

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

- 1 日 時：令和3年12月15日（水）13：30～16：30
- 2 場 所：KKRホテル名古屋（対面会議）
- 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

○中部地区需給情報連絡協議会 鈴木会長（株式会社 東海木材相互市場 代表取締役社長）

私は、今まで人の顔を見て、仕事をやってきたことから、ウェブの会議というのは、人がどんな表情をしているのか、何を考えているのかなど、どうも人の中身が見えにくい。何とか対面会議をやらせられないか事務局にお願いをしたところ、こうして今日、皆さん、コロナ禍の中にあっても、出席いただいたことに対し大変感謝申し上げます。

さて、まず会議を始める前に、最近の木材の値上がりの問題について少し説明させていただく。今年の3月ぐらいから価格が上昇している。これは、アメリカの先物取引による大幅な値上がりというものが、世界を引っ張ってしまったことに原因がある。そして、現実として、木材が入ってこないという状態が続いたことから、色々な所で相場が上がった。ただし、値段が上がったのは並材だけであって、役物に対しては上がっていない。ということは、山の価値は、なかなかトータルとして上がっていないというのが現実だと。そして、特に中部地方のこの辺りの山は、いかに役物の取れる山をつくって、その役物の値段でカバーをするという林業経営をずっとしてきたわけである。だから、こうした山は役物が売れないとなかなか現実としては山元にお金が戻らないだろうと思う。よく、今、高値安定でいいですねと、という話が出る。私に言わせると高値安定ではない。今の値段であっても、まだまだ山元に幾ら返せるかどうかわからない。ヒノキだと少し返せるかどうか。スギの値段、1万7,000円程度でも山元に返すお金は、まだないと思っている。ということは、この値段というものは、外材の値段によって動いてきた現実がある。今、木材が高騰して、世界のいろんな資源が高騰をしている。私の記憶だと、私が仕事を始めた昭和48年頃、木材が高騰し、次に石油が高騰し、ついにはトイレットペーパーが全然なくなったというような時代であった。今、ちょうど同じような状況が出てきていると思うけれども、世界はそのときよりも通信網が発達しているので、いろんな面において変わってきているだろう。ただし、コンテナという化け物が、今、どこかへ消えしまい、無くなっている。それで、木材が入ってこないという大変な状態が依然として続いている。

今日の会議の中で、ぜひ座長である植木先生にお願いしたいことは、いかにどうやったら日本の山の森林経営が成り立っていくのかである。確かに流通の中では、それなりの経営ができていると思うけれども、山元に適正なお金を戻さない限り、二、三十年後には、日本の山がまた荒廃した森林に戻ってしまうかもしれない。そのためにも、もっと苗木を植えていかなければならない。切って、使って、植えて、育てる、この循環を何とかつづけて次の世代へ渡していきたい。今、世界で、いわゆる低炭素社会の問題で言っているのも、やはり同じなのである。

若い人は、自分たちの世界になった時に、持続的な社会として成り立っていくのかということをお心配している。やはり、それを我々も、今、考えてあげるべきだろうと思うので、ぜひ今日の会議の中で少しでも糸口が見つかればよいと思う。本日は長時間になるけれども、よろしくお願ひ申し上げ、今日、お集まりの皆さんのご多幸と、そして、ますますの企業、団体の繁栄を願って、今年がよい一年で終わりますよう、よろしく願ひする。

(2) 議事

○信州大学農学部 植木 教授 (以下、座長)

これから議事に入りたい。本日の用意した議事は2点で、1つ目は需給動向について、2つ目は令和3年度補正予算も含め、川上・川中・川下の相互利益の拡大を目指してであり、ここには岐阜県の事例も一部加えて報告していただくこととする。まず、9月に開催した第2回協議会においては、輸入や国産材の需給状況について議論をした。木材価格は高止まりしつつも、一応入手できるようになったものの、合板不足が顕著になってきたという状況だったと思う。そこで本日は、おおむね四半期を経過した現在の状況について議論していただき、情報交換が必要だと考える。まずは、林野庁から資料1から3の説明をお願いする。

○林野庁 木材産業課 永島課長補佐

資料1～3、参考資料について説明。

○植木 座長

参考資料の「もりんく」について、日本木材総合情報センターの永井さん、何かコメントがあればよろしく願ひする。

○一般財団法人 日本木材総合情報センター 永井国内情報部長

「もりんく」の登録状況については、現在700社を超えたところだが、今後も登録数を増やしていきたいので、よろしく願ひする。「もりんく」について、少し説明させていただくが、これはマッチングサイトというもので、多くの事業者の皆さん方に加入していただければ、よりヒットし、マッチングをして事業に役立てるよう作ったものである。非常に簡単に登録ができ、事業者検索をすることで、ヒットした事業者へ問合わせが可能となる。登録しないと相手とメールができないので、ぜひ登録していただきたい。それから、もう一つ、掲示板機能では掲示板に登録すると、売りたい情報、買いたい情報、その他、3つにカテゴリーが分かれ、全国の加入者の皆さんが見られる情報になっている。いずれにしても非常に簡単なシステムであり、さらに導入を進めていただきたい。

○植木 座長

マッチング支援システムであるこの「もりんく」は、使い様によってはなかなかユニークなものになるかもしれない。皆さん方も登録等協力願えれば、さらに幅が広がって利用環境もよくなるのでよろしく願ひしたい。

それでは、ただいまの林野庁からの説明について大雑把にまとめる。輸入量については、若干回復傾向にあるように思われるが、輸入材不足が顕著となったアメリカの製品価格の高騰は、暴落後、また再び上昇傾向にあり、引き続き、今、示しているということで、注視すべき点であること。また、報道ベースでは、カナダ材が集中豪雨によって被害が出てストップしているという情報も届いている。それから、国内においては、輸入材、国産材ともに価格が高止まり状態であり、木材製品加工施設は高い稼働率を維持して製品出荷を続けている状況である。また、この統計にはないが、今秋は災害も幸い少なくて、ネックだった素材生産が順調な伸びを示していると思う。林野庁からは、今、こういった説明があったが、もう一件、国内外の木材情報の状況について、愛知県木連の西垣さんに説明をお願いします。

○一般社団法人 愛知県木材組合連合会 西垣会長（株式会社 山西 代表取締役社長）

弊社は、12月の初めにアメリカ、カナダ、北欧の各メーカーとの契約が第1クォーター、来年の2022年1月、2月、3月積み、大体先週で契約が終わった。日本の住宅の構造材の中で外材が占める割合は、前回の会議でも述べたように、70%近くと外材の依存度が高く、国産材では今の状況は埋められないということである。具体的には、先ほどのカナダからアメリカへ行くSPFも、アメリカは、カナダから30%外材を輸入している。今、SPFはヨーロッパからも依存して買っているから、日本のホワイトウッド、レッドウッドの柱も非常に高値で推移している。そういう状況の中で、1月、2月、3月の第1クォーターは、SPFのほうは、大体、前回は1,400ドル、これが1,250ドルで終わった。1,000スクエアm²当たり一番高いときが1,850ドルで、1m³当たりだと、大体0.77か0.78を掛けて1,850ドルだった一番高値のものが、今たくさん入ってきている。それが、大体1m³当たり日本円で14万円。今回の第1クォーター、1,250ドルが大体1m³当たり10万円になる。だから、我々が、国産材の利用拡大を図り、これから循環型社会を進めていこうとするならば、今のアメリカ、カナダの輸入の単価、これに左右されている以上は、どのように進めていくか、非常にどういう動きをするかが不透明な状況にある。1月、2月、3月積みというのは、アメリカの場合、今のコンテナの関係は、非常に不足しており高くなっている。中国からアメリカへ行くのは、1コンテナで300万円だという話が出ている。大体、この資料にもあるように、今までは1,500ドル。現在は、日本から、アメリカから来るだけで4,000ドルになって、最低でも1コンテナが40万円である。これが、今、木材が一番安く、いろんな全てのもが資源ショックに入っているので、優先順位で決められたら、木材は非常に低いというのが現実である。アメリカのほうは1,250ドルで落ち着いた。1,400ドルから1,250ドルになったと。問題は、70%は、この地域、愛知県の我々プレカット業界では、愛知県ならば、普通の住宅の三五角、四寸との比較をすると、都市の場合、大体90%が三五角で、四寸が10%しかないということである。

今の流れで来ると、実際にホワイトウッド、レッドウッドの柱が、先回まで、1m³当たり14万である。それが、今回の1クォーターの契約が、大体12万5,000円前後である。けれども、一番この集成柱、集成の桁、この辺りが、一番高いもので、7月、8月、9月積み、これが、今、5か月から6か月かかっている、そうなる、7月積み、今、入ってきている。一番高いのが今から入ってくる。先ほど、鈴木会長と植木座長にも説明をしたが、昨日、一番高いのが入ったと。1m³当たり17万円のものが入った。それが入って、1コンテナが300万だったのが、1,000万になっている。特に、8月、9月積み、これが今までの我々が要求している数量、日本がいう数量の6掛けぐらいしか入ってこない。契約は、だけど、例えば弊社のほうならば、毎月12コンテナ最低要る、最低、三五角のホワイトウッドの柱

