

未来投資会議構造改革徹底推進会合
「地域経済・インフラ」会合（農林水産業）（第7回）・
第11回規制改革推進会議 農林ワーキング・グループ
合同会合 議事概要

1. 日時：平成30年2月20日（火）12:59～14:57

2. 場所：中央合同庁舎第4号館11階第1特別会議室

3. 出席者：

（委員）三村明夫（会長）、大田弘子（議長）、金丸恭文（副会長・議長代理）、
飯田泰之（座長）、長谷川幸洋（座長代理）、林いづみ（委員）、
吉田晴乃（委員）

（専門委員）青木亮輔、本間正義

（政府）越智副大臣

（ヒアリング出席者）

NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク：遠藤理事長

中国木材（株）：石橋執行役員九州事業本部本部長兼西九州木材事業協同組合代表理事

（株）伊万里木材市場：林代表取締役

佐伯広域森林組合：戸高代表理事組合長

4. 議題：

（開会）

林業・木材産業の生産性革命について

（閉会）

5. 議事概要：

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 それでは、定刻になりましたので、始めさせていただきます。ただいまから、「未来投資会議構造改革徹底推進会合『地域経済・インフラ』会合（農林水産業）」と「規制改革推進会議農林ワーキング・グループ」の合同会合を開催いたします。

本日は、越智副大臣に御出席いただいておりますので、まず初めに御挨拶をいただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

○越智副大臣 皆様、こんにちは。本日は、お忙しい中、こうしてお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。

今日のテーマは、「林業・木材産業の生産性革命」でございます。我が国の森林の4割を占める人工林は、今、伐採期を迎えつつあります。これは、戦後の復興期、高度成長期を通じて積み上げられてきた先人の努力の賜物であります。これを生かして地域経済を活性化す

ることは、現在、生きる我々の責務だと考えております。このため、林業・木材産業を成熟した森林にふさわしい新しい姿に変えていかなければならないと考えております。

今日は、林業・木材産業の生産性向上にいち早く取り組まれてこられた有識者また事業者の皆様にお越しいただいているわけでございます。本日の会合を通じて、成長産業としての林業・木材産業の将来像について議論が進むことを心から期待するものでございます。

御出席の皆様には、忌憚のない御意見、御議論をいただきますように心からお願いして、冒頭の御挨拶とさせていただきます。どうぞよろしく申し上げます。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。

それでは、早速議事に入らせていただきます。時間も限られておりますので、失礼ながら、出席者の御紹介はお手元の座席表でかえさせていただきます。

本日は、「林業・木材産業の生産性革命」について御議論いただきます。

最初に、NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク理事長で、前鹿児島大学教授の遠藤様から、我が国が目指すべき成長産業としての林業・木材産業の姿について御説明いただき、その後、九州を中心に発展しつつあります先駆的な経営について、経営者の皆様から御紹介いただき、その後、自由討議といたします。

まず、本日は、NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワークから遠藤日雄理事長、中国木材株式会社より石橋正浩執行役員、佐伯広域森林組合より戸高壽生代表理事組合長にお越しいただいております。

また、規制改革推進会議農林ワーキング・グループの林雅文専門委員にも、株式会社伊万里木材市場の代表取締役としてプレゼンテーションをお願いしております。

それでは、まず活木活木（いきいき）森ネットワークの遠藤理事長から御説明いただきます。よろしく申し上げます。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 御紹介いただきましたNPO法人活木活木（いきいき）森ネットワークの遠藤でございます。与えられた時間は10分と限られておりますので、論点を述べまして、あとは議論の中でカバーするという形をとりたいと思いますので、どうぞよろしく願いいたします。

お手元に資料を配付しております。九州を起点に始まった森林・林業・木材産業の生産性革命というタイトルでお話をしてみたいと思います。

九州は、我が国屈指の杉材産地であります。杉を代表例にとったのは、我が国の丸太の生産量の約4割を占めており、我が国の代表的な針葉樹の樹種だという理由からで、ここでは杉を例にして述べさせていただきます。九州の丸太の生産量は、全国の約35%を占めております。九州経済がいわゆる1割経済と言われている中で、林業につきましては、杉の生産に限って申し上げますと、もう4割近くまで膨らんでいるということでございます。この丸太の生産量を原料基盤としまして、大型の国産材製材工場が次から次へと出てきまして、さらにその製材が規模を拡大している真っ最中でございます。

こういった状況を見ますと、かつての国産材産地、ある特定の地域に同じような業種が集

まって、いろいろな内部経済あるいは外部経済の効果を発揮しながら展開してきたという古い形の産地とは異なりまして、新しい「森林・林業・木材産業クラスター」のような様相を呈してきていると思います。産地にとどまることなく、自分たちは、こここそが国際競争力の優位点だと決めたところへ積極的に出まして、独自に巨額の投資をしていくような動きが九州各地で見られるようになりました。

それから、右側ですけれども、国産材丸太の輸出量を見ましても、ご覧のように8割が九州からです。特に、鹿児島県の志布志港からは全体の3割強、それから日向の細島港、八代港でほぼ半分を占めます。この2つの事例をご覧いただいただけでも、九州が先進・後進という言葉がふさわしいかどうかはともかくとしましても、生産性革命を予感させるような動きを見せているだろうと思います。

3ページですけれども、この日本の森林・林業・木材産業の生産性革命の未来像をどう描くかという場合の議論の視点ですけれども、私は環太平洋という視点が不可欠ではなかろうかということで、環太平洋という視点を顕示しながら議論しております。

まず、中国とアメリカの二大国が環太平洋の木材需給をリードしているということがございます。その周辺に、ニュージーランドであるとかロシアといった木材産地があるのですが、その環太平洋の一角に1,000万haに達する膨大な人工林を擁した日本が森林大国として浮上してきた。これが環太平洋の中でどういう意味を持っているのかといったことの中で、森林・林業・木材産業の生産性のあるべき姿というものを議論すると、いろいろなことが見えてくるのではないのでしょうか。具体的なことは、議論の中でお話をしたいと思います。

その次のページです。こういった中で、今日御出席されている石橋本部長からも詳しく説明がありますが、九州を中心とした新しい国産材ビジネスは、これはもちろん生産性革命を含んだものですが、私は、「複合林産」型ビジネスではなかろうかと考えております。それは、具体的にはどういうことかといいますと、製材業一本槍ではなくて、従来の製材業に、集成材や、発電だけでなく熱供給も含む木質バイオマス発電、こういったトータルな事業が「複合林産」として、その輪郭を整え始めているのではなかろうかと思っております。

ここでは、中国木材の日向工場を例に出しましたが、後で詳しく説明がありますとおり、杉の丸太の大丸太・中丸太・小丸太の全てを受け入れる体制を整えています。現在、既に1年間に50万m³の丸太を消費する体制を整えています。さらに第2工場を建設中で、将来は100万m³体制へ持っていくということで、国産材業界史上初めての超大型国産材工場ができるわけですが、それが単なる製材ではない。いわば「複合林産」型という形をとって、その輪郭を整えつつあるところに大きな特徴があるのだろうと思います。

それから、1万8,000kwのバイオマス発電をしており、丸太の利用率が110から120%にまで達しているということです。後でまた御説明しますけれども、この比率は非常に大きな生産性向上につながっているだろうと思います。

もう一つは、国産材製材というのは、かつてはいわば資源立地型が主流だったのですが、日向工場の場合には、あえて国産材製材でありながら、臨海型というビジネスモデル

を採用したことでございます。これは、明らかに今後の少子高齢化あるいは820万戸に達する空き家をにらんで、今後、国内の需要は減ってくるだろう、新設住宅着工戸数は減ってくるだろう、2030年ごろには55万から60万戸台にまで減るだろうといった見通しの中で、海外へ需要を求めていくための臨海型のビジネスモデルを採用したのだろうと思います。

先ほど来、製材一本槍というお話をしていますけれども、どういうことかと申しますと、5ページをお開きいただきたいと思います。これまでの日本の製材業というのは、外材、国産材製材を問わず、大体、日本の伝統的な軸組工法の部材、すなわち柱とか土台とかはりとか羽柄材といったものを製材して供給していくという、いわば単独の業種として成り立ってまいりました。したがって、その歩留まりというのは、丸太から製材品にした場合の歩留まりなのですが、大体50%です。50%というのはかなりいいほうですけれども、40%から50%になっています。左側が日本の状況を指しますが、副産物であるチップとかおがくずとかバーク、樹皮が、副産物であるがゆえにただ同然のような形で扱われてきました。

一方、欧州の場合、例えばドイツですけれども、出てきた丸太をほとんど100%使い尽くします。ここに日本と欧州との競争力の差があるのではないのでしょうか。ですから、今後、日本の森林・林業・木材産業が生産性革命ということを考える場合に、私はこの「複合林産」型ビジネスというものが非常に意味を持っています。つまり、森林を総合的に使うということです。出てきた丸太を全て徹底的に使って、もうこれ以上使えなくなった部分をボイラーに投入して、熱を出したり、電気を起こしたりしていくというスタイルが1つ考えられるのではなかろうかと思えます。

こういった中で、先ほど丸太の輸出のお話をしましたけれども、この丸太の輸出は、全国的に見ますと、2017年で97万m³という過去最多の輸出量を達成いたしました。その量的な増大の中にもいろいろな変化が見られまして、丸太から製材品への輸出という兆しが見え始めました。

図1の下側ですけれども、先ほど御紹介した志布志港の周りに、今日いらっしゃる伊万里木材市場の南九州営業所であるとか、古い産地である都城産地から一歩抜け出した形で新しい工場をつくった外山木材志布志工場といったクラスターのような形を形成して、ツーバイフォー部材ですね。先ほど、日本の住宅は軸組工法と言いましたけれども、御存じのようにツーバイフォーというのは柱のない住宅であります。そのスタッドをつくっているのが、このさつまファインウッドですけれども、現在、既に志布志港、八代港から周辺部分であるフェンス材とかデッキ材がアメリカに輸出されています。もちろん、国産の杉を使ったものです。

