

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

2

2017

特集 時空をつなぐ林業の未来

An aerial photograph of a dense forest, likely a plantation, with a dirt road winding through it. The trees are a mix of green and brown, suggesting a mix of species or a specific stage of growth. The road is a light brown color, contrasting with the darker green of the forest. The overall scene is captured from a high angle, looking down on the landscape.

特集

時空をつなぐ林業の未来

3 新たな時代に対応する老舗の林業経営

藤森 隆郎

時代変化に合わせようと伝統的システムの改善に取り組む奈良県吉野の老舗林業家の姿を通して、林業研究の第一人者が日本の未来を展望する

7 無垢材の需要拡大の方策に林業再生の道

赤堀 楠雄

国産材の価格低迷が著しい中、山林経営の新たな活路を見いだそうと無垢材の需要拡大を訴える経営者の取り組みを林材ジャーナリストの目線で語る

11 「木のデパート」掲げ、ニーズの多様化に対応

坪野 克彦

多様な材をストックしマーケットのニーズに応える、社員の士気向上を狙った「持ち株」「持ち山」制度などの独自戦略に林業経営生き残りのヒントを見る

情報戦略レポート

15 食の簡便化志向の傾向強まる 20歳代はパンよりごはん

—2016年度上半期 消費者動向調査—

経営紹介

経営紹介

23 株式会社長嶋／千葉県 長嶋 透

ふん尿から作る堆肥を大量に余らせた反省から経営対策を見直したことをきっかけに、酪農家は、牛乳生産の追求から地域に根差した産業へと大義を想うようになる

変革は人にあり

27 株式会社濱野製茶／熊本県 濱野 政彦

契約栽培関係にある大手飲料メーカーからの資本参加を受け、共同でティーバッグ専用茶を開発。評価された技術開発や肥料へのこだわりを生産者に聞く

*本誌掲載文のうち、意見にわたる部分は、筆者個人の見解です。



撮影：豊高 隆三
山梨県南都留郡道志村
2005年1月撮影

雪化粧の山林

■冬の朝、青く澄みきった空をセスナ機で飛ぶ。眼下に広がる美しく雪化粧をした山林は、日の光を受けて立体感のある造形美をつくり出す■

シリーズ・その他

観天望気

森林に降った雨 沢田 治雄 2

農と食の邂逅

有限会社松本畜産／三重県
松本 しのぶ
青山 浩子(文) 河野 千年(撮影) 19

フォーラムエッセイ

思い出の味 村松 真貴子 22

主張・多論百出

きまま工房「木楽里」
有限会社創林 井上 淳治 25

耳よりな話 179

国産初のイチゴ品種「福羽」 吉岡 宏 30

まちづくりむらづくり

U・ターン者らがむら再生へ挑戦
空き家だらけの限界集落に人口増
鶺鴒げんきな会／島根県出雲市
安部 勇 31

書評

横川 善正 著
『ホスピスからの贈り物——イタリア発、アートとケアの物語』
宇根 豊 34

インフォメーション

「平成28年度お客さま交流会」を開催 千葉支店 35

大勢が参加し活況の初交流会 大分支店 35

「公庫林業資金友の会総会」を実施 京都支店 35

「女性経営者懇談会」が盛況 鳥取支店 35

『事業性評価融資』のご案内 36

みんなの広場・編集後記 37

ご案内

第10回アグリフードEXPO大阪2017 38

望天 観気

森林に降った雨

縄文時代に端を発する漆工芸品や現存する最古の木造建築である法隆寺五重塔を有するなど、日本は世界を代表する森林文化国である。国土の三分の二が森林で覆われ、しかもその四割を人工林が占めている。日本の人工林は敗戦後の国土復興を願い植林されたものが多く、急峻な山にも植林されている。他国に比べて台風などの気象災害の脅威にも強固な国土となっているのは、後世のために植林した人々のおかげである。同様に私たちも先人によってもたらされた森の恵みを後世に受け継ぐことが重要である。

二〇一五年の全国の林業従事者数は五万人を切る状況で、労働従事者の〇・一%以下である。全国の森林被覆率(六六%)に対し、絶対的な人手不足である。林業就労者確保には、林業関係者の社会的ステータスの向上が不可欠で、最も重要なことは先人が植林活動で示したような「意義」である。森林がもたらす恵み(機能)の価値を国民に浸透させる必要がある。例えば水源涵養機能である。水道は都市のインフラとして重視されてきたが、多くの意識は浄水場から川下にとどまっている。飲用水のほとんどは森林に降った雨で、涵養する森林の働きが不可欠なことはあまり認識されていない。他にもさまざまな機能を持つ森林に関わる活動意義の国民への周知が、関係者のやりがいを強める。

次に重要な点は十分な収入が得られ、林業従事者の生活する地域が活性化することである。その鍵を握るのは、生産技術の低コスト化とともに、森林資源の用途の拡大であろう。木材をこれまでのような構造成材資源とするだけでなく、マテリアルとしての利用技術が実用化の段階にある。例えば、木材中の成分に約三分の一含まれるリグニン(木質素とも呼ばれる木化した植物体の主成分の一つ)をスギから取り出して、新たな性質の物質を作り出すことが研究されている。プラスチック材料として従来のものより高性能で安価に利用できるとの試算もあり、植林地の伐採で得られるスギ材の高価値化が見込まれている。日本の伝統文化の多くは、森林資源を基盤にしており、余裕のある林業が豊かな心を育み、文化の継承を可能にするのである。



国立研究開発法人森林総合研究所 理事長

沢田 治雄

さわだ はるお

1952年東京都生まれ。78年東京大学大学院農学系研究科修士課程(林学)修了。同年農林省入省後、81年米国、86年仏国留学。農学博士。88年農林水産省林業試験場航測研究室長、同研究管理官、2008年東京大学生産技術研究所教授、14年宇宙航空研究開発機構主幹研究員・アジア工科大学院客員教授を経て現職。05年カンボジア王国政府友好勲章(SAHAMETREI勲章)受章。

新たな時代に対応する老舗の林業経営

建築様式の変化や円高などを原因に日本林業には厳しい状況が続いているが、四〇〇年以上の伝統を誇る林業地帯でも難しい経営局面に直面している。路網整備や材の流通・販売システムなど整備しつつ近代化を図る伝統ある老舗林業家に、新たな時代に向けた対応を聞いた。



元国立研究開発法人森林総合研究所森林環境部長

藤森 隆郎 *Takao Fujimori*

ふじもり たかお
1938年京都府生まれ。63年京都大学卒業後、農水省林業試験場に入省。森林の生態と造林技術の研究に従事。モントリオール・プロセス、IPCCなどに日本代表とし参画。農学博士。著書『林業がつくる日本の森林』（築地書館）他。

時代変化に苦難の伝統林業

日本の林業は、建築様式の変化、外材の攻勢、円高、代替品の進出、労賃の高騰などによって厳しい状況が続いている。奈良県吉野のように、四〇〇年以上の伝統を持つ林業地帯でも、森林の管理、経営様式が時代の変化についていけずに苦勞している。そのような吉野の中で、代々続く山持（山林所有者）の現当主である岡橋清元さん（六七歳）は、時代の変化に対応するために、路網の整備などの技術革新や、材の流通・販売システムの改善などに取り組んできた。岡橋さんは現在、清光林業株式会社の取締役名誉会長だ。今回は清光林業を訪問し、その現場で岡橋さんに伝統ある吉野林業の新たな時代への対応についてお話を伺った。

吉野林業は一七世紀後半の経済発展に伴う丸

大需要の増大を背景に一八世紀初頭から高度な人工造林の技術が発達し、生産材は筏で川下に搬送される生産と流通・販売システムが形成されてきた。その発展過程を通して、奈良平野の農地地主を主とする大山林所有が進み、吉野の村人は森林管理の代行をするというシステムが形成されてきた。この地元の森林管理を行う者を山守とい

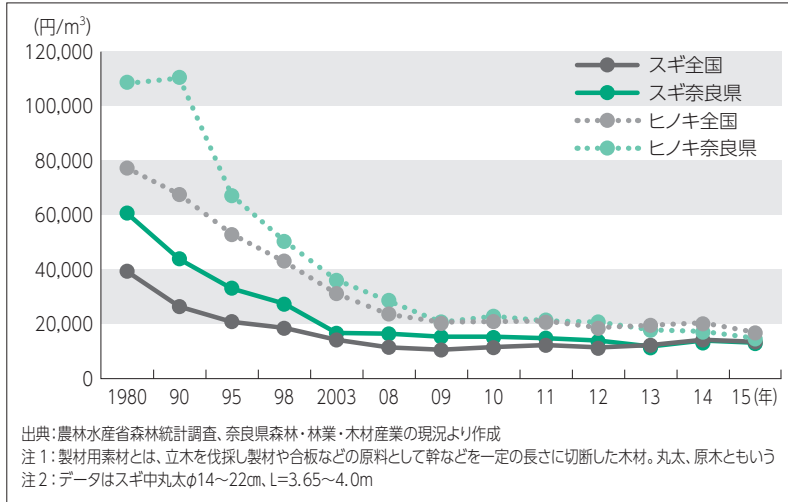
い取って、それを有利に販売して山守は利益を得てきた。そのことが主伐木の価値を高め、間伐木からの有利な収入も得られるような優れた選木を行う、長伐期多間伐施業の技術を発達させてきた。それは持続可能な森林管理の趣旨に沿い、公益的機能との調和を高める、森林経営の理想の一つであった。

い、山守は山林所有者である山持の指示に従い労働者を組織し、森林管理作業を行い、報酬として山守料を得てきた。山守制度は吉野林業の大きな特徴であり、それが吉野林業を支えてきた。

吉野の山守の育林技術は高く、良質な吉野材は高値で取り引きされてきた。山持にとって森林所有は有利な投資材料であるが、森林管理や実質的な経営は山守が担う形になっていた。主伐材の収入の三〇～五％が山守に払われ、間伐材は山守が買

だが一九八〇年代の終わりごろからの建築様式の変化、円高などによる日本の林業の厳しい状況が、それまで高いブランド力により高価格を維持していた吉野にも及んできた（図）。材価の低迷は高価値材にも及び、高度経済成長期のヘリコプター集材は採算に合わなくなった。戦前までは修羅（途）などによる材の搬出が主であったものが、戦後はヘリコプター集材へと変わり、陸上で搬出を容易にするための林道や作業道など路網の整備

図 スギ、ヒノキの製材用素材価格の推移



は伴って来なかった。林業事情が厳しくなると、山守も山持も意欲を失い、従来の伝統的な山守制度は機能しなくなってきた。

路網整備や伐出合理化に活路

吉野では山持は直接森林管理に関わらないシステムになっていたが、岡橋さんは、大学を出るとすぐに吉野から遠く離れた地の優れた林業家のところに住み込んで、現場技術の修業を何年も積んだ。そして山守の頭(守頭)が定年退職するのに合わせて、一九七〇年代後半から岡橋さん自身が森林の管理経営に携わるようになった。それまで

に先代が会社組織を作っていたが、この時から岡橋さんが清光林業の代表取締役となって、近代的な森林の管理・経営に取り組んできた。清光林業の経営理念は以下の通りである。

①「調和」：自然の営みに学び、自然と人との調和ある豊かな山づくりを通じ、国土の保全と環境に貢献する林業を目指す。②「勇気」：勇気を持って不断の経営改革に挑戦し、魅力ある林業、尊敬される林業を目指す。③「潤い」：良質な吉野材の供給を通じ、木に親しむ豊かな生活文化の創造と、潤いのある人と人とのつながりを大切にする社会づくりを目指す。

