平成２９年度第１回広島県県営林管理経営評価委員会　議事録

１　日時
　平成２９年８月３日（木）１４時００分から１６時３０分まで

２　場所
　広島市中区基町１０－５２　県庁本館４階広島海区漁業調整委員会室

３　議題
　第１号議案　平成２８年度県営林年度実施計画の達成状況について

４　担当部署
　広島県農林水産局森林保全課（県営林経営改革担当）
　電話　082-513-3694（ダイヤルイン）

５　会議の内容
（１）開会
　①林業振興部長あいさつ
　②委員会の成立
　　委員全員の出席を得ており，広島県県営林管理経営評価委員会運営要綱第４条第３項の規定により委員会が有効に成立していることを報告
（２）議事
　　事務局から第１号議案について内容を説明
　　審議の結果，諮問のとおり承認

６　議事審査の内容
　別紙のとおり

７　会議資料
（１）　第１号議案　資料１「平成２８年度県営林事業の実施状況について」
　　第１号議案　資料２「平成２８年度県営林年度実施計画と実績」

別紙「議事審査の内容」

（事務局）	資料１（第１号議案）：平成２８年度県営林事業の実施状況について 資料２（第１号議案）：平成２８年度県営林年度実施計画と実績 参考資料１：平成２８年度木材生産及び販売の概要（請負事業分） 参考資料２：平成２８年度県営林木材販売実績（請負間伐分） 参考資料３：平成２８年度広島県県営林立木販売実績 について，資料に基づき説明
（委　員）	間伐をせずに主伐をしたということについて確認をさせていただきたいのですけれども，基本的に保育間伐は終わっていて，利用間伐期に入っていて利用間伐は行わなかったという理解でよろしいのでしょうか。
（事務局）	立木販売につきまして，今回は収益性の観点から，主伐の立木販売に特化したということでございます。また，利用間伐につきましては，請負間伐というものに特化して，立木販売の間伐をやめて請負の利用間伐を実施したということです。
（委　員）	わかりました。
（委員長）	前半の説明のところは全体的に量的なお話なのですが，後半のところでは詳細な中身，例えば生産性だとかそういう議論になろうかと思います。 まずは，量的なところでの議論を抑えていただきたいなと思います。よろしくお願いいたします。
（委　員）	１号議案の資料１の２の（２）のところで，興味深いのですけれども，取引先から有利な条件の要望が増え取引量を拡大したということなのですが，具体的にどういった要望がきて，需要が増したと考えればよろしいのでしょうか。
（事務局）	協定販売につきましては，相手方がおります。製材する製品に適したものがやはり高く買っていただける，量も多く買っていただけるということで，そういったところと協定販売することによって今回は高い販売単価に至ったと考えております。
（委　員）	ちょっと記憶が定かではないのですが，ある程度どういったニーズがあるか，需要があるかを調べる必要があるというのが，以前出たような気がするのですが。 そうしたことが反映されたという意味合いで考えてよいのでしょうか。
（事務局）	そうです。 実際，●●さんであれば４ｍ材，▲▲さんでは３ｍの柱材の関係が一番高く売れるということで，それらのものを目指して，選定とか調査等を行いまして，その結果，有利な販売ができたものと考えております。
（委　員）	契約単価が高めになっているというニュアンスがあると思いますが，多少なりともそのように考えてよいのですか。
（事務局）	販売ターゲットを踏まえて出すということであれば，販売単価には影響があるものと考えております。
（委　員）	ありがとうございます。
（委員長）	今の議論との関係で，市場の方にもどれだけ流したというのと，今お伺いした直接協定取引とのバランスは，一定目標といいますか，考えがあればお示しいただきたい。
（事務局）	はい。 協定販売につきましては，土場の確保とか，土場での仕分けのコストがかかるということも見えてまいりました。

