

# 令和3年度 第1回 国産材の安定供給体制の構築に向けた 九州地区需給情報連絡協議会 議事録

- 1 日 時：令和3年5月27日（木）10:00～12:00
- 2 場 所：ウェブ会議（Zoom）
- 3 出席者：別紙のとおり
- 4 議事次第及び配付資料：別紙のとおり
- 5 概 要

## （1）冒頭挨拶

### ○(株)伊万里木材市場 林 代表取締役社長（九州地区需給情報連絡協議会事務局）

林業・木材産業が大変な状況になってきた。米国・中国に端を発した木材製品の価格高騰は、世界を巻き込み世界各地に大きな影響を与えている。我が国も例外ではなく、木材製品価格の高騰や原木不足などは、林業・木材産業だけでなく、社会に大きな影響を与える状況になってきた。このような林業・木材産業の緊急事態において、川上・川中・川下が一堂に会して議論することにより、何らかの解決策を導き出したいという趣旨で本協議会を開催することとした。この事態に直面されている参加者の皆様におかれては、取組や対策案など様々なお考えをお持ちだと思うので、積極的にご発言いただきたい。本日はご参加いただき感謝申し上げます。

## （2）議事

### ○ONPO法人 活木活木(いきいき)森ネットワーク 遠藤 理事長（以下、座長）

本日は久しぶりの木材需給情報連絡協議会の開催である。今回はプレカット事業者の原田木材(株)に新たに構成員になっていただき、オブザーバーとして全建総連九州地方協議会の池田様にもご参加いただいていることを報告する。

昨今の輸入材の供給不安に起因する木材不足・価格高騰で、木材業界、住宅業界に混乱が生じていることはご存じのとおりと思う。業界紙が「第3次ウッドショック」と呼び始めたが、NHKニュースや日経新聞、朝日新聞などでも「ウッドショック」という言葉を使って今回のパニックを大々的に報道している。このあたりの現状等について共通認識としていくことが大事だと思っている。林野庁から資料の説明をお願いします。

### ○林野庁 木材産業課 高木 課長補佐

資料1～3について説明。

### ○遠藤 座長

ありがとうございました。林野庁の説明を私なりにまとめると、「輸入材不足の大きな要因である米国の住宅着工は、まだ衰えていないこと」「国内においては、製材品の生産・出荷量は伸びているが、輸入材の不足分を埋めるまでには至らず、価格が上昇しているということ」「原木価格も九州においては他の地区と比べても特に高騰している」という状況かと思う。

これらの点については、別途意見交換の時間に議論していただくとして、次に、私から指名するので川下の建築事業者から、現在何が起きているのか、何が不足して何が足りているのか、どのような影響が生じているのかなどの現状や、国産材への代替等の対応状況について簡潔に情報提供等をお願いします。

### ○(一社) JBN・全国工務店協会 新町 監事

木材を利用する立場からは、今どういう状況にあるのかをお聞きしたい。木材の価格や在庫状況などのデータが分からないのであまり答えられないが、そういう情報について、生産の方の情報を教えていただきたい。

### ○(一社)日本木造住宅産業協会 九州支部 清水 事務局長

川下の住宅建築の状況については、受注は比較的減少してはいないが、材料の高騰で、顧客を断らざるを得ない状況が少し出ているという話がある。

### ○原田木材(株) 原田 代表取締役社長

プレカット業界も混乱しており、特に本州の東京、大阪、名古屋あたりの地域では、ほとんど輸入材の構造材で建てているので大変苦勞している。九州は、5～6寸平角まではスギを使っているの、関東・関西よりは機械が止まるとか稼働率が極端に下がることまでは起きていないが、その地域からの買いが九州に結構入ってきているようで、木材価格の上昇の1つの要因となっている。

当社は構造材の国産材比率が74%なので、何とか100%以上の稼働率となっている。機械が稼働するほどそれが噂になって、他のプレカット工場に断られた方からの問い合わせが増えている。

当社は安定的に供給していただいている方だと思うが、やはり柱関係、特にホワイトウッド集成材の代替としてスギKD、集成材に需要が殺到しており、不足気味となっている。ヒノキ土台も同様である。

