

本県木材産業の現状と課題

豊富な森林資源を背景に発達してきた本県木材産業は、木造住宅建築の減少等により県内経済における位置を次第に低下させてきた。しかしその一方で、現在、環境問題への対応などの時代の要請により木材産業は成長のチャンスを迎えている。

ウッドショックと中国木材の能代市進出による影響を踏まえながら、本県木材産業が成長のチャンスを活かすための課題について考察する。

※本稿で「木材産業」は、製材業、合板製造業、集成材製造業などの木材製品の製造業を指す。

1 木材産業の現状と可能性

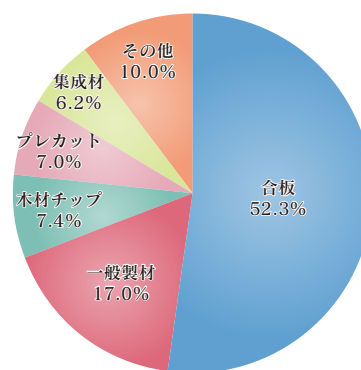
(1) 低下傾向にある本県経済における位置

2020年工業統計調査に基づくと、本県の木材・木製品製造業（従業者4人以上の事業所）の事業所数は115事業所、従業者数は2,395人、製造品出荷額等は690億円であり、本県製造業全体に占める割合は、それぞれ7.0%、3.9%、5.4%である。製造品出荷額等を産業中分類別にみると、木材・木製品製造業は、電子部品・デバイス、食料品、生産用機械、業務用機械、金属製品に続く第6位となっている。

木材・木製品製造業の製造品出荷額等を産業細分類別の構成比で見ると、合板が52.3%と半分強を占め、続いて一般製材17.0%、木材チップ7.4%、建築用木製組立材料（プレカット）7.0%、集成材6.2%となっている（図表1）。

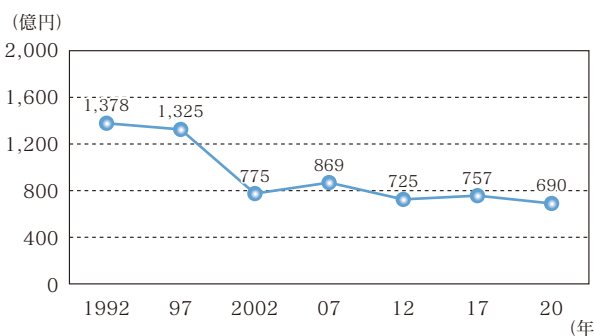
本県は豊富かつ良質な天然秋田スギ資源を背景として古くから製材業が発達し、製材業を中心とする木材産業もかつて県内経済で大きな部分を占めていた。昭和50年代（1975～84年）の初めまで木材業は本県製造業において出荷額で首位であったが、木造住宅建築の減少による需要縮小等から製造品出荷額等は中長期的に減少しており、電子部品産業の発達など産業構造の変化もあって県内経済における位置も低下傾向をたどっている（図表2、3）。

図表1 産業細分類別製造品出荷額等の構成比



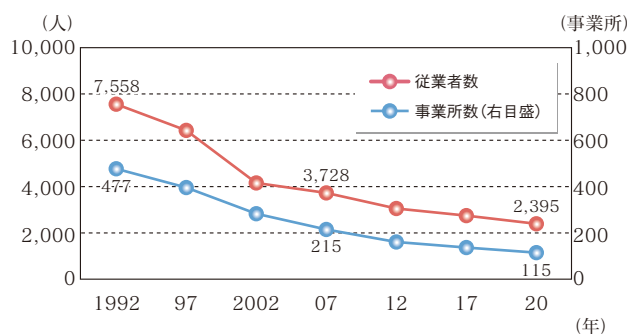
資料：経済産業省「2020年工業統計調査」

図表2 木材・木製品製造業—製造品出荷額等



資料：経済産業省「工業統計調査」（以下、図表3同じ）

図表3 木材・木製品製造業—従業者数、事業所数



(2) 木材産業成長の可能性

本県経済における位置が低下傾向にある木材産業であるが、一方では、環境問題への対応などの時代の要請から成長のチャンスが訪れている。秋田銀行は、岩手銀行、日本政策投資銀行、日本経済研究所と共同で本年3月に調査レポート「東北地方における森林産業の現状と今後の方向性」を発行した。この中で、東北の森林産業に関して次のように分析・提言している。

