

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 近畿中国地区需給情報連絡協議会 議事録

- 1 日 時：令和3年6月7日（月）14:00～16:00
- 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

○西垣林業(株) 西垣 会長（近畿中国地区需給情報連絡協議会事務局）

木材需要が急激な高まりと混乱を見せる中、本協議会をウェブ開催したところ、国、各府県をはじめ川上から川下までの各業界を代表する方々に参加いただき感謝申し上げます。また、京都大学の松下先生には引き続き座長としてよろしく願います。

現在、国産材業界は、川下から安定供給への急激かつ大きな期待をいただいております、それへの対応に多くの時間と大きな投資を費やして、それぞれの立場で懸命に供給努力をされているところと存じています。それでも国産材のサプライチェーンにまつわる資源は限られており急激な対応には何かと苦慮しているが、川下からせつかくもっと多くの国産材を安定的に使いたいという要望をいただいているのは業界としてありがたく、一時的ではなく真の国産材時代を創り上げるためにも、本日は極めて重要な会議となる。一人でも多くの方からご発言いただきたい。

（2）議事

○京都大学 農学研究科 松下 准教授（以下、座長）

本日は、ウェブという形ではあるが久しぶりの需給情報連絡協議会を開催することになった。昨年来の輸入材の供給不安による木材不足や価格高騰により、木材業界及び住宅業界に大きな影響が出ている。最初に現状について林野庁から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、参考（「産業雇用安定助成金」等を活用した労働力の確保）について説明。

○松下 座長

林野庁からの説明をまとめると、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おらず、当面この状況が続くと思われる。また、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ことはできず、価格が上昇している。さらに、素材生産についてのアンケートにおいて、3分の2の事業者から現状維持又は増産したくてもできないとの回答があったことは興味深い結果だった。

次に、川下の状況について、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伺いたい。

○(一社) JBN・全国工務店協会 安成 理事（(株)安成工務店 代表取締役）

当社は、本社が山口県下関市にあり、山口県、福岡県で国産材の木造住宅を供給している。今の木材不足の現況については、国産材を多く使っている会社とそうでない会社で状況が異なっている。一般的に、大手、中堅のプレカット工場から輸入材や集成材を含めて購入している会社については、2～3か月先の木材調達はどうなるか全く分からない状況であり、

ある程度取引量がありしっかりした会社でも、2～3か月は大丈夫でも、その先は分からない状況。さらに零細な工務店では、1棟目は手当てできたが、2棟目の時期は未定という過酷な状況が続いている。会社は1年で決算を迎えるが、その際に予定していた棟数が1～2割も減ればすぐに赤字となる可能性が高い。これが一般的な工務店の状況だ。

一方、国産材を使っている会社、例えば当社では平成8年から林産地連携を行っており、大分県の(株)トライ・ウッド(日田市上津江町)から、天然乾燥の国産スギ材を調達しており、天然乾燥材を供給してもらっている。当社が年間使う原木量は6千 m³程度だが、それを1年間乾かして、その後製材してストックするので、それらを合わせると3年分程度をストックしている。したがって、原木の調達の値上がり基調は非常に気になるが、材の供給そのものは問題ない状況である。これは極めて珍しい事例であり年間使う量を決めて、それを山側と連携して調達、加工するという、年間の供給量を約束した状態でビジネスを行っているので安定している。

なお、羽柄材については、市中でやや不足しているなので、連携可能なところから調達している。

また、当社の関連会社では金具接合のプレカット材を使っており影響を受けている。最近はどうしても材が入らない場合は、材の調達ができる安成工務店ルートに話をするように言っている。

当社は特殊な事例なので、一般的には売上を落として赤字になる工務店が増加すると思う。コロナの影響もあり見込み客も減っているので、極めて厳しい状況が工務店業界を襲うと思う。

○松下 座長

普段から国産材を使用している会社とそうでない会社で大きく状況が異なるということは大変興味深い。

○(一社)日本木造住宅産業協会 近畿支部 五所 事務局長

当協会は、全国展開の住宅メーカーから地域の工務店までと規模、地域とも様々な構成なので、一概にこうとは言えないが、先ほども話があったように、国産材を中心に建築しているのか、輸入材を中心に建築しているのかによって状況は大きく変わってくる。こうした中、実際に木材が入らず着工できないなどの影響が出ているメーカーもあるし、顧客への価格提示に関して検討しているところもある。資材流通を持っているかなど、どこまで自分のところでコントロールできるかにもよるので、顧客への最終売価への転嫁についての対応は分かれている。今のところ、顧客に対し着工延期を依頼するまでには至っていない。

