

木材の価格変動について

服部商店のお客様へ大幅な為替の変動によって価格改定を御願ひしていますが、その件について色んなお言葉を頂いています。

為替が1ドル=85円くらいの時は何も言わないで、1ドル=90円~100円近辺になった時だけ値上げの事を言う。円高に振れた時は何も言わず円安に振れたときだけ言うのはいささか問題が有るのではと聞こえてきます。

確かに輸入ワインの様に取れば原産地で製造されて国内向け商品と海外向け商品が表示のラベル（フランス語・日本語）以外に全く違いの無い商品が輸入されている時、為替は確実に連動すると言えますが、この事を木材に置き換える事は非常に難しいと言わざるを得ません。何故なのかを下記に書きます。

アメリカ広葉樹製材品を一つの例にします。

1、日本が買いつけている量及び品質がコスト決定権を持っていない。

アメリカの広葉樹製材工場は色んなサイズの生産を一箇所の製材工場で行わず2箇所・3箇所の工場で分散して行っているシステム上、一つの工場は同一サイズばかり製材している。例えばアメリカ国内で一番広葉樹蓄積量の多いレッドオークは4/4（1インチ）材を製材している工場が製材の等級は約十種類前後です。その中で日本向けは一番上と2番目だけです。従って日本にスケールメリットが発生しにくい。又為替が日本に有利になるとその分現地の価格を値上げする傾向がアメリカシッパーに有る。

2、その二つの等級も国内仕様と輸出仕様が有る。少し内容が違う。

同じ等級の製材品でも国内仕様と輸出仕様が有り、輸出仕様も厳密に言えば日本仕様・ヨーロッパ仕様・中国仕様・ベトナム仕様等色んな国向けの材が有り、ワインとは全く流通形態が違う。

3、アメリカ広葉樹の消費数量は、国内の市場で消費している方が日本向け・ヨーロッパ向けの量よりはるかに大きい数字です。したがって仮にその商品が国内向けと輸出向けが同じでも、同じ価格で推移するとは限らない。

アメリカ国内の需要が旺盛なとき、国内向け価格の方が輸出向け価格より高い事は過去にも数多く有った。以前のアメリカの住宅バブルの時はそうでした。対日向けの価格の方が安い、その時、輸出向け数量は国内向けより少なかった。

4、現在のアメリカ広葉樹製材品の日本の1社当りの購入量は昔に較べるとスケールダウンしています。昔は日本の力のあるS社は年間を通じてアメリカ大手の広葉樹製材工場から推定50億円前後は買い付けていたと思いますが、現在それくらい力を持つ日本のバイヤーはいない。

現地製材工場に対して価格決定の力を日本側が持っていない為に価格の融通が聞きにくくなっています。

5、現在の日本のバイヤーは全てC&F（日本主要港渡し価格）で購入しています。船運賃は全て先方持ちです。

石油価格が5年位昔と比較して倍になっています。従って船運賃も大幅な値上がりをしています。高い運賃コストはアメリカ持ちである。

6、厳密に言えば日本人がアメリカに要求している品質はアメリカ国内のアメリカ広葉樹製材品の等級ルールより NHL ルールより上である。

一番上の F A S / 1 フェースは、木表面面の 83.3%以上無欠点で木裏 66.6%以上無欠点の要求ですが、現実に日本に輸入されている品質はそれ以上の等級である。日本人の要求する品質を満足させている事が、アメリカ広葉樹製材品の優秀さの証でも有ると思います。

次にアメリカ広葉樹製材品以外の材で、日本国内で広く流通している北米針葉樹を下記に書きます。

北米産針葉樹はアラスカ材のスプルース・米ヒバ・米スギ・米ツガの4種類が代表的な樹種です。日本向けに主にアラスカから日本に輸出されていますが、全ての樹種が為替変動と同じリズムで推移しないのです。

日本の輸入業者にとって一番辛いのは4樹種とも買わないと先方は売ってくれないことです。そして検品と言っても現地主導の検品なので、売れ行きに合わせて仕入れが出来ない事が有ると思います。

スプルース材が良い山の時は米ツガが余り良くなかったり、米ツガの良い山に当たったときは、スプルース材が極端に少なかったり、色んな山の生産が為替変動以外の要素で有り、常に毎年変化しています。

木材商社は大まかな輸入計画を立てますが、細かい所は全く計画どおりに行かないことだらけだと想像出来ます。そんな中で大幅に為替が変動すると死活問題になると聞いています。その証拠が輸入商社の劇的な減少です。昔関西と名古屋圏合わせて15社以上存在していた北米材を主に扱う木材商社は現在5社ほどに減っています。採算が合わないから辞めていったのです。

