

令和4年度 第2回国産材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5年2月7日（火）13：30～15：30
- 2 場所：ウェブ会議（Zoom）
- 3 出席者：別紙のとおり
- 4 議事次第及び配布資料：別紙のとおり
- 5 概 要

(1) 冒頭挨拶

○九州地区需給連絡協議会 田中会長 （株）九州木材市場 代表取締役）

九州地区需給連絡協議会の事務局をしております、田中と申します。本日はお忙しい中、遠藤先生をはじめとして業界関係団体の皆様にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。

新型コロナウイルス感染症が2類相当から5類に代わるなど、少しずつ明るい話題もでておりますが、まだまだ予断を許さない状況にあり、様々な要因が絡み合い、先の見通せない状況になっていると思います

この会はですね、林野庁様から川中・川上・川下と一斉に今の状況を話し合う非常に貴重な機会となっております。皆様の忌憚のないご意見をいただけましたらと思いますので本日はどうぞよろしくお願いいたします。

(2) 議 事

○NPO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）

皆様こんにちは 座長を仰せつかりました NPO法人活木活木森ネットワーク理事長の遠藤日雄と申します。今日は2時間の長丁場ですけれども、よろしくお願いいたします。

それでは、さっそくですけれども議事に移りたいと思います。前回の会議は令和4年6月に開催されました。ちょうどロシア・ウクライナ情勢や円安の動向に不透明感が強い状況においての会議の開催でした。それから半年ほどたち、年もあけて今回ということではいわゆるウッドショックを経て、特に木材価格ですね、外材価格それから国産材価格の推移については皆さま関心が高いところに置かれていると思います。

まずは、林野庁から資料のご説明をいただきまして、その後状況共有や意見交換にあたっては、議事（1）の①②にありますように、現在の需給動向について、また情報共有のありかたなどの木材需給の変動に対応できる体制の構築について自由に忌憚のない意見をだしていただきたいと思います。それではまず、林野庁のほうから資料のご説明のほうをお願いいたします。

○林野庁 永島 課長補佐

資料1～4、参考資料1について説明

○遠藤 座長

ありがとうございました。今、林野庁の永島班長から最新のデータを使ったご報告がありました。

それではこれから統計的な情報を踏まえて、構成員のメンバーの皆様方から現状や見通しについてお聞きしたいと思いますけれども、今回の議題として議題にございますように（1）の①需給動向のほかに②の木材需給の急激な変動に対応できる体制の構築について、つまり変動が大きかった場合にどのように対応すべきかについて設定しております。今回のいわゆるウッドショック、また経常的な安定自給といった観点からも情報の適時適切な共有が必要であることを改めて認識した次第です。

さきほどの林野庁のご説明にもありましたが、会に先立ちまして行ったアンケートでは九州地区単位で年に数回開催される本協議会や協議会以外にこういった情報共有が求められるか、ざっくりではありますけれども皆様のご意見を伺っておりますので、本アンケートについての補足とか質問についてのコメントをいただければありがたいと思います。情報の共有の在り方ですね、定期的にすべきなのか、皆様と一緒に情報共有していくのかといったことだと思います。

さらに、輸入材供給リスクをふまえた国産材活用、利用の拡大についても資料4に事例が示されておりますけれども、構成員の皆様方における取り組み事例についてもぜひいいチャンスですので、ご紹介していただければ大変ありがたいと思います。

それでは、座長のほうから川下の建築会社のほうから指名していきますので、住宅や非住宅についての受注状況や今後の見通し、あるいは価格の転嫁状況、つまり木材をふくめた資材の価格が上昇しておりますけれども、これが住宅価格に転嫁できるのかどうか、あるいは国産材業界に対して木材価格を下げてくれという要求になるのか、そういったことも含めて国産材の活用拡大についての簡潔なご説明をお願いしたいと思います。では早速ですが、一般社団法人日本木造住宅産業協会 九州支部様お願いできますでしょうか。

○林野庁 永島 課長補佐
木住協さん本日欠席のようです。

○遠藤 座長
失礼しました。ではJBN・全国工務店協会様お願いできますでしょうか。

○一般社団法人 JBN・全国工務店協会 新町 監事
九州地区の木造住宅着工戸数が22年1～11月が前年同期比96.5%ということで、あまり減っていないような感じなんですけど、一軒の家を壊して2区画に分けて40坪、50坪くらいの土地にして、そこに総二階の建物をつくって売ると言うようなところをよく見かけます、木材の利用としては変わらないかもしれないですけどですね、注文住宅は減っているんじゃないかと思います。

○遠藤 座長
注文住宅が減っている、理由というか背景はどういうところにあるんでしょうか。

○一般社団法人 JBN・全国工務店協会 新町 監事
建材が高騰している、もう今15%くらい上がっています。予算オーバーで若い人たちにはローンが組めない状況になってくるんですね。建売とかマンションにはしるかたが多いと聞いています。又、全国フランチャイズなどで安価で出来る建売業者がかなり地方に出て来て、地元の工務店はかなり厳しい状況だと思います。

○遠藤 座長

木脇産業の山下社長いらっしゃいますか。

今の発言、非常に大事なことだと思いますけれども、木脇産業では注文住宅もやっていると思いますけれども、注文住宅が減っているという状況をどのように感じられていますか。

○木脇産業株式会社 山下 専務取締役

今、お話があった通り、もともと九州の田舎のほうではウッドショックの時もそうなのですが外材の影響をそんなに受けておりませんので、ある程度ウッドショックのときも特別着工数が増えてるわけでもないし、減っているわけでもなく順序よく住宅というのは出ていたという状況です。

