

# 様々な環境変化にチャレンジ精神で取り組む

## 就任 インタビュー



堀川 保彦社長

### 中国木材(株)

## 堀川 保彦社長

10月2日、国内最大手の製材会社、中国木材(株)の新社長に堀川保彦氏が就任した。今回、弊紙では堀川社長に抱負をはじめ、同社がウッドショックに対し、どのように対応したのか、当事者ならではの知見や幅広い分野について語って頂いた。

――社長就任おめでとうございます。まずは抱負についてお聞かせください。

堀川社長 ありがとうございます。弊社は、木材を扱う企業として環境貢献すること、またお客様に安定供給、安定品質、安定価格を提供することを使命として取り組んでまいりました。これを継続していく考えです。弊社は2000年に国産材への投資を決断し、現在全国に5つの国産材工場を展開しています。さらに6工場目となる秋田県の新工場を建設中です。この度のウッドショックで、国産材事業への投資はスピードアップしないといけないと考えています。また、木材価格も含めた安定供給に注力していかなければと考えております。

――改めてウッドショックが与えた様々な影響について教えてください。

堀川社長 ウッドショックは、米国の住宅着工が好調なのに対し、コロナで木材供給が減ったことから、米国の投資家が投機目的で木材を高値で買い、欧州材も米国に向かったことが要因の一つです。これまで、日本の木材購入価格が安すぎたこともあり、日本では最初に欧州材が入荷不足もあり、値上りしました。ここで国産材への急な代替は始まりましたが、国産材で完全に賄える状況

# 木造軸組工法守りたい

況ではなく、価格は欧州材に追随する様に上げるしかありませんでした。これについては、非常に難しい判断でした。ただ国産材の供給、価格、強度も含めた品質については、ご利用された方からよい評価を頂戴する事が出来たと考えています。

――今回、苦労した点などお聞かせください。特に前年比で105%の販売制限を行われましたが、その理由はなんですか？

堀川社長 弊社では4樹種(米松・杉・松・欧州赤松)とハイブリッドも含め、サイズ別グレード別にすると、2000種近い商品がございます。それらを欠品させない商品毎の適正在庫量を維持するのに苦労しました。

――また、弊社は、全国9箇所の物流センターによる多品種即納の供給体制です。例えばドライビームを大量在庫されるお客様はほぼいらっしゃいません。実需で納品が行われ、在庫量は弊社が担っています。供給不安が発生すると大量にストックしておきたいのは人情ですが、そうすると更なる混乱が起きますので、お客様の御使用実績の105%を供給管理する仕組みを作り実行しました。プラスの5%は弊社の増産と在庫量から賄えるかと判断した値です。結果、弊社のドライビームを含め製品について重大な欠品はなかったと思います。

――今後の課題はどのようなものですか？

堀川社長 弊社の米松は丸太での輸入ですが、欧州材は乾燥材が集成材で輸入されます。国産材に移行するには、国内の製材能力と乾燥能力の不足が顕著になり、波に乗り切れなかったと感じております。ただし、これまで、国産材の丸太と国産材製品は非常に安く取引されてきましたので、今回のウッドショックにより、国産材、即ち日本の山の価値が高まったことは良いことです。しかし、製品の行き過ぎた値上りは問題なので、適切な価格帯に戻るのが今の課題だと思っています。

――業界全体で見た場合、ウッドショックの意義はなんですか？

堀川社長 住宅を建てる部材について深く考える契機になったのではないのでしょうか。これまで構

造仕様書で一度決めてしまつと、他の樹種は検討されない状況になりました。これがウッドショックにより、供給力・価格・品質の観点から見直し

が活発に行われ、特に国産材については、研究され始めたと思います。

――ネガティブな面では、供給を維持するための在庫を持つリスクが非常に高くなったと思います。

――特に海外製品については、これまで3〜4カ月で入荷していたものが6カ月かかるとなると、多く在庫を持つ必要性が出てきます。弊社は欧州材も取り扱っていますが、様々なことが積み重なった結果、入荷まで8カ月かかったものや、一度に大量に到着したケースもありました。弊社としても、代替提案できる製品の在庫管理など、コントロールが難しくなりました。

――御社は原木専用船8隻で米松を輸入していますが、海上輸送に問題はありましたか？

堀川社長 メインサプライヤーのウエアハウザー社の供給体制がしっかりしているため、ウッドショック中も米松原木の調達には全く問題ありませんでした。原木専用の港での積み込み、原木専用の船ということも強みになりました。ただ、今現在、米国での労使交渉によるストライキで緊張が高まっています。今年の4月にストライキが起き

