

令和4年度
東京の林業振興に向けた専門懇談会
(第2回)
議 事 録

令和4年11月11日(金)
都庁第一本庁舎21階海区漁業調整委員会室

東京の林業振興に向けた専門懇談会（第2回） 議事録

日時：令和4年11月11日 午前10時30分から午前11時46分

場所：都庁第一本庁舎21階海区漁業調整委員会室

《 開 会 》

【司会（東田統括）】 では、定刻となりましたので、ただいまから東京の林業振興に向けた専門懇談会の第2回を開催いたします。

私は、本日の司会を務めさせていただきます東京都農林水産部森林課の東田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

まず、本日の委員の皆様の出席状況でございます。本日、青木様のご都合によりご欠席となっております。4名の皆様のご出席となっております。どうぞよろしくお願いいたします。

なお、本懇談会につきましては、インターネットの同時中継を行います。また、議事録については公開されますので、ご了承ください。

それでは、これからの進行につきましては、酒井座長のほうにお願いできればと存じます。酒井座長、どうぞよろしくお願いいたします。

【座長（酒井委員）】 酒井でございます。お世話になっております。

本日も、この懇談会が滞りなく円滑に進みますよう、ご協力のほどお願いいたします。

それから、私は用事があるため、11時45分頃をめどに議論を尽くしたいと思いますので、どうかよろしくお願いいたします。

《 議 事 》

（1） 懇談会でのご意見を踏まえた今後の施策の展開について

【座長】 それでは、次第の2に早速移りたいと思います。

これまで皆様からいろいろ貴重なご意見をいただいておりますけれども、事務局のほうでまとめていただきました。まずは事務局が準備会と第1回の意見について整理されて

おられますので、ご説明をお願いいたします。

【巽課長】 森林課長の巽でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

今先生からお話のあったとおり、準備会、第1回と、皆様方からご意見をいただいております。重複したご意見なども併せて整理をさせていただいておりますので、ご紹介をさせていただきたいと思っております。

まず、森林整備の分野でございます。現在取り組んでいる内容といたしましては、森林整備などに関する優良事例、それから、伐採搬出に関する経費、これを自治体や企業が負担すること、3番も似たような企業による森林整備、そして、間伐材の搬出や有効利用についてでございます。

これらにつきましては、私どもの職員が区市町村を回らせていただいて、優良事例を周知する事業ですとか、東京都が森林を購入して伐っていく。そこに企業などにご負担いただくような事業、さらには、間伐を進めていく上で、山の中から市場や製材工場、そういったところに木を出すための支援、こういったことを現在やっております。

今後に向けて、さらに検討していかなければいけないという事項が下段に記載されております。

1つは、企業の森というお話が出ていますけれども、私どもでやっている東京都が木を買って伐って植えていくという事業の中でも、固定的なメニューではなくて、例えば広葉樹の植栽であるなど、企業側さんからの柔軟な提案を盛り込むようにしたらどうかというご意見、さらには、シカなどの被害が多く出ているわけですが、そこに対する重点的な対策、また、先ほどの森林整備については、昨今のSDGsやESG投資といった流れをくんで、脱炭素に貢献した、なおかつ大きな企業ではなくて中小企業、こういったところにも、森林整備に貢献できるような仕組みがあったほうがいいのではないかと。

それから、木材生産というのを私どもは産業振興として大きく捉えている部分ではございますけれども、森林についてはそれ以外の価値を今後もっと強く打ち出していく必要があるのではないかと。また、木材価格が大きく長期に下落している中で、森林所有者の皆様が安心して森林を持つ、もしくは管理していく。そうした仕組みも検討していく必要があるのではないかとといったご意見に整理させていただいております。

また、次の森林環境譲与税という分野につきましては、譲与税の利用用途などについても全国的にも事例を共有していく必要があるのではないかと。これにつきましては、都や国のホームページ、それから都内区市町村に対する取組事例の周知などを行っている

ころでございます。

また、今後につきましては、山を所有する自治体、それから山を持たない都市部の自治体とのもっと連携した協力、こういったものやっていく必要があるのではないかと。さらには譲与税は、木を伐った後、また木を植えていくという部分において、苗木生産についてももう少し譲与税を使ってもいいのではないかと。さらには学校林というものを言葉としては久しく聞かないんですけれども、山側にある学校は学校林として森林を所有しているケースがある。そういったものが今なかなか整備されなくなってきている中で、この譲与税の活用も検討したらいいのではないかと、こういったご意見をいただいたところでございます。

続いて労働力の分野でございます。労働力につきましては、零細な林業事業者、経営体が多い中で、その基盤の強化を進めていくこと、また就業希望者の確保という視点では、もっと多くの方が森林や林業に関する情報を取れるようにしたほうがいいのではないかと。さらには、東京は急峻な地形の中で、作業道による木材の生産、森林の整備というよりも、ワイヤーロープを張った架線集材、こういったものが現実的でございます。もっとそういったものを充実させていくべきではないかと。さらにはそういう架線を張れる技術者の育成も重要でしょう。

また、確保という観点から、若い人にとって林業は魅力があるんだとっとPRしていく、そういったことが必要なのではないですかといったご意見もいただいたところですが、今ご紹介させていただいた意見につきましては、各林業事業者、経営体の強化のための支援、それから、林業技術者を確保していく、または育成していくための例えば見学会のツアーを行うとか、林業就業者の希望者向けのホームページを設置するとか、東京トレーニングフォレストといった高度な架線集材を担える高度な技術者を育成していくなどの取組を行っているところでございます。

下段、今後に向けた検討といたしましては、そうは言ってもまだまだ技術者の数は少ないのではないかとということで、搬出を行う架線を取り扱う技術者を増やしていくような取組をまだまだやっていく必要があるのではないかと。それから、働く時間がいろいろな形で、パートとか働く形態がある中で、特に苗木生産などについても短時間で勤務できる仕組み、こうしたものを事業者へ提案して、それを実践していく必要があるのではないかと。

また、森林所有者が山を持つ意義について、先ほど申し上げた木材生産や環境的な意味合いだけではなくて、雇用の場としても重要な意味を持っているんだから、そういったも

のをもっと広く普及していく必要があるのではないのでしょうかといった意見をいただいたところでございます。

林業機械の分野につきましては、様々な林業の機械がある中で、もっと使いやすく、リースやレンタルの補助があるといいですとか、東京都が林業の機械を購入して、それを林業事業体が有効に活用できるような仕組み、それから、東京都は、先ほど架線集材のお話をさせていただいたところですが、そこには道の話も当然併せて考えていかなければならない問題でございますし、架線集材1つを取っても、もっと効率的に集材をしていく方法があるのではないだろうかというご意見、それから、林業機械そのものの操作などについての研修も行う必要があるだろう。それから、全国、必要に応じては海外とかもあるかもしれませんが、先進的に取り組んでいる現場、地域があります。そういったところに林業事業体が視察にいける、勉強できる、そういった仕組みが必要です。今申し上げました部分については、現在東京都の様々な事業において取り組ませていただいております。