『世界的な脱炭素等の流れから木材への需要は高まっていく。一方で、森林資源の保全に対する取組みの進展から木材供給には一定の制約が掛かってくるだろう。現在の我が国の木材自給率は4割にも至らず輸入木材のシェアが高い状況であるが、今後の国際的な木材需給等を踏まえると、国内林業は輸入材からのシェア奪還による国内での成長機会は広がり、さらに輸出品増加の可能性も高まる。

東北地方は国内有数の豊富な森林資源を持ち、川上の素材生産（※）から川中の木材加工は高い生産性や規模を持っている。川上と川中をつなぐ素材流通も合理化・効率化が進んでおり、東北は強い林業サプライチェーンを持っている。東北の課題は、実需者である川下へのアプローチである。自らの生産力を活かし、自らマーケットを開拓し、優位なポジションを獲得するための市場戦略を展開していくべきである。』

※素材生産：樹木を伐採して素材（丸太）に加工し、製材工場等に運搬・集積すること

このレポートは、林業の成長チャンスについて述べているが、これはそのまま木材産業のチャンスと捉えることができる。すなわち「強い林業サプライチェーン」とは、本県も持っている林業から木材産業までを含めた強みであり、この強みを活かすことによって木材への需要が高まるという市場環境のチャンスを捉え木材産

業の成長へとつなげることが可能となる。

そのために木材産業が採用すべき戦略を検討するうえで考慮しなければならない二つの事柄がある。それは近年起こった2つの事象、ウッドショックと中国木材の能代市進出である。

2 ウッドショック

(1) ウッドショックの経緯

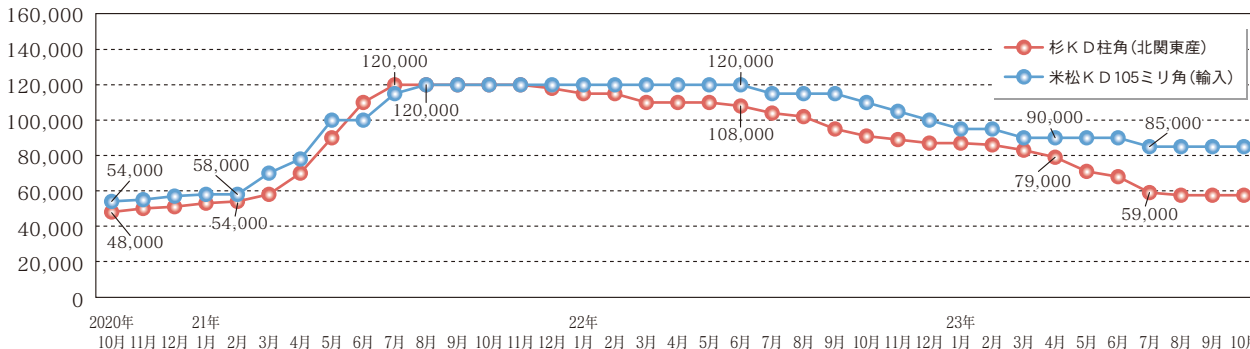
ウッドショックとは、国内木材市場において外国産木材の輸入量が減少したため価格が高騰し、これが輸入材の代替材としての国産材にも波及して原木および製品の両方で極端な品薄と価格高騰が生じた現象をさす。

