

令和 6 年度
国産材の安定供給体制の構築に向けた中央需給情報連絡協議会

日 時：令和 7 年 2 月 6 日(木)13:30～16:00

場 所：オンライン ミーティング（ウェビナー）

議 事 次 第

1. 開 会

2. 挨 拶

3. 議 事

- (1)木材需給の動向と見通しについて（林野庁からの情報提供）
- (2)木材取引の現状と再造林の確保に向けた取組について
- (3)公正取引委員会からの説明
- (4)その他

1. 挨拶

○林野庁木材産業課(鈴木氏) 林野庁木材産業課の鈴木と申します。

本日は御多用中のところ、座長(藤掛氏)をはじめ全国各地、各分野から多数の御参加を賜りまして、誠にありがとうございます。令和6年度国産材の安定供給体制の構築に向けた需給情報連絡協議会の開催にあたりまして、御挨拶申し上げます。

初めに皆様におかれましては、住宅着工戸数の低迷や資材費、人件費、物流費の高騰といった厳しい状況が続く中、日頃より国産材の供給及び利用にお取組いただいておりますことに厚く御礼申し上げます。

そのような中、皆様に木材需給について情報共有や意見交換をいただき、引き続き国産材の安定供給体制の構築に向けて御協力いただくため、今年も本協議会を開催させていただきました。

他方今回は例年と異なり、需給動向等に加えて新たに木材取引の現状と再生林の確保に向けた取組についてという議題を設定させていただいております。

皆様、御承知のとおり、持続可能な国産材供給に向けては再生林の確保が重要となっております。しかしながら、森林所有者がそれを躊躇してしまうような状況が続いており、その要因の一つとしましては、丸太や木材製品価格が低迷していることが挙げられます。

そのような状況に向き合い対応していくためには、木材取引の現状、林業経営や木材生産のコストに対する意識、それらコストの価格転嫁の状況等について、林業、木材産業、さらには住宅産業等の川下側も交えて議論と理解を深めることが重要と考えております。

川上、川中、川下のそれぞれに事情があり、また日頃、直接取引をしていない等、関連性の薄い場合もあると思われます。まずは、それぞれの関係者が抱える事情をお互いに認識し合うことが重要と考えておりますので、ぜひとも皆様からの率直な御発言をいただけますようお願い申し上げます。

長時間となりますが、本協議会が構成員の皆様の今後の取組、また林野庁施策のさらなる推進につながるよう活発な議論をお願いしまして、冒頭、私からの御挨拶にさせていただきます。本日はよろしくお願いいたします。

○司会(尾近氏) 本日の座長は、宮崎大学教授の藤掛先生をお願いしております。それでは、藤掛先生、よろしくお願いいたします。

2. 議 事

(1)木材需給の動向と見通しについて

○座長(藤掛氏) 御紹介いただきました宮崎大学の藤掛でございます。本日座長を務めます。皆様どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、議事に入りたいと思います。この会議、前は1年前に開催されておりました、木材の需給や価格の動向等について情報共有をいたしました。

そのときの振り返りをさせていただきますと、基本的には、今も変わらない状況だと思います。住宅需要の低迷は、その前の年からも続いておりました、製品の価格や量は低い状態でありながら、各種コストの上昇や働き方改革等もある中で人件費も上昇しております。そういったことから皆様も苦戦されている状況の中で、どうやって木材価格を上げていくかというのが必要であり課題でもあるといった報告がありました。

国産丸太そして製材品も、地域によって少し変わるところもありますが、全体的にはウッドショック前に戻りつつあるといった報告がありました。

輸入材は為替等もありまして、少し高いところにあります。そうした中、国産材について、そのような厳しい状況がありますので、どのように国産材の活用を進め価格維持やあるいは、それらを高めていくかということについて、需給に関する情報の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ると思います。また、特に今回議題2で木材取引の現状と再生林の確保に向けた取組ということがあります。業種の枠を取って議

論していただきます。木材価格はいかにあるべきかという議論を本日は、皆様に活発にしていいただければと考えているところです。

それでは、議題1 木材需給の動向と見通しについて、林野庁より情報提供いただきます。昨年とはスタイルが異なりますが、本年1月に各地区にて地区別需給情報連絡協議会を開催していただいております。その意見等の取りまとめも林野庁さんから併せて報告いただくことに今回はしたいと思います。

それでは、林野庁木材産業課の高橋課長補佐、資料の説明をお願いします。

○林野庁木材産業課(高橋氏)

資料1について説明

資料2について説明

○座長(藤掛氏) 高橋さん、どうもありがとうございました。

それでは、ただいま林野庁から御説明いただきましたことについて、例年とスタイルが異なり、これまでは各地区事務局から地区別需給情報連絡協議会について資料説明をいただいておりますが、今回一括して高橋さんから御説明いただきました。各地区事務局様より何か補足や修正がございましたら御発言をお願いしたいと思います。

各地区の皆様からいろいろな情勢に関する、あるいは見通しに関する御意見をいただいておりますが、この表にまとめさせていただいていますが、何か特に強調しておきたい点とか、言っておきたいことがあったらお願いしたいと思いますがいかがでしょうか。挙手していただくなり、あるいは御発言いただければと思いますが、よろしいでしょうか。

それでは、ありがとうございました。

そうしましたら、議題1につきましては、これで一旦終わりにしまして、次に議題2に移りたいと思いますが、議題2の後のディスカッションのところで、もう一度、議題1の需給のことについての質疑等も若干受けたいと思っていますので、またもし何かありましたら、そのときをお願いいたします。

(2)木材取引の現状と再生林の確保に向けた取組について

○座長(藤掛氏) それでは次に議題2に移らせていただきます。木材取引の現状と再生林の確保に向けた取組について、各地区協議会からの御意見も併せて、引き続き林野庁高橋さんから情報提供をお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

○林野庁木材産業課(高橋氏)

資料3について説明

○座長(藤掛氏) ありがとうございます。

それでは、ただいまの高橋さんからの情報提供につきまして、まず、各地区の事務局の方から、何か補足したい点とか強調されたい点等ございましたら、御発言をお願いしたいと思います。いかがでしょうか、各地区事務局の方から、特にはございませんでしょうか。それでは、特にないようですので進めさせていただきます。

本日は、事前に別紙2の事前質問をご連絡しております。各テーマについてじっくり意見交換や議論してみようと思います。それでは、フリーディスカッションに移っていきたいのですが、その前に、事前にこちらから何名かの方に御発言をお願いしておりますが、それぞれのお立場から、コメントをいただきたいと思います。お願いしてありますのが、川上から、全国素材生産業協同組合連合会、全国木材組合連合会、次に、川下から伊藤忠建材、ナイスの4社の方に事前にコメントをしてくださいということでお願いさせていただきましたので、それぞれのお立場から、この問題につきまして2分程度でコメントをいただければと思います。

それでは川上から、全素協の矢野様をお願いしたいと思います。

○全国素材生産業協同組合連合会(矢野氏) 全素協の矢野でございます。

今日の会議は、いつもの需給情報にとどまらずに、再造林の確保まで話題が広がっているということで、そういう意味ではコメントが難しいのですが、再造林の確保に向けてという観点でコメントさせていただければと思います。

いろいろなお話がありましたが、需要を踏まえた供給や適切な価格交渉といったことはもちろん大事なことなのですが、その延長では、再造林に必要なコストを確保するというところまでは、正直たどり着かないのかなという感じがしています。

山側で必要なコストを積み上げた国産材の立木価格、それから、立米 100 ドルの国際商品になったと言われて久しい外材主導の価格から逆算される立木価格との差が埋まらないという状況が続いているのだらうと思います。

