

令和7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 議事録

1. 挨拶

○林野庁林政部（清水部長） 本日はご多用の中、藤掛座長をはじめ皆様にご参加いただき誠にありがとうございます。

最近の木材需給の状況を見ますと、引き続き住宅市場が非常に厳しい中、今年 4 月からは建築基準法や物流効率化法、そしてクリーンウッド法が一斉に改正施行されるということで、川上から川下まで各段階で対応いただいていると思います。また海外に目を向けると、トランプ関税の行方がどうなるか、あるいはウクライナ情勢等々の地政学的な問題がどんどん変化しているということで、木材の需給システムもそうしたもののへの対応で皆さん非常にご苦労されていることと考えています。

令和 7 年度のこの中央需給情報連絡協議会は、国産材の安定供給体制をいかに構築していくかということで開催させていただいています。関係の皆様には、こうした難しい状況の中で国産材の利活用にご尽力・ご努力いただいていることを、まずは感謝申し上げたいと思います。前回の協議会は今年 2 月に開き、木材取引の現状と再生林の確保といったことをテーマに活発に意見交換いただきました。その中で、サプライチェーン全体で再生林を含む森林育成コストへの理解を深めたいと木材価格を決定することの重要性、あるいは公正取引ルールの遵守、そして売り手側の価格交渉力の向上が重要だ、といった貴重なご意見をいただきました。

本日の協議会では「木材の合理的な価格形成」をテーマにしていますが、取引適正化・価格転嫁については政府全体、そして農林水産省としても重要な課題として、いま取り組んでいるところです。2 月の協議会の後も、3 月には農林水産省全体として大臣メッセージを発出し、6 月には林業・木材業界の皆様への実態調査を実施させていただきました。そして本日の協議をもとに公正取引委員会とも連携しながら、林業・木材産業関係の適正取引推進ガイドラインの作成にもつなげてまいりたいと考えています。

とはいえ、再生林を実現して持続可能な木材利用をしていくということは重要ではありますが、川上から川下まで木材供給には非常に難しい問題があると思います。住宅事情も非常に厳しいですし、あるいは輸入材あるいは他の資材との関係、コストの上昇もあります。国産材の積極活用にぜひ取り組んでいただきたいというところではありますが、いろいろな情勢があると思いますので、本日はまず、川上から川下までそれぞれの実情を、取り組みの難しさも含めていろいろなご意見を頂戴できれば今後の検討にも反映できるのではないかと考えています。

林野庁では、5 年に一度の森林・林業基本計画の見直しについても、先週審議会に諮問をさせていただき議論が始まったところです。来年の夏前には新しい基本計画を立てていくことになるかと思っています。その中でもこうした国産材の安定供給体制、そして合理的な価格形成といったものは大きなテーマになってくると考えています。そうした意味でも本日、実りある議論をいただいて、今後の検討にもぜひ反映をさせていただきたいと思っています。

以上、本日は限られた時間ではありますが、皆様からの活発なご意見をお願いいたしまして、私からの挨拶とさせていただきます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

○司会（尾近氏） ありがとうございます。本日の出席者の紹介については、失礼ながら時間の都合により、議事次第に添付の名簿を持って替えさせていただきます。なお、JBN・全国工務店協会の田邊様が欠席となっていますが、ご参加いただけることとなっています。それでは議題本体に入りたいと思います。本日の座長は、宮崎大学教授の藤掛先生にお願いしています。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） ご紹介いただきました宮崎大学の藤掛です。本日はよろしくお願いいたします。

議事に入る前に、前回の協議会を振り返ります。前回は今年 2 月に開催しまして、その時点での木材の需給動向についてご議論いただいたのに加え、再生林の確保に向けた木材取引のあり方といったことについて議論いただきました。当時の需給状況としては、先ほども話がありましたけれ

ども、やはり住宅着工が非常に低迷しているという中で、動きとしては低調であるということ、輸入もまた低調であるということ、同時に、やはり原木の生産もまた低調であるという状況で、低調なところで安定しているということでした。価格については、製品安の原木高の状況ではないかといった話で、原木が比較的高いことについては、C・D材の輸出やバイオマスが下支えしているのではないかといった話があったかと思います。

それから、木材取引と価格の転嫁については、先ほどの清水部長の話にもありましたが、再造林をしっかりと確保できるような木材価格をどうやって実現すれば良いのか、いくつかのアイデアを出していただきました。すぐにはできない、簡単ではないことですが、やはり再造林できるような木材価格にしていくということを皆さんで共有して考えていくことが大事ではないかということで、そのスタートになる議論であったかと思います。今日はある意味その続編であり、前半で現在の木材需給の動向や見通しについて意見交換していただき、後半で木材の合理的な価格形成に向けてというテーマで議論を進めてまいりたいと思います。全国のいろいろな状況を知るとともに、前回の議論を深める形で、合理的な木材価格形成について議論できればと思っていますので、皆様には様々なご意見・ご議論をどうぞよろしくお願いいたします。

では議題(1)木材需給の動向と見通しについて、最初に林野庁高橋さんから資料1、2に基づいてご説明いただきたいと思います。それでは高橋さん、よろしくお願いします。

○林野庁木材産業課(高橋課長補佐)

【資料1、2について説明】

○座長(藤掛氏) ありがとうございます。資料1、2に基づいて林野庁の高橋さんから全国的な動向をご説明いただきました。続きまして各地区の事務局の皆様から、各地域の需給動向についての情報提供をお願いしたいと思います。今回はこれまでとは違い、地区別の協議会を事前に実施していませんので、それぞれの事務局の方の所感で、各地域の状況をご紹介いただければと思います。時間の都合上、3分程度を目安にお願いします。北海道から九州に向けてということで、まず、北海道素生協の舘様からお願いします。

○北海道地区需給情報連絡協議会事務局・北海道素材生産業協同組合連合会(舘氏) 北海道事務局の素生協、舘です。それでは北海道の状況についてご報告させていただきます。

最初に建築基準法改正の影響についてです。全国的に同じ傾向だと思うのですが、新設住宅着工戸数は、北海道では3月が駆け込み需要もあって前年同月比177%だったのですが、4月は55%、5月は43%、6月は59%、7月も75%と、1月から7月の累計では、前年比82%という状況になっています。全国の傾向よりも影響が強く感じられるのかなと思っています。

今後についてですが、いまのところ建築確認の遅れの影響が各工場に出ているようです。それが今後どの程度解消され、どの程度着工数が前年並みに戻っていくのかというところではあるのですが、いまの状況を見ると、今年度の新設住宅着工戸数もかなり厳しいのではないかと感じています。木材需給の動向です。北海道は本州と違って、樹種がカラマツ・トドマツということですが、全体的にウッドショックの終焉以降ずっと低迷をしているような状況です。ただ、樹種別に違いがありまして、カラマツについては、やはりウッドショックが終わって一時期は下がったのですが、現在は本州の合板工場等からの引き合いもあり、道内の合板もありますし、梱包パレットやラミナ等も含めてある程度安定した需要になっているのかなと思っています。

ただ逆に、北海道の主要樹種であるトドマツ・エゾマツに関してはウッドショック以降、ずっと停滞したままです。栈木については今年の春くらいまではある程度需要もあったのですが、現在、栈木の需要も若干落ちていくようで、トドマツ全体としてやはり需要が停滞しているというような状況です。トドマツはいま、国有林の公売等でもなかなか札が入らないような状況も見受けられています。ウッドショックの頃は、外国産樹種の高騰で道産トドマツのツーバイフォーや集成管柱等、建築構造材利用への機運が高まったのですが、輸入材がまたある程度の価格で入ってくるようになったことで、今度は輸入材との価格競争という中で、やはりトドマツは非常に厳しい状況にあると感じています。

製紙原料、バイオマス用材、いわゆるパルプ材につきましては、以前、バイオマス発電施設の稼働がどんどん進んでいた頃は、競争が激しく価格高騰ということもありましたが、現在はバイオマス発