林社長は、周辺部材にとどまらず、本丸である住宅そのものも北米に輸出していきたいということで、かなり手応えを感じているようでございます。ということで、これまでの丸太一本やりから製材品への転換が徐々に九州でも見られ始めた。しかも、それがツーバイフォーという、北米でも、韓国でも、中国でも、どこでも木造住宅といえば、即、ツーバイフォーなのですけれども、そういった世界のスタンダード、全くサイズが一緒のところへ輸出し

ていこうという動きが南九州で始まっていることも、注目に値することだろうと思います。

次、7ページでございます。こういった森林・林業・木材産業のクラスター化が展開している中で、サプライチェーンマネジメントとかバリューチェーンとかロジスティクスといった考え方が現場から生まれ始めたということです。

当事者は、経営学やビジネスの教科書を読んで、「サプライチェーンマネジメントはこういうものか、あるいはロジスティクスはこういうものなのか。では、少し実践してみようではないか」ということではなくて、実際に自分たちが林業なり木材産業の実践をしている過程で、例えば「喫茶店で1杯のコーヒーがはけたら、その分の豆を補給する。こういうことがロジスティクスなのか。国産材業界にはこれが足りなかったのだ。そこのところを強化していこうではないか」という形で、現場の学習の中から、こういうサプライチェーンマネジメントとかロジスティクスといった考え方が出てきているということも大いに注目すべき事柄ではないでしょうか。

そういった中で、森林・林業・木材産業全体を見ますと、シームレス化が進んでいます。シームレスというのは、御存じのように継ぎ目がないという意味ですけれども、従来の日本の木材流通というのは、森林所有者から始まって住宅まで、いろいろな業種が介在している。そこがそれなりのマージンを取って、それなりにやってこられたのですけれども、一番の難点は、川下の情報が川上にフィードバックされない、あるいは川上の森林資源事情が最終の川下に行かないということでした。したがって、そこでの情報の共有化ができません。情報の共有化ができないということは、サプライチェーンマネジメントがなかなか形成しにくいということにもつながります。

そういった中で、このシームレス化というものが進んできております。ご覧いただいておりますのは、全国トップクラスのタマホームです。1万棟クラスを展開している、我が国の代表的な軸組工法の住宅メーカーでありますけれども、ここはタマホーム独自で自社の木材調達を円滑、スムーズにするために、シームレス化、すなわち、山側から住宅現場までいろいろなものが介在して情報をシャットアウトするということではなくて、一気に通貫に、すんなりと情報がおりてきて、住宅の情報も川上へフィードバックしていけるという仕組みを作っています。

このことは非常に大事でございまして、例えば丸太の価格が暴落したり、高騰したりした場合に、どういう対策をとるべきかといったことにもつながってまいりますので、このシームレス化というのは、私は非常に大きいことだろうと思います。

最後のページですけれども、タマホームの場合は、こういったシームレス化によって、確実に国産材の使用比率をアップさせてきております。

ということで、繰り返しになりますけれども、九州を起点に始まった、この生産性革命は、やがて四国に上陸し、あるいは北関東、南東北、さらに東北へと広がっていくという可能性を見せております。私の言っている九州の出来事というのは、特殊なことではないかとお感じになる方もいらっしゃるかもしれませんが、いかに普遍性を持っているものなのか

については、また議論の中で理論を展開させていただきたいと思います。

以上が私の御報告でございます。ありがとうございました。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 遠藤理事長、どうもありがとうございました。

続きまして、中国木材株式会社の石橋執行役員から、同社での先進的な経営について御紹介いただきます。どうぞよろしく願いいたします。

○石橋中国木材（株）執行役員九州事業本部本部長 中国木材の石橋と申します。本日はよろしく願いいたします。それでは、早速、お手元の資料で説明させていただきます。

2 ページ目から説明させていただきます。まず、中国木材は、米材の製材工場です。アメリカから丸太を輸入しておりまして、木造住宅用の構造部材を製造している会社でございます。米松製材拠点は、広島と茨城県にございます。

1 ページめくっていただいて、国産材ということで、今、取り組みを広げております。全国に5 拠点設けてまして活動しておりますけれども、一番早いのが佐賀県の西九州木材ということで、2004年から取り組みをスタートしておりますので、国産材の取り組みとしての歴史はまだ非常に浅いということを御認識いただければと思います。

1 ページめくっていただきまして、4 ページ目、中国木材の歴史を少し説明させていただきます。戦前は広島県で酒樽の製造をしておりまして。戦後、酒樽が瓶に変わりましたので、木材チップに企業として取り組みました。製材に取り組みしたのは1977年ですので、まだ非常に新参ということだと思えます。

それ以降、時代に先駆け、乾燥木材の製材ということを進めてまいりました。その際に阪神淡路大震災があり、住宅の建築基準法等々変わったため、木材状況が一挙に乾燥材時代に流れるという状態にあったかと思えます。

その後、業態がプレカット・集成材事業の総合木材業へ変化してまいりまして、現在では米材から欧州材、それから国産材と、多岐にわたる木材を取り扱っている会社になってきております。

続いて、1 枚めくっていただき、5 ページ目、中国木材の生産の実績を記入させていただいております。上段が米松の製材量です。2006年ぐらいからは、年間200万 m^3 の丸太を消費しておりますので、この数字はほぼ変わらない状態で推移しております。

その下段に国産材の製材量を記載しております。2006年ぐらいから数字が伸びてきておりますけれども、2006年には13万 m^3 の年間消費量が、現在では80万 m^3 を超える製材量までふえてきております。

その2 段下段に国産材の製材の比率を記載させていただいておりますけれども、現在では中国木材で取り扱っている木材の約3 割が国産材ということで、大きく変化してきております。

また、この中で見ていただきたいのが、下から2 段目にある乾燥材比率です。中国木材は、木造軸組工法の構造部材であります横架材・柱を生産しているメーカーですけれども、急激に木材の乾燥が進んでおりますので、2012年ぐらいには我々が販売している木材の7 割が乾

乾燥木材になっています。現時点までこの状況は大きく変わりませんが、大体7割が乾燥木材ということをご理解いただければと思います。

6 ページ目、中国木材の国産材の製材量の推移を県別に記載してあります。26年度に関しては、全国で約32万 m^3 の取り扱いが、今年度に関しては、約100万 m^3 近くまで製材量があり、取り扱いを伸ばしている状況です。その中で圧倒的に数字を伸ばしてきているのが宮崎県の日向工場ということで、26年度には約5万 m^3 の取り扱いだったものが、今年度は約53万 m^3 まで来ております。

7 ページ目です。木材の背景を少し説明させていただきます。木材は、今、完全に国際商品です。左の上の段ですけれども、原木の輸入丸太の状況を記載させていただいています。米材に関しては、最大輸入された1979年には1,233万 m^3 の丸太の輸入がございましたけれども、2016年には276万 m^3 ということで、最大年と比較すると22%まで丸太の輸入量が減ってきているということです。同様に見ていただくと、ロシア材に関して、現状は2%です。

そのかわり何が伸びてきているかということ、その下段にあります輸入集成材です。これがヨーロッパから入ってきています。欧州材の輸入集成材に関しましては、1995年と比較しても2166%ということで、大幅な伸びとなっています。日本の今の木造住宅というのは、ヨーロッパからの輸入集成材で成り立っているというのが、ここでおわかりになるかなと思います。

このページの右側には、レッドウッド、いわゆる欧州産の輸入集成材の価格の推移を入れさせていただいています。木材は国際商品ですので、現在は為替によって製品の値段が大きく変動します。青色で塗らせていただいている2007年5月には、1ユーロが162円がございましたけれども、このとき製品の価格は1 m^3 当たり7万8,400円でした。一番下の欄にあります、17年5月になりますと、1ユーロ124円となり、この段階では5万8,100円となりました。同じものの製品の値段が為替でこれだけ変わってしまうというのが木材の現状です。なおかつ、これが日本の木造住宅の7割から8割のシェアを占めていますので、国産材はこれと勝負していくことが求められるということだと思います。

8 ページ目です。先ほどお話もあったかと思いますが、日本は少子高齢化ということになってきて人口が減少していますので、これから住宅着工は大幅に減少すると予想されます。昨年も96万戸と、住宅は現状としては非常に建ち過ぎているぐらい建っていると我々は認識しております、よく、2030年ごろには55万戸まで、半減するのではないかとということが言われております。

中国木材では、木材を国内需要だけに頼るのではなくて、輸出も併用していく。そして、マテリアルとして全般的にカスケード利用していくという時代が到来すると考えております。

9 ページ目です。アメリカの住宅着工と日本の住宅着工を記載しております。上の段がアメリカです。アメリカは、日本の約3倍の人口がおりますけれども、今、住宅着工は日本とそんなに変わらない状況です。ということは、日本の住宅は実際に言う必要量の3倍建っ

ている状況だと思しますので、今後、少子高齢化も含めて急激に減少していくことが予測されると思います。アメリカは、人口がふえる国、日本は減る国という中で、日本の住宅着工は長期的には必ず減る状況だと思えます。

1枚めくっていただき、そこで、日向モデルに取り組もう、国産材に取り組もうということからスタートいたしました。日向工場は2014年6月に稼働を開始しております。右のほうに5つ書いておりますのが、日向を選定した理由です。

まず、この場所を選定した理由の1つ目は、港に面した広大な土地があったことです。現在、敷地面積は13万坪を有しておりますけれども、広大な土地が購入できたということがあります。なおかつ、拡張することができておりますので、さらに事業を拡大することができるということです。

2点目は、杉の生産量が日本一の宮崎県で、背後100km圏に豊富な資源があるということです。国産木材は、トラックで生産工場まで資源・丸太を移送しておりますけれども、実質経済的な移送範囲というものは、我々としては100km圏内かなと考えています。その中で、宮崎県は杉素材生産量が日本一ということですので、これ以上の工場は、実は杉に関しては日本のほかの地域では難しいかなと考えています。

3つ目は、バイオマスの発電を日向工場に併設しておりますけれども、これを行うためのインフラです。工業用水、送電線のインフラ整備が充実していたということです。

4つ目は、従業員の確保が比較的容易にできたことです。今、3年半経過しておりますけれども、現在では従業員290名、3年半で約230名の現地雇用を行いました。

5点目は、将来、日本の住宅が減ったときに海外輸出を見据えていく中で、まずアジア圏ということを考えておりますので、海外へのルートを確保したコンテナ港が背後にあるということで、宮崎県を選定させていただきました。