素材生産サイドから見れば、立米 100 ドルベースの原木からつくられる外材製品と勝負をしている川中や川下の方々に、国産材だけ再造林経費を上乗せして買ってくれと言っても通らないわけですし、その分は山側の森林所有者や素材生産者のところで、伐採や再造林のコストを下げて頑張ってくれと言われても無理ですよということかと思います。もちろんコスト削減の努力はしておりますし、継続していくということが必要だと思いますが、そういった負担を山側だけに負わせるというのは正直限界があるのではないかと感じています。

では、どうすればいいのかということですが、そこについて、私も明確な答えは持ち合わせていないのですが、今日のアンケートの中にもいくつか見えてましたが、最近一つ考えていますのは、やはり再造林が担保された山の立木、そしてそれを原材料にした製品というものを、そうでないものと差別化をして、ある意味、別の商品といいますか、そういうものとして山からエンドユーザーまで、その価値が共有されるような流れをつくって広げていくということなのかなと思います。

補助金ですとか、森林環境税ですとか、あるいは基金みたいなもので、当面いろいろ支援していく必要があると思いますが、持続可能な流れという意味では、そういった根本の部分、道のりは遠いかもしれませんが変えていく必要があるのかなと思います。そういう流れができれば、その中で再造林コストも応分に負担していただけるのではないかと考えております。

最近一部では、そうした動きも出てきていると聞いておりますので、これからの展開に期待をしているところです。
私からは以上です。

○座長(藤掛氏) 矢野様、ありがとうございました。

率直に 100 ドルと戦わなければいけないから厳しいというお話と、それから、最後に一つのアイデアとして、再造林が担保された山からの原木というのを差別化するというお話をいただきました。大変興味深いです。ありがとうございます。

それでは続きまして、全木連の田口様、よろしくお願いします。

○全国木材組合連合会(田口氏) 全木連の田口です。よろしくお願いいたします。

私から、少し製材関係、川中の状況について御説明をさせていただきたいと思います。

初めに取引の関係でございますが、物流の 2024 年問題、大きな問題として物流コストの負担というのがあるのですが、これは生鮮食料品等と比べると、木材はそこまで大きな影響は出ていないということではあります、やはり 1 割とか 2 割くらいコストが上がってきていることやタイムリーに運べない等の影響が出てきています。

また、製材加工部門の中では、やはり今直近では原木価格が上昇していく中で、住宅着工が低迷しているため、ここのところは非常に厳しい経営です。また、プレカット関係も、住宅着工が減っていく中で他資材が値上がりしていつているので、なかなか経営は引き続き厳しい状況です。

非住宅に力を入れているところもあるのですが、まだまだ非住宅の引き合いというのは

絶対量が少ないのが現状かなと思っています。

また、外材から国産材へのシフトということ言えば、今、スギの横架材への取組や、ツーバイフォーの取組も含めて、随分いろいろなところで取組が進んできているようです。地域で連携したJAS製材の供給に向けた取組等も進んできているような状況です。まだまだ取組の強化が必要ですが、そういった芽があるということでございます。

非住宅分野への木材利用の推進ということに関して考えると、そもそも非住宅を施工してくださっている方々というのは、JIS製品で建てているのですよね。そのところに、自然素材である木材を使ってくださいというように勧めていくためには、やはりなかなかJISに比べたら品質性能のばらつきはやむを得ない部分があるのですが、しっかりとしたJAS製品でなければテーブルにのっていけないのではないかなと思います。ただ、その中でJAS製品をしっかりと使ってもらおうと思ったら、やはりJISにない価値というのを提供していかないと、品質のばらつき、価格、安定供給というところで言ったら、なかなかJIS製品にはかなわない部分が多いので、そのところに木材を使っていただくということになれば、もちろん品質の安定ということで、JASを供給するということと、そこにもう一つ加えた価値というのが必要なのではないかなと。そのあたりが、再造林確保というところにつながっていくのではないかなと考えています。

製品価格の設定ということだけで言うと、住宅資材で考えた価格で物事を考えるとなかなかそれだけでは解決ができないため、やはり山側も、立米よりもヘクタールというのを一つの考え方として取り入れていくことが大切かなと思っています。

また、資材としての価格設定、先ほどJASはなかなか厳しいと言ったのですが、JISに負けないものとしては、先ほどの再造林の保障、そういった環境的な価値だとか、地域で材が回っているということにおける地域振興みたいなのが、一つの大きな価値として示せるのではないかなと思っています。

また、そういうところに、考え方を共有してくださる川下の方々も増えてきているのではないかなと思います。一気に行くのはなかなか難しいとは思いますが、理解をしてお金を出してくれると思います。最近では、環境価値に対してお金を出してくれるという人たちが増えてきているというのも事実だと思います。

一方で、コスト意識しかない需要者は全くそういうことは響かないため、今のようなプラスアルファの価値はお示ししても難しいと思うので、評価してくださる人たちにきちんと出していく体制をつくっていくことが大事だと思います。

進める上では、売る側と買う側という関係にあるので、どうしても利益相反になるので、部分最適ではなくて全体最適だとか、よく言われているのが、競争から協調というようなことも言われているのですが、そういうことが大切かなと思っています。

最近、いろいろな制度の改正や新しい取組について懸命に取組もうとするのですが、それは、一つ一つが対応にコストがかかることが非常に多いです。コストアップしていくのですが、それが価格に転嫁できないということが多いため、なかなか自主的な取組で解決するというのは難しいのかなと思います。ですので、本当にみんな連携しながら、いろいろな御支援いただきながら進めていくということが大切かなと思っています。

以上です。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。

そうですね。なかなかコストがいろいろと上昇している状況、その中で、需要が減っている中で、転嫁が難しいという状況を御説明いただいたと思います。

そして、新しい価値ですとか新しい需要ということで、そのために、業界としてもJASへの対応とか、そうしたことを進めながら、あるいは新しい顧客と結びつくとか、そういったことでの差別化や国産材の価値を上げていくといったようなことを御指摘いただいたかと思います。ありがとうございます。

続きまして、伊藤忠建材（株） 関野様、よろしくお願いします。

○伊藤忠建材株式会社（関野氏） 伊藤忠建材の関野と申します。

まず、再造林が確保出来ない理由は、結論として再造林コストが担保されていないということだと思います。国産材はコストが地域によって違うとか、そもそものコストがどのくらいなのか、はっきりしていません。他の建材商品は、燃料価格の上昇や、原料が輸入の場合は円安とか、コストアップ要因がある程度明確で、ある程度比例して、価格が上がっていったのに対して、国産材の取引は、値決めは、需給バランスに基づく市場価格、言い換えれば相場というのは、そもそもの価格の指標が曖昧なので、どちらかが大儲けすれば、一方は大損するとか、「サステナブル＝持続可能な取引」の状態になっていないと思います。

規模感の問題など、素材業者と買う方との力関係もあり、需給バランスに基づく市場価格で決めていると言っても、根拠が希薄なので、価格は常に極端に乱高下しています。かつては、輸入外材も相場値決めだったので、同様でした。為替の変動もあり、余りにも、乱高下が激しかったので、30年位前から、木材のコストをある程度明確にする形に変わりました。

