

第3回規制改革推進会議 農林ワーキング・グループ・
第1回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）
合同会合 議事概要

1. 日時：平成29年10月11日（水）10:00～12:08

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）、金丸恭文（議長代理・副会長）、飯田泰之（座長）、
長谷川幸洋（座長代理）、林いづみ、吉田晴乃

（専門委員）青木亮輔、白井裕子、渡邊美衡

（政府）前川内閣府審議官

（事務局）田和規制改革推進室長、窪田規制改革推進室次長、
佐脇規制改革推進室参事官

糟谷日本経済再生総合事務局代理補、宇野日本経済再生総合事務局次長、
林日本経済再生総合事務局次長、広瀬日本経済再生総合事務局次長

（ヒアリング出席者）

八頭中央森林組合：前田代表組合長理事

協和木材株式会社：佐川代表取締役

住友林業株式会社：寺澤資源環境本部山林部長、逢坂住宅事業本部技師長

日立建機株式会社：山田執行役常務

日立建機日本株式会社：小川常務取締役、野口営業主任

4. 議題：

（開会）

1. 森林・林業政策の現状と課題について

（関係事業者からのヒアリング）

（閉会）

5. 議事概要：

○佐脇規制改革推進室参事官 それでは、定刻となりましたので、第3回「規制改革推進会議農林ワーキング・グループ」と第1回「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）」との合同会合を開催いたします。

本日は、林専門委員、本間専門委員は所用により御欠席でございます。

それでは、ここからの司会は、規制改革推進会議農林ワーキング・グループの飯田座長にお願いいたします。

○飯田座長 ありがとうございます。

開会に当たり、一言御報告させていただきます。規制改革推進会議農林ワーキング・グループにおいては、先月の第1回会合で決定した当面の審議事項に即し、林業の成長産業化や卸売市場法の見直し等のテーマについて議論を進めていくところであります。

一方で、未来投資会議構造改革徹底推進会合においても、林業の成長産業化、農産物の流通のあり方について、ICTを活用しつつ、バリューチェーン全体の合理化を図るための施策について検討を進める予定と伺っております。そこで、関係者からのヒアリング、これを通じた課題の整理等に当たり、それぞれの会議での検討の蓄積、さまざまな分野で御経験のある幅広い委員にお集まりいただき、多様な視点から検討を深めていけるよう、両会議合同で開催することにいたしました。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、議事に入らせていただきます。本日は、森林・林業の現状と課題について、関係者の皆様からヒアリングを行いたいと思います。

本日お越しいただいたのは、八頭中央森林組合代表組合長理事の前田様、協和木材株式会社代表取締役の佐川様、住友林業株式会社資源環境本部山林部長の寺澤様、住宅事業本部設計推進部技師長の逢坂様、日立建機株式会社執行役常務の山田様、日立建機日本株式会社常務取締役の小川様、顧客ソリューション本部産業ソリューション部農林グループの野口様、それぞれにお越しいただいております。

本日は皆様から御説明をいただき、皆様の説明全てを伺いました後、意見交換を行いたいと思います。

なお、本日は質疑応答の時間を十分にとらせていただきたいと存じますので、大変恐縮ながら、御説明は各10分程度でお願いいたします。

それでは、八頭中央森林組合様より御説明いただきます。前田様、よろしく申し上げます。

○八頭中央森林組合前田代表組合長理事 鳥取から参りました、八頭中央森林組合の組合長をしております、前田と申します。よろしく願いいたします。

私は、現在、県の連合会の会長も仰せつかっております、いろいろ鳥取県の林業の活性化について取り組んでおるところでございますけれども、まず、自分の足元の森林組合の概況について御説明申し上げたいと思います。

資料でお手元にお配りしておりますけれども、組合の概要につきまして、4ページ目、地図をごらんいただきたいと思います。八頭中央森林組合は、鳥取県の東部地区に位置しております、鳥取港から20キロぐらい中国山脈のほうに進んだところがございます。資源には恵まれておまして、そこに書いておりますけれども、民有林の人工林の面積が大体2万6,000ヘクタールございます。県下で最も多い面積を有しております。また、現在取り組んでおりますのが、鳥取県東部、中部、西部とございますけれども、4ページ目の下に書いておりますように、鳥取県の森林資源につきましては、鳥取県東部地区は、実は県標準伐期以上の森林で6割近くございます。中部地区が12%、西部が3割ぐらいと、こういうことでございます。

ここ10年ぐらいの動きを見ますと、大手の工場等が西部地区にはあるのですが、東部地区にはほとんどないということでございまして、国が21年、林業再生プランを出されたことによって、かなり山は動いております。この東部地区においては、平成20年において、3つの森林組合で搬出された量は、実は7,000立方だったのでございますけれども、それが平成27年には10万立方、現在計画を立てて進めております県のプランから言えば、32年には20万立方になるということで、平成20年から32年、10年足らずで7,000立方が20万立方になろうとしています。ですから、本当に国の掲げておられます林業の成長産業化につながるのではないかと考えております。

組合は、5ページ目に書いておりますけれども、組合員数が4,000人弱でございますし、資本金が2億4,000万ぐらいということで、八頭中央森林組合は3つの行政区を構成しております、行政のほうで半分は出していただいておりますというようなことでございます。職員、作業員合わせて70名ぐらいで回しておりますということでございます。

6ページ目、機構図を書いておりますけれども、常勤2名体制ということで、組合長、専務が常勤でございます。特に新たな取り組みとして、その八頭事業所、用瀬事業所、若桜事業所としておりますけれども、プランナー体制をきちんと敷いて、現在向かっておるところでございます。

8ページ目、保有機械ということですが、八頭中央森林組合も27年には6万立方からの搬出量がございましたものですから、このぐらいの多くの機械を有しています。特に、八頭中央森林組合の今日までの特徴としては、平成15年に合併をしたわけでございますけれども、合併当時から非常に経営は厳しくて、私、それまでは農協組織のほうに50近くまでおったのですが、そこから転職してまいりました。森林組合の参事に着任したということで、まず着任して、いろいろな組織の問題点、そういうものに取り組んだわけでございます。

11ページ目、平成15年に合併したとき、初年度は4,000万ぐらいの赤字でスタートということでございますけれども、15年から21年までの間に、組合自体の余剰金は340万ぐらいしか上がっていないということで、本当にすれすれの綱渡り経営というのが現状でございました。これは多分八頭中央森林組合だけではなく、全国の森林組合さんにおかれましても、組合を取り巻く環境がそのような状況になったものですから、非常に厳しい時代を経験したわけでございます。

13ページ目、参事で着任をしてやりましたことは、組織として当たり前のことといたしますか、そういうものに徹底的に取り組んだわけございまして、当然業務量に合った職員数、あるいは伝票システムの変更の問題であるとか、業務の数値管理であるとか、会議の定例化であるとか、本当に当たり前のことに取り組んだということでございます。

14ページ目、事業の推移でございます。平成28年、農林水産祭で天皇杯をいただいたわけでございます。この数字でよく言いますのが、平成22年、搬出量が5,000立米であったものが、平成27年は6万立米になりました。国のいろいろな政策を忠実に実行して、八頭中央森林組合は順調に伸びてまいりました。そのグラフで見させていただきますと、28年は3割ぐらい

落ちたわけですがけれども、それを29年から、今度は挑戦ということで、いろいろな取り組みを現在行って、29年、何とか27年並みになるようにということで取り組みをしておるところでございます。

15ページ目、地区別の推移、作業道ということで、各7地区の管理をしていますけれども、こういう数値管理は徹底しておるところでございます。

16ページ目、間伐面積の推移でございます。これも地区別にどこがどうなのか、遅れておる地区はどこなのかということを中心にきちんと管理をしながら、業務の推進を図っているところでございます。

17ページ目、トータルのグラフでございますけれども、実は組合の事業の内容の変化によって、販売高だとか、作業道の開設だとか、そういう事業量がずっとふえてきたということで、10年間で扱いは5倍ぐらいになったということでございます。

18ページ目、実績管理表ということで、毎週プランナーに地区ごとの搬出量であるとか、作業道の開設であるとか、そういう数値をサーバー入力させまして、私がトータル表をつくっておるということでございますので、数字の管理を徹底させておるということでございます。

19ページ目以降、成長期ということで、これはいろいろな国の取り組み、再生プランに沿って展開してまいりました。

21ページ目、大きく分けて非常に効果があった事業というのは、森林境界明確化事業ということで、今、境界不明確ということでいろいろな大きな問題も起こっておりますけれども、八頭中央森林組合の場合はこの事業に取り組むことによって、組合員さん、所有者と森林組合の距離が非常に近くなった。これをベースにして事業を伸ばしていったということでございます。

22ページ目、路網関連につきましては、21年から始まりました林建連携路網整備事業に乗って、それまでの育林中心から道をつけて、利用するという施業へとテレビのチャンネルがかわるぐらい変わったということです。道も従来は年間5キロぐらいしかつけていなかったものが、平成27年には80キロからの開設ができたということでございます。この中には、現在、一部、次のステップで挑戦しておりますオーストリア型林業への挑戦で、オーストリア型の林道の開設にも挑戦しております。

23ページ目、集落説明会・座談会というものを載せておりますけれども、事業の決め手は組合員さんとの接点をふやすしかありません。ですから、平成24年には117会場ぐらいのものを行っておるところでございます。

24ページ目、そのポイントで、集落のコンセンサスを得るとというのが、座談会の一番の目標でございます。その結果として数字も伸びてきたわけでございます。後はずっと座談会で説明する資料について載せておりますので、ごらんいただきたいと思います。

32ページ目以降、現在、挑戦というところで、28年実績ダウンということで、現在、オーストリア林業への挑戦であるとか、計画管理の徹底であるとか、そういうものに取り組んで

おります。

33ページ目、32年10万立方ということで、別の冊子で、これは27年につくりましたけれども、組合員さんまで徹底してこれを周知しておりますのが、32年10万立方達成計画でございます。

以上でございます。

○飯田座長 ありがとうございます。

続きまして、協和木材株式会社様より御説明いただきます。よろしくお願いたします。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 福島、栃木、茨城、3県の境にあります八溝山の麓で、私の父が創業したのですが、昭和28年から林業と製材業の経営をしております。ただ、言っておきたいのは、私どもは林家ではございません。代々山を持っていたということではなくて、素材の生産から入った事業体でございます。