また、間柱がかなり逼迫している。6月上旬～7月中旬が欧州材第3クオーターの値決め時期となるが、とんでもない金額が予想されている。このコンテナが日本に入ってくる10月～11月頃に、国産材の価格がそれに引っぱられるのではないかと予想している。

川下に近い川中の立場から見ていると、今は丸太価格が高騰して大変なので少し下がれば良いのだが、ある程度高値で維持されれば、山元にお金が回るのでないかと考えている。

国内林業の供給能力強化が課題かと思っている。

### ○遠藤 座長

北米でも第3クオーターは第2クオーターと比べるとかなり高い値段をふっかけてくるサプライヤーもいると聞いている。

### ○原田木材(株) 原田 代表取締役社長

間柱価格については、ロシアカラマツの中国産積層間柱は11万円まで上がっている。特に第3クオーターの集成材は聞いたことがない値段になるのではないかと予想している。ここまでくると1/3の方は買えない状況になるかもしれない。加えて量の面で、どれくらいオファーが来るのか次第だ。ますます国産材だという話になると思うが、今のままではこれ以上の量は出てこないの、やはり中長期的な対策も含めて議論が必要だ。

### ○遠藤 座長

輸入材の供給リスクが明らかになった今、国産材にとっては変革期と捉えることもできる。米国の新設住宅着工戸数が衰えを見せていない中、需給動向は見通しづらいが、川下はリスク分散のため、国産材への移行も想定されるのではないと思う。中長期的な国産材の安定供給・安定調達体制の構築には、何が必要か。

ここからは国産材の安定供給に向けて意見交換を中心に行いたいと思っている。川下のみならず、川上から川下の事業者の事業の安定化という面からも、国産材シェアの拡大ということに取り組むべき時期だとは思うが、輸入材の減少に伴う急な国産材需要増大に対応できる生産体制になっていないのは事実であり、いつなくなるか分からない不安定な代替需要に対応した設備投資は、リスクを背負うことになる。川下で安定した需要を作っていただくこ

とも重要だと思う。

まず議論の呼び水として、私から「輸入材からの転換など国産材製品安定供給に向けた取組の可能性について」という資料を出させてもらった。

短期的には、木材加工事業者では、不足する材への生産品目の転換、例えば、梱包材生産からラミナや羽柄材生産への転換や再割加工、背板の有効活用などが考えられる。また、建築事業者等では、不足する輸入材製品の代替となる国産材製品の活用、例えば、ホワイトウッド集成材からスギ集成材への変更、設計上の工夫などが考えられる。

国産材のシェアをさらに伸ばしていくにはどのようなことが考えられるのか、現在の需給動向や生産状況を踏まえて、川中の方々から意見を伺いたいと思う。

#### ○(株)くまもと製材 大塚 氏

原木入荷状況については、梅雨入り後の断続的な雨で山に入れず、5月の山側からの供給が大きく減少したため、取引先に対して間柱の遅延を発生させてしまっている。

どういう取組をしていくか考えたところ、やはり川上と製材業者が密に連絡を取り合って、できるだけ皆に行き渡るようにしていくことが必要である。

今、宮崎の市場では原木が高騰しており、24cm上スギ3mが2万円/m<sup>3</sup>を超えたという話もある。一方、本州ではそこまで上がっておらず、高くても1万6千円/m<sup>3</sup>程度と聞いており、大きな差があるので、どうやって九州の原木高値を抑えていけるのか、伐採できるのか、これが課題になっている。

生産状況については、前年比30%以上の生産をしている。特に間柱がすごく顧客に求められていて、乾燥もフル回転しているが、梅雨時期に入って原木の乾きが悪くなり、回転率を上げようとしても含水率の問題があり難しい状況である。

製品については、間柱や米マツの替わりとなるヒノキの垂木も挽くようになっているが、ヒノキは原木市場に出材されず集材に苦労しているため、顧客の了承が得られれば、ヒノキの垂木からスギの垂木に替える対応を取っている。