あわせて、左手側に九州の地図を描いております。九州には今、伊万里工場と日向工場、協力会社の玉名製材を立地させていただいております。円で囲っているのが100km圏内になります。このあたりが丸太の集荷圏ということです。あわせて、現在九州に5,300haの山林を所有しております。国産材は、時期によって丸太が出てくる量が大きく変動いたしますので、これから海外に製品を売っていくに当たりましては、安定供給ということ考えたときに、ある程度自分たちで素材を確保していくということも必要だろうということで、丸太の山林を取得しております。

11ページに日向工場のコンセプトを記入させていただいております。右側です。現在のコンセプトです。

まず、山から出てくる丸太を全て受け入れます。4mある、20cmの丸太だけくださいということではないです。小さな丸太から大きな丸太、山で切ったものは全て持ってきてくださいという工場です。

2点目は、原木の受け入れから製品出荷、発電までを同一敷地内で行うことで、付加価値の低い木材を横持ちすることなく、コストダウンを図っています。

3点目は、発電の燃料は工場内で発生するおがくず、木材から出る皮で行います。

4点目は、製品を大量にストックすることができまして、国産材の安定供給をすることで製品の販路を確保するというやり方です。

今後におきましては、その下段になります。工場の生産量を強化してまいりますので、来年5月に第2の製材工場の稼働を行います。あわせて、副産物の発生量がふえますので、第2発電所を2022年に稼働させる予定です。それから、製品輸出を拡大してまいります。

12ページ目が丸太の入荷実績です。29年度におきましては、約51万m³の丸太を入荷しておりますけれども、宮崎県から約8割、残り、熊本、大分、鹿児島から大体均等割ということで入れております。ここに先ほどの100km圏内の丸太の集荷エリアというものが入ってまいります。

13ページです。こちらが工場の製材量の実績になりますけれども、28年度が50万m³になります。32年に関しましては84万m³を目指しますので、現在と比較すると約7割増しということを目指してまいります。

14ページ目が中国木材全体の国産材の取扱量です。126万m³を32年度に目標にするということです。

15ページ目は丸太の価格ですので、安定した価格で買っているということを見ていただければいいかなと思います。

16ページ目がバイオマスです。日向工場のコンセプトの中にバイオマス発電を入れております。我々のバイオマスのコンセプトは、工場から出てくる残材を使うということです。輸入のPKSといったものは使いませんので、これを活用することで木材の付加価値を上げて、丸太を高く買う。それで製品の値段を安定させるということにバイオマスを活用しております。その次のページに、バイオマスの基本フローと使用している燃料を書いております。今は、PKSを多少使っておりますけれども、来年度からはゼロということに切りかえます。

18ページ目が集成材の販売です。ここでのポイントは、昨年7月、EPAの大筋合意ということになりました。ヨーロッパから製品が入ってきますから、この関税が完全に撤廃されると製品価格に大きな影響が出る。今でも厳しい中で、これとの勝負をしていくということが今後、発生していきます。

19ページ目が製品輸出の実績になりますので、こちらはご覧いただければと思います。

最後の20ページには、32年度の販売目標ということで、輸出を大幅にふやしていくということを記載させていただいております。中国木材は、今後、日向のモデルをほかの地域にもぜひ展開していきたいと考えております。

以上でございます。ありがとうございました。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございました。

続きまして、株式会社伊万里木材市場林代表取締役は同社の先進的な見地で御紹介いただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

○林伊万里木材市場代表取締役 林伊万里木材市場・林雅文でございます。どうぞよろしく

お願いいたします。

私の報告は、現在、伊万里木材市場が取り組んでいます事業を、循環型森林整備事業に基づくサプライチェーンというテーマで発表させていただきます。

めくってください。会社概要でございます。本社は、佐賀県伊万里市でございます。事業所・営業所でございますけれども、現在、福岡県に2カ所、大分県、鹿児島県でございます。従業員は、今、役員を除いて93名ということでございます。事業内容につきましては、大きく分けまして、森林整備事業と木材販売業に取り組んでおります。年間の原木取扱実績、量でございますけれども、ここ2年間ぐらいは年間54万 m^3 前後という形で推移しております。

次のページをお願いいたします。弊社は「木材の川上～川中～川下をつなぐ生産流通サプライチェーンを通じて、未来へ続く循環型森林育成と、安定した木材供給を行い、森林林業の活性化と木材産業の発展に貢献する」ということを事業理念といたしまして、5つの事業に取り組んでおります。まず1つ目、森林整備事業。それから、素材生産事業。3番目に、原木安定供給事業。市売り・プレカット加工事業。最後、コンビナート・サプライチェーン事業。以上の5つの事業に取り組んでおります。

少し具体的に説明させていただきます。まず、森林整備事業あるいは素材生産事業でございます。森林整備事業につきましては、大きく言って2つの事業をおこなっています。

再造林事業でございます。これは、当社が皆伐させていただいた跡地に当社が責任を持って植林、5年間の下刈り作業を行い、5年後に山主さんへお返しするという事業でございます。

続きまして、長期山づくり事業は昨年から始めた事業でございます。後継者難の所有者様に対して、森林信託（民事信託）を活用した約45年間の長期山づくり経営委託事業を提案させていただき、循環型森林の育成と長期にわたる木材の安定供給を実施するという事業です。昨年からはじめたわけでございますけれども、昨年1年間の契約面積約220haです。

これらの事業を自社の直営班あるいは作業請負班を有しまして、年間11万から13万 m^3 の素材生産を現在、行っております。

次に、原木の安定供給販売・市売り事業です。まず原木の安定供給販売事業につきましては、国有林のシステム販売、民間のシステム販売などを活用した原木の安定供給販売を行っています。この原木の取扱量は、先ほど54万 m^3 ぐらいのお話をしましたけれども、9割ぐらいの取扱量をこの販売方法によって占めております。

また、安定供給販売として原木の輸出事業を行っています。

加えて、バイオマスの燃料供給事業ということで取り組んでおります。

市売り事業でございますけれども、木材市場ということで、名前に市場がついていますように、木材の市売り業務も行っております。

次のページをお願いいたします。コンビナート事業・サプライチェーン事業でございます。

まず伊万里木材コンビナート事業は、当社がある佐賀県伊万里市で取り組んでいる事業でございます。本日、お隣に中国木材の石橋本部長がお見えですけれども、その中国木材さん

と共同で組合を立ち上げまして、西九州木材事業協同組合、それから弊社という形で、この三者でコンビナートを形成し、取り組んでいる事業でございます。目的は、中国木材さんで生産される集成材の生産販売になりますけれども、三者でサプライチェーンを構成し、取り組んでいる事業ということでございます。

それともう一つ、さつまファインウッドサプライチェーン事業ということで、これは弊社の鹿児島県にございます南九州営業所を起点として取り組んでいる事業でございます。国産材のツーバイフォー材の安定供給に向けた取り組みを行っています。原木を森林整備や山側との供給協定に基づいて南九州営業所に集荷し、選別後、地域の協力製材工場さんへ販売する。販売した後、製材された材は、半製材品としてさつまファインウッドへ出荷していただいて、さつまファインウッドで加工後、国産材ツーバイフォーとして大手のビルダー様、パネル工場様へ出荷しているということでございます。

こちらのサプライチェーンを説明したものが次の図でございます。次、お願いいたします。さつまファインウッドサプライチェーンということでございまして、山側から私どもの南九州営業所、それから地域の製材工場様の協力を得まして、さつまファインウッドが国産材のツーバイフォー材の加工を行い、いわゆる需要者、ハウスメーカー様あるいはプレカット工場様に安定供給していくということで、川上・川中・川下が一体となった取り組みで取り組んでおります。

最近におきましては、ICT等の活用によって、川上から川下までの受発注や在庫の販売、物流などの情報を共有し、原材料や部材、製品の生産・流通全体の最適化を図る管理手法により、品質が高く、為替などに影響されない安定価格で安定供給を行うことができるようなICTの開発というところも、あわせて取り組んでいるところでございます。

最後になりますけれども、私は、林業や木材産業を成長産業として発展させていくためには、森林整備事業と木材事業をつなげることが大事、要は、一体となった取り組みが必要ではないかと思っています。弊社は、御説明させていただいたように、森林整備から始まって、地域の製材加工業者さんといろいろな形での取り組みを通じて、最終的には需要者へ安定供給を行っていくというサプライチェーンに基づいた取組を行っています。こういった形が今後の林業・木材産業の発展、あるいは成長産業化につながっていくのではないかと考えており、今後も実践していきたいと思っております。

以上です。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。

続きまして、佐伯広域森林組合の戸高組合長から、同組合での先進的な取り組みについて御紹介いただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○戸高佐伯広域森林組合代表理事組合長 佐伯広域森林組合の代表理事組合長の戸高でございます。私どもの取り組みについて説明いたします。

私は、そもそも林業経営が本業ですが、若いころから林業の何たるかを学び、全国各地の林業についても勉強させていただきました。私どもの推進する佐伯型循環林業につきまして

は、その経験をもとに方向を示しました。そういった中で、佐伯市、大分県も佐伯型循環林業に対して非常に目を向けていただいております。

私どもの所管する佐伯市については、九州の最も東側位置し、平成17年に9つの市町村が合併し、海と山の調和がとれた風光明媚な市となっています。九州で一番広い面積の市で、森林面積は87%。民有林が82%を占め、その内、人工林面積が3万4,750haであり、非常に広大な人工林を抱えております。

私どもの佐伯林業につきましては、有名でない林業地の例にもれず、広葉樹から人工林に変わってきた、いわゆる戦後の造林ブームで拡大造林が飛躍的に進んだ地域でございます。私どもの地域の林業は、森林組合が主導しながら拡大造林を進めてきた地域で、合併前の6つの森林組合が協調しながら、品種も宮崎県の飫肥杉の、16品種ある中の、芯の色の良い通直で緩慢なもの4品種に限定して造林が進められてきました。6つの森林組合が協同で、初期間伐の必要な時期を迎え、昭和62年には小径木の加工場を立ち上げ、間伐をどんどん推進した経緯がございます。

そういったことが契機になって、平成2年にはこの地域内6組合が合併し、佐伯広域森林組合が発足いたしました。以後、森林整備事業を主体として、森とともに歩んできた。これが私どもの森林組合の歴史でございます。

