

## 第4回公社造林あり方検討会 議事概要

### ■開催日時

令和元年(2019年)5月31日(金)15時00分～17時00分

### ■開催場所

滋賀県庁本館4A会議室

### ■出席委員

石川知明委員、川元麻衣委員、栗山浩一委員、高橋市衛委員、榑崎達也委員、根縫徹也委員、山下直子委員(全7委員、出席7委員)

### ■議 題

1. 前回までの検討内容の整理について
2. 効率的な木材生産、有利販売の検討について
3. 分収割合・契約期間の変更等の検討について

### ■内 容

事務局 (「前回までの検討内容の整理について」「効率的な木材生産、有利販売の検討について」「分収割合・契約期間の変更等の検討について」事務局から資料に基づき説明。)

会長 事務局より、はじめに、これまでのあり方検討会での検討内容について、整理してもらった。これを踏まえて、内容ごとに区切って御議論をいただきたい。これまでの検討会においては、現状と課題の整理のなかで、県内における木材流通体制の整備や計画的な木材供給の必要性についてご議論いただいた。また、分収契約に関しては、契約解除された林地に対する行政の支援等について、御意見をいただいている。テーマは大きく分けて3つに分けて議論できるかと思う。1つ目は「木材生産」のうち発注と作業、2つ目に「木

材販売」、3つ目に「分収契約」に分けられるかと思う。本日はこれらのテーマについて3つに分けて、御議論をいただきたく。それではまず、「木材生産」のうち、伐採事業の発注関係について、御意見・御質問は。

委員

3つのテーマとも、伐採事業地が増えたことに伴って、どのように労働力や収益性を確保するのかが、大きな柱かと思う。そのなかで、資料6ページ目の検討事項において、収益性の確保につながると思うが、不採算林であるとか、伐採が難しい事業地の対応が一番の問題と認識している。伐採が難しい事業地の対応について、2重矢印の発注に際して発注時期や事業期間を見直すことも検討するとあるが、具体的に何か問題があるから変えるのか、それとも何かより良い方法があるのか。

また、「1回目の伐採において」とあるが、2回目以降からは伐採を行うのか。もしくは、収益性の無いところは解約を進めるか、教えてもらいたい。

事務局

発注時期については、平成27年に伐採が始まったときは箇所が少なかったため、6月ぐらいに発注して、12月ぐらいに木材を搬出して、年に1回1つの事業地をやっていた。箇所数が増えると今の業者数だけでは難しい状況となってきた。平成30年からは、前年度の3月に発注して、4月から工期を取って、その年の8月ぐらいの完了が1度目。2度目は、7月か8月に発注し12月ぐらいで終われるようにして、1つの事業者が2回取れるような方法にすることによって、事業箇所が倍になったとしても、1つの事業者が2倍対応できることになったため、うまく回すことができた。

さらに事業期間については、当初は5haあろうが、10haあろうが事業期間を長めに半年ぐらい取っていた。7月か8月に発注して10月か11月に着工することもあり、事業期間が残りわずかになったこともあった。事業期間が長いことが良いと思っていたことが、かえって事業に取り掛かれずに、うまくいかなかったこともあった。

逆に事業期間を短縮することで、事業者が他に行けなくなり、その事業地に集中するようになったため、効率化を図れたこともあった。

公社のほうも、初めは分からないこともあったが、発注時期、事業期間、

また伐採方法、搬出方法という部分、特にA材、B材を中心に出して、C材は出さないなど、要は儲かる材を出して、儲かりにくい材は出さないということをした。ただ、事業者にとっては、A材であろうがB材であろうが出す量は同じなので、なかなか収益性に結びつかないこともあったので、マッチングに際しての時期を検討している。今でも少しずつ検討しながら対応している状況である。

事務局 同じ事業地のなかでも、谷部分と尾根部分で、生育に差がある。尾根部分まで伐採範囲に含めると成立しにくいこともある。1回目は、難しい部分は施業せずに、採算が合うところだけで伐採範囲を決めて、10年経って木が太って良くなったときには、2回目に、1回目の伐採できなかった範囲も広げて取り組めると考える。