清光林業はこれらの高い理念に沿いながら、これまで確立されてきた吉野の技術を衰退させないよう、かつ路網の整備など新たな近代的な技術を取り入れ、コストダウンと後継者の育成に努めている。路網の整備により作業環境を良くし、また週休二日制を実施するなど、雇用環境の改善にも努めている。

前述の通り、吉野では戦後の良質材が高く売れた時代は、ヘリコプターによる集材が中心であった。そのため、並材の生産、販売はおざなりになっていたと言っても過言ではないだろう。この並材の搬出、流通システムの遅れが吉野林業を苦しめている一因である。架線集材は皆伐に近い伐り方をしないと採算に合わず、それは清光林業の持続可能性に向けた経営理念に合わない。そこで岡橋さんはコスト低減のため路網の整備の重要性を強く認識し、八〇年代の初めからその実践に努めてきた。吉野の地形は急峻であり、道づくりには高い技術を必要とし、試行錯誤しているうちに

大阪府の篤林家である大橋慶三郎さん(八八歳)に出会い、その優れた技術を学んだ。学んだ技術を吉野の地形や地質に対応させる更なる創意工夫を働かせて道づくりを進めている。この岡橋さんの姿勢は、林業技術者、林業経営者の範となるものである。

作業道は、伐採された木を車両で土場まで低コストで運ぶために優れたものであることは言うまでもない。だが、作業道をできるだけ水平方向にジグザグ状に適切な間隔(例えば一〇〇メートル)で走らせることによって、林内のどの部分も作業道から車両系機械で集材できるところに、路網整備の大きな意義がある。路網の整備は作業システムの合理化の決め手であり、清光林業が最も力を入れているところである。

道づくりで最も大事なことはルート選定で、地形、地質を読む目を常に養うことであり、地形の急峻な吉野では特にそれが重要である。六頁の写真下は、かなり急な傾斜地に作られた作業道だが、道の山側の切口法面は道を作るために伐られた木の丸太で土留めをし、それが四、五年経った現在では土(自然)に馴染んだ状態になっている。道の谷側の盛土法面も同様である。吉野の急な地形に合わせた適切な道幅、それに応じたサイズの車両系機械の選択、これらはいずれも高い技術に裏付けられたものだ。新たな時代への対応にはこのような優れた技術の導入が必要である。

このように優れた路網を整備し、合理的な伐出をすることにより、良質材、並材、低質材を込みにして市場に出すことができ、経営の合理化が図られてきた。良質材だけに依存するのではなく、並

材の販売にも力を入れることが、新たな時代に対応した経営として、吉野に求められるところである。もちろん良質材の生産こそ吉野の命であることは言うまでもない。路網の整備、車両系の搬出によって、搬出経費はそれまでの四分の一にまで下げられたという。

また清光林業は、周辺の希望者の施業委託を受けての集約化施業も行っている。集約化による合理的な路網の作設と伐出作業の合理化は、低コスト林業のために非常に大事である。岡橋さんの投資に関する考え方は、再造林や拡大造林は投資リスクが高過ぎ、むしろ完成した造林地（五〇年生以上）に投資すべきだというものである。路網整備への投資は、継続的な間伐を可能とし、さらに現在あるストックを用いてより有利に生産していくという考えに基づくものである。

伝統的システム改善の難しさ

清光林業が力を入れているもう一つの大事なところは、良質材を原木市場に通さないで、良質材を求めている製材者（設計者、工務店、施工主）と直接取引するシステムの構築である。

すなわち整備された路網を活用して製材者のニーズに応じていつでも必要なものを供給できるシステムの構築である。これによって良質材の価値に応じた適正な価格が担保されつつ、施業の合理化によってより良い経営を成り立たせようとしている。このような清光林業の動きが吉野全体に広がれば吉野の林業は変わるだろう。だが吉野の多くの山守と山持は、これまでの伝統的な吉野林業のシステムから抜け切れずにいるという。

新たな時代への対応が重要である。

岡橋さんの活動は伝統的な山守制度を変えていこうとするものである。山守制度は木材価格が高かった時代にはよく機能して優れた制度であった。だが時代が大きく変わって林業が変革を求められる今の時代には、山持と山守が自ら、そしてお互いにもどのように対応していけばよいかを考えていかなければならない。山持は林業の素人のような人達だから、吉野林業の経営改革は山守が中心になってやっていかなければならないだろう。もちろん岡橋さんのような山持が出てくればそれは大変良いことで、清光林業のような活動が起爆剤になって広がりを見せていくことは必要なことである。

いずれにしても吉野林業に関わっている人たちが、吉野全体のことを考えて行動していくことが大切である。そのためには森林組合の活動が重要になってくるが、吉野の森林組合の会員は山守が中心なので、山守の意識改革がなければ森林組合活動の向上は期待しにくい。吉野全体に路網の整備を進め、眠っている材を合理的に伐出し、販路を高めていくためには、森林組合または林業会社がいかにしっかりした集約化活動を行っていくことが必要である。

集約化は異なる所有林地を団地化しそこに最も合理的な道のルートを設定して、その団地単位での施業を計画的、合理的に行っていくこととするものだ。集約化は森林組合が中心になって行うのが普通であるが、林業会社が行ってもよい。いずれにしても共同で施業、経営をしていくことが、伐出から販売までの合理化のために大切である。

しかし、ただ山を所有しているだけの人たちの地域では、森林組合が集約化を図ることは比較的容易であるが、吉野のように施業の技術を持った山守によって支えられてきた地域ではそれは難しいと考えられる。山持も山守も、施業技術の未熟な森林組合に集約化を任せたくはないというのが本音のようである。森林組合の現状がそうであれば、清光林業のような技術力と経営力を持った会社が多く出てきて、それらによる集約化の推進が期待される。

木材価格の最低限の安定保障を

今、林業経営再生のためにもっとも必要なことは何か。岡橋さんは「木材価格の最低限の安定保障」と述べた。路網の完備と計画的な施業を前提として、清光林業ではスギの価格が最低で一万三〇〇〇円／立方メートルくらいで安定すれば、経営の向上は可能であるという。現在の価格はそれを下回っており、さらに下がるのではないかと不安感が、清光林業だけでなしに吉野全体に広がっているという。否、それは日本全体についてもいえることである。

グローバル市場経済の下では、国際的な価格基準の中で経営努力をしていかなければならないというの、その通りである。だが、国際市場価格よりも国産材が安くなり、さらに安くなり続けるのは問題である。それは材の流通、販売システムの近代化が遅れていることもあり、また材のストックが山側に多くあることを見越して、木材産業者が材を安く買ったたくということからも来ているようである。山側に伐れる木がたくさんあ



清光林業の現場で、吉野の未来について語り合う岡橋清元さん(右)と筆者

るのに、国産材の自給率が三〇%というのはこういうところからも来ているのであろう。

清光林業の施業の技術力、販売努力などからして、これ以上の経営改善努力を求めることは困難だと思ふ。ではどうしていけばよいのか。それは吉野とその周辺の山持、山守、林業会社、森林組合がやはり一つになって考えること、そして木材産業、吉野の周辺の地域社会(市民、行政、企業など)が一体となって、持続可能な森林の管理・経営を可能にしていくためにはどうしていったらよいかの合意形成を築いていくことであろう。そういう中で最低限の木材価格の保障という社会的知恵が生まれてくることを期待したい。例えば古い歴史を持つ奈良県では、伝統的な軸組み工法の和風



急傾斜地に作られた森林作業道

住宅の普及促進に力を入れ、吉野のような林業地の活性化の条件を高めたり、奈良市の周辺には高級な和風旅館を売り物にするような政策があったよいだらう。そして、これと同じような考えは日本各地に醸成されるべきだと思ふ。

林業から社会を考える

このようにして山側の最低限の条件が担保されれば、清光林業の理念である「国土の保全と環境への貢献」が実現し、「木に親しむ豊かな生活文化の創造と、潤いのある人と人とのつながりを大切にする社会への貢献」が可能になり、それは林業にとつても社会にとつてもウイン・ウインの関係になる。このことは決して夢のようなことを

語っているのではなく、日本という国をどのような国にしていくかということを考える時に絶対に必要なことである。その地域の、その国の自然をうまく活かしていく知恵こそ、持続可能な社会の構築の基盤になければならない。吉野の林業を考えるということは、日本の持続可能な社会を考えるとということでもあろう。

良質な材の価格の下落が著しいことの問題は、良質材を扱う製材所、大工、工務店が失われていくことを意味しており、それは地域の雇用を失うことであり、日本の木の文化を失うことである。良質な材がそれ相応の評価をされた価格で取り引きされれば、山側の経営条件は一気に高まる。生産者側により良いものを作ろうという意思が働くことは大きなことである。良質材が正当に評価されるためには、清光林業が実践しているように、買手のニーズに即座に応えられる、直接的な販売ルートシステムの構築していくことが大事だろう。

吉野の林業を考えていくことは、「より安く、より早く、より便利に」という、その時の都合だけを考える今の社会の中で、持続可能な社会を考え、木の文化の重要性を考えていくためにも大切なことである。木の文化を支える人達と生産者側とが良い関係を築いていけるためには、清光林業の活動が非常に大事な実践例となる。清光林業の事例が吉野全体に波及し、さらには日本の各地に広まることを祈ってやまない。

注：丸太を組み合わせて造られる樋状の滑路から木材を搬出する方法。



無垢材の需要拡大の方策に林業再生の道

先人から受け継いだ山林の分散を防ぎ、世襲財産として維持する。旧岩国藩主・吉川家は、そのため法人組織による経営に移行。材価低迷の時代でも経済だけでない山林の価値を重視し、ぶれずに経営を維持する。山林経営を健全にするカギは、無垢製材品の需要拡大策にあると訴える。



木材ジャーナリスト

赤堀 楠雄 *Kusuo Akahori*

あかほり くすお
1963年生まれ、東京都出身。早稲田大学卒業後、林業・木材産業専門新聞社勤務を経て、99年より林業・木材・木造住宅分野専門のライターとして活動。著書に『変わる住宅建築と国産材流通』（2010年、全国林業改良普及協会）など。

歴史の重み持つ吉川家

平安時代末期に家を興し、戦国時代には西国の雄・毛利家の重鎮としての活躍がよく知られる吉川家の第三二代当主、吉川重幹さん（六一歳）（吉川林産興業株式会社代表取締役社長、岩国吉川家として一六代目（写真上））は、林業をめぐる状況が厳しい中で、先人から受け継いだ山林の経営を将来にわたって継続させていくことについて、「やめるといふ選択はあり得ない」と強い意欲を見せる。

吉川林産興業は吉川家の事業を行うため、一九四七年に設立された。名勝・錦帯橋のたもと岩国市横山に事務所を構える岩国本社は、林業や不動産管理など同社の全事業を統括している。かつては、岩国市内に木材流通センターを有し、木谷事業所で生産された木材の販売も手掛けていたが、

二〇〇七年九月末でセンターを閉鎖し、木材販売業務からは撤退している。品川区上天崎の東京本部はテナント管理を中心とした不動産管理業務を行っている。

岩国市錦町の木谷事業所には林業関連事業全般を担う山林事業本部が置かれ、自社有林（実は吉川家の山林の多くは立木の現物出資による法人経営に移行しており、同社の管理下にある。その経緯は後述）の管理を行っている他、二〇一〇年ほどは他の山林での素材生産など外部業務も展開している。スタッフは二人である。

