

令和 6 年度 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 7 年 1 月 21 日（水）9:30～12:10
- 2 場 所：ウェブ会議（Zoom Meeting）
- 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 事務局 山本

本日、本地区協議会の鈴木会長は体調を崩されご欠席となりました。

さて、本年度初めての協議会です。今回は従来の「需給動向と見通し」に加え、「木材取引の現状と再造林の確保に向けた取組」という新たな議事も盛り込まれています。

事務局といたしまして本日の会議が実り多きものとなりますよう、ご期待申し上げます。

（2）趣旨説明

○林野庁 木材産業課 高橋課長補佐

（3）議事

○信州大学農学部 植木 教授（以下、座長）

皆さんおはようございます。ご紹介に預かりました植木でございます。信州大学は昨年春で定年になりましたので、現在は名誉教授ということで所属しております。本日はよろしくお願いいたします。

それでは議事に早速入りたいと思いますが、前回の地区別需給情報連絡協議会は昨年 1 月に各地で開催されており、木材の需給や価格について、いくつかの地域から共通して、住宅需要の低迷により製品価格、販売量が低位で推移しており対応に苦戦している、あるいは 2024 年はエネルギー価格の上昇のみならず、働き方改革による物流費、人件費の上昇など、生産コストが上昇するという状況下で需要拡大、新たな木材需要の創出が必要である、木材価格自体の底上げが必要である、等々の報告がありました。

また国産原木について価格は一部上昇する地域もあったものの、全体的にウッドショック前の価格に戻りつつあるといった報告がありました。

他方、輸入材については、ウッドショック等を経て供給リスクが認識されてきている中、為替等の影響により価格の上昇傾向が見られる状況にあります。このような状況やご意見を踏まえ、国産材の活用を進めていくため、これまで以上に需給に関する情報共有や、関係者間での意見交換を進めていくことが非常に重要であり、先ほど林野庁からもお話があったように、木材の価格についての議論を深めることも必要でないかと感じているところでございます。

そのような中、本日はまず議事の(1)として、林野庁から需給動向等についての資料説明をいただきます。その後、直近の需給の動向等について皆様から情報共有や意見交換をいただきたいと考えておりま

す。この(1)につきましてはいつもこの協議会でやっている内容と同様でございます。

それではまず林野庁から、資料1に基づく説明、資料2に基づく説明をお願いしたいと思います。

○林野庁 木材産業課 高橋課長補佐

資料1及び2に基づき説明。

○植木座長

ただいま林野庁より木材の需給動向等々について説明があったところでございます。

この後、皆様と意見交換会をしていきたいと思っておりますが、協議会の式次第の中で(1)の②事業者からのコメント、それから③意見交換というふうに分かれておりますが、本日はこの②と③を一緒にまとめてやりたいと思います。

従いまして、いろいろな方にお話を聞きたいと思っておりますが、時間の許す範囲、是非とも中部地区の原木製品の需給状況、それからその見通し、現地の状況や今後の生産体制等について、それぞれのお立場からコメントをいただければ嬉しく思います。

一部で原木出材量が減少傾向、また原木価格が上昇傾向にあるという状況もありますが、このことについてもご存知であれば是非ともコメントを、また樹種の違いによる引き合い、これについても、もしあればご説明いただければと思います。それではただいまの木材需給の動向と見通しについてということで、中部地区の中でということで結構でございますので、皆様からコメントいただきたいと思います。

勝手ながらこちらからご指名させていただきます。できれば川上、川中というところで伺いたいと思っておりますが、本日の出席状況を見ながらご指名させていただきますと思います。まず、全体を俯瞰しております中部森林管理局の村上整備部長さん、中部地区を中心とした木材需給の動向、見通し等についてコメントいただきたいと思います。

○中部森林管理局 村上森林整備部長

全体的な国産材の、特に国有林からの需給の見通しみたいなのも含めてのお話は、今 林野庁の方から説明していただいた資料2の5ページ御覧いただけますでしょうか。

その中では中部も含めて全国の各森林管理局単位の区分にはなっていますが、伐採量ですとか出荷量、原木販売価格ということで、矢印が横ばいなのか、上昇なのか、減少なのかという区分で整理されております。これをご覧いただくと、全体、かなり大まかな俯瞰はできるのかなと思うんですけども、その中、中部局もご説明いただいているところですけども、伐採量、出荷量、原木販売価格とも横ばいというような形にはなっています。ただ中部森林管理局の仕事としましては、やはり仕事の発注時期、それから事業の進捗によって出てくる材のボリュームとか時期的な差は、やっぱり出てきておりますので、前半のところはまだ事業は本格化する前ですので、4月年度当初からたくさん出材できたかというところと発注した後、だんだん事業は最盛期になって今、後半に向かって伐採量も計画したものに合わせて出しているような状況でして、これは先般、森林管理局の供給調整委員会などでも皆様と情報は共有させていただいているとおり、引き続き出材は続けて安定供給はしてほしいということで我々の事業は進めております。ということで、年度の後半に向かって中部森林管理局としては、計画に合わせて伐採量はまだこれから出していくというような状況で、冬で雪もあるところですけども事業は進めてい

ます。

あと川下の方々の動向について供給調整委員会の中で話題になっているところでは、価格の動向とか需要の変動はあるんですけども、川上の国有林に対しては、安定的に計画的にしっかり供給してほしいという声を頂戴しておりますので、我々もきちんと計画的に材を出していきたいということで努めているところです。

○植木座長

国有林の状況、今後の見通しというところで説明をいただいたところです。

それから川上の方で言うならば森林整備センターの川口さんお願いします。

○森林整備センター中部整備局 川口水源林業務課長

中部森林管理局と同様に木材供給については概ね横ばいで推移していく予定です。整備センター中部整備局管内においては、現在大々的に主伐は行っていないんですが、育成複層林という形で一部伐採をしています。育成複層林は、小区画で群状や帯状に分散して伐採、植栽をするという方法で、一定の区域内に複数の樹冠層を有する森林を、二段林、三段林という形で造成しているところです。この伐採量、伐採面積は、来年度も概ね同程度の予定です。

来年度の予算は未確定であり現時点においては見込みとなりますが、育成複層林と間伐による伐採量は概ね横ばいの予定です。

○植木座長

水源林の整備、方向性も徐々に育成複層林の方向に動きつつあるということ、木材の供給というのは徐々に間伐や分収契約の切れる状況などからするならば、今後もしかしたら増えてくるかもしれない状況かと理解しました。

それでは川中の方からもう少しお聞きします。ファーストウッドの勝又さん、今日の状況等々、それに限らずどんなことでも結構ですので最近の状況を説明いただければと思います。

○ファーストウッド株式会社 勝又購買部次長

私どもは原木から、加工そして住宅販売、一貫して行っているグループですけども、なんといっても国内の戸建住宅需要が、特にこのところ低迷しておりまして、私どものグループ半期6ヶ月が終わったところで9月住宅販売実績出ていますけれども、6ヶ月で1万8,000で、これが下半期同じだとしたら3万6,000、計画の4万に対してですね、やはり1割減という非常に苦しい状況にあります。特に昨年は注文住宅系が低迷していましたけれど、ここにきて我々の分譲戸建が、非常に苦戦の状況になっています。

