地域の木材流通の システム・イノベーション

鮫島 正浩
さめじま　まさひろ

■
地域の木材流通の川上と川下をつなぐシステム・イノベーション　統括プロデューサー。地域創生に資する森林資源・木材の需要拡大に向けた研究開発プラットフォーム　プロデューサー。

■
信州大学工学部 特任教授
（東京大学名誉教授）

■
専門分野は林産学、バイオマス化学、森林生物化学。その中で、長年、木材及び木質バイオマスの利活用推進に向けた研究と教育、さらに広く社会貢献を行っている。

2019年から『「知」の集積と活用の場® 』の研究開発プラットフォームが連携し、「地域の木材流通の川上と川下をつなぐシステム・イノベーション」をテーマにプロデューサー活動支援事業を開始して、2年が経とうとしています。そこで、これまでの活動を振り返りつつ、この先を見据えるための「まとめ」となる座談会を行いました。「森林資源の循環利用」が、大前提となる共通の目標です。それではいかにそれを実現させるのか、そこが、今回の提言の肝となると考えています。

※この座談会は、新型コロナウイルスへの対応策として、Web 会議システムを使って行われました。

鮫島◉これまでの討議の中で、みえてきた課題が、いくつかあります。

簡潔にまとめると、①お金の流れが、利用する「川下」から生産する「川上」にきちんと流れていないのではないか、②各々のコストは、もっと削減できるのではないか、③必要な情報の共有が図られていないのではないか、ということに集約できるかと思います。

なにしろ木材をきちんと流し、そこで出来るだけ多くの付加価値を作って、着実に利益を「川上」に還元しましょう――ということが、今回の支援事業の重要なテーマです。

川上に利益分配できなければ、伐って・使って・植えて・育てるという循環的利用にならないからです。再造林をしっかりやってこそSDGsにも貢献できます。

そこで、どんなビジネスモデルが必要か、どうしたら「川上」の山元（森林所有者・経営体）に十分な利益分配を行えるのか、導入すべき技術・システム・制度の課題は何か、それぞれの地域における適正な規模、数量や価格目標、そうした議論が必要となります。それぞれのお立場から、忌憚のないところでご意見を頂きたいと思います。まずは、川下を代表して、高口さん、平野さんお願いします。

高口◉以前、住宅購入者に「木を使うこと」についての意識アンケートをしたことがあります。端的に言うと、川下側は木に対してそもそも触れたことがない、山に行ったこともない、愛着もない、という方々も多いという状況です。近年、集合住宅で見えるところに木が使われていることはほとんどなく、戸建住宅でも、クロスが全体に貼られ、表面上は柱や木材が見えない。こうした中、川下の住宅購入者に対して、山の再造林に「いくらか余計に払え」という議論には切実味がないというのが現実です。

そこを何かしら繋げて、川下に川上への関心を持ってもらうためには、「材料を安くできる」というお金の話だけでなく、自分の生活を豊かにしてくれるものと関係性が持てるという「物語」が必要なのではないかと思うのです。そうでないと川下の共感を得ることは難しい。ある種のエンターテイメント性、たとえば工場見学であるとか、山の散策、間伐体験、あるいは、家の守り神である大黒柱への感謝の儀式といったようなことです。

木単体だけでの付加価値ではなく、林産地、林業・林産業、地域としてのトータルな付加価値をどうつけるかを考えないと、川下と繋がることは難しいと思っています。

平野◉まず、最終需要者（施主もしくは賃借人）に木を知ってもらう必要がありますね。しかし、もし施主が木をふんだんに使った住宅が欲しいと思っても、かなりの努力をしないと実現する確率は低いです。普通は、施主が相

酒井 秀夫
さかい　ひでお

■
持続的な林業生産システム研究開発プラットフォーム　プロデューサー

■
東京大学名誉教授
（一社）日本木質バイオマスエネルギー協会会長

■
木材の搬出利用システム、林業のサプライチェーンマネジメント、木質バイオマスエネルギーの利用などに取り組んでいる。

談する相手は不動産業者や住宅メーカーで、彼らは木材利用に対する意識は高いとは言いがたく、売りやすい住宅を売っている。この産業構造を覆すのは極めて難しいので最終需要者の木に対するニーズを盛り上げて、彼らに変わってもらうしかありません。

