



令和6年度 林業・木材産業
国際競争力強化総合対策のうち

**日本産木材製品プロモーション活動支援事業
輸出相手国の市場実態等調査報告書
(米国・概要版)**

林野庁

(調査委託機関：有限責任監査法人トーマツ)
2026年3月

本報告は、日本産木材製品のうち特に2×4工法構造材の輸出を促進するため、米国を対象とした需要調査及び規格・規制調査を行い、その結果を取りまとめたものです

事業の目的

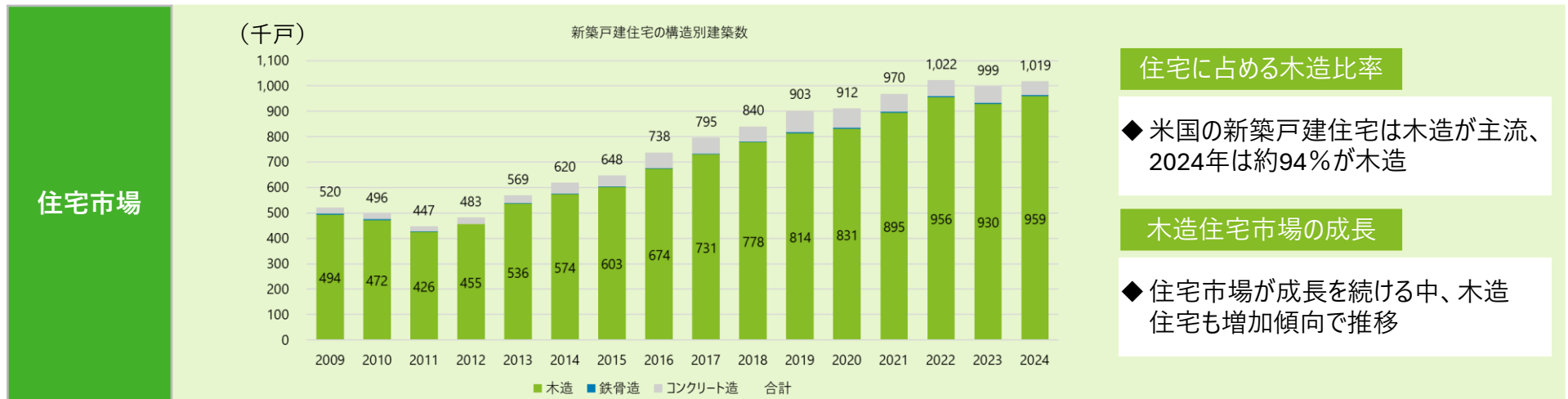
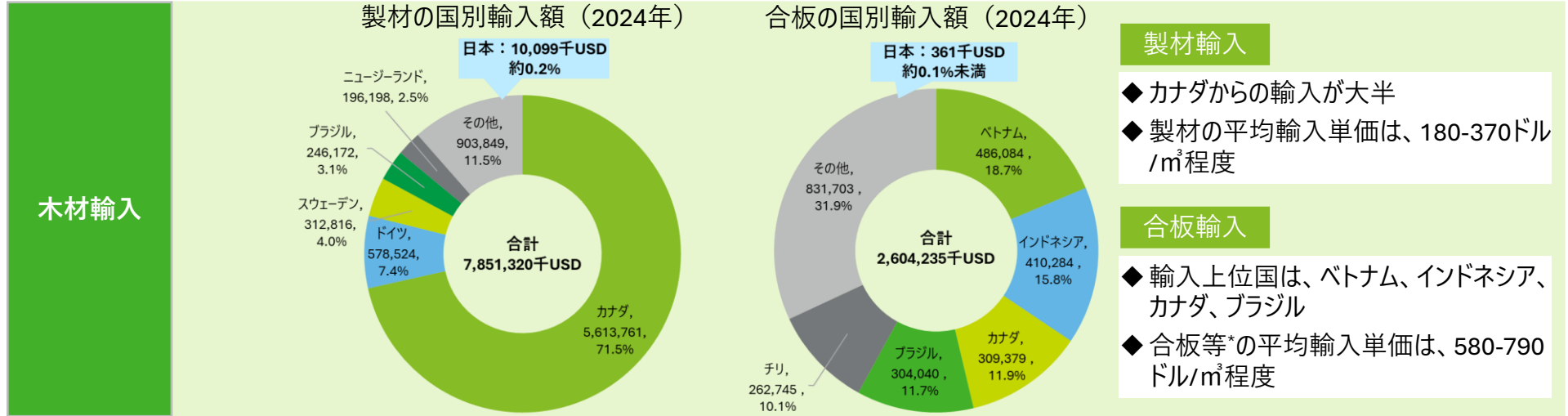
- 2030年に5兆円を目指す農林水産物・食品輸出額目標の達成のためには、海外市場へ展開する製品のターゲットとする国・地域の市場実態等を的確に捉え、効果的な方法で販路開拓の取組を進めていくことが重要です。
- 本事業は、2×4工法構造材の有望な輸出先と考えられる国・地域にターゲットを絞り、ターゲット国・地域における2×4工法構造材の市場実態等について、専門的な調査・分析を行い、日本産樹種の2×4工法構造材としての輸出促進に資することを目的としています。

