

平成30年度秋の年次公開検証（「秋のレビュー」）

（1日目）

林業の成長産業化

平成30年11月13日（火）

内閣官房 行政改革推進本部事務局

○出席者

司 会：山根行政改革推進本部事務局次長

宮腰光寛行政改革担当大臣

評価者：佐藤主光評価者（取りまとめ）、伊藤伸評価者、小林航評価者、

永久寿夫評価者、吉田誠評価者

参考人：伊佐裕参考人

府省等：農林水産省、財務省

○山根次長 それでは、本日2つ目のテーマでございます。「林業の成長産業化」ということでございますが、宮腰光寛行政改革担当大臣に御出席賜っておりますので、冒頭、大臣から御挨拶をお願いします。

○宮腰大臣 行政改革担当大臣の宮腰光寛でございます。

公務があったため、本テーマから参加させていただきたいと思っております。

本年も有識者の皆様をはじめ、多くの関係者の御協力により「秋のレビュー」を開催できること、感謝を申し上げておきたいと思っております。

秋のレビューは、国の事業を点検し、より良いものとするための取組であります。幅広い分野の事業を取り上げ、公開の場で議論を行い、より一層効果的、効率的な事業のあり方について皆さんと一緒に考えたいと思っております。

この時間は、「林業の成長産業化」について議論を行いますけれども、極めて重要なテーマであると考えております。

ぜひ活発な御議論をいただき、今後の林業の発展にとって有意義な取りまとめとなりますよう、期待をいたしております。どうかよろしく願いいたします。

○山根次長 ありがとうございます。

それでは、評価者を御紹介申し上げます。

一橋大学国際・公共政策大学院教授、佐藤主光様でございます。引き続き取りまとめをお願いします。

政策シンクタンク構想日本総括ディレクター、伊藤伸様でございます。

千葉商科大学政策情報学部教授、小林航様でございます。

株式会社PHP研究所取締役・専務執行役員、政策シンクタンクPHP総研代表、永久寿夫様でございます。

神戸山手大学教授、吉田誠様でございます。

また、本テーマでは現場の取組を参考にしながら議論を深めていただけるよう、参考人としまして木材の供給側、需要側の各事業者が連携したサプライチェーンの構築に取り組んでいらっしゃる伊佐裕 伊佐ホームズ株式会社代表取締役社長、森林パートナーズ株式会

社代表取締役会長に御参加いただき、地域の工務店による林業再生の取組について御紹介いただきます。

お忙しいところ大変ありがとうございます。

出席省庁は農林水産省と財務省が出席しております。

まず行革事務局から御説明申し上げます。

○事務局 それでは、資料に沿って御説明いたします。

「林業の成長産業化」と書いてある資料をおめくりいただきまして1枚目を御覧ください。日本の林業の現状ですが、国土の約7割を占める森林面積のうち、約4割が植林による人工林であり、そのうちの5割が50年以上が経過し、本格的な伐採期を迎えています。一方、木材供給量については、自給率は近年、上昇傾向にあるものの、輸入木材が半分以上を占めており、木材価格は近年横ばいであるものの、ピーク時から低迷が続いております。

2枚目を御覧ください。生産された原木が住宅等となって消費者に渡るまでを川上から川下に例えて示しております。材料となる原木の生産は、植林から50年程度かかり、この間にも下刈り、除伐、間伐の作業を行うことで初めて太い良質な木に育てることができます。間伐や主伐によって切られた木を運び出すための林道なども整備する必要があります。山林でのこれらの作業は、森林が持つ保水機能や土砂崩れ防止などの多面的な機能を維持するためにも必要なものとなっております。切り出された木は、製材所等で用途に応じてさまざまに加工され、住宅メーカー等で最終製品に仕上げられ、消費者に届くこととなります。製材所や住宅メーカー等には国産材だけでなく輸入材が入ってくることもあり、品質や価格での競争が行われることとなります。

林業が成長産業化するためには、木材製品需要を拡大しつつ、これに適応できるサプライチェーンを適切に構築することが重要です。素材だけ、あるいは製品だけが過剰に生産されると価格が低下したり、生産量が不足すれば代替材料や代替製品にかわってしまいます。

3枚目を御覧ください。川上から川下までの各段階が抱える課題と対応する支援内容について示しております。川上は原木生産のため、木を植えて育て、伐採し、また植えるという作業が行われますが、これを効率化するための路網整備や高性能林業機械の導入など、ここに記載の複数の支援が行われております。しかし、成果指標が単一でありまして、これら取組ごとの効果がわからないようになっているのが現状です。

4枚目を御覧ください。同じく川中と川下について示したものです。原木の製材、木材製品の生産で需要の開拓も含まれますが、製材作業の効率化あるいは需要開拓のための各種支援が行われます。しかし、ここでも成果指標は取組ごとの効果がわからないようになっています。

5枚目を御覧ください。以上を踏まえた論点でございます。

1つ目は、川上から川下までの各段階の事業は、安定供給体制の構築及び需要拡大に向けて、相互に必要な連携が図られているかということでございます。原木の生産から消費者までの流れをサプライチェーンと見た場合に、全体として効率化が図られ、それぞれに利益が出る体制構築を目指すことが林業の成長産業化に資するものと考えます。

2つ目は、それぞれの事業の成果目標が各事業の効果を適切に把握できるものとなっているかということでございます。

事務局からの説明は以上でございます。

○山根次長 では、次に農林水産省、5分弱でお願いします。

○農林水産省 農林水産省でございます。

お手元の補足資料を御覧いただければと思います。ただいま事務局からの御説明にもあったとおり、我が国の森林面積の約4割を占めます1000万ヘクタールの人工林がようやく本格的な利用期を迎えてございます。地方、山村が有しますこの資源を有効活用して、地方経済を活性化することが林業の成長産業化の目指すところでございます。

丸太は、価格で見ますと既に自由化によって国際商品となっておりまして、いかに量を使ってもらえるかということがポイントになるかと思えます。

2ページ目を御覧ください。丸太を加工する製材工場、合板工場などに使ってもらうためには、工場が求める品質、求める量の木材を安定的に生産、供給することが重要でございます。そのために道、路網を入れて機械を使った効率的な木材生産を行う必要があります。現在、木材生産の8割は民間事業者や森林組合、必ずしも自らは森林を所有していない団体でございますけれども、これらが一般の所有者から立ち木を買ったり作業を受託することで生産をされてございます。これらの事業者が行う機械の導入等を支援してきた結果、主伐、間伐の生産性が向上してきておりますが、さらに上を目指して頑張っているところでございます。