事業の概要から説明申し上げます。まず、現状について、これは平成28年の実績です。立木の伐採量ですが、主伐で年間約400ヘクタール、間伐で200ヘクタール、これだけの山林から約20万立方の素材を伐出しております。その材の大部分は、私どもの製材部門につけているわけですが、製材部門の原木消費量は33万4,760立方となっております。ここから無垢の製材品と集成材が出てくるわけですが、製材品が11万7,000立方、集成材が4万1,000立方ほどの生産量になっております。工場の所在地は福島県の塙町、この製材工場と集成材工場、それから、山形県の新庄市に新しく、12月に稼働を始めて商業生産に入ったというか、JASを取得して商品としての集成材が出荷できるようになったのが4月ですから、現況の数字には、ほとんど山形県の新庄工場のほうの数字は入っておりません。今、新庄工場では月に1万立方、先月あたりですと1万1,000立方になりましたから、12~13万立方の材を年間消費しています。

その中で、私どもの林業、素材生産の取り組みについてお話ししますと、何といたっても、私どもは素材生産、林家さんから立木を買って、それを丸太にして山から切り出してきて、工場につけて、製品に加工するわけです。その中で、山に入って木を切り出して工場に丸太をつけるまでのものについて言いますと、まず、何といたっても林家さんとの深いつながり、これを私どもは非常に大事にしております。大林家、いわゆる林業経営者協会に参加しているような大手の林家さん、ほぼ100ヘクタール以上の林家さんとのつながりと、一般の主にスポット的に購入します一般の林家さんからの材木購入。その中で、主伐はもちろんですが、間伐、主伐の後の地ごしらえ、作業道づくり。特に大林家さんの場合は、資産としての山林、これを代々どうやって管理していくかということについての、さまざまな私どもの知見に基づくアドバイス等もしております。

購入した立木から丸太を生産しなくてはならないわけですが、このシステムについて説明しますと、協栄会という素材生産業者の組織をつくっております。これは基本的には零細な素材生産業者、もしくは一人親方の素材生産業者。いわゆる労働者なのか、経営者なのか、請負なのか、非常に曖昧な立場に置かれていた者が、こういう組織の中に入ることに

よって、ある程度作業については自由に作業するけれども、労働者として保護されていない面については、組合事務局のほうでさまざまな取り組み、労災保険、社会保険、退職金制度、納税、その他いろいろなことについての相談等を、事務局を置きまして、事務局のほうでやりながら組織化を図っております。その組織が、現在20万立方ぐらいの素材の生産を請け負っております。

立木から購入するメリットについて言いますと、まず、木材製品というのは非常に不安定、価格的にも不安定だし、供給量も不安定、これは輸入材に比べても不安定だという指摘を需要家側から受けているわけです。その不安定の最大の要因としまして、どこにも貯蔵しているところがないという点が大事だと思います。

なぜ貯蔵できないのかと申しますと、まず、国産丸太と申しますのは、そんなに長期保存できるものではなくて、一般的に利用する業者から言えば、梅雨と土用を越してしまうと、虫が入ったり変色したり、品傷みして、使い物にならなくなる。こういう端境期がありまして、長期的に保存できる場所はどこかということになりますと、山の立木としての保存です。これは全く安心して何年でもというか、実際には成長しているもので、私どもは資金が不足なので、銀行から在庫が多いと言われると、あの在庫は成長している在庫だから金利以上に育っているのだから心配ないですという言いわけをしていますけれども、立木の在庫というのは、必要なきに切り出せる安定した在庫になります。

もう一つ在庫できる場所としまして、製材をして、棧積みをして屋外の風に当てておる半製品。以前は広葉樹の製材工場等、本当に山のように高く井桁に組んだ半製品を何年も積んでおいた時代がありましたけれども、これがほとんどなくなったわけですが、これも数年間なら安心して在庫できる在庫です。仕上げ鉋さえかければ全く新しい商品として出荷できる。そうでないと木材も変色と申しますか、製品で長期間置いておきますと、日やけをして色が変わってくる。これは畳表などと同じなのですけれども、木材は、意外に日やけが目立ちやすい。流通段階で日やけが欠点として見られやすいということがありまして、出荷するためには、仕上げかんをかけてすぐ出荷するのが消費者から喜ばれるわけですが、これをするためには、半製品で在庫しておいて注文に応じてそれを完成品に仕上げ出荷するというシステムでないと、長期在庫不可能になります。在庫できる場所として、唯一立木か、もしくは棧積みした半製品の在庫だけという点が、どうしても安定供給の上でのネックになる点だと思います。

製材工程についてですけれども、私どもで主に製材しておりますのは、無垢材の製材、それから、集成材、あとはツーバイフォーのディメンションランバーになります。それから、その副製品としまして、木材チップが一番多いですけれども、木材チップは紙パルプ向け、バイオマス発電向け、それから圧縮してボードに使う、この3つの用途になります。

主製品であります製材は、構造材に使われる機械等級区分の無垢の構造材、それから、集成材ですが、これは今、住宅の柱として、集成材が約7割、無垢材が3割と言われていますが、7割の集成材のうちのまた6割を、輸入材のホワイトウッド、レッドウッドが占

めております。スギのシェアとしてはまだ20数%しかない状況で、これもまだ伸びる余地のある製品とっております。

ツーバイフォーのディメンションランバーですけれども、これはほぼ100%近くがカナダからの輸入材になっていますが、これは十分、スギ材で同様に使える材ですので、私どもも今、売り込みをしているところです。まだ国産材のシェアとしては2%程度のシェアしかありませんで、今後伸びが期待できる部門だと思えます。

続きまして、この会議から質問事項として挙げられた点なのですが、林業の成長産業化と森林資源の適切な管理の推進に向けて、国・自治体等が取り組むべき施策、これに関して申し上げます。まず、私どもは山林の伐出作業をしていて一番問題なのが、境界の問題です。境界の確定していない山林からは、一本の丸太も持ち出せません。まず何よりも国土調査を早く進めて、少なくとも図面上の境界だけは一日も早くはつきりさせてほしい。これがあれば、GPSの受信機を持っていけばほぼ位置が確定できますので、ぜひともこれを早く進めていただきたいという点です。

それから、持ち分所有の整理。これは共有林なのですが、共有林は非常に多くて、福島県の例で言いますと、民有林の3割が共有林になっている。個人所有は7割しかないと言われてます。この共有林、2～3人の共有から、いわゆる昔の入会地を共有地にかえた何十人もの共有地、しかも、入会地は村から出ていけば権利がなくなるのですが、共有地は村から出ていっても永久に権利はそのまま存続する形で、不在村地主がふえています。この不在村地主との連絡方法が、一素材生産業者にとっては非常に大きな負担になります。作業道を借りるにしろ何にしろ、黙って人の所有地に入るわけにはいかない。これらとの連絡、最低限でもどこに聞けばこの持ち主との連絡がとれるか、このぐらいは自治体のほうで対応していただきたいと考えております。

もう一点、市町村の林業施策の一貫性の確保と書きましたけれども、これにつきまして、今、伐採届をばんと出せば木が切れるという状態ではなくて、伐採届を出しに行くと、いろいろな条件を付されます。行政指導みたいな形で、跡地はどうするのかとか、何を植えるのかとか、いつまでにできるのかとか、それらについてきちんと林学の知識を持つ人が市町村にいない我々から見てもちょっと現実とかけ離れた要求をされたり、説明に非常に苦勞する点がございます。天然更新と書いたのに、5年以内に跡地を見てちゃんと造林ができていなければ植林をさせるとか、5年で天然更新はあり得ない話です。あと、作業道をつけますと言うと、作業道は終わった後に復元してほしいと。どうやって復元したらいいのか、両側に木が生えているところに苗木を植えても育つはずはないのですが、そういう要求があったりとか、信じられないような指導をする人もいるのです。少なくとも一貫した林業施策、これができるように市町村に林業について詳しい人の配置、これをお願いしたいと思います。

もう一つ、公共建築物の、民間の非住宅も含めた建築物の木造化についてですけれども、これには機械等級JASの普及が欠かせません。強度が表示されていない材は、大規模建築物には使えないです。

あともう一点は、防耐火基準の見直し。これは、無垢材を構造材として耐火構造物に使う場合に、燃え代設計とか、耐火、準耐火が要求されますけれども、まず、耐火の場合に、燃えどまり層がないとできないので、木だけでは不可能になるという点。燃え代設計をする場合にも、無垢材を使う場合に非常に規制が厳しく、集成材等に比べて厳しい規制がありますけれども、これらを同等にさせていただきたい。これらをお願いしたいと思います。

最後に、私どもの取り組み等についてお話ししたいと思います。時間が過ぎていますが、すみません。森林の管理経営を意欲ある林業経営者にとという点に関しまして、まず山林を、経済林として人工林を造林して成り立つ山林と、ほぼ収益性がゼロに近い山林、それから、国土の保全上必要な保安林、この3つを明確に分けて、経済林として民間で所有して育てていく山林、収益がほぼゼロで今後広葉樹化等を図っていくべき山林、保安林としてむしろ木を育てるよりも環境保全を重視しなくてはならない山林、この3つを現状の山林の形に合わせて整備していただきたい。このように考えております。

○飯田座長 ありがとうございます。

続きまして、住友林業株式会社様より御説明いただきます。よろしくお願いたします。

○住友林業株式会社寺澤資源環境本部山林部長 住友林業の寺澤でございます。

私どもは川上から川下まで、幅広く事業展開させていただいているのですが、きょうは時間が限られていますので、山林事業と住宅事業に焦点を当てて説明させていただきたいと思います。

配付した資料の資料3「住友林業グループの取り組み」というほうをご覧いただきたいと思います。会社概要と山林事業を私から説明し、住宅事業については逢坂から説明させていただきます。

1 ページ目、下側の歴史と沿革を見ていただきたいのですが、当社は住宅メーカーとして知られていますけれども、その原点は、名前のおり、林業から始まっております。創業は今から約320年前の1691年になります。住友家が四国の別子で銅山事業を始めたときに、その坑道の坑木や建築用の木材を供給するため、森林管理をスタートしたところから始まっております。その後、山林事業を続けてまいりまして、第2次世界大戦後の財閥解体を経て、1950年代後半から木材の輸入商社、流通業務を拡大してきたところでは、1975年には、木造注文住宅事業に進出しまして、昨今では、海外の住宅事業や海外の山林事業、木質のバイオマス発電事業等のほか、非住宅分野の木造建築事業ですね。私どもは木化事業と呼んでいますけれども、そういったところにも事業を展開してっております。

