

# 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 北海道地区需給情報連絡協議会 議事録

- 1 日 時：令和3年7月28日（水）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

### ○北海道素材生産業協同組合連合会 高篠 会長（北海道地区需給情報連絡協議会 会長）

本日はお忙しい中、林野庁を始め、北海道庁、道内の林業・木材産業に関わる川上から川下まで各分野の皆様にご参加いただき感謝申し上げます。

林業・木材産業をとりまく環境は大きく変化しており、国では木材需要拡大を図るための法律改正や閣議決定がなされたところ。

法律改正については、「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律の一部を改正する法律」が6月に公布され、10月に施行される。今般の改正により、木材の利用の促進に取り組む対象が公共建築物から建築物一般にまで拡大されるとともに、法律名も「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」となったところ。

閣議決定については、6月に新たな森林・林業基本計画が閣議決定され、木材産業の競争力強化、中高層建築物や非住宅分野での新たな木材需要獲得に取り組んでいくこととされた。

昨年はコロナ禍で木材需要が低迷したが、現在は、米国での住宅需要の増加やコンテナ不足の影響で、輸入材の入荷量が減少し木材価格の高騰が発生している。代替として道産材の需要が増加しており、昨年とは正反対の状況となっている。

このため、北海道地区の現状、取組、課題について、情報共有することが最も重要だと考えており、協議会での議論が、各分野の取組や国及び北海道の施策や予算に反映されて、道内の林業・木材産業の発展に寄与することを期待する。本日は活発な議論をお願いする。

## （2）議事

### ○北海道大学大学院 農学研究院 柿澤 教授（以下、座長）

前回の協議会ではコロナの影響が議題の中心だったが、今回は、先ほど協議会会長挨拶にもあったように、いわゆる「ウッドショック」の現状と対応に関する議論が中心になるかと思う。

まず、今般の輸入材の供給不安に起因する木材不足や価格高騰の現状について、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

資料1～3及び参考資料について説明。

### ○柿澤 座長

依然として米国の住宅着工は高水準で、世界的に需要は増加傾向にある中、国産材の供給も伸びているが輸入材の不足分を十分にカバーできておらず、価格も上昇しているという話をいただいた。

また、北海道は他地区と状況が異なり、原木の価格上昇や増産がそれほど見えてこないの

が特徴かと思う。

まずは川下の状況について、建築業界から、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情報提供いただきたい。

#### ○(一社)日本木造住宅産業協会 北海道支部 正木 事務局長

当会の会員には建築業者や資材メーカーが含まれるが、5～6月はウッドショックの影響で木材価格が高騰したため、その分を最終的に多数の事業者が住宅売価に反映せざるを得ない状況となった。

ただし、先行指標である受注数や住宅展示場への来場者数は、昨年と同等か増加傾向にあり、住宅購入者の需要は今年初めから高い水準で推移している。

国産材に限った需要については把握していないが、木材全体の需要は上がっている。

#### ○北海道プレカットセンター(株) 岡本 取締役

6月頃からプレカットの受注制限が始まり、特に非住宅案件については対応ができないということで、住宅・建築業者からの問合せが多くなっている。

部材毎の状況では、土台については、これまでヒノキを使用していたものの、入荷が不足したため、カラマツ集成材の乾式注入材に転換して対応している。羽柄材については、輸入材不足から、間柱をトドマツに転換して対応している。

住宅価格については、平均30坪として、1棟あたり100～150万円の値上げを行ってきたが、8～9月にはもう一段階の値上げが必要という声を工務店から聞いている。不足感は秋需に向かって続いていく見込みであり、住宅、非住宅物件ともに、土台、柱、羽柄材の不足が今後も影響することを懸念している。