3ページ目を御覧ください。川上でこのような取組を進めるとともに、川中の加工施設の整備にも積極的に支援してきた中で、国産材の供給量というのは平成14年を底にしまして上昇傾向で推移してございます。平成29年の自給率は36.1%と30年前の水準まで回復してございます。特に合板の分野で顕著に見られますように、国産丸太への切替が進んでございます。これは国内資源の充実が進む一方で、輸入丸太の供給不安や国産材に適応した技術開発などが進んだことが要因かと考えてございます。

4ページ目を御覧ください。人口減少等によりまして木材需要というのは長期的には減少傾向とならざるを得ない中、今後国産材需要を増やしていくためには住宅部門における外材製品から国産材への代替、さらには中高層を含めました非住宅部門における鉄やコンクリートからの代替、これらが必要と考えます。さらには木質バイオマスとしてのエネルギー利用や木材の輸出、中でも付加価値の高い製品での輸出拡大などに取り組んでいく必

要があると考えております。

5 ページ目を御覧ください。レビューの対象でございます4つの事業でございますが、これまで説明した各般の課題に対処いたしまして、国産材の供給・利用量の目標の達成を図るため、総合的な支援策となつてございます。具体的には川上の課題に対応した支援として、路網整備や高性能林業機械導入、間伐材の生産等をメニューとします「持続的林业確立対策」。それと川中・川下の課題に対応した支援といたしまして、まず1つ目が木材の加工施設やバイオマスの利用促進施設の整備等をメニューとして、今の川上の部分の対策と一体の事業構想のもとで実施します「木材産業等競争力強化対策」。ここまでの2つの部分は都道府県が作成する事業構想というものがございまして、これに基づいてメニューを一体的に行うということを支援するものでございます。これが一番大きい、金額的にも大きい事業なのですが、これに加えまして3つ、JAS構造材の利用拡大やCLTの開発等を行います「木材産業・木造建築活性化対策」。さらに木材製品の輸出あるいはバイオマスの熱利用によります「地域内エコシステム」の構築、これらさまざまなジャンルでの新たな需要を創出するのを支援する「木材需要の創出・輸出力強化対策」。さらには国民運動的に「木づかい運動」などを展開する「木づかい・森林づくり推進事業」。これらを措置しているところでございます。

これらは最初に説明しました1つ目の2つセットの事業と異なりまして、国全体として新たな需要の開拓や先進的な取組のモデル化等を行うもので、前段の地方の取組、現場の取組を支援するという方法とは異なるものと考えてございます。

以上です。

○山根次長 ありがとうございます。

それでは、次に伊佐様からお取組についてお話を、大変恐縮ですが、5分程度をめぐにお願いいたします。

○伊佐参考人 御紹介いただきました伊佐と申します。

私は今の会社をつくりましてちょうど30年たちました。それまでは商社に14年間勤務しておりまして、ちょうど35年前ほどから輸入住宅が国内に非常に広がってまいって、私はそういう状況を見ながら日本の伝統的な美しい建築、また、木材の美しさを使った住宅をつくりたいということの覚悟を持って今の会社を興して30年たってまいっております。

そういう私は、ある面では異業種から工務店経営を始めて、また、工務店経営を始めた中で工務店の非効率性、また、林業の低迷を知ったときに愕然といたしました。その間、私も12年ほど前からサプライチェーンの研究をしてまいって、適正な取引を、近江商人の三方よしをもっとITでやりたいということの信念があつて研究をやつてまいりました。その中で今から4年ほど前に、立米1万円前後が関東の原木相場ですが、ちょうど大体50年生を切り出しますと0.7立米ですから製材所まで運んで玉切りをして7,000円という価格に

私は驚愕をいたしました。7,000円といひますと六本木あたりで高級なお菓子をちょっと買ったような値段だと思ひまして、これが50年の労苦かと思ひまして、それで私は、山の林業家から立米1万7000円で買ひますと、それで再植林しますと、いうことで取組始めました。ちょうど山の林業家が大変先導的な方でした。埼玉県第1回目の本多静六賞を取った方でした。そういう方と出合つて初めて工務店が原木を買ふ。それはやむにやまれず買ったのですが、その後、そのかわり無駄な流通を省いて、それぞれ今まで砂防ダムのように商流があつたと思ふのですが、それを省いて非常にスマートな組織をつくつて、そういうことで昨年、新会社を設立しました。それが森林パートナーズという林業再生のための基盤の会社です。いわゆるプラットフォームでございます。私は大変ITに疎いのですが、大変ITを活用したことで透明な情報をつなげております。

それでは、会社概要を見ながら皆さんにお聞きいただきたいと思ひます。森林パートナーズは昨年6月30日に設立しました。会社の株主構成はビジネスパートナーの山元、製材所、プレカット工場と他の工務店等の出資を得て新会社、森林パートナーズを設立した。会社自身が木材の1次、2次、3次産業から構成される、ほかにない文字通りの6次産業です。

事業目的は、①国民的課題である森林の維持・再生と、地域材の活用促進のための事業を行う。②地域工務店と林業・木材加工業の連携による6次産業化を実現するため、「森林再生プラットフォーム」を提供する新木材流通コーディネート事業を行うことです。

以上が定款に記載された事業目的で、我々は利益追求を目的とする会社ではございません。

事業内容、具体的に①QRコードを活用したトレーサビリティシステムを有するプラットフォームを提供し、木材流通コーディネーションを行う。②1次、2次、3次産業の協同により、山元からの原木調達を原則として、A材をより品質を担保して合理的な加工・流通・適正かつ透明な価格を維持する。③都市生活者と山元をつなぎ、エンドユーザー（建て主）に森林の維持・再生の共感を得る活動を行うという3つのことで、ちょっと遠いのですが、これが原木につけていますQRコードです。これが最後まで添付されまして、住宅が完成しましたら一本一本の柱に生産者、品質、強度、含水率、生産年月日等が列記されていまして、いわゆる木材の価値を最終ユーザーまで伝えるということの役割を果たし、流通の中ではそれぞれの取組を合理的にやっております。当社にとっては林業部がある、製材部がある、プレカット部がある。今までの垣根がないものですから、そこでお互いの研究によって無駄を排除しているということです。

2枚目にビジネスフローがございしますが、こういう理念とルールを共有してやっております。我々工務店が必要な年間の材の量、径級を山に伝えます。これは年間を3回に分けていまして、山に伝えて、山は予定伐採をする。それに必要な木を伐採する。最大径で製材します。もともと我々の品質と径級の川下情報が山に伝わっていますから、山はそれに応じて木を伐採して、必要なものを伐採して製材する。だから今まではどういふ方が買う

かわからない流通の中でさまざま生産したと思うのですが、だんだんに川下に行くとうわらないのですが、我々は川下ありきで今、仕事を始めているということを今やってきまして、大変その中で無駄が省かれました。

