

第4回 静岡市持続可能な森づくり研究会 議事録

【日 時】令和7年8月22日（金）14:00～16:00

【場 所】静岡市上下水道庁舎 71 会議室 C（葵区七間町 15-1）

【出席者】＜静岡市持続可能な森づくり研究会＞

静岡県立農林環境専門職大学 学長	鈴木 滋彦
速水林業 代表	速水 亨
WWF ジャパン自然保護室森林グループ長	相馬 真紀子
静岡市森林組合 代表理事組合長	渡辺 武
清水森林組合	藤浪 亮（代理出席）
静岡市木材業協同組合 理事長	佐野 賢輔
林業家（狩野林業株式会社 代表）	狩野 正明
葵区自治会連合会（梅ヶ島地区連合自治会長）	小泉 住雄
駿河区自治会連合会（川原地区連合自治会長）	白木 康雄
清水区自治会連合会（両河内地区連合自治会長）	中山 治己

＜ゲストスピーカー＞

アトリエサクラ有限公司 湯浅 穂乃

株式会社ノダ 宇佐美 直人

＜静岡市＞（事務局：森林経営管理課）

環境局 森林経営統括監 大畑 夏男

環境政策監 織部 康弘

森林経営管理課 課長	劔持 章
治山林道担当課長	小山 敬久
課長補佐兼企画係長	宮川 研吾
企画係 主査	大友 光夫
企画係 主任主事	山田 祐記子
企画係 主任主事	保坂 洋斗

【話題提供】

（1）オクシズ材の魅力と可能性（アトリエサクラ有限公司 湯浅穂乃氏）

（2）静岡の木材需給の現状（株式会社ノダ 宇佐美直人氏）

【議 事】

（1）話題提供を受けての意見交換

（2）木材の利用拡大に向けての方策

【内 容】

＜話題提供（湯浅氏）＞

（p.1）アトリエサクラの湯浅と申します。広報の担当をしております、設計や住宅の話というよりは、住宅会社として木材の利活用、資材の魅力と可能性についての話をさせていただきたい。

(p.2) 今日は、自己紹介、会社案内をさせていただいた後、オクシズ材の魅力と可能性について、お話しさせていただきたい。オクシズ材の魅力と可能性についてゲストスピーカーとして呼んでいただいているので、自分の話、会社の話については手短にするつもりだが、その部分は軸、根底として大事なこと。こうありたいという想い、会社の経営理念、経営ビジョンなど、スタッフ皆がそれを目指したいと願って、同じ想いを持って同じ方向を向いていて、結果、オクシズ材に関する事業が継続してできているので、そこからお話しさせていただきたい。

(p.4) 弊社は住宅会社で、北街道という駅のところから裏手に入った1本道の主要道路に面しており、看板見たことあるよ、マーク見たことあるよとお声掛けいただいているが、今年で設立20周年になる。

(p.6) アトリエサクラがどんな会社か、ホームページであまり見ることができないところをお話させてもらおう。「家づくりは人づくり」ということで、「人に合わせた家づくり」をしたいと考えている。家を建て売りで作って人がその家に合わせて生活を作るのではなく、今ある人に合わせて家づくりをしたい。施主様の心の声、生活の不便、理想などを聞き取る傾聴の達人であろうとしている。「できないとは言わない」とも大事にしており、どうやったらできるかを常に考えて、こんな暮らしがしたいという希望を形にするようにしている。私も含め、スタッフがそれぞれの分野のプロフェッショナルでありたいと、専門知識を含め日々精進している。

(p.7) アトリエサクラは、「人つなぎ」「仲間集い」「地域づくり」という三つのアクションで行動している。家を建てることで、そこから暮らしが始まるので、その暮らしをいかに楽しんでもらうか、静岡で暮らしてよかったと思ってもらえるようなイメージをしながら、お家づくりに取り組んでいる。そのためには人が大事であり、仲間が大事であり、地域を作る、地域も大事にするというところを重点的に心がけて仕事に励んでいる。

(p.8) アトリエサクラは、人がいなければ何もできないと考えているので、人との出逢いを大切にしながら、人を元気に笑顔の輪を広げ、人との信頼を築き、喜びと感謝を共有する、これらの理念をもとに、日々お客様と接している。

(p.9) そんな三つのアクションを元にどんなことをやってきたかという、まず「人つなぎ」としては、出会うお客様の住宅を建てられるきっかけは子育てであることが多く、9割以上の方が子育て世代の方なので、そんなお客様のために住宅会社として何ができるか考え、子育て世代への情報発信や各種イベントの企画運営など、静岡市の子育て支援団体連絡会とも連携しながら、今の子育て世代が求めるニーズをキャッチして、家づくり暮らし作りにまで落とし込んで、業務に当たるようにしている。次の「仲間集い」としては、人が繋がるとコミュニティができるので、その仲間と集って住宅に関わるだけでなく、森林、木材に関わることを意識してもらうようにしている。森林ツアーという形で森に足を運んでもらうイベント、森に行かなくても木材に触れて楽しんでもらう木育イベント、居心地がいいなと感じてもらうイベントを企画している。スタッフ総出で仲間と集い、心地の良い仲間たちと顔を合わせて飲み食いし空間を共にするマルシェを企画したり、家づくりだけではなく暮らし作りの研究会という形で理想の暮らし方を共感・共有したり、絵本と音楽の朗読コンサートなど色々なイベントをやっている。