やっぱりウッドショック以降、住設・建材の値上がりがあり、今まで住宅坪単価40万から50万で建っていた家が、50万から60万、場合によっては60万から70万あたりに値上がりしています。そこへもって、特に若世代の収入が増えてないんですね。収入が増えていないところに住宅が上がったもんですから、住宅ローンの審査に通らないということが実際に起こっています。それで今、住宅が減っているという状況になってますね。建売は確かに増えていますが、やはり注文住宅は動きが止まっているわけではないですが、かなり減っていますね。

○遠藤 座長

そういった場合ですね、視点を変えてご質問しますと、住宅メーカーや地域ビルダーや工務店というのは国産材の価格、建築材の価格をもう少し下げてくれというような要求というのは出ているんでしょうか。

○木脇産業株式会社 山下 専務取締役

下げてくれというより、今後の価格動向の予想が良くないものですから県外からの業者が来ていますねこちらに。そこでたたき合いですよね、今度は。ただ、建材住設の値上がりが大きすぎて、木材はないんですね。先ほど言ったように、外材の影響をそんなに受ける地域ではありませんので。ただ建材・住設の値上がりが大きいですよね。

○遠藤 座長

わかりました。ありがとうございました。次にですね、全建総連・福岡県本部いらっしゃいますか。

○福岡県建設労働組合 池田 住宅対策担当書記

池田でございます。よろしくお願いいたします。やはり先ほど言われたように注文住宅が減っているというのは一般的にはありますね。注文を受けて作るのではなく、一定の区画を切り売り、都市部ではみんなそうなっていて目立ち始めていると思います。

福岡市都市圏ではマンションが買った値段よりはるかに高く売れるという状況がずっと続いていて、マンションの動向が一層活発になっています。

僕たちは細かいところは把握していませんけれども、去年の秋ですね見積有効期間材木にしても2週間ぐらいとか、それは難しいよねと感じております。鉱物資源原料のもの円安ですかね、電線は見積有効期限3日とか5日とか1週間とかというのがざらにあります。状況からして木材価格が落ち着いたようになっていますが、合板高すぎじゃないのという声はよく聞きます。高止まりですね、全然下がらな

い。どうにかならないのかなという話が出ています。全建総連レベルで出ていて、業界から行政に要請をという話も出ています。

ただ、このウッドショック通して、普通の工務店の中でアンケートとるとやはり外材に対してだとか、システムキッチンやトイレ1個2個の部品がないから修理できないという目にあっているわけですね。国内のサプライチェーンを作らないといけないということですね。木材は日本にあるもんですからね、国産資源の活用、外国頼みのサプライチェーンにしなくて済むわけなので、この分野では国産化できるように。安全保障上も大事なことで、意識改革がされてそういう経験をしたので外国頼みではダメだよねと。

豪雨災害が続いて、北部九州地域も毎年のように豪雨災害があつて、山がめっちゃくちゃ痛むんですよね。表皮が剥がれたような裸材が下流までどんどん押し寄せる、治山ということに関心が高まっていて、林業振興、今まで皆考えたことがないことが頭に思い浮かんでいるという、そういう変革もあったと思う。以上です。

○遠藤 座長

ありがとうございました。

今日は熊本県水俣の新栄合板工業株式会社の方もここに参加されていると思いますけれども、いらっしゃいますか。

○新栄合板工業株式会社 前田 取締役水俣工場生産部長

前田です。お世話になります。

○遠藤 座長

今のご発言で合板のことが出たし、それから日本経済新聞にですね合板の在庫が3割増しで、9月末で二年ぶりの水準になったという記事が載っているんですけども、合板の状況はどのようになっているんでしょうか。

○新栄合板工業株式会社 前田 取締役水俣工場生産部長

そうですね。合板のほうは、林野庁さんの記事・資料にもありますように昨年の九月以降から販売のほうは思わしくない状況が続いております。ただ当社のほうは原木相場のほうも、一時期よりは価格が下がってきているのですが、山元にかえさなくてはいけない、植林ができる状態にしていかなくてはならないという状況もありまして、製品の価格も、原木の仕入れの価格も変えていない状況です。石油・為替の影響で接着剤を含めた色々な価格が上がっていますけれども、これは高止まりのままです。今、石油も価格もだんだん下がってきておりますが、私たちの原料価格が下がってくるのは数ヵ月後にならないと下がりないと思うし、いまだに値上げ値上げのお話が来る状態が続いております。また、トラックの24年問題とかがありまして、今後輸送コストも上がりますので、今下がるというお話はないという状況が続いております。

○遠藤 座長

ありがとうございました。それではですね、全建総連に続きまして、プレカットの立場からご発言いただきたいと思います。原田木材さんいらっしゃいますか。プレカットのお立場から今の議論をどんな風にご覧になりますか。

○原田木材株式会社 原田 代表取締役社長（代理 吉村経理課長）

私どもの側からみていると、受注数量の方は今のところ前年並みで推移していますが、価格については売り先の値下げ圧力が強くなり値下げ競争になってきている印象です。材料価格については、国産材の方は、少しづつは下がってきていますが下

げ止まりに近い状況で、それに対して、外国材が昨年あたりから下がり始め、今後さらに大きく下がってくるのではないかという見通しがありまして、国産材がそれによりどうなってくるのかこちらからは読めないという状況です。

○遠藤 座長

日本経済新聞の今年の1月18日付の記事で米国の木材の価格が、ウッドショック前の水準に落ち込んだというショッキングな記事が載っていたんですけれども。これについて国産材の価格がどのようになるのか、私たちは戦々恐々というか興味の的なんですけれども。これについても皆さんのお考えをいただきたいと思っております。今までの、木脇産業株式会社さん、全国工務店協会、全建総連さん方々からそれぞれのお立場からご意見をいただきましたけれども、皆様方の中から今までの議論について、私はこう思う、私はこうしたいというそういうご発言、ご意見などありましたらどうぞ遠慮なくお願いいたします。

いらっしゃいませんか。川上・川中・川下どなたでも結構ですので今までの議論、特に注文住宅が減っているというのは我々にとっては気がかりなんですけれども川上・川中・川下どのように対応すべきかも含めてご意見があればお願いいたします。