吉川家が山林経営に着手したのは一九〇三年。今から三代さかのぼった経健氏の時代であり、同氏の弟・重吉氏の進言によるものであった。

二三歳で岩倉使節団（明治維新期の一八七二年から七三年まで、岩倉具視を正使として欧米に派

遣された大使節団）に加わって渡米した重吉氏は、かの地にそのまま滞在してハーバード大学を卒業。その後、ヨーロッパ諸国を歴遊して帰国後は外務省に勤務し、一八八七年にはドイツのベルリン大使館に着任するなど、当時を代表する国際派知識人の一人であった。

重吉氏はヨーロッパ諸国の旧領主や貴族が安んずる全確実な基本財産として、森林を世襲財産としている例が多いことに着目。吉川家の永続的な繁栄を図るためには、その資産を、①第一基本金②分割あるいは自由な処理をしてはならない世襲財産、②第二基本金③家計や交際費、慈善事業などに充てる資金、③予備基金④現金または換金しやすいものとして若干準備しておくもの——の三種に分けて管理することが必要だとし、第一基本金に当たるものとしては森林が最適であると、



写真1:吉川林産興業株式会社代表取締役社長の吉川重幹さん

吉川本家に進言した。これが採用されて吉川家は山林を購入、林業経営に参入したのである。

世襲財産維持に税制活用

吉川家が最初に購入したのは、岩国市錦町の山林約二〇〇〇畝（通称「木谷山林」）で、一九〇三年を皮切りに三回に分けて取得した。ここはもともと旧長州藩の御立山（直轄林）で、維新の際に官林となり、その後、個人に払い下げられたものであった。

さらに島根県側の隣接地（二六〇・九〇畝、鹿足郡吉賀町、通称「王泊山林」）や木谷川流域内の隣接地を追加購入し、現在は二三五・五二畝をまとめた一団地として管理している。



写真2:木谷山林に降り注いだ雨は全て木谷川に集められ、清冽な流れをつくる。地形が急峻なため、さまざまな大きさ・形の滝が多く見られ、美しい景観を形造っている

また、この他に東京・奥多摩にも五五・六五畝の林地（奥多摩山林）を擁しているが、あくまでも林業経営上の主力は木谷山林である。

木谷山林は岩国市の北西端に位置し、島根県側の王泊山林を除いた約二〇〇〇畝の林分は、東西約三キロメートル、南北約八キロメートルのエリアに広がる。標高は最も低いところが一四〇メートル、一四〇メートルと、エリア内の標高差が九〇〇メートルもあり、全域が非常に急峻な地形である。ここを取り囲む一〇〇メートル級の尾根尾根は全て分水嶺であり、これがそのまま木谷山林と他の林分を分かつ境界になっている。

つまり、木谷山林は一つのまとまった水源地であり、ここに降り注いだ雨は木谷川の清流となる



写真3:吉川家が購入して間もなく植栽された108年生のヒノキ林。当時の植栽本数は1畝当たり6,000本

（写真2）。澄み切った流れはそのまま飲み水になるほど清く、実際、現地事務所には沢水が引かれており、日々の用に供されている。その事務所に常勤し、山林事業本部を預かる取締役山林本部長の中村信利さんは「この水は全てウチの山で育まれたものです。こんなぜいたくなことはありません」と誇らしげに語る。

この山林が分散することを防ぎ、世襲財産として経営を継続させていくことを目的に、吉川家では九〇年に「山林の現物出資法人税制」（山林取得に関する所得税の延納の特例。現在は廃止）を利用し、木谷山林のうち二〇四五畝分の立木を現物出資して有限会社吉川林業を設立、個人所有による経営から法人組織による経営へと転換してい

る(二〇〇九年には同社を吉川林産興業に吸収合併した。現在の社有林面積は二二二二(畧)。

価格下落で生産量激減

このように水源地として重要な役割を担っている木谷山林であるが、現在はそれほど活発に事業が行われているわけではない。

木谷山林(王泊山林を含む)は全体の五七%に当たる一三四〇(畧)が人工林で、そのうちの八五%をヒノキが占め、残りはスギが一四%、その他一%となっている。

人工林経営に着手したのは、吉川家が所有するようになってからのことで、初期の造林に際しては、当時、山口県内で造林指導に当たっていた技術者のアドバイスを受け、奈良・吉野林業地の山の仕立て方を参考にしたとの記録がある(写真3)。当初の植栽密度は一(畧)当たり六〇〇〇本と密植で、そのあたりに吉野の影響を受けていたところが垣間見える(現在の植栽密度は一(畧)当たり二〇〇〇〜三〇〇〇本)。

この人工林を主要な生産フィールドとし、かつて木谷山林では、ヒノキを中心に毎年八〜一〇(畧)ほどを皆伐して約三二〇〇立方(畧)の丸太を生産していた。伐採跡地には再造林を行い、下刈りや除伐といった育林作業も活発に行っていた。前述したように、岩国市内には流通センターも擁し、丸太の販売事業も展開していた。

ところが、バブル崩壊やリーマンショックなどによる景気の後退、欧州材を原料とする集成材との競争激化などにより国産材市況は低迷。丸太価格が大幅に下落したため、自社林での生産は縮小

を余儀なくされた。

中村本部長によると、木谷山林から生産されるヒノキ丸太の平均価格は、一九九四年には五万六八〇〇円(二立方(畧)当たり。以下、同じ)であったものが二〇〇〇年には三万八五〇〇円まで下がり、現在は一万円台にまで下落しているという。吉川社長は「今の価格ではどうやっても採算が合いません。コストダウンをしても追いつかないのが現状です」と説明する。

その結果、木谷山林での木材生産については、「ぜひ吉川材を」という要望に応えるための注文材生産を択伐や小面積皆伐で限定的に行っているのが現状で、年間生産量は多くても一〇〇〇立方(畧)前後、少ない年は数百立方(畧)やそれ以下の時もあるという。皆伐地がなければ新植はなく、下刈りや除伐などの育林作業も減少するから、林業経営としての事業活動は低調にならざるを得ない。

それでは、山林事業本部としてスタッフの雇用をどうやって維持しているかといえば、〇五年から国有林での請負生産に参入するなど、外部での請負作業を積極的に受注するようにしている。最も多いのは、中国電力から請け負う電線障害木の伐採で、以前は積雪のために自社林に入れなくなる冬季のみ引き受けていたが、現在は年間を通して二班(六〜八人)が従事している。

もともと、自社林での造林や林産作業を全て自前で行ってきたため技術の蓄積はあり、機械装備もある(架線集材機の他、ハーベスタやスイングヤーダといった高性能林業機械も保有している)。それらを活かした請負作業による売り上げが同本部の主要な事業収入になっているのである。

ただ、生産量が減少したとはいえ、木谷山林で生育した「吉川材」のブランド価値は高く評価されており、地元の酒造会社から仕込みだる用のスギ材を求められたり、神社の社殿用のヒノキ材を注文されたりと、今も根強い引き合いがある(写真4)。価格面でも一般材の市中相場よりは期待できることもあって、同社もこうした注文には積極的に対応することになっている。

この他にヒノキの伐根の心材(赤身)から抽出したヒノキオイルを商品化したり、マツタケを箱詰めする際に敷くヒノキの葉を販売したり、山菜を販売したりと、木材以外の山の恵みを活かした事業にも取り組んでいる(写真5)。

無垢材の需要拡大最優先

このように現在、同社の山林事業は外部からの請負収入が主体であり、木谷山林での木材生産は限定的に行われているだけだが、林業経営への意欲が衰えたわけではない。生産量が減っているのは、確かに価格が下落したからであるが、資源的な事情として、本格的な伐期となる六〇年生以上のヒノキ林が現状では少ないという理由もある。さらに林道密度も一(畧)当たり二四・二(畧)と低く、路網開設によるインフラ整備にはこれから積極的に取り組んでいくことにしている。何よりも、木谷山林の多くが社有林になっていることで、相続税などの負担を心配せずに経営を継続できる基盤が整えられていることは大きい。

だが、価格の問題は深刻で、この状況を何とか打開しなければ、この先の林業経営の展望を描くのは難しいとの思いが吉川社長にはある。では、



写真4:岩国市今津町にある岩國白蛇神社の社殿。木谷山林で生産されたヒノキ材を用いて2012年に造営された(吉川林産興業提供)



写真5:ヒノキの心材から抽出したオイルを利用した商品(吉川林産興業提供)

どうするか。吉川社長は無垢の製材品のマーケット拡大に取り組むことの重要性を強調する。

「今は合板や集成材、さらには木質バイオマス発電といった分野ばかりで需要が伸びていますが、これらで必要とされるのはB材以下の丸太です。CLT(Cross Laminated Timber: 板材の層を各層で互いに直交するように積層接着した木質材料。欧州で開発された)も同じです。これでは林業は潤わない。それに対して、無垢材はA材でなければ作れません。少しでも価格に期待できるA材の需要を伸ばすためには、無垢材がもっと使われるようにする必要があります」

無垢材なら山元への還元が増えるはず。その根拠を吉川社長はさらに説明する。「集成材や合板

は加工度が高いから、その分、製造コストが掛かります。とすれば集成材と無垢材は、製品としての価格はほぼ同じですから、コストが掛かる分、集成材の方が山元に還元される部分が小さくならざるを得ません。つまり、加工度が低い無垢材なら、加工コスト分を山の収入にできる可能性が出てきます。無垢材の需要を伸ばさない限り、日本の林業は立ち行かないと思っています」

経済だけではない価値

木谷山林は全山が保安林に指定されている。皆伐した場合は再造林が義務付けられており、樹種や植栽本数などに関しても、保安林の指定施業要件の適用を受ける。

「人工林ではなく、伐採後に広葉樹の森に戻していくことを考えてもいいと思うんです。水源地として、どんな森にするのがいいのか、これからの森づくりについて、もっといろいろな議論することが必要です」と中村本部長は強調する。吉川社長も「ただ単に再造林を義務付けるだけというのはどうなのでしょう」と疑問を投げ掛ける。

もちろん、人工林の経営を諦めたわけではなく、林業経営を継続していくことについて意識のふれはない。「山林には経済だけではない価値がありますから」と吉川社長は力を込める。その言葉にこそ、何に突き動かされて林業への意欲を持ち続けているかの答えがある。水源地としての在り方を真剣に考えているからこそ、保安林の扱いにも意識が及ぶ。吉川家とそこで働く人たちにとって、木谷山林が世襲されるべき「第一基本金」であることは、当初と何ら変わりはないのである。

だが、その山林を健全に世襲していくことが今の日本では困難になっている。だからこそ吉川社長は、山林経営を成り立たせるためには、少しでも木の価値が高まるような利用、すなわち無垢の製材品の利用促進が喫緊の課題なのだと言調するのである。

もちろん、集成材も合板もバイオマス発電も、重要な木材利用であることには論をまたない。だが、そうした需要に対応して生産量が増えるだけでは、伐採搬出経費の計上機会が増加する素材生産業者は潤うとしても、山元の採算が厳しいまま林業は疲弊する一方である。林業を活性化するために最も重視しなければならない需要は何なのか。われわれは改めて考える必要がある。