電所の末木枝条等の未利用材利用率も非常に高くなってきており、製紙需要の若干の減少もあり、製紙、バイオマス、おが粉等の需要のバランスが取れた需給状況となっているように感じています。

北海道全体の木材市場は、先ほどもお話したとおり低迷しているのですが、川上の素材生産事業に目を向けますと、国有林の素材生産請負事業に加えて道有林の立木販売等も一定量あり、素材生産事業者の年間を通じた仕事量は十分にあるという状況です。ただ、立木を購入した場合、トドマツの需要が厳しい状況なので、結局その販売先がなく、受注・注文が厳しくなっていており、輸送コストをかけて遠くに運ばなければならないという状況で、非常に難しいやりくりが続いているというような状況もあります。さらには高性能林業機械の高騰や燃料費その他資材の高騰等があり、素材生産事業者は、仕事はあるけれども様々なコストの高騰が経営を圧迫するという、非常に厳しい状況になっています。以上です。

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございました。では続きまして東北地区へお願いしたいと思います。ノースジャパン素流協一条さんお願いできますでしょうか。

○東北地区需給情報連絡協議会事務局・ノースジャパン素材流通協同組合（一条氏） よろしくお願ひします。当組合の状況について報告申し上げます。

まず令和7年度第1四半期の取扱実績は、素材の取扱量が13万4千m³で前年比の106%となっています。用途別で見ますと、合板・LVL用が前年比1割弱減、それから製材・集成材用は2割増、燃料材は2割減となっています。樹種別に見ますと、カラマツが前年比で2割ほど増えています。樹種の構成は、全体の構成としてはスギ70%、カラマツ20%強、アカマツその他で10%というところです。カラマツがいくぶん増加傾向、総じて例年どおりの状況です。

素材価格については、第1四半期はわずかに高くなっている傾向があります。数年前からトラック運送費が上昇しており、これを価格にどう転嫁していくかがやはり課題になっています。今後については合板メーカーの努力による価格維持に期待しています。集成材等については、円安・需給ギャップにより採算が合わなくなっていており、製品輸入量が減っています。これにより、大手住宅メーカーの国産材代替が進んで、国産集成材の需要と価格の維持を期待しているというところです。バイオマス材については、製紙用チップおよびPKSの高騰に加えてバイオマス不足の現状から価格アップを期待しています。最後に広葉樹材についてです。外国製品の輸入が不安定ということで国産材代替が進み、価格高騰がこれまで続いていたのですが、ここに来て高止まりの傾向が見られるように感じています。以上です。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。では続きまして関東地区、新潟県森連の茂野様をお願いします。

○関東地区需給情報連絡協議会事務局・新潟県森林組合連合会（茂野氏） 新潟ですが、全国的な流れとほぼ似ているのかなと思っています。原木については堅調な動きで、製品についてはしばらく落ちましたが、いまのところは横ばいという感じを受けています。我々の取り扱う共販所では、委託出品が非常に減少傾向にあり、買取材を確保して凌いでいるところです。4m中目尺上を中心に堅調ではあるのですが、出材・委託材の量が減っているというところです。

スギの良質材については、径級40cm上の材に対し、県内および東北方面からの買方の引き合いが積極的に出ています。6月は梅雨時期でもあるので出品量が落ち込んでおり、今月に入り少しずつ質の良い材が出てきていますが、今後の荷動きに期待したいところです。

また直送においては、3mから4mの中目を中心に出ています。7月までは順調な動きですが、7月以降は国有林のシステム販売材が流通されることから、出荷者とシステム材との調整がうまくとれた納材が求められるというところです。

また、県内合板メーカーで、令和6年1月に火災に見舞われたところがあり、そのメーカーでは、復旧のため今月まで2カ月間供給できず、来月から供給が正常どおりになると聞いています。製品の売れ行きは落ち込んでおり先行きがなかなか難しいけれども、県産材を中心に計画的に供給していただきたいと言われています。

バイオマスについては堅調な動きですが、やはりA材B材の動きが鈍いところがあり、少しずつで

はありますが、バイオマス燃料材の供給量がやはり少し下がり気味に出てきたかなというところ です。

私どもは港のある県であり、輸出を二つの港で実施しています。トランプ関税等もありましたが、こしばらくは落ち着き、4月に1隻、5月に2隻、今月も8千m³強2隻計画と順調に出ています。余剰を輸出するという状況にあるので、県内・県外の需要家さん向けを第一に考えていますが、この輸出で底支えしながら進めていかなければ木があふれるかなと見ています。以上です。

○座長(藤掛氏) ありがとうございます。では続きまして中部地区の名古屋木材組合山本様お願いします。

○中部地区需給情報連絡協議会事務局・名古屋木材組合(山本氏) 山本です。地区全体の状況は十分把握できていないので、事務局で現在つかんでいる情報を分野ごとにコメントさせていただきます。

原木供給は、昨年と比べて雨が少ないということで作業が順調かと思ったら、逆に酷暑で作業量が少なく入荷が少ないという話を聞いています。それから、出材場所が少し奥地化しているということも一部で聞いています。例年と比べて虫の被害は少ないのですが、天候で一部に日割れや胴割れといったものも見られるという状況です。全体に材の動きがなく値は上がり下がりといった状況です。もともとこの時期は出材が悪いのですが、需要がないために単価が良い割には出材がないというところ です。暑さや人手不足というのがありますが、儲ければ出材するという話ですので、だぶついている状況で、値が下がってはいけないということかなと思っています。そういった中、22cmまでの適寸は取り合いも見られますが、柱取りの需要は少なく、一部ではヒノキでも4mに採材しているとのこと です。これから出材期に入りますが、9月は現状維持かと思います。10月以降に期待したいというのが原木供給の状況です。

次に木材市場ですが、昨年に比べて入荷が少ないということで、4月から8月までを見ると、昨年に比べて15%減くらい の状況と聞いています。製品の動きが悪く、スギ・ヒノキともに並材の価格に変化はありません。それから30cm下の元玉は製材からの引き合いがわりと強いのですが、柱材は各地でだぶつき気味です。これは住宅着工減の影響もあると思います。枠材用の役物は比較的動きがありますが、寺社仏閣等の大径の高級品や40cm上の並材といったものが動いていません。この先は伐期に入りますが、出材が増える感じはしないというのが全体の印象です。

製材については、原木は高いのに製品は安いということで売りづらく、市場への出荷は値下げ傾向です。そのため、原木の入荷は少ないけれども需要は多くないので慌てて仕入れはしていない、少し不足感があるという感じです。一般住宅用の需要は少なく、特に構造材は売れていません。一方、外材のペイマツ・欧州アカマツの代替で、ヒノキの下地材は売れているということも聞いています。この先、丸太は高い値段のまま出てくるだろうという予測で、製品が売れないからといって値を下げるのはやめたいという声を聞いています。

最後に流通についてです。プレカットは、材料価格は国産材・外材ともにアップしていると聞いていますが、遅延物件が多く加工に至らない注文残が昨年よりは多いようです。注文に対する加工歩留まりというのがあるのですが、それを見ると、昨年は注文を受けてから加工に至るのが80~90%でしたが、今年はそれが65~70%になっており、少し残が大きくなっています。プレカットも、大手ビルダーや中小工務店、非住宅等、どの層をターゲットにしているかによって稼働率に大きくズレがあると聞いています。たとえば、大手ですと3月~4月にかけて需要がぐっと上がって、その後5月~6月で少しダウンして、また9月に入って少し上昇しているという感じがあります。一方、中小工務店ですと3月~4月はわりと動きがなく平年並みで、5月~6月に若干需要が上がって、9月は落ち込んでいるという状況を聞いています。それから非住宅については、最近注文が増えてきていると聞いています。

建築基準法改正の影響については、特段大きな混乱はないけれども影響は感じており、住宅着工減で需要減のところ に追い打ちがかかったような状況だということです。ただ、確認申請が滞っていると聞いているものの、材料への影響は不明ということです。全体的に建築基準法改正の影響もさることながら、各分野で人手不足の影響が見られるのではないかと、という声もあります。以上です。