やはりウッドショック、コロナの時の巣籠り需要のその反動がここに来て影響を及ぼしているのかなというところです。実際完成住宅在庫も、総棟数、本来であれば5~6,000棟のところがいまだに8,000棟ほどあり、これを3月の期末に向けてとにかく減らしていかなきゃいけないと、どれだけ減らせるのかなというところです。住宅販売、上棟がそういう状況なので、我々福井のプレカットにしても加工棟数がやはり1割減で推移しておりますので、なかなか厳しいなと。じゃあ来年に向けてはどうかの

と見ても、金利の上昇で住宅ローンをなかなか組みにくいということにもなり、木材の需要面で住宅に関連するところでは厳しい状況が続くかなと見ております。

○植木座長

はい、どうもありがとうございます。やはり住宅事情が厳しい、需要が厳しいということでかなり生産量も前年に比べて落ちているという状況、なかなか見通しが立たないということですね。

それからウッドリンクの吉田さん、状況を教えていただければ。

○ウッドリンク株式会社 吉田製材事業部長

私どもウッドリンクは北陸を中心に活動しておりまして、製材、プレカット、住宅という形で3つの事業がございます。その中でプレカットの方から話させていただきます。今北陸の方ですと、私たちだけかもしれませんが、例年にないほど非常に稼働が良い状況です。例年ですと冬場は住宅の着工が落ちまして、加工坪数も非常に落ちる状況ですが、今年は逆でして、石川県の震災があった後の復興需要があった影響もあり、石川県並びに富山県の方でも少し住宅の被害があった方が建て替えられるという状況が、この秋から冬にかけて、少し増加した影響で、プレカットの方は順調に例年と違う動きをしており、忙しくさせていただいている状況です。

製材の方もそれに比例して、冬季期間は低迷するのですが、プレカットの状況も忙しいということもあり、そこへの材料供給を含めて、非常に忙しいというのが現状です。生産もフル生産をしておりますが、在庫が増加せず非常に少ないという状況が、この1月、2月、3月まで続くのかなというふうに見通しを立てております。しかしながら、いろいろなコストが上がってきております。人件費、運賃コスト、エネルギーコスト、あと修理等の部品等も上がっており、コストに見合った製品価格に持っていきたいと思いますが、この後見通ししながらの価格転嫁が課題かなというふうに思っております。

来年度になりますと やはり4月から号特例のスタートが、どれだけプレカットの事業に影響してくるのか、また、住宅金利の上昇等がどのように住宅着工に影響を及ぼすかは、情報を仕入れながら対応していかなくちゃいけないのかなと思っております。

○植木座長

中部地区全体で見れば製材品だとかそういったところは横ばい状態で続いているけれども、ウッドリンクさんから、北陸地域においては、先の震災の復興が進みつつあって、その需要がもしかしたらいい方向に影響しているのかなというような話でした。

今後については、なかなか見通しは見えないところですが、ウッドリンクさんは大きな企業で、北陸一円をかなり広くやっているところですので、状況としては非常にプラス方向に向いているというところでは。

それから川上の方でもう一件お聞きしたいのは、富山県森連の水上さん、木材の需給動向についてお伺いできればと思います。

○富山県森林組合連合会 水上参事

動向というか、まず資料1の3ページで富山県の需給の状況として昨年度は14,400円、今年は12,400

円という資料を出していただいています、こちらの違いというのが、昨年のこの時期 12 月のデータは、富山県内において民間の木造建築に係る材の特需があったということから前年同期の 14,400 円、直近では 12,400 円、現状、昨日共販があった時でもやっぱり 12,000 円から 13,000 円ぐらいが相場になってます。

需要動向ですけれども、やっぱり雪の影響が今少ないので非常に林地の方でも組合さん、素材生産者さん、いろいろご協力はいただいておりますが、やはり石川県の震災というか豪雨災害による復興ですね、そちらの方へ重機を持って林業に携わる方が少し流れているような状況がありまして、この冬から来春に向けてその復興にどのくらい人材を取られるか、機械等を含めてなんですけれども、出荷動向については春先に向けてちょっと心配な状況です。

どうしても富山県の方も西、要は能登に近いところが、素材を供給する側としては、非常にボリュームがあるところなので、その影響が民間の方を含めて、今後どれくらい影響がでてくるのかなというのを今考えている状況です。

ただ、ここ 3 年間ほどの流れをみると、どうもコロナ前の木材の価格に落ち着いてきて、素材を出荷される方にとってはもう少し何とかならんのかという声が非常に大きく我々に要望されている状況です。ただ先ほどウッドリンクさんのお話もありましたとおり、北陸筋、特に富山県の事業者さんにおいては、木材はしっかりと使っていただいているような状況が垣間見えるような現状です。

○植木座長

やはりどこもそうなんです、人材不足が懸念されるということですよ。そういったことでこの冬から夏にかけてどのような生産量になっていくのかというのは、やっぱり気になるところだということと、コロナ前の価格に戻ってきたというようなところで、この辺についてちょっと水上さん、課題と言いますか問題点と言いますか、その辺何かありますか。

後ほどですね、ちょっと木材価格の問題についての議論もするんですが、もし現状の中においてコロナ前の価格に戻った状況がどのように現場には影響しているのか、売上等々も含めてですね、その辺はどんな状況か、もう少し詳しく説明いただけませんか。

○富山県森林組合連合会 水上参事

コロナ前の状況に近づいているというものの、実際コロナ前と比べますと、情報を見てもやっぱり 2,000 円ぐらいは上がっているんです。コロナ前だと 1 万円ぐらいだったので当然これは需要動向と国産材へ風が吹いているのかなというところで上がっているんですが、素材生産者の方はどうしても一番高くなった事態を覚えていらっしゃって、それが頭の中に残ったままで、ここ最近 2,000 円、3,000 円と下がってきたことが大きく影響しているんだろうな。

もうひとつは、後から話も出ると思うんですけど、木を伐る時にどうしても奥地に入っている状況です。だから今までだとうちの市場まで持ってくるのに 1 日 2 回できたことが 1 回しかできない、要は同じトラックを使っても半分の材料しか出てこないよ、ということで運搬コストがかかる。当然ガソリン代とか人件費も上がってますので、固定費はかかるものの販売価格が伸びないのでやっぱり辛いよねというところが一番大きな影響になっているのかなと。コロナ前と比べてガソリン代も 1.3 倍とか 1.4 倍じゃないかなと思うんです。そうすると必然的に素材生産者さんの手取りは減少しているということが

あるので、そういった声が大きくなってくるのかなと思っています。

○植木座長

なるほどね。伐採に関することなんですが、北陸方面は主伐というのは結構やられているんでしょうか。それに伴う再生林についてはどんな状況ですか。

○富山県森林組合連合会 水上参事

伐採については富山県内では県営林が売り払いをかなり積極的に行っていて、主伐面積が少しずつ増えています。目標数値とすれば、最終的には20ヘクタールとか40ヘクタールとかっていう数字がうたわれていて、現状何ヘクタール切られたかわからないけれど、増えているなという実感はあります。