「木のデパート」掲げ、ニーズの多様化に対応

多様な針葉樹や広葉樹をストックし、マーケットニーズに、いつでも対応可能な出荷体制にしている。多くの民間事業体は自社林を持たず、素材生産や森林整備を生業にするが、千歳林業は二万六〇〇〇鈔の自社林を所有し、社員に持ち株、持ち山制度を導入し森づくり、人づくりを実践する。



株式会社フォレスト・ミッション代表取締役、
林業経営コンサルタント

坪野 克彦 *Katsubiko Tsubono*

つぼの かつひこ
1957年和歌山県生まれ。目下、わが国でただ一人の林業専門の経営コンサルタントとして全国的に活躍中。全国提案型施業定着化促進部会委員。著書『提案型集約化施業のカンどころ』（共著、全国林業改良普及協会）他。

素材生産者が積極的に森林所有

大型リゾート地として知られる北海道ニセコ町の近くの虻田郡倶知安町に、千歳林業株式会社の本社がある。役員九四人、年商一四億円を上げる堂々たる林業会社である。わが国の林業界において、多くの民間事業体が自社林を持たず、素材生産や森林整備を生業として対し、千歳林業は、現状で道内に約二万六〇〇〇鈔の自社林を所有し、そのうちトドマツやカラマツなどの人工林が約四〇〇〇鈔ある。大企業の社有林ならいざ知らず、中小企業である林業事業体の自社林の規模としては最大級と云っていい面積である。千歳林業は、角田義弘さん（六七歳）（現、取締役会長）が、一九八八年に資本金三〇〇万円で設立した。角田さんは、八二年まで地元の森林組合に勤

務、その後、一〇〇〇鈔ほどの山林を持つパートナーと山林経営をしていたが、そこから独立し、当初は、森林組合からの仕事や治山事業、土木の仕事などを請け負う会社を経営、二〇〇二年から本格的に自社で山林を購入し始め、徐々に自社林を増やしていき、一〇年余りで今日の地歩を築いた（図1、2）。

私は、経営コンサルタントとして林業に関わってからの一三年間で約三〇〇社の林業事業体を訪問し、経営に関する助言をしてきた。当初は森林組合に対する支援が多かったのだが、最近では民間事業体を訪問し、経営者に対して、さまざまな助言をする機会が増えてきた。民間事業体における経営支援のテーマとして多いのが、経営戦略の策定と後継者への事業承継である。民間事業体のほとんどはオーナー企業であり、経営トップで

ある社長の経験や勘、ノウハウに頼って経営されているケースが多い。経営戦略というものがその頭の中に保蔵されているのが実態である。経営トップが経営ビジョンや経営戦略を明確にして、それを社員や現場技能者が共有し、同じ目標に向かっていくことで、その実現可能性が高まっている。そこに、効率的な組織運営と社員のモチベーション向上が重なっていけば、さらに企業経営は力強いものになっていく。

木のデパートで市場対応

千歳林業の経営戦略は、角田さんによると『「木のデパート」であり続ける」ということになる。木というのは、トドマツやカラマツ、スギ、エゾマツなどの針葉樹、また、ナラ類、カバ類、セン、ブナ類などの広葉樹である。デパートとは、そういったさ

図1 2015年4月～16年3月期(29期)の事業部門別売り上げシェア

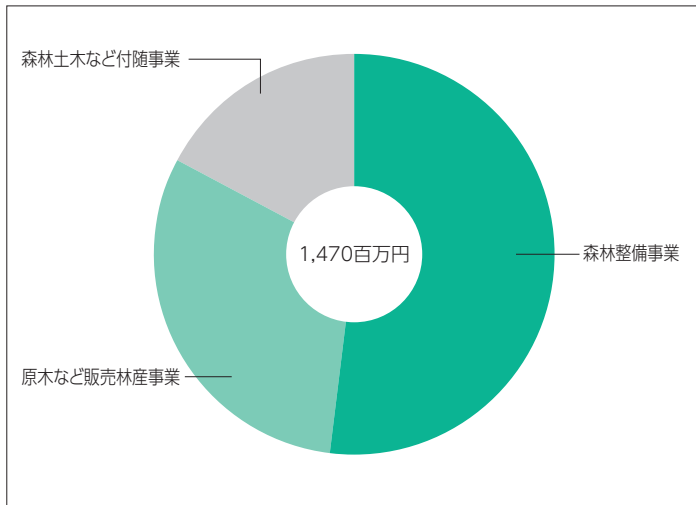
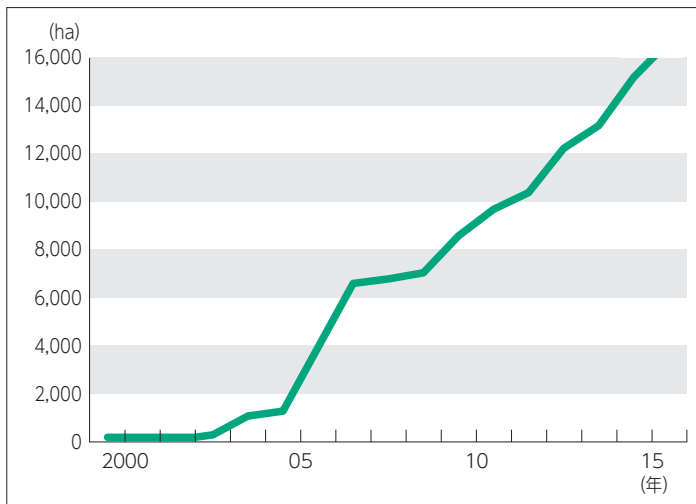


図2 自社林など所有面積の推移



紹介してくれた個人や仲介事業者のおかげであり、その信頼を重視することは今後の経営において存続性を高めていくものと思っているからだ。

根源にある生長量という概念

林業経営を考えるとときに、欠かせないのが生長量という概念である。その森林において一定期間に自然に成長する量(材積)のことだ。その生長量の範囲内で伐採をすれば、永遠に森林蓄積は減らないことになり、これが「持続可能な森林経営」と呼ばれるゆえんである。

千歳林業はその自社林一万六〇〇〇立木の全てが「生産設備」であり、稼ぎ手であると位置付けている。それゆえに、全ての自社林について、境界確認や林況調査をつぶさに実施し、また、作業道の開設などの基盤整備、つる切り、除間伐、枝打ちなどの保育作業などを随時実施しており、山の価値を維持・向上させることに留意している。路網密度(一立木当たりの森林面積に敷設された路網の密度。総延長距離で表される)は、現状で一立木当たり三八メートル程度だが、目標としては五〇メートルにもってきたいとしている。

そして、肝心の生長量だが、千歳林業でモニタリングを実施したところ、針葉樹で年間一〇立方メートル、広葉樹で五立方メートルということだった。針葉樹については、トドマツで二立方メートル、杉という数値も出ており、平均一〇立方メートル、杉というのは、かなり堅めに見ているとのことだ。この数値を基に、持続可能な森林管理における理論的な年間伐採可能量を弾き出すと、以下のようなことになる。

● 針葉樹：一〇立方メートル×四〇〇〇立木＝四万立方メートル

さまざまな樹種のストック(立木在庫)や、品質管理(造林保育・間伐など)、注文生産、さらには大量生産・販売などを行うことだ。つまりは、マーケットからのどんなニーズにも対応して、いつでも適量かつ良い品質の商品を出せるということである。

千歳林業の自社林は、本州における中規模の森林組合の管内規模に匹敵する。角田さんによると、今後も積極的に山林を取得する方針で、理想的な条件は次の通りだという。

- 製紙工場・チップ工場・製材工場 合板工場などが近くに存在する地域
- 木材船が入りする港がある地域
- 立木の成長が良い
- 地元の市町村が森林に理解を示している

- 地元の森林組合がよく活動している
- 機械化施策に適している平坦な地形である
- 積雪が少なく通年雇用ができる
- 現有山林の隣接地である

条件は、川上(森林・施業)、基盤整備(市町村の理解・森林組合の協力)、川下(運搬・販売先など)とバランスよく構成されていることが分かる。これらは、長年、山林取得を続けながら、林業経営をして、かつ木材生産と販売で会社を大きくしてきた千歳林業がたどり着いた境地だと言える。一方で、これら条件の良い森林ばかりではなく、一方で取得の仲介をしてくれた方の紹介などでは多少条件がそろわなくても購入していくという。それは、今まで山林を取得できたのは、熱心に

●広葉樹：五立方メートル×二万二〇〇〇鉢×六万立方メートル
千歳林業では、自社生産・販売・請負を含めた、直近の木材生産量は、約八万立方メートルとなっており、このうち、自社林での生産は一万四五七五立方メートルである。一社で八万立方メートルというのは、本州では相当大きな規模であるが、広大で森林資源が豊富、傾斜も平らなところが多い北海道においては、諸条件がそろえば十分に実現できる事業量なのである。

また、針葉樹における生産実績を見ると、トドマツが三万二八九一立方メートル、カラマツが二万三一六四立方メートルとなっており、トドマツの生産量が多くなっている。北海道では、林齢構成からしてカラマツの資源量がこの先減っていくといわれており、道内でもカラマツからトドマツに木材生産をシフトしているところが増えているという。それだけに、角田さんは、カラマツの持続可能な森づくりと木材生産こそが、千歳林業の社会的使命の一つだと考えている。そのため、せっかく造林したにもかかわらず、何らかの事情で放置されているカラマツ林の取得を積極的に進めており、短伐期で回していくことと並行して、長伐期化も視野に入れた森林経営を目指している。

社員向けの持ち株と持ち山制度

林業事業体にかかわらず、企業経営の成否の力を握っているのは、経営者の能力・手腕であり、そして社員のモチベーションの向上である。これは車の両輪のようなものと言っている。私自身も、全国の森林組合や民間事業体を訪問し、経営全般やモチベーション向上のための方策について、

日々、助言しているところである。多くの企業では、モチベーション向上のために、経営理念（経営哲学）をベースに、経営ビジョンを描き、共通の目標を定め、中期の事業計画を策定しつつ、社員の待遇を整備・改善しながら健全な経営を目指している。しかし、経営基盤が脆弱な多くの林業事業体においては、経営者自身が頭では分かっているが、目の前の仕事に忙殺されて、そういったことが十分にできていないのが現状である。

千歳林業は、その意味で特色ある人事管理をしていると言える。それは社員の持ち株と持ち山という二つの制度に収められている。千歳林業では、現場技能者は正社員で月給制である。当然、通常雇用であり、冬季には積雪の少ない地域で施業をし、そのための機械化も計画的に整備しているところだ。そこに、社員の持ち株という林業事業体としては珍しい制度を導入し、腰を据えて会社の事業にまい進してもらおう施策を推進している。

持ち株制度のメリットは、社員が自ら株主となることで、「自分の会社である」という認識を深め、いわば「運命共同体」的に仕事にまい進していくということだ。もちろん、会社が利益を出せば、給与や賞与以外に配当という金銭的なメリットも出てくる。定年退職後の収入源にもなるし、売却すればまとまったお金にもなる。要するに、会社がもうかれれば社員ももうかるということで、そのことが社員にとってのモチベーション向上に直結するのだ。

もう一つの持ち山制度（原則として課長以上が対象）もユニークだ。社員自ら森林を取得して森林所有者になることによって、森林に対する関心

も増し、また、愛着も違ったものが出てくる。共有林ができれば、社員たちの気持ちも結束する風土が醸成される。もちろん、その森林から利益が生まれたら、その所得は社員のものになる。もったいい山に育てようとする気概も生まれてくるのだ。「山は貯金箱」という角田さんの持論もここに活かされている。長く所有すれば所有するほど、立木は太り、価値は向上する。

