



Japan Forest 2050 ver.1.0

-日本林業の未来を描く-



Why Deloitte

森林・林業の価値と持続可能な社会形成

■ 森林の有する価値に私たちは生かされている

植物は、光合成によって地球上に降り注ぐ太陽エネルギーを化学エネルギーに変換しています。このプロセスを通じて大気中の二酸化炭素を固定し物質生産を行うという、優れた機構を備えた生物です。この地球上において植物群は、いわば太陽エネルギーを貯蔵する巨大システムともいえます。

植物の役割はエネルギーを貯蔵するに留まりません。木々が互いに光を求めて幹や枝を伸ばし葉を広げることで森林が形成され、温度や湿度等が一定に保たれる空間が創出されます。森林内では全体として環境が安定するとともに、生い茂る植物により陰影や微細な環境の変化が生じることで様々な動物や植物に適した生息環境が生み出され、豊かな生物多様性を有する森林生態系が構成されます。

人類は世界各地で長きにわたりこの森林生態系の恵みを享受し、そこから木材を中心に、食糧、エネルギー、生活物資等を得て、生活を豊かにしてきました。

近年、産業革命を契機に人類は化石燃料依存を強めるとともに、高度化したテクノロジーを通じてより大量かつ安価に入手できる素材に代替されるものも多くなりました。しかし、二酸化炭素固定機能を有し、持続可能な資源造成が可能であり、また多様な生物の生息域でもある森林の重要性は、カーボンニュートラル社会や生物多様性との共生を希求する現代社会にあって、今後ますます高まっていくと考えられます。

私たちには、森林の有する価値を活かし、人間社会と自然との関係性をより豊かなものにしていくことが求められます。

■ 化石資源依存から木材資源への回帰というパラダイムシフト

人類の長い歴史において現在ほど短期間に急激に人口が爆発し、世界中が1つの経済圏として拡大したことはありません。

急激な発展とともに、現代では外部不経済による環境問題の深刻化や資源の枯渇から、国際的に持続可能な社会形成が目指されています。化石燃料や他の素材資源が、環境影響や資源制約という課題からも注視される中、エネルギーや各種素材を木材で代替する木質化への動きが活発化することは、ある意味必然とも考えられ、現実にもそのような動きは始まっています。

人類の歴史では様々な状況において過去の歴史と似たような境遇・局面に遭遇することがあります。「歴史は繰り返す」という言葉はまさに、そのような局面において使われる教訓でもあります。そのような場面で、過去の失敗の情景と現在の風景とを重ね合わせ、一度通った過去の過ちと同じ道を辿るのではなく、あたかも螺旋階段を登るかのよう、課題を克服し高みを目指して新たな歴史を紡ぎ出すことがまさに必要なのではないかと考えます。

私たちは、森林資源の収奪を止めることができず森林を喪失させてきた数多の歴史と同じ轍を踏むことなく、新しい歴史を作り出していきたいと考えます。現代において、まさにそれは化石資源依存型社会から資源循環型社会への移行であるとともに、都市集中型社会から地域分散型社会への発想転換も含むパラダイムシフトであると言えるでしょう。



■ 新たな知恵 - 森林価値の享受とサステナビリティの保持

化石資源の一部を木材資源で代替していく上で配慮しなければならないこと、それこそ「森林が有する価値を継続的に享受するために、森林のサステナビリティを守り続けること」ではないかと考えます。

世界全体でみると、人類の経済活動の拡大を主因として地球上の森林面積は減少し続けており、未だ資源循環型社会の形成は道半ばの状態にあると言えます。

木材生産を森林環境の保全と両立させていくため、林業経営は木材の伐採・搬出と再造林により持続可能な資源循環を実現するとともに森林生態系としての様々な機能をも維持・保全していくことが求められます。

わが国は、森林の有する価値や自然の営みに感謝と敬意を表し、木材や自然の恵みを生活の中に取り込んで、人間が悠久の歴史の只中にいることを常と感じられるような暮らしの在り方や文化を形成してきた歴史を有します。

そのような価値観とともに、過去の技術と最新のテクノロジーを掛け合わせることで、新たな時代に応じた知恵を生み出し人類社会の進歩・発展に貢献していく、私たちはそのような林業イノベーションの実現を目指していきたいと考えます。





背景と目的	・・・	5
「いま」の森林・林業が抱える課題を整理する	・・・	6
2050年ビジョン「Japan Forest 2050」 ver.1.0	・・・	8
ロードマップの全体像	・・・	9
儲かる林業経営モデルの創出	・・・	10
試行的取り組み / 具体的取り組み	・・・	12
今後に向けて	・・・	14
謝辞 / 本取り組みにご関心をお持ちの団体・企業 ・自治体の皆様へ	・・・	15

背景と目的

■ 激変する世界情勢とこれまでの日本林業

日本においても、直近ではコロナや緊張感の高まる国際情勢に起因するウッドショックの影響で、国産材の価格は過去数年に比べ大幅に上昇するという経験をしました。

しかし、国内林業はこれまでの中長期にわたり、原木価格の長期低迷、小規模多数の山林所有形態、高コストな伐採・搬出費用、サプライチェーンマネジメントの欠如など多くの問題を抱えてきました。

結果として、平成30（2018）年以前10年間の人工林の平均年間主伐面積約7.5万haに対し、植林されて再造林される面積は約2.6万haと、差し引きすると毎年約5万haの人工林が減り続けていることになります。これは東京ドーム約1万個もの面積に相当します。

