



「特別企画 東京・東北 JK 合板会 平成 25 年新春トップ座談会」より抜粋 平成 25 年の住宅・合板建材業界を占う “消費税 UP 前の需要増へ”

東京・東北 JK 合板会の機関紙『JK 合板会 新年号』特別企画の新春トップ座談会。商社トップの平成 25 年予測を抜粋して本誌読者の皆様にもお届けします。本年のご商売にお役立てください。

出席者 (50 音順)

伊藤忠建材株式会社	代表取締役社長	柴田 敏晶 様
住友林業株式会社	代表取締役副社長	上山 英之 様
双日建材株式会社	代表取締役社長	竹下 昌彦 様
トーヨーマテリア株式会社	代表取締役社長	工藤 恭輔 様
丸紅建材株式会社	代表取締役社長	小室 誠治 様
三井住商建材株式会社	代表取締役社長	高光 克典 様
ジャパン建材株式会社	代表取締役社長	大久保 清 様
	合板部 部長	内藤 裕之 (司会)

●国内・輸入合板の今後の流れ

司会 一昨年 10 月頃から価格が低迷していましたが、昨年ようやく値戻しして定着しはじめた国内合板と、比較的堅調に推移しています広葉樹合板。昨年の輸入合板は月平均入荷量 29 万㎡程度になりそうですが、国内・輸入合板の今後の流れについてどのようにお考えでしょうか。

柴田 最初に輸入合板について。昨年 10 月に開催された「三国合板会議」でインドネシア、マレーシアの経営者とお話ししましたが、皆さん、まったく元気がない。赤字の話ばかりでした。

一昨年までは合板以外のビジネスである石炭、パームオイルが非常に儲かっていて、それで稼いでいるから合板は多少損しても已む無いと言う雰囲気でした。

しかし、昨年は資源価格の下落に伴って、インドネシアでは石炭がトン当たり US85 ドルだったものが、半値近い US45 ドルまで下がり、採算割れ。パームオイルもトン当たり US1000 ドルが、US700 ドルに下がり、こちらはまだ利益は出るものの、利益率が大幅に下がっており、彼らも尻に火がついてきたなという印象が非常に強いものでした。そうした中で、今年 1 月からジャカルタ特別州の一部で、最低賃金が 44%もの大幅に上がる。全国で 44%上がる訳ではないけれども、人件費が 15~20%上がることとなり大幅なコス

トアップになる。そうした中で、年末にインドネシアの合板工場 1 社が閉鎖、1 社が大幅縮小の話を目にしました。今年は企業淘汰、生産縮小、更なる良質原木の不足による品質低下などが起こるだろうし、値上げも必死にならざるを得ない状況にあると思います。かつてのような暴騰をすることは無いと思いますが、価格の底上げがあると予測します。

次に、国内合板ですが、国産広葉樹合板は、縮小すると思います。当社も、子会社の広葉樹合板工場、三興プライウッドを今年 3 月で閉鎖いたします。皆様には、40 数年に渡り、大変お世話になり、安定供給が継続できず、申し訳ありませんが、厳しい経営環境の中で、苦渋の決断となりました。

国産針葉樹合板ですが、以前より新規投資により供給能力は増えています。キャパとしては、大きくなっており、今年も一時的には不足感はあるかもしれませんが、大きな心配はしなくてよいのではないかと見ています。ただ、価格面では 2012 年後半を底として上がっていくと予測します。

もうひとつの変化ということで、繊維板、削片板、合板の兼ね合いについて、お話させていただきます。2004 年と 2012 年の日本の合板を含む、木質ボード総需要を見ますと、2004 年には、1,100 万㎡あったものが 900 万㎡に、200 万㎡も大幅に減った。主な理由は、2004 年は着工数が 119 万戸あったものが、2012 年に 88 万戸に減少したからです。木質ボード類で、こ