3 ページ目、国内外の植林事業ということですが、私どもの日本国内の社有林というのは4万6,000ヘクタール、国土の900分の1を保有しております。海外に関しましては、インドネシア、パプアニューギニア、ニュージーランド、合わせまして、約23万ヘクタールの森林を管理・保有しております。

それでは、山林事業について説明してまいります。4 ページ目、当社では、山林経営の効率向上技術の開発というところを進めてまいりまして、これを国内林業の活性化に向けて、自社

で培ったノウハウを広く社会に提供していこうということもやっております。

具体的な取り組みについて、順次紹介していきます。5ページ目、社有林管理のGISの活用なのですが、国内の社有林事業の効率化を図るために、GISの活用を進めております。20年ほど前は、私どもの社有林の管理人員は40名ほどおりましたけれども、このGISという技術を用いて、地図データと森林管理に必要な植栽した樹種、その木の高さ、蓄積などのデータを一元管理できる仕組みを構築しまして、現在では半分以下の人員で管理を行っております。

6ページ目、こちらは当社が構築したGISを活用した管理ノウハウを応用いたしまして、各地方自治体様向けに森林ICTプラットフォームといったものの導入業務を、今、全国で進めさせていただいているところです。これまでに岡山県の真庭市様や、北海道の中川町様、高知県の佐川町様などに、こういったシステムの導入を実施させていただいております。

次に、実際に私どもが森林の施業や流通事業等で行っている当社グループの取り組みについて紹介していきたいと思っております。7ページ目、ツリーシェルターの活用というところなのですが、現在、国内では植林したスギやヒノキの若木を鹿が食べてしまうという被害が非常に多く見られておまして、私どもの社有林でも同様でございます。このような植林した苗木を保護するプロテクターを私どもは開発しておまして、最初は樹脂性のものだったのですが、現在は生分解性のものを開発して回収したりする手間を省くとか、環境に優しい商品をつくるということで進めております。

8ページ目、高性能林業機械の導入というところなのですが、伐採作業につきましては、生産性や安全性を向上するために、私どももこういった林業機械の導入を順次進めております。ここに書かれていますタワーヤーダにつきましては、ワイヤーロープを使った集材方法なのですが、こういったもので省力化を図っております。日本の急峻で欧米に比べて複雑な地形に合わせまして、これは輸入しているのですが、国内に適した仕様に改良しまして、導入しております。従来の集材方法と比較しまして、設営や操作が非常に簡単であるというところで、若い林業従事者でも参入が可能になっております。現在、当社では九州と四国でそれぞれ1台ずつ、このタワーヤーダを稼働させております。

9ページ目、欧米の輸入材との競争力を高めていくことは大変重要なことなのですが、その中でも物流コストの低減が必要になってくると考えておまして、当社では、できるだけ山土場、山で切ったところから製材工場や合板工場などの大型の工場へ直送する仕組みを導入しています。今後はこのトラックの部分ですね。この大型のトラックやトレーラーを活用することによって、できるだけ大量に一気に運び出せるような仕組みをつくり、輸送コストをさらに低減していくことを検討しております。

10ページ目、国産材の輸出事業ということですが、住友林業グループで行っておりますけれども、木材需要拡大が、この林業の成長産業化の中でも非常に重要になってくるのですが、その一つとして、輸出事業にも私どもも取り組ませていただいております。昨年度、グループ全体で年間約7万立方メートルの原木輸出をしております。今年度はそれを上回る

ペースで出荷を進めております。ただ、輸出の場合、港に一旦原木を保管するのですけれども、その保管場所なり、薫蒸ですね。特に輸出する場合に薫蒸が必要なところもありますので、国内にそういった場所が少なく、これからこういったものの場所や薫蒸する方々の確保が課題となってきているところです。

11ページ目、当社の木質バイオマス発電事業というのは、建設廃材を使用する都市型とされているものと、山林内の未利用材を使用する山間地型というものの2つがございます。山間地型というのは、12ページを見ていただきたいのですが、こういった写真にあるような、これまで利用されていなかったような枝葉や短コロと言われる製材用に使えないような非常に短い原木などを効率的に集荷しまして、発電所に納入して、そこで粉碎して、発電用の燃料に使用するというようなことをやっております。これらによって、今まで使われなかったものが、お金に変わってくるということで、山元への収益の改善効果というものが、私どもの社有林でもあらわれてきております。

13ページ目、先ほどツリーシェルターの話もさせていただいたのですが、今後は皆伐がふえていって、再造林、植林事業がふえていくということを見込んでおりまして、そういった場合に必要な苗木の安定供給というものも、我々は設備投資を進めております。この写真にございますように、従来型の露地栽培ではなくて、温室を活用することによりまして、年間を通じて生産し、また、植林時期の延長や植栽後の活着率のよいコンテナ苗木の普及拡大をしております。

14ページ目、山林事業については、伐採作業に比べて、造林作業は非常に機械化が難しいというところがございます。当社は森林総研さんやロボットメーカーさんとコンソーシアムを組みまして、造林作業の労働負荷の軽減を目指した、こういったアシストスーツの開発といったものに取り組んでいるというところがございます。

続きまして、住宅事業について、逢坂から説明をさせていただきます。

○住友林業株式会社逢坂住宅事業本部技師長 住宅事業本部におります逢坂と申します。

住友林業の家、戸建ての注文住宅として展開させていただいていますが、概要について御説明させていただきます。

当社は、木造注文住宅としては、マルチバランス構法と言っていますが、木造軸組み工法の住宅。それから、最近この10年ほど力を入れておりますビッグフレーム構法、木質のはり勝ちのラーメン構造。それに、枠組み壁工法、ツーバイフォー構法の3つの構法で展開をさせていただいています。

17ページ目、住友林業の家の基本的な考え方が下のほうに示されていますが、再生可能な資源である木材を積極的に使っていかうということで、環境負荷が小さく、また、家として約6トンの炭素を固定できる。森林の面積にすれば900平方メートルぐらいの広さの森林に相当する炭素を固定できるということで、木材を使うことを積極的に心がけています。

18ページ目、2つ目の考え方としては、住宅の長寿命化というものを置いています。「いいものをつくってきちんと手入れして長く大切に使う」という国交省の考え方がありますが、

それにのっとりまして、性能表示制度を活用して、60年間点検、維持管理をしながら、ロングサポートシステムということで、お客様とおつき合いをさせていただいています。住宅の性能としては、長期優良住宅の認定を取得するということが標準にしていまして、そのときの性能表示の項目に合わせた評価等級といったものが右に示されている黄色と青の数字になりまして、青の部分が標準的に対応している部分になります。

3つ目は、冷暖房から涼温房へということで、機械設備に頼り切らない。例えば夏場は日射を遮蔽し、断熱性を高めた建物で、通風を確保することで涼をとっていく。冬場は逆に日射を取得することで暖をとっていくということで、太陽の設計であるとか、緑の設計、また、風の設計といったものを御提案させていただいています。

4つ目は、国産材の積極利用ということで、木造軸組み工法でありますマルチバランス構法では、柱、土台にはヒノキの構造用集成材を使っておりますし、耐力壁としては、この写真にあります「きづれパネル」と称していますが、格子状に張り合わせた、これはスギでつくっておりますけれども、耐力壁用面材を用いることで、耐力を確保しながらつくっています。

その次は、BF構法と言いまして、こちらは木質のラーメン構造になっております。特殊なねじ切りされている大径ボルトを壁とはりに埋設しまして、金物で直接接合させるようなメタルタッチ方式とすることで、高い初期剛性と強度を確保しています。

21ページでは、このビッグフレーム構法の柱の写真を示しておりますけれども、幅56センチ、厚さは10.5センチになりますが、オウシュウアカマツを使用した柱とはりの架構で、一般的な枠組み壁工法の耐力壁と言われる壁の3.7枚分ぐらいに当たるような耐力が確保されます。

このBF構法の特徴としましては、はり勝ちとしていることによって、柱の位置が1階、2階にかかわらず自由に計画できるということと、持ち出しといったキャンティ架構が可能になりますので、1階部分の空間を有効利用することができるということになります。

最後のページ、このビッグフレーム構法によって計画された建物になります。柱の断面が10.5センチの56センチということで、扁平になっていますので、柱型を出さずに済むということと、耐力が高いということで、写真は岡山の住宅展示場になりますけれども、こういった開放的なオープンな空間ができるということで、最近はこちらのほうの評価をいただいている状況です。

以上です。

○飯田座長 ありがとうございます。

続いて、日立建機株式会社並びに日立建機日本株式会社様より御説明をいただきます。よろしく願いいたします。

○日立建機株式会社山田執行役常務 日立建機の山田です。

お手元の資料4、まず1ページ目、私ども日立建機は建設機械、それから林業機械、こういったものを手がけております。

2 ページ目、事業としては、ショベル、ホイールローダー、マイニングのダンプなどの生産、それに伴う修理、サービス、部品、ソリューションの提供などをしております。例えば右端にありますWencoという会社は、マイニングの走行コントロールを手がけているようなグループ会社です。弊社がつくります製品は、例えば都市土木、港湾荷役、除雪、自動車解体、それから、林業と、こういったものに、幅広いところで使っていただいているということになります。売上げの約25%が日本、75%が海外です。ここで、日本国内の販売、レンタル、サービス、部品提供などについて日本のお客様への対応を事業を全て手がけておりますのが、日立建機日本です。

3 ページ目、その日立建機日本で担当させて頂いていることは、まず道路をつくるどころ、道路をつくった後に、伐倒、それを小さくする造材、それを集める集材、その搬出、このようところで、弊社の機械を使っています。例えば伐倒の中では、フェラーバンチャというような機械、これは日本が狭くて急峻だということに合わせた発達をしておりますし、集材のところのスイングヤードというのも日本独特の仕様になっております。

それを絵で示したものが、4 ページ目です。最後にリサイクル機も提供していただいているということになります。

では、この機械、あるいはサービスをどういう形で提供しておりますかというのが、5 ページ目です。268拠点を擁しております、ここでお客様の御要望に対して、細やかに、そしてできるだけ早く応える。こういう体制を組んでおります。

年によって変化はありますが、お陰様で徐々に着実に売上げはふえておりますし、金額的に言えばまだまだであります、レンタル売上げもふえております。建機の世界ではレンタル比率徐々には高くなっていっていますので、恐らく日本の林業機械についてもレンタルはどんどんふえていくことになるのではないかと考えています。お客様が機械をお持ちになるということから、使われるということへ時代が変わっていくであろう、これに私達も対応していこうということで準備をしております。