そうだと情報がありましたので、対策として米松の原木置場を拡張しました。当初は一向に起きる心配が無かったのですが、今になってストライキが始まった形です。それでも弊社は原木を含め、在庫は大量にあり、困っておりません。とはいえ、このストライキが長期化すると製材量を調整することになります。もちろん全ての対策を打ち、安定供給を守る考えです。

――御社の価格は市場に大きな影響を与えます。堀川社長 弊社は業界シェア25%なので、弊社の価格が少なからず影響を与えることはあるかと思いますが、この度のウッドショックでは、需給バランスを取ることを優先し、安定価格はままならない状況でした。弊社はお客様が見積もりを行い易い状況とするため、常に2カ月先の価格をお知らせしました。今後とも、工務店さんに安心して頂けるリーズナブルな価格とすることを常に目

指していきたいと思っています。

――直近、木材供給は余裕が出てきた印象です。

堀川社長 米国の金利上昇政策による住宅取得マインドの低下から同国の木材需要が落ちた一方、ロシアのウクライナへの侵攻によるロシア材の調達不安から木材の思惑買いが起きたと推測します。現在、日本の住宅着工は減少し、供給に余裕のある状況になってきました。ただ、平角の需給バランスは取れ始めてきたと考えていますが、正角はもう少し時間がかかるかもしれません。

――着工減少に対して、中国木材はどんな戦略を考えられていますか？

堀川社長 基本は、木材の活用箇所を拡大していく事です。木材は樹種によって特性が異なり、適材適所の使い方が大事。住宅において、米松の強度が必要な箇所もあれば、杉の軽くなややかで断熱性の高い特性が必要な箇所もあるでしょう。これらを踏まえた内装材と外装材の木質化に対応できる部材の提供を行いたいです。また、ロードサイドの低層商業施設などの木造木質化は直ぐに進めていく必要があります。中高層の建築物の木質化も研究の余地があるでしょう。

――国産材の輸出も力を入れていきたい分野です。今、気候変動の影響を受け、世界中で森林の虫害や山火事により、原木供給が不安定になることもありますが、国産材の出材は比較的安定していませんか？

堀川社長 弊社は前期、米松丸太を234万m<sup>3</sup>輸入し、国産材製品の輸出は2万m<sup>3</sup>でした。日本の住宅の2階床の横架材には強度のある米松が必要ですが、逆に国産材の特性を必要とする海外需要に応える事も適材適所の考え方だと思っています。

――脱炭素社会実現に向け、業界への期待は大きいものがあります。

堀川社長 弊社では山林の取得に力を入れており、年内に1万haを超える予定です。また、苗事業に取り組みたいと思っています。実は数年前に伐採を含めた山林管理ソリューションを立ち上げたのですが、道路、重機、生産性、苗の確保、規制など様々な問題があり、「そこに木があるから切れるだろう」とはいかないのです。弊社としては最終的に

伐採事業者を応援できればと考えています。

――バイオマス発電に取り組みされる意義について教えてください。

堀川社長 伐採する際、木の直径を指定されたり、真つ直ぐな丸太以外は要らないと言われたりすると困ります。こうした中、バイオマス設備と大径木も製材できる工場があれば、山から全ての丸太を受け入れることが可能になります。これも山の価値を上げることに繋がるといえるでしょう。山側の方々と弊社が協力すれば、CO<sub>2</sub>削減や再生可能エネルギーの生産といった面で共に環境貢献ができます。なお、バイオマスエネルギーには木材乾燥を開始した30年以上前から取り組んでいます。さらに余った蒸気がもったいないと発電機を取り付けたのが、弊社のバイオマス発電の始まりです。

――輸入材と国産材の比率は今後どうされていくお考えですか？

堀川社長 今、米松2に対して国産材1の割合でいきます。米松は構造材として大変よい木です。乾燥、製材するにもこんなに楽な材はありません。しかも強度があります。国産材の難しさは地域によって特性が異なる事です。見た目でなく、水分量も、油分も違いがあります。弊社の5つの国産材工場ではそれぞれの丸太の特徴を活かし、作る製品を分担することも行っています。

――木材を生業とする中国木材ですが、その思いについて教えてください。

堀川社長 日本の木造軸組を支援していきたいと考えています。日本の風土に合った工法ですし、皆さんの努力で進化を続けています。阪神淡路大震災の後、木造軸組工法の様々な課題が明らかになりました。弊社はJASの強度表示ができる木材として、1989年から米松ドライビームを販売しておりましたが、こうした背景を受け、震災後に一気に普及しました。ドライビームは、木造軸組工法の課題解決に寄与できたのではないかと考えています。今後も様々な課題に対し、チャレンジ精神で取り組んでいきたいと思っております。「木造軸組の将来に必要な製品をしっかりと供給していく」。これが中国木材の使命と考えています。