

令和4年度 第2回 国産材の安定供給体制の構築に向けた 東北地区需給情報連絡協議会 議事録

- 1 日 時：令和5年1月30日（月）13:30～16:00
- 2 場 所：ウェブ会議（Zoom）
- 3 出席者：別紙のとおり
- 4 議事次第及び配付資料：別紙のとおり
- 5 概 要

（1）冒頭挨拶

○東北地区需給情報連絡協議会 鈴木 会長（ノースジャパン素材流通協同組合 理事長）

大寒波の襲来ということで近畿から西の方では丸太の生産にも影響が出そうな気がするが、この東北地区は少しは寒波に慣れていると思うので影響は少ないと予測している。

ウッドショック以降、なかなか需給が安定しない状況が続いている。通常は需給関係と丸太・製品の価格がぴったり連動する形が多いが、今回の場合は必ずしも全てが連動していない気がする。というのは、現在、川中のいわゆる集成材・合板を中心とした工場の減産が続き、川上には納入制限がかかるということが起きているが、川下の建築の戸数と必ずしもぴったり連動していないと言える。この原因は、川下に急に入る外材製品の輸入量が非常に不安定ということ、川中から川下までの流通分野での在庫機能が必ずしも明確になっていないことが非常に大きいと思う。その意味では川上・川中・川下が完全に連携できるような国産材時代を早く到来させるための需給協議会が真の意味で実態経済にぴったり合う形に近づいていくというのが今回の教訓ではないかと思う。

皆様から忌憚のない現状をお話しいただいて、次に繋がる協議会にしたいと思う。

（2）議事

○秋田県立大学 木材高度加工研究所 高田 教授（以下、座長）

前回の協議会を振り返ると、ロシア・ウクライナ情勢や為替の動向等、不透明な部分が多々あった。それから半年がたち、いわゆるウッドショックを経て、特に、価格の推移については皆さんが注目しているところだと思う。

今回は、現在の需給動向について、情報共有の在り方、木材需給の変動に対応できる体制の構築に向けてのご意見等について議論いただきたいと思う。

はじめに、林野庁から説明をお願いします。

○林野庁 林政部 木材産業課 永島 課長補佐

資料1～4について説明。

○高田 座長

状況として、国内の需要が不振ということで皆さんがご苦労されているところが数字にも出ていたと思う。特に気になったのは、情報のエリアの範囲として東北全域のことはもちろんだが、身近な県単位でしっかり情報を得たいという意見が多かったように思う。県単位での情報共有の仕組みが別途必要かもしれない。

林野庁から報告があった統計的な情報も踏まえて、構成員から現状の見直しをお聞きしたい。先ほども申し上げたが、今回は、需給動向についてのご意見、木材需給の急激な変動に対応できるような体制の構築をどうすれば良いかについてのご意見の二つが議題となっている。林野庁の資料では国産材の活用拡大に向けた事例も紹介していただいているが、それ以外にも構成員の皆さんから取り組み事例としてご紹介いただくと参考になるのでよろしく

お願いします。

まずは川下の建築分野から、住宅・非住宅それぞれの受注状況、今後の見通し、価格の転嫁状況、木質資源における需要の変化等、現場で感じていることをコメントいただくと同時に、今後の国産材の活用に関して情報共有があればお願いします。

○(一社)JBN・全国工務店協会 加藤 理事

需要動向については、住宅が伸び悩んでいる。集成材並びに合板関係が単価的に5割程度アップしているので、お客様に転嫁することがなかなか難しくなっている。

そして、今問題が起きているのは、追加や変更が途中で起きた場合、木材関係に関する変更時期の単価を多少なりともお客様に転嫁することが、お客様との話し合いの中で若干トラブル気味になりつつある。そのあたりが工務店としては厳しい状況になっている。

また、木材需給の急な変化ということでは、単価は高止まりで、ある程度安定してきたと見ている。その中で、材木ばかりではなく全体的な値上がりをしているので、積算にあたり非常に苦労している。プランの段階で国産材を利用していく形にしないと、輸入材の横架材の調達がかんがえられなくなっている。それも含め、お客様とのプランの段階での打ち合わせが重要になってきている。

○高田 座長

住宅が伸び悩んでおり、逆に突然増えていくことも想定できず、着工数自体が増えていかない状況で、いかに木材を使っていただく体制をとるかというのが大きな問題と感じる。

○(一社)JBN・全国工務店協会 加藤 理事

新築という考えばかりではなくて、造作材、外壁等いろいろな形で考える必要がある。住宅そのものの新築というのはまだまだ減ってくると思っているのでリフォーム系も含めて考えていかないと伸び悩みすると思う。

○全建総連 北海道・東北地方協議会 担当事務局 佐藤 氏

本日の内容をお聞きして、地方協議会のなかで今後に向けて考えていきたいと思う。

○高田 座長

続いてプレカットの状況をお聞きしたいが、プレカット専門の構成員がご欠席のため、プレカットにも携わっている構成員からご意見をいただきたい。

○(株)山形城南木材市場 安部 代表取締役社長

市場製品は10月ぐらいまではある程度動きがあったが、11、12月は大きく落としており、前年比で80%、12月は70%という数字に下がっている。

プレカットは加工坪数ベースになるが、10月までは前年比のだいたい96%ということで大きな落ち込みは無かったが、11月、12月は製品と同様に2～3割落としている状態で、現在も先が見えていないのが正直なところである。