が2万本要る。ヒノキとか四寸、その辺を除いても。だから、2万本要る中で入ってくるのは、1コンテナだけである。ということは、1,760本しか入っていない。それを、今、ヒノキで代用しているが、そういう状況が今から続くと思う。第1クォーター、第2が12万5,000円前後となってくる。しかし、驚いたのは第1クォーターの北欧材の量が、増えている傾向にあると聞いている。北欧のほうは、9月に1コンテナしか入らない、日本には6掛けしか入れず、今アメリカが需要を戻してきているが、そういう流れを見て、日本は遅延しても何もペナルティーがないという状況にあると感じている。来年の需給動向をみると、高値安定だが、ある程度じわりじわり下がってきており、それが、1月、2月、3月の現状を踏まえて、6か月先を見ると、来年の9月までは、今の高値で来て、この間にどのように国産材を、今、非常に林野庁さん、皆さん方が努力されている中、これを一貫して、外材が12万円、SPFが10万円を切ってくると、そういう中で、国産材価格もどのように移行させていくのが、今からの1年ぐらいの間の準備かなと考えている。

また、この第2クォーター、4月、5月、6月、これが、どのような状況かということ、非常に難しい。今、少し川上で懸念しているのが大きい問題であり、この高値が木材で始まって、建材、住設、MDFから始まって、半導体、水周り管理、キッチンからいろんな部品が、全部足らなくなっている。ほとんどアジアから、ベトナムから、いろんなところへ、各メーカーが供給装置を持っているので、そういう中で、遅延問題があるが、木材が少し楽になったと思う。しかし合板が、次に来ているかと。その間に、我々、工務店、建設会社に売っている中で、建材住設の遅延が、かなり起きている。だから、今から工務店は、引渡し納期が遅れるとか、来年は、そういう全ての資源ショックを鑑みて経営しなければならない。ただ、今年の木材業界は、特に川下は史上最高の利益と史上最高の売上げになっていると思う。けれども、今からが本当の高値をどのようにしていくか。もうみんな、赤字覚悟で売る覚悟していると思うけれども、それをどうつなげていくかが問題になっている。今の工務店、建設会社、施主があつてこそ我々の業界でありますから、資金繰りについては、来年の4月からはコロナの援助金が返済に入る。どこの工務店、建設会社に聞いても借り入れしている。だから、これが非常に大きい問題であると。今いろんなメーカー、建材、材料、資材、全ての遅延が始まっているので、高値と、例えば吉野石膏が30%値上げする、リンナイとか、もういろいろな話が全て値上げの傾向である。ですから、そのような原材料値上問題と遅延問題、それと、工務店のユーザーからの受注が非常に減少している。だから、今の、81.5万円から84、85万円に行くと思うが、来年は、どうなるかということ、あと、インフラ要素がこれだけ高まる、受注が困難になる、いろいろな問題を抱えて、我々は、今、ここでサプライチェーンや、価値連鎖ですね、私から申し上げますとバリューチェーンに伴ったサプライチェーンを構築する。海外とのサプライチェーン、日本の川上、川中、川下の国産材のサプライチェーン、ユーザーと連携したサプライチェーン、工場のサプライチェーン、全てもう一度再構築が必要だと。そういうことで、非常に来年は、難問が次から次へ押し寄せてくると思っている。

○植木 座長

現段階では、かなり状況はよいが、来年度にかけて非常に厳しいという予測が、西垣会長からあった。今の状況を見れば、そういうことだろう。

それでは、今回、資料3について、この地区の木材関連事業者のほうからアンケートを頂いているので、少し具体的に説明をいただく。まずは、川下の建設業者については、前回開催の9月、または10月

時点と比べて、一体のどのような状況かお聞きしたい。次に、どんな部材が手に入るようになって、どんな部材が不足なのか、それから、合板の加工状況はどうか、新規の受注状況、価格の転嫁状況等々、または、国産材への外材との切り替えというのがどうなっているか、説明いただければありがたい。特に建築関係の日本木造住宅産業協会の藤居さん、よろしくお聞きしたい。

○一般財団法人 日本木造住宅産業協会 藤居事務局長

まず、住宅メーカーから見たユーザーの今後の動向であるが、現状は資料にもあるように、比較的受注は安定している。今後については、不確定要素も多く、先が見えない状況である。これから年末近くとなり、ほとんど顧客の動きも無くなる。年明けから動き出すと思われるが、今年と来年で、どう変わっていくかという事を注視していかなければならないと考える。

販売価格は、まず、木材について、資料にもあるように、高止まりという形になっている。ただ、供給量については安定している。先ほども説明があったが、木材の問題点は価格面であり、安定的に供給されている。それ以外の問題として、特にニュース等でも報道されているが、給湯器の中に使用されるハーネス部分の入荷がされないところが近々の問題ということと、また、それ以外に住設関連において、多くの設備備品に使用されている半導体不足の影響と東南アジアを中心としたロックダウンによる供給不足の影響で、本来なら完成品として納期どおりに引き渡さないといけないところが、住宅設備の欠品状態により、引渡しができない、遅延する状況が発生しており、その対応をどうするかが、各社、四苦八苦している状況である。今後も、そういう遅れがすぐに収まらないだろうと予測されるので、住宅メーカーとしてどう対応していくかが問題点として上げられる。

○植木 座長

価格高止まりの状況、供給量は一応安定しているが製品の欠品状態が続いている中で、どうしてこういうかという悩みを抱えているという状況である。現場での不足感、なかなか緩和されていないのかなと思うが、川下の建築業界、苦しい状況の中、今後もそれが続きそうかどうか、川中からの要望だとかあればご発言いただきたい。

○一般財団法人 日本木造住宅産業協会 藤居事務局長

川中の状況が我々もなかなか理解できていないところなので、取り急ぎ、海外についても、なかなか安定供給ができていなく、先日もアメリカの大規模な自然災害も発生しており、海外からの供給に影響を与えるのでないかと考えられるため、やはり国内産について、どうやって早く輸入材に頼らなくてもいいような流れをつくっていただくようお願いするところである。

○植木 座長

今の市場が、かなり輸入材によって左右されている中において、我々としては、いかに地域材、国産材をうまく流すかということ、再三この場でもいろいろと議論してきたところである。むしろ、そのようにならないければ、いつまでたっても不安定要素を抱えながら我が国の木材関係業界は進むだろう。また、裏を返せば今がチャンスで、この時期を逃してしまったら、また厳しい外材の要求の中で生きていかなきゃならないということが予想される。川下のほうからも、いかに川中からの安定供給というこ

とは大事なのかということが、今、説明されたところである。

川中の現状を聞きながら、川下が理解できるような状況をつくっていきたいと思う。それから川上も含め、我々としては、川上、川中、川下でいかに連携していくかが課題である。

川中の方から、まずウッドリンクの吉田さんに、前回の会議と生産状況、今回の生産状況や原木の価格状況と問題点、秋からの違いについて、今後の安定供給体制の構築に向けて、各々どういった取組を考えているか伺う。

○ウッドリンク株式会社 吉田製材事業部長

弊社は、壁の下地、間柱、小割、野縁、胴縁といった商品を生産している。その中で、ウッドショックから外材が高騰して、何が国産材に大きく代わっていったかということ、1つは、集成材やLVL、そして、私たちのつくっている下地材が、スチールの軽天（天井下地材）に代わっていった、この3つが非常に数量を伸ばしたのではないかと考えている。あと、需要者側からは、以前、何でもよいと言われていた材料から、最近では、選択されるような状況になってきている。例えばスギが欲しい、あとは、何々というような形で、樹種、サイズなどを選択するような状況に今はなってきたと感じている。その中で、製品販売のほうであります。現状は、順調に製品のほうは販売しており、価格も値上げをさせていただき、横ばいというような状況である。今後、やはり住宅着工も含め、プレカットの加工状況に応じて価格の変化等もあると考えている。

また、輸入材の価格並びに量の入荷次第で、価格変動の影響により国産材の価格変化もあるのではとの見方をしている。それがいつ起こるかというのは、まだはっきりと把握はしていない。次に、生産状況については、順調に推移している。ただ、前回もお話しをさせていただいたが、やはり輸入材から国産材に代わるという状況の中で、やはりどうしても乾燥材というものが不可欠となる。そういった中で、生産のボトルネックとなっているのは、乾燥機の少ない状況であり、要は乾燥機がないと、なかなか生産量も伸ばしていけない。いくら原木の消費を多くしても、やはり乾燥材として出荷できないと買ってもらえないことが、生産のほうでのネックとなっている。加えて、やはり原材料がないと川中は製材ができない。富山県での製材業は、雪が降るとなかなか県内並びに近県・中部地区のほうから入りづらい状況がある。通常だと大体12月ぐらいから3月にかけて、太平洋側の方々、茨城、栃木、群馬、山梨、静岡、愛知県の南、三重県など雪が降らないところの応援をいただいている。通常その4か月の応援という状況だが、今年は、4月から今年(12月)までずっと応援をいただいている。原木の調達確保をしている。そのため、トラックの距離も500キロ、550キロ、600キロという長距離から運ぶことから、今、カーボンニュートラルとかCO₂削減という観点からすると注視しなくてはいけない。やはり遠方から入れるというのは、ちょっと心苦しいところがあり、そういったことも考えていく必要があると思っている。

