

# 川下産業から見た国産材および森林組合系統

専任研究員 秋山孝臣

## 〔要　　旨〕

- 1 近年、経済発展の目覚ましい中国の木材需要の高まり等から、中・長期的な外材調達の安定性が懸念される状況となってきており、住宅産業や木材産業のいわゆる川下の木材ユーザーのなかで国産材への需要が徐々に高まりつつある。木材自給率は08年には24%と、最低だった02年と対比し5.8ポイント上昇している。
- 2 本稿は、このような状況下、住宅産業や木材産業の現時点での国産材の利用状況、国産材を利用するに当たっての課題、将来にわたる国産材側への期待等を数社の住宅メーカー、木材加工業者からヒアリングし、その概要紹介を中心に、川下産業から見た国内林業（国産材・林業・森林組合系統）について論じたものである。
- 3 ヒアリングの結果、住宅産業、木材産業とともに、国産材への関心が高まりつつあることが確認された。その背景となっているのは主に以下の2点である。第一は、外材の将来的な安定調達に対する懸念であり、量的な問題と同時に、為替相場の変動を含めた価格変動リスクに対する懸念も影響している。第二の背景は、国産材を利用することによるCSR効果であり、特に大手住宅メーカーではそうした意識が強い。また中堅住宅メーカーにおいては従来から国産材の取扱いが一定程度あったこともあり、動きが活発である。
- 4 しかし、国産材利用のさらなる拡大に向けては多くの問題点も指摘されている。第一に、その品質、価格が、依然外材に比較して競争力に劣る点である。品質面では、杉の横からの耐性の弱さといった構造的な問題に加え、国産材が客観的な基準を取得していることが少ないとといった指摘も聞かれた。問題点の第二は、安定的な供給体制に関する問題で、森林組合系統に対しては効率的事業体質へ向けての自己変革の動きが十分ではないとの厳しい評価も聞かれた。
- 5 これらのヒアリング結果をふまえ、今後のわが国林業活性化に向けての課題をあげると以下のとおりである。第一に、新生産システム等、生産・流通の合理化に向けて、関係者の一層の努力が必要である点である。第二に、国産材利用のわが国森林資源維持に果たす役割について国民の理解を得ること、横耐性の弱さといった特性の克服に向けての研究促進等、国産材利用拡大に向けて一層の努力を行うことである。第三に、森林組合系統が新たな国産材時代への対応のため、近代的・効率的な組織として自己改革を遂げる必要があるという点である。森林所有者に最も近い森林組合系統に、国産材時代のリーダー的な存在を期待する声も多い。

## 目 次

### はじめに

#### 1 住宅産業の現状と国産材への期待

##### (1) 住宅産業の現状

##### (2) 住宅産業からみた国産材および 森林組合系統

#### 2 木材産業の現状と国産材への期待

##### (1) 木材産業の現状

#### (2) 木材産業からみた国産材および 森林組合系統

#### 3 川下産業における国産材への期待と 今後の課題

##### (1) 川下産業から見た国産材の現状

##### (2) 今後の課題

## はじめに

わが国林業は、長期にわたる国産材価格の低迷、後継者の不在等により衰退を続けており、2008年における杉の山元立木価格は3,164円/m<sup>3</sup>と、ピークだった1980年(22,707円/m<sup>3</sup>)の7分の1にまで低下している。また、07年における中・大規模林家(所有山林20ha以上)の年間平均林業所得は291千円にとどまっており、これらの事実は、わが国において、林業を「産業」として成り立たせることが極めて難しくなっていることを改めて物語るものといえよう。

一方、世界的な木材需給を見ると、近年、経済発展の目覚ましい中国等の木材需要の高まりにより、外材の入手困難が問題となってきており、一時的にはユーロ高等による欧州材の値上がりにより国産材が相対的に安価になるといった状況も生じた。そうしたなかで、住宅産業や木材産業といった、いわゆる川下の木材ユーザーのなかで国産材への需要が徐々に高まるといった動きも

見られる。08年のわが国の木材自給率は24.0%と、過去最低を記録した02年と対比すると5.8ポイントの上昇となった。国産材生産者の側でも、「新生産システム」<sup>(注1)</sup>の推進等、生産体制の強化に向けての努力が行われている。

このような状況下、現在の国産材の利用状況、国産材を利用する際の課題、今後の供給体制への期待等について、数社の住宅メーカー、木材加工業者に対してヒアリングを実施した。以下では、それぞれの業界の現状を紹介するとともに、それら「川下産業」から見た国産材および森林組合系統が現在どのように位置づけられているか、また、今後の利用拡大に向けてどのような課題が認識されているかといった点を検討してみることとした。