#### ○遠藤 座長

原田社長からも間柱が足りないという話が出たが、間柱の不足は欧州材の不足と見て良いのか。

#### ○(株)くまもと製材 大塚 氏

欧州材のホワイトウッドが減少していると認識している。日本向けの3～4mのラミナを生産する欧州の日本向けラミナメーカーでは、日本向けよりも値段が高い米国に材を流している。

#### ○遠藤 座長

ウッドショックはドイツでも深刻になっていると聞いており、今の話と関連しそうだ。

#### ○(株)くまもと製材 大塚 氏

本社である銘建工業では欧州材使って集成材を生産しているが、ラミナが入ってこないこと、コンテナ不足、オファー減の状況から減産している。

#### ○原田木材(株) 原田 代表取締役社長

間柱輸入量について、一昨年くらいまでは年平均で1,100コンテナくらい入ってきたが、今年3月は約300コンテナちょっとで、4月は約730コンテナ、5月は約360コンテナと聞いている。

それによりホワイトウッド間柱がなく、関東・関西が困っていて、スギに代替するため、九州に問合せが来ている。九州自体の需要は増えていないが、これだけの需要があるということは関東・関西に流れていると推測している。

### ○遠藤 座長

コンテナ輸送量の減少はスエズ運河の座礁も関連しているのか。

### ○原田木材(株) 原田 代表取締役社長

それにより1～2か月程度遅れたと聞いている。

### ○(株)くまもと製材 大塚 氏

1か月遅れたと聞いている。

### ○外山木材(株) 中井 専務

現状、生産は月2万 $\text{m}^3$ の原木を消費しており、丸太が不足しているものの、残業や休日出勤をしフル稼働している。ただ、梅雨の影響で出材が減っていることもあり、残業などは今後中止するかもしれない。

宮崎県内の同業者の話だと、手持ちの原木が、持っているところでも1～2週間分くらいしか持っていない製材所がほとんどなので、残業まではしきれないと聞いている。その結果、原木市場では原木の取り合いが生じ、高値が続いている状況である。

製品については、KD材、AD材、グリーン材とまんべんなく作っているが、今のところKD材の要望がかなり多く、KD材中心に製材している。ただここに来て、宮崎、鹿児島はじめ南九州でもグリーン材の需要が増加しており、5万円/ $\text{m}^3$ という価格が付いてきている。製品がここ1～2ヶ月で価格高騰しているのは、関東を中心とする本州の顧客からの要望がかなり多いからだと考えている。

うちは関東への出荷はゼロに近いが、全く付き合いのない顧客からの問合せがかなり増えており、1～1ヶ月半くらい前は九州でも5～5万5千円/ $\text{m}^3$ だったものが、7万円/ $\text{m}^3$ でも8万円/ $\text{m}^3$ でも買うから出して欲しいという連絡があったり、アポなしで九州に商談をしに来る顧客もいる。

関東市場は製品の数が少ないので、スギの柱でも9～10万円/ $\text{m}^3$ 付いてしまうし、九州でも2バンドル・3バンドルが10万円/ $\text{m}^3$ 以上で売れたという話も聞いており、それくらい切羽詰まった状況である。ただ、そういう単価を出す顧客は目先の仕入れが目的の方であり、実際の流通価格としては、6月には7～7万5千円/ $\text{m}^3$ くらいになると多くの人は考えているのではないかと。

原木について、宮崎は産地ということで、県外の顧客からも高値の郵便入札が入っていて、それが指値になっている状況。中国木材(株)日向工場などの大工場が集中しているので、丸太価格が上がっていると考えている。

先週、国産材製材協会(国製協)のウェブ会議があり、今後国産材の自給率を上げていくにはどうしたら良いかという議論があった。そこでは、やはり素材の安定供給、増産をして欲しいという要望があり、民間は増やしていくのは厳しいので、国有林の増産ができないかという要望があった。国有林は一時的な需要増加では動きにくく、どこまでの需要があり今後安定的に国産材が使われるという理由付けが必要であり、そのためには、大手ハウスメーカーが本気で国産材に替えていくなど今後の取引について明確な約束がないと国有林は動いてくれないのかなという話があった。