○植木 座長

地域の事情ということもあって、原木をいかに安定的に求めるというところは、1つの課題だと。特に冬場にかけてもあるだろうが、それでも、一応製品の順調な売上げが続いているということである。

それでは、征矢野建材の岩垂さんにお聞きしたいが、秋以降の状況等々も含めて、一応アンケートではそれなりに国産材の仕入れ価格だとか、製品の価格は上昇を続けているという中であって、そうはい

っても、現実的にはなかなか販売価格に転嫁できない状況で、利益率は減少しているというアンケートの内容もある。それから、今後の問題としては、安定供給の不安は否めない中で、どうしたらいいかということも、ここには示されているわけだが、先行き不透明というようなことも含めて、少しその辺の状況を伺いたい。

○征矢野建材株式会社 岩垂取締役統括本部長

現状の材料については、弊社ではプレ加工等もやっており、直接、工務店、建設屋にも販売もしている。一番はウッドショック、材木が無いという形から始まって、現状では、合板が入ってこない、関東をはじめ合板が枯渇状態で、出荷遅延が否めない状況にある。いつ入ってくるのか納期実態が見えないところで、出荷予定は入っているが、実際は、材料がなければ、出荷ができないという形に陥っており、納材される予定が来るのが、大体2、3日前に連絡が来て、オーダーをかけてあっても納期が出ないという状況に陥っている。建材に関しても、先程から説明あったとおり、現状で価格高騰から始まっており、資材関係で2割、3割という価格アップされているが、納期遅延も生じているそれが納材されなければ、当然、建築店も売上げにもならなければ、お金が入ってこなければ回らないという状況が、この先、出てくるのではないかということで、工務店、建設屋との与信の関係は、非常に注視している状況になっている。弊社では、床材という形で、長野県 of 材料を使って、赤松、唐松、ヒノキ、スギ、広葉樹という形で、床をメインで製造しているが、今期は、先ほどから皆さん言われるように、材がない、外材がない、ホワイトがない、レッドがないという状況で、県産材のスギであったりヒノキを下地生産に代えたり、あと、地域ブランドもやっていますが、もともとヒノキの構造材であったりそういうもので外材の補填をしながら出荷していたのが現状である。現状は、材木、米材等は徐々に入ってはきているが、部分的に材料が足りないものに関しては代替品で販売をしている。先ほどから出てきているが、確かに売上げは上昇しているが、やはり工務店と契約をしている場合で、月が変わって単価が上がるといった形でも、即変えられないという状況にある。

今迄は、在庫ストックで、2~3ヶ月という形だったが、在庫不足で入れば、すぐ加工、出荷という形である、例えば中国木材が、資材不足価格上昇で、値上げのアナウンスがあるが、そこで上がったから、すぐ建設会社に変えますという形で、アナウンスどおりには行かないという状況に陥っている。それなので、利益率が昨年に比べると下がっている、そのまま上げてもいいけれど、施主との契約からのリードタイムがあって、“それで契約しちゃっている”という話になると、なかなか上げられていない状況になっている。国産材原木では、長野県でサプライチェーンを組んで、赤松、ヒノキ、スギ等もやっているが、伐採は増えてはいるが需要と供給のバランスが悪いという形である。弊社としても、丸太は欲しいが、なかなか物が入ってこないで、無ければ出せないという状況で、非常に苦慮しており、入ればすぐ製品につくり替えてという形で出荷しているような状況である。この先、プレカットも同様に、受注自体はあるが、合板等資材の関係で、リフォーム関連は、ユーザーのほうが、遅延に対して懸念事項等があるので、出荷や契約の待機という形でズレが生じている。現状、着工棟数は昨年と比べると103%から105%という形でプレカットの受注は出来ている状況である。国産材を皆さんも使い始めているけれども、なかなか安定した供給ができないというのが、弊社としての課題となっている。

○植木 座長

受注は、そこそこあるけれども、やはり決定的なのは原料不足、これがやはり経営上、非常に不安定な要素を与えていると。特に地元材、国産材、県産材が思うように入ってこないというようなところだが、川上については、また後ほど状況を聞かせていただくが、ファーストウッドの勝又さんにも、このアンケートの中で、いろいろと仕入れ価格等々が上昇しているけれども、針葉樹合板だとか集成材、集成柱、それから、梁、いずれも不足状態にあるような、そういうことが懸念されるような話であるが、その辺を具体的に伺いたい。

○ファーストウッド株式会社 勝又購買部次長

弊社は、グループの分譲建て売り住宅向けに、自社で集成材製造、そして、プレカット、子会社で国産材を使ったLVLを製造して供給しているが、コロナの追い風から、分譲建て売りが非常に好調であって、昨年にくらべても、受注棟数が非常に増加している。しかし、原料が不足して、なかなか着工棟数に実際の供給が追いつかないという状況が、まずは集成の梁から始まって、柱桁、そして、今、合板が集められる枚数でしか上棟ができないというところにまで逼迫をしている。日本の針葉樹メーカーも、やはりコロナの影響で実際に多少の増産をしているものの、私どもが要求するほど追加での増産になかなか応えてもらえないという状況であり、急遽ビルダーに対してのスペックを緩和して、従来使っていなかった輸入の構造用、中国産の針葉樹、OSBなど、そういう形で何とかしのいでいる状況で、それでも足りないことから、我々社員全員で、ホームセンターに行き、50枚、100枚、分けてもらえる形で確保している。ここに来て、ホームセンターによっては、もうお一人様10枚でしかも出ない形だけれども、そういつて積み重ねて何とかしのいでいる状況である。網渡りの状況の中で、パッチワークと言うか、そういう形でしのいでいる。また、自分たちのつくっている集成材は、基本的にヨーロッパのラミナに非常に依存していて、これが第3クウォーター辺りで本当に不安定で、要望量が出ない。そういうことがあって、つい最近、報道されたけれども、私どもグループではロシアに分譲住宅も展開しているということもあって、この程、ロシア大手のロシアフォレストプロダクツという木材企業を子会社化するという形で今後の安定供給を担っていこうというところで将来に布石は打っているが、今、大変なのは目の前の来月の着工をどうこなすかが、苦しいところである。

○植木 座長

なかなか木材加工業者関係は、厳しい状況で、要するに、原木不足がまだ続いているという状況である。それから、西垣林業の西垣さんにお尋ねするが、状況としては、皆さん方同様の発言であるとの認識であるが、今後の見通しとして、年明けの外材はコスト高であるものの数量が確保できているとの声が多いというような話も聞こえている内容で書かれているが、その辺も含めて、御社の状況と、それから、周辺状況も含めて伺いたい。

○西垣林業株式会社 西垣副社長

弊社は、愛知県内で製材工場、名古屋市で製品市場を中心に、それと、原木の流通も行っている。まず、製品の流通に関してだが、もういろんな資料等が出ているが、従前は、製品であれば何いいから、持ってきてほしいという話で非常に大きな混乱があったが、今は価格が大きく上がり、まだ下げには入

っておらず、少し調整が入ったぐらいの価格だが、製品の種類や品質要求に関しては平時に戻ってきている印象である。つまり、要るものは要るけど、要らないものは要らない。もしくは、品質を見る目も厳しくなり、昔の平時の状態に戻ってきている。製品の市場を見ていると、やはり先ほど来、住宅の話もあったが、買方の中でも仕事があるところとないところが本当にはっきりしてきていて、このウッドショック下の中でも、やはりしっかりと仕事を取って受注ができているところはまだいいけれども、資材の手当てもなかなかできないということで、頑張っている地域のビルダーや工務店が非常に大きなマイナスの影響を受けているというのが市場の動きを見ていると感じている。あと、原木の流通に関しては、引き続き、総じて肌感覚としては、やはりタイトな状況である。資料報告内容の通りと思うが、やはり合板、そして、バイオマス発電用が強い。この地区でいうと、来年、再来年と、引き続き新たなバイオマス発電が立ち上がるということで、先行き含めて、非常に原木に関しては需要が強いのかなと思っている。輸出についても、日本海側から出ているもので、一部、チャイナの港湾等で混乱があって一服しているというような感じであるようだけれども、完全にストップしたというわけではなさそうであるので、こちらも下支えということで、原木については引きが強いような状態である。先日、12月11日に愛知県で製材工場が集まって「製材の集い」というものを開催して、足元の状況について情報交換等をしたが、国のほうでも木材利用促進法の改正をし、川下の需要拡大には尽力をさせていただいき、かつ、愛知県も県産材をしっかりと使っていき、条例も、この10月につくって川下を非常にサポートしていただいているけれども、やはり心配は、川上からの原木が本当にしっかり入ってくるのかということに大きな不安というか懸念の声がある。やはり、ウッドショック下で原木価格が上昇したけれども、では、それで素材生産が本当にどの程度増えたかということ、疑問なところが多いのが皆さんの肌感覚であった。弊社の製材工場も、製材数量は昨年よりも1割強増えているが、引き続き原木は高い状態が続いているので、これから先、年度末にかけて原木が出てくるという声も結構聞こえているので、そちらに期待はしているけれども、どうなるのかなというのを、今日、ここで皆さんの知見を頂きたいと思っております。

