

広葉樹原木の行方

丸太、ロシアが22年から輸出禁止か

林業育成狙う、中国が日本産調達拡大も

ロシアが2022年から丸太の輸出を禁止する可能性が出てきた。日本は輸入量が少なく直接の影響は小さい。ただロシア産の輸入量が多い中国が、日本から代替でスギなどの丸太調達を増やせば国内価格にも影響が出そうだ。

市場関係者によると、プーチン大統領が今年9月、22年1月から針葉樹など丸太での輸出を禁じると述べた。ロシア国内の林業育成が目的だ。

上記の資料は日本経済新聞の2020年12月5日号です。この記事の内容を材木屋の立場ではなく、客観的に詳しくご説明します。

2021年1月末時点で解っている事を整理します。

- 1, ロシア産丸太には針葉樹と広葉樹が有ります。
- 2, 針葉樹はホームセンターで販売されている欧州赤松（垂木・胴縁用）が主な樹種です。
- 3, 欧州赤松は、現在日本のマーケットで流通している材の多くがロシア国内で製材した商品です。
- 4, ロシア産材の広葉樹は世界的に見て最も優れた品質の材の一つです。
- 5, 特にロシア産タモとナラは、現在流通している広葉樹の中で、世界一の品質です。
- 6, 2020年1月から流行している新型インフルエンザの為に、輸入商社は現地に検品に行けないのでメールのやり取りにて買い付けをしています。
- 7, ロシア産タモ・ナラはワシントン条約にて規制されています。
- 8, タモの代用が有りません。
- 9, 今シーズンは2020年12月末からロシア産タモ原木は輸入されています。コンテナで持ってきている為に特に量的に少なく価格は暴騰しています。
- 10, ナラの代用はアメリカのオーク・ヨーロッパのナラ・北海道と東北のナラで供給量は賄えると思います。
- 11 シベリヤタイガーが多く生息しているアムール地域に高品質のナラが有ります。しかしこの地域は生産が殆どない為にロシア産ナラの日本における輸入量は、タモ10本に対してナラ1本程度です。
- 12, 輸入商社は、タモは採算が有っているがナラは採算が有っていない。理由はナラ材の特有（通称エクボ・リンク）の欠点です。
- 13, タモとナラの現地価格はほぼ同じ程度だと思えます。
- 14, 2022年1月と発表が有るが、現実的に2021年末までに大統領の許可を得た材であればおそらく日本に輸入される期間が2022年をまたいでも合法と考えるのが一般的だと思います。

↓

これを元に考えられるストーリーです。

- 1, 原木から製品化されます。しかし日本の消費者から喜ばれる品質の商品にするのに2~3年程度時間が掛かると思います。
- 2, タモ・ナラの無垢材のカウンター材用の素材の供給は次第に難しくなり、価格が上昇し集成材等の代用が進むと思われます。
- 3, 現地挽き製材品は近い将来タモはある程度コンスタントに輸入されると思いますが、ナラは欠点が多い為に潤沢に市場に広がりにくいと考えています。
- 4, 現地挽き製材品の価格は、日本国内で製材した商品より安いと想像しています。
- 5, 日本国内で使われているタモの突板は大きな影響を受けると思います。
- 6, タモの突板の大きな方向性はシートに代わる可能性が大きいと考えます。



服部商店の方向性

- 1, 取り敢えず、2021年度はロシア産タモ・ナラ原木を積極的に仕入します。
- 2, 現地挽き製材品では賄えない用途に対応出来る高品質な材を製材する方針です。
- 3, ロシア産材・アメリカ産現地挽き製材品・弊社直輸入のアメリカ産原木から製材した商品・東北産原木から製材した商品・北海道産原木から製材した商品、とりあえずこの5種類のアイテムから選んで頂きたいと思っています。

木材関係のダイナミックな動き

日本国内で現在起こっている事（ニトリの島忠の買収）はマスコミ報道で理解されていると思います。しかしその狙い（将来の日本国を見据えて）と世界中の森林を含めて服部雅章が大胆な予測を立てました。

ニトリの最大のライバルはイケヤです。企業規模を比べると圧倒的にイケヤの方が大きいですが、日本国内のドメスティックな市場では島忠を吸収したニトリの方が少し有利に見えますが、ヤマダ電機のグループ（親会社のヤマダ電機・吸収したエスバイエル・最近吸収した大塚家具・ヒノキヤグループ）とも激しい競争関係にあります。