今、大手ハウスメーカーは輸入材不足で国産材をかき集めているが、現状は商社から買っている状況であり、その商社は、今の国産材の需要は完全に輸入材の代替であり、輸入材の値段が戻れば輸入材に戻ると断言しているそうだ。

国製協では業界を挙げて変えていかないといけないという話がなされた。

### ○遠藤 座長

製材工場が残業で対応とは言っても、せいぜい150%の稼働率ぐらいと聞いている。製材はできるものの人工乾燥が追い付かないことが原因なのか。

### ○外山木材(株) 中井 専務

原木不足もあるが人手不足も原因と考えている。製材工場は外国人労働者に頼っているところが多い。コロナが流行する前の昨春に切り替えでベトナム人が帰国してしまい、その後コロナ禍の影響で日本に戻れない状況だと聞いている。当社は元々いたベトナム人が本国に戻れない状況なので、新しい人は来ないが、人はいる状況。工場を回したいけど、人不足で回せないところが多い。一方、全く残業してないメーカーもあるので理由を聞くと、今の人は残業させると会社を辞めてしまうとのことであり、意識の問題もある。

このような状況のため、中々増産できず、国製協でも、せいぜい10%増という感じだった。

北海道では、元々トドマツやカラマツで梱包材を作っていたメーカーが、最近の建築材需要の高まりに応じて建築材も作ることにしたが、原木の質が悪いので建築材を作ると歩留まりが悪くなり、販売価格は上がるものの出荷量が減ってしまい、経営状況が逼迫してしまったという話を聞いた。

### ○宮崎県木材協同組合連合会 日高 専務理事

個別のメーカーさんの話は皆さんご存じかと思うが、全体的な話をさせていただくと、林野庁資料において原木価格にかなりばらつきが出ていたと感じた。

県内では原木がない状況であり、メーカー、プレカット工場も原木と製品の待ちの状況が続いている。

宮崎は全国のスギの15%、南九州4県で30%強というシェアを持っているので、製材用材の自給率5割の中、残りの輸入材の分がタイトになったのだから、外材ユーザーが南九州に集中するのは当たり前で、それにより原木に価格差が出るのは当然のことと考えている。

一つ心配しているのは、全体が良く見えないこと。日経新聞のウッドショックの記事では、東京の木材問屋のコメントが載っており、物が無いという不安感で値段が吊り上がっており、実際の需要はそこまで強くないらしい。国内の需要がそうでもないのに南九州など国産材産地で値段が上がっているということは、物が足りないという風評が先行して仮需に振り回されている状況ではないかと思っている。

現在のウッドショックと呼ばれている状況の中で、個別の情報は教えてもらえるが、全体を俯瞰するような情報が欲しいと思っている。米国の住宅バブルがどこまで続くのか分からないが、米国の国内政策が変わり、バブルが弾けたような状況になるのが怖い。

今の梅雨時期、通常、原木需要は下がるが、今は逆のことが起こっている中で、梅雨の長雨や集中豪雨で原木が万が一出せなくなる場合は、更に大変な状況になるので非常に心配。

### ○遠藤 座長

スギの素材生産量では、九州が33%、東北が3割である。東北森林管理局長も経験された九州森林管理局の小島局長の見解を伺う。

### ○九州森林管理局 小島 局長

山元の国有林としても、今の急激な価格上昇は決して好ましいことだとは思っていない。国有林は民有林材を補完する立場として、原木の需給を安定させる取組を行っている。昨今の今頃は、価格下落を受けて供給を絞っていたが、今年は価格上昇を抑えるために供給を増やすように各局で取組を検討している。九州局としても、立木販売の前倒しや生産委託の早期発注など、昨年とは真逆の対応を取りながら、こうした国有林の取組を情報発信することで価格の安定に貢献できると考えている。