会長 木材生産の事業発注等について、他に御意見は。

委員 資料5ページの、29年度の事業地別実施状況の結果について、9番の神山が赤字になっているが、ここだけが赤字ということでよいか。

事務局 年度ごとに区切りをとっているので、9番目の神山については、材をすべて出し切れていないため、在庫の部分は含まれていないことになる。材を出しきれば、最終的にはプラスになる。

委員 10地区の事業をされたなかで、搬出の方法がいろいろあったと思う。収益性の高かったと思われる搬出方法とか、そのあたりの感触はもたれているのか。

事務局 たとえば上板並（宇山）については、伐採面積が広いが、場所が集中せずに点在する部分があるので、その部分で収益性が上がりにくかった。

あと能家（岩島）だけが架線を使って実施している。山が岩盤地帯で道が付けにくいことがあった。ただ、ここは谷筋で集約性があり、架線の利点が

あったため、ある程度収益が上がった。

まず、木のいいところは良く、道がつけやすく、長くならないところが良い。1 km を超えると行って帰るだけで時間がかかり収益性が上がらないこともある。ある程度林道があって、そこから作業道をのぼす方法があればよいが、そうでないと厳しくなる。

このなかで、特に厳しかったのが、6番の埋室で、道がなくて、作業道を長くつけるところもあった。最長で3 km 近くになり、帰ってくるまでに時間がかかり、待ち時間も多くなり、面積の割には少ししか取れなかったところもある。あと、7番から10番まで信楽地先で、ヒノキの部分もあり、ヒノキの単価が上がったため、収益性が上がっているところがあった。

委員

3点ある。

資料6ページの1つ目に人員不足について、公社職員の増員は実現できるのか。県のなかでそのような措置が可能なのか。

2つ目に「伐採計画がたちにくく、入札不調となることがある。」とあるが、採算が合わないところは、すでに不採算と区分されていると思うが、このケースは今採算林となっており伐採計画が立っているところで具体的にこのようなことがあるのか。

3つ目に県外の業者の参入について、県内業者と連携を促すのは可能なのか。

事務局

1点目について、各事業地おきまして、伐採計画を立てる前に実際に現地に行きどどのような状況か確認を行っている。細かい調査が必要。大きな面積のなかで点在している部分はなかなか大変である。これに対して県が支援できるかは今この場で明言がさけるが、決まっていないのが現状である。

2つ目について、不調になるなかで、長期の契約では継続林となっているが、実際に見に行くと、道から近いところはあるが、切り立ったところもあり、近寄りにくいところもある。育ちが良くない部分もある。中期計画のなかで継続林であるにも関わらず、伐採で収益がでないところについては、次の5年に見送ることもある。公社の試算でプラスになるところを計画にあげ

ている。そのなかで不調になるのは、事業地が遠いであるとか、事業者がつかまりにくいとかであると考えるが、発注時期の改善することによって何とかならなかった。

3点目について、今までも公社事業においては、県外業者に来てもらっていた。このころ他県も忙しく、事業者が来られないといった状況もある。一昨年度も、福井県、岐阜県、三重県に聞いたが、手一杯であった。9月になっても、予定が組まれているような難しい状況であった。

そのなかでも、3月に県外事業者を呼んで、事業計画のお話をして、できる範囲でのお願いをしているところである。県内業者と仲のいいところもあるので、お互いに連携協力をしあって進めているところである。

委員 現状の林地を見て、出せないところはあると思う。生育の悪いところを無理に出してもろくなことはないと思う。そのような場所の調査とか、実際に見に行くための人員確保が大事になってくると思う。大変であるが、その辺の措置というものをぜひお願いしたい。

委員 資料6ページの人員不足について、公社職員の作業効率は高いのか。作業効率が高いのであれば増員してください。へたくそにやっていて、人手が足りないから増やしてくださいというのは、森林組合が言う手法で、人が増えたらコストが増えるけど、生産効率が高まらないという悪循環に陥ってくるので、ここはぜひ見直してもらいたい。森林組合等に改善のコンサルティングするときは、人を増やすのは3番目のぐらいの選択肢で、最初は今やっているやり方で、へたくそにやっていないのか、無駄な時間を作っていないかなどをまず見て、それでもやっぱり人を増やしたい、人が足りませんということであれば、何の作業に何人ほしいか、次に聞く。

