

# News Release

2024年3月13日

株式会社岩手銀行

株式会社秋田銀行

株式会社日本政策投資銀行

株式会社日本経済研究所

## 「東北地方における森林産業の現状と今後の方向性」報告書を発行

～岩手銀行・秋田銀行と DBJ グループが共同し、東北地域（岩手県・秋田県）における森林・林業の競争力強化と持続性向上の両立に向けた方策を検討・提言～

株式会社岩手銀行（代表取締役頭取：岩山徹）は、株式会社秋田銀行（取締役頭取：新谷明弘）及び株式会社日本政策投資銀行（代表取締役社長：地下誠二、以下「DBJ」という。）、株式会社日本経済研究所（代表取締役社長：塩谷晃仁）と共同し「東北地方における森林産業の現状と今後の方向性」と題した調査レポートを発行しました。

森林に対しては、世界的な人口増加に伴う木材資源の需要増加に加え、気候変動・生物多様性の観点から国際的に非常に大きな関心が寄せられています。こうした中、日本では2021年6月の森林・林業基本計画において「グリーン成長戦略」が掲げられ、木材産業の競争力強化に向けた施策が進められています。また、近年「ウッドショック」と呼ばれる木材不足と価格高騰が発生したこともあり、国産材活用への関心が非常に高まっています。

このように国内外で森林・林業を取り巻く環境が変化する中、豊富な森林資源を持ち、木材加工業の集積が見られる東北地方でも、林業の活性化や持続可能な森林管理が重要な課題となっています。

そこで当調査は、東北地方とりわけ日本有数の森林資源を有し林業が盛んな岩手県・秋田県の2県を対象として現状と課題を分析し、当地域が有する非常に高いポテンシャルを活かすための成長戦略、及び近年注目される制度（J-クレジット制度、森林経営管理制度）を踏まえた持続性向上への方策を検討することを目的として企画・実施しました。

当レポートをご希望の方は、[こちら](#)に掲載していますのでご参照ください。

DBJ は、企業理念「金融力で未来をデザインします～金融フロンティアの弛まぬ開拓を通じて、お客様及び社会の課題を解決し、日本と世界の持続的発展を実現します～」に基づき、今後もわが国森林産業の成長に貢献する情報発信を積極的に行ってまいります。

秋田銀行は、「地域共栄」の経営理念のもと、地域課題の解決及び環境課題への対応、お客様のニーズに応える質の高いサービス・有益な情報提供等を通じて、将来にわたる豊かな地域の実現を目指してまいります。

岩手銀行は、「地域社会の発展に貢献する」の経営理念のもと、地域特有の資源の強みとさらなる可能性を引き出していくことで、新たな価値を生み出し、サステナブルな地域社会の実現を目指してまいります。

#### 【お問い合わせ先】

秋田銀行 経営企画部	TEL：018-863-1212
岩手銀行 地域貢献部	TEL：019-623-1111
日本政策投資銀行 東北支店	TEL：022-227-8181
日本政策投資銀行 地域調査部	TEL：03-3244-1633
日本経済研究所 産業戦略本部	TEL：03-6214-4620