また、それ以外には、下段でございます。林業機械の活用事例の提供ということで、先進的な林業の機械というのは、まだ東京でも本当に導入が始まったばかり、緒に就いたばかりでございますので、他県での事例なども含めて、広く林業事業体に提供して、そのよさを理解してもらうことで先進的な林業機械の普及が進むのではないかとご意見。

また、急峻であったり、狭い、路網密度が低かったり、路網自体が道幅が狭い、そういった林道もある中で、東京に合った林業の機械、そういったものの導入が必要ではないだろうかという部分については引き続き検討してまいりたいと考えております。

続いて木材加工・流通分野でございます。こちらにつきましては、製材や流通への設備投資、多摩地域には零細な製材業者が僅かしかない中で、現在、例えば新しい製材機器を導入するとか、そういった部分については、生産性の向上などに向けて支援を行わせていただいておりますし、同様に乾燥施設の整備などについても支援をさせていただいております。

今後についてでございますけれども、現在人工林が50年生ぐらいを迎えて、そこが今ピークにあるわけですが、今後積極的な皆伐が行われていかないと、木がより太くなっていく。そうなったときに、多分大径材の搬出も含めて、利用も含めて、新たな市場形成を考えていく必要があるのではないかと。将来に向けて、これは多分中長期的な視点ではないかと私どもは理解していますが、そういったことを検討していく必要があるのではないかと。

それから、ウッドショックなどがございました中で、製材品の保管庫、または保管費用の支援などについても検討していったらどうだろうか。また、川上から川下までの情報の共有化、特に出口戦略というところを重点的に考えて、出口のところから組み立てていく必要があるのではないかとのご意見、それから、木材利用だけではないんですけれども、もっと盛り上がるような機運醸成に向けた取組、こういったものも必要ではないか。

さらにはJAS材の推進、製材所、零細と申し上げましたが、それらの規模の拡大ができないか、また、多摩産材だけではなくて、都内の需要を満たしている国産木材、そちらのほうが圧倒的に多いわけですが、それらの流通の円滑化などをしておけば、先だっつのウッドショックのような、またはウクライナ情勢の影響を受けるようなことも少なくなるのではなからうかといったご意見をいただいたところでございます。

続いて木材利用の分野でございます。こちらにつきましては、木材利用の意義、これは以前にもご紹介させていただきました新宿のパークタワーに整備しておりますMOCTIONですとか、新木場などで例年行っている木と暮しのふれあい展など、様々なイベントを通じて木材利用の意義をPRさせていただいております。

また、多摩産材を優先利用する枠組みといたしましては、公共施設や商業施設などへの木材利用の補助を行っておりまして、そちらを活用していただければ、多摩産材が自動的に優先に活用されるという流れでございます。

また、東京都におきましても、都民の方が見える窓口とか、そういったところで積極的に多摩産材を利用させていただいております。先ほどご説明させていただいている東京都が木を買って木を伐る事業、そうした中では、A材と言われる建築に向けた材だけではなくて、合板ですとかチップですとか、そういったものにしか活用できない材も当然含まれてまいります。それらについては、それぞれ需要先、売り先を定めて販売するなど、全ての材についての活用に取り組んでいるところでございます。

また、今後木造建築物が増えていくであろうと、それが国の法律の改正も含めて、大きな流れになっておりますけれども、ただ、設計や施工をやる方たちがなかなかそこに追いついていないのではないかとこの部分につきましては、設計や施工を行う人たちを対象とした講習会などに取り組んでいるところでございます。

それ以外につきましては、もっと多摩産材を優先利用するための後押しをしていかなければいけないのではないかとこの話、それから、事業者だけではなくて、消費者にもっと直接的にPRする取組もやっていく必要があるのではないかと、さらには木材の利用を促す

仕組み、こういったものはもっと取り組んでいったらといったご意見をいただいております。

こうしたご意見をいただきまして、私どもで最終的な整理をさせていただいたのが、今御覧になっていただいている資料でございます。

森林整備の分野からは、シカ対策についてのご意見をいただいております。こちらにつきましては、現在狩猟捕獲を行っているところですが、それだけではなくて、違った手法についてのシカ捕獲に取り組んでまいりたいと思います。

環境譲与税につきましては、山を有する市町村、それから都市部、言ってみれば区部とか市部の自治体の連携強化ということですが、特別区と多摩の自治体の連携について、東京都が後押しをしてまいりたいと思います。

労働力につきましては、搬出を行う架線、その技術者を増やす工夫ということで、架線技術者には資格が付与されております。その資格取得に向けた環境を整備していきたいと思っております。

また、林業機械におきましては、東京の実情に合った先進機械の導入ということで、海外の様々な林業における先進的な機械をまずは導入してみて、皆様に活用していただきたいというところ。

また、木材加工・流通につきましては、都内における国産木材の流通の円滑化を図るために、輸送費を一部支援してまいりたいと思っております。

木材利用につきましては、事業者だけではなく、消費者へのPRということで、消費者に向けた木材利用のPRを進めてまいります。

最後、これも利用ですけれども、多摩産材を優先的に利用する後押しの強化ということで、現在民間住宅における多摩産材と木材利用の取組を行っておりますが、それを強化していきたいと考えております。

皆様からたくさんの意見をいただいた中で、速やかにこうした事案に取り組んでまいりたいと考えております。

説明は以上となります。

【座長】 どうもありがとうございました。

ただいまのご説明につきまして、皆様からご意見を願いたいと思います。フリートキングといいますか、気がついたところで結構ですので、どんどん意見を出していただければと思います。よろしく申し上げます。

【鈴木委員】 ご説明いただきましてありがとうございます。

これはもうちょっと細かく教えていただきたいというお話は、今日はまだできないこともあると事前に伺っておりますので、全体的なお話の中での今までの議論をちゃんと踏まえていろいろと施策への反映というリストをつくっていただいていると思うのですが、補足的に確認なんですけれども、例えば都市と山間部との自治体協力連携の強化というところをぜひやっていただきたい。というのが、各地で私も森づくりをお手伝いしている中で、環境譲与税は人口割という比率も結構なところがあるので、どうしても都市部のほうに流れるお金が多過ぎて、非常に不公平であるみたいな話を山間部の方々、特に山側のほうの方々からお伺いすることが多いです。