ベース価格を決めて、それに再造林コストなど付帯コストをオンするという方程式、公式を策定して、価格を決める。そうすれば、大儲けは出来ないかもしれないが、大損もしないと思います。商売としては、あまり妙味がないかもしれませんが、コストは保障されるという形であれば、安定的に継続すると思います。国産材も輸入外材のように計算式に沿って価格を決めるべきではないでしょうか？単に、需給バランスに基づく相場という曖昧な形だと、色々な情報に一喜一憂して、右往左往して、狼狽売りしてしまうなどのケースもあると聞いています。安定的に、国産材という日本の大事な資産を永続的なものにするためには、まず基本的な価格を決めて、変動要因コストを加えていく、飛行機の燃料サーチャージのイメージです。ベース価格に変動的な要素を加味して売買価格を決めるようにしないと、再造林コストはいつまでたっても確保されないのではないかと危惧します。

現在、業界を挙げて、国産材の新たな市場開拓を努力していますが、原料たる国産材の安定供給あってこそ、です。

日本全国の森林の恒久的な維持、確保のためには、繰り返しますが、ある程度公式を使って価格を決めるのが一番良いと思います。

数年前に生じた第3次ウッドショックによる供給の不安定や価格の急激な高騰は一時的には収益は潤いましたが、木材離れを加速することになりました。

世の中は、脱炭素ということで、木材を使いましょう、木造建築や木造ビルといった木造化の流れにはなっていますが、コストが予測出来ない、供給も安定していないという事が続くようであれば、木材需要が他の市場に移ってってしまう危険性があります。第2次ウッドショックまでは、合板原料が南洋材からロシア材、NZ材、国産材に転換、製材も米加材から欧州材へ、合板から一部MDFとか繊維板へと替わりましたが、あくまでも、木材の中での産地や製品が替わっただけでした。第3次ウッドショックで非常に危機感を感じたのは、石膏ボードなど、木材以外のものに一部替わったことです。一度替わってしまうと、なかなかまた元に戻るのには正直非常に困難です。そういう意味でも、第4次ウッドショックの再来は絶対に避けなければいけないと思います。木材の時代でかなりの追い風が吹いているにも関わらず、価格の乱高下や供給不安により、木材が市場を失う事は、絶対避けなければなりません。

今や、輸入材と国産材の市場は、ある程度、実際は棲み分けされており、互いに牽制しあう時代ではありません。私は、伊藤忠建材の社長の一方で、日本木材輸入協会の会長でもあるのですが、全森連さんや全木連さん、木材輸出振興協会さんとかと、もっと情報交換を密にしたいと思います。今フェイクニュースなどが氾濫していて、間違った情報を信じてしまってミスリードされるというケースもあるのではないかと思います。そういう点では、日本では木材関係、歴史のあるしっかりした協会・団体があるので、関係団体で情報交換をもっと密に、コミュニケーションレベルを上げて、正しい情報をもとに、さあ、それではどうするかというところを議論して、とにかくウッドショックの再来を防ぎたいと切に思っています。

私自身は、40年近く木材業界に携わっていて、木材には非常に愛着を持っています。昔、

木材は、環境破壊の代名詞、特価がつくなど、何かいつも安く、「価格や相場の優等生」といった扱いだったのが、第3次ウッドショックになって、値段は上がりすぎた面もあるかもしれませんが、木材の価値がようやく認められてきたと個人的に嬉しく感じました。木材製品になるまで、過酷な伐採から、搬送、工場での製造など、関わる方々の、物すごく汗を流して働いている姿を現場で見てきた私にとっては、木材製品は、輸入材だろうと国産材だろうと、「血と汗と涙の結晶」だと感じています。それが正当な価格で評価されないと感じることが昔は結構あったので、非常に悲しい気持ちだったのですが、ようやく正当に評価される時代が変わってきて、これからは本当に安定価格を維持出来るようになるのではないかと願っています。

以上です。

○座長（藤掛氏） 関野さん、ありがとうございました。

外材からの御経験を基に、計算式がいいのではないかと、本当にそうならばよいと思いますが、大変御示唆に富むお話をありがとうございました。

それでは、最後にもう一社、ナイス（株）宮代様、どうぞよろしくお願いします。

○ナイス株式会社(宮代氏) ナイスの宮代でございます。

私はナイス株式会社で、木材事業部で仕事をしております、主に川上から川下全般についての、いろいろな外部との窓口をやっている者でございます。今回、関東には当社、出席できなかったのですが、この設問に対して内部でヒアリングしたものがありますので、それぞれ答えさせていただいてよろしいでしょうか。

○座長（藤掛氏） お願いします。

○ナイス株式会社(宮代氏) まず1番のコスト構造に変化があるかということで、当然変化があります。特に一番は物流です。働き方とか勤務時間、それぞれ2024年物流問題ということで、その影響は受けております。賃金の上昇も伴って物流経費が一番上がっていると感じています。

例えば当社ですと、九州、宮崎から関東方面に全部結構来ているのですが、今まではトラック便でずっと来ていました。無理して、本当に無理をさせて来ていました。安くという状況だったのですが、今は船便プラス東京方面に港でトラックに寄せ替えています。そうすると、相対的にいくと、立米3,000円ほどのアップになっています。それがそのままのっているということで、一番大きい影響があります。

次に、働き方改革の影響で人件費の上昇があります。ただこの業界ではグロスでの人件費上昇ということではなくて、休日が増えているということで、単価が上昇しています。また、人手、労働時間の短縮によって、例えば原木等でいくと、通常は秋から冬にかけて結構貯木ができる状況の中で、人手が足りないので出てこない、そんな状況があるという報告があります。

丸太については、原木価格は去年から横ばいから少しずつ上昇、比較的高水準な上昇が続いています。例えば、スギであれば、立米16,000円～18,000円、ヒノキであれば23,000円～26,000円という状況で、比較的、四国、九州が高い傾向にあると聞いております。

原木はたしかに原木市場にも出てきていませんが、伐採自体はそんなに減っているということではなくて、高く買ってくれる、例えば輸出とか合板工場、あるいはバイオマス工場に行っているのではないかなと想定されます。

原料は高いのですが、その代わりに製品価格は安いのです。反面、生産コストは上昇しています。それが製品価格に反映されていないのが現状です。例えばスギですと、昨年の11月が底値でその頃からは上昇していますが、今、大体55,000～56,000円です。ヒノキですと立米75,000～76,000円です。昨年の11月よりも、3,000円から5,000～6,000円アップしてもこの程度です。昨年の11月頃の状況ですと、本当に製材工場、このまま同じような値段だったら、赤字で生産を続けていけないような状況がありました。その状況は、

私どもの仕入部門が、いろいろな工場の方々に話を聞いていると、本当に経営がかなり厳しいです。

そういった中で、将来の需給状況、まだ分からない中でも、11月ぐらいから、まずヒノキの土台はしっかりと必ず出るので、そこからまず買い価格を上げようということで、当社は率先して上げていきました。

そうしないと、我々の事業のベースである生産工場が本当にダメージを受けてしまうということになるので、私どもは流通として、しっかり在庫を持って、価格の弾力性が失われないように、社内でもいろいろな軋轢はあるのですが、積極的に支えていうことでございます。

課題、その原因なのですが、やはり住宅の着工が少なかったのです。特に地場の工務店が少ないという状況です。そしてパワービルダー等の住宅価格全体が上がっている中で、どこかを下げたいと。一番弱い木材を据え置く、例えば3ヵ月間フィックスしますよということで、価格の弾力性が失われる。そうした結果、そういったビルダーはプレカット工場等から買うと思うのですが、そのしわ寄せがプレカット工場に大きく出ているのではないかなと感じております。