工場も1月に入ってから止まる日が増えてきた。近隣の県外のプレカット工場へも製品を勧めているが、県外のプレカットもあまり芳しくない状態が続いており、在庫を減らしてはいるが、まだ先が見えないことで次の在庫の仕入れまでいかず、二の足を踏んでいるような状況である。県外からの下請けも無くなっている状態で、全般的に急激に冷え込んでいる。

需給の急激な変動に対応できる体制については、市場としては、荷主である各製材工場からの荷受けを増やし、なるべく市場でのストックを増やしていこうと考えて動いている。集荷をだいたい増やしており、需給調整機能をしっかり果たしていこうと考えている。ただ、ストックだけ増やしていくのもなかなか難しい状態なので、県外のプレカット工場に輸入材から国産材への転換についてお勧めしているが、今在庫を減らしている状態ということと、ビルダーの仕様の変更というところまで絡んでいるようで、まだまだ進んでいないという現状

である。

急激な変動に対しては流通業としては早い段階で荷主さん達に情報を伝達して、どういったものが売れているのか、どこが厳しい状態になっているのか、価格も含めて伝えている。原木に関しては、合板・集成材も厳しくなっているので、素材生産業者には広葉樹や役物の大径木の良材等の伐採に転換してもらうようお願いしている。

○高田 座長

流通のなかでのストック機能があるが、リスク分散をしないと一つのところだけでストック機能を満足させるというのは今の日本の流通ではなかなか難しいかもしれない。そういう意味で、情報共有と信頼関係が非常に重要だと感じる。

○(株)山形城南木材市場 安部 代表取締役社長

なかなか難しいところではあるが、買い方さんの方に少しでも早めに手を打ってもらえるように、一つでも多く在庫を手持ちしておいてもらえるようにということで進めている。非常に厳しい状態だが、皆さんにそういったところを頑張ってもらえるようお願いしている。

○(株)山大 高橋 取締役 管理部部長

製材工場に関しては、原木の仕入れ、仕掛品、完成品をバランスよく持っている。

プレカットに関しては昨年まで順調に来ていたが、1月になってかなり落ち込み、加工ベースで予定から35%程度落ち込んでいる。2、3月については営業の情報だとある程度持ち直すということだが、見通しが不安定になってきているのが現状である。

価格については、製材、プレカット工場に関して、ウッドショック後、若干下がったもののまだ高値で安定しているので、メーカーとすれば今の収支ベースでいけばある程度理想的だと思っている。

今後の商品とすると、住宅着工において今まで分譲で引っ張っていたところが弱くなっており、まだまだ試作の段階だが、新築に頼らない、副業とかちょっとした小部屋を規格化したものを昨年から売り出している。そういった新しいところに行かないと新築だけでは難しいところが見通されるので試行錯誤中である。非住宅でカバーしているものの、住宅も以前よりかなり予算が厳しくなり、競争が激しくなっているため、そればかりに頼って坪数や量は稼げても中身が薄いというのが今後予想されるので、絶対需要が見えない時の対策は正直見えておらず試行錯誤中である。

○高田 座長

新築以外にもマーケット開拓をということだったが、東北の地域だけの話ではないと思う。全国的に戸建ての着工数が上にキャップをされている状況で、どうやって木材製品を浸透させていくのか、例えばCLTを大きな断面で使うということもゆっくり浸透しているように、各業界で努力していることを東北でも積極的にやっていくべきだと捉えるべきだと思う。

○(株)山大 高橋 取締役 管理部部長

絶対ボリュームが無いとなかなか厳しいとは思いますが、その先駆けとして色々なことを打ち出して、その反応を見て生産していくというところだと思う。

設備にも限界があるので、色々と付加価値を付けたいのは山々だが、製造段階でのコストが合わなくなるので、あくまで当社としては製材工場でありプレカットなので、180度違うものも考えづらいので今の設備+αでの採算が合うところに留まっている。

○高田 座長

各業態は違うが、今の状況のままでは上手くいかないということは同じ意見で、何か変えていくことが必要というニュアンスは皆さんから感じた。

これまでの内容に関してご質問、ご意見があればお願いします。

○林野庁 林政部 木材産業課 永島 課長補佐

輸入材の横架材の調達に難しいというお話があったが、そうすると国産材に求めがいくという動きがあるのか。

○(一社)JBN・全国工務店協会 加藤 理事

例えば、非住宅でスパンを飛ばすと、当然国産材の強度では間に合わないのでもう輸入材に頼らざるを得ないが、我々は一般住宅が専門なので、そこまで期待するよりも県産材ならびに国産材を使った住宅であれば十分に合う考えである。