(注1) 新生産システムとは、要約すれば以下のようないくつかの取組みであり、林野庁主導でその推進が図られている。「10万ha以上の森林面積を有するモデル地域において、川上から川下に至る一連の事業者(森林所有者、森林組合、林業事業体、木材流通・加工業者等)が、経営コンサルタントの支援の下に林業採算性の改善と地域材需要の拡大に向けた合意形成を図り、地域材を対象とする木材取引協定の締結により年間概ね5万

$m^3$ （原木換算）以上の木材供給体制の構築・施業コストの削減・森林整備の推進等を図る取組」  
(林野庁ホームページ)

## 1 住宅産業の現状と 国産材への期待

### (1) 住宅産業の現状

#### a 低迷する住宅着工戸数

住宅着工戸数は、1960年代の高度成長期に100万戸を超え、73年に190万戸を超えてピークを付けた後、2000年までは、150万戸を中心に120万戸から170万戸で上下する動きであった。しかし、01年以降はさらに減少傾向が強まり、09年にはついに79万戸となった。80万戸を下回ったのは64年の75万戸以来、実に45年ぶりのことである。高齢化の進展に加え、長期にわたるデフレ下での賃金の伸び悩み、雇用不安、特に住宅の一次取得層である30歳代の所得の伸び悩みが大きく影響しているものといえよう。

しかし、一方において09年の木造住宅比率は55%と、前年比7ポイント上昇となっており、中堅メーカーの比較的低価格の住宅に注目が集まることなどもあって、木造住宅の減少幅は、マンション等の非木造に比べて小幅であったことを示している。このような状況に対し、住宅メーカーは良質で安価な住宅の開発にしのぎを削っており、性能と価格のバランスが極めて重要な要素となっている。国産材住宅もこうした状況のなかで、新たな可能性を秘めた商品として注目を集めようになったものとい

えよう。

#### b 変化した木造軸組工法

近年の木造軸組工法には「真壁工法」から「大壁工法」へという大きな変化が生じている。かつての主流であった真壁工法は、柱がむき出しであり、その間に壁を作るという構造であった。したがって、柱や造作材（鴨居、敷居等）の化粧性が重視され、役物と呼ばれる高価な材が珍重され、それが木材価格の下支えとして機能していた。しかし、住宅の洋風化傾向もあり、現在は大壁工法といわれる方式がほとんどで、柱などは、壁のなかに隠れ、表面はすべてクロスで覆うこととなった。その結果、かつての高価な役物の材は不要となり、ほとんどが安価な並材となって、木造住宅に使われる木材の価格を大幅に引き下げる一因ともなっている。

木造住宅の価値は、かつての和風住宅のような化粧性重視から、構造耐力や省エネといった客観的な機能性重視に移っている。その結果、木材の見た目などを意識する必要性は低下し、一方において木材の乾燥率やヤング率といった客観的な数値が重視されることとなった。こうした木材に対するニーズの変化が、市場や木材問屋を中心とする、多段階で複雑といわれた従来の流通構造を、山元から製材への直送に代表される、低コストで効率的な流通へ移行することを促進しているものといえよう。

### c 木造軸組住宅における国産材使用比率

日本木造住宅産業協会が05年度に続き08年度に行った、「木造軸組住宅における国産材利用の実態調査」によると、住宅供給会社146社において、木造軸組戸建て住宅に使われている木材の国産材使用比率は27%で、05年度の26%からはわずか1%の上昇にとどまっている。木造軸組住宅の国産材化は、この間、機運としてはかなりの盛り上がりを見せたものの、実需としてはあまり伸びていないことを示す結果となった。柱での国産材利用率は上昇しているが、<sup>(注5)</sup>横架材の分野で国産材利用が進んでいないためである。柱の国産材使用比率は05年度の約5割から08年度は6割と上昇しているものの、横架材は11%から6.3%に逆に低下している。杉のヤング率が低く、横からの圧力に弱いという弱点が顕著に出ているためと思われる。

同調査によれば「国産材を使う理由」は「地産地消」がトップで、次に「イメージがよい」、「他の住宅会社との差別化」が上位となっている。一方「国産材を使わない理由」は、「価格が高い」が断然トップで、「量的確保の不安定」、「乾燥材の入手難」等が続いている。