だから、連携強化はもちろんやっていただきたいですし、あとは、どうしても材に偏って譲与税が使われる傾向があるという話をよく聞きますので、森林整備にしっかりと使っていただけるような、たしか事例集をおつくりいただけるということだったんですけれども、そういう事例集の中にも、森林整備にしっかりと使っていただける事例みたいなものが目立つように入っていると。要は使い方が分からないので、山間部にたとえいろいろな形でお金が流れたとしても、森林整備に使われないということも多々起きているようなんです。なので、そこを工夫していただきたいというのが1点。

もう1点なんですけれども、木材利用を消費者へもPRだとか、利用の促進を働きかけるといってお話がありました。「消費者向けに木材のPRを強化」というのがあるんですけれども、例えば先ほども始まる前に、私は、これ（多摩産材の名札立て）はどこで買えるんですかみたいな話をしました。檜原村でやっている私どもの森づくり活動、プレゼントツリーの参加者さんをご案内したときに、今日は青木さんはお休みですけれども、青木さんたちが作っていらっしゃる小さな小物、例えば鍋敷みたいなものだったり、まないたみたいなもの、すごく素朴で、丸太を切って少しオイルステインで加工しているぐらいなんですけれども、それが逆になかなか手に入りにくいということで、連れていった一般の人たち、企業の所属ではあるんですけれども、個人の立場でかなり買うんです。

だから、何を申し上げたいかという、要はオーダーメイドで特注してたくさん作ってもらえば作っていただけるのは分かるんですけれども、1個ずつ買えるような場所があれば、そこに人がアクセスしやすい動線をつくって、そういうアンテナショップがしっかりあるということをPRしていただけると、結構ニーズはあるのではないかなと思っていますので、このあたりはPRだけではなくて、もう一步踏み込んで、実際に手に取っていた

だいて買っていただけるような流れをつくったらいかがかなと思いました。

以上です。

【異課長】 貴重なご意見ありがとうございます。

まず、1つ目の譲与税の活用についてでございます。これは、譲与税というのは都道府県にも下りていますが、区市町村さんに直接下りているわけです。それぞれの裁量で、法律の趣旨に沿って使ってくださいということなんですけれども、まさに鈴木さんのおっしゃるとおり、私どもは森林整備にぜひ使ってくださいというお願いをしております。例えば年に2回ぐらいなんですけれども、都内のオール区市町村さんの人たちにお声がけをさせていただいて、まず事業の趣旨、人が結構入れ代わるものですから、事業の趣旨などの説明をさせていただいております。

その中で、優良事例として、例えば今、中央区さんと檜原村さんが協定を結んで、中央区の譲与税を使って檜原村の森林整備をしている。そういう具体的な事例があります。そういうものを皆様に紹介させていただいて、ぜひお取り組みをとすることは現在やっておりますし、今後もぜひそういうふうに取り組んでいきたいと考えております。

また、木材のアンテナショップみたいなお話です。実は非常にハードルの高いお話ではあるんですけれども、各種イベントにおいて、例えば来年の1月31日、2月1日には、多摩産材をはじめとする国産木材の展示商談会、これは、もともとB to Bという位置づけで取り組んでいるところなんですけれども、最終的に木を選ぶのは消費者であるという視点から、これまでのB to Bだけでなく、B to Cも加味したイベントにしていく。そういう取組をしております。

そこでは、今回、今お話のあったまないたとか日用品など、あまり大きなものはその場で売り買いは難しいと思うんですが、そういった日用品については、そこではこれまで販売をしていなかったんですが、今回から販売できるようにしていきたいと思っております。ただ、まだ恒常的に、ここへ行けばあるというところまではいけていないので、引き続きそれは検討させていただければと。

【鈴木委員】 MOCTIONとかは駄目なんですか。

【異課長】 あそこも建築基準法の関係で駄目なんです。そこは確認してあるんですけれども、そこは駄目なんだと言われてしまいました。

【鈴木委員】 やはり常設であると違います。というか、私もびっくりするぐらい、このぐらいの普通サイズの鍋敷で、2,000円ぐらいする。値段はグロテスクですけれども、そ

れを皆さん、がばがば買うんです。あれば買うんだなというのは私もびっくりしたので、そういう多摩産材を消費者に買っていただく常設の場みたいなものが絶対にあったほうが良いと思います。

【異課長】 取りあえず今まで東京都が企画する、主催する各種PRイベントにおいては、事業者さんにおいでいただいても、販売というところを出していなくて、あくまでも趣旨はPRですというところだったんですが、今後検討はして行って、少しずつそういったものを増やしていくとともに、どこまでできるかお約束はできませんが、考えてまいります。

【鈴木委員】 あとは、インターネットですよ。インターネットで販売する。

【異課長】 そうすると、東京都ではなくて、各企業さんの取組になるではないですか。

【鈴木委員】 それをどこまでサポートされるのかというのは、いろいろなやり方です。

【異課長】 そういう意味では、全国の多摩産材をはじめとした国産木材のそれこそ柱や板もそうなんですが、小物も含めて、日用品も含めて、それこそ家具とか椅子とかテーブルも含めて、実はカタログをつくってございます。それもインターネットで見られるようになっております。

【鈴木委員】 買えますか。

【異課長】 そこでは注文できません。

【鈴木委員】 買えるというのが大事なんですよ。

【異課長】 そこからワンクリックでいろいろな注文できれば便利なんでしょうけれども、一応そういった全国の商品がありますというところまでは今取り組んでいるところです。

【鈴木委員】 買えるとうれしいです。ありがとうございます。

【座長】 ほかにご質問はございませんでしょうか。

内海委員、何かございますか。なんでも結構です。

【内海委員】 質問という感じではないんですけども、専門外なんですけど、架線集材の技術者の話が出ていましたけど、多分山でそういう架線集材を見ると、すごくダイナミックで面白いんだろうなと思うんです。それをもっとうまくPRする、例えば何かゲーム感覚でいろいろな人が競うようにやるようなコンテンツをつくるとか、何とかグランプリみたいな感じで、全国のそういう技術者が競う場をつくるとか、そういうことで、この仕事をやってみたいと若い人が思えたりするようなことというのが、特にせっかくダイナミックなビジュアルを持った仕事だと思うので、何か可能性があるのではないかとちょっと思いました。

