

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 北海道地区需給情報連絡協議会 議事録

- 1 日 時：令和4年1月18日（火）13:30～16:00
- 2 場 所：ニューオータニイン札幌 ウェブ併用会議（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

○北海道素材生産業協同組合連合会 高篠 会長

本日は、林野庁はじめ、北海道庁、道内の林業・木材産業に携わる川上から川下の各分野の皆様、会場又はウェブでご参加いただき感謝申し上げます。

林業・木材産業を取り巻く環境は、国においては、木材の需要拡大を図るため、公共建築物から建築物一般に拡大して、木材利用の促進に取り組む「脱炭素社会の実現に資する等のための建築物等における木材の利用の促進に関する法律」が昨年10月に施行された。

6月に新たな森林・林業基本計画が閣議決定され、木材産業の競争力の強化や、中高層建築物や非住宅分野等での新たな木材需要の獲得等に取り組んでいくこととされた。

木材需要につきましては、アメリカなどの住宅需要の高まりや、コンテナ不足などにより、輸入材の入荷量が減少し、木材価格が高騰している状況が続いており、代替材としての道産材の需要の高まりも見せている。

国内の地区によって多少異なる状況もあり、北海道地区の現状及び取組や課題等の情報を共有することも重要と考えている。

本日は、第1回協議会の議論を踏まえまして、道産材の建築用材シェア拡大についても意見交換を行っていくこととしており、本日の協議会での議論等が、各分野の取組や、国及び北海道の施策や予算などに反映され、道内の林業及び木材産業の発展に寄与することを期待し、貴重なご意見等の活発なご議論をお願い申し上げます。

（2）議事

① 需給動向について

○北海道大学大学院農学研究院 柿澤 教授（以下、柿澤 座長）

前回9月に書面開催で情報をお知らせしたところですが、状況が変わってきているので、木材需給の現状と見通しについて、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 永島課長補佐

資料1～3及び参考資料について説明。

○柿澤 座長

輸入材に関しては、回復傾向にあるとともに、価格がかなり高止まりを示す分野が多いことをご報告いただいた。

需給に関しては、価格がやはり高止まりで、製品に関しても、工場の稼働に関してもかなり高い水準でずっと続いていることが、今回のご報告から読み取れる。

これから構成員の方々に報告をいただきたい。最初に、川下の建築関係のところから、現在の部材の入り方とか、外材との関わり、部材ごとの状況とか、全般的な状況についてお

話を伺いたい。

○(一社)日本木造住宅産業協会北海道支部 正木 事務局長

当協会は、建設業者様、や資材・設備業者様で構成されています。前回ご報告の通り、5、6月あたりに、ウッドショックの影響で、木材価格が高騰し、売価に反映せざるを得ない状態が発生しました。その後については、高止まりしている状況が続いています。尚、現時点で、国産材への転換を進める事業者様のお話は伺っておりません。現在の建築の需要の状況を申し上げますと、秋口あたりに、先行指標である住宅展示場への来場および受注が落ちつきましたが、これは国策の住宅ローン控除や、住宅取得等資金の贈与税の非課税制度が、9月末の契約で終了したためです。年末に延長される見込みであることが発表されたこと、新たにこどもみらい住宅支援事業が開始されること等、国策による追い風を受け、年末年始の受注は、例年並みで推移している状況です。

最後に、住宅建築の大きなトピックスとしては、半導体の不足に伴い、給湯器の納期遅延が出ており、秋口あたりから一部の事業者様に出てきて、今、ピークを迎え、3月頃までは続くのではないかと聞いております。

○(一社)JBN・全国工務店協会 武部 理事

全般的にいうと、昨年春以降、木材、あるいはアイアンショックと言われたり、什器環境を含めたあらゆる面で値上がりが出ています。同業者の方たちも含めて、そういう傾向、見積単価を上げてくれと要請が続いていて、我々の工務店側も、それを受けて、昨年暮れぐらいから、それを単価に反映せざるを得なくなってきている現状だと思います。

地盤調査などが先行して、基礎工事、住宅に入るのですが、地盤調査の件数なども極端に減ってきていることを聞いていますから、北海道銀行、あるいは北洋銀行あたりで創案する今年の住宅の状況が出ていますが、私の感じるところでも、やはり単価がこれだけアップしてしまうと、引き合いは多くても、それが契約まで結びつくか非常に微妙で、多分、注文住宅に関しては、若干、苦しい状況になるのではないかと思います。その分、規格住宅、あるいは分譲住宅に新築が流れていくのではないかと。

木材の需給に関しては、高いところでまだ止まっているし、先が見えない状況です。

ツーバイフォー関係の方は、結構苦戦していると聞いています。

当社でも、ツーバイ材、一部使っていますけれども、それを国産材に変える、あるいは工法を変える工夫を今しているところです。

○柿澤 座長

外材から国産材に替えるのが、少しずつ出始めていると理解してよろしいか。

○(一社)JBN・全国工務店協会 武部 理事

ツーバイをやっている方も、本州のスギに置き換える方向で検討しているなどの話も聞かえてきますから、当社も、当然、道産カラマツ、以前から使っていますけれども、その割合は増えてきていると思います。

○北海道プレカットセンター(株) 岡本 取締役

前回の9月時点と比べてどうかというと、輸入材が、年末・年始と最高値の材料が入荷してきております。

この後の契約分が、3月から5月頃に、2割ぐらい下がった輸入材が入ってくる見通しですが、ヨーロッパ、アメリカの景気の回復もしており、コンテナ入荷遅れもあって、先行き不透明な状況である。プレカットに関しますと、例年のごとく、冬場の落ち込みがあるのですが、それはあまり起きなく、今、堅調に受注が推移している状況と思います。

