

第1回 奈良の木利用拡大検討委員会 資料

H26. 7. 15

奈良県



©NARA pref.

第34回全国豊かな海づくり大会～やまと～
平成26年 奈良県開催

【木材利用】

＜資料2-1＞

- ・我が国の木材需要量は約7千万 m^3 (H24)、うち国産材は約18百万 m^3 (28%)に止まっている。(国内における年間森林蓄積増加量は約9千万 m^3)
用途別では、製紙・段ボール等に利用するパルプ・チップ用材が44%、建築等に利用する製材用材が37%、公共工事や建築工事資材等に用いる合板用材が14%となっており、パルプ・チップ用材や合板用材は海外に大きく依存。
- ・奈良県は、人工林比率が高くスギ・ヒノキ中心の林業が進められ、高級材生産志向が強く、製材用材が98%を占めている。これまで高く売れるものを選んで出してくる林業が中心。

- ・我が国では、木材需要量の急増を背景に、昭和期に木材の輸入関税が撤廃され、木材自給率は昭和50年ごろまでに大きく低下、平成14年まで下がり続けてきた。
その後、国を挙げての取り組みもあり回復してきているが、現在も3割を下回っている状況で、総需要量は過去に比べると大幅に減少。

＜資料2-2＞

【森林資源】

＜資料2-3＞

- ・我が国の森林資源の多くが伐期を迎え、その蓄積量は約49億 m^3 に達しており、年間蓄積増加量も約9千万 m^3 となっている。利用可能な森林資源が豊富なのに年間約18百万 m^3 しか使用していない。
奈良県でも、森林蓄積量約74百万 m^3 、年間蓄積増加量約105万 m^3 となっているが、素材生産量は約15万 m^3 に止まっている。

【林業・木材産業】**＜資料2-3、2-4＞**

- ・需要量の減少と合わせて、外材や価格の安い国産材がプライスリーダーとなり原木価格が大幅にダウンし、林業経営は全国的に厳しい状況にある。
- ・原木価格の下落に併せて、高級材ニーズの減少が重なり、高級材に頼ってきた奈良県の林業・木材産業は非常に厳しい状況で、構造変換を迫られている。

【地域経済】**＜資料2-5＞**

- ・林業及び木材産業を主要産業とする山間地域やその周辺地域においては、地域産業の低迷、雇用の減少、人口減少、過疎・高齢化など、地域活力の衰退が急速に進んでいる。

【森林環境】**＜資料2-6＞**

- ・林業低迷の時代が長く続いているため、「伐る→木材を使う→植林する→育てる」という適正な森林の更新サイクルが維持されていない。また、森林所有者の施業意識が薄れており放置林が増加するなど、森林環境の悪化が進行しており、森林の多面的機能が損なわれてしまう危険性が大きい。

奈良県の林業及び木材産業を取り巻く環境は非常に厳しく、この再生のため、川下・川中・川上において早急に手を打つ必要がある。

2. 奈良県の林業構造の分析

- ・これまで高級材中心の林業構造で、ヘリコプターによる出材に頼ってきたため、路網整備率が低く、低コスト量産型の林業構造にすぐに転換できない。
現在、補助率をアップして奈良型作業道の整備推進に力を入れている状況。 <資料2-7>
- ・材価の低迷から素材生産意欲は低調。伐採・植栽などの森林を元気にするサイクルを回す施業があまり行われていない。 <資料2-7>
- ・小規模林家が多く、大規模林家もまとまった場所に森林を所有しているケースに限られるため、効率的施業に向け森林施業の集約化が必要であるが、これを担うべき森林組合の機能が弱い。 <資料2-8>
- ・素材生産は古くからの山守制度もあり個人事業者が多く、企業体が少ない。このため、高性能林業機械の保有も少なく素材生産力が弱い。
しかし、意欲的な素材生産企業も数社あり、森林所有者への搬出提案なども行っている。 <資料2-9>

森林毎の施業条件等を精査し、儲かる林業を提案できる体制整備を進め、これまでの高級材中心の林業構造からの転換が必要。

3. 奈良県の木材産業構造の分析

- ・木材産業においても高級材中心の構造が残っており、他県のような大規模製材工場はなく中小工場が大半。高級材需要が減少するなか、今後の見通しが非常に厳しい状況。 <資料2-10>
- ・近年の並材中心の市場ニーズを踏まえ、量産のため設備増強を図る事業者が出てきている(10,000m³以上1工場、10,000~5,000m³規模10工場)が、県産材の安定調達ができないため、多くを他県から購入している。
- ・木材の流通ルートは、高コストで複雑な構造となっており、先進県で見られる低コストな産直住宅ルートの開拓が遅れている。 <資料2-11>
- ・県内の集成材事業者は17社であるが、全国シェア14%(生産量196千m³)を誇っている。しかし、原料の90%以上は量・価格・品質とも安定的に調達できる外材に頼っている。 <資料2-12>
- ・パルプ・チップの受け皿は、18工場(年間5,000m³消費)となっているが、大淀町に計画されている木質バイオマス発電所の運転開始により年間45,000m³以上の需要増が見込まれる。
- ・県内には合板製造工場がないため、現在は林ベニア舞鶴工場など他県へ搬出している。(年間9,000m³程度)