ウッドショックが発生した時期は、2021年春である。製品の価格推移をみると、輸入材の米松KD105ミリ角の価格（㎡当たり）は、2021年2月まで60,000円以下で推移していたが、同年3月から急上昇し8月には120,000円に達している。国産材の杉KD柱角の価格もほぼ同じ推移をたどり、同年2月に54,000円だったものが5か月後の7月には120,000円になった（図表4）。また、原木のすぎ中丸太の価格（㎡当たり）も、同年3月に14,200円だったものが、8月には19,100円まで上昇した（図表5）。

集成材に関しては、原材料の欧州産のラミナ・Wウッドの価格（㎡当たり）は2021年3月に36,000円だったものが同年10月に90,000円と2.5倍に上昇し、製品のホワイトウッド集成管柱の価格（1本当たり）は同年3月の2,000円から10月には5,100円に上昇した（図表6、7）。東北産のラミナ・杉の価格推移は欧州産ラミナに比べて変化が少なかったものの、製品のすぎ集成管柱価格は、外材を材料とする集成材価格に引っ張られる形で、同年3月の2,000円から2022年2月には3,800円と1.9倍に上昇した（図表6、7）。

図表4 木材・製材の価格推移

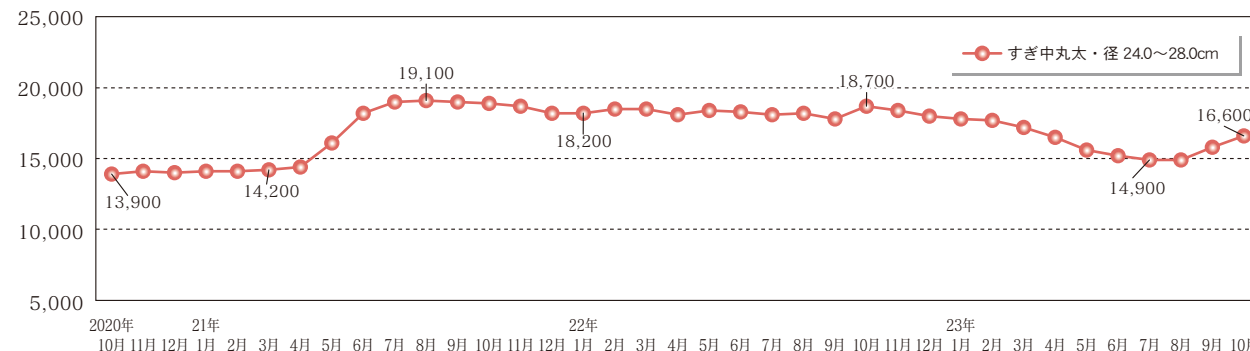
(単位:円/㎡)



資料 日刊木材新聞「木材・製材の価格推移」 2020年10月～2023年10月 5面 ※資料で価格が「55,000～60,000」のように幅のある表記のものは、その中央値「57,500」をプロットしている

図表5 丸太の価格推移

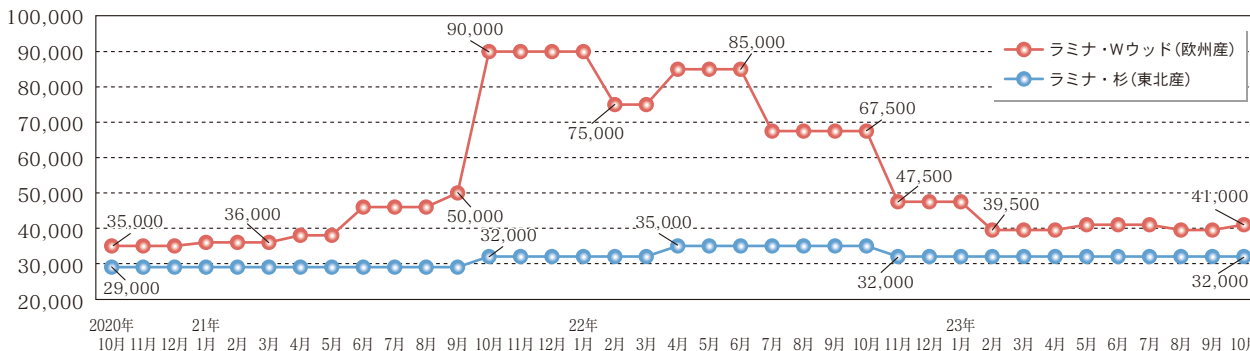
(単位:円/㎡)



