

一般社団法人北海道林産技術普及協会
平成27年度総会記念講演(平成27年4月23日)

アベノミクスと林業の未来

公益財団法人はまなす財団理事長 北海道大学名誉教授 濱田康行



〈はじめに〉

年末になると毎年、旭川に来ております。その時には、来年はどうなるといったような経済見通しを中小企業同友会の皆さんの中でお話ししてます。私が道都大学の学長室に納まっているときに、普及協会の植杉さんがお見えになって、林業関係の集まりがあるので講演をしてほしいとのお話しがありました。しかし林業についてあまり考えたこともありませんし、現場におられる専門の方々の前でお話しすることが果たしてあるのかなと思いました。私は頼まれればたいがい引き受けるのですが、この時ばかりはどうしようかなと思った。しかし良い機会なので勉強してみようということでお引き受けしました。

それからは北大農学部林学科の先生ですか卒業生をつかまえて、どうなっているのだという話をあれこれ聞きました。みなさんがこの本を読め、あの本を読めと言つて紹介してくれました。経済学のコーナーに行つても、林業の本はほとんどないですね。かなり大きな本屋さんに行くと、キノコの本ですかそういう本の横に林政学とかの本が置いてあります。なるほどと思った。林業の置かれている困難な状況が、経済学・経営学の本棚にも現れているなと思いました。全体の売場面積に比べると林業の占めるところは少ししかない。日本の面積の60%が森林だというのに、林業という業の日本経済に占める位置というのはそんなに大きくなっている“最初の事実”を認識しました。

私の専門の金融業から見ると林業は非常に遠い所にある、でもすごく大事な深い産業だ。産業というよりも、人間の営みのある部分を占めている。以下、にわか勉強の成果をお話ししようと思います。

タイトルは「アベノミクス」です。私は金融論の学者です。証券、金融、そのあたりがフィールドなので、その話をして、少しだけ林業の話をするつもりでいました。ところが1月来、そしてこの数日来、株価は最高値になりました。本日4月23日の日経平均の終値が出てると思うのですが、午前中は新高値で2万2百円ぐらいをつけていた。そうなるとアベノミクスについてあまり言うことはないのです。要するに新高

値になったわけですから、後はもう新高値を何回更新するかという話しか残っていません。実はアベノミクスというのは株価を上げる以外に実体的な効果はないのです。株を持っている人は儲かったに違いないし、その周辺のビジネスは利益を得た。だからアベノミクスの話をするとどうしても株価の話が中心になるのです。しかしこの話はもうおもしろくないなと思っているうちに、林業の本を何冊か読んで、こちらの方がおもしろくなってきた。

今日は一枚の絵を持参しました（図1）。それがアベノミクスの全体像を示すものになっています。実はこれは私が1年以上かけて、アベノミクスを説明するために作った絵です。お示したのは英語版です。3月末にバンコクに行ってきました。バンコクの大学から、学長の肩書きを持っているうちに一回来てくれということでした。せっかくの機会なので行って、バンコクに3日間、札幌からの直行便に乗つて、王立のタマサート大学に出かけました。大学院生だからみんな英語でわかる。そう言われても私は困ったんですけども、しかたがないので英語で資料を作りました。これはその時に使った絵です。実は私は外国語が苦手です。しかし下手な人間ほどやさしい英語を使いますので、分かりやすくなっているというメリットがあります。この絵を使って最後の方にアベノミクスの構造の話をしたいと思います。

〈林業と金融の対比〉

金融業を研究している私から見ると、林業はどのように見えるか。金融業は大変儲かる商売です。私の北大時代の卒業生、ゼミ生の多くが金融業に就職しています。いわゆるバブルの頃、1989年に株価が4万円に近づいたあの頃ですが、卒業して3年ぐらい経った卒業生がふらっと札幌に遊びに来る。北大は便利なところにあります。経済学部は特に南側にあり、クラーク先生のそばですから、立ち寄りやすい。3年ぐらい経つと、なんと当時の私の給料を追い越したのですよ。何かの拍子で給料の話になりますよね、「君、いくらもらっているの」と聞くと、

「このぐらいですよ」と聞いて私はびっくりする。「ところで先生はいくらですか」と、当然そういう会話になる。見栄を張ってもしょうがないので、「このぐらいだよ」と言うと、「大学の先生ってそんな安いんですか!」「大学院なんか残らないで良かった」と言う!