市場ニーズに応えられる低コスト量産型の県産木材供給体制や、本県の強みである高級材の使いやすい供給体制の整備が必要。

【一般ユーザー】

○木材の樹種や産地、特長などについての情報が少ないため、広く情報提供してほしい

＜資料3-1、3-2、3-3＞

- ・住宅への木材利用において、木の色目等について注文するが樹種や産地には無関心な人が多い。
- ・とにかく安くてよい製品が第一。営業マンに勧められるままに決める人が多い。
- ・地産地消は進めるべきで、奈良県産材について知っていたら使ったという県民は多い。
- ・木を使う効果を知りたいという声が多い。健康、医療、子育て、老人介護、情緒安定、音響効果など様々な効果を数値的にわかりやすくPRしてほしい。

○県産材住宅への助成制度はまだまだ知られていない

- ・契約した工務店の人に勧められて初めて知った人が多い。
- ・現行制度は施主への助成であり、工務店や建築デザイナーに見返りが少ないため、県産材を勧めない業者も多いのではないか。

○「木は自然素材なので反りや割れなどは仕方がない」ということは一部の人しか通用しない

- ・メンテナンス面に優れた工業製品に慣れており、後々の反りや割れなどは許容できない。

○商業施設や社屋など様々なところへの木材利用が広がっている

- ・商業施設は話題性や客を呼べるかで判断。企業は環境保全への寄与などの社会貢献面から社屋等へ木材利用を進めているケースが多い。
- ・家具やくらしの道具への木材利用は一種のトレンドとなっている。

【工務店・ハウスメーカー】

○木材利用の意識が広がっているが、後々の苦情が怖いことや県産材製品の価格が不透明であるため、大半の営業マンは大手メーカーの木材製品を勧める

- ・床のほとんどがフローリング仕様となり木材使用量が増えているが、大半の営業マンはメンテナンス面が安心な建材メーカーの製品を勧める。県産材は価格面から建材メーカーではあまり取り扱われていないのが現状。
- ・ほとんどの一般ユーザーは木材の産地指定をしないので、値段が安い流通品を使うのが当たり前。どれだけ売れるか、後々苦情がなくどれだけ利益があるのかを営業マンは第一に考える。

○奈良県産材を進める建築デザイナーや営業マン等が少ない

- ・建築デザイナーは、木材や木造建築について学ぶ機会が少なく、営業マンも木材の特性や魅力について情報収集の場が少ない。このため施主には、用意されたパターンのものしか提案しない。

○首都圏や他県で奈良県産材を広く売り込むには、なぜ使うのかというストーリーが必要

- ・奈良県産材を勧めるには、どのようなメリットや価値があるのかをわかりやすく説明する必要がある。色艶や木目、節がないなどの説明だけで高い木材を使ってくれる人は少ない。
- ・多くの産地が売り込みに努力しているため、他との違いをはっきりと打ち出すことが必要となっている。

○寺社建築では大径材が必要となるため吉野材は必ず選択肢に上がる

＜資料3-4＞

- ・秋田杉や木曽ヒノキの大径材が減少しており、吉野材に頼っているのが現状。奈良県の銘木市場には全国各地から買い手が集まっている。

【加工・流通】

○大量の木材製品をすぐに供給できる体制が整っていないため、大口取引の新規開拓がむずかしい

＜資料3-5、3-6＞

- ・奈良県では、素材供給力が弱く大規模製材工場もないため、大量の木材製品をすぐに供給できない。このため大口取引の新規開拓がむずかしい。

○大型需要が見込める建材メーカーへの木材供給が少ない

- ・県産材は価格競争力に優れていないため、建材メーカーに売り込めていない。
- ・建材メーカーのベース製品である安くてメンテナンスが容易な普及製品への材料供給は少ないが、オプション仕様の吉野材シリーズなどのプレミアム製品が出てきている。

○色艶に優れた県産材をなるべく自然のままにフローリング等に使用したいとのニーズがあるが、今の加工技術ではメンテナンスに課題がある。

- ・プラスチック注入や圧縮加工等は傷や割れに強いが、県産良質材の売りである自然素材の魅力が半減。
- ・乾燥技術等の改良によりユーザーニーズに応えられる製品開発が必要。
- ・県産材の製品開発を行うなら、他府県材とのはっきりとした差別化が必要。