また、そういうQRコードによって強度が確認できていますので、木造空間が今までできなかった空間ができてきました。今まで横架材には国産材は非常に厳しかったのですが、強度の確認ができていますので横架材の活用ができたということです。

今、ビジネスフローを見ていただきながら、我々のビジネスモデルはプラットフォームの提供事業で、そのプラットフォームはICTトレーサビリティシステムと人間系のコーディネーションから構成され、1次、2次、3次産業事業者の情報共有と各々の取引確認の基盤になります。A材の取引はまず工務店が適正価格で建築計画の見込み数に合わせた原木の発注を山元に行い、製材所に乾燥、1次・2次加工を発注し、プレカット工場には邸別にプレカットを発注します。購入する原木一本一本にQRコードを貼り、これは出材者だけでなくJAS認定工場で品質、強度を評価された、グレーディング情報もありますので、例えばスギ材の横架材への利用も可能になり需要拡大につながります。

プラットフォーム上で各事業者間のグループ化や相互連携ができ、それぞれ各工程の情報共有ができることで安定供給、合理的な対応が可能になります。

それから、A材の建材の活用だけでなくB材、C材、D材のカスケードフル活用も支援することで、森林再生、林業の成長化事業を果たしたいと思います。現在は首都圏に一番近い秩父地域の山林と今、取り組んでおります。

今、我々はやってきまして、まだまだ幾つかのボトルネックがございます。川上、川中、川下それぞれのボトルネックを解消しながら林業の拡大に向けていきたいと思っております。

JBNという全国の工務店協会がございます。今、全国の3,000社が加盟しております、こういう川下の工務店需要と我々は連携して、そのボリュームを山に伝えて拡大していきたいと思って、ここの会長とも今その協議をして事業に寄与したいと思っております。

国のほうに御支援を期待することとしましては、我々の事業は平成27年度に林野庁からの補助を得ながらプロトタイプをつくり、そのプロトタイプが動き出した状況です。今年度中の検証を終えて、いよいよ来年度からの関東圏、首都圏への横展開に向けて、一つはシステム開発、それから、プラットフォーム運営コーディネーターの増員、こういうことを今、急務で今後国のほうの御支援をいただけたらと思っておりますし、現在は千葉県、福岡県、三重県から問い合わせ、質問等をいただいて、大変各県でも関心が高まってきているようでございます。

今後は出材支援であるとか、製材所、プレカット工場の効率化への御支援とか、そういうことで国の御支援をいただきたいと思っております。

最後になりますが、一番私は大事だと思っておりますが、都市と地域の交流こそ大事だと思っております。私は今、秩父市の事業推進アドバイザーをやっております、先般は

ある東京の大きな区の幹部以下を秩父に連れてまいりまして、来年から子供たちの森林環境の中での教育プログラムの実習の可能性を今、教育委員会と図っております。私はやはり出口戦略が一番大事であり、工務店の先は消費者、国民でありますので、その理解を増やすことが肝要だと思っております、森林環境への理解を増やしたい。そういうことによって地域との交流が生まれて、地方創生の何らかのきっかけになればなど今、考えております。

また、理屈よりは美しい木造建築をつくることこそ消費者の共感を得られると思っております、資料にございませんが、今まで捨てていたような材、羽柄材を活用したこういう住宅をつくって、消費者の共感を大きくするというところこそ最終的には山に還元されていくエネルギーだと思っております、こんな取組をいたしております。

○山根次長 ありがとうございます。

それでは、議論に入りたいと思います。評価者から御質問等ございましたら。吉田先生。

○吉田評価者 どうもありがとうございました。

伊佐さんに少し質問をさせてください。先ほど見た森林再生プラットフォームのビジネスモデルのポンチ図で、結局、プラットフォームビジネスモデルで工務店がダイレクトに山元から買いつけるのが一番最初のスタートなのですが、そのことによって工務店が自分のコントロール下でいろいろな加工をしていけるということですね。

○伊佐参考人 そうですね。無駄がない材料の活用になります。

○吉田評価者 その場合、大体で結構なのですけれども、この結果どれぐらいのコストカットに工務店側から見てつながっているのかということと、もう一点は、山元に対して工務店が買いつける価格が今までとどう変化したのか。この2点をお伺いできればと思います。

○伊佐参考人 最終コストはほぼイコールか3～4%高いぐらいで今、我々は完成させております。今後、数量の拡大によって十分これは現状の相場価格、市場価格とイコールになると思っています。

それから、山元には立米1万円の相場を1万7000円で購入しておりますので、70%アップしていますので、これは補助金制度もあるでしょうけれども、林業が成り立つ可能性を示唆した数字かなと思って、これによって生態系が守られた林業経営ができるという、やはり環境の中の林業でありますので、よろしいかなと思っています。

つけ加えますと、やはり工務店が山の尊さを知りますと、木の文化に深々と感動するわけですし、それがダイレクトに自分たちの商品にもつながっていくのではないかなと思って

おります。

先般、子供たちを植樹に4日前に連れていったばかりなのです。子供がこう言いました。ものづくりは自然から始まるんだねというふうに言いました。こういう共感こそ私は国を守り、森林を守る大きなきっかけだろう、源流だろうと思います。

○吉田評価者 今お話にあったように、先ほど省庁の説明でもありましたが、サプライチェーンの中の各段階、これはプレイヤーといいますけれども、プレイヤーにうまくコストと利益がちゃんと配分されているか。そこは非常に重要で、しかもこれに無駄がない、要するにプレイヤー同士の相互理解で、無駄がないコストカットができていて、山元のほう、川上のほうの利益構造、利益配分率が適正かどうか、持続可能なものかどうか、この二点が重要なのです。林野庁でこのサプライチェーンのそれぞれプレイヤー、段階のプレイヤーのコスト構造、利益率というのをちゃんと把握されているのか。それを把握されているとすれば、どこが問題で、どこの利益率、コスト構造を変えなければいけないのかという問題意識を持っていらっしゃるのかというのをまずお伺いしたいと思います。

○山根次長 いかがですか。

○農林水産省 お答えいたします。各段階における利益がどれぐらいかというのは、なかなか把握するのが難しく、大体どれぐらいの値段で取引されているかというのはデータとして把握をしております。ただ、我が国の木材製品の流通というのは大変多段階であって、需給情報が共有されていないというのが一番のネックかなと考えておまして、こういった課題に取り組むためにサプライチェーンの再構築に取り組んでいくことが大変重要かなと思っておまして、伊佐ホームズさんのこれまでの取組なんかも参考にさせていただきながら、施策を展開していきたいと考えております。