なお、4月の顧客来場数は、前期と比較し137%となり、依然として建築意欲はあるが、今後、着工時期や価格について検討していかなければならず不明瞭な状況。

○松下 座長

木材が足りないという話はあるが、全般的に対応できており、家が建たないということからは起きてはいないということか。

○(一社)日本木造住宅産業協会 近畿支部 五所 事務局長

既に顧客と契約している分については影響ないが、今後影響は出てくる。

○ナカザワ建販(株) 和歌山工場 東 プレカット事業部長

当社の商圏は関西一円で、和歌山に工場を持っており、建材、プレカット、工事などを行っている。

現状について、3月末に、取引先の集成材会社が出荷制限した。それ以前もホワイトウッド間柱や米マツ小割が入荷しにくい状態だったが、4月以降ホワイトウッド、レッドウッド、米マツは一気に引き締まった。

先ほど話があったように、大きな住宅会社で元々国産材を取り扱っていて、プレカット工場を経由して購入するのではなく、直接製材工場と契約してプレカット工場に供給している会社の場合は、着工には影響せず推移しているが、それ以外のほとんどの住宅会社は輸入材を使っており、プレカット工場の受注制限の影響をまともに受けている。

関西では、ほとんどの工場がレッドウッド、ホワイトウッド、米マツが非常にタイトな状況であり、3月末から各都道府県の製材会社に国産材の代替をお願いしたところ、4月は全体の15%くらいの代替品の納材ができた。ただ、各製材会社ともキャパシティの問題があるので、5、6月以降は同じ量を供給できない状況。

今後、ホワイトウッドの輸入は限りなく減ってくるので、各プレカット会社では、3月から稼働率を7割に落として材料を溜め込んでいく会社もあれば、90~100%の稼働率を維持して10月くらいから極端に受注制限する会社の2つに対応が分かれている。

現在、関西のプレカット工場の稼働率は平均9割だが、7月、8月と進むにつれて、8割、7割と落ちてくるのではないかと聞いている。

間柱については、ポプラLVLが関東や関西に大きく入ってきたので、若干余裕がある。

○松下 座長

輸入材に供給リスクがあるということで、リスクを分散させるために国産材の供給について考えていこうというのがこの協議会の趣旨でもあるが、急に輸入量が減ったからと言って直ぐに国産材に転換することはアンケート結果からも難しいことが分かる。また、需要がいつまで続くか分からない状況では、製材工場も設備投資が進まないという問題もある。

まず、議論を始めるにあたり、先だって開催された九州地区協議会で座長から提示された資料について、林野庁から説明をお願いする。

○林野庁 木材産業課 高木 課長補佐

九州地区需給情報連絡協議会座長提供資料について説明。

○松下 座長

この資料は九州地区のものなので、近畿中国地区に当てはまるわけではないが、短期的には今足りない木材をどうすればいいのかということと、中長期的にはこの機会に国産材のシェアを拡大していくということは、別々の問題ということだと思う。

国産材のシェアを伸ばしていくために、どのようなことが考えられるのか、川中からお話を伺いたい。

○院庄林業(株) 久米工場 豆原 マネージャー

当社は欧州材の集成材、国産材の製材、プレカット加工をやっている。足元の状況としては、サプライヤーに恵まれたこともあり、欧州材の資材はやや少ないがほぼ例年どおりの入荷状況である。このため、欧州材集成材は大きな減産にはなっていない。国産材の原木消費は7千m³で、例年どおりの入荷、製造となっている。

川下からの意見のとおり、今まで取引していないところから、集成材、製材共に引き合いが来ているが、商流が決まっているので、ほぼフル生産が続いているものの、新規取引先からの注文は受けられない状況。