当レポートの概要は次頁以降の通りです。

# 1. 我が国の森林産業を取り巻く国内外のトレンド変化

## 国内外の環境変化は国内林業にとって成長のチャンス

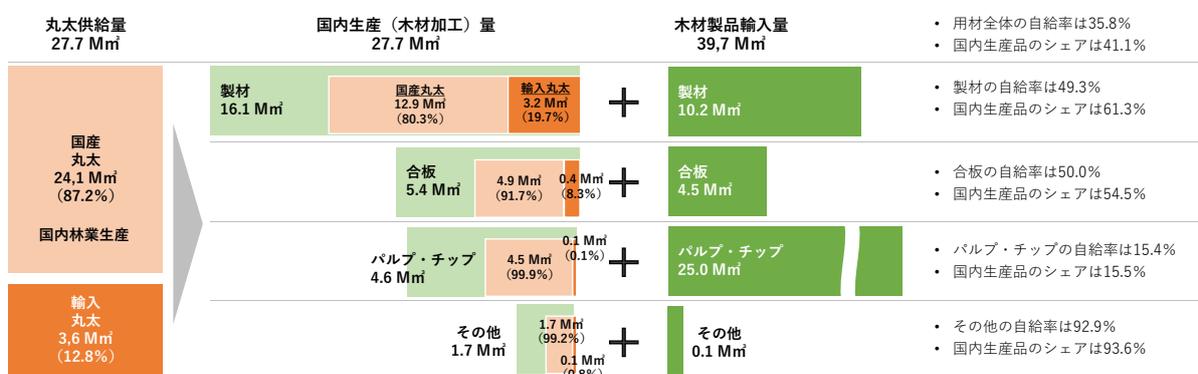
- 世界的な人口増加・都市化の進展や脱プラスチック・脱炭素の流れから考えると、木材への需要は高まっていくことは確実と考えられる。一方で、森林資源の保全に対する取組みも進展することが予想されることから、木材供給には一定の制約が掛かってくるだろう。さらに、木材の主要輸出・輸入国の貿易政策や国際情勢によって、最近のウッドショックのように需給バランスが一時的に崩れることも想定する必要がある。このような世界の木材需給の変化に対して、日本は基本的に木材需要の減少が想定されることもあり、輸入国としてのポジションは相対的に低下することが予想される。
- 現在の我が国の木材（用材）自給率は4割にも至っておらず、いまだ輸入木材のシェアが高い状況にある。しかし、今後の国際的な木材需給及び我が国の立ち位置の変化を踏まえると、国内林業にとっては、輸入材からのシェア奪還による国内での成長機会は広がると考えられる。また、木材は国際商品であり、日本国内で輸入材に勝つことができれば、その先には拡大する海外での需要獲得＝輸出量増加の可能性も高まってくる。このようなことから、グローバルな中長期トレンドは、日本の林業にとって追い風となる可能性が高い。

### 1-1 世界の森林産業を取り巻くマクロトレンド

<b>Economy 経済</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>世界的に木材の需要は長期的に伸びており、今後も増加が予想される</li> <li>これまで需要の増加に伴い生産量も増えてきたが、今後は環境的な観点から供給制約が高まることも想定する必要がある</li> </ul>	<b>Politics 政策</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>貿易構造は欧州・北米・オセアニアから東アジア・欧州に輸出される構造。近年は最大の輸入国として中国の存在感が高まっている</li> <li>貿易量・国際価格は、輸出国の政策や国際情勢に大きく左右される</li> </ul>
<b>Environment 環境</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>2050年に向けた国際的な課題であるカーボンニュートラル・ネイチャーポジティブに向けて、森林の果たす役割に期待が高まっており、森林保全の取組みに注目が集まっている</li> </ul>	<b>Legal 法規制</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>森林の減少・破壊が問題となる中でFSC認証等の認証制度の導入が進んでいる</li> <li>EUでは森林破壊規制が採択されるなど、法的規制も強まる傾向にある</li> </ul>
<b>Social 社会</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>森林の環境的な価値に着目したインパクト投資が増加している</li> <li>森林事業者は生物多様性の保全に対する取組みを進める必要に迫られている</li> </ul>	<b>Technology 技術</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能資源として建設・繊維等で木材による代替が進められており、技術革新により大幅な成長が見込まれる</li> <li>生産技術においても情報技術・生命技術の導入が期待されている</li> </ul>