一番の懸念事項は、合板の供給が、前年実績分位の供給はあるが、道内着工量は1月～11月で6.1%の受注増なので、合板がギリギリで、各社、工場も運営しているので、非住

宅物件の受注に対して、ちょっと逃げ腰であるのが状況かと思う。

その他、道産材への切り替えですが、順次、工務店からの要望で、安定している道産材の取組に変わってきていることで、各社、問い合わせが多く来ているのが現状です。

羽柄材をトドマツに切り替えているのですが、なかなか全部は供給しきれない、道内の工場もいっぱいなものですから、一部、他樹種へ切替（例 米松）を使用している部分もある。供給の安定もまだまだ不安定な状況と、道内の丸太状況の製材価格によっては、多分、今年の春から夏にかけて、輸入材と道産材の価格推移が、もしかすると逆転するのではないかという状況です。

○柿澤 座長

ただいま、川下の建築関係について現状を出していただいた。

一つ、価格が高止まりところで、それぞれ非常に厳しい経営を迫られ、価格転嫁とか、内部で処理とか、注文住宅などでも、これが実際に注文に結びつくのか懸念を示されているご意見もいただいた。

また、少しずつではあるが、道産材、国産材への見直し、移行が進みつつあることもお示しいただいた。一方で、それに対する供給の安定性とかに関しては、まだまだ問題があるというご懸念もいただいた。

続きまして、川中の加工、製品流通の方々にご意見、現状のご報告をいただきたい。特に昨年の秋からの変化等につきまして、ご報告をいただきたい。

○三津橋産業（株） 中村 取締役

例年であれば、12月以降は住宅着工は減少という状況ですが、今年については、製材工場の注文が冬でも多少来ていますので、今年度に関しては、操業度は上がっています。

原木の確保につきましては、現在の在庫としては、例年と変わらないぐらいの在庫を見込んでいます。

原木価格につきましては、このまま公売価格の高値が続くと、非常に厳しい状況になる。現状としては、さらに上がっている動きがある。他工場では、非常に原料も不足しているところが見られます。特にカラマツなどは全然不足気味という状況も見られます。

この先の見通しとしては、冬山造材が本格化して材も増えることが期待していますが、トラック不足や、一般道、林道等の除雪の状況によっては、在庫が貯まるか貯まらないか、厳しい状況に追い詰められると思っています。

○佐藤木材工業（株） 佐藤 常務取締役

現状は昨年夏頃の様子、何でもいからくれ、くれという状況ではなくなってきています。

注文状況については、今のところ製材工場も集成材工場も、特別休みを入れることなく、フル生産で動いている状況です。

原木は大体2か月半から3か月分ぐらいの在庫を確保している状況ですが、原木の公売の価格がどんどん上がってきている状況で、今年の見通しについては、原料高で工場を回していかなければいけないだろうという予想です。

その中で、製品価格については高止まり状態で推移していますが、これがどこまで続くのか、どこで状況が変わるのかということについては常に關心を持っていますが大体春から夏ぐらい、絶対的な根拠があるわけではないのですが、そこら辺が変わり目だろうという予想を立てています。今年の後半については、原料高、製品安の状況での計画を立てています。

川上側については、当社は素材生産と造林をやっています。そちらについては、昨年と比べて若干増ぐらいの見込みかと考えていますが、やれる量には限りがあり、決まった人数で決まった量しかやれない現状なので、川上側の数量についてはそんなに大きく変動することとは考えていません。

○(協)オホーツクウッドピア 近藤 シニアマネージャー

当組合のラミナ調達の現状の見込みは、昨年4月から比べて、12月の段階で、ラミナの価格が20%から40%ぐらいの値上がりになっている。

その背景としては、本州から引き合いも強く、梱包材、建築材などと合わせて値上がりになっている。

ボリューム的にも、10月頃から、カラマツについては、特に集荷困難になってきており、当組合でも、ほかの工場さんでも、集荷には非常に苦労している状況で、必要数量の大体70%ぐらいの集荷しかできていない状況です。

1月に入って、カラマツも少し出てきて、12月に比べて入荷量が少しずつ増えてきている。ただ、大きく増えることはなく、不足の状態はずっと今も続いている。

また、今後、価格がさらに上昇されることを懸念していて、一方で、輸入ラミナの価格が頭打ちになってきている話もあるので、そういうことも踏まえて、非常に心配をしている。

数量的には、大きく改善することはあまり期待できない状況で、仕入れ先の各道内の製材工場に聞いてみると、好転するという情報があまり入ってきていない。したがって、引き続き厳しい状況が続いていくものと考えている。

そして、カラマツのラミナが不足していることで、トドマツの仕入れも始めており、トドマツは集荷しやすいが、ほかの一般建築材だとか梱包材の価格などの取得価格がいいことで、価格的にもカラマツとほとんど変わりが無い。トドマツがカラマツよりも低くなるので、どうしてもカラマツを外せない、カラマツに依存せざるを得ない状況で、ちょっと苦慮しているところです。

輸入材のラミナが、直近で最高値のものが入荷している状況で、これから1月、2月積みは下がってくることはなっているが、その状況も見ながら、先行き不安要素がまだあると感じています。

受注状況ですけれども、まずは非住宅物件に関しては、ウッドショックで木材が高騰して、その他の資材不足などから、夏に見積りできなかったものがあり、10月以降はかなり減っています。

住宅向けについては堅調ですが、非住宅関係の落ち込みが大きいのが今の状況です。

ただ、春先以降の物件については、多少は見え始めているが、見積りがしにくいところがあります。今、価格がなかなか設定しづらいところがあるので、それもまた不安要素の一つです。

次が価格の転嫁状況ですが、輸入の集成材と、それから輸入ラミナを利用している国内メーカーの集成材価格が大幅に値上がりしていることから、比較的価格の転嫁はストレスなく進んでいます。