(注2) 09年の住宅着工数788千戸のうち、木造住宅は430千戸であり、木造の内訳は木造軸組工法325千戸(75.5%)、ツーバイフォー91千戸(21.2%)、木質プレハブ14千戸(3.3%)である。国産材の大半が使われるのは木造軸組工法であるので、以下ではこの工法を中心に取り上げる。

(注3) 目が詰まっている、節が少ない、独特の木目があるといった、化粧性に優れた木材。

(注4) 曲げ剛性と呼ばれ、簡単には圧力がかかったときの強さの指標。Eで示される。

(注5) これら146社の年間完工戸数は合計37,567戸で、全木造軸組(戸建て)着工戸数の約12%に相当する。1,000戸以上を供給する7社が約6割(23,727戸)を占め大手が中心となっており、全体の回答割合に大きく影響している。

(注6) 梁の一種。梁とは、木造住宅部材一つで、上方からの荷重を受けるための横架材の総称。

### (2) 住宅産業からみた国産材および森林組合系統

筆者は、こうした状況にある住宅メーカー数社を訪問し、国産材に対するスタンス、森林組合系統に対する要望等につきヒアリングを行った。以下ではその概要を紹介する。

#### a A社

A社は年間1万棟以上を建築する大手メーカーであり、数年前から従来製品より低価格の木造軸組住宅に参入している。同社の木造軸組住宅は、現状その戸数は限られているものの近年急速に増加しており、08年の300棟から09年には600棟へと倍増した。同社はその技術力を活かし、比較的安価な製品の開発に注力している。

同社の基本的な方針は、外材、国産材を問わず、相対的にいいものを使うということである。また、同社はCSR(企業の社会的責任)に力を入れている。日本の森林は非常に大きな資源であり、また環境財であることから、大切にして行く必要性を痛感しているが、市場での価格競争は非常に厳しい。現状、国産材というだけでは顧客への訴求力に乏しい。

同社が使用する材は集成材を中心である。集成材は性能がはっきりしているが、

<sup>(注7)</sup> ムク材は性能が明確でないものが多く、まして乾燥していないものなど「論外」である。国産材はJAS規格の取得でさえ1割程度にとどまり、同社が利用するうえでは、性能の数値に不安が大きすぎる。

また、取引の相手は大ロットを集められることが条件となる。かつて、ある森林組合との間で材の供給をしてもらう話を進めたが、途中で組合に補助金で工場ができることになり、材がその工場で必要となつたため駄目になった。森林組合の場合、補助金が市場経済をゆがめている面もあり、国産材にはそのリスクがつきまとう。

#### b B社

B社は年間2万7千棟以上を建築する大手トップメーカーである。近年木造住宅でも有力商品を展開しており、同商品で海外進出も果たした。木造軸組工法の住宅は年間3,000棟程度建設している。年間木材消費量38万立米のうち2~3万立米が国産材であり、合板での利用が中心。国産材を使うことにはCSR上の意味があり、施主に対して一定の訴求力はあるものと認識している。「国産材住宅」と銘打って商品化するアイデアもある。

しかし実際それにどの程度需要があるのかが判断できない。やはり、国産材のコストパフォーマンスが問題となり、高くて使うということではない。品質的にも均質で、強度のあるものが安定的に欲しい。社内の木材調達基準にあれば、国産材・外材の区別なく使っていく。ムク材より集成材

がいい。

森林組合からのアプローチもあるが、使う側の身になって考えていないと印象がぬぐえない。森林組合は、依然、木が山にあれば買いにくるものだ、という認識ではないであろうか。

#### c C社

C社は低価格の木造住宅路線で急成長した新興大手メーカーである。09年5月期の受注・引渡しは1万棟であり、木造住宅建築棟数ではわが国最多である。平均価格は40坪程度の家で15~16百万円、坪単価は35~40万円程度である。

構造材は国産材が増えてきた。<sup>(注9)</sup> すべて乾燥材あるいは集成材でプレカット材である。外材の調達については、同社の場合は商社を通して米材、カナダ材、欧州材を購入している。総合商社が調達の責任を負い、買入契約も長期契約にしていることから、輸入材の調達に関する不安はない。30か所のプレカット工場と提携しており、調達は安定している。

国産材の最大の問題は価格が見えにくうことである。市場の丸太の価格は同社では意味がなく、すぐに住宅部材として使える最終製品の価格のみが重要。同社においても集成材がほぼ100%であり、ムク材はほとんどない。

