

持続可能な木材産業へ進化する条件

ウッドショックをきっかけに国産材が見直されるようになり、自力で日本の森林・林業・木材産業の進路を切り拓くチャンスが訪れた。国産材業界の転換期となる2023年、関係業界は、新たな潮流をつかみ、みずから事業を見直していかなければならない。

「ウッドショック」の及ぼした影響

2023年は国産材業界にとって大きな転換期になることは間違いないでしょう。22年までは新型コロナウイルスの感染拡大やロシアのウクライナ侵攻、エネルギー・資源高、為替相場の急変動など予想外の出来事に翻弄^{ほんろう}され、「先」を読むことが困難でした。しかし、そろそろ「混乱の時代」には区切りをつけ、現状をきちんと分析したうえで新たな進路を見出し出していかなければなりません。というのも、ここに来ていわゆる「ウッドショック」の「終わり」と「先」が見え始め、その後をにらんだ具体的な業界内の動きが出ているからです。そこで本稿では、転換期に直面する国産材業界の新たな進路を探りたいと思います。

ウッドショックでは、国産材業界が抱えるさまざまな課題が浮き彫りにされました。その一方で、その課題を乗り越えていこうとする新たなチャレンジが始まっていることも見逃せません。

22年11月に発足した「ツーバイフォー建築における国産木材活用協議会」や21年4月の設立以降、会員企業を増やし続けている「一般社団法人日本木造分譲住宅協会」などのように、川上・川中・川下の関係者がプラットフォームをつくり、サプライチェーンマネジメント(以下SCM)を形成しようという取り組みはその好例でしょう。これらの事例を掘り下げていく前に、まず今の国産材業界はどのような立ち位置にいるのかを整理しておきたいと思います。

2021年3月ごろから国産材価格が急騰し、



特定非営利活動法人活木活木森ネットワーク 理事長

遠藤 日雄 ENDO Kusao

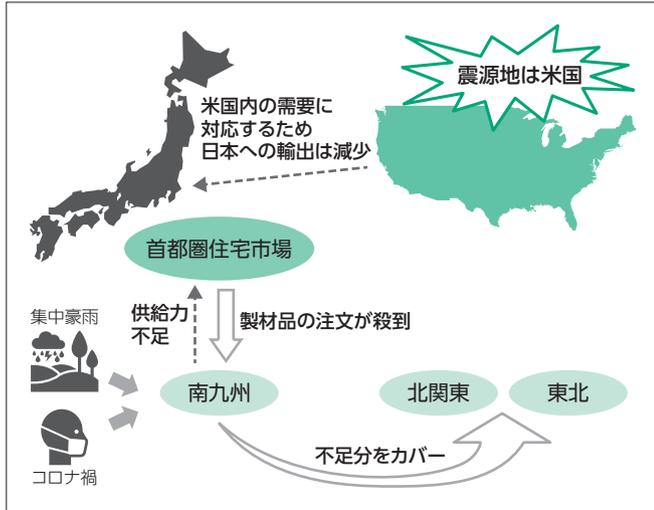
えんどう くさお
1949年北海道生まれ。九州大学大学院農学研究科博士課程修了。農学博士。専門は森林政策学・林業経済学。農林水産省森林総合研究所東北支所・経営研究室長、鹿児島大学教授などを経て、2008年より現職。林業経済学会学術賞受賞。

「ウッドショック」と呼ばれる現象が始まりました。その震源地は米国でした。米国では实体经济(モノづくり)が回復しないなか、新型コロナウイルス対策の金融緩和政策によって市場にあふれたドル紙幣が、土地や建物、貴金属などの実物資産に投資されました。この意味では、米国の住宅市場の急伸はバブルの側面をはらんでいたことは否定できません。

その一方で実需もあつたことを忘れてはなりません。コロナ禍でテレワークが普及し、都会のマンションで暮らすよりも、郊外に一戸建て住宅を取得したいという人々のニーズが高まりました。3%という住宅ローンの低金利がそれを後押しし、住宅需要の拡大につながりました。

米国の住宅市場の拡大は、北米西岸を中心とする製材業者やサプライヤーに「日本など構つ

図 ウッドショックの日本への影響



ていられるか。自国で精いっぱい」という判断をもたらし、結果、日本への米材輸出が急減することになったのです。

日本の建築用木材市場における外材と国産材の比率はおよそ6・4ですが、東京・首都圏では外材が7・8割に達します。そのため、米材製材品輸入量の減少の影響が大きく出てくる東京・首都圏の住宅市場では逼迫度が増し、一時的に悲鳴をあげるようになりました。外材価格の急騰に伴い国産材価格も暴騰しました。東京・首都圏では、立方メートルあたり6万2000円前後で推移していたスギKD柱角(3メートル×10・5センチ角)の価格が16万円というところでもない価格に急騰する状況もみられました。