欧州材はこれから第3クオーターの交渉に入っていくが、引き続き高い価格が提示されると予測しており、それにつられて国産材の価格も上がると思う。

中長期的に国産材のシェアを拡大するには、どうしても乾燥設備がネックになると思う。一部のハウスメーカーから欧州材をヒノキの集成材に切り替えてはどうかという話もあるが、乾燥設備が不足しており難しい。

○松下 座長

今のところ量的には困っていないということか。乾燥設備への投資についても、需要がま

とまってないと難しいと思うが。

○院庄林業(株) 久米工場 豆原 マネージャー

プレカットは、明日何を加工しようかという先が見えにくい状況になりつつある。また、製材工場もアフターコロナを見据えてまで増産できるのかという半信半疑なところがある。

○松下 座長

今回のアメリカの好況はコロナと無関係ではないが、アフターコロナを考えると先を見通すのが難しいということだと思う。

○中国木材(株) 山林事業部 荻原 副本部長

当社は在来軸組工法の構造材を生産しており、外材が7割、国産材が3割となっている。丸太はアメリカのウェアハウザー社から輸入しているが、入りづらくなっており、主要顧客やプレカットメーカーには受注制限をお願いしている。一方、国産材については生産余力はあるが、原木が入ってこなくて歯痒い思いをしている。

国産材のシェア拡大にあたっては、2つの根深い問題がある。一つは、現在、ホワイトウッド、レッドウッド、米マツの天下を奪うチャンスが来ているが、山側がリアルタイムに対応できないこと。これには「人・物・金」の問題がある。「人」については、林業従事者がいないので外国人労働者の活用が必要。「物」については、中小の伐採業者は高性能林業機械を持たず、生産性が上がらないので、急に材を出してと言われても難しい。「金」については、政府の支援もあるが、例えば皆伐をどンドンやろうとしても、再造林するための苗木の生産ができないことや、都道府県の補助も、皆伐コストを取り戻すだけの補助になっていない場合も多い。このように「人・物・金」が全般的に不足しているので簡単にはいかない。

二つ目が、長期的な問題だが、マーケットの状況が生産の方にスイッチして国産材にシフトするような状況になっていない。10ha以下の小規模森林所有者が全体の90%を占めているという状況なので、集約化ができていないと、急に国産材を出してくれといわれても無理だと思う。

当社としては、工場の生産能力は充実しているが、材料が出てこないとどうしようもない。山側の生産を上げていくということを国策としてやらないと国産材のシェア拡大は進まない。

○林ベニヤ産業(株) 志岐 課長代理

当社は京都府の舞鶴市と石川県の七尾市で針葉樹の構造用合板を製造しており、国産材のスギ、ヒノキ、カラマツ、外材の米マツを使用している。

国産材を増やせるかどうかについてだが、合板は外材を指定する顧客が一部いるが、ほぼいない。外材を使用している理由は、どうしても手に入る国産材だけでは、消費する数量が賄えないため。ここ何年かかけて外材の使用比率を下げてきたが、今年の1～5月は国産材の入荷が1割5分減っているので原木在庫が非常に薄くなり、工場は自転車操業のように何とかやっている状況。このままいくと、少しずつ外材比率が増えていくと思うが、米マツの現地価格が上昇しているので厳しい状況。フレートの高騰も問題となっている。

製品の販売は、今のところ横ばいだが、今後については非常に心配。特にプレカット工場では受注制限をされているとのことなので、いつこちらに響いてくるかという不安がある。

国産材のシェア拡大については、当社の主要樹種を国産材100%にしても問題がないが、近隣県から原木が集まらないのでさらに足を延ばして何とか集めている状況。それが解消できれば、外材に頼ることなく国産材のみで製造販売は十分できる。

また、南洋材の合板の価格が急激に上がっているのも、更に国産材に転換が進んでいると思う。

○(一社)京都府木材組合連合会 愛甲 専務理事

当連合会は、素材生産、製材、プレカット、集成材、流通の事業者が会員。今日も市場が

あったが、今の時期にしては例年より多く原木が出荷されていたが、価格高騰が続いているのは非常に大きな課題と思っている。

当連合会ではこれまで公共事業等の木造建築設計の見積りサービスを8年前からやっているが、昨年11月頃に見積り、4月に発注となった案件で、木材価格高騰の影響により、製材所の原価割れが生じた事例があった。これからこのような事例が増えるのではないかと危惧している。発注元には、現在の木材価格高騰の現状を伝え、発注にあたっては必要に応じて単価を見直すことをお願いしている。