○高田 座長

横架材に関しては、国産材、特にスギはたわみが大きく、スパンを飛ばすとどうしても難しいということがある。京都大学で梁せいを高くすれば強度的に使えるという報告があった。そうすると実際に設計士も含めて、現場への説明も含めて、新たな取り組みが必要かもしれない。何れにしても今の断面寸法でスパンを飛ばそうとするとどうしてもスギは厳しい。技術的にこれだったらというのは“学”の仕事になるかもしれない。現場のご意見を聞きながら一緒にできればと思っている。

役物の大径木のお話がありましたが、○国のブランド材について何か発言はありますか？

○(株)山形城南木材市場 安部 代表取締役社長

前森山から出た役物の大径木が、思いの外反響があり、県外にも広く案内を出したが、もうちょっと欲しかったという人も多かった。素材生産側もそういったものが売れるなら是非とも出したいということで前向きに進んでいる状態になっている。今後少し期待できている。

○東北森林管理局 唐澤 森林整備部長

前森スギについては事前の予想より売れ行きが良く、大変良かったと思っている。○高○国の秋田杉も売れており、ブランド材の取り組みは今後もしっかり取り組んでいきたいと思う。

○高田 座長

大径材ということで、一般材の木取りが難しいかもしれないが、東北の特徴になるものだと思うので、各県、各業界の方には使い方も含めて考えていただければと思う。

次に川中の方々にご意見をいただきたい。現在の生産の状況、海外からの原木の確保状況、今後の生産体制、需給動向の把握に必要と考える情報をどのようにすれば良いか等についてご意見をお願いします。

○秋田県木材産業協同組合連合会 橋場 副理事長

秋田県は構造材というより羽柄材の産地なので今般のウッドショックは、構造材に比べ価格の上昇が見られず影響が小さかった。その中で原木価格だけが一番高くなったという状況で推移した。

需給動向について調査しているが、現段階から申し上げると、需要がまた外材に戻りつつあるのではないかと、具体的には、オール杉の構造用合板が表面単板にカラマツを貼ったものに代わる、杉集成材からまたホワイトウッド集成材に代わる、という動きが出ている。今後の杉の需要を拡大していく面でどうしようかと思っている。

需要面では、今般のウッドショックは、初めて国産材の需要が動いたということで非常に期待したところであった。しかしながら、現在を見ると、首都圏における住宅は一戸当たり約5百万円ほど値上がりしたと言われる中で、既に国産材の製品価格は落ちている。おそらく国産材の製品価格が落ちても住宅価格がまた下がるということは無く、一手に木材業界が

背負うであろう。この対応をどうしたら良いか苦慮している。

今般のウッドショックを踏まえて、やはり素材生産と木材加工の關係に弾力的な運用を持ち込む必要があるのではないかと、具体的には、欲しい材料を発注して山から出てくるまで約3ヵ月かかる。この間の經濟の動きによっては情報が陳腐化することも発生する。したがって、今後さらに素材生産と製材工場の連携をどう強化して、どうしたら弾力的な材料供給、製品供給をやっていけるか対応策を考えている。

○高田 座長

素材生産と製材側の關係で、いわゆるリードタイムが3ヵ月程かかってしまうので、その間に状況が変わる、という話だったと思うが、これをだいたい半分くらいにしたいということか、それとも価格を止めたいということか。

○秋田県木材産業協同組合連合会 橋場 副理事長

どちらもだと思っている。天乾を長くすることによってある程度は在庫を確保できていくだろう。ただ、その場合には場所をどうするかという問題があるが、逆に山側では、例えば私どもの産地では3.65mの造材寸法がまだ需要の半分あるが、一方で造材寸法が4.00mが主体となりつつあるなかで、3.65m素材をどう確保するのかなど、素材生産側との信頼關係をより強化する中で、対応してもらえる事業体をどう見つけていくのかというような話になると思う。

○高田 座長

続いて集成材について伺いたい。

○協和木材(株) 矢口 管理部部長

直近の状況について、現在は製材計画、製品生産計画ともに設備能力の約25%ダウンでの計画が続いている。この状況はおそらく年度が明けても続くのではないかと予想される。やはり外材の在庫がまだ過剰だということと、契約価格については落ち着いてきている話は聞くが、外材価格に引っ張られるような形で国産材、集成材も製品価格が下がり始めているというところが大きな変化点になっていると思う。

併せて、最近では、ものづくりにおいて製造コストの上昇が大きく響いている。電力費の高騰、部品や設備關係の高騰により製造コストがかなり上がってしまっているところが当社として大きな変化となっている。

さらに、注文も住宅着工数自体が減少しているおり、これに対する動きとしては国産材比率のアップということになるが、外材に対抗するための施策としては、やはり製造コストを低減して、いかに良い品質のものを安く、納期も短縮した形でお客様に供給することができるかが課題になっている。

昨年の今頃、原木在庫が非常に少なく集材に苦労した経緯があったが、やはり価格というのも当然あると思うが、一方では集まりすぎるといった状況も発生している。今現在も原木在庫としては約2ヶ月分近くの製材量に対する原木在庫を保有している状況で、県内・県外ともに数量や受入れの日程を調整しながら原木在庫を少しでも減らすよう動いている。