資料 農林水産省「農林水産統計 木材価格」

図表6 ラミナ価格推移

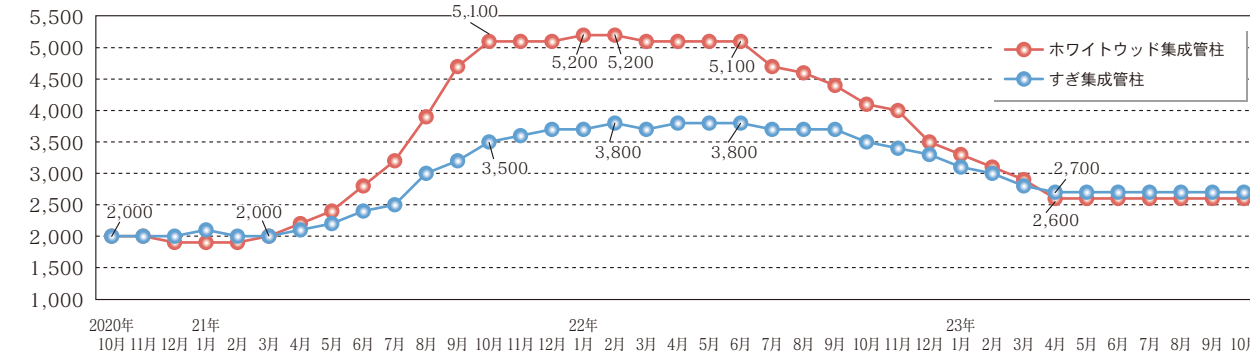
(単位:円/㎡)



資料 日刊木材新聞「集成材相場(関東市場値)」 2020年10月～2023年10月 3面 ※資料で価格が「40,000～42,000」のように幅のある表記のものは、その中央値「41,000」をプロットしている

図表7 集成管柱価格推移

(単位:円/本)



資料 農林水産省「農林水産統計 木材価格」 ※ホワイトウッド集成管柱:10.5cm×10.5cm×2.98～3.0m すぎ集成管柱:10.5cm×10.5cm×2.98～3.0m

その後の木材関連の価格推移をみると、ウッドショックは2023年の春～夏頃にはほぼ終焉したと考えられる。

(2) ウッドショックの原因

ウッドショックの端緒はアメリカにおいて住宅建設が急増したことである。コロナ禍における巣ごもり需要でDIYによる住宅建築が増加し、コロナ禍対策の金融緩和も新設住宅着工の増加につながった。これによりアメリカで木材需要が拡大し、日本への丸太や木材製品の輸出が減少した。次に、米中経済摩擦によりアメリカから中国への木材輸出が制限され、中国が他国からの木材輸入を増加させた影響で世界的に木材需給がひっ迫した。さらに、木材の国際運搬に必要なコンテナ不足とスエズ運河での貨物船座礁により、木材の運搬手段不足、運賃価格高騰が発生した。

以上の要因により世界的な木材の需給ひっ迫と価格高騰が発生し、これが日本国内の木材市場に波及した。

(3) 県内木材産業への影響

ウッドショックは、県内木材産業の業績面にも大きな影響をもたらした。

木材産業のサプライチェーンの川上にあたる林業、素材生産者にとっては、原木価格上昇、販売量の増加による恩恵があった。また、川中にあたる製材業など木材製品製造業にとっては、販売面で販売数量の増加および販売価格の上昇というプラスがあった一方で、原材料である原木やラミナの価格上昇というコストアップ、材料の入手困難というマイナス面があった。原材料の在庫が豊富な事業者、あるいは仕入れに問題のない事業者にとっては販売面の恩恵が大きかったと言える。