7 ページ目、林業の機械は、基本になりますベースマシンと、先端部のいろいろな作業をするアタッチメントというもので構成しています。日本の場合、ベースマシンとアタッチメントが離れていることが通常です。アタッチメントのメーカーとしてすごく発達しているような企業さんがありまして、こういう企業さんとしっかり連携をとりながら、私どももお客様に良い製品・サービスを提供していこうと、このようにしておるところであります。シェアで言うと、日本のアタッチメントメーカーさんのアタッチメントが8割ぐらい、海外が2割ぐらい、これも品物によって違いますが、大体そのような形になっております。なぜ海外のものが2割ぐらいしか出ないかということになりますと、地形が違う。ヨーロッパですと、広大でなだらかで、しかも地べたがかたいということになっておりますが、日本の場合は、狭くて急峻で、地べたもやわらかい。そうすると、それに適した形で機械が発達していかなくてはならないということになっております、私どもはそういうお客様のニーズにお応えすべく、そういう形の機械を発達させていく。水準的には欧州の機械が非常に進んでいる

のですけれども、大体日本も同じレベルにあるのかなという自負がありますが、種類が違うために、このように日本独自の発達を遂げているという形になっています。

私ども、取り組みの重点としてどういうことがあるかということではありますが、先ずそういう専用機、ベースマシンになるものをきっちり開発していかなくてはいけないと思っております。エンジン規制などで非常に大変だったりするのですけれども、きちんと開発していくということです。

2つ目、お客様の中で、従来どおりが良いというお客様もいらっしゃいますが、だんだん大型化して行って、もっと大規模なものを入れたいというお客様も出てこられます。そういったときには、海外のハーベスタ、切る機械もちゃんと使えるようなベースマシンをお客様に提供したいと考えておりまして、努力もしております。

3つ目、ICTの活用ということです。これは建設機械の世界ではICTというかIOTというか、これらは随分使われております。例えば私どもも、2000年から建設機械のデータを収集しておりまして、現在では118万台の機械のデータを抱えております。それを例えば国内でも6万社以上の企業の皆様に稼働状況を提供し、「少し回転数がおかしくなっています」みたいな話を申し上げます。最近ではエンジンオイルを現場で直接チェックするまでもなく、データの組み合わせで「もうそろそろエンジンオイルが古くなっています」などの情報も提供できるような形のサービスも提供し始めています。測量から最後のところまで、全部ICTでつないでお客様にサービスを提供することもしています。私ども自身が提供することもあります。他企業とアライアンスを組んで、ここの部分は提携企業が、ここの部分は自分たちでサービスを提供する、あるいはここの部分は、お客様自身で対応いただくなどお客様の要望に細やかに対応できるサービスの仕組みを整えていこうとしています。

建設の世界で起きていることが、いずれ林野のところでも出てくるのではないかと。それに備えて何ができるか。そういうことを考えています。今の時点ですと、「自分の機械が止まってしまったのだけれども、どこにいるのかよくわからないから教えてくれ。」とのお問い合わせを受けて、私どもの機械の情報で位置観測を行い、「大体このあたりにいらっしゃるはずですよ」とお答えしたりするレベルにとどまっていることもありますが、いずれは経営のデータに使うことができるようになるものと予想しています。そういうようになっていったときに対応できるように、今はまだ非常に初歩的な段階ですが、アタッチメントメーカーさんと、どうやったら機械情報の交換ができるかなどと検討を始めているところです。まだまだ先の長い話ですが、課題として取り組もうと考えております。

最後になりますけれども、要望ということでは、大変細かい話になりますけれども、私どもは排ガス規制への対応が大変です。お客様が多くてロットが多いと資金回収が出来るのですが、林業の分野では、将来発展の可能性はあるとしても、現時点では市場が余り大きくないという悩みがあります。この排ガス規制対応への暫時の緩和をお願いできないかと思っております。また、林業が発達していくためには、基本となるインフラの整備が必要と考えています。御自身でインフラ整備を行える立派な企業御自身は別として、そうではないところ

に対して、インフラ整備のところで御支援いただけると、私どもの機械も動きやすくなる、より生産性も上がると考えています。

以上になります。

○飯田座長 ありがとうございます。

それでは、委員の皆様から御質問があればお願いいたします。発言のときにプレートを立ててよろしくをお願いいたします。

渡邊専門委員、お願いします。

○渡邊専門委員 どうもありがとうございました。

八頭中央森林組合さんに御質問させていただきたいのですけれども、先ほど協和木材さんから、最後に一つの御提言として、経済林として林業をしていくところ、それから、天然更新で経済的には元が取れないから戻していくところ、それから保安林として、いわゆる林業とは別の価値軸で考えていくべき林という、こういうように3つに区分したらどうかというお話がございました。

ただ、これはある意味で、製材工場さん側からの視点であって、林業を営まれている方から見ると、工場があれば、今、経済的に成り立たないところももう少し木を切り出せるのだとか、あるいは、路網を整備していけばもう少し主材にして切り出せるところが増えるのであるとか、何が経済林で何が経済的に引き合わないかというのは、単純に線引きができるようなものではなくて、例えば路網の整備に公共のお金を使うとか、あるいは、今の日立建機さんのお話があったように、林道をもう少し広くつくることができれば効率が上がって、もっと切り出せる木がふえるのではないかとか、いろいろ経済林というのは工夫次第によって増えるのではないかと私は素人なりに考えたのですが、そのあたりの御意見をお伺いできますか。

○八頭中央森林組合前田代表組合長理事 山の位置図といいますか、山と生活圏の中に森林がある場合と、森林は森林である程度分かれておる場合と、この2つございます。我々の組合の場合は、どちらかといえば小さい地域でございますし、生活圏の中に森林があるという状態でございます。特に時間がなくて要望をまとめなかったのですけれども、幹線道、きちんとした道をつけていただければ、本当に幹線道がないためにフォワーダで引っ張り出すような小さい道をいっぱいつけますと、大きな雨が降ったら、ゲリラ豪雨等が最近降りますけれども、非常に村に影響するのです。水が濁るだけではなくに本当に大変なことも起こります。そのフォワーダで運ぶ距離、搬出路を短くするといいますか、きちんとした幹線道があれば、先ほど言われました、資源として十分山は使えると思います。

ですから、全く山の位置によって、将来的に見ても、勾配からして全く山の手入れができないところは、環境林としての整備ということで、永遠に間伐施業ということになるわけですが、道さえあれば、言われましたように、経済林として、あるいは生活圏の中の山というのは経済林でもあるけれども、環境林として私は存在できるのではないかと考えています。

○渡邊専門委員 そうすると、まず路網の整備のようところが、現状の第一歩として有効ではないかとお考えということによろしいでしょうか。

○八頭中央森林組合前田代表組合長理事 私どもの組合としての一番の要望は、特にオーストリア林業との意見交換なり、挑戦をしていますから、林道、基幹道ですね。このものが整備できていないために搬出費がかかるということで、林業そのものが経済として成り立っていないというのは、そこら辺にも起因しておるのではないかと考えております。

○渡邊専門委員 ありがとうございます。

○飯田座長 続きまして、吉田委員、お願いします。

○吉田委員 私は事業の関係で、グローバル視点とICT視点で御質問させていただきたいと思っております。

先ほど八頭中央森林組合さんのほうから、オーストリアの手法というお話と、カナダのツーバイフォーのお話が協和さんからあったと思います。私は実はカナダも長くて、娘もカナダにお世話になっているものですから、ツーバイフォーの輸出先、日本は大きな国ではないですか。そのようなこともあって、両国間の関係も非常にいいと。輸出入で頑張っている日本の企業の方々もカナダで多いのですよね。だから、必ずしも全部それを日本に持ってこいとかゼロサムゲームではなくて、逆に外資をうまく取り入れて一つのサプライチェーンを築くとか、もしくは外資をこれで取り入れることによって、ファンダメンタルに我々の手法も取り入れて、やり方を変える方法は議論されているのか、これからもあり得るのかという御質問が一つ。

それから、さすがに住友さんと日立さんのお話を聞いて、大手が入るとSociety5.0、次世代に向かったいい、日本らしい提案ができるのではないかと希望を見たわけなのです。本当にスマートホームみたいなコンセプトと、ICT、ビッグデータを入れている。実は日立さんとは私、イギリスのほうで、ブリティッシュ・テレコムなのですけれども、IoTとビッグデータのルマーダのコラボレーションなどを展開させていただいてまして、やはり日立さんのビッグデータとかトータルソリューションのノウハウは素晴らしいものがあるのですね。これでパッケージを組んで、新しいスマートコンセプトの林業のあり方というのですか、ここでトータルソリューションとして素材の林、木が生えるみたいな形で、日本から海外に輸出ができれば、これはもうすごい付加価値なのではないか、日本らしい出し方なのではないかと思っています。こういう議論というのはアクロスインダストリーで話がされているのか。例えば政府が霞が関で旗を振ってそういうようなイニシアチブが立ち始めているのか、その辺のところはすごく伺いたい。こちらの方向に進んだら、これはカナダやそんじょそこらの言うては失礼ですけれども、素材を売っていますというだけとは全然違った、日本らしい付加価値をつけた次世代の木の売り方というものがあるのではないかと考えたものですから、この2つの御質問をさせていただきます。

○飯田座長 では、まず佐川様から、いわゆる海外企業などは国内でどういった事業展開をしているのかといった点など、伺えればと思います。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 まずツーバイフォー材、この枠組み壁工法というのはもともと北米の工法で、最初からワンセットで、工法とその部材とという形で国内に普及してきたわけです。当時はまだ国内材の半値ぐらいの値段でカナダ材が入手できたと思いますけれども、ここに来まして国内の杉が安くなったのか、カナダ材が高くなったのか、ほぼ同じ価格になってきています。その中で、我々国内業界として、国内の森林の成長量に比べて、伐採量、利用量が圧倒的に少ないという中で、では、どこに使ったらいいのかということ、第1に考えるのは、国内産で賄える部分は国内産で賄うこと。輸入材のシェアを少しずつ国内材にかえていこうという点が、我々業界として第1の点なのです。

その次に、鉄、コンクリートでつくっていた建物を木の建物にかえていこうというのが第2の点だし、それでも余裕があるのならば、木材の輸出という話になると思います。そのような形で海外企業との競争を考えております。