#### ○全建総連 北海道連合会 松田 主任書記

当組合の構成員は一人親方や中小の事業主が多い。聞き取り調査によれば、ウッドショックにより施主との契約変更をしなければならなかったという回答が1割程度はあった。

また、工期や金額を確定できなかったために、自らマイナス分を負担しないといけない状況が発生しており、負担額は新築、リフォームともに、1件あたり50～80万円とかなり深刻な状況。このままだと資金繰りが苦しくなり、緊急的な融資が必要になるのではないかとという声が上がっている。

資材の調達については、特にツーバイ材、針葉樹合板、米ヒバの入手が困難な状況であり、価格は通常の15～50%上昇、国産材では2倍にもなっている。このため、国産材への切り替えは上手くできていない。

#### ○柿澤 座長

ウッドショックの影響により、木材不足、価格高騰が起きていて、また、単に材料が入手できないだけでなく、事業者の経営状況の悪化につながる深刻な事態が生じているということだった。

次に、この状況に対して、国産材又は道産材でどのように対応していくのかを議論していきたいが、まずは議論のきっかけとして、5月27日に開催された九州地区需給情報連絡協議会において遠藤座長から提出された資料に国産材の転換に向けた論点が分かりやすく書かれているので、これについて林野庁から説明をお願いしたい。

#### ○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出資料について説明。

#### ○柿澤 座長

今の説明にあった論点を踏まえ、道産材のシェアを増やしていくためには、どのような対

応が考えられるか議論したい。まずは川中の製材・集成材加工業者から話を伺いたい。

#### ○(株)サトウ 松永 代表取締役社長

当社の製材工場では、カラマツの梱包材やパレットを中心に生産しているが、現状ではフル稼働しており、残業2時間、今月は休日出勤を3回行って従来の顧客中心の需要に対応している。集成材のラミナや間柱についても一部手掛けており、さらに供給したいという気持ちはあるがなかなか難しい状況。

増産できない理由は二つ。一つは、設備や体制の問題である。既に2時間の残業や休日出勤を行っているので、人員面を含めこれ以上の増産は難しい。

もう一つは、適材適木の不足である。昨年の夏以降、原木在庫が増え過ぎたため需要に合わせて入荷を抑制し、適正在庫になるように調整してきたが、4月以降に需要が急激に回復したことにより原木が不足するようになってしまった。現在も生産量に見合う原木を入荷できていない状況であり、約1ヶ月分の原木在庫はあるが、毎月2～3千<sup>m</sup>づつ減っている。8月は何とか今までどおり生産していけるが、9月以降は例年雨が多い時期となるので、山に入れないようになると原木の入荷がさらに心配される。

必要な政策として考えられるのは、国有林、民有林を含めた丸太の安定的な供給であり、これがないと先々の増産の計画を立てられないし、設備投資もできない。

また、建材関係の需要者をお願いしたいのは、我々としても製品を安定供給するように取り組んでいくので、需要者側も山側が存続できる価格帯で一定量を使っただけのようにしてもらいたい。このような体制をお互いに話し合っただけで築いていければ、状況が変わってくるのではないかと思う。

いずれにしても、新たに乾燥機を導入するにしても半年から1年はかかるので、そうしたことも踏まえ、今から業界全体で準備をしていく必要があると思う。

#### ○三津橋産業(株) 小出 素材山林課長

工場では原木が不足しているため、今のところ残業してまでの増産は行っていない。製品の注文は多くあるが応じておらず、秋口以降までは従来どおりの受注したものを生産、出荷していく状況。

原木在庫は、工場と山土場に1ヶ月半ほどある。価格については、これまで輸入材を使っていた事業者が、輸入材を入手できなくなったため道産材に切り替えており、国有林の公売においてもかなりの高値で落札している。当社は元々道産材を使ってきたが、現在の価格にはついていけない。時期的に流通材も少ないので、近隣の製材工場でも、原木の調達は厳しい状況と聞いている。

一部の製材工場では春先に増産しているところもあったが、稼働時間を長くすると従業員に負担が掛かることになる。最近は気温も高く、あまり無理をさせたくないということで、増産はしていないと聞いている。