　こんなこと不可能のような気がしますが、チャンスは来ているのではないかと考えています。今、ゼネコンや大手ディベロッパーが、SDGsの名のもと、木材利用に本気で取り組みだしてきているように私には見えます。世の中の小さな新しい流れを察知しての変化だと思うのですが、彼らの情報発信力はとても大きいので、これを契機に変化が加速するのではと感じています。

　ただしこの変化には不安もあります。彼らが対象としているのは規模の大きい建築物ですが、そこで用いられる木質材料の「質」に対する要求は高くなる傾向があります。そういった材料は歩留まりが悪く、価格設定をよく考えないと、需要拡大した時に山側を疲弊させかねません。山側が出せる「質」と、それに対する需要を確実にリンクさせるためには、川上から川下までが本音で話し合い、利益が出る製品は何かを一緒になって考える仕組みが必要です。建築において木材利用を進めるのは、持続可能で健全な森林を残していくという目的を達成するための手段です。そこを決して忘れてはいけないと思います。

高口◉「質」の問題は、「良いものをたくさん出しましょう」ではなく、「それほど良くないものもたくさん出ますが、それもちゃんと売る方法を考えましょう」なんです。建築現場には、それほど「質」を求めない箇所も多々ある。そこその材でいいので出してくださいと言っても出てこないこともある。需要に対して適切に提供する中で、全体としての歩留まりを上げていくことも考えないといけないと思う。

　いま、林業には作る人材しかいない。販売やマーケティング、広告のプロといった人が、林産地にほとんどいません。どう売るかという販売計画のプロが必要で、そこの人材育成が非常に大事です。本来はフォレスターにそれを期待したいが、どうしても生産に寄ってしまいがちで、どう売るかは二の次になる。川上から川下を見渡せる人材が必要です。

鮫島◉全体としてやはり共有できる物語は必要ですね。それから「質」の問題。質と量の関係は、繋がる部分もあるし繋がらない部分もある。建築の人で樹種に興味のある人は意外と少なくて、「カラマツは強度が出るよね」といった力学強度への興味ぐらいです。意匠的な面での価値観の共有化もしていかないといけないと思います。ところで高口さん、JASについてはいかがですか？

高口◉公共建築もJAS材でないとダメみたいなところがあるわけですが、実態としては必ずしも徹底していない。一方で維持コストなどの問題で、JAS認定工場をやめてしまったところもあります。

鮫島◉自分たちのニーズに対してなんのための対価なのか、そこは整理が必要ですね。

高口◉行政任せにするのではなく、業界が自主的な基準を作ろうという動きもあります。

平野◉CLTとか集成材とか鉛直荷重を長く負担するような構造上重要な部位に使われる材についてはJAS規格は厳しくていいと思いますが、使う部位によっては、もう少し緩めてもよいかなという基準もあって、もっと絞り込みや整理、条件の軽減はできると思います。

　JASと質の話でいうと、こういった寸法や質のものが手に入りやすい、逆にこういっ

用語解説 SDGs
2015年9月25～27日、ニューヨーク国連本部において「国連持続可能な開発サミット」が開催され、150を超える加盟国首脳が参加して「我々の世界を変革する：持続可能な開発のための2030アジェンダ」が採択された。アジェンダでは人間、地球及び繁栄のための行動計画として宣言と目標が掲げられたが、その目標が、ミレニアム開発目標（MDGs）の後継であり、17の目標と169のターゲットからなる「持続可能な開発目標（SDGs）」である。

たものは入りにくいといった情報をもっと的確に出す必要があると思っています。

高口◉建築側はあれがしたい、これがしたいといろんなサイズの材を要求する。それに対して製材所は、できる限りたくさんの種類の材形、長さの材をストックする。実際そんなにはいらないと建築側も思っているし、製材所は当然、負担に感じてます。ここも整理が必要です。断面の形状や長さをある程度絞り込んで、それらの価格は抑え、それ以外の材は高くして、使いたい人に対価を求めるといった整理が必要です。