「地域づくり」としては、人と仲間が会うことで地域とも密接になり、これがものすごく大きな力になる。保育園や小規模園の建築、子育て応援としての他の支援団体さんとのコラボ、小学校への出張授業、高校生が自分たちの言葉で静岡の企業のいいところを授業で発信してくださる高校生の魅力発信プロジェクト、などもやっている。それに対して住宅会社としてできることとして、森を守ること、地域材を使うことの周知活動にも努めている。詳しくは配布した資料に情報誌資料があるので、こんな活動やっているんだなという目線で見えていただければ嬉しい。

(p.10) 現実にはオクシズ材がどんなふうに使われているかという現状を知る簡単な数字として、静岡市の着工戸数と持家戸数の直近3年分の数字がある。着工数の減少により、住宅での利用木材も減ってきているのが現状。けれども結論から言ってしまうと、弊社は年間20棟ペースの安定した着工戸数を落としていない。理由の一つに資材の魅力を丁寧に丁寧にお客様にお伝えしていること、その一貫通貫した姿勢が、お客様に届けられていることがあると思っている。

(p.11) アトリエサクラは地域材を使いましょうと呼びかけてきたが、なぜ地域の優良木材を使っているのか、かつては理由を明確に回答できなかった。静岡の優良木材の利用実績は2015年から10年連続でナンバーワンだが、なぜ優良木材を使っているのか、具体的に回答ができなかったのが2018年。これでは駄目だとスタッフで会議を開いた。材木店のマルチさんから現場に行きましようと呼びかけていただき、生産者であるオクシズの林家さんのところに当時のスタッフ全員で行かせてもらった。

(p.12) 資料にも入っている「いごこち」というパンフが後に完成するが、森林を見せてもらって、このオクシズ材を使いたい、このオクシズ材で家を建てたい、とスタッフ全員が思えた。森林ツアーに行ったことにより、スタッフ皆が同じ方向を向くことができた。ただ補助金もらえるから優良木材を使えばいい、ではなく、その補助金がなかったとしても、この人が作っている材を使いたい、と切り替わったきっかけだった。

(p.13) オクシズ材の魅力としては、まずは顔の見える生産者との繋がり。そしてこれも人であるが、地元の資源の活用と地域貢献。仲間や地域といったところにどんどん派生をしていく。静岡の風土に合った材ということを含めて3つにまとめられると考えている。

(p.14) オクシズ材の可能性は無限大として、新しい製品の用途への展開、地域経済の活性化、建築内装材としてのさらなる普及と高付加価値化と書いた。住宅の棟数は減って使う材が減ったとしても、その材に対しての価値は上がっているといえる。というのは、森林ツアーで伐倒作業を見学しながら、この木が何十年かけてここまで成長し、丸太を切り、製材して、家の柱になるまでの過程を説明し、この丸太1本がいくらだと思いか尋ねてみると、10万とか、3万とかいう数字が出る。何千円という答えは出たことがない。

一般消費者が、柱用の丸太1本に対し何千円でなく何万円、十万円という価値を感じてくれる作業、行動が大事である。これが体感できているのが森林ツアーである。

(p.15,16) アトリエサクラはお家の万事屋（よろずや）であるが、暮らし方の万事屋でありたい、もっともっと必要とされるためにそれぞれのなりわい、仕事の業を極めている。

(p.17-19) 2018 年の森林ツアーでスタッフの意識が変わって、行動を始めて成果が出始めた、メディアに掲載され始めたのが 2 年後の 2020 年。コロナ禍であったが、小学校への出張授業で、柱の使われ方を伝えたり、オクシズ材の活用を探るということで当時の市長とのお茶カフェで木質施設（授乳室）の提案をした。そのカフェの場では、オクシズ材を使いたいが無に使ったらいいかわからないということと社会の課題について話した際、“街に人が来なくなる”“なぜ行かなくなるのか”“子育て世代は街に行きにくい”“授乳ができる場所がない”“街が子育て世代に優しくない”という、私なりの子育て中の母としての視点を話し、オクシズ材を使った授乳室があると良いのではないかとプロジェクトが発足し、トントン拍子に初号機が完成し、今現在は清水の商店街に置かれている。2023 年には、産業フェア静岡、TGC の SDGs コレクションでもオクシズ材を使った授乳室を出展したところ、エスパルスドリームプラザの方から導入にむけた話もいただいた。この話は頓挫したが、ドリプラには地域材ではないが授乳室が設置され、子育て世代に暮らしやすい地域づくりに繋がり、嬉しく思っている。

(p.20) 建物や空間演出のほか実際の体験機会を作った例としては、小学校の丸太ベンチの設置がある。校長先生と教頭先生が森の中に入って 2 本の木を選び、運び出し、全校児童 70 名で丸太の皮を手でむいて、ベンチを完成させた。このように、入口から出口まで自分たちで関わることで、完成品に愛着を持って使ってもらっている。森林ツアーで木を伐るところから製品を完成させるまでを体験する、同様の企画を他の場所でも継続して実施している。

(p.21) 木育プロジェクトとしては、日本平の山頂でチェーンソー体験とオクシズ材によるクリスマスツリーを景色と共に楽しむイベントを実施している。そんな取り組みが県外の同業他社の目に留まり、品川プリンスホテルで開催された総勢 100 名のくらの同業他社の集まりで事例発表させてもらったことがあった。また、全国各地からの同業他社の集まりが会社のショールーム、モデルハウス、事務所を視察に訪れたこともある。