よろしいですか。議事を前のほうに進めていきたいと思います。

次は、川中の方々をご指名してまいりたいと思いますので、現在の生産状況、それから原木や海外からの原材料の確保の状況、需要の変化の状況、あるいは今後の生産体制に対する考え方、需給動向の把握に必要なだと考える情報や国産材の需要拡大について簡潔に情報を提供していただければ、ありがたいと思います。

まず製材ですけれども、外山木材さん今日いらしてますよね。

○外山木材株式会社 外山 代表取締役

状況は皆さんがおっしゃった通り、売れ行きは特に今年になってからは急激に落ち込んでおります。原木価格は大体横ばいで、少々弱くなってきている状況でございます。ただし、前と全く状況は違ってですね、山の価格も上がってきておりますし、重機の燃料代、運送費、製材工場も一緒に電気代、うちは電気代だけで1億2000から1億3000万くらい一年間で上昇。月約1,000万くらいですね上昇していますね。

一番の問題は人手不足ですね、外国人技能実習生が1年間しか滞在できない状況で、外国人労働者はあてにならない。途中で1年間で元をとれないものですから、すぐ逃げたりして大変困っている。

それと、さきほど建労さんのほうからお話がありましたけれどもある程度の原木価格で買っていかないと、再造林とかを考えたときに短期的に考えてもですね継続的な連携が出来上がってこないのではないかと。アメリカの場合どうしても木材を相場場で動かす性格があるんで、木材の売価を大豆の相場とかのような感覚のところがありますので、世界的に木材は資源の価値が再評価されてますし、木材だけは再造林していったそれが温暖化に対しても影響を与えていない。

今の価格、一時的には少し下がるかもしれないですけども前のような価格になったら出てこないのではないですかね。今の価格でもですね、そんなに原木が出てきてないですね。通常でしたら今くらいは置く場所がないくらい原木が出てきているんですけども、素材業者のかたも少し考えが変わって安ければ無理をしない、製材工場もある程度の価格を維持していかないと原木は買えない。

そして、雇用もある程度給与を上げていかないとできない。そして、現状では電気代が急に下がる見込みもありませんので、このあたりはしっかりと今の価格を維持する努力。合板は需要が減っているのに価格は落とさないことはすごいなと思いますけど、製材も絶頂期からすると価格は3割くらい下落したけど、前からする

とまだ5割くらい高いのが、今の価格ですよ。原木でいえば直材で昔は11,000円から14,000円くらいで行ったり来たりしてましたけど、今の直材は16,000円から20,000円くらいの間を行ったり来たりして、製品価格もKD材で8万前後で落ち着くような形。今までのウッドショックとは今回は違って、木材業者に関してはせっかくだから30年も40年も上がってないものをしっかりまともな相場にしようという努力が感じられますね。

昔は価格が下がれば量を作って売っていかないといけないというのが、人手不足・資源高・エネルギー高とかがありますが、そこはですね、今はストックされて余っているのがホワイトウッドを中心とした外材だけで、国産材に関しては流通業者さんもウッドショックのことがあって、価格の上げ下げが激しいんで在庫をもってらっしゃらないんだと思いますね。

製材業者は昔みたいに価格が下がったから高く売るのはなくて、価格を維持するためにはどうすればいいかというのは、はじめての試み・新しい段階に入っているのではないかと感じております。

他の製材業者の方もたぶん一緒だと思うんですけども、ただ市売りを専門にされているかたはどうしても販売を人任せというところがあるので、市場の方のお話をきくと価格を下げる必要がないという感覚をもってらっしゃるんだと思います。

ただですね、この価格をどう維持していくかというのは大変難しいことなんですけれども、どのみち木材というのは今はヨーロッパで戦争が起きてますけれども、これが終われば需要がヨーロッパ中心に。それとインフレといいますけど、日本はまだいい方ですよ4%で、イギリスは20%なんて聞きますから。日本の場合は、吸収できない範囲でないので、一生懸命所得を上げていくことが住宅の回復にもつながるので、その当たりを含めてまた人手不足ですから所得をある程度上げていかないと、木材林業業界に人が来ないというのは明らかなのでしょうね。私からは以上です。

○遠藤 座長

おっしゃる通りだと思います。ありがとうございます。製材の立場からもう少し今の議論に参加していただきたいんですけれども。熊本製材の大塚さんいらっしゃいますか。外山社長のご発言非常に大事なことだと思うんですけれども、製材のご立場から今のご発言についてコメントなりありましたら、お願いいたします。

○株式会社くまもと製材 大塚 工場長

外山社長が言いたいこと全部いってくれたような感じです。確かに電気代の高騰などがですね、たしかに部品が機械が手に入らないところがありましてですね。なかなかうまく稼働していないところがあります。まだ去年に比べては出荷量・生産量ともに落ちています。でもまだコロナ前の製品販売量まではいっていませんのでこれをどのように維持していけばいいか模索中なんですけれども。やっぱり戸建て、特に在来工法の住宅のパーセンテージが減という記事を見ましてですね、枠組壁工法とかのほうが良くなってくるのかと思います。

大工さんの大変さというものもあるんでしょうけど、在来工法を広められたらなと思っています。どういう風に製材所からの発信とかをやっていけばいいかなども考えどころではないかと思っています。以上です。

○遠藤 座長

貴重なご意見ありがとうございます。次は集成材のご立場から発言いただきたいのですけれども。中国木材株式会社の日向工場様いらっしゃいますか。

○中国木材株式会社 日向工場 林 副部長

中国木材株式会社 日向工場の林です。集成材の立場というか、全体の販売に影響がありますので少しお話させていただきますと、住宅メーカーの受注状況は金額ベースで見ますと前年を割ってきております。