○吉田評価者 今回、全体の事業でそのデータがないというのは非常にネックなのです。非常に段階が多くて、どの段階に無駄があるか、利益配分が偏っているか、そこの数字をしっかりと掴んでいかないと、この問題の解決にはなかなかつながっていかないのです。もちろん最終製品の種類によっても利益構造、コスト構造は変わりますので、それも含めて丸太材だったり製材だったりというのを別にして、そこのデータはしっかりつかんで、改善するためにはどこが問題なのかというのを明確に、定量的につかまないと議論が空回りするのではないかと思います。

○山根次長 では、今の関係で永久先生。

○永久評価者 ある専門家の方からいただいたデータによりますと、木材の製材価格、丸

太価格、立木価格を1970年と2017年で比較すると、1970年に100対70対40だったのが、2017年では100対22対4というふうになっているというデータをいただきました。これはもちろん林野庁さんからのデータなのだろうと思うのですが、これを考えると要は立木価格が1970年に比べるとものすごく割合として低くなっていて、経営的にはかなり厳しいという状況があって、だからこそ今の参考人の伊佐さんの話というのものもあるのだろうと思いますが、なぜこういうふうなことになっているのか。さらに100ヘクタール以上の森林所有をしている林業家の人たちは平均して赤字経営をされているという話も伺っていますけれども、このあたり事実がそのとおりなのかどうか、これに対応するような何か諸策がとられているのかどうか、その点についてお伺いしたいと思います。

○農林水産省 お答えいたします。

まず先ほど吉田先生からお話があった件でございますけれども、どれぐらいのコストがかかっているかというのは、各段階のものについてはおおよそデータは集計していますが、では利益はどれぐらい出ているかというのは、それぞれの企業によって各々違いがございますので、そこを正確に把握しているかというとなかなか十分に把握できていないところもございます。

もう一点、立木の価格がどうなったかというのは、外材が入る前、また、輸入化してからどんどん国産材の比率というのは下がってきましたが、国産材と外材の割合が変わったのと、為替レートの変動によって製品の価格、また、丸太の価格というのが国際商品で国際価格と同じになりましたので、それとそれぞれの製品を出すまでの段階のコストを差し引いていきますと、最終的に山元に残るお金が最近のデータでいきますと立米当たり3,000円ぐらい。要するにそれまでの各段階におけるコスト削減をもっとやっつけていかなければ山には戻らない。そういう取組をやるために例えば製材の規模拡大とか流通コストの削減とかに取組ながら、各段階のコストを下げて山元の立木価格を上げていく。上げていくことによって伐って、使って、植えるという循環の施業ができるということにつながりますので、そういった取組を進めていきたいと思っております。

○吉田評価者 今、問題点ははっきりしたと思うのです。今までの国際価格と国産材の価格の整合性をとってくるために、一時期非常に無理をして、おっしゃったように山元に対して全てのしわを寄せたわけです。そこが一番の問題点だと。それが今もまだ残っていて、伊佐さんたちの取組はそれを何とか解消しようという取組だと思うのですが、問題はまさしく中間のところをどう効率化して、なおかつ山元にちゃんとした適正な利益配分がいくようにしなければ、持続もへったくれもないわけです。だから今回のこの事業の議論の一番のベースメントはそこなのだろうと思うのです。そういう視点でぜひこれから議論していきたいと思っております。ありがとうございます。

○山根次長 あと永久先生の御質問にもし答えられるなら。

○農林水産省 多分、林業経営統計調査といううちの統計部がやっている調査でございます。手元の資料ですと100ヘクタール以上の所得だとマイナスが11万円ぐらい。もっと大きくなると四百何万とか、そのような数字が出ております。

○永久評価者 結局、言いたいことは、要は吉田さんが今、話されたところなので、データとしては確認できればそれでよろしいです。

○山根次長 では、佐藤先生。

○佐藤評価者 これは行政事業レビューなので、まず事業を見ないといけないのです。もちろんここまで規模の拡大を進めるとか、流通コストをどう抑制するかという林野庁さんの問題意識はわかるのですが、ではそれがここで挙げられている事業はそれにどう応えているのかが、正直ベースで言うとよくわからないということだと思っております。もしちゃんとあるんだというのであれば教えていただきたいのですが、つまり、ポンチ絵で見せていただいている、例えば20ページとかで出ているような、参考資料の20ページですかね。川上、川中、川下につなげていく、連携という言葉がやたら出てきますけれども、その気持ち、思いはわかるのですが、具体的に連携なるものをどう進めていくのかとか、流通規模拡大の話が出ましたが、規模拡大に対して例えばこちらの促進対策事業がどう貢献するのか、あるいはまたそれは違う話なのですかとか、その辺のロジックがよく見えませんけれども、その辺はいかがですか。

○農林水産省 林野庁の用意しています参考資料の20ページでお話をさせていただくと、まさに先ほど吉田先生、永久先生から言っていたとおりの問題意識を林野庁は持っております。いわゆる国際価格で製品や丸太の価格というのが決められてくる中で、かつては国内だけだったので高かったわけですが、それが国際価格に下がっていく形でならされていった。結局、最終的なしわ寄せは全て山側に来て、原料としての山に生えている木をいかに安く買うかというところが勝負になってしまったというか、そこを安くしないと製品の価格は外材の柱と一緒にしますので、合わせなければいけないので、結局、原木が一番安いことになると。立ち木の状態での価格が一番安いということになるということが問題で、そこにいかに他から配分をしていくかというところがポイントなのですが、利益を川中、川下から川上に渡せというようなことというのはなかなかできませんので、我々としてはその間、間で生産性の向上を図ったり、流通の途中段階を抜いたりというようなことを考えているところでございます。

例えば個別で例示で申し上げますと、川上のほうの機械化を進めることでも、立ち木の

状態で買う価格と、丸太になった状態の間には当然、木を切って玉切りするという、1つの30メートルの木を5メートルずつとか2メートルずつとか切ってくる工程があるわけですが、その工程の生産性を上げていくというようなことで機械化あるいはそれを運び出すための路網といったことで、丸太になった価格は同じなのだけでも、立木の状態で立っている価格で所有者に渡る価格は確保していこうといったこともやりますし、また、川上と川中の連携で言えば、従来は作った丸太というものを市場に持って行って、工務店の方ですとか工場の方ですとかが市場に買いに来たというようなことをやっていたわけですが、それを現在、林野庁よく進めているのは連携という言葉でよくまとめて言うのですが、直送といいますか、市場を介さずに工場との間で協定を結んで、工場に山から直送するということで途中の流通経費を抜いて山元の価格を確保しようと。例示を挙げればそういった形で取組をしているところでございます。