あとは、もう一つ、労働のところで出ていた短時間勤務ができるようにみたいな、私は都内で働いていて、週末、ちょっと行くとか、そういうのもあるかもしれないんですけども、例えば苗木生産とかの話がさっき出ていましたけど、ビルの屋上でできるとか、そういうような仕組みがもしあれば、もっと参加しやすいし、平日、お昼休みとか、ちょっと行くみたいな感じぐらいで何かできたりすると、それをいよいよ山に植えましょうという気分が全然違うと思うんです。そのビルのある自治体と山側という連携もそこには生まれてくるかもしれないし、何かそんなこともできたら面白いかなと、素人っぽい話かもしれないんですけども、聞いていて、思いました。

【異課長】 ありがとうございます。

1つ目の多くの人に関心を持ってもらうという意味で、例えばイベントなのか競技会なのか、そういったもの、これは、実は、この質疑の後に少し皆様からご意見をいただきたいというテーマがございまして、そこで少しお話をさせていただければと思っております。

もう1つ、ビルの屋上なども活用した、例えば今農業などでは、屋上で野菜を作って農園みたいな簡単なものを行っています。そういうところもできればすごくいいなと思うんですが、野菜は基本的に1年で収穫できてしまうものなんですけれども、苗木は二、三年かかるんです。しかも、その間に1回根っこを切ってもう一度植え直すということもあって、今いただいた意見をそのままというのは難しいかなと思うんですけども、いろいろな工夫が多分考えられるのではないかとということでご意見をいただきたいと思います。

【座長】 羽生委員、ございますか。

【羽生委員】 今出た意見を受けてなんですけれども、買える場所というのは、例えば都庁の購買みたいなお土産物屋さんというのは業者さんに委託されているんですか。それであれば、例えば森林組合とかで、ある程度そういうグッズ、発注されているものとかがあるので、PRのためにそういうものを納めて売ってもらうことも可能だと思うので、それだったら、都がやるといえば、常設でできるのではないかと思ったのです。

【鈴木委員】 いいですね。東京土産で、都庁にいらっしゃったとき。

【羽生委員】 東京の木ということで。

【鈴木委員】 こんなの（多摩産材の名札立て）があつたら、私は今日買って帰ります。

【羽生委員】 そういうのと、あと屋上利用という話もさっき出ましたけれども、太陽光パネルが義務づけられるという話もあります。CO₂の固定化ということでは、そういう緑をつくって植えていくというのも一つの方法ではあるかなと思うので、そういうのも太

陽光と並列して推進するような、太陽光ではなくて、そっちをやれば太陽光をやらなくてもいいですか、そういうのもあってもいいのかなというのは思うんですけども、どうなんでしょうか。

【異課長】 太陽光の話から先にすみません。

東京都は、どうしても都市として巨大でございます。工業製品とかだけではなくて、様々な活動が行われている中で、ものすごく二酸化炭素の排出量が突出しておりますので、森林とか木材とか、森林を吸収したり固定したりしている機能は当然持っているんですが、まずは削減をしていくというところを東京都としては主眼に置いておりますので、太陽光パネルを使うということは、違うエネルギー源となるもの、化石燃料を使わないということで排出量の抑制になっているという視点でございますので、まずそこから取り組ませていただいているということでございます。

あともう一つ、都庁内で売ればいいじゃないかというお話、確かにおっしゃるとおりでございます。実は議会棟の下にKURUMIRUというお店があります。そこでは授産施設さんの商品を販売しているんですけども、そこには実は多摩産材のネームプレートであるとか、そういったものは置かせていただいております。何分東京都というところでやる以上、公平性とかそういったものが求められる中で、大きな目的とか公平性とか、そういったものを勘案しながらですので、できることが限定されてしまうのかなということですが、先ほどの鈴木さんの意見と併せて、今後考えていければと思っております。

【座長】 どうもありがとうございます。

いろいろそういう林業関係の製品の販売店、できれば常設したいということなんですけれども、そういうイベントがあるのは木場あたりで大体やっているんです。木場へ行くのは林業関係者しか行かなくて、例えば日比谷公園とか新宿御苑とか、一般の人が来るところで常設してもらえば、後ろのパネルに意義とかをPRしてもらえればいいかなと思って、あと屋上も面白いですね。銀座生まれの苗木が、どこか、奥多摩で育つとか、それは別に針葉樹でなくたって、カエデでも桜でもいいので……。

それとあと、環境譲与税の柱にも、人材育成が確かあったと思うんです。今日、就業希望者の窓口をつくるというのが冒頭あったんですけども、窓口というのは非常に大切だと思うんです。特に家を建てたいんだという人がいるんですけども、人生の中で、そう滅多に家を建てることはないです。建てる人が行くのは、モデルハウスの展示場へ行くんですけども、そこは大手のメーカーさんで、ほとんど外材を使っている。

何を言いたいかという、家を建てる時に相談に行くのが、不動産屋か工務店なんですけれども、その工務店が多摩産材を使っていますということで、ですから、都のほうで、多摩産材を使う工務店をリストして、その常設の相談窓口をつくって、予算を聞いたりとか、どういう家を建てたいんですかと、割と公明公正な人が説明してくれると安心して行くと思うんです。

不動産屋へ行くと、不動産屋さんの中でも敷居が高かったりしちゃうんだけれども、都のそういう多摩産材で家を建てたい、あるいは木造の家を郊外に建てたいという方向への相談窓口をつくってくれと。何を言いたいかという、家を建てる人の相談相手は工務店なので、その工務店が多摩産材を使ってくれるということであれば、これは都としても、そういう登録事業みたいなものを作って、全部多摩産材でなくてもいいんですけれども、何割以上とか条件をつけてもらえばいいかなと思います。

あと、そのときに問題になるのが、大工さんをどうするかというのがあって、今大工さんが非常に人手不足で、これは30年ぐらい前から大工さんは人手不足になって、何でもかといふと、日当が決まっている、ボーナスもないというところで、大工さんの養成学校をいろいろつくっているんですけれども。そうすると、家を建てる人に、こういうクオリティで大工さんをお願いしたりすると、これぐらいの予算がかかりますと。それはリーズナブルなんですということで、そういう予算面の相談もしてもらえればと思うんです。まず、家を建てる時、高いと、ではと、やめちゃう人もいるかなと思って、そういう支援です。

あとは、お金を借りる時の支援策です。多摩産材で建てる時は、金融機関のローンの利率をちょっと下げてくれとか、その辺は、今地方銀行さん、人口減で大変だと思うので、地方の金融機関が頑張ってくれるような仕組みも連動してもらえればと思います。

あと林業機械で、ここに海外の機械とあるんだけれども、それはもう少し国産のメーカー、頑張れというところがあって、事業の中に、レンタル、リースとあるんですけれども、例えばレンタル会社さんも機械開発をやっているんで、1回レンタル機械屋さんを呼んで、東京都に合った機械、借りやすい機械とかというのを少し検討されたらと。