従来からの付き合いもあって、原料価格上昇などは、必要な分は価格転嫁させていますが、輸入材の価格が下がってきていることから、4月以降、逆転して国産材が高くなるのではないかと懸念しています。

国産材への切り替えについて、オホーツクウッドピアでは、これまでほぼ100%、国産材で集成材を造ってきているので、当社で切り替えはないのですが、住宅メーカーが輸入材の不足をカラマツで補うような形で、カラマツの集成材を使うことが増えています。

中でも、これからは国産材、道産材だと言ってくれるお客様が増えてきているので、期待はしているが、これからの価格がどうなるか読めないのも、そこが心配な要因です。

○丸玉木材(株)第2商品部 八鍬 木材グループ長

当社は、合板製造ですが、現在の生産状況としては、フル稼働で生産しているが、受注、出荷ともに、お客様の要望に数量的な面でお応えできていない。

昨年は1年を通して需要が旺盛で、9月頃から、休日生産などもして対応はしていたが、やはり11月頃から、原木が十分な在庫を確保できない状況になり、増産も困難になり、造りたくても造れないという状況が今現在も続いている状況です。

原木在庫について、例年、10月から12月はどうしても入荷量が落ちて、在庫維持に苦労する時期ですが、さらに輪をかけてウッドショックもありまして、前年同時期と在庫量を

比較したときに、さらに4割減が今の現状です。特にカラマツの確保には相当苦勞しています。

今年、1月に入ってからは、入荷量、発注量ともに材が動き出してきたので、発注量ともに増加し、少しずつ回復はしているが、適正在庫の確保という点で、まだまだ厳しい状況です。

これから請負も終わり、流通材も動いてくる時期だと思いますので、そこに期待したいところです。

○物林（株）営業本部北海道グループ 中村 国産材営業部長

輸入材は、今、一番高い部材が入ってきている状態なのですが、3月から5月頃には、ちょっと値下がりした材が入ってくる予定では今のところあります。ただ、日々、状況は変わっているので、本当に何とも言えない状態です。

一方で、国産材を使って製品をつくるという動き的には出ているが、出す量がある程度限られていまして、そこでまた乾燥プレーナーまでかけて、完成品にするという、一連の流れがなかなかつくりきれしていない状態なので、需要に対して供給が追いつかない状態がずっと続いている状態です。

今は国産材は安い形にはなっているが、輸入材が入ってくるタイミングによっては、同じような価格になるのではないかと考えている。

丸太自体は、本州と比べて急激な上がり方はしておらず、本当に供給が追いつかない状態が続いているので、今後、本当に供給しても追いつけるかどうか、カラマツが本当に出てこない状態なので、それをどうするか素材流通としては考えているところです。値段はそんなに急激には上がらないと思うが、ただ、値段が上がっても、逆に供給できるのかが一番の問題なので、その辺が悩ましいところです。

私ども、移出用の合板も出しているが、それも供給が追いついていない状態なので、当然ながら地元に出す分と、移出で出す分を考えていかなければならないが、非常に悩ましい状態がずっと続いている。

○オホーツクバイオエナジー（株） 長谷川 代表取締役社長

私どもの発電所は北海道の紋別にあるが、原料の出荷については、不足感なく集まっている。

しかし、ある程度の安定した集荷を確保しようと、若干、値上げをしたりして集めているので、最近の国有林素材の入札の単価、特に原材料が上がっているとか、立木も上がっていることもあって、この影響が今後どう出てくるか非常に気になっている。

発電所では石炭とPKSも燃やしており、石炭が、やはり中国の電力事情とか、フレイト価格が上がっていること、それから、PKSも、インドネシアですと輸出税だとか、賦課金とか、最近、下がったとは聞いているが、上がってきていることで、フレイト高と相まって、非常に石炭とPKSの発電が採算を合わなくしているので、木質チップの原材料が上がると、ウッドショックとはいえ、バイオマス発電所、売り値は上がりませんので、きっと発電所の場合は、そういうことを考えると、若干、不安感があることと、この地域周辺でも、年内に運開するバイオマス発電所があるので、原料の競合が始まらないような棲み分けというのを、かつ、原材料もそこで高止まりせず、安定量が出荷できるような仕組みづくりを、関係者の方と協議していかないといけないかと感じている。

○柿澤 座長

製材、合板、プレカット、かなり需要があって、高い稼働が続いているが、一つには、やっぱり原木がきちっと確保ができない、特にカラマツに関して確保できないと、非常に大きな問題があって、その中で、需要に十分応えきれないことが皆さんから出された。

価格に関しても、上がっているとともに、なかなか見通しがつかない中で、この先、どういう形で対処していくべきかということに関して、皆さん非常に悩まれていることが、今、

共通してお話があった。

国産材を使う機運はあるが、出す量は限られていることで、建築材を中心とした道産材の活用ということと、それを進めるための体制整備ということ、このあたりが、やはり議論の焦点になると感じた。

一方で、バイオマスに関しても、燃料の値上げで波及していくような、木材関係全体に関して大きく影響を及ぼしていることが出てきた。

川上の状況について、素材生産の状況ですとか、今後の生産の見込み、あるいは森林所有者の状況等について、お話をお聞かせいただきたい。

○北海道森林組合連合会 清水 営業部長

私ども森林組合系統で、民有林中心の状況となります。

現在、冬山造材時期で、各森林組合につきましては、冬場に間伐事業に取り組みながらも、皆伐事業を中心に事業を展開している状況です。

下期の原木生産については、一昨年は需要動向がコロナの状況で落ち込んだこともあったので、令和2年度以前並みの生産数量を予定している。

また、森林所有者の反応については、原料価格が強含みで値上がりしていることから、当然ながら立木価格も上がっています。それにより、森林所有者の収入は増えている状況ですが、一方で、山側の造材費、運材費、製材工場側では、人手不足や燃料高、また、道内から本州に送ります製材品は、フェリー代の値上げ、トラック輸送費のコスト高で、原木の値上げ分、そのまま森林所有者へ還元されていませぬので、現在の原木上昇に伴う収入が、森林所有者としては、その実感は強く湧いていない状況かと思っています。