#### d D社およびE社

D社は住宅会社、E社はプレカット会社であるが、強い提携関係にあり一体として

活動している。

( a ) D 社

D 社は年間250棟の国産材住宅を建築する中堅ハウスメーカーで、地産地消の国産材住宅を展開する地域有力メーカーである。

同社は、木材産地との一貫体制が必要という基本理念を有しており、それが地域として山側と住宅メーカー側が共存していく基本的条件であると考えている。同社の住宅は、E 社配下（子会社の「E ホーム」）の大工が基本構造を構築し、その後を地元の大工、左官、屋根職人で対応する。木材の供給から基本構造の構築までの一貫した利益を山に還元できる体制となっている。こうしたD 社とE 社との関係は15年ほど前、お互いにメリットがあると判断したことから始まった。

現在使用している材は国産材を中心である。以前、外材の乾燥ムク材を使ったことがあったが、木があばれて（狂って）、大きな損失を出した。国産材でも外材でも、ムク材はダメであり、集成材であることが必要。同社が国産材を使うのは、国産材がいいものだから使うという考え方である。「氏素性のはっきりしている材」だから使う。輸入材にはどういう由来の物かわからないという不安感がある。きちんと乾燥して集成材にすれば、国産材が外材に負けるということはありえない。

森林組合が国産材を販売する場合は、例えば森林組合内に国産材住宅を建設して、施主に見てもらうといった努力が必要であ

る。自分たち住宅メーカーは、正直、森林組合から顧客とは認識されていないようを感じる。しかし、お互いを否定することからは何も生まれない。協力していく道を開いていきたい。

( b ) E 社

E 社の年間生産量は2万8千m<sup>3</sup>程度であり、うち7千m<sup>3</sup>程度をD 社に供給している。

時代は大きく変化しており、現在は乾燥材、集成材の時代である。それに対応してこなった製材所は取り残された。地場産業として、D 社は皆が安い外材に向かっていた時期から国産材を使っており、長い研究の歴史がある。地元の山にお金を返す、山を守るということを実現してきた。これをハウスメーカーが考えているところがすばらしい。今は国産材時代だというが、大方は安く買い叩けばいいという考え方だ。大事なのは山で汗をかいているひとを大切にする、という考え方である。

森林組合も、より変革すべきであろう。現状の森林組合は我々にとっては、満足できる状況には無く、森林組合系統との付き合いはあまり多くない。それにひきかえ、5、6社ある素材生産業者はよくやっている。森林組合からの出材は、集める材の10%弱である。90%以上は素材生産業者から出材される。

素材業者からは並材を平均1万円/m<sup>3</sup>で買っている。素材業者は平均で、伐採・搬出・工場までの運搬で4,300円/m<sup>3</sup>の費用で

やっている。50年生杉で山元に2,500円～5,000円/m<sup>3</sup>残っている。国産材は、山から出てきた材はすべて使っているので、5等級くらいある。<sup>(注10)</sup>ラミナもいろいろな質のものがある。これに対して、外材は質のいいものがそろっているということは確かにいる。しかし、外材は長期的には安定して入らないと思っている。だから国産材を使っている。中国の需要が伸びており、カナダなどは完全に中国市場を向いている。

(注7) 材料をつなぎ合わせたりせず素材そのままの状態で用いられている木材のこと。しばしば集成材に対する語として用いられる。

(注8) 違法伐採された木材を買わない、環境に配慮した木材を使う、省エネでエコロジカルな配慮を行う、等々。

(注9) 建築部材(柱、桁、梁等)の加工(仕口、継手等)をあらかじめ工場で行うこと。建築現場ではプレカット部材の組み立てだけで住宅が完成する。

(注10) 集成材を構成する板材のこと。

## 2 木材産業の現状と 国産材への期待

### (注11) (1) 木材産業の現状

#### a 木材流通の近代化

大工不足や住宅工法の合理化を背景に1980年代半ばに登場したプレカットは、90年代に入ると急速にシェアを伸ばし、08年には工場数830、建築部材のプレカット率は84%に達している。その結果、加工能力の高いプレカット工場が製材工場や輸入商社から大量の木材を直接仕入れるようになり、市場や問屋、材木店といった既存の流通業者がまったく関与せずに木材が流通す

るケースも珍しくなくなった。多段階で複雑、高コストといわれた木材流通の近代化が進んだものといえよう。プレカット工場が住宅メーカーと山側をつなぐ一大情報拠点となりつつあり、新生産システムにおける直送などとあいまって、森林組合系統等の市場なども、現状のままでは、その存在価値をどこに求めていくかが大きく問われてきていると言えよう。