○吉田委員 外国の資本、海外の資本を入れてビジネスとしてファンダメンタルに改革していこうとか、そういう話は特にはないということですね。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 まず林業の部門、山林に外国のファンド等が投資してくれる、これについてはいろいろな意見がありますけれども、多分期待している人のほうが多いと思います。今、ほとんどもてあましているその山林に資金を投入してくれる人がいるのならば、投入してほしい。加工については、国内でも外国でも、どちらで加工してもいいと思いますけれども、ただ、一つ言えることは、木材の一次加工は山の麓でしなくてはならない。長距離を丸太で輸送するのは非常に効率が悪い。生の材を運ぶと水が3分の2ぐらいの重量を占めます。重いし、形状も板材とか角材に比べたら、丸太は荷物として運べる量が非常に少ないということもあって、少なくとも一次加工は山の麓でして、その後の二次加工、デザイン的な加工については消費地の近くでというのが望ましいと考えています。

○吉田委員 外資ですが、例えば成熟している北米の企業などは、投資するというに興味は持っているのですか。素人の質問で申しわけないのですが、全くそういう話も起きていないのですか。こちらでもそういうファンドなり投資なりがあると、今後改善していくのに非常に助かりますと、本当にそうなのだと思うのです。何といっても資金繰り、そういう話は実際に起きているのですか。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 実際に中国資本が日本の山を買っているという話がありますけれども、これが育林が目的ならば問題はないと思いますが、育林と違うところで買っているという点が問題だと思います。50年、100年、苗木を植えて育て続けて、それを投資として考えるということが可能であれば、ありがたいことだと考えます。

○吉田委員 もう一つのほうはいかがでしょう。

○飯田座長 では、お願いします。

○日立建機株式会社山田執行役常務 親会社である日立製作所お話していただいたので、その辺りのことも考慮して少し説明をさせていただきます。世の中全体の流れとして、いろいろなデータを持ち寄って、それをその中でうまくつなげて個々のビジネスに使っていく流れが起

きているのは確実なことと思っています。そして私達は、それに早く乗ることが出来た人が勝ちだという意識を持っております。そして、実際にそれが始まっている事業分野もあると思っております。

そのためには商売がやっていけるという市場が見えることが重要です。そういったところから見ると、残念ながら現時点では、林業機械が関係する分野で市場の大きさに比べて初期投資などもすごくかかるし、工数もかかることが予見されます。このような分野にどこまで経営資源を投入するかというと、正直、なかなか難しい面もあるのかなというのが現状と思っています。「こういうものができるといいな」というイメージはあると思いますが、その実現に向けた具体的な、そして本格的な取り組みが始まっているということは、私どもは伺っていないという状況です。残念ではありますが、林業機械周辺の今の状態だと理解しています。

○飯田座長 では、寺澤様か逢坂様、いかがでしょうか。

○住友林業株式会社寺澤資源環境本部山林部長 ICTに関して、私ども住友林業は先ほど紹介させていただいた森林ICTプラットフォームというものを導入させていただいているのですけれども、いろいろな地方の森林を見せていただいても、実際の森林のちゃんとしたデータというか情報が、なかなか正確につかみ切れない。今までは人が歩いて調査して測っていたりしたのですけれども、そういうことではなかなか追いつかないですから、そういった中で、最近は航空レーザー計測という、飛行機なりドローンを飛ばして、上空からある程度山の地形だったり、樹木の高さだったりを取得して、より正確なデータを把握するということに今、取り組んでいます。サプライチェーンにつなげていかなければいけないのですけれども、そのためにも、まずは森林にどういう資源があって、どこで誰が伐採しているのかということらをまず正確に押さえないことには、スタート地点、なかなかそこがそろわないと、当然サプライチェーンがつながっていかないので、今、そういうところをようやくやり始めているというところですよ。

○飯田座長 ありがとうございます。

では、青木専門委員、お願いします。

○青木専門委員 どうもありがとうございました。

佐川さんにお聞きしたいのですが、最後に提案された3つのゾーニングということかなと思って、経済林と環境のための山を分けて考えるべきだと。私もそう思っています、経済のところは経済として考えるけれども、そういった公益的な機能を重視するようなところは、環境林として、例えば公共事業でやるのか、また違う予算をつけるのか、そこはわからないのですが、そこは仕分けしてやるべきだと思うのです。そうした場合、それを誰がやるのか、どのように進めていけばそういったことが可能になるとお考えになられているのかなということをお聞きしたいです。

もう一つ、経済林を再造林する場合は、今、400ヘクタール毎年皆伐をされているということですが、その再造林の費用はどうされているのか、その2点をお伺いしたいです。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 山を3分割して経済林として成り立つ山、それから、ほぼ採算がとんとんに近い山、それと、全く収支ではなしにむしろ国土の保全として考えるべき山林、これを3つに分けたほうがと考えましたのは、まず、経済的に成り立つ、これについては全然問題ないと思います。民間で所有して、それを投資として考えて、苗木を植えて育てて、収穫する。ただ、残りの2つのうち、ほぼ収益がゼロの山、これはなるべく低コストで山をつくって、民間で維持できる方法を考えるべきだし、保安林等については、民間が保安林を維持していくのは不可能なのではないかと考えています。特に、今、問題なのが、針葉樹を造林してしまった保安林なのですけれども、これが、間伐もほとんどされていない。間伐についても規制が非常に厳しいために、民間では間伐そのものもあまりする意欲が起きていない。それで、そのまま放置されている。これらの山林については、もう民間に任せておくのには無理があるのではないかと考えています。

私どもで400ヘクタール程度年間伐採している伐採跡地の再造林の話について申し上げますと、まず、このうち半分以上が国有林なのです。購入については、競争入札で購入して、伐採跡地については、林野庁で再造林は行うので、これについて問題はないのですけれども、民有林についてですが、実際に私どもで購入した中で、再造林とは言っていますが、現実にはどう考えても不可能だろうなという山というのかなり面積、多分半分ぐらいはあると思います。

再造林は、きちんと計画を立てている山林については、私どもでも最大限協力しながら地ごしらえをしなくて済むように伐採跡地を整えて、すぐに苗木が植えられる状態にするとか、いろいろな方法で再造林の協力をしながらやっていますけれども、再造林と言っているながら、実際には天然更新に近い形で広葉樹化を図っている等の山林もあります。これについては、正確に林学的に考えて、本当に広葉樹林化する山なのか、しない山なのかということを見きわめないと、その後の再造林については、いろいろな問題点があると思います。

もう一点、圧倒的に特に東日本以北について言うと、スギの造林地が多いのですけれども、スギの比率が今のままでいいのかどうかという点も、スギの伐採跡地に何を植えたらいいいのかという点も、今後考えていかななくてはならない問題だと思えます。あまりにもスギの造林が多過ぎる。花粉症の問題もありますし、単一樹種の場合の、今後、病虫害等の問題についても非常に不安な点があるので、樹種を多様化していったほうが、将来のことを考えれば、再造林については、その他の樹種も含めた計画が必要になると考えています。

○青木専門委員 ありがとうございます。

そうすると、そういう再造林をするのも、山の様子を見て、広葉樹にしたりとか、スギにしたりとか、先ほどの保安林などであれば、スギやヒノキを植えられた保安林についてはどうするのというようなことを、例えば一民間企業が言うのは確かに難しいと思うのですけれども、そうすると、その地の元の市町村の方が言うのか、もしくは森林組合さんがそういった提案をするのか、それとも、県とか、どういうイメージでやると一番スムーズにそういう誘導が可能で、ゾーニングも誰がやるのかということですね。

○協和木材株式会社佐川代表取締役　そこで、市町村に林業の専門家の配置をという点を提案したのです。市町村の山林について、知っている人が少ない。特に、山というのは一度植えれば、50年、100年、その木を育てていかななくてはならないのですけれども、それについて、地元の市町村に専門家を置いて、それこそ百年の計をきちんと立てるということが必要と考えます。

○青木専門委員　ありがとうございます。

○飯田座長　続いて、三村会長、お願いします。

○三村会長　いろいろあるのですけれども、まず、日本の国土面積の66%が森林ですね。ですから、林業をいかに活用するのかというのが地方創生のもとになるということです。佐川様がおっしゃった、市町村のほうで林業の専門家を配置していないということはとんでもない話だと思ひまして、我々のほうでも何らかの形でアピールさせていただきたいと思っております。

次に、住友林業さんの話と協和木材さんの話を対比してみますと、住友林業さんの場合は、全部自分の所有地ですね。したがって、先ほどの誰が所有者かわからないとか、共有林だとか、そういう問題がないところでは、非常に大掛かりな機械化などができるということですね。そうすると、全部が全部住友林業さんのように持っていかななくても、方向性として、そのような状況をつくり上げるということが林業政策としては大事なことだと思うのです。したがって、大きな問題意識はもう既に持っているのですけれども、言われたような、誰が所有者かわからないとか、そういうものは、ぜひ規制改革推進会議とも連動し、解決の方向に行く必要があるなど、私も改めて感じさせていただきました。

住友林業さんをお願いしたいのですけれども、そういう有利な状況にある中で、改革するのは当たり前だと思うのです。いろいろなシステムを売られている3つのケースを言われましたけれども、もっと大規模な形でぜひともやってほしいですね。しかし、一方では、儲けなければいけないという宿命もある中で、個別企業でやれることは、限られていると思うのです。どういう形で、開発されたいろいろなシステムを日本全体に広げたらいいのかについて、何か御提案があれば、ぜひともお聞かせ願いたいと思います。

それから、住宅事業のほうでお聞きしたいのですけれども、自家生産の木材をお使いになっているのですか。大量の木材をお使いになっているわけで、輸入材も相当あると思います。私は輸入材を使っても構わないと思うのですが、ただ、産業としては、国産材をできるだけ使おうということで、木材自給率は18.8%から33.2%までになっています。ユーザーの立場から考えて、国産材を使うに当たってどういうことがネックになっているのかをお聞かせいただいて、それを積極的に発信していただけないだろうかと思っているわけです。

もう一つ、八頭中央森林組合さんでは、既に7,000立米が10万立米までできていて、20万立米までいく、と。相当程度規模を拡大されていて、収益の点がよくわからなかったのですけれども、これだけ拡大しても、なおかつ経営が苦しいということなのでしょうか。それとも、規模を拡大することによって、経営としては相当程度楽になって、将来に希望を持っている