金融業に就職した人達の給与水準は高い。理由は簡単で、金融業は利潤率が高い。要するに金融業として全体で儲かっている。なんで儲かるのか。日本の金融業だけが儲かっているわけではない。ヨーロッパの金融業もアメリカの金融業もそうです。バンコクに行ったら世界中から銀行が進出していて、三菱UFJがアユタヤ銀行を6千億円で買っています。世界中で金融業は繁栄している。それをビジュアルに表現するために使う例があります。札幌駅で降りる、そして駅前通りを大通まで歩く。左右を見ると、大概が金融業ですよ。つまり一番家賃の高そうな所には金融業が入っている。林業はおそらく一つもありませんね。これは東京に行ってもそうだ。東京の一等地はたいてい金融の本社ですよ。ロンドンに行ったらシティという伝統的に金融業が集まる場所がある。ニューヨークにはウォール街があります。おそらくアメリカ中で一番家賃が高いのはあのあたりだと思う。ということは、金融業の繁栄は世界的であり普遍的である。普遍的であるということは、何か理由があるのです。それはいくつかある。

金融業はお金という単一商品を扱う。せいぜい通貨の違いなのです。アメリカ行くとドルで、ヨーロッパに行くとユーロ。だからその間をつなぐ外国為替取引があります。この外国為替取引も金儲けの種になる。時間があつたらお話ししたいと思います。

バーチャル世界もある。実際にはないのだけれどもあることにして取引をする、ということもできる。それから金融には輸送コストもありません。100億円をニューヨークから東京に送るとしてもほとんどノーコスト。そして1円も100億円も同じコスト。どこに送ってもです。実は私達がアメリカの誰かに送金しようと思うと結構な送金手数料を払うことになりますけども、実際にはその場で発生するコストはゼロなのです。あれはそういうシステムを作るまでの設備コストがかかっている。それを利用者からとっている、ということになります。

そして何より金融業の強みは回転数。経済学の教科書では回転数を「n」という字で表しますが、要する

に、100億円持って商売やりました。1年間でその100億円が何回転しました。ということが勝負なのです。1回転で10%儲かるとして、n回転したら年率どのくらい儲かるかというのが資本主義のスケールなのです。nが10の場合、利潤率の年率を計算すると100%になる。一般に、儲かる商売を見ていると、資本の回転数が高い。これは商店だってそうです。その商店の棚に並んでいる品物が、全部売れるのにどれだけかかるかという回転数。棚が一回転する。それが短ければ短いほどその商店は繁盛しているということになります。今日陳列した物が3ヶ月後もそのまま、1年後もそのままではダメです。

〈単なる金貸しではない!〉

金融業は「金貸し」を原型としている。回転数の高さは金貸し業の本来的な性質からきている。しかし、それだけではありません。金融業も儲かるように工夫しているのです。それを単なる金貸しからの離脱。こんな表現をしている。金貸しは、歴史的にはあまり褒められた商売ではない。「あなたの職業は何ですか?」「金貸しです」と言ったらあまり聞こえは良くないでしょう。ところが、「あなたの息子さんどこにお勤めですか?」「銀行に勤めています。」と言うと、おお、そうですかとなる。ところが銀行というのは紛れもない金貸し業です。19世紀以前の金貸し業が自己革新ていき、近代的な銀行業に至る。もちろん元々の金貸し業としての性格は継承しています。だけど近代的になっている。それはどういうことか?これを時間をかけて議論するのが金融論という経済学の一分野なのです。

ごく簡単に言うと、近代的銀行業にはお金を加工するという技術があるのです。お金なんか加工できないでしょうと思われるかもしれません。一万円札の角を丸く切るとかね、そういう意味ではないのです。それは3つの不一致を一致させる作業なのです。3つの不一致とはどういう事か。まず第一の不一致。こちらの人がお金を余している、そちらの人がお金を借りたい、という状況を考えます。みなさんが余すお金というのは金額的にはバラバラですよね。ある人は1万円を余すだろうし、他の人は100万円だろうし。また借りたい金額もバラバラです。1万円借りたい人もいるし、10万円の人もいるし、1億円の人もいる。だから1万円貸したい人と1万円借りたい人が出会うということは確率的に非常に難しいです。だから真ん中に立

つ、つまり仲介の必要性が出てきます。銀行業の最初の一歩はこれです。だから多くの人から集める。そして金額の一致が起きる。個別に金を貸そうと思ったらなかなか一致しないものが、銀行業の出現によってまず金額の一致が起こります。

お金を余すといつても、今日からいつまで余すの？といった期間の問題が出てくる。私は今日から1ヶ月間1万円を使わない。ここで1ヶ月間の預金が成立する。それで1万円欲しいという人を見つけても、その人が3ヶ月欲しい、といったらどうする？つまり金額が一致しても期間が一致しない。その時は、1ヶ月間私の1万円を使って、残りの2ヶ月間は別の人の1万円を探してきて、繋げて3ヶ月にして渡す。これを期間の一致と言います。銀行業は真ん中に立ってまずこの二つのことをやります。ここまでは19世紀の銀行です。