#### b グリーン材から乾燥材、ムク材から 集成材へ

プレカットの普及は、もうひとつの革命的变化を木材産業にもたらした。プレカットは、木材をあらかじめ工場で寸法・形状どおりにカットしておき、建築現場では組み立てるだけである。そのためには寸法精度や乾燥が高いレベルで求められる。結果としてグリーン材から乾燥材への変化が起こった。さらに、ムク材は乾燥していても狂う場合があるので、ムク材よりも狂いの少ない集成材がシェアを伸ばした。またこの動きは95年の阪神・淡路大震災と、これをうけた2000年の「住宅の品質確保の促進等に関する法律(品確法)」施行によって加速されたのである。その結果、常に一定の施行レベルが期待できる集成材のニーズがさらに高まることとなった。

(注11) ここでは08年で国産材需要の63%を占める製材用材にかかる産業(製材、集成材製造、プレカット)のみを取り上げ、25%を占めるチップ産業、12%を占める合板産業は除外した。ただし、国産材合板産業の生産量は00年の138千立方米から08年の2,137千立方米へと急増し、住宅建築用の厚物合板がその8割を占めている。

## (2) 木材産業からみた国産材および森林組合系統

以下は、木材産業に対して実施したヒアリング結果の概要である。

### a F社

F社は製材のほか集成材製造、プレカット工業を営み、年商700億円超、従業員1,600名を擁するわが国木材産業のトップメーカーである。同社によれば、依然ムード的な面はあるものの、環境への貢献といった配慮から国産材を使いたいという住宅メーカーの需要は強まっており、今後の安定供給が必要と強調する。

(注12) 構造材は強度の問題から国産材がなかなか増やせないが、強度があまり必要ない羽柄材は国産材をもっと使っていこうと考えている。(注13) 梁、(注14) 柄はヤング率の小さい杉は使いにくく（例えばホワイトウッドはヤング率がE 95だが杉はE 65）、住宅メーカーからは価格的に同等の評価を受けにくい。ただ、柱であれば圧力がかかるのは縦方向であり、横からの圧力に若干弱い杉でも使える。

価格面をみると、国産材は、山土場1万円/m<sup>3</sup>程度、運賃を入れて工場着が1万2千円/m<sup>3</sup>程度、ラミナになると2万4千円/m<sup>3</sup>、集成材で5万7～8千円/m<sup>3</sup>程度になる。現在、集成材は外材、国産材を問わず、5万4千円/m<sup>3</sup>前後の売価であり、赤字となる。柱にした場合、3メートル、3.5寸角の柱のコストが1本1,890円となり、外材を利用した場合の1,550円～1,600円程度と対比すると、国産材はかなり割高とな

る。しかし、ユーロ高、原油高で輸入集成材やラミナが高騰したときには、柱1本2,400～2,500円くらいしていた時期もあり、外材輸入の為替リスク、将来的な供給の不安定性といったことを勘案すると、国産材は現段階では赤字覚悟でやっている。外材と国産材の張り合わせ集成材といったことにも取り組んでいる。

現在、同社全体で米マツを180万m<sup>3</sup>/年くらい挽いている。それに対して今のところ国産材は年間9万～10万m<sup>3</sup>でしかない。仕入れについては、新生産システムの関係で国産材の市場と少し取引があるが、原則は直送である。伝票だけ便宜的に市場を通して、少しだけマージンを払う場合もある。

国産材の最大の問題は、安定供給の体制ができていないことである。ある程度の量を確保しに出ると価格がぐっとあがる。安定供給ができると価格の問題も解決すると思われる。国産材側の供給者（林家、森林組合等）は、すべてが小規模なので、とりまとめる中間業者が必要なのかという気がする。大規模化の必要性があり、山も製材業者も大規模化してコストダウンすることが必要であろう。また、山からユーザーまでの中間業者が多すぎ、商流が非効率のように見受けられる。山から川下への荷動きが一方通行でしかなく、コスト高、情報の一方通行の原因であると見られる。

### b G社

G社は集成材柱や梁・桁などの集成材住宅用構造材では全国トップシェアであり、

あわせて大規模な杉・ひのきの国産材製材部門を持つとともに木質ペレットのバイオマスエネルギー部門を持つ、年商 132億円、従業員 220名のわが国の木材加工トップメーカーである。