この再造林率35%という数値は、日本において林業が生業として成立しているとは言い難い状況を示しているのではないのでしょうか。

林業界を取り巻くこうした諸問題は、個別の林業関係者の自助努力のみで克服できるものではありません。林業界全体、国や地域、さらには、木材製品が最終消費者に届くまでのサプライチェーン全体での変革が必要な状況です。

■ 日本林業の未来を描き、中長期的な視点での行動をとる

一本の杉の木が育つには30～50年という長い年月が必要であるがゆえに、どうしても「あくまで遠い将来のこと」という時間感覚で考えてしまいがちです。一方で林業界を取り巻く環境は激しく変化しており、林業外の産業からはバイオマス発電用木材チップの供給源としての期待や、ESG投資先としての期待など、多数の社会的要請があります。

そうした波をうまく活かし、日本の林業をより良く進化させていくことはできないでしょうか。そのためには、産業としての中長期的な絵姿・ビジョンを描き、戦略的に行動を起こしていくことが必要であると考え、私たちは2050年の日本林業を見据えた「将来ビジョン」とそのロードマップを策定することとしました。





「いま」の森林・林業が抱える課題を整理する

■ 再生林の減少による将来資源の減少リスク

日本の国土面積のおよそ4分の1にあたる人工林は、「いま」森林が主伐期（収穫期のこと）を迎え、豊富な資源を蓄えています。しかし、「今後」に注目すると、利用可能な森林資源は大幅に減少していく状況に置かれています。

これまでの林業の現場では、十分に成長した人工林においても、積極的に間伐（間引く目的での伐採）が行われ、結果として、切られずに残った木が成長し過ぎて加工し難くなってしまう「大径材化」も進んでいます。さらに主伐される人工林は年間8万ha前後ですが、過去10年ほどの再生林率は35%程度に留まり、次世代の人工林の育成には不十分な状況です。

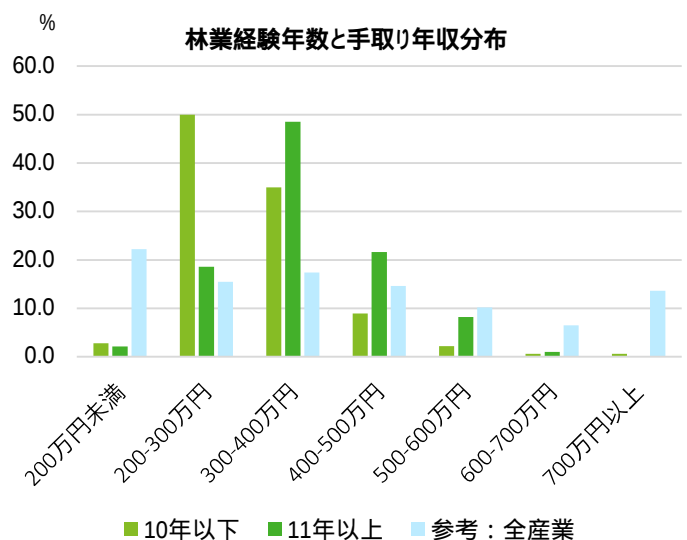
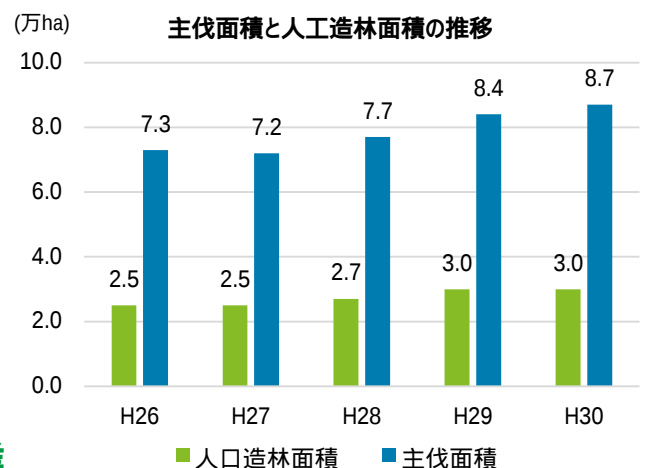
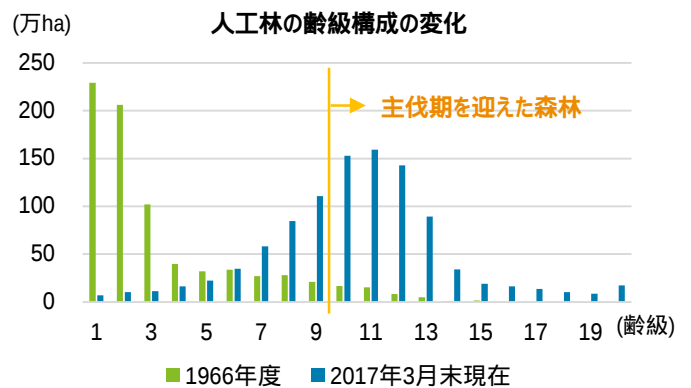
上記のような資源利用の仕方を続けていくと、人工林では伐採搬出が困難なほどに現存の木々が太径材化していくとともに、主伐後の再生林の不足により若い人工林が不足していき、将来の木材資源供給源の不足を招くことになります。現生世代が将来世代のために資源を残せるか、植林・伐採・木材利用のサイクルをこの先も持続可能なかたちで維持していけるのか、その瀬戸際に立っていると言えます。