集材に対する急激な変動にどう対応していくかについては、当然、製品の販売量ありきでの製品生産になると思うが、営業としてもお客様からの受注状況を中期的、短期的に把握することが必要になってくると思う。集材については、山からのリードタイムが長くなるのが苦労するところだと思う。山形県中心に集材をしており、約50%が山形県産材の仕入れとなっている。山形県では、大きなところだと山形県森林組合連合会、山形県木材産業協同組合、山形県森林ノ整備事業協同組合の3つ取引先との取引になっているが、昨年末あたりから、各取引先と、四半期ごとに、我々からは向こう3ヶ月の生産計画や原木使用量について、取引先からは向こう3ヶ月の素材生産計画等を情報共有している。

当然、我々としては県産比率を上げたい、近場で集めたいが、どうしても全量を県産材で

集材するのは厳しいので、不足分を県外から集材するという事で、少なくとも地元の情報をお互いに共有しながら、県内の素材生産事業体としても、遠くにはあまり持っていきたくない、地元で捌けるのであれば捌きたいということなので、それに対して受けれる分はすべて受けていきたいという思いであり、そういった部分を共有化していくことで急激な変動が起きたとしても県内で吸収できるような形がお互いにメリットがあることだと思っている。

県外の取引先に関しても、各営業マンがそれぞれ対応しているが、こういった協議会を通じて我々の在庫状況や生産状況と皆さんの状況を共有させてもらえると、より変動に対応できるような体制がつかれるのではないかと感じている。

○高田 座長

具体的にマーケットサイドと3ヵ月に1回情報共有をしているということ、それぐらいの頻度がベストか？

○協和木材(株) 矢口 管理部部長

まだトライアル中であり、3ヶ月先の製品の受注状況が今だとはっきり分からないところだが、月単位で翌月はどうかと更に踏み込んだ形でやっている。どちらかというとなら価格の値決め、向こう3ヶ月はこの価格でいくというのを共有できていた方が山側としても3ヶ月先の山の手当てができるので最低でもそれぐらいの頻度で、場合によっては頻度を上げたり、お互いに共有しながら精度を上げていきたいと思っている。

○高田 座長

製材サイドではクォーターでの値決めがあると思うので、それに合った形で動けるのかもしれない。山側はもっと長期で欲しいという話になるかもしれないがお互いの事情でうまくやるしかないと思う。また、製造コストが上がっていることは、おそらく全ての製造業に共通だと感じている。

続いて合板について伺いたい。

○石巻合板工業(株) 白出 原木資材部次長

直近の生産の状況は、フル生産に対して約2割前後減産の状況となっている。昨年10月から減産を始め、当初は1～2割の減産幅だったが、年が変わって1、2月は2割もしくはそれ以上の減産となっていくのではないかなと思う。

外材の影響では、輸入合板の製品の在庫というところで、輸入合板の価格が国産の価格よりも常に上にあるので、輸入合板の価格が下がると国産の価格が引っ張られるのではないかなという懸念がある。3月の決算時期の前に在庫処分等が起きないで欲しいと願っている。

この先の生産状況は、引き続き販売状況を見ながら減産を続けていく。各社それぞれ適正在庫量があると思うが、当社でも適正在庫量を維持するために減産を継続する。

毎月、原木の仕入れ計画を組んでいる。生産の減産計画を前月に組むが、販売状況を見ながら、例えば、今週末や来週に更なる減産ということがあり、当初の計画よりも更に減産幅が増えるが、その分の原木の仕入れをそこで止める訳にはいかないのでも翌月調整する形で進めている。結果として丸太の在庫がだいぶ増えてしまい、できるだけ抑えないようにと思いつつながら、昨年と比べてだいぶ抑えた仕入れとなっている。

○高田 座長

業界として今年は大変な1年だったと思う。

フェイスバックで使っているカラマツについて、ロシアの状況もちろんあり、国内のカラマツが出せる所は北海道、岩手のイメージだが。

○石巻合板工業(株) 白出 原木資材部次長

カラマツについては昨年のロシア・ウクライナ問題で輸入単板が入って来なくなり、カラ

マツだけで見ると、北は北海道、南は長野ぐらいいまで広範囲に集材しているが、それでも集めきれない状況が続いた。それが夏から秋にかけて次第に順調に入りすぎてしまい、終いには劣化した材を消化したという形が昨年末の状況であった。

その中で、カラマツの代わりになるものをとすることは頭に置きながら、もちろん外材もあるが、幅広く、例えば西日本のヒノキとか、北海道のトドマツとか色んなものを試しながらリスク分散というように展開している。

○高田 座長

ヒノキをフェイスで使っているところがあるというのは聞いたことがある。
続いてチップについて伺いたい。

○新北菱林産(株) 今堀 代表取締役社長

需要の状況について、当社は青森県八戸市と岩手県北上市にある製紙工場にチップを納入している。岩手県の工場においては内陸にある関係から国産材100%で操業しており、青森県の工場においては広葉樹は輸入が多いが針葉樹は国産材100%で操業しているので、量の確保が課題となってくるが、両工場とも製紙用チップの需要は変わらず堅調となっている。