○植木 座長

川中として、やはり同じような問題や不安を抱えているというようなところで、特に原木の供給量が不安だと、先行きどうなるかということに注視しているというような状況である。いずれの企業の方からも同じような意見であった。バイオマス関係も、福井グリーンパワーさんのところでは、バイオマスの発電で、基本的には原料価格が高騰しているという状況の中、ウッドショックの影響は徐々に後退しつつあり、仕入れ量も秋口から例年並みに戻つつあるということである。ただ、心配なのは、後発の事業者は既存事業者に大きな影響を与えてはならないというFIT制度のルールがあり、これについては、行政で統制するより方法がなく、早急な対応策を講じていく必要を感じ、動いてほしいという要求がアンケートに書かれている。地域材中心の中小規模の発電所が、例えば後発の大規模発電所や大資本の発電所と燃料が競合した場合、競争に勝てる要素はなく事業が成り立たなくなってしまう可能性があるという地域の木質バイオマス発電の不安要素が記載されている。林野庁にお聞きしたいが、FIT制度のルールの中で、既存事業者に大きな影響を与えてならない、後発の事業者はあるのか、如何か。

○林野庁 木材産業課 永島課長補佐

FIT 認定を取得する際には、経産省が所管のものになるかと思うが、既存の工場のそういったところに後発事業者に影響がないようにということで、要件を満たした場合に認定が出るというような、内容でチェックはされている仕組みにはなっていると聞いている。

○植木 座長

福井グリーンパワーさんが少し懸念しているような状況、確かに FIT 制度では、そのようなルールがあるのだろう。いずれにしろ、こういった木材不足、原木不足の状況の中で、結局、国内でも取り合いになっているという状況が、中小のこういった木質バイオマスや製材工場には、かなり不安な要素かなというように思う。そういう状況で、今、国産での木材、原木の供給量不足というようなことがあるので、少し川上のほうの状況を聞いてみたいと思う。川上の状況で言えるのは、県森連であることから、まず愛知県森連の前田さんに伺いたい。愛知県における木材の供給量について、なかなか増えないという川中のそういう感覚があるようだが、如何か。

○愛知県森林組合連合会 前田代表理事専務

愛知県の森林組合系統の木材生産量は、全体で年間 10 万^mも超えない状況である。昨年度は、当初、コロナの影響もあって、それぞれの製材工場から受入れ制限があり生産を抑えた経緯があった。今年度は、そういった影響がなく生産を抑えてはいないので、昨年度よりは木材生産量が増えるということは間違いないと思っているが、もともと生産量がそれほど多い県ではなく、限界はある。また再三言われているが、山で働く、木を切る人、木を出す人、生産する人を急に増やすことはできないので、どうしても限界があるという状況である。愛知県は幸い雪の影響はほとんどないと考えられるため、雨などの影響がなければ順調に出ていく見込み。年度末に向けて増える傾向という話もあったが、補助事業の締切りと連動しているので、年度末に駆け込むという傾向はあると思う。

○植木 座長

長野県森連の芳川さんに供給体制についての長野県の状況について伺いたい。

○長野県森林組合連合会 芳川副参事

今年の状況だが、去年はコロナということで、一部、スギ地区を中心に伐採制限による減産体制にはいった。本年は、その前の年に戻るかと思った事業は、昨年度の数%増しという状況で、ほぼ昨年度と同じ長野県森連の取扱量と思っている。私自身、もう少し伸びてくると思っていたが、伸びなかった原因を探る調査を、検討している最中で、今現在をお伝えできない状況である。それで、冒頭、やはり鈴木会長のほうから、切って、植えて、育てるというもの、やはり、私の中では、素材生産量を伸ばすには、間伐ではなく皆伐をしなければ伸びてこない。急には働く人の増加というものは難しいと思っている。その中で、切って、植えて、育てる、皆伐すれば植えなければいけない、ここが重要かなという認識を持っている。今、皆伐をした後の植えて育てることについて何が課題か、一気に解決しないけれども、その課題をピックアップして、少しずつ進めていくしかないと思っている。その課題をクリアしながら、切って、植えて、育てるという循環サイクルをつくっていききたいという考えである。

○植木 座長

実際、供給量は昨年並み、安定しているということであるが、言うなれば、今後主伐した場合にはどうするのか1つ課題として挙げられると思う。そこで、東海林材の小杉さんにも少しお聞きしたいが、その前に、林野庁の資料では、実は、中部地区の木材価格の推移がスギしか出ていなくて、ヒノキはどくなっているかということをご存知か。情報としてあれば、教えていただきたい。先ほどの資料2では、スギの価格の推移はよく分かるが、ヒノキのほうのこの図は、どのようになっているかよく分からない。スギですと、前年比140%ぐらいとう状況であろうか。

○ 中部森林管理局 山口森林整備部長

管内のヒノキ丸太価格については、中部局でも情報収集しており、トレンドとしてはスギと同じであり、夏前ぐらいから管内（長野、岐阜、愛知）では上昇し、例えば、木曾で丸太の委託販売等を行っているが、ヒノキ並材の価格（長さ3m、4m）は、夏以降かなり高止まっており、最近も高いもので、1m³当たり5万円ぐらいを超えるなど過去にない価格もみられる状況である。

○植木 座長

ヒノキの場合も大体状況は同じで、上昇傾向にあるという感じで良いかと思う。ところで、東海林材の小杉さんには、このアンケートの中で、労働力問題と価格改定の問題、主伐への転換というようなことが書かれてあり、国産原木は、天候もよく、しつらえも順調、人材問題で10から15%増が限界だと。それから、ヒノキ原木の価格は順調だが、スギ原木は、大手製材工場、合板工場の価格改定が重要となると。今後、間伐主体の造材が皆伐再造林に変更する絶好のチャンスではないかというような意見が述べられているが、その辺の話を伺いたい。

○株式会社東海林材市場 小杉会長

弊社は、林業事業体として伐採の仕事と原木の市売りをやっている会社である。伐採のほうの人材不足というのは、全国どこでも一緒だと思う。その人材については、若い人が入ってきているけれども、少ない。それで高齢者は、どんどん年を取って辞めていく。伐採する人でも、70歳でも75歳でも技術のある人は若い人には負けない伐採量をやっている。そういう方が、健康上や年齢の問題等で辞めていくと、量は増えない。伐採仕事については、大体弊社では、6時から6時半に会社を出て、現場へ8時着で、8時から仕事をやる。そして、4時に上がって帰っていくというのが現状の伐採班の仕事である。しかし、伐採する仕事は、今の価格でやれるけれども、何とか増やそうと思っても、今の間伐材主体の増材では増えない。10%か15%が、もう限界である。先ほど鈴木会長が言われたとおり、ヒノキは、若干山へ戻すことができるが、現状のスギの価格では、とても山元へ持っていきることができない。だから、アンケートに書いたとおり、山というのはヒノキばかりの山、スギばかりの山というわけにはいかなく、下がスギ、真ん中から上がヒノキの場合には、一緒に切っていくことになることから、スギの価格を何とか上げることが、この機会に絶好のチャンスだと私は考えている。

大型の製材工場へは、大体スギが多いが、合板工場でスギの原木価格を今より上げていただきたい。そうすることにより、間伐から皆伐へ移行が何とかできるのではないかと思う。林野庁にお願いがあるが、今、全国で植林をしているのは、伐採した面積の3割ぐらいが植林をされているような感じだと思

うが、せめて50%、70%ぐらいに持っていくことが大切じゃないのかなと思う。それから、伐採について、皆さん、値上げで、もうかった、もうかったって言っているが、伐採する事業体では、ほとんど伐採価格というのは上がっていない。もう、こここのところ天気がよく仕事は順調で出材しているが、体のほうは大変辛い思いをしていると感じている。それと、賃金の問題だけれども、現在は高性能林業機械を使って、チェーンソーで伐採して、スイングヤーダで搬出、それから、プロセッサで玉切して、フォワーダーで運んで、トラックに積み込むというような作業だけれども、そんな山ばかりではないので、特に我々の奥三河や天竜については急峻なところが多く架線集材というのが非常に多い状況である。架線集材については、本当に画期的な集材方法がなかなかまだ見つからないので、今後、それが課題になるのではないのかなという気がする。

