

# 木材仕入れの年間契約化進める

## 安定価格での調達へ

ポラテック

ポラテック（埼玉県越谷市、中内晃次郎社長）は、プレカット事業で使用する木材、合板などの長期契約化を進めていることを明らかにした。年間契約を基本に取引先ごとに、それぞれ取引量の10～20%程度の価格を年間で決めて契約する。既に欧州や北米の一部シッパー、合板メーカーなどの契約を進めている。

同社はプレカットの最大手で、2017年3月期には構造材の加工で年間124万5000坪の加工を見込み、木材使用量も年間84万立方メートル（合板含む）に達する見通し。昨年8月ごろから欧州の大手林産企業に対して1年間の契約を提案、取引量の10～20%程度の価格を年間で決め、今後、年間契約比

を望んでおり、供給側も同じだ。価格変動があっても契約を守れる仕入れを行っていきたい」と北大路康信専務は話している。

なお、同社のプレカットの2月度の加工実績は構造材9万8038坪、羽柄材6万3141坪、合板4万8045坪だった。外販受注実績は3160棟、

あっても契約を守れる仕入れを行っていきたい」と北大路康信専務は話している。

なお、同社のプレカットの2月度の加工実績は構造材9万8038坪、羽柄材6万3141坪、合板4万8045坪だった。外販受注実績は3160棟、

率を段階的に引き上げていく方針だ。

他の欧州林産企業や合板メーカーなどもこの提案に乗るところが出てきている。需要者としては安定した価格で購入できるメリットがあり、基本は円建てで為替リスクは商社などの判断になる。大きく価格変動があった場合には、残りの部分での調整や次回契約での

交渉などのリスク回避の余地も残しておく。

調達量のうち19%程度が合板、残りのうち65%が集材材。同社ではラミナで購入して、集材材メーカーにラミナを支給し、製品を買い上げるスキームについても集材材メーカーとの間で検討している。「相場を読んで木材を仕入れる時代は終わって、需要者は安定価格

注実績は3160棟、

注実績は3160棟、