	やはり市場の方が近くにあればコスト的には安いということもございますので，協定取引と市場取引とのバランスについては，各需要のおかれている状況や交渉，またどういった材を求めているのかを判断しながら販売していくことが大事ではないかと思います。 実際には，今回７０％と非常に高い協定取引となっておりますが，こういった高い数字となっているのは事業地ごとに判断した結果であると考えております。
（委員長）	ありがとうございます。
（委　員）	今の点については，市場との距離，事業地との距離がどうなのか。あるいは購入しようとする●●なり，工場側との輸送の関係はどうなっているとかあたりもかなり影響すると思うのですけれども，実際こうした直接協定取引になったというのは，距離とか運送の条件からみてもそうなったと理解してよろしいのでしょうか。
（事務局）	そうですね。一番大きな要因はそのようなこともございますし，今回につきましては補助金の関係等もございますけれども，どのような材を欲しがっているのかを見極めながら出していったということが１番の要因ではなかろうか考えております。
（事務局）	ちょっと補足させていただきますと，先ほど，直接協定取引をするとき，規格別の単価表をもって一定期間販売の方をやるという形となりますので，その規格と単価を見ますと，市場の単価と比較し有利な規格を目指して現場で指示を出しております。 現場で伐った材を一旦中間土場に持っていきまして，そこで有利販売ができる規格かを選別していく形となります。そこで有利な規格のものは直送なりして製材工場に持っていくという形になります。 やはり，曲がり材や有利でない規格のものもありますので，そういった販売先の見当たらないものについては市場へ販売していくということになるかと思います。 逆に，市場で競った方が高くなるものについては，市場の方に出して販売していくという形になるかと思います。 直接協定取引が拡大する傾向にはあると思いますけれども，市場の方にもそういった必要なものは出していくという形になっております。 そういった形で土場とか中間土場が必要となるのですが，設置できない現場もありますので，そうした箇所で市場への距離が近い所であれば，市場へ出していくという方法も今やっております。
（委員長）	よろしいですか。他の観点からの質問がございましたらお願いします。
（委　員）	今言った協定取引４０％の割合というのは，ある意味で長期的に考えた率なのですか。
（事務局）	はい。
（委　員）	単年度的に見たときに，去年は７０％になったということですけど，中間土場で相手方を見ながら仕分けすると，例えば■■市の「◆◆事業地」で直接取引しているところが５社ありますが，業者向けに採材したり選別したりというのを，誰かがオペレーションしているということなのですか。
（事務局）	そうですね。中間土場の場合，事業自体は財団に委託しております。 木材生産の方はその財団の直営販売とか，あるいは民間の事業体とか森林組合を入れて土場までは出していくのですが，そこで仕分けが必要なものにつきましては，主に財団が中間土場で販売先別に仕分けを行っております。
（委　員）	ものすごく緻密というか，機動的だなと思います。国有林の関係でも，こういうことができないかと感心いたしました。

（事務局）	中間土場の取組をはじめて３年か４年目ぐらいになりますので，最初やはり仕分けが厳しいということで，それに対応するために市場の方に半年ほど行き，訓練をしております。
（委　員）	ありがとうございます。
（委員長）	直接協定販売などで，売上高が伸びるような部分に繋がっていると思うのですが，トータルでみて直接協定取引の割合も高くなっていることと，この事業全体の経常利益の黒字化との関連性だとかで，整理していただくとどんなことが言えるのか，今後の展望も含めてコメントいただければと思います。
（事務局）	県との直接協定取引につきましては，一定期間同じ価格が示されているということですので，集荷計画がたてやすいということが考えられます。また，他の価格との比較も可能となっております。 価格の高い規格を重点的に採材指示することにより，結果的に高く売れまして収益の確保を図ることができ，最終的に経常利益の黒字化につながっていると考えております。 一昨年度は価格が低かったということもございますけれども，２８年度は直接協定取引が進んだ結果，平均価格もかなり上がっておりますので，それが経常利益の黒字化に大きな影響を与えたものと考えております。
（委員長）	例えば，新たな中間土場の開設だとか，いろいろな枠組みへの投資だとか，県全域の中でテコ入れするなどの戦略を何かお考えだったりするのでしょうか。
（事務局）	その点につきましては，県営林だけでなく，広島県の林業全体で考えているところです。県営林だけで見ましても，中間土場を使っていくためには，すべての事業地で近くに付設できるかどうかや，土地の問題とかリース料とか，あるいは労務，そういった仕分けができる人の数が限られているなど問題があると思います。 県下全体で何か取り組めないかということを，今検討しているところです。
（委員長）	わかりました。どうもありがとうございました。
（委　員）	確認をさせていただきたいのですけれども，間伐から主伐ということで，主伐が多くなるということは生産量が増えるであろうし，生産性も高くなると考えられると思いますけれども，主伐が増えることにより生産量や生産性がどうなのか，もう少し説明をしていただけないでしょうか。
（事務局）	今の傾向としまして，主伐は普通考えると，林齢でたとえば通常ヒノキであれば５０年～６０年の間，あるいはちょっと長ければ７０年８０年という年数でまずは整理してきました。 これまでの取組を進めていく中で，製材工場で求める適寸規格というものがありまして，そこを目指したものを生産していかなければならない。 すると，年数というよりは規格というものを目安に現地調査をし，木材生産をしていくというところにシフトしていかなければならないと考えております。 間伐などの補助金が出ている間にインフラ等を整備しながらコストを下げて，できるだけ収益をあげていく，そういった形の取組を進めていきたいと思っています。 今までは，間伐を何回かやって主伐を考えていましたが，十分主伐として成長できる材がありましたらそのまま主伐の方でやっていこうという形になりますし，インフラ整備とか間伐が必要だという所につきましては，やはり間伐を繰り返してやっていきたいという形で考えています。
（委　員）	例えば，当初の案ではスギがもう少し多かったところを，ヒノキを増やしたために材積