鮫島◉一般流通材で非住宅の中規模、大規模建築を作ろうとする動きがありますが、それはいかがですか？

平野◉無理のない木材の使い方として、ある意味王道だと思います。2階建てまでなら問題なくいけますし、壁が多く入るような用途であれば3階建まで余裕でいけるので。大屋根でもトラス構造などを利用することで可能です。

鮫島◉力強いメッセージですね。これからの需要側としての伸びしろはどこだと思いますか？　また、問題点は何でしょう。

高口◉ひとつはオフィス、非住宅の内装だと思いますね。付加価値として。実際に手に触れるところなので、そうした部分の面積を増やしていくことは大きな伸びしろがあるんじゃないでしょうか。

鮫島◉内装だと広葉樹も出てきそうですね。

平野◉私も同感です。問題は、施工者が慣れていなくて、クレームが怖くて避けるとか。需要拡大という点では、戸建住宅が使う外材を国産材に変えていく試みも改めて思いだして欲しいと思います。。

鮫島◉ありがとうございました。次は、川上の課題とその解決のために何をすべきか、酒井さん、宇都木さんお願いします。

酒井◉いままでの林業で篤林家と言われる方は、枝打ち、間伐をして美林をつくることが第一義でした。それで、市場へ持って行って木材に高い値段が付いて仕事は終わりでした。しかしいまの時代「美林」と「売れる木」は必ずしも同じではなくなりました。日本では、徳川家康が江戸をつくるために大量の木材が必要で、そこで市場ができた。こうした日本独特のサプライチェーンの中で、川上と川中、川下の情報が遮断されてしまった。篤林家は木を市場に出して仕事を終えるとしても、じつはそこから先のいろいろな利用情報や国際価格の情報が遮断されている。

つぎに、産業構造の問題として補助金を使って赤字は埋まったとしても、情報遮断の中でたくさんの材が市場にあふれてしまい、かえって材価が安くなり、利益はどこかへ行ってしまうということも起こりうる。

戦後、建築用材が不足した中で植林したわけですが、同時に燃料革命が起きて、広葉樹の薪炭林が要らなくなった。そこへ、パルプ産業が広葉樹を求めるようになって、広葉樹を伐れば売れる時代になり、伐った広葉樹のあとに針葉樹を植えてきた。スギ、ヒノキは日本の特産ですが、日本にはケヤキ、ナラ、カシ、トチ、クリなど良材がたくさんあります。カエデは20種類以上もあります。こうした多様な広葉樹を利用しきれていません。こだわってそうした材を使いたくても、情報がない。単発的にしか出てこない広葉樹の在庫情報をＩＣＴを使って流通にどのように乗せていくのかということが、これからのイノベーションになるのではないかと思います。

国民に木の良さ、それぞれの特徴を学んでもらいたい。たとえばホテルのロビーとか、お寺、神社、そうした場所を教育の場にできればと思います。

それからマテリアルフロー、キャッシュフロー（▼P. 12参照）の流れの中で、各バルブの開け閉めの加減を誰がするのか。それぞれ利害関係者の集まりなわけで、どのように皆さんの納得のいく調整機能を作るのか。ＩＣＴやＡＩを使ったこれからのイノベーションにか

高口 洋人
たかぐち　ひろと

■
早稲田大学理工学術院
建築学科　教授
（一社）工務店フォーラム 代表

■
木造住宅に関わる川上から川下まで、一貫したサプライチェーンの構築に取り組んでいる。LCAや省エネルギー政策、社会システムデザインが専門。

用語解説 **CLT（Cross Laminated Timber）**
ひき板を幅方向に並べた層を互いに直交させて積層接着して作る大型パネル。1990年代よりオーストリアを中心に開発されてきた新しい構造用木質材料。日本では2013年にJAS規格が、2016年に建築基準法関連告示が出たことで、一般的に利用が可能となっている。

用語解説 **JAS制度**
日本農林規格等に関する法律（JAS法）に基づき、食品・農林水産品などについての規格（JAS）を国が制定するとともに、JASを満たすことを証するマーク（JASマーク）を、当該製品や広告などに表示できる制度。林産物では、製材、集成材、合版など11品目がある。

かっていると思います。

鮫島◉国産材全体に占める広葉樹の割合は、昔は薪炭もあって、とても多かったですね。パルプ材もかなり使っていたと思います。その広葉樹がものすごく落ちている。広葉樹をもう一回見直すことは、とても大事なことで、大きな木がたくさん出てきてますね。

