



パネラーとしてお招きし、トークセッションを行ないました。  
私がコーディネーターとして進行を担当致しました。



## テーマ：岐阜県木材業界の未来とは？

### パネラー

#### 川上代表

(山側)

岐阜県森林組合連合会 会長 細江 広仲 氏

#### 川中代表

(製材工場)

東濃松、製品流通協同組合 理事長 田口 房国 氏

#### 川下代表

(プレカット、ビルダー)

岐阜県木造住宅センター 理事長 國井 重宏 氏



### ポイント

- ① ウッドショック前後に起きた変化 そして課題
- ② 今後の対策について

以下、その内容についてご紹介します。

吉田	ウッドショック前後で起きた「変化」と「課題」は何でしょうか。まずは細江様お願いします。
細江氏	<p>ウッドショックは、世界経済の変動や環境政策の影響を受けた大きな事例として、日本の建築業界に持続可能性の重要性を再認識させる契機となった。個人的意見となるが、人間の生存に係るもの“例えば衣食住”は、国産自給率が高い方がいいと思っている。</p> <p>ウッドショック時の岐阜県産の原木流通は、県森連の現場から直送するシステム販売が威力を発揮し、得意先に安定的に原木を供給でき、他県に比べ混乱は生じなかった。</p> <p>今回の教訓としては、地政学的リスクのある日本において、安定供給については、外材よりも国産材に分があると思う。</p> <p>特に、岐阜県においては、補助金を活用し計画的に伐採される原木の割合が多く、原木価格に極端に左右されず山から安定的に原木が出てくる特徴がある。</p> <p>環境保全の面からも、二酸化炭素を固定化した原木を、化石燃料を使って流通させなければならず、その負荷は低い方がいいに決まっている。こういった観点からも国産材は有利だと思う。</p> <p>さらに、国産材の主力であるスギの原木は、外材に比べても安い価格で流通している。</p> <p>課題としては、建築用材としての国産材の活用を考えた場合、例えば横架材、鉄骨や外材に性能面で及ばないところもあるので、よりよい製品をみんなで開発していくこと。それができれば、もっと国産材のシェアが高まると思う。</p>
吉田	田口様はいかがですか？
田口氏	<p>ウッドショックがコロナ禍で海外からの物流が止まったことに起因しているということで、日本という国が地理的に非常に不安定であることが改めて分かったと思います。</p> <p>その中で私たちの木材産業のような国内産業がいかに大切であるか、ということに関心が向いたことは良いことだと思っています。</p> <p>しかし、ウッドショックはあくまで外的要因で木材価格が値上がりしたに過ぎず、決して木材業界が主導して木材価格を上げたわけではないことが、その後の値下がりでも分かると思います。</p> <p>木材関連の事業者が持続的な経営を続けていけるようにするためには、自らが木材の価値を高め、社会的地位を確立することが今後の課題であると思っています。</p>
吉田	國井様お願いします
國井氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本的な考え方として、ウッドショックなどの出来事は長い歴史の中で何度も起こっていて、需要と供給のバランスが崩れた時は、今後もこのような出来事は繰り返されると考えている。</li> <li>今までは国内の需要と供給のバランスの崩れで例えば合板不足に陥ったことがあったが、今回のウッドショックは、コロナ禍やロシアのウクライナ侵攻、アメリカや中国の木材需要の高まりなどにより、世界的に需要と供給のバランスが崩れ、輸入木材価格が高騰したことに起因している。その点では、影響範囲が大きかったと思う。</li> <li>一時的に建築用材の自給率が5.8%程上昇し、国内の木材自給率が42.9%と2.2%程上昇したが、一過性のものであった。(感覚的には1年間くらい)。すぐに木材価格はウッドショック前よりは少々高くなったが、落ち着いている。</li> </ul> <p>・まとめると、変化については、需要と供給のバランスで「よくあること」だから変化と考えていない。また課題については、日常と考え、特別なことをしないように努める事。</p>
吉田	今お話しいただいた課題に対する対策は、どのようにお考えですか。今度は國井様からお願いします。
國井氏	<p>ウッドショック状況下で、源流の山林業では、伐ってくれと言われても森林経営計画の範囲内での施業を計画していてすぐに対応できない、また人手も確保できなかった。結果、これまで通りの単価で、これまで通りのお客様と取引をした。プレカットセンターでも「木材はないか」という連絡は多く受けましたが、弊社が木材を購入するのも本当に大変で、今までのつながりで何とか購入させて頂いた材を、既存のお客様に対応するだけで精一杯で、苦勞はしましたが普段と違うことは特別していません。</p>