ということなののでしょうか。それから、具体的にどういうことをやってこれだけ規模を拡大してきたのか、そういうことも知りたいと思います。

以上です。

○飯田座長 では、どの順番にいたしましょうか。

まずは住友林業さんからよろしいでしょうか。

○住友林業株式会社寺澤資源環境本部山林部長 ありがとうございます。

三村会長からいただいたシステムに関して、先ほど3つ申し上げたのですが、実はまだほかにも展開はさせていただいていまして、これは総務省さんなどの事業を通じてやっているのですけれども、一番普及していくのにネックになるのが、佐川社長がおっしゃっていた林業の専門家の問題なのです。今、我々は市町村さんにアプローチして、そこから徐々に横に広がっているのですけれども、市町村さんに林業を熱心にやっていくスタッフの方がいるところは、比較的導入も早い。ただ、そういう方がいないところは、どうしてもまずそこを理解していただくのに時間がかかったりするので、そういう方がきちんと入っていけば、割とこういうシステムというのは非常に展開はしやすいのではないかと考えています。ですから、その市町村さんの専門職といいますか、そういった林業をよくわかった方を配置していくことが非常に重要なと思います。

○飯田座長 もう一つは、住宅の国産材の普及のボトルネックについて、お願いします。

○住友林業株式会社逢坂住宅事業本部技師長 多分、ここ30年、40年来ずっと言われていますのは、3つの安定というものがあつたと思います。一つは品質であり、供給であり、価格の安定、これがどうしてもネックになってくる場所があります。品質としては、寸法精度であるとか、乾燥であるとか、強度、こういった部分が非常に大きな問題になってくるかと思えます。価格としても、あまり1年間の間で変動が大きいのということになりますと、なかなか使いづらいところがありますので、ここは一定の幅の中で安定して行ってほしい。供給そのものも、手に入れたいときには確実に手に入れられるような体制がないと、なかなか扱っていくのは難しいかなというところはあります。

先ほど、住友林業の住宅事業として3つの構法で展開させていただいていますと申したのですが、いわゆる木造軸組みのマルチバランス構法と言っています、従来からやっている工法は、例えば床下地の合板なども含めて、主たる構造部材としては、多分7割ぐらいが国産材で、スギ、ヒノキを中心に使わせていただいているかと思えます。一方で、ビッグフレーム構法、BF構法と言っていますほうは、オウシュウアカマツの集成材をベースにしながら工法開発していまして、その最大の理由としては、安定的な供給と、材料に対する強度です。こちらが確実に確保できるということが大きな理由だと思います。逆の言い方をしてみましたけれども、オウシュウアカマツのほうが、より高い構造性能というものを確保できるということが、いろいろ検証していく中で我々は整理ができたもので、そちらの方向に進んだということがあると思います。

となりますと、国産材を使うという、その視点に立ったときに、強度の問題は大きな問題

として出てくると思いますので、例えば、これは思いつきのレベルで恐縮ですけれども、スギ単体として使うという使い方、それから、スギと例えばヒノキとの集成材として組み合わせる使用とか、もしくは、もっと言いますと、広葉樹とスギ材、広葉樹とヒノキ材みたいなものを組み合わせる使用によって材料としての強度を上げていくことは可能なような気がしますので、そういうところでの技術開発というものももっと積極的に進むような、そのような取り組みを我々もしなくてはいけないのかもしれませんが、行政からも後押ししていただけたらありがたいかと思えます。

○飯田座長 では、佐川様、何か御意見があれば、お願いします。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 今、製材業界で一番問題になっているのは、大径木をどう利用していくかなのです。以前は大径木のほうが、中径木、小径木よりも値段が高かったのですが、今、40センチ上の丸太のほうが、柱取り程度の材よりも安い価格でしか取引されていない現状があります。これをどのような用途に今後使っていけばいいのか。

それと、中小の製材工場が、今でも国内に5,000社近くありますけれども、この工場が今後どういう仕事をしていけばいいのか。以前の大工工務店さんから、大手ハウスメーカーに住宅の供給者が変わってきている中で、地域の小規模の製材工場の仕事がだんだんなくなってきている。大工・工務店の要望に対応して、大径木を丁寧に細かに割って、無節の部分は無節として内装材に使う。真ん中の節の多いところ、あるいは赤みのところは土台にしたり、そういう形で適材適所で使っていた、そのような木材の使い方がだんだん減ってきている。これが非常に大きな国内の木材業界の抱える問題になっています。

○飯田座長 続きまして、前田様、取り扱い立米数の増加に伴って、経営にどのような変化があったのか、お願いします。

○八頭中央森林組合前田代表組合長理事 森林組合の場合は、組合員があつて成り立っている協同組織でございますので、利益追求ということだけでは運営できない部分があるのです。ただ、組合の理念といいますか、役割を果たすためには、やはり経営が確立しないと、その役割を果たせないと思っております。

先ほどありましたように、需要量も急激に伸びたわけですが、本当に経営体としてというか、組合長としてという立場になれば、経営が急激に伸びると、組織そのものは、ある面では収益も上がりますので職員の待遇も改善できるとか、あるいは対応を改善すれば社会的な地位が上がりますから、人材確保ができるというよい面はありますけれども、多くの職員、多くの機械、あるいは多くの外注業者を抱えることになりますから、それらのことを考えると、非常にいいという状態では必ずしもありません。ただ、先ほど言いました通り、組合員の森林施業を行っており、ほかの地方と違って、皆伐施業ではなく間伐施業なのです。32年に10万立米の目標を達成しても管内の人工林の15%ぐらいでございますから、まだ85%の山の手入れをするということが使命にありますので、これが、みんな手入れをして皆伐になったら、現体制ではなかなか難しいという感じはしていますけれども、今は健全な森林にして次の世代へ引き継ぐことが組合の使命だと心得ております。

特に、問題点として私が感じているのは、何でこれだけ木が安いのかというのが、山側からすれば一番の問題点でございまして、実際問題、山から木を出す費用と、実際に売って入ってくるお金、これはマイナスなのです。数十年、この状態が続いています。ただ、なぜ手入れができますかということは、環境問題で手入れをすることによって補助金をいただいているから、何とか事業継続できているのであって、産業として見れば、本当に木材価格が上がれば、私は山を経済林として位置づけ、さらに、経済だけではなく環境保全の役割を果たせると考えています。私たちは山に木を植え、育て、伐採する仕事でございまして、それも組合員さんの山というのは非常零細でございまして、切り捨て間伐のときには大きな問題は起こらなかったのですけれども、利用間伐になると一人の所有者がどうこうということでは動けない。地域全体が、理解されないと道もつかないという問題が、実はあるのです。ですから、所有者の意見だけでは動けないから、うちの場合は地区座談会をして、そこで集落の合意を得ながら、集落の水瓶となる山の手入れをしましょうという中で手入れをしてきておるといのが現状でございます。

以上です。

○飯田座長 ありがとうございます。

では、金丸議長代理、お願いします。

○金丸議長代理・副会長 ありがとうございます。

たくさん質問があったのですけれども、いろいろな方々が先に御質問されましたので、残っていることで関心があることを御質問させていただきたいのですが、住友林業さんのこの3ページの植林事業の社有林の国内と海外の面積が出ているのですけれども、この面積、それぞれ国内と海外の今後の将来計画で、例えば国内も社有林をふやそうと思っていられるのかどうか。

それから、両方を御自身で事業を営んでいらっしゃいますので、この国内と海外の生産性の差について、何か指標等があったりすれば教えていただきたいと思います。

それから、国内と海外で、先ほど日立建機さんから路網の幅の話が出ていたと思うのですが、路網の幅はどのように御決定をされて、今、どれぐらいの幅があるのかということをお聞かせいただけますでしょうか。

八頭中央森林組合さんにも聞きたいのですけれども、その路網の幅については、皆さんの森林では、路網の幅などという考え方などは、現状どうなっているのかをお教えいただけますか。

○飯田座長 お願いします。

○住友林業株式会社寺澤資源環境本部山林部長 まず、社有林面積の拡大に関してなのですが、実は国内のほうは10年ぐらい前までは4万ヘクタールぐらいで、国土の1000分の1と我々も対外的に言っていたのですけれども、それ以降6,000ヘクタールぐらいふやしてまして、現状、4万6,000ヘクタールぐらいです。

なぜ拡大していたかというのは、10年ぐらい前から人工林資源の充実もかなりできてきた。

それと、私どもの住宅部門でも国産材を使い始めたり、それまでは本当に輸入材の比率が高かったのですけれども、国産材を使おうという機運も高まっていたというところで、ある意味、森林資源に対しての価値が見直されつつあるというところで、少しずつですけれども社有林を買っていきこうということで、ふやしてきています。

購入に際し、なかなか難しいのは、境界問題です。いろいろお話はいただいて、今も幾つか買ってもらえないかというお話はいただいているのですけれども、一番購入のネックになるのは、一つは境界。境界がわからない山というのは、なかなか手が出しにくいというところと、もう一つは道です。これはもう先ほどから再々出ていますけれども、森林にアクセスする道がないと、そこにまた非常に高いコストをかけて自力でつくらなければいけないと、なかなか山の価値として評価しづらいかなというところなんです。ですから、我々はまだ拡大はしていきたいとは思っていますけれども、ある程度まとまったいい山がなかなかないというのが現状でございます。

生産性なのですが、これも私どもの社内で調べた数字なのですが、日本とフィンランドと、これは北欧ですが、あとは中欧のオーストリアで比較しています。伐採の生産性のところなのですけれども、日本が皆伐で、1立方メートルあたりの、円価でいきますと5,000円から7,000円ぐらいです。これは私どもの社有林のデータです。地域によってかなり差があると思うので、私どもの社有林でという前提です。フィンランドは1,200円から1,300円ぐらい、オーストリアは2,300円から3,400円ぐらいということで、まず、その部分はかなり差があります。

もう一つは、先ほど言っていた運賃なのです。山から工場まで運ぶ運賃なのですけれども、日本ですと、いろいろ距離によって変わりますが、大体1立方メートル当たり3,000円から4,000円で、フィンランドですと1,000円前後ぐらい、オーストリアも1,000円前後ぐらいと私どもが調べたところでは聞いておりますので、両方合わせますと、かなりコストの差というのは、正直あるというところなんです。