■ 林業従事者の低賃金と地方経済における林業

日本では今後総人口の減少以上に生産年齢人口が先行して減少していきます。地方では生産労働力を支える人の流出が相変わらず止まらない状況もある中、森林・林業を支える地域の労働力不足はこれまで以上に厳しい状況になると見込まれます。

日本の林業従事者の賃金は他産業に比べて上昇可能性が低く、収入面での魅力は低いです。低賃金を理由に退職・転職に至るケースもあり、林業の担い手である林業従事者の賃金が改善されなければ、産業としての持続可能性を維持することは難しいと予想されます。

これは林業という産業に留まらず、地域の木材関連産業を含む地域経済全体にも影響します。地方創生も重要課題である現在、林業従事者の賃金を上昇させるべく、林業の収益性を向上させていくことは今後必要不可欠であると言えます。



林業収益の向上、成長産業化

林業の成長産業化という用語は用いられてはいるものの、林業は十分に成長産業化しているとは言えないと考えます。

成長産業であれば、有望な企業は企業価値を高めようと経営の効率化に努め、最適規模を目指し、健全な競争に向かうでしょう。長期投資が必要な林業経営体であれば、その資金を借入だけでなく、株式市場等から調達することも重要な選択肢です。しかし、国内林業ではそのような動きはほとんど見られません。

一方で、世界的にはESG投資が活発化しており、世界中のESG投資家からの森林・林業への期待はとても高まってきています。

このような期待に応え投資資金を受け入れるためにも、収益性を向上させ、持続的な産業として変革していくことが求められます。

インパクト投資とは？

社会・環境へのポジティブなインパクト創出とともに財務的リターンの達成を同時に実現しようとする投資。
ESG投資の延長として位置づけられる。

産業として様々な社会的要請に応えられるか

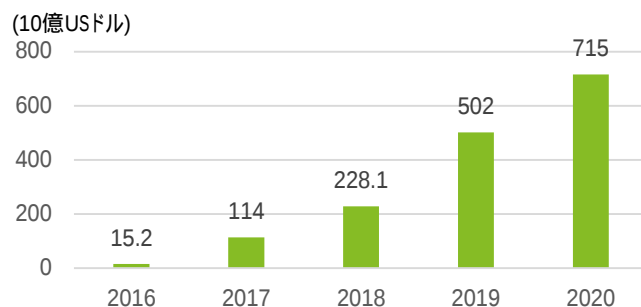
日本の国土のおよそ7割は森林です。

世界中を巻き込み、カーボンニュートラル社会や持続可能な社会といった目標が掲げられています。二酸化炭素吸収機能や生物多様性維持機能などの様々な公益的機能を有し、私たちの生活・文化とも密接に関わる森林・林業は、現在、様々な社会的要請への対応が求められています。

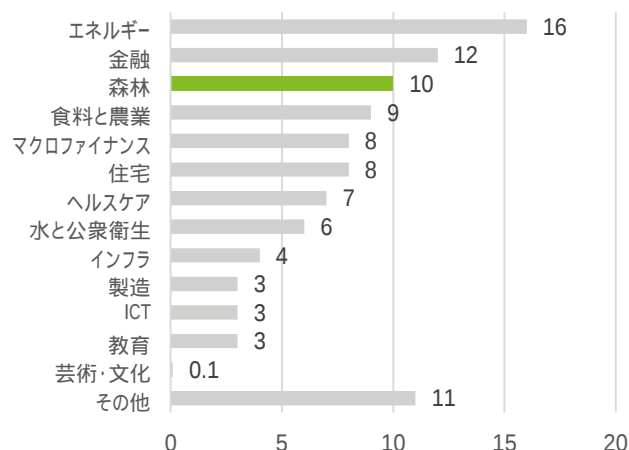
しかし、これまでのところ、そのような社会的要請に対して、国内の森林・林業は十分に応えられてきていなかったと考えます。

これからは持続可能な社会を支える重要な産業として、これらの社会的要請にも、積極的に貢献できる産業になっていく必要があるでしょう。

世界インパクト投資残高推移



世界インパクト投資残高 投資先比率



社会的要請の例

エネルギー
資源
庁

2030年エネルギーミックス実現

国内電源構成における再生可能エネルギー比率を、現行の15%から22～24%まで拡大。バイオマス発電の比率も3.6～4.7%を目標に拡大



内閣府

国土強靱化の取組

自然災害の頻発・激甚化に対し、国民の生命・財産を守るため、森林域においては「流域治水」「土砂災害対策」「治山対策」等を積極的に推進していく



国内企業

森林クレジット

企業各社はGHG排出削減とクレジットによるオフセットの組み合わせによる自社のカーボンニュートラル化を推進しており、森林クレジットへの期待が高まっている



国際社会

ESG投資

SDGs持続可能な開発目標等の普及とともに、世界的にESG投資が拡大、持続可能な森林管理に対する投資等にも期待が高まっている



2050年ビジョン「Japan Forest 2050」 ver.1.0

林業が2050年に至るまでに、持続可能な産業となっているために実現すべきこと、そのために重視すべき重要な視点は何か。そのエッセンスを抽出すべく5つの観点に焦点を当て、将来の目指したい姿を描き出しました。私たちは、2050年時点の日本林業が目指したい姿を思い描き、実践的な取り組みへと落とし込んでいきます。