原木の入荷については非常に厳しい状況である。針葉樹についてはA、B材が動かないとC材も出てこないの動きの回復を待つしかない状況である。

一方で、広葉樹については、これまでであれば針葉樹の需要が緩めば広葉樹の伐採にシフトするという動きがあったが、この1年間を見ると、その動きが少しはあるが、決して量に反映されておらず、今後どのように原木の調達を見て行けばよいのかと悩んでいる。

社内で広葉樹の原木集荷量の統計をとっており、コロナ拡大前の2019年度と比較して見ているが、今年度4～12月の9ヵ月分の統計を2019年度の4～12月と比較すると3割減となり、広葉樹については集荷に非常に苦戦している。今の針葉樹の需給から考えると大きな原因は分からないが、年々働く人が少なくなって機械化が進むことにより針葉樹の伐採に軸足を置いている素材生産業者が多いことと、広葉樹伐採の場合はどうしてもチェーンソーに頼らざるを得ないが、いわゆるチェーンソーマンが少なくなっているという声も聞こえてきている。こういった状況なので広葉樹については、いつ回復するのか、もう回復しないのかということと悩ましい。

急激な需給の変化への対応では、コロナによって経済が停滞する中で原木の行き場が無いということで、各チップ工場で原木土場、中間土場を新しく借りて最大限の受け入れを行った。15年前のリーマンショックでも同様に経済が停滞し原木が余っていた状況だったが、この時の経験を活かして原木の受け入れをおこなった。また、納入先が岩手県と青森県の2つあるので、どちらかの需要が減れば片方に供給するというので、2工場を使っただけの需給調整を行っている。

○高田 座長

針葉樹と広葉樹は別に考えなければならないと思う。特に広葉樹については、いわゆるサプライチェーンをもう一度考えなければならないという極めて大きな課題になるかもしれない。広葉樹に特化した生産体制自体も今までは無く、森林資源のサイズも変わってきているので、広葉樹に関しては別途考えなければいけないかもしれない。

○新北菱林産(株) 今堀 代表取締役社長

広葉樹の用材に対する需要も結構あると思うので、広葉樹の用材の価値を皆さんに認知していただいて、広葉樹と針葉樹をバランスよく得られると、こういった状況にも対応できると思うので、そういった面も素材生産業者にアピールしていきたいと思う。

○高田 座長

続いて製品流通について伺いたい。

○物林(株) 関口 国産材事業推進部 盛岡営業室 室長

ウッドショックを経て、外材から国産材製品に切り替えて使ってくれる住宅会社は増えてきたが、上手く切り替えたところと切り替えた後にまた戻ってしまうところが実際に出てきている。規模にもよるが、より小さめの地域ビルダーに対して安定供給できる安定品質の商品を確実に安定供給できる場所があれば上手く販売継続できる。まだそういったところを開拓できる余地があると感じている。値段だけではないストーリー性を重視した、地域から出ている国産材を使うところといったメリットがあるとか、販促活動で商品だけではなく、住宅会社の営業マンに山に入ってもらい、ストーリーをしっかりと伝えられるよう現場を見て理解してもらい取り組みを行っている。なので、せっかく国産材に切り替えられたという現実もあるので、そこを戻さないように、また攻めるべきところは今のうちに攻めていくべきと思う。

○高田 座長

国産材に切り替わったのにまた戻ってはどのようなものがないので、この大きな流れを繋ぎ止めるために情報共有とサプライチェーンをしっかりと作る具体的な例をお話いただいた。こういったことが続いて広がっていくことが一番良いと思う。物林さんのような会社が真ん中に入ってやっていただくのは効果的だと感じる。

○物林(株) 関口 国産材事業推進部 盛岡営業室 室長

住宅会社の方にも現場を理解していただいて、なぜ良いのか等の理解が深まった方がより販売に力が入るように感じる。

○高田 座長

地域ビルダーや地域の工務店との連携を強めていくということでもよろしいか。

○物林(株) 関口 国産材事業推進部 盛岡営業室 室長

はい。あとはウッドショックの時もそうだったが、何でも良いから国産材ではなくて、しっかり乾燥されて品質が安定したものを届けることをメーカーも意識しているが、そこは大事だと思う。

○高田 座長

続いて製紙について伺いたい。

○日本製紙(株) 石巻工場 西川 事務部長代理兼原材料課長

世の中がデジタル化の進展で紙の需要は不調といえば不調で、例えば2022、2023年に紙の需要は3～5%ぐらい減ると予想されているが、一方で、石炭の価格がかなり上昇している。また、半製品のパルプの価格も上昇していることもあり、できるだけ自社のパルプ生産設備を最大活用しようという流れにある。パルプは生産する際に木材チップから繊維を取り出した後の物を燃料として燃やすことができるので、可能な限りパルプ生産の設備を最大活用しようという動きにある。

国産材の利用を最大限進めていくということで、国産材の需要は堅調な状況にあるが、ウッドショックが収まったことにより製材工場から出てくる背板の量が減っている部分をチップ工場で原木切削する分を増やすことでなんとか量を確保しようとしており、集荷に苦戦しつつある。