○座長(藤掛氏) ありがとうございます。続いて近畿・中国にまいります。西垣林業の横谷様お

願いできますでしょうか。

○近畿・中国地区需給情報連絡協議会事務局・西垣林業株式会社（横谷氏） よろしくお願ひします。それでは近畿・中国地区の木材需給の動向と見通しについて報告いたします。

原木の出材状況は、今年は空梅雨で雨の影響は少なく、素材生産者の稼働日数は確保できましたが、原木の出材量は例年と変わらず大幅に増えておりません。要因としては、植付け本数が密で、役物生産・長伐期林業で間伐主体であることが大きいと思います。また、事業地が奥地化しており、森林環境税を活用した搬出を伴わない除伐施業も多く見受けられました。事業体側も、重機や資材の燃料価格高騰が経営を圧迫しているため、チェーンソーだけで作業が行える除伐作業へのシフトが進んだということもあります。また、昨年に引き続き、この夏は猛暑により実稼働時間が減少しており、生産量に大きく影響したものと思われます。

また原木需要は、5 月以降は 4 号特例の廃止による駆け込み需要後の反動で、中小工務店や大工関係の製材品の荷動きが悪く、大きく影響が出ていました。7 月に入り、一部では秋需に向けた積極的な原木仕入れの気配も見られ、原木価格の上昇および引き合いの増加につながっていると思われますが、今後の動向が気になるところです。

これらに伴い、原木価格はスギ・ヒノキともに例年同様に、伐り旬の悪い 5 月以降の値下がり若干ありましたが、バイオマス需要による BC 材の価格下支えも続いているので、下がり幅は例年よりも小さく、7 月以降は再度上昇気配も見受けられ、特にヒノキは安定した価格が続いています。秋の見通しとしては、この原木価格の安定が続けば、猛暑の影響が落ち着き、伐り旬が良くなる 10 月以降の出材は徐々に増すと考えています。以上です。

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございます。続いて四国にまわりまして高知県素生協 福吉様をお願いします。

○四国地区需給情報連絡協議会事務局・高知県素材生産業協同組合連合会（福吉氏） 四国地区も先ほどの話と同じで、今年は雨が少なく夏の猛暑が厳しかったため、搬出量は減少しています。これは、6 月から施行された（労働安全衛生規則の）熱中症対策の絡みもあり、現場作業を皆伐から間伐に切り替えたことや、休息時間を増やしたこと等の対策を行ったことで、8 月～9 月は減少気味という状況です。なお今後、秋口にかけては回復してくるのではないかと思います。

価格は例年 4 月～6 月に若干高めになって、6 月～7 月の夏場にかけて安くなり、秋口に上がるという形だったのですが、秋口の値上がりはあまり期待できないのではないかと話を聞きます。

住宅着工戸数については先ほどからの話と同じです。建築基準法の改正で、3 月は駆け込み需要で倍近くに増えたようですが、4 月以降は減少しています。全体的に年々、住宅着工数は減ってきており、木材価格になかなか反映できない状況だと思います。

我々山側の現状は、人手不足が深刻化してきています。国の施策である緑の雇用や林業大学校の卒業生が入ってはきていますが、若い人が長続きしないところや、もともとの年齢層が高いので退職される方も多いということで、高知県ではここ 10 年以上 1,600 名前後で推移しており、なかなか増員には繋がっていないというのが現状です。

もう一点、スギの大径材の問題が出てきています。戦後植えられた木が 60 年越えとなっており、スギ大径材がプロセッサ等では対応できず、チェーンソーによる造材が必要になっています。数量的にはまだ少ないですが作業工程が若干落ちています。更に、問題なのは高知県に大型の製材工場がないということです。これについては、県も課題としていますが、現状では、県外に持っていかれる方もいますし、どうしても処分できないところは、パルプ・チップやバイオマスに持っていかなざるを得なくなったというようなことも聞いていますので、スギの大径化問題は今後早期取組が必要となっている状況です。四国からは以上です。

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございます。では最後になりますが、九州地区について九州木材市場田中様よろしくお願いします。

○九州地区需給情報連絡協議会事務局・株式会社九州木材市場（田中氏） 九州木材市場の

田中です。九州地区の事務局をしています。まずは丸太の状況です。ここ3か月ほどは1割から2割ほど出材量が減少しています。理由としては暑さがやはり一番大きいかなと思います。8月に熊本を中心に降った大雨の影響もやはりあるようです。それと、夕立というのでしょうか、3時から5時くらいの間に一気にとてつもない雨がバーッと降って、次の日作業ができないくらいになり、なかなか思うように伐採作業が進まないと聞いています。

続いて製品ですが、安いグリーン材は売れるけれども、KD材の在庫がたまってきているという状況です。それと小・中規模の製材所が、今年に入って3件ほどやめられた・倒産したところがあり、全国的に見れば影響はないかもしれませんが、地域にとっては非常に重要な製材所であり、その地域では非常に苦戦していると聞いています。

今後の予想ですが、丸太に関してはこのまま横ばいで、たいして増えないのではないかなと思います。理由としては、やはり伐採搬出のコストが非常に上がっているということがあります。燃料もそうですけれども、高性能林業機械が非常に高額でなかなか更新が進まないということです。先ほども話がありましたが、高性能林業機械は5年もすると修理代が非常に大きくなるので、そこで更新せずに高性能林業機械を諦めるという業者もあるようです。チェーンソーと運搬機、ガニバサミと言われるような、グラップルではない、ハサミのついた重機を使った搬出で間に合うくらいでやろうとしているところも少しずつ出てきています。そして運送コストも、いまは運送コストは1割ほどなのですが、これも上がってきています。本当に伐採搬出コストが増大しているということです。

正直なところ、丸太高の製品安と言われていますが、丸太価格はまだ決して高くはありません。あともう2,000円～3,000円くらいは上げてほしい、そうでなければ、素材生産業者に値段を出せないという状況になっています。下請けに対する法律等もありますので、できる限り要望は聞いてきているつもりなのですが、最近また1,000円くらい上げてほしいという要望が来ており、なかなか伐採ができなくなっているというのが現状です。

九州からは以上です。

○司会（藤掛氏） 各地区事務局の皆様、ありがとうございます。それでは引き続き情報提供をお願いしたいと思います。全国の団体からの情報提供ということで、まずは木材市場連盟の柱本さんからお願いします。

○一般社団法人全日本木材市場連盟（柱本氏） まず木材の需要ですけれども、8月末公表の国交省の統計によると、新設住宅着工戸数が1月から7月までの累計で前年度の水準までには回復しておらず、需要面で非常に厳しい状況にあります。

一方、丸太価格は、例年夏場は虫が入る等のため価格が下がりますが、今年の夏は多くの地域でスギ・ヒノキともに価格が例年のようには下がらず、維持されているところが多いです。これは一つには、夏場に高温で雨が少なく虫の被害が少なかったからという面もあります。しかし、住宅需要が回復していない中で価格が維持されたことを木材の需給という面から見ると、まず需要では、先ほども話がありましたが、昨年の秋から冬にかけて原木が足りなかったという状況があったので、今後着工が回復した時のことを考えて工場側で入荷しておられるということ、それに当然、工場の仕事の維持ということもあると思います。それから製材工場の中には、外材から国産材へのシフトが進んでいるところもあります。この傾向は、先月末公表の農林水産省の製材工場・合板工場の入荷量統計でも見られます。それから、最近需要が伸びている木質バイオマス発電や木材輸出の増加も価格の下支えになっています。例えば、先月末公表の貿易統計では、1月から7月までの丸太輸出の累計が昨年を上回るペースになっています。つぎに供給面を見ますと、地区の方々からも話があったように、今年は夏が暑すぎて伐採の時間を減らさざるを得なかったのが丸太の供給量が少ないのではないかなという声が各地で聞かれました。それから機械の問題等も聞かれました。このような供給面でのタイトな状況が丸太価格の維持につながっているのではないかと見ています。ここまでの話は、各地の木材市場からお聞きしたことを交えて全体として話しています。