現在の林業

資源循環型林業の未実施

主伐後の再造林率約35%

働き手に魅力のない産業

年収：300万円前後
死亡事故率：他産業比10倍

補助金依存型の経営 投資資金の流入なし

林業経営の実質IRRはマイナス
資本市場の受け皿なし

地域林業の斜陽産業化

林業収益が低迷し、
林業従事者も減少して経済規模は縮小

様々な社会的要請に応えられない

森林・林業が求められる社会的要請に
十分にに応えられない

山林

人

林業
収益

地方
創生

社会的
要請

Japan Forest 2050

資源循環型の持続可能な 林業の実現

主伐後、再造林される林業（再造林率100%）
伐期を迎えた後の用途を見越し
多様な樹種の人工林が存立。

他産業以上に働き手に魅力的な 産業への変貌

地域活性化への貢献を通じたWell-beingの実現。
年収：500万円以上 現在の物価換算
死亡事故率：他産業水準以下

補助金依存から 市場価値の高い産業に

実質IRRをプラスにしてESG投資を惹きつける。
複数の森林ファンドが存立し、
資本市場の活用が一般化。

地域林業を成長産業化

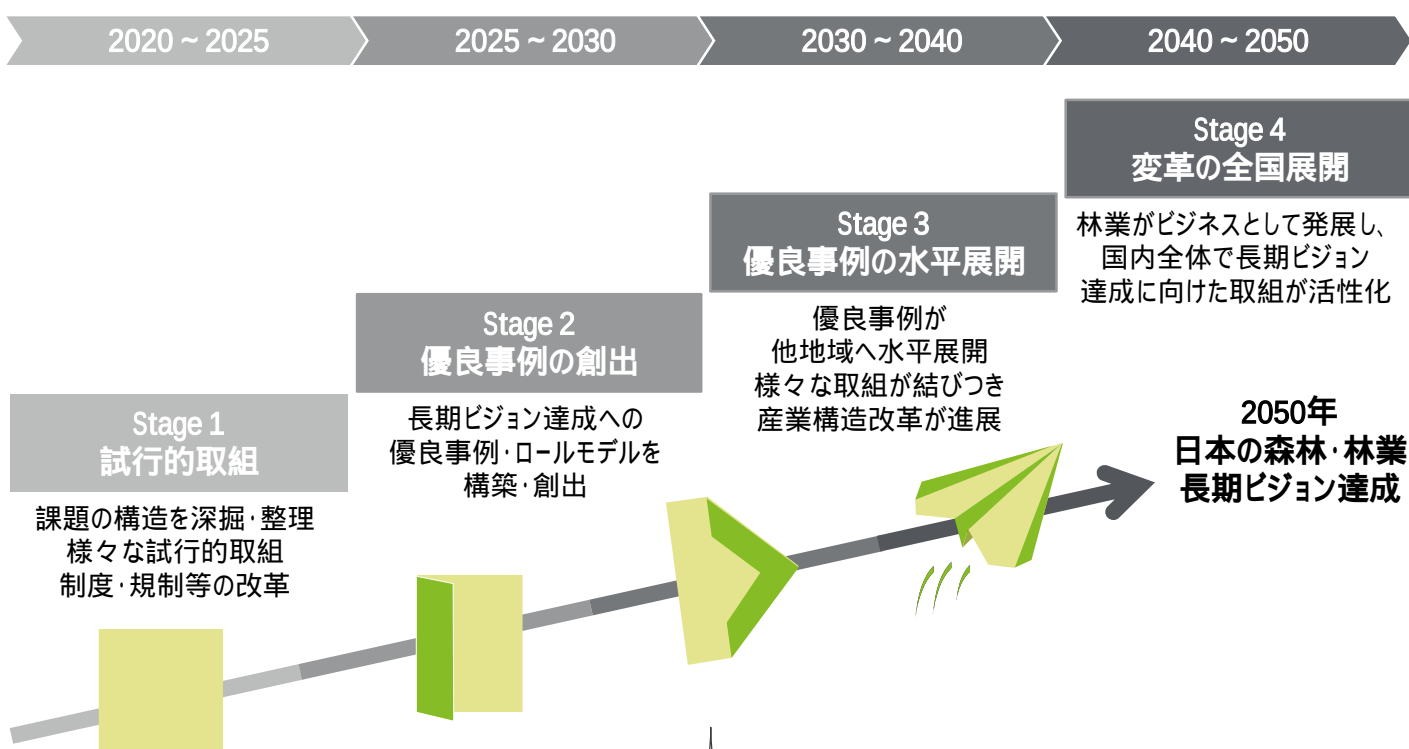
地域の森林資源を永続的に利活用可能な
循環型経済が実現。
地域の木材関連産業の活性化を通じて
地域全体への活性化に貢献。

持続可能な社会の 重要な一角を占める

二酸化炭素固定機能や
森林の様々な公益的機能の発揮など、
社会が森林・林業に求める要請に
確実に、かつ積極的に貢献する産業となる

ロードマップの全体像

2050年ビジョンを実現するまでのロードマップを下表に表します。ここでは、Stageを4段階に区分し、最終的なビジョン達成のゴールはStage4の終盤、すなわち2050年に達した時点に置きます。2050年までに、ビジョンを実現したいと考えています。