	<p>しかし木材の奪い合いが激しくなると、人間性や会社の姿勢があらわになり、天秤にかけるなど本性が露呈した会社もあり、弊社の岡山の新庄事業所からの話では、同じ生産量、同じ従業員数で粗利が月3000万円も増額し続けてると言っていた製材所もありました。また、山主も丸太相場が高いうちに皆伐して売って欲しいと殺到しました。</p> <p>今順調に商いしている製材所は、ウッドショック時平常どおりお付き合いをされていた木材屋さんです。逆に自分さえ儲かればいいと、はしゃいだ会社は、今ディスカウントしても製品が売れません。</p> <p>⇒つながりを大切に商売していくことが重要。</p> <p>●その他、ウッドショックに対する今後の対策としての私が考える事</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 国産材へのシフトを益々高める事。</li> <li>2. 源流の森では、需要に応じて生産量を調整できる仕組みを構築する事。</li> </ol>
吉田	対策について、もう少しだけ具体的にお話しただけないでしょうか。
國井氏	<p>1について、日本の森林財産を守るためにも、家づくりなどで国産材を活用するようにハウスメーカー、ビルダー、工務店が努める事。</p> <p>2について 林業は儲からないので森に価値はない、という風潮をなくし、林業従事者を増やし、林業に取り組む森林所有者を増やす事。</p>
吉田	田口様は課題の解決についていかがですか
田口氏	<p>私のいる白川地域ではウッドショック後に「白川ローカルサプライチェーン」という枠組みを作りました。</p> <p>ここで3ヶ月に1回、川上から川下の関連業者が集まって、向こう3ヶ月の原木、製材品の価格、数量をすり合わせることで、木材の安定価格、安定供給に取り組んでいます。</p> <p>また、CO2排出量をサプライチェーンとして算出する取り組みをすることで、性能表示や元々の木材の品質に加えて、環境性能を数字として明記し、木材が真に価値あるものとして社会に受け入れられるように努力していこうと思っています。</p> <p>今の社会は「人口減少」「環境問題」「多様性」など、木材業界が隆盛を誇った昭和の時代には存在しなかった状況の中にあります。</p> <p>木材が今の社会に受け入れられるためにはどのような要素を満たす必要があるのか、常に考えて変化していくことがこの業界に必要なことだと思っています。</p>
吉田	CO2排出量をサプライチェーンとして算出する取り組みをすると、おっしゃいましたが、具体的にどのような形で計画されていますか？
田口氏	<p>川上から川下までそれぞれの会社でCO2排出量をモニタリングしてもらいます。これには月1万円ほどで計算してもらえるサービスがあります。それを足し合わせていくことで最終製品の製造過程全体におけるCO2排出量が算出可能だと思います。ローカルサプライチェーンの枠組みを中心に組み組もうと思っていますが、そうでない会社でもこの取り組みに参加されたい会社があれば仲間になってもらって、この地域の木材価値向上に繋がりたいと考えています。</p>
吉田	細江様はいかがでしょう。
細江氏	<p>まず、住宅需要をターゲットとした場合。国内の住宅需要が低迷する中でも、県産材を活用した住宅は前年比5%増と健闘しているが、依然として目標には達していない。この状況を踏まえ、外材のシェアが高い横架材に対し、県産木材製品を積極的に供給していくべきと考える。具体的には、県内の各工場で生産が可能な角材を活用した「あわせ梁」の実用化をぜひ進めていただければありがたい。</p> <p>次に、非住宅分野をターゲットとした場合。この分野は今後需要の拡大が期待されており、構造の主力となる集成材の安定的かつより安価な供給が求められる。そのためには、集成材用ラミナの年間を通じた需要の確保や、ラミナ寸法などの仕様の標準化を行い、生産効率の向上を図ることが重要と考える。</p>
吉田	非住宅分野での県産材活用を進めていくということですが、生産効率の向上について、もう少しだけ具体的におうかがいできないでしょうか。

吉田	最後に皆様一言、木材業界の未来のためのキーワードをお願いします。
細江氏	ネイチャーポジティブに寄与する木材産業であるために
田口氏	常に考えて、自ら変化をする
國井氏	信頼のネットワークの構築
吉田	みなさま、本日は貴重なご意見をいただきありがとうございます。ありがとうございました。

## まとめ

	ウッドショックでの変化	課題	対策
川上	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定供給については外材より国産材に分がある</li> <li>岐阜県は計画伐採で安定的に原木が出てくる</li> <li>ウッドショック時は直送のシステム販売が威力</li> </ul>	横架材を外材から国産材へ	県内各工場で生産可能な角材「あわせ梁」の実用化を進めたい。 →非住宅への需要の拡大に対応する。 集成材ラミナー寸法の統一化
川中	ウッドショックは外的要因で価格が上がった。その後値下がりでも分かる。	自らが木材の価値を高め、社会的地位の確立を	白川地域では3ヶ月に1回川上から川下の関連業者が集って向こう3ヶ月の原木、製品の価格数量の打ち合わせを行っている。CO2の排出量をサプライチェーンとしてモニタリングする事をスタート
川下	ウッドショック、需要と供給のバランスの崩れが原因で今後も起こる。	木材の奪い合いが激しく人間性や会社の姿勢があらわになった。自分さえ儲かればいいとはしゃいだ会社は今ディスカウントしても売れない。	国産材へのシフトを益々高める。源流の森では、需要に応じて生産量を調整する仕組みが必要。

ざっとこんな感じにまとめましたが、ぎふの木ネットでは、川上、川中、川下の情報を一元化して需要と供給そしてそれらの課題を明確にし、国産材（特に県産材）の時代の到来に向けて、トップランナーとしての役割を果たします。