同社は国産材の製材からはじまった会社であり、製材製品は現在、年間 6 ~ 7万m<sup>3</sup> 挽いている。集成材は年間22万m<sup>3</sup>/年製造しており、原料ラミナはヨーロッパ材を中心である。大断面集成材（大型木造住宅用等）の取扱いはわずかであるが、公共工事関連の比率が高いこともあり、地元の材が指定されることが多い。中断面（梁等）は14万m<sup>3</sup>/年の生産だが、現状では国産材はない。小断面（柱等）は8万m<sup>3</sup>/年で杉が20%くらいある。国産材が欲しいと言うのは年に数百棟建設する、中堅ビルダー（ハウスメーカー）に多い。かなり眼を向けてきている。ムード的だった国産材ブームが本物になりつつある。そうなったとき同社は国産材についてもしっかりと提案が出来る存在でありたいと思っている。新生産システムでは、一部の工場でラミナを挽いている。

国際的な木材需給を中長期的に見ると、新興国・途上国の経済規模拡大を背景にして需給がタイトになる可能性がある。それまでに国産材をきちんと使いこなす力を持つことが大事である。集成材でも国産材を使っていくことが重要である。国産材を使える仕組みを作っていくことが必要である。年々日本は外材を買う力は衰退している。中国、中東、アフリカなどが強くなっ

ている。ロシア材ではあきらかに中国に負けている。

40年前ドイツと日本の製材工場の生産性は同じくらいだった。今は残念ながら生産性、品質、供給安定性などで大きく水をあけられている。日本の製材業界は今一度生産性の向上と品質の確保に向き合う必要がある。

一方、山の人々は材価が安いというかも知れないが、厳しい市場価格を相手に同社もギリギリの努力で国産材を集めている。製材工場も生産性をあげなければならないが、山側の課題も多く、真の国産材時代を迎えるには越えなければならない壁が幾多もある。しかしいつまでも、国産材が使われないことの責任をお互いに相手に転嫁していたのでは、新生産システムも話が進まない。現況は苦しいが、メーカーとして自信を持って国産材製品を供給する体制に向けて、一步一步階段を上がっていきたい。

### c H社

H社はわが国屈指の国産材（ひのき）製材所であり、さらに集成材工場、プレカット工場を持ち、従業員は260名を擁する木材加工業のリーダー的存在である。

同社は、地域製材における新生産システムの中核的工場である。製材部門の原木消費量は目標で年間 7万m<sup>3</sup>、すべて国産材である。同社を含む13社で T 木材加工協同組合を設立、昨年は、原木消費量 5万 6千m<sup>3</sup>、一昨年は 6万m<sup>3</sup>であった。柱、梁、土台等の構造材が全体の 8 割で、100% 乾燥材、

構造材以外は2割ですべてグリーン材（乾燥していない材）である。

丸太の仕入れについては、原木市場を通さない直送を増やしてきている。2,3年前は直送ゼロだったが、今は2割が直送であり、8割が原木市売りで買っている。仕入価格は、直送の場合、ひのき工場渡しで、原木市場の価格を参考に、手数料分を差し引いた価格としている。直送のメリットとしては、市場での積み込み料が発生しないことであり、また長期契約で安定供給ができることがある。一方で、同社は原木市場の株主でもあり、また県森林組合連合会にも加盟している。県森林組合連合会の市売りに対しては、間接的ながら協力体制にある。その関係を度外視して直送スタイルを貫くと市場の死活問題にもなりかねず、前述のように徐々に直送を増やしている。

また、同社は森林組合の組合員でもある。森林組合は新生産システムに参加しており、製材加工場への原木供給契約は年間5千m<sup>3</sup>である。しかし、なかなかこれだけの材は集められない。全国的に新生産システムは直送があまりできておらず、中間マージン、積み込み料等をコストカットできない場合が多い。新生産システムは全国的にはあまりうまくいっておらず、一部地域ではダメになりつつあると言っていいほどだと思う。これだけ住宅が建たないと、木材の需要が少ないので計画が狂う。