Japan Forest 2050において日本の森林・林業長期ビジョンを打ち立てた後、ビジョン達成に向けた施策・取組を展開していく

Stage 1 試行的取組	Stage1は、林業の生産性改革を阻む様々な構造的課題を深掘りし、それを革新していく試行錯誤を多数行う段階です。そのために、まずは施業に関わる補助金なしでも回る、収益性の高い新しいビジネスモデル構築に挑戦することです。それによって、どこコストを下げ、どうやって付加価値を上げれば良いのかを徹底的に検討していく必要があります。
Stage 2 優良事例の創出	上記の各種施策により、補助金なしでも収益性を確保して維持拡大が可能なビジネスモデル、リスクを受容できる『儲かる林業経営モデル』の創出が重要です。これらによってインパクト投資のような投資資金あるいは株式市場からの資金調達を得て、事業基盤強化を図ることが可能となります。そうした優良事例を創出し、これまでを脱却した事例を複数作り出すことが重要です。
Stage 3 優良事例の水平展開	1つの優良事例がどの地域にも当てはまるということではないため、複数の優良事例が必要です。そのため、そうした事例の水平展開＋ローカライズが必要です。その過程でその地域に合ったモデルに深化していくことが期待され、これがさらに相互に好影響を与えます。あわせて法制度やビジネススキームの変革も進展させることで、優良事例の水平展開を加速させていく素地を整えます。
Stage 4 変革の全国展開	いよいよ変革の波を全国に展開するタイミングとなります。林業の変革が地域経済の活性化に好影響を及ぼし、それが日本全体の経済に波及することで、ビジョン達成を目指します。

儲かる林業経営モデルの創出

国内の林業をより持続可能なものとしていくには、ロードマップで示したように「儲かる林業経営モデル」の創出が不可欠です。では、儲かる林業経営モデルは如何にして実現可能なのか、特に重要と考える視点を示します。

集約化による一体施業地の規模確保・効率化

国内の人工林の所有者は全国的に小規模零細化しています。そのような所有単位の林地はさらに分散していたりするので、個々の所有者の意向だけで各施業を個別に行くと、地形的にモザイク状の施業とならざるを得ず、効率化がうまく図れません。

また林業経営は、植栽から伐期まで30～50年以上が必要な、長期事業です。このため、経営基盤を強化し持続可能なものとするには、毎年安定して木材を販売し、収益が確保できるよう、一定面積以上の規模を確保することも求められます。

伐採作業班（4名1組）が、年間1万m³の木材生産を可能とする場合、1ha当たり木材生産量を500m³とすると、年間20haほどの人工林が必要です。以上より30年伐期での循環型林業を想定すると、600haほどの人工林が必要になることになります。

林業経営体は、伐採作業班を有し、主伐で安定して木材生産を継続できる600～1,000ha程度以上の面積規模を確保して、意思を迅速に決定できる体制とすることが望ましいでしょう。

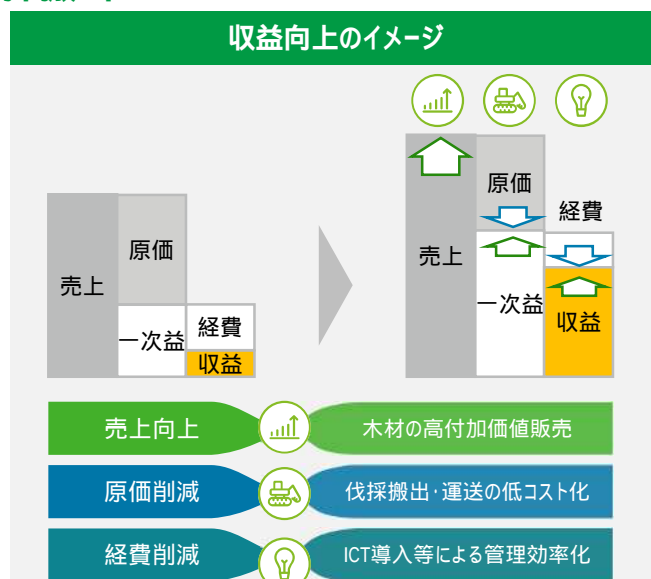


高付加価値な木材生産・販売、低コストでの伐採搬出

主伐することで生産された木材の高付加価値化、そして伐採搬出時の施業コスト、運送コスト等の低コスト化は、「儲かる林業経営モデル」において必要不可欠な要素となります。

先進林業機械やICTの導入による効率化等も求められますが、まずは生産性の高い、良い条件地においてきちんとした林業経営モデルが実現することが重要です。

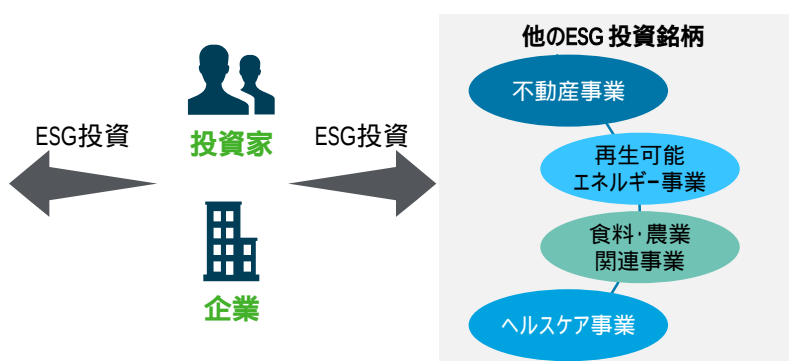
売上の拡大と低コスト化により、収益を拡大させることも儲かる林業を実現する重要なポイントとなります。