あらゆるものの資材の価格があがって、金額ベースで昨年を割ってきているということになりますと、棟数はさらにおちこんでいるということになります。それから、住宅展示場への来場者の数も減っているということで、住宅メーカーはかなり危機感を持たれております。

ですので、先ほどの遠藤先生がおっしゃったようにハウスメーカーやビルダーからの値下げ要求は今までにないくらい厳しいものがあります。これは厳しい受注状況を背景にしたものと、先ほど原田木材様がおっしゃった海外からの輸入製品の値段が今が底じゃないかと思いますが、かなり安い価格で入ってきております。それを指標にした価格交渉に入ってますので、現在もハウスメーカーから出てくる話は、4月以降いくらか入れれるかということですね、その価格指標は海外の安いものということになります。

それとプレカット工場とか、市場などは価格を下げたくない。まだ高いものを持っていますので価格を下げたくないんですけども、ハウスメーカーからの仕事を取ろうと思うと、安くしないと取れないのでプレカット工場さんは厳しい状況の中でそれを受けるところと、受けないところ両極端になっているんですね。ただ、プレカット工場もこれから淘汰が起きていく中でいうとやはりそういう仕事を取っているほうが生き残るのではないかなと思っています。

ということで今の日向集成工場のスギの生産状況は、直近3か月では前年比75%でやはり販売には非常に苦戦している状況。それに伴って製材量も80%くらいまで落ちているという状況になっております。我々が危機感を持っているのはせっかくウッドショックで国産材がハウスメーカーやビルダーに注目をあびてスペックインするところまで行ったのに、また外材に戻りそうな雰囲気があるこれからの半年というのが非常に危機感がありまして、価格を維持したいのですけれども間違いなく外されてしまう。せっかくつかんだチャンスがまたなくなってしまう。またそれに新たに入ろうと思えばさらに単価をださないといけない。非常に厳しい決断を迫られている、これから春に入ってくる資材がおそらく一番安くなってくると思います。先ほどアメリカの状況にもありましたけれども、採算が合わない工場を閉鎖とか、生産調整をアメリカは積極的にやっています。現地の価格も反転しつつありますし、エネルギーの高騰とかもありますのでこの半年何とかしのいで、国産材を我々としてはつないでいきたいという風に思っております。今の原木価格は下がらずにいておりますけれども、製品の販売価格は劇的に3割くらい下がっていますからね。我々の販売価格はですね。ですので、収支的には本当に言えるような状況ではないのですけれども、去年、その前とウッドショックで儲けたのもありますので、ここはなんとか国産材のシェアを落とさないように踏ん張ろうと、我々も取り組みたいと考えています。

○遠藤 座長

全くその通りだと思います。ありがとうございます。ではもう一方、集成材のご立場からお話いただきたいと思います。株式会社大三商工サンテック事業部のかたいらっしゃいますか。今の中国木材株式会社日向工場様のご意見、私もまったく同感、かなり厳しいし、これからどうなっていくのか、非常に危機感もあるんですけども、集成材のご立場からどうぞ覧になりますか。

○株式会社大三商行サンテック事業部 中嶋 取締役専務執行役員

集成材（合板）ですが、皆さんがおっしゃるように、同様に去年からコストがかなり上がってきております。電気代や接着剤などの化学品の値段が大分上がってき

ているのが理由です。主材料の原木の方は、大半は市場で競りで購入させていただいております。値は若干上がりましたが、そちらはなんとか吸収出来る程度の上がり方です。

さきほど原木は適正価格で市場の方が出荷されているというお話がありました。が、弊社としては主材料の杉の原木はその価格でしっかりやらせていただけるように頑張っているのですが、如何せんそれ以外の材料が上がってきているのでお客様に価格転嫁をお願いせざるを得ない状況になってきております。

製材業者さんが原木そのものを素材として提供される商品とは違って、合板は材木を加工して工業製品として提供する商品なので、コスト上昇についてお客様に説明すると納得していただきやすいところもあります。材木の市場の値段の上がり下がりと比較すると、合理的な説明が行い易いです。電気代がこれくらい上がりました、接着剤がこれくらい上がりました、とわかりやすい理由を述べて値上げをお願いできます。お客様としては建材メーカーさんがトイレとか洗面所など値上げする、その他の材の工業製品も値上げがあり、合板は類似のものとして何とか見ていただき、応諾されているところがあります。

一方お客さまの状況、受注の方はだんだん足が弱くなってきています。特にプレカット材として工務店や材木店などの業者さんに卸している部分です。建具のメーカーさんに卸している方は、海外産の合板がかく乱要因であったりするのですが、そちらの方はまず安定しています。一方、住宅向けのプレカット材としての間柱などは需要が弱く結果的にかなり値下げにもなっています。

国産材と輸入材についてですが、我々の場合は8割以上宮崎のスギを使わせていただいでいて、強度をだすために輸入材のマツを少し使っています。商品として問題であると思うのは、ポプラ材等で海外で作った合板に価格がどうしても負ける。我々が業容拡大として拡販する、または減っていく売り上げを補うという点については、輸入材に価格で負けてしまう状況が続いています。

工務店や住宅メーカーさんなどは、各種資材の値段が上がっているなか、コスト上昇分を吸収できるか色々苦労され、その流れで我々にも値下げ要請してくると思うのですが、非常に構造的だと思うのは、最終の商品である住宅は住宅ローンで資金調達しないと買えない。賃金が上がらないと住宅ローンの金額も増えない、すると買える住宅の金額も増えないとなるので、今後は構造的な問題も出てくるのかなと思います。

ポプラ材で作った合板に価格が圧倒される報告を社内で聞いて感じるのは、極端な話、輸入関税ではないのですが、ある程度コスト的に面倒を見ていただかないとその差は埋められません。輸入材との価格差をSDGsだけで国産材です、みなさんもっと使いましょう、というのは苦しいところはあるのかなと感じています。国の政策は色々調整に難しいところもあって我々も努力もせずに関税など軽々に口にするものではないと思うのですが。