事業の概要

- 本事業では、米国、中国、韓国、台湾、ベトナムにおける、2×4工法構造材の市場実態、消費者特性、流通・販売に係る規制、商慣習等について調査・分析を行い、国・地域ごとに体系的に取りまとめました。
- 日本産木材製品の輸出に係る調査としては、下記の2つの観点から調査を実施しました。
 - I.【需要調査・分析】
 - ・ 市場実態
 - ・ 競合製品の市場動向、その他
 - II.【流通・販売に係る規制、商慣習等の調査・分析】
 - ・ 規格や品質基準、規制等の運用状況
 - ・ 流通・販売に係る規制、商慣習
 - ・ 日本産木材製品が各国における規格・基準を満たすために必要となる手続きの調査・整理
 - ・ 日本産木材製品（スギ、ヒノキ等）を各国に輸出するに当たっての必要事項の整理

米国の住宅は木造が主流で、木材は米国国内やカナダ等から供給されています

需要調査（統計）（概要）



* 合板等の平均輸入単価はHSコード4桁で算出（6桁データは取得不可）しているため、合板の他、LVL、ブロックボード、その他積層木材を含む

米国では木造住宅が主流であり、大きな構造材市場があるものの、米国産やカナダ産の既存樹種が安価に流通しており、日本産樹種の参入にあたり価格競争力が懸念されます

需要調査（統計・市場実態）（概要）

米国における住宅市場と木造住宅の位置づけ	米国の住宅市場	<ul style="list-style-type: none">◆ 米国における木材消費は、長期にわたり住宅分野（新築・リフォーム）の割合が最も大きい◆ 今後も、住宅着工戸数とリフォームは増加していくと予測されており、木材需要は堅調に推移していくとみられている
	木造住宅市場	<ul style="list-style-type: none">◆ 米国における住宅は、戸建・集合住宅ともに木造が主流となっている◆ 住宅着工戸数は、南部が最も多く、全体の約半数程度である
木材流通実態	流通樹種	<ul style="list-style-type: none">◆ 木造住宅に使われる樹種は、ダグラスファー、SPF*1、サザンイエローパイン（SYP）*2、ヘムロック等◆ 米国の人工林は北西部と南部に集中しているが、南部を中心に分布するSYPの蓄積量は増加しており、日本産樹種の米国輸出において競合になる可能性がある
	製材流通価格	<ul style="list-style-type: none">◆ 製材（2x4材）流通価格は、コロナ禍で乱高下を繰り返し、最高で約1,000USD/m³（約11万円/m³）を記録したが、2025年は、SPF、SYP、ダグラスファーは200-350USD/m³（2-5万円/m³）程度で流通している
	面材流通価格	<ul style="list-style-type: none">◆ 面材については、構造用合板よりも構造用OSBの方が安価に流通している◆ 合板の小売価格は、4x8サイズで約27USD（約4.0千円）に対し、OSBは約16USD（約2.4千円）程度である
	面材の需要	<ul style="list-style-type: none">◆ かつては構造用面材として合板が使用されていたが、近年は大手ビルダーによる建築が増加し、安価なOSBが主流となっている◆ 現在でも、小規模な工務店が扱う注文住宅や建替えにおいて、一定の合板需要がある

*1：スプルース・パイン・ファーの種属の総称

*2：ロングリーフパイン（Longleaf pines）、スラッシュパイン（Slash pines）、ショートリーフパイン（Shortleaf pines）、ロブローパイン（Loblolly pines）の4樹種をSYPと呼ぶ。
SYPの説明は報告書P95に掲載