川下にあたるハウスメーカーにとっては、木材等の建築部材の入手困難や価格上昇、さらに

販売価格上昇による顧客の購入意欲減退などが発生し、マイナス面が大きかった。

3 中国木材の能代市進出

(1) 2024年1月能代工場稼働

中国木材株式会社は、2021年に秋田県、能代市と立地協定を締結し、能代市進出の計画を明確にした。同社は、1953年創業、1955年設立の広島県呉市に本社を置く国内最大手の製材メーカーであり、従業員数は2,781名（グループ・派遣含む、2023年6月30日現在）、2023年6月期の売上高は1,661億円である。

同社は、能代市進出にあたり能代工業団地内に438,000㎡の工場用地を確保し、2022年に総投資額270億円（土地取得費を除く）で工場・事務所の建設工事を開始、2024年1月までに製材棟、事務所棟、加工集成等の建屋を竣工した。そして、2024年1月に製材機械が稼働したのを皮切りに、5月に加工機械（乾燥等）が稼働、7月に集成機械（集成材※製造）が稼働した。2年後の2026年には、製材等の過程で出る樹皮やおがくずを燃料とする木質バイオマス発電を稼働させる予定である。

※集成材：複数の板を張り合わせ一つの部材としたもの

(2) 能代市進出の経緯・狙い

能代市進出を決める前、中国木材は秋田県北の素材生産業者（林業者）等から工場進出の誘致を受けていた。同様の誘いは国内各地からあったが、秋田の杉素材生産量は宮崎県に次いで全国2位であり原料確保の面で優位性があることや用水確保の目途が立ったこと、さらに、大きな工場用地を確保できる点、港（能代港）が近い点、必要とする従業員の採用が可能な点などを考慮し、能代工場の建設を決定した。



同社は住宅構造用部材メーカーであり、従来、北米からベイマツ丸太を自社工場へ直輸入し、ベイマツ乾燥材の梁(はり)、桁(けた)や、ベイマツを使用した構造用集成材を製造・販売する事業を主力としていた。その一方で、大量に植林されてきた杉など我が国の森林資源を活用する観点から、国産材利用拡大にも取り組んできた。この国産材活用の考えに基づき2014年に建設したのが、日向工場(宮崎県)である。

同工場では、九州産を中心とする国産の原木集荷から製材、乾燥加工、集成材製造、そして木材製造の際に発生する樹皮やおがくずを燃料としたバイオマス発電まで一体となった事業展開により、国産材を余すところなく活用する取り組みを行っている。同社は、「日向モデル」と呼ぶこの事業モデルを能代工場に適用し、国産材利用拡大の拠点とすることを狙いとしている。

(3) 能代工場の概要

能代工場での雇用人員は最終的に250名を予定し、うち210名を地元から雇用する計画である。人員の募集に当たり同社は東北地方の高校120校に募集のPRを行った他、県内の新聞、テレビ等で同社の紹介がされたことから知名度も向上し、ほぼ順調に人員の確保が進んでいる。

生産品目は、管柱(くたばしら)、間柱(まばしら)などのスギ集成材製品、および無垢材のスギ製材品(間柱等)であり、中でもスギ集成管柱がメインとなる。工場のフル稼働時には、250名の2シフト(二交代制)をとり、秋田県産のスギを中心とする原木を年間24万 m^3 調達する計画である。

(4) 林業活性化への取り組み

前述の通り、中国木材が外材(ベイマツ)利用から国産材活用へのシフトに取り組んできた背景には、我が国の森林資源を活用するという狙いがあった。このため、能代工場での原木調

達においても「林業を活性化する」という観点に基づいた取り組みを行っている。

従来、国産材の供給や価格は安定しないことが多く、住宅部材メーカーやハウスメーカーにとって使いづらい点があった。国産材の利用拡大には、原木の供給を安定させることが必要であり、そのためには林業者が安心して人を雇い、設備に投資できることが必要である。同社の「日向モデル」では、原木供給を安定させる観点から小径木から大径木まであらゆる原木を受け入れる体制をとっている。