アジアの木材供給国の動きを以下に書きます。日本は約20年間デフレと言う経済状態が継続していますが、アジアの開発途上国は全く違います。代表的な南洋材の生産国のマレーシア・インドネシア両国は日本の経済援助も有って劇的な経済発展を遂げています。その事で木材を輸出する仕事から他の付加価値の大きい産業に大幅にシフトしています。人件費の大幅な値上がりも現地の木材価格の上昇に繋がっています。

マレーシア・インドネシアから合板を日本が輸入していますが、価格は大幅に上がっているが昨年までは円高の為に相殺されて国内の値段が上がっていなかった。それが一方的に円安に動いた為に日本国内の価格が変動している。

日本国の森林経営から見て結論から言うと外国の木材を買い付けねばならない現実を作った過去の林業政策の誤りを正すことが一番先に取り組むことかも知れませんが、現実には外国の木材を買わざるを得ない事はどうしても無い事実だと思います。

これから行われる T P P 交渉でアメリカ人に要求すべきことは、輸出関税と言う名前の現地人保護のための税金『アラスカ材に掛かっていると聞いています。約 3%の税金』を撤廃すべきだと思います。日本はアメリカ材に関して関税障壁は全く有りませんが彼らは自分の国の一部の人間保護の為に同政策を実施しており不公平感が有ります。

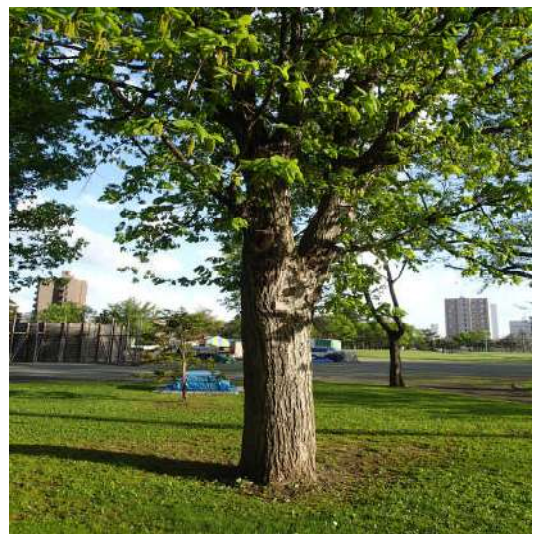
材木屋が為替変動で大きな利益を頂いておりません。為替が円高に振れた時現地の価格を大幅に上げられているのが事実です。又フレート（船運賃）の上昇も有り決して皆様の思うような利益を上げていないのが現状の木材業者だと言えると思います。

広葉樹は特殊な木ではない

旭川市内に広葉樹の立派な立ち木が多く茂っている公園が有ります。その公園の名前は常盤公園（ときわこうえん）といいます。



上の左の地図は常盤公園の位置関係を示しています。右の写真は正面です。



これだけ立派な広葉樹が残された常盤公園は特殊な公園では決して有りません。日本以外の先進国アメリカ・ヨーロッパの国なら普通に、公園には多くの広葉樹が生い茂っているのです。こう言う公園が大阪『東京には有ります。皇居は広葉樹が豊かに生い茂っています』にもあれば、大阪人の健康増進にも繋がるはずで。大規模な再開発も大事ですがこういう広葉樹の緑豊かな公園を大都市の中心に作り守り育てる事はこれからの日本を背負って行く都会の人間の責任ではないでしょうか。

雅敏会

友人の西村様と1年に一度のダイビングをしてきました。足掛け今年で7年目になります。今回のダイブは6月8日～9日の1泊二日の日程で和歌山県最南端の串本に出かけて来ました。天気は梅雨に入っている関西にしては、初日は快晴、二日目は午後から雨とまずまずの天候だったと二人で喜んでいました。

今回のダイブポイントは住崎第一ブイ・備前・グラスワールド・二の根・住崎第四ブイの5箇所です。初日に3本2日目に2本の合計5ダイブを楽しんできました。

彼とのダイビングは昨年お互いに日程の調整がつかず断念したので2年ぶりになります。二人とも日頃のストレス解消が出来た2日間だったと思います。



左の写真は初日の1ダイブ前です。お互い少し緊張しているのが解かると思います。ダイビングと言うスポーツは命がけです。それだから凄く爽快感が有って面白いのですが、水の中ではコミュニケーションを取る事は絶対です。彼とのダイブの数は50本位です。小生の全ダイブの本数240本の実に二割近くを二人で潜っているので二人とも安心していますが、一旦水の中に入れば海の事『水深・残圧・流れ・透明度・互いの間隔・インストラクターとの間隔・海水温・等々』

しか考えてはいけないし、それ以外の事は二人の頭には全く有りません。それだから二人はダイビングに嵌っているのだと思います。