日本産スギは、米国においてウエスタンレッドシダーの代替品としてデッキ・フェンス材用途での需要があり、この需要に向けた輸出を強化していくことも求められています

需要調査（市場実態）（概要）

木材流通実態	流通経路	<ul style="list-style-type: none">◆ 米国での木材流通は、一次問屋にあたる全国規模のディストリビューターと二次問屋にあたる地域レベルのランバーヤード・ホームセンターが中心的な役割を担う◆ 米国産材の主な流通経路は、製材企業（ランバーミル）→ディストリビューター→ランバーヤード・ホームセンター→施工業者（ビルダー）
	デッキ・フェンス材	<ul style="list-style-type: none">◆ 日本産スギは、デッキ・フェンス材として利用されるウエスタンレッドシダーと木目や色味が似ているとされ、この代替品の位置づけで米国に向けて輸出されている◆ デッキ・フェンス材の樹種のうち、ウエスタンレッドシダーにはブランド価値があり、米国で構造材として利用されるSPFやSYPよりも高い価格帯で取引される◆ 伐採規制によりウエスタンレッドシダーの供給量は減少傾向にあり、これに伴い相場は上昇傾向にある

米国ではPS（自主製品規格）の認証取得が必須であり、また、建築関連基準への準拠が求められます

規格・規制調査（構造材として必要な規格・基準）（概要）

輸出製品	用途	木材製品の認証	米国構造材市場での必要性
ツーバイフォー構造用製材 （日本産木材）	木造住宅または 木造建築物 （構造用途）	PS 20 米国針葉樹製材規格	○ 米国で構造材として流通するにあたり、 取得が必須
ツーバイフォー構造用面材 （日本産木材）		PS 1 構造用合板	○ PS 1/PS 2いずれかの取得が必須、 合板ではPS 1を取得するケースが多い
		PS 2 木材構造用パネルの性能規格	
		JAS認証材	× 製材・面材共に、JAS認証では不可、 PS認証の取得が必要となる

PS（自主製品規格）
の認証取得

◆ 米国で構造材として流通するには、製材ではPS 20「米国針葉樹製材規格」、合板ではPS 1「構造用合板」またはPS 2「木材構造用パネルの性能規格」の認証取得が必須となる

建築関連基準
（各種コード、NDS）
への準拠

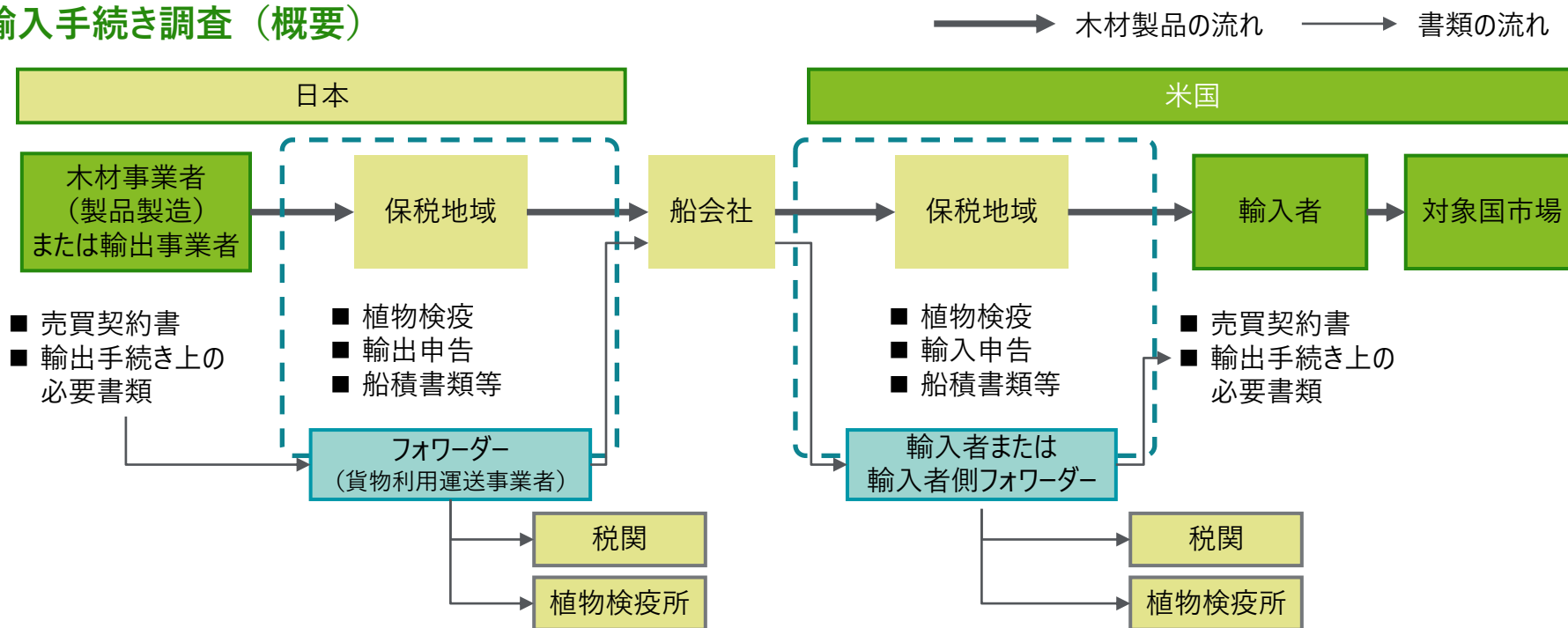
- ◆ 国レベルの国際建築基準（IBC）、国際住宅基準（IRC）をベースに地域の事情を踏まえカスタマイズし州・地方レベルで制定されるローカルコードへの準拠が求められる
- ◆ 木造住宅の場合は、米国木造建築設計仕様書（NDS）への準拠が必要。NDS補足資料には、樹種別の設計強度が示されている