ウッドショックを機会に新しい国産材の供給の仕組みをどう作っていくのか、川上、川中、川下で真剣に話しあうことが重要と考えている。国産材の流通についてはこれまで川上、川中、川下で情報が分断されていたが、需給の変化に柔軟に対応できる供給体制を構築し、循環型林業を確立していくには、それぞれのプレイヤーが相互に情報共有し、それぞれの立場や需要を理解しながらウィンウィンの関係を構築していくことが重要だと思っている。林野

庁でもICTを活用したサプライチェーンの構築や流通をコーディネートする役割の重要性を言っているし、これに対する支援策も行っているところ。

九州森林管理局としても供給調整検討委員会等を開催し、九州各県の木材産業の関係者の皆様と話し合いながら、九州から新しい木材流通の形を発信していきたい。6月上旬に局の供給調整検討委員会を開催する予定であり、現状分析について関係者の皆様と意見交換を行いながら、国有林材の供給方策について検討していきたい。

ただし、国有林としても山を荒らすわけにはいかないもので、供給を増やすにしても、ある程度の上限があるということをご理解いただきたい。

#### ○遠藤 座長

木脇産業(株)から製材の状況や国産材シェアを拡大するための方策などについて伺いたい。

#### ○木脇産業(株) 山下 専務取締役

我社の販売先は宮崎、鹿児島を中心とした南九州のハウスメーカーが多いので、外材が入ってこないことにより製品価格が上がっているという認識がまだない。このため、取引先に値上げの交渉に行っても理解してもらえない。

今建てている住宅も2~3か月前の契約物件であり、これから契約する分も建てるのが2か月~半年先となりタイムラグがあるので、製品の値上げが通るのもまだ時間が掛かると思う。

しかし、住宅部材が値上がりして住宅そのものが値上がりすると住宅離れが起きるのではないかと懸念している。弊社が対象としている地区では、住宅も土地もそもそも安いので、若い人でもローンを組んで建てようとするが、住宅そのものが値上がりすることにより住宅離れが起きることを一番心配している。

#### ○遠藤 座長

今回のウッドショックがどう収束するのか、大暴騰が起きれば大暴落が起こることも予想される。木造住宅離れのようなことが起きることも心配される。

#### ○木脇産業(株) 山下 専務取締役

これだけ急激な値上がりがあると、今までの経験上、急激な値下がりがある。立木価格も上がっている。来年搬出予定の山を買うのにどこまで価格出せるのか、非常に難しい。年明けの状況がどうなってるのかもさっぱり分からない。

#### ○新栄合板工業(株) 資材課 前田 課長

合板価格は、前年5~8月は市況が最悪で、原木消費も例年の半分近くまで下がっていた。一方、今年は、住宅着工は落ち込んでいるが、合板は順調に販売している。このことは九州だけでなく全国で動いている。これは着工が進んでいるというより仮需だと思われ、一定期間続くのではないか。

原木入荷は、雨の影響があり大幅に減っている。先日、グループ会社間で、原木調達会議を行ったが、沿岸部にある合板工場ばかりだったので、原木が高騰しているという話に対して、「そうなの?」とピンときていなかった。全国的に原木価格が上がっているが、沿岸部工場では、まだある程度価格を出せば量が入ってくる状況であり、沿岸部は外材で補える状況。しかし、当社はオール国産なので、原木のひっ迫感があるのは自分とところだけだった。

外材オファーは、カナダ材が水俣港で190~200ドルで2万2~3千円とのこと。ヒノキが2万8~9千円とかなので、原木担当としては、電話1本かけて5,000~6,000㎡集まる外材に変えたいくらいである。

価格が高騰している原木に対して、製品価格が間に合っているのかというと、ついていない。九州は大手の製材業者も多いが、輸出業者も多く市場で札を入れていく。中国向けで180ドルまで上がっているとのこと。市場でも1万2~3千円、それ以上の価格でも買

われている現状がある。

#### ○(株)大三商行 サンテック事業部 村杉 部長

原木入荷については、4月、特に5月に入ってから高騰しており、量の確保も苦慮している。

販売については、外材が入荷減、構造用はLVLの製造はしていないので、造作用は既存ルート重視で販売しているが、特に3月下旬から4、5月と既存以外の西日本・東日本から、間柱等に関する問い合わせが増えている。そうした需要に応えるべく顧客と相談しながら、生産の一部をそっちに振り替えている。100%の稼働となっているが、それほど増産はできない。

