国有林野事業における 木材の販売に係る提案募集 (マーケットサウンディング)

提案の取りまとめと課題の整理

平成29年12月26日(火)

林野庁

民間提案募集における取組状況について

「未来投資戦略2017」

林業の成長産業化に向けた先駆的な取組として、国有 林野において、民間事業者が長期・大ロットで伐採から販 売までを一括して行うことにより現行より有利な立木資産 の売却となる手法の可能性を検証するため、必要なデータ 等を示した上で、民間事業者等からの改善提案の公募を 本年中に実施する。

「林野庁の取組」

未来投資戦略2017に基づき、8月9日より民間事業者等からの改善提案の公募を開始し、10月10日の締め切りまでに42の提案が提出。

提出いただいた提案のうち、内容の精査が必要なものについてはヒアリングを実施した上で、提案の取りまとめと課題の整理を実施。

提案についての取組状況

○ 10月10日 提案の締め切り

〇 11月10日 提案者に対する質問票の送付

(1次ヒアリングとして24の提案者に送付)

○ 11月24日 2次ヒアリングの実施

~ 12月18日 (15の提案者に対して実施)

〇 12月26日 提案の取りまとめと課題の整理を公表

提案者の事業概要

〇共同提案者を含む61事業者から42の提案が提出。

〇提案者については、川上の森林組合や丸太生産業者、 川中の木材流通業者や商社、川下の木材加工業者、ほか にも金融機関等と幅広い業態であり、売上高規模も多様。

〇提案者の中には、立木・丸太を購入していない者もあった

が、一部では大ロット(立木:100ha以上/年、

丸太:10万m³以上/年)で購入している事業者もあった。

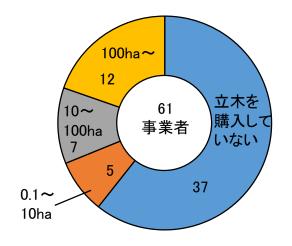
① 業態ごとの提案者数

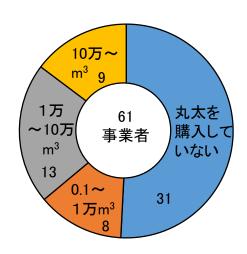
森林組合又は その他 丸太 森林組合連合会 生産業者 10 15 6 61 事業者 木材 コンサルティ 加工 ング会社 業者 木材流通 金融機関 業者

② 提案者の売上高規模



③ 提案者の年間立木購入実績 ④ 提案者の年間丸太購入実績





- ※ 提案書の記載内容から作成。②~④については、平成27年度もしくは28年度の実績。
- ※ 61事業者のうち、立木や丸太の購入・販売実績がないものは17事業者。
- ※ 提出された42提案のうち、立木も丸太も取り扱っていない事業者のみによる提案は8提案。

提案概要

〇民間事業者からは、長期・大ロットの立木の伐採・販売に必要な権利取得や立木購入などが提案されたほか、木材の伐採・販売に関連する制度運用の改善など、多岐にわたる提案が提出。

グループ	提案概要	件数	提案内容の一例
Aグループ	民間事業者が国有林の立木の 伐採・販売に必要な権利を取得 し、これまでにない長期・大ロット で木材の生産・販売を行うもの	7	・国有林の立木の伐採・販売に必要な権利を取得(対価の支払は一括もしくは毎年度) ・事業期間は30~60年程度 ・事業規模は全体で0.4万~4万ha、 0.8万~25万m3/年 ・長期・大ロットの立木販売を前提とした新たな製材工場等の設置等による需要の拡大 ・伐採コストの低減による立木価格の向上等 ・伐採と併せた造林など低コストな森林整備や関連する事業の実施
Вグループ	これまでにない長期・大ロットで、 民間事業者が国有林から木材を 購入するもの (事業期間がAグループより短い もの等)	16	・長期間の協定等を締結し、大ロット化した立木を購入(一括もしくは毎年度購入)・事業期間は3~10年程度・事業規模は1万~10万m3/年・長期・大ロットの立木販売を前提とした新たな製材工場等の設置等による需要の拡大・伐採コストの低減による立木価格の向上等・伐採と併せた造林など低コストな森林整備や関連する事業の実施
Cグループ	販売する立木の数量調査の 省略・効率化	6	・販売する立木の数量調査を省略した上で 概算契約を行い、伐採・搬出した材積により 精算 ・ドローン等を活用した材積調査
	丸太の生産請負業者への販売 委託	3	・丸太の生産請負業者に販売まで委託し、 地域の実情に応じた木材供給を実施
	丸太の生産等の複数年契約	9	・丸太の生産、造林、保育等を複数年にわたり 一括発注
	広葉樹資源の供給	4	・人工林伐採の副産物としての広葉樹ではなく、 主目的として広葉樹の伐採を実施
	民間事業者からの提案を踏まえ た伐採計画の策定	9	・伐採計画の策定の際に民間事業者の伐採箇 所についての意見を反映、または民間企業が 施業計画を策定し、事業を実行
Dグループ	具体的な提案に乏しいもの(本提 案募集の趣旨に合致しないもの)	11	_