2番目についてなのですが、価格交渉についてですね。

ウッドショックの際は1～2週間とかでやっていたのですが、今では1ヵ月置きぐらいにやっています。客観的データを示して、価格の透明性に努めています。

一番はコミュニケーションですね、信頼関係を基にして、ただの取引ではなくて取組関係を構築して、当社としてはしっかり在庫をもって価格の弾力性に努めたいと思います。

再造林については、当然、木がないと持続的経営ができないので、その再造林については当社も注力しています。原木価格はどのくらいかというと、これはいろいろと議論があると思うのですが、スギは立米20,000円、ヒノキは立米30,000円であれば、補助金がなくともやっていけるのではないかなと考えています。

製品の価格水準については、スギは立米70,000円、そしてヒノキは立米90,000円以上が、これは当社の仕入価格ですが、そのレベルが必要だと思います。一番重要なのは、再造林の為の資金が山元に返るということですね。製品価格が幾ら高くても山元に返さなければしょうがないので、適切な価格が設定されそれぞれのステークホルダーに返ることが必要だと思います。そのために当社とすれば、皆伐をする場合であれば、必ず再造林するということの方針を立てております。

以上です。

○座長（藤掛氏） 大変興味深いお話をいただきありがとうございました。

先ほど計算式の話が出ましたが、ナイスさんとしての計算式といいますか、価格を持ってやっていらっしゃるというようなことで、大変ありがとうございます。

それでは、川上から流通に至るまでの方にお話をいただきました。ここから、予定では50分程度だと思いますが、15時半ぐらいまでディスカッションの時間ということになっております。

ここで、議題1に戻り現在の木材需給の現状といったことで、何か御質問とか、あるいは御発言されたいということがあったら、先にお話を伺いまして、その後、議題2についていろいろな方から御意見をいただきたいと思います。

まず議題1についていかがでしょうか。せっかくの機会ですが、聞いておきたいというようなことがあったらお願いしたいと思います。あるいは御発言したいという方、いらっしゃいませんか。パネリストだけでも48人もいると、なかなか発言をしにくいところもあると思うのですが、どうぞ挙手いただければと思います。

久保山さん、お願いします。

○森林研究・整備機構森林総合研究所(久保山氏) 森林総研の久保山です。ありがとうございます。

製材品の価格水準、今、何を見ればいいのかというのが、林野庁のお示しになった資料

1の4ページでは、スギ柱角 55,000 円となっているのですが、ホームページの木材統計の値を見ると、スギ正角の乾燥材が 12 月、10.5 mm角が 81,800 円となっていて、何か全然話が違うなと思いました。そこを教えていただけたらと思います。

○座長（藤掛氏） 実は私もそれは思いました。本日の資料は、木材統計ではないですね。関東市売市場、置場渡しということの資料で違いますよね。それで、どこまで下がったのかみたいなのが印象でだいぶ違うなと私も思いました。

この点はどなたにお伺いしたらいいでしょうか。高橋さん、何か補足していただけることとかございますか。

○林野庁木材産業課（高橋氏） 高橋でございます。

今日お示ししている資料については、情報ソースが木材統計とは異なっております。こちらは「木材建材ウイクリー」や「日刊木材新聞」から取っているというものです。

木材統計は、工場等に聞いているというところで、取っている場所が違うということがあろうかと思えます。

○森林研究・整備機構森林総合研究所（久保山氏） ありがとうございます。

ということは、林野庁としてはこちらの価格水準が実態に即していると考えているということでしょうか。

○林野庁木材産業課（高橋氏） こちらの資料は毎週更新しているものですが、統計はもう少しレンジが広いと思えます。リアルタイムでお届けするのはこちらがいいかなというところです。

○森林研究・整備機構森林総合研究所（久保山氏） ありがとうございます。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。

ナイスの宮代さん、お願いいたします。

○ナイス株式会社（宮代氏） 今の数字ですが、私が先ほど示した数字は、当社の問屋として、工場からの仕入価格ということです。実際に、これはどこの数字か分からないのですが、例えば工務店価格ということはあると思うので、それで差が出ているということだと思います。市場や商社問屋それから販売店、材木店、工務店、そしてエンドユーザーに渡っているので、それぞれの段階での価格差があると思えます。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。

○森林研究・整備機構森林総合研究所（久保山氏） ありがとうございます。

では、その点はお答えいただいたということで、ほかにいかがでしょうか。需給に関してはよろしいでしょうか。

一つだけ、せっかくのこの中央の会議ですので、世界的な情勢について、例えば半年とか、それから今後の見通しとか、そういったことについて、もし情報提供いただける方があったらありがたいなと思っておりますが、いかがでしょうか。

例えば、北米とか欧州の情勢について、いろいろと変化もあるかなと思います。

それと、先ほど資料の御説明はありませんでしたが、輸入量が少し回復してきたかなと私は思っているのですが、もしよろしければ、輸入協会さんから何か情報提供いただけるとありがたいのですが、すみません、お願いできますでしょうか。

○日本木材輸入協会（肥塚氏） 輸入協会南洋材部会長の宮脇の代理の肥塚と申します。

世界のグローバルな情勢、準備をしてこなかったもので、行き当たりばったりの説明にな

ってしまいます。

まず、世界の木材の流れというのは、アメリカ自体の住宅着工に左右されるケースが大きいと考えられますが、トランプ政権になって、インフレ圧力というものが、またさらに強まっているのですが、これは、アメリカ経済の強さということの現れであって、アメリカの住宅着工はやはり堅調であるというように考えています。

そうすると、やはり世界中の木材資源というものが、アメリカマーケットに目を向きがちで、日本が大きく依存しているヨーロッパ等のサプライヤーもアメリカに目が向いています。

カナダについても関税の問題がありますが、やはり基本的にはアメリカ市場がターゲットということで、日本向けにはあまり見ていないということからすると、一部皆さんがおっしゃられたように、日本向けに木材製品がどんどん供給されてくるということは考えにくいというように考えます。

もう一つ、為替が円高になりそうでならないということもあって、コストは下がりにくいということで、日本向けの供給量というものは、今後もどの商品についても海外から潤沢に入ってくるということは考えにくいというように捉えています。

以上です。

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございました。大変重要な御知見、大変参考になります。ありがとうございました。

そうしますと、時間の都合でまた議題2に移らせていただきたいと思います。

議題2は木材取引の現状と再生林の取組の2つに分け、まず木材取引の現状です。

ここではいろいろと川中のコストも上がっているのに、なかなか木材の値段は他資材と比べると上がらないか、下げられるみたいなのところがあって、価格の転嫁が進み難いということで、これについては先ほどからもいろいろと御指摘のあったところなのですが、これについて少しプラスして、御知見のある方いらっしゃいましたらお願いしたいと思います。

今の情勢を私なりに整理しますと、一つは、いろいろなコストアップはしているし、あるいは再生林はできていないが、やはり需要が減っていると、今、住宅の着工が減っているように需要が減っている中で、なかなか価格に転嫁できないというような状況が、まず一つあると思います。

そうすると、需要が回復してくれば上がるのかどうかというところが気になります。ただ、需要が減っているのは、住宅着工が減っているのは、他資材も同じですが、他資材は高止まりしているということからすると、やはり木材は他資材と比べても何か違うと思います。

これまでのお話の中にもありましたが、一つは市場が競争的であり、たくさんのサプライヤーがいて、どうしても競争が働いてしまいがちと、別にそれは悪いことではないと思うのですが、そういうことになりがちというところでもあります。