○植木 座長

これまでも何度も言われている人材不足というところの解決方法が見いだせない中で、供給量が増えるということは、なかなか見込めないということだと私も思っている。小杉さんのアンケートやほかの方でも書いてあるが、人材確保が難しい理由というのは、危険で賃金が一般より安いことである。そういった場合に優遇策を考えたらどうか、例えば特殊技能者としての位置づけだとか工夫もあるのではないかな。小杉会長に、人材確保について、この辺り、もう少し詳しく説明を頂きたい。

○株式会社 東海林材市場 小杉会長

やはり危険な仕事なので、結構、チェーンソーを取り扱う場合にも年に1回とかで、検査やる必要がある。また、伐採班については、伐採に必要な資格を取らないと、なかなか作業ができないので、特殊技能者としての身分を確立して、国、県等で助成をしていくという形がいいのではないかな。

それから、住宅の助成が名古屋市辺りでは、いろんな住宅の手当ても優遇しているようで、何かいろいろ考えれば方法はあると思う。ぜひ、そうしないと、ますます増える見込みが今のところないと思っている。緑の雇用で入っても、2、3年か4年で辞めていく方が大変多いと聞いているので、そういう点から考えても、何とかやらなければ、材は出てこない。それから、単価も、スギの単価を上げない限り、全国で約60%がスギなので、出てこない。また間伐をやめて皆伐をすればコストも下がり、山へ行く手取りも増えてくるので、何とかその方向で進んでいかない限り、国産材時代は、私は来ないと思う。

○植木 座長

労働条件が厳しい上に賃金が安い中で、どうやって労働力を確保するのかということである。先ほども、少し鈴木会長とも話をしたが、日本にはいろんなセーフティーネットがあると、例えば、火事があれば、消防車が発動して、消防隊員が一生懸命消火してくれる、それから、治安の問題では、警察が一生懸命その治安・安全を確保してくれる、また、海の問題としては、海上保安庁が体を張って守っているというような状況があって、山林労働者、山で働いている人たちは、国土保全をやっているんだと、様々な災害を守る1つの大きな担い手であるというようなことを考えれば、もう少し優遇されてもいいだろうというような話をしたところである。この辺は、林野庁の政策の中でも少し人材確保のための優遇策、あるいは、山林労働者の特定の位置づけみたいなのがあるとなされると、若い人が喜んで来るかもしれない。ヨーロッパでは、基本的に尊敬されながら、山林労働者、あるいは、山をやっている方々という

のは、ある程度の賃金保障がされて、それでいて憧れの的であるというような状況がある。それは、医者と同じように国を守っているというような状況があって、日本では、その辺がまだまだ遅れている。どうやって林業労働者を確保するのかという疑問は、ずっとある。それから、スギの問題で、価格がなかなか上がらないということであるが、藤居さんが言われたように、話としては大型製材工場や合板工場、スギの価格は上げられないかというような、そのことが、やはり日本の林業そのものを支えていくであろうという話があったわけだが、例えば、ウッドリンクさんは、スギがメインだったと思うが、その辺のスギの価格についての考えと今後のスギの価格上昇が期待できるのかどうかという点は、如何か。

○ウッドリンク株式会社 吉田製材事業部長

弊社の場合は、もうずっと価格を値上げしており、今は、ちょっと高止まり、この後、どうなっていくかといいますと、やはりこのままずっと安定するのではないかなと思っている。これは、やはり外材とかいろんなことで、状況も加味するわけであるが、やはり製材工場として、原材料がなくては商品をつくれないう状況の中で、川上の方にいかに出してもらいたいのか、それに対して、どういった支援をしなくちゃいけないか。例えば、今、私たちのほうで、県内や隣の県の方たちに、県の材料を使わせていただいたら、それに対して1㎡当たり100円を還元して、それを植林とかの財源にしてもらえないかということ、提案をさせていただいており、そういったスキームをつくったところに資金の援助をしていくというようなことを考えている。

○植木 座長

愛知県木連の西垣さんに、少しお話を伺いたいが、国産材は、用途の必要性により過不足があるという状況の中で、労働力の問題だとか、スギの価格の問題というのは、どのように捉えたらいいのか、川中から、あるいは、木材流通の立場から、お聞かせ願いたい。

○一般社団法人 愛知県木材組合連合会 西垣会長

今回のウッドショックによって、工務店や建設会社の認識も大分変わったと思う。それと、もう一つ、川上の人たちが、先ほどから話が出ているように、これだけいろんな難問題があると、ようやくこの1年近くたち、そういう流れから、いろんな組織の実情とかが分かってきたけれども、もう前からも言っているけれども、では今の単価、前の単価で、本当にこれから小杉さんが言われたような林業が成り立つのかと言うと、成り立たないと考える。今の話で行くと、我々も、川下の木材業を推進するに当たって、そのような単価で、工務店や建設会社に価値を見いだしてもらえない。となると、どういう単価かなのかとよく言われるけれども、前にも話したように、製品になったときに、今までのような1㎡当たり6万円、7万円まで行かない単価じゃなくて、やはり10万円前後で推移してやっていかなくてはならない時代が来るのではないかと、それが根本だと思う。

ただ、スギはスギで、ヒノキはヒノキで、お互いの利用価値が違うので、特に、この地区はヒノキ、ヒノキって言うだけであって、四国や九州へ行くと、スギが多い。そういう形で臨機応変にやるしかない。私が思うのは、この4月頃から我々木材業でプレカット工場でもそうだが、受注制限と生産制限をしてきたわけで、それが意外にいろんなところから材料が入ってきており、制限は、一体何だったかな

と。そのときにいい機会だから、外材の依存度に関わらない新たな日本のシステムをつくらなければならないということで、図面や構造計算からみても、外材に依存している人が、どうしても柱でいくとすると、先ほども言いましたように80%近い。ですから、国産材の移行するために、構造計算もやる、乾燥材関係も、いろんなところでシフトを変えた。そうすると、ユーザーで15%から20%は、ヒノキでいいけど、再見積もりとか、特に構造計算の再計算をした。弊社では、そういう努力により、ようやく国産材への依存に、並行になってきたが、今の話が出てくると、またこじれるなど。今、また、国産材も、1 m³当たり 10 万ぐらいで収まるのかなと思ったら、やはり誰か言われたように、三五と四寸角との桁柱、これは需要が四寸ほとんどなくなっていると。四寸のユーザーが三五に切り替える事例が出てきた。だから、そういう点で難しい。ただし、ようやく、どういう方向へ持っていったらいいかというのが我々としては分かってきた。だから、今の単価が、やはり 10 万円前後、ここに行くための原木単価だったら、前のように1万2,000円、1万5,000円という単価にならない。だから、そこへ行くように、我々は、先ほども言いましたようにシフトを今のうちにやるしかないと思っている。四寸でも、今、また、中部地区の森林関係の方が、4月、5月から比べて値上げするのが遅い。四国、九州は、ウッドショック後にいきなり、値上げした。だから、そういう状況を見ないで、岐阜が安いなと思っていると、今、一番高い。もう、四国、九州は安くなっているから。四寸なんて、もうひどいものになっている。だから、その辺りの敏感さ、価格の対応が、もう少しうまくやったらどうか。

もう一言、この地域で密着した木材産業をつくるならば、やはり川中が要となる。製材工場が、あまりにもない。今のうちはいいけれども、そのうちに、本当に、中国、四国、九州のほうから、もう今もそうだけれども、今ここで、中部地区がきちんとした体制、森林、林業、木材産業を確立しない限り、もう依存していくことになるだろう。だから、特に製材工場が必要である。先ほどウッドリンクさんも言われたが、利益が出ている時こそ、今のうちに補助事業を活用した乾燥機を導入する仕組みにしなければならない。

○植木 座長

地域密着型の流通体制を築くのであれば、加工施設が弱いと、特にこの地域では製材関係が弱いということである。その辺を、どうするかが課題であると思う。それから、木材流通の点で今日的課題としてどういったことがあるかだが、東海木材相互市場の小森さんに、原木の仕入れから製品の販売まで多岐にわたりやられているので、少し状況を教えていただきたい。

○株式会社 東海木材相互市場 小森大口市場長

まず、今年の素材取扱量は160%、製品が140%で推移しており、価格でいうと、ヒノキ並材が昨年から倍に上がった関係で、その160%の伸びのほとんどがヒノキ並材で増えた要因。逆に、スギの割合が減っていて、ヒノキ並材のウエイトが、すごく上がった。最近の状況は、ヒノキが11月後半からだぶつき始め、12月上旬からヒノキの3m、4mが3,000円値下げ、6mが5,000円値下げである。スギに関しては、逆に値上がり数が少なかったため、伐採を控えて物が無い状態でいまだにタイトな状況。注文を頂いても、まだ待っていただく状況である。並材に関しては、6mが特に先に止まり、もう今は、6mの長尺材を扱う製材工場は、入荷制限をかなりかけている。山元に対しても、6mは、できるだけ切らないような