平成22年に森林・林業再生プランが政策として出されました。私どもの飫肥杉の林業、それから12万m³規模の能力を持つ製材工場、地域の林業の背景、森林組合が地域の林業を引っ張っているといったことなどに鑑みて、方向性を再度検証しながら再認識した。その結果が、佐伯型循環林業という形になりました。

森林所有者のための森林組合でございますので、特にこのことにも主眼を置いて推進しております。

私どもの森林組合の現状についてですが、6月末が決算でございます。前年度、28年度末の実績をもとに説明いたします。雇用の状況につきましては、直接雇用が150名でございます。作業員は、請負制をとっておりますので、直接雇用ではございませんが、林産作業員が76名、造林作業員が170名、合計246名でございます。

事業の総収益は、市場の取扱量も全て含めて63億円でございます。それと、林産事業、組合での直接伐採量が11万5,000m³。丸太取扱量は、市場、中間土場を合わせて21万4,000m³でございます。再造林の面積は382haで、苗木を79万5,000本、植栽しております。

製材工場では、毎年11万m³前後の丸太を挽いており、製品の販売量は5万1,000m³となっております。発電所向け燃料のバイオマスチップは需要が少なく、現状では3万tを出荷しておりますが、林地にはこの数倍の未利用材が眠っています。プレカット工場については、施設の老朽化によりこの年度をもって閉鎖しました。その延長として、新たに地域のプレカット工場と提携して地域材パネル住宅事業への取り組みを始めております。

10ページ目は、私どもの佐伯地域の林齢構成でございます。一番左側の棒グラフ、黄色の部分が上がってきておりますが、これから1～2齢級がどんどん増えていって、将来、林齢

構成が平準化されるということで、地域内で毎年500～600ha程度を伐採しながら跡地へ、適地適木を基本に8割程度の再造林を進めております。

そういった佐伯型循環林業を進めて行く中で、非常に多くの様々な課題が出てまいりました。

まず、苗木が足りなくなってきました。苗木は宮崎県から移入しておりますが、地域でつくったらどうかということで、100万本を目指して生産を始めております。挿し木苗でございますので、穂木を取るための採捕園を造成中です。あと二、三年後には、地域内でかなりの量の苗木の生産ができると期待しております。

次に、造林作業員の確保、育成でございますが、これにつきましては、15ページ目の左下の棒グラフにあるように、高齢化が進んでいます。現状では足りているのですが、高齢化が進んでいるので、今のうちから若い作業員を育成することが、今後最も大きな課題になってくると思います。全国的に若者の数が減っていく中で、何とか機械化できないか、あるいはIT化とかAI化はできないか、ということも視野に入れて対応してまいりたいと思っております。

次に、林地残材の収集・活用については、再造林を進めていく上で、補助金事業を進めるのに、所有者負担が生じます。これをどうするかというのが非常に課題になっております。森林所有者も完全に再造林に対する意欲がございません。ちょっとでも金が要るなら植えなくていいよということになりますので、未利用材をトン当たり500円で買い取りをする。その上で、これを預かり金としてプールして基金にしながら、負担金部分に充てていくといった形で取り組んでいるところでございます。

それから、共販所、中間土場等における丸太の安定集荷・供給体制の整備について。循環林業の推進により伐採が進み、丸太は大量に出荷されますが、仕分けの作業が間に合わない。土場と設備が足りないという課題に直面しております。

早急に貯木場の造成を行いたいということで用地は取得しましたが、造成には多額の造成費が必要で、補助事業にも乗らないということで、困惑をしております。貯木場を造成して選木機を置いて、できるだけ集荷がスムーズにできるように何らかの支援策が必要かと思っております。

さらに、製材競争力の強化についてでございます。製材というのは非常に安定しない。木材価格、製品価格が為替相場の変動で、いつ、何時、どうなるのか分かりません。私どもの製材工場は、森をしっかりと循環させるための手段であって、製材することが主目的ではないわけですが、これがうまくいかないと森林の循環もうまく行きません。

私どもの製材工場は12万m³の規模でございます。これは、当地域の森林を循環させるためにはちょうどいい規模だと考えております。現状のKD率、いわゆる製材品の乾燥の率が75%でございますが、これを95%まで上げることで経営を安定させる方向で乾燥施設の増設を考えております。

それと、更に付加価値をつけたいということで、地元の佐伯産材を使用、県内プレカット

工場と提携して地域材パネル住宅への取り組みを始めました。技術移転を受けながら取り組んでおります。昨年12月に1棟目が完成しましたが、工場でサッシから断熱材まで含めて大型パネル化し建築現場では、35坪ぐらいの住宅であれば屋根まで含めて、1日足らずで建ち上がるということがございますので、今後大きく期待しておるところでございます。

そのほかにも、多くの課題がございます。資料の中に掲げてありますが、今後、皆伐・再造林が進む中で全国的に同様の課題に直面すると思います。昨年4月の森林関連法の改正、また森林環境税、新たな森林管理システム等、地域によっては非常に対応が厳しい部分もあるかと思いますが、着実に実施され対応できれば森林管理に関する課題は解決の方向に向かうのではないかと思います。国・県のフォローも必要かと思っております。

もう一点、非常に気になっているのが、当地域においては、森林面積の半分近くある天然林、いわゆる広葉樹林もかなり高樹齢化して、見向きもされなくなって半世紀以上が過ぎていくわけがございます。この管理は要らないのか、これも循環が必要ではないのか、取り組みの糸口を模索していきたいと思っております。木質バイオマス発電所の燃料としての利用ということも考えますが、循環できるような何らかの方法を模索し、今後の課題といたします。

以上でございます。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 どうもありがとうございました。

それでは、これから自由討議に移りたいと思っております。遠藤様、石橋様、林様、戸高様からプレゼンテーションいただきましたので、プレゼンテーションに対します御質問あるいは御意見、コメント等、お寄せいただければと思います。どなたからでも結構でございます。よろしく願いいたします。吉田委員、お願いいたします。

○吉田委員 すばらしいプレゼンテーション、ありがとうございました。私のバックグラウンドと全然違った世界の話で、大変興味深く伺わせていただきました。

私、カナダに随分長い間、いたことがあるのです。あのころ、カナダは非常に豊かだったのは、日本に向けていっぱい木材を出して、今でもそうだと思うのですけれども、ツーバイフォーがはやったころですね。それで、今、いろいろな御縁があつて、こういった会議にも出させていただいて、こういうお話を聞いて、非常に不思議に思うところがあります。

皆様のお話を聞いていて、まずこれが日本の戦略として、今後、伸びていく産業だと位置付けているのかという疑問があります。非常に厳しい言い方なのですが、見きわめる必要もあるのかなと思っております。政府としては、皆さんから税金で1,000円ぐらいという救済措置も考えられているようですが、これが長期に続くわけでもないと思われまして。となると非常にサチュレーテッドマーケット、要は飽和状態にある市場のような気がしているのですが、違ったら教えてください。

こうした現状のなかで、伸びていくためには輸出だご指摘があり、私も本当にそうだと思うのですが、ただ日本の差別化はどうするのか、どうやったら戦略的にシェアを伸ばしていけるかという具体的なアイデアがあったら教えていただきたいと思っております。というのは、カナダでさえも、トランプ政権になってから、カナダの安い丸太がアメリカに輸入さ

れることについて問題にされて、したがって米国の方も国内産の木材を利用するという
ことも起きているようです。

こうした情勢の中で、伸びていく産業であるというものを見せないといけない。なぜなら
一番ファンダメンタルに皆さんが今後苦勞されるのは人材の確保だと思ふのです。伸びてい
く分野に若い人たちも参画してくるだろうし、自分の職業を見つけようと思ふ人もいるの
ではないでしょうか。ですからこの産業が世界に出ていくための戦略、こうやっていけば絶対
に世界市場で差別化できるみたいなアイデアがありましたら、ぜひ教えていただきたいと思
いました。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。今のことにつきまして、いか
がでございましょうか。遠藤理事長、コメントがおありになりますでしょうか。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 今後、伸びていくのかどうか
についての御質問ですけれども、私は十分伸びていける可能性があるだろうと思っております。

1つは、いかにして日本材の差別化を図っていくかということについては、いろいろな戦
略が考えられるだろうと思ふますけれども、基本的には、安定供給というか、丸太にしろ、
製材品にしろ、供給能力というものをいかに高めていくのかというのが、まずこれが第一義
的だと思ふています。例えば、先ほどもちょっと触れましたけれども、今、九州を中心に杉
丸太が中国にどんどん輸出されています。上海などに行きますと、ニュージーランドから圧
倒的に来るのです。向こうの3万t前後の船で来るのですけれども、志布志港から出発する
のは2,000tからせいぜい3,000tです。

ですから、上海では輸入丸太価格のベンチマークになっているのは、明らかにラジアータ
パインになっているのですね。そこに日本がどうやって食い込んでいくかというのが、今の
輸出戦略を考える上での課題ですけれども、私は供給能力だろうと思ふます。昨年末だった
と思ふますけれども、2万tから1万tクラスの船に、A社、B社、C社がそれぞれ船をチ
ャーターしてばら積み船で出すのではなくて、3社で共同して相乗りして積んで上海へ持っ
ていく。そうしますと、コストも非常に安く上がりますし、供給能力も全然違ってくるわけ
です。

ですから、A社、B社、C社、それぞれの思惑で足し算したら何千m³になった、何万m³
になったというのが現状なのですけれども、そこをどう調整していくのかということが必要で
あって、その司令塔というのはいくぶん国が絡んで指導力を発揮してもいいのではないかと
考えています。

○吉田委員 追加で質問させていただきます。なるほどなと思ふて聞きました。ありがとう
ございます。

私のバックグラウンドがITなものですから、その分野とオーバーラップして考えてみたの
ですけれども、例えばパソコン市場、新しい技術でマーケット自体がだんだん淘汰されて、
世界の市場が小さくなっていくという現象があります。例えば、スマホが出てきて、パソコ