それと、やはり根本的な問題で、最上流の川上の林業経営のコストというのが曖昧といまishょうか、なかなかそれが転嫁されにくいということですね。

これはやはり林野庁の資料にもありましたように、50年かかる話なので、今売っている木材はもう50年前にコストかけたもので、もうほぼコストのことを考えずに在庫処分みたいになってしまうというようなことで、価格が下がれば経営が少なくなるのはそうなのだが、それは数十年かけて起こる波みたいなのであり、なかなか直近の価格にコストが反映されないというところがあるということで、その最上流の川上の転嫁力のなさというのでしょうか、価格交渉力のなさがどんどん川下に波及し、結局上げられないと、下げればいだろうが強くなるような感じがします。

そういったことが、他資材と比べたときの弱さになっているのかなというように思ったりするのですが、そういったことに関して、素材の話はまた後にしまして、製品の価格形成力、交渉力、そのあたりで、私の今の話も含めて何かこう思うという方がいらっしゃいませんか。御意見いただければと思うのですが、いかがでしょうか。

それでは、指名をさせていただきます。川下に関わるところで、合板工業組合連合会、日合連、それから J B N ・ 全国工務店協会、もしよろしければ御発言、そういった製品の価格形成のところ、これまでも議論があったところですが、追加して何か教えていただければと思いますが、いかがでしょうか。

○日本合板工業組合連合会(上氏) 日合連の上と申します。

○座長(藤掛氏) すみません、よろしくお願いします。では、その後、J B N 様、お願いします。日合連様、先をお願いします。

○日本合板工業組合連合会(上氏) 今、藤掛先生がおっしゃったこと、また先ほど来、いろいろな方からあった状況がそのままだというように認識をしております。

合板の業界としては、今日のテーマにもなっている再造林をいかに担保できるようにするかという視点もすごく重要に考えております。原木の直送が主体ですが、原木の調達価格をできるだけ下がらないというか、そこを担保できるようなことは、業界としては強く思っているところでございます。一方、製品の販売先の状況がこれまでであったような状況だということで、業界としては生産調整をしながら、どうやって山側に届けるところを可能な限り担保していくかというところで、苦心をしているというのが実態ではないかと考えております。以上でございます。

○座長(藤掛氏) どうもありがとうございました。

では、J B N 様お願いできますでしょうか。よろしくお願いします。

○J B N ・ 全国工務店協会(田邊氏) ありがとうございます。

工務店協会は、全国 47 都道府県、関連事業者含め 3,000 社ぐらいの川下中心の団体です。会員規模は地域によってあるのですが、私どもの会社が製材業もやっている会社なので、川上、川中、流通も行う視点で、一般的には木材というのがどうしても、先ほどお話ありましたように、流通というものが市場であり、市場で丸太を買った製材業者が、市場に製品を出し、またその製品を商社や問屋である市場で購入し、またそれが問屋、木材屋、材木屋、工務店と行くよう流れになっていくので、どうしても末端になれば、川下になればなるほど山側の知識、情報というのはなかなか伝わらないというのが現状だと思います。

価格に関しても、先ほど 55,000 円が 80,000 円ぐらいになっているというのも、もちろん流通が絡んでくるので、中でそのマージンというものがあるので、価格は変わると思います。

工務店協会の中には、一般消費者に向けて、山を案内しどのように木材というのが成り立っているのか、先ほど樹齢 50 年というお話がございましたが、そういった 50 年、60 年、80 年と、この木材、なぜこの価格になるのかといったことを一般消費者に向けてどういった経過で、木というものが、柱もしくは梁桁が、国産も外材も含め、そういう手間や時間がすごくかかることを消費者に理解していただくという活動をしている工務店等もあるそうです。

流通形態というのもそれぞれあるということで、その価格、また山側へのフィードバックというのは、なかなか難しい問題であります、やり方によってはそれも可能なのかなと思います。

以上です。

○座長(藤掛氏) ありがとうございました。

そのほか、いかがでしょうか。

なかなか基本厳しいが、ただ、今のお話にもあったように、仕組みだとか何だとかで、そこを改善していくみたいなことのやり方が、ないわけでもない、いろいろと御意見い

ただいてありがたいです。

ほかにいかがでしょうか。製品のことにつきましていかがでしょうか。よろしいですかね。

もう一つ、製品について聞きたいのですが、今は製品安の原木高、原木の価格転嫁が進んでいると言っているのかどうか分かりませんが、原木が上がっていて製品安ということで、基本的にはこれは製品が、林野庁の図にありましたが、川下ほど交渉力が強いはずなのに製品安の原木高になっているというのは、それはやはり需要量が今足りていなくて、そこに押されて、なかなか転嫁しようにも転嫁できないということかなと思いますが、そういう理解でよろしいでしょうか。

何かそういった現状について、価格交渉の実態とか、教えていただける方があったらと思いますが、いかがでしょうか。

宮代様、手を挙げていただいてありがとうございます。お願いします。

○ナイス株式会社(宮代氏) 価格交渉について当社は、川上も川下も両方あります。原木高というのは、やはり人手が足りない、国産材の要望、需要があるのですが、供給としてまだ賄い切れないという現状と、木材の製材工場ではなくてほかの高く買ってくれる所に行っているということで、原木市場に出てこないという中でずっと高止まりしています。

ですから、原木価格は高くなります。コストアップの要因ですから、製品が高くなるはずなのですが、先ほど、関野さんからもお話あったように、木材は国際商品なので、やはりそれに引きずられて抑えられるという現状は確かにあります。

そういった中で、価格転嫁をしようと思ってもなかなかできていないというのは、買うほうの立場が、どちらかというところ、この業界は強くてなかなか上げられないというのは、やはりいろいろなコスト高で住宅全体が高くなっている中で、少しでも抑えたいということなのですね。

でも、コンクリート・鉄とか設備関係とか、みんな上がっているのに、木材だけがこのようになっているというのは、本当におかしな構造だと思います。その力関係ということが大きいのかなということと、先ほど、流通が入ると高くなるようなイメージで話されていましたが、流通は、バッファー機能である在庫、与信管理や、物流機能により事業を営んでいるのですが、5万円が8万円になるのが流通のせいだということはありませんね。

だから、どこでどうなってしまうのか、というのがよく分からないのですが、やはり付加価値がつくから高くなっていると思います。付加価値をどうやってつけていくかという中で、流通というのはなかなか付加価値がつけにくいので、そこはあまり役割の割には評価されていないのかなという感じはしております。

以上です。

○座長(藤掛氏) ありがとうございます。

今度は素材、原木ですが、あるいは立木ということになりますが、こちらはやはりなかなか。

素材に関しては、今、宮代さんからもお話いただいたように、バイオマス、輸出とか、住宅着工は減っているが、ほかの需要が出てきたことがあって、少し価格がいいということでしょうか。

ただ、それも結局は、相場の問題で、価格に転嫁できているというわけではなくて、たまたま相場的にほかの需要があるから上がっているというだけだという、何かそういう感じもするのですが、そういうことかということや、あるいは立木に関していうと、先ほど私が言ったことと重なるのですが、短期的に立木の林業経営費用を上乗せして売りたいというのは、なかなか通るようなことはなく、価格交渉力はほとんど全く最上流にない状態の中かなというような感じがしますが、今現状としてそういうことだろうかということなのですが、これはいかがでしょうか。

どなたか、川上の価格交渉力、価格転嫁、そういったことに関して御発言いただける方、いらっしゃいますでしょうか。

今日は川上の方というのはなかなか難しいのですが、各県、岩手県、栃木県、岐阜県、宮崎県も出ていらっしゃると思うのですが、それぞれの地域の事情とか、少し再造林対策等の話も含めて、今、価格をどういうように見ていらっしゃるかとか、もし御意見があればぜひお願いしたいのですが、いかがでしょうか。どなたか。