そうするとほとんどの場合、答えられない。人が増えたら何とかなると単純に思っているパターンがほとんどである。できれば、自分たちの仕事が多めにあって、どこの手際が悪いのか、手間取っているのかを最初に整理して、そのうえで、この作業にこれだけの人が足りないから増員するというやり方がいいかと思う。

あと、森林組合への委託についても、自分がやるところと外注するところなどの作業をしっかりと切り分けて話をしてもらうことが良いかと思う。

労務の確保について、森林組合にとって、公社事業を年間のなかでどれくらいの割合でこれに頼っているのか。事業者にとって、公社事業はおいしいのか。そうではないのかによって、やっている度合いも違うのではないかと思う。どれくらい森林組合が、公社事業に依存しているのか知りたい。森林組合が、元請けに受けた時に、自社の直営班ではなく、さらに下請けに出している場合もあると思う。下請け自体悪いとは思っていないくて、とりあえず引き受けて、下請けにうまく伝える状況もあれば、それはそれで望ましいことかと思っている。実際はどのように仕事をされているのか、参考に教えていただきたい。

事務局

最初に、厳しい御意見をいただいた人員確保については、設計については、システム化で今の人員で上手くやっていると思っている。先ほど話にもあった現地調査の部分で大きな面積があるので、どこの部分で採算がとれるのか、とれないかは非常に大きな問題で、10ha あると、すべてが同じように育っていないので、どこでどれだけやると一番収益があがるのか、というところを出すのが一番難しいと考えている。

補助金の関係があって、採択で5haの枠があり、この5haを超えながら、なおかつ採材でどこが一番とれるのかの調査の部分が大変かと思う。特に公社の場合、いろいろ道が入っているけれども、現地に行けないところが多く、道が崩れていけない場合もあったりする。事前の調査で、人が先に行って、ある程度場所を確保して、概略がわかるようにするという部分で人が必要と思う。委員が言われたようにうまくやるには、事前の調査をしておかないと効率的に進まないと思うので、その部分に人がいるかと思っている。

あと、公社事業の森林組合が受ける割合は把握するのは難しく、どれだけとは言いがたい。たとえば平成29年度の表を見ていただくと、上板並は、伊香森林組合が受け、石庭、森西、椋川、能家、百済寺丁については一般事業者が受けている。畑、多羅尾、黄瀬については、滋賀中央森林組合が請けている。ただ言われたように、すべてが直営班ではない。滋賀中央森林組合に

については、すべて請負班という形でやっている。伊香森林組合についても下請けに出してやっていただいていると聞いている。

儲かるか、儲からないかの話については、非常に難しく、下請け業者によって違うかと思う。下請け事業者の話聞いてみると非常に良かったという話と厳しかったという話も聞く。その辺は、ウエイトや場所の関係があるかと思う。一つに必ずもうかるわけではない。ただ経費的にそこまで厳しいと思ってはいない。もう少し出す部分、伐る部分があっていいかと思うので、再精査が必要と思う。

会長           それでは次に、木材生産の伐採や搬出について、御意見、御質問はあるか。

委員           残存木の保護について、こちらも個人の山を間伐するとき、非常に大事なことと思ってやっているが、他の取り組みでは、塩ビ管を束ねたりするところもある。試験や研究とかはないのか、ないのであれば試験機関との連携はしないのか、具体的な方法があれば示してもらいたい。

事務局        残存木の保護については、材を伐倒するときになる場合と、伐採木を道に引っ張ってくるときに支障となる場合と2つあると思う。伐採の方については、方向性の部分をうまくやることができれば、ある程度抑えられるかと思う。公社に関しては、道の上側で幅2メートルを全部伐り、下側については、4m幅の区間については、50%ぐらいで抜き伐りをしている。間をあけずに材を出そうと思っても、引っ掛かってしまうこともある。4m区間については、材を集めることを含めて邪魔なものを伐ってもらい、作業ポイントごとに引っ張れる場所を作ることも考えられる。塩ビ管を巻いてすべてをやるのは大変で、尾根の引っ張りやすい部分について、支障な木を先に伐って、広めのところから通して引き上げることも一つの方法かと思う。