昨日、地元の市職員から連絡があり、近隣の自治体から「地元業者より公有林の売払いを早くして欲しいとの要望があるが、貴市においてはどうか」との問い合わせがきており、当市としても、もし要望があれば早期販売を検討するとのことであったが、伐採業者や運材業者は限られているので、立木販売を先行しても結果的に工場の原木在庫が潤う状況にはならないと返答している。

#### ○佐藤木材工業(株) 佐藤 常務取締役

当社は製材及び集成材の加工を行っているが、現在は、残業により工場をフル稼働させている。

しかし、これまで国産材の需要減少やコロナなど悪い状況が続いていたので、人員を減らしながら対応してきた。そうした中、今の急激な需要の増加となったので、設備投資以前に、まずは人員を戻すところから始めているが、上手くいっていない。

また、今後もこのような需要が続くのか明確ではなくリスクが高いことから、設備投資は

考えていない。人員を充足させつつ、市況の成り行きを見ながら今後の対応を考えていく。

価格については、原木の仕入価格が上がっているのので、それに合わせて製品価格も上げている。全国の市況と道内の市況の両方を見ながら対応している。

#### ○(協)オホーツクウッドピア 中根 理事長

当組合の集成材工場では、道産カラマツが大半で、一部トドマツを使用している。現状はフル生産しており、受注残を10月下旬まで抱えている。特に直近は柱の不足が大きく、注文が多くなっている。

元々は非住宅物件を中心に、輸入材では対応できない長物や大断面のものの注文が主体だったが、最近では通常の流通材サイズのものも含めて全て受注するという事例が増えてきている。

材料のラミナについては製材工場から仕入れているが、思ったように手当てできておらず、特に断面が大きいものについては調達が難しくなっている。

柱については、強度が低いもの、例えばスギのようにE65のものでも使ってほしいと顧客にお願いはしているが、なかなか理解してもらえず、従来どおりE95のものが必要と言われており、そうした規格へのこだわりは変わっていない。

#### ○柿澤 座長

製材加工全体に関して、北海道木材産業協同組合連合会から何か補足はあるか。

#### ○北海道木材産業協同組合連合会 内田 副会長

先ほどの九州地区協議会座長ペーパーには、短期的な取組として、「梱包材生産からラミナ・羽柄材生産へ転換」と「ホワイトウッド集成材をスギ集成材（北海道の場合はトドマツ集成材）に変更」という例が挙げられていた。前者については、北海道では元々梱包材や桧木のシェアが大きく商流が確立されているため、それをすぐに建築材にシフトすることは非常に難しい。また、後者については、ラミナの確保や加工設備への投資が必要になるが、今後輸入材の価格が下がった場合でも継続的に使用してくれるという担保がなければ、既にコロナの影響で運転資金の借受を増やしている工場側にとっては、リスクが高い。このように、北海道では、九州地区協議会座長が示された短期的取組を実践することは、ハードルが高いと思う。

これまで道木連では、会員に対して何度かアンケート調査を実施し、木材流通の現状について整理してきたが、原木供給については、昨年のコロナの影響でかなり減っていて、その影響がまだ続いている状況。今後もこの状況が続くという前提に立って対策を考えないといけない。乾燥については、乾燥機はほとんどフル稼働していて増産の余力がなく、ラミナを挽いても乾燥できない状況も見られる。

これから年明けにかけて、輸入材の集成材やツーバイ材はお金を出せば買えるようになるだろうが、欧州産の羽柄材は日本並みの品質を必要としない米国向けにシフトする可能性があるため、買うのは厳しくなってくると考えている。

今後の対応だが、我々としては、ただ製材工場に供給力を高めるようお願いしても難しいので、プレカット工場と工務店に対して、これからも買い続けるということを示すための投資をしてほしいと提案している。例えば、プレカット工場に乾燥機を入れてもらうなど、一定の資本提携をして、生産した製品を使い続けてもらうということである。実現は難しいが、乾燥機の導入を決めたプレカット工場が1社ある。このような取組を進めていかないと、川上と川下の溝はなかなか解消できない。