ありがとうございます。栃木県様、お願いいたします。

○栃木県環境森林部林業木材産業課(大金氏) 栃木県の大金と申します。よろしく申し上げます。

本県の本木価格については、このところ結構高値がついておりまして、川中の需要をなかなか賄い切れていないというか、本木の生産量が伸び悩んでいるというのが現状でございます。

価格が高騰しているにも拘わらず、本木の出荷量がなかなか増えてこないという要因が、なかなかつかみ切れなくてありまして、そのあたりは労働力や、価格以外の原因がいろいろあるのかなと思っております。川中と川上のミスマッチというか、そのあたりの解消に向けていろいろ試行錯誤をしているような状況でございます。

そこをうまく回せるようになって、県内の需給体制が整えば、もっといい環境がつくれるのかなと思っております。なかなかそこが難しい課題になっているというのが現状でございます。いい答えになっていないかもしれませんが、そのような現状でございます。

○座長(藤掛氏) ありがとうございます。

では、宮崎県様も手を挙げていただいたので、お願いできますでしょうか。宮崎県様、よろしくお願いします。

○宮崎県環境森林部山村・木材振興課(二見氏) どうもお世話になります。

宮崎県では、量も価格も大体昨年度並みといいますか、大体高止まりをしているような状況です。何が上がっているのか、価格としてはC材の価格が高いということで、バイオマスの工場がかなりできているということで、そちらの需要がすごく賄い切れないうらいの量になってきているようなところもあります。あと、奥地化の問題とかもあって、あと本木輸出が非常に多いということがありまして、値段がそちらでつり上がっている感じはあるのかなと思っています。C材が高いということがあるので、A材、B材というのも値段が、それなりの値段のところで大体落ち着いて横ばいのような感じになっているということです。

再造林の取組ということですが、いろいろ報道もしていただいているところですが、宮崎県では、日本一挑戦プロジェクトということで、知事が三つの日本一挑戦ということをやっているうちの 하나가グリーン成長です。再造林率を日本一にしましょう。90%を目指しましょうということを今行っております。

特に特徴的なものとしては、対症療法的なことになってはくるのですが、基本的には68%の補助率を県と市町村が11%かさ上げし90%に持っていくことで、所有者の方への負担を減らすということをやっていて、併せて下刈りの回数を6回から3回ぐらいに減らし、植栽密度を落とすとか、そういったところも取り組むことで、コストダウンにも図りながら、かさ上げた分で、給与等についても見ていただくようなところにお金を使っているような感じで、森林組合等と話をしながら、それらをやっていく協力体制をつくっているところです。

あとは、素材業者の方たちが伐った後に、地ごしらえの準備ぐらいの感じになってくるのですが、そういったところまで手をつけていただけるように、地域に8つの森林組合単位なのですが、ネットワークをつくりまして、そこで情報交換が共有できるような仕組みをつくりながら、所有者の方が相談できるような場所ということでも、それを機能させるというところを今は行っているところです。宮崎県からは以上です。

○座長（藤掛氏）　ありがとうございます。

栃木県からは、製品に比べて原木がなかなか出てこないというような状況で、価格が高いような状況。それから、宮崎県の場合は、C材、バイオマスや輸出やそういったことの押し上げ効果で高いということや、奥地化という話もありましたから、やはり出てこないという状況も影響しているのかもしれませんがそういうお話いただきました。

それと、そういう中で、ここから再造林に向けた取組の話に、話を移していきたいと思いますが、宮崎県の場合は、そういった公的な関与を強めることで、今の木材価格の中でも再造林という話ですね、先ほど林野庁さんの説明の中にもあったものの宮崎県版ということかなと思いますが、そういうお話がありました。

では、再造林の確保に向けた取組に関するお話に移ってまいりたいと思います。先ほど各地区からの御意見をまとめられたもので、ちょっとだけまた私が思うことを言って、そうなのかそうでないのかとか、いろいろ御意見をいただく材料にしていいただければと思います。

まず話す前提として、補助金なしで話すのか、補助金ありきで話すのかで必要な原木価格は全然違ってくるので、補助金なしという話はにわかには難しいような気もするので、補助金は前提とした上でという話をさせていただければと思います。

もちろん、補助金なしの自立のためには、これが必要だという論点を提示していただくのも大事なので、それはそれで、そういうかたちで言っていただければいいのです。補助金前提で考えますと、まとめていただいた資料のどこかにあったのですが、北海道でも今の価格で再造林が可能ではないか、再造林できるのではないかという話がありました。

これは、補助金前提だと思いますが、確かに北海道は今、再造林率 90%を超えているというようなことですのでそれはあると思います。

それから、先ほどの宮崎県も、70～80%というような再造林率ですから、考えてみると、補助金ありきの話ではありますが、今の立木価格でも再造林できないわけではないと。所によってはできていると思います。北海道のように、フラットで大面積の条件がよいとか、あるいは南九州のように非常に成長がよいとか、条件のよいところでは、今の木材価格でも再造林は成り立つというような一部地域ではあるのではないかと思います。

ただ、伊藤忠建材さんがおっしゃったと思うのですが、日本全国成り立っていく必要があるのではないかと考えたときには、やはり今の木材価格では駄目だということになると思っております。

そうすると、国産材需要がどれだけあるのかということ、それに対してどれだけの資源が循環していかなければいけないのかという目途の下、それを可能にする全国的な木材価格はどうか、ということが問題になってくるのかなと思うということが1つ思うところなのです。やはり国産材の需給をもう少し伸ばしていこうと今考えていますので、それをどういう将来を見据えるかという議論とともに、先ほどの計算式としてどういったものがあるべきなのか、ということとはよく議論していくべきところではないかなと思いますが、いかがでしょうか。

それと、ただ一方で、立木価格というのは、先ほども申しましたが、コストの転嫁というのは超長期にしか起こり得ない話でありまして、通常ではないサービスのように短期的に立木価格をどうしていくかというのは難しい問題です。それが結局川下に波及していったら、価格交渉力を持たないというような感じがしますので、こういったところをどうするかが非常に大事なかなと思います。では、この再造林に向けて日本の木材価格をどうしていくべきかということ、これまでも御議論いただいたところですが、さらに追加し、こういうこともということがあれば、ぜひ御発言いただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

どなたからでも結構ですが、どなたか御発言いただけませんかでしょうか。森林研究・整備機構森林総合研究所久保山さん、お願いします。

○森林研究・整備機構森林総合研究所(久保山氏)　ありがとうございます。

今までの議論にもありましたが、やはり市場の逆算が徹底しているなというのは、改め

て今日分かりまして、こうした議論で、かつて 15,000 円あればみたいな話があったわけですが、インフレになったりしたということなのだと思いますが、先ほど 20,000 円という話があって、ただ、丸太の値段が上がってうれしいかというと、実は製品の価格競争力がなくなるといことになるので、そこはなかなか難しいところかなと考えています。

伐出流通コストを下げ、立木代を上げていく努力というのは、間違いなくしなければいけないと思います。もう一つ、造林コストのところ、先ほどお示しいただきましたが、森林総合研究所の研究結果で、造林の部分は 100 万円ぐらいでいけるというめどは立ってきていますので、そこで問題になるのが、獣害の 75 万円ですね、かつてはありませんでした。これは徹底的に駆除するとか、あるいは個別の柵囲いみたいな、対症療法的ではない広域の柵でしょうか、そういった抜本的な対策を取らないといけないのではないかと考えています。

これまでいろいろところで聞いた話として、下刈りの労働力が集まらない、下刈りの問題があったと思うのですが、ここは機械化とかいろいろ進みつつあるところですが、機械化するためには、末木枝条とかタンコロが邪魔であるといったあたり、そこはバイオマス利用とセットで何とかしていかなければいけないのではないかと考えています。あともう一つ、立木代が上がったら所有者は植えるのかと。