一番違うのは、フィンランドは、北欧はかなり地形も緩やかで、機械が山林内に入って作業できるというところもありますので、当然、1日当たりの伐採量も全然違います。オーストリアに関しては、日本と地形的には似ているのですけれども、違うのは、木の大きさです。スギ、ヒノキに比べて、オーストリアの木のほうが、一回り以上1本当たりの大きさも大きいというところで、1回で伐採して出てくる量も違うというところで、そこが生産性に効いているのかなというところと、これも先ほどから何回も言っていますけれども、道ですね。道の規格が、日本とオーストリアで比べても、オーストリアのほうがある程度頑丈な道をつくっている。それはもちろん、雨の量とか、もともとの地質の問題もあるので、一概になかなか比較しにくいのですけれども、そういったところでも、日本よりも大型の機械が山の現場に入っていけるというところで、生産性もかなり変わってきているというところなんです。

ちなみに、私どもの社有林で林道を開設する場合の規格に関しては、基本的に10トンのト

トラックが入れるというところをまず目指しています。というのは、運賃のコストを考えると、2トン車とか4トン車で出すというのは、なかなかコスト的に高くなってしまいますので、基本的には10トン車が入る道を開設しております。幅で言いますと3.5メートルから4メートル程度という予定です。ただ、日本の土壌というのは決して強いところばかりではないので、そういったところは、補強盛り土工法とか、路肩が崩れないような工夫をすとか、水に対する排水処理をきちんとすとかということ、後々の維持管理もかかりにくいようなことを工夫しながらやっております。

以上です。

○飯田座長 ありがとうございます。

続きまして、白井専門委員、お願いします。

○白井専門委員 お話、ありがとうございます。

需要量と価格が高く安定すれば、回り出すと思います。今の仕方ですと、山の方は木を切って出すことばかりに注力されることになります。さらに林業の補助金制度があります。木材生産額約2,000億に対して、林道、造林だけで約3,000億と生産額を上回る補助金が出されています。今の補助金はとにかく山から木を出しなさいと。そうすると、全国各地から同じようなものが一斉に出てきて、価格が下がる。補助金を出されると、かえって各林業地が潜在的に持っていた個性、競争力が損なわれるという現象が考えられます。需要先とその量と価格を安定させるという意味で質問があります。まず、佐川さんにお尋ねします。1年先でも、誰が幾らでどれぐらい買うかという検討が大体ついており1年分の栈積み、在庫を持って回っているところがあります。それが御社で難しいのはなぜですか。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 素材に関してですか。それとも、製品に関してですか。

○白井専門委員 半製品で栈積みして在庫するところです。回っているところは、いつ誰が幾らで買うか大体わかっているところです。立木の在庫と半製品の在庫を持ち、それがいつ、どのタイミングで、誰が幾らで買うか大体わかっているので、生産をコントロールできる。それが本来の産業の姿だと思います。現在の日本林業の特異性は誰が幾らで買うかわからないままどんどん生産するところです。そして価格が下がるという現象が発生します。誰が幾らで買うのか、安定させるにはどのような問題があるのでしょうか。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 まず、今、我々の業界で今やっていることは、輸入材との競争なのです。輸入材をいかにして国産材に切りかえるか。合板などについては、かなり輸入材から国産材化が進んでいると思います。集成材についても、輸入材から国産材に向かっているところです。どうしても、価格について言うと、輸入材との競争をしなくてはならない状況です。今、木材については、今度EPAでは、約5%の関税だったものがほぼゼロになりますけれども、輸入材との競争をどうしてもいかに最大の問題で、輸入材と同じ価格で生産できないので、何とかできるようになるまで補助金を続けていただきたいというのが、我々業界の思いです。ただ、将来必ずヨーロッパの林業と競争できるだけの力をつけられるのではないかと考えています。資源としては十分ありますし、成長量としても、ヨーロッパ

に比べたら日本の場合、倍ぐらいの成長量はありますから、これをきちんと軌道に乗せられれば、十分輸入材と競争できて、国産材でほぼ賄える時代が来ると考えています。

○白井専門委員 では、価格ですね。

住友林業さんに2点お聞きしたいです。まず原木を海外に出されていると思います。原木でなく、製材品として付加価値を上げて高く売ることには、何か問題があるのですか。アメリカは過去に原木で輸出することを禁じていました。国内の製材加工産業が育つまで、原木をそのまま輸出することはしないようにしていました。

○住友林業株式会社寺澤資源環境本部山林部長 輸出先が、日本の場合は中国が最も多くて、台湾、ベトナム、韓国といったところだと思うのですが、加工コストの差というのは地域によってあると思うのです。日本の加工コストと、例えば中国の加工コストの差を考えたときに、日本で加工して持っていったほうが競争力があるのか、原木で持っていったほうがいいのかということを考えると、現状では、原木で輸出したほうが、価格、マーケットとの相性がいいと。

○白井専門委員 競争力があるということですか。

○住友林業株式会社寺澤資源環境本部山林部長 そうですね。そういうところがあると思います。ただ、日本も、私どもの会社もそうですけれども、原木輸出というのは、今、それで始めていますけれども、できるだけ付加価値を高めて販売したいという思いも当然ありますので、製品化をするということは、いろいろ試みてはいます。数字的にはまだ上がっていませんけれども、そちらの方向に持っていかなければいけないということは、我々も考えてはやっています。

○白井専門委員 もう一点。大手の会社が少しでも高く、そして付加価値をつけて売ってくださると原木や製品の値段も下がらないと思います。誰かが少しでも安く、値を下げて売ると、日本全体の価格が下がっていきます。住友林業さんの住宅は、以前、国産材は集成材とか、そういうものにしか使われていないと思います。主にそれはB材だと思います。A材を使う、一番高いトロの部分ですね、それをなるべく多く、高い価格帯で売られる工夫はされないのですか。住宅に使うという工夫はどうですか。今、B材は売れているのですが、A材が売れない。A材をもっと多く使ってくだされば、山に戻るお金が出て来ると思うのです。

○住友林業株式会社逢坂住宅事業本部技師長 いろいろ理由はあるのだと思いますけれども、先ほど申した寸法精度を含めた品質の安定というのは一つありまして、プレカットというのは、多分今から30年ぐらい前から普及してきていると思います。その中で、その当時一番問題だったのは、機械側の加工精度を何ぼ上げても材料側の精度がばらばらであると、工事そのものが成り立たないということがあって、当時、何をしようとしたかといったら、乾燥材が欲しい、寸法が安定している材料が欲しいということで、いろいろ検討はするのですが、なかなかまとまった量を手当てすることができなかった。一方で、集成材のほうは、特に北米からだったような気はしますけれども、集成材は、いわゆる乾燥されて寸法の安定しているものが供給され始めてきていて、こちらのほうが、我々が望む世界には近いなという

ことを判断したような気がします。それは当社だけではなくて、業界全体としてそちらの方向に動いていったのではないかと、私個人はちょっと思っています。何を言いたかったかという、集成材のよさといったものが評価されて、集成材を使うということが一つベースとしてはあったと思います。

もう一個は、建物も都市化とか、建物そのものの洋風化、法律上の防耐火性能の確保だとかという観点からしますと、どんどん和風の建物がつくりにくくなってきたというところがあるような気がします。それこそ、昭和50年代といえますのは、私どもでも和風の建物が過半だったような気がしますけれども、今は、それこそ1割あるかないかという状況で、洋風の建物になっています。私が現場におったところといえますのは、1軒の家で、和室は1.7室ぐらいあったような気がします。要は、続き間があったり、もしくは1階と2階にあるとか、寝室になっているというようなものがあったような気がしますけれども、最近では、10軒家があったら、その中に和室が1個ありましたかね、2個ありましたかねというレベルになっていて、和室そのものが激減しているような気がします。これはライフスタイルだとか、防耐火性能であるとか、洋風の志向といったものが起因していると思いますが、そういう中では、どんどん造作として使うようなA材といったものの市場が小さくなって行って、結果的には、A材の市場がなかなか見出しにくい状況になっているのかなという気はします。

○白井専門委員 ありがとうございます。

最後、日立建機さんに質問です。御存じのように、北欧ではスウェーデン発のデファクトスタンダードで、StanForDというシステムが拡張されています。ハーベスタヘッドで木をつかんだときに、この木は何メートルで切ると幾らで売れるかがキャビネット内の画面に表示されます。日本のシステムは、山で話が留まっており、機械とか、切って出す方のシステムは作られつつあるのですが、それが需要とリンクしたシステムにまで至っていない。日本の場合、それができないのは、何が問題ですか。

○日立建機株式会社山田執行役常務 現状で言うと、システム同士がつながっていない例が多いです。では、何でシステム同士がつながっていないかという、そこに対するそういうレベルまで、つまり「多少高いお金を払ってもその分だけ情報を入手したい」というようなお客様の要望が感じられないということが一つです。鶏と卵みたいなところはありますが、そのような状況下で私どもが、自分たちだけでそこまで乗り出していけるかという、「しんどいところがあるなあ」というのが現状になっています。私どもはそこで満足しているわけではなくて、まずはアタッチメントメーカーさんと私どもとでは情報のやりとりができるようにならないかということに、取り組んでいる。ただ、格好良く全体を繋げるかということになると、今のところ、なかなか厳しいなというのが、実情だと考えています。

○白井専門委員 技術的なことで少し質問があります。ベースは建設重機で、アタッチメントを買って取りつけている機械だと思います。ベースそのものと、ブーム、アームも林業純正の機会を開発するのは、今の日本の林業では難しいのでしょうか。

○日立建機株式会社山田執行役常務 結局どれぐらいのニーズがあって、どれぐらいの工数

をかけてということですが、違う言い方をしますと、ショベルというのは日本でもものすごく発達した、世界で最高水準を持っていますので、ショベルでやれることがどんどん多くなってきたというのが、違う面から見た言い方かなと思っています。

○白井専門委員 日本の中機と、海外とか、イワフジさんのアタッチメントをくっつけると、走行性能が7割ぐらい落ちたりとか、相乗効果を生みにくいと思うのですけれども、林業純正の機械をつくるほどのマーケットはないということですか。

○日立建機株式会社山田執行役常務 性能の議論は、機械性能の問題ということではなくどこでどのように使うかが問題になります。平たくて広大で地べたもかたい。そこで走った場合の能力と、急峻で狭くて、しかも地べたがやわらかい。そこでひっくり返らないで役に立つ能力とでは、求められるものは相当違うと考えています。単純に性能を比較するというのであれば、それは日本の機械は優秀だと考えています。実際に私どもは建機の分野では、日本国内の売上は25%に過ぎず、海外が75%です。海外のお客様のニーズに応じているからの数値だと思っています。地べたの違いはすごく大きいと考えています。