製材所の乾燥機はフル稼働で動いており、これ以上の増産の余力はほとんどない状況なので、今後、乾燥施設の充実を図っていくことが重要と考えている。

○松下 座長

価格が急騰すると採算割れが起きることがあるという話だった。

○(一社)広島県木材組合連合会 川村 常務理事

当連合会には約360社の会員がおり、業種・業態については、中国木材のような全国展開している事業者から地場の製材所まで多様である。フル稼働の会社もあるし、プレカット事業者では、これまでの付き合いの中で資材調達できている会社もあれば、外材の代替の資材調達に苦労している会社もある。

今回のウッドショックの状況で、KD材からグリーン材にという声も聞くが、当面の動きに振り回されるのではなく、将来を見据えて考えないと、将来的な林業・木材産業の成長産業化は難しいと思う。

外材から国産材への追い風ではないかとマスコミから取材も受けるが、より価格の良い山陰や岡山など隣接県の方に直送で流れてしまい、地元の市場に木材が入らないという状況もある。

○松下 座長

現状としては、全体として目一杯生産している状況であり、中長期的には、コロナで先行きが見にくいことや乾燥施設の問題などがあり、色々な意味で難しいという話だった。また、国産材のシェアを拡大することは、今すぐは難しいという話だった。

次に、川上の状況について素材生産業者、流通業者から話を聞きたい。

○(株)八木木材 八木 取締役

当社は兵庫県で素材生産のほか、製材と燃料チップの生産も行っている。せっかくのチャンスが来ているというが、それがいつまで続くのか、例えば、来月外材が今までどおり入ってきたら、すぐ外材に戻るのではないかと危惧している。補助金で新しく人を採用できるというが、山を歩けるようになるには1年、何とか作業ができるようになるには何年も掛かる。しかも労働災害も発生しやすい環境なので、素人が働けるようになるには3年は必要。

昨年、合板用丸太が取引先の入荷制限により2万m³分引き取ってもらえず、全部燃料用に回した。それを今持ってきてくれと要望されても、足りた途端に丸太の値段は下がるだろう。

京都府北桑の木材市場における最新の市況では、スギは変わらず、ヒノキは2~3千円上がった。これは合板工場ではなく製材所に行くのだろうと思う。

(株)安成工務店は素晴らしい会社である。上津江の生産現場やモデルハウスを見学したが、すごく良い物だった。何がすごいかというと、天然乾燥では含水率30%が限界であり、そこから20%に下がる間に形状変化が起きるが、その材料をうまく上手く使う技術を持っている。

一方、私達が山から伐出した材を持って行くのは通常のプレカット工場、外材の代替として使ってもらうことになるが、その需要がどこまであるのかが問題。

当社では3万~4万m³程度の皆伐用の山を確保しているの、ここ1年は皆伐にシフト

し、出材量は3倍になっている。皆伐すると未利用材の搬出が安価のできるので、当社の燃料チップの会社にはメリットがある。1,000m³ 出材したら、800t くらいの燃料チップができる。

この中できちんと利益が出れば従業員を増やすことができる。

12月に2機の乾燥機の導入を検討しており、既に中温の150m³を1機発注した。これは月400m³、年間5～10千m³の製品を生産できる能力があるので、直属のプレカット工場には、今後外材が入って来るようになっても国産材を継続的に使用することを条件にして導入を進めている。

また、皆伐時の大きな問題がある。保安林には指定施業要件があるが、獣害が非常に多いので、施業要件を守ってスギを植えてもシカが食べてしまい、7年後にはなくなり、また植えても5年後にはなくなる。十分なシカ対策をしても、台風などで防鹿柵が少し壊れただけでシカが侵入し全部食べてしまうので、今の指定施業要件が時代の流れに合っているのか疑問に感じている。普通林で試験的に様々な樹種を植栽しており、今のところ良く育っている。時代の流れに合わせ、木質バイオマス発電にも目を向けてみるなど様々なことに取り組み収益を上げる努力をしている。