今後の見通しと課題についてですが、昨年の秋から冬にかけて、出材時期になっても国産材の伐採が遅れて原木不足ということが聞かれました。その要因としては、間伐から主伐・再造林に山側が移行する中で伐採の担い手が不足していること、丸太輸送のトラックドライバーの担い手が不足していること、長時間労働の制限、立木価格が安いので森林所有者の伐採意欲が低下しているこ

と等があります。もちろんバイオマスや輸出との需要の競合もあると思います。これらの供給側の状況は変わっていませんので、今後の木材市況は、建築確認申請の審査・承認の遅れがどのような形で収束していくかによるでしょう。改善をもちろん期待しているわけですが、現時点では確認審査に1か月以上もかかるというところもあります。

国産材の供給面ではいま申し上げたような状況がありますので、国産材の安定供給を実現するには、やはり担い手対策が重要です。それから山のほうは需要が増えてもすぐに増産して製品にできるわけではないので、山元での再造林経費を踏まえた安定的な立木価格を消費者に示していくことも重要だと考えています。そのためには、非住宅や内装材の利用も含めて木材需要を増やしていくとともに、木材製品の適正な価格を実現していくことが重要と考えています。以上です。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。では続きまして、全木連の田口様をお願いします。

○一般社団法人全国木材組合連合会（田口氏） 全木連の田口です。よろしくお願いします。

私のほうからは住宅着工の話をしていただきます。先ほど柱本専務の話にもありましたが、詳細を見ると、8月29日に公表されたデータでは、木造住宅の床面積は前年同月比に比べるとマイナスなのですが、前月比で見るとプラスに転じています。非木造と比べると減少幅はかなり少ないということで、木造にシフトしているデータとして見ることはできるのではないかと思います。

こういったことを考えると、しっかりと品質の確かな木材を供給していくことが非常に重要なのではないかと、4月からの改正建築基準法の施行も踏まえて、JAS製材品の供給に向けた地域での取組が活発化してきているのかなと思います。これについては補助事業の活用等も含めてだいたい動きが出てきていると思っています。取組の方向としては特に、スギの横架材やツーバイフォー材の供給等も出てきていると考えています。本格的に供給できるようになっていくのには少し時間がかかると考えていますが、この取組は全木連としても積極的に進めていきたいと思っています。

住宅の需要については春先に住宅価格の上昇もあり需要が落ち込んでおり、地域によってはリフォーム需要でなんとかカバーしたという話も聞いています。直近では住宅着工もだんだんと回復基調にあるということなのですが、厳しい状況はなかなか変わっておらず、特にプレカット関連では、中小工務店等との取引は非常に厳しい状況が続いています。こういったことも踏まえて、いま木造非住宅物件への取組を強化しています。いずれにしても、やはり需要に応じて買ってもらえる、売れるものを生産していくことが重要なので、こういったことへの対応をこれからも進めていきたいと思っています。全木連からは以上です。

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございます。

事前に発言をお願いしていた皆様からの情報提供が終わりました。時間が押しており、あまり時間が取れませんが、まだご発言いただいてない方で情報提供いただける方がありましたら、ご発言いただきたいと思います。いかがでしょうか。

もしなければ、川下の状況ということで、住宅建築側のお話をいただければと思います。日本木住協の加藤さん、突然で申し訳ありませんが、建築基準法の改正がどう落ち着いていくのか、あるいは今の住宅の需給動向等について木住協としてはどのように捉えているのか、今後の回復に期待する声もありましたけれども、そのあたりも含めて教えていただければと思います。

○一般社団法人日本木造住宅産業協会（加藤氏） 木住協加藤です。ありがとうございます。

これまで皆様からの話にもあったとおり、3月にいわゆる駆け込み需要で住宅着工数が急増しました。4月に反動で落ちて、5月はまだ減少傾向、6月～7月で少し回復したけれど前年同月比まではまだ来てないというところですが、基本的にある程度落ち着いて、これからは前年同期並みにはなっていくのかなと思っています。ですが、中長期的に見ると、戸建住宅での需要がV字回復的に増えていくことは期待したいという現実を考えると、共同住宅はメーカーによっては鉄骨系から木造系にシフトしてきているところもあり、そういったところに期待できればと思っています。

これまでも話がありましたけれども、非住宅でどれだけ木材需要を伸ばせるかというのが、これから全体の総量を考えるときに非常に重要かと思っています。まだまだ見えないところですが、私ども木住協としても会員の皆様の非住宅への取組をどうバックアップできるか、これまでも事例紹介等い

ろいろしていますが、もっと踏み込んで非住宅への取組をバックアップ・サポートできればと思っています。とりあえず以上です。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。それでは時間も押していますので次に進みたいと思いますが、その前に建築基準法の改正の話もありましたので、ここで国交省木造住宅振興室からご発言いただければと思います。

○国土交通省住宅局住宅生産課木造住宅振興室（大島室長） いろいろと状況をお聞かせいただき誠にありがとうございます。4月に建築物省エネ法と建築基準法が改正施行され、その影響もあるという話がありました。そこで、いくつか関連の情報を提供させていただきたいと思います。

一点目ですけれども、建築基準法改正、特に4号特例の縮小の話もありましたけれども、それによる3月の駆け込み需要とその反動減という状況は少し継続しているとみています。しかし着工前の建築確認済証の交付件数は4月後半くらいから増加傾向にあり、直近1か月くらいは、例年並みまで回復してきています。引き続き状況は注視していきますが、今後はこの回復を踏まえた着工が出てくるかと思っています。

もう一つ、建築確認に要する期間の長期化という話もいただくのですが、これについては二つに分けて考える必要があります。一つは、しっかり審査をするという目的で7日だった審査期間を35日に増加させていますので、そもそも時間はかかってしまうということです。もう一つは、これまで改正建築基準法についての説明会等を去年、一昨年とやってきているのですが、一部の地域や審査機関からは、まだ習熟されていない申請者もいらっしゃるの、やりとりが長くかかり申請の期間が長くなるということを聞いています。これについては引き続き、各都道府県にサポートセンターを設置しているのでそういったところをご案内する、あるいは物理的に足りない場合には、他の審査機関をご案内する、場合によっては、その県内に足りなければ全国を業務区域とする指定確認検査機関等への案内を行うといったことで、できるだけ効率的にやっていけるようにと進めているところです。この点については、今後もう少し習熟してくれば期間が短くなってくるかなと思います。

それと、ご指摘いただいた中に、物価の上昇や建築費の高騰等による消費マインドの低下があるのではないかといった声もあるのですが、ここについては引き続き住宅ローン減税や子育てグリーン事業といった形で支援していますので、これらを円滑に利用していただけるように取り組んでいきたいと思っています。

住宅分野だけではなく非住宅分野も含めて、林野庁としっかり連携して、できるだけ木材も活用していただけるような環境整備や、設計者への講習あるいはモデル的な建物の支援等も、引き続きやっていきたいと思っていますので、どうぞよろしくお願いいたします。

（2）木材の合理的な価格形成に向けて

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。時間が足りなかったかもしれませんが、議題1は以上とします。次は議題2「木材の合理的な価格形成に向けて」ということで後半の議論を進めていきたいと思っています。議論に先立ち、林野庁からの情報提供をお願いしたいと思います。高橋さん、よろしくお願いします。

○林野庁木材産業課（高橋課長補佐）

【資料3、4、5について説明】

この後、皆様には、ただいまの説明や事前にお送りさせていただいた質問等について、情報提供と議論をしていただきたいと思います。事前質問の内容は、1. 価格交渉・価格転嫁の実施にあたって取り組まれていること、または必要だと思う取組、2. 適正な取引の実施にあたって取り組まれていること、または必要だと思う取組とさせていただきます。いずれも難しい課題と認識していますが、可能な範囲で正直にお答えいただければ大変ありがたいと考えています。よろしくお願いいたします。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。このようなアンケートはおそらく初めてされたのではない