20世紀に近づくにしたがって、もう一つの機能が付け加えられます。それは時間の一致という問題で、なかなか難しい。私のお金が余ってくるのは1ヶ月後です。例えば5月の連休明けに私の1万円が余ります。ところが4月から1万円を借りたいという人がいる。これは何が一致してないのかというと、時間が一致してないのです。あらゆる学問にとってそうなのですが、時間軸を持ち込んだ瞬間に方程式がすごく複雑になるのです。その複雑さが銀行業の中に吸収される。ここに銀行業の離れ技があるのです。銀行業が飛躍的にn（回転数）を高めることができたというのは、この時間軸の克服によるところが大きい。

以上の3つの一致を作り出すために絶対必要なのが情報です。どの人がいつお金を必要とする、という情報が仲介者としての銀行業に入ってこなければ仕事ができないわけです。ですから一番コンピューターを使っているのは銀行業です。圧倒的な情報量を持っている。昔みたいにどこかの家の呼び鈴を鳴らして、「〇〇銀行でございます。何か預金はありませんか」、一方で「あなたお金に困っていますか」などといってお客様を探すようなことをやっていたら現代の銀行業はつとまらない。全部機械の上に乗せてやる。時間一致を作る作業もみんなコンピューターを使ってやる。コンピューターというのは情報が入っていないければただの箱ですから。そこにどれだけの情報を詰め込んで解析できるかというのが勝負なのです。システムの発注元で一番大きいのは証券業も含めて金融業です。場合によっては数千億円ですから。コンピュー

ターのシステム屋さんが金融業を捕まえたら、おいしい商売ができるのです。

銀行業はぼーっとしていて儲かった訳じゃなくて、いわゆる技術革新を重ねています。ある人が余します。これを集めてきて手放す。札幌の町で余った分を旭川に持ってくるとか、旭川で余った分を東京に持っていく。さらに時間軸を取り込んで複雑な世界を作っていくのです。そういうふうにしてだんだん平面から立ち上がってしていく。銀行業はそういう世界に飛躍していったのです。

キン 〈金から紙へ〉

その飛躍の条件として、素材も変化します。お金と言えば金（きん）。エリザベス一世の時は金貨です。もちろん紙幣も出ますけれども、日本で紙幣が最初に出たのは明治5年。その前の江戸時代は小判。この小判というのは贈答品であって、小判で飲み食いしたという記録は日本にはないそうです。だから小判が貨幣というのは象徴的にそう言っているだけです。ともかく最終的な価値物としては金（きん）だった。そういう「お金は金（きん）」という世界から、現代は「お金は紙」という世界になっているでしょう。皆さんの財布の中に金貨は入っていませんよね。入っているのは実は紙で、日本銀行券と書いてある紙なのです。日本銀行券。なんか変な名前ですが、日本銀行という銀行が発行した債務証書なのです。法律的には債務です。

お金を私達が移動させる時というのは、ほとんど電子化しています。だから紙でもない。お金は何だ？という話になったら、電気だという結論になるのかもしれない。これは素材革命でしょう。自分たちの商売の対象物が変わってきた。躍進には素材革命というのが必ずある。

〈市場の成立〉

仲介者として真ん中に立つというお話をしましたが、ここに市場が成立するのです。買いたい人、売りたい人が集まってる。原始的な市場からだんだん近代化していきます。金融業の場合は、コーヒー店から始まる。これは金融業の歴史を調べていくとわかります。ロンドンに、あるコーヒーショップがあった。イギリス人といえば紅茶だと思っていますが、彼らが最初に飲み始めたのはコーヒーだった。イギリス人が紅茶を飲み始めたのはインドやセイロンを自分の支配下

に治めてからです。シティのコーヒーショップに19世紀的な銀行家達が集まって情報交換をしていた。コーヒー店が、だんだん発展して金融市場が出来上がっていきます。最初はリアルな市場。リアルというのは、お金を持っている人が、私はいくら持っているぞという話をする。私はいくら借りるぞという話ををする。それを代理人として立ち会うというような世界だったのです。

今は東京に行って金融市場を見学したいといつてもありません。世界の金融市場はどこにあるの?と聞かれたら、東京、ロンドン、ニューヨークと言うのですが、実際にはこの3つの都市に行って金融市場を見学しようと思っても実際の場はありません。東京証券市場が一応あります。ありますけども、人が集まって取引はしていません。ピカピカ電気がついているといった世界です。いわゆる電子市場になって、猛烈なスピードと、もの凄い情報量がある。そういう巨大な、人間ワザでは絶対にできないような市場が、金融の世界にはできあがっている。