	がいかなかったという面があるのでしょうか。
（事務局）	一昨年までは，材積を目安に生産してきたのですが，２８年度は，間伐につきましては材積プラス間伐面積も考慮し実施いたしました。 間伐でいうと，１８，５２５㎥という計画があるのですが，その前後を目安に間伐を実施していくという形をとっております。 また，これまでは材積を出すという採材をしておりましたが，昨年度の途中から，単価がとれる規格で採材をするといった形に切り替えてまいりました。 先ほど言った，直接協定取引などでニーズに応えることにより多く生産できたのだろうと思っております。
（委　員）	主伐については，何年生とかで主伐されたのですか。
（事務局）	参考資料の３の中で，上から２番目の〇〇事業地と一番下の△△事業地は戦前に植えた事業地なのですが，あまり整備をしていない山でも木の成長が良いため主伐を実施しました。 他の箇所につきましても，□□事業地につきましては利用間伐などでインフラ整備後数年経過しましたので，ある程度主伐できるだろうということで主伐を行っております。 これが大体５０年生というところです。 他につきましても，５０年生前後なのですが，規格が十分に達しているということで，あまりおいたら逆に下がってくるということで，主伐に踏み切ったという形です。 また，事業地へのアクセスは良いということで，主伐という形でさせていただきました。
（委　員）	計画変更があったということですか。
（事務局）	計画変更というか，今の県営林が伐採委託している基準が１４㎝なのですが，やはり材積が増えそうだということで，途中でヒノキは１６㎝，スギは１８センチとサイズを少しあげたら単価の安い小径木の量が少なくなりました。ちょうど適寸の単価の高いところが多く生産できたということが単価の上昇につながったのだと考えております。
（委員長）	では，時間もまいっていますので次へ進めさせていただきます。 事務局，次のご説明をお願いします。
（事務局）	参考資料４：財団直営事業の生産性及び生産コスト 参考資料５：広島県内の森林組合毎の木材生産性 について，資料に基づき説明
（委員長）	ありがとうございます。生産性について，コストの削減等についてご説明いただきましたが，２８年度については２７年度に比べると目標値としてはより高く生産性を上げようという計画に対し，少し足らないということですが，昨年度に比べると上昇はしているという実績となっております。 ご意見がありましたらどうぞお願いします。
（委　員）	資料４の１番の生産性と２番の生産コストの関連性というのがよく解らないのですが。 例えば，２８年度の３つの事業地について，一番右端の事業地は，生産性が８．２と高いにもかかわらず，金額的には３，２４０円というコストが出ております。 一方，他の事業地の生産性は６．８，６．１で生産性が低く，コスト面でも差が出ております。 原因について説明いただけますか？
（事務局）	特に，資料の一番右端の事業地，◇◇事業地が安くなっていることもあり，調べてみた