委員           県外の事業者との関係について、今後、公社の伐採量が増えていくなかで、資料10ページに県内事業者リストが挙がっている。労働生産性6m<sup>3</sup>/人日にするというなかで、人材育成をするとなつているが、6m<sup>3</sup>/人日となると

高性能機械を入れないとできないと考えると、10 ページのリストのなかで高性能機械を入れる事業者は少ないかと思う。以前、公社が造林をされるときに、県外から多くの作業者を入れた歴史があるかと思う。伐採するときにも、かなり県外に頼らざるを得ないと思う。県内業者の育成との兼ね合いで、今後どう考えているのか。

事務局

今年度からフォレストアカデミーで人材育成をやっていく。特に既就業者を対象にする。3 m<sup>3</sup>/人日を6 m<sup>3</sup>/人日に変える話はすごく難しい話で、高性能林業機械があるだけでは当然難しくて、それをうまく使いこなせて、システム化できないといけないと思っている。既就業者に対して先生を派遣して、OJTという形で、自分がやっている現場に来てもらって実際に変えていくという方法を今年度からアカデミーでやっていく。3月中に6 m<sup>3</sup>/人日にすることはできないが、3 m<sup>3</sup>/人日を4 m<sup>3</sup>/人日にできるようにしたい。

どこがまずいのか、どうしたらいいのか、たとえば伐倒で勝手に好きな方向に倒してしまい、引き出すにも引き出せないことになっている。先にどこに倒すのか決めて示すことによって方向が変わる。道を付けた時の支障木を最初に出すこともある。このあたりのシステム化をアカデミーのなかで修正し、改善をしていくことを考えている。

10 ページのすべて事業者は無理であるが、リストのなかですでに数社は機械を持っている。それをうまく利用してもらうことで、労働生産性を1 m<sup>3</sup>/人日でも上げてもらうことも期待している。それをうまく合わせてやっていければ良いかと思っている。

委員

伊香森林組合のように、先進的にされているところもあるが、フォレストアカデミーで人材を作っても、実際に機械を買ってやろうというハードルは非常に高いのがあって、県内の業者では数が絞られると思う。県外から入れるにしても周りの県も手がいっぱい、条件が悪いところでは不調になる可能性も高いと考えられるので、そのあたりも何か対策を考える必要があると思う。



会長 県外にお願いするのも厳しい現状がある。拡大造林施策を行っていた 1960 年から 70 年の時は、全国的に林業事業者がいっぱいいたので、他府県から来てもらうことが可能であったが、現在、全国的に減ってきているなかでは、業者の奪い合いになっている状況である。

フォレストアカデミーでやはり、事業者をいかに育成していくのか考える必要があるかと思う。

委員 資料 8 ページ、中間土場までの運搬について、山土場から中間土場まで 1 工程を増やすことになっている。中間土場まで運ばなければ、 $m^3$  あたりの単価コストを下げることになると思うが、この工程を省くのは無理か。公社の作業対象地のなかで、少し広い山土場を確保するという努力は難しいのか。

事務局 広い山土場を確保できているところもあるが、大型車をいれるとなると難しいのが現実である。山土場は現場近くで、自動車などの規模でしか走れない道がほとんどである。そこからトレーラーが入れる場所となると、中間土場もやむなしということで出さざるを得ないところがあるのも事実。

滋賀県のなかでは基盤整備ができていないところが多くある。広い道が少なく、どうしてもトレーラーが入れないところもある。そうすると 4 トン車や 10 トン車を使う方法になってしまう。そうするとコスト高になるので、運搬回数、積み込み回数を減らして最小限にやりたい思いはある。今年度はそういうこともできるように補助制度も作った。