○佐藤評価者 2点だけ。まず問題意識はわかったのですが、これがこの事業のどの項目に対応しているのかが全然わからないということなのです。促進対策がたくさん並んでいるので。逆にメニューが多過ぎて絞れているんですかというのが2つ目のポイントです。恐らく先ほど参考人の方からも秩父の山の話が出ていましたけれども、全ての森林がこれに対応できるとはとても思えないです。つまり川下の需要に応えられる森林があって、あるいは応えるべき森林があってというときに、林野庁さんとしてはどこかターゲットを絞ってある程度、相場観といいますか、そういうものを持った上でこういう事業を展開されているのか、いつものとおりと言うと失礼ですけども、ばらまき型というか、とにかくみんなでやろうよと、特にターゲットも絞らずにみんなでやろうよというスタイルなのか、恐らく全ての森林がこのスキームには乗らないだろうということを前提に考えたときに、さあどうされますかということです。

○農林水産省 その点については、最初の林野庁の説明で若干お話させていただいたのですが、国全体で方向性を出して取り組んでいこうというところについては、例えば木づかい運動とか、そういう国全体で取り組むべきものと、あとは個々の地域の実情に応じて取り組むべきところを分けて考えているつもりでございます。

今、20ページで見ていただいている成長産業化促進対策という事業については、確かにメニューはばらばらとたくさんあるのですが、これをメニューにして都道府県さんのほうで事業構想というものをつくっていただきまして、その地域に合ったメニューを選択あるいはその数量についても地域に合わせて調整していただいた上で、交付金という形で我々のほうから交付して、一定の地域の裁量といいますか、そこを持たせる中でやっているということで、林野庁がここだという決め打ちということではなくて、幾つか決め打ち的なメニューを並べた中で、あとの裁量は地方にお任せしている部分が大きいということです。

○佐藤評価者 最後に、交付金という言葉が出てきたのでなるほどなと思ったのですが、交付金の場合、使い方のディテールは基本的には自治体の裁量です。それは交付金の趣旨ですから。ただ、そうなってくると今度は林野庁さんが今、思われている問題意識と、都道府県が持っている問題意識は本当に共有されていますかというのが次の質問になってしまうのです。恐らく都道府県によって温度差があります。今までどおりにやろうとなれば、どうしてもこのメニューの中から一番やりやすいものを選ぶようになるかもしれないし、どうしてもターゲットを絞らずにばらまき型になるかもしれない。だから林野庁が思っていることが果たして現場にそのまま直球で伝わるようなスキームになっているのか。もう少しちゃんと言うと自治体と問題意識を共有されているのですかということなのですが。

○農林水産省 そこは自治体のほうのお考えを林野庁が全て把握しているかと言われると、そこは難しいところがあると思うのですが、我々としてやりたいものを基本的にはメニューとして並べて、交付金という枠の中で一定の裁量を与えているというところがお互いの調整可能なところかと思えます。我々のほうが決めつけてもいけないし、かといって47都道府県ある中では非常に林業先進県と言われている県もございますし、その一方で正にこれから生産量を伸ばしていこうとしている県もございます。主に外材だった工場が多かったところから切替えていこうといったところもございますし、そういう県のさまざまなタイプに応じて選択が可能となるようなメニューを林野庁としては用意している。基本的な考えは先ほど先生方からおっしゃっていただいたような、山元に利益を還元したい、それによって山を育てていきたいという思いは変わらないのですが、その中でそれぞれの県に応じたやり方というのを選んでいただいているということでございます。

○伊藤評価者 今の話に関連をして、結果的にそれが今年度のレビューシートを見てみると、お金の流れのところは農水省から都道府県に120億流れていても、それで終わってしまっているのです。交付金自体が悪いと言うつもりではなくて、だからこそ、そうは言っても結果的に都道府県がどういう活動をして、最終的に先ほど問題意識があつて川上にしわ寄せが来ないようなことが本当にできているかどうかということは確認をしなければいけないのだと思うのです。これは多分この後の話で、もう一個あるのはこれまでの話があつて、今回、一番大きい事業は成長産業化促進対策事業になりますけれども、この120億のうち事前にいただいた資料でいくと、この120億円をメニューにすると17個のメニューがあるのです。その17個のメニューのうち、今年度から始まっているのは4つなのです。事前にいただいている資料を説明するのは難しい話なのですが、多分、先ほど来の話のように川上から川下への連携が必要だ。この連携をすることによって川上へのしわ寄せを解消して、最終的にはより成長力の高い木を国産として生み出していくんだというストーリーがあつて、そのストーリーの中で120億円を使っているんだというふうに私は認識をし

ているのですが、その中で結果的にこの事業自体は今年度の新規事業になっているけれども、メニューでいくと4つぐらいになっていて、先ほどお話があった、そのために何をしているか。ただ路網整備をしますとか、そういうものは当然ながら今までもやっています。今までの説明をお聞きして何が違っているのかが見えないのです。そこを教えていただければと。

○農林水産省 今、4つのメニューと御指摘いただいたのですが、この4つのメニューのうち実は3つはもともと単独の事業で持っているものをこの中に入れ込んできたところがございます。いわゆる最初の説明で申したのですが、この事業はメニューを幾つか並べる中で都道府県の実情に合わせて事業構想というのを県でつくっていただいて、組み合わせながら、有機的に連携しながら、むしろ今回、指標のほうでも一本化された指標でわかりにくいというお話もあるのですけれども、そういう御指摘も確かにいただくのですが、その一方であまり細かい事業の単発のアウトプットの的なものを見せられても、一方でそれが何に効いているのかわからないといったような御指摘もあって、林業の非常に息の長い全体の大きな流れといいますか、そういう流れがよりまとまって一人の考えのもとでといいますか、都道府県のほうで一定の構想を持った中で組み合わせることでむしろ効果が出るのではないかとこのところで合わせてきた部分が大きいです。

その一方で、1つだけ新しいメニューというのは追加したものがあるのですが、この1つだけ追加したメニューというのは資源高度利用型施業というものなのですけれども、これは先ほど伊佐ホームズさんの説明にありましたA材、B材、C材、D材とありましたが、あの説明のときに詳しくなかったのがわかったかどうかというのがあったのであれですけれども、A材というのは柱とか製材品になるようないわゆる真っすぐな丸太で、1本20メートルとかの木を切れば下の1番玉、2番玉といったところは柱とか製材品に使えますが、上のほうの細いほうとか曲がっているほうは使えないので、そこだけ残して切るわけにいきませんので、どうしても1本切れば全部が直材ではなくて曲がったものとか出てくる。そういうものは合板ですとかバイオマスだとかいうところに安い単価で回していかなければいけないところがあるので、A材、B材、C材、D材とどうしても出てくるので、伊佐さんのほうでもA材だけ買っていただくのではなくて、B、C、Dにも何らかの御支援をいただけないかというところを考えておられるということをお願いしていたのだと思いますけれども、我々もそこには注目しておりまして、同じ面積の中でA材、B材、C材が全部売れば、面積当たりの収入というのは上がってきますので、A材の単価が m^3 当たり1万円から1万7000円に上がるということもあるのですが、それとあわせて今まで売っていなかった曲がっていた部分も売れるということも入ってくるので、そういう今まで捨てていたようなところを運び出してバイオマスだとか合板だとかに持っていけるような施業を推進しようというところを新しいメニューとして入れさせていただいたところです。