前もやってはおられるんですけれども、つくるんだけれども、買うのにどうするか、買えない場合にはレンタルとかで、東京都が研修するとき、まずそれを買って、使わないときは貸しますみたいなところと連動して、何を言いたいかという、レンタル屋さんを巻き込んでいかないといけないかと思っています。

それから、架線も、公的機関ですと、島根の中山間地何とかセンターとか、岐阜のアカ

デミーとか、それからもう少し架線に限らず機械化と川中、川下でタッグを組んでいるのが、近場だと茨城県の常陸大宮とか、あの辺なんかは結構視察に行かれると、いろいろ共通点が多いのかなと思います。これは行けというわけではなくて、例えばということです。

それから、ストックということなんですけれども、大規模な木造建築物をJAS材で建てようとなると、材料集めに数年かかると思うので、どうしてもストックしなければいけないと思うんです。そのときの金利の負担ですとか、そういうのは面倒を見てやるとか、ここで言う在庫というのは、売れ残りという意味ではなくて、木は置いておくことによって乾燥して価値が高まるので、そういう時間を味方に引きつけて、そのことによって乾燥コストを下げるなり、材のクオリティーが上がる。置いておくことによって価値が高まれば、うまくいけば、借りているローンぐらいは返せるのかなと思うので、そこが木のいいところだと思うんです。

生鮮食品だと、電気をかけて冷やしていなければいけないんですけれども、木は、置いておけば置いておくほど価値が出てくる。それで、ウッドショックみたいなことがあれば、そこから少し切り崩したり、あるいは何か災害があったときの急遽木造が要るというときにもそこから出せばいいのであって、ある程度のバッファを持って、タフなサプライチェーンをつくっておかないといけないかなと思います。そんな感想を持ちました。

【異課長】 たくさんご意見をいただきました。あまりにも多過ぎてメモも取り切れていないんですけれども、時間の都合もありますので、2点ほどご紹介かねがねお話しさせていただきます。

住宅ローンの話がございました。実は、多摩産材を60%以上使った住宅に対しては、一部の銀行で、低利な利率でローンを組めるという制度が民間でございます。これは、青梅信金さんとか多摩信金さんとか、そういった本当に限られたところなんですけれども、あと、きらぼしさんとか、そういうのがございますので、都としては、銀行の利率まではなかなか取り組めないんですけれども、自主的に取り組んでいただいているというのがございます。

もう一つ、木材利用です。一般の方が工務店さんとかにいろいろご相談に行くのでというお話がございました。私どもでは、今年度から、民間住宅の新築に対して、多摩産材を一定量、国産木材も一定量使った場合に、ポイントを東京都が付与して、そのポイントを使って、東京の農林水産物とか、林業体験とか、そういったものと交換できるという事業、木材利用ポイントというのをスタートさせているんですけれども、お施主さんは、木がど

のぐらい使われているとかなかなか分かりにくい部分もございます。ですので、お施主さんに代わって、工務店さんとか設計の方たちが代理で申請することができる仕組みとしております。逆に工務店さんとかは、この制度を営業のツールとして、お施主さんたち、一般消費者の方たちに営業することができるのかなと思っておりまして、そういった彼らの力を借りて、私どもは木材利用を進めていきたいということに取り組んでおります。

ご紹介をさせていただきます。

【座長】 そういういい仕組みがあれば、もっとPRしないと、誰も知らないと思うんです。そんなことはないですか。知らないのは私だけ……。

【異課長】 大工さんとか工務店さんの団体さんを通じて、いろいろPRをさせていただいております。もちろん、引き続きPRは強化してまいります。

【座長】 例えば一般紙でも、銀行協会とか……。

【異課長】 やはり専門誌です。住宅を考える方が読むような「新住宅」とか、そういったような専門誌に広告を載せております。

【座長】 専門誌だと都民は読まないから……。

【異課長】 新聞広告というわけにもなかなかいかないもので、そういった分野に関心がある人が読みそうな、そういったところに力を置いてPRをさせていただいております。

【座長】 ほかに何かご意見ございますか。

【鈴木委員】 今お話しいただいた中で、屋上で苗木を生産するという話が、多分技術的にすごく難しいのは、うちも実はチャレンジでいろいろやっではいるんですけども、苗木の素人だととてもとても。あと使うまでのタイムラグ、さっきの木材のストック期間の話ではないですけども、タイムラグがあるので、3年後にどこでどのぐらいはけるのかというのがなかなか計画が立たないというので、あまり広まっていないというのが実態なんです。その調整をどこかがやってくれるのであれば、さっきの話は、つくりたいという人は結構いるんです。

【異課長】 実は、山で植える苗木に関しては、需給調整の会議というのがあるんです。あるんですが、それでも難しいんです。例えばスギやヒノキの苗木となりますと、基本的には全国でやっています。まさか東京の木を青森とかに持って行くわけにいかない。近県でという話になるんですけども、それでも、例えば急な災害とかがあって、林道が通れなくなったので、ここを伐り終わるはずだったんだけど、伐り終わらなくなったので、植えられなくなったから余っちゃったとか、こういった話はどうしてもついて回りまして、

すごく難しいとしか、今のところ言いようがないんです。

【鈴木委員】　そうですね。分かるんです。何かないかと私も思っています。

【座長】　苗木は大きい問題で、それは国のほうにもお願いしているんですけども、今全国で6,000万本7,000万本しかつくりだしてなくて、将来、国産材自給率を4割ぐらいまで上げると1億四、五千万本ぐらいは要るんですけども、今の供給体制だと、今の皆伐したところでも全部賄い切れないというのがあって、伐って伐りっ放しと怒られるんですけども、植えたいけれども、苗木がない、人がいないということもあって、これは国の大きい問題かなと思うんです。

屋上に置くと、多分その周りでコーヒーか何か飲んでいると苗木が景色になるわけです。それが実際に植えられればハッピーなんだけれども、だけれども、その苗木を目当てにコーヒーを飲みにくる人もいたりして、そこでまた、デパートならグッズを売ったり、いろいろできるのかなとも思ったり、営業のほうは別なところで議論してもらえばと思います。

あと2つほど事務局から言われたテーマがあって、市の開催をどうしようかということ、それからマンションの内装にということで、ここに絞って議論していきたいと思っております。