国産材をどのように考えるかの位置付けだと思うのですが、林業も農業の米とかと同じような位置付けかもしれません。国策のひとつとして材木も自給率を維持するもの、ひいては輸出していく貴重な資源であると考えられないでしょうか。既に加工機械購入の補助金など色々制度を揃えていただいているのですが、もしそう考えられるならば、国産材を利用するというのが一層うまくいく可能性があるのではないのかなと、考えたりもします。

○遠藤 座長

大事なところですよ、大事なところだと思います。例えばポプラのLVLも一時期かなり入ってきましたけれども、市場が良いものと悪いものを選別して排除すればいいんですけども、なかなかそこができていく面、その価格のアンバランスです

ね。今おっしゃったように国策として覆面介入という言葉は使いたくないですけれども、やっぱりそこを市場原理だけにまかせないで、国の補助政策なり政策として国産材を押し上げていくというのが必要だと、今改めて感じました。ありがとうございます。

次は合板ですけれども新栄合板工業株式会社さんよろしく願いいたします。今の製材・集成材の方々から、それぞれのご立場からご意見いただいたんですけれども、合板の立場からみてどう思われますか。あの住宅価格の高騰であるとか。

○新栄合板工業株式会社 前田 取締役水俣工場生産部長
遠藤先生もう一度よろしいですか。

○遠藤 座長

合板に限って言いますと、中国からロシア産の単板をつかった合板も入っているんですけれどもそういったこと。あるいは中国産のポプラのLVLが流通しているその辺あたりはどうご覧になっていますか。

○新栄合板工業株式会社 前田 取締役水俣工場生産部長

当社のグループ会社でも、単板・積層材・LVLという製品を生産、販売しているのですが、一時期ウッドショックということで、国産材LVLをハウスメーカーさんに使っていただきました。ただ中国産のポプラ製品が安値で入ってくると、価格が安ければそちらにすべて移っていく状況がありまして、価格もあわせられなければ、輸入のほうに変わっていく状況が続いています。合板の方も、ザクっと半分は輸入合板になります。

一時期は合板が足りないということで、去年は輸入合板の入荷が増えてきましたが、品質とか接着とか問題がありまして、輸入から国産合板に代わってきています。ただ輸入合板を買われた方々は在庫があり、需要と供給のバランスが取れていないのかなと思っております。

○遠藤 座長

ありがとうございます。それでは、木材流通のご立場からご意見をいただきたいんですけれども。株式会社伊万里木材市場さんいらっしゃいますか。

○株式会社伊万里木材市場 伊東 専務取締役

弊社の現状というところでお話をさせていただければ、今皆さんからお話がありましたように、一昨年のウッドショック以降昨年度も丸太の取り扱い量は60万 m^3 を超えまして、過去最高の取り扱い量にはなりました。

ただですね、これがいいことではないんですけれども、我々的にはなぜ年々取扱量を増やしているのかというと、やはり外材にとって代わる、真の国産材需要のために、年々取扱量を増やさせていただいていると。でも皆さんからありましたように、外材の価格動向であるとか、資材の高騰、特に九州北部の方は先ほど南のほうで坪単価のお話ありましたけれども、私が聞くには通常40万代とか50万代、これが今2倍以上の90万とか100万になるとということで、住宅が建てられないということで、もちろん木材だけではないところも分かるんですけれども厳しい状況にある。

ただ我々的には今後国産材の活用も含めてですね、スギ・ヒノキの需要が伸びていくことを信じながらですね、やはり価格低迷のなかにあっても取り扱い量を伸ばさないと外材にとって代わるものにならないと。そういうところから、10数年以上前から安定供給、システム販売という形に移行しましてね、もうほんとうに60万 m^3 以上の9割5分以上がシステム協定販売という形をとらせていただいております。そのなかで、昨年度は年末に限っては製材各社減産傾向にあられる、1社あたりの取扱

量・販売量というのは減る傾向にあったんですけれども、それでも新規で国産材を欲しいというかたも増えているという形で取扱量が伸びたという結果にはなっております。

ただですね、製品価格が外材に引っ張られて下がっていく、まあそこも致しかたない部分もありますけれども、皆様いわれますように電気代に限らず、燃料代の高騰・人件費の高騰、やはり山で伐採を請け負っていただいている素材生産業者さん、山から搬出をいただいているトラック運送業界の方々は、燃料の高騰のなかにも運賃はあがらない。実際にウッドショックの最中も、素材生産は伸びたんですけれども、山から出せない、トラックが足りないということも我々経験しています。そういう形から、やはり価格が振れるによって生産を落したり、取り扱いを減らしたりするといざというときにやはり搬出体制もできないし、素材生産体制もできないということを我々は危惧しながら、年々取扱量を伸ばそうと取り組んでおりますのでまた今年2023年におきましてもですね、まだまだ厳しい状況にありますけれどもスギ丸太・ヒノキ丸太の価格を守るためには、今皆さん報告ありました製材側の皆さんの努力で、外材との競争において価格を維持していただける。そのもとで丸太価格を安定させる関わる全ての方々に、利益を按分していきたいという取り組みで進もうと思っております。まあ今聞く限りでは厳しいスタートにはなろうと思っておりますけれども、皆さんと情報共有しながら私も乗り切っていきたいと思っております。以上です。

○遠藤 座長

ありがとうございます。今日は製紙・パルプの方が遅れて出席ですので、株式会社グリーン発電大分 水田様いらっしゃいますか。

○株式会社グリーン発電大分 水田 管理部長

皆様方の今までのご意見聞きまして、扱うものが違うので若干内容は異なるものが多いんですけれども、一昨年のウッドショック以来、基礎燃料となるものの木材の搬入が激変しました。