●国内・輸入合板の供給量と新設住宅着工数(うち木造住宅着工数)予測

平成 25 (2013) 年	合板供給量			新設住宅着工数 (うち木造住宅)
	国内合板	輸入合板	合計	
柴田社長 (伊藤忠建材)	275 万㎡	355 万㎡	630 万㎡	93 万戸 (51 万戸)
高光社長 (三井住商建材)	280 万㎡	350 万㎡	630 万㎡	92 万戸 (50.6 万戸)
竹下社長 (双日建材)	260 万㎡	360 万㎡	620 万㎡	90 万戸 (54 万戸)
小室社長 (丸紅建材)	265 万㎡	350 万㎡	615 万㎡	91 万戸 (50.5 万戸)
工藤社長 (トーヨーマテリア)	262 万㎡	360 万㎡	622 万㎡	92 万~93 万戸 (50.6~52 万戸)
上山副社長 (住友林業)	274 万㎡	365 万㎡	639 万㎡	92 万戸 (50.6 万戸)

工藤社長 竹下社長 上山副社長 小室社長



柴田社長 大久保 高光社長

の8年間で、減ったものは、輸入合板、国内広葉樹合板、パーティクルボードなどでした。一方、総数は、減っているのに、増えているのは、針葉樹合板とMDFです。この傾向は、今後も、続くと見て良いのではないのでしょうか。

高光 広葉樹はほぼ収束に向かっていくと思います。南洋材原木離れ、価格の高値張り付きにより最早国内工場にとって現状維持は困難な状況で、一部の特殊合板分を除いて輸入物、MDF等のボード類に替わっていくと思います。

一方、針葉樹合板は、住宅を始めとする合板総需要の増加は間違いないところで、キャパも十分にありますので生産量は確実に伸びていくでしょう。製品の用途開発も徐々に進んでいくでしょうし、政府の後押しもありますので、引き続き増えていくと思います。

繰り返しになりますが、国内針葉樹合板は膨大な生産能力がありますので、需要を上回る増産をすると瞬く間に需給バランスが崩れる懸念があり、需要動向に応じた生産調整および出荷が極めて重要だと思います。

次に輸入合板ですが、一般的には柴田社長が仰るとおり現地のサプライヤーが疲弊してきています。第三国市場の景気低迷、工場賃金の大幅な上昇、丸太伐採地の遠隔化による搬送コストの上昇、丸太品質劣化による歩留まり悪化等々、現地合板工事を取り巻く環境は日増しに厳しくなっています。一方、インドネシア国内の景気が非常に良いので、合板業を止めて、不動産業をやった方が良いという声も一部で出始めています。また、頼りにしていた資源系の採算が大変厳しくなっています。パームオイルは何か利益を確保できているが、利益率が大幅に落ちているし、石炭も柴田社長のお話のとおりです。乱暴な言い方をすれば、インドネシア、マレーシアの合板工場は、淘汰～サバイバルの第一段階が始まるのでは。「もう止めた」という工場が出てくるのではないかと思います。これが総論です。

個別論では、インドネシアでは、伐採規制が強化されて天然林を原料とした合板は減少。一方で、インドネシア国内の需要増、米国の住宅着工も回復基調にあり対日出荷量は現状維持が限界、増やすことはできない。薄物・中厚高級合板は、採算難から撤退する合板メーカーが出てくる可能性が高い。特に天然林を原料とする合板は、コストに見合う価格適正の高い商品へのシフトが進んでいく。フロー台板は植林系の原料へのシフトが更に進んでいく。

マレーシアに関しては、賃金上昇、原木の品質劣化に伴う歩留まり低下によるコストアップで輸出価格への転嫁が進む。同じく採算割れから撤退への動きが始まる。シッパーの寡占化が更に進み、最大手がプライスリーダーとしてのポジションを一段と高めていく。植林木へのシフトにドライブがかかり、品質面での不安定さをユーザーが如何に使いこなしていくかが大きなポイントになっていくのではないかと思います。

その他市場については、中国は昨年は入荷量が減少しましたが、東日本大震災後の品質問題も工場の選別

により改善されてきていますので、平成25年以降は入荷量も回復すると思います。ベトナムは、現状年間4万㎡程度の入荷量かと思いますが、コスト競争力を武器に今後も増加が予想され、注目されるでしょう。ただ、用途が現状梱包用に限定されていますので、存在感を示すような数量になるには相当の時間を要するでしょうが、その他の供給源として注目度が上がっていくと思います。