○国安産業（株） 港 常務取締役

現在、素材生産に関しましては、今年は雪が多いこともあり、生産的には苦勞する、影響があるかなというところですが、例年並みには進んでいくと思います。

工場関係、今、原木在庫、2か月から3か月持っている話も聞いていますので、春先までは供給はされていくと考えています。

その後、4月、5月になると、運材ができない箇所が結構多くあると思います。その中で、供給がうまくできていくのか。運材ができないところもあり、4月、5月は運材が停止のところもあるので、林道がまだよければ出せるように役所関係ともやっていかなければ、供給もうまくできないところもあります。

去年の11月も、大雨が降り、工場関係も1週間か2週間の在庫というところでも、山から運材が出せないところもあり、出せたのが12月末頃になって、工場側からの原木の要求にもなかなかできなかったこともあるので、そういうことも考えて、供給を考えていかないとならない状況もあります。

また、価格に関しましては、やはり原木のないところは、相当な高値で買っているところもあるので、これがどこまで上がっていくのかという状況です。

○王子フォレストリー（株） 荒井 代表取締役

私ども、素材生産業者として、作業員も通年雇用で、年間フル稼働しています。取引している加工業者からは、もっとくださいと、今、そういう引き合いもあるが、とにかく人の数が限られているので、生産を増やしたくても限界がある。現在、フル稼働でやっており、しかも、作業員の1割以上はもう65歳を超えています。一所懸命、求人活動もしているが、それ以前の問題として、弱体化しないために、世代交代していく、そのことで今、頭がいっぱいです。

木材、林業は成長産業化と言われてはいますが、やりたいのはやまやまだけれども、先立つ人材がないのが、今、我々の一番苦しいところです。

また、運材が進まないことも困っています。トラック土場まで、どれだけ効率的に材を集めるかは素材生産業者の努力の範疇だが、その先は林道等のインフラ整備の問題なので、

我々にはどうしようもない。山林の作業者と同様に、運材業者も人材不足で相当ピンチの状態にあるのではないかと、その部分も懸念しています。

○今井林業（株） 西村 代表取締役社長

当社は、素材生産と造林をしていますが、合板、製材原木含めて、それぞれ品質の基準が違う部分が結構大きいのと、合板、製材原木は、アテヌレ含めて、欠点として見落とせないことで、歩止まりは変わってくる。川上の素材生産業としては、当然、地元にも工場がある中で、ある程度考え方は襟を正して共存共栄という中でやっているが、供給が需要に追いつかないのは、これはしばらく続くかと思っています。

年間大体7.5万m³から8万m³の素材生産をしているが、8割以上が国有林に依存している。国有林の中でも、保育間伐含めて、請負が大体30%、自分のところで立木を買って生産するというのは約40%、あとは根室管内の森林組合の請負の中で実行しているが、コロナの影響で、令和元年から、ある程度、先行きがひどくなる状況で、会社経営として、企業を安定させることを考えると、先行きは、市場は逆に売れなくなるかなと予想したものですから、請負の部分も多くした中で、今年、現状としては、量は同じくやるのですが、請負を多くしたものですから、自分のところの立木がある程度生産できなくて、製材工場には迷惑をかけているのが現状です。

供給のためにある程度業者が増えるのかといたら、ここはなかなか難しいのと、立木、これはやっぱり競争力がすごく高い中で、現状として、うちは国有林がメインですが、立木を購入するには、上がった価格でもなかなかとれないのが現状で、経営面の中で、1年間である程度利益があるのだから、これを注ぎ込まないとなかなか立木をとれない状況で、この立木の市場に関しては、国有林ですと、道東は落札率が90数%で、全道の中でも落札率が相当高いので、何とか立木をある程度買いながら、需要に合うように努力はしているが、この状態が長く続くと、そうはいかないのが現状だと思っています。

○北海道森林管理局 中野 森林整備部長

国有林の現状を申し上げますと、カラマツ、トドマツとも、かなり高値で公売は取引されています。特にカラマツは、ここ最近、かなり上昇しており、札もたくさん入って、かなり競争が激しくなっている。

ただ、これは全道かとなると、若干、地域によって差があり、北見地区と帯広地区は非常に競争が激しくて、北見の業者が札幌の入札に参加することもおきています。

総体的には、どこも原木は不足していると考えており、国有林としても、引き続き安定的に供給をしていきたい。

これまで、12月末実績で、素材の計画に対して116%、約2割ぐらい増し、立木販売は、計画量に対して出品量が134%、3割強出しており、これからも安定的に供給をしていきたい。

春先、林道が通れないことで、材が出せない話が出ており、そういったことに対応するため、いわゆる里土場に材を持ってきて、来年度の4、5月ぐらいには、林道まで行かなくても材が供給できる場所を何所か用意して、安定的な供給に引き続き努めていきたい。

○北海道山林種苗（協） 本間 専務理事

苗木生産については、木材需要、伐採が増えていく中、再造林を確保していくことになるので、苗木の需要に対して、品質の確保、安定供給に努めていく考えです。

懸念される点としては、木材需給の動向とは直接連動する訳ではありませんが、近年の天候不良。特に昨年夏は、高温、雨不足があった。また、人手の確保が厳しい点がある。

これらの点に関しましては、灌水施設の整備等を進めながら、生産管理の体制を整えるとともに、コンテナ苗の生産を増やしていくなど、機械化による効率化、生産技術の向上に取り組む、安定供給を進めていきたい。