【異課長】　ご説明をさせていただきます。

先ほど内海さんからのお話のあったイベント的な話、そことも関係してくるんですが、実は、これは鈴木さんからいただいている意見です。1つ目。市場などで、例えば記念市とか、お祭りみたいなものやすることで、木材の流通とかに携わっている人たちの機運を盛り上げることができるのではないかみたいなご意見をいただいております。流通の部分は、特化した話として私どもは受け止めていいのか、それとも、もっとものすごく幅広く受け止めて、林業全般みたいな感じで受け取って、例えば都市部の人たちであるとか、そういう人たちにもっと山の魅力を知ってもらい、感じてもらう。そういった中で、先ほど内海さんのおっしゃったような仕掛けというのも可能になってくるのかなとも思っております。

それとも、そういう感じではなくて、もっと山側を盛り上げたほうがいいのではないか。森林所有者であるとか、林業事業者であるとか、そういう人たちのモチベーションを上げるような、そういった地域の人たちがお祭りで盛り上がるような、そんなイメージなのか。その辺を鈴木さんだけでなく皆さんのご意見を少し伺わせていただければと思っております。

【鈴木委員】 まずは、私はどっちもだと思います。山側もユーザー側も町側も、個人も法人も、ターゲットが絞れないと、開催するときは難しいですね。

【異課長】 もう少し絞ることは可能ですか。

【鈴木委員】 だから、1つは、森が何をしているのか、どういうものを産出して、それがどこに使われて、自分たちがどういうことに関係するのか。さっきの工務店の話ばかり、多摩産材の製品の話ばかりで、それが分からないことには、どこで何をしたいのかが分からないので、まずそこをつなぐというマッチング機能、山持ちさんから出てきている材をどこでどうやって自分たちの生活に関係あるのかというところが伝わるような市、これは大事だと思います。

それから、さっきの大径木の話もそうなんですけれども、前回かな、大径木をいじれる製材所が少なくなっていますみたいな話があって、でも、その価値はすごく上がってきていますみたいな話があるので、そういうものも多分知れば、普通の人も興味があると思うんです。そこは本当は購入者というのは、ある一定の業者さんでないと、もちろん購入はしないと思いますけれども、それでも、そういうものにどれだけの価値が本来はついて、それにどういう使われ方とか、これからの使い方みたいな話をするという場自体には興味があると思うので、案外対象は絞らずとも、マッチングというのを全面的に出した市、イベントであれば、来る人はいるんじゃないかと思うんです。

【異課長】 確かに鈴木さんのおっしゃった市場、あそこはスペースもあるし、ちょうどいいんですけれども、極めて交通の便が悪い。東京都としても、農林水産業で様々なイベントをやっておりますが、人の住んでいるところ、身近なところでやるイベントは集客効果が高いと感じていますので、もし都市部で、マッチングも含めて、例えば木材、水、空気が私たちの生活と密接につながっているんですということを理解していただくようにするんだったら、何となくイメージで話をしますが、山を持っていくみたいなイメージ。山を都心に、もしくは森林を、そして、そこで森林に関するイベントみたいなものを……。

【鈴木委員】 都市側でやるということですか。

【異課長】 都市側でやったほうがいいのかというイメージは持っているんです。

【鈴木委員】 場所はどういうところを考えていらっしゃるでしょうか。公園とか……。

【異課長】 都立公園とか広いところとか、もしくはビッグサイトとか、イメージとしてはです。

【鈴木委員】 ありだと思います。山まではやはり遠いので、うちの支援してくださって

いる里親さんと言っていますけれども、森づくりを支援してくださる方々も、今までに34万本の木に里親さんがついています。だから、1本に複数ついていますからもっとたくさん里親さんはいらっしゃると思うんですけれども、1本に1人とカウントしても、34万人の里親さんがいるわけじゃないですか。でも、実際に山に行くのは本当に微々たる方々なんです。

この間、山梨の分をカウントしたら、2万数千本のうち1,500人ぐらいしか来ていませんでした。こんなに近いのに。山梨の今までのついでに里親さんのうち、今まで現地の森までいらしてくださった方はそのうちの1,500人ぐらいしかいなかったんです。だから、山まで行くという敷居は高いので、うちの里親さんは、それだけ森に興味がある人たちです。だから、都市部の公園とかビッグサイトとかで森を疑似体験できるというのは有望かもしれません。

【異課長】 具体案があるわけではないんですけれども、そういうほうが、より森を、木を、それこそ鈴木さんがおっしゃった身近に感じていただいて、生活につながるというところを意識していただけるのではないかなと感じています。

【鈴木委員】 お金はすごくかかりそうですね。山そのまま移動してくるとなると……。

【異課長】 そのまま移動はできないです。

【鈴木委員】 もちろん、そうですけれども、それと近いこと、疑似体験を本格的に、例えば檜原村とか多摩のほうの森をビッグサイトで体験していただくとなると、それなりの大がかりな仕掛けが必要な……。

【異課長】 先ほどの内海委員のお話とつながってきて、例えばVRみたいなものがそこで活用できないかとか、そういうことを考えていければ、何か面白いことができるかなと感じたので、皆さんから意見をいただきたい。

【鈴木委員】 面白いと思います。

【座長】 VRとか、いいものができていて、竹中工務店さんなんかも持っていて、それをやると本当にいい体験ができて、スプレーで木の香りか何かをプシュッとやるといいのかもしれない。

【異課長】 まさに疑似体験ができるのかと思うんです。

【座長】 そこで希望者があれば、今度、いつか山に行きますというか、五月雨式に行っても大変かなと思うんですけども、希望者を集めて、そのときに、ちゃんとターゲットをつくらないと、子どもたちには山のよさを知ってもらいたい、林業に関心を持ってもらい

たい、親御さんたちには、木を使ってもらいたい、買ってもらいたいということで、親子で行けば一番いいのかなと思って。私らも小学校へよく行って、総合学習で授業をやるんです。どのぐらいのお子さんたちが家へ帰って報告するか分からないんですけども、そこで止まっちゃうんです。本当はお母さん方に来てもらいたい。保護者にとということです。

【異課長】 時間に限りがありますので、もう一つよろしいでしょうか。

2つ目です。これは内海委員からいただいていた意見で、マンションの内装とかにはもっと木材利用の可能性があるのではないかという意見を以前いただいております。私どもは建築系に疎いものですから、このときの話は、たしかリフォームの話だったように記憶しております。マンションの内装、リフォームというのは、どういう条件下で成立するんですか。例えば所有形態とか、賃貸はできないとか、そういうのがあれば教えていただきたい。

【内海委員】 賃貸は、やはり大家さんが許可しないと難しいですね。分譲は、コンクリートの躯体の内側であればある程度自由で、例えば火気使用スペースには可燃物は使えないとか、それも火気の大きさによるんですけども、そういう法律的なところは若干あります。マンションの内装は基本的にはかなりできるはずだと思うんです。