	のですが，◇◇事業地は生産性が高い事業体に一部外注することにより，コスト削減と生産性の向上を図っておりました。
（委　員）	かなり安かったということですか。
（事務局）	はい。
（委員長）	２６，２７，２８と年度をわたって集計していただいているのですが，２８年度の生産性はどのように分析していますか。
（事務局）	２８年度について，当初課題であった木寄せの工程は改善されつつあり，路網配置の成果と考えられます。 造材の工程に差異が生じているが理由は分析しきれていませんが，年度別平均の比較から考察すると，生産量の総量に起因していると思われます。 運搬については，面積の大きい事業地は，奥に進むほど運搬距離が延びて生産性が低くなる傾向にあり，そういったことで生産性が落ちていっていると考えております。 前回の評価委員会での指摘でもありましたが，事業地の中にトラックの通れるような道をつけていただくような整理が大事なのではないかと考えております。
（委　員）	先程お話があった，◇◇事業地の事業体の能力が高いという話ですけれども，路網密度は他に比べて３割，４割と低く，さらに平均傾斜度は高い，というのを見るとかなり能力が高い事業体でないかとみえるのですが，例えばどういった教育をしているのですか。 つまり，こういった事業体にするには，日頃からどういった教育システムを使われているのか，その辺についてご紹介いただけたら，もしかしたら活かせるのではないかと思いますが。
（事務局）	路網密度５０ｍとあるのですが，この事業地は，その道の際までトラックの入る道が既にあったわけです。逆に言えば，５０ｍの作業道を付けるだけで効率よく搬出できる，そういった事業地でした。 また数年前，林野庁の全国オペレーター研修がありましたが，今回作業された事業体の方は，その講師としてデモンストレーターをした方です。ですから，日本屈指のオペレーターの方が作業されました。
（委　員）	講師をされるまでになるには，どんな経験を積んでこられたのでしょうか。
（事務局）	デモンストレーターになられる前にも，オペレーターを育成するようなプログラムを組んでおられまして，元々，ある森林組合さんの伐採，木材生産をかなりしており，生産効率を上げるにはどうすればいいのかを考えて取組を進めておられたと聞いております。それが実際の現場の生産性の高さに繋がっているのかなと思います。
（委　員）	そういう方は，それなりに賃金が高くなっていると考えればいいのですね。
（事務局）	はい。そうだと思います。
（委員長）	生産性の向上について，直営班事業を通じて目標達成状況をお示しいただいてきたところですが，今年度の実行分から直営班事業が無くなるとのことで，今後，生産性がどのように推移していくのかの確認をどうされるのですか。
（事務局）	２９年度から直営事業をやめ，今後は全て請負事業で行っていくため，林業事業体の生産性で確認していくこととなります。 ですから，請負先である林業事業体の生産性をどんどん高めていかなくてはならない。 先ほど説明があったとおり，現場の生産性につきましては，工程管理システムの数値を定めて目標に向かっていかにして上げていくか，生産性を上げていくが非常に重要だと思

	っています。 　事業体が年間を通じて動きやすくする，その中には道の整備などのインフラ整備をすることによって，生産性を上げてコストダウンを図る必要があるのではと考えています。 　主伐を見据えた場合に，早い段階でインフラ整備を行って主伐を迎えることが一番効率が良いと考えております。 　現場の状況に応じてどのように整備していくのか検討して，次年度の計画に反映していければと考えています。
（委員長）	ありがとうございます。 　参考資料の５を見せていただきますと，平成２８年度の各森林組合の生産性の実績がありますが，多くの組合が１人１日８㎥を超える状況にあって，間伐の割合も高い，そういった組合が多くある一方で，その半分前後に留まっている組合もある。ここをいかに上げていただくかという取組も必要かと思います。 　この辺りの具体的なテコ入れ，レベルを上げるための方策は考えておられますか。
（事務局）	低いところは上げていくのが大事だと思います。重点的に何が課題かを探ってみて，わかっているところでは林業機械が入っていない現地もある。そういった分析をし，生産性を上げていく取組を優先的にやっていきたいと思います。
（委員長）	ありがとうございました。 　年間を通じての生産性だと思うのですが，これを安定して達成するためには，年間を通じた仕事を実施することが必要だろうと思います。 　また，あとは生産性が上がるかだけではなく，生産コストが下がるかという話になると， 　減価償却とか，年間を通じての稼働という話にもなってきます。 　生産性の目標だけではなくて，先々そちらも加味する必要があるのではないのかなという気がしますが。
（事務局）	先ほど言われたように，事業地を安定して確保することは重要であると考えています。
（委員長）	生産性の話について質問をいただいているところですが，ひとつ前のあたりの質問となりますが，先ほど素材生産量を増産しようというお話があって，目標に少し足りなかったが経常収支は黒字になったというところがあります。素材生産量を更に増産するという観点からいうと何か課題があるかと思うのですが，昨年度の実績なども踏まえてお話があればお願いします。
（事務局）	はい。素材生産量につきまして，２８年度につきましても契約どおりにできた取組とできなかった取組というのが実際にございます。 　請負につきましては，直営事業を減少して，民間を拡大して取り組んだということで，民間の直送も行うことが可能となったというところでございます。 先ほどのお話にありましたが，民間に対しては，やはり年間を通じた事業費の確保，スケジュールの調整，あるいは民間事業体の活動エリアが限られているという課題が見えてまいりました。 　また，立木販売につきましては概ね達成できたと考えております。 　従来からの素材生産業者に加えて，商社系の方が入札参入していただいて，昨年度については落札もしていただいて，高い収益を得ることができたというのはありますが，平成２９年度の状況からみて地域格差等もありまして，そういうところの素材生産業者さんを今後どのように考えていくかが課題だと感じております。