今までは借りるのも全て業者の負担になっていたが、補助を使ってもらいながら、新たな場所を見つけていただいて、今後、利用していただけたらと考えている。

会長 造林公社の対象地は、奥地の山が多く、傾斜がきつく条件の悪い場所がある。そのような中、広い土場を確保することが難しいという条件を考える必要がある。

委員 トレーラーが入れないというのは、林道などの作業道ではなく一般道での

問題なのか。

事務局 一般道での問題である。

委員 九州であると作業道にトレーラーが入るケースもあり、少し想像ができない。状況が異なるということか。一般道が狭すぎて入れないとなると何ともし難いが、作業道の問題であれば、一工夫できる可能性があるかと思う。

事務局 特に信楽地域などは、すごく道が狭い状況。そこを越えないといけないところもあり、奥地で場所をとれないこともあった。悪い場合は滋賀県ではなく三重県に出すこともあり、道が広ければそちらを使うことも事実としてある。

会長 九州は低コスト化して生産性を上げている事例はありますが、造林公社の場合は、そことは比較にならないことが多いかと思います。

滋賀県内でも九州の事例が参考になるところもたくさんあるかと思いますが、造林公社の状況は大きく違うかと思われます。

会長 それでは、次に木材の有利販売について、御意見、御質問はあるか。

委員 資料 13 ページの材質別供給先の A 材、B 材、C 材を見比べた時に、A 材が 30%程度、B 材が 60%程度、C 材が 10%程度となっている。資料 14 ページで収益性の確保を目指しているが、A 材が B 材を下回っていることが、収益率を上げていないことに繋がっているのではないか。ただこれは全国的に B 材が多いのか、滋賀県ならでは状況なのかわからないので、全国との比較と、A 材を増やすにはどうしたらいいのかの議論から始めるべきかと思う。このことは、保育や間伐などの管理体制を整えていかないといけないことに繋がると思う。

事務局 材の割合については、林業先進地においては A 材が多く、後進県は C 材が

多い。先進地である北海道、熊本県、宮崎県などはA材の出荷率が高く、6割あるのが当たり前である。

会社がA材の比率が少ないのは、50年目の1回目の伐採までに、悪い材は落としておけばよいとの意見もあるが、場所が急傾斜の奥地で成長が良くないこともあった。また雪も多くて、根曲がりしてしまい、欠点材が多かったこともある。

1回目の伐採ということもあり、悪い材が落とし切れていないこともあるので、B材になる部分が多いかと思う。特に曲がっている部分を全部除去して、真っ直ぐな部分だけを採ることとしている。枝打ちなどの部分で経費が掛かることもあり、枝打ちが4mまでで止まっていたり、6mで止まっていたりということで、下の2mを切ると次は4mしかないこととなる。その次になると枝があるような状況で、そうするとA材になりにくいということになるので、そういうことからするとA材がとりにくい状況になっている。

保育をやり直すことはできないので、現状としては、C材を何とかB材に、B材をA材にするよう、周りの部分を削るなどをして、何とかこの割合で出している。特に1回目についてはこのような状況になっている。

2回目以降については、若干C材は減っており、A材が増えるだろうと思っているが、結果が出ていないので何とも言えない。

必ずしも良いものばかりを伐っているわけではない。悪いものも伐っている。今後見込みのない木も伐ったりしているので、そのあたりでB材が多くなってしまっている。

会長

すべてがA材というのは無理で、B材の割合が多くなるのはやむを得ないと思う。B材に何とか付加価値を付けられないかとか、もう少し工夫されてはいいかと思う。例えば、公社から林ベニヤに出されているが、林ベニヤは、京都でとれたものを使って、京都のベニヤ板を作ったりする商品を出されている。付加価値を付けてB材だけど何とか高く売れないかといった工夫をされている。そういったことが今後、取り組めればいいかと思う。

造林公社は、ただの森林ではなくて、水源林なので、環境のために配慮したB材であるなど、付加価値を付けるともう少し評価されるのではないかと

思う。

委員 資料 14 ページの課題のところ、小規模な製材業者が大半であるとか、人工乾燥器を有する製材業者が少ないとあるが、これに対して、県の方で補助事業であるとか、対策等の考えはあるのか。

事務局 実際小規模な事業者が多くて、登録業者としては、130 者ぐらいあるが、製材されているのは 1 割ぐらいである。そこについては、水平連携という形で、何社かを合わせて、1 社では 10 しかできなくても、5 社であれば 50 できる部分で、同じものを横の連携でつなげて、大きな発注があれば対応していくということもやっている。