設計士へのアプローチ

- ◆ 設計図面を作成する設計士が、どの部材で、どの樹種を使用するかを決定するが、樹種の選択は地域ごとに保守的な傾向が強く、使い慣れた既存樹種が選択されやすい
- ◆ 新しい樹種が選ばれるためには、樹種変更する明確なメリットと設計士への積極的なアプローチが求められる

米国への輸出においては、熱処理の証明書や輸入許可証などが求められます

木材輸入手続き調査（概要）



輸出事業者が提出する輸出手続き上の必要書類

- ① 輸出申告書類等
- ② 処理証明書
- ③ 植物検疫証明書（必要に応じ）
- ④ 第三者認証機関が発行する適合証明書（ホルムアルデヒド規制対象品）

輸入事業者が提出する輸入手続き上の必要書類

- ① エントリーマニフェストまたは貨物引き取り申告
- ② 通関権の証明（海上輸送の場合は船荷証券/Bill of Lading）
- ③ 商業インボイス
- ④ パッキング・リスト
- ⑤ インポート・セキュリティ・ファイリング（海上輸送貨物に対するセキュリティ申告）
- ⑥ その他：エントリーサマリー、輸入許可証、レイシー法申告書、原産地証明書（必要に応じ）

米国ではツーバイフォー住宅市場での構造材需要は高いものの価格競争力が求められる一方、日本産スギはエクステリア材として市場拡大の余地があることが見出されました

調査結果（概要）

用途種別（大）		用途種別（中）		用途種別（小）	市場実態	製品価格帯
住宅・建設	構造材 構造用途	住宅	木造軸組	柱・梁桁・土台等 面材	<ul style="list-style-type: none"> 米国の木造住宅市場は継続して需要が見込めるものの、ツーバイフォー住宅市場では、ダグラスファー、SPF、SYPといった北米樹種のシェアが高い 求められる品質基準を満たしている前提で、市場においては価格面での優位性が必要となる 住宅を建てる地域から近い産地の樹種が用いられることが多く、地域ごとに使用する主な樹種が固定化しており、新たな樹種への転換は容易ではない スギ・ヒノキは強度面で優位性があるとは言いがたく、米国に浸透していないため、少なくとも同一価格以下の価格水準での流通が必要になると考えられる 	<p>製材 35,000 ～50,000円/m³</p> <p>現地流通価格 (報告書P63-70 参照)</p>
			ツーバイフォー住宅	ツーバイフォー材 面材		
		非住宅	低層木造施設等	ツーバイフォー材・面材		
			中高層木造建築物	CLT材等／面材		
		非構造	内装	床材 壁・天井材等		
	外構 エクステリア		デッキ・フェンス 外壁・屋根・サイディング等	<ul style="list-style-type: none"> 米国では、フェンスやデッキなどに在来樹種のウエスタンレッドシダー（WRC）を利用してきた歴史的経緯があり、WRCのブランドが存在 近年はWRC材の供給量が減少しているため日本産スギがWRC代替材として活用され、市場でも認知されており、当該市場向けに多くの国内事業者が製品を輸出している 	<p>製材（WRC） 約92,000円/m³</p> <p>カナダから米国への輸出価格 (報告書P118 参照)</p>	
			家具原料（製材）			板材
	家具原料（面材）	面材				
	産業資材	土木用・工事用	製材・面材（合板）			
		梱包・パレット	製材			
その他		製材・面材				