これは一時的なものではないかと疑心暗鬼である。既存の顧客には価格的なものは受け入れてもらえない。問合せが来ているのは輸入材の代替だが、それにはなかなか応えられていない。

#### ○(株)さつまファインウッド 寺園 取締役工場長

今年の販売は、前年に対して2～3割増しの計画を組んでいたが、最終的には1.1割増しで計画している。理由は国産材需要が急激に高まり、原材料ラミナの仕入れが苦戦しており、販売量を抑えないといけない。顧客からは、ひっきりなしにオーダーもらっているが、そうした中では、現時点では例年のままで付き合いのある顧客にそれなりの数を納めるしかない状況。

原材料仕入れに苦戦している。価格と量の両方の話があるが、2×4部材にかかわらず、代替の需要が高まっているが、製材所の生産枠をいかに多く作っていただけるか、ということで量が決まってくる。原材料仕入れ価格が全く関係ない訳ではないが、そもそも製材所に2×4枠を広げてもらうのは厳しい状況。

全てにおいて価格が上がっている状況で、取引先にはしっかり説明して価格の相談をさせてもらっている状況。一つ言えるのは、国産2×4の立ち位置としては、外材SPFの価格動向が影響する。今まで国産材より安く外材が入ってきたので、今まで国産材の価格の相談はしづらかったが、これが良いきっかけになればと思う。現状かなり外材が上がっているので、国産材の価格についてもそれなり相談できる環境が整っている。

ただし、これだけ急激に上がると逆のことも起こる可能性もある。その際に国産材をいかに安定的に使ってもらえるのか、現在取引のある顧客にも取引の中身について相談させてもらっている。国産2×4では、これまでほぼスタッドを商売にしていたが、加えて、取引先からは上下枠材も使ってほしいという申し出をもらっているので、国産材の利用拡大していきたい。

#### ○遠藤 座長

次は、川上の素材生産状況について、去年は国内の需要減リスクに晒されたわけだが、疑心暗鬼になるのではなく川下のニーズに応じて原木供給の拡大を図るにはどのような条件が必要か、またしっかり再造林していくためにはどうしたらよいのか、関係者からお伺いしたい。

#### ○福岡県森林組合連合会 諏訪田 事業課長

森連としては素材生産はやっていないが、市場を運営しているので状況をいうと、今現在も値が上がり続けている状況。去年の11、12月から徐々に上がりだして今年に入って大きく上がっている。現在は雨が続いており出材減っている。

組合系統も伐りたいのはやまやまだが、なかなか現場に入れない。一旦出材は小康状態に落ち着くという感じ。

今まで取引がなかった業者からも連絡が来て、材の引き合いがあるが、今の買い方にも十分に行き渡っておらず、取り合いになっている状況。

### ○(株)伊万里木材市場 伊東 常務取締役

素材・流通の立場から話す。木材・原木価格の高騰は山元への還元という意味では良いと思う。

林野庁資料において佐賀県の価格変動の幅が小さいという説明があったが、それは弊社が10年数年前から行ってきた安定供給システム販売の実績によるもの。しかし、それが現在の価格高騰に翻弄されている。

昨年同時期は真逆の状況にあった。スギ・ヒノキとも暴落。九州の各市場が中止するような状況になった。その中、弊社は安定供給システム販売により価格・量とも安定して供給してきた。

今は、スギが2万円台、ヒノキが3万円台になっている。市況より20%以上の価格差が出た場合は、緊急的に価格の見直しするという協定条項があるが、現在も各市場で価格が上がり続ける中、どこに照準を定めていいかわからない。

既存の付き合いのある素材生産業者が引き抜きにあっていて、それが供給量に大きく支障を来している。

素材生産業者は、経験上、価格暴騰の後には暴落が起きるという考えが浸透しており、一過性のものではないかという慎重論もある。

九州では大型製材・合板工場が建ち、新規素材生産業者がじわじわ増えてきたが、再度事業者離れ、機械の売却が起きた。山側に今声を掛けてもすぐ出せるわけではない。どこかが増やせばどこか減る。弊社としては、安定供給販売を進めていきたいが、大手ビルダー・ハウスメーカーに今以上に国産材の需要を伸ばしてもらわないといけない。