人工乾燥機が少ないことについては、多くは製材をやっていただいているので、製材されたものを乾燥機があるところに持って行って仕上げをしていただくという、地域で枠組みを作ろうということで、今のところ 4 か所で作ろうという話があり、うち 3 か所ができつつある。

公共施設などの計画があればできるが、絶えず月に 100m<sup>3</sup> 出すことができないので、製材問屋と話をしながら、一般住宅でよく使う材は規格を決めて、特に多く使われている材については金額もそれに合うような形で合わせていく話し合いをしているところである。しかし、大手に勝てない部分もあるので、他県の大きな業者と連携しながら、びわ湖材の製品を他県でつくることもある。素材の生産については増えてきて、9 万ぐらいの数値になってきているが、製品についてはほとんど出せていないというのが現状である。

需要量は 8 万 m<sup>3</sup> 程度で、そのうち県産材がどれくらい使われているのかと言うと、2 万 m<sup>3</sup> 程度しか使えていない。

すべて県内工場だけでやるには難しい状況もあるので、そこは試行錯誤しながら、良い方法を作っていこうということで、横の連携をしながら動いている最中である。

委員 何社か合わせて連携するのはすごく大事だと思う。せっかく素材生産で多くだしても、付加価値がついたおいしいところを他県がもって行ってしまっ

て、滋賀県にお金が返らないというのはすごく悲しいことである。滋賀県内で製品までできるような仕組みづくりが最終の目標かと思う。

滋賀県の林業就業者 259 人までに落ち込んでいるというのは、林業で食べていける、生活できる基盤ができていないということ。専業で生きていけるということではないということである。何とか販売ができて、県内で製品ができて、県産材が使われてという地域内で循環できる流れができれば、そこで生活する人もできてくる。中山間地での人の暮らしを支えるといった点でも、県外業者にお願いすることもやむを得ない部分もあるかと思うが、ぜひなるべく県内で需要を高めることができるような施策も県の方にはお願いしたい。

会長 製材工程の話は、公社造林そのもの話ではないが、公社が今後、展開していくためには、製材工場も近代化していくことも求められるかと思う。

特にプレカット工法が普及している中で、人工乾燥機を持っている事業者が 6 者しかないというのは、あまりにも弱すぎる気がする。県としてもいかに製材工場の生産性を高めるのかについて、力を入れる必要があるかと思う。

委員 プレカット工法が多くなってきているが、県内業者については精度がイマイチなところがある。大事な部分は、三重県に出すことも多くある。県産材で建物を建てたいが、去年は淡海の家推進事業でもらっている金額では賅えないこともあった。ベニヤの単価も上がっており、林ベニヤから梱包で買って金額を抑えている状況である。県外で生産されたものであると輸送コストが高くなっている。

また、県外の材料と見比べると材料の品質が悪いのも現状としてある。一方、ヒノキなどについては、化粧材など A 材として使えるものが多数流通している印象がある。このあたりを見極める人材が必要で、B 材を A 材に変えることも可能になるのではないかと。製材業者を連携できるようなコーディネーターの育成も今後の役目かと思う。

また、製材業者や森林組合は、エンドユーザーのことを考えていない印象

がある。去年でも製品など羽目板が使えない事例もあった。エンドユーザーの声をしっかり聞いてもらいたい。三重県や岐阜県、島根県の製材業者等は、ユーザーに話を聞くことが絶対条件になっているほどである。徳島県へ視察に行ったときには、県森林政策課の課長が私に話を聞きに来るぐらいであった。ニーズを聞かれる。人員の構成、人材育成が大事と思うので検討してもらいたい。

事務局

木取りの技術が非常に難しく、問題になる。ラミナを作ると言えば、すべてラミナに挽いてしまう、周りは化粧材にしたり、床材にしたりできるのに間柱になってしまったりしている。県内のほとんどがシングルソーで、ツインソーがない状況であり、1回で挽くか、2回で挽くかで単価は変わってくる。値段はものの割には高いといった状況。木取りの方法など1本の中から良い材料と悪い材料をうまく使いながら、出していくことを進めているところである。