森林組合の販売姿勢は組合長のスタンスで決まるような気がする。組合長が権限を握っていればいるほどその傾向がはっきり

出てくる。非常に優れた組合もあるが、一般に競争原理にさらされていないので、若干厳しさに欠ける場合が多いような気がする。しかし、一方で、山主から見た場合、組織がしっかりしており、信頼性がある。例えば、素材生産業者等に比べて、事務能力も優れているので、補助金の申請等にはなくてはならない。いろいろな場面で、森林組合系統がないと山主は困る。山主に一番近いところにいるからである。しかし、山主・組合員のために効率的な機能を果たすためには、森林組合は、他の事業主体と機能分担することも必要なのではないか。つまり、森林組合は統括的な役割を果たして、実際の作業は民間に委託するというようのことである。森林組合が機能を十分発揮できるようしならみをつくる必要がある。例えば今の森林組合には山の手入れを山主に強制する力はないが、強制する力をつけることも大切である。組織・機能両面から組合系統の仕組みの改革や組合の自己改革の機運が期待される。

このあたりは大山林所有者がいない。中小の所有者が多く、所有が細分化しているので森林組合の役割が特に大きい。山主は、いま材価が低く、経営が不可能となり、泣いている。こんな時こそ、組合の力が期待される。例えば、低コスト育林が緊急に必要だと思う。いまの育林費250万円/haの費用を半分から4分の1にする必要がある。それを、体系的に大規模にできるのは森林組合だけだと思う。

加工業者にとって、立地と材料が命で

あり、原料の峻別が必要である。つまり、加工業者が立地していくためには、地域に立派な原料があることが必要である。手入れの行き届いてない山の材を扱うことは加工業者にとって絶対的に不利である。だから、自分たちのような国産材専門の製材所が重要な資源である国産材を使い、また山側も手入れをよくして共存共栄していくことが必要である。良材を良材としてムク材の製材品として使っていくことが必要である。ラミナとして集成材の原料として使っていったのでは良材の価値を実現できないのである。

山元手取りは3千円/m<sup>3</sup>が平均であるが、5千円/m<sup>3</sup>の地域もある。それなら林業はやっていける。平均3千円/m<sup>3</sup>を、直送による中間マージン合理化や、素材生産コストの節減で5千円/m<sup>3</sup>にしていくことが重要である。また育林費も安くしていく。両方で山元手取りを多くしていって林業が営めるようにすることが大切である。外材が安定的にこれからも入るかどうかについては、非常に危惧している。必ずより国産材を使っていく方向に進んでいくと確信している。

(注12)柱、梁、土台等建物の構造部となる部材。

(注13)建物の部材のうち構造材以外のもの。根太、間柱、筋かい、たる木等。

(注14)柱や壁などの上端と上端を連結する横架材のこと。

### 3 川下産業における国産材への期待と今後の課題

以上、住宅産業・木材産業からのヒアリング結果を紹介した。もとより限られたヒアリングではあるが、そこで述べられた見解には、多くの共通点も見られる。以下では、両業界へのヒアリングで得られた結果を総括するとともに、今後の課題について考えてみることしたい。

#### (1) 川下産業から見た国産材の現状

##### a 強まる国産材へのニーズ

住宅産業界、木材産業界とともに、国産材の安定的な供給に関するニーズは相当強いものであったといえる。その背景となっている第一の要因は、外材に対する供給不安である。新興国における需要の増大、生産地における伐採規制等から、中長期的にみた調達の安定性に対する不安感は強い。また、外材の場合為替リスクが存在し、それによって調達コストが大きく変動することも不安の一因となっている。外材の品質に関する不安は多くはなかったものの、一部に「素性のはっきりしている」国産材に安心感があるとの意見も聞かれた。

国産材ニーズが拡大している第二の要因は、「国産材」住宅の顧客に対する訴求力、企業にとってのCSR効果といった側面である。「依然ムード的なものにとどまる」といった意見も聞かれたが、徐々にそうした動きが広がりつつあるものといえよう。特

に、大手住宅メーカーにおいてはそうしたCSR的側面を重視する傾向が強いが、一方において使用量が多いことから、安定供給に対する不安感をぬぐいきれていない。中堅住宅メーカーにおいては、従来から地元の材を利用するケースも多く、地元の材、建築業者を利用して「住宅の地産・地消」により地域振興を図るといった取組みも見られた。

#### b 依然大きい障害

こうした国産材へのニーズの高まりの一方で、その利用の拡大に関しては依然多くの課題も指摘された。第一に、国産材の品質と価格に関する問題である。「クレーム産業」ともいえる住宅産業は、プレカットの普及などもあり「狂わない材」を求めており、乾燥材であることが必要最小限の条件である。さらに、ムク材は乾燥材でも狂うことがあることから集成材が求められるなど、需要の構造は大きく変化しており、供給サイドもこうした変化への対応が求められている。また、特に杉の場合の横方向への耐性の弱さが横架材等への利用を制約している。こうした品質面を考慮すると、依然国産材は価格的に割高な水準にあり、より一層の合理化が必要との見方が多い。