ここで改めて確認しておきたいのは、今回の

ウッドショックは日本の住宅市場が拡大したことで国産材の需給がタイトになり、国産材価格が急騰したために起こったのではないということです。あくまでも米国の事情によってもたらされたことで、日本はいわば柵から落ちてきたばた餅を食べていたに過ぎません。ところが「スギKD柱角16万円は適正価格だ」と勘違いした発言が聞かれる場面もみられました。いずれにしても国産材業界は大きく揺さぶられ、米材の減った分を国内のどこの産地で賄うかという問題に直面したのです。商社筋はまず、南九州のスギ材産地に白羽の矢を立てました。しかし南九州だけでは東京・首都圏の米材製品の不足をカバーできませんでした。そこで産地のフロンティアは北関東から南東北、北東北へと北上していきました。タイムラグを伴って国産材価格が上昇していったのはこのためです(図)。

国産材価格をめぐる三つのシナリオ

では、ウッドショックはどのようなかたちで終焉を迎えるのでしょうか。特に国産材業界関係者の最大の関心事は、国産材価格にどのような影響を与えるかです。予測されるシナリオは三つあります。

一つ目は、ウッドショック前の国産材価格よりもワンランク高い価格体系が形成されるのではないかという見方です。二つ目は、金融業界でいう「いつてこい」、つまり上がった値幅と同じだけ下がってウッドショック前の価格体系に戻るといふ見立てです。そして三つ目は、国産材価格が暴落するのではというシナリオです。

ここで私見を述べましょう。一つ目のワンランク高い価格体系の形成は当然無理だと思いません。なぜなら国産材(丸太・製材品)の安定供給システムが構築されていないからです。そうなると二つ目の「いつてこい」の可能性が高いとらんでいます。なぜなら国産材業界の人たちは柵から落ちてくるばた餅をむさぼっていたに過ぎないからです。既に米国の木材価格はウッドショック前の水準に戻っています。では三つ目の国産材価格暴落の可能性はどうでしょう。起きてほしくありませんが、このシナリオを一概に否定できないと思います。

なぜだと思えますか。実は外材が足りないというのは過去の話で、日本国内では在庫があふれているのです。例えば外材の輸入拠点である東京港の15号地木材埠頭では倉庫に収まりきれない外材製品が積み上げられています。大阪、名古屋でも同じような光景がみられます(10ページ写真上)。

自力で進路を切り拓く二つの視点

改めて、今回のウッドショックとはなんだったのでしょうか。今、国産材業界に突きつけられている課題は、「柵からばた餅」による木材価格に一喜一憂するのではなく、立ち位置を見極めたうえで転換期を乗り越えるべく、自力で日本の森林・林業・木材産業の進路を切り拓いていくということでしょう。そのためには次の二つの視点をもって、今後の対応策を検討すべきだと思います。

第一は、日本国内の約1000万鈔に達する

人工林を活用した森林・林業・木材産業の成長シナリオを描き出すことです。既に述べたように、今回のウッドショックの震源地は米国でした。加えてロシアによるウクライナ侵攻などもあつて国際情勢は混沌としており、海外から木材を安定的に調達することはますます難しくなっています。特に注視しなければならぬのは為替レートの問題です。1992～93年に起きた「第1次ウッドショック」のときは1ドル＝80円の国力を背景に、世界中の産地から木材を買い付けることができました。

しかし1ドル＝130円前後で推移している現状では、もうそのようなことはできません。極端に言えば、日本の木材市場は海外の木材産地から見放されつつあるということです。したがって、否応なく国内の人工林を持続可能に経営し、利用していかざるをえません。

第二の視点として、国産材の安定供給を実現する基本的なシステムを早急に構築することが必要です。これは古くて新しい課題といえましよう。

ではこの二つの視点に基づいて、より掘り下げた私見を開陳してみたいと思います。

スギ丸太価格は最低1万5千円に

第一の視点として挙げた持続可能な人工林経営を実現するうえでの最大の問題は、日本の代表的な樹種であるスギ丸太（原木）の最低価格をどう考えるかです。先人が築き上げた人工林を、伐つて・使つて・植える循環利用を実現するためには、スギ丸太がいくらか売れればい

のでしょうか。私は最低でも、1立方メートルあたり1万5000円（製材用のA材、合板用のB材、チップ用のC材を含めた平均価格）が必要だと考えています。伐採跡地の再造林が可能か否かを判断する損益分岐点が1万5000円とみられるからです。

日本でスギ丸太価格が1万5000円を割つたのは1990年代後半のことでした。この頃から南九州では「放置林」や「経営放棄林」などの言葉が頻繁に聞かれるようになりました。逆に言えば、スギ丸太価格が1万5000円を上回っていれば、再造林が可能になり、人工林経営が成り立つと見込まれます。

しかし1万5000円を実現することは並大抵のことではありません。というのも、1万5000円というのは、今回のウッドショックの最盛期だった2021年夏ごろの価格水準だからです。「棚ぼた」のなかで享受した1万5000円と、「平時」に戻ってからの1万5000円ではまるで意味が違ふと思いませんか。