竹下 国産合板については、2013年は需要拡大の素地ができる年になるという気がしてなりません。何故かということ、まず自民党への政権交代により国産材を使う政策がより具体的に現れて来るような気がします。今、針葉樹合板メーカーは塗装型枠、フロー台板等の用途拡大の研究開発をしていますけれども、まだまだ認知されるまでの品質に至っていません。しかし近い内にこの研究開発は実を結ぶと思います。

弊社は太陽光パネルを売っていますが、九州で太陽光を載せる際、従来の野地板では弱すぎるので12mm合板に変えたという例も出てきていますので、既存の分野でも色々針葉樹合板の需要が伸びる可能性が広がっています。

もしも、国土交通省が公共構造物、橋桁、道路建設に針葉樹型枠の使用を推奨したなら、一気に針葉樹型枠の利用の流れが起き、遅々として認知されない現状が変わってしまうでしょう。今年は、国産合板にとっては非常に面白い年になると思います。

輸入合板については、皆さん仰っているように産地の供給力は減退するでしょう。サプライヤーも大手では世代交代が進んでいます。彼らの親は、会社がパームオイルや鉱物資源採掘等へ収益の柱を拡大しても、自分の父親が始めた合板製造にノスタルジーがあり事業継続をして来た面があります。しかし3世代目の若い経営者には、会社の起源となった合板製造に対する感傷は無く、それよりも事業の採算重視という人が増えてきています。私は、早晚「もう合板事業は中止」と言う経営者が出て来る、或いはそんなところまで追い込まれてしまった経営者が増えているという気がします。

今年は、マレーシアのほうが賃金アップは激しいのですが、インドネシアでも賃金アップによるコストアップが対日合板価格にも突きつけられて来ます。インドネシアは非常に景気が良く、例えばファルカタ合板、綺麗で安いので輸入が始まったのですが、インドネシア国内でもファルカタ需要が高まり価格を押し上げた結果、生産者は品質にうるさい日本よりもインドネシア国内を選び、日本市場を見向きもしなくなっています。日本はインドネシアにとっては最大の合板輸出国ですが、対日輸出意欲は明らかに減退しています。マレーシアでもますます大手に寡占化が進み、日本が対日輸出価格をコントロールできる状況にはありません。

輸入合板で唯一不安に感ずるのは高光さんがお話された中国とベトナム産の合板品質です。きちんと品質管理されたマレーシアやインドネシアの製品と同等の品質だが、安い輸入合板として末端に流通してしま

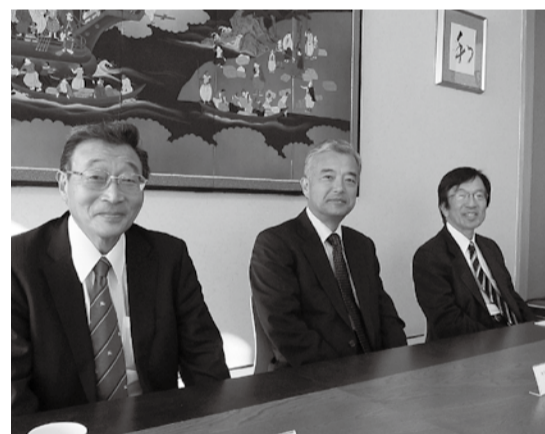
う。結果として安い価格だけが市場に残り市況下落要因になってしまう。後日、現場で品質問題が発覚しても、価格の安さと品質問題を結びつけた説明が成されないで、市況下落の修正は行われぬ。このような間違った情報の流布を懸念しています。やはり、輸入する者が責任をもって生産者側のJAS管理体制をきちんとチェックし、品質に関する情報をきちんと買手に説明しなければならぬ、そうしないと大変不幸なことになると思います。

小室 輸入のほうですが、皆さんから産地の人件費アップの話が出ましたが、インドネシアではジャカルタの特別州、あるいは西ジャワのプカシ地区で44%増という発表になったのですが、実は、ここに至るまでにインドネシア国内では相当もめているんですね。インドネシア経営者協会のソフィアン会長は、インドネシアの地方政府は我々の話には全く耳を貸さず労働組合の声のみを聞いたということでクレームを出しています。