第二に、多くの企業が指摘していたのが安定的な供給体制の確立という問題である。特に、国産材供給者としての森林組合系に對しては厳しい意見も多く聞かれた。「森林組合系は、補助金体質から抜けられず、住宅産業のような川下の顧客の

ほうを向いていない」「山に木があれば、顧客の方から買いに来るという昔ながらの考え方をもっており、厳しい市場経済にむけて自己変革ができていない」といった厳しい指摘も多い。

#### (2) 今後の課題

##### a 生産・流通システム合理化への取組み

こうした川下産業からの指摘に対し、林業サイドでも新生産システムの推進等その合理化に取り組んでいる。新生産システムとは、均質な国産材を大ロットで大量に出材し、低コスト林業の実現を図るもので（注1参照）、既に06年度から全国11か所でモデル事業が始まっている。新生産システムにおいても、何社かにおいて取組みへの参画が行われていた。出材は原則として、「木材取引協定の締結」により、市場を通さないモデル工場への直送となっており、流通の効率化もその狙いとなっている。

新生産システムがスタートした06年度は、違法伐採問題や中国、インド、中東諸国といった新興木材消費国の木材輸入量が急増したことなどから外材の安定的供給を不安視する動きが顕著となり、国産材への期待が急上昇した。しかし、2年目以降は、木材需要が減少したこともあり、国産材の価格も伸びず、また、出材量の伸び悩みから、地域の中核的大規模工場への大ロットでの安定供給が難しい事例も出てきている。

わが国の急峻な地形、機械化や路網建設が不十分な林業システムでは、その困難性を克服することが一朝一夕では難しいこと

が次第に明白になったものといえよう。国産材の大ロット、安定的な供給に向けては、路網の一層の整備等、国による支援を含め、関係者のさらなる努力が必要であるものといえよう。

#### b 更なる需要の開拓

住宅における国産材へのニーズは高まりつつあるものの、それを実需に結びつけ、さらに拡大していくためには依然課題も多い。「国産材住宅」の訴求力を高めていくためには、森林組合系統を含め、関係者が、広く国民に向けて理解を浸透させていく努力も必要であろう。「地産・地消住宅」による地域の振興といった取組みも大いに参考になるものと思われる。

また、住宅建築において、国産材の利用拡大を図るためには、外材と国産材の何らかのすみ分けが必要ではないかと思われる。品質的には、梁は米松、欧洲赤松集成材が優れているが、柱や土台は国産材で対抗できる。価格、強度で国産材で代替できる部材は積極的に国産材を使っていくという考え方が必要であろう。また、そうした利用可能範囲をさらに拡大していくためには、研究機関による国産材集成材のさらなる耐性強化といった取組みも期待される。

#### c 改革が要請される森林組合系統

今回のヒアリングにおいて、今後の国産材利用拡大に向けては様々な課題があり、

林業、木材産業、住宅産業、それぞれの並々ならぬ努力が必要であることが認識された。特に、林業界はユーザーである川下産業のニーズに、これまでに倍する努力で応えていくことが必要と思われた。本稿には、それらの産業の林業界、さらには森林組合系統に対する厳しい批判も書いたが、それは森林組合系統の自己改革に資するためと考えたからである。

わが国の森林蓄積量は増大し、森林の持続的な維持・管理の必要性がますます高まっている。それは、国産材を有効に利用しながら実現していくことが重要な要件である。森林組合系統は、国産材のユーザーの意見を尊重しながら、新生産システムや提案型集約化施業を実施すること等を通して、近代的・効率的な組織として自己改革を遂げる必要があるものと考える。わが国林業システムになくてはならない存在として、重要な役割を果たしていくという覚悟が必要であろう。住宅産業や木材産業の国産材や森林組合系統への期待は大きく、さらには森林を守る存在として、森林組合系統への国民の期待も大きい。

#### <参考文献>

- ・赤堀楠雄（2010）『変わる住宅建築と国産材流通』（社）全国林業改良普及協会
- ・秋山孝臣（2007）「世界市場における木材需給の構造変化と国産材時代および新生産システムについて」『調査と情報』3月号
- ・荻大陸（2009）『国産材はなぜ売れなかったのか』（株）日本林業調査会

（あきやま たかおみ）