出所：各種統計・資料により作成

### 1-2 日本の木材（用材）需給構造（丸太換算、2022年）



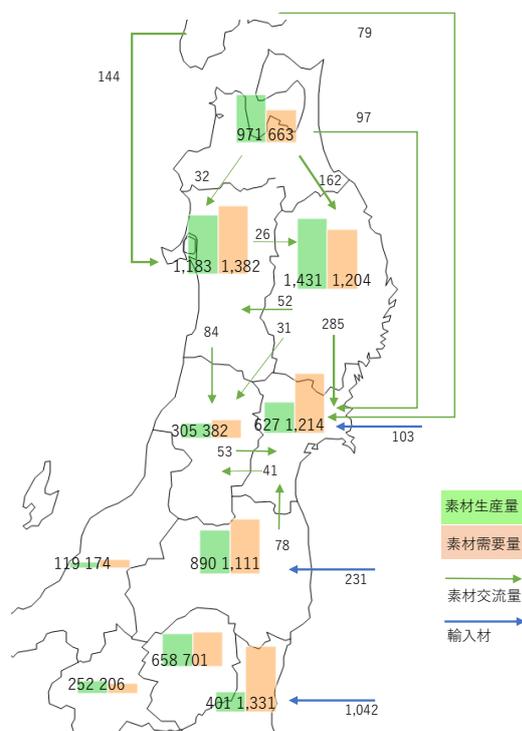
出所：木材需給表により作成

## 2. 東北の林業サプライチェーンの現状と課題

### 強い林業サプライチェーンを持つ東北は独自の市場戦略を展開すべき

- 当調査では東北の林業サプライチェーンについて、各種資料・統計データの整理、約20団体・企業へのヒアリング調査から情報の整理・分析を行った。
- これらの整理・分析から国内における東北林業の競争力を考えると、東北は国内他地域よりも強い林業サプライチェーンを有していると評価できる。この理由としては、東北は国内で有数の豊富な森林資源を持っていること、森林から素材を生産する事業者は機械化が進んでおり、国内他地域以上に生産性が高いこと、また、多様かつ有力な木材加工事業者が立地しているという特性、及び森林と木材加工をつなぐ素材流通も大規模流通事業者の存在により効率化が進んでいる等の特徴などが挙げられる。
- その中で、森林に増えている大径木への対応や乾燥能力の向上等が、付加価値の高い製品の安定供給や輸入材からのシェア奪還に向けた課題となっている。
- そして、今後より重要になるのが、森林から木材加工・流通といった地域におけるサプライチェーンのその先にあるマーケット（実需者）へのアプローチである。国内外の市場環境の変化を捉えて、東北林業サイドから積極的にマーケットを開拓し、他地域よりも優位なポジションを先行的に確立する市場戦略が必要である。

2-1 東北地方の素材需給（2021年）



出所：木材統計調査により作成

### 2-2 東北（岩手・秋田県）林業サプライチェーンの強み・弱み

特徴強み	課題弱み	東北（岩手・秋田県）は強力な林業サプライチェーンを有する
<ul style="list-style-type: none"> <li>森林蓄積は国内でトップクラスであり、中長期的に十分な素材供給が可能</li> <li>他地域より素材生産者の機械化が進んでおり、生産性が高い</li> <li>大規模な原木需給を調整できる素材流通事業者の存在</li> <li>製材・合板・集成材の幅広い分野で有力なメーカーが存在</li> <li>木質バイオマス発電が盛んであり素材の受け皿が多様</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>森林において製材能力を超える大径木が増えている</li> <li>原木価格が低く、山林経営に意欲のある山主が少ない（そのため再造林に向かわない）</li> <li>製材段階で乾燥設備の導入が進んでおらずKD材やラミナの供給能力が低い</li> <li>人口減少が進んでおり、労働力確保が困難</li> <li>木材消費地としてのマーケットは小さく・縮小傾向であり、地域外への販売拡大が必須</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>東北（岩手・秋田県）は強力な林業サプライチェーンを有する <ul style="list-style-type: none"> <li>東北（岩手・秋田県）は日本国内でも有数の森林資源を有し、素材生産の生産性は高く、流通も合理化が進んでいる。また木材加工でも多くの有力メーカーが存在しており、強力な林業サプライチェーンを有している</li> </ul> </li> <li>重要なのは自らマーケットを開拓しポジションを獲得する市場戦略 <ul style="list-style-type: none"> <li>今後、国産材活用が進む中で求められた製品を供給するだけでなく、自らマーケットを開拓し、優位なポジションを築く市場戦略が重要となる</li> <li>マーケットで優位なポジションを得れば、一定の価格決定権を持つことができ、原木を高く調達することも可能になる。その結果、山主の経営意欲も高まり、再造林が進めば、長期的に持続的な林業経営の実現が期待できる。</li> </ul> </li> <li>より付加価値を高める製品力上げる生産体制づくり <ul style="list-style-type: none"> <li>東北（岩手・秋田県）では大径木への対応や乾燥能力の不足等の課題もある。この点については加工段階での設備投資により、より付加価値の高い生産体制を作っていく必要がある。これらは付加価値が高く、かつ競争力がある商品づくりにも寄与することになる。</li> </ul> </li> </ul>