○伊藤評価者 前半の話でいくと、できるだけメニューを統合することによって都道府県が使いやすく、これは一つの考え方だと思います。そのことと、だからといってどうなっているかという成果を一本にするか、これは全く別の話だと思うのです。使いやすくしたことによってどれだけ個々の取組について成果が出ているかということは把握していく必要があるのだと思うのです。

その中で今日の林野庁さんの資料の中に、自給率が上がっている要因として先ほども少しお話がありましたけれども、丸太材の技術開発が進んだとかいうお話があって、あとは先ほど来お話があったように外産材との価格差が非常に縮まってきているというところかと思うのですが、多分これまでやってきた林野庁の今日出ている、多分今日のは新規事業というよりは今までのメニューを集約したもの。このメニューがあったから自給率が上がっていったというストーリーがあるからこそ、より都道府県がこれを使うことによってさらに林業が成長産業化するんだと言うことができると思うのですが、なかなかそこがまだ見えなくて、これはなぜかという最初の論点にあったように、一個一個でどれだけ成果が出ているのかがやはりわからないなと思うのです。そこをもし資料上はわからないなと私は思っているのですけれども、そうではないんだということがあったら教えていただきたい。

○農林水産省 必ずしも今のお答えに合っているかどうかというところは若干自信がないのですが、今回の事業の前身事業がございまして、平成27年から29年でやっている事業があるのですけれども、その事業でいわゆる加工施設の補助というのをやっております。今回も加工施設の補助に結構なメニューの中では金額を割いているのですけれども、その製材が主なのですが、その製材の加工施設で、前身事業で補助をしたところで増えた量といいますか、自給率に直接効いてくる生産量の増加分ですけれども、これが27万 m^3 増加しております。同じ間の27年から29年にかけての国産材の供給・利用量は461万 m^3 増加しております。ただ、この461万 m^3 のうち製材部門では63万 m^3 増加しておりますので、前身事業で言うところの補助した部分において全体で63万 m^3 増加したもののうち27万 m^3 はこれの前身事業で補助したもので供給しているということで、通常そこまで1つの工場を強化して地域で需要がふえますと、当然、丸太の供給をふやさないと需要と供給のバランスが崩れて、その地域の丸太の単価が変になって、ほかの周りの小規模な製材工場さんとかが買えなくなったりという事態も起こり得ますので、そういうことのないように同じ地域の中で間伐量を増えるように路網の整備ですとか間伐への直接の補助ですとかというのをあわせてやっているわけですけれども、そういう形で製材の伸びのうちの63万 m^3 のうちの27万 m^3 ですから、4割ぐらいはこの補助によって伸びているということで、自給率の上昇に貢献したという点では、非常に我々としては貢献はしているのだと思っております。ただ、問題はそれが所有者のところの利益に行ったかと言われると、その部分が非常に我々としても弱いなと思っているところでございます。

○伊藤評価者 私から最後にしますが、今お話を聞いてすごいわかったなという感じがしているのですが、なかなか今までも含めて林業のこの10年、20年の取組の成果というものが可視化できていなかったのではないかと思うのです。プラス今のお話のように課題認識もしっかりお持ちなところで、だからこそ今回は次、連携をやるんだというところがもっともって見えてくるといいのかなと思いました。

○小林評価者 私から輸出の話の一つ聞きたいなと思っているのですが、国内の需要で伸ばそうと思ってもそう簡単に伸びない中で、海外に目を向ければ言ってみればポテンシャルは無限にある中で輸出を増やすのは非常に重要だと思うのですが、実際に成果ということで言うと輸出はかなり伸びているわけです。直近の29年度は今日の資料にもありますが、326億円という輸出額になっていて、それが実際どれだけの輸出量になっているのかなというので、今日の資料には載っていませんでしたが、木材需給表を見ると260万 m^3 の輸出量になるということで、これは4000万の目標の中で決して無視できないかなり大きな数字だろうと思うので、そこが非常に重要だと思うのですが、今回の事業の中で輸出力対策事業というものがあるので、それがどう関係しているのかなということで見たときに、企業連携型のモデル事業に対して補助金を出すというようなものになっていて、アウトプット指標が件数になっているのです。6件となっていて、実際、今日の資料、参考資料の19ページに応募が21件あって、その中から7組選んだということで非常にニーズに応えるような事業になっているんだなという印象を受けたのですが、そこになぜ輸出量の目標が書いていないのか。この事業をやったから出た成果というのはなかなか特定するのは難しいかもしれないのですが、でも一つの参考となるような指標として輸出額ではなく輸出量、結局、究極の目標が4000万 m^3 の国産材の利用ということになるわけですから、それにどれだけ貢献しているのかということで輸出量の目標をなぜ設定しないのかということをごひお伺いしたいのですが、いかがでしょうか。

○農林水産省 ありがとうございます。

19ページにありますように企業の連携ということで川上也含めて連携をすることで適切な利益配分をしながら輸出をしていくというところを進めたいと思っておりますけれども、量ではなくてなぜ額なのかというところではございますが、これは、ものが丸太のものと高付加価値の製材品とかのもので、その中で量をどのように捉えていくかということが難しい面がありまして、そして額ですと貿易統計からきちんと出てくるということでございますので、それを目安にしております。

我々これまでは丸太の輸出が結構4割ぐらいで多いわけですが、先ほど製材業の高付加価値化とか生産性の向上ということを含めると、国内で高付加価値化をして、そういったものを輸出していくということをやりたいと思っております、そうすると価格

が高いものを輸出していきたいということですので、額を目標にさせていただいているところでございます。

この事業全体での目標額という、木産、林産品の目標額は250億ということにしておりますけれども、手元のほうではこちら企業連携の中で木材製品については約23億円、約10%ぐらいの目標をこれで上げていこうというふうに考えて把握をしているところでございます。

○小林評価者 おっしゃることはよくわかるのですが、ただ、一つの大きな目標として年間4000万 m^3 という目標があって、実際に木材需給表では輸出量も数量として出ているわけですから、であれば成果目標の一つに加えることは何ら問題ないのではないかと思います。