○柿澤 座長

川上から報告では、需要が増えてきているが、なかなかそれに対応することが難しい、運材の問題もあり、何よりも人の数が限られていて、追いつかない状況があって、伐採するための体制をきちっと持続的に整えなければいけないというご指摘があった。

立木の確保にも苦勞されて、特にカラマツが高値になっている問題点が出された。

また、立木価格は上がっているけれども、例えばフェリー代などの値上げ等もあり、所有者になかなか還元することが難しいといったご指摘もあった。

一方で、国有林からは、販売を増やしたり、あるいは春先の端境ができることを何とか避けようご努力をされていることもお示しをいただいた。

また、苗木生産の方々も、伐採が増える中で、品質のいい苗木の供給にさまざま努力されているとのご報告をいただいた。

② 道産材の建築用材シェア拡大について

○柿澤 座長

これまでの報告の中でも、外材から道産材への転換ということが話題になっていた。

前回の協議会においても、道産材、特に建築材でのシェアの拡大がいろいろと話題になってきているが、ここで改めてこれに関して意見交換ができればと思います。

まず最初に、国において、補正予算が成立して、それに対する対策、これに関わる対策が対処されているので、まず林野庁の計画課からご説明をお願いします。

続いて、道庁と道木連から、施策対応についてお話をいただき、その後、林産試験場から、構造材のシェア拡大に関わる話題提供をいただき、その後、皆さんに追加の情報提供と意見の交換をさせていただく。

○林野庁計画課 川本 課長補佐

資料4～7について説明。

○北海道水産林務部林務局 宮谷 木材産業担当課長

資料8について説明。

道産建築材の供給増に向けた取組について、プレカット・製材工場では、輸入材の今後の見通しが非常に読みづらいこと、現在、既存需要が旺盛で増産余力がないこと、また、原木調達不安で今後の見通しが立てづらいことなどがあって、すぐに対応できるところが少ない。

一つでも二つでも、取組が可能なところからマッチングを進めて、成功事例を積み上げて、ちょっとずつでも大きくしていきたい。

ハードの部分で、生産体制の構築ということで、林野庁の補助事業を有効に活用し、木材乾燥施設、モルダーやプレーナーなどの施設整備を希望される事業者支援をして、道産建築材のハード面での体制強化を図り、ソフト、ハード、両面で取組を進めていければと思っている。

○北海道木材産業協同組合連合会 内田 副会長

建築材、道内の木材利用のシェアを少し建築材にシフトしていかないといけないのが、今の全体的な流れの中で、これを自然体でやるのはなかなか進んでいかないことで、ここはドライブをかけないといけない。

つまりは、今のプレカット工場、外材が不安定な中で、安定的な価格で一定の量を道産材を使い続ける仕組みを、少し入れ込まないといけないという考え方で、今回のマッチングに道木連として取り組んでいる。

現在、安定的に、多少外材がいろいろ変化しても、プラスアルファでこういうものが欲し

いところの量を見てみると、大体、月に1.2千 m³、年間で14千 m³ ですから、多分、道内の道産材の建築材のシェアの1割ぐらいは、多少ぶれても、皆さん、使っていきたい、そんな感じを持っていると思います。

これに対して、供給がどのくらいできるかという、今の段階では、正直、なかなかその可能性を前に出してくれているところは少ない。その理由は、まさに原木の見通しが立たないのがまず最初にあるが、人が減って、工場はフル稼働しているけれども、生産量は上がっていかない。

最後に、既存の顧客、梱包、パレット、栈木、ここが今の時点でも十分に供給ができていないのに、ここの中から建築材のシェアを無理やりつくっていくのはなかなか難しいのが常、そう回答された事業者の大半に電話をかけて聞いてみたが、やっぱりそんな事情がかなり強いと受け止めている。

ただ、そんな中で、やはり建築材というのを、今、つくらないといけないということを理解を得ながら、1本でも2本でもマッチングのサプライチェーンのラインが繋がるように、今、個別に打ち合わせをさせていただいている。

後ほど林産試験場から報告があると思いますけれども、今、羽柄の話をしている段階ですが、構造材になると、これまた仕掛けが大きくなっていて、当然、設備投資が出てくるので、もっとハードルが高くなってくる。

道内、今時点で、ツーバイの計画もあるやに聞いているが、さらに構造材の部分も少し考えていかないと、道内の原木の単価が上がらない。原木の単価が上がらないと、ご案内のように、四国に持っていかれたり、あるいは外のところが道産の原木を、来年はもっと使いたい、という話をしているので、製材の皆さん、もちろん経営判断はあると思いますが、今おかれている状況を見て、次のステップに上がっていかないと、道内の木材産業は相当厳しい局面を迎えるのではないかと危機感を持っているので、ご理解いただきながら、このマッチングをさらに深めていきたい。

まさにゼロカーボンの動きの中で、いろいろなところで道産材を使おうという動きが強くなっている。札幌市も、道産材を住宅に使いたいというシンポジウムをこの間やりましたし、小中学校も木造の小中一貫を建てましょうとか、新幹線延伸に伴う札幌駅前の再開発、ここにも道産材を使っていきたいが、どんな部材があるのか問い合わせが来ています。さらには、セイコーマートとか、いろいろなところで道産材を使いたいとの話が来ている。

そのときに、道産材をこれだけちゃんと提供できますよと言えるのか、いささか、心もとないところがあるので、これは我々、使う責任として、先輩が育てた木をいい形に使って提供していかないといけない。今日参加されている方々含めて、是非こういう流れに少し乗っていただければと思っています。