この点に関して、国内最大の製材企業である中国木材株式会社（本社・広島県呉市）最高顧問の堀川保幸さんが話していたことは示唆に富みます。いわく「1万5000円のスギ丸太を買つても利益をあげ、さらに追加投資ができるような生産性の高い大規模な製材工場をつくるべきだ」。なお、1立方メートルあたり1万5000円の丸太価格を実現するためには、育林段階や素材生産、流通段階での工夫も必要です。育林では植林木数を減らすとか、下刈りの省力化や機械化などが求められますし、素材生産・流通では

伐採・搬出コストの縮減が不可欠です。日本の伐採・搬出コストはニュージランドやオーストラリアなどに比べるとまだまだかさんでいます。例えば急峻な地域での伐採・搬出ができる日本型ハーベスタなどの開発が求められます（産官学が連携すれば可能です）。

これからの森林・林業・木材産業は、このような思い切ったコンセプトで展開していくことも必要ではないでしょうか。

立木や原板での「在庫」が必要

第二の国産材の安定供給をめぐることは、既に半世紀近い議論がなされてきました。しかし、いまだにこれといった答えは出されていません。安定供給を担う主体はど（誰）で、何をなすべきが明確になっていないからです。

この点に関して、今回のウッドショックから得られた教訓の一つに、「在庫」の重要性があります。需要が急変しても、それに対応して国産材の供給量を調整するためには、どこか（誰か）が在庫をもつ必要性があります。

当面考えられる対応策は次の二つだと考えます。一つは製材・集成材・合板などの加工企業がより積極的に立木を購入することです。立木として山の所有者である山元がストックし、需要に見合った伐出をおこなって供給力をコントロールしていくことが重要だと思います。

もう一つは製材加工の段階でストックすることです。工場で原板を天然乾燥しながらストックし、需要動向をみながら適宜製品化して供給していくことも有効ではないでしょうか。



上:外材製品の在庫があふれる15号地木材埠頭
下:ツーバイフォー住宅用のスギスタッド(間柱)の天然乾燥(株式会社さつまファインウッド)

この二つの対応策を実施していくためには、それ相応の資金力が必要になります。原板をストックするためには広大な敷地が必要ですし、工場を24時間体制でフル稼働させようとすれば、騒音の問題などがあるので、町なかに立地しては難しいでしょう。郊外の工業団地に拠点を移し、思い切った設備投資をして世界水準の効率的な工場を立ち上げることが考えられます。このようにいうと、「資金力のない中小企業を切り捨てるのか」という批判もあがってくると思いますが、そうではありません。複数の企業が連携して全体の「最適化」を図る取り組みも有効です。中小企業が集まってSCMを形成すれば、安定供給が可能になるのではないでしょ

うか。埼玉秩父地域を舞台に展開している森林パートナーズ株式会社(東京都目黒区)などは、森林所有者―素材生産業者―製材加工業者―プレカット業者―工務店(地域ビルダー)がSCMを形成し、再造林可能な立木価格を実現しています。

新たな潮流をつかみ事業見直す

今、国産材業界に求められているのは、本質的な構造改革に踏み切ることです。その先駆けとなる新たな潮流が起きています。まずスギ大径材丸太の利用に曙光しょうこうが差し始めたことです。ウッドショックで米マツ平角が供給不足になり、代替としてスギのムクKD平角

に注目が集まりました。スギムクKD平角を供給している佐伯広域森林組合(大分県佐伯市)には注文が殺到したといいます。

スギ平角のサイズには100種類近くあるのでも、これを常時ストックしておくためにはそれなりの「体力」が要ります。そこで求められるのがSCMです。例えば、スギムクKD平角で独自の市場を開拓している二宮木材株式会社(栃木県那須塩原市)は、自社ではスギ大径材を挽く台車を持ちませんが、近隣の台車挽き工場と連携してSCMを形成し、供給力を高めています。

枠組壁工法(ツーバイフォー工法)用材として国産材を利用しようという気運が高まっていることも注目されます。「ツーバイフォー建築における国産木材活用協議会」の設立はその典型例でしょう。「本場」の北米に国産ツーバイフォー材を輸出する取り組みも始まっており、内需と外需の両にらみで新たな市場をつかもうという動きも出ています。

もう一つ、2023年は、「ゼネコン林業元年」になることが予想されます。ゼネコン主導で都市の木造化・木質化を進めるプロジェクトが相次いでおり、これに伴って国産材の新規需要が生み出されています。鹿児島県湧水町に工場を立ち上げたMEC Industry株式会社はその先駆けといえましょう。

国産材利用の流れはこれまでには見られなかった変化が確実に生じています。こうした新たな潮流を意識しながら、今の森林・林業・木材産業ビジネスを見直していくことが、転換期を乗り切るうえで欠かせない姿勢になると思います。