(p.22) 同業他社の皆さんが地域材活用に関する静岡県・市の補助金制度を知り、それが素晴らしいということでそれぞれの地元の行政に掛け合って、地域材活用の仕組みづくりを提案する動きに波及したりと、国産木材を地元の工務店が使うことがだんだん広がっているような感覚を受けている。

(p.23) ただ使うだけでなく、経済に還元することも大事であろうと、コロナ禍にスタッフの給料・ボーナスのアップをニュースに取り上げられてこともあった。また、コロナ禍で住宅見学会が開催できなくなったことをきっかけに、初のモデルハウスを自社で持つようになり、2 号店もできる予定である。事務所のショールームでも、オクシズ材のぬくもり、価値を感じてもらっている。

(p.24) オクシズ材の魅力と可能性として、材の価値を伝えることで材木の単価も上がり、住宅着工数は減じているが、単価を上げることで経済は回り、住宅以外の使い道、ソフト・ハード、いろいろな視野を広げれば、仲間が集い、地域に還元できる仕組みができると思っている。また様々な活動を楽しんで進めていきたい。

<話題提供 2（株式会社ノダ 宇佐美氏）>

(p.1,2) 静岡市の方から、少し元気の出るような話を、というご依頼があり、現状厳しい中ではあるが、説明させていただく。株式会社ノダは、静岡の地で創業し、123年目を迎えた木質建材メーカーである。今の市場環境、合板工場について、供給量の推移、当社の再造林支援について、ご案内をさせていただく。

(p.3,4) 市場環境として、住宅の着工戸数、国産針葉樹合板の生産量と出荷量と在庫量を示す。研究会が延期となり、6月分データを追加している。現在一か月当たり21万5,000m³程度合板が作られ、おおむね作ったものが売れていくという中で、6月には少し販売の方が滞ってきた。ウッドショックの頃は最高27万m³生産され、国内に25ヶ所主力工場があるが、作ったものは全て販売され在庫推移も非常に低水準で、作れば作るだけ売れていた。ウッドショックが終わり、各メーカーの生産調整が始まり、在庫率つまりメーカーの在庫がどれだけあるのかにより、価格相場が崩れたり、在庫過多がゆえに安い価格で販売せざるを得なくなって、結果、市況が乱れていくというような相互関係である。現在はなんとか0.8ヶ月ぐらいの在庫を維持しながら、2割ぐらいの生産調整を続けているところである。

(p.5)こちらのグラフが静岡県の原木協定価格と合板価格の推移で、当社の方で3ヶ月に1回、県庁の方々に入っていただいて、協定先の県森連（静岡県森林組合連合会）様、並びに素生協（民間素材生産事業者連合会）様という2団体に対し、3ヶ月間の原木の買取価格並びに買わせていただく数量、等を決める会議を行っている。比較的内密にやる県が多いなか、当県については、約10年間オープンで実施している。

ウッドショック前の合板価格は900円程度。当時のスギの価格が、まず1万円、1m³当たり、ヒノキについては1万5,000円というところで推移。ウッドショック時は、合板価格は2倍の2,000円まで上がり、原木価格も同じく5,000円から7,000円ぐらいアップした中で、ウッドショックがはじけ、合板価格は、2年間かかって大変残念ながら元の木阿弥に戻ってしまったという状況である。現在少しずつ、底値から脱して、一部復活中である。

それに比べ、原木価格はスギは1万円だったものが1万4,000円、ヒノキも1万7,000円で、2,000円から4,000円アップ程度で、協定価格自体はそこまでは下がらずに推移している。

(p.6,7) 続いて、合板とは一体何なのということであるが、丸太をかつらむきにし、接着剤で複数枚合わせて作った木の板のこと。基本的には縦横縦横縦というふうにクロスに配置する。弊社で作っている静岡県産材のヒノキを利用したハイブリッド合板は表面と中板と裏板（バック）についてはヒノキを、間のクロスバンドはスギを用いている。

(p.8) 合板工場のご紹介だが、2015年に静岡県が推進する「ふじのくに森林・林業再生プロジェクト」として、合板工場を新設した。弊社は平成元年に「野田合板」から現社名の「株式会社ノダ」へ、合板事業というものを前面に出した時代から、木質総合建材メーカーになるということで、あえて合板という名前を外して社名変更し、その後平成10年に国内での合板の生産を全て中止した。マレーシア、インドネシアに機械設備等に移し、ラワン系合板は海外で作リ、清水並びに富士川の合板工場設備は全て撤去し、新設の建材等を作る工場に全て作り変えた。その後15年が経過したが、静岡県から、林業再生に向けた受け皿として国産材の合板工場を新設していただけない

かというご要望があり、工場周辺の立地が以前と違って市街地となってしまった点、原料の国産材原木を積み上げる場所がない点等から、現工場の中では合板事業はできないとお断りしてきたが。しかしながら、当時の静岡県森林組合連合会会長及び県からの度重なる強い要請があった中、同時期にあの東日本大震災で、弊社の子会社の石巻合板工業の関連で27名もの方が亡くなられた。工場建屋以外はほとんど流れてしまい、もう再生は不可能かと考えていたところ、当時の地元の森林組合の方々、山で施業する方々が、工場の方まで毎日重機をもって通い詰めてくださり、工場の中の清掃、泥の撤去等を4ヶ月程度実施してくれた。それを受けて、地域住民の方々と一番密着して、事業を展開できるものは、こういう木材に関する産業であると当時のオーナーがひしひしと感じ、結果お断りさせていただいた県からの要望について、これだけ地元の人に感謝される事業ならば是非ということでお受けさせていただいた。おかげさまで国産材の合板専用工場として、稼働から10年目を無事に迎えた。サブロク(3尺×6尺)板しか生産できないが、原木の消費量は1ヶ月1万m³で30万枚分生産、6000m³分が材料として供給されている。