かと思います。非常に重要な結果が出てきたということ、また、今後それに基づいてガイドラインを作成するという、それを業界の皆様に行き渡らせたいということでお話がありました。

続きまして、木材の合理的な価格形成に向けてということで、取組をしていらっしゃるお二方から情報提供をいただきます。時間の都合があり、10 分以内くらいでお願いできればと思います。はじめに全国木材市売買方組合連盟の草野様、お願いできますでしょうか？

○一般社団法人全国木材市売買方組合連盟（草野氏） 一般社団法人全国木材市売買方組合連盟、通称「全買連」といいます。事務局長の草野です。本日はこのような機会をいただきありがとうございます。

全買連は、木材販売事業者や建材店のうち、木材製品市場に買番を登録して出入りする、いわゆる買方の材木店等を組合員とする買方組合の集まりです。かつては全国各地の買方組合を束ねていましたが、現在は7都府県の木材仲買・買方協同組合を会員としており、全国組織で、設立67年になります。傘下の組合員数は、2005年に3,393名でしたが、2025年では1,376名と大幅に減少しています。組合員は比較的老舗が多いのですが、木材の需要減退や後継者不在で廃業や事業縮小が相次いでいます。

続いて、全買連が木材運搬手数料受領理解促進活動を始めた経緯についてお話しします。2023年の理事会において、徳島県木材買方協同組合が、独自に進めているこの活動を全国展開できないか、全国といっても7都府県ですけれども、そういった提案がありました。理事会で検討し、2025年2月1日から活動を開始しています。木材運搬手数料というのは、材木店等が顧客の注文に応じて自社所有のトラック等で自社商品を運搬した際に発生する、いわゆる配達料です。木材運搬手数料というネーミングにしたのは、これまでサービスとして行ってきた配達料の概念を払拭して、商売を行う上で発生するコストであるということを意識させたかったからです。当然のことながら木材運搬手数料は貨物自動車運送事業法にいう、いわゆる緑ナンバーの運賃ではないことは言うまでもありません。

これまで材木店等が木材の配達経費をどのように取り扱ってきたのか、聞き取りによって次の四つの形態に分けました。一つ目は、そもそも配達料という認識がないので請求していないというものです。二つ目は、配達料という認識はあるが請求せずサービスとしているというものです。三つ目が材木商品代に上乗せして配達料込みとしているというものの、四つ目が遠距離や高速代がかかる場合等、特殊な場合は請求しているというものです。もちろん一部ですが配送経費をもらっている事業者もあります。

地域的な違いがありますが、一つ目の無請求や二つ目のサービスとしているという取引の割合が多く、意外と三つ目の「配送料込み」という取引は少ないようです。この業界で一般認識となっている「材木代に込み」ですけれども、材木代に配送距離や所要時間の違いによる差がついていないので、その実態からすると無請求やサービスとしているものがこの中に含まれていると推測しています。いずれにしても、配達にかかるコストを木材価格に染み込ませた商慣習が長年続けられていて、いわば「どんぶり勘定」であり、売り手は配達コストを明示せず請求せず、買い手もそれが当然だとする取引形態です。景気の良い時代はこれでも商売が成り立っていたのかもしれませんが、木材需要の減退および価格の低迷、さらに人件費や燃料費等諸物価の上昇によって利益が減少している最近の状況では、配達経費が回収されないことが、採算性の悪化に少なからず影響しています。

これまで数度、配達料の回収に挑んだ形跡がありましたが、その度に挫折したようで、挫折の主な原因を聞いてみると、全体としての動きにならなかったといったことや、ある業者が請求しても他の業者との取引を匂わされてうやむやになってしまったといったことであり、材木店等の中に「そのようなものだ」との諦め感が大勢を占めるようになって、今日に至っているようです。

改めて考えてみると、これは長年の商慣習という古い問題ですが、最近の情勢や背景を考えると新しい問題でもあります。また配達コストの回収という単純そうな問題ですが、相互の契約上の複雑な問題でもあり、一筋縄ではいかないという感想を持っています。

活動のやり方は、生ぬるいようですが、先行していた徳島のやり方に倣い、ポスターの掲示とチラシの配布により、それぞれの事業者が顧客に木材運搬手数料の受領に理解を得ることとしています。ポスターの一例を見て頂くと、文言は結構長いのですが、森林の大切さや木材の重要性を強調して、それらを町につなぐ材木店等の経営が継続できるように、木材運搬手数料の受領に理

解を求めるものとなっています。組合員からは「回りくどい」とか「もっと直接的に」といった意見もありますが、この図柄と文言には木材運搬手数料の受領について、顧客の理解が醸成され、材木店等の配達経費が回収され、採算性が改善することで、木材利用の担い手としての体力維持と継続性が保たれ、森林への還元につながるの思いがこもっていると自負しています。

この活動の意義は、改めて考えると、これまでサービスや込み価格で取引されていた商慣習により、木材需要の減退及び材価の低迷、人件費と物価の高騰により配達経費の負担が増して採算の悪化を招いている状態から脱却することです。活動を開始してから間もなくの今年 3 月上旬に、先ほど林野庁の高橋さんからの説明にあった価格転嫁等に関する今後の取組についての大臣メッセージが出されたことで、今日的意義がさらに明確になったと考えています。この中に、価格転嫁を阻害する商慣習の見直しということがありました。この配達料のサービスというのもこの商慣習の一つではないかと考えています。このような今日的な背景もあり、日刊木材新聞に 3 回にわたって、この取組が取り上げられましたことから、当初は我々だけの地味な活動だと思っていたのですが、予想に反して関心が高まっています。

実際の活動では、全買連が作成・印刷して、各買方組合を通じて組合員に配布したポスターを組合の事務所に貼り、機会を捉えて顧客にチラシを配布し、話題にあげて価格交渉のきっかけになるようにしています。また、交渉する際に配達コストの根拠を示すことが重要ですので、木材運搬手数料積算ソフトを作成して、各事業者が自社の条件に応じた参考数値を求められるようにしています。

この活動にあたって留意すべき事項があり、各買方と組合を通じて組合員に周知しています。一つ目は、この活動は全買連や各買方組合が強制するものではなく、あくまでも当該事業者間の契約に関係することとして、各事業者が任意自主的に行うものであるということです。二つ目は、一方的な押しつけにならないよう交渉を重ねることです。三つ目は、独占禁止法に抵触する可能性があるので、他の事業者への強制や勧誘、価格設定等の申し合わせは厳に慎むということで、これらを周知しています。

それでは、先ほどお話しした木材運搬手数料の積算ソフトについて簡単に説明します。現場から、配達料の金額の検討がつかないという声がありました。基本的には、それぞれの事業者が、自社の経営指標や顧客との関係を考慮して決めるべきものですが、個々の経営指標に基づいた配達コストの目安が簡単に出来るように、積算ソフトを作成しました。このソフトは地場のガソリン等の価格や自社の従業員の給与、トラックの車種による燃費や維持費をもとに、実費に相当する経費の単価を算出し、配達先の距離や所要時間により手数料を算出するものです。あくまでも生業である木材販売業と密接不可分な行為としての配達にかかるガソリン代等のコストの根拠を試算するツールとして公開しています。

活動を始めて 6 か月ほど経ちました。先行していた徳島以外では受領につながった成果はまだ出ていません。それでも、地域による差はあるものの、このことが約半数の組合員に浸透し、顧客にもある程度伝わったという報告もあり、徐々に意識が変わりつつあると考えています。

最後になりますが、この活動は、長年の商慣習で行われてきた取引を改めるものですから、一筋縄ではいかないことは承知の上です。ポスター等も変えながら粘り強く続けて、5～6 年後には、受領が当たり前の相場感が醸成されればと考えています。以上です。ありがとうございました。

