

令和6年度 林業イノベーションハブ構築事業

第3回専門委員会 議事概要

日時 令和7(2025)年1月27日(月) 9:30～12:00

場所 日林協会館3階大会議室

議題

1. 開会
2. 挨拶
4. 議事次第
 - (1) 森ハブ・プラットフォームのイベントについて
 - ・深掘りイベントの座談会の成果概要
 - ・2月シンポジウムの実施予定の報告
 - (2) 森ハブ・プラットフォームの今後の運営方針
 - ・森ハブPFの実施と会員の状況
 - ・森ハブPFの会員の細分化
 - (3) 林業イノベーション現場実装推進プログラムの改定素案（スマート林業）に対する意見照会
 - (4) その他
5. 閉会

資料

- 資料1 第3回専門委員会 議事次第
- 資料2 事業内容の実施状況（最終報告）
- 資料3 深掘り情報提供 森ハブ情報提供資料・アーカイブ記事原稿案（2種類）
- 資料4 林業イノベーション現場実装推進プログラムの改定素案について
- 資料5 これまでの森ハブの取組の概要
- 参考資料1 第2回専門委員会 議事録 詳細版・概要版
- 参考資料2 令和6年度林業イノベーション現場実装シンポジウム リーフレット(2種類)
- 参考資料3 「森ハブ・プラットフォーム」会員一覧（令和7年1月22日時点）

議事概要

(1) 森ハブ・プラットフォームのイベントについて

・深掘りイベントの座談会の成果概要

- 木材の付加価値について、立木段階での接点・ファンを作るという部分が良い考え方だと思われるが、具体的な事例についても載せるとよい。
- 事業体の経営戦略が重要である点について、中小企業庁の例だと補助金を申請する際に経営戦略等を示す必要がある。林業でも事業体が経営戦略を作成し、経営として林業を捉えるようになれば変化が生まれるのではないか。
- 日報を入れるツールを全国で使える様式で共通化し、それが全国で活用されることで、今後 AI でも現場に応じた生産性の分析できるような情報収集が可能になると思われる。
- 自分で日報をつけながら、日々の生産性を確認することで、改善に繋がり、満足しながら仕事に取り組むことができると思われる。そうした仕組みづくりが必要だと思われる。
- イノベーションというのは合理化・効率化（内向き）と創造・変革（外向き）という2軸があり、それぞれ深掘りのテーマ1、テーマ2に対応している。新しい付加価値を作り出すというテーマ2において、木材の付加価値について、環境的価値という説明があったが、そこには経済的な価値がないため、エンドユーザーは動かないので、経済的価値も触れないといけない。

(2) 森ハブ・プラットフォームの今後の運営方針

・森ハブ PF の会員の細分化

- 林業事業体の実態として、リテラシーの高い、低い、モチベーションの高い、低いで分けるのは難しい。モチベーションやリテラシーをどうやって引き上げていくのかというのが森ハブの課題だと思われる。
- プラットフォームは軌道に乗るまでは林野庁が誘導した方向で、テーマは募集型としつつ、誘導して伴走していくような仕組みがプラットフォームの初期には必要だと思う。林野庁主導で成功事例ができれば、後にそれが自走するような仕組みにつながっていく。
- 細分化するにあたって、主観的な情報はできるだけ排除し、客観的な情報にした方

が良い。例えば、表の縦軸は機能＝提供価値で、何ができるかを記載する。現在は横軸がメーカーとなっているが、ソフトウェア、コンサル等で細分化されていくと思われる。森ハブのビジョンの中で、どの機能が必要ということが決まれば、細分化の表の項目も決めていけるのではないかな。また表は作成して終わりではなく、実用性を伴う必要があり、そのためにはちゃんと政策意図を反映しているものになることが重要である。

- 細分化するにあたって、例えば、表の縦軸は林業事業体や行政の業務一覧にして、横軸にはそれらを高度化するために必要な技術を記載する。それぞれが交わる枠には現在の達成度に応じて◎、○、△等で示すことで、林業事業体がどの業務の中で平均値が高い、低いが見えてくるのではないかな。それに応じて、どう対応していくかを考えるという形になると思われる。また、会員の数をもっと増やすことと、それぞれの会員がどういった技術を持っているのかを、分かりやすく情報共有するとよい。
- マッチングについては、限られた人的・費用的資源の中でどこを優先的に集中投下して、次に何をやるかという作戦が必要である。これまで大学の研究者と中小企業、大企業とのマッチングを行ってきた経験から、マッチングする人の特徴は、代替わりの社長でモチベーションが高い人、そして資金余力がある人だと思われる。資金余力とやる気がある人をコーディネーターが見極めて優支援し、成功事例を作るところから始めた方がよい。

・森ハブ PF の収益源

- イベント一つ実施するにも 100 万円では運営が難しいため、将来的に国費で運営できなくなる前に、年間数百万円を要する運営費を賄えるだけの魅力あるコンテンツを作る必要があり非常に難しい。
- 他団体の例としては、賛助会員が 22 社で年間 220 万円の運営費があり、年に 4～5 回のイベントを開催しているというケースがある。賛助会員のメリットは、イベントのブース出展料が無料（通常イベントだとブース出展料 30～40 万円/回）であること。その他、イベント内容に賛助会員の意見を反映することもできる。また会員の勧誘は、開催イベント参加者の口コミで広げてきた。
- 収益源として、ビジネス化は不可能であるが、スポンサーシップという考え方が参

考になる。アメリカ例では、研究者と企業のマッチングイベントのスポンサー企業が挨拶や昼食で企業名を周知できるというメリットから費用を支払い、イベント運営側の費用負担は無料で開催できている。

- コストを経費か投資のどちらとして捉えるのかという観点が重要である。経費と捉えるのであれば将来性がない。森ハブ PF を情報収集や情報発信のツールとして活用するための投資として捉えるのであれば、国費として支援するという議論になるのではないか。例えば総務省のローカル 10000 プロジェクトは金融機関と国との伴走支援という仕組みを採ることによって 10 年以上継続していることも参考にしてほしい。また、運営費を民間 100%にしてしまうと政策意図が反映しづらくなることも懸念されるため、国費もある程度必要ではないか。

(3) 林業イノベーション社会実装推進プログラムの改定素案（スマート林業）に対する意見照会について

- 将来像として目指す姿は、自動で動いたから良いのではなくて、自動による生産性の向上が重要であり、その視点から次の計画の組み換えが必要ではないか。また造林作業の自動化も非常に苦戦しているため、技術開発に力を入れてほしい。

(2) その他

・今後のスケジュール

(意見なし)

(了)