また国産材の利用拡大には、「原木の伐採」→「原木の利用」→「伐採後に再び苗を植える(再造林)」という循環が行われることが重要である。しかし、国有林の場合は、ほぼ100%再造林ができているのに対し、民有林では再造林の割合が3割程度にとどまる。そこで、同社は原木の調達の際に林業者の再造林が可能となるような価格を設定できるよう製造コストを抑える取り組みを行っている。

4 課題1-林業・素材生産業の活性化

(1) ウッドショックがもたらした教訓

今後の本県木材産業を考えるうえで、ウッドショックがもたらした影響は大きな要素となる。ウッドショックは、外国産木材の輸入には不確実性が伴うという教訓を残した。国際関係における紛争、ある国での木材需要の変動、重要航路における事故など、国外で起こる様々な事象により我が国への木材輸入量の急激な減少や木材価格の高騰が発生し得る。したがって、我が国の木材産業にとって原材料を安定的に確保するための方策が今まで以上に重要となった。この観点から、外材の代替としての国産材を使う動きが今後ますます強まっていくことが予想される。

一方で、これは本県木材産業の優位性にも繋がる。すなわち、前述の東北の森林産業に関する調査レポートが指摘したように、本県を含む東北は豊富な森林資源を持ち、強い林業サプライチェーンを持っている。本県の林業がこの機会を捉え輸入材からのシェア奪還により成長をはかることと連動して、本県木材産業は川上の林業との強い結びつきを活かして成長のチャンスをつかむことが重要となる。

その前提として、まず強みの一つである豊富な森林資源の活用をはかることが必要であり、そのためには林業経営の安定化と再造林率の向上が課題となる。秋田県と関連団体は、2021年当時3割弱だった県内民有林の再造林率を2025年度までに5割まで引き上げる目標を掲げた。秋田県はこれに関連して、森林所有者に代わって林業経営体が植栽から10年間の保育管理を行う仕組みづくりや、再造林に係る助成金等の支援を行っている。このような支援の活用や林業機械の活用による低コスト・省力造林技術の実践により再造林率を高め、安定した素材生産の体制を作ることが求められる。

(2) 中国木材の本県進出を活かす方向性

中国木材の能代市進出に関して当初は製品の販売面や原木調達面で県内の事業者と競合するのではないかと懸念もあったが、現在までそのようなマイナス影響があったとする声は聞かれていない。今必要なのは、中国木材の進出を本県の木材産業全体の成長のために活用するという視点だと考えられる。

特にこれまで述べたような林業や素材生産業の活性化において、中国木材の進出を活かす可能性は大きい。前述した通り、同社能代工場は「林業を活性化する」という観点に基づいた取り組みを行っている。そして林業の活性化は本県の木材産業全体の課題でもある。したがって、

中国木材の取組みと連携して本県林業の活性化をはかる方策を探るべきと考えられる。

県内の事業者の中にも林業の活性化を進める様々な取組みがみられる。

(3) 秋田プライウOODの森林環境事業

秋田プライウOOD株式会社は、1963年設立の国産材合板、フローリングなどを主力製品とする合板メーカーであり、秋田市に本社を置く。社員数277名（2024年4月現在）、年間売上高237億円（2024年4月期）の規模を有する。

同社の事業において原材料となる丸太は、以前はほとんど外材を用いていた。当初はマレーシア、インドネシア等のラワン材を用いていたがインドネシアによる丸太輸出禁止等によりロシア産の針葉樹材に転換し、さらにロシアが国内産業育成のため丸太輸出税を引き上げたことを契機に国産材への転換を進め、現在は100%国産材を原材料としている。

この経緯もあり、同社は2012年、社内に森林事業部を創設、本格的に原木の素材生産を開始し、素材生産から国産材合板の製造まで一貫したビジネスモデルを目指した。そして2024年3月、森林環境事業をさらに発展させるため、森林事業部を分離独立させエーピーフォーレ株式会社を発足させた。この森林環境事業は、「植える」→「育てる」→「収穫する」→「使う」というサイクルを実践することで、森林保全、地球環境保護に貢献することをコンセプトにしている。