【異課長】 分譲についてもそれなりにあって、今後有望だという理解でいいんですか。

【内海委員】 それで中古マンションを買おうと思ったときに、大抵の場合は内装リフォーム済みと書いてあって、ぴかぴかにきれいにしてありますと言って不動産屋さんは売ることが多いんですけども、内装をリフォームしていなくて、自分でやりたいという人が本当はもっといると思うんです。そういう人たちに向けて、こういうパッケージで多摩産材を使えると、そういうものに協力してくれる不動産屋さんと組みながら展開するとかでやったら、やりたい人はもっといるのではないかと思います。東京で家を建てるのは結構大変で、都内だったら、マンションを買うという人のほうが圧倒的に多いと思うんです。なので、東京の木を東京で使うと考えたときに、それは結構大きいパイにはなっているのではないかと考えて……。

【異課長】 中古マンションの販売に当たっては、今お話しになったリフォーム済みで売れるケースが確かに圧倒的に多いのかと思いますが、最近、たまに耳にする事例として、スケルトン風にして販売するというのを耳にしたことがあるんです。

【内海委員】 そういうパターンです。そういうふうな場合でうまく使えるといいなど。

【異課長】 そうすると、最終的にはお施主さんが例えば多摩産材だとか国産材を選択す

るという理解に持っていくということですね。

【内海委員】　そうですね。不動産屋さんが、例えば多摩産材でリフォームしましたと売るといパターンがあってもいいとは思いますが。

【異課長】　でも、どちらが……。

【内海委員】　それに取り組んでくれる不動産屋さんがいれば。

【異課長】　仮にいたときに、どちらのほうが高効果が高いんですか。お施主さんが自分でリフォームをしていくというパターンと、要するに改装前のものを買って自分でリフォームするパターンと、既に不動産屋さんなどが多摩産材などでリフォームしちゃってあるものを買うケースと。

【内海委員】　どちらもあっていいと思います。

【鈴木委員】　どちらもあっていいとは思いますが、私自身の経験上、2回自分の分譲マンションを売ったことがあるんです。どちらも不動産屋さん、仲介業者に託す前にリフォームしてくれと言われました。要は、それではないと値がつかないから。だから、多分そうなっちゃうんです。売主側も値をつけたいから、やはり高く売らないと手数料を取られちゃったりとかしますでしょう。だから、売る前に全部リフォームをしますから、そのときに、何がしかの多摩産材でリフォームしませんかという一声があると、多分そちらに動く人は、私なんかはあれば、そういう手法を使ったでしょうし、だから、そこに木材利用ポイントみたいなインセンティブと、それをやることによる効果みたいな話をさせていただいて、それが理解しやすいものであれば、多分協力はしてくださるんだと思います。

【異課長】　よく分かりました。ありがとうございます。

【座長】　今内海さんが言われたキットみたいなものがあると、床だけやりたいとかいう人もいるし、壁をやりたいという人もいると思うので、キットがあるといいですよ。そのキットは森林組合で開発すればいいので……。

【内海委員】　キッチンの面板とか、扉のところとかが木になるだけでも、結構雰囲気が違ったりしますし。

【座長】　あとテレビで見たんですけれども、外国の方がニューヨークで畳にした。全部畳は大変だけれども、一部分だけ畳の部分とか。それは、やはり何かしらのPRと、何か手を差し伸べる仕組みがあるといいですよ。需要とか希望者はいると思うんですけれども、それにどう手を差し伸べるか。中には自分でやるのを楽しむ人もいますし……。

【鈴木委員】　本当はそれがいいですよ。価格が安く買えて、かつ自分でその分内装

費をかけられるというような商慣行ができ上がっていただければいいんですけども、それだと仲介業者さんがなかなか扱ってくださりにくい。手数料を上げたいわけですから、成約高の一定比率で手数料を取られますから、となると、売るのが仲介していただく方々は、高価格で売りたいわけではないですか。だから、どうしてもそこは難しいので、スケルトンとかで売るのがもうちょっと一般化してくれればいいんですけども。

【座長】 今までは家を建てたり、人が家を選んでいたんですけども、これから家が人を選ぶようになるのかなと思って、いい家があれば、中古でも、そこに行きたい。だから、幾つか選択肢があって、この家へ行ってみようということ、逆に家が人を呼んでくれると思うんです。そのときに、リフォームしたり、あるいは古民家とか、しっかり直せば、割とそこに人が行くのではないかと、だから、これから家が人を選ぶ時代になっていくかと思って、だんだん少子化していく中で。

【鈴木委員】 でも、ここ（都庁）を内装はやらないと、それは今回全然入っていないじゃないですか。ずっとその話をしている。

【異課長】 これは、この間ご説明しませんでしたっけ。意匠に特許がかかっている……。

【鈴木委員】 そうでしたね。勝手にいじれないということですよ。一部だけでも……。

【異課長】 なので、壁とか廊下とかではなくて、行政ですから、都民の方が訪れる窓口があります。そういったところは、このテーブルのように木質化を今一生懸命進めているところでございます。

【鈴木委員】 大変ですよ。意匠権に縛られちゃうと、面倒くさいですね。

【座長】 ほかに何かございますか。羽生委員、何かございますか。

【羽生委員】 さっきちょっと出たDIYとかの層を掘り起こすのは重要だと思うんですけども、今ホームセンターで皆さん買われていると思うんです。結構値段が安いんです。スギなんかの材も置いてあるんですけども、だから、そこと勝負になると思うので、その付加価値を認めてくれている人をうまく掘り起こしていかないと、商ベースでやっていると、やはり安いほうに皆さん……。DIYをやる方は、できるだけコストを下げようという方も結構いらっしゃると思うので、自分で材料をホームセンターで安く買ってきてやるという流れになると思うんです。その仕組みをうまくつくらないと難しいのかなと感じました。

【異課長】 今の羽生さんのご意見なんですけれども、実はDIYに多摩産材をきちんとした規格物ではなくて、ちょっと余っちゃったようなものを置けないかなと。例えば山の

ほうに近いD I Yショップ、そういうことも実は検討、取組をしたことがあるんですけども、やはり非常に難しい。ハードルが高かったです。

近年のD I Yショップは、今お話のあったとおり、木材系を結構置いてあるんです。実は、資材館とかに行くと、朝7時半からやっているんです。あれは、実は大工さんが朝寄るんです。不足している材料とか、そういったものを買って現場に行くというところを狙っているんですが、それがずっとどこのお店でもやっているということは需要があるということです。そこに多摩産材を割り込ませていくのは、先ほど羽生さんがおっしゃったように、特に価格面から言って、非常に難しい部分がありました。