	また，売上を確保するのであれば主伐を拡大していかねばならないと思いますが，平成３０年度までは現状の事業を続けていきながら，次期計画では採算性を検討して，どこが適正なのか検討しながら取組を進めていきたいと考えております。
（委員長）	ありがとうございます。 それでは，ここで一旦取りまとめをさせていただきます。 第１号議案：平成２８年度県営林年度実施計画の達成状況についてですが，この議案を原案どおり承認させていただくか，条件付きということがあるかどうか，原案どおり承認させていただくということで異論はないでしょうか？
（委　員）	ひとつだけお願いしたいことが，資料２の７ページ表１１にあります言葉が「残額」となっておりますが，「残量」ではないでしょうか？
（事務局）	ｔ－ＣＯ2でございますので「残量」です。修正いたします。
（委員長）	残量に修正するということで，その他は原案どおりということでよろしいでしょうか？
（委　員）	意義なし。
（委員長）	第１号議案は，本会として承認することにしたいと存じます。 ご審議いただき，ありがとうございました。 続いて，その他として説明事項が２点あるとのことですので，事務局から説明してください。
（委　員）	その他資料１：前回の管理経営評価委員会における委員の意見を踏まえた取組状況等 その他資料２：第２期県営林中期管理経営計画策定に向けたスケジュール（案） について，資料に基づき説明
（委員長）	その他資料２で第２期県営林中期管理経営計画の説明がありましたが，今日は頭出しとして，計画策定までのスケジュール，３年間の取組や課題を整理していただいたと思います。 今年度中に次期中期計画の方向性を整理し，今後，案を立てていただくというプロセスになると思うのですが，ご意見を頂戴できればと思います。いかがでしょうか。
（委　員）	はい，新たな課題のところで，土地所有者の主伐に対する理解や，再造林への誘導は必要ということですけれども，主伐後に再造林がどうなるかは非常に気になるところです。 現状の補助金のままで再造林は進められるのか。例えば北海道では，道がさらに２６％上乗せをし９４％補助を出しているのですよね。 このような方向性はあるのでしょうか。
（事務局）	それはちょっと私の方から，今ですね，結論まで至っていないのですが，国レベルで色々な制度の動きがあると聞いております。森林所有者の権利関係に少しメスを入れるというような噂もチラホラ出てきております。その中で，権利関係と再造林の話は表裏一体であると思っております。課題であると認識しており，今後，国の動きを注視してまいりたいと考えております。
（委　員）	分収林について，分収造林をしている県営林と土地まで持っている県有林があるのですか？
（事務局）	そうです。県営林事業では，両方を制度上一体的に扱っております。
（委　員）	再造林について，県と国有林と森林整備センターとで地域林政について会議をする機会があるのですが，この中で再造林のコスト削減などを提案しております。 これから主伐が増える中で，３，０００本植栽であったところを２，０００本植栽にしま

	しょうとか，下刈りを減らすなどというコスト削減的な話もあるのですが，一方で，植栽本数を減らし，コストの削減に取り組んでも，シカ対策でネット柵を設置するとコスト的に吹っ飛ぶくらいなのです。 　シカの頭数調整や対策は，一朝一夕にはできないものですから，長い目で，県や森林整備センターなど関係者と情報共有していく必要があると考えおります。
（委員長）	他に質問はございませんか。 　今回は，中期計画に向けた頭出しということで整理をしていただきました。 　当委員会は，今年度もう一回開催する予定となっております。次回では，次期計画の課題や方向性などについてご意見いただきたいと思います。 　その他，何かご意見等ございませんでしょうか。 　それでは，ご意見，ご質問もないようですので，このあたりで審議会を終了したいと存じます。 　皆様には，終始，熱心にご審議をいただき，また議事運営にご協力をいただきまして誠にありがとうございました。