○座長（藤掛氏） 詳しいご報告をありがとうございました。大変勉強になりました。もう一人、報告をお願いしております。株式会社山西の西垣様お願いします。

○株式会社山西（西垣氏） よろしく申し上げます。私に与えられたテーマは、私ども株式会社山西における木材の価格転嫁と今後の取組についてということです。A4 判 4 枚の資料で価格転嫁について思うことを添付しました。ご参考になればと思います。

私ども山西という会社は木材の小売業という位置づけで、木材を中心として、建材、住設、生産、プレカット、ツーバイフォー、外壁事業等の業務を行っています。愛知・岐阜・三重及び近畿の一部地域において、毎月約 1,250 社の工務店・建設会社様と取引させていただいています。木材小売として、木材流通として、また川上の立場として住宅建築の現場を担っています。いま林野庁の高橋課長補佐から話のあった、いろいろな調査をした書類は、価格転嫁をどうするかというところでちょうど非常に参考になるもので、本当にありがたく思っています。

現状からお話しますと、私どもの会社では価格転嫁は正直なところうまくいっていません。今年 1 月以降、利益率の低下を伴う非常に厳しい状況になっています。プレカットにおいても本当に赤字・黒字すれすれのラインです。ある人がよく言っていましたが、不景気の中で最初に景気が悪くなるのは生産部門だということです。そういう中で、全国のプレカットやツーバイフォーコンポーネント等は、ズバリ言って、きちんとした利益は出せていないのが現状だと思います。そういう中で、いかに価格転嫁を進めるかということです。資料には、安売りの五大弊害だとか、信用のダムを作れだとか、日刊木材新聞にも出してもらいましたが六方良しの考え方でいこうだとか、そういったことを書いています。住宅着工はとうとう 70 万戸台前半に入ってきました。もう何年も前から非住宅木造だとか木質だとか言っています。そういう中でいかに単価を上げながら、最終的には山元へ還元するという木材のサプライチェーンを作るか、もう一度、ここで皆さんと共に、作り直さなければならない時代だと思っています。

市況的には、当然ながら皆さんご存知のことですが、国産原木は高止まりです。また、外材がいまやはり半分近くを占めていますが、ヨーロッパ材、アメリカ材ではなくヨーロッパ材が第 4 四半期の契約でも非常に高く推移しています。特に円安ユーロ高が 172 円～173 円となると、いまの立米単価でいくとこれから年末にかけて最低でも 1 割近く上がるのではないかと思います。

そういう中で価格転嫁に関して思うのは、我々プレカットやツーバイフォー、木材の小売は、価格転嫁に対する恐怖心が非常に強いというか、価格を上げたら受注がもらえないという形ができています。それをどうしたら良いかということ「安売りの五大弊害の撲滅」で書きました。一度読んでいただければなるほどと思っていただけるのではないのでしょうか。それから、木材は天からというか、地球から我々に与えられた唯一の再生エネルギーですから、この価値を我々木材業界の者が、一般の人たちや住宅関係の人たちに、もっと PR し発信しなければならないのではないかと思います。

私は材木屋で育ち 50 年になりますけれども、「住んでよし。心豊かな木の住まい」というだけではダメな時代だと思います。価格に左右されない新市場の創出が必要です。このところつくづく思うのが、非住宅の木造化は当然ながらやるべきですが、木質化をやっていかなければならないということです。木質化ということだと裾野が広がります。木材業界全体でもっとやれるのではないのでしょうか。

先ほど商慣習の見直しの話がありました。お客様との契約では、あまりにもビルダー関係が強くなっています。工務店は非常に力がなくなって、いろいろなフォローしていますがなかなか難しい状況です。そういう中で坪単価の契約というのは木材関係を馬鹿にしたような考え方で、木材を知らない人たちが経営して、何百棟がどうのこうのといっているのは、木材をただの材料としか見ていない形です。商慣習の見直しをして、やはり、木材が唯一可能な再生資源だということをもっと知らしめなければならないと思っています。

もう一つ国産材の安定供給体制構築に関して言うと、国産材の供給に関して安定した数値が出ません。ウッドショックの時も、あくまでも外材に追従した単価で持ってこられました。実際のことを言えば安定供給するのですけれども、今回の 4 号特例の縮小に関して言えば、たとえば私の会社ですと、プレカットは受注契約から納期までのもので千棟持っています。それが 3 月過ぎからこのところずっと、納期のずれがあり国産材の安定供給ができなくなっています。納期のずれは具体的には千棟の中で、だいたい 3 か月なのですが、実際に 7 月には 275 棟の納期が延期になりました。生産事業部門には本当に申し訳なく思っています。4 号特例の数値のいまのずれからいくと、年末いっぱいはいかかると思います。ツーバイフォーも当然です。

こうした中で思うのは、我々業界、森林・林業、木材産業が川上から川中・川下まで一体となって、木材の価値を一般市民や住宅会社に PR しなければ、安売りの脱却はできないということです。業界全体の持続性に直結するものと思われまので、今後いろいろな仕掛けや仕組みを作りながら、業界全体を伸ばしていただきたいと思います。以上です。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。なかなか難しいこともあるとは思いますが、大変力強いお話をいただきました。では、議題 2 に関する意見交換に移りたいと思います。先ほど高橋課長補佐から話があったように、事前の質問をお送りしています。それに即した形でご発言いただければと思います。こちらから何人か指名させていただきますので、簡潔に質問事項に関する考えをお聞かせください。まずは先ほどもご登壇いただきましたけれども、全木連の田口様、お願いできますでしょうか？

○一般社団法人全国木材組合連合会(田口氏) 全木連の田口です。それでは、木材の合理的な価格形成について少しお話させていただきます。

まず、木材の価格は、原木にしても製品にしても、市場での入札で決まるというケースもあり、これは取適法の対象外になると思います。直接交渉で価格を決定するということもあります。製材工場が直接取引で原木を買う場合、量が多いところは市場で買ってくるけれども直接素材生産業者から購入するという場合もあります。製材工場の一部では、望んだ材が欲しいということで、市場の価格より少し高めの設定で調達するといった取組をしているところもあります。製品の場合も需給バランスで決定するということもあり、直接住宅メーカー等と取引している場合でも、たとえば市況が落ちたとか、あるいは安価な取引があるというようなことを事例として出されて値下げ交渉されるというような実態もあります。取引価格は新聞や公表資料にも出されますが、どこの価格なのか、工場着の値段なのか市場での値段なのか、あるいは運賃が入っているのか入っていないのか、といったことがあるのに、数字が一人歩きする場合も結構あります。そういったものが価格交渉の時に引き合いに出されるというようなことがあるので、供給側としてはやはり不利になる場合が非常に多いのではないかと思います。先ほど全買連の草野さんからの話にもありましたが、この中にどういう経費が入っているのかということを、我々自身がしっかりと示していくということが、これからは大切なのではないかと思います。

また、今後の話ですが、個々の取引をオープンにするのはなかなか難しいと思います。そうした中で、今回林野庁がされたアンケートは、実態が明らかになってくる非常に貴重なデータだったのではないのでしょうか。一つの物差しというか基準として、今後の取組の参考にしていきたいと思います。

高橋課長補佐から話がありましたが、データの整理が価格交渉の中で非常に重要だということが明らかになりました。こういったことも交渉をうまく進めていく上での基本だということを再認識したところです。林野庁もガイドラインを作ることなので、我々全木連でもそのガイドラインを踏まえて自主行動計画を策定して取り組んでいきたいと思います。

外材との競合がありますので、部分最適ではなく全体最適で、個々の取引の中で損したとか得したとかいうことではなく、トータルでみんながきちんと利益を上げつつお客様に満足していただけるような道を作っていかなければならないと思います。喜ばれる製品を生産していくということと、それに見合う利益を上げながら全体最適にしていけるようにできればと思います。特に、先ほども少し触れたのですが、プレカットでは、木材の価格が何なのか分からない状況の中で価格が決定されていますので、供給側の立場が弱いところを改善していければならないと思っています。以上です。