ンの市場自体が小さくなりました。

この産業では、新しい建築技術、鉄筋コンクリートとか、そういったものに食われていると言うと表現が適切ではないかもしれませんが、それが現状でしょうか。その中で、木材を消費する量と供給の世界市場でのバランスはどうでしょうか。まだ十分に供給できる可能性があると見ておられますか。またそれは今後も続いていくと見ていらっしゃいますか。御専門の御意見をいただければと思います。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 冒頭申し上げたように、環太平洋という視点が大事だというのは、まさにそこにございまして、先ほど石橋様からもお話があったように、アメリカは多少の景気の落ち込みや回復はありますけれども、基本的には移民の国ですので、住宅着工というのは底堅いものがあると思います。だから、中国をどう見るのかということについては、私は世界の工場と見る見方と、もう一つは住宅市場として見ていく可能性、2つの視点で見たほうがおもしろいと思いますけれども、いずれにしても、米中、両大国の木材需要というのは減ることはないだろうと考えます。

おっしゃっていたカナダは、今、米カの間で、関税問題ですったもんだやっていますけれども、そのカナダですらも、ブリティッシュ・コロンビア州とか、あの辺の州有林を見ると、ちょっと切り過ぎかなという印象を受けます。一方で、環太平洋の一角に森林大国として浮上してきた日本の新しい役割というものがあるだろうといえます。

アメリカ自体も、天然林を切って、セカンドクロスという2次林、3次林に移行する中で、木材需給、丸太需給というのは逼迫しているのです。中国もそうです。伐採規制がもう始まりまして、去年の10月ごろから施行段階に入って、今年からは天然林については全て伐採禁止だと中国政府が禁止令を出していますので、環太平洋をめぐる丸太の需給というのは非常に逼迫するだろうし、米材丸太も1990年代初めのウッドショック以来、1m³当たり初めて2万円を突破していますので、環太平洋諸国において木材、丸太が手に入りにくい状況というのは、当分の間続くだろうといえます。そこに日本が体制を整えて、いかにして供給していくのかというのは、私はみんな考えていくべきことだろうと思います。

もう一点、新たな需要ですけれども、例えばトヨタ自動車が自動車部品、例えばドアなどに木材のナノファイバーを使っていこうというということが実用化の段階に入り始めたということです。また、先ほど石橋さんがおっしゃったように、ヨーロッパから来る集成材をいかに国産材に変えていくのが重要ですが、そのためのプレーヤーがまだまだ少ないのです。ですから、その辺のプレーヤーをもっとふやして、まずはEPAで8年間かけて関税がゼロになるまでの間に、日本が生産性革命を実現し、いかにしてそこに対応できるだけの競争力をつけていくのかということも大切です。そうすれば、私はそう悲観的に考える必要はないのではないかと考えています。ありがとうございます。

○吉田委員 ありがとうございます。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 では、三村会長、お願いします。

○三村会長 いろいろお聞きしたいのですけれども、まず中国木材さんにお伺いします。す

ばらしいアイデアで、1つのコンビナートを形成して、山から出てくる全ての木材を完全に使い尽くす。それによって国産材のコスト競争力を高めるということですね。そのうえで、輸入材を一定数量維持したまま、販売を拡大する分には全部国産材を充てるということ。さらに、今後は、輸出をぜひともやりたい。それに向けて、国産材の使用比率をどんどん高めるのだという内容ですね。すばらしいと思います。

ということは、国産材を使うことについて、国際競争力は十分担保できるという自信を持っておられるものと理解します。しかも、もう一連、加工工場をふやすということですから、第1期の実績をもって、その辺については十分自信を持っておられるということなのではないでしょうか。

○中国木材（株）執行役員九州事業本部本部長 まず、今後、木材は世界的に必ず逼迫すると思っております、特に針葉樹に関しては、先ほど遠藤先生からもお話がありましたように、世界的に逼迫している状況でございます。その中で、日本が成長していく中で木材の利用を広げていける状況かなと考えております。

その中で、中国木材は、まず国内のシェアをしっかりとっていきたいということを考えています。今まで輸入材料に頼っておったのですけれども、輸入木材というのは必ず為替がついて回ります。しかも、日本の住宅というのは今、ほとんどヨーロッパからの製品輸入です。我々は、アメリカから丸太を輸入して、ヨーロッパから入ってくる製品と勝負しているわけで、常にユーロとドルの関係を見ながら勝負していく。

その中で、リスクヘッジの一つとして、円のものも素材として扱っていかないと、我々が生産していくものを安定的に確保できないという観点から国産材に取り組みさせていただきました。1期工事に関しては非常に順調に進んでおりまして、国産材自体の付加価値、従来の製材だけやっていたのだったら日向工場の建設はなかったかなと思います。

その中で、我々の最大のポイントになっていますのは、全ての丸太を引き受けるということと、FITのセットです。先ほど遠藤先生からもお話がありましたように、木材は、製品になるものを丸太から見ると、半分あればいいほうです。我々がつくっている集成材ですと、約3割しか製品になりません。丸太が100あったら、製品は3割です。残りは副産物として消費されますので、それをFITという制度で国産材の副産物で発電することで、丸太を高く、安定的に集荷するシステムが日向工場にはできている。このシステムにより、山に丸太の値段を返すことで、再造林も進めていただく。これが、安定的に日向工場の経営をしていくことにつながるという考え方に今、至っているということになると思います。

○三村会長 次に、伊万里木材市場さんについてです。御社では、川中の木材市場から、川上、川下の双方に事業範囲を広げているわけですね。そのように広げるに当たっては、利害対立とか、いろいろ問題があったと思いますけれども、最も難しかった点はどんなことでしょうか。あるいは得られたものはどういうことでしょうか。

○林伊万里木材市場代表取締役 もちろん、今は途中でございまして、それができ上がっているとはまだまだ言えないわけですが、我々が一番苦労するのは、山側をい

かに取りまとめていくのかという点です。施業的に言えば、集約化して一定の生産量にできるようにしていくのかということが、我々だけではなくて今の日本の林業の問題でもあるわけですが、そこが非常に難しいということが言えます。当然、そういった取組の中で、安定的に素材生産を行っていくということが一番難しいと思います。

今までの日本の木材供給の考え方は、日本には四季があって、天候に応じて木材が出てくる、多い時もあれば、少ない時も当然あるというのが一般的だったわけですが、それこそ木材が工業製品化してくれば、そういうことは言っていられなくて、常に需要に合わせた形で供給していくことが求められます。そのためには、今、言うような取組みがぜひとも不可欠となります。この実践が一番難しいのではないのでしょうか。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。飯田座長、お願いいたします。

○飯田座長 FITの話が出たので、ちょうどいいかと思うのですが、まず遠藤先生にお伺いします。資料の5ページ、国産材の資源の中で、ドイツに比べますと森林の未利用材というものがほぼ使われていない現状にあるとあります。これは、なぜドイツでは使われて、そして日本ではなぜ使われてこなかったのかというのが1点目。

そして、これは主に石橋様かと思うのですが、そういった未利用材の促進のためにFITの方法を使うということでした。ただ、バイオマス発電は、特に石油混、石炭混でないものについては、かなり発電コストが高い現状です。ここがなかなか難しいところで、国産の木材をしっかりと利用するためにはFITを上げなければいけない。その一方で、FITを高くすると、現在、既に行われていますが、むしろ燃やすためだけに輸入することになってしまう。ここをどのようにして国産の木材といいますか、未利用材を使ってFIT方式で利用を進めていくのか。非常にバランスが難しく、とんでもなく高くしたら、どんどん燃やすだけの木を外から買ってくることになってしまうので、どういうふうにしたらいいと思われるでしょうか。

未利用材がこれまでなぜ利用されてこなかったのかと、例えばFIT方式によって燃やすためだけにくず材を外から買ってくるということにならないためには、何が必要なのか、アイデアがあればお聞かせください。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 遠藤理事長、お願いいたします。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 日独の差ですが、これは恐らく両国の森林・林業・木材産業の歴史的な違いに起因するものだろうと思っています。日本の場合は、先ほどの御報告の中でも触れましたけれども、製材業が軸組工法の部材を供給する単独業種として成り立っているわけです。その中で歩留まりが50%だったという話です。ですから、山を買う場合にも、柱をとるために、この人工林からどれだけ出てくるのだろうかという見積もりをするわけです。多く見積もっても70%です。あとの3割、葉っぱの部分とか枝の部分は利用しないで林地に残してきた。それが未利用材でずっと問題になってきたということですね。

ドイツの場合には、日本の単独業種と違って、製紙業、パルプ業と非常に密接な関係を持って製材業を展開してきた。極端に言うと、製紙業の傘下に製材業があった。ヨーロッパの製材を視察しますと、どこの工場に行っても共通的なのは、製材システムのヘッドにチップパーキャンターというのがついていまして、まずチップをとるのです。最初に製紙ありきです。ですから、製紙の需要がふえるとチップの量がふえる、逆の場合は逆だということで、とにかく初めにチップありきで、そのチップをとった後の副産物として、その部分から板をとっていくという違いがありました。

ですので、ヨーロッパの場合にはチップというものを副産物と考えずに、あくまでも主産物として考えてきた。その利用方法が、ペレットとかいったことと結びついて発電事業に非常にスムーズに結びついてきたのではなかろうか。一方で、日本の場合には単独業種のところにFIT制度がくっつきました。もちろん、これは投機的な面もありますけれども、製材加工とFITのバイオマス発電というものは非常に親和性が高いですので、これが終わった後、どうするのだという議論はもう一つありますけれども、差しあたり、そういう中で中国木材のように力をつけていくというのが戦略ではないかと考えております。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 石橋本部長、お願いいたします。

○石橋中国木材（株）執行役員九州事業本部本部長 中国木材は、あくまで製材をやる中で出てくるものでFITという考え方をしておりますので、FITが成り立っているという状況だと思っただけであればいいと思います。あくまで木材加工をしていく中では、先ほど申しましたように5割は副産物として消費されていくものですので、ここをバイオマスに向けていけば十分やっていけます。

ただし、我々は、現在でも日本で最大規模の国産材製材工場になっていると思えますけれども、それでも1万8,000kwの発電規模を維持するのが精いっぱいです。ですから、FITを国産材で製材ありきでやっていく。丸太の付加価値を高めるという考え方からすると、現在は5万キロとか10万キロとか、石炭混焼とかヤシがらを入れているFITとの違いというのは、その差が大きくございまして、あくまで製材用の丸太の付加価値を高めるというやり方でやっています。