それに関連してというか、実はこの後が一番言いたいところなのですが、年間4000万 m^3 という目標は私は大分印象が変わりまして、当初はかなり高過ぎる目標かなと思っていたのですが、輸出が本当に順調にいくと、ひょっとしたらそれをはるかにというか、超えていくような時期が来る可能性が十分あるのではないかと考えたのです。そうすると重要なのは年間目標の妥当性。本当にドライブをかけ過ぎて、もしそれを超えた場合、どこかでそれを今度緩めていくような、ブレーキをかける、もしくはアクセルを緩めるかわかりませんが、そのようなフェーズが来る可能性があって、そのときに年間目標の妥当性というのはきちんと検証できるようにしておく必要があると思うのです。

林野庁さんのほうでは多分それなりの計算をされているのだと思うのですが、決して外からはそれがなかなかわからないような状況になっているので、森林って植えて、その次、育つまでに40年、50年というような非常に長期にかかるもので、しかも資源の循環利用ということですからかなり長期的な推計が、本当に年金並みの長期推計が必要なのではないかと思っておりますので、ぜひこの長期推計を検証方法も含めて公開させていただいて、5年ごとぐらいに再検証するような形にさせていただけるといいのではないかと私も思いましたので、ぜひ御検討いただければと思います。

○農林水産省 今回の点に関しては参考資料でつけさせていただいたところの2ページを御覧いただければと思うのですが、森林・林業基本計画という閣議決定する文書がございまして、この中で今ほど言っていただきました4000万 m^3 の目標というのが2ページの右下の表で総需要量というものが外材を含めた需要量です。そのうち利用量と書いてあるところが国産材の利用量でございまして、これが平成37年度4000万というのが目標でございます。約7900万のうちの4000万で自給率50%以上になるようにということを目指しているところでございます。この中で、その他というところの区分の中に輸出の分も入っておりますので、内容的にはそこも分析込みでこの数字をつくってございます。この計画の見直しはおおむね5年ごとにするということでこれまでもやってきているところでご

ざいますので、そのような中で見直しあるいは検証といったことができるかと思っておりますので、今の御意見を参考にさせていただきたいと思っております。

○山根次長 では先に佐藤先生。

○佐藤評価者 お話はよく、気持ちはよくわかるというのがまず第1の私の印象なのですが、ただ、やはり気持ちはわかるとできるは違うと思うのです。気になるのは先ほどの交付金で自治体に配る結果として成果がちゃんと、交付金は本当は自由度を与える代わりにちゃんと成果を評価するのがワンセットなのです。これは社会資本整備総合交付金とかも皆そうですから、なので交付金ですから別に成果を測らなくていいということにはならないので、なので成果の指標として果たしてどこまでこれは妥当なのかなということと、それから、気になるのは林野庁さんと都道府県の間には温度差がありませんかというのが気になっていて、というのは基本的にはこれまでやってきた事業を束にして使い勝手をよくしてあげたというのが今回の事業のポイントだと思うのです。1つ新しいのもあるみたいですが。

ただ、となれば自治体側から見て自分たちの選択肢が広がることによって、これが産業化にいくのか、選択肢が広がることによって今までどおりできる余地がまた広がったのかというので、全く出てくる結果が違うではないですか。

なので、まず1つは交付金としての成果をちゃんと測るということと、私は内閣府の仕事もしているので、そこでよく出てくるのは地域差なのです。前に生産性の高い地域と低い地域のデータを出していただきましたけれども、こういう取組の進捗ぐあいについてそれなりの地域差があるとすれば、そこは見せていって、問題点のある自治体には取組を促すというステップがないと、気持ちはわかるけれども、それが変に空回りするで終わりではないですかというのが私の印象なのですけれども、いかがでしょうか。

○山根次長 では吉田先生。

○吉田評価者 全く同じ趣旨になりますけれども、今回、事業全体の説明をお伺いしていて、はっきり成果指標を皆さんがつかむところは明確になっているのです。1つは先ほど言ったサプライチェーンの利益コスト構造が変わったか変わっていないかを検証しなければいけない。そのための定量目標は今、先生がおっしゃったように多分、都道府県別に出さなければいけない。もうあと3点は、市場拡大という話があるわけです。先ほど輸出の話が出た。当然輸出の金額と輸出の単価がどう変わったか検証できるわけです。もう一点は置き換え。要するに輸入材を国産材に置き換えた割合がどれだけ増えたか増えていないか。最後は技術イノベーションが要ということで、この事業も幾つかありますけれども、新規の需要を創出できたかどうか。それを市場規模で測れますね。だから定量指標は個々

にたくさんのお事業が入っていて、定量指標がそれぞれあるので個々には言いませんけれども、今、言った4点から定量的な効果測定はできるはず。問題が非常に明確化しているので。だからそれを今、佐藤先生がおっしゃったように地域別にもしっかりと出させて、林野庁の狙いと彼らの地域別にやっていることがうまく合っているのかどうか、成果が出ているのかどうかというのは、多分定量的にははっきり示せるのではないかと思います。

○山根次長　そろそろ時間が迫っていますので、佐藤先生には取りまとめの御準備をいただくとともに、簡潔にお願いします。

○農林水産省　結論的な御意見をいただきまして、ありがとうございました。

我々も都道府県の温度差あるいは都道府県別にというところについては、全く同じといえますか、問題意識を持っていて、レビューシートのほうにも6ページなのですが、我々自身の改善点として全国一本の国産材供給・利用量を指標としているのだけでも、そこはどうかというところの御意見もいただく中で、先ほど来、申し上げている事業構想というものを都道府県は作らせているのですが、そこにそれぞれ目標がございしますので、県ごとの目標を達成したかどうかというようなところで何県達成したかみたいなのところも、何県というか、県ごとにその達成を確認するというようなことも必要ではないかという問題意識は我々も持っておりますので、先生からいただいた御意見を参考にしながらやっていきたいと思っておりますが、1点、いただいた意見の中で利益関係のところというのは、データのどこまでとれるのかというところが企業さん相手の中で補助をしたところについては強引に聞いていくというところはあるかもしれませんが、なかなか県全体での統計データの、あるいは全国的な統計データとしてそういう利益構造だとかを出していく統計的な手法といえますか、その部分というのはできる部分とできない部分とあるかと思っておりますので、そこは検討させていただければと思います。

○吉田評価者　まず県数はだめです。指標にならない。別にこのレビューシートに書き切れなくても、参考資料として都道府県別に先ほど言った4点の定量指標をつくることは可能ではないですか。皆さんが逆に都道府県を指導していく上で必要ではないですか。だからそれを県数でやってはだめでしょうというのが1点です。