それに伴って当然3年以内に新植をしないといけないということなんですけれども、これに向かっては無花粉スギを植えましょうということで、いろいろ施策を打っていただいています。その無花粉スギの苗の育成が、差し木でもできるようになりつつあって、皆伐の面積と新植をしたい面積がなんとなくバランスがとれてきつつあるのかなという感じです。ただ皆伐面積がぐっぐぐと上がっていくと追従できるのかなという不安がまだあるとみています。

○植木座長

皆伐は具体的な数値までは踏み込めませんが、主伐は行いつつ、苗木供給も徐々にそれにふさわしい量ができてきているということですかね。

原木製品の需給状況等々、それから今後の見通しについてもう一件ですね、お聞きしたいなと思っておりますが、東信木材の小相沢さん最近の木材の需給動向、それから今後の見通しについて。

○東信木材センター協同組合連合会 小相沢代表理事専務

需給動向につきましては、材が集まらないんですね、1月になって。昨年度は8,000立方とか1万立方近く材があったんですが今はゼロに近い。全て売れちゃってることもあるんですけど、やっぱり奥地化してる問題だとか雪の問題、あまり雪はないんですが山はありますので、なかなか搬出に手こずっているってことがあったりして、1日トレーラー10台とか15台配車をしているんですが、全て1日に積み込もうとするとなかなか出材がうまくいっていませんので非常に苦しんでおります。

○植木座長

現場からなかなか材が出ないという理由、もうちょっと具体的にお聞きしてよろしいですか。

○東信木材センター協同組合連合会 小相沢代表理事専務

今、国有林のシステム販売にみんな取りかかっていますが、ちょっと林道が長かったり雪の問題だとかで生産運休に結構入っちゃって、ちょっと手こずっているというのが現状です。材は売れる方はどんどん売れちゃいますから、この後で出てくると思うんですけど、安定供給しない限り価格の維持は難しいですから、この点で今非常に苦しんでいます。

○植木座長

なるほど、カラマツ中心ですよ。

○東信木材センター協同組合連合会 小相沢代表理事専務

うちはもうカラマツが8割以上ですので、長野県全体でも多分、今カラマツがあまり出てないと思います。

○植木座長

そうですね。なかなか材が集まらず、そういう状況の中で原木が売れていくと在庫がなくなるという状況という風に見てよろしいですね。

○東信木材センター協同組合連合会 小相沢代表理事専務

はいそうです。

○植木座長

そうすると原木価格が上がってくる。

○東信木材センター協同組合連合会 小相沢代表理事専務

そうですね。ただ製品価格に転嫁できていない現状のなかで、上がるかどうかは別として、うちとして高い方から売ってますので、現状上がってきちゃう勘定になっちゃってますね。

ちょっとうちだけは、カラマツしかないので特殊だと思います。

○植木座長

中部地区、やっぱりカラマツは重要な樹種ですから。合板工場との関係でも期待されているところですので。

それでは、2つ目の木材取引の現状と再生林の確保に向けた取り組みということで、これは今までにない議題です。追加的な内容であるということで、林野庁としてもこの辺について少し情報を公開したいということですので、この辺について少し時間を取りたいと思っております。

それでは林野庁から情報提供をまずはお願いしたいと思います。

○林野庁 木材産業課 高橋課長補佐

資料3に基づき説明。

○植木座長

ただいま林野庁の高橋さんより、木材取引の現状と再生林の確保に向けてということで説明がありました。今日はその内容について、少し皆様と意見交換したいということですが、先ほど高橋さんからもお話がありましたように、多分この問題というのは事業者のそれぞれの立場によって考え方が随分違うんだろうなという気はしております。言いにくいこともあろうかと思いますが、是非、ざっくば

らんにいろいろと情報交換したいなと思っております。

まずその前に、林野庁から説明がありましたが、この内容について何かご意見あるいはご質問等があれば受け付けたいと思いますが、いかがですか。内容について何か簡単などんなことでも結構でございます。

無いようですので、内容について皆さんと意見交換をしたいと思います。先ほどアンケートに木材取引の現状と再造林確保に向けた取り組みの質問事項がありました。大きく2課題でそれぞれ2課題、合計4つの議題内容について質問があったところでございます。

1 目が木材生産において近年コスト構造に変化があると感じるか、と感じる場合はその内容や要因はどのようなものと考えられるか、これについてどうなのかということで事前質問されております。

このコスト構造というのは一体どういうことを指すのかということもあるかと思いますが、例えば、物流2024年問題に伴う物流費の上昇であるとか、働き方改革の影響等による賃金の上昇、それから機械化の推進による生産の効率化など、いろいろな中でコスト構造が変化してきているということを、まず現状でお聞きしたいなと思っております。

まず川中で、東海木材相互市場の小森さん、どうですかコスト構造の変化、いろいろな状況が現在いろいろな形で押し寄せているんですが、その辺をちょっと伺えれば嬉しいんですが。

○株式会社東海木材相互市場 小森大口市場長

実感ですけど、2024年の物流問題であったり、人件費等のコストアップという影響は多少あるとは思いますが、今実際流通に関わっていると、一番は需要減の影響が結局は単価の低迷ということに一番大きく響いていて、広範囲から集荷しにくい状況になっているのが現状で、生産コストや経費がどれだけ正直騰がろうが、需要が伴わなくて、だぶついた状態であれば、なかなか価格というのは騰げにくい状態だなというのは感じております。

正直、厳しく、難しいことだと思いますが、例えば伐採制限をするなり需要の分だけ伐採量のコントロールをするなり、供給を上回るような需要を作っていく状況がなければ相場というのはなかなか維持できないと感じております。

○植木座長

ありがとうございます。先ほど富山県では需要についてはそれなりに良い状況にあるんだけど、愛知県ではまた随分違うという需給状況ですね。需要がかなり落ちているということですかね。

○株式会社東海木材相互市場 小森大口市場長

そうですね、今年度ですと取扱材積が前年比約80%で、2割減っても全体的に買う気配がみられず、正直需要減というのをひしひしと感じています。

○植木座長

それによる影響というのはかなりいろいろなところで出てきていると、単価の低迷も含めて、売上も落ちてきているということになるわけですから、状況は厳しいですね。そうしますと、それらは例えば物流問題とか、人件費の問題とも関わってきて厳しい状況と考えてよろしいですね。

○株式会社東海木材相互市場 小森大口市場長

というよりも、いくらコストが騰がったとしても、それを理解して買っていただける買方さんが正直いない。必要ならばお金を出し、いなければタダでもいない状態なので、山側にかかっているコストっていうのを加味した価格ではないと思っています。

○植木座長

なるほどそうですか、はい、わかりました。

それでは東海林材の小杉さん、流通の方から少しお聞きしたいなと思います。

今話の中でコスト構造の変化はどうなんだろうかということを議論しているんですが、近年の状況、いろいろとお話いただければありがたいです。

○株式会社東海林材 小杉取締役会長

先ほどの需要減というのがやはり大きく響いておりまして、山の方もこのところやはり出材は非常に低迷しております。現在特にヒノキ、スギもそうですけれどもヒノキはここに来て立米 2,000 円程度上がっております。

しかし出材については今後も増える見込も非常に少ないです。経費も燃料費が上がってますし、人件費の方も新聞を見れば初任給 30 万越えだとか、いろいろな報道がありますので、やはり今後、人の問題は深刻になると感じています。