それと、どうやってFITの中で運用していくかということですが、我々としては、丸太を全て山から入れるということがポイントです。ですから、製材用丸太が出てくるついでに燃料材も入れていただく。そうすると、山での作業の効率化ができる。従来の製材所は、ある径級のものだけが欲しいというところばかりでした。でも、我々は全て持ってきてくださいと言っています。そうしてコストを下げて、バイオマスが安定するという形で、木材本来の付加価値を高めることでできるかなと思います。

○飯田座長 ありがとうございます。

FIT方式、いわゆる国産材を出荷する中で副産物として出てくるもので発電もできるという意味で、非常に望ましいシステムである一方、悪用と言う言葉は悪いですが、それを使って海外から燃料を輸入してとなると本末転倒になるので、この会議は林業ではありますが、

今後も制度設計の工夫が必要なかなと考えました。以上です。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 それでは、本間専門委員、お願いいたします。

○本間専門委員 御説明ありがとうございました。大変勉強になりました。

主に遠藤先生にお聞きしたいのですけれども、私もクラスター推進派といいますか、1次産業は、林業に限らず、農業、水産業も含めて、原材料の提供だけでなくトータルの産業として位置づけて、その中でクラスターのような形でサプライチェーンあるいはバリューチェーンの構築というものが非常に重要だと認識しております。その意味では非常に意を強くしたところですが、問題はといいますか、戸高様の課題の指摘の中にもありましたけれども、森林所有者をどう巻き込んでいくか。

つまり、大もととなる木材、丸太の提供者を巻き込まないことには、クラスターそのものも下のほうだけではなかなかうまくいかない。つまり、川下だけではなくて、まさに一番上の川上のところをどうクラスターの中に巻き込んでいくのかということが一つのポイントかなと思いますので、その点について何かお考えがあれば教えてください。

それから、今日のお話は九州の皆様方の成功事例で、非常によくやっているなということで感銘を受けたのですけれども、これから四国・本州・北海道も含めて展開するという話がありましたけれども、九州にできていて、ほかの地域でできないことは何でしょうか。つまり、九州が成功している理由はなにか。輸出でアジア等に近いということはもちろん利点としてあると思いますけれども、特に森林組合と所有者との関係とか、九州で成功している理由といいますか、九州以外のところとの違い、これが成功の秘訣だみたいなことがありましたら、御意見をお願いできればと思います。よろしく申し上げます。

○NPO法人活木活木(いきいき)森ネットワーク遠藤理事長 まず、第1点目ですけれども、クラスター化を進展させていくためには、特に零細・分散的な就業構造をどう組み込んでいくのかというのが最大の問題であることは、先生、御指摘のとおりでございます。だからといってできないのではなくて、そこは何とか活路を見出していくべきなのでしょうけれども、例えば、林野庁が新しい政策として、個々の森林所有者で余り関心のない人たちの利用権を、意欲ある人あるいは能力のある人に委託して、そこで彼らの裁量に応じて森林を回していこうとしています。そここのところとクラスターを結びつけていくことが期待されます。

あるいは、カナダのブリティッシュ・コロンビア州のように、州有林の伐採権を製材加工業者に売るという手もあります。短期間ではなくて、20年とか30年間、自由に使って下さいというものです。もちろん、これは州が出した年間伐採許容量というものがあります。日本の場合にも、例えば国有林とか市町村有林とか、あるいはその周辺を私有林が埋めていくような形での伐採権制度というのは、私はもっと考えていいのだらうと思います。そのメリットというのは、もちろんこれは競売にかけますから。それと、使った後は必ず原状復帰してくれという条件をつけます。つまり、再造林して返してくださいというものです。あるいは、杉、杉でいいのか、もっと成長の早い樹種がいいのか、そのあたりをきちんと提示しながら、伐採権をあるところに集中させていく。

それは、集中だけではなくて、ブリティッシュ・コロンビア州の製材業のように、自分たちが余し気味だったら、他者へ売ることでもできるような自由度を持った形の伐採権制度というのは、日本もそろそろ考えていいのではないかと考えています。私は、そのあたりが先生がおっしゃるような、川下・川上を巻き込んだ、本当の意味でのクラスター化の実現につながっていくのではなかろうかと考えています。

2点目ですけれども、九州を起点にしてという話で、今日御報告させていただいたのですけれども、九州の優位性というのは、恐らく戦後の拡大造林が早期に始まったことが私は非常に大きい意味を持っていると思います。早いところだと、戸高組合長のところとか、あるいは宮崎県の県北では、昭和20年代後半から既に植林が始まっています。一方、同じ杉材産地である東北の場合ですと10年ぐらい遅れているのです。このタイムラグというのは非常に大きいですけれども、東北は資源の充実に対応して、丸太の生産量を伸ばしています。

ちなみに、2002年の九州の丸太の生産量の指数を100としますと、2015年では九州は156ぐらいです。ところが、東北はもう既に210ぐらいになっています。ですから、今、起こっている、今日御報告したことは、必ずしも九州に特有の現象ではなくて、これは天気が西から東に変わるように、全国に波及していく可能性はもちろんありますし、実態としても、北関東や東北にも、こういう「複合林産」ビジネスというものが現実にある。決して、暁の星的存在ではなくて、そういうものが現実に出てきているということは、それだけそういうことで競争力をつけていこうというビジネスが、理念としても実態としても定着し始めたのではないかと考えております。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。

では、大田議長、お願いいたします。

○大田議長 成長産業化のモデルについて、今日具体的にお話を聞けて、大変ありがたかったです。ありがとうございます。遠藤先生に2つ、それから石橋さんに1つ御質問させていただきます。

まず、遠藤先生から、これまで川上の情報と川下の情報が共有できなかったのも、サプライチェーンマネジメントがこれまでなかなかできなかったけれども、徐々に共有化されてシームレス化が進んできたというお話がありましたが、なぜ情報共有が進んできたのか。どうやって情報共有を進めたのかという点をお聞かせいただければと思います。

2つ目は、今、本間専門委員が御質問された九州の例を横展開できるのかという点に、私も非常に関心を持っております。資源の面でのお答えがあったのですが、それ以外に、事業者や森林組合というプレーヤーがほかの地域でも十分にそろえるのかどうか。例えば、木材会社でも、大手としては中国木材が真っ先に挙がってくるのですが、ほかはまだ余り育っていないという話も聞きますし、森林組合も非常に積極的なところとそうでないところと二極化しているという話も聞きます。プレーヤーがほかのところでも揃うのだろうかという、これが2つ目の質問です。

それから、石橋さんに、日向モデルの展開をよその地域でなさる場合に、何かネックにな

ると感じておられることがあれば教えていただきたいと思います。以上です。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 では、遠藤理事長、お願いいたします。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 お答えいたします。

まず、第1点目の川上・川下、双方の情報共有化のお話ですけれども、私は御報告の中で触れましたように、分担化されて、売ったらおしまい、買ったらおしまいの世界の中で、なかなか情報が共有化できなかつたのが、実態としての共有化の数字が見え始めたことの原因というのは、プレカットが持っている意味が非常に大きいと思います。プレカットというのは御存じだろうと思いますけれども、従来、大工さんがのみと金づちで、ほぞとか仕口を刻んでいたものを、機械がコンピューターで全自動操作していくのですけれども、プレカットの役割が、ただ単に大工さんの手間を置きかえたにとどまらずに、川上・川下双方の情報をデジタル化して格納できるというメリットがあるのですね。

ですから、例えばプレカットの情報の中に、これは既に埼玉県のある製材工場で東京の工務店と連携しましてやっているのですけれども、ある森林所有者から山を買った場合に、その場所や所有者の名前、林場がどこなのか、伐採月日、販売先はどこなのかというものをすぐにデジタル化して、プレカットの中に入れるのです。ですから、工務店と製材所と森林所有者の間に最低限度の情報が共有化できるわけですね。だから、中国木材はプレカットセンターを全国各地に展開させているのですけれども、プレカットというのは住宅着工を目玉にしていますので、住宅が減り気味だとか、随分ふえているという情報がキャッチできるわけですね。

ですから、それを製材や、さらにその上に、例えば丸太が暴落しているといった場合に、今までですと暴落しても材が出てくるわけです。それはなぜかという、情報が伝わらないから、相変わらず同じことをして出てくるわけですけれども、そういうシームレス化が可能になると、暴落したときは出さない、価格が少し上がってきたら、もっと出すみたいな、いわば需給のミスマッチから、マッチングできるようなことができるメリットが大きいし、その役割として、私はプレカットの持つ意味というのは大きいと思います。

それから、2点目の九州の横展開の問題ですけれども、さっきは資源の視点からお話したのですけれども、私は資源が充実してくれば、その周辺にいろいろな企業であるとかプレーヤーが出てくると考えます。例えば東北の場合を例にとりましても、あそこは国有林地帯だったのです。国有林が非常に大きな役割を果たした。ですから、国有林に依存していれば、何とか原木、丸太が出てきて製材ができた。ところが、国有林がなかなか思うように供給できなくなった。一時しぼんでしまうのですけれども、2000年代に入って急速にぐっと伸びてくるわけです。

それは誰が伸ばしたかという、合板メーカーです。合板メーカーに、さっき石橋さんからあったように、ロシア材が入りにくくなりました。プーチンさんも80%の輸出課税をかけるぞと脅しをかけているわけです。引っ込めたり、出したり。その中で、日本の合板メーカーは、もうロシア材など当てにできない。国産材をきちんと使おうとなりました。そうなっ

た場合に、九州より少し遅れたけれども、東北には10年遅れで資源が充実しつつある。これを利用するためにインフラ整備しようではないかということで、プレーヤーというものが育ってきているのだと思います。

初めから優秀な人がいて、彼らがある日突然来てやるのではなくて、そういう素地の中でプレーヤーが生まれてくるし、冒頭申し上げたように、サプライチェーンマネジメントとかロジスティクスという考え方も、実践の中で、こういうものだったのだと習得されていきます。サプライチェーンマネジメントをしないと、ただ単にそれぞれの思惑だけでしかできない。ですから、それについては、人材不足とか造林労働者の不足とか、深刻な問題を抱えていますけれども、そういう側面もあるのだということも御認識いただければ幸いです。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 石橋本部長。