補足すると、今回の木材不足で痛い目にあった人達が、国産材とのパイプも必要と言ってきたことから、主に外材を使用しているプレカット工場から要望のあった数量が年間5～10千m³なので、乾燥機を2基導入しようということ。

○西垣林業(株) 丸谷 部長代理

流通業者として山側の状況を見ると、今の木材市況下であっても、紀伊半島では出材量がなかなか伸びていない。やはり昨年の川下の急激な入荷制限が山側のトラウマになっている。先行きへの不安から、素材生産業者も山の仕入れを進んでできず、施業地の確保ができない状況が続いている。これが素材生産業者の人や物への投資を鈍らせていて悪循環に繋がっている。

国産材の素材生産を増やして供給量を安定させるには、山側への還元が重要。そのためには、この協議会のように、川上から川下までの情報共有ができる場が必要だし、先の見通しの情報を共有することが必要だと思う。その上で、川下は川上に対して中長期的に原木の価格や量を保障し、川上がそれに対してしっかりと供給していくことが重要。それにより、初めて山側にお金が戻り、造林にも力を入れることができる。こうした体制作りが必要。

○松下 座長

山側への還元という話があったので、種苗関係者から話を伺いたい。

○和歌山県山林種苗協同組合 事務局担当 西田 氏

かつて和歌山県では裸苗の植栽が主流であったが、県内の苗木生産者がコンテナ苗の生産を5年程前から本格的に取り組み、年々コンテナ苗の生産量を増やすとともに、注文も少しずつではあるが増加している。また、反対に裸苗の生産量は減少している。

昨年は新型コロナの影響を受けて植栽量が減るという話もあったが、想定したほどの減少は見られなかった。ただ、昨年度は現れなかった植栽量の減少が今年度に生じるかもしれないが、現時点では悲観的な情報は入っていない。

コンテナ苗については、県内生産量が増えていることから県内消費だけでなく、県外への販売を行っていくことで、苗木不足の地域に対して協力ができればと考えている。

なお、苗木は種子を発芽させて育てているので出荷まで1年以上はかかる。急に今年たくさん皆伐するから苗木を欲しいと言われても苗木の生産が追い付かない。今回のような協議会を通じて事前に情報をいただければ、前もって準備ができるので需要に合わせた対応ができると考える。

○松下 座長

苗木についても急な動きには対応できない。情報共有の重要性について指摘をいただいた。

○兵庫県森林組合連合会 業務第一課 稲月 主任

兵庫県の場合も単価が上がっている状況だが、急に出材量を増やすことはできないので、今後、系統でどのように取り組んでいくのが重要。

当会ではバイオマス用のチップ材を加工しているが、原木単価の上昇によって低質材を取り合っている状況であるため、原木確保が課題となっている。

○鳥取県森林組合連合会 販売課 古都 課長

鳥取県では、他県ほどの値上がりにはなっていないが、それでも値上がりは始まっている。昨年は一気に材価の値下がりや、受入制限があったが、その際、今までの協定出荷先にかなり手助けしてもらって、なんとか素材生産量を落とさずに切り抜けることができた。これは国や県の補助事業も活用させてもらいながら県内で連携してやってきた成果でもあり、感謝申し上げます。

今年は価格が上がっている中、協定先とはもちろん高く買っていただけるよう価格協議は行おうが、価格が一気に上がったからといって協定がなかったようなことにはせずに、今までの協定を大事にして協議も行いつつ、安定出荷・安定価格を続けていきたい。

また、素材生産を急に増やすのは難しいが、川上から川下の間で何ができるのか協議しながら取組を進めていきたい。

○松下 座長

急に材を増やすことは難しいが、昨年のような状況下においても、一定量を受け取ってもらえるという点では、協定の持つ一定の役割なのだろうと思う。

○山口県森林組合連合会 木材販売課 森田 課長

市場の出材量は、昨年4～5月を下回る量で運営している。量が伸びない原因は、昨年の春から夏にかけてコロナの影響で需要が減少し、価格が下落したことにより、特に森林組合では皆伐から間伐に施業をシフトしたことや、ウッドショックがメディアで取り上げられるようになり、立木の売買において、所有者から材価が上がっているのであればもっとお金が出せるのではないかとわれ、立木が買いつらくなったという素材生産者もいて、ようやく材価が上昇しているにもかかわらず、出材量が伸びていない現状に陥っている。