ウッドショックのときには私もかなりの在庫をもっていたのでそれでしのげたんですけれども、去年の9月、10月まではある程度持ち直してきたんですけれども、10月以降搬入量が激変しまして、私も創業して10年になるんですけれども、こういう状態は初めての状態です。

私どもも、協力会というものがありますので、協力会にヒヤリングをしながらですね44社、状況を把握するんですけれども、状況としては木材の価格が低迷して伐り控えがあるとか、私共の協力会のなかには素材生産業者で自分で山を買って伐採する業者が多いので、価格の低いときに山を切らないということもあります。

また、先ほど伊万里木材の方が言われたんですけれども、トラックの燃料の高騰によってどうしても運賃の値上げがあるので、今の価格では持っていくのは厳しいよねというお話があります。正直九州では、FIT燃料の木材の価格は高騰しています。一番高いところで9500円、わたしどもが守ってきている7000円という価格では厳しいところがございますので、私共もそういった意味では過渡期かなということで検討に入っている状況です。正直12月、1月は天候の影響もありまして、かなり苦しい状態でした。協力会で相談しながら徐々には増えているんですけれども、令和4年、5年そういった状態の元に戻すことが難しいということで、FITの比率の変化を考えていかなければいけないかなというところまできているかなというところが現状です。

○遠藤 座長

厳しいですね。ありがとうございました。今までは、川中の方々から製材・集成材・合材・バイオマスですねご発言していただきましたけれども、これらに関連してどなたかご意見ありますでしょうか。どうぞご遠慮なく。

○外山木材株式会社 外山 代表取締役

よろしいですか。それとちょっと問題になってきているのはインボイスの件ですよ。今、製材組合の理事長もしておりまして、色々な市場と連絡をとるんですけども、小口でインボイス発行事業者に登録しない、とか、登録できないとかいう人たち、70代の一人親方で親子二代でやっているとか、そういうところの対応とか、内税方式取引をしなければいけないのかなという形で今話をしているんですけども。それともう工務店の方々なんかが高齢の方々が廃業するとか、このインボイスの件も全国的に市場はどう対応していくのか。

そしてまあ、工務店なんかも注文住宅の着工数が減っている上に、仕事が減っている、インボイス制度が入ってくるとなるともうやめた方がいいのかなと、このあたりも業界として心配しています。林野庁はこのあたりを検討はしていないんでしょうか。

○林野庁 木材産業課 永島 課長補佐

林野庁永島です。ご意見ありがとうございます。インボイス制度は今年の10月から制度が開始されるということで、皆さんも対応が迫ってきていることだと思います。やはり、小さい事業者さんとか個人経営の方とかだと、課税事業者になるか、免税事業者になるのか、経営上の判断も迫られているということは承知しております。林野庁では企画課というところで税制の担当をしておりますが、都道府県の方には先週、説明を集中的に開始しましたし、そろそろ案内もいくかと思うんですけども、来週再来週には業界の方を中心にたくさんの方に参加していただけるような説明会の機会を設けようとしているところです。

今回、なかなか情報のいかないうな方々にもインボイスの対応に対しての問題点を考えていかなければいけないということをお知らせする機会にすることを考えております。何度かさせていただきますので、そういった機会があるっていうのも関係の皆様にお知らせいただいて、この機会に質問もたくさん出していただいとということです。是非皆さんもお知らせの方よろしく願いいたします。

○遠藤 座長

ありがとうございました。それではもう時間もたっておりますので、川上の情報についてのご報告あるいはご意見をいただきたいと思いますけれども。今日は森林組合の方がだいぶいらっしゃってますので、まず長崎県の森林組合連合会の小川様の代理の草野様いらっしゃいますか。

○長崎県森林組合連合会 草野 業務指導課係長

山側としましては価格の方はある程度落ち着いてきているのかなと思うんですけども、ウッドショックの時と比べて下がってはいると思うんですけども、ウッドショックの前とはあまり変わらないのかなという印象があります。以上です。

○遠藤 座長

ありがとうございました。続いては、熊本県の森林組合連合会の三原様いらっしゃいますか。

○熊本県森林組合連合会 三原 代表理事専務

熊本県の森林組合系統においてもですね、山側の木材価格についてはウッドショックに比べると下がってきたものの、とくに県内の系統についてはスギが大体8割、ヒノキが2割くらいの取扱量なんですけど、スギの単価については、ウッドショック以前に比べると木材単価はいい状態で推移してきているのかなと思います。それと合わせてですね、先ほどからお話がありましたように県内の川中の皆様方、特に木材市場の方々は製品の値段を下げないような努力をしてくださっているものですから、山元の原木の価格もそれなりに維持出来ているのかなというふうに思っております。

それに伴ってですね、県内の伐採後の再生林の面積も以前に比べると増えつつあります。その原因の一つはですね、令和2年の球磨川流域の豪雨災害があったんですが、県の方が旗を振って豪雨災害で山が荒れたということで再生林を進めようと、一生懸命旗を振っていただいて、皆さん業界が協力して再生林面積が増えているというふうなところなんです。

しかし、再生林面積が増えてきますと、今度は苗木が足りない、あるいは担い手が足りない、色々な問題点が出てくるのですが、ウッドショック後原木の値段がそんなに下がらないということが再生林の方にもたどり着いているのかなと。併せて、森林組合系統以外の皆さまも伐採した後、植えるということに対し、いろんなアプローチをしていただいているのかな、その結果と思っております。我々として感じているところは以上です。

○遠藤 座長

貴重なご発言ありがとうございました。宮崎県の南那珂森林組合の河野様いらっしゃいますか。今の熊本県森連のご発言をふくめて今回のウッドショックのなかで再生林の必要性というのは認識されてきたと思うんですけども、南那珂森林組合さんの場合はどうですか。

