

令和5年度 第1回 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5年5月29日（月）9:30～12:00
- 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 鈴木会長（株式会社東海木材相互市場 代表取締役会長）

本日は、令和5年度、新たなメンバーでの初会合である。林野庁並びに関係中央団体をはじめ、各構成員の皆様には、お忙しい中ご参加をいただき感謝を申し上げます。

さて、今年のゴールデンウィークは、久々に各地で多くの人出があり、観光地も賑わいを見せたようである。先日、私も全木連の総会で上京したが、昨年と比べ駅には人が溢れ、外国人の姿も多く見られた。新型コロナウイルスの5類感染症移行に伴い、社会・経済活動も本格的に再開する兆しが見えてきた。この会議も早く対面開催できることを願っている。

ウッドショック以降、取引量も減り、価格も下がり続けており、すっきりとしない状況が続いている一方、カーボンニュートラルやSDGsの関心とともに、関連する法改正が進められるなど、木材利用に追い風が吹いていることは間違いない。

本日の第1回協議会は、例年より少し早い時期の開催となったが、地区の最新の情報を共有して、それぞれの立場で国産材の安定供給体制の構築に向けて、さらなる取組を進めていただければと思っている。今こそ、川上から川中、川下の連携が大切だと考えている。本日もご参集の皆様の活発なる議論を期待し、実りある会議となるよう祈念し開会の挨拶とする。

（2）議事

○信州大学農学部 植木 教授（以下、座長）

本日はよろしく願います。それでは議事に入りたいと思う。前回の会議は本年の1月に開催されており、建材全般の値上がり等により住宅単価が上がり、特に持ち家の着工戸数減に影響しているといった状況であった。前年の特に前半の輸入材入荷量の増加や住宅の需要減により、部材によっては流通在庫がなかなか消化できないといった状況も見られた。加えて、為替や木材需要が不透明なことから、見通しの立たない状況を不安視する声も多く聞かれたところである。

一方、輸入材リスクが顕在化した中で、国産材活用への期待があったり、実際に新たに国産材活用が定着したといった意見もあって、これらの流れをうまく今後につなげていければと感じたところである。

本日は、まず、議事の1として、林野庁から需給動向や予算措置に加え、クリーンウッド法の改正についての資料説明をいただく。その後、直近の需給の動向等について、皆様から情報提供や意見をいただきながら現状認識を深めていきたいと思っている。それでは、林野庁から資料説明をお願いしたい。

○林野庁 木材産業課 永島課長補佐

資料1～3、参考1、林野庁予算について説明。

○林野庁 木材利用課 齋藤課長補佐

クリーンウッド法改正について説明。

○植木 座長

それでは、議事の2と3を併せて議論したい。需給動向の報告と意見交換である。ただ今林野庁の説明があったが、情報量が多く理解するのに大変だったと思う。結構重要な内容を含んでいた。需給状況だが、簡単に言うと、直近の製品輸入量については、引き続き抑えられている状況であると。東京港の製材品在庫量も、昨年夏以降は減少傾向にあるよということが1つあったと思う。それから、国内では木造が中心である持ち家の需要が伸びていない。輸入材、国産材製品ともに価格は下落傾向にあるものの、いわゆるウッドショック以前よりは高値で推移している。また、原木価格についても、地域差はあるものの、製品価格の動向が影響して下落傾向を同様に示しているということだったと思う。

それでは、中部圏の川上、川中、川下の皆さんから、資料3のアンケート調査を基に、いろいろと情報提供をお願いしたいと思う。基本的にこの協議会は、それぞれの地域の情報を川上から川下にわたって、それぞれの立場から提供することによって相互理解を深めていくということが主な目的である。こちらから指名させていただくので簡潔に発言いただければと思う。

まず、川下に関しては、持ち家や分譲住宅、また、非住宅、それぞれにおける受注状況、今後の見通し、また、ウッドショックがあつて価格の転嫁はどうだったのか、それから、木質資材における需要の変化等の状況について情報提供いただきたい。

初めに、征矢野建材の岩垂さん、流通のほうでの川下の状況について教えていただきたい。

○征矢野建材株式会社 岩垂取締役兼上席執行役員

春先までは工務店も物件を抱えていたが、4月以降、やはり物価の高騰もあり、消費者のマインド、施主のマインドが落ち込んでいる。当然、原材料から始まって、木材関係は弱く、価格面では、紙面等で報道されているとおり下がっているけれども、全体の坪単価が上がってしまっているので、物件自体が40坪前後ぐらいの大きさだったものを、建坪を小さくしているということも見受けられる。

弊社は5月以降が第2四半期になってくるが、工務店の物件獲得率が、今の時期であれば7月ぐらいの物件の話がある程度出ているのに、なかなか物件自体が取れていない。着工戸数が昨年以上に落ちている。

そのような状況なので少しでも価格を抑えられるようにやっちはいるが、様々な資機材が上がっているので、価格を調整しながらお客さんとの折り合いをつけているというのが現状である。先行きは夏、秋以降に外材をはじめ材料が足りなくなるのではないかという話も出ているが、現状木材の動きとしては非常によくはない状況である。

○植木 座長

消費者マインドが落ち込んできているということもあり、売上の減少、また、アンケートでは顧客か

らの値下げ要求が激しくなっているということ。この顧客からの値下げ要求が激しくなるというのは、例えば、どういうことなのか。

○征矢野建材株式会社 岩垂取締役兼上席執行役員

一番は、昨年、一昨年前からのウッドショック、木材価格の高騰があったので、木材自体が値下げ方向。製品は、外材はじめ値下げになっているので、それに合わせて国産材の価格を下げているが、工務店、ビルダーからは、まだ下がるんじゃないかという話が、かなりある。