酒井◉最近の林野庁の報告によると、かつて伐り残された放置薪炭林が、じつは伐り残されたことによって非常に蓄積を増やして、今の針葉樹の人工林に引けを取らないくらい蓄積がある。しかも枝を入れると、膨大な量の広葉樹資源が眠っているのではと思います。

鮫島◉宝の山かもしれないですね。先ほども内装の話がでましたが、内装といえば広葉樹が必ず出てきます。

酒井◉床材とかですね。中国がブラジルからわざわざ床材を船で運んでいます。日本の鼻先を通るわけで、床材の輸出の可能性も大いにあるのではと思います。

鮫島◉ＩＣＴやＡＩの話が出ましたが、木の通販はいかがですか？　お互い信頼ができれば通販での可能性が広がると思うんですが。

酒井◉農業は上手にやってます。作物を育てるだけのときは年収１００万円いかなかったのが、通販をはじめて１０００万円超えた農家さんもいます。要するに、いままで木を植えて育ててきたけれど、売り方を知らない。

鮫島◉重要な指摘と思います。では、宇都木さんお願いします。

宇都木◉いろいろな材を調べると、カラマツですら質がいい外国産材にかなわない中で、価格競争にさらされているというのが現実です。１９６０年代の拡大造林の時代は、山の立木が1立方2万円以上で売れた。将来60年後も「2万円で売れるだろう」とさらに植えてきた、それが３０００円を切る状況になってしまった。この10年間、主伐期が来てどうしようと困っているのが現状と思います。

「高ければ外国産材買っちゃうよ」という声が聞こえる中で、工場着では1立方およそ1万円で取引されてその中に素材生産、流通コストが含まれて、それがいま約７０００円と言われ、残り３０００円が山持ちさんに戻るという構図です（▼P. 11参照）。

もうひとつ、山側の非常に大きな問題は、病虫獣害です。対策のための経費が育林保育経費にさらに大幅に加算されてしまう。赤字で木を植えることもできなくなるわけです。

山林の価値は、連年成長量と言って、1年間に1ヘクタールあたりこれこれ増えますと、まぁ家賃みたいなもので推計することができます。これまで家賃が3ぐらいのところから30ぐらいのところまであるところに一概に植えてきて、家賃3の安い山でも60年後現状と同じ価値で売れば儲かるということで拡大造林を行ってきた。それが現在、資産価値がグンと下がって、家賃が低い山では投資や売買できない状況になった。そこでそういった山を原植生に変えようと舵を切ろうとしている。

あともう一つ。トンネル工事と伐木による死者数が、日本の労働災害平均の10倍になっています。非常に厳しい環境条件で働いているわけで、３Ｋで人が集まらない。平均年収も国内の平均を大きく下回る状況で、この年収をいかに上げて、魅力的なものにしていくのか。

鮫島◉森林のゾーニングの話が出ましたが、森林経営管理制度が動き始めました。あれは、経済的に成り立つところと成り立たないところを分ける、ある意味ゾーニングですよね。

宇都木◉その手法が、まだ追いついていない面がある。これは儲かる、儲からないという

鈴木 信哉
すずき　しんや

■
ノースジャパン素材流通協同組合　理事長
■

同協同組合は平成15年の設立以来、素材生産事業者の協同組合として木材生産者と木材加工事業者とのマッチング（需給調整）を業務としている。現在では素材流通業務の他に各種講演会の開催や合法性証明に関する業務等も行っている。

用語解説　森林経営管理制度

適切な経営管理が行われていない森林について、市町村が森林所有者の意向を確認し、集約したうえで、経営に適した森林は林業経営者に委託し、不適な森林は市町村が管理を行うようにする制度。2019年4月より施行。