ただ、ユドヨノ大統領が「インドネシアは低賃金の時代は終わった」と、「労働者の労働条件改善は政府の道徳的な責務だ」というコメントを発表してしまっていて、過去3年間で賃金は倍に上がっているわけですが、でも、インドネシアのGNPも倍に上がっています。だからこの流れは変えられない、かつての供給拠点から市場へと大きく変化してきているということが言えると思います。インドネシアからの100万㎡という数字は、これはマックス。下がることはあっても、これ以上増えることはないと言えると思います。

マレーシアに関しては、自国の活況によってインドネシアからの労働者がリターンする傾向が増えているということで、難しい局面にきているかと思っています。

国内合板については、広葉樹合板は今年も厳しい状況がつづくと思われる。一方、針葉樹合板については皆さんと同じです。消費税増税前の駆け込み需要、復興需要、或いは輸入合板の頭打ち等々により間違いなく伸びていく。プラス、木造住宅向け構造用合板以外の用途、国産型枠を含めて、これの更なる需要増が予想される、と思います。



工藤 国内合板のうち針葉樹合板は、例えば政府による公共建築物等木材利用促進法とか、地域型住宅ブランド化事業の建築とか、そういうものに使われることで増えてくる。新規の用途開発がさらに進んで、既にフロー台板とか、型枠は少しずつあると思うのですが、今後はMDFやパーティクルボードとの複合での合板ですとか考えられたりして国内の針葉樹合板は先ほど申し上げた数字よりも更に増えるかも知れないと思っています。

もう一つは、昨年、中央高速でトンネルの崩落がありましたが、道路にしても、橋梁にしても、トンネルにしても、「危険だ」という場所は何年も前から指摘されていました。それに対して公共投資は悪というイメージがあり、何より財政赤字のため投資が成されないまま来てしまっていたのですが、実際にあのような事故が起きてしまうと、今年から一気に動き始める可能性があるのでは合板の使用量は更に増えていくと思っています。

国産材の広葉樹合板については、今年から数年間は需給が均衡する、と思っています。ただ、丸太の手当ての面で、生産が減ってくれば減ってくるほど原料丸

太を港に上げるのが難しくなってくると思います。

輸入合板については、皆さんがお話されたとおりで、最低賃金が上がると1㎡当たりUS\$30～US\$40くらい上がることが予想されます。コストが上がってくる分を価格に転嫁してくるのは間違いのないと思います。

ただ、中国が米国のアンチダンピングに引っかかって米国への輸出が今年からできなくなるかもしれません。中国国内も景気が良くない、ヨーロッパも、中東も良くない、そうすると、この分が何処に出てくるか、ということが懸念されます。

上山 すでに皆様が言われたこととほとんど同じ内容ですが、国内合板に関しては、基本的には需要が拡大する年になると思います。昨年の動きを見てみると、昨年9月までは非常に需要が低調で価格が低迷していましたが、10月以降全体的に動きがよく、なおかつ今年の着工が予測通り堅調に推移すれば、合板は実需としての動きが出ると思います。

現状の国内合板の価格は安すぎると思いますし、切り捨て間伐をさせないために大量の間伐材を市場に出してしまったことで原木価格が暴落してしまったこともその要因の一つです。しかし、昨年、実需が低調で低迷した合板価格も、国産材の原木相場も底を打ちはじめましたし、実需も回復する兆しを見せています。

皆様もご承知のように、背景には木材の利用促進政策である「森林・林業再生プラン」や「公共建築物等木材利用促進法」といった政府の後押しもありますし、需要の拡大も重要なことだと思います。国産材を本気で使うためには、間伐材に補助金を出すことよりも、需要拡大が大切だということに行政側もようやく気がついてくれたと思います。建築物への木材利用のみならず、例えば、塗装型枠、MDFとの複合化、壁材料などの用途開発や商品開発が進んでいることもあり、確実に需要が増えていくと考えています。