また、本州ではスギの価格が非常に上がっているが、北海道でも少しずつ上がっているものの1万2千円程度で、本州と比べると7～8千円の差となっている。このため、これまで考えられなかったことだが、本州で丸太が足りないのでも北海道から丸太やラミナを調達して本州に持っていき動きが出てきている。とにかく今後は、プレカット工場や工務店が道産材を使い続けることをきちんと示す必要があると考える。

### ○柿澤 座長

建築用材の逼迫に対応しようとするれば、製材業界の対応だけでは困難ということだった。次に、木材流通について話を伺いたい。

### ○王子木材緑化(株) 北海道支店 豊岡 木材営業部長

この先どのように国産材を安定的に継続して使ってもらおうかということは、流通業にとっても大きな問題。

乾燥機については、これまで広葉樹の乾燥をお願いしてきた工場に、針葉樹の乾燥をお願いすることもしているが、どうしても目先だけの対応になってしまう。やはり、今後も安定的に継続して道産材の利用を続けていくという担保のようなものが流通業としても欲しい。

原木についても、素材生産業者の人員が急が増えているわけではなく、生産できる数量は決まっており、提携の国内の製材工場に供給することとしているので、本州から引き合いがあっても供給することはできない。

### ○住友林業フォレストサービス(株) 北海道営業所 長尾 所長

昨年のコロナの影響で、伐採業者が人員を減らしたことに加えて、北海道ではあまり伐採が行われない夏期に需要が増えたため、需給バランスが崩れている。北海道の伐採期である冬になり、伐採量が戻ってきた時に、需要がどのようになっているのか不安に感じている方が多いので、需要を担保することは重要である。道内及び本州の消費の状況を見ながらバランスをとっていくことが大事だと思うので、皆様と情報共有しながら進めていきたい。

### ○日本製紙木材(株) 旭川営業所 加藤サブリーダー

原木供給については、丸太の動きが悪かった昨年の影響に加え、今は下刈などの造林の繁忙期ということもあり、増伐が可能な山林はあるものの、急な需要増に対応できる造材業者は少なく、対応できていないのが現状である。

造材業者からは「ウッドショックの直接的な影響はあまり感じられない」と言われることもある。道木連の内田副会長からお話があったとおり、今後何年間という形でも良いので、業界が一体となって、価格の面も含め道産材の継続利用について何らかの保障があれば、当社としても山林確保にあたり造材業者と一丸となって前向きに取り組むことは可能と考える。

### ○柿澤 座長

次に、素材生産について話を伺いたい。

### ○王子フォレストリー(株) 三浦 代表取締役

当社としては増産の意思はあるが、それを現場にどう反映させていくかが問題。全道に作業班を持っているが、作業員が増えているわけではない。機械を整備しつつ、人員を確保しながら増産を考えるが、やはり人員の増強が難しい。そのためには、安定した製品価格、それに基づく原木価格、そしてそれに基づいた林業従事者の処遇改善をしていかないといけないが、なかなか難しい状況である。山の仕事は、安全確保が第一であり、そうした中での労働力の確保が難しい。このため、増産したい気持ちはあるが、現実には現状維持の状態となっている。

### ○国安産業(株) 港 常務取締役

原木不足ということで増産の話が出ているが、今までも作業効率と生産性の向上に取り組んできたものの頭打ちの状況である。林分が皆伐など、作業性の良い場所であれば生産性が上がるが、全体としてはこれ以上は上がらない。

また、人材がいない。退職したらその補充ができない。募集しても、何年か前までは若者も来てくれたが、今はなかなか来てくれない。林業の仕事が一般の方には分からないので、

募集しても入ってくれない状況。このため、合同説明会を開催したりしていたが、コロナ禍でそれもできなくなった。素材生産においては人員の増強が一番の問題である。

#### ○佐藤木材工業(株) 佐藤 常務取締役

当社も同じ状況である。現場は一生懸命やってくれているが、造材班の作業量のキャパシティは決まっている。生産性や機械の性能を上げるなどして少しずつ上げていくしかないが、頭打ちである。