この話を林業との対比でしたいと思います。林業の世界ではたぶんそれがないのです。なにか悪いのかというと、必ずしもそうでもない。私は一方的に金融の話をしたのですが、金融業というのは150年ぐらいかけて、もの凄い勢いで発達した。しかし、それが人々を豊かにしたかというとやや疑問ですね。金融論の教授がそういうこと言うのもどうかと思うのですが。金融業自体はもの凄く発展したし、産業として洗練されたと思っています。しかし、金融業で人々は幸せになったのか?ちょっと違うのではとも考えます。そう思ったきっかけは、2008年のリーマンショック。リーマンブラザーズというアメリカの投資銀行、すこしタイプの違う銀行ですが、その人々の平均給与は、日本円にして数千万円だったのです。ちなみに経営者の年俸は15億円でした。おそらく日本の林業で年俸15億の人はいないと思います。数千万円の人もなかなかいないのでは。だから金融業はいかにとてつもない世界を作ったかが分かると思います。

ところが2008年の11月に事件が起きて、ニューヨークでガラガラと崩れていくわけです。それが世界に伝搬して深刻な世界不況になる。金融の生み出したものって一体何だったの?ニューヨークの投資銀行に勤めている連中は、一ヶ月の家賃が百万円ぐらいするような高層ビルの超豪華フラットに住んでいる。松井秀喜が住んでいるのと同じビルですか、そういう話

を聞かされた。だけど、みなさんニューヨークの高層ビルの超豪華フラットに住みたいと思いますか?

〈林業〉

林業を少し勉強して、上から目線で言うわけではありませんが、これはなかなか美しい世界だなと考え直したのです。しかし、林業は儲からない。それはなぜか?それはn、回転数の低さです。しかしこれは自然制約で、しょうがない。すぐに回転しない。植えた木は30年ぐらい待たなければならない。それを、初期懷妊期間といいます。つまり、最初に投資をする、皆さんの場合だと植林をしますが、そこから30年間、利益が上がらない。さらに何十年かしてからじゃないと元が取れない。初期懷妊期間は利益ゼロだから、林業はもともと金持ちしかやれない。そう考えてしまいます。貧乏人はこの商売は始められないなど。

自然制約があるのだから金融業と比べたってしようがない。でも比較してみると、林業には様々なべき革新・革命がなかったか、遅れたか、という印象を持ちます。技術革新は当然あった。ある乾燥の技術が開発されて、それで住宅に使えるような可能性が出てきている。木材のペレットを作るとか、様々なアイデアもあった。しかし、産業全体を塗り替えてしまうような革命的なものではなかった。素材革命も当然あったのだろうと思います。合成の材木を作るとか、表面の加工の技術とか、皆さんの専門分野ですから知ったかぶりはしませんけれども、そのようなものはあったと思います。

〈林業市場革命〉

おそらく決定的になかったのは市場革命。効率的な市場を林業の世界に見いだすことができない。ここに接点を作れば、大概の情報が全部入る。そして、自分で解析しようと思ったら解析できる。しかもそれが4次元情報になって、今だけじゃなくて何ヶ月後、何年後といういわゆる時間軸に乗った情報が取れる効率的な市場が、たぶんない。効率的なマーケットとは何か、といったらこれは簡単です。情報が分散していないということ。例えば合板に関しては情報がここ、住宅用の材木に関してはあそこ、エネルギーになるものに関しては別のどこかとか、そういうふうに分散していると効率的でない。そうではなくて、ほとんどの情報が一ヵ所でとれる、それが情報集中という状況です。おそらく今そういうことを考えたら、人間ワザ

じゃないから、いかにシステムを使っていくかになる。会員制でも何でもいいのですが、とにかく取り出せる。そして取り出す人の能力さえあればですが、分析・解析ができる。ただ集まっているだけではなくて、その情報を使って誰でも分析・解析ができる。証券市場を見てみると、今は作ろうと思えばほとんどのグラフができます。自分で作ろうなんて思わなくとも、こんなイメージでこんな物を作りたいっていうと、機械が作ってくれます。有料の場合もありますけども、そういうのがものすごく進んでいる。

分析・解析が可能だと、初めて戦略が立てられるわけです。私はこうしようとか、我が社はこういう方向に動こうという戦略が立てられる。なぜなら、時間軸の上に、全体の市場がある方向に動くらしいから、我が社はそれにあわせてこういうふうに動こうという戦略が立てられます。そこまでできるものを効率的な市場というのです。よく観察していると、自分の将来の動き方に対する作戦が立てられる。