針葉樹と広葉樹といった差もあり、どちらかを優先する際に、山の作業がしやすい針葉樹が優先され広葉樹のチップ集荷により苦戦する。

原木の調達についてはバイオマスとの競合で苦戦する状況が続き、2022年もそうだったが2023年も集荷に苦戦すると予想している。チップだけで山の伐採を助けるという訳にはいかないので、まずは、A、B材に国産材が使われる状態がしっかりと組み上げられて、そこを

我々C材の需要が支えていくことが望ましいと考えている。

○高田 座長

針葉樹に関して言うと、いわゆるA材・B材・C材があるとして、C材だけ引っ張ってくるわけにはいかないの、今、主伐をして再造林をするという流れから行くと、当然、A、B材を使って尚且つC材もという形にならざるを得ない。山の事情も今までの間伐主体から主伐再造林の流れになってくると、今まで以上に製材、合板等の業界とのタイアップのようなものも出て来るかもしれない。

続いて木質バイオマスについて伺いたい。

○(株)一戸フォレストパワー 御所野縄文発電所 上竹 所長

集材は近隣からでは間に合わずシステム販売に頼っているというのは変わらず、更に昨年未くらいから非常に集材が厳しくなっていることで在庫もかなり減らしている。

在庫が減ると継続して運転するのが難しくなるので、どうやって集材を増やすかという、A、B材等が増えないと、燃料材だけ増えてはこない。

正直自分達でどうやって集めて行けば良いのか中々分からないというのが現在の状況である。全体的に発電所はどこも足りない状況とは思いますが、どこかに物があれば情報をいただきたいと思っている。

○高田 座長

製材や合板ではリードタイムを短くしたいということがあるが、木質バイオマスに関しては乾燥過程が必須だと思う。どこかに置かれているものがある状況であり、取引としては、ある一定時間は、最初に伐ってもらわなければいけないというのがあるので、流通としてはひとつ違うステージが入っているが、何れにしても安定的な需給関係を構築したいというのは他の業界と同じことだと理解した。

各業界からお話をいただいたが、何か発言はありますか。

○林野庁 林政部 木材産業課 永島 課長補佐

合板製品の流通在庫が多いと聞いているが、いつ頃まで減産が続くそうか今後の見込みはあるか。

○石巻合板工業(株) 白出 原木資材部次長

全く分からない。2月は全く駄目で、3月も駄目、ではいつになったらという、その先の4月以降に期待するしかないという話しかできないのが正直なところだ。

○高田 座長

全体を見ながらご意見はありますか。

○(株)山形城南木材市場 安部 代表取締役社長

林野庁のデータを見ると輸入材がさほど減っていない。ウッドショックの時に一時的に国産材を使っていたお客さんが結構いらっしゃったが、正直なところ、国産材への転換がまだ進んでいなかったのかなと思っており、これからが勝負と考えている。

この厳しい状況を打開するには、出口である国産材の利用を少しでも増やしていくしかないと思っている。ただ、価格が安いのになかなか利用が進んでいかない。出口が詰まってしまったので素材生産まで厳しい状態になっているのが今の状態だと思う。国産材の製品価格は安いのに進んでいかないのは、強度や性能面、施工の問題等によりシェア拡大が進んでいないのが大きな問題と思う。

合板・集成材もだいたい苦戦しているということで、そこを打破するのが一体何なのかを考えているところだが正直分からない。出口さえ流れ出せば素材生産の方までスムーズに流れ

出すのではないかと個人的には考えている。

○高田 座長

悪くなった時だからこそ信頼してやり取りができるという関係を構築するというのが一番大切だと思うが、なかなかそこまでいかないのが残念ではある。実際にお聞きすると様々な取り組みをされているので、それをパイを増やす、太くするということになるのか、ルート自体を増やすのか、色々あると思う。

林野庁の資料を見ると、米材の製材価格が驚くほど落ちている。日本の状況は為替の状況、米国の状況、コロナの状況等、国際的な状況が日本の市場や山全部に影響を与えているが、米材の製材価格がここまで落ち込んだことによる影響はあるか。

○(株)山形城南木材市場 安部 代表取締役社長

こういった読みがあって中国木材が価格を先行して下げたのではないかと思う。中国木材の値段が出てから製品市場の足並みが崩れ始めた。年末年始にかけて迷いが出て価格の維持が難しくなっている気がする。多少なりとも影響があると感じる。

○高田 座長

続いて、川上から、生産体制がどうなっているか、需給動向の把握や安定的な需要獲得に向けて必要な情報やその入手方法、工夫されているところも含めてお聞きしたい。

○青森県森林組合連合会 宮内 氏

動きは非常に厳しい状況である。雪に関しては、大雪だが青森ではある意味例年通りという状態で、生産量も特別落ちていないが、スギに関しては出来るなら落として欲しいとお願いしている。

