

仕入れ先との協業関係が不可欠

資源開発などの機能生かす

在庫と配送は建材問屋に期待される重要な機能だ。だが、全国にある営業店舗や物流倉庫に一定量の在庫を置いて欠品が起こったときに在庫分から出荷を行うという市場流通における緩衝材的な機能は、今では限定されたものになっている。建材商社でもリスクはできるだけ最小限にする安全性重視のビジネスモデルへの転換が進み、在庫を持つことは時代の要請にそぐわなくなっているのが実態だ。

だが、ウッドショックが突きつけたサプライチェーンの課題にはいずれ向き合っていかなければならず、そのためには仕入れ先との協業関係が不可欠だ。今はまだ模索段階にあるが、サプライチェーンの課題を解決した先には、新たなビジネスの種が見えてくるかもしれない。

大量在庫が難しくなった背景には、消費者の嗜好が多様化して建材の種類が増えたことや、必要なものを必要なだけ提供する「ジャスト・イン・タイム」の供給体制が主体となっていることなどがある。便利さと利潤を追求した供給体制が、需給バランスが少しでも崩れるとサプライチェーンが機能しなくなるという今回の事態を生んだ。

ウッドショックで痛い思いをしたことで今後、在庫機能については

多少見直されていくかもしれないが、それでも、在庫するためのコストや配送料は誰が負担するのかといったことも問題として残る。

建材商社も、輸入合板を筆頭に、在庫管理の徹底や先物契約条件を厳格化している。在庫機能面では問屋ほどの機能を発揮できなかったものの、ウッドショック下で、金融や資源開発などの機能を発揮した。

そのひとつが伊藤忠建材の国産材課の取り組みだ。立木買いを含む丸太調達を手掛けるが、同課を中心に、調達丸太を製材業者に供給して製材品を購入、プレカット工場に供給するという双方向性の商いを機能させた。この取り組みは、小規模事業者が多い日本の山林にとって、同社が仲介することで価値の付加や融資機能の可能性を感じさせるものともなった。

もうひとつが、双日建材のインドネシア・スメル社とのファルカタ合板の開発だ。独自の供給ソースの開拓により、世界的に木質資源が不足するなかでも安定的な供給を実現し、輸入合板ニーズの一翼を担った。