○植木 座長

一層の値下げ要求ということか。

○征矢野建材株式会社 岩垂取締役兼上席執行役員

そのとおり。ただし、電気等が上がっているのに、プレカットに関しては、なかなか加工賃も上げられないというのが実情である。

○植木 座長

続いて西垣林業さん、川下の状況をお願いしたいと思う。

○西垣林業株式会社 大塚執行役員

やはり製品の荷余りがあるために値下げの要求が来ているというのが現状で、山側が要求する原木単価と、製品の値下げによる単価の乖離があるため、製品在庫が積み上がってきている状況である。

○植木 座長

値下げ要求が川下のほうから来ていて、ところが、これをどうするかというのは、なかなか厳しい状況ということが言える。ほかに何か最近の動向の中で情報提供はあるか。

○西垣林業株式会社 大塚執行役員

去年もこの時期、虫の被害が5月から8月ぐらいにかけてあった。去年は、ある程度ウッドショックからの延長でのこの時期を迎えたので、原木が春、夏にかけて、製材所や合板工場に割と順調に入ったが、8月、9月に虫の被害を受けたという製材が多かったというのが去年の反省である。

今年も、時期的、季節的要因が変わりつつある中、原木在庫と製品在庫をどうコントロールするか。秋以降の見込みがつかない中で調整が求められているのが難しいところである。

○植木 座長

ウッドショック以降、消費者のほうの厳しい状況がずっと続いてきている中で、価格調整をどうするかというのが、やはり西垣林業さんも苦慮しているということであった。需要の回復と、国産材製品の安定的な供給というのが、うまくかみ合うかどうかという、その辺が大きな課題かなと思っている。

皆さんから質問があればいろいろとお聞きしたい。川下に対する意見、質問をお願いしたいと思う。

如何か。

では私のほうから、西垣林業さんにお尋ねするが、国産材の流通を確保する際の問題点として、例えば、サプライチェーンについて、どのように考えておられるのか。

○西垣林業株式会社 大塚執行役員

サプライチェーンという点で、豊田工場については、主に地元の豊田森林組合を中心とした愛知県森連から納入いただき進めている。安定的に受け入れるというスタンスでやっているから、売れないから要らないではなく、工場がある程度は調整弁となり大きな落差は吸収しながら山元に説明していく必要があると思っている。

○植木 座長

ここ数年、ウッドショックの状況下で、外材のリスクが高まりつつある中、やはり国産材の利用をどの事業者もかなり意識しだしたというのは事実だと思う。ところが一方では、川上からの安定供給がなければ、国産材を安定して使うことが難しいとも聞く。

そうした場合のサプライチェーンの在り方というのは、どうすべきかと。これまでも何度も議論はしてきたが大変難しいことで、川上から川下までが一体となつてつながってこなければ、国産材の将来的な安定供給も、やはり難しいのかなと思っている。

○植木 座長

征矢野建材の岩垂さんにお聞きしたいが、国産材に転換する場合の課題として、どういったことが挙げられるか。例えば、品質問題とか、納期の問題だとか、量の問題だとか、今の段階で国産材に転換しようとした場合の課題を教えてください。

○征矢野建材株式会社 岩垂取締役兼上席執行役員

当社では木造住宅協会の中で、地域ブランド化事業を始め国産材の推進をしている。一番ベースの構造材について、米松材やレッドウッドの集成材が一般の流通の中でシェアを占めている。

昨年まで国産材自給率も 40%まで上がったが、国産材で構造材を全て賄うとなると、やはり原木の調達に難しい。特に長いもの、5mや6mもの、当社としてもヒノキ材の構造部材を使っているが、その大きいものを確保するのが難しく、部分的には外材を使ってしまう。

あと、価格面である。価格面では補助金等いろいろなものを利用しながらお客さんに提案しながら、国産材のよさ、地域産材のよさを伝えて使用していただき、ある程度地産地消を目指している。工務店、ビルダーへは、やはり国産材のよさを伝えていくというのが私たちの使命だと思っている。

長野県の森林もそうであるが、地域材を使っていかなければ山が衰退していつてしまう。やはり部材の安定供給、価格面がネックである。どうしても一般工務店は、ベースが部材より価格でというのがあり、何を下げようかという木材を下げようということになっており、その部分で価格競争に負けてしまうというのがある。

○植木 座長

構造材を自ら賄おうとした場合、特に大径材の調達が難しいというのが1つあるということと、それに合わせた価格問題をどうクリアしていくかという課題はあるだろうと説明があった。いずれも根本的な問題だと思っている。

次に、川中のほうの動向についていろいろとお聞きしたいと思う。川中は、やはり原木の確保をどうすべきかということ、需要の変化等の状況はどうなっているか、それから、今後の生産体制に対する考え方。今もちょっと議論になったが、国産材の活用、拡大等についてどのようにお考えかというところを中心に、簡潔に情報提供をお願いできたらと思う。

総じて川中では、国産材の原木仕入れ価格、製品販売価格というのは下落傾向にあるというのが、一方、紙・パルプのほうでは上昇傾向にあり、市場の中では二局面が動いている状況にあると言える。

昭典木材の峰野さん、川中の状況ということで、製材工場についてお聞かせいただきたい。

○昭典木材株式会社 峰野代表取締役

林野庁の提供資料のとおり、やはり新築の需要は少なく、価格も下落しており、それを今、肌身で感じている。一部の製品に限っての注文はあるが、売れるものに対して売れないものの在庫がたまっている状況。一般住宅の需要が本当に少ない代わりに、非住宅の問合せは若干あるが、需要に対して製品の適正な生産量が少ないと感じている。