東京には、証券会社の本社があります。最近私の訪れた証券会社のディーリングルームは大手町にありました。巨大な美しいビルの何階かに200人ぐらいの人人が3つぐらいの画面を見ながら、なにやら仕事をしている。あれが現代の市場です。そこに様々な情報が集まり、様々な注文が集まり、それが次々と執行される。現代の市場は見えないのですが、どうしても見たいという時はああいうところに行くとイメージは湧くと思います。彼らが見ている画面は一体何なんだというと、これはテレビを見ているわけではなくて、いわゆる通信会社が提供している様々な情報画面です。世界的な大手の通信会社はいくつかある。ひとつはクリックといいます。皆さんを持っているスマホで証券市場に繋ぐでしょう、そしてコードを打ちますよね。みずほ銀行だったら8411と打つとすぐみずほファイナンシャルグループの情報が出る。ブルームバーグという会社もあります。為替に関する分析だとか、世界の債券に関する分析だとか、そういうのはこの会社が先行しています。料金はそれなりに高いのですが。

〈供給体制〉

林業に関する論点を整理しましょう。まず林業の問題点は供給体制です。経済学ではこう言います。需要があれば、必ず供給は出てくる。それはそうだと思いませんか？お客様がいるのです。お客様はあるものが欲しいと言います。製造する人は、それを作れば

いいのです。経済で大事なのは需要です。需要不足ということが一番困ることだと経済学は教えます。だから、需要が不足しているときには需要を作り出さなければならない。だけど民間の需要はそんなにすぐにはできない。どうするのといったら、国が出てきてその不足を埋める。これが財政支出です。このことを最初に主張したのはケインズという経済学者です。資本主義はどうしても需要が不足する、そういう現象が起きたから、需要を埋めてやれ。そうすると不況から立ち直れるぞ、というのが彼の経済学の神髄です。これはいわゆる、需要があれば供給は必ず後からついてくる。ちょっと待っていればあなたの欲しいものは用意されるのですという世界です。これは経済学の常識なのだけれども、どうも林業の世界はそうなっていない。需要はあるのだけど、なかなか供給されないという事態が起きているような気がします。

これまでに生じたことは、乱伐というのか、要するに辺り構わず木を伐ってしまうという現象です。そうすると伐る木がなくなつて供給減になる。ところが日本は高度成長という時代がありました。みんなが家を建てるので、木材の需要も多くなります。一方は乱伐、他方は高度成長です。こういう状態が国内で長く続いたら、必然的に輸入という問題になります。国内で供給を増やすことができなければ、輸入しかない。国内でじきに供給できる時には輸入は起きません。

しかし、林業ではおかしな事態が展開した！こんなに森林がある国で、輸入材が増えたというのは問題でしょう。日本が輸入している間に、世界、主に途上国の需要が増えます。みんな経済成長していくわけですから。それから、むやみに木を伐って先進国に輸出していれば、その国の山は丸坊主になつてしまう。そして、ある時から環境問題が出てきて、アジアの国々が次々に輸出規制をかける。国連もそうしろと言う。むやみに輸出するな！丸太を輸出するなど。結果として供給が抑制され、これが価格高騰に帰結する。これは経済の必然です。こういう状態がしばらく続いた。

〈チャンス！〉

現在は林業が復活するチャンスでないかと思います。海の向こうから入ってくるものが、めちゃくちゃ安かつたらもう勝負にならないでしょう。日本の農業が抱えているTPP問題というのにはそれがある。米に関してアメリカのものと価格差がありすぎる。しかし、もし木材の輸入価格が高まっているのだったら

チャンスがある。さらに国内を見てみると、ある程度、植林もした。それが何十年か経って、ちょうどいい伐り頃になってきている。そうすると国内での供給の源があるわけです。供給の元はある。これは天が与えてくれた林業復活のチャンスだと私は思いました。

〈物流〉

経済学では需要と供給をすぐ結びつけるのですが、実際にはこの間があります。それが市場です。情報のない市場はあり得ません。市場と情報によって初めて物流が起きます。物流というのは効率的じゃないとダメなのです。クロネコヤマト！あれが物流革命になったのはどうしてかというと、物の集め方、詰め込み方、トラックの配達、そういうことを全部コンピューターでコントロールしています。レックスという航空貨物の会社がありますけども、これも同様です。だからいかに情報を集めて、それを解析して、どういう経路で運んだら一番効率的かというのを徹底的にやります。物流の世界というのはなかなかすごい。これによって物流コストが下がる。注意するべきは、木材のような品物を考えてみると、物流コストは距離に関係するのだと思うかもしれません、そうではありません。遠いところから持ってきたらお金がかかるというように思いがちですが、必ずしもそうではない。