○植木座長

ですから状況が好転しない限り給与にも反映できないし、そうすると人材への影響も出るんだろうなということですね。

○株式会社東海林材 小杉取締役会長

そうです。結局価格が安いと再造林する山の林家の方々が、そういう気持ちがどんどんなくなっているという状況です。だからある程度、安定的に再造林する意欲のある価格にならないと、やはり再造林というのは非常に難しいなという気がします。我々の中でもほとんど主伐・皆伐というのは少ないです。けっこう樹齢の高い木も間伐で、逃げると言ったらおかしいですけどもそういう状況で進んでいます。

○植木座長

結局、造林保育面への経費の問題から意欲の問題も含めて主伐にはなかなか今手が出せないという状況は、もうあちこちであるわけですね。

○株式会社東海林材 小杉取締役会長

そうです。この間も新聞みてますと全国の再造林率が 23 年度で確か 34.7%と、再造林率がその中でも民有林は 27~28%の数字が書いてあったと思いますけれども、民有林関係は 34.7%よりも低いという現状だと思います。

○植木座長

ですから再造林したくても経費の問題も人の問題もいろいろあってできないということですが、この再造林問題は後程議論したいと思います。

それでは西垣林業の西垣さん、近年のコスト構造の変化について西垣さん自身が実際に経験していること、あるいは実感していることをお話しいただければと思います。

○西垣林業株式会社 西垣副社長

木材生産において近年のコスト構造の変化ということですが、素材生産や森林整備の場において、実際にここ数年で、休日数がもともと少なかった業界なんですけれども、いわゆる週休2日というようなものに向かって進んでいると感じています。多くの森林組合さんや民間事業体が、休日を他の業界並みに持っていこうという流れの中で、それは業界としては持続可能性という意味ではいいことでありますし、弊社としても、素材生産の別会社があり、そうした方向に進んでいますけれども、ということは労働日数が減ることですので、給与水準が一定だとすると、当然コストは増えていくということになります。そういった働き方改革を進めていく上において、なかなか自社のみで吸収するのが難しいというのがあるなと感じています。

あともう一つは物流面です。これは素材生産と緊密に関係しますけれども、先ほど林地がどんどん奥に行って物流が云々という話がありましたけども、やはり原木を運ぶのは結構技術がいるんですね。山に入って車を入れて、それを積んでまた運んでいくというような仕事は結構技術がいるものですから、そういった人員を確保するというのも、やはりコストがかかってくると。今まで2往復3往復やっていたのがその往復数が減るとそれがまたコストアップになっていきますので、そこをどのように吸収していくのか、転嫁していくのかというところが最近強く私が感じていることであります。

○植木座長

他産業並みに働き方の状況を改善していくとするならば、なかなか厳しい状況がありますよという、自分たちだけではなかなかというのが一つあるのかなということですね。

それからやっぱり物流問題が、先ほどからも何人かから言われているんですけど、やっぱり奥地化、それから輸送コストの上昇等々を含めれば今後の見通しも厳しいし、原木も集まりにくいという状況になってくる。コストは必然的に全体的に上がってきて経営そのものが圧迫されてくるというような状況が、今後もしかしたら続くのかなという。そういう流れですね、今の状況を見ると。せっかく国産材時代、あるいは海外からの輸入材のリスクが高まっていく中で、なんとか自分たちの木は自分たちでというような流れが今問われているんですけども、様々な事情において、そこが障害となっている部分が多い、できない、できにくいというのがあるという、そんな現状かなと捉えております。

それから、木材加工部門からお聞きしたいと思いますが、このコスト構造の変化ですね。

それでは昭典木材の峰野さんお願いします。

○昭典木材株式会社 峰野代表取締役

私も先ほどの東海木材の小森さんと同じような感覚ですけど、昨年令和6年は、住宅の減によって木材の需要が少ないという状況でした。需要が少ない中で、企業としては製品の種類を増やしたり、そ

れによって販売先を開拓したりしていくという努力はしなければいけないので、そういった取り組みも多少はしてきました。そんな中で、丸太の価格は下がらないにもかかわらず需要が少ないという理由で製品の価格がじわじわと下がっていつてしまうという、木材の販売の値段というものが実際にかかる経費云々ではなくて、製材側の努力とかではなくて、売れないから値段が下がってしまうという、そういう業界の構造が、製材側からすると大変厳しい状況であります。作る製品によっては、例えば丸太を 100 万円分購入して、それで作った製品の売上は 100 万円しかないみたいな、そういった商品も出てしまうという苦しい状況の時期もありましたけど、昨年の年末ぐらいから、多少荷動きが良くなり、製品の問い合わせも増えてきて、やっと値上げの交渉ができるようになったという多少回復傾向がありまして、少し息ができるようになってきたかなというところであります。

コスト構造も、働き方改革で、人件費が上がり、最低賃金も上がりますし人材を確保するためにも人件費は上げていかなければいけない中で、電気代、燃料代、いろいろな物価が上昇しているにもかかわらず木材はウッドショックが終わってから下がってしまった。他のものに関しては価格があがる一方なので、当然経営を圧迫しているという状況になってます。

○植木座長

やっぱり基本的には需要が伸び悩んでいる、減少しているという中においていろいろ工夫はしてみるけれども、なかなか現状としては難しいというお話だったと思います。

時間の都合もございますので、コスト構造についてはちょっとこれぐらいにしておいて、2 番目に移りたいと思います。需給動向や木材生産コスト、世の中の情勢等に変化が生じた場合、販売先に対して価格交渉を行っているかどうか、行っている場合はどのような工夫をしていますか、例えば工夫の例としては、燃料費の高騰等のコストの変化を説明しているだとか、安定供給可能など自社の強みをアピールしているだとか、いろいろあるのかなという気がしますけれども、販売先に対する価格交渉についていくつかの事業体にお伺いしたいと思います。

岐阜県森連の荻巣さん、販売先に対しての価格交渉についてどんな状況であるか、あるいは情勢の変化に伴ってそういった工夫がされているのかどうですか。

○岐阜県森林組合連合会 荻巣代表理事副会長兼専務

林野庁さんの説明のとおりですけれども、一つウッドショックの時に非常に潮目になりまして、こちらがウッドショックの時に得意先に非常に真摯な対応をしたところ大変喜ばれて、国産材とか県産材の方が外材に比べて安定的に供給できるということを本当に認識してもらいました。

それで岐阜県の場合は他の地域と違い、ここが特徴かも分かりませんが、林野公共の予算に非常に供給、木材生産が連動しているところがあって、令和に入ってから林野庁の予算が横ばいなので、岐阜県の木材生産もだいたい 55 万から 60 万ぐらいで、ウッドショックがあるなしに関わらず供給の方は一定に出てきています。なので需要側の方の景気の動向に合わせて県森連の方でどう在庫調整をしていくかというのが大きな役割だと感じます。

価格の決め方は、得意先の方との信頼関係の中で、綿密にいろいろな状況を合わせながら調整を行わせていただきます。本当に得意先の方が、例えば長良川木協さんの場合は、私どもの状況を非常によく理解していただいていて、例えば先ほどの林野庁の説明でスギの価格が周辺地域より高い 14,400 円とい