サプライチェーンに関して、丸太の仕入れのほうは、今のところ全く問題ないが、結局、製品が過剰になって丸太を断るといような状況になりつつある。そういった意味で、丸太を安定的に購入するために、常に売れるもの、例えば柱とか、土台とか、間柱とか、そういった類のもので、外国産材の需要に少しでも食い入れできるものの情報、常にこの商品に関しては国産材で作っておけばいずれ売れていくものの情報がサプライチェーンの中で必要である。あとは、最初に価格面の情報提供があつて、それに対してこのぐらいの生産ができますよという製材側からの発信もできたらいいと思う。

○植木 座長

なかなか難しいところだが、今の状況は、売れるものと売れないものが部材によってかなり状況が違うということ。それから、丸太の仕入れは安定しているが、過剰ぎみで、少し余ってきているということのようである。

その中で、いかに国産材のシェアを拡大していくかということだろう。これも1つは、サプライチェーンをどのようにうまく機能させるかということにポイントがあるという気はする。

今、外材シェアが、例えば構造材の柱材であれば、4割から5割になっていると思うが、一方で、横架材となれば極めて弱い状況で、この横架材を引き上げるとしたならば、そのポイントはどのようなところにあるのかという点については如何か。

○昭典木材株式会社 峰野代表取締役

横架材は、やはり構造計算とか強度の担保が必要になってくるので、ただ作れば売れるという商品ではないと思う。そうすると、米松と集成材の横架材に対して、国産材のシェアを上げていくことは、すごく時間がかかる作業だけれども、取組として必要だと思っている。

○植木 座長

横架材については、確かに今、集成材と無垢材があるが、国産材は全体の僅か 8%しかない。特に集成材が、かなりの割合を占めているので、無垢材での横架材は、今のところ少ない。ただ、今後、山側からも大径材をどうするんだという声が聞こえているので、こういったところへの切り込みは大事なかなと思っているが、うまく基準をクリアするには、ちょっと時間がかかりそうだという感触である。

次に木材流通関係で、東海林材市場の小杉さん、現状と課題、特に国産材の流れの状況も含めて、教えていただきたい。

○株式会社東海林材市場 小杉取締役会長

原木の段階で言うと、特にヒノキの値段が下がってきて、ウッドショックの前より、ちょっといいかなという感じである。スギについては、まだ若干値段はいいが。今後は、売れ行きが非常に悪いので、出材については、もうストップになりつつある。

それと、やはり虫害材、ここのところまではよかったが、この先湿気が多く暑さがあると虫害材が非常に出てくるので、その心配が大きい。やはりこの時期の出材は大きく減る。スギについては、まだ葉枯らしをかけるので若干は出てくるが、特にヒノキの出材は、これからストップになっていくと思う。

○植木 座長

原木価格が下がりつつあると、ウッドショック前よりはちょっとはいいかもしれないが、これは全体的な傾向と一緒にある。

○株式会社東海林材市場 小杉取締役会長

一番心配しているのは、今後の問題である。将来的に、皆伐、主伐、再造林、これが非常に困難になっていくなという感じがしている。というのは、やはり林家の手取りがウッドショック前よりちょっといいかもしれないが、まだまだ低いため、皆伐というのは非常に難しいなという気がする。

○植木 座長

長い目を見た場合に、山側での主伐、再造林が行われないことへの悪影響は、ちょっと大きくなりそうな気がするが。

○株式会社東海林材市場 小杉取締役会長

20年、30年後に伐る木が少なくなるということで、どうしたらいいのか。これが一番大きな問題じゃないか。

○植木 座長

今でさえ、1 齢級、2 齢級、3 齢級ぐらいがほとんどないという状況で、それが、まだ今後も主伐が行われず、再造林も行われずということになると、将来、国産材である人工林のヒノキ、スギが製材工場へ流れないかもしれなくなる。その不安というのは多分相当なものだと思う。今から対策を考えなければならぬ。今、小杉さんが言われたように、長い目で見てどうするのかを考えていかなければ、今が

よくてもというのは、非常にこれは危うい考え方だ。山側、川上との連携をいかに確立していくかという事だと思う。

ここで紙・パルプ関係からもお聞きしたい。大王製紙さん、発言をお願いします。

○大王製紙株式会社 池内係長

現在の紙の状況は、新聞、印刷用紙などの情報媒体としてはマーケットが縮小しているが、脱プラスチックの世の中にもなってきたので、包装や段ボール等の資材向けが増えている。パルプ製造量が余り落ちていないことは、これ向けが増えているから。

これら環境型商品は、製紙会社の中では作っているところ、作っていないところはあるが、弊社はストローやフォーク、紙皿等の脱プラスチックの商品を作っている。パルプはこれらにも使っているがセルロースナノファイバーとして、鉄やいろいろな媒体となるものにも転用している。これ向け原料は、木材、チップ以外に草でも製造できるが、大量に流通しているものとすれば木材しかないので、弊社としては今後もこれを有効利用していきたい。燃やすよりも、これを優先していきたいと考えている。

先ほどの林野庁からの説明の中に令和5年と令和4年の補助金の説明があったが、ここにはバイオマスエネルギーの転換促進対策ということしか触れられていない。カスケード利用と言うか、使用後の紙を古紙再生すれば循環型社会にもつながっている。弊社としては、ボイラーが増えてきていろいろな影響を受けているので、製紙側にも公平にしていただけたらありがたいと思っている。

○植木 座長

確かに燃やすだけではなく、再利用といったところで、林野庁からいろいろな指導があればいいなというところ。それから、環境問題、脱プラスチックに対しての取組も積極的にやられているということ。

