

予 算 要 求 資 料

令和 7 年度 3 月 補正 予算 支出科目 款：農林水産業費 項：林業費 目：県産材流通対策費

事 業 名 ぎふの木輸出推進事業費（R8分）

（この事業に対するご質問・ご意見はこちらにお寄せください）

林政部 県産材流通課 消費対策係 電話番号：058-272-1111(内4366)

E-mail：c11545@pref.gifu.lg.jp

1 事業費 補正要求額 15,500 千円 （現計予算額： 0 千円）

<財源内訳>

区 分	事業費	財 源 内 訳							
		国 庫 支出金	分担金 負担金	使用料 手数料	財 産 収 入	寄附金	その他	県 債	一 般 財 源
現 計 予算額	0	0	0	0	0	0	0	0	0
補 正 要求額	15,500	6,770	0	0	0	0	0	0	8,730
決定額									

2 要 求 内 容

（1）要求の趣旨（現状と課題）

岐阜県産材の輸出量は、新型コロナウイルス感染症の影響により令和 2 年度から減少してきており、新たな輸出先国に対し、高付加価値な木製品の販路拡大が必須である。令和 6 年度から始めた欧州での取組みで、現地消費者ニーズが高いことが分かったため、現地ビジネスパートナー獲得による安定した販売体制の確立を目指す。

【課題】

- ・海外輸出拡大に向けて現地のビジネスパートナーの確保が必要である。
- ・新たな輸出先国への販路拡大には、事業者の知識の向上と現地ニーズにあった販売戦略が必要である。
- ・欧州の輸出規制（EUDR）に対応できるよう、体制の強化が必要である。

（2）事業内容

優れた木製品等の欧州への販路開拓に向けた知識の習得支援、見本市への出展、商談会開催、EUDR調査・体制強化を実施する。

○欧州輸出に向けた知識等の習得支援

欧州等の厳格な輸出規制に関する勉強会を開催する。

○見本市への出展

欧州において引き続き現地ニーズを収集・把握するとともに、高付加価値な県産木製品を幅広くPRするために見本市へ出展する。

○商談会開催

現地企業ニーズの把握、ビジネスパートナー獲得のため、現地で商談会を開催する。

○商品ブラッシュアップ及び販売戦略コンサルティング

欧州での販路拡大に向けて既存商品のブラッシュアップ及び販売戦略コンサルティングを実施する。

○EUDR調査・体制強化

欧州へ輸出するためには、輸出規制（EUDR）に対応する必要があるため、欧州への貿易実務に詳しい組織（JETRO等）の協力を得て、必要な書類や手続きを調査する。

また、EUDRにおいては、使用されている木材が森林破壊によるものでないことを証明する必要があるため、信用度を上げるため、輸出製品に使用する木材産地の国際森林認証を取得するための調査、手続きを行う。また、国際森林認証機関がEUDRに対応するための体制構築を進めているため、認証機関との連携体制構築に向けた調査を行う。

（３）県負担・補助率の考え方

県内事業者が1から販路開拓を行うのはハードルが高いため、県輸出推進協議会が輸出促進の第一ステップとなる取り組みを行うことで、事業者の今後の取引の足掛かりとなることを目指すため、県事業として実施することが妥当である。

（一部、地域未来交付金）

（４）類似事業の有無

無

3 事業費の積算 内訳

事業内容	金額	事業内容の詳細
報償費	112	販路拡大に向けた勉強会等の講師代
旅費	1,672	海外販路開拓のための出張費用
需用費	50	資料印刷代、事務用品費
役務費	37	電話代・郵送料
委託費	13,540	見本市出展、商談会等開催、EUDR調査・体制強化委託
使用料	89	会場使用料
合計	15,500	

決定額の考え方

4 参考事項

（１）各種計画での位置づけ

・県産材の販路拡大は第4期岐阜県森林づくり基本計画（R4～R8）における「都市の木造化・脱炭素社会づくりプロジェクト」に位置づけられている。

（２）後年度の財政負担

・令和9年度以降には事業者が自ら販路開拓できる体制づくりに向け、継続的に実施。

（３）事業主体及びその妥当性

県（輸出推進協議会）が率先して海外販路拡大に取り組むことにより、海外における県産木製品の信頼度が高まり、海外バイヤーとの取引につながる可能性が高くなる。また、県が出展することで、幅広い県産木製品を紹介でき、多様な現地ニーズへの対応が可能となる。