物流世界の革命というのは、これだと私は思いますか、距離とコストが比例するという常識を壊していく。隣に配送するのも遠くに配送するのも実はコスト的にはほとんど関係ありません。だからアメリカから入ってくる、カナダから入ってくるものは物流コストがかかっているのだから我々の方が強い、と思ったら間違いなのです。この発想でいくとやられてしまうのです。

これは木材物流の今の状態なのですが（図2）、ここに森林があつてここに大工さんがいるとします。私も知らなかつたのですが、周りに様々なものがいっぱいあります。おそらくみなさんはここの中にいるわけです。いろいろな主体が物流の中に入っていると、これが効率を作り出す場合もありますが、林業全体が儲かっていないという状態では困ったことになる。金融業みたいに儲かっていて、端と端を比べたときにものすごい付加価値がついているというときは介在主体物が多くあっても成立する。実は金融業は儲かっている割には、介在物がほとんどない世界なのです。たくさん挟まつていると、一つの主体の利益が少なくなるの

で、そこから脱落していく。そうなると物流に支障が起きます。だからそういう世界は自滅する。そうならないよう多くの方々が考えているそうです。

〈『森林の国富論』〉

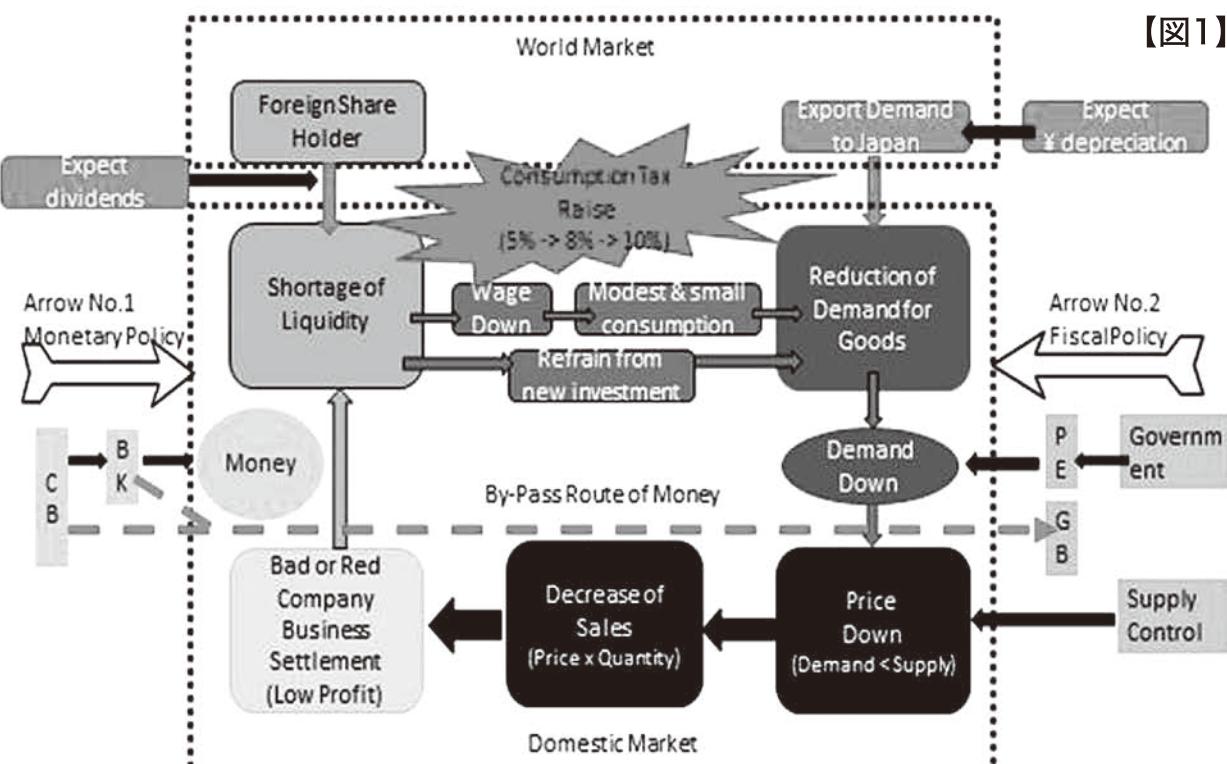
皆さんに紹介したい本があります。京都の方が書いた本ですが、昨年出た『森林の国富論』という本です（雁金 敏彦『森林の国富論』風詠社 2012年）。国富論というのは経済学第一号のアダム・スミスの本なのですが、それを意識してこういう名前になったのかな。本屋さんに林業の本は他にもありましたがこれを手に取り読みました。林業というのはトータルな市場がどこにもない。だからトータルな市場を作ろう。普通だとA県の森林に関してはそこから始まる物流があります。それとB県から始まる物流があります。まずこれが分かれているのが問題なのです。全国一律の情報網を作らなければいけない。私の所の山はあと何年したら何ができる。どういう間伐材ができる、何に使えるといった情報を全部放り込む。こっち側には需要者がいて何が必要という情報を出す。