○森林研究本部林産試験場利用部資源・システムグループ 古俣 主査

現在、我々が実施している研究から、「工場規模の拡大による製造コストの低減と原木購入可能額のシミュレーション」について話題提供致します。

この研究を実施している背景ですが、道内プレカット工場で使用される建築材は、年間で250千 m³ の製品が使用されており、そのうち200千 m³ が道産材以外となっています。これは当時の価格で、5万円/m³ だとしても、プレカット工場が道産材以外に支払うお金は100億円以上になり、非常に大きな市場になっている。

針葉樹人工林の樹種別面積割合では、トドマツが半分を占めており、現在、伐採時期に入っている。

トドマツ建築材の利用拡大が必要ではないかということで、それに向けた研究を行っている。

道内、木材加工施設の多くは、製材、集成材、プレカットの工場はそれぞれ分かれており、運営会社、運営事業体が異なるのが多くなっている。

これはどういう状況を生み出すかといいますと、他社の自工程からの要求品質が高いことによって、歩止まりが低下してしまう。あるいは、工場間が離れていることで、輸送費、横

持ちコストが増加してしまうなど、工程間ロスと名前をつけているが、そういったものが発生するかと思います。

また、製材工場は、製材の適木（良質の丸太）が必要になってきて、一般的には低質材は使わないことになる。そうなると、製材適木、良質材を集めるのに非常に苦勞して、工場の規模拡大が困難というのが現在の状況だと思います。

輸入材、輸入製品と同価格、同品質で安定供給するために、流通加工体制の改善が求められると思っています。

道内林業の根本的課題として、主伐後の再造林率が100%ではないという致命的な問題がある。これは、森林経営で利益が得られないために、所有者が意欲を失っているところが大きな理由の一つかと思います。将来的に、資源循環がうまくいかなくなる可能性がある。

であれば、製材工場が原木を高く買ってあげればいいのではないかと思うけれども、製品販売単価が上がらない限り、原木購入単価の引き上げはできない。

また、トドマツについては、今後、良質材の割合が減ってくる予想もあり、良質丸太だけを選び好みして使っていくことは難しくなっていくのではないかと。

低質材も含む丸太を道外の合板工場や中国等に買い負けることなく利用することが必要であると考えています。

根底には、加工度を上げて、移出、輸出するのがあるべき姿というのが我々の中にある。

そこで、集成材原料としてのラミナは、低質材の活用が可能ということがある。

大規模な統合工場であれば、採算性がよくなって、原木購入単価も上げられるのではないかとこの仮説をつくり、今回、採算性のシミュレーションをしてみた。

個別工場タイプは、中規模の別会社がそれぞれ製造していることで、A、B、Cという製材工場があり、それぞれ良質材のみを仕入れて製材をして、一部、ラミナもつくって、そのラミナをDという集成材工場へ持って行って、集成材をつくって出荷という、現状を模したモデルです。

統合工場タイプは、本州でも見られますが、大規模な製材、集成材の統合工場で一貫製造するタイプをいいます。

この場合、様々な品質、良質材、低質材も、様々な品質の丸太を入れまして、この統合工場の中の製材部門で製材し、羽柄材等はそれで売って、ラミナをつくったものは内部でやり取りをして、集成材にして出荷するというモデルになります。

採算性評価としては、この個別工場タイプと統合工場タイプにおける採算性と、原木購入単価上昇の可能性をシミュレーションしてみた。

個別工場タイプと比べて、統合工場タイプの採算性は改善するのか、どのくらいまで平均原木購入単価を上げられるのか、この両立は可能かということも見てみた。

検討を行うために、マイクロソフト、エクセルの中に、製材工場、集成材工場、製材・集成材統合工場の採算性評価ツールを作成した。

この内容としては、製造とか損益計算を理論式にしたモデルになる。イニシャルコスト、ランニングコストにかかる費用設定などを行い、製造原価、各種利益率、投資回収期間などを推計するツールになります。

このツールに、共通の条件を設定して、採算性と原木購入価格をシミュレーションした。

なお、これからお示しする結果は、ある前提条件に基づくシミュレーションですので、現在の状況と、生産・製造条件と異なるので、その点をご留意いただきたい。

まず、工場規模とタイプについての条件ですが、現状を模した個別工場タイプ、中規模のタイプで、製材工場は、原木消費量20千m³の工場、集成材工場には製品生産量5千m³の工場を設定した。

これの規模を大きくする個別工場、大タイプというもの、それぞれ3、4倍大きくした規模を設定して、製材工場が年間80千m³、集成材が15千m³の工場を、個別工場、大タイプとして設定した。

これをさらに別会社ではなく、一貫工場として設定する統合工場としています。

共通のベースライン条件ですが、原木単価は平均で12千円として、製材の歩止まりは4

5%、熱源はバイオマスにして、製造割合は、6割をKDのラフラミナを生産することで、あとの4割はKDとかグリーンの羽柄材にしています。

販売単価は、現在の状況を反映させたつもりですけれども、KDラフについては工場出荷額が38千円で、KDの羽柄材は90千円、グリーンは70千円としています。

集成材の製造については、個別工場のタイプは、この38千円に横持ちの2千円をプラスした40千円でKDラフラミナを仕入れるとしています。

統合工場のタイプは、この部門間やり取りで、その売上げは、単価というのはゼロにして仕切っています。

平均歩止まり、集成材は65%にして、集成材の製造割合は、B品相当のものが2割ぐらい出ることで、これは羽柄材として使う想定で、8割構造用、2割が羽柄用としています。