う数字だったですけども、この辺も燃料代が上がったりしたところを、ちゃんとうまく調整した結果この価格になっているというところもあるので、現在のところは得意先と綿密な調整の中で上手くやっております。

ただ非常に困っているところがあって、実は中部地方というのは地籍調査が全然進んでなくて、森林所有者とか境界がわからないところが多いので、これから皆伐とかいろいろな施業をかけていくときに、その木材の生産のコストだとか運送のコストよりも実はそこまで行き着くまでの費用が非常にかかっている、トータルコストを考えるとそこら辺が非常にネックになっている状況でございます。

○植木座長

ただいまの話を聞きますと意外と価格交渉はうまくいっていて、供給量も安定しているので需要側の問題になってくるんだということですね。

○岐阜県森林組合連合会 荻巣代表理事副会長兼専務

県森連が在庫の需要の調整をするのが私どもの役目だなと思っています。その辺リスクを背負うのは県森連の役目かなと。

○植木座長

なるほどね、ただし境界明確化の問題がまだ裏にあって、このことが解決しないとなかなかという不安材料ですね。

愛知県森連の平松さん、状況の変化に応じて販売先との価格交渉ということについてお尋ねしたいんですが。

○愛知県森林組合連合会 平松代表理事専務

愛知県森連も協定取引をやっています。ウッドショックで価格がどんどん上がっていく時には、協定先と通常年数回、2～3回のところを5～6回というふうにきめ細かく相談させていただきながら、価格設定をさせていただきました。

ウッドショックが終わってからは下落の傾向の中、年に数回は市場の状況や社会的な状況を見て、価格の交渉をさせていただいています。

岐阜県さんと同じように、これからも地籍のことですとか、それからトラックの話が出ましたが、林道に慣れている運転手さんがなかなかいないので、日頃、街中を走っているトラックはすぐに山の方に来てもらえません。そういったことに対する価格の転嫁も含めて協定価格を交渉させていただけたらなと思っております。

○植木座長

境界問題だとか運送・運搬問題も含めて、そういった一つの作業や価格上昇が木材価格に転嫁されていくってことは今後あり得るという理解でよろしいですか？

○愛知県森林組合連合会 平松代表理事専務

そう願います。幅広にいろいろな要因を話し合って、価格を決めていくっていうのが大切かなと思っています。

○植木座長

愛知県さんは、最初に連携協定を結んでいて、協定価格をずっと継続しているということなんです、この価格協定、連携協定というのは一般的な話ではなく、ある限られたところという理解でいいですか。

○愛知県森林組合連合会 平松代表理事専務

はい。一般的ではなくて、いろいろな取引先と協定を結んでおりまして、限定してということです。

○植木座長

なるほどね。それでは、長野県の県木協連の松本さん、長野県の状況をちょっとお話ください。

○長野県木材協同組合連合会 松本事務局長

組合員の製材工場とお話をして、皆さん言われているとおり、住宅着工数が減っているのと、動きが鈍くてなかなか販売コストがうまく転嫁されていなくて、厳しい状況だということで、価格交渉を行っても思った通りの価格で買ってくれないので厳しいという話は聞いております。

○植木座長

なかなか厳しいですね、そうしますと、これからいろいろとコストがあらゆるところにかかってくる中において、需要側にその辺の理解が進まなければ、あるいは価格が転嫁できなければ、山側へも影響が出てくるってことになるわけですね。

○長野県木材協同組合連合会 松本事務局長

かといって山側は木材の価格が上がってきたりしていますので、丸太は上がっているけど価格が製品にはその分も転嫁されないで、売上はかなり落ち込んで減ったりして難しいかなということをおっしゃっていたり、鋼材とかほかの資材はかなり上がってきているのに木材だけがそこは理解していただけて、どうしても他の資材が上がっている分、最後の全体的なコストの調整を木材でされてしまうっていう製材業者さんから声が上がったりしています。

○植木座長

そうですか、なかなか厳しいなとは思っているんですが、いろいろな物価高によって資材が上がっている、我々も日常品が上がっていて、また値上げか値上げかって聞いている中において木材は上がらない。国産材についての理解が深まっていない。

○長野県木材協同組合連合会 松本事務局長

難しいところですね。その理由というのがなかなか難しいかなと思います。

○植木座長

分かりました。今の話を聞いても、状況の変化に応じて木材販売価格というのは交渉するのだけれども、うまくいっているところもあるにはあるけれども、やはり十分に価格転嫁できているかといったらそうではない。今後の不安材料であるということだったかと受け止めておきます。

次、事前質問事項の3つ目についてお聞きしたいと思います。この3つ目4つ目は再造林の問題です。再造林の問題です。今後課題になってくるとは思っておりますが、3つ目の質問は、現在の木材価格では再造林が困難であることが懸念されていますが、再造林が実行されるために必要な木材価格の水準はどの程度だと考えますか。

再造林が必要なんだけれども、木材の販売価格の一定の水準が必要なんだろうね、ということなんですけど、実は直接金額を聞いているわけではないんですけれども、様々な関係性の中からそういった価格水準というのはどうあるべきなんだろうか、ということの特にお聞きしたいなというふうに思っておりますし、いやいや具体的にこれぐらいやっぱ必要だよ、ということであれば話してもらって多いに結構なんですけど、これもちっと流通方面からお聞きしたいんですが、東海木材相互市場の小森さん、再造林が確保されるための価格水準というのはどう考えたらいいか。

○株式会社東海木材相互市場 小森大口市場長

適正価格というのは非常に難しい問題だと思っており、市場の流通に関わって思うことは、市場に流れてくる材は大きく分けて4つのグループがあると思っております。

1つ目のグループは国有林や県有林等の公有林、2つ目が補助金を利用して伐採された材、3つ目が補助金を利用せず伐採された材、4つ目が工事等の支障木、例えばダムだとか道路、開発物件から出てくる材、というそれぞれコストや販売条件が違うものが市場という同じ土俵に上がってきて、競りにかけられているのが現状です。

正直、市にかかってしまえば流通コスト等のコストは全く関係なく、全て品質で評価されているのが現状だと思っております。それぞれ条件が違う性質のものがある中で、どこが正しい適正価格かっていうのが正直わからないところであります。

補助金を利用せずに再造林を行っていくとすると、今の倍は必要じゃないかなという感覚は持っておりますが、現状相場は想いだけで作るのではなくて、完全に需要と供給のバランスだけだと思っております。需要が旺盛な時は高値が相場を牽引していきますし、逆に供給が過多の時は安値が相場を牽引していくので、とにかくバランスを取ることが重要だと思っております。

先ほどの4つのグループが存在している以上、なかなか生産調整するというのは難しいように感じており、適正価格というのをどこに設定すれば良いかというのは非常に難しい課題だと思っております。それから再造林ということで、再造林していく上で植える費用だけを見ていけばいいのか、収穫までの経費をどう考えていくか、例えば針葉樹ですと収穫までには下刈や間伐等の手間暇がかなりかかっていくので、その経費をどこまで見ていくか、あとは補助金がどこまで、将来的にどこまで利用できるかというのが今後の課題かなと思っております。