事業評価調書（県単独補助金除く）

新規要求事業

継続要求事業

1 事業の目標と成果

（事業目標）

- ・何をいつまでにどのような状態にしたいのか
- ・令和2年度以降落ち込んでいる県産材の輸出量を回復させるとともに、令和8年度までに、正確なニーズ把握を行い、県産木製品の認知度を向上させる。
- ・令和9年度以降、事業者が自ら販路開拓を行える体制を整える。

（目標の達成度を示す指標と実績）

指標名	事業開始前 (R2)	R6年度 実績	R7年度 目標	終期目標 (R8)	達成率
県産材製品の輸出量（千m ³ ）	1,971	1,416	3,756	4,100	42%

○指標を設定することができない場合の理由

（これまでの取組内容と成果）

令和4年度	
令和5年度	
令和6年度	<p>指標 目標： 実績： 達成率： %</p> <ul style="list-style-type: none"> ・輸出規制に関する勉強会（4/19） 講演：「EU森林破壊規制～規制要件と国・県産材輸出のための対応～」 講師：Preferred by Nature 日本支部代表（当時） 中村有紀氏 参加人数：28人（会員10人、教育・行政18人） →岐阜県産材輸出推進協議会員のEUDRに関する知識を深めることができた。 ・岐阜県での商談会の開催（11/12～15） ドイツ人バイヤー等3名を岐阜県に招聘した商談会を開催し、岐阜県産材輸出推進協議会員4社の製品や工場を紹介した。 →各社製品のドイツでのニーズを確認できた。 ・見本市に出展（3/14～16） 出展見本市：BLICKFANG STUTTGART 2025 出展者数：2社 岐阜県ブース来場者数：約4,200人 →岐阜県ブースには多くの来場があり、幅広いPRや消費者ニーズの収集ができた。 <p>指標 目標： 実績： 達成率： %</p>

2 事業の評価と課題

(事業の評価)

<p>・ 事業の必要性 (社会情勢等を踏まえ、前年度などに比べ判断) <small>3 : 増加している 2 : 横ばい 1 : 減少している 0 : ほとんどない</small></p>	
(評価) 3	国内住宅着工戸数の減少等に伴い、国内の木材需要低下が見込まれる中、県産材製品の新たな販路を海外に見出す必要性は非常に高い。
<p>・ 事業の有効性 (指標等の状況から見て事業の成果はあがっているか) <small>3 : 期待以上の成果あり 2 : 期待どおりの成果あり 1 : 期待どおりの成果が得られていない 0 : ほとんど成果が得られていない</small></p>	
(評価) 3	新型コロナウイルス拡大前までは、輸出量は順調に伸びてきていたため、事業の有効性は非常に高い。
<p>・ 事業の効率性 (事業の実施方法の効率化は図られているか) <small>2 : 上がっている 1 : 横ばい 0 : 下がっている</small></p>	
(評価) 2	リモートによる商談会の開催など開催経費の削減に努めて実施しており、事業の効率性は確保されている。

(今後の課題)

<p>・ 事業が直面する課題や改善が必要な事項</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外輸出拡大に向けて現地のビジネスパートナーの確保が必要である。 ・ 新たな輸出先国への販路拡大には、事業者の知識の向上と現地ニーズにあった販売戦略が必要である。 ・ 輸出先国の輸出規制 (EUDR) に対応できるよう、体制の強化が必要である。

(次年度の方向性)

<p>・ 継続すべき事業か。県民ニーズ、事業の評価、今後の課題を踏まえて、今後どのように取り組むのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 県産材製品の需要拡大のために、欧州での高付加価値な県産木製品の販路開拓を目指す。見本市に出展し、引き続きのニーズ収集及びPRを実施するとともに、現地で商談会を開催し、ビジネスパートナーの獲得を目指す。 ・ 欧州の輸出規制 (EUDR) に対応できるよう、輸出製品に使用する木材産地の国際森林認証取得に向けた調整を行う。
--

(他事業と組み合わせて実施する場合の事業効果)

<p>組み合わせ予定のイベント 又は事業名及び所管課</p>	【〇〇課】
<p>組み合わせる理由 や期待する効果 など</p>	