(p.9) 購入先は協定先となっている県森連様並びに素生協様を中心に、また別途、商社様が所有する山からの搬出で出される木、国有林の入札によるもので原料を補足している。さらに不足する分を県外からやむを得ず買っており、県外比率は従来5%程度だったが今年に入ってから2~3割ぐらいに増加している。

(p.10) 最終製品には、国産材、静岡県産材、“ふじっぴびー”も刻印されている。生産のうち半分は弊社木質フロアの基材となっている。製品の梱包材に、静岡県産材を100%使用と、という謳い文句が入っており、県産材が不足した場合を考えると悩ましいところでもある。

(p.11,12) 静岡の出材状況を示す。「ふじのくに森林・林業再生プロジェクト」に呼称して合板工場をたて、多少なりとも弊社の工場での仕入れが役立ってきたというところで、47万6,000まで進んだ。ウッドショックがあつて現在に至っているが、現在50万m³の木材生産量が目標に対し、残念ながら令和6年度は41万m³で、コロナショックよりもさらに下回り、8年前の水準に逆戻りしてしまった。合板の需給協定数量もついても、ちょっと足らずが続く、供給量95%にとどまっている。

(p.13) 3年間の需給調整数量は、協定数量が令和4年は7万8,600m³、令和5年は8万m³、令和6年は8万5,000m³であるなか、納入実績は3年連続、大体8万1000m³で横ばいの状態である。現実には先ほど申しました通り月1万m³消費しているので、12万m³までは、買うキャパシティが当社にあり、もう少しというところである。この直近3か月は、毎月7,000m³の協定に対し、納入がかなり落ち込んでいる。

(p.14) 森林認証材の納入状況は、近年、従来のFSCにプラスされてSGECを中心に増加している。当社の1年間の認証材の受け入れ数量は、年間で3万6,000m³で、月3,000m³を仕入れれている。弊社では森林認証団体様に対して、納入量1m³当たり150円の協賛金を支援金として支給し、森林認証の際のさらなる増加に向けたご協力をさせていただいている。

(p.15,16) 合板用の木をなるべく安く仕入れるのが本来仕事ではあるが、それだけではなかなか理解もいただけないし、山の大変さも知ってないと一緒になってやれないということで、合板会社としては異例かもしれないが、様々な活動をしている。ま

ず、富士山の朝霧の弊社の土地を全伐し、静岡県森林林業研究センター様と富士の森林組合様と共同で「木を伐って、植えて、育てる」を実践するための植林試験場を作っている。約8年経過し、ヒノキ、スギ、カラマツ、テーダマツ、コウヨウザン、ユリノキ、ホオノキ、カツラを育成している。森林資源の循環活用に向けた活動も実施し、静岡大学農学部の方々をはじめいろいろな試験にこの場所を提供している。

(p.17)「ふじのくに美しい森づくり推進事業」についても、静岡県が6年前にみどりの基金として設立したが、いち早く協賛させていただき、5年間で約1,400万ほど寄付をし、開設2年目に感謝状を頂戴した。新しい再生林のための基金で、申請するとha当たり10万という形で支援金が出るので、皆様ご利用いただき、再生林が進めれば良いかなと感じている。

(p.18)最後に、掛川に自社山があり、5ヶ年計画で皆伐後の再生林等を行っている。その再生林地を使い、中遠農林事務所の主伐・再生林の検討委員会、農林環境専門職大学の研修会では、ドローンの研修、端材の利用など、弊社の繊維板事業と併せて大学の研修の場としても提供している。今後も、木を買うだけでなく、山の森林循環利用に向けた取り組みを行っていききたいので、ご力添えをよろしくお願いしたい。

<質疑応答>

会長：湯浅様、宇佐美様へのご質問等ございましたらお受けしたい。オクシズ材の魅力と可能性、住宅メーカーとして森林と顧客を結ぶ、それが市民、小学生も結ぶ。当初この委員会では、森林の価値が市民に知られていないのではないかと語られていたが、そうしたことに對する事例の一つかと思う。委員の先生方いかがでしょうか。

速水：すごい努力である。その努力を努力っぽくせず、みんな楽しくやっている、それが成果。山側としては、建築の方から山に顔を向けていただけるのは大変ありがたい。自分の山でも見学会をやってはいるが、家を建てる方々がそういう意識をもってくれるのはありがたい。コラボしながらより知識を増やして行ってほしい。家を建てるときに山を思ってくださいるのはとても良い。

速水：認証材の話であるが、オクシズ材でも再生林されている森とされていない森がある。日本の場合合法木材という制度を作っているが、伐採前後の非合法については林野庁は把握していない。伐った瞬間さえよければいいことになっている。そういう意識で、本当に大丈夫なのか、と考えられることはあるか。

湯浅：今アトリエサクラでは、柱、土台といった形が統一化されているものは100%静岡の木材を使っている。しっかり手入れしている林業家さんを選んで買っているの、非合法であることはないと考えている。しかし、提携している5人の林業家のうち、1人が認証をやめてしまっており、100%認証材を使えていない。