かつてドイツの黒い森へ視察に行った際、現地のフォレストラーが「森のことは森の中で考えよう」と言って、森を歩き、時々立ち止まっては、森林所有者や林業会社の人たちと森林や林業についての議論を延々としている光景をふと思い出した。林業事業体で働く人たちが、自ら森林を所有し、管理していくことによって、森林に対する愛着や造詣が高まり、また、そういう森林を守る林業という自分の仕事に誇りを持つようになる。

千歳林業のこういった二つの制度は、他の林業事業体も参考にする価値がある。特に、持ち山制度は、林業事業体ならではの秀逸な施策といえる。

森林をベースに事業展開

全国的にバイオマス発電所の本格稼働が始まっている。林業関係者も、CLT（直交集成材、Cross-Laminated Timber）と共に、バイオマスマ材の需要増大に期待をしている。しかしながら、両者とも、山側に利益が還元される販売価格を設定し維持できるのかという大きな課題が横たわっている。北海道でも江別で王子ホールディングスが、また紋別で住友林業がバイオマス発電所を開設しており、バイオマス用のチップ材の大規模な



林業に誇りがあるからこそ、やせ我慢をしてでも経営をすると語る角田義弘さん(左)と代表取締役の栃木幸広さん(右)



大型フォワーダで原木を積む。千歳林業ではこうした高性能林業機械を多数導入し、広大な山林を効率よく管理している

需要拡大に伴い、素材生産業者やトラック業者が対応できるのか問われているところだ。

一方、千歳林業では、自社林での生産を想定しているため、A材やB材を含めて総合的な生産・販売体制の中で市場価格に適合できると自負している。また、C材クラスの木材については、ここ数年は、中国方面への輸出に取り組んでいくことも視野に入れている。

また、良い場所に自社林を所有することで、電力会社の送電・配電線の設置や通信会社の施設設置などに伴う副収入も生まれている。さらに、森林の公益的機能の一つである「保健・文化機能」を活かした、山歩きやスノーシューなどのレジャーへの森林の供与、あるいは、ニセコという外国人の来訪も多い有力リゾート地における景観や環境保全のための森林整備や管理といった事業も、千

歳林業の長年にわたる林業の実績やノウハウを活かして展開できる有望な事業であろう。

角田さんは「当初は林地取得するのに銀行がお金を貸してくれなかったのだから自己資金で購入した」とか「取引先に焦げ付きが発生したが、大事な顧客だったので当社で肩代わりをした」といった苦労話をした。その後で、角田さんがそういった苦労をみじんも感じさせず「やせ我慢の人生ですよ」と柔らかな笑顔で言ったのには感銘を受けた。

それは、私自身が林業関係者の人たちに常に言っている「林業に携わる者はやせ我慢をしないかねばならない」ということと、森林科学者である藤森隆郎先生の持論である「林業関係者は、その仕事に誇りを持たなければならない」という言葉と、因らずも一致するものだったからだ。取材の後も、旭川に山林を持つ所有者が山を買ってほしいと

来訪するということだった。そういった依頼は後を絶たないという。千歳林業が、自分の山をきちんと守ってくれるという評判がそういった現象をいざなっているであろう。

林業は森づくり、人づくり

林業を取り巻く外部環境は、依然厳しく、その担い手である林業事業者の経営も決して楽ではない。そういう中で、山側は特に、森林組合と民間事業者が結束・連携しながら、価値のある森林を育て、その恵みである木材を需要側に対して戦略的に販売し、森林所有者に利益還元しながら、自らも生きていくための糧を得なければならぬ。

条件の良い自社林を所有することで、為替や需要の変動に対応していくべきを知り、そこに「企業経営の極意」を見だし、「山は貯金箱」という哲学に近い信念に基づいて、山林取得と経営を一貫して実行してきた千歳林業には、その「やせ我慢の美学」というものが実際の事業運営に色濃く反映されている。「林業は森づくりと人づくり」という原則もきちんと順守している。

「当たり前前のごことをこつこつとやっていく先に、夢の実現がある」。そんなことを、千歳林業からの帰り道にふと思った。金もうけのために林業をやるのではない、そこに森林があるから、そして森林の恵みが、地域の雇用創出や経済振興に貢献していくからこそ、われわれ林業関係者は、やせ我慢をしながらも、林業という社会的価値の高い、素晴らしい仕事を続けていく。そして、そのことに誇りを持つことができるのだと、今回の訪問でその想いを強くした。



Report on research

食の簡便化志向の 傾向強まる 20歳代は パンよりごはん

—2016年度上半期 消費者動向調査—

消費者の食の志向はどのように変化しているのか、また消費者の食料・農業に対する意識・意向はどうなっているのかについて、昨年7月に実施した消費者動向調査で特徴が浮かび上がりました。そのポイントをご紹介します。

ところが今回の結果では、20歳代の「健康志向」は30歳代よりも高く、逆に「経済性志向」「簡便化志向」では30歳代よりも低くなるという結果が見られました(図3)。

このことから、最近では、30歳代よりも20歳代の若者の方が「経済性や簡便化よりも、健康に気を使う」傾向があることがうかがえます。

国産食品は安全、おいしい

食料品を購入するとき、あるいは外食するときには国産品かどうかを気に掛けるかどうか聞いたところ、食料品購入時に「気に掛ける」は七六・六%となりました(図4)。前回調査よりわずかに低下しています

が、依然高い水準を維持しています。一方、外食時に「気に掛ける」は三八・一%となりました。

国産原料の食品と輸入食品に対するイメージを聞いたところ、国産食品の価格では「高い」が六九・二%と、輸入食品に比べ高価であるイメージを持たれているものの、安全面では国産食品が評価されており、「安全である」が六九・九%と、前回調査より〇・五ポイント上昇しています(図5)。

さらに、おいしさ、見た目についても国産食品が評価されており、

「おいしい」が六三・二%、「色・形がよい」が四七・三%と輸入食品を大きく上回っています。

輸入食品と比べ、どのくらいの価格レベルまでなら国産食品を選ぶか、いわゆる価格許容度を聞いたところ、「割高でも国産品を選ぶ」が六一・四%と、前回調査(六二・八%)からわずかに低下したものの、依然六割を超える高い割合となりました(図6)。

消費者は、国産食品に対して、安全で高品質なイメージを持っており、輸入食品と比べて割高にはなるものの、できるだけ「国産食品を選びたい」という意識・意向が高いことがうかがえます。

食へることへの関心度や食生活の実態

世代により関心理由に差

日常生活における「食へること」への関心度を聞いたところ、全体で「大いに関心がある」は二六・五%となり、「関心がある」は三三・五%、やや関心がある「二二・二%を含めて「関心がある」とした人は、八割を超える結果となり、消費者の「食へること」への関心が高いことが分かりました(図7)。

関心がある理由として、全体の五六・九%が「おいしいものを食べる

この消費者動向調査は、消費者の食や農業に関する意識・意向を把握するため、日本公庫が毎年二回、実施しているものです。

このうち二〇一六年度上半期調査では、毎回実施している「食に関する志向」の他、現在の日本の食生活において、食の外部化・簡便化、米の消費減少などのさまざまな変化がある中で、今後見込まれる国内の「食」のニーズを捉えるため、食生活の実態などについて調査しました。

食に関する志向

「健康」は二期連続最多

消費者の現在の食の志向について、「健康志向」は四一・六%で、前回

調査(二〇一六年一月)から〇・一ポイント低下したものの、二〇一〇年一二月の調査以降、二期連続で最多回答となりました(図1)。次いで「経済性志向」が三五・三%、「簡便化志向」が三一・六%の順となっています。

これら現在の食の志向における「健康」「経済性」「簡便化」の三大志向の推移を見てみると、「健康志向」は、一〇年度ごろから上昇し、その後一貫して高い割合で推移しており、健康第一であることが分かります。また、簡便化志向が高まる傾向が続いています(図2)。

一般的に「健康志向」は高齢世代、「経済性志向」と「簡便化志向」は若年世代に集中すると考えられます。

図3 年代別現在の食の志向 (2つまで回答)

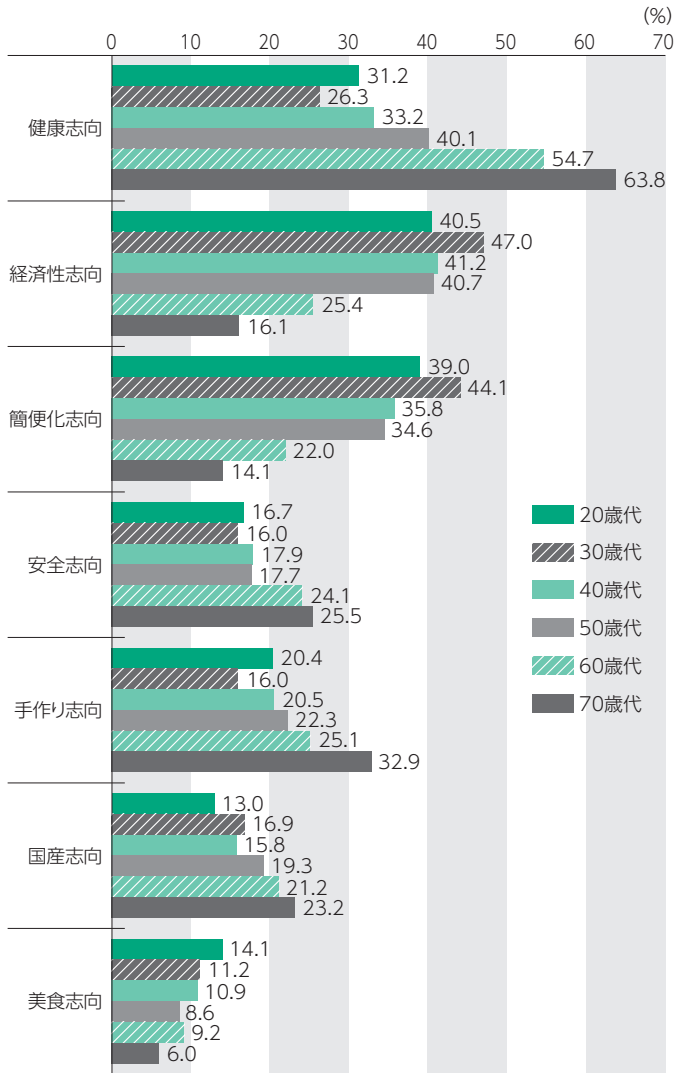


図1 食の志向の推移 (2つまで回答)