今、素材生産を仮に増やしたとしても、トラック台数も足りないし、今回を機に大手需要者に国産材の重要性について理解してもらって需要を増やしていくしかないのではないかと。

### ○遠藤 座長

先週、九州の原木市のせりを見てきたが、買い方の製材所が、一日でこんなに値上がりすると、今までの協定販売が踏みにじられている状況があるのではないかと saying it.

### ○(株)伊万里木材市場 伊東 常務取締役

昨年、ヒノキは1万円そこそこ、スギ8千円程度まで下がったが、大きくても20%くらいの乱高下を繰り返す程度なら安定供給が活きてくるが、現在は倍以上に価格が上昇。昨年の2倍以上の価格になれば、価格を上げざるを得なくなり安定供給システム販売の根幹が揺るがされている。

### ○九州国有林林業生産協会 松葉瀬 事務局長

主に国有林の素材生産を実施している。今年度は例年より前倒しで事業を発注してもらい、事業実施中。このため例年より、早い時期に多めに工場に材が行くのではないかと考えている。ただ、今年の梅雨が例年より早かったのも、その影響が多少出てくるのではないかと考える。今のところ特に問題なく事業は実行されている。

### ○遠藤 座長

厳しい状況を余儀なくされる中で、さらなる国産材供給に向けて、条件整備が必要となる。それぞれの立場から国産材の安定供給を拡大させていくにはどうすればいいのか。

私の考えであるが、一つの方向性としては、製材所が設備投資を行うためには、一定の需要見通しが必要。工務店と製材所で何らかの協定を結んで、安定した需要・供給ができないかと考えるが、川下の考えはどうか。

### ○(一社)日本木造住宅産業協会九州支部 清水 事務局長

住宅は、受注があってから着工までどうしてもリードタイムがある。住宅の受注情報を事



前に公表していくことで、供給とのバランスができるのではないかと考えられる。そういうシステムができるようになるのであれば、会員の方にネットワークを作って、供給、需要の情報をマッチさせていけるのではないかと考えている。

**○遠藤 座長**

国製協での会議で住宅需要と製材の方が密接に結びつきながら供給を拡大していくというような議論はあったか。

**○外山木材(株) 中井 専務**

需要の確約の話について、大手ハウスメーカーと結び付きが強い業者からはそのような発言が多かった。

当社は90%が九州の顧客で、昔は大手とやっていたこともあったが、あまり上手くいかなかった。本州では、北陸とか各地に顧客はいるが、やはり受注制限していると聞く。地元の注文を断って大手を優先していると聞く。そうすると、大手との取り決めが必要ということになると思うが、大手は3か月くらいの契約なので難しい。大手はまだ価格を上げていなくて7月から上がると聞くが、それまでの間は苦しい。大手とやるのか、地元とやるのか、地域や業者によっても変わるので、意見の統一は難しいと思う。

**○遠藤 座長**

住宅事業も展開している木協産業(株)の意見は。

**○木協産業(株) 山下 専務取締役**

今、宮崎県内の住宅部材はすべてスギで建つ。柱、桁、土台、小割に至るまで、今でもスギで全て建つ地域。そこを大事にしていきたい。やはり地場産業として、地元の住宅産業を大事にしていきたいので、そこを最優先で供給していきたいと考えている。

**○遠藤 座長**

今回のような製材品の価格高騰で、住宅価格に転嫁できるのか。

**○木協産業(株) 山下 専務取締役**

今は転嫁できてない。もし、転嫁して上がるようなことになれば、住宅離れになるのが怖い。県内は、住宅着工はそこまで落ちておらず、プレカットは6月まで予定が入っている。