【製材(1次加工)】

○県産材の安定供給が見込めない

＜資料3-5、3-6、3-7＞

- ・規模が大きい製材所では、雇用や利益を維持するために量と価格が安定した素材の調達が不可欠。現行では県産材だけでやっていけない。近畿圏から苦労して素材を集めているのが現状。
- ・運搬経費が安い近場からの安定した素材供給が見込めないことから、他県のような製材機械設備の大型化は困難。このため本県では、大規模工場はなく、小規模工場が大半となっている。
- ・量をこなせない小規模製材所は、高級材中心となっている。安定した出荷先がないところはこれまでに多数廃業。

○小規模製材所は、品質、品揃え、信用、物流を確保しないと生き残れない

- ・小規模製材所では、木材乾燥技術や生産効率化等の改善点を抱えているところが多い。
- ・固定した流通先への出荷だけでは今後は生き残れない。一部の事業者ではインターネット販売などにより直接エンドユーザーに届けるなど、流通多様化に努力している。
- ・品質が良くても限られた製品だけでは競争力不足。家一軒分の部材に対応でき、注文の翌日に納材できないと取引が広がらない。
- ・エンドユーザーとの取引では小口で全国に配達する必要があり、物流確保が生命線となっている。小口の木材製品は取り回しが悪く運送業者に敬遠されがち。

○現在の県産材価格では集成材の材料として使うのは難しい

- ・一部の集成材工場では県産材ラミナを使っているが、安価な調達ルートを確保できないと拡大しない。県産材の利用は、製材端材の有効利用の面からの利用が大半となっている。
- ・以前に比べ需要量が減少しているが、吉野材を利用した集成材化粧張りは人気商品。

【素材生産】

○木材を搬出しても儲からない状況が続いている

＜資料3-8、3-9、3-10＞

- ・奈良県の木材資源は、これまで手をかけ投資してきた高級材と一般材に2極化（産地も2極化）。高級材は価格、需要量ともここ数年下落幅が大きい。
- ・作業道の整備水準が低く搬出コストが他に比べて高い。現在、作業道整備が徐々に進み一部でその効果も現れているが、素材の量産には時間がかかる。高級材の搬出はコスト高のヘリコプターに頼っている。
- ・小規模森林所有者が他に比べて多いことや古くからの山守制度（施業委託先が世襲制により固定化）が足かせとなり、搬出低コスト化に向けた施業集約化（団地化）が進みにくい。
- ・作業員の人件費単価が他に比べて高い。また、古くからの日当制により一人一日当たり作業量の考えが浸透しにくい。
- ・県内の素材流通ルートが製材に偏っており、パルプ・チップや合板等への利用が少ないため、搬出する素材は限られたもののみ。切り捨て間伐も多い。

○森林所有者の生産意欲が乏しい

＜資料3-11＞

- ・木材不況が長く続いており、世代交代もあり無関心森林所有者が多い。
- ・素材生産についてチャレンジ意欲がある人は少ない。
- ・搬出条件や材質面に恵まれた儲かる森林があるのにだれもセールスをしない。
- ・担い手となるべき林業事業体が高齢化して機能していない。ビジョンがなく職員のモチベーションが低い。
- ・素材生産を請け負う業者が限られていることや、山守制度が一部で残っており競争原理が働きにくい。
- ・民間の素材生産者は信用できないと思う森林所有者も多く、施業したいがだれに頼めば良いかわからない人が多い。

マーケット

- ブランド力強化とPR戦略の積極的展開が必要ではないか
- ユーザーニーズを踏まえた県産材製品の提供、価格の見える化、建材メーカーをはじめとした様々なチャネルへの流通拡大などの実現が必要ではないか
- 公共建築物をはじめ様々なところへの県産材利用を行政と民間がともに推進していくことが必要ではないか
- 奈良の木の魅力を発信する人材の育成が必要ではないか

製材・加工 流通

- 大口取引を担える少品目低コスト型の生産体制の拡大の推進が必要ではないか
- 小規模製材所のネットワーク化による「競争力のある多品目流通体制の確立」と「全国へのタイムリーな物流の確保」が必要ではないか
- 林業事業体・製材・加工工場・工務店・建築デザイナー等のネットワーク化による、低コストで安心できる産直住宅や地産地消型の家づくりを進めることが必要ではないか

山側

- 儲かる林業の成功事例を示し、森林所有者へ施業を提案できる体制の整備が必要ではないか
- 製材のほか、パルプ・チップや合板など多様な素材供給ルートを確保し、伐採された木材を無駄なく搬出して山にお金を返す仕組みを構築する必要があるのではないか