○座長（藤掛氏） そうですね。

○森林研究・整備機構森林総合研究所(久保山氏) 所有者自体を移転する、所有権を移転する必要があると強く思っています。昨今、素材生産事業体がこれまでは嫌々林地の底地買いをしていたのが、積極的に集めるところも出てきているので、その流れを加速させて、伐って植えて稼いでもらうというようなことは必要ではないかと考えています。

すみません、長くなりました。以上です。

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございます。

特に最後のものは、私もそう思いまして、立木代がちょっと上がったからといって、なかなか再造林する人が本当に増えるのだろうかというのは思いますし、何かそういった仕組みを変えるということも大事なかなと思います。

全国素材生産業協同組合連合会矢野さん、お願いいたします。

○全国素材生産業協同組合連合会(矢野氏) 全素協の矢野です。

ネット回線不調により間が空いてしまい話がつながっている分かりませんが、最初に補助金の話があったと思います。林野庁の補助金もいくつか種類がありますが、再造林に使える、いわゆる公共事業の補助金は、価格補填的なものとかではなくて、立木で立っているときに森林が発揮する公益的機能の代価として、ある意味補助金が出ているということなので、最後はお金なので一緒ではないかという話もありますが、その部分は、ある程度公益的機能分は公的なお金で見るとしても、その残りの部分を回していけるようなかたちというのは当然必要ではないかと思っています。

それではどうすればよいのかということですが、一つあるのは、1,000 万ヘクタール植えてしまった人工林を、これは森林・林業基本計画からそう言っていますが、どこでもかしこでも伐ったらもう一回植えるのではなくて、林業に条件のいいところに絞って効率的にやるところでだけやるとか、機械の下刈りも傾斜が緩ければできるとか、そういうのも出てきています。逆に言うと、そういうものでやる前提で作業仕組みをつくるとか、道づくりもするとか、そういった意味で、ゾーニングなのでしょうか、それをしっかりやっていて、そこでは森林・林業が成り立っていけるというようなところでやっていくというのが、一つの方角としてはあるのかというように思います。

以上です。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。

先ほど言いましたが、計算式を考えるにしても、どれだけの資源を成り立たせていくのかの目安がないと説得力もないのかなと思います。ありがとうございました。

ほかにいかがでしょうか。この議論、いろいろな論点があると思うのですが、どなたからでも結構です。ナイス、宮代さん、お願いします。

○ナイス株式会社(宮代氏) 先ほどのお話も出ていましたが、再造林をするために、当初補助金なしの話をしたのですが、現状は当然補助金があるわけで、現状でもその枠組みの中で、再造林は4割ぐらいされているわけですね。

ですから、単純に今の仕組みでいけば、今ぐらいの価格で植えられます。その中で再造林が進んでいないというのは、再造林の意欲、森林経営の意欲が所有者にないからというのが最大の原因だと思います。

そのモチベーションを高めるために、もう少し森林経営者に戻すということであれば、もう少し高くする必要があるのではないかなという議論が一つはあると思います。

もう一つは、価格ではなくて、持っているだけで、お荷物だという方はたくさんいらっしゃるのですよ。そういった方は、森林経営計画の経営計画法も関連法も変わったので、やはり集約するということが大切で、当社は徳島に製材所を持っているのですが、徳島から出てくる皆伐したところは全て再造林をしております。そういったこと、企業あるいは団体が皆伐する場合には、当然に再造林ということを前提にすること、これがこの業界の常識というか、そうならないかといかなければいけないのかなと思っています。最終的に買う方が再造林の担保された森林から、必ずそういった伐採された木材からしか買わないよということ、それがこの業界の意見醸成をして、川下ではだんだんできていると思うのです。

それが、その価格が透明性を持って山に戻るための再造林経費がこのくらいで、それは必ず立木価格の中に入っているよというような、あるいは原木価格の中に入っているよというようなことを共有化するというか、やはり先ほど計算と言われていますが、そのためには価格の透明化が必要だと思いますので、それがこの業界の常識になっていくということが必要なのではないかなと考えます。

以上です。

○座長(藤掛氏) そうですね、おっしゃるように、せっかく価格を上げたのにということになっては、全く信用を失いますので。ありがとうございます。

そのほかいかがでしょうか。立花先生、お願いします。

○国立大学法人京都大学(立花氏) 「山林」の1月号に書いたのですが、木材製品の物価指数を見ると、全体としての物価水準は2020年を100としたときに、最近では120を超えたぐらいです。2割ぐらい値上がりしているということになります。それに対して木材製品は、大体30数%ぐらい上がっています。一般的な物価水準に対しては、木材製品も上がっています。

他方で、鉄はさらに150を超えます。ですから、もっともっと上がっているということになるので、そうしたことがあるのだということです。

あと、木材製品の中でも、ひき割りが140を超えていますし、他方で、板等で110台とかということですから、製品によってかなり差がありそうということになります。そのあたりを注意したほうがいいと思いました。

あと、思い返すと、リーマンショックの前に、ちょうど鋼材価格が上がって、コンビニエンスストアをはじめとして、鉄に替わって木材を使うということが出てきました。そうしたことも、さらにこういったときに、代替材として木材が進出できるようところを考えられたらいいだろうと思いました。コメントになりますが、以上となります。

大変申し訳ありませんが、ここで失礼させていただきます。

○座長(藤掛氏) ありがとうございました。

そろそろ、まとめるといいますか締める時間なのですが、再造林に向けて、木材価格をどうしていくべきか、プラスしてお話いただける方いらっしゃいましたらお願いしたいのですが、いかがでしょうか。

久保山さん、お願いします。

○森林研究・整備機構森林総合研究所(久保山氏) 今の話と関連して、私も日銀の企業物価指数を見て、この間、考えていたのですが、丸太が 15,000 円として、今、立花先生がおっしゃった 2 割上昇、だから 1.2 でデフレートしてやると、12,500 円ぐらいということで、コロナ前ぐらいに戻った感じです。

最初に 55,000 円とどっちなのだという話を伺ったのは、55,000 円を 1.2 で割ると、46,000 円ということになり、これはコロナ前と比べるとかなり下がっていると言えるところで、実際、多分製材業界の皆さんは相当御苦労されていると思ってしまして、実際、2019 年から製材工場のひいた丸太の量、300 万立方ぐらい減っています。

競争力がなくて減ってしまったのが大きいのかなと思うのですが、ただ一方で、55,000 円でやれているというところは、先ほど全木連の田口さんのお話で、横架材でも国産材という話がありましたように、かなり競争力はつけてきているのかなという感じはしています。

いずれにしても、木材素材生産のドライバーである製材用丸太の値段が上がらないことには、国産材は拡大しないので、何とか製品の価格競争力をさらに高めて、先ほど来出ている品質とか量のところをセットで向上させていっていただけたらと考えているところです。

あと、製品の価格競争力で、立花先生もおっしゃっていましたが、ソースの多様化、販売ソース、住宅だけだと価格交渉の余地がなかなかないのかなと、リフォームとか輸出とか、これは先の話になるのかもしれないですが考えていく。もちろん非住宅というのも含めて、必要があると思いますし、もし、これは可能か分からないですが、共同販売、幾つかの企業がスクラムを組むというようなことも考えてみてはと思いました。