次世代の資源造成においては、「低密度」「短伐期」の資源造成を志向することで、初期投資と育林に掛かるコストを抑え、投資資金の回収期間を短縮し、収益性を高めて、儲かる林業に作りかえていくことが必要です。また、早生樹として期待される新たな樹種についても、用途・将来のマーケットの可能性について検討した上で、資源造成していくことが求められるでしょう。



この指標により、他の投資案件と比較する形で林業の収益性を示すことができます。個々の林業地や、林業経営全体での内部収益率を高め、その収益性を開示することで、他のESG銘柄と同様に投資家からの投資を呼び込むことも可能となります。



Stage1 試行的取り組み

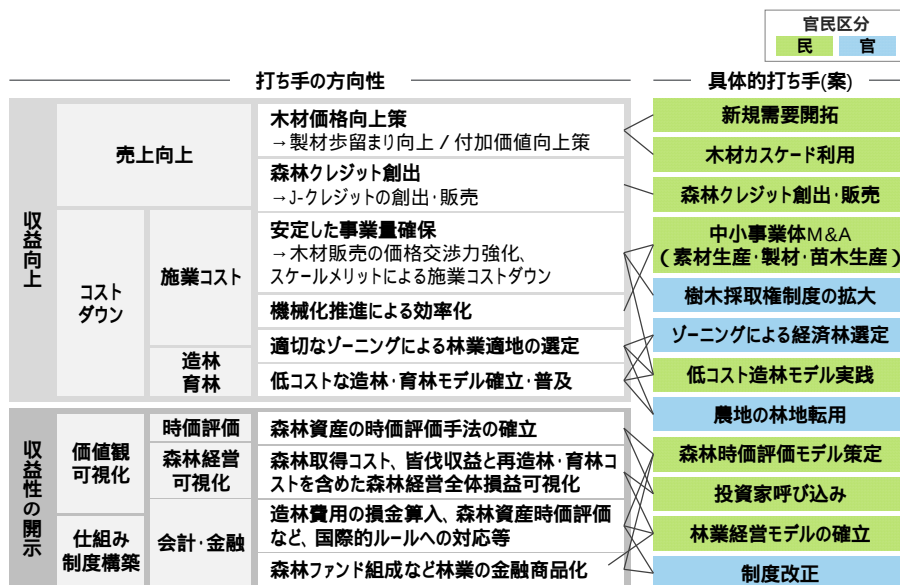
具体的な打ち手の検討

ビジョンの実現へのロードマップの初期段階（Stage1）にある現時点では、儲かる林業モデルを実現していくために、様々な試行的取り組みを推進していく必要があります。

私たちは、儲かる林業経営の成立要因を整理し、それぞれの要素に対応する打ち手を検討していきます。

儲かる林業の成立要因は大きく2点に大別できると考えます。1つは事業自体の「収益の向上」、もう1つは外部のステークホルダーへの「情報開示」です。特に収益性を開示し、外部からの期待を集め、信頼を得るに至る一連の取組は重要です。それには林業内外・産官学の様々なプレイヤーが力を合わせ、これらを推進していくことが重要です。それが外部資金の調達に繋がると考えます。

これから考える打ち手のうち、現在私たちが実践的な取り組みや検討を進めている内容を紹介いたします。



具体的な取り組み（1）

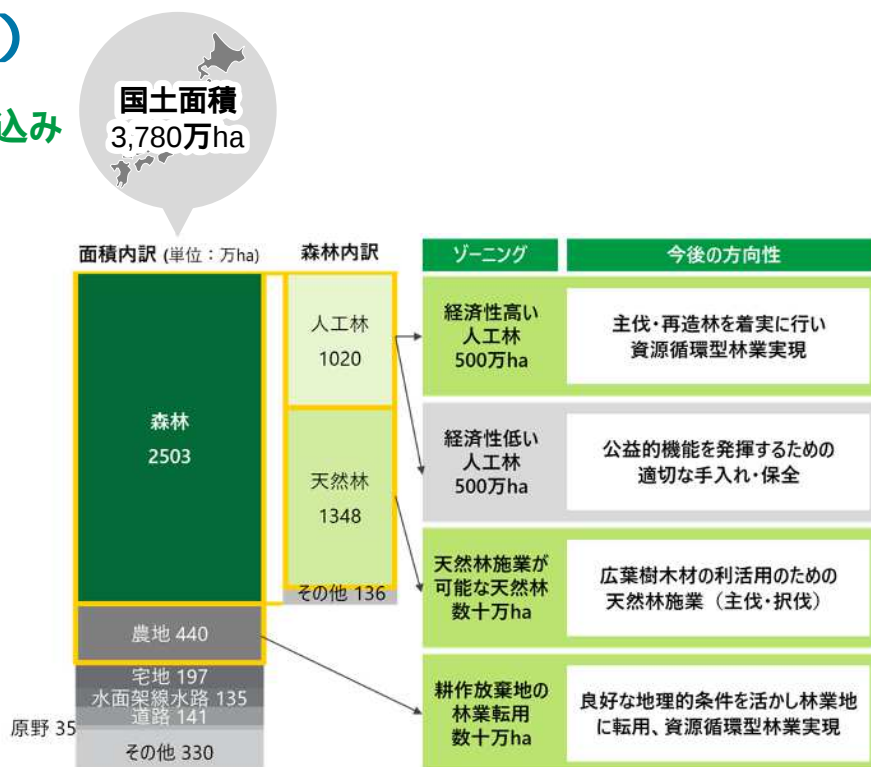
ゾーニングによる林業適地の絞り込み

ゾーニングとは、森林の機能をより適切に発揮するための林地配置の目標をいいます。

右図では、日本全体の森林面積と、人工林・天然林の内訳を示しています。戦後に面積を拡大させた人工林ですが、経済性の高いところばかりではなく、道のない奥地や成長の悪い地域なども含まれています。