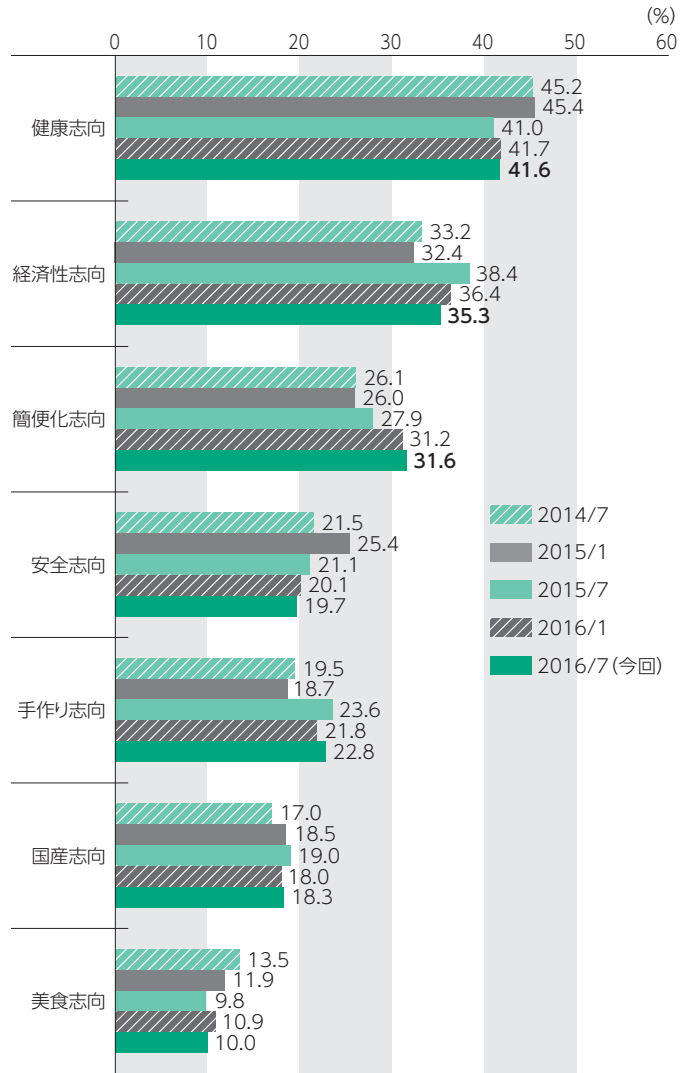


図4 食料品を購入するとき/外食するとき国産品かどうかを「気に掛ける」割合の推移

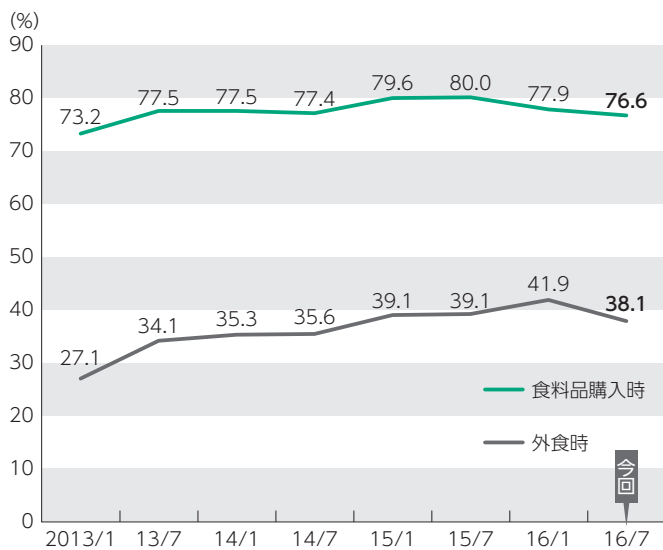
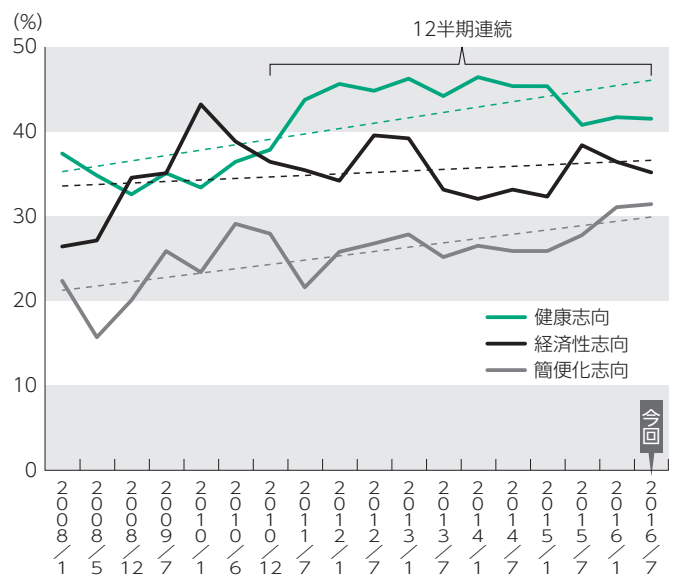


図2 「健康志向」「経済性志向」「簡便化志向」の推移



こと」としています(図8)。この傾向は若い世代で高く、年代が高くなるにつれ「栄養成分・機能成分」や「いろいろな種類・味のものを食べる」とへの関心が高くなる結果となりました。

また、最近の食費については、全体の三三・六%が「増えている」と回答しています。男女別に見てみると、「男性」二六・二%、「女性」三七・〇%と、特に男性よりも女性の方が「増えている」と感じる割合が高いという結果となりました。

次に、一日の実際の食事回数について聞いたところ、全体の七五・四%が「朝昼晩三回」としており、一四・〇%が「昼晩二回」という結果となりました。一日の理想とする食事回数については、「朝昼晩三回」が八二・四%となっており、理想と実際の間にある程度の乖離があることがうかがえます。

高齢世代は「パン」選択

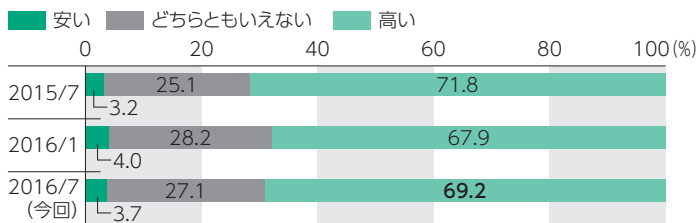
普段の朝食について、主にどのようなものを取っているか、主食・主菜・副菜・その他のものに分けて聞いたところ、主食では、「ごはん」が六二・二%、「パン」が五八・一%と、この二品目を中心であるという結果となりました(図9)。

年代別にみると、二〇歳代では

図5 国産原料の食品/輸入食品に対するイメージ

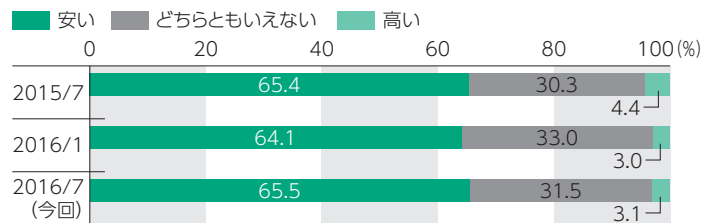
国産食品

●価格

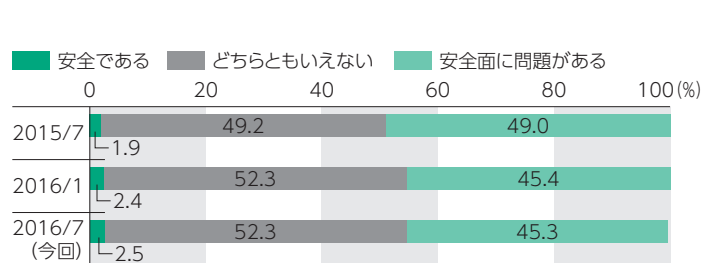
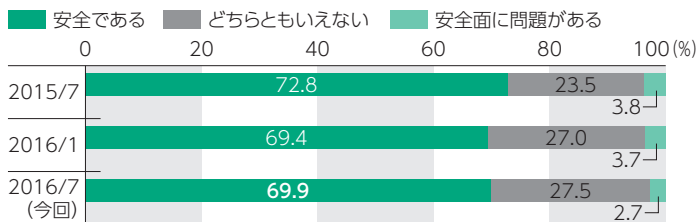


輸入食品

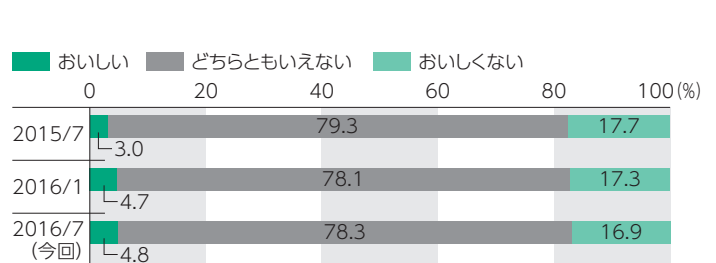
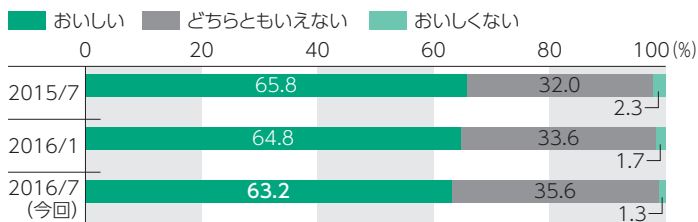
●価格



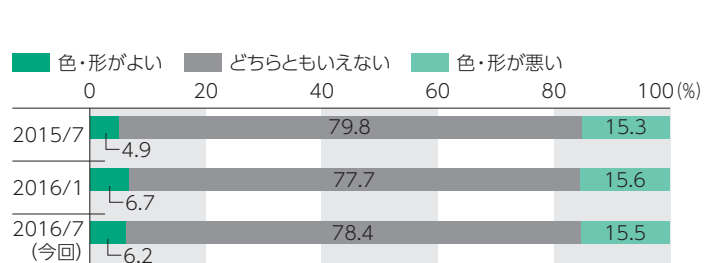
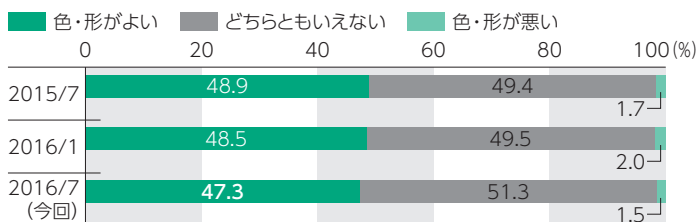
●安全面



●おいしさ



●見た目



「ごはん」が六三・三%で「パン」の四六・九%を大きく上回る一方、六〇歳代では「ごはん」より「パン」の方が高く、七〇歳代では「ごはん」と「パン」が拮抗するなど、高齢世代の方が比較的「ごはん」よりも「パン」を選ぶ傾向がみられました。昼食の主食では、「ごはん」が七二・二%、「麺」が四五・二%で、いずれも朝食と比べ割合が高まる一方、「パン」は三一・一%と大幅に低下する結果となりました。夕食の主食では、「ごはん」が八五・七%で性別、年代に関係なく、他の品目よりも顕著に高い割合となっています。

今回ご紹介した内容を含む本調査結果に関する公表資料は、当公庫ホームページに掲載しております。(https://www.jfc.go.jp/n/findings/investigate.html#sec04)

(情報企画部 五十嵐拓)

〔調査概要〕

● 調査対象

全国の二〇〜七〇歳代の男女二〇〇〇人(男女各一〇〇〇人)

● 実施時期

二〇一六年七月一日〜二二日

● 調査方法

インターネットによるアンケート

〔注〕図については、四捨五入の関係上、合計が一致しない場合があります。

図9 朝食で主に取っているもの(主食・複数回答)