出所：各種統計・資料及び当調査ヒアリングにより作成

### 3. 今後の東北林業の成長可能性について

#### 「住宅」「非住宅・中高層」「輸出」に広域で連携し取り組むことが重要

- 今後の東北林業の市場戦略としては、「住宅」「非住宅」「輸出」の3つ分野で方向性や打ち手を考えていくことが必要である。これらすべてにおいて実需者との連携（マーケットイン）と業種・県域をまたいだ「広域的」な取組みが求められる。
- まず、「住宅」については、木造住宅における国産材シェア拡大の流れの中で、比較的付加価値の高い、高単価な構造材について供給力を高めていくことが必要であろう。そのため、まずは各県や企業単位ではなく広域的な研究開発の実施が望まれる。
- 次に「非住宅・中高層」では、様々な木材加工のニーズに対応できるという地域の強みを活かし、特に中高層の木造建築においては標準規格化へのアプローチや部材の供給・販売ネットワークの構築が必要である。今後国内で成長が期待される分野であり、東北が先行的に市場を獲得できる可能性があるため、地域や業種を超えた取組みを期待したい。
- 最後に「輸出」については、比較的付加価値の高い製材の米国輸出を軸に、地域で供給力を高めるとともに、東北から直接輸出できる体制づくりも検討すべきである。

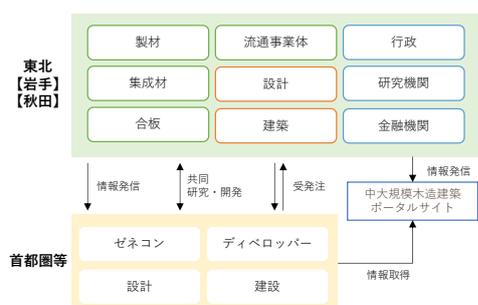
#### 3-1 今後の市場戦略の方向性と具体的な打ち手

	市場戦略の方向性	具体的な打ち手
<b>住宅</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 木造住宅における国産材のシェア拡大に向け、市場から求められる品質・量を安定供給する</li> <li>▶ 川下のハウスメーカー等と連携した市場戦略を構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 乾燥能力の拡大によりKD材及び乾燥ラミナ（集成材の原料）の供給能力を高める。乾燥ラミナについては大径材の活用を進め、地域内で流通させる</li> <li>▶ レッドウッド集成材等の輸入材のシェアが高い横架材（梁・桁）の国産材化について顧客であるハウスメーカーと共同し研究・開発</li> </ul>
<b>非住宅 中高層建築物</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 非住宅建築（特に中高層建築）では木造化の工法・部材の標準化の途上であり、成長する市場の中で先駆的なポジションを獲得できる余地がある</li> <li>▶ 多様な製材・製品メーカーが存在することを強みに個別企業だけではなく、地域内で連携して市場を開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 地域内のメーカー・流通事業者と地域外のゼネコン・ディベロッパーとも連携し、中高層の木造工法・部材の研究・開発を行うことで、部材の供給能力と販売ネットワークを構築する</li> <li>▶ すでに一定程度木造化が進んでいる公共施設や商業施設等の低層建築向け部材で地域内の共同受注体制を構築することで販売力を高める</li> </ul>
<b>輸出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 住宅・非住宅において国内でシェアを獲得できれば、将来的には国際的にも一定の競争力を有することができる</li> <li>▶ 現在は原木輸出が主だが、付加価値の高い建築部材を輸出することを目指して取組みを始める</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ スギ大径材を活用したスギフェンス材・デッキ材の生産と輸出について広域的な体制づくりを行う（個別企業では対応できない量の生産も可能に）</li> <li>▶ 将来的にはより価格の高い2×4材等の生産・輸出を検討（継続的な海外市場の調査と顧客とのネットワーク構築が必要）</li> </ul>

出所：各種資料及び当調査ヒアリングにより作成

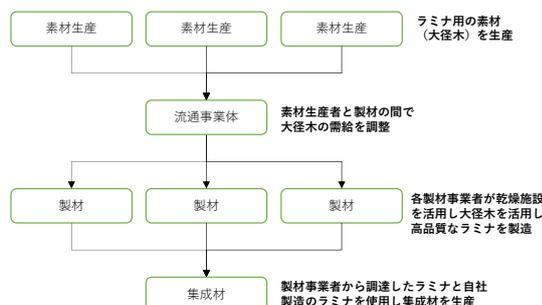
#### 3-2 「非住宅・中高層」の市場開拓・獲得に向けたサプライチェーンの構築