速水：私としては認証材を使っていればありがたいが、地域材というだけで納得する人が多いので、もう一歩意識を持ってほしいことを伝えたい。地域材のなかにもちょっとまずいものもたくさんある。日本では65%位が伐採後再生林されていない。100伐ったら35しか植えていない。それに建築が加担していることが多いなか、

アトリエサクラさんの取り組みは、素晴らしい。

相馬：3児の母、3か月で職場復帰がすごい。私も子供が2人いるが、育児をされながらのすごいバイタリティに共感した。木でできた授乳室は香りがよく、お母さんもお子さんもしっかりリラックスできて良いと思う。

オクシズ森林ツアーは、施主さんも行くのか。

湯浅：4年目までは3-4組、井川方面まで行っていたが、パンクや体調不良などがあり、今は、街から20分程度でアクセスできる場所で開催している。

相馬：環境団体の会員のように意識の高い人でも、普段何気なく使っている木製の家具や家で使われている木がどこから来たのか、どういう過程を経てきたのか、見たことのない方が多い。大人向けの環境教育として素晴らしい。皆様が見ているところは素晴らしい森林だと思うが、実際には再造林率が低く、管理されていない森林があるというネガティブな側面についても、御社のようなところが伝えていくと意識が高まってよいかもしれない。

湯浅：お付き合いいただいている林業家さんしっかりされているため、ネガティブなところの情報が入ってきておらず勉強不足だった。現状でなにができるか考えたい。

相馬：施主様の立場で、自分の家の一部になる木をみる場合真剣度が違うと思われ、そのタイミングで伝えると刺さるのではないかな。

湯浅：上棟式で見える柱や梁に刻印を打ったりすることでも価値を感じてもらうことができる。

会長：この委員会がスタートするとき、静岡の強みは何か、すぐに見つからない、という話があった。オクシズ材の魅力に対する発想をもっていることは、ありがたい。

宇佐美さんへ何かご質問は。海外では合板工場はまさにフォレストインダストリーで、一体であるときいている。

小泉：アトリエサクラさんへの質問から。工務店による施主を連れた森林ツアーは10何年前に流行っていたが、すたれてしまった。アトリエサクラさんが残った理由はちゃんとやったからだと思うが。

湯浅：増えてきている実感はあったのだが。静岡市の子どもクリエイティブタウン「まある」とコラボして3年目、親子での森林ツアーなど、自社の取り組みだけでなく、他の分野もからめて活動が続けているのが、継続できている理由かと思う。

小泉：工務店の取り組みが少なくなってきたと感じているが、ぜひ継続してほしい。伐採後の再造林率が低いのは、大きい林家はだいたい再造林するが、住まいが遠く小規模な森林を分散して所有している人は管理ができないので、伐った後、植えない。補助金が出ると言っても、手間もかかるし、持っていきたいという人が増えているイメージである。ただ、再造林しない割合が65%という数字は大きい。

ノダさんに質問したいのは、3 か月ごとに決める木材価格はどう計算しているのか、ノダさんの経営状況に応じているのか、生産者の状況を考えているのか、ということ。ヒノキの価格は現在 1.7 万円/m³ だが、山から素材を搬出するのに実際にかかる経費は、1m³ あたりトラック代抜きで 1.2 万円、トラック代を入れると 1.5 万円かかる。スギの価格は 1.4 万円/m³ なので赤字になる。そういう状況を加味して値段を決定していただけないかと。素材生産量の目標を達成するために、うまくできるものならしてもらえたら。

宇佐美：重苦しい回答をせざるを得なくなるので申し訳ないが、ご指摘の通り合板製品の相場からはじくとこの辺が精いっぱい、という価格。それでも、3 か月に一回価格を見直しすることに対し、山の施業は半年か 1 年前に計画する。ある程度安定した価格で買うという意志と数量の担保が無ければ、山の作業が進まないだろうと加味したうえで、1 年間、協定価格はなるべく変えない、下げない、方針としている。ただし、個人的な意見を言わせていただくと、本音では安いかなと思っている。弊社も国有林伐採や自社山再造林していて、直接支援補助もらって獣害対策もやっていて、とてもじゃないけどやっていけないというのはある程度理解している。スギは 1.5 万円、ヒノキ 2 万円くらいないと、林業を持続化させるのは難しいのではないかなと思っている。そこに向かって製品の付加価値を高められるように日々努力中である。

弊社の作るヒノキハイブリット合板は、おそらく自信をもって日本一の品質だと思っている。表面はツルツルで、見た目にすばらしい合板である。他社のざらざらのカラマツ製とは違う。しかしながら相場は針葉樹合板として同じ土俵であり、口ではいいよねといっても、値段は一緒である。他社よりも少しでも高い値段で販売できるように、もっと付加価値をつけた製品を目指し、山元のみなさまへ還元できるようにと考えている。

新築住宅を建てられた方に住宅で使った柱材からお施主様向けにまな板等のプレゼントを供給していないか。

湯浅：プレカットされたものが現場に来るので、現場で端材は無い。端材を集める労力がかかってしまう。

宇佐美：東京の建築屋さんで、住宅建てる際に地域材を使い、木取りした地域材の一部からまな板を作って渡し、年末にまな板を研ぎに行くというサービスをやって、儲かっていた住宅会社さんもありました。