○南那珂森林組合 河野 課長補佐

再生林については重要視しています。伐採量が増えると、それだけ造林・下刈面積が多くなり、結果、森林整備の労働力不足の状況下で当組合としては伐採量を増やしたいが増やせないという状況です。

当組合としては再生林及び保育に係る人員を確保した上で皆伐事業を進めています。

地域の伐採状況も、ウッドショックが始まったころは、木材価格が一気に上がったということで伐採量が増えた印象はありますが、現在は落ち着いていると思います。

丸太価格に関しては、昨年の夏から秋にかけ、外材製品等の影響もあり下落するのではないかと言われていたのですが、9月に台風が通過しその被害による影響で木材が足りなくなるという懸念から価格上昇の動きがありました。

それでも伐採量が増えていないところを見ると、素材生産事業体も人や重機を増員してまで伐採量を増やすという対応はとっていないのではと感じています。

木材市況については、地域で色々な意見も出ていますが、丸太価格高・製品価格安というような状況が続いているので、いつまでこの丸太価格が維持できるかどうか非常に心配はしています。

そのような中、当管内では木質バイオマスが足りないということで、低質材を木質バイオマスと輸出材で取り合いをしている状況です。製材用材（A・B）の価格が不安定な時に低質材をメインとして出材を増やすことは少ないと思いますので、製品価格の下落で木材価格が下がるようなことがあれば逆に生産調整をする素材生産事業体も出て、全体の丸太出材量が落ちてくる可能性があるのではないかと思います。

○遠藤 座長

以上、森林組合系統の方々からお話を聞きました。次は、素材生産分野の方々からのご発言をお願いしたいと思います。大分県の素材生産事業協同組合、今日は清家さんが代理でご出席ですけれども、清家さんいかがですか。

○大分県造林素材生産事業協同組合 清家 参事

素材価格は、ウッドショックで相当上昇しましたが、その後は下落傾向となり、令和4年はもう少し下がるかと思っていましたが、令和3年後半の価格で推移しています。

一方、大分県の素材生産量は、大分県の方もおられますが、令和3年は158万6000 m³、令和4年は160万 m³を超すかと思っています。このような状況で、素材価格も下がるのではと思っていたらそうでもない状況です。というのは、今年に入り大雪の影響で出材量が減少したこともあり、価格は横ばいで推移している状況です。ただ聞くところによりますと、素材輸出は、価格・量ともに中国のロックダウンの影響を引きずっている状況で、事例としては、価格で9割、量で8割位に落ちています。今後、しばらくは厳しい状況が続くものと思われま

す。それから、素材の伐採量の増加に伴い皆伐が増加し、再造林も増加しています。そうすると、植付け、下刈りが増加し、作業員の確保が困難な状況になっています。この対策として、ある事業体では植付けの機械化に向けて試作機を開発するなど色々な取組みをしています。また、苗木運搬にドローンを使うなどの取組を試験的に始めています。今後、どうやって再造林を確実に実施していくのか、もちろん、住宅建設の状況によって素材の需要も変わってくるので、その影響も心配ではあります。

一つお願いがありますが、再造林をしたとき、特に下刈作業が一番大変なんです。国や県などでは適期に実施してほしいということで、どうしても実施期間が限定されます。通年とはいいいませんが、ある程度実施期間を長くにとって事業ができるようにしてほしいと思っています。下刈時期によって生育に影響がないとは言えませんが、色々な方法を検討して、作業員が年間を通して計画的に作業できる形がとれないものかと思っています。

○遠藤 座長

貴重なご提案ありがとうございます。

それでは次に国有林の方からご意見いただきたいんですけれども、今日は九州森林管理局の大道森林整理部長様ご出席だと思うんですけれども、いかがでしょうか。

○九州森林管理局森林整備部 猪島 地域木材情報分析官

本日は大道の方が所用で出席できませんので、代理で猪島と課長の高木が出席させていただきます。

今までお話も色々ありましたけれども、原木の価格のほうは下落傾向にありながら、今年は台風もあつたり、寒波の影響もあつて、出材も少ないということで、何とか持ちこたえている状況です。また話もありましたように、今後輸入材の状況によっては、大きく価格が下がることを心配しております。九州局としましては、ご案内の通り、供給調整検討委員会のご意見を踏まえながら、安定供給ということでこれまでも立木の販売の前倒しですとか、また逆に販売の延期、また搬出期限の延長とか、急激な変動に対応できるものではございませんが、そのような対応しながら安定供給に努めているところでございます。

そういう中で、今年度の国有林材の供給状況でございますけれども、素材の方は令和4年度の計画で40万5千m³に対しまして、今現在1月末現在で約9割、それから流木販売のほうは51万5千m³に対しまして約半分という状況でございます。素材の方はほとんど計画通り、立木の方は秋ごろまで非常に単価もよくて販売も好調だったんですけれども、それ以降沈み始めましてこういう状況になっているということでございます。

それから課題としましては、先ほどから再造林の話がございましたけれども国産材の需要が増加している中であって、国有林の方も資源量の増加に伴いまして、年々生産販売量というのも増やしているような状況でございます。

そういう中で、なかなか事業体のキャパが現状では追いつかなくなっている状況でございます。地域によっては、発注しても受注できないという状況も発生しておりまして、今後簡単にはいかないんですけれども、事業体の生産性・能力向上や新規の事業体の掘り起こしということも進めているところでございます。以上です。

○遠藤 座長

ありがとうございます。今日はですね、苗木生産者の方々がご欠席ですので、原木市場から少しご意見をいただきたいと思うんですけれども。九州地区の需給情報連絡協議会の会長をされております、九州木材市場の田中社長様いかがでしょうか。