要請をしている。製品に関しては、年末控えでもあるのか、投げ売り商品も中には出てきている、また、A材は比較的売りやすいけれど、B材は全く動かないという状況もある。

今年に限って言うと、やはり社寺仏閣関係はコロナ禍で新規物件はもちろん出ていないし、出ている物件でも役物の価格は全然上がっていないけれど、並材が倍に上がってしまったので、予算が足りなくて延期、中止という話も聞いている。圧倒的に物件がないため、大径材に関しては、例年と比べても値が安い状況ではある。1月以降もヒノキに関しては値下げという見方をしており、多分、恐らく、もう一段値下げになるだろうという予想で動いている。スギに関しては、引き続き維持か上昇傾向へ行くのではないかと予想をしている。

○植木 座長

原木の仕入れから製品の販売までやられている中で、個人的なお考えで結構だが、先ほども西垣さんのほうで、例えば、製品価格10万円、原木価格も、それなりにふさわしい価格が来そうじゃないかという話があって、前回の会議でも、そういった適正価格ってどうなんだという議論をしたかと思う。率直に、如何か。

○一般社団法人 愛知県木材組合連合会 西垣会長

今の話で、要は、11月から小森市場長の下がってきた、だぶついてきたとの発言だが、これ、どういうことかなと、自問自答したが、4月、5月、6月積みの安い7万円前後の外材が、SPFも世界の状況が変わってきて、日本に集中して入ってきた。私も驚いたが、11月の外材で、今までこれだけ足りないと言っていたのが、ほとんど埋まってしまった。1万本もなかったような柱が、家、1軒、100本とすると、4万8,000、5万本近くいきなり入ってきた。だからみんな、どこもかも入ったわけなので、日本中が、だぶついていると。だけど、それは4月、5月、6月積みで、実際に今から、先ほど言ったように、7月、8月の一番高いのと、6掛けの材料で今から入って、その状況になるということだから、この先どういう状況に陥るかである。だから、これが、どういうふうになって動いていくのか。それで、1月、2月、3月も、先ほど言ったように、少し高くしたと。何方かが言われたけれど、高値安定で来るよと。だから、今こそ国産材でどのような動きをみんなを持っていくのかということである。ただ、少し増えてきた。これだけ10月、11月、12月ももう半ばですが、よくこれだけ入ってくるなという印象である。

ということは、シフトが変わったのかなということも言われているし、その辺が、今、ここで、国産材が落ちるのか、今からまだ一番高いのが入ってくる。だから、僕は、そこで、もう一つ第2波というのか、次の段階に入ってきたなと思っている。来年まで、その単価が来ると。9月までは来てしまう。今の第1クォーターが契約の終わった時点で。我々が見方を変えてきて、ヒノキを、今、安く買うのはいいが、ある程度の単価で買っていかないと、次の本当の不足材、不足になったときには困ってくる。ただ、要るものと要らないものとの区別が、ものすごく出てきたなと。三五は欲しいけれども四寸は要らないとか、いろんな状況が全て変わってきている。

○植木 座長

だぶつきがどこから出ているかというのは、なかなか不思議なところもあるだろうが、先ほど小森さんに質問しようとしたのは、例えば、国産材を安定的に川上も川中も川下もWin-Winの状態にしていく

ためには、こういった適正価格が必要なのかなというところを木材の流通関係のほうからどう見るかというのを少しお聞きしたく、一言では言えないかもしれないけれど、どの程度が大体妥当なのか、適正なのか、もしお考えがあれば教えていただきたい。

○株式会社 東海木材相互市場 小森大口市場長

製品価格 10 万が適正価格であるとすれば、今は乾燥材、乾燥して出そうと思うと、大体、木（丸太）4 倍という基準になると思う、グリーン材のときは 3 倍でよかったが、今は乾燥材が主流なので 4 倍というのが大体の基準になって来ると思うので、10 万円が適正相場と見ると 2 万 5,000 円。だから、今、柱取りで 3 万 2,000 円ですので、10 万円が適正という、まだ高いレベルということになってしまうので、下がってしまう。

○植木 座長

なるほど、なかなか難しい。

○一般社団法人 愛知県木材組合連合会 西垣会長

鈴木会長、その歩留まりと乾燥人員の関係だと思うが、如何か。

○中部地区需給情報連絡協議会 鈴木会長

私は、今、製材やっていなくて頭の中での計算で、本当にやられる方が、一番と思う。先ほど弊社の小森が申したとおり、昔は木 3 倍でやれたんだが、木 4 倍と言い出したのは、要するに、乾燥するためには、まず乾燥人員、もう一つ大きいのは、部材を大きくひかないと実際問題取れない。そうすると、やはり人工乾燥をかければ不良品の率も高くなる。そういうような中からすると、どうしても木 4 倍ないと、採算が合わないと言う。今日の資料 2 のグラフの中で、スギが今 12 万円ぐらいになっている。この 12 万円で本当に長期的に流れるとしたら、山元に 3 万円近く出すことができる。山元で 3 万円出れば、山林を育てることができるだろうと思う。山の人も、何とか少しずつは、飯も食えるだろうと思う。とにかく日本の山というのは、一番おかしいのは、自分の財産を赤字で切っちゃう。こんな産業、1 つもない。やはり基本は、何かどこかが違っている。そのどこかというのは皆さんが考えればいい問題だけれど、ちょっと違うだろうと。やはり自分の財産というのは、血を出してまでやる必要性はないというのは、私の意見である。また、林野庁の資料だが、今日の資料 1 にある表の中で違和感があるのは、実は合板である。先ほどから合板の値段が何々という話が出ていたけれども、資料 1 の 8 ページ、合板がこの統計表から見ると、10 月の月の累計で、今年は去年よりも値上がりしている。合板の輸入量は今、一般的に言われているのは、合板の値上げは輸入が減っているから上がっていると言われている。我々が出している合板の量から行くと、合板の量が減っているところは、ない。みんな、どこに聞いても出材では合板工場へは流れている量は多くなっている。何かちょっと、ここら辺に変なからくりがあるなと。というのもあるので、それは林野庁にお願いし、もう少し調べていただきたい。

<休憩>

○植木 座長

それでは、会議を再開したい。

先ほどから、いろいろ川上の問題も議論になっているが、原木の流通というところで、県木連の方々、いろんな情報をご存知かと思うので、少し各県の県木連のほうから、現状と、何か今のウッドショックの状況は別として、その後の問題はかなり出そうだと、弱点が見えてきたというふうにも思うが、何か対応策とかをお聞きしたいが、富山県木連、清水さん、如何か。

○富山県木材組合連合会 清水副会長

富山県の場合はウッドリンクさんが、本県のリーディングカンパニーなので、大体概要をお話しされたので、それに尽きるかなと思っている。ただ、中堅以下というか、零細な事業者さんが生活していかなくてもいいのかという議論が、最近出てきており、その方々の状況を少しお話しすると、やはり木材価格がこれだけ高騰すると、お馴染みでこれまでの付き合いがあるので、零細な製材会社は、工務店や大工さんに価格が落ち着くまで契約を延期した方が良く進言する、一方で、木材価格が上がり運転資金がないということで材を確保できなくなっている。さらに、見積り有効期間が今までは月単位であったが価格の変動を織り込めなく、小規模零細という家族経営のところは、もう非常に厳しい状況に置かれているということは、これまでになかった話題なので、一言付け加えさせていただく。それと、もう一点は、いろんな状況があるが、今、製材のほうでは外国人労働者の手続が進んでいるが、そのところが、今ほどの議論は、皆さんと一緒に、担い手が不足して処遇が悪い、賃金が低い、あるいは、労働条件が悪い、3Kの代表的な職場ということ富山県のほうにも言われており、そこになぜ外国人が入入れられないのかと、それは私も状況は分かっているが、そういう声は一般の人からよく出るというのは、今の状況である。

○植木 座長

長野県木協連の柴田さん、如何か。

○長野県木材協同組合連合会 柴田専務理事

先ほどから皆様の方の報告にあるとおりでか、本県の場合木材加工事業者については、ウッドショックの影響により注文が殺到しており、施設はフル稼働の状況になっている。ただし、常連の工務店等をメインに出荷したので、一見さんを断るような対応になっている。それから、木材加工事業者で一番の課題は、やはり乾燥機が不足しボトルネックになっていて、出荷量の上積み状況になっている。本県特有の課題としては、木質バイオマス発電施設が稼働を始めており、特にC材の製紙用、D材の発電用の原木が慢性的に不足している。やはり山側に大きな課題があり、安定供給を担うには人手が不足しているという課題に尽きると理解している。

○植木 座長

何で川上から材が出ないのかというのは、前回の話では、一つは労働力不足、もう一つはやはり昨年の夏から秋にかけての気象災害で道が壊れて出せないという状況があったと聞いている。やはり、災害の影響というのは多少なりともあるのだが、根本的な問題は、労働力確保ができていないということだ