湯浅：端材を使って腰かけ、インテリアを作っている方と提携している。

中山：基本的な質問だが、オクシズ材は何が素晴らしいのか。機械的な強度や物理的な性質はどうか。見た目は加工技術次第では。よそに比べてなぜ良いのか。例えば秋田スギ、和歌山ヒノキと比べて。素人にはわからないので解説してほしい。そこがはっきりしないと、使って欲しいという話のネタにもならない。良さが知られていないのではないかな。

湯浅：配布した冊子“いごこち”に書いてあるが、弊社も 2018 年まではなぜ良いのかわかっていなかったが、やはり人である。管理している人、育てている人がよい。親が

子供を育てるように林業士が森を育ててくれている。

中山：人が違うことでなぜよい木になるのかわからない。

湯浅：親が子どもを育てるように木を育ててくれている。

中山：オクシズ本来の魅力を感じる人を集めて活動していること、売るための努力はよくわかった。しかし、何がいいのかわからない。

湯浅：地産地消で、打ち出していく。

中山：ビジネス的によいということか。静岡のヒノキは3,000年経ってもいいですよとか、性能的な良さはあるのか。材そのものの良さがどうなのかよりも、商売の戦略として方針が決まっているということの方がわかりやすい。

会長：物理的にどうかというと、おそらく違わないが、国産材が良いと思っている人、地域材が良いと思っている人、外材でもいいと思っている人がいて、その中で静岡の魅力をどう発信していくかが、本研究会のテーマでもある。

宇佐美：合板の視点からの静岡の材の魅力を考えてみる。弊社では県内全域、県外は九州や山梨からもヒノキを買っている。個人的には見た目がオクシズ材は良い。黄色っぽくてヒノキらしい。ヒノキにも赤っぽかったり白っぽかったり、いろいろと種類あるが、自分の個人的な感性ではきれいだと感じる。ただ残念ながら合板では1.65mmでスライスするので、強度については比較できない。自分は、各地区から来るヒノキと比較して、見た目的に、色が好き、というところである。

白木：建築をやっており、ノダさんの建材も使っている。オクシズ材のスギとヒノキの2024年度の出荷量、生産量を知りたい。また、オクシズの中でもどこで何が違うのか。オクシズも広く、山が違う。地域ごとに調べるのは無理だと思うので市全体の生産量を知りたい。

会長：この委員会では静岡市産をオクシズ材としている。

速水：物理的な違いについて、私も尾鷲ヒノキの品質について材木屋や山が言うことに納得がいかず、1万本の尾鷲ヒノキの柱の密度、ヤング率、含水率を計測した。多く計測するとデータも安定し、特徴を言えるようになった。色の話も出たが、本来は光度や色なども、行政や木材協同組合と一緒にやらなきゃいけないことだと、どこでも主張している。地域材は、客観的なデータなくして語れない。

佐野：例えば、九州のスギは強度が弱いとかいうが、いいものはいい。一概には言えない。オクシズ材ということでは、ある設計事務所さんの事務所を、少し変わった工法で作った。8mくらいスパンを飛ばす時、ヒノキ105角4mヤングE110の強度で500本用意することになった。基準を満たすものは3割くらいしか出ないと思っていたが、600本挽いてほぼ500本でE110が出て、残りもE90で、ロスも出なかった。たまたまかもしれないが、オクシズ材は比較的強度が安定して良い数字が出ると思う。速水さん言われる通り、データを取って、物理的特性が他の地域より優れている

ことを示すのであれば、計測しなくてはいけない。自分は各地で地域材を使っているが、適材適所だと思う。尾鷲ヒノキ、東濃ヒノキ、吉野杉もすばらしいが、オクシズ材も負けていないくらい素晴らしい。ブランド化されているか、されていないかは、地域の努力。オクシズ材はなぜ良いのか、と言われると、まだデータが足りない。

中山：そんなこと知りたいのではない。ブランド化するためにみんなで研究する会だと思っている。データの無いことを、責めているわけではない。

佐野：感覚的に言っても納得できない人いる。そういう人には数字データが必要である。一会社ではできないので団体でやるべき。

もう一つ、フォレストインダストリーという話。日本は林業と川中と川下など、別々なのだが、速水さんから外国の現状を教えてほしい。

会長：静岡県には港もあるし、立派な合板工場もある。非常に重要な案件ではあるが、議事進行がもう1点あり、次の機会とする。私も材質のデータを収集、分析し、品種による違いを研究したことがあるが、披露は別の機会としたい。

<事務局説明>

事務局：テーマは木材の利用拡大に向けた方策ということで、川上から川下までの木材の流通全体がデータとなっている。配布資料については、あくまでも案であり、決定事項ではないので、指摘、改善案などのご意見をお願いします。今回のテーマに関しては明確なデータが得られないことが多く、関係者への聞き取りをもとに資料を作成した。すべての関係者から聞き取れたわけではないので、了承を願う。

<事務局説明（資料説明）>

(p.2) 木材の部位ごとの主な用途を説明する。70年生の樹高20mのヒノキで根本から元玉、一番玉、二番玉、三番玉、最後に末玉となり、それぞれの用途等示している。静岡市に多いヒノキのオクシズ材は柱や土台の構造材として非常に良質であるということがこれまでの研究会今回も話題になっているが、市内の工務店では、使いたくても手に入らない、供給不足の状態があること、オクシズ材よりも安価な県外産材を調達している工務店も多いと聞いている。柱以外に使う部分、主に2番と3番の部分、それ以外の部分の丸太は合板、集成材、チップなど近隣の大規模工場からの需要が多い状態となっている。