「植える」に関しては、年間20万本のスギ、マツの苗木を植え、ビニールハウスで育成している。この苗木は自社で使用するだけでなく、他社への販売も行っている。「育てる」に関しては、社有林「アキプラの森」を県内7か所に所有しており、その総面積は741haに達する。このアキプラの森では健全な森を目指して定期的な下刈りと間伐作業を行っている。また、同社

は他社が所有する森林に関しても、立木の買受や森林経営の受託など様々な業務を受託している。「収穫する」、「使う」に関しては、国有林等から伐採した原木も含めエーピーフォーレが素材生産を行う丸太は、秋田プライウッドが生産する合板の原材料のうち6%程度に当たる。

同社では、「持ち主の高齢化等の理由で管理されず放置されている山林が多くありますが、当社が山林の管理を請け負うことで、山を持つ方々の悩みを解決し、国内の森林保全・再生を促進します」と説明している。

5 課題2－市場戦略

(1) 新設住宅着工の減少

木材産業の今後を考えるうえで、川上に関する課題と並んで浮かび上がる課題が、川下の需要者への対応すなわち製品の販売戦略である。

ウッドショックによる需要増加が一段落した後、木材市場は沈静化の傾向を強めており、その背景にあるのは新設住宅着工の減少である。新設住宅着工は長期的に減少傾向をたどっており、今後も人口減少等からその傾向が続くと予想される。野村総合研究所は2024年6月に「全国の新設住宅着工戸数は2023年度の80万戸から、2030年度には77万戸、2040年度には58万戸と減少していく」という予測を発表した。

したがって、木材産業が今後の販売先を確保するためには、住宅以外の需要も視野に入れた市場戦略を進める必要がある。

(2) 求められる市場戦略

前述の東北の森林産業に関する調査レポートは、「住宅」「非住宅」「輸出」の3分野での林業の市場戦略に関して次のように述べている。

『「住宅」については、木造住宅における国産材シェア拡大の流れの中で、比較的付加価値の高い、高単価な構造材について供給力を高めて

いくことが必要であろう。「非住宅」については、様々な木材加工のニーズに対応できるという地域の強みを活かし、中高層の木造建築について標準化へのアプローチや部材の供給・販売ネットワークを構築することが必要である。「輸出」については、付加価値の高い製材の米国輸出を軸に、地域で供給力を高めるとともに、東北から直接輸出できる体制づくりが求められる。』

このように住宅以外の「非住宅」、「輸出」に関して本県木材産業の強みを活かす戦略を実行していくことが重要である。「非住宅」に関しては、法律改正により大規模な中高層建築物についても純木造化の道が広げられたことを活用すべきと考える。学校統合による新たな校舎建築の場合など、中高層の公共建築物についても本県産木材を活用した純木造建築とすることを政策的に推進したい。また、木材の新たな活用方法を提案していくことも必要である。秋田プライウッドは、向浜工場の厚生棟を修繕する際、内装などに合板を用いた木質化を実施した。これをショールーム化することで主に構造用として用いられている合板の新しい活用方法を提案し、「ウッドデザイン賞2024」を受賞した。

「輸出」に関しては、需要者と連携を強めることで本県木材産業の強みを活かすことができる。本年11月11日に秋田県・秋田県木材産業協同組合連合会により行われた「台湾木材製品輸出セミナー」では、秋田県産材の新たな販路開拓のため、台湾で実施した現地調査の報告や台湾から招いた建設・木材事業者の講話を通じて県産材製品の台湾輸出の方策が考えられた。

以上のように、本県木材産業が成長のチャンスをつかむためには、サプライチェーンの川上、川下の課題に対して民間、行政を含む関係者が連携し、有効な戦略を実行していくことが求められる。
(荒牧 敦郎)