ろう。結局、今年は状況として災害はほとんどなくて済んでいるが、それでも山からの供給量が必要な分だけ出てこないというのは、雇用問題とと思っている。それから、岐阜県木協連の正村さんには、後ほどサプライチェーンの話はお聞きするが、岐阜県としては、何か独自の木材流通について話題提供があればお話しいただきたい。

○岐阜県木材協同組合連合会 正村副会長

特段、岐阜県としての独自の話題提供はないが、現在の木材流通の状況としては、まだら状態である。座長のご指摘のように、恵那のほうは災害で林道が非常に被災して、出てこないような状況である。飛驒のほうは割と出てくる。聞くと、刻々と状況が変わっており、出るようになってきた話を聞くが、基本的には、岐阜県の場合、川上を担っている森林組合が中心にやっているが、ここへ来て、補助金のあり方も少し問題ではないかなと思うことがある。経営計画では、間伐を中心に施業を行うが、この補助金がないと、森林組合は木材生産しないところが結構ある。では、皆伐は経営計画のほうでは、結局、計画的に木材を生産するという初期の目的は達成しているが、なかなか機動的に動くことがその補助金がゆえにできないという状況があると思っている。私、前職は森林組合連合会に勤務していたが、見方を変えると、そういうようにも思えるところがあったりする。

○植木 座長

経営計画の策定が、1つネックになっているということである。経営計画の策定は地域によってばらつきがあるだろうが、3割は策定できているかどうかだと思う。林野庁にお聞きしたいが、中部地区の経営計画策定状況は、何かそういった情報はどうか。

○林野庁 計画課 川本課長補佐

平均的には3割というところだとは承知しているが、県毎の計画作成の指導状況等によって状況に違いが出てくると考える。

○植木 座長

私の理解では、3割いつているかどうかと見ている。そうすると、補助金が3割程度のところのしか行かない、出せないということになるわけで、このしびりが結構きつことになってくる。また別の問題として補助金問題、経営計画問題がある。本来なら、経営計画は、もっと高い割合で策定されるはずだが、なかなかそれが進まない。これも根本的に、どこに問題があるのか。この辺が解決されなければ、やはりある程度山からの木材供給も、そう簡単には伸びてこないのかもしれない。

経営計画の適切なところで間伐を行わないと、林業経営ができるのかどうかという問題。それから、今までの話を聞きながら、県としても、どういった対策等があるのかお聞きしたいと思っている。川上から川中、川下への流通問題、地域問題について、それぞれご発言を頂きたい。

○長野県 県産材利用推進室 西澤課長補佐

長野県では、今まで話に出ていた、ウッドショックで工務店が原木の値上げ分を価格に転嫁できないことで負担を強いられている実態が多いと聞いている。このため、9月補正予算で、工務店が値上がり

した分の県産材利用をした差額を補助するという事業を予算化し、今、執行しているところである。そういった形で、なるべく、今回、今まで国産材を使っていなかった工務店に、県産材を使っただくために、外材を使っていた業者を中心に補助金をアピールしており、この機会に、国産材や県産材へ乗り換えていただく、そういう趣旨で事業を組み立てている。あと、県内の状況だが、なかなか山から材が出てこないのは、人材不足ではないかと言われているが、人材不足をすぐ解決することは難しい課題であるので、本県としては、今まで20年間、間伐を積極的に推進してきたが、もう間伐する部分はかなり減ってきていることから、主伐へ転換していくための施策を来年度から立ち上げようと検討しているところである。加えて、やはり主伐の推進について事業者に対する意識啓発が重要だと考えており、事業者に対し主伐へのすすめ等のパンフレットを作成し、意識啓発とあわせ県の施策誘導の二本立てで主伐に転換していけるように、考えているところである。県内の素材生産量もなかなか増えてこないという状況で、県内のバイオマス発電所は、現在4か所あるが、まだそれ以上建設したいとい話もあり、もっと素材生産量を増やしていかないと、全て順調に稼働できないという状況も予想されるので、本県としては、これから素材生産量増加に向けて取り組んでいきたい。

○植木 座長

長野県の状況、間伐から主伐への転換というのは、今後の課題として挙げられているということである。それから、岐阜県の園山さんに対策等を伺いたい。

○岐阜県 県産材流通課 園山技術主査

本県では補助金支援策が今年度補正で2件あるので、紹介をさせていただく。1つは、今回のウッドショックによる木材価格高騰に対応するため、県内の工務店が県産材を一定量以上使用して木造の住宅を建設する場合に県産材の価格上昇分を補助するため、1棟当たり定額で14万円の補助をする事業を進めている。11月末現在で8社から申請があり、34棟の補助をする予定をしている。もう一つは、乾燥材に対応するため、乾燥施設の整備に対して助成を行う。これは、木材加工者が県産材への転嫁を進めることで工務店との協定を結ぶ場合に補助を行っており、補助率は2分の1で、乾燥機6機を予定している。県では、この2つの補助事業を進めて支援等を行っていくこととしている。

○植木 座長

それでは、愛知県の大田さんから対策等の状況を伺いたい。

○愛知県 林務課 大田担当課長

愛知県は、先回のこの会でお話しさせていただいたが、木材利用促進条例が施行されたところで、今、木材の利用、特に大都市名古屋で非住宅を木造、木質化を進めていく取り組みで非常に盛り上がっている。一方、木材の供給を考えると非常に頭が痛いところで、先ほど東海林材の小杉さんからの話のとおり、今までの利用間伐に加えて、5年ほど前に循環型林業を確立するために皆伐を進めていくよう施策転換を図っているところである。

また、令和元年度から愛知県は独自課税を始めており、それを財源とし、主伐後の再生林に対する補助として、標準経費10分の10の事業を展開している。それは、植栽だけではなく獣害対策、侵入防止

柵も対象として、年間 50 ヘクタールぐらいを予定して予算化しているが、希望者が半分以下の状態が続いており、事業そのものが存亡の危機にあるという状態である。10 分の 10 補助なので、希望者がある程度集まると期待していたが、やはり本県の山の規模が小さいということもあり、今の立木単価で売っても、結局手に入るお金はそれほどないようである。先ほど会長からも発言があったが、そのお金と、今後の自分がまた管理をしていかなければならない、そういう不安を天秤にかけたときに、やはり思い切るべきではないという判断をされる方が多いと思っている。そういうところで、森林組合をはじめ担い手の方が生産性を上げようと努力もしているところではあるが、木材価格そのものがもう少し上がらないと山主さんの気持ちが動かないと感じている。あと、担い手のほうだが、緑の雇用などを利用して県でもいろいろな対策をとっているところで、若手も入ってくるけれども、一方で年齢が来てリタイアされる方もおり、下げ止まってはきているが、ほぼ横ばいの状態となっている。担い手の数としては、まだまだ足りないということで、抜本的にどういう対策をすればいいのかが頭が痛いところである。小杉さんが言われるように賃金の補助をすればいいという意見もあるが、そこを安直にやってしまうと全体を崩してしまうということも懸念されるので、そこは少し慎重に考えていかなければならないと思っている。あと、今後は木材利用を積極的に推進して必要があるのだが、愛知県の特徴として、製材加工が非常に弱い。今、豊田地区に西垣林業さんが工場を建ててヒノキを中心に製材しているけれども、そこが県内で一番大きな工場、豊川流域のほうには大きな工場がまだない状態である。乾燥機の不足も、ほかの県に比べてひどい状況だと思っている。JAS の定着率も非常に低く、都市部によっては今後木材利用を進めていくということであれば、その辺りの対策も急がなければならないところである。

○植木 座長

間伐から主伐への転換ということになると、やはり重要になってくるのが苗木生産の問題も 1 つあると思っている。愛知県林業種苗協同組合の村上さんに苗木問題について、今、どういう事情か伺いたい。

○愛知県林業種苗協同組合 村上事務局長

今年は、コロナということもあって伐採を控える心配があったが、出荷量に大幅な減少にはならず、やや減少にとどまっており、安心しているところである。ただ、苗木の出荷量、出荷数の中には、林業による植栽だけではなく、鉄塔敷の移設に伴う植栽というのもあり、そういうもので持ち直しているという状況で、今、大田担当課長からも話があったように、循環型というのは、なかなか進んでいない。皆伐をした上で植栽するというのが我々種苗組合にとっては必要なので、ぜひ循環型林業を積極的に進めていただきたい。

○植木 座長

循環型林業を進めなければ、苗木も出せないということもある。それから、最上流部には国有林を管理する森林管理局、水源林を管理する森林整備センターがある。まず、国有林の現状等々、それから、供給体制について中部局の山口さんから何かお考えがあれば伺いたい。