(p.3) 次のページは木材の加工の流れを示す。

静岡市の森林から切り出された素材の多くは、静岡県森林組合連合会（以下県森連）の市場に向かう。県内に三つの市場があり、概ね静岡市を中心とした大井川と富士川に挟まれたエリアの素材が、隣の旧岡部町にある県信連静岡事務所の市場に集まる。市内の製材所の方々は県森連の市場で素材を購入するが、静岡市内では、江戸時代に安倍川を利用して木材を搬出しており市街地を中心に製材を行った。久能山東照宮や静岡浅間神社の造営をきっかけに職人が集まったことに由来する家具、建具、突板等

の木工所が多数ある。建築物の構造体となる木材はプレカット工場で加工され建築現場に納品される。県森連の市場に出される丸太は、大体約3万 m³ で、住宅、家具等に向かない部分はバイオマス発電、集成材等に使用される。平成29年から31年度では、市内の年間木造建築着工件数が約2500戸、うちオクシズ材の使用が約300棟である。家具や突板については様々な銘木を使うことが多いが、オクシズ材や市内で伐採された街路樹、三保松原の松を使った、そのストーリーで商品を売る取り組みも行われている。バイオマス発電については近隣の市に大規模な消費先がある。

(p.4) 静岡市周辺の木材の流通は、概ねこのような形であろうというふうに整理した。聞き取りに基づく現状としては県外・国外へ流通するオクシズ材もあるが、全体的に市内・県内ではオクシズ材の供給が不足している。オクシズ材の製材品の需要はあるが市内工場での生産が追いついていない。オクシズ材は構造材としての評価が高いが、チップや合板用の需要も多くB材や末玉元玉も比較的高く販売できている。安価な柱・土台材、横架材用の集成材、チップ等が県外、国外から多く持ち込まれている。市場を通すことで、より適切な用途に高値で販売できている、安定供給に向けた信頼関係構築の努力がなされているというような傾向が聞き取りによりわかってきた。国の方針としては、木材流通について、川上から川下までの効率的な需給マッチングシステムの導入により木材の安定供給を目指すことなどが示されている。静岡市においてもこれらの情報を川上から川下まで情報を共有する手段を現在検討中である。

(p.5) 続いて静岡市の木材流通全体の問題として、森林管理の部分も含めると、所有する山林がどこにあるかわからない、山林の定義ができない、手放したいと考える方が増えているといった川上の問題から、伐れば伐るほど赤字になる、欲しいのに手に入らない、在庫置き場が不足している。うまくいっていない認識はあるけれども、なぜそうなるのかわからないままにいるという川上と川下を繋ぐ川中の問題。そして一般の市民の皆さんがオクシズ材に触れる機会が少なく、木材の利用が森林を守ることに繋がるという意識が浸透していないという川下の問題と分類できる。まずは川上から川下まで情報を見える化して、関係者で共有するシステムが必要。関係者へのヒアリングでは、オクシズ材が欲しいのに手に入らないという現状がある一方で、流通の流れを変えたい、新しい仕組みが欲しいという声はあまり聞かれなかった。新たなシステムを構築するにあたり、また関係者の皆様からご意見を聞きたいと考えている。

(p.6) ここからは木材流通の問題を川上から川下まで分類して取り上げている。川上の問題として、木はあるのに伐れていない。そもそも森林が誰の森林で、どこが境界なのかという基本的な情報がわかっていない、絶対的な労働力不足、補助金申請との兼ね合いの問題、木がある場所にたどり着けないという地形条件、川中、川下に繋がる問題として、生産量を増やしても儲からないという問題がある。

(p.7) 次の項目が川上から川中の問題、今後の需要の変化に対応できるかについて。静岡市ではSGEC認証を受けた材が多く生産されているが、現時点では認証を受けるメリットがまだ小さいのが現状。これについてオクシズ材というブランドと合わせて知名度認知度を上げる必要がある。また大都市部では木造の大規模建築物が作られ始

め、その構造材として使われる CLT などの需要が今後激増するのかどうか、といった点も気になる点である。

(p.8) 川中から川下の問題として、欲しいのに手に入らない、がある。先ほど宇佐美様からのお話でもあったが、合板材も構造材も供給が足りていないというふうに聞いている。木材を搬出すればするほど赤字になるという部分と関連して大きな問題であり、これについてもぜひご意見をいただきたい。消費者目線で欲しいのに手に入らないという意味では、消費者が地域材を希望しても、工務店として地域材の扱いがないケースや、地域材の小売り商品に消費者がたどり着けないというケースがあり、周知方法を検討する必要がある。

三つ目は場所がなくて在庫を持ってないこと。平地の少ない静岡では難しい状況で、やはり情報を共有するシステムが必要と考えている。

四つ目は加工作業の労働力不足。現在、林業の現場の担い手確保のための支援事業が行われているが、木材加工への支援は、森林林業の部局では行っていないので、対策の検討が必要と考えている。

次に CLT 等の工場に関しては、県にも協力をいただき、県全体で出口戦略に取り組みたらと考えている。最後のオクシズ材が高いという問題は、市や県のオクシズ材活用促進事業補助金で差額を埋めている状態であるが、消費者に高くても品質の良いものであるということを知っていただく取り組みも必要かと考えている。