ちまたでは、原木不足、あるいは価格高騰というのも聞いているが、特にバイオマスエネルギーとの競合というところだと思う。そのあたり何か気づいた点はあるか。

○大王製紙株式会社 池内係長

足元の丸太価格が値上がりしている。だんだんと森林経営計画に基づく伐採が進んできたので、低質材の中では一般材と呼ばれるものがなくなってきている。未利用材はFIT制度で価格の高い燃料向け丸太となるので、これとの競合で値段を合わさざるを得なくなってきている。

○植木 座長

ここで、集成材の片桐さんに発言をお願いしたいと思う。

○片桐銘木工業株式会社 片桐代表取締役

私どもは構造用の集成材を、特に受注生産で作っている。スギ、ヒノキを主体にして公共物件的なものを行っている。それから、スギ、ヒノキを材料にして自社で規格品の内装材を作って、戸建てとか住宅メーカー等に販売をしている。ただ今年に入って、着工数の減が非常に大きな需要の減を招いており苦慮している。

それから、私ども生産工場なので、製材工場もみんな同じだと思うが、電気代等の値上がり、接着剤、

塗料等副資材の値上げがあり、非常にコストがアップしている。あと、人の問題もなかなか苦勞するところで、いい人材をつなぎ止めておくのには、どうしてもコストが高くなったりという面がある。

私どもメーカーとしては、需要のために商品を開発してPRすること。着工数が減っており、空家率も全国に広がっているの、リフォームの需要に対する商品を開発して提供できればと考えている。

○植木 座長

やはり着工数の減によって厳しい状況になっているなど。加えて、様々な資材や人件費、それから電気代等の高騰によって一層厳しい状況が今後は考えられるというような話を伺った。

片桐さん、集成材がメインということだが、集成材による横架材生産はどうか。伸びとしては、市場としてはどうなのか。まだまだ可能性として期待してもよい状況なのか教えていただきたい。

○片桐銘木工業株式会社 片桐代表取締役

横架材に関しては、適材適所であり、やはり無垢材になると、私の感じでは4m材までで、それ以上はスパンを飛ばしたり、乾燥の問題もあるので、そこは集成材を使っていただく方がいいのかなど。それぞれの長所を生かして使っていただければと思う。

○植木 座長

市場は、まだまだ拡大するという理解でいいか。

○片桐銘木工業株式会社 片桐代表取締役

拡大することはするが、結局は、その先の需要の問題であって、需要が広がらないことには、あとは食い合いになるので、どうやって元の需要を広げるかが、一番の問題だと考える。

○植木 座長

確かに、需要がなければどうしようもないが、林野庁も力を入れている非住宅、そちらへの可能性もあるのかなという気はしている。横架材の需要拡大、利用拡大は、その辺も見据えながら言うことだと思う。そういった点では難しい部分もあるが、可能性としては、どんどん広げていければと思っている。

川中のほうは、ひととおりの伺ったところ。征矢野建材の岩垂さん、先ほどは川下から発言してもらったが、川中の製材方面から見た現状と課題等があればお願いしたい。

○征矢野建材株式会社 岩垂取締役兼上席執行役員

製材の課題では、弊社は基本的に県産材を製材しておりアカマツ、ヒノキ、スギ、カラマツと広葉樹ではクリを扱っている。

アカマツは、内装材はじめ、床材、壁材に使うが、昨年はウッドショックの関係もあり、アカマツやカラマツは、合板メーカーとの取り合いで非常に材料が枯渇した状況であった。しかし今期は、アカマツはシーズン物で、これから温かくなり伐採も減ってくる時期になるが、すでに約半年分を確保している。

カラマツは、今まで、外壁、内装材に使っていたが、ウッドショックで合板との競合で原木が上がってしまい、集成材はじめ内装材といった製品に価格が転嫁できず、価格転嫁して高くしても売れるのかという課題もあった。カラマツは集成材用のラミナも出していたが、製品価格が追いつかないということで、当社としてはカラマツ自体を抑制してしまった。

スギは、安定的に入荷していたが、やはり需要と供給のバランスが重要である、ウッドショック時は、丸太や、製品が欲しいということだったが、先ほどから話がある外材との競合の中で、安いものであるということでスギの在庫も余ってきている。それをいかに製品化して販売するかというのが課題となっている。

当初、万博はカラマツ材等の国産材を使おうという計画がウッドショック前はあった。長野県には豊富にあるカラマツの使用を、かなりの期待をしていたが、やはり外材に価格では勝てないということで、決定しなかったことは非常に残念だなということがある。

○植木 座長

なるほど。樹種によっても多少の違いがあるのだろうけど、総じて厳しいという話だったと思う。

それでは、川上のほうに話を進めたいと思う。川上からも、やはり国産材の需要が減少、価格が下がる傾向にあるとアンケートから見えてきている。今後、夏にかけての状況はどうだろうか、今後の生産見込み、樹種や造材のニーズ、森林所有者への反応、生産体制等あれば、お聞きしたい。

まず、森林組合関係から愛知県森林組合連合会の平松さん、如何か。

○愛知県森林組合連合会 平松代表理事専務

本県の森林組合の関係だが、先ほど来、話が出ているように、ウッドショックのピークから原木の価格がじわじわ下がっており、今は様子見で、伐採の量も見極めている状況である。この4月、5月の伐採量としては、ここ数年とほぼ同等の感じだが、これから8月にかけて原木価格の動向を注視していくという状況になっている。