○石橋中国木材（株）執行役員九州事業本部本部長 中国木材の日向モデルの展開は、お渡しした資料の10ページ目に条件を5点ほど記載させていただいております。これがそろえば、基本的に他地区にも展開可能かなと考えておるところですけれども、この中で2つ、現状としてはポイントがあるかなと思います。

1つ目は、4点目です。従業員の確保というところ。あくまで我々の製材業は、まだマンパワーに頼る業種でございますので、この辺の改善がどれだけ進んでいくかということで、生産性の向上ということが非常に大きなポイントかなと思います。

もう一つは、国産材をこれからも続けていくというのは、現実的にはFITの制度だと思えます。我々は、今、FITの制度があるから、この事業が成り立っています。実は、国産材の木材専焼のボイラーで、PKSとかペレットのものと対抗できるかということ、それは現実的には無理です。ですが、それをやることで、山にもお金を返す。国産のものを使って競争力をつけるということです。ただ、今後、1万Kw以上のFITのバイオマスのは入札制度という形に変わりますので、その中で我々はヤシがらとも勝負していかないといけないということになりますと、売電価格がどうなるかということが非常に大きなポイントになるかなと思っています。

我々は、あくまでこのFITの制度があるうちに木材だけで飯が食っていける仕組みをつくって行って、その後も安定して木材の販売のほうで業務を取っていくという形をつくるのがポイントかなと思っています。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 それでは、青木専門委員、お願いいたします。

○青木専門委員 どうもありがとうございました。

3点あります。まず、石橋様に2点あります。

今回の日向モデルがどんどん拡大していった場合、いろいろなところでかなり皆伐地が増えてくるということが想定されると思いますが、そういったことに対して、環境への配慮というものをどのようにお考えになっているのかというのがまず1点です。

2点目として、例えば私がやっているような林業というのは、本当に小さい林業をやって

いますので、規模がかなり違うのですが、全て買い取るとか、全て使い切るというコンセプトはとても共感できます。そういった中で、もっと小さい規模で同じような展開が可能かどうかということについても、ちょっとお聞かせいただければなと思っています。

林様にも1点ありまして、このように皆伐地が毎年のようにどんどん広がっていきますと、当然、再生林、育林面積が年々拡大していくこととなります。そういった中で、人材がかなり足りなくなっていくことが容易に想定されるかなと思いますが、そのあたりの手当てはどのようにお考えでしょうか。以上です。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 石橋本部長、お願いいたします。

○石橋中国木材(株)執行役員九州事業本部本部長 まず、皆伐等々の環境への配慮ですけれども、我々が今できることは木材を安定して買い取ることだと考えています。その中で、安定化することでコストが明確になってまいります。我々ががつくっている製品は、ヨーロッパの製品と勝負して価格を設定していますので、それから考えて戻っていくと、丸太の買い取り価格というのは必然的に決まります。そうすることで、FITも組み合わせることで、丸太は今、高く買うという仕組みができたと思いますので、これで今の段階では山のほうの事業には展開しておりませんので、この丸太価格があるうちに再生林できる仕組みをつくっていただきたい。

我々は、とにかく受け皿をつくって、丸太の値段が下がり過ぎないように仕組みをつくっていくことで、環境への配慮ということの下支えをしたいという考え方で工場の運営を行っています。

それから、2点目の小さい規模での展開は可能かということだと思いますが、個人的には十分可能かなと思います。国産材の丸太を大量に消費するという観点では、我々のような事業も必要かなと思いますけれども、製品というのは今、多様性が非常に求められています。住宅には、木材をふんだんに使った住宅もありますし、高級住宅もございます。そうしたところと、小さなところでもマッチングをきっちりできれば、これから住宅の需要が減っていく中でも必ず維持できると思います。

そのために、そういったニーズをしっかりと把握する作業と、それに対するアプローチができれば、全く問題なく今後も共存していけますし、小さな規模でも十分やれると思っています。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 林取締役、お願いします。

○林伊万里木材市場代表取締役 御指摘のように、林業成長化の中では主伐、再生林が必要不可欠と私も思っています。そのための、主伐、伐採をする業者は、今の木材市況の動きの中で、あるいは木材産業の活性化という状況の中で、徐々にではありますが、増加していると思っております。ただし、いわゆる造林は植林から始まりますが、下刈り、その後の育林の期間の造林業者の確保に非常に頭を悩ましています。なかなかふやすことができないというのが現状です。

いろいろな方法で、今、我々も募集活動をやっていますけれども、雇用状況が非常にいい

ので、当社におきましても集めにくい状況が続いています。四苦八苦している状況です。当社におきましては、そういった状況の中で、自社で育成をしていこうということで、新卒の高校生を採用させていただいて、緑の雇用等を利用させていただきながら、3年間ぐらいかけて育てていくという取り組みはやっておりますが、現実問題としては、今の再造林の作業量に対しての人材は確保できていない。非常に厳しい状況が続いています。

以上です。

○青木専門委員 ありがとうございます。

今、石橋様からいただいたお答えの中で、逆に遠藤先生にも1点だけお聞きしたいのですが、よろしいでしょうか。

安定価格で山元に木材価格が還元されると、今、石橋様のお話がありました。そういった中で、このグラフを見ますと、立米1万2,000円から5,000円となっておりますが、これはかなりいいほうではないかと認識しています。ただ、例えば山林だと、1ha当たりで収穫できる木材の量というのは、九州はどのぐらいかわからないですけども、300から500m³ぐらいかなと思います。そうすると、500万円前後の収益をそこから得る。そこから再造林費用を賄う仕組みというのは、補助金がないとなかなか成り立たないと思うのですが、そのあたりはどのようにお考えでしょうか。成長産業化という中で、そういったことも踏まえてということですが。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 九州を中心にしまして、皆伐跡地の造林放棄の問題が顕著になってきたというのは1997年ごろからだとは私は認識しております。なぜなのだろうかと思って、いろいろ調べてみますと、日本が失われた10年に奈落の底に突入した側面もありますけれども、杉の丸太価格が平均で1万5,000円を割り始めるのです。ですから、造林できるか、できないかの損益分岐というのは、平均で最低1万5,000円は必要だろう。あるいは、もっと必要だろう。

ところが、中国木材の丸太買い取りを見ていますと、先ほど数字が挙げられていましたけれども、高いときは1万6,000円ぐらいで買うのですね。1万6,000円ですと、大分条件も変わってくると思います。ただ、問題は、せっかく高く買った丸太価格の利益配分が完全に森林所有者まで行かない。つまり、シームレス化されていないがゆえに、肝心の森林所有者への林木の価格の高まりに反映できないということが一番大きな問題だろうと私は思います。ですから、そののところがまず第1に破っていく。

当面は68%という補助率が必要ですので、その補助残額を自前でみんな出したがらないのですけれども、そこを高く設定された丸太価格の中から充てて、森林所有者はなるべく手出ししないで、最低限度の造林ができるような仕組みというのは必要なので、私自身は、究極的には市場原理に基づいて資源を再生産していく。外材が入ってこない時代になったら、国産材にどうしても依存せざるを得ない。

そうすると、切りっ放しということは、そのときはいいかもしれないけれども、長い目で見た場合に、結局、自分で自分の首を絞めることになるわけですから、森林所有者がかわい

そうだからとか、気の毒だからという憐憫感ではなくて、市場原理に基づいてきちんと山に返していくようなシステムをつくっていくべきではなからうか。それが今の木材価格で何とかできそうな感じはしています。それは、もう少し研究したいと思いますので、また機会を見て御報告してみたいと思います。

○青木専門委員 ありがとうございます。

ただ、1本の木を全て使い切るということも、その解決策の一つなのかなと思います。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 おっしゃるとおりですね。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 金丸副会長、お願いいたします。

○金丸副会長・議長代理 ありがとうございます。今日は、すばらしいプレゼンを聞かせていただき、とても参考になり、また発想の転換も必要だなと思いつつながら、お伺いしておりました。

それで、皆さんから同じような質問が出たので恐縮ですが、もう一度。この日向モデルとは何かということの再確認をさせていただきたいのですが、遠藤先生の4ページのペーパーと石橋さんの10ページのペーパーに書かれてあることを拝見しますと、私、遠藤先生がお示しいただいた写真を見たときに、なるほど、こういう発想があったのかということでもまず驚いて、これだとサプライチェーンといいますか、バリューチェーンが集積されて完成して、しかもそれで生産性を向上させて、先ほど石橋さんが言われた、これによって木材を高く買うことが結果的にできるということで循環していくと思いました。

ぱっと絵を見たときに、海に近いところに土地を取得して、こんな大がかりな設備投資をされるときに、山林からは遠いので、林野庁さんはこの絵の中で何か貢献されたのかどうかというのがものすごく気になったのです。この日向モデルを横展開しようということは、林野庁は余り関係ないのか、関係あるのか、その辺はどうなのかと思いました。

それから、石橋さんが書かれている10ページの1番目ですが、14万坪の広大な土地、これを手にすることができた。これは、レアケースのような気がするのです。そうすると、この全国展開を考えたときに、このような広大な土地があいていて、かつ、それが臨海港で、しかもコンテナが着けられるという、これもレアケースではないかと思うのですが、このあたりはどうなのですか。例えば、海の埋め立て地の有効活用はいかがでしょうか。私も鹿児島出身なので、本当なら与次郎ヶ浜とか、あんな活用の仕方ではなくて、もっと生産性向上させる利用の仕方があったのではないかと思います。埋め立て地みたいなところを利用されようとする、地方自治体の支援や理解が必要となるのではないのでしょうか。

それに対し、林野庁だけではなくて、政府全体の理解や支援というのは、横展開をしていこうと思ったときに、どんなふうに考えればいいのでしょうか。14万坪の、こんなラッキー、レアケースみたいなケースがないときは、どう考えればいいのかというのをあわせて御意見を伺いたしたいと思います。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 私が拝見している限りでは、林野庁の森林・林業政策というのは、ここ数年の間に大きく変わったように思います。今ま