○座長(藤掛氏) ありがとうございます。では続きまして、プレカット協会の坂田さんをお願いしたいと思います。プレカットに関しては先ほどからいろいろな話がありました。プレカットは競争が厳しいところで大変だと思うのですが、そのあたりを教えてください。よろしくお願いします。

○一般社団法人全国木造住宅機械プレカット協会(坂田氏) プレカット協会の坂田です。本日は発言の機会をいただきありがとうございます。先ほど西垣様からお話があったのですが、私が会員から聞く話とまったく同じだと感じました。生の声をまた聞かせていただいたと感じているところです。

今回、住宅関係の方も来ておられる中で木材業界として全体で考えるのであれば、先ほども話が出ましたが、坪単価という曖昧な考え方で、なんでもかんでもブラックボックスに放り込むというのは、本当にいかがなものかと思います。その中には木材価格、資材の価格や配送費も入っています。そのように単位が全く違うものが、坪いくらという中に全部入れられ、おしなべられてしまえば、木材の価格がいくら上がろうが下がろうが、どれだけ騒いでも、最も川下に近い部分では全く考慮されないのではないのでしょうか。

こういう中で本当に業界として考え、また、全体として林野庁に考えていただけるということであれば、せめて資材費と配送費等は坪単価の外に出していただきたい。そうすることによって、木材価格についての川上からのいろいろな話を最後のところまで持っていけるのではないかと思います。坪単価で語るから無理があるのだと思います。

また、坪単価のメインである加工賃についても、住宅の形態にかかわらず一律で同じだと聞くのですよね。工場からすれば、平屋であったり、下屋(げや)付きの家であったり、総二階であったり、住

宅の形態で実際には違うのです。それが全部一律の単価ということになると、工場でかかる手間が全部おしなべてその中に入ってしまう。手間がかかろうがかかるまいが同じだということになってしまうのです。最近、戸建てでは平屋が増えているといいますが、平屋は面積あたりでいうと手間がかかるのです。そういうことが考慮されないのは、工場としては非常に辛いところです。

せっかくの機会なのでもう一つお話しますと、分譲系の住宅会社の中では資材を有償支給するところがあります。プレカットの木拾いで何を何本という形で来るわけですが、来るときは資材がバンドルでボカンボカンと来るわけ。配る側としてはトレーラー一車分の単位で買ってくれということなのです。バンドルの中には結構使えない材が入っているのに、そういったことも全然考慮してもらえないのです。極端なところになると、一車分を持ってくるとその住宅メーカーで使う半年分になり、それをまとめて持ち込まれるケースもあるそうです。そういう場合には、管理費というのでしょうか、資材を半年預かる経費や、ハネ材が出る歩留まりを考慮していただきたいです。それらを考慮されずに資材の価額だけの支払いでやられては、とてもではないですが、工場は辛いところです。

それから、林野庁のガイドラインのイメージを見ると、取引上問題となりうる事例として長期手形の交付がありますが、工場に聞くと、振込でも半年くらい先に振り込まれるといった契約もあるそうです。手形ならまだ割引ができますが、振込みだとどうすることもできません。そういった契約書を実際に見ることがあるという話も聞きます。手形ではなく振込みでも辛いことになるということです。会員の声も色々拾っていただき、業界としてもっとものが言えるようになればと思うところです。私からは以上です。ありがとうございました。

○座長（藤掛氏） 大変貴重な話をありがとうございました。それでは自由討議に入りたいと思います。貴重な意見や情報をこれまでもいただけていますが、価格転嫁あるいは適正な取引ということに関して、さらに情報提供をいただける方がいれば、どなたからでも結構ですのでお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

それではチップ連合会の大迫さんお願いします。

○全国木材チップ工業連合会（大迫氏） 時間のない中ですが、ある会員の方と情報交換したことをお伝えしたいと思います。

国産材のチップ業界は、これまでの最大の需要先である紙や板紙の需要が落ち込んできています。昨今のコロナ禍による経済低迷やペーパーレス化・デジタル化の進展を受けて需要が減少する反面、いわゆるエネルギー利用は増加傾向でチップ業界を下支えしているという状況です。そういう意味で、経営環境が大きく変化しています。

そうした中で聞いているのは、今もまだ大きな需要のある製紙用では、価格改定はメーカーの各工場単位で一律に行われる場合が多いということです。地域の市況動向や国産材の集荷量、外材の価格動向や原木の価格動向、さらに運賃や燃料等いろいろな動静を見ながら、メーカー側が情報や意向を収集して、一律の改定価格を提示しています。改定単価は、チップ業者によって違いはあるかもしれませんが、改定の時期は一緒だということです。特殊な事例として、メーカーがスポットで特定の樹種を短期間に集荷する場合は、個別の業者ごとに交渉すれば上げるとは聞いています。これが現状です。それから別の方からは、昨今の原材料価格や人件費、燃料代、機械等のいろいろな価格上昇に伴って価格改定の要請はしているけれども、なかなか要望に対してストレートに応じてもらえない状況にあるということも聞いています。林野庁でいろいろと考えられていると思いますが、こういった価格交渉等の相談窓口があったら良いのではないかとされています。

それから、ウェイトの高くなってきた木質バイオマス発電向けについても、発電所と直接交渉してもFITの買取価格が制度で固定されているのでなかなか応じてもらえない状況があるということです。また、大型の発電所とチップの生産業者の間に商社が介在する場合があります。そのような場合には特に、チップ業界の要望が発電所に届きにくいということです。こういった状況も、やはりこれから大きな課題になってくると思います。やはり何か相談窓口のようなところがあれば良いと言われています。以上、簡単ではありますが、よろしくお願ひしたいと思います。

○座長（藤掛氏） ありがとうございます。今日は住宅の話が多かったですが、チップ関係からも、相談窓口があると良いという話があるということでした。ありがとうございました。

時間が押しており、大変申し訳ありませんが先に進めたいと思います。最後に、これまでの各業界や地域からの意見等を踏まえ、学識経験者ということで、森林総研の東北支所長久保山さんからコメントをお願いできればと思います。

○国立研究開発法人森林研究・整備機構森林総合研究所東北支所（久保山氏） ありがとうございます。取引適正化は非常に重要な話だと思います。林野庁のアンケート調査結果を拝見し、改めて強い買い手市場なのだと感じました。

こういった問題ではバーゲニングパワーを考えなければならないと思います。インターネットで調べると、重要なポイントとして、情報と代替案、目標、それから規模を挙げているところが多くあります。目標についてはよくわかりませんが、情報については価格の内訳や規格、量等を明記した上で、契約を結んで取引をするというのがベストかと思います。しかしそれ自体も難しい力関係もあるということを、今日の話から感じたところです。価格やコストといったオープンデータがなく、情報が非対称だといった話は今回も出ていたと思います。そうしたデータの一部はすでに集められてはいるのですが、なるべく公的なところ、行政等で一層努力していただけると良いと思います。

規模に関しては、やはり小規模なところは買い叩かれやすいので、丸太で行われているような共同販売等も何らかの形で考えていければ良いかと思います。代替案に関しては、販売先の多様化が考えられます。非住宅の話も出ていましたけれども、海外等も視野に置いてやっていく必要があるかと思います。あとは材の差別化です。これもなかなか難しいとは思いますが、見える部分に使っていくことが今後必要かと思いました。以上です。

○座長（藤掛氏） しっかり整理していただき、ありがとうございました。交渉力をしっかり持ってやっていくために必要な点について、皆さんからもご意見いただきましたし、それを久保山さんからも整理していただきました。簡単ではないけれど、やっていくべきところが見えてきているのではないかと思います。

それでは時間の都合上、次の議事に移させていただきます。議題（３）公正取引委員会からの説明ということで、公正取引委員会企業取引課の大吉さんから資料６を用いてご説明いただきます。よろしくお願いします。