立木価格について、入札価格は上がっているが、仕事量の確保という意味では買っていくしかない。高く買ったものは高いうちに処理をするという仕事の回し方をしている。全体の生産量としては変わらず、今の体制の範囲内で対応している。

#### ○北海道森林組合連合会 岡田 木材流通課長

森林組合では、現在下刈の時期に入っている。一部間伐や皆伐を行っている組合もあるが、例年どおり造林作業が主体となっている。

今後、予算が確保されている間伐や皆伐事業を行う予定で、出材はコロナ以前の例年並みになると各地区から報告をもらっている。

昨年はコロナ禍で、工場の原木受け入れが制限されたことにより、針葉樹を伐り控えて広葉樹に切り替える組合もあったが、今年は針葉樹を伐ると聞いている。今後、天候の心配もあるが、年度末までには例年どおり出材されると思う。

#### ○北海道森林管理局 中野 森林整備部長

当局では立木販売を前倒して実施しており、価格もかなり上がってきている。素材販売も前倒して、伐った材をどんどん供給していくこととしている。

北海道と本州が違うという話もあるが、北海道の中でも、価格は地域によって差が出ている。(株)サトウ、佐藤木材工業(株)がある帯広・北見地域では引き合いが強いが、道南や道北地域ではそうでもない。

#### ○柿澤 座長

今までの議論を踏まえて、今後どういうステップを踏んでいくべきか、ご意見をいただきたい。先ほど、川中では投資するには単独では難しく、建築関係の需要者とのつながりを含めて考える必要があるが、そもそも原木が不足していて増産が難しいということや、こうした問題を解決するためには、取組をつないでいく必要があるという議論があった。このような点について意見はないか。

#### ○北海道木材産業協同組合連合会 内田 副会長

製材工場だけで設備投資するのは体力的に難しく連携が必要という話をしたが、例えば、道南の(株)ハルキでは、自分で山を持って製材、集成材加工、プレカットまで行って販売している。6割くらい道産材を使っており、作った製品に対する説明責任を果たしている。これも一つのモデルになると思う。

プレカット工場が今まで輸入材を主体に扱ってきたが、これからは道産材を主体に使い続けるのであれば、何らかの資本提携をしてやっていくことも必要。

併せて、工務店側でもE105やE90の強度の材だけ入手し続けるのは難しくなってくる。特にツーバイ材の長物や太物が今後入手しづらくなっていくことを考えると、工法自体を変えて、あるもので作るということも考えないといけない。小さい工務店の中にはトドマツだけで梁を作っているところもあるので、作れないわけではない。それしかないからそれで作りましょう、そのために施設整備をしましょう、というサプライチェーンのモデルを何処かで作って、そこから始めていくしかない。

また、道議会でもこのようなマッチングを進めていこうという方向で議論していると認識している。

ただ、乾燥機を入れようと思っても1～2年かかるので、リスクの先取りをして考えていくのは難しいと感じている。

原木の増産の話が出ているが、原木を増やしても必ずしも道内で建築用材になるとは思われず、本州に丸太やラミナの形で流れていくことも考えられる。北海道ファーストという共通認識を持たないと、北海道の資源の価値を高めることはできない。

#### ○柿澤 座長

今回は議論する時間はないが、原木を増産するのであれば、再生林を確実にするということが課題になってくると思う。

設備投資の議論があったが、川中側の意見はどうか。

#### ○(株)サトウ 松永 代表取締役社長

設備投資について、補助事業を活用したい事業者もいると思うが、国の施設整備の予算について、現状の生産量に対して130%以上増産しないと補助の対象にならないなど、毎年条件が厳しくなっている。また、計画の目標年度に計画値に達しない場合は次回の補助に申請できないという条件もある。