単価は、構造用が100千円で、羽柄用は90千円に設定しています。

建設工事、イニシャルコストは、既存の経営診断の資料とか、機械メーカーの見積りとか、どうしても分からないところは、スケールファクターという経験則によって推計したもので、個別工場、中規模タイプの製材工場は投資額9億円で15名、集成材工場は12億円で17名、個別工場、大とか統合工場の場合、統合工場の場合だと総額で54億円ぐらいに、製材工場のところが21億円で、集成材が33億円、工場従業員数は、最大、統合工場だと50名近くになる工場になる。こういった前提条件を細かく決め分析をした。

結果になります。個別工場、中、現状を模したものですが、製材工場は、年間売上げが5.5億円ぐらいに、平均の製造原価、10年平均で46千円、営業利益率が5.9%で、投資回収が9年となった。

集成材工場は、売上げが5.2億円、製造原価が104千円、営業利益率がマイナス18%ぐらいで、投資回収は21年以上となった。

製材工場はまずまずの結果だと思うのですが、中規模、5千m³程度の製材工場で、40千円でラミナを買って、あの単価で売ると、採算性の確保は困難であると考えられた。

次、個別工場、大タイプです。先ほどより各種経営指標が良くなり、製材工場で、営業利益率が17.8%で、投資回収4年とか、集成材工場はマイナス5.7%、ただ、これは投資回収がまだできないが、先ほどよりはよくなるという結果になった。

製材工場は、80千m³の原木消費量と大型になると、ラミナ主体の生産でも採算性は良好という結果になった。

ただ、15千m³の集成材工場でも、ラミナの単価を40千円とすると、採算性の確保は厳しいかと考えた。

最後、製材プラス集成材の統合工場で、売上高が28.8億円で、平均製造原価は、製材約39千円、集成材90千円です。営業利益率が、合わせて統合工場の営業利益率は17.6%で、回収期間が8年となった。

年間の売上高が28.8億円、先ほどの個別工場、大タイプ二つ分で37.5億円ですが、それよりもラミナの外販がなくなる分、少なくなるけれども、採算性指標は優れていた。

これはラミナ製造の内製化による横持ちコスト、2千円減るけれども、原材料費の削減と、販管費が減ることが大きいことになる。

最後、原木購入価格の推計ですが、最初のベースライン条件では12千円で設定して、統合工場では8年で回収できることになった。これを500円ずつ上げていって、営業利益率、回収期間を見ていくと、どんどん悪くなっていきますが、例えば投資回収期間を、本当は法定の減価償却期間が8年ですので、これで見ているのはいいと思うのですが、10年と見ると、13千円とか13.5千円ぐらいで、1千円、1.5千円程度の引き上げは可能かと思えます。

まとめ、統合工場については、経営の安定化と原木購入単価の引上げを両立できるのではないかと考えられます。

原木流通コストを低下させることができれば、森林所有者、立木価格が上がり、利益が増加して、やる気も出てきて、再造林、資源循環につながるのではないかと思います。

ただ、これは全部平均原木単価で考えているので、実際には、ラミナ製造するのであれ

ば、安価な低質材の使用比率、もちろんその低質材も値段を上げて買ってあげるのは重要だと思うが、その使用比率を上げることで、平均原木購入単価を大きく上げることなく、利用可能ではないかと考えています。

今後は、今、道南のある地域をモデルに検討を進めており、そこから得られた結果から、各種パラメーターの再検討をして、引き続き計算をしていきたいと思っています。

プレカット工場も、統合したモデルでの採算性評価を行いたいと思っており、今回、歩止まりは全部固定で計算しているの、歩止まりがよくなったりする可能性も十分あり、ラミナの歩止まりの向上とか、B品の有効活用の効果なども、この統合したプレカット工場のモデルで検討したいと思っています。

○柿澤 座長

これから先、皆さんで道産材の、特に建築用材のシェア拡大を念頭に置いて、少し意見交換等していただきたいと思うが、まず、今までのご説明に関して、ご質問等いただきたい。

○北海道木材産業協同組合連合会 内田 副会長

8万m³の原木を使うシミュレーションを、10万m³とか15万m³とか、規模が大きくなると、その効果はかなり大きくなるのか、それとも、ある一定のところまで頭打ちになるのか。

○森林研究本部林産試験場利用部資源・システムグループ 古俣 主査

今回、8万立米で試算したが、規模を大きくしていくと、原材料費の割合が優先的になって、どこかで頭をもたげてくるはずなので、そこでとまると思います。

○柿澤 座長

それでは、前半の2つの話題提供は、特に短期的に羽柄材を中心としたシェア拡大に関わる話題提供いただき、古俣さんの話題提供は、少し中長期的な、投資も含めたかなり大きな提起をいただいた。

まず最初、前半の部分から意見交換できればと思います。すぐここで解決策が見える訳ではないが、今、道庁、道木連が進められていることに関わって、さらにこんな課題があるのか、こういうような課題を解決しなければいけないとか、あるいは、こういうこともさらに必要ではないかということ、皆さんから意見をいただきたい。

○北海道木材産業協同組合連合会 内田 副会長

補足をさせていただきたいのですが、結局、このサプライチェーンをつくらうとして、ハードルとしてあるのは、先ほどから申し上げている原木の問題です。それから、マンパワーの問題、あとは既存の利用の問題と、大体この三つに大きく分かれるが、原木はやや水物という感じがするので、皆さんご努力いただいていますけれども、出るときは出る、出ないときは出ないという感じ、ここもマンパワーの問題が絡んできて、あとは工場のマンパワー、その問題が絡んでいて、これもなかなか簡単には解決できないと感じています。

そうすると、本当にこのシェアを変えるのは、実際、やるとすれば、既存の利用からシフトしないとイケない。これは誰が考えてもそうなるので、それができるかどうかは別にして、これは経営判断ですけれども、それをやらないと、シェアを簡単に変えることはできないし、建築材、道産材を使いたいけれども、どこにあるのだと言われたときのお答えができないところになってくるので、考えないとイケないと思う。