これからの日本の林業を考える上では、経済性の高いエリアにおいて、儲かる林業経営を実践していくことが重要だと考えます。また、中長期的に森林資源を利用・造成していく観点では、天然林の利用や耕作放棄地の林業転用といったことも必要になってくると考えます。

このようなゾーニングは、森林を有する市町村の役割となりますが、将来的な日本国内各地域の森林・林業をデザインする上で、重要なポイントになると考えています。

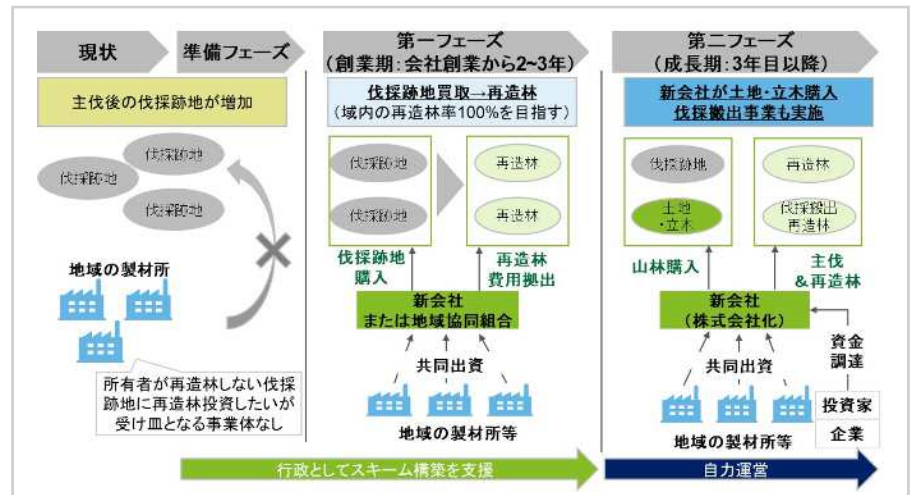


具体的な取り組み（２）

ESG投資の呼び込み - 県レベルでの検討・取り組み事例 -

ある県では、再造林率を向上させるべく、地域の製材所などの事業者が協力し、伐採跡地の再造林化を推進していくための組織形成などの検討を始めようとしています。さらに、その事業の継続性を実現するために、ESG投資マネー等の呼び込みも視野にいられています。

地域での検討のみならず、将来像の実現に向けて具体的に投資家との意見交換も行うことで、投資家の要求事項なども整理していくことを企図しています。



具体的な取り組み（３）

木材価値の向上 - 木造建築物のバリューチェーン連携 -

ウッドショックに端を発する木材価格の高騰は、短期的には木材価格の高騰、林業収益の向上要因となりました。

しかし、長らく低迷してきた材価が、いつ大きく下落するかは予測できません。引き続き、木材の付加価値の向上に邁進していく必要があります。

山形県の白鷹町では、町産材を活用して、新庁舎、図書館と町民ラウンジ等からなる木造複合施設の建設を実現しました。特筆すべきは、単に町産材を活用しただけでなく、製材所等とも連携し、丸太からの製材歩留まりを大きく向上させるよう製材加工を行い、木材価格の向上・山元への資金還元にも努め、成果を上げたことです。それら無垢材製品は複合施設の随所にふんだんに活用されています。

このように、最終用途に至るまでのバリューチェーンを通じて木材の価値を最大化するための工夫や取り組みによって、山元の収益を向上させていく取組は、今後も重要になってくると考えています。



今後に向けて

わたしたちに出来るのは、未来を信じ、希望を抱き目指したい未来を描くこと、そしてそこに至る真摯な実践を、勇気をもって一歩ずつ進めていくことだと考えます。

現在世代の多くが経験したことの無いような巨大な時代のうねりの渦中では、ドッグイヤーやマウスイヤーという呪縛に囚われていては変えることができない、大きなトレンドも少なくないでしょう。本能的に保守的である「人の価値観」を変えるには一定の時間が必要かもしれないということを覚悟し、巨大な時代のうねりを乗り越えていく勇気をもって「じっくりと待つ」ことも大切なのではないのでしょうか。

デロイト トーマツ グループでは、Japan Forest 2050プロジェクトを通じて今後も内外の志あるメンバーとともに、日本林業の持続可能性を高めるための検討と提言を、長期的視点も見据えて行っていきます。

そして、信頼し合える仲間とともに実践にも取り組み、国や地域とも協力して、地域の活性化を通じ地域からの変革に取り組んでいきます。



■ 謝辞

本稿をまとめるには、多くの方々の協力が不可欠でした。筑波大学の立花先生には林学の観点から、法政大学の網野先生には木質建築の観点から、多面的な示唆やアドバイスを多くいただきました。物林株式会社の大貫肇氏には、林野庁での林政経験だけでなく、高い視座からの示唆やアドバイスによって私たちを鼓舞し、勇気づけていただきました。同じく物林株式会社の本藤幹雄氏には、特に自治体での林業実務の経験に培われた知見やアドバイスを多くいただきました。さらに、株式会社バルステクノロジーの宮本義昭代表には、林業現場の緒権を含め極めて実践的かつ多面的な視点での示唆やアドバイスを多くいただきました。改めて、ここに心より御礼を申し上げます。