条件を科学的に検証していくことが重要です。

鮫島◉現場は、これは成り立つのか、成り立たないのか仕分けが本当にできるのか疑問に思っているのですが。

宇都木●いま、蓄積だけで議論されているのがいけなくて、先ほどの例のように時間軸もいれた家賃で議論しなくてはいけない。

鮫島◉これから必要ですね。喫緊な課題です。

宇都木●そのことの重要性を論文なり総説なりで、研究者が言いつづけるしかありません。

酒井◉今度の森林経営管理制度のもとでも、山主さんのやる気をどのように起こさせるかということが重要です。

国有林の面積も伐採量も全体の3割です。国有林をあてにして伐ることはできないわけで、これからは民有林から必要な木材の供給をしていかなければならない。やる気のある林家をすくい上げていかなければならない。大事なことはやる気をどう起こさせるか、そのスイッチをどう入れるかで、それについては川上から川下の共通の課題と思います。

鮫島◉的確なコメントです。それではつぎに川中の鈴木さんと久保山さんお願いします。

鈴木◉林野庁の森林・林業白書の図（▼P. 10参照）を見ると、川上の山では高性能林業機械で、川中の製材工場は量産型の工場。どちらも、コストダウンに力を入れていることがわかりますが、その間はというと、原木を積んで走る昔のトラックが描かれているだけです。じつはここの流通コストが、山元に利益を還元できない最大のポイントだと思います。江戸時代は筏師（いかだし）という専門業者がおり、やがて直営の森林鉄道、官制のトラックが国有林を支え、その後民間に移った。山から工場に運ぶ業者が、林業関係者から消えたことが最大の問題と思います。ここを林業界に取り込まないと流通コストの削減ができない。運搬コストを下げるために、緑ナンバーの原木輸送トラック業界をきちんとまとめることが課題です。

つぎに、市場価格は公表されていますが、実際に製材工場がいくらで原木を仕入れたかという情報が出てこない。合板工場は工場着、外材の原木は港湾着。川上にとっては、単純な情報が見えてこない。川中でいうと、集成材の管柱（くだばしら）は国内産と輸入物では立方と本数と、わざわざ単価を分けているんです。わざと比較できないようにしてるんじゃないかと勘ぐりたくなります。こうした取引単位なり市場価格の単位を統一すべきではないか、というのが私の考えです。もう一つが加工工場と山の現場との乖離。岡山はスギの価格は最低です。なぜなら、周りにヒノキの工場しかないから。青森ではスギの生産量が膨大ですが、スギの大きな製材工場はほぼありません。これでは近場での流通ができず広域化し、運賃コストを下げる工夫をしなくてはならない。

川中の生産性の高い工場は、扱う原木の径級幅が非常に狭くなっています。例えば16～22とか、24～32という工場が多い。しかも2メートルだけ4メートルだけとかで、とても制限が大きい。そうした工場の立地バランスをきちんと山元に伝えないと、なかなか全ての原木を活かしきれないことになる。こうしたエリアごとのマップづくりをだれがやるのか、ということも課題なわけです。

鮫島◉径級の話が出ましたが、大径材がいま大きな問題になっている。大きい割には価値がついていないと。径の小さい材、大規模工場に行く材、そして大径材。その辺、どうやって仕分けをすればいいでしょう？

鈴木◉簡単にいうと皆さんがほしがる径級の材は値段が上がります。径級が大径材になって使い道がなければ値段が下がります。いま現実に起きているのは、大径材ラインの専門工場があちこちに作られてきています。ということで、大径材が使いにくいということは逆に言うとこれを使って商売しようとする人たちが出てくるわけで、それに対して支援をしていくことが大事だと思います。

鮫島◉トラック業界とのコラボは、具体的に

平野 陽子
ひらの　ようこ

■
中層・大規模木造建築推進のための研究開発プラットフォーム　プロデューサー

■
(株)ドット・コーポレーション
代表取締役

■
建築設計の仕事の経験を活かし、建築における木材利用についての技術開発、コンサルタント等を行っている。

用語解説　径級

原木の丸太の直径をサイズ毎にクラス分けしたものが径級。末口直径（細い側の直径）が14cm以上20cm未満の丸太を柱適寸材と呼ぶ。それより細いものを小径材、20cm以上30cm未満までの丸太を中目材、30cm以上の丸太を大径材もしくは尺上丸太と呼んでいる。

用語解説　管柱（くだばしら）

2階以上の建物で、土台から屋根を支える軒桁までを1本で支える「通し柱」に対して、土台から1階の天井まで、あるいは2階の床から天井までのように各階に設けられ、桁などで中断されて、土台から軒桁まで通っていない柱を「管柱」という。