（３）公正取引委員会からの説明（取引の適正化等について）

○公正取引委員会企業取引課（大吉課長補佐）

【資料６について説明】

○座長（藤掛氏） 大変貴重な話をありがとうございました。いま議題 ３ についてご説明頂きました。進行が悪く 16 時を過ぎていますので、何かこれまでのところでご発言のあるかたがいらっしゃいましたら最後にお受けしたいと思います。いかがでしょうか。

議論が足りないところもあるかとは思いますが、たくさんのご意見や情報を共有いただくことができました。ありがとうございました。最後に会議全体について、林野庁、国土交通省、公正取引委員会、中小企業庁からコメントをいただいて終わりにしたいと思います。まず、林野庁の清水林政部長からお願いします。

○林野庁林政部（清水部長） 藤掛先生、司会進行ありがとうございました。

今日はさまざまなテーマでご意見をいただきました。川上から川下まで、特にプレカットのご意見等は非常に参考になりました。それぞれ利幅が薄い中、あるいは原木高の中で非常にご苦労されているということでした。また、坪単価の話題も出ましたが、そういった商慣習がネックになっている部分が明らかになったと思います。こういった各業界の声や取引実態もさらに把握しながら、どういった形でガイドラインに反映し、ご活用いただくかが大事だと考えています。いずれにしても、国産材の安定供給体制という課題が、この厳しい時代に少しでも前に進むように、本日のご意見を受け、林野庁としても関係省庁としっかり連携して交通整理していきたいと考えています。本日はどうも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。では次は木材産業課の福田課長お願いできますでしょうか。

○林野庁木材産業課（福田課長）　今日は長時間にわたるご議論をありがとうございました。

いま清水が申し上げたとおりですが、やはり価格がどんぶり勘定になっているので、データをしっかり整理して積算を示していくということ、そのうえで価格交渉に向かうということの重要性を再確認できたのではないかと思います。林野庁では、来年度の予算要求の中で、このような合理的な価格形成に取り組むモデル的な事業に対する支援を目玉として要求したところです。また皆様と議論しながら、合理的な価格形成に向けた取組を進めていきたいと思っています。これからもよろしくお願いいたします。以上です。

○座長（藤掛氏）　ありがとうございます。では続きまして木材利用課の難波課長お願いできますでしょうか。

○林野庁木材利用課（難波課長）　木材利用課長の難波です。本日は貴重なご意見をたくさんいただきありがとうございました。

会議の中で西垣会長から、木材の価値のPRが重要ということで、たとえば非住宅は木造化のみならず木質化にも取り組むことが大事ではないかというご提案をいただきました。冒頭で林政部長の清水から申し上げたとおり、今後、基本計画の検討を本格的に進めていく中で、やはり木材の価値をいかに高めていくかという視点も大変重要だと思います。今日いただいたご意見も踏まえてしっかり検討してまいりたいと思っています。

それと、この4月からクリーンウッド法が改正施行されました。今日は特段、クリーンウッド法に関する議論はなかったですが、おかげさまで今のところ大きな問題なく運用されているかと思っています。施行に合わせて、事業者の皆様の事務をサポートするということでクリーンウッドシステムを整備しましたので、ぜひご活用いただければと思います。

もう一点、来月の10月は木材利用促進月間ということで、政府を挙げて木材利用拡大のPRを進めていきます。関係団体の皆様もいろいろなイベント等企画していただいているところもあるかと思います。皆さんと連携しながら木材利用拡大の機運を高めていければと思います。本日は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。では続きまして国土交通省住宅局の大島室長にお願いします。

○国土交通省住宅局住宅生産課木造住宅振興室（大島室長）　本日はいろいろと木材供給にかかる現場の実情や課題をお教えいただき誠にありがとうございました。

我々としても川上から川下まで連携していくことは非常に大事だと思っていますので、林野庁とも連携しながらしっかり進めてまいりたいと思います。

二点だけお話をさせていただきます。一点目は、今年度、住生活基本計画の見直しをする予定になっており、その中でも当然ながら木材や木造住宅の観点を含めて記載していきたいと思っていますし、特に木造住宅を建てる担い手の対策等も考えていきたいと思っています。もう一点は、現在、建築物のライフサイクルカーボンの算定の仕組み構築を進めていますが、その中でも当然、木造建築物が非常に大事になってきますので、これも林野庁とすでに連携させていただいていますが、引き続き進めていきたいと思っています。そういった点も含めて、今後も木材業界とも十分な連携をさせていただきながら進めたいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

○座長（藤掛氏）　ありがとうございます。では続きまして公正取引委員会の大吉課長補佐をお願いします。

○公正取引委員会企業取引課（大吉課長補佐）　公正取引委員会の大吉です。本日ご説明しました取適法（改正下請法）は、来年1月1日から施行になります。これに向けて現在、運用基準等

の詳細の検討をしています。あわせて広報・周知等をしていますので、引き続きよろしくお願いいたします。

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございました。では最後に、中小企業庁の佐藤課長補佐にお願いします。

○経済産業省中小企業庁取引課（佐藤課長補佐） 中小企業庁取引課の佐藤です。当課では価格交渉促進月間のフォローアップ調査や適正取引等の推進のためのガイドライン作成のフォロー、自主行動計画のフォローアップ等を推進しているところです。今回はじめて本協議会へ参加させていただきました。ありがとうございました。

物価高が継続する中で、物価上昇に負けない大幅な賃上げを成し遂げていくためにも、原資の確保が不可欠であり、より一層の価格転嫁・取引適正化が重要だと考えています。そしてこれまで官民挙げて推進してきたサプライチェーン全体での取引適正化の取組を継続していけるよう、特に木材に関するサプライチェーン全体においても、流通の各段階、森林所有者から住宅生産事業者に至るまでのそれぞれの取引においても、しっかり価格交渉、価格転嫁、そして支払い等の取引適正化を進めていただきたいと思います。そのためにも、農水省・林野庁に加えて、住宅生産事業者の所管省庁である国交省住宅局にも取引適正化を推進していただき、公取、そして我々経産省中企庁との省庁間の横の連携強化も必須のものとして進めていきたいと考えています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

○座長（藤掛氏） どうもありがとうございました。いろいろなコメントをありがとうございました。

最後に一言だけまとめますと、現在は物が動かない等いろいろと厳しい状況があり、簡単に価格転嫁できるような状況ではないと思います。しかし、今日いろいろな話があったように、経済成長で緩やかな物価上昇をさせていく、そしてまた、適正な分配につなげていくということで、このような価格の転嫁や適正な取引ということに、政府一丸となって取り組んでいただいているということは、確実に追い風だと思います。そういう中で、先ほどライフサイクルカーボンの話がありましたが、木材をたくさん使っていくということが今求められているので、坪単価の話がありましたが、木材の価値が適正に評価されて、それが価格として認められるということが、またこれも一つの追い風ではないかと思います。

難しい状況ですが、しっかり価格交渉をしていく、また、そのためのデータをしっかり揃えていくといったようなこと、これはアンケートでも大事な点として示されましたが、こういったことを進めていかなければなりません。しかし、立木価格はじめ山で使う機械のコスト等いろいろな情報がまだない、あるいははっきりしないということがあると思います。そういったデータの収集を個々の事業者さんにやっていただくのはなかなか難しいので、やはり業界や行政、あるいは我々研究者も一緒になって進め、より適正な価格につなげていけるよう取り組んでいかなければいけないと感じた次第です。

それでは以上で本日の議題を終了させていただきたいと思います。少々長引いてしまい失礼しました。出席者の皆様、特に情報提供いただきました皆様、大変ありがとうございました。それでは、これにて進行を司会の尾近さんにお返ししたいと思います。ありがとうございました。

○司会（尾近氏） 藤掛先生ありがとうございました。本日の協議会はここで終了いたします。皆様も本日は長時間にわたりご参加いただき、誠にありがとうございました。