それから、山主と直接話をしたりということはないが、全体的に、主伐するとか、木を伐ってお金にしようという人が少ないというような感じはしている。

○植木 座長

状況を見ながら、伐採も見極めている。山主のやはり切り控えが、まだ続いているという話であった。他にも川上から、長野県森林組合連合会の田口さんをお願いしたい。

○長野県森林組合連合会 田口業務課長

本県の状況は、アカマツの樹種転換、更新伐といった伐採時期が終わったところ。おかげさんで流通、製材に買っていただいたりして、事業的には狭間で、生産調整されている工場に対して原木のほうの調整を行い、在庫量がそんなに増えていない状態である。

一番困っているのはスギの流通である。製材のほうに振り向けて、どうにか在庫調整を、原木の調整をしている。ただ、これから生産時期、カラマツ等が出てくる中で、製材、もしくは、集成、合板の生産調整の動向がすごく気になっている。先ほどの主伐、再造林という部分で、長期的な受け皿として、

製材、合板にしっかり利用していただけることをやはり期待しており、協力して納材させていただきたいなど。

あと、コスト高は山側にもあって、来年の2024年問題、運送から始まって、伐るに当たっても機械の高騰、ガソリンの高騰ということで、製品単価が下がった中で原木のほうにしわ寄せがくると、大分厳しいという状況にあるのかなと思っている。

○植木 座長

ここが難しいのだが、川上からすれば川中の安定利用をお願いしたいし、川中からすれば川上への安定供給をお願いしたいという、いつもそんな水掛け論的なところが話として出てくる。ここをいかに調整するかというところなんだろう。

それから、ずっと気になっているのが、やはり労働力確保問題だが、田口さん、素材生産関係の労働力についての状況は如何か。

○長野県森林組合連合会 田口業務課長

雇用の部分では、緑の雇用等いろいろとやってはいるが、なかなか定着しない部分と、長く勤めるには経済的に難しいかなというところがあると思っている。教育するのも時間がかかることなので、生産量に関しては、人の確保も大事である。

さらなる機械の導入という部分では、価格の高騰もあって、なかなか更新ができないのかなと思っている。

○植木 座長

やはり労働力を安定的に確保するということは、川上にとっては今後も重要な課題だと見ている。例え主伐が進んだとしても、造林、保育への労働力を確保できるかどうかもある。その辺がうまく行かないと、主伐、再造林というような形は、なかなか厳しいのかと思われる。もちろん木材利用、国産材利用ということが大前提ではあるが、山側の困難性を解決していく必要があると感じている。

東海林材市場の小杉さん、素材生産から見た現状について、いろいろと感じていることを提供していただければと思うが、如何か。

○株式会社東海林材市場 小杉取締役会長

皆伐、再造林というのは、今後一番大きな問題だと思う。その中で、やはり山林従事者の問題、それから、林家、山を持っている方の手取りの増、そこらを考えると、なかなか難しいなというのが実感である。

私としては、立木価格の保証、1㎡伐採したら、1㎡当たり5,000円から6,000円の保証、それと、その後植栽して育てるわけだが、10年生ぐらいまでを全額助成して林家に渡すというぐらいのことをやるのが、非常に重要じゃないかなという気がする。そうすると、1ha当たりで大体400㎡ぐらいとして、6,000/㎡円なら240万円。その手取りと、今言った10年間ぐらいの補助、助成をすれば、山を持っている方も木を伐ろうという気になると思う。これは私の希望である。

○植木 座長

私も同じような希望を持っている。立木価格について、やはり一定程度の保証が必要だということと、造林、保育において、最低10年間は全額補助すべきだという話であった。

これまでも出てきているが、どのようにそれを解決するかというのは非常に難しいところがあって、林野庁の永島さん、今の話について、例えば植栽の全額補助という考え方、植栽、保育、10年ぐらいを全額補助という考え方について、林野庁として如何か。

○林野庁木材産業課 永島課長補佐

意見は各地でいただいている。一定程度の保育の支援というか、交付金は既に措置しているが、まだ足りない部分があって、これから長期間を見る上で課題になるというのは認識している。そういった話はこれまでも十分聞いていると思うが、直接の担当ではないので、庁内でも今日頂いた意見として伝え、議論の参考にさせていただきたいと思う。

先ほど、適正な立木価格の設定という話があったが、参考資料6で紹介したとおり、これからの運用で、どんなふうにも有効活用できるかは、ちょっと見えない部分があるが、国有林では価格の公表を始めている。例えば今後の議論に使うとか、取引の参考になるのかどうか、またご意見いただければと思っている。

○植木 座長

主伐、再造林の問題をどうするか、それに見合う、それを持続的に続けていくためのコストの抑制と補助の問題があると思う。この辺も、何等かの解決方法を現場のほうで議論しながらやっていく必要があると。中部圏として考えていくべき問題だと思っている。

ここで川上のほう国有林から、中部森林管理局の発言をお願いしたい。

○中部森林管理局 井口森林整備部長

今回も話が出ているが、昨年度はウッドショックの影響で比較的単価が高値で推移したので、国有林野事業の収入確保の面では大変助かった。今年度は、今のところウッドショック前よりもやや高いが、全体として見れば下落傾向にあり、不安要素だとの認識をしている。また、私どもは、四半期ごとに供給調整検討委員会を開催しているので、仮にウッドショック前よりも下回るような動きがあれば、委員会に諮りながら供給調整の必要性などについて対応を検討していくことになる。

先ほど、労働力確保の話があったので、これに関して一言申し上げると、私ども直接労働力を支援するツールは持っていないが、その一助として、発注見通しを早期に公表する、あるいは、複数年契約についても今年度も継続していきたいと考えている。