当会でも、協定販売に取り組んできたところであり、取扱量の6割以上が協定販売先への販売となっている。今年に入ってから、市を開催するごとに500～1,000円価格が上がっている中で、協定販売に取り組んでいる当会市場だけが取り残されている感が強く、共販所長も協定販売が妥当な販売方法かと悩んでいる。今日も近県市場からは、ヒノキに3万円/m³を超える値が付いたと聞いている。地元製材工場と協定を結び、工場側からは相場に合わせて協定価格を度外視した単価でも良いよと言われているが、取り決めた単価から5～8千円の差がつくのは果たして許容範囲といえるのか。県産材の供給を維持するためには、高いところに販売するのか、協定販売を維持すべきなのか、考えながら市場を運営している。

○松下 座長

協定販売については、良い時もあれば悪い時もあるので難しいところだと思う。

○物林(株) 国産材営業室 古川 室長

昨年のコロナの影響の時には、造材業者には出材時期をずらしてもらったりして我々も失敗したところがあったが、今年は継続して出してもらっている。

(株)八木木材や(株)安成工務店が言っていたように、安定した供給を我々も目指しているの、山の値段も上がり、ヒノキは週を追うごとにどんどん上がって価格転嫁しにくい状況

だが、一定の価格をぎりぎりまで保っていくつもりである。

そうした中でどのように数量を上げていくのか考えると、なかなか良い答えは出てこないが、近畿中国管内ではさほどないが、輸出している分を国内に向けてはどうかという話も社内では出ている。

また、山を確保したとしても、伐採する人の確保が大変。我々は2～3年先を見越して山を手当てしているが、長期的なスパンで販売価格を決めても、今年のように値段が急激に上がると、山側にしても、販売先側にしても追いついていけない。その都度協議が必要になってくる部分において、この穴を少しずつ埋めていくことが大事だと思う。

○松下 座長

山の確保も2～3年かかるので、ここでも時間差が出てくる。先ほど売り惜しみのようなものが見られるとの話があったが、そのようなことはあるのか。

○物林(株) 国産材営業室 古川 室長

そこまでは思っていない。ただ、これだけ急に価格が上がると、秋口に極端に落ちる可能性があるのではないかとも思っている。国有林もなかなか落札できないし、高くなってきている。

○(株)日本海水 電力事業部 菊地 副事業部長

今年度に入って、国産材の集荷がかなりタイトになってきている。発電所を安定運転させて国産材の受け口になれるよう引き続きしっかりやっていきたいと考えている。

○松下 座長

国産材の集荷が難しくなっているというのは、具体的にどういうことなのか。

○(株)日本海水 電力事業部 菊地 副事業部長

原木が輸出やその他用途に回っているとか、燃料向けも用材向けに振り向けられていると聞いている。出材量が全体的に昨年のコロナの影響により減っているというのが大きな要因の一つと考えられる。

○松下 座長

川中、川上の話を聞いて、それぞれ目一杯やっているが、すぐには対応できないという話だったと思う。製材所は設備投資しないといけないし、山側もすぐには対応できない。一方、協定販売は価格の問題はあるが、なんとか回っている。川下側でも一過性で外材がないから国産材でしのいで、元に戻ったら外材に戻るということでは議論が進まないと思う。外材に戻らないよう約束して、設備投資するなど、安定供給には安定需要が大事ということだと思う。

安定需要に関して、最後に川下側から意見を伺いたい。

○(一社)JBN・全国工務店協会 安成 理事 ((株)安成工務店 代表取締役)

今、工務店は国産材指向に向いている。その理由は、作り手として、木造住宅は健康に良いということ、脱石油でSDGs的に考えた時に、我々が目指すのは工業化住宅ではないのではないのかという大きな視点があるので、国産材を活用する方向に向いている。このウッドショックを機にさらに国産材に向いていく可能性はあるが、重要なのは、工務店が集まって自分のところは年間これくらい需要があるということをきっちり明言して、林産地もこのくらいは供給できると整理していただき、それらを結び付けるようなきっかけを今回政策として考えてほしい。多くの工務店がとかく目移りして安い材料に目が行くが、工務店も悪いし、それを信用しない中間業者も悪いと思う。ここで腹を割ってそうした組織を作っていけば解決すると思う。