国内の広葉樹合板に関しては、原材料という点で難しいものがあり、頭打ちだと思います。

一方、輸入合板についての最大の懸念はコストアップです。インドネシア、マレーシアの最低賃金の問題、それから原材料確保のためのコストが非常に高くなっていますし、バイオマスと合板原材料との競合ということも一部出てきています。中国、インドの需要は一時期に比べ落ちてきているように見えますが、それでも購買力はかなり強いものがあります。インドネシアも今まで輸出国だったのが、完全にマーケットとしての消費国になっています。そういう意味では、日本が輸入合板を買うとする場合に非常に高いものになることは避けられないと思います。

ただ、今後は、ユーカリ、ラジアータパイン、ポプラといった現状日本では使いにくいと言われている材料でも、用途開発していくことによって、ある程度利用していくべきであり、また世界的スタンダードと思われる品質や規格に対応する動きも日本で必要になっていくと思います。

工藤社長のお話にも出ましたが、公共工事に期待が持てるという点でも、本年は合板の需要拡大の一つの節目になるのではないかと思います。

●どうなる、平成25年度の建材業界動向

司会 それでは、平成25年度の建材業界がどのようになっているか、お聞かせ願えますでしょうか。

柴田 基本的には、需要は盛り上がりますので活況を呈するのは間違いのないのではないのでしょうか。ただ一方では、職人不足問題と一部資材の欠品問題が出てくるのが、予想されますので、こうした問題を早めに手を打つことが、必要な年になると思います。

高光 全く同感です。どう考えても需要が増えるのは間違いのないでしょう。そこへトンネル老朽化問題等々で公共工事が増加（国土強靱化策）し、ばら撒きも含めて相当需要が刺激されると思います。そこに復興需要も加わり、消費税増税前の駆け込み需要も前回よりは少ないとは言え確実に出てくる。一方で、仕事が平

準化することは困難で、ほぼ同じタイミングでドッと来ると思います。そうすると、職人も足りなくなるし、欠品も出てくる、特に職人不測問題は非常に大きな経営リスクと認識しています。この点が顕著化する年になると思います。

竹下 住宅着工と需要はしっかりあり、日本で唯一恵まれた業界ではないかと思っています。自動車産業やIT産業の惨状を見るにつけ、内需を相手に取引している我々は本当に恵まれていると思います。職人不足は極めて深刻な問題ですが、逆にこの不足により駆け込み需要増とその後の需要減退という過去に経験した悲惨な展開は回避されると思います。需要は将来へ平準化されるので今後3、4年は堅調な需要が続く非常に良い業界だと思います。



大工さん不足や一時的な欠品と言う問題も、そういうことを通じて住宅メーカーに集中している業界全体の収益が、川上にも適正配分され直すきっかけとなるのではないかと期待しています。これは業界にとって大変重要なことです。さもなくば、大工さんや配送を担ってくれる次の世代が業界に来てくれません。業界収益の再配分が行われることにより、全てにおいて良い事づくめの業界になるのではないかと思います。

小室 輸出が厳しい中で他業界は苦戦を強いられています。そういう中であって我々はベターな環境下にあるのかなと思います。この良好な環境が維持されている2、3年の間にどうやって次の手を打っていくのか、これがポイントになると思います。

懸念材料としては世界経済の低迷等々もありますが、目先の問題として3月末に期限切れになる「中小企業金融円滑化法」、これによって更に勝ち組と負け組の鮮明化が出てくるのではないかと思います。

工藤 全体としては、景気は良好であると思います。合板や各種建材に一部不足するものが出てくる可能性があとと思っています。職人さんの問題は、更に深刻になってくる。与信問題が心配です。これらは皆さんのお考えと共通していると思います。

もう一つ、私は、住宅が二つの方向に分かれていく、と考えています。例えば、住友林業さんが建てているような高額の住宅が、持ち家が増える中で増加すると思います。

一方、先ほど戸建住宅の購買層が35歳～45歳という話が出ましたが、私は、分譲住宅を購入している層は30歳±2歳に下がってきていると思っています。そうすると、35年の住宅ローンを組むと、65歳くらいで返済できるわけですが、どんなに金利が低いとはいえ、銀行が貸してくれなければどうにもなりませんから、30歳で貰っている給料から逆算して買える住宅はどうしても安くなってしまふ。そこで分譲住宅の価格は安いものが増えてくる、と思っています。