また、10分の10の補助があったらよとの話が出ていたが、森林管理局が所在する長野県の施策として、一定の要件を満たせば、従来の造林補助の自己負担分について、県税を充当して10分の10にする事業が始まった。このような施策は、競争性がなくなるとか、技術的な工夫をしなくなる恐れがあるので、この施策の動きや効果を見ていきたい。

○植木 座長

国有林としても、可能な限り施策は打っているということ、また、独自に国有林内の需給調整会議というものがあり、議論しているということである。

続いて森林整備センターから話を伺いたいと思う。

○森林整備センター 中部整備局 川口水源林業務課長

私ども森林整備センターは、民有地を対象に水源涵養機能等が低下している土地において、分収造林契約方式で水源林造成事業を実施している。

立木の販売に当たっては、契約相手方との協議を踏まえ実施をしており、当センターの中部地区における令和5年度の販売予定量は、立木幹材積量全体で、3万5千 m^3 である。内訳は、間伐で8千 m^3 、育成複層林の主伐等で2万7千 m^3 の販売を予定している。

当センターは、国産材の安定的な供給が求められていることを踏まえ、計画的な育成複層林を造成するための更新伐（二段林・三段林）や集積間伐を推進するなどを通じて、地域の木材需要に貢献していきたいと考えている。

○植木 座長

森林整備センターから現状についてのご報告、見通しについて話があった。

それでは、苗木生産のほうに伺いたいと思う。愛知県林業種苗協同組合さん、如何か。

○愛知県林業種苗協同組合 高山書記

本県の種苗関係だが、アンケートにはやや減少と書いてあるが、大体、例年並みでこのところ来ている。植栽は、去年から今年度にかけて、全国的にヒノキが足りなかったという話を聞いている。近県ではないが、ちょっと離れたところでは何万本足りないという話があり、他県のほうでは皆伐が多少は進んできているのかなと感じている。

本県の場合、苗木は、大体12~13万本は県内で植えているが、その倍とは言わないが、1.5倍ぐらいの苗木を作っているのだから、県外で使ってもらって何とか経営が成り立っている。県内で伐採があれば、30万本ぐらいは生産できる能力を持っている。みんな生産を抑えている。

それから、伐採の後、天然下種更新という言葉があるが、木を伐って植えない。何で植えないんだという話をすると、所有者が木を植えることを望まないのだと、手間がかかるからそのままほかっておいてくれと。それが、3年後、5年後に回復していなければ植えなさいという話にはなるが、その辺のチェックが十分されていないんじゃないかなと。それが何につながるかというと、先ほど小杉さんが言われたように、将来的には木がなくなるということにつながっていくんじゃないかと。

いわゆる造林面積が減ってくるという。広葉樹がどんどん育てばいいが、天然下種更新の場合、ちゃんと育つようには感じられない。それから、最近の動向としては、身近なところは、もう、スギ、ヒノキは、飽きたから植えないということで、どっちかというところと広葉樹類が植えたいという方がちょこちょこおられて、コナラ、クヌギ、ヤマザクラ等の苗がないかという問合せがかなり来ている。

先ほどから話を聞いていると、労働力が足りない、材価は安い、どう見ても需要が伸びないと駄目だよという話がぐるぐる回っているだけ。個人的な意見だが、地球温暖化対策が話題になって、今日も台

風が来て、あるところですごく災害が起きたと言われていることについて、行政が抜本的にもっとそこに力を入れて、うまく林業経営だとか木材産業をリンクさせていかないといけない。だから、循環型林業というのをもっともっとアピールしていかないと、実際、県民や国民が理解しているかという、ややクエスチョンだなということを感じる。

○植木 座長

率直な意見だと思う。山林所有者が、そもそも植える気持ちがなくなれば、将来への安定的な木材供給も危うくなってくる。

また、天然更新が確実であれば、よろしいかとは思いますが、その辺が日本の場合は難しい部分もあり、チェックが確実に行われているかどうか問わなければという気はしている。ただ、行政としては、そこはしっかりと見ているんだろうと思っているが。

あと、環境問題との絡みで、やはり国民に対して森林の重要性を積極的にアピールしていく必要があるだろうと。確かに堂々巡りのことをずっと議論しているが、森林、林業という産業が、非常に規模が大きくて、様々な方面に影響を与える分野であること、また、日本の戦後の政策から見ても、外材主導型に持っていったということから、国産材の利用が、一歩遅れたという気はしている。

次に長野県山林種苗協同組合の三石さん、川上の状況は如何か。

○長野県山林種苗協同組合 三石事務局長

県内のこの春植えの苗木の出荷状況は、カラマツのコンテナ内が非常によく出ている。逆に、裸苗については、生産者のほうで大分余っている状況である。

赴任して一月ちょっとの中で私が感じたのは、苗木の生産者も、安定した出荷をするためには早めの予約、どれだけ必要かという数量をいただくと安定的に出荷できるのかなと思った。それについては種苗組合が、生産者に対しても、事業者に対しても、早めにいろいろなアナウンスをしていくことも必要かなと考えている。急に欲しいよと言われてれば、一生懸命対応はするが、コンテナ苗の生産には1年半以上かかるので、安定供給するためには、やはり計画的な伐採といった面から、来年、再来年には、このぐらいの苗木が欲しいよという話がある程度入ってくると、生産者も、それで準備できる。

生産者側の話をすると、ある程度、勘というか今までの経験で準備をしているところもあり、そういう中で苗木が残ると、やはりコストに非常に反映される。残さないように何とか売り抜きたいが、その辺が、やはり川下側、この場合は両方が川上側となるが、森林組合とか事業者から早めに情報をいただきたいと思う。