今度また、相談させていただこうと思うが、何が必要か、どういったところを変えれば、そういったことができるのか、製材業者は自分たちの商売で精一杯の状況であるが、今後の課題としてより良い方法に変えていきたいと考えている。

委員

A材、B材、C材の供給の割合について、A材の供給割合が約30%というのは悪くなく、普通であるという印象。

森林組合などが公社から作業を受け、公社の指定により木材流通センターに行くのであれば、有利販売については公社の課題ではないのではないかと。公社の課題とするのであれば、木材流通センターに売ってはいけないのではないかと。販路を増やして違うところに売る選択肢をもって、製品の単価を上げる努力をしないといけないとの議論になってしまう。木材流通センターは県内で1か所しかないのだから、他県に直接売るといった話をせざるを得なくなる。公社の課題ではないと思う。

会長

ご指摘のとおりだが、この話は公社の経営評価委員会でも議論された。最

初のころは、販路をどうするのか議論されていたが、流通センターができてセンターに販売する方針が出てからは、販路のことについてはほとんど議論されなくなった。公社においては、販路について他に余地はなく、流通センターにしっかりやってもらうのが現状かと思う。

委員 資料 15 ページについて、伐採事業者に販売まで任せる選択肢はあるかと思う。県内で流通させることだけが良いのかという議論もあり、県産材を県内で流通させることは理想であります。実際の需要先は都市部である。地産地消は美しいですが、1次産業については地産他消でないと経済が回らない。滋賀県周辺に大きな工場があるので、そこを活用することは経済論理としては仕方がないことかと思う。

また、水平連携事業はどのような様子か。林野庁も 10 年前にやったが、成果が出ていない。資材業者は仲が悪く、連携させることは実態として難しいのではないか。

成果があがるのであれば素晴らしいが、実はあまりうまくいかないと思っている。全国でもいくつか事例があるが、実態を調べると、潰れそうな会社の買収である。ここまで考えるのかという印象がある。考える幅が非常に広くて大変かと思う。どこかで割り切ることも必要かと思う。

会長 流通センターの存在意義とか、製材工場のあり方とかに関係してくる話と思うが、ここですべて議論するには時間を要するため、別の機会、場所で議論してもらいたいと思う。しかし、我々はここにも問題があることを認識しておくことが必要かと思う。

事務局 事実として、流通センターに公社は頼んでいる状態である。公社は良い木があるのであれば、ここに販売してくれと流通センター言って動いている。流通センターには、近畿圏の大手工場と契約をしてもらっており、大きな幅を足がかりにして、公社だけでは量が知れているので、県内全体でいかないと量が確保できないかと思うので、その辺はやむを得ないと思う。

水平連携は難しいことは認識しておりまして、水平連携と言えば、トーセ

ンの母船方式という方法も知っているし、問題点も聞いている。大きなところでやるのではなくて、滋賀県方式で小さなもの同士が横並びで集まり、大きな枠になるようにしたいと考えている。10年前は確かに敵であったが、今は変わってきており、敵同士ではやっていけないとの認識になっている。分業化をして、1次加工、2次加工を業者ごとに分けて行っている。分業化して水平連携したらうまくやっていけるのではないかと思っている。製材業者からの提案もあったので、そこは一度挑戦したいを思っているところである。

会長           それでは次に分収契約について、御意見、御質問はあるか。

委員           分収契約を頑張ってもらいたいのはあるが、長期にわたると契約内容について次の世代が分からない場合がある。契約の残っている部分もやりにくくなるかと思う。どのように対応しているのか。

事務局        契約更改について、新しい世代では場所が分からないことが多い。公社の場合は、図面などで全て把握しており、案内ができて、地権者も安心していただいている。隣接者の情報などもわかる。

若い方は興味がないが、かえって話が進むこともある。字の山も多いので、まず地域と話をしながら、次に個人と話を進め、大枠の話と個々の話を持っていきながら理解を少しでも深めてもらう。みなさんに来てもらうと若者から年配の方までいるので、そこで議論してもらうことで、わかることも出てくると思う。個々では難しい部分もあるので、地域向けの議論の場を設け行きたいと思う。