JBNの多くのメンバーが集まってできた「地球の会」というNPO法人が主催して、6月15日に「第11回日本の木の家づくりサミット in 東海」を開催する予定。工務店が社会に受け入れられるようなデザインの良い家を作ろうとしていて、建築家と連携しながら動き始めている。工務店が今どのようなことを考えているのか、是非聞いてほしい。

(<https://www.chikyunokai.com/topics/files/9eb2078a46438effc809b2160313043785157f9d.pdf>)

もう一つは健康の話だが、当社が中心になって九州大学と共同研究しており、9年間にわたる実験の結果をまとめた。(<https://www.kitokenko.com>)木の家は、リラックス効果、睡眠の質向上、抗菌作用、ストレス低減効果など様々な効果があることが分かった。こうしたことを多くの消費者が分かり始めたことで、それに工務店が呼応している。なお、直近の実験では、天然乾燥のスギ無垢材表面でコロナウイルスの感染力が99.9%以上低下するという結果がみられた(速報:

<https://drive.google.com/file/d/1LilQXx24aWAvElMX1WfYsPT5XXQBkwD/view?usp=s>)。このような研究成果について是非見ていただきたい。

林野行政も、以前から「顔の見える木材での家づくり」など林産地連携に取り組んでいるが、森林づくりは百年の計なので、長いスパンで施策を考えていただきたい。補助金は3年で終わることが多いが、腰を据えてやらなければ世の中は変わらない。需要がはっきりすれば供給側は設備投資できる。それを我々は大分県上津江と25年かけてやってきて証明してきた。とても満足しており、顧客からも高い評価をいただいていると思う。

○松下 座長

地球温暖化対策を公約どおりやっていくなら、個人消費部門において住宅をどうするかは最大の問題。健康だけでなく、SDGsの観点も大事なことである。

○(一社)日本木造住宅産業協会 近畿支部 五所 事務局長

ウッドショックで木造から鉄骨・RCに行く流れが一番怖い。木材の良さ、国産材の良さをPRして販売に結び付けていくことが一番大事。住宅を購入した顧客へのメリットとしては、県産材に対する補助金や利子補給などを継続的な制度としていただくことが早道だと思う。

○ナカザワ建販(株) 和歌山工場 東 プレカット事業部長

我々の顧客の中でも国産材指向の客は増えてきている。一番増えているのは柱で、国産材にシフトしたい顧客が多い。一方、レッドウッドからスギ、ヒノキ、カラマツに代替するとすると、価格、強度、納期の面でやりにくい。柱が代替しやすいのは、大手の集成材会社がスギ集成材をバンドルでプレカット工場に納材してくれるので使いやすいため。梁になると、アッセンブルでしか納材できない現状がある。関西の工場は特に狭いところが多いので、余分に材料を置けないとか、アッセンブルしてくれないと対応できないなど課題がある。

納期の問題については、発注から最低でも20日~1ヶ月みないといけないが、現状の住宅会社からの依頼を受けてから納材までのリードタイムがなかなか合わない。

土台はヒノキ、柱はスギ、と今までも国産材を使っているところはあるが、梁・桁は国産材を使えていない。中国木材(株)はハイブリッドビームなどをハウスメーカーに営業しながら徐々に認知されている。少しずつ国産材への理解を増やしていけば長期的に需要が増えていくのではないかと。国産材の課題はまだあるが、少しずつ変わってきていると思う。

○松下 座長

国産材指向というのは顧客の要望なのか、それとも会社によるPR効果によるものなのか。

○ナカザワ建販(株) 和歌山工場 東 プレカット事業部長

社会的イメージが大きい。顧客の要望もある。また、柱の場合だとホワイトウッドより安い。

○松下 座長

今回、米国の住宅需要に伴う製材品の高騰という状況を踏まえ、こうした機会に改めて国産材の供給をどうしていくのか、何ができるのか話し合う場として協議会を開催した。中期的には難しい課題も多くあったが、皆さんから多くの貴重なご意見をいただき感謝申し上げます。

(以上)