では、どちらかというと山側に重点を置いて、例えば森林組合が製材工場をつくって、製材品が川下に行くときを応援しよう、あるいは、そういう中で国産材産地をつくっていくときに、底上げしていこうということでした。けれども、最近、私が見る限りでは、初めに需要ありき、商品を優先させないことには、山のほうも元気にならないよというふうに、どうも政策が変わってきているように思います。

事実、この中国木材の場合、どこまで支援したのか、私ははっきりと覚えていませんけれども、少なくとも交付金なり補助金というのは使っているのではなかろうかと思えます。これは、もし間違っていたら訂正してください。

それから、2番目の質問、私が口を出す必要はないのですが、この日向モデルというのは必ずしも臨海型ではなくて、基本は国際競争力に耐えるだけの優位性をどこに立地させるのかということの一つの例としてあると思えます。例えば、岩手県の北上という奥羽山脈の山合いに合板工場が新しくできたのです。国産材100%です。そこは、奥羽山脈の山合いにありながら輸出を考えているのですね。JRの盛岡駅で税関手続を済ませて、コンテナで合板を京浜3港に送って、そのまま輸出させていこうということです。

ですから、その場合は、それこそ50km、100km圏内から豊富な原料が確保できる。まず、そこを優先しようという考えです。JR貨物もある、高速道路もあるということを考えれば、必ずしも京浜3港は遠くないという判断で立地を決めていくようなことが、九州に限らず、全国あちこちで見られるようになりました。ですから、日向モデルというのは、私が言うのはおこがましい話ですが、そういう意味で、今日の題目である生産性革命を起こすためには、一つの非常に大事な処方箋ではないかなという理解をしております。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。

○石橋中国木材（株）執行役員九州事業本部本部長 日向工場は、確かに全国一のレアケースではないかなと個人的には思っています。これは、あくまで宮崎県の素材生産量があつての規模感と考えておりますので、それぞれの地域の規模感に合った工場展開は十分可能ではないかなと考えています。

そのときに、例えば今の日向工場の半分ぐらいの規模だったらどうかということをお我々、見ているのですけれども、全国に対応し得るエリアは十分あるかなと思っております。ですので、これからもそういったところに継続してやれるような仕組みで考えていこうと思っております。以上です。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 沖長官。

○沖林野庁長官 今、お二方が申し上げられたとおりでございます。この日向モデルができる直前に九州の局長をやっております、よく承知していたのですけれども、特徴的に、今、言われたように、大径木・中径木・小径木、全てそろえて合理的な流れをつくっている。これは、本当にレアケースといいますか、初めての取り組みだと思えます。中国木材さんの特徴は、内航船を使って非常に合理的な木材の運搬をすとか、すごく特徴的な工場設計をされております。ほかのところも臨海地域につくられてきているということです。林野庁のほ

うも、工場ラインの設置の補助など支援している例でございます。

それから、遠藤先生が話されたように、最近、私たちも需要の開発が非常に重要なことだと考えておまして、そちらから山側に利益を持っていくという形で、政策の変更といえますか、昔と随分変わってきていると思います。例えば、大分には新しく山の中に合板の工場ができます。工場の方は、資源がどこにあって、どこに建てたら一番合理的な流通があり、利益が出るかということをお考えになられますので、資源の成熟ぐあいとか分布を見てつくられるということになります。例えば、東北のほうで言えば、青森というのは杉のものすごい産地なのです。そこにLVLの工場が内陸にできたりしてきています。

ですから、日本の中でいろいろな形のものがつくられて、資源の有効利用をしていく。いい需要の拡大をしていって、山に戻していくということではないかなと思っています。中国木材さんは、1つのところでこういう形をやりました。ところが、北関東のほうには、ちょっと離れていますけれども、グループ化してやる場合とか、系列化の中でやっていくとか、形としてはいろいろなものが出てきているということだと思っています。そこにもしっかり支援させていただいています。以上です。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 林委員、お願いいたします。

○林委員 ありがとうございます。

先ほど遠藤先生から、ブリティッシュ・コロンビアの20年、30年の長期の伐採権制度という御紹介があったかと思います。日本は、慣習的には立木の購入契約の形が一般的かと思いますが、このような20年、30年の長期伐採権制度を導入することのメリットと、それから現在の制度上、長期伐採権制度を取り入れられない、何か障害のようなものがあるのかどうかという2点を教えていただけないでしょうか。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 お願いいたします。

○NPO法人活木活木（いきいき）森ネットワーク遠藤理事長 ブリティッシュ・コロンビア州は、ほとんどが州有林でございます、私有林というものは余りないので、州の意向、考え方として、そういう伐採権制度というものが多分出てきたのだらうと思います。東南アジアにしても国有林が多いですし、ああいうところの供給力は非常に高い。東南アジアは今、環境問題で揺れていますので、ちょっとニュアンスを異にしていますけれどもね。

仮に日本に長期伐採権制度が導入された場合のメリットは、製材加工側にとって、あるいはLVLなり集成材側にとって、丸太の安定的な確保を自分たちの裁量でできるということですね。景気がよくなったらふやす、逆のときはちょっと減らす。今までは、山側との対抗関係なりの中でしかできなかったことを、自分たちの裁量でできるということですね。それから、長期伐採権制度を仮に競売にかけて売るほうにして見れば、年間の伐採許容量はこれだけです。それ以外のところは切ってはだめですよ。一番大事なことは、最後に返還するときはこういう状態で返還してくださいということを条件にして競売にかければ、例えば再造林して返すこともできるわけですね。

その再造林できるか、できないかというのは、伐採権を買った製材加工業の裁量でできる

わけです。どこかでそれを埋め合わせて再造林費を捻出しよう。そのことが、一企業ではなくて、社会全体なり、あるいは日本の森林・林業の中でできないのかというのが、いわば私の持っている問題意識なのですけれども、もうそういう長期伐採権制度というのは、全部が全部ではなく、一部だけでも考えてもいいのではないかと思います。ですから、社有林を集積するのも一つの方法であるし、あるいは森林組合を窓口にして丸太を安定確保する方法もあるし、幾つか考えられると思いますけれども、その選択肢の中に長期伐採権制度があるのではないのでしょうか。

それは、必ずしも30年という固定ではなくて、10年でも20年でも30年でも、あとの2次林をつくる場合の樹種が何で、2次林はどういう形でつくっていくべきかという議論の中で生まれてくる期間になるわけですから、そういうことをもっと国有林などが考えてもいいのではないかなという気はしております。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 沖長官。

○沖林野庁長官 今の議論については、こちらの会議の中でもお話が出ていると思っております。国有林の伐採をどうするかということで、少しタームを長くする方法を検討しなさいという宿題をいただいていますので、それはまたこちらでお話させていただきたいと思えます。

○林委員 それは、進める方向で検討されていると捉えていいのでしょうか。

○沖林野庁長官 はい。現在、どのぐらい広げるか、先生が言われたように、5年なのか、10年なのか、どのぐらい長くというのははっきり申し上げられませんが、基本的にやれるのではないかと考えておまして、そういう方向で今、検討しております。伐採権を売るといふ形なのか、長く契約を延ばしていくことができるかどうか、いろいろな検討の仕方がありますので、そこは今、検討中でございます。

○林委員 ありがとうございます。

ライセンスのような形とか、いろいろあると思いますので、よろしく願いいたします。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 よろしいですか。では、三村会長、お願いします。

○三村会長 今日は、すばらしい話を聞かせていただきました。残念なことに時間がないので、まだいろいろお聞きしたいのですけれども、まとめとさせていただきます。

本日、皆さんから伺った話を通じて、世界全体で木材需給が非常にタイトになると予測される中で、日本はたいへん貴重な森林資源を持っている国なのだという、大きな可能性と、一方で、問題もたくさんあることを再確認させて頂きました。ぜひとも林野庁のほうで、従来お願いしておりますけれども、網羅的な林業の将来ビジョンと工程表を作成し、早く発表していただきたいと思っております。

それから、さっきFITの話が出ましたけれども、感覚的には、輸入のくず材などはFITの対象にしなければいいと思います。国産材の利用促進対策にもならないでしょう。そんなことも我々から提案したらどうですか。そういうことも含めて、ぜひとも網羅的な林業対策を検討していただきたい。それを木材産業の革命と言えるような内容のものにしていきたい

と思います。

ぜひともよろしく願いいたします。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

それでは、終了時間もそろそろ近づいてまいりましたので、最後に越智副大臣から御発言いただきます。よろしく願いします。

○越智副大臣 本日は、林業・木材産業の生産性革命というテーマで御議論いただいたわけですが、今、三村会長もお話いただきましたけれども、本当にすばらしい御議論といえますか、充実した御議論をいただいたとっております。特に、世界的な需給環境のお話から、また川上から川下まで、各関係者を総合的に捉えた構想をお話いただき、また実際にそれに基づいて行動されている姿を伺いました。そして、これから競争環境に備えてのさまざまな取り組みについてお伺いしたことに対して、本当に心から感謝申し上げたいと思います。一言で言えば、林業・木材産業が我が国の経済を牽引する成長産業になるのだということに改めて実感させていただいたと思います。

昨年のこの会合では、農林水産省に対しまして、林業・木材産業の将来ビジョンと施策の工程表を作成するようにお願いしているところです。このビジョンは、地方に暮らす人々に希望を持っていただけるように、夢があって、同時に実現に確信が持てるものにしなければいけないと考えております。したがって、農水省においては、今日の議論も踏まえて、引き続き検討をお願いするというところでございます。

この合同会合においては、今後、農水省の策定した案についてヒアリングを予定しております。委員の皆様におかれましては、林業・木材産業の生産性革命の実現に向けて、引き続き御協力をお願い申し上げます。私からの挨拶とさせていただきます。

今日は、本当にありがとうございました。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。

それでは、本日の議事は以上となります。引き続き、本日の議論を踏まえまして検討を進めていきたいと思っております。

本日の会議の中身につきまして、事務局からプレスにブリーフィングさせていただきます。後日、発言者の確認を経た上で議事要旨を公開したいと思っておりますので、よろしく願いいたします。規制改革推進事務局のほうから何かございますでしょうか。

○佐脇規制改革推進室参事官 次回日程などは、調整の上、後日連絡いたします。

○広瀬日本経済再生総合事務局次長 ありがとうございます。

それでは、本日の会議はこれで終了いたします。本日は、大変ありがとうございました。