市場で一番困るのが偽の情報、いわゆるガセネタというものなのですが、それをはじくために担当者が見張りをします。こういう日本全体を把握したような大きな市場を作つてやれる。著者はまず供給市場をつくりようと主張しています。需要の方はハウスメーカーとかそういう人々がいるわけですから。供給の方をちゃんと作つて、全国的な需給の一致を図るべきだ、と。著者も今は林業復活のチャンスだと言っています。おそらく最後のチャンスが来た、というのがこの本のメッセージです。

〈需要の開拓〉

次は、需要の開拓です。「コンクリートから木へ」「コンクリートから人へ」というのが鳩山政権の時のスローガンです。あれに土木学会が抗議したというおもしろい話があるのですが、なんでもコンクリートで作るのではなくて、木でもできる。木で作った方がいい。そういうことをみなさん方が主張できるのなら、ぜひやった方がいい。新しいお客様を開拓する。今まで使ってない人に使ってもらう。そのために、子供の頃から木に親しむ木育だとそういうことをやっている。公共の建物に木材を使う。みんなが来るような所に木材を使う。旭川の駅でも随分使っていますけども、そういう例を示す。こういうふうに使うのです

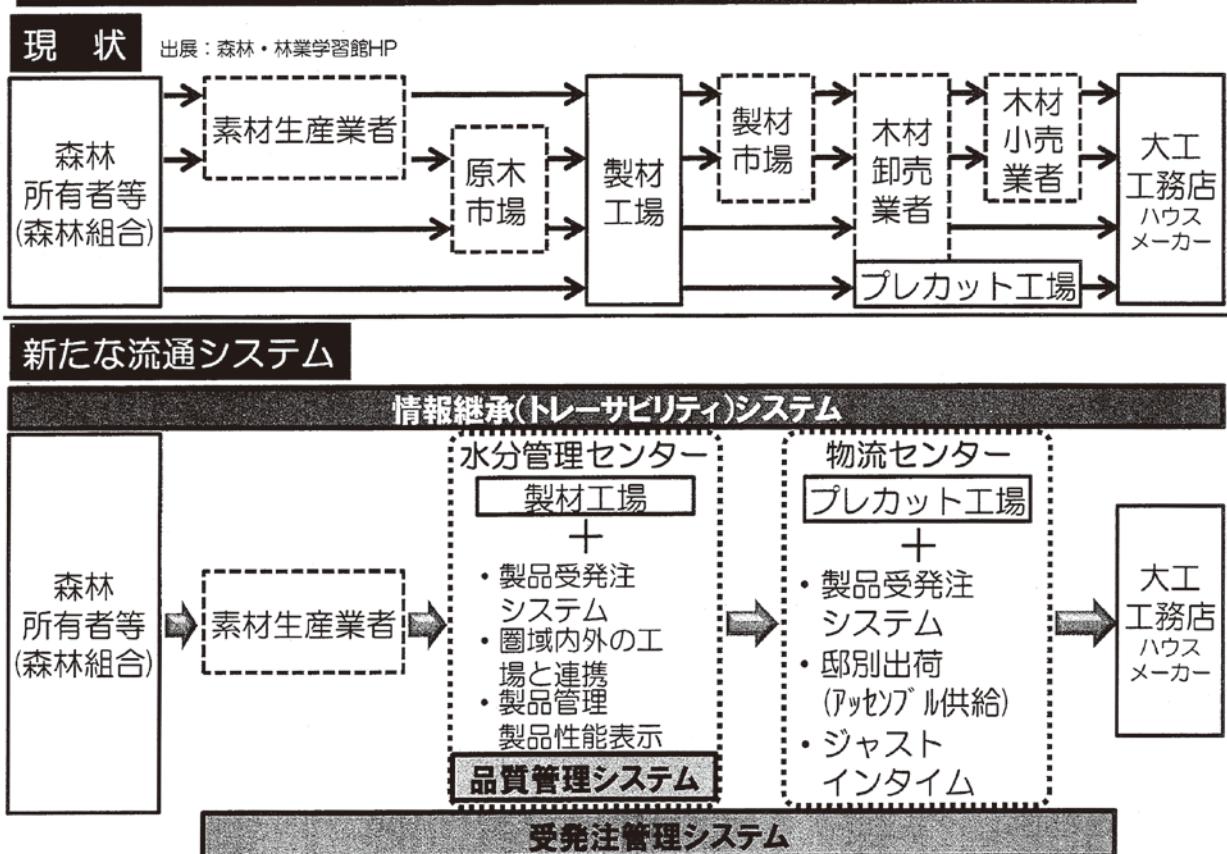
【図1】



201. Chart of Deflation

新たな流通システムのイメージ

【図2】



よ、使えるのですよ、と。ただお上とか補助金に頼りすぎたら自滅します。私も長いこと経済世界を見てきていますが、補助金に頼った業界は繁栄しません。どうしてもこの期間は必要というのはよいですが、ずっと頼っていると自分でなんとかする力がなくなってしまうのです。

〈素材革命と輸入問題、人材〉

これは技術の課題ですが、あらゆる世界で素材革命をやっているのです。だから木材の世界でもそれが行われなければならない。あとは輸入問題です。これは時間をかけてなんとかしなければならない。チャンスは来ています。というのは、日本の貿易収支は赤字になつたのです。放っておくとどんどん貿易赤字が広がるので、日本にあるものをわざわざ輸入するということに国内から批判が出てきます。世論が後押ししてくれます。それからエネルギー問題も原発に対する世論が分かれています。政治が動かないなかで、当面、新しいエネルギー源として、木質バイオマスは世論の支持を受けるでしょう。

