

特集 カナダ林産企業

原木高に備えた製造コスト引き下げが課題

設備投資で高品質、均質な製品を安定供給

製材事業の難しさは、一本一本が違った特徴を持つ木材という天然素材を、製材という工業化製品に加工する点にある。サイズも特性もばらばらな丸太を仕分けし、市場が求める均一な製品に仕上げる。その製造工程の微妙なさじ加減が、製材会社の収益を大きく左右するようになっている。

この生産効率の問題にカナダの林産企業はどう取り組んでいるのか、現地工場を取材してきた。

◇ 現地の製材工場が懸念を示すのは、原木相場の推移だ。中国の原木需要の拡大で原木価格は高止まりしており、BC州政府に支払うスタンパージも原木価格に連動して上昇している。

伐採にかかわるコストは今後も高水準で推移する見通しだが、コスト上昇分を常に製品の販売価格に上乗せできるとは限らない。そのため、伐採以外の部分での製造コストの引き下げは喫緊の課題だ。だが、原木価格が上昇する一方で、製材の性能面への要求も大きくなっている。

◇ とりわけKD化の流れは世界的な潮流であり、今後はKD設備をどれだけ増やせるかがシェア獲得のカギの一つとなりそうだ。

さらに、リーマン・ショック以降の長引く不況で、熟練工を獲得するのが難しくなっており、人件費も上昇している。

こうした諸問題を解決するのが設備投資だ。最新鋭設備への投資は生産コストを引き下げる。オートグレーダーは、5%はあるといわれる人為ミスがなく、サイズコントロールも正確だ。軌道に乗れば、大きなコスト削減につながる。それは今後、長期にわたり、より品質の高い材を、より手ごころな価格で提供できることになることを意味する。

視察企業は、いずれも設備投資を重視しており、製品の性能化、需要増、コスト高に備えていたのが印象的だった。米国の市場の回復、製品価格の上昇、カナダドル安(対米ドル)で、カナダの林産企業は13年、そろって好業績を打ち出したが、この利益の一部を将来への投資に回すことで、将来の市場の動乱に備えることが重要だと企業は口をそろえる。

(特集は6面まで)

インターフォーの2013年の生産能力は22億立方メートル(実材積換算推定360万立方メートル)、14年は26億立方メートル(同420万立方メートル)で前年比18%増の見通し。この大幅な生産増は、会社の成長と、今年2月に米国南部の製材大手、トールソンランパーを買収したことによるものだ。

13年にも米国でレノニア、キードルの2社を買収した。いずれも米国南部のサザンイロパインの製材工場で、米国市場の回復を見込んでの買収だ。

近年、M&Aを積極的にやっているが、投資も継続的に実施していく。積極的な設備投資による生産能力の改善も、生産量の増加に貢献するだろう。

13年の業績は好調だったが、14年の市場はさらに上向くと考える。米国の住宅着工が回復基調を強め、中国は成

当社は、BC州沿岸地域最大の生産量を誇る林産企業で、環境保護理念に基づいた伐採を行っている。2013年の伐採量は600万立方メートルで、これは、BC沿岸地域の年間伐採量(私有地含む)の約30%を占める。保有する伐採権(TFL)はBC沿岸地域で最も高品質、かつ、安定した伐採が行える地域のもので、当社が最大量の伐採を行っている。

近年は、工場への投資を加速させている。設備投資は、生産コストを引き下げ、競争力を強めることにつながる。競争力が強まることで、日本に対しても長期的な安定供給が可能となり、市場からの信頼も増すと考えている。

木材事業はグローバル化しており、各国の各市場のニーズを理解することが重要だ。

投資に1億2500万カナダドルを予定

WFP副社長 ブルース・セントジョン氏



ブルース・セントジョン氏

更新を検討している。14年は変化の年になると予測している。日本市場に対しては、消費税増税の影響を見守りたい。米国は15年の後半に景気のピークを迎えると思われる。

中国の需要の強さは継続するだろう。農村部から都市部へ人口が流入し、木材需要が

長を続け、日本の消費税増税の反動も限定的と見ているからだ。当社の生産量増加と3つの需要国の景気改善との相乗効果で、14年は良好な業績結果が出せると期待する。

懸念しているのは、需要の拡大による原木価格の高騰だ。だが、今年には原木の供給量も増えるため、出材の増加で原木価格の上昇がある程度抑えられるのではないかと考えている。

M&A強化、設備投資で事業拡大

インターフォー社長CEO ダンカン・デイビス氏



ダンカン・デイビス氏

日本に事務所を設立してから78年が経過しており、顧客とも強い信頼関係を築いてきている。

拡大する。住宅などのインフラへの投資も続くだろう。市場の長期的な予測は、国際市場の恩恵が絡まるため難しい。だが、当社の事業は日本向け市場を最重要視しており、他の製材企業が米国市場にシフトすれば、当社はその分、日本市場でシェアを伸ばすことができるかもしれない。

今後の投資は、1億2500万カナダドル(日本円約117億6000万円、1カナダドル94円で試算)を計画している。どの工場に投資するかは未定だが、小径木工場と、大径木工場の建て直しと、大径木工場の設備更新を検討している。

WFPの8工場はバンクーバー島にあるため、海路を通じて海外に出荷したほうが輸送面で合理的だ。そのため当社と日本市場との絆は強い。実際、現地に事務所を設立し、直接販売を行っている海外市場は日本だけである。

これからも、日本事務所からの適切な市場情報ならびに市場変化の情報をもちに、日本のニーズに対応していく。

たど自負している。今後の米国市場がどう進展しても、日本向け販売に影響はない。中国市場も我々にとって重要なものであり、特にここ5〜6年は急速な発展を遂げてきた感がある。中国向けは販売量では日本向けを上回るようになった。だが、日本向けはハイグレード商品、中国向けは中級材と、出荷する商品が違う。そのため、2つの市場は、競合するというよりは補完的な関係である。

日本の市場がKD材を求めていることは理解しており、主力対日工場の一つであるアダムスレイクにKD設備を増設することも検討している。エーコン工場でも乾燥容量は不足しているが、カナダツガの乾燥は非常に難しいため、乾燥能力の拡大だけでなく、乾燥技術の質についても厳密に検討する必要があると考えている。

CANADA TSUGA E120 & E120-F330

地震に強い家造りに欠かせない構造材 Canada Tsuga E120 & E120-F330

JAS規格と同等と認められているカナダのJPS-1規格に基づき厳しく選別された Canada Tsuga E120 & E120-F330。日本で一般流通している無垢構造材の中で唯一大臣認定を受けている高品質材です。

Canada Tsugaの特徴:

- 高強度 (E120の高い曲げヤング係数を誇る)
- 高い釘保持力を持つ (耐力壁の耐震性能を高める)
- 針葉樹材の中で防腐剤を一番吸収する性質を持っている (防腐加工済土台として幅広く利用されている)
- 高性能の集成材作りには欠かせない高強度ラミナ材 (日本国内でE150を誇る集成材が作られている)
- 高いめり込み強度を持つ (荷重が一番かかる土台に最適)

2008年9月につくば土木研究所に於いて阪神淡路大震災時に記録された地震波を200%で加振した実大振動台実験では、カナダツガを用いた3階建軸組工法住宅は強靱な揺れに耐え高強度を証明しました。(高い釘保持力と曲げに対しての強い抵抗力が理由として上げられます)

お問い合わせはカナダツガ・パートナー協会までお願いします。

カナダツガ・パートナー協会

〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-27 TEL: 03-5401-0536 FAX: 03-5401-0538
 巴町アネックス2号館9階 http://www.canadatstva.or.jp