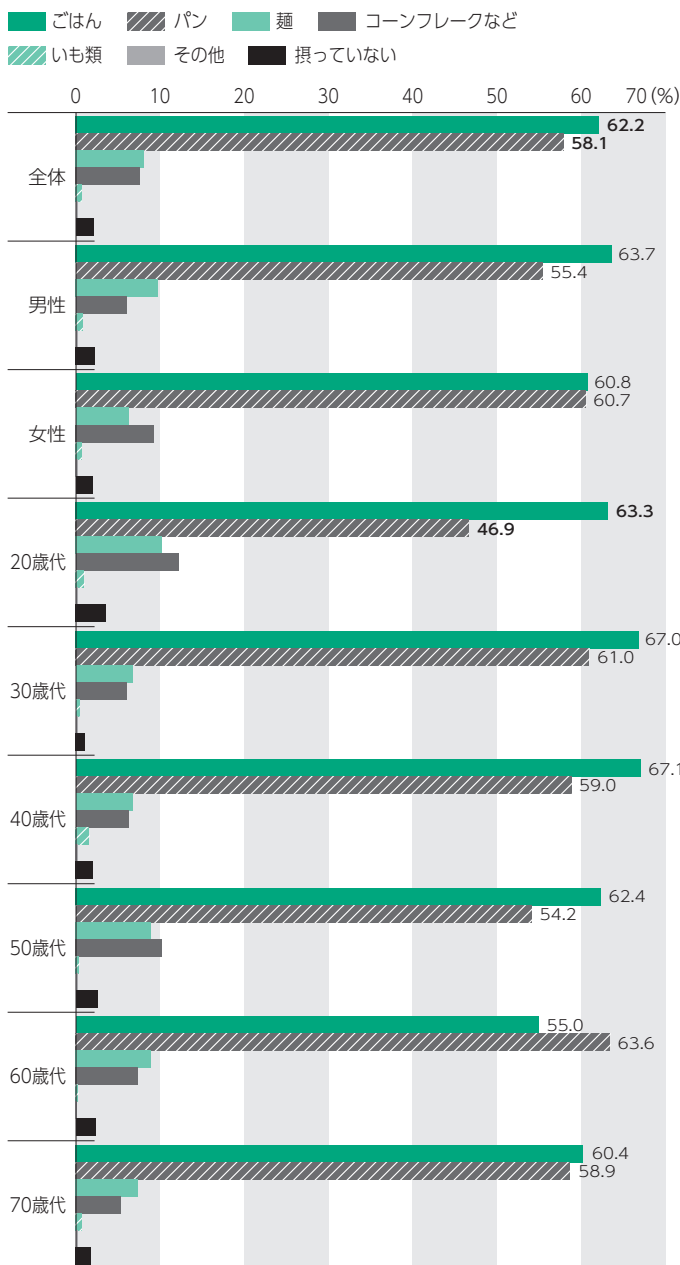


図6 国産食品の輸入食品に対する価格許容度

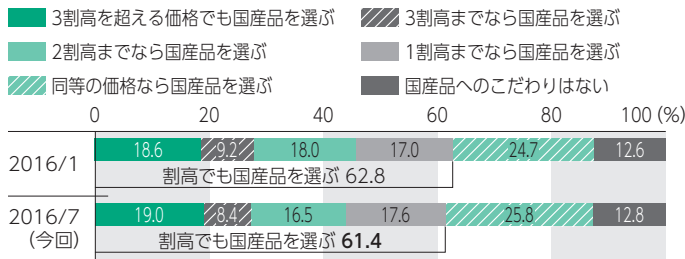


図7 日常生活において「食べること」への関心度

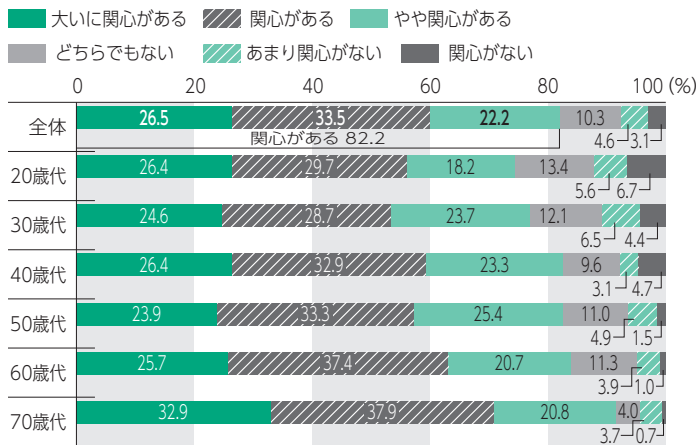
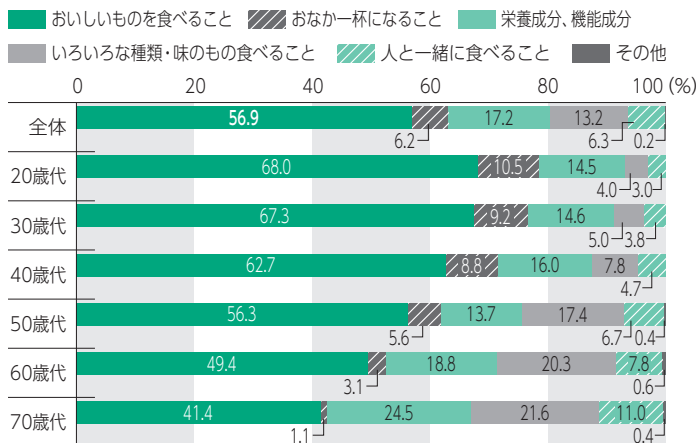


図8 「食べること」に関心がある理由(関心がある人)



育てて、加工して、売り、
レストランで食べる。
出荷するだけでなく、
お客さんの評価までが
わたしの仕事です

農と食
の邂逅

松本しのぶさん

三重県多気郡多気町
有限会社松本畜産
代表取締役

元々はブランド但馬牛の素牛を買い付けて肥育農家に売る仕事を生業にしてきたが、自らが肉牛肥育に経営を展開する。その後、精肉店の開業、そして今、松阪牛レストランをオープンして直接消費者に語りかける。





P19: 松阪牛の中でも希少な特産松阪牛を育てるしのぶさん夫妻
 P20: 牛の世話は一則さん(右)と卓也さんが中心と(右上) 自家配合した餌を牛の状態を見ながら与える(右下右) ランチは部位、調理方法により2,000~10,000円(税別)(右下左) レストラン横の畑はかつて耕作放棄地。ここで育てた野菜は肉料理の付け合わせなどに使われ、鮮度の良さが評判だ(左)

多くの波を乗り越えて

松阪牛の産地の一つ、三重県多気郡多気町。国道四二号線を外れて細い坂道をしばらく車で上ると、「カフェまつもと」がある。松本畜産が肥育する松阪牛が食べられるレストランだ。三重県産の木材をふんだんに使った地元の大工が建てた温かみのある店。自ら料理の腕を振るう松本しのぶさん(五二歳)は、「タイミンクを逃していたらこの店は持てなかつたでしょう」と語る。話を聞いてその意味が分かった。松本畜産がたどってきた道のり、培ってきた技術、そして手を差し伸べてくれた人。これらが絶妙のタイミンクで結集し、「カフェまつもと」という結晶になったのだ。

精肉店の長女として生まれたしのぶさんが、夫の松本一則さん(五八歳)と共通の友人を介して出会ったのは高校一年生の時。「牛屋の息子と肉屋の娘が出会いました」と笑う。もともと、松本家は兵庫県但馬地方から素牛を買い付け、肥育農家に売ることを生業としていたが、徐々に肥育に重心を移し、さらに、共同経営で精肉店も営んでいた。一九歳で結婚したしのぶさんは、しばらく家事や子育てに専念していたが、自然に精肉店を手伝うようになった。肉のカットはお手の物だった。ただ、「自分たちの育てた松阪牛を売りたい」といったような明確な理念があったわけではなかったんです」としのぶさんは振り返る。二〇〇〇年、一〇年ほど営んだ店は畳む

ことになったが、もともと一則さんも、しのぶさんも牛の世話に専念したいと思っていた。「本来の仕事に戻ってほしかった思いはありました」と言うしのぶさんは、一則さんから教えてもらいながら、一から牛の世話の仕方を覚えていった。

それから一年後の〇一年。BSE(牛海綿状脳症)が国内各地で発生、牛の出荷が制限される事態になり、肉用牛農家は大きな打撃を受けた。だがその後、松阪牛は全国にさきがけて個体識別管理を始めるなど、危機をチャンスに変えてブランド力を増やしていき、東京市場への出荷頭数を増やしていった。当時松本畜産が肥育していた頭数は三〇頭ほど。素牛の導入時期をずらしているため、一年間に出荷する頭数は一〇頭ほどだった。大規模農家と比べると影響も小さかった。「店を畳むという大きな経験もあったからかもしれないですが、『今は動かずにじっと待つ時期かも』と二人で話したもんです」。そして東京の市場には出荷せず、地元で品薄にならないようにと、県内の飲食店と相対取引を強めていった。そんなしのぶさん夫婦が意外にも、再び精肉店を始めることになる。

昔ながらの育て方を貫く

二〇一〇年、しのぶさんの実家の精肉店が従業員の高齢化を契機に閉店したのがきっかけだ。この店は、松本畜産が肥育した松阪牛を小売りする唯一の店だった。しのぶさんたちにとっても、牛の育て方や餌の配合状態



娘の萌さんもしのぶさんとともに店を切り盛りしている(上) 生後約4年という長期間肥育するには高度な技術が求められる(下)

を確認するために、常に扱ってくれる店は必要だった。

松本畜産は、生後七、八カ月の素牛を兵庫県但馬地方から導入し、九〇〇日以上かけて一頭ずつ牛の状態を見ながら自家配合した餌を給餌するという昔ながらの育て方をしている。これこそ地域の先輩たちが守ってき

た育て方であり、しのぶさん夫婦もこの昔ながらの育て方を貫きたいという思いがあった。こうした牛は「特産松阪牛」といわれ、「松阪牛全体の四%未満です」としのぶさんは言う。脂の融点が低く、くどくないのが特徴。実際にランチでいただいたが、お肉は驚くほど脂があっさりとしていて、食べやすかった。

さらに「牛を出荷して終わりではなく、お客さんから評価されるまでが生産者の仕事」と考えるしのぶさんたちにとって、アンテナショップになるような拠点がやはり欲しかった。ここから話が急展開していく。

肥育農家の仲間から「六次産業化つちゅうもんがあるで」と聞いて、急遽説明会に出席。数カ月後には、精肉加工・販売・飲食店という六次産業化を進める総合化事業計画を提出し、事業者として国の認定を受けた。あくまで畜産が主体なので、精肉店は毎月二九日(肉の日)だけ、レストランは木、金、土の週三日間、ランチのみ開店することを決めた。説明会への参加からわずか二年後の二〇一二年二月に精肉店を開き、一三年七月に精肉店に隣接して「カフェまつもと」を開いた。「カフェまつもと」のメニュー開発では肉で取引のあるレストランのシェフが助言してくれた。「多くの人が助けてくれました。物事が前に進む時ってこういうものかなと思いました」

牛を中心に家族と歩む

宣伝をしたわけではない。しかし精肉店「カフェまつもと」共順調に客足は伸びた。だが、想定外に「カフェまつもと」の運営には苦労が伴った。週に三日間の営業とはいえず、材料の仕入れや仕込みは火曜日から始まる。一六席ある座席が二回転するとして三二人分の料理を用意する必要がある。しのぶさんと後継者である息子の卓也さん(三三歳)、娘の

萌さん(二八歳)が総出で当たっても手一杯。本業の生産に手が回らなくなってしまうていた。オープンから二週間後に「このままでは無理だ」と急遽家族で話し合いの場を持った。「私たちがやりたかったのはこういうことだったのか」と予約制、稲わらの収集時期など農繁期は休みにするなど、無理のない方法に変えた。