我々の業界で言えば、米中貿易摩擦やコロナの影響により計画の目標を達成できなかったという状況で、他の業種ではそういう場合に特例措置があるらしいが、木材産業の施設整備事業ではその点が考慮されていない。そうしたことが道内で自力で施設整備をやろうという人たちの足かせになってくるのではと心配している。今後、我々業界がやっていかなければならないことと、一方で補助事業の制約を一度精査していただいて、バランスをとって良い着地点を見出だせないものかと思う。

#### ○佐藤木材工業(株) 佐藤 常務取締役

工法の話も出たが、道産材を普及するにあたり、JAS規格の問題もある。例えば、集成材については、カラマツ集成材ならE85の強度が下限だと思うが、スギだともっと低い基準が設定されている。さらにカラマツで低い強度のものを作ろうとすると、JAS規格から外れるので作れない、という状態になっている。本州のスギと競合していくためには、北海道のトドマツ、カラマツの特性に合わせてJASの見直しに取り組んでいく必要があるのではないか。過去にJASの改定に関わった際、一企業として、基準を下げられないかという話をしたが、一企業だけで言っても聞いてもらえなかった。業界全体で、道産材の特性を基準に反映させていくような努力をしていくことも道産材の普及のためには必要ではないか。

#### ○柿澤 座長

JASについては、業界全体、あるいは道全体で考えていくべき課題かと思う。

ここまでの話の中で、建築業界との連携という議論もあり、木材業界から提案もあったが、これについて建築業界の方から本日の感想も含めてご意見をいただきたい。

#### ○(一社)日本木造住宅産業協会 北海道支部 正木 事務局長

建築業界では、今日伺ったような木材流通の話をなかなか聞くことがない。各社、メーカーそれぞれの商品戦略があり、その中で国産材か輸入材かという問題にもなってくる。今日話に出た安定供給、輸入材の価格が下がっても国産材を使っていくということが大事な部分だと思う。そういう部分については、各社の戦略もあるだろうが、川上から川下まで一体となって担保できる仕組みがあれば、もっと変わってくるのではないかと思う。大変考えさせられたので、持ち帰って何かできることはないか考えていきたい。

#### ○北海道プレカットセンター(株) 岡本 取締役

当センターは、関連事業者の(協)オホーツクウッドピアからの供給もあり、元々住宅会社への道産材の普及を進めてきた。これまでカラマツ集成材が約6割を占めていたが、最近は

トドマツの羽柄材が普及してきており、非住宅でも道産材を進めている。今後は、安定供給と安定した品質が課題になる。工務店も今回のウッドショックの影響で道産材を見直し始め、価格が少し高くても安定的に道産材を供給できる取引先を探していると思う。素材生産業者も含めて連携しながら、出口の方で長期的な使用を高めていく取組を進めていきたい。

#### ○全建総連 北海道連合会 松田 主任書記

我々はどうしても日々の工事現場の中で目先の木材不足の状況のみ頭の中にあっただが、今日、素材生産、木材加工の事業者の皆さんのお話を伺い、それぞれの立場でご苦労されている実態が分かった。また、人手不足の問題は我々の業界でも同じであり、ウッドショックの問題は北海道内共通の問題であると改めて強く認識した。

今後、組合員を含めて、道産材に転換していく、工事でも普及させていくという問題を考えながら取り組んでいきたいと思う。

#### ○柿澤 座長

川下の3名の方におかれては、積極的に今回のことを受けとめていただきありがたく思っている。最後に、専門的立場から森林総研の嶋瀬氏からコメントをいただきたい。

#### ○(国研)森林総合研究所 北海道支所 嶋瀬 地域研究監

昨年はコロナの影響により、山側も加工側も生産が縮小したが、その直後、中国の景気回復や北米の巣籠もり需要による木材市況の高騰によりウッドショックが起き、短期間で全く異なる状況が生じている。