○植木座長

なるほど、なかなか複雑ですね。材はいろいろなパターンで市場に出てくる。そう考えますと適正価

格という発想は難しい。木材の価格は木材の質によって分けられということ、需給関係で決まるということですので。

それから育林費用をどこの段階まで見るのかという問題もある。そして補助金がつくのかつかないのかという問題もある。木材の適正価格はいろいろな要因が絡み合っているというところにおいて非常に難しいなという気がします。

それでは、西垣林業の西垣さん、再造林問題についてどのように考えたらいいのかということ、また木材の価格の水準ってどうあるべきかというのはどうですか。

○西垣林業株式会社 西垣副社長

はい、まず私思いますのは再造林の確保をなかなか産業政策として考えるのって、先ほどの小森さんがおっしゃったような論点も含めて、産業政策としてどんな価格が適正かというのを考えるのはなかなか難しいなというふうに思ってます、将来の森林をどうするのかっていうのは、やはりどちらかというと公共政策的な側面で考えるのがいいのかなと思っています。

再造林云々という価格水準ということではないんですけども、やはり適正な木材価格の水準をどうするんだということではありますと、やはり今の国産材時代ということでは言われていますけれども、国産材を使うということに、製材工場までではなくて、その先の木材を使っていただく方が少しでも多くの方に国産材の使用をすることをコミットしていただくということが、我々川上にとっては非常にありがたいことだなと思っています。

当然、需給によって相場が動くのは仕方がない、それは商売ですので相場は動くもんだと思うんですけども、これ今、為替が円安で加えて海外からの製品が今少し不安定なので、国産材の製品の引き合いが結構強くなっていると、足元そういう状況も結構あると思うんですけど、これがまた逆になれば、欧州がどうだとか米加がどうだっていうところで、また価格が下がっていつしまう圧力にもなっていくのが、これまでの流れだと思うんですけど、そんな中でも国産材に一定のコミットしていただけるような環境を作っていただければ、木材の価格もそれが適正かどうかというのは分かりませんが、そういったことで木材の価格をしっかりと維持をしていくというようなことができればいいなと常々思っています。

○植木座長

木材の価格というものは基本的にはいろいろな事情があるが、結果的には、我々の山をどうするんだという点を公共政策的な視点で見るべき、また製材工場以降、製品販売、消費者まで、国産材に対する共通の認識、あるいは理解度ということが重要になってくるんじゃないかということですね。外材輸入との関係があるが、国産材にどうコミットするかが大事だということかと思います。確かにそうだと思います。

ですから再造林価格どうのこうのというのはむしろ、議論していても不毛なのかもしれないですね、逆に言えば。私は今話を聞きながら頭を整理しているのですが、もっと根本的な山に対する考え方、山づくりの意味をどうとらえるのか。伐採した木材は経済に組み込まれるが、森林の存在そのものが公共的意味合いを強く持っているということ、そうした観点をもって国産材に向き合う必要があると思ったところです。

山側の方からもちっと再造林問題どうするかってことをお聞きしたいんですが、愛知県森連の平松さん、どのようにお考えかというところをお聞かせください。

○愛知県森林組合連合会 平松代表理事専務

価格がどのぐらいが一番いいのかというのは、ちょっと難しいのではっきりとは言えません。先ほどの話にあったように国策として森林をどうしていくかという、そういった大きな議論は当然大事ですけど、一山林所有者から見ると、大所高所よりは自分の財産をどうしていくかという、個人的な視点から価格水準の問題になってくるという気はしています。

森林組合の中には、主伐・再造林を進めていくため、皆伐と再造林をセットでやった場合には、国、県、町の補助金にヘクタール何十万円かを上乗せしている組合もあります。

先ほどの林野庁さんの資料の中に、森林育成の初期の費用が275万円というのがありますが、公共的な補助金にプラスして組合独自の助成をやるとか、国のスギ花粉症対策で、スギ人工林を伐採し、少花粉苗を植栽する場合には、ヘクタールあたり35万円を所有者の方が受け取れるという制度もありますが、その制度を使ってやっているのが5ヘクタール前後なので、それだけプラスしても、なかなか所有者さんは皆伐再造林の方へまだちょっと及び腰だなっているのが感想です。再造林後に費用がかかることに對して、やっぱり後々のことを考えると二の足を踏むっている状況になっていますので、そこがある程度クリアできる単価水準でないと主伐・再造林を進めていくのが難しいなっている感じがします。

また、再造林をしたところの獣害対策ですが、木が大きくなってきて今度はネットや単木ガードを撤去して処分するのにいくらかかるか調べているような状況のところもありますので、費用はいろいろな面で増えていくのかなという気がします。

○植木座長

山林所有者にとって先々のことを考えると補助金だけの問題じゃないということ、まだまだ目に見えてこない負担というかコストっていうのはありうるのだということですよね。

戦後、我が国は初めて主伐の時期を迎え、そして再造林だという話になっている。かつて経験しなかった新たな課題もあるという点で難しい話かと思います。

さて、もう一つ踏み込んで再造林の確保に向けて今後どうしたらいいのかという設問があります。どういう取り組みが求められているんだ、必要なんだ、その辺、それぞれ思うところをお話ししていただければというふうに思います。

先ほど林野庁の資料3の9ページには、今後の取り組みとして4つあり得るだろうという説明がありました。1つ目が適切な価格交渉の実施ということ、2つ目に基金を集めるんだと、再造林の促進に向けた基金の造成というのがあって、それぞれ川上から川中川下の関係者による再造林費用としての基金の造成があると、それから3つ目としては再造林を確実に実施する取引の推進ということで、再造林費を織り込んだ製品価格による取引協定、というのをやっていってはどうかだろうか、特に森林組合だとかの川中、それから川下との関係によって再造林費用を織り込んだ価格の設定、あるいは協定を結ぶことによって森林所有者の方に還元されていくというような話。4つ目として、造林保育伐採コストの縮減ということ言われています。こういったことが林野庁としては考えられるということで説明があったところでございます。

この点についてもそれぞれからちょっとお聞きしたいんですが、東海林材市場の小杉さん今後再造林の確保に向けてどうしたらいいんだろうか、という何かお考えがあれば教えてほしいんですけど。

○株式会社東海林材 小杉取締役会長

はい、先ほどの必要な木材価格というところがありましたね、3 番目に。それで私なりにね、考えたのがあるんですけど、林家の人たちの代弁という形でちょっと単価作ったんですけど。スギが端的に価格を言いますけど、スギ 18,000 円、それからヒノキが 27,000 円です。これ以上ということで安定価格で取引ができるように、というのを出したんですけども、大変難しいですけども、いろいろ考えてちょっと出してみたんです。

○植木座長

じゃあ今の、スギやヒノキの価格の 1.5 倍から 2 倍ですね。

○株式会社東海林材 小杉取締役会長

そうですね、スギは 14,000 円、ヒノキが今 20,000 円から 22,000～23,000 円とすれば、アップして、これを安定しなければ乱高下しますと、もう林家の方は過去で辟易しておりますので、この価格でやるということがやっぱり条件ですね。