最後は人です。産業というのは最後は人。金融業ですが、皆さんは金貸しのくせにと思うでしょうけれど、ところがここに一番人材が集まってる。残念ながら、人材が一番集まっているのは金融業と霞ヶ関だ。人材育成というのはどの産業もやらなければならぬ林業のそれは、あまりはつきりは見えていません。秋田県に森林大学校というのを作ったというニュースが出ていました。おそらく北海道にもそれに似たようなものがあるし、後継者を育成するという意向はあるのだと思います。秋田県のグラフを見ると、林業では兼業でなくて主業になる人が増えてきているようです。ということは可能性がある。兼業のうちは人は育ちませんから。これがメインで、これしかないといったときに、その仕事の技術・経験が蓄積されていくのです。だからこの人材育成を皆さん的手でやっていただきたい。最近林業に関する映画があったようで、レンタルショップで借りようと思っていったらなかったのですが、関係者に、今話題なんだよ、知らないの？なんて言われました。若い人に注目される映画があるのは希望です。そういう意味でも追い風が吹いているなと思います。

最後に。日本の森林を外国人に買われないようにしてください。買われてしまうと様々な問題が起きてしまうので、これはみなさんお願ひします。それからT

PP問題ですが、農業がTPP問題の時間稼ぎをしてくれると思ってください。相手はアメリカなのだから、決着するのは目に見えているのです。だけど時間稼ぎはしてくれています。その間に林業はどうするのかという事を考える。時間的余裕があるかもしれない。もう一つ最後に、「地方創生」です。これが時の話題ですが、多くの地方の最大の資源は森林です。言われてみたらその通りです。うちの裏に何がある？といいたら森林だろう。だから地方創生という運動はうまく使っていただきたい。肝心のアベノミクスの話はできませんでしたので、また呼んでください。お金儲けの話はこの次にしましょう（笑）。ご清聴ありがとうございました。

付記

アベノミクスの評価・評論はホームページ(<http://y-hamada.net/>)にYouTubeを添付しました。これがバンコクのタマサート大学での講演です。

アベノミクスは株価の押し上げ、その初期の起動因となった円安誘導に成功した。これは評価すべきでしょう。株価の上昇によって、実体経済も資産効果が働き上向いた。リチャード・クー氏の主張するバランスシート不況が幾分か緩和された。

しかし、地方経済をみると景気回復の実感がない。それは資産効果が大都市圏、東京に限られる。大企業はほとんど東京に本社がありますから、言葉を変えれば東京一極集中は大企業集中です。これでは日本の景気が回復したことにはならないので、第三の矢は必要。そして、問題は、置き去りにされた地方ですから“地方創生”が焦点になるのは当然です。

しかしこの課題は難しい。なぜ難しいかはホームページの“はまなす放談（1）”をみて下さい。

林業は日本経済がいわば置き去りにした産業です。しかし、いま地方創生もあって、最後のチャンスがやってきた。それがこの講演の主要なメッセージです。関係者の皆さんに期待しております。

2015年6月30日