○植木 座長

コンテナ苗は良好な出荷があるということだが、何よりも情報提供である。やはり、情報があることによって、生産者もある程度、それに合わせた生産体制が取れるし、計画的な生産をしていきたいとのことだと思う。

ここで、県の方からも聞こうと思う。富山県の加門さん、県が打ち出している施策等があれば、情報提供をお願いしたい。

○富山県森林政策課 加門課長補佐

アンケートの中で情報提供したもので、県が直接やっているものではないが、需給情報の共有に関する取組の1つとして、富山県森連と富山県木連、素材生産とか建築設計の業界から構成している「とやま県産材需給情報センター」という組織があり、そこが積極的に建築計画とかの情報収集をしたりしながら、県産材の供給がスムーズにできるような活動をしている。

現在も、あるYKKグループの建築計画があって、これは6階建てのCLTの集合住宅を3棟建てるといった計画だが、大量に県産材が必要になるということで、施主、素材生産、製材などとのコーディネートをこの需給情報センターが積極的に行っている。

○植木 座長

それなりのサプライチェーンのような形で、売る側、買う側との関係を構築しているということ。その成果はどうか、進んでいるか。

○富山県森林政策課 加門課長補佐

今年の9月末ぐらいを目標として、工事は進められていて、県産材の供給に関してもかなり綿密に調整されているので、スムーズに行くと思っている。

○植木 座長

ひとつおき本日の出席者からいろいろと話を伺った。追加の発言や情報提供したい方は、ぜひお願いしたい。それから意見や質問があれば、ここで発言をお願いしたい。如何か。

○林野庁木材産業課 永島課長補佐

林野庁から発言したい。

大王製紙さんからバイオマス関係の状況を聞いて、カスケード利用というのは林野庁としても非常に大事だと思っている。あと、バイオマス関係では、認定計画に基づき事業をやっているとの認識なので、その辺りの指導は、きちんと実行できるように取り組んでいきたいと思っている。あと、未利用材の活用支援も施策に入っているので、今まで使われていない木材の活用を広げていくという観点からも、全体のキャパを広げていくよう考えていきたいと思っている。やはりバイオマス関係だと、FIT制度が新たな木材需要の拡大先という観点からの支援があるが、いただいた意見は、担当にも伝えて勉強していきたいと思う。

2つ質問したいが、征矢野建材さんになると思うが、適材適所に部材を使っていくことが重要ということで、外材の話もあるし、集成材だったり、全てを国産材というよりは、適切な場所に使っていきたいと思っているが、その辺りの何か使う方の意識というのは、どのようになっているのかなど。例えば一部の方は、外材、米松とか注文したものを一式使っておけば大丈夫だと、国産材を選択肢に入れずに使っちゃうみたいなどころがあるのかなど想像している。そういう適材適所で部材を使うことに対して、川下側の意識というのはどんな感じなのか、取引先との関係に限られると思うが、お持ちの考えがあれば教えていただきたい。

もう1つは、愛知県森連さんから話があったと思うが、やはりウッドショックの後に、ちょっと価格

も下がって伐り控えが続いているのは、川上の森林所有者の意向が入ってきていると思う。今回、ウッドショックなどですごく変動が大きくて、今、伐り時だとかそういう話というのは、それぞれの経営上の判断だとは思いますが、発注というか、川中が欲しいと言って川上が伐り出すのにどうしても時間がかかる。そういう需要の変動の情報というのが、どれぐらい森林所有者やそういった立場の方に伝わっているのか、取り引きや事業される上での、そのあたりの感覚を教えてください。

○植木 座長

今、2つの質問があった。1つ目は部材の問題で、今後、適材適所という利用の仕方が必要となるが、川下側の意識どうなんだろうかということ。それから、もう1つが山林所有者への意識の問題で、ウッドショック等を踏まえ、需要の変化、変動状況というのがどのくらい押さえられているのかということ。

まず、部材の適材適所利用というのを進めていかなければならないという話。これは川中の1つの考え方であるが、部材の適材適所について、川下ではどれぐらい意識されているかという質問について、何か意見をお持ちか。愛知県木材組合連合会の西垣さん、如何か。

○一般社団法人 愛知県木材組合連合会 西垣会長

最近、雑誌Wedgeに「瀕死の林業、再生のカギは成長よりも持続性」ということで、30ページに亘る特集が掲載されていた。特に川上の林業の世界では、課題が山積しており、さらに川中、川下でもいろいろな問題があって、非常に厳しい状況に入っていますよと。

そういった中で、これから我々が川上、川中と一体となってやっていくためには、問題を一つずつ解決していかなければならない。サプライチェーンの問題、価格や生産性の問題、いろいろあると思うが、この特集で言われていたのは、これからは「持続性」が大切だということ。

サステイナブルと言っていたが、様々な問題について、この協議会を通じて勉強していけば良いのではないかと。処方箋はないが、一つずつやり続けるということが、やはり基本である。こういう協議会も、持続性を持ってやることで、この業界をよくしていきたいなと思っている。

今、この業界は非常に大きな転換期にきていると思う。これから、いろいろな仕掛け、仕組みをつくって動かないといけない。

非住宅はこれからの分野だが、空き家の問題もある。業界として新築をやっている一方で、空き家の割合が14%近くに達している。いろいろな問題があるが、一つずつ考えながら持続性を持ってやりなさいということかなと思う。

○植木 座長

持続性という概念、これをしっかりと見据えてということ。その中で、先ほどの質問にあった適材適所もリンクしてくると思う。当然、川下のほうも、持続性を考えた場合には、限りある資源の中で、どのように材を有効活用するかということは、当然やっていると思う。