この3つの業界再編以外にもあっと驚く再編が有ると思います。しかしこの大きな流れはコロナ禍前から始まっていました。それがコロナによって加速されているだけです。

上記は消費者サイドの大きな流れです。これは民間に任せれば良いと政府は考えていると思います。

他方森林側から見ると民間に任せて置けません。天然林は人間の手は不必要ですが、人工林は人間の力が必要です。**木を育て使うのが我々の仕事です。**

国内産木材を大量に使う為の手段の変更がダイナミックに行われています。それが下記の3項目です。

- 1, 政府が進めている林業政策はCLT（直行集成材）を含む大がかりな木造建造物を建てられる新たな木材の使い方。木造の高層ビル建設も国の林業政策にかなっています。
- 2, 木造軸組工法に使われているスギの厚い構造用合板の使用拡大と安定供給。
- 3, 木材バイオマス発電の充実。

日本全国に作られている大規模設備の製材工場・集成材工場・大規模な国内産針葉樹を使う合板工場が10年間で完成すると想像しています。



将来の木材の流通はどうなるか。

- 1, 工場生産が 80%以上になると想像できます。(建築の生産性向上には工場生産は不可欠です。)
- 2, 施工現場(工務店の現場)と基本的な木材の部材を生産する工場はインターネットによってあらゆる情報がやり取りされる。単なる中間業者は不必要になる。
- 3, 施工現場⇔【ファイナンス】⇔生産工場。ファイナンスをする新たな金融システムが必要になる。



結果どうなる。

- 1, リスクを負う業者は残るとは思いますが、3つのキーワード(女性活躍・楽しい会社・儲かる会社)が生き残りの生命線だと思います。
- 2, マーケットの 90%は大企業か中堅企業が占めると思っています。その中で我々中小零細企業の生きる道は、大企業の下請けになるか、否かの選択しかありません。
- 3, 下請けになる企業も、大規模な設備を有している企業かそれとも凄いノウハウを持っている企業以外は生き残れないと思います。
- 4, 下請けにならない企業は、大企業が手を出さないか、それとも手を出せないか。超ニッチ市場でオンリーワン企業以外は生き残れないと考えています。

ところで日本には森林があります。1年間に1億立方成長しています。しかし日本人の木材消費量は年間1億立方です。何かおかしいと思いませんか。

世界人口は増え続けています。発展途上国の木材需要の伸びはこれからが本番です。



- 1, 国内で賄えない用途の材、例えばウイスキーを作るときの樽に使われているオーク材は外国から樽を輸入するか、付加価値の高いウイスキーを作る事により世界的な仕入れ競争に勝ち残る事が求められると思います。
- 2, 流通が益々簡素になる。零細な企業でもマーケットの信頼は勝ち取れる世の中が来る。それに対応するにはインターネットが不可欠です。あらゆる産業の流通システムの簡素化。
- 3, 単価が上がる事を怖がってはいけません。上がる事で日本人全体に30年間続いてきた、デフレマインドが減ると思っています。

コロナ以降を思う

コロナが世界中に悪影響を与えています。日本も酷い状況です。一昨年消費税が8%から10%に引き上げられました。引き上げられた当時、駆け込み需要の為に景気が一気に落ち込み景気は悪化した後にコロナが襲い掛かりました。

持続化給付金・雇用調整助成金・家賃支援金・10万円の一律給付金等の国民と企業支援に数兆円の財政出動をしました。国の予算の3倍以上のお金を一気に使ったのです。2011年3月11日の東日本大震災の復興予算より遥かに大きいお金を一気に使ったのです。

全て赤字国債で将来賄うのですが、コロナが完全に収束ではなく終息した後は、30年間続いてきた、日本人のマインドの変化が起こると小生は感じています。

2000年の歴史上こんな事(コロナ)は山のように有ったと思います。それを乗り越えてきたのが日本人だと思います。

大きな変化が始まっています
コロナ禍の今からできることに
チャレンジキャンペーン

期間：2021年2月1日～2月28日

お得意先様向けのキャンペーン

毎週先着にて、30,000円以上（木材代金のみ・消費税・諸経費を除いて）御買い上げの5名様に、アマゾンギフト券5,000円を差し上げます。

新規のお客様限定のキャンペーンを実施

50,000円（木材代金のみ・消費税・諸経費を除いて）以上お買い上げの全員に、アマゾンギフト券10,000円を差し上げます。