○高田 座長

東北では冬山造材に慣れていると思うが、物の動き自体が悪いのが厳しい状況だと思う。素材生産の方は止めてくださいと言われて山に行くのをやめるという訳にはいかないのが現実だと思うので、そういう状況で需給、ボリュームが上がったり下がったりするのは好ましくない事であるのは間違いないと思う。

○秋田県素材生産流通協同組合 山田 理事長

秋田県も素材生産の状況は大変厳しい。昨年10月の合板工場の火災以前から需給調整の動きはあったが、火災を契機にますます受け入れ状況が厳しくなっており、来月もまたさらに厳しくなるような状況と聞いている。

川上側としては、時期的には素材で在庫を持って、鮮度の劣化は無いにせよ5月の連休を過ぎると虫が付く問題があるので、素材で在庫をいつまで抱え続けられるかというのが各会員の中で喫緊の課題となっている。

また、機械化が進んでおり、生産力は各事業体とも向上しているので、その生産能力を落とすことは固定費の増大に繋がるので経営的に厳しくなると思う。

川中の方々とは折を見て情報交換させていただいているので何ヶ月か先までは厳しいというのは前々から知っているものの、各事業体で経営を維持する生産量があるので、それをどうやってバランスをとるのか。ある人には保育をやればいけないと言われたが、雪国なので再造林もできず、保育でもできる仕事の種類が限られているので従業員の大半をそちらに向けた事業体はほぼ無いかと思うので、ここ数ヶ月間は特に厳しい状況が続くと思っている。

○高田 座長

厳しい状態の中でも川中との話し合いを続けていらっしゃるということだった。

高性能林業機械を導入するという事は、そのままその機械が動くところを確保し続けなければいけないということになるかと思う。その中でも安定的に契約して、安定的に伐る場所を確保したい。できれば1年後も2年後も持ち山があれば一番それが安定的だと思うが、現状としてはなかなか難しいとしても、ある程度長い期間しっかりと現場を確保したいというのが素材生産事業者としての思いということによろしいか。

○秋田県素材生産流通協同組合 山田 理事長

そうだと思いますし、仕事が切れないようにするのが一番大切なので、そこが大変だと思う。

○ノースジャパン素材流通協同組合 小野寺 営業企画部部長

秋以降の生産の状況について、先週は大寒波で一時的に止まるというところがあったが、それ以外は順調に生産される環境にあった。ただ先程から話に出ており、昨年の夏頃から各工場の受け入れ制限が始まり、制限があることで積極的な生産が出来ない、伐っても売れない、といったブレーキを掛けながらの生産という形で進めている。素材生産の方々でも各団体の作業請負に入ったりして逃げれる方は一部いるが、実際のところは伐らないと生活が出来ないということで、多少制限をしながら生産しているという状況である。

今後、国有林の生産請負が終わり、そういった素材生産業者の方が手山に入るということでさらに出材が増える傾向、どちらかという東北の場合は2～4月の生産量は非常に増える傾向があるが、それと逆行して各木材加工工場は減産する傾向で、需給のバランスが崩れているところが非常に不安視するところだ。そういった部分の需要の獲得という形で言えるか分からないが、特に岩手県の場合は多様な樹種、スギ、カラマツ、アカマツ、広葉樹がバランスよく生育しているところが強みと言え部分なので、その強みを活かして、逆にこういう樹種なら欲しい、不足していると言っていただけの工場もあるので、そういった情報発信をしながらできるだけ偏りが無いように調整・対応している。

それ以外にも、県外でもこういった樹種であれば欲しいと言っていたところがあれば、トレーラ等の大型トラックを利用して広域に流通することも心掛けている。

販売先ともできるだけ密に情報交換させていただいており、各工場からは毎月のように減産幅が大きくなった、在庫が多い、といった話を非常に多く聞くが、その中で、少しでも不足している規格、長さ、樹種等を確認させてもらいながらタイムリーな納入ができればということで各工場のお役に立てるように動いている。そういったところを上手くマッチングして出材者側の手助けとなるよう取り組んでいる。難しいところはあるが、情報交換の中で販売先に対しても、今、こういった原木が大量に出るというような山側で困っている事情も伝えるようにしている。双方がウィンウィンとなる関係を一番大事にして取り組んでいる状況である。

○高田 座長

ノースジャパンの立ち位置はハブとしての役割が大きいと思う。物の流れとともにタイムリーに情報を共有し、正しく理解してもらおうと担っていると思う。

○森林整備センター 東北北海道整備局 伊藤 水源林業務課長

水源林事業は分収林契約に則って、施業および販売の実施にあたっては契約相手方である土地所有者との協議を踏まえて事業を実施している。当センターの東北地方における令和4年度における販売予定は、立木幹材積で7万6千 m^3 ほどを計画している。昭和36年度から水源林造成事業を実施しており、概ね60年生の主伐期を迎えた植栽木については、昨年度から更新伐に取り組んでいる。

引き続き、更新伐や集積間伐の事業を推進するなど、地域の木材需要に貢献するため、情報共有をしっかりとしていきたい。

○東北森林管理局 唐澤 森林整備部長

生産については終わりに近づいている。

販売については、生産された丸太の合板用がかなり売れ残っている。一部、バイオマス用は若干動いている。

立木については、夏頃からほとんど売れていない状況である。合板工場が火事になった関係もあり合板材が動いていないということで、今年度に搬出期限が切れる立木販売の箇所については搬出期間を延長して市場に材が流れるのを調整している。