もう1点、山林所有者の意識の問題で、ウッドショック等を踏まえ、需要の変化、変動状況というのを、どれぐらい押さえられているのかという感触が聞きたいということ。

川上のほうの所有者の意識について、もし分かっていたらお答えいただきたい。愛知県森連の平松さん、如何か。

○愛知県森林組合連合会 平松代表理事専務

所有者の意識の問題について、直接、各森林組合が所有者にどういう交渉をしているかは承知していないが、個人的な感覚では、細かい需要の動向を所有者に伝えたり、今、原木の価格がどのぐらいかというのを伝えるというよりも、この山の木を、今、伐ると、大体このぐらいで、経費がこのぐらいで、このぐらい返るよという、そういう大まかな情報を流しているという感じがする。なかなか所有者に需要の動向はこうですよとまでは伝わっていない状況だと思っている。

○植木 座長

なかなか山林所有者の意識の問題というのは捉え難い部分もある。この協議会でも、実は山林所有者の方が入っていないというのを、やはり考えなきゃいけない。メンバーに加わっていただけるような山林所有者を考えたいと思っている。

それでは時間も迫ってきたので、本日の議論を簡単にまとめさせていただきたい。現状からすれば、住宅マインドのやはり低下と、それに加えて各種資材の不足、人件費の高騰、電気代の高騰等、林業、林産業を取り巻く周辺の問題も、やはり大きな課題が出てきている。その中で、木材関連産業は厳しい状況が続いていて、今後も、そのことは続くのではないかということが大方の意見だったと思う。

そんな中、アンケートからも読み取れるが、今後、国産材の積極的な利用というのも含めて進めていくべきとの意見がある。それについては、やはり輸入材の供給リスクをいかに回避すべきかという問題、それから、国内資源の有効活用というものがやはり重要で、これに関して、さらに環境問題にもつながってくる。森林の持続経営、または、カーボンニュートラルだとかそういった観点からも、地域の木材の安定供給への機運というものが、今、高まりつつあって、それをいかに今後も高めていくのかというところが大きな課題として挙げられたと思う。

また、一方で、木材需給については、海外の情勢に大きく影響を受ける中において、価格や国内需給の動向の先行きが見通せない、そんな状況が続いていると思っている。

今後もこの需給情報連絡協議会については、機を得ながらいろいろ議論し、各種関連情報の交換が引き続き重要だと思っている。そこで、私から今後の在り方を2点ほど提案したい。

その1点目が、前回のこの協議会の場でも話したが、優先すべき課題を決め、プロジェクト課題と言っていると思うが、協議会の下に小委員会を設置して、中部圏の新たな取組を検討、進めていきたい。

そのプロジェクト的な課題として、1つは、主伐-再造林の推進に向けた山側の課題である。先ほど愛知県木連の西垣さんから話があった「持続性」をどう果たしていくか、5年先、10年先、場合によっては50年先の木質資源の在り方をどういうふうに考えるかということも含めるならば、山側の主伐-再造林の課題は極めて深刻・重要だと捉えなければならない。これが、我々として具体的に検討し、実践していかなければならない一つの課題だろうと思っている。

また、もう1つは、現在、伐り控えの中で高齢級の林分が増加しつつある。そんな中で大径材の利用をどのように進めるかということも、この中部圏の課題として重要な点だと思っている。

木材の利用と森林の再生は表裏一体である。その中で持続可能性をどう実現していくか、果たしていくかということだろうと思っている。

主伐一再生林の課題解決に向けたプロジェクト、大径材利用の課題解決に向けたプロジェクトを進め、これらをトピックとして広域流通を視野に入れたサプライチェーンマネジメントの構築が重要と思う。この辺を小委員会なるものところで議論し、それを、この全体会議の中で提案・意見交換をしながら、前に進めていければと思っている。

今後の進め方としては、このプロジェクトに興味関心のある構成員の協力を求めたいと思っている。先ほど述べた3つの課題、主伐一再生林の課題、大径材利用の課題、サプライチェーンマネジメントの課題、これらに関心のある構成員の方、ぜひ参加していただければと思っている。川上、川中、川下をつなげるモデルの構築ということは、なかなか一筋縄ではうまく行かないが、できれば外部資金を取り入れながら具体的取組に踏み出すということが、この協議会の存在意義として極めて重要であるし、中部圏の林業、林産業のまさに生命線をつくる作業にほかならないと思っている。

それから、もう1点は、この協議会の進め方に対する提案である。今年度も2回のウェブ会議による開催が予定されているが、予算も少なくなってきた中で、どのように充実した内容を議論していくかということである。ウェブの便利さもあるが、私自身、中身の濃い議論をするならば、やはり対面での会議というのも重要だと思っている。それで、次回の会議では、対面とウェブとの併用開催を提案したい。ただ、予算的な問題があって、これについては、申し訳ないが会社なり自前でということになるかと思う。

その会議の後、できれば多くの方にお残りいただいて、フリー参加の交流の場を設けて、さらに議論と懇親を深めていきたい。これについても、会費は自費扱いでお願いしたい。ただ今後、コロナの関係など状況が変わって、対面では難しいということであればウェブ会議の開催となり、別の日に交流会の機会をつくりたいなどと思っている。以上、2点の提案に対して、何か意見、質問等あればお願いしたい。如何か。

ぜひ多くの方に、小委員会に参加いただきたく、事務局に連絡いただければと思う。それと、対面での会議とその後の交流会についても併せてお願いしたい。こういった形で、中部のこの需給情報連絡協議会も少しずつ前に具体的に進めていきたいと思っている。

それでは、今回も出席者の皆様のご協力に感謝を申し上げ、進行を事務局にお返す。

以上