以上です。

○座長(藤掛氏) ありがとうございます。最後に学識経験のお二人からお話いただこうと思っていたので、ありがとうございました。

そのほか全体を通して聞かれていて、こういうことを考えた、思ったという、最後に少し共有していただける方があったらありがたいのですが、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、この議論なかなか十分ということにはいかないですね。なかなかまとまりもしませんが、ただ、一昔前はここまで考えられなかったと思うのですが、やはり国産材をしっかり成り立たせ、循環型の林業を成り立たせていくための価格形成を、今回は林野庁が議題に取り上げてくださったし、実際聞いてみて、皆さん各業界、各段階でそういう意識をすごく持っておられて、何らかの仕組みや、いろいろなことを考えていらっしゃるということが今日共有できたのは非常によかったのではないかなと思います。

簡単に解決はつきませんが、そういったよりよい姿を目指して、変えていけるところは変えていきなり、そういったことができていけばというように、皆様の御議論を聞いて感じた次第です。

それでは、すみません、ここで議題 2 を終わりにして、議題 3 に移らせていただきたいと思います。

(3)公正取引委員会からの説明

○座長(藤掛氏) 今日は、木材の取引とか価格形成について話をしておりますが、それに関して、本日は公正取引委員会の担当官の方にも御出席いただいています。公正な取引に係る仕組みや価格転嫁の重要性等についてお話をいただきます。それが議題 3 というこ

とになります。

それでは、公正取引委員会企業取引課の会田課長補佐様、お願いできますでしょうか。

○公正取引委員会企業取引課(会田氏)

資料4について説明

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございました。分かりやすいご説明、ありがとうございました。

受注者からの意識によっても変わっていくというのは、大変心強いような感じがいたしました。ありがとうございました。

(4)その他

○座長（藤掛氏） それでは続きまして、議題4に移らせていただきたいと思います。

議題4はその他ということなのですが、林野庁から御説明をいただければと思います。先に林野庁様、お願いいたします。

○林野庁木材産業課(高橋氏)

資料5について説明

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。

それでは、もう1件、国土交通省さんから関連施策についての御説明をいただけるということです。よろしくお願いいたします。

○国土交通省住宅局住宅生産課木造住宅振興室(鈴木氏)

資料6について説明

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございました。

それでは、予定した議題と議事は終わりましたが、何か全体含めて、御意見とか補足しておきたいこととかありましたら、どなたからでも結構ですが、いかがでしょうか。ございませんでしょうか。よろしいですか。

それでは、最後に林野庁からコメントをいただけるということでよろしかったでしょうか。鈴木さん、お願いいたします。

○林野庁木材産業課(鈴木氏) 林野庁木材産業課の鈴木でございます。

本日は、価格形成ということを中心に、初めてこういうことをテーマにした会議でございましたが、それぞれ異なる立場の皆様から、様々な率直な御意見もいただきまして、誠にありがとうございました。

冒頭の挨拶の際にも申し上げましたように、輸入材リスクも非常に高まっております。本日も輸入協会の方からは、トランプ政権の動向等もこれから関係してくるのではないかなというお話もありましたが、そうした中、国産材の安定供給がますます重要になってくるというところでございます。

一方で、今、原木価格は比較的上がっており、一方で製品価格はかなり低い状況で推移しているというところで、なかなかきちんと事業の持続性とか、そういった面も課題であるということも、改めて、今日認識を深めたところでございます。

今日は再生林の確保に向けたということを中心にということで、主に価格形成の議論をいただいた中ではあるのですが、いろいろお話を聞いていて二つの方向性があるのかなと。再生林もあるのですが、価格形成というコンテキストにおいては、二つの方向性があるって、一つはやはり人件費であるとか物流コスト、それから資材、機械、設備費、あらゆるものが上がる中で、適切な価格転嫁、きちんとどう進めていくのか、先ほど公正取引委

員会の会田課長補佐からも御説明がありましたが、まずはこういうところをきちんと進めていくという方向性。その上でさらに、再造林に係る価格をどのように転嫁していくのかというところだったのかと感じております。

そして、ではどうやって具体的に価格転嫁していくのかというところは、特に再造林の部分におきましては、これは非常に難しい課題でございまして、本日も皆様から御意見がございましたが、木材価格というのは、需給バランスで非常に左右されてしまうという、市況商品だということにあります。

他資材は価格転嫁がきちんとされているのに、木材だけはなかなか難しいと、コストの積み上げでなかなか決まっていけないと、こういうような業界構造というのか、昔からのというのか、そういったことがございまして、そういった中でどうすればいいのかというところは、本日参加者の皆様から御示唆いただいた部分が結構あったのかなというように感じております。

具体的には、本日、流通に携わっている2名の方から御意見をいただきましたが、伊藤忠建材の関野様からは、コスト計算する公式のようなものを提示して、そこから基本価格のようなものを示せるようにしてはどうかといった御意見。それから、ナイスの宮代様からは、現時点でのということかとは思いますが、具体的な数字の提示もあったところでございまして、こういったところも参考にさせていただきたいと考えております。

また、川上の全素協の矢野様からは、再造林が担保された森林からの、そこから出材された原木については、きちんと差別化するように、そういう仕組みをつくってはどうかと。

あとは、川中の全木連の田口様からは、少し似たような御意見かと思うのですが、川下側が環境的な価値をしっかりと評価するようになっていっていると、こういう時代の変化もあるので、しっかりと環境的な価値を示せるようにしたらどうかと、そういった御意見もいただいたところでございます。

価格形成というのは、個別の取引では利益相反する関係がございまして、なかなか難しい課題ではございますが、全体として見ていきますと、やはりきちんと持続可能な国産材の供給というものを将来にわたって担保するためには必要なことかと思ひますし、全体最適化というのは、何をどうやってやるのかというのは難しい面もありますが、そういったところを目指していきたいと考えておりますので、引き続き、皆様からのお知恵も借りながら検討していきたいと思ひます。

引き続きの御支援、御協力よろしくお願ひいたします。本日は誠にありがとうございました。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。しっかりまとめていただきまして、ありがとうございます。

最後におっしゃいましたように、私もその全体最適という言葉をごなたか言っていたと思うのですが、やはりこの議論は、みんなでやっていくことに意味があるというように今日強く感じました。またこういう議論をどこかの場で続けていただければと思ひます。

それから、地区別の需給情報協議会ですが、林野庁から、来年度は地区別協議会を開催しないということでありましたが、いろいろと輸入の状況や、4月以降の改正建築基準法の施行の影響がどうなるかと、いろいろあると思ひますので、何かこの協議会を開催しないにしても需給情報を共有できるようなことをやっていただければと思ひます。それぞれの地区で現況調査を共有するとか、何らかのこの協議会に代わる仕組みで、定期的に情報が共有されるようにしていただければと思ひます。林野庁もメール配信等、定着したということで、しっかりやっていきたいということでしたので、そういった取組も強化して、常に情報の共有が図られた中で、みんなが前向きに取り組んでいただければと思ひます。長くなりましたが、私からは以上です。

本日御出席者の皆様にはもっと話したいこともあったかもしれませんが、御協力いただき、時間内に収めてことができました。誠にありがとうございました。

私の進行はこれで終わりにし、司会にお返ししたいと思います。どうもありがとうございます。

いました。

○司会（尾近氏） 藤掛先生、ありがとうございました。

本日の議事録については、参加者の皆様に内容を御確認していただいた上で、林野庁のWebサイトで公表させていただきたいと思います。御協力のほどよろしくお願い致します。本日は長時間にわたり御参加いただき、また、1年間御協力くださり、誠にありがとうございました。

それでは中央受給情報連絡協議会はここで終了いたします。本日は長時間にわたりありがとうございました。

○一同 ありがとうございました。