私からは研究の立場からお話ししたい。

木材価格について、林業経済学では、木材は需要も供給も価格弾力性が低いといわれている。つまり、需要と供給のギャップが生じた時に、その調整のために価格が大きく変化するが、その価格変化の割には十分な量が出てこなかったり、逆に余ったりする。例えば、2012年上半期に丸太価格が急落したあと、2013年下半期からは2014年春の消費税増税に向けて急騰したが、その際も丸太は不足し続けたということがあった。現在も似たような状況が起きているのではないかと思う。そして、なぜこれほど不十分な市場なのにそれに頼っているのかというと、売り側はなるべく高く売りたい、買う側はなるべく安く買いたいという当然の判断が働いてそうになっている。

このように短期的な調整が難しい中で、国有林材供給調整検討委員会が設置されるなどして供給を安定化させるという取組みが進められてきたものと理解している。

ただ、それで十分ということではなく、現状として林産工場の大型化が進み、乾燥も必要になってくると、設備投資が大きくなるので、加工側にとって原木をショートさせることのデメリットはますます大きくなっている。

一方、山側でも、高性能林業機械の導入などにより固定資本が増大し、人も安定確保していかなければいけないので雇用条件や労働環境も整えてなければいけないとなると、一年を通して事業を確保できることはメリットとなる。

このように、両者とも事業安定化への要請は強まっているので、本来的に利害が対立する需要側と供給側が、その緊張関係を保ちつつも、どのように信頼関係を結んで安定的な取引ができるのかを考えていく必要がある。

以前、北米西海岸の木材積出港で大規模なストライキが起きた際、ツーバイ材を使っていた国内の大手ハウスメーカーの経営者が、「北米のツーバイ材は品質も量も安定していて素晴らしいので為替の変動を考慮しても非常に魅力的だったが、今回のような長期ストライキで物流自体が止まってしまうと、今後はこれをリスクとして考えていかないといけない」と新聞のインタビューで答えていた。

これは、国内の供給側と需要側がタッグを組んで、他国から輸入するよりも望ましいサプライチェーンを作っていくことが有効でありうることを示している。

ただ、売り手と買い手の力関係によって、たとえば供給側が買い叩かれるのではないか、

作っても買ってもらえないのではないかという不安を持ってしまうようでは元も子もない。

私は、2～3つの工場が丸太を取り合うような状況が望ましいと考えるが、それができない場合は、東北のノースジャパン素材流通協同組合のように、需要と供給双方の利害を中立の立場で調整できる存在が必要ではないかと思う。

最後に、九州地区需給情報連絡協議会座長提出資料で短期的取組みの事例として挙げられていた梱包材からラミナ、羽柄材生産への転換については、こと北海道に関していえば、中長期的に目指していくべきものだと考える。梱包材も需要が回復していく中で、いまただちにラミナや羽柄材を生産することは難しいかもしれないが、やはり将来的には道内向けの建築用材のシェアは伸ばしていきたい部分だからだ。乾燥施設の導入も含め、中長期的な取組みとして、道内の建築用材マーケットに道内林業・木材産業がどう応えていくかが重要になると思う。

#### ○柿澤 座長

改めて、信頼関係に基づくサプライチェーンづくりが必要という話をいただいた。  
最後に北海道庁からコメントをいただきたい。

#### ○北海道 水産林務部 林務局 宮谷 木材産業担当課長

道木連の内田氏、森林総研の嶋瀬氏からお話しもあったように、どのようなすれば安定的に需要と供給を確保できるようになるのか、皆さんのお話を伺いながら、道としても取り組んでいきたいと考えている。

#### ○柿澤 座長

本日の議論により、梱包材からラミナ、羽柄材等の建築用材へのシェアを伸ばしていくには、全体の構造をどうするのか改めて考える必要が出てきたと思う。

また、短期的に事業者が個別に取り組んでいくこともあるが、中長期的に、戦略を持って連携して取り組んでいくべき課題が多く出てきたので、これを今後議論の俎上に載せていただければと思う。

(以上)