どんな取り組みでしょうか？

鈴木◉林道に対する要望や、工場への要望を拾って、輸送コストを下げるために何が必要かを検討しています。運送屋さん同士がやり取りをして、帰り便を調整したりして輸送コストを下げたりです。

鮫島◉では、久保山さんお願いします。

久保山◉この事業はそもそもミスマッチの解消ということが目的の一つなので、まず、川上と川中、川中と川下のミスマッチについてお話ししたいと思います。

　川上と川中ですが、10年前から統計的に現れているように、素材生産コストは下がってきています。しかし、立木価格は全く上がらず、むしろ下がってきたのが現状です。端的に言うと森林所有者が、素材生産業者の言い値で売ってしまうとか、素材生産コストが業者によってまちまちで、低コストに収斂していません。オーストリアでは、誰に聞いても2ユーロくらいの違いの答えが返ってきます。

　もう一つは、所有者は素材生産業者とだけ繋がっていて、工場は素材生産業者や原木市場とだけ繋がっています。もっと材を集めたいと思えば、工場は所有者に働きかけるべきですし、所有者も原木を高く売ろうと思ったら、工場に営業に行くぐらいのことが本当は必要と思います。

　つぎに川中と川下ですが、中大規模建築等においても、安くて品質の良い国産材が供給されれば使ってもらえる時代になりつつある中で、特に大断面集成材などは高コストで使ってもらえない。一方、量産集成材工場はかなり低コストで材料供給できていますが、戸建て住宅向けの部材に特化してしまっています。この辺を解消していかなければいけないと思います。

鈴木◉川下のニーズに応えるには、単純にマージンを出せる規格品を作るべきと思います。そして、規格外の長さや梁せいが必要なものは特注材として別価格にする。そうしないと量産型の材が捌けていかないし、特注材を作る苦労も報われない。

久保山◉中規模の製材工場が、長尺材など特注品や内装用の高付加価値材を作るといいのではないでしょうか。

鮫島◉ビジネス感覚をいかにしっかり持つかは、共通の課題ですね。川下側の要求をどう整理して川上に情報を伝えるか、川中の重要な役割と感じました。あと流通の効率化が、大きな問題ですね。

　ところで市場についてはいかがでしょう？

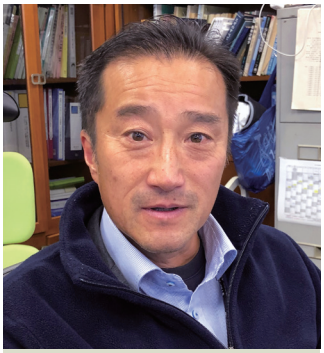
鈴木◉需要が供給をはるかに上回ることが、原木市場なり、製品市場の成立要件と思います。東北では原木市場は広葉樹と、スギ、アカマツの高齢級材の長材がほとんどです。逆にいうと、需要と供給のバランスが崩れると、運賃をかけて手数料、配送料を払うと、山元にはお金は残りません。

鮫島◉広域化を考えるなら、ＩＣＴやＡＩを駆使した通販の検討も必要かもしれません。

鈴木◉山元の素材業者に、どういう品質のものをいくらで受けるという情報をしっかり流さないと選択肢は生まれないと思います。

久保山◉並材は、市場で入札にかけるコスト負担力はないので、原木市場はおそらく、ノースジャパンのように情報や流通を共有して共同販売をするような形に変わるとよいと思います。所有者と工場と流通業者が「三方よし」になるように、それぞれがつながる形ができるとベストと思ってます。

鮫島◉川上にしっかりと情報が、届いていないことが大きな問題点かもしれません。川上



宇都木 玄
うつぎ　はじめ

■
持続的な林業生産システム研究開発プラットフォーム 所属

■
森林総合研究所　林業生産技術研究担当研究ディレクター

■
川上から川下まで一体となった長期にわたる森林管理と木材利用によって「持続可能な林業」を実現するための研究に取り組んでいる。

用語解説 **梁せい**
梁の高さ、すなわち荷重がかかる方向の梁の寸法のこと。

は、情報がないからどうしていいかわからない、結局それが「やる気がない」と受け取られているのかもしれない。

宇都木◉立木の販売価格について聞きたいのですが、素材生産業者が競争して、より原木を高く買うことが考えられますが、ほかに方法があるでしょうか？

鈴木◉カラマツの立木価格は、いま7000円台になってきてる。販売価格の情報がわかれば、当然競争になり、材の価値に応じて値段は上がってきています。カラマツの例でいうとバイオマス発電所用のカラマツの価格がスギよりはるかに高い。そうした情報がわかると、山元での値段は必ず上がっていきます。