○中部森林管理局 山口森林整備部長

私どもは供給側であるが、国有林の経営方針が公益的重視の管理経営であり、ウッドショックで相場

が上がったからといって、なかなか一気に供給量を増やすことは難しい。計画的に森林整備を進めるという経営方針の下で、事業を進めている状況である。本年度は、管内の長野、岐阜、愛知、富山において間伐などの事業発注を通じて、約26万m³の丸太生産を計画して、今、鋭意生産、販売をしているところである。局内では、国有林材の供給調整検討委員会というのを四半期ごとに開催しており、鈴木会長をはじめとする有識者からの意見を踏まえながら丸太供給に取り組んでおり、特に、今年は、ウッドショックの状況も踏まえて、事業の早期発注と速やかに丸太を山で生産して、ユーザーに向けて供給していく取組を進めているところである。

26万m³の計画に対して、11月末現在で供給できたのは大体19万m³で、計画量の約7割は既に市場なりユーザーの方に届いているという状況である。ただ、今年も8月に大雨があり、特に木曽、東濃エリア、私ども国有林の素材生産の主要な拠点で大雨により林道が被害を受けて、生産事業が一時ストップして供給が滞った状況があったが、林道も含め応急の復旧に努めて、今、何とか生産事業を継続しているところである。ただ、やはり応急での復旧がどうしても間に合わないところは生産事業の中止、次年度への繰越等といった現場も若干出てきており、26万m³の計画よりも若干落ちる見込みである。引き続き、私どもとしては、生産量は予算にも左右されるものではあるが、その範囲内でしっかり早期発注等をして、市場やユーザーの声も聞きながら、国有林としてしっかり丸太を供給していきたいと考えている。

○植木 座長

水源林管理を行っている森林整備センターの三岡さんに、生産状況等を伺う。

○森林研究・整備機構森林整備センター 中部整備局 三岡水源林業務課長

私どもが管轄しているのが奥地林の水源地ということで、非常に対象地が少なくアンケートでもお答えしたが、今年度の販売量は立木換算で中部管内の富山、長野、岐阜、愛知、石川、福井、6県合わせて2万m³を予定している。国有林に比べ非常に僅かな量であるので、木材の安定供給にお応えできてないが、現在、センターでは、育成複層林の造成に努めている。今年度の2万m³のうち1万m³は育成複層林を造成するための誘導伐による生産量です。今後、この育成複層林の造成を推進することで木材の安定供給に努めていきたいと考えている。

○植木 座長

本日は、各業界のほうから一とお話しを聞きたいということで、何とか皆様からお聞きできたこと、うれしく思う。それで、状況としては、大体、これまでもいろいろと言われているが、木材の不足、木材価格の高止まりというのが継続している。その中で、若干の変化も見られるわけであるが、そうした中で、林野庁としても補正予算が成立したところである。コロナ禍でウッドショック対応も含まれているので、そういった部分を林野庁からお考えを説明いただきたい。

○林野庁 計画課 川本課長補佐

資料4、5、6、7について説明。

○植木 座長

今の川上から川下へのサプライチェーンのあり方ということで、具体的に岐阜県の白川流域におけるサプライチェーンマネジメントの取組事例を紹介する。正村副会長さんに説明をお願いします。

○岐阜県木材協同組合連合会 正村副会長

資料8にあるとおり、岐阜県白川流域におけるサプライチェーンマネジメントの取組を説明させていただく。この事業は、木材情報センターさんのほうの助成をいただいて取り組んでいるものである。これまでの2年間で一定の一部製品の流通を取り扱っていたが、事業を見直し、もう少し本来的な泥臭い取り組み方法というか、昔から言われている川上から川下まで、どのようにつながったらいいかという思いで、今回事業を進めようと思い、これまで7月から5か月間、結果から申し上げると明日、包括協定を皆さんの賛同を得て結ぶという第一歩を踏み出すところまで来た。

1 ページ目を見ていただくと、非常に限定的な地域で、成長産業課の指定を受けて事業をこれまで取り組んできたところであり、岐阜県でも非常に林業が盛んなところで、一番右側のほうが中津川市で、広域合併して大きくなっているが、そのうち、北のほんの一部である。ここは旧加子母村というところで、ここに源を発する白川が、東白川を通過して白川町、そして、飛驒川へ合流し区域外へ出るわけで、この一定区域の川上を取りまとめようとして取り組んできた。次のページに川中1、川中2に破線が囲んであるが、従来、この地域は、東濃ひのき製品流通協同組合で川中の製材業者と、(株)山西さんをはじめ、プレカット工場が連携して取り組んできた。私どもは、限られた時間でまとめ上げ、これを活用して、さらには、それぞれ川上の木材調達を個別にしていたところと、川下の工務店とのお話を通じ、この部分をつないで1つのシステムとして組み上げていきたいという思いで、3ページ目にあるそれぞれ個別に協定を結ぶという非常にオーソドックスな形であるが、協定については、今回は、川中の部分が、東濃ひのき製品流通協同組合が中心になり、川上の森林組合、そして、3森林組合1市場から、協定で木材を安定的に供給し、それを川中が一定の価格を乗せてプレカットのほうへ送り、またそれを川下へ流していくという事業スキームである。

そして、川下の一番難しいところだけでも、この消費者にどのように理解をいただくかということであるが、これまでそれぞれご説明申し上げて、皆さんが、このシステムの必要性を非常に理解していただいている。しかも、最近では、川上の森林所有者にいかにも還元することが大事かということも十分お話しいただいて非常にありがたいと思っているが、少しこのウッドショックによって国産材に対する考え方も変わってきたのかなと感じている。このことから、以前の北洋材から国産材に合板が代わってきたような流れにもなればと思っている。今後、包括協定の後、個別協定に入り、今までの木材価格が適正価格かどうか、なかなか難しいところだが、皆さん方のご賛同いただいた。そして、このシステムを運営していくに当たって、東濃ひのき製品流通協同組合が事務局になっていただき、私どもも補助金を活用しながら、アドバイスしながら進んでいる。今、補助金の補正予算のお話もあったが、林野庁さんのほうでも非常に重要性を認識され、行政にもそういう仕組みに取り組んでいただいているが、流通の協定を散発的にそれぞれに結んでも、やはりシステムとしてどういうふうな木材を流すかが非常に重要かと思う。このため、システムになった状況で効果がさらに倍増すると考えているので、来年度以降も、こういった事業に対して助成をお願いしたい。それで、あと、周辺に書いてあるのは、森林所有者への還元を、どのようにするのか。再生林の基金管理、これはもう既にある仕組みだが、今後そういったも

の、それから、チップの端材等バイオマスへの利用などを、総合的に森林所有者にいかにか還元できるかというところにもつながり、それぞれ皆さんがWin-Winの関係になるようにと考えているわけだが、川下の工務店が、この意義についてどれくらい理解いただけるかである。それから、消費者の皆さんは、最近非常に意識が高まっており、こういった意識の高い消費者が、工務店にお願いするという構図もあると思うけれども、川下のほうへ、いかにこの意識、必要性を浸透させていくかである。今年はフィジビリティスタディとして限定的に捉えているが、今後システムとして、流通量が多くなってくれば、これまで納期も数量も価格も全く当てにならなかった国産材が商品として当り前の要素になるけれども、これを備えることもできると思うので、ぜひ、私どもは限定的であっても、まず、動かしてみて、それぞれまた課題を抽出して、これがさらには横へ広がっていけばという思いで事業を進めているところである。

○植木 座長

大変貴重な情報提供に感謝申し上げます。ウッドショックを契機に、少しずつ我が国の林業、林産業のあり方というものが見え、改善に向けて少しずつ進んできているのかなという感触を私自身は受けている。今日、これで一とお話を伺って、一応、情報交換の場として特に重視して話を聞かせていただいたところだが、やはり川上から川下の連携をどうするかということが今後のますます明確な課題として浮かび上がってきたと思っている。また、適正価格の問題もあるし、今回、乾燥機問題や、経営計画と補助金の問題も出てきており、そういった様々な課題がやはりまだ日本の林業、あるいは、林産業の弱点としてあると思う。それが、一つ一つ、林野庁を中心に解決していき、そして、国産材が安定供給できるような体制を一刻も早く、外材に揺さぶられない、やはり国内林業を産業としてつくっていくんだということを、ぜひ皆さんにお願いしたいに思っている。特に、川上への対応も今後ますます必要になってくるだろう。特に、雇用問題、労働力問題、この辺は、喫緊の課題と思っているし、また、林齢による資源の偏りをいかに平準化していくかも、皆伐を進めながら、それに加えて造林、保育を併せてやっていかなければ将来の持続可能な森林経営というものが保障されないということもある。その辺も考えながら進めていくべきかと思っている。

私自身、今日、いろいろお話を聞きながら、さらに一層現状認識を深めたところであるが、このコロナショックを受けながら、緊急事態宣言からウッドショックと激しい需要変動が続いている中において、この需給情報連絡協議会も、これまで以上の頻度で開催されてきた。今後は、各地区協議会を経て来年の1月28日に、中央での需給情報連絡協議会も開催されると聞いており、その結果も速やかに共有されることを林野庁さんをお願いすることを、1点申し述べる。

皆様の協力を得て、無事終了し、情報交換の場として有益な時間を過ごせたと思っている。皆様方には、長時間の議論に御協力頂き感謝申し上げます。

以上