##### 【中高層建築の木造化に関するプラットフォーム】



出所：各種資料及び当調査ヒアリングにより作成

##### 【大径木・乾燥能力を活用した集成材製造体制】

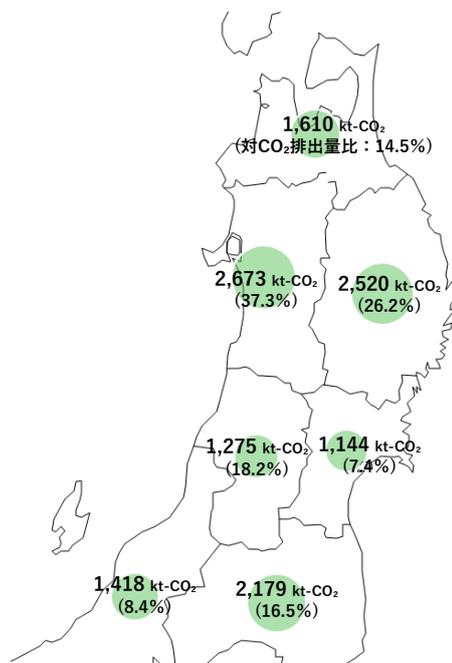


## 4. 東北における森林管理の持続性向上について

### J-クレジットと森林経営管理制度を持続的な森林管理に繋げる工夫が必要

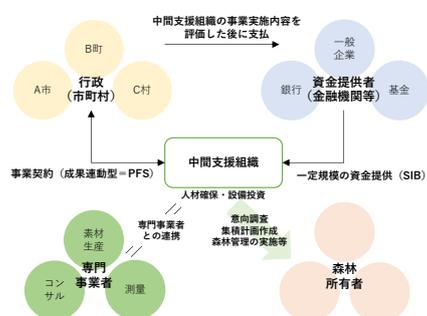
- 当調査では都道府県別に森林 CO<sub>2</sub>純吸収量を算出した。その結果、秋田県は全国 2 位（本州 1 位）、岩手県は全国 4 位（本州 3 位）の吸収量を誇ることが分かった。特に秋田県は CO<sub>2</sub>排出量に対する吸収量の割合は全国トップである。この森林が有する環境的な意味や価値を次世代に残していくためにも森林の持続的管理は極めて重要である。
- そのインセンティブとなるのが J-クレジット制度だが、森林クレジットは比較的価格が高く、認証量に対して無効化・償却量（≒販売量）が少ないという課題がある。今後、認証量の増加が予想される中、木材と同様に「東北」という単位で地域外に販売するような広域的な取組みも必要ではないか。
- また、2019 年に始まった森林経営管理制度は、適切に管理されていない私有林に市町村が関与することで森林の集積・集約化につなげ、森林経営の効率化を進めるものであるが、対応する人材が不足している市町村も多く、体制構築が課題となっている。このような自治体が単独で、かつ長期にわたって対処することが難しい取組みについては、地域に根差し、かつ専門的な人材・知見を持つ組織への委託が有効である。斯かる組織を広域的に立ち上げ・育成するには、外部資金や知見を導入しやすい PFS/SIB スキームの活用も検討できるのではないか。このスキームは森林環境譲与税という財源を使った森林産業の育成という観点からも有効と考えられる。

4-1 森林 CO<sub>2</sub>純吸収量（2022 年推計値）



出所：日本経済研究所推計

### 4-2 森林経営管理業務に関する PFS/SIB スキームのイメージ



出所：日本経済研究所

- 適切な森林管理計画制度業務の実施におけるPFS/SIBのメリット**
  - 業務実施期間が長期にわたり、かつ各年度の業務内容や成果が評価しやすいという性質に鑑みると長期の成果連動型（PFS）契約になじみやすい
  - 受託者たる中間支援組織は、資金提供者から長期の資金を得ることで、人材確保や設備投資に取り組むことができ、業務を効果的に実施しやすい（SIB）
- 広域連携の可能性（PFS）**
  - 成果連動性であるため、同じ課題を共有する自治体同士の連携が図りやすい（どこかの自治体が過剰な負担感を持つ必要がない）
- 地域連携の深化（SIB）**
  - 地域内外の資金提供者や民間事業者間の連携が深まることで、これら組織の知見やノウハウを活用した事業展開により林業の成長産業化の可能性が高まる
- 専門的な人材や民間事業者のノウハウ活用・育成**
  - 個別の自治体では保有・維持しにくい専門的知見・スキルを持つ人材を確保し、適切な経営管理計画の作成を実現することができ、市町村の人員費負担の軽減も実現できる
  - 民間企業出身者の能力や地域の専門事業者等、民間のノウハウも活用することができる
  - 中間支援組織に自治体の職員が出向し知見・スキルを高めることも可能

以上