^{※ 1}提案に対して複数の提案内容が含まれている場合があるため、件数の合計は提案数の42とはならない。

民間提案の取りまとめと課題の整理

○A・Bグループ

提案内容

- これまでにない長期・大ロットでの伐採・販売 (例:事業期間60年、1事業箇所25万m³/年)
- ※ 提案の一部は現行制度の運用の見直しで対応可能 (例:事業期間 5年、1事業箇所 2万m³/年)
- ・長期・大ロットの立木販売を前提とした新たな製材工場等の設置による需要の拡大
- ・伐採コストの低減による立木価格の向上等
- ・ 伐採と併せた造林など低コストな森林整備や関連する事業の実施
- 民間事業者の事業運営に必要な立木の伐採・販売のための権利の取得

評 価

・現行より有利な立木資産の売却や 地域における林業の成長産業化に貢献 する可能性

(右記のような課題の解決が必要)

課 題

- ①政策的な課題
- ・国有林としての公益的機能の確保 (森林計画制度との整合)
- ・需要拡大や有利な立木資産の売却を 実現する仕組み
- ・地域における公平・公正な事業運営の仕組み
- ②制度的な課題
- ・立木の伐採・販売に必要な権利付与 の方法

(公物管理との整合、支払の方法)

これまでにない長期・大ロットで民間事業者が立木の伐採・販売を行う新たな民活手法を導入することは、現行より有利な立木資産の売却や林業の成長産業化に貢献する可能性があるが、 公益的機能を確保しつつ、需要拡大や有利な立木資産の売却を実現するなどの政策的な課題、 立木の伐採・販売に必要な権利付与の手法を見出すこと等の制度的な課題がある。

今後、内閣府等と連携しながら、早急に新たな民活手法の導入の適否やその方向性について、 制度的な課題の解決策と併せて検討を進める。

民間提案の取りまとめと課題の整理

○Cグループ

提 案 内 容	課題
・販売する立木の数量調査を省略し (概数による契約)、出材実績に基づ き精算 【調査コストの低減】	・出材した丸太の適切な管理・数量確定に要するコストの増
・丸太の生産を請け負わせた事業者 にその販売を委託 【丸太の販売単価の増】	・請け負った生産量に販売量が規定されることによる、販売ロットの小規模分散化 ・需要者ニーズに精通し、販売ノウハウを 有する丸太生産事業者の確保
・企画提案方式により選定する事業 者に対し、丸太の生産、造林、保育等 を複数年にわたり一括発注 【事業の安定的な受注】	・労働力確保の必要性の高い地域では有効と考えられるものの、立木販売単価の増との関連性は希薄 ・事業者選定時の公平性・競争性の確保
・広葉樹資源の供給、民間事業者からの提案を踏まえた伐採計画の策定 【立木販売物件の増】	・効果的かつ公平な意見聴取と伐採計画 への反映の方法

〇 国有林野事業の林業の成長産業化への貢献に有効な提案については、現行制度の運用改善による具体的な手法を検討しつつ、可能なものから平成30年度以降順次導入する。