○植木座長

一つの目安というところですね、この辺がね。

○株式会社東海林材 小杉取締役会長

はいそうです。参考にいただければ。

○植木座長

どうでしょうか今後の対応策としてどういうことが望ましいかというところ。

○株式会社東海林材 小杉取締役会長

先ほどの林業経営のコストのところがありましたね、主伐収入見込み額がヘクタールあたり 137 万円、それから森林育成初期費用としてヘクタールあたり 275 万円。この図が 7 ページにありますけれども、137 万円というのは 1 ヘクタールあたり $315 \text{ m}^3 \times 4,361 \text{ 円}$ 、これはスギの 23 年度の日本不動産研究所が出した立木価格ですね。それを使ったのが 137 万円で、育成初期経費が 275 万円で、獣害対策 75 万円、下刈が 89 万円、植栽が 76 万円、地拵が 36 万円ということで 275 万円。下刈は 5 回と確か下書いてありますので、これ何年まで、初期投資というのは何年までだか分かりませんが、それから獣害対策が 400 メートル、400 メートルかかるということで、そうするととても現状の価格では、山を切ってしても、やはり初期投資から、それからまだ 10 年 20 年間伐、除伐いろいろありますので、とても林家の方々は主伐、皆伐をするという意欲は現在のところありません。ですから何とか補助で、助成金でやるしかないということで、以前にも私言いましたけれども、伐採する、皆伐・主伐をする場合は、できたら立

木保証をしたらどうかと、それも 1 m³あたり 7,000 円。そうするとここでデータで出ているのは 315 m³ですけども、1 ヘクタール 400 m³ぐらいにはなるんだと思うんです。

我々愛知県感覚から言いますと、7,000 円で 280 万。先ほどの 275 万の初期投資の金額はなんとかここで賄えると、ということで、それとあとは木材代金がありますから、まずこの 7,000 円を保証すると。それとあと初期投資 275 万ですけども、まだ育林費がかかりますので、その費用については 10 年ぐらい、10 年生になるぐらいまでは是非助成を、全て 100%助成するというぐらいのことをしないと、皆伐・主伐を林家の方がやるということはないような気がします。

○植木座長

立木保証の話が出たんですけど、1 m³ 7,000 円というところを考えたらどうだろうかというような話ですが、この立木保証はどの辺から財源を持ってきたらよろしいんですか。どうするんですかね、これね、7,000 円あるとすごく助かりますね、本当に。

○株式会社東海林材 小杉取締役会長

それぐらいのことをしないと皆伐・主伐は進んでいかない気がします。

○植木座長

そうですね、まあこの辺は林野庁さん、頭ひねれよと、考えろよと、というようなことなんですかね。林野庁の高橋さん、この林業経営コストの構造の試算 137 万円はスギなんですけど、ヒノキだともっと収入見込みっていうのは増えるわけですよね。この辺は出てるんですか。

○林野庁 木材産業課 高橋課長補佐

おっしゃるとおり多分ヒノキだとまた変わってくると。今回はスギだけということでヒノキはお出ししておりません。

○植木座長

わかりました。

それから川下の方でもですね、川中と言っていいんでしょうか、製材工場じゃなくて製紙工場ですね、パルプチップの生産から利用ということなんですけど、大王製紙さんの池内さん、再生林を今後どうふうに取り組んでいったらいいのか、という問題なんですけど何かいいアイデアとかですね、こうしたらいいんじゃないかというようなところ、もしあればお話いただければと思います。

○大王製紙株式会社 池内資源購買本部係長

はい。再生林は非常に難しい問題なので、一概になかなか言い難い部分はあるんですけども、弊社も社有林がありますが、再生林進まないことは、材の価格に比例していることはあると思います。

あと今回この場でお話していいかどうかはあるのですが、先ほど林野庁からの資料の中でも製紙のところの隣に燃料向けの需要が増えていることがありましたが、この燃料向け需要が増えていること、あと海外への輸出の丸太は、木取りをせず大根切りをしていることが多く、一部地域では素材生産者の

方の技術が落ちており、本来A材B材を取れるところこれを取らずに伐ってしまうコスト構造となっている。表面的な数字だけでなく、技術が落ちてきていると散見される事例が増えてきております。

これが進むと山側が出材コストが合わないのでコスト増加分を出して欲しいとなり、これが加速してしまうような流れになってしまうと思う。本来製材品もそうですし、私ども製紙会社もそうですけど、より付加価値の高い何かに代えていけないとか、そういうことの努力も必要だと思いますけども、川上側がそれに対応できないということが今後起きてしまう。原木価格が上がっていけば再生林の意欲も高まるし、所有者、山林所有者も、もう少し山を見てみようということで行くと思うんですが、今、山の価値が下がってしまっているのも所有者もあまりここを向いていないということも大きな問題だと思いますので、これら全体を含めて再生林ということは考えていけないといけないのではないかなというふうに思っております。

○植木座長

なかなか難しい話でもあるし、また新たな課題として現場技術の問題が出てきているわけですね。確かに付加価値をつけていかなきゃ値段は上がらないし、その辺も全体を含めて考える必要があるんだなということですね。

○大王製紙株式会社 池内資源購買本部係長

そうですね、あと今丸太が足りないという話もあります。私としてはそれで事業をされている方もいらっしゃるのですが、あまり言いにくいですが、丸太が海外に行ってしまったというのは素材が出てきてしまっているので、これをいかに取り込むかということの流れも必要だと思うので、これについては企業ではなかなか難しいところもあるので、行政側の方でそのあたりのコントロールとかですね、先ほどの補助においても輸出するとかそういうことなく、付加価値を高めようとしている製材所さんとかですね、そういうところにいかにこのコストが回ってくるような流れというのを考えてほしいと思うんですね。

○植木座長

そうですね、最近どんどん輸出量が増えてきている状況にあって、国内では不足しているという、あるいはなかなかうまく供給受け入れ先もないというようなところで、海外への輸出という、非常に単純な構造だとは思いますが、ただその海外への輸出価格だってそう高くはないわけですね、基本的には。そんな中でどうするのかという問題もある。

この辺の再生林の問題、県の方でも多分いろいろと議論されていると思うんですが、いくつかの県の方から話を伺えれば嬉しく思います。長野県林務部の高橋さん、再生林確保に向けてどうしたらいいかという問題、いかがですか。

○長野県林務部 県産材利用推進室 高橋課長補佐

今、行政への希望もいろいろお聞きしましたが、我々にできる範囲としましては、先ほどの資料3の中で4にもあるような支援ができると思っていまして、例えば、今、我々がやっているのは、再生林に向けて補助金などを出していますが、長野県の場合ですと再生林の支援として、持続的な森林経営がで

きるといった条件を満たすところにつきましては、通常の補助に加えてかさ上げをして10割以内の補助を出すような取り組みもしております。あとは林業事業体の育成ですとか、人材育成なども力を向けていかなければいけないと思っております、それらを支援する施策にも取り組んでいます。

○植木座長

はい、県独自としてかさ上げっていう手を考えているということですね。
それから愛知県の大田さん、お願いします。

○愛知県農林基盤局林務部林務課 あいちの木活用推進室 大田室長

今、長野県の方もおっしゃいましたけれども、行政に対して色々皆さん、希望を出されていて、普段からその辺りはよく聞いているところでございます。愛知県もいろいろな補助メニューを揃えておりまして、中には定額補助というものもあります。この定額補助、林業の振興ということで取り組んできておりますが、定額補助というのは、いよいよ最終的な段階にきたなと個人的には思っております。