森林管理局とか道庁にもお話を断片的にしているが、例えば道有林の基本計画の見直しをしている中で、協定販売は、地域の実情を見ながら、建築材を使うところにシフトしていくとか、行政から北海道はシェアを変えていかないとイケない。例えば、森林管理局の採材についても、建築用材として使うこともご提示していただくと、少し全体の方向づけができるのではないかと、そんなことも思っているの、これは簡単なことではないかもしれませんが

が、現実的に、先ほどから少しお話ありましたが、合板材でとるか、建築材、製材をとるか、その選択の中で、ある意味、きちんと建築材、製材をとれるのであれば、そちらをまず優先してとるとか、そういうことにもつながっていくのではないかと考えているので、是非このシェアを変えるという、先般から出ているフレーズなのですけれども、そこに対して、本当に考えるのであれば、痛いところを突かざるを得ないのですけれども、その際に、行政のリードは必要と思っているので、つけ加えておきたい。

○柿澤 座長

全体としてマンパワーが限られていて、なおかつ現在の需給が、もう需要というのがある程度決まっている中で、さらに建築材を考える中で、今、指摘されたような課題があるということをお話いただいたが、これに関して、例えば国有林ですとか、あるいは製材加工されている方々にとってみて、現在の需要との関わりで、建築需要をどう考えるか。あるいは、建築材需要に向けて、今すぐにお応えいただく訳ではないが、考え方として、例えば販売政策として、建築材向けを重視することが可能なのかとか、山元側、製材加工側から意見等いただきたい。

○北海道森林管理局 中野 森林整備部長

先ほど道木連から、国有林も建築部材向けに対応して欲しいと要望もいただきましたけれども、我々、国有林として、システム販売で、ある程度太い材について、建築向けで、使い途に限定をかけ、一部、導入しており、システムをとった業者の皆さんの要望に応じて、長さも建築材向けの長さで供給できると思っておりますので、もしそういうご要望があるのであれば、我々のほうに言っていただければ、対応していきたい。

○柿澤 座長

今の仕組みの中でも、そういった対応ということは可能ということをお話いただきました。

もう一つは、先ほど長期的なお話として、林産試験場古俣さんから、大規模加工工場、統合型の工場の可能性を探るという提起がありました。これは投資の問題等も関わるので、すぐにどうこうという話ではないとは思いますが、こういった考え方について、少しお考えをお聞かせいただきたい。

○物林（株）営業本部北海道グループ 中村 国産材営業部長

大規模という形でお話されていたのですけれども、基本的には、売り先は、北海道だけでは済まなくなるので、必ず本州に運んでいかないとならない状況になる。そのときのことがいつもうまくいかない状況です。つくるといふ、規模とかは分かるのですけれども、北海道の5%経済では難しい気がするのですけれども、その辺はどうお考えなのでしょう。

○森林研究本部林産試験場利用部資源・システムグループ 古俣 主査

大規模工場と先ほど称して設定した前提条件で、できてくる製材と集成材の製品の生産量は、製材の80千 m³ の原木供給量で36千 m³ の製品ができます。そのうち、22.8千 m³、こちらは自社内でのやり取りになりまして、これは全部集成材の原料になります。できてくるのが、KDの羽柄材で9.6千 m³、グリーンの羽柄で3.6千 m³ という数値になります。集成材工場は、この22.8千 m³ のラミナをもとに、15千 m³ ぐらいつくる形ですので、製材工場から14千 m³ ぐらい、集成材工場から15千 m³ ぐらいといった規模の工場になります。

これでいきますと、恐らくプレカット工場で消費する製品の量から換算すると、大型のプレカット1社ぐらいの生産量になるかと想定しているが、合板は入れていないですけれども、想定しておりまして、強度がどうしても合わないところはしようがないですけれども、道内のプレカット工場向けに専門的に供給していくのは、あるのかなという形でイメージし

ていました。

○柿澤 座長

現在、道、道木連さんが協調して、少しでも安定した形で供給する仕組みづくりをされてきていることがありますので、何とかこれを定着させて、一つの、一定のシェアということでもいいと思いますが、まず第一歩だと思うのですが、その確立ということで、今、取り組んでおられることを是非皆さんにも協力して進めていただければということと、古俣さんから大規模統合工場等の可能性をお示しいただきました。この中には、1,500円ぐらい、立木代を上げることができることで、林業全体、川上に対するインパクトということも大きなものがあるかと思えます。

このあたり、今すぐどういう形でどうするかということになる訳ではないと思いますが、是非このあたりも皆さんでもお考えをいただきながら、今後の長期的な建築材シェアのあり方についてお考えいただければと思います。

先ほども道木連の内田さんから、今、道産材に対して、いろいろな需要が高まってきている、いろいろなところから注目されていることはお話がありました。

例えば、北海道経済団体連合会も、道産材の利活用を何とか進めたいということで、プロジェクトを進めながら、その利活用に経済界全体で取り組みたいということも議論がされています。

その中でも、よく木材業界以外の方からは、どうやって道産材で建築なり利活用したらいいのか分からないという声が非常に高くあって、業界の中での状況が業界の外になかなか伝わりにくくて、外で道産材活用しようとしても、なかなか実際に結びつかないということがあり、そのあたりも含めて、この業界全体でシェアを拡大していくための対外的な、打って出る出方も必要になってくると思います。

そういった点、改めてすぐに答えが出る訳ではないのですけれども、是非、今後も議論を続けていただければと思います。

それでは、本日は長時間にわたって様々なご意見を出していただき、また、情報を提供していただきまして、ありがとうございました。

以上