上山 業界全体の動向としては、すでに皆さんが仰っているとおりだと思います。堅調、むしろ良好な推移になると予想しています。

注目すべきポイントとして、住宅の省エネ基準が、2020年までに義務化されるという動きになっていて、住宅に使用される資材の高性能化と新商品開発が非常に重要になり、業界のいろいろなところにビジネスチャ

ンスが出てくるのではないかと思います。

例えば、義務化される省エネ基準では断熱性能を明確に証明しなければならないため、従来の筋交い工法よりも、性能値が高く、性能も証明しやすい壁パネルを利用する動きがすでに始まっていますし、2030年のゼロエネルギー住宅の標準化に向けては引き続きHEMSなどの環境商品が伸びてくるものと思われます。

もう一つのポイントは、国などの施策により非住宅の木造化が確実に進むことです。すでに非住宅の大型木造物件が受注できるよう設備投資に動いているプレカット工場もあります。そういった意味でも商品開発、設備増強が進んでいくとみております。

一方で、職人不足が課題となりますが、左官、基礎工事、サイディング工事などの職方の不足で契約ベースでは順調でも、着工が進まないことによってせつかくの需要が取り込めない可能性があります。その反面、ある程度着工が平準化していき、生産能力に合わせた着工計画が定着していくようになると思います。

●ずばり、今年の合板天気は？

柴田 需要は増えます。合板については、内外共に、供給キャパも、十分あると思っていますので、供給に困る事は、基本的にはないと思います。輸入合板は、コスト高で、上がる、そして、為替も、円安傾向。国産針葉樹についても、秋需に向けて、価格は、上がって行くのではないのでしょうか。しかし、かつてのような大幅な乱高下ではなく、穏やかな上げにあるのではないかと思います。

高光 繰り返しになりますが、国内は十分なキャパを有していますので、この程度の需要増には全く問題なく対応できると思います。供給過多となり需給バランスが崩れると、需要はあっても価格は下がるでしょう。

輸入に関しては、コストの問題があるので無理をして作ってこないし、合わないと思えば止めるでしょうし、堅調に推移していくと思います。多分、春までは上昇気配で進み、その後ジワッと上がってくれば良いと思いますが、需給バランスによっては多少上下し、再び秋に盛り上がる。いずれにしろ、お祭りのような乱高下はもうない、一定の範囲内での小幅な値動きの中で推移していく、全ては需給バランス次第となるでしょう。そこを誤ると、仕事があっても値段は下がってくると思います。

竹下 需要は昨年よりもあるわけですから、我々建材商社と各メーカーさんが大人の対応でこの需要に応える努力をすれば、業界の全ての人にとって幸せな状態になると思います。

理性ある取引をして、合板という素晴らしい商品を傷つけないようにしたいと思いますね。

小室 合板の供給量は伸びるのは間違いありません。繰り返しになりますが、私も、合板価格は需給バランスに尽きると思います。合板は住宅の基礎資材です。他の資材に影響を及ぼす重要な商品ですから、合板だけ良ければいいというのではなく、業界を挙げて、是非大切にとっていきたい、と思います。

工藤 流通量は確実に増えるわけで、そのところで値段の問題が出てくる「値は品を呼ぶ」というものですから、必ず余ってくる。豊作貧乏というようなことにならないように祈っている、お願いしたいと思います。

上山 皆さんが言われるように需要は堅調で、輸入合板はコスト高による価格上昇、国内合板のメーカー様もワンランク値を上げて安定供給を目指し、用途開発も進めていきたいはず。大幅に暴騰する、逼迫するようなことは、今年は起きないだろうと思いますし、起きて欲しくないと思います。

仮需が出た場合には、そこをしっかりと見極めて安定した価格に落ち着くことで、安心して使える材料であるという合板のポジショニングを我々流通が作っていかねばならないと思います。

司会 ありがとうございます。