委員           検討会の委員になっているから、自分の山も分収割合が9：1に変わっていることも分かった。同年代のひとでも分からない人は多いと思う。単に契約の話だけでなく、最終の森林に返す部分もしっかりと説明して、公社の造林の仕方についても説明をしてもらいたい。

委員           解約不同意者への対応については、引き続き交渉を続けるしかないと思う。



会計士の立場として、全国的に見てA材の割合は低くないことや、北海道などA材が多いところもあるので、造林公社のあり方の目で見ると、借入金を伐採収益から返すということは大きな目的でもあるので、A材の増やすための管理方法について議論を進める方がいいと思う。

事務局 少しでもA材に近づけるようにしたいと思っている。次の木材の価値を上げるために、一部伐り捨てを行っていることもある。

会長 A材で返していくこともあるが、分収割合の変更、契約解除の目標を達成することも借入金を返済するうえで非常に重要かと思う。現状では、目標から遠い印象ですので、頑張ってもらいたいと思う。

委員 解約不同意の対応について、解約の際に何か具体的な提案、提示はしているのか。

事務局 解約地については、公社から市町や森林組合に解約地の情報と環境林整備をお願いする通知を出している。環境林整備は、公社林は対象外のため、解約されたときにはじめて次のステップに移ることとなる。

委員 感情論的なところがあるかと思うので、ただ単に返しますというのではなく、丁寧に説明する中で、次のステップが示されていると話が進めやすくなるかと思う。

会長 水源林としての役割は、返した後でも持っているもので、それに対して無責任に公社は全く関係ないとするのではなくて、県としてきちんとアフタケアしていくことを前提とする必要がある。所有者に説明するときには、その点をしっかり強調することが重要かと思う。

委員 4月から施行された森林経営管理法を弁護士と勉強しているところだが、解約されたときに、森林経営管理システムのなかで意向調査をされるが市町

村に管理を委託するに「○」を付けてもらってはどうか。

水源地としての機能は確かにあるので、重要な場所として県で位置づけをすれば森林環境譲与税を活用した間伐ができるので、このような説明も加えてはどうか。このような手当はできないのか。

事務局 全国的に譲与税が配布されるが、これは放置林対策が狙いである。一方で水源林などの奥地林に対して、すべて市町がやるのかについては異論がでてくる。市町には地域に身近な放置林対策を優先してやってもらい、広域に効果を発揮するものについては、琵琶湖森林づくり県民税で奥地林対策をやってもらうという仕分けを市町や県民にも説明をしている。滋賀県が奥地林については責任を持つとのメッセージが必要ではないかと思っている。

会長 その他全般についてなにか御意見、御質問はあるか。

委員 地産地消でないといけないと思っているわけではなく、滋賀県のを他県や外国が買うことは好ましい。びわ湖材を使うことに対して、補助を出しているのに、材が使える状況にするには、外に出さなくてはいけなくて、そこで価格がつりあがってかえってくるのでは、使い勝手が悪いですよという話である。であれば、そこを県内で製品できるような仕組みがあれば、びわ湖材や県産材を使う補助金も有効に使うことができるのではないかと思いき先ほど発言をした。

ただ出すだけというよりは、現場で作業する人の数が減ることを考えると、雇用を確保するためには、木材に付加価値がつかないと末端にお金が返らないわけである。なので、できるだけ滋賀県が良い材を高値で売れる仕組みをみなさんで考えてもらいたいと願う。

会長 ぜひ事務局には今の御意見を踏まえて、考えてもらいたいと思う。

会長 それでは、本日いただいた意見を踏まえて、事務局で資料の修正や対応の検討をお願いします。また、次回は、最終のとりまとめを意識しながら、本日

の議題に乗らなかった論点について検討していきたいと思うので、宜しくお願ひする。

以上で本日の議事はすべて終了する。

それでは事務局にお返しする。

事務局

次回、第5回の検討会の開催についてですが、7月2日（火）の13時30分からの開催とさせていただきます。

それでは、以上で、第4回公社造林あり方検討会を終わる。

（17：00閉会）