(p.9) 川下の問題として、木材利用とも森林を守ることが繋がっていない。街の人たちが森林のありがたみをわかっていないというご意見をこの研究会では初回から多くいただいている。適正な森林伐採は環境破壊ではないこと、森林、特に人工林の環境維持には、人の手による管理が必要であること、街の生活は、森林の恩恵を受けていることなどを伝えるためにこれまでも様々な取り組みが行われている。先日オープンした MI (エムアイ) や、高山市民の森、三保松原のみほしるべでの常設展示や、また毎年 1 月に開催されているオクシズ森林の市で、森林整備の必要性等について普及啓発をしている他、顔の見える木材での家づくりなど民間事業者様の取り組みも行われており、すぐ少しずつ理解は広まっているが、まだまだ十分ではないと認識している。

(p.10) 今後のスケジュールを掲載している。

<意見交換>

会長：木材の利用拡大に向けて、どう考えるか。もともとは、3,000m 級の山から平地に近い山まで、全体をどうするか考えるのが一つ、もう一つはそれを環境林と循環林に分け、人工林でいま放置されているところ、これを環境林としてそれなりの対処をしてはどうか、というのが大きなテーマの一つ。全体を環境林、循環林とし、持続可能とするためには、全体、流通あるいは利用、フォレストインダストリーを考える必要がある。出口の先にノダさんがいるのではなくノダさんもフォレストインダストリーの中にいるということである。どう利用するかまで、しっかり考えないと森林全

体を考えることにならない、ということで、利用拡大に向けた方策というテーマを提案いただいた。広く意見をいただき、もう少し先で収斂させていきたい。国や県の林業行政、市の対応など、ご不満お持ちの方、いろいろな御意見があることもわかった。ここでやろうとしているのは、森を維持するためのランドデザインであり、この会の論議を濃厚にして、いいものまとめることで行政に反映されていくだろう。市の方もこの会でまとめたものは尊重せざるを得ない、そうだと思っている。この資料は確定ではなく意見がほしい。何か御意見いただければ。全体の大きな流れの中で、森林の持つ意味、市民の皆さんによく知っていただく、上手に使っていただくことにつながる。静岡県には合板工場、港もある。これからどうしてくのか、そのような方向で、ご意見いかがか。

速水：部位ごとの用途が整理されているので、現在価格（平均値）も記載してはどうか。逆算すれば立木価格がわかる。静岡市における平均的な30年生までの育林費も算出できれば、儲けの少なさに関する分析が明確になる。木材流通の中で合理化という話があるが、市としては合理化する気持ちがあるのか、現状を認めたまま進むのか。市場ではなんやかんやで2,000円くらいかかる。市場がないと売れないのか、市場の手数料を山に返せるのか、静岡市はどう考えているのか。

会長：現在価格は今後対応いただくとし、流通の合理化の方はどうか。

剣持：“林業”の範疇が難しい。まだ勉強が不足している。

会長：この研究会でこれから検討することで現状に工夫を加えることが可能であろう。将来こうあるべきといったコメントも検討いただきたい。

剣持：個別に具体的な対応をするのが難しいので、協力して一つの方向に向かっていきたい。ぜひご協力を。

佐野：私の聞き間違いかもしれないが、川下の木材加工への支援を今後行う予定が無いのであれば、木材業の組合である我々が研究会にいる意味がない。製材所、加工工場を含めた“フォレストインダストリ”を視点とした議論が必要。

会長：木材加工の現場からのご発言をいただくために、委員になっていただいている。行政の制度等に対しても、こうあってほしいということを提案しなければならない。

中山：オクシズ材の使用を決めるのは工務店さんなのか、施主さんなのか。それにより、ブランディングのターゲットが明確になる。

湯浅：工務店である。

白木：木材の生産・製材について、ねじれるとか、いろいろあると思うが、オクシズ材はどれほどのロスがあるのか。硬い木ほどロスが出るのか。

佐野：一般的には、歩留まり（丸太からどれだけ製材品がとれるか）は50%が目標と言われている。大手の製材工場で42%という話があるが、実際は50%は難しい。

製材する場合には、A, B, C 材、バイオマス用などに分かれている。建築に使う材は A 材でロスがあまりない。今は昔と違い、乾燥が絶対条件なので、120 角の場合 18-20cm くらいの丸太を 135 角程度に引き、乾燥後に再度引き直してプレをかけて 120 角とする。手間は増えているが、価格は何十年前かよりも安いのが現状。米、野菜と違い、生産調整ができない。逆に言うと原木価格が安ければその年は伐らない、ということもできる。さきの議論でもあったが、原木価格を少しでも高くしない限りは出てこない。建築材も同様である。

オクシズ材の供給が少ないのは、林家が納得できる価格で丸太を売る仕組みができていないと言える。静岡よりも高値が付く他の地域にオクシズ材が流れていくこともあるが、静岡市、県の補助金で森林施業するのに、他の地域に流れていいのか、という議論もある。

白木：最近は狂いの少ない集成材が多いこともあり、無垢材の値段が上がりにくいのでは。手間暇かけて生産した素材の値が下がるのは納得いかないと思うが、頑張っている。

会長：今日はオクシズ材でもりあがったが、川上から川下までの話は重要な課題なので、今後も検討を続けたい。また、スタートのところで、環境林と循環林、ゾーニングについては、静岡市なりの工夫が必要。場合によっては、なにがしかの緩衝的な機能も必要かもしれない。そのあたり、これからの一番のポイントになる。静岡市なりのまとめかたを検討・提案いただきたい。