もう一つは、先ほどから聞いている林野庁の説明を簡単に言うと、要は、サプライチェーンを効率化してバリューチェーンに変えるという話をされているのです。伊佐さんのところはまさしくそれをしているのです。このサプライチェーンの問題を扱うときに、そのサプライチェーンの流通データがないという話はありません。それは工夫すれば当然協力してくれますし、今後伊佐さんのところがやられているようなサプライチェーンのプレイヤー間の連携を強めるということは情報共有ということなのです。情報共有なしで連携を深めるもへったくれもないでしょう。そこは逆に言うと本来新規事業でそう

いったものを誘導する施策を林野庁が考えるべきだと思いますし、ぜひそこはできないではなくて、できる方法を考えてほしいと思いました。

○農林水産省　ここで話しいただいたことも後押しにしながら、我々もできるところを考えていきたいと思っております。

○山根次長　伊藤先生。

○伊藤評価者　多分、今のお話は今からだからやらなければいけないというよりも、今まで同じことがあって、これは今回メニューが一緒になって新しい事業になっていますが、その前から例えば次世代林業基盤づくり交付金とか、森林整備地域活動支援交付金のように、基本、交付金手法を使っていて都道府県にある程度事業をやってもらっている。実際に多分そのときの成果がよく見えなかったから今この話になっているから、今年度、新たに大きく交付金化したから、この後、考えますではなくて、もともと考えるべきところがあったのではないかと思うのです。というのが1点。

やはり今日、佐藤さんからも吉田さんからも話があった連携という言葉は使いやすいけれども、何をもって連携なのかがよくわからなくて、伊佐さんの最初のお話のコーディネーターというのはとてもわかりやすいと思うのです。いかに川上、山元がちゃんとある意味、自立できるか。7,000円では絶対に無理だというところをしっかりと川中、間をできるだけコストを下げることによって原木価格を上げていこうという、これはとても明確だと思うのですけれども、今日結果的には新しい事業というのは先ほどメニューの中でいくと1個で、でも一緒にすることによって都道府県がある程度、自由度を高められるから川上にしわ寄せが行かないようにするんだというのが今日の事業だったと思うのですが、どうも本当に結局、連携といういい言葉だけ使って、3年たってこの評価をレビューをもう一回してみたらやっぱり変わりませんでしたということになりかねないのではないかと考えているのですけれども、いかがですか。

○山根次長　簡潔にお願いします。

○農林水産省　そうならないように、情報の共有も含めて努力していきたいと思えます。

○山根次長　では、そろそろよろしゅうございますか。では、先生、取りまとめをお願いします。

○佐藤評価者　いろいろな論点が出てきたと思うのですけれども、まず3点、大きくまとめられると思います。

1点目は、まずは林業の成長産業化に向けて、既に林野庁さんは問題意識を持っているわけですから、その問題意識を都道府県と共有して、その上で需要の拡大、安定供給の体制の構築を図っていく。その中においては今、連携という言葉が出てきましたけれども、具体的な連携像というものを明確にしていくことが必要なのかなと。その際には何度も出てきていますが、川上から川下まで俯瞰した上で利益率とかコスト構造を含めてどこにこれまでボトルネックがあって、これまでの政策は何を解消し、まだ何が課題として残っているのかというところですか。そうすると1回、振り返りをしてみて、そこで問題点を明らかにして、その解消を図っていくということが必要なのかなと思います。

それに関連しますが、やはり川上から川下まで幅広い各種の支援を行っていますが、どこの支援が特に効いてくるのかということについてロジックを明確にするのと、評価をきちんと行うこと。それから、やはりその中において最も効果的、効率的な施策に重点化するという形で、これは典型的なPDCAですけれども、事業のあり方は適宜見直していくことが必要なのだろうなと思います。

そのために何度か成果目標というものが出てきましたけれども、非常にざくっとしてある国産材の供給・利用量という形ではなく、もう少しセグメント別というか、事業ごとの効果というものを交付金だからといって別にやっちはいけないわけではないので、交付金としての成果目標というのを、例えば利益率とか、経営の改善度とか、そういったことも含めてより詳細に効果を定量的に測定するとともに、それに必要なデータ、先ほどサプライチェーンのデータの話がありましたが、連携ということであれば情報共有も含むわけですから、サプライチェーンの中で情報収集を図っていくということが必要なのではないかとということだと思います。

あわせてそういった定量的な目標を明示するとともに、地域差、木材供給量の達成の度合いとか、その地域差でもいいですけども、都道府県における取組の違いということも明示していくことが必要なのではないかとということでもあります。

以上です。

○山根次長 ほかの先生方よろしゅうございますか。

では最後に大臣お願いいたします。

○宮腰大臣 私からも一言、申し上げたいと思います。

戦後、営々として植林をし、育ててきた日本の森林がようやくこの50年生、伐期を迎える木が半分になってきました。いよいよ日本の林業を成長産業化していかなければいけないというタイミングになってきたと思います。

今日は評価者の先生方、それから、参考人の伊佐さんにも大変貴重なお話を伺いました。とりわけ伊佐さんがモデル的に取り組んでおいでになる新たなサプライチェーンの構築、これは極めて大きなテーマだと思っております。半分以上が伐期を迎えてきて、いよいよ

これからといったときに、例えば農業関係あるいは生産関係では、今年、卸売市場法改正をして、新しい時代に合ったバリューチェーンの構築ができるようになってきました。これまでどおりの市場を通した取引だけではなくて、いろいろな取引に市場も対応ができるというような法改正を行ってまいりました。残念ながら、森林、林業はまだそこまで行っていないという状況ではないかなと思っております。これまでの例えば伊佐さんが始めておいでになった新たなバリューチェーンの構築、こういうところを将来どうやっていくかということを目指していくというのが林野庁の最大のこれからのテーマではないかと思っております。

それから、都道府県への交付金。一定の裁量を認めてということでは果たしてどれだけの効果が出ているのか、成果の評価をしなくてはいけないというお話が先生方からありました。交付金化、補助金ではなくて交付金ということになると、やはり基本的には自由な使い道ということで、実は本当に政策目的のために有効に機能しているのかどうかという疑問点は、実は我々も持っております。都道府県、自治体は使い勝手、使い勝手といつもそうおっしゃるのですが、果たして有効な使われ方をしているのかどうか、これはやはり検証はしなくてはいけないのではないかなと思っております。

ぜひそういう仕組みも、これは今の林業の成長産業化関連の予算だけではなくて、交付金化された予算、これは全てに当てはまると思うのですが、このあたりをどうするかというのは地方分権の時代と絡めて、これはなかなか難しい問題ではあると思うのですけれども、やはり事は税金の使い道ということでもあるので、全体の問題としてこれから検討課題かなと思っております。

私からは以上です。ありがとうございました。

○山根次長 それでは、このセッションを終わります。どうもお疲れさまでございました。