* 用途種別は、当法人にて木材製品の最終用途を大・中・小項目で区分・整理したもの

日本産木材は製材・合板等それぞれに米国への輸出拡大の可能性があると考えます

輸出に向けた課題と対応策（案）

				輸出に向けた課題	対応策（案）
構造材 構造用途	住宅	ツーバイフォー住宅	ツーバイフォー材	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 輸出に伴う規格・規制の課題をクリアできても、製材製品だけでは、価格面で競争上非常に難しく、樹種特性でも優位性は低い ➢ 現地の設計士に構造材としてスギ、ヒノキが浸透していない 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 製材品だけで売るのはではなく、住宅品質の高さを訴求した、住宅+日本産材としてのブランド化を図るプロモーション ➢ 州ごとに建築確認等の許認可が異なるため、特定地域の行政と協力し住宅建設実現を目指す
			面材	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ヒアリングでは、米国のPS規格取得ができれば、合板は品質・価格面での競争優位性があるのではないかとの意見 ➢ 4×8サイズの合板製造の安定化とPS認証の取得を進めることで可能性が見出せる 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 4×8サイズの合板製造に対応した木材生産 ➢ 伐採現場から丸太を2.5mまたは5.0mで造材して搬出 ➢ PS規格の認証取得
非構造	外構材 エクステリア	デッキ・フェンス	デッキ・フェンス	<ul style="list-style-type: none"> ➢ デッキ・フェンス材は、既に品質・価格の面で競争優位性が存在 ➢ 製品の長さは、8ft、10ft、12ft、16ft（約2.4m、3.0m、3.7m、4.9m）のうち、特に16ft製品のニーズに日本産製品の供給が応えられておらず、販路拡大の余地がある 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 16ft（4.9m）製品に対応した木材生産 ➢ 伐採現場から5.0m材を造材して搬出 ➢ 米国側の事業パートナーと連携し、ニーズの高い製品を安定的に供給
			外壁・屋根・サイディング等	-	-



製造現場においては、価格競争力を高めるため、米国の規格サイズに合わせた木材生産により原木の歩留まりを向上させ、製材～乾燥工程までを含めた生産性の向上が求められる

- 本報告書は、林野庁と当法人との間で締結された、令和7年3月17日付業務委託契約書に基づいて実施した「令和6年度林業・木材産業国際競争力強化総合対策のうち日本産木材製品プロモーション活動支援事業（輸出相手国の市場実態等調査）」について、調査結果をご報告するものであり、保証業務として実施したものではありません。内容の採否や使用方法については本報告書の読者自らの責任で判断を行うものとします。
- 本報告書に記載されている情報は、調査時点のものであり、公開情報を除き、林野庁又は調査対象者から提出を受けた資料、また、その内容についての質問を基礎としております。これら入手した情報自体の妥当性・正確性については、当法人側で責任を持ちません。

デロイト トーマツグループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイト ネットワークのメンバーである合同会社デロイト トーマツグループならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、合同会社デロイト トーマツ、デロイト トーマツ 税理士法人およびDT弁護士法人を含む）の総称です。デロイト トーマツグループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従いプロフェッショナルサービスを提供しています。また、国内30都市以上に2万人超の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツグループWebサイト、www.deloitte.com/jpをご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト ネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。Deloitte Globalならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。Deloitte Globalおよびその各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。Deloitte Globalはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細はwww.deloitte.com/jp/aboutをご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドは保証有限責任会社であり、Deloitte Globalのメンバーファームです。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィック における100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、最先端のプロフェッショナルサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促進することで、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来180年の歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約46万人の人材の活動の詳細については、www.deloitte.comをご覧ください。



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301

IS/BCMSそれぞれの認証範囲は
こちらをご覧ください

<http://www.bsigroup.com/clientDirectory>

MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS
since 1845