○白井専門委員 日本は地面が非常にやわらかくて、それに対し、ヨーロッパはかたいです。ポンゼのスコピオンなどが好例で大型の林業機械も動きが全く違います。ヨーロッパの林業機械と、それを真似て日本に取り入れられた高性能林業機械は、似て非なるものです。日本は建設機械でも、非常に高い技術力があるのに、それを活かした林業純正の機械はほとんどない。もし日本林業に合った純正の機械ができると、生産性と安全性が飛躍的に向上すると思います。建設用ベースマシンに手だけ取りつけているので、動きもぎこちないです。日本の技術力を投じた研究開発ができると、すばらしいものができると思います。

○飯田座長 では、林委員、お願いします。

○林委員 ありがとうございます。

今日は現場からのお声をいただきまして、安定供給、需要拡大に向けた流通も含めたいろいろな課題を御提示いただいたことで、解決すべき、むしろポテンシャルがある部分がクリアになったのではないかと感じております。大変ありがとうございました。

その中で、時間の関係もありますので、協和木材の佐川様に質問させていただきたいと思っています。佐川様の資料の4番で、「国・自治体に取り組むべき施策」として挙げさせていただいたうちの、林地境界と所有者の明確化の点は、まさに「境界確定していない山林からは1本も木を持ち出せない」とおっしゃられた通り、単なる国土調査の点のみならず、持ち分所有、入会権から共有権になったことで、より事が深刻化しているという点ですとか、不在村地主の連絡法という具体的な問題点を御示唆いただいたので、ぜひ農水省にもそういった点も含めて取り組みをいただきたいと思いますと思っています。

残りの2点なのですが、まず、2番目の「県・市町村の林業施策の一貫性の確保」のところ、お話の例として挙げられた中では、例えば伐採届を出すと、行政指導のようなものがあるということでした。民間の所有者が持っている山林の木を伐採するとき、伐採の後、跡地をどうするかということま

で事細かに指導を受けなければいけない状況なのか。林業が産業化する上で、競争を阻害するような現状の規制があるのかどうかという点を、先ほど時間がなかったので余りお話いただけなかったと思うので、もし補充があればお話いただきたいと思います。

3点目の「公共建築の木造化推進」ですが、先ほど来、輸入材との競争においていかに国産材に切りかえるかというお話がありました。今やカナダと国内の木材が同価格になっているということは、コストを考えると利益率が著しく国内林業は低くなっているということだと思います。また、カナダでは18階まで木造で建築できているようで、カナダの林業関係者は、日本の福祉施設や木材の高層建築に向けた売り込みを積極的にされているようです。そのような中で、公共建築については、せめてCO₂排出量の少ないというところで木材化を推進すべきだと私も思うのですが、ここで書かれている2点以外にも、「国産で賄う」、または、「鉄、コンクリを木造に向ける」という需要拡大に向けて、現在の規格のあり方とか規制のあり方で問題になっているところがありましたら、補充で教えていただければと思います。よろしくお願ひします。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 では、まず、林地境界のお話は別としまして、市町村の伐採届なのですが、本来、届けというのは届けばいいはずなのですが、発送日から何日かたてば届いたとみなすはずのものなのですが、現実として、これが届けてはいない形で運用されているというのが実態です。届けを受理しないようなことが現に行われている市町村が。

○飯田座長 事実上の許認可になってしまっている。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 ほとんど許認可に近い形で運用されている地域があります。私どもの市町村もそういう状態で、実際に、特に私どもで行くと非常に難しいので、山主さんに行ってもらおうとか、いろいろな方法をとっている。保安林については、もちろん伐採許可申請ですけれども、これについても非常に担当者によって対応のばらつきが大きい。例えば、村積で35%しか間伐できないのですけれども、一番厳しい条件をつけられたのは、全木調査をしないで、35%はどうやって出したのですかということを言われたケースがあります。それから、作業道をつけるといったら、作業道を後で復元しなさい、苗木をその間にもう一度植え直しなさいと。このようなことをしても、絶対に育つはずはないのですけれども、そういう現実と離れた要求をされたりとかというケースがあります。その点を届けなのか、許可申請なのか、この辺がかなり曖昧な形で、現実には運用されているという実態があります。

公共建築の木造化に関しましては、まずは、大規模建築物に関して言うと、これは今後木材の需要拡大に期待されている部分です。特に、学校や介護施設など、比較的low層、平屋か2階建てで済む建物については、ぜひとも木造が主流になるようにしたいと考えていますけれども、ここに対する規制がいろいろあります。特に防耐火の基準、これは非常に運用が厳しい面があって、外国と比較しても、一般的にはスプリンクラーで消火する場合に、それほど構造材、内装材について制限がない国が大部分ですけれども、日本の場合は耐火構造の場

合に、燃えどまりという条件がついていまして、木の場合、無垢の木は燃え尽きてしまうのです。骨組みがいつまでたっても黒いまま燻り続ける。これが燃えどまらないために、そのままでは使えなくて、木の中に鉄なり石こうボードなりの層をつくって、そこまでしか燃えないという形につくらなくては使えないという条件があります。もう一つ、特に無垢材を燃えしろ設計で使う場合に、JASの整合性がとれていない部分がありまして、1時間に何センチ燃えるから、その分を大きくすればいいという点に関しても、無垢材と集成材等では条件が全く違う。JASと建築基準法との間の整合性がとれていない点とか、もう少し木造建築が建てやすい条件の整備、これらをしていただけたらと考えています。

○林委員 ありがとうございます。

○飯田座長 では、青木専門委員、お願いします。

○青木専門委員 1点だけ、成長産業化というところで、働く人をいかに手当てしていくかというところがあると思うのですが、森林組合さんのほうにお尋ねします。まず、ここでも昇給・賞与なしで退職者が増加してしまったなどとも書かれています。今、全国的にそういった待遇では日給月給というところが7割近くあって、なかなか働く人の環境が厳しいというところはあると思うのですが、今までの経験の中で、それがなぜ今そういう状況になっているのかということと、今後どうしたらいいのかということをお聞かせいただきたいということ。

日立さんには、機械がかなり高度化して、大型化してきているというところがあって、今後、そういったところで事故がふえる可能性も、それは機械のせいではなくて、道であったり運転手、そういった事故の危険性がふえてくると思うのです。そういった貴重な人のことにかかわるところなので、その辺の今後の展望というか、対策等、何かありましたらお知らせいただければと思います。

○飯田座長 前田様、お願いします。

○八頭中央森林組合前田代表組合長理事 従業員の待遇のことがありましたけれども、林業関係の従事者の方については、農業と比べた場合も、実は若手が平成7年10%ぐらいなのが、22年は17.6%ぐらいまで伸びていますし、反対に65歳以上の高齢の方ですね。この者が、むしろ多分、今日では逆転しているのではないかと。これは作業の内容が、例えば下刈りあるいは植えつけ主体から、林産という格好で、機械を使うという面になったものですから、ある程度若手の参入がふえています。ですから、そういう面での人材確保についての心配は持っておりません。

○日立建機株式会社山田執行役常務 建設機械は安全上、運転席（キャビン）関し上からの落下物や転倒時の衝撃等からオペレーターを守る構造にしております。また、シートベルト着用を促す警告ランプ等も装備しております。林業機械に関しては、海外ハーベスタメーカー協力で実機で教育前にハーベスタのシュミレーター等を提案・提供しております。

○青木専門委員 ありがとうございます。

○飯田座長 では、あと少し取り残しました論点としまして、平成23年の森林法の改正と平

成28年の森林法の改正は、ともに所有不明地、所属不明地というものの縮小を目指した法制度なのですが、現場にいらっしゃる前田様、佐川様からの目から見て、森林法改正で、所有不明地というものの減少に寄与している感じでしょうか。それとも、余り効果が上がっていない現状でしょうか。これは直感的で構いませんので、お二方をお願いします。

○八頭中央森林組合前田代表組合長理事 制度の変更についての内容は十分承知しておりますので、職員に対しても、制度はこうだよというのはみんな認識しておるのですが、実際、組合運営の中で、制度の変更が不明地の減少に生きておるといえるようには、現実では感じておりません。

○飯田座長 佐川様、いかがでしょうか。

○協和木材株式会社佐川代表取締役 やはり所有者にとっては、境界の問題なのです。その境界とは、登記簿に載っている図面が優先するので、そここのところは、いろいろな手は使っています。まず一つの方法としては、樹齢が違うのはわかりますから、林齢が違えば、少なくとも土地の境界はどうあれ、植えたのはこちらの方が植えたので、ここを境界として切っているのではないですかとか、そのような方法で対応はしていますけれども、基本になるのは、登記簿に載っている、図面の境界が基準になるので、その境界と異なる作業はほとんど不可能なので、どうしても国土調査という問題に突き当たると思います。

○飯田座長 ありがとうございます。

最後にもう一点、これも佐川様より問題提起いただいた、市町村、基礎自治体に、林業について知識がある人がかなり少ない。この現状に対して、例えば住友林業さん等から、データであったり、知識、そういったもののコンサルティングサービスであったり、自治体向けの情報提供みたいなものを行うような計画や実績等はおありでしょうか。

○住友林業株式会社寺澤資源環境本部山林部長 きょうは時間がなかったので余り説明しなかったのですが、コンサルティングについても、私どもは3～4年前からやってみて、実際に奈良県の十津川村さんであるとか、先ほど言った岡山県の真庭市さんもそうですし、福岡県の糸島市さんとか、そういったところの地域の林業のマスタープランをつくりたいと相談があったときに、私どものほうがお手伝いさせていただいているケースはあります。

最近ですと、地域林政アドバイザーという制度が新しく設けられまして、それこそ市町村さんのほうで、そういう林業の知識を補うということで、民間の方だったり、もしくは、そういう林業の職員だった方のOBだったりという方を雇用してということになるのですが、そういったことも、我々のほうもおつき合いのある市町村さんには手を挙げさせていただいて、今年度からスタートしているところはあります。

○飯田座長 ありがとうございます。

それでは、本日の会議はここで終了といたします。

本日は御参集いただき、ありがとうございました。

最後に事務局から何かありますでしょうか。

○佐脇規制改革推進室参事官 次回の会議日程などにつきましては、調整の上、後日御連絡いたします。

○飯田座長 それでは、これで会議を終了いたします。

本日はお忙しいところお集まりいただき、ありがとうございました。