○高田 座長

続いて、原木市場の状況を伺いたい。

○岩手県森林組合連合会 伊藤 木材部木材販売グループ長

昨年の盛岡木材センターの実績は全体で約4万8千 m^3 で、そのうち2万 m^3 が広葉樹の取り扱いである。

原木の市況については、スギは、いわゆる特A材、80年を超えるようなものは良い動きで販売されている。一方で50~60年の木やB材については入札が無かったり販売に苦戦している。

岩手県はカラマツも非常に多く、昨年の6月頃に市場価格も非常に高くなり、3万3千円/ m^3 前後まで高くなったこともあったが、現在はおそらく市場価格が2万円/ m^3 前後でしか推移していないといった状況である。

アカマツについても取り扱いはあるが、合板の動きが悪いこともあり、一部、特殊な物については非常に良い動きをしているが一般材等については販売に非常に苦戦している。

一方で、広葉樹は非常に値上がりしている傾向で、特にも、ナラ材についてはフローリングだったり、岩手県にはダボという用途もあるので、それらの会社が競り合って入札している。すべての樹種の平均価格も出しており、広葉樹の令和3年の平均単価が2万6千円/ m^3 だったのに対し、令和4年の平均単価が3万6百円/ m^3 と約4千円/ m^3 上がっている。樹種が様々で、良い物悪い物があるので一概に比較できる単価では無いが、年間のデータで値上がりしたという実績であり、ナラ材については24cm上を中心に販売しているが昨年より5千~1万円/ m^3 ほど高くなっているため、広葉樹については非常に調子が良いという状況である。

○高田 座長

市場機能も重要なポイントだと思うので今後も情報交換できればと思う。

続いて行政からお話を伺いたい。

○秋田県 農林水産部 林業木材産業課 花田 副主幹

秋田県ではやはり合板工場の火災による影響を一番不安視している。素材生産への影響が大きいと思う。また、復旧までにしばらく時間がかかるのではないかと懸念がある。

そこで、素材生産側の方々が心配されているかと思い、11月と12月には川上から川中の関係者で原木需給会議を開催し、今後の影響や需給等について情報交換しているところ。引き続き情報交換しながら対応していきたいと思っている。

○高田 座長

各県ともに情報共有に苦心されていると思うが今後もよろしくお願いします。

議事(2)のその他に移ります。ここでは林野庁から各種参考資料を出していただいているが、その中から重要な部分について説明をお願いします。

○林野庁 林政部 木材産業課 伊豫田 課長補佐

参考資料3について説明。

○林野庁 林政部 木材利用課 日比野 課長補佐

参考資料6について説明。

○高田 座長

岩手大学の伊藤先生に全体を通してのご意見、コメントをお願いします。

○岩手大学農学部 伊藤 准教授

1つは、今起きている問題というのが、2000年以降、林業が取り組んできた安定供給体制の構築がある程度完成した段階で、川上・川下の連携が取れたからこそ出ているかと思う。市場の動揺が瞬時に山元まで波及してしまうという中で起きている問題だと改めて感じた。その中で、もう一段階きめ細かな連携というか、もう一回個々の地域の中で新しい取り組みを起こしていくというのは方向としてあると思う。国産材化しきれていない取りこぼしていた部分を皆で協力して盛り上げていくというのは必要だと思う。

2つ目に、地域ごとの取り組みの他に東北レベルでの結びつきが強くなっているのも、業界全体でカスケード利用をもう一段階高度な形でやっていく必要があるように感じる。やはり住宅着工戸数が減少していったら、黙っていると国産材の需要が減っていく中で、業界全体で何か取り組んでいかないといけない。

最後に、我々が何に苦しんできたか思い返すと、この30年間、物価が上がらず、所得水準も上がらない中で、極めて安い木材を供給し続けなければいけないというところに押し込まれてきたと思う。業界の努力を超えたところで問題が起きているように思っており、そういった経済全体の状況を変えていくことを我々としても訴えていかないといけないと思う。

○高田 座長

海外の事情や為替の問題等、自分達がハンドリングできないことがあって不安な状況が続いているが、一方で、森林が有している炭素吸収源としての機能が高く評価されている。森林を上手にコントロールして扱っていくことの重要性が認められてきて、いわゆるESG投資の対象にもなってきており、非常に好ましい状況にもある。それを、上手く産業に転換していくには、今回の協議会のような情報交換や実際にご提案いただいたような地域での取り組み、業界を超えて安定供給をしていこうという取り組みをどんどん広げて太くしていくということになろうかと思う。ただ、商流を考えると、それぞれの地域の商流が大きいところもあれば小さいところもあるので、東北全域でこれで行こうというのは難しいかもしれないが、それぞれの所でそれぞれの努力をされているということをお伺いできたので今後を楽しみにしている。

本日は皆様から多様なご意見を頂き本当にありがとうございます。

(以上)