もう一つは、地域ごとの素材生産コストはかなり下がってきてます。いまや地形が平坦だから安いともいえず、傾斜角35度でもハイランダーなど高性能機械を導入すれば、生産性は高い。ですので、全国平均を引き下げている地域を洗い出して素材生産コストをどう下げるか個別に検討する必要があります

鮫島◉最後に、全体をつなぐ技術とシステム開発の鍵について総合的なご意見を。

宇都木◉販売のプロがいないことが大きな問題だろうと思います。オーストリアは、儲からない山岳地域には補助金を入れ、儲かる山には入れない。山の見極めができる高い能力を持つフォレスターを育て、その情報に基づいて適切に補助金を配ることが理想形です。

鮫島◉日本のフォレスターは県の職員が多く、森林経営管理に助言する位置付けだから、官制ですね。オーストリアは、民間会社で規模が大きくなるとフォレスターを置かないと事業ができない。営業ベースのフォレスターがいます。

酒井◉川上、川中、川下の情報化が喫緊の課題です。山土場で、製品ごとにスマホで写真を撮り、高く買ってくれる工場へトラックを差し向ける。トラックの配車管理に市場の機能が移っていくかもしれません。また、素材生産業者間で製品の立て替えをして、近場へ配送することでもコストは下げられます。工場での原木の乾燥コスト、歩留まりの悪さが受け入れ価格に反映されて高く買い取れない。原木受け入れ価格の情報がはっきりすれば、川中と川上の商売上の接点もできます。原価を透明にして、どの業者も「およそこの値段です」とできればよいのですが、日本は補助金がコストを曖昧にしている面がある。やはり伐採とか搬出とか輸送とか工程ごとの単価をもっとオープンにしないと山持ちはついてこない。この辺が日本の林業の構造的な問題と思います。木は植えたけれども売り方は森林組合任せで、ゆるい見積もりで赤字が出たら補助金で埋め合わせという構造にメスを入れなければいけない。

平野◉林業についてのこうした問題点や課題が国民に「見える化」されているか、PRしているかということも気になるところです。

鮫島◉ありがとうございます。では、最後に酒井さんから取りまとめをお願いします。

酒井◉川上から川下まで「三方よし」で、きちんと利益が配分されるには、どうしたらいいか、消費者、販売者、製造者がウィン・ウィンになるにはどうしたらいいか、ということに尽きると思います。情報を透明にして、その中でどうコストダウンをしていくかということです。

トータルな視野の話をすると、林業・林産業は特定の業者のためだけのものではなくて国民全体に関わる話です。木材産業で、どう国民負担を軽くし、世界でも有数の日本の森林資源を有効に使うか。気候変動や環境問題にどう貢献できるか。そうした視点も大事と思います。

鮫島◉どうもありがとうございました。

今回の座談会は、通過点にすぎません。今後も継続的にウェブなどでネットワークを作って、活動を継続していくことが大事だろうと思っています。

久保山 裕史
くぼやま　ひろふみ

■
地域創生に資する森林資源・木材の需要拡大に向けた研究開発プラットフォーム　所属

■
森林総合研究所　林業経営・政策研究領域長

■
マテリアル利用も含めた木質バイオマス供給の拡大に関する研究を行っている。

用語解説　フォレスター

「森林総合監理士（フォレスター）」は、都道府県の林業普及指導員や国の職員を森林・林業に関する技術指導者として登録する制度。「森林官（森林フォレスター）」は、国有林の調査、管理、パトロールなどを行う林野庁の森林管理署・森林事務所で働く国家公務員。また、都道府県の職員である「林業職」「森林職」をフォレスターと呼ぶこともある。