラマツの原木消費量だけは別格だった。平成13年には輸入材を上回り、平成18年の道産原料使用量187千立方メートルのうちカラマツ材が124千立方メートルと66%を占め、その後も原木消費量の多くをカラマツに依存するようになった。

■カラマツ回帰の裏には中国、韓国の存在

なぜラワン材からカラマツ材になったのか。

- ① 人工林資源の成熟化とともに利用径級が小径材から14cm以上の中径材に移行し、原料の安定的集荷等の確保の見通しが可能になったこと。
- ② 輸入原木の産地国における不安定な生産体制や台湾、中国など近隣国の合单板工業の進出で原木価格の高騰が起きていたこと。
- ③ 合单板の輸出国が日本から他国に代わったこと。
- ④ そのために道内合板工業は比較的原木の入手が容易なカラマツ資源に切り換えることになったこと。

これには多少の説明が必要である。つまり日本、中国、韓国との合单板原木の獲得をめぐる動きがあったからである。平成17年頃までは内装用合板は南洋材、構造用合板は北洋材・ロシア産カラマツというものが輸入丸太の動きだったが、年末には輸入材の商社に対する輸入丸太の対日成約価格は前月比で10～30%と軒並み上昇した。中国は2008年開催のオリンピック関連の建設特需で北洋丸太の買い付け

が価格を押し上げ、また為替の円安・ドル高、そして輸入国の国内工場向けの出荷なども大きく左右し、対日原木丸太の供給量を制約した結果の価格上昇だったのである。特に中国や韓国が合板用丸太の輸入国としてその需要を高めていた。

特に平成20年の南洋材丸太の上昇は平成8年以来のこと、新興国と産地の需要が伸びて対日供給が減ったこと、また米材丸太もアメリカ国内の住宅需要の落ち込みで産地供給減により対日成約価格が上がったからだ。合板原木が安定的に輸入できる時代に陰りが見えてきたということに尽きる。

■道内業界の対応

こうした情勢を受けて平成18年、輸入材の安値安定は望めないと道内業界の市況判断が出始め、合板メーカー最大手の(株)セイホクは生産コストの低い国産材の割合を増やすという方針を明らかにした。

同年3月、道森連の木材市況の報告では、「チリ、ニュージーランド材は在庫不足、日本向け製材品の値上げ、欧州材も採算性の悪化で日本向け製品単価の値上げの基調にある」と、外材に対する需要離れが進むと判断した。

外材に対する先行き不安の中で道産カラマツが注目されることとなり、すでに(株)セイホクは十勝地方で合板用カラマツを集荷するという動きがあった。また輸入材大手の三井物産林業(株)は、平成12年になって道産カラマツ約5,500m³を東北の合板メーカーに出荷し、今後年間2、3万m³の流通を本格化すると発表した。

■カラマツ材の争奪

道産カラマツ材に対する合板需要は平成15年以降急増し、特に道外への出荷量も拡大するようになった。

道内においては合板用のカラマツ材への転換は、第一に山元の立木価格を押し上げた。例えばある町有林カラマツ51、57年生の入札で1m³当たり5,200円と、前年までの1m³当たり3,100~4,300円を上回る結果だった。他の市町村でもカラマツ56年生など1m³当たり6,121円の事例、最高値ではカラマツ45年生で1m³当たり7,600円の事例など道内各地方での入札はこれまでにない高値が評判となった。

第二には合板用原木と製材、梱包材との間で、いわゆる“原木獲得”をめぐる問題が起きたことである。道外の合板業界は品質に優れている道産カラマツの納入の増加を計画していることや道内の有力合板会社と製材工場などと径級別原木をめぐって使い分けで競合することになり、“すみわけ”的協議が持たれた。結果的には合板工場は径級で24cm以上、道内製材工場は18~16cm以上で対応するという拘束力のない一定の業界ルールで妥協した。

径級別原木の確保をめぐる問題は、カラマツ人工林の間伐等の森林整備で林分が改善され、出材された素材生産の平均的な径級が13cm以下の小径材が減り、14cm以上の径級に中心が移りはじめたために、梱包材用や一般製材用に合板用原木が高値で割り込むようになったからである。これに対して製材工場側から“すみわけ”を要請したということである。

さらに道外の大手合板メーカーが上積みした買取価格で集荷するようになり、原木獲得の競合が一層不可避となつた。

■狙われたカラマツ資源の行方

このように、近年の輸入材の產出国の資源的制約により輸入材の不安定な供給量や高騰で国内の合板原料は国内資源に求め、特に資源的に豊富で安価なカラマツ材に集中することになった。原料不足となった合板メーカーは競って道内カラマツ資源の獲得に動き、業界内の原料調達の競合緩和、原料価格の安定化を模索するさなかでカラマツの立木価格の値上げを招いた。

有限な資源をめぐって業界内で生じた原木調達の再配分問題は、林業・林産業界においても共有すべき森林資源の持続的管理に一石を投じた。林産業界の再編成時には避けて通れない今日的教訓となるだろう。

【参考資料】

- 1 『民有林新聞』記事
- 2 拙著『カラマツの来た道』2013年10月
- 3 森林総研編『森林・林業・木材産業の将来予測』
2006年12月