■ 本取り組みにご関心をお持ちの団体・企業・自治体の皆様へ

Japan Forest 2050 の取り組みへの参画のお願い

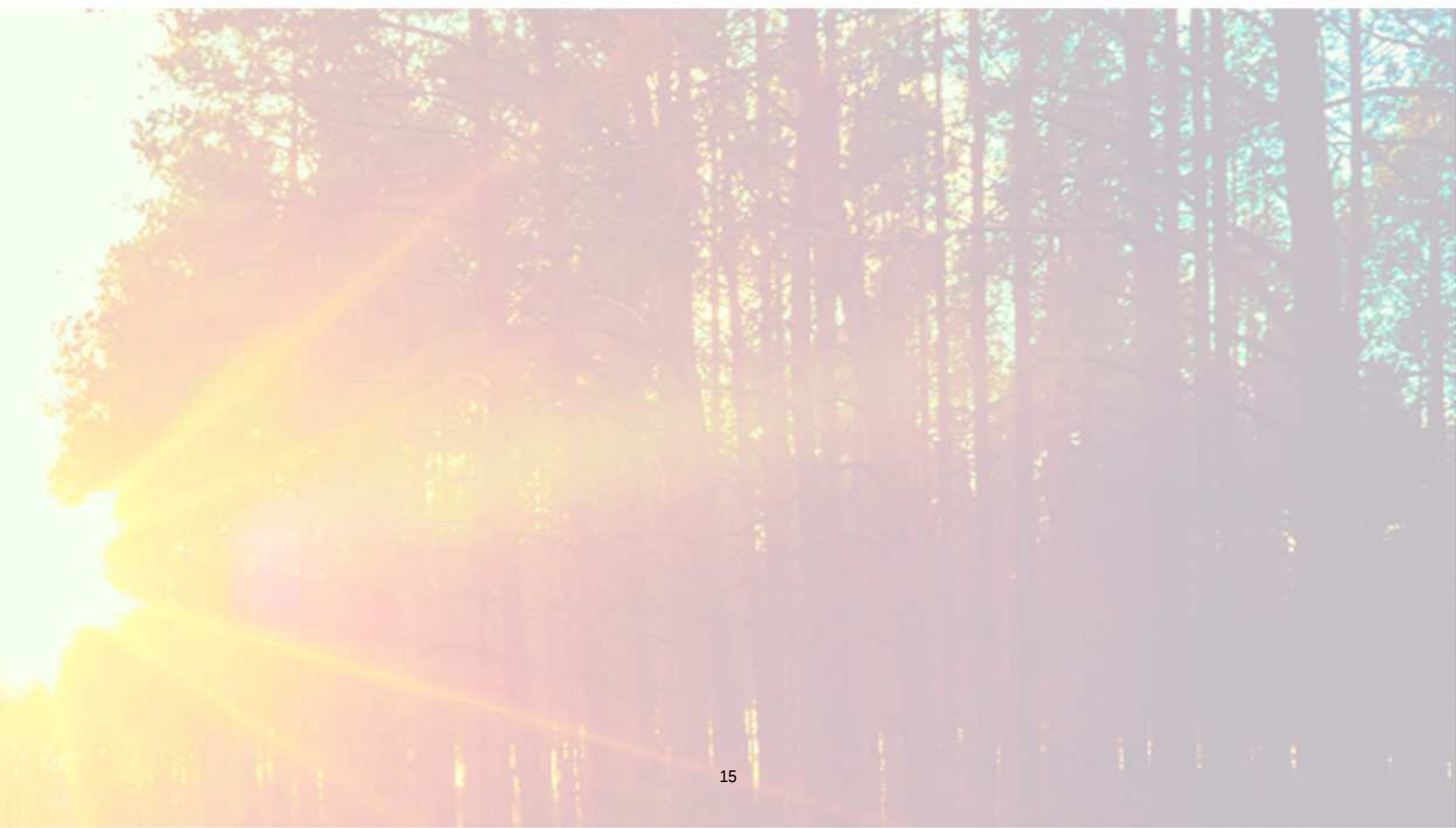
本冊子で紹介した「Japan Forest 2050」は、本取り組みにご賛同いただいたメンバーとともに、今後、更に磨きをかけて、「主要な行動主体」としてともに実施していくものです。この取り組みを推進し、真に林業に変革を生み出すために、関心を持たれた団体・企業・自治体の皆様のご協力を得ることが不可欠です。

本取り組みにご賛同・ご参画いただける団体・企業の皆さまを随時募集しております。詳細については下記までお問合せください。なお、私どもの独立性確保のために、ご要望にお応えできない場合もございます。その際は、どうぞご容赦ください。

有限責任監査法人トーマツ リスクアドバイザー事業本部

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-2-3丸の内二重橋ビルディング

E-mail : deloitte_forestry@tohmatu.co.jp



Deloitte.

デロイト トーマツ

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイト ネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスク アドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市以上に1万5千名を超える専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（DTTL）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して「デロイト ネットワーク」）のひとつまたは複数指します。DTTL（または「Deloitte Global」）ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTL および DTTL の各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTL はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。デロイト アジア パシフィック リミテッドは DTTL のメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィック における100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、リスク アドバイザリー、税務、法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余りの歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。「Making an impact that matters」をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約345,000名のプロフェッショナルの活動の詳細については、（www.deloitte.com）をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（DTTL）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して「デロイト ネットワーク」）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。またDTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生し得るいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