ただ一方で林家の方の経営意欲というものが、ここ数十年間失われている中でさらに担い手も疲弊している、さらには愛知県の場合は、獣害対策は喫緊の問題であるので、そういう政策を打たないともう第一歩が出ないということもよく認識しております。ただ一方で行政もいつまでもコストかけるわけにはいきませんので、国産材回帰の時代ということで国産材に目が向いている今、国民全体で国産材というものをよく勉強していただいでですね、少しでもフェアな価格に早く持っていく必要があるだろうと思っております。

私どもの室では、木材利用にも取り組んでおりますけれども、やはり木材については、施主の方も非常に関心を持っていただいていると。その中で、木材が今どういう状況にあるのか、そのコストがどれだけかかるのかということも、ちゃんとお話をして理解していただいて、少しでも価格を適正な形に持っていく必要があるだろうと思って普段取り組んでいるところです。

○植木座長

やっぱり定額補助というような発想も出てきているんですね。
それから福井県の齋藤さん、再造林に向けての取り組み、どうあるべきかをお聞きしたいのですが。

○福井県農林水産部 県産材活用課 齋藤主任

福井県の方でも森林資源が充実してきているということで、主伐・再造林を進めていこうと取り組みを進めておりまして、森林所有者と林業従事者の方々の所得が向上するよう、主伐・再造林や保育までの長期一括契約を締結しまして、なるべく森林所有者さんのご負担を軽減できるよう取り組んでいます。各市町によっては、主伐した後の再造林に対する上乗せ支援も行っています。また、主伐するときの高性能林業機械等に対しましても支援して生産コストを下げていくなど、そういったことをして主伐・再造林を進めております。

○植木座長

主伐・再造林の一括契約というのが一つやられているということ、それから費用のかさ上げというこ

とが行われているということですね。

それと再生林に向けてどうしてもお聞きしたいのは、苗木生産の業者からの話なんですが、愛知県林業種苗協同組合の高山さん、どうでしょうか。再生林に向けての取り組みをどうしたらいいかという点は、造林事業体からこうあるべきだということを是非述べていただきたいんですが。

○愛知県林業種苗協同組合 高山さん

なかなか難しいんですけども、やはり森林所有者の方が植える気持ちになってもらうというのが一番重要なことですね。なぜかというとなんか価格形成がされていないという問題があると思います。

それからもうひとつは、この1・2年ですけども、伐ったらそのあと針葉樹でなくて広葉樹を植えるところが多く、広葉樹の販売が過去1万3000本くらいだったのが今年は4万本です。伐採面積がさほど増えてないんですけど、ある地域ではコナラ、広葉樹に一斉に変わってきていて、それでいいのかという問題があって、今後の建築用材として針葉樹はだんだん減っていくのかなと器具されます。

まだ山はいくらでもありますから問題はないですし、広い目で見れば広葉樹も重要と思ってます。愛知県の場合は植林が少し広葉樹の方に傾いているのと、やはり森林所有者の方が一番不安に思っているのは、伐った後にその後どうなっちゃうのかと、植栽から間伐まで見てもらったとしても、その後どうしていくのかという話です。

収入が先ほどの金額の100何万でしたよね、それだけもらえればまだいい方だと思ってますけど、たぶん普通はそこまで収入がいてないんじゃないかなと感じてますので、大きな問題だなと。苗木の生産については、愛知県の場合は半分ぐらいを他県に出荷している状況で、いくらでも作る余力もあるので準備はしているんですけど、どうか再生林してほしいという気持ちです。

○植木座長

苗木生産者からするならば、ある程度苗木は確保できてるんだけど、林家さんの再生林意欲っていう問題が、やっぱりちょっとあるんじゃないかってことと、それから針葉樹から広葉樹への転換が進みつつあるんじゃないのっていうようなところが、ちょっと指摘されました。

いろいろと難しい問題で、なかなか決め手はあるわけではないですし、検討すればするほどいろいろな問題との絡み合いの中で、さらに難解であるという気はしております。ただこうやって現状認識することは大変大事で、このことがまた次のステップにつながっていくんだろうと思っておりますが、時間の都合上、次の議事に移らせていただきたいと思います。

それで今回、木材取引の現状などをテーマとしていることから、公正取引委員会の担当官に公正な取引に係る仕組み、価格転嫁の重要性等について説明していただくことになっております。

公正取引委員会企業取引課長指導係長の小野寺さん、ご説明をお願いします。

○公正取引委員会 企業取引課 小野寺指導係長

資料4に基づき説明。

○植木座長

小野寺さん、なかなか普段聞けない話をありがとうございました。皆さんの中で、是非とも聞いてお

きたいということは何かございますか。あったらこの際ですから発言いただいて結構ですけど。よろしいですか。

優越的地位の濫用というね、結構どこにでもありそうな感じもしますし、先ほど、取引におけるトラブルという中で、木材取引におけるトラブルの中でもそういった濫用があったような気がします。まだまだその辺は完全に解決されていない。むしろまだ根が深いなというところがありますので、皆さんお互い気をつけて取引をやってもらいたいと思います。

次に、最後の議題４として林野庁から今後の木材需給情報の共有のあり方についてということで ご説明いただきます。

○林野庁 木材産業課 高橋課長補佐

資料５に基づき説明。

○植木座長

どうも高橋さんありがとうございました。それでは皆様より、これまでの議論した内容全体について何かありましたらご発言いただければと思いますが、何かございませんか。

特にないようですので、最後になりますけども本日の会議全体について林野庁よりコメントいただきたいと思います。高橋さん、お願いいたします。

○林野庁 木材産業課 高橋課長補佐

本日は長時間にわたりまして皆様から貴重なご意見、状況等を共有いただきまして誠にありがとうございます。私どもも大変勉強になったと考えております。

いただいたお話の中で、やはり木材価格が他資材と調整弁にされてしまっているといったようなお話もございました。こういった点ですね、林業木材産業に関わっている身としましても、また皆様も同じ想いだと思いますけれども、やはり忸怩たる気持ちもあります。

皆様からいただいた中では、やはり価格というのは需給で決まってくるといったお話もございました。商売ですので、そういうことはもちろんだと思うのですが、他方でやはり価格交渉といえますか、そういったものも重要だとやはり考えておりまして、その点を踏まえたと、今回お示したようなですね、林業経営のコストといったことですか、公正取引委員会様からいただいた公正取引ルールですとか、そういったことというのは交渉の材料となり得ると考えてございます。

取り組みの中で、国産材の安定供給力というのもPRいただいているといったお話もございまして、裏返すと、やはり海外の状況を見ると、今後欧州材ですとか米材といったものの供給不安というのがあるという報道もございますので、そういった点も合わせて、材料になるのではないかなと思っております。

今回いただいたようなお話の中にも、今の安定供給の話もそうですし、いい取り組みをたくさんしていただいていると思っておりますので、そういった点も是非アピールしていただいて、交渉という考え方もあるんだということをご認識いただいくというのがまず一歩だと思います。今後とも国産材の安定供給に向けてご協力いただければと思います。本日はどうもありがとうございました。

○植木座長

はい、どうもありがとうございました。

以上で本日予定されました議題は全て終了となります。出席者の皆様のご協力に感謝を申し上げます。進行を司会にお返しします。どうもありがとうございました。