【羽生委員】 秋川木材、素木家でしたっけ。アンテナショップみたいなものもつくっていただんですけども、仕事をしながら、店番を交代でやったりするので、土日だけでも結構大変だったみたいで、そういう大手のホームセンターと勝負するというのは、特殊なテーブルみたいな大きいものとか、そういうのは探しにくる人はいるんですけども、一般的な壁とか床の板となると、なかなか勝負するのは難しいみたいです。

【座長】 今の話で、大工さんがホームセンターに寄るという話なんですけれども、実は、大工さんと材木屋さんはあまりお付き合いがないみたいなんです。だから、大工さんと材木屋さんがタッグを組んで、多摩産材を積極的に使うような仕組みをつくって、D I Yをやりたい人が、大工さんに、これだけの板を切ってくれと頼めるだけでも大分違ってくるのではないかな。その大工さんが知っている材木屋から多摩産材を買えば、盲点だったんだけれども、何遍も言うけれども、大工さんと材木屋さんはあまりお付き合いがないみたいなんだよね。だから、材木屋さんには、売れ残りの銘木はどんどんたまっていっちゃうわけで、大工さんは使おうと思えば使えたんだけれども、お付き合いがないから、ずっと銘木ばかりたまっちゃうというような話があって、それは情報交換していけば、もっとはけてくるのかなと思うんです。

【鈴木委員】 さっきの市をそういうところで活用すればいいですよ。そういうイベントにがばがばと集まってきて、山の疑似体験と同時に、そういうものもそこに行けば、年に1回か2回そういう市があつて手に入るという場所があればいいわけですよ。

【巽課長】 そこへいろいろなものを持ってきて……。

【座長】 そこでサービスか、お金を取って切ってくれるとか、設計図を持ってくれば切ってくれますと。

【内海委員】 D I Yショップに多摩産材コーナーをつくってもらおうというほうが早いよ

うな気もするんです。

【鈴木委員】 彼らもなかなかつくらないんです。

【座長】 みんな、外材だね。スプルースとか、外材ばかり。

【鈴木委員】 やはり価格ですよ。

【内海委員】 需要がないと思われちゃっているんですかね。

【鈴木委員】 いや、価格が高くなっちゃうので……。

【内海委員】 高くても買う人がいるかもしれないとなったら……。

【異課長】 かもしれないでは、お店は置いてくれないです。

【羽生委員】 ターゲットが多分違うんですよ。安く抑えたい人のお店ですから。

【鈴木委員】 だから、やはり別の場所で売らなんでしょうね。

【座長】 今日を通じて、何かやらなければいけないことがたくさん出てきたみたいなので、ぜひ……。

【内海委員】 でも、やると、多分すごい新鮮に感じると思うんです。ふだん木がなかったところに木がぼんとあると、私のNPOのTimberizeで2回都内で大きいイベントをやったんです。1回は表参道のスパイラル、あそこをわっと木質化したんです。もう1回は、東京フォーラムのガラス棟という大きい吹き抜けのところ、あそこでやって、そのときはお金がそんなに潤沢ではなかったもので、木質化できた範囲は低かったんですけども、CLTがまだ出始めのときだったので、CLTはこんなに大きいパネルがつくれるというのをそのまま持ってきたみたいで大きいベンチみたいなものを作って、腰かけたり、子どもはその上で遊んだりできるようなことをやっていたんです。

ふだんそういうものがなかった空間にいきなりそれだけがあるだけでも、やはりすごいインパクトで、あそこは通過動線になっているので、多分何万人かが見ているわけです。だから、そういう形で常設で森が来たという感じのところをつくれたら、すごく面白いし、いいのではないかな。たまに森っぽいイベントがそこである。

【鈴木委員】 常設となると、（異課長は）いつも下を向かれる。

【内海委員】 イベントでも、短期間で、もちろんいいと思うんですけども、でも、それを何回か、何年かに1回やるのもいいと思うんです。

【鈴木委員】 本来民間がやってくれるのがいいんでしょうけれども、商売ベースに乗せてやるべきなんじゃないかな。うちも、木材製品を売ったわけではなくて、それこそ青木さんたちにご協力いただいて、切り株を掘って、その中に各地の苗木を里山BONS

AI という命名で、要は、それを都会で知ってもらいたい。さっきの山側になかなか来てくださらないという方々に、都会側の人たちにまずは体感していただきたい。

森のかけらの機能で、それを売るための展示会を百貨店のバイヤーさんが集まるような展示会、外苑前でやっていたんですけれども、そこに出したことがあるんです。そこにデコレーションだけ森を模して、それこそ丸太を全部並べたりだとか、苗木を敷き詰めたりだとかしたら、人がいっぱい来ると。バイヤーさんも、面白いものだから、写真だけ撮りにくる。でも、全てが高いので、材も高いですし、売れません。これは、民間の努力だけではどうにもならないと自分たちでやって思ったので、写真だけ使われちゃうんです。ディスプレイで貸してくれないかとか、そういう話ばかりで、実際に買ってくださる方は本当に1つ2つぐらいだったのかな。小さいものですがけれども。

だから、まずは話題性を引っ張ってくるために、公的な東京都なんかがこういうイベントなのか市なのか、常設なのか展示会なのかというのをやりいただいて、話題がついて回ると、その後にはやっぱ需要がついてきてくれるのかなと思いますので、そこですね。最初の取っかかりだけは、森林環境譲与税を使ってやるのか、はたまた別の予算をつけるのかですけれども。

【座長】 時間も限られてきましたけれども、ほかに何か全体を通じてご意見はございますでしょうか。よろしいでしょうか。

ちょっと限られた時間で盛りだくさんで、延々やれば、多分夕方まで盛り上がると思うんですけれども、どこかで切らないといけなくて申し訳ございません。もし何かお気づきの点とか、事務局にお伝えしたいことがあれば、事務局へお話しいただければと思います。

それでは、限られた時間、懇談会の進行にご協力いただきましてありがとうございます。

それでは、司会を事務局にお返ししますので、よろしく申し上げます。

《 閉 会 》

【東田統括】 酒井座長、どうもありがとうございます。

最後に幾つか事務連絡を申し上げます。

次回の第3回専門懇談会は、来年2月頃に予定しております。皆様からいただきましたご意見を基に、令和5年度予算案についてご説明できればと考えておりますので、どうぞ

よろしく願いいたします。

また、入庁の際にご着用いただきました一時通行証は、お帰りになる際に、1階または2階のゲートに投入口がございます。そちらへ投入していただくようお願いいたします。

それでは、これもちまして、本日の東京の林業振興に向けた専門懇談会を閉会いたします。本日は、長時間にわたり誠にありがとうございました。

—了—