**○宮崎県 山村・木材振興課 有山 課長**

一昨日(5/25)、県内の県森連、県素連、県木連、国有林と連絡情報会議を開催し、各業界の現状や見通しなどの情報共有や意見交換を行った。本県は、製材加工も含め木材供給県であるため、外材から国産材へのチャンスと捉えたい。

これを高値安定していくためには、国産材の需要維持が大事。木協産業が発言したように、地場産業・地域工務店との結びつきで安定需要を確保するのも大事だが、それだけでは人口減少の中では厳しくなってくるので、他の需要も広げること考えられる。例えば、畜舎への木材利用。もう一つは首都圏に打って出る。2×4が海外で普及したのは、規格の標準化が進んだからと考える。軸組工法についても、部材の規格の標準化を国レベルで進めていくべきではないか。そうして安定需要ができれば設備投資も進むのではないか。

当然KD化も必要で、施設への再投資もできれば、山にも再投資、再造林できるのではないか。

**○遠藤 座長**

再造林に関して、スギ、ヒノキ丸太の高騰により立木価格に反映されているのか。

### ○宮崎県 山村・木材振興課 有山 課長

県素連の会員からの報告によれば、立木価格について、県内13社に聞き取り行ったところ、500円/m<sup>3</sup>上げて買取している。5千円/m<sup>3</sup>という話や、中には6千円、4月から1,500円上げたとのこと。5千円出さないと手に入らない状況。

一方、立木が高い時に在庫増やしても、素材の急落が心配で手が出せないという声もあった。

### ○遠藤 座長

北関東の大手の社長が、製材品をm<sup>3</sup>あたり1万円アップして、そのうち3割を山に返していく仕組みを作れば再生林も進むのではと言っていた。

今回もきちんと川下の利益が立木価格に反映していける仕組みづくりが必要ではないかと考える。

### ○(株)伊万里木材市場 林 社長

今の状況に対する特効薬的なものは難しい。いろいろな取組の積み重ねの中に少しずつ改善が見えてくるのではないかと感じている。

その中で、やはり原木の供給量を増やすということが非常に重要ではないかと思う。

我々の報告にもあるとおり、引き合いが多いという話もあるが、需要に見合う原木が集荷できないという状況あり、それが価格上昇につながっている状況がある。

そこで提案としては、森林経営計画の見直し、特に皆伐要件の見直しをしたらどうかと思う。今は成長量に見合った皆伐要件となっているが、それだと皆伐量が少なくなる。例えば林齢制限を設けて、ある一定程度は要件を緩めるとか。また、再生林を必ず要件として設けることも考えられる。これにより、皆伐量を増やしていけないか。市中に出回る原木供給量が増えれば、需要拡大にもつながっていくのではないか。是非、原木をどうやって増やしていけるのかを考えていくべき。

### ○遠藤 座長

こうした提案について、国有林はどうみるか。

### ○九州森林管理局 小島 局長

まず、山を壊してはいけない。森林経営計画は、5年間の中である程度融通が効く計画になっているので、需要が増えたら供給を増やすこともできる。

民有林では、所有者が不明だとか、森林経営計画が立っていないなど、資源があるのに伐れない場所も多いのではないか。伊万里木材市場の意見もあるが、眠っている山を起こすのも重要ではないか。

併せて、伐採地も奥地化していくので、林道の整備をしっかりと考え直していくべき。今、新たな森林・林業基本計画を検討していて、木材需要に対応したしっかりした規格の林道整備についても議論され、全国森林計画でも位置付けられている。需要に応じてトラックの大型化も進んでいることから規格のしっかりした林道を整備しなければいけない。このような点は、年末までには各県の地域森林計画で反映されていくと思うので、業界の皆さんからも行政に対して、眠っている資源を使える資源にして欲しいと声を上げて頂くことも大切だと思う。また、意欲と能力のある林業経営体として山づくり目指していってほしい。

### ○遠藤 座長

今回の状況で、日本の林業・木材産業に構造転換のようなものが強いられるのか、価格高騰がいつまで続くのか、など色々議論したいところだが時間がない。

今回、ウェブ会議でも、白熱した議論ができると改めて実感したところ。ご出席いただいた方々に御礼申し上げます。

(以上)