○株式会社九州木材市場 田中 代表取締役社長

今、原木市場というのはですね素材を集めるために、山買いをしてその後植林というところまで取り組んでいるところもあります。それでやはりこう急に原木市場が全伐するので、例えば森林組合さんをお願いしても、なかなか年間予定に入っていないので、急には植えれないという状況がここ数年続いてですね。それによって、山林放置・植林放置地になってですね非常に迷惑をかけているというのもありまして、原木市場の方でできるだけ植林をして、例えば補助金申請を森林組合さんに願いするとか、森林組合さんと一緒になってやれるように今取り組んでいるところでございます。

あと、原木市場の直近の出材量としては、去年の12月末とこの1月に北部九州では雪が降りまして、丁度溶けたぐらいにもう一度雪が降ってなかなかこの2、3週間丸太が出ない状況になっております。大体ここ直近は半分くらいとなっております。それ以外は順調に丸太の方は出ておりました。あとトラックの問題、2023年いわゆる残業代を1.25倍から1.5倍にしろという状況で、人件費が高騰、燃料ももちろん高騰、トラックを燃費のいい新しいトラックに変えたくても、1、2年の間はこないとかですね、そういった問題。24年のいわゆる残業抑制によって、例えば北部九州から広島あたりはもうアウト、行けなくなる。今、弊社は価格を安定させてくれているのは、まさに合板メーカーさんが安定を支えてくれています。新栄合板さんと島根合板さん、島根までもって行くのがですね24年以降ちょっと厳しんじゃないかと、運送屋さんから24年以降持って行けないかもしれないと、運送屋さんにも新しいトラックが注文できないっていう、来るのが1、2年かかるので新しいトラックを買えないという状況にあるので非常に2024年以降というのは心配をしております。以上でございます。

○遠藤 座長

ありがとうございます。非常に貴重な情報をありがとうございます。原木市場からもうお一方、肥後木材の佐藤様いらっしゃいますか。

○肥後木材 株式会社 佐藤 代表取締役

原木情報ということで九州木材市場さんと似たような状況ではありますが、雪の影響で人吉地区は出材減となりましたが、熊本地区は比較的影響はございませんでした。ただ、原木の価格に関しましては、ヒノキは少し上げてきてまして、スギは横ばいというところで推移しております。ウッドショックの影響を調べてみますと、当社の令和4年12月原木平均単価が14,200円で令和3年12月と比較して-2,000円、令和2年の12月と比較して+3,000円ということで、ウッドショック前に比べれば、まだ高い単価を維持しております。製品市場もやっております、製品の方の平均単価をみますと、KD材の比率が少し上がったというのがありますが、製品平均単価が令和4年12月で65,400円です、令和3年12月と比較して-9,200円、令和2年12月と比較して+22,000円ほどということで、弱含みながらもウッドショック前と比べればまだ高い単価を維持してきたのが昨年だったのかと思います。

今年は製品単価が下がっていく予測で、原木の方も同様に下がっていくのかなと心配をしております。夏以降、後半に持ち返して、今年の1月と来年の1月の単価が同じくらいの単価を維持していけばいいかなと考えているところです。以上です。

○遠藤 座長

ありがとうございます。貴重なご意見ありがとうございました。一応今まで、川上・川中・川下のご立場からご発言いただきましたけれども、座長として非常に興味をもったのは製材品価格が下がり気味なのに対して、原木価格はかろうじて維持されている、そんなに下がっていないというのが、この理由が九州の場合はですね自然災害とか色々な要素が絡んでくるんだと思いますけど、この辺をどう解釈して繋げていったらいいのかということがこの協議会を通して、興味をもった次第です。時間も押し迫っておりますので、議事の方のその他の方に移りたいと思います。

会議資料として共有しております参考資料については、各自皆様に内容をご確認いただきたいと存じますけれども、このうちの参考3ですね木材産業における作業安全について、参考6木質バイオマスにおける持続可能性について、一部重要な内容ありますので林野庁の担当の方からご説明をいただきたいと思います。よろしく願います。

○林野庁 木材産業課 伊豫田 課長補佐
参考3について説明。

○林野庁 木材利用課 日比野 課長補佐
参考6について説明。

○遠藤 座長

重要な労働災害についてのご報告がありましたけれども、九州において、伐採・搬出において労働災害が多くなっているというのは、私も心痛めているんですけども、私の個人的な考え方なんですけれども伐採フロンティアが里山から、奥地奥地へと移動してきますよね、そうなった場合奥地化した場合、機械関係ってというのはなかなか整備されていないなかで、不幸な災害が起きているという側面も否定はできないと思うので、そういう奥地化した場合の伐採・搬出体系をきちっとしたなかで労働災害ができるだけ起きないようにするというのが大切なんじゃないかと、これ個人的な考え方です。ありがとうございます。これで、本日の議事は以上となります。

林野庁の木材資源課の永島班長、総括的なコメントをお願いできますか。

○林野庁 木材産業課 永島 課長補佐

今日は皆さま、長い時間ありがとうございました。総括的なことは私からは難しいんですけども、皆様からの率直なご意見を聞けたのかなと思っておりまして、再造林に対する意識だとか、印象的だったのは伊万里木材さんの取扱量を増やしていこうという取り組みをされているという話を聞けて、色々私も協議会を聞かせていただいた中で不安視の声が多いなと感じていたんですけども、皆さん現場では結構なご苦勞をされていると思うんですけども、前向きな取り組みをされてたりとかですごく今日は参考になりました。

林野庁としても、色々なご意見いただいたと思っておりますので、すぐにということはなかなか難しいかもしれないんですけども、いただいた意見を参考にしていきたいと思っておりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございます。

○遠藤 座長

今回のこの情報交換会、非常に貴重なものだったと思います。印象的だったのはですね、混沌とした第3次ウッドショックからそろそろ先が見え始めたんですけども、外山木材の外山社長がご指摘になったように、国産材業界、外材も含めてですね、意識が少しずつ変わりつつあるんだと政策的にもぜひくみ上げて、それを国産材振興のためにぜひ動かしていってほしいというのが私の拙い総括です。ではありがとうございました。

(以上)