幸い、お客さんが減ることはなく、滋賀県や愛知県からも訪ねて来てくれるという。「やはり松阪牛が持つ力だと思えます」。現在、開店から三年がたち、気持ちに余裕が生まれてきた。当初は、ステーキや焼き肉など素材を前面に出したメニューのみだったが、現在ではハンバーグやローストビーフ井などバラエティーが増え、付け合わせとして彩りを添える野菜は、店の横の畑で収穫したてのものだ。

精肉店と「カフェまつもと」は経営全般にプラスに作用した。自前の加工場ができたことで飲食店が使いやすいよう精肉用にカットし販売できるようになった。また、精肉店以外にもレストランのお客さんに販売を始め、お土産用などに人気で小売りも伸びている。

「特産松阪牛の味を伝えたい」という家族の思いが凝縮された「カフェまつもと」。お客さんが帰った店内にしのぶさんの声が響いた。「いつも牛を中心に家族で話し合いながら仕事ができるって、幸せですよ」

(青山浩子／文、河野千年／撮影)



私の故郷は、東京都八王子市。暑かったり、雪が降ったりと、気象情報でおなじみの所です。実家の二階からは富士山を望むことができ、アンサンサーとして仕事を始めるまで、そこで育ちました。

わが家の南側には、ほんのわずかですが、水田がありました。用水路が泳いでいると、水面がにように揺られて面白かった。やがて、カエルの大合唱が！あの頃は「うるさいなあ」と思いながら眠りに就いたものです。今思えば、ぜいたくなBGMでした。稲が実り、刈り取りが終わると絶好の遊び場になって、夕暮れまで近所の友達と走り回りました。春にはレンゲソウが咲き乱れ、花束を作って遊びました。春先、祖母はあぜに顔を出すヨモギをたくさん摘んできてお団子を作ってくれました。祖母が小豆を煮ている時、私は草団子が食べられると大喜びしたものです。

やがて水田は空き地となり雑草が生い茂ると、近隣で協力して草刈りをして家庭菜園を始めました。祖母も野菜作りに精を出し、私も「早く大きくな〜れ」と、毎日楽しみでした。日なたの匂いのするトマトや大きくて大きなキュウリは、ジュウシーでおいしかった。中でもトウモロコシは、かむとジュワツと甘みが広がって最高のおやつでした。そんな思い出も数十年前の話。都市化が進み、水田は今、スーパーマーケットの駐車場になりました。

四年前の暮れ、母は急に具合が悪くなり入院してしまいました。一時帰宅した折、前のスーパーに丹波の黒豆を買に行きました。母が煮た黒豆は絶品で、元旦にその黒豆を食べました。その時は末期ガンであるとは誰も知らず、黒豆が母の最後の料理となっていました。二月に亡くなり、告別式の後、冷凍保存しておいた黒豆を家族で味わいました。つやつやとして甘くて軟らかくておいしいのに、涙があふれて止まりませんでした。

子どもの頃のあの野菜の味、そして母の黒豆は、私の思い出の味です。自分で作った野菜を食べられることはぜいたくなことでした。黒豆はあの味を受け継ぐと頑張っています。母も祖母も、家族の喜ぶ顔を思いうかべて作ったのでしょうか。それが、おいしさの素ですね！



フリーアナウンサー・エッセイスト
村松 真貴子

むらまつ まきこ
東京都生まれ。武蔵大学人文学部卒業。SBS静岡放送、NHKキャスターを経て、現在フリーアナウンサー。農林水産省「食料・農業・農村政策審議会食糧部会」臨時委員、「日本ペンクラブ」会員、「食生活ジャーナリストの会」会員、「NHK学園・NHK文化センター話し方教室」講師。話し方や食育、健康などをテーマに各地で講演活動する。主な著書に「楽しく話す生き方教室〜言葉の力で未来は変わる〜」（2016年、全国共同出版）など。公式HP：<http://www.wordsworks.co.jp/muramatsu/>

思い出の味

規模拡大で余った堆肥

「牛乳生産の追求が最優先の酪農から、地域に根差した酪農とすることに大義を感じ始めた」

そう語るのは、千葉県香取市で酪農を営む株式会社長嶋の代表取締役、長嶋透さん(五一歳)だ。

酪農家の長男として育った長嶋さんは、進学先に日本獣医畜産大学(現、日本獣医生命科学大学)を選ぶ。大学では畜産への熱い思いを持つ友人たちから刺激を受け、後継者としての役割を強く意識するようになる。

卒業後の一九八九年に家業に就くと父親から経営を任されるようになった。牛舎は五〇頭規模のつなぎ飼いで、飼料給餌の面ではよく考えられた造りだが搾乳作業などで非効率と長嶋さんは見ていた。さらに、経営を継いだ後の九〇年代前半は、円高による輸入飼料の低価格化や、フリーストール牛舎など効率化技術導入が進んだ時期。自給飼料の基盤が脆弱で大規模化が難しかった千葉県酪農業界では、その風に乗る経産牛一〇〇頭以上の経営が増えてきた。

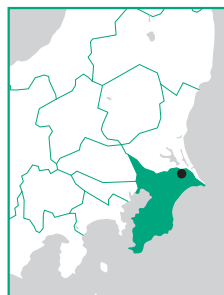
「大規模経営に憧れがあった。効率的な牛舎を導入し、雇用を入れ、

経営紹介

地域の特性を活かした耕畜連携 コスト上昇リスク抑えた経営追求



食料生産と食文化の創造、国土保全への貢献、地域経済活動に寄与が大義と語る



千葉県香取市
株式会社長嶋

- 設立 ● 2013年
- 代表取締役 ● 長嶋 透
- 資本金 ● 500万円
- 従業員 ● 6人
- 事業内容 ● 酪農(経産牛210頭)、コントラクター事業

休日の取れる酪農経営をしたいと思っただけで、長嶋さんは、九五年、経産牛一五〇頭規模のフリーストール・ミルクングパーラー方式の牛舎を導入。二〇〇二年にはさらに拡大し経産牛二〇〇頭規模となる。「ゆとりある経営になるはず」だったが、困った問題が起きていた。ふん尿から作る堆肥が余り、二畝の自己所有飼料畑に、堆肥の山ができていたのだ。

労力をかけて自給飼料

そうだった背景には、輸入飼料が安いため、コストと労力をかけて自給飼料を作る必要性がなく、農地に堆肥を還元しなかったことがある。耕種農家から堆肥の注文をもらっても、とてもさばき切れる量ではなかった。「不心得者だった」と当時を振り返り自嘲する長嶋さんは、そこで経営対策を見直す。

「堆肥を入れるためのほ場を借りられるだけ借りてデントコーンを作付けした」。そのため、新たに人を雇い、地域の組合に働き掛けて導入してもらった収穫機などの機械を利用した。周囲は「コストなどこそまで掛け自給飼料を作る意味があるのか」と懐疑的だった。

しかし、長嶋さんの戦略は明確

だ。堆肥舎などを増設すれば利益を生まない固定費として毎年の償却費負担が大きい。堆肥販売は耕種農家からの注文は不安定で、常に余剰を生むリスクを負う。自給飼料生産は人件費などが掛かって、自分の畑に投入する方が安定して消化でき、また飼料購入費も抑制できる。取り組み始めて数年後には一六分になり、「堆肥の山も解消できた」と言う。

二〇〇七年、一転して輸入飼料の価格高騰という大きな嵐が酪農業界に吹き荒れた。「私を含めて酪農家にとっては大打撃。当然、うちも影響が大きかったが、自給飼料があつたため少しは影響を回避できた」と振り返る。この時期を機に、酪農業界の自給飼料作りについて風向きが変わっていく。

耕畜連携で地域に貢献

二〇〇八年ごろから、香取市内の稲作が盛んな地域では、主食用米の生産調整用として稲発酵粗飼料（ホールクロップサイレージ、以下、稲WCS）の原料である飼料用稲の作付面積が急速に伸びていた。

利根川最下流の低湿地で水はけが悪く、ムギやダイズなどの作付けに不向きだったため、飼料用稲によ

る転作が目されたのだ。

長嶋さんによると、〇七年ごろには新しい専門品種や収穫技術研究が進んで稲WCSの品質が急速に改善していったという。世間的に注目される前から飼料用稲に少し取り組んでいた長嶋さんは、「WCS生産と収穫技術によってはとても良い飼料になる」と感じていた。

この時に役に立ったのが自給飼料部門の人材だった。長嶋さんによると、刈り取り調製の受託が増え「コントラクター部門として、安定した利益を生むようになった」のだ。乳飼料比は四二％と、本州酪農平均より一〇％ほど低い。「コントラクター事業に掛かるコストを飼料代に入れていないから実際はもう少し高くなる」と長嶋さんは話すが、強みになったのは間違いない。

作付け管理は稲作農家が、刈り取り調製をコントラクターが行う耕畜連携の仕組みが波及していく。高齢の稲作農家から掛けられた「転作できず荒らすしかなかった田んぼが、飼料用稲で維持されてあげたい」との言葉が長嶋さんは忘れられない。自己の酪農経営の飼料確保から始めたことが、地域に貢献できることに気付き長嶋さんの耕畜連携への意識は高まっていた。

市内各所で、同様の稲作営農組合と畜産農家による耕畜連携が始まっていたが、当初は技術や情報共有がされず、畜産農家が求める品質水準の飼料用稲が少なかった。そこで長嶋さんたち畜産農家が行政に働き掛け、行政、畜産農家、営農組合などをメンバーとする香取市耕畜連携農業推進協議会がつくられ、取引条件の取り決めや、技術研修などを行った。

例えば取引条件では、飼料用稲を従前の面積当たりから重量取引としたことで稲作農家の意欲が向上し量と質が改善された。このようにして畜産農家の稲WCS需要が増え、堆肥還元が増える、という好循環に結び付いていった。

本州酪農の進む道を示す

長嶋さんなど大規模酪農家は稲WCSを自前のミキサーなどでTMR（混合飼料）として給餌する体制ができてきた。

一方で、小規模酪農家は投資をする体力に欠け、耕畜連携の恩恵にあずかれない。耕畜連携を一段進めるためにも、小規模酪農家にも良質なTMRを供給する体制が必要と、二〇一三年にTMRセンターを運営するファームサポートかとり

株式会社長嶋さんをはじめ五軒の酪農家で組織され、翌年には県内初の酪農家によるTMRセンターとして稼働を開始した。

「自給飼料は天候によって品質が左右されやすい。センターの大型ミキサーでは通年でバランスをとって調製できるので品質も安定し、稲WCSの利用も高まる。また、未利用であった食品残さも活用できるようになり、コストダウンが見込める」とメリットを話す。

飼料品質の良さから遠方の畜産農家が求めてくることも増えたという。「TMRセンターの稼働で飼料用稲の生産が増え、地域の水田を維持することにつながればうれしい」と、長嶋さんは微笑む。

大学卒業後、事業を継ぐ前の半年間、オーストラリアの牧場で働いた経験がある長嶋さんは、海外の事情にも関心が高い。「コスト面では外国産の乳製品に太刀打ちできないが、安全・安心なおいしい牛乳を消費者に届け、さらに飼料生産で国土保全と地域貢献をしていることに消費者理解を得ることで国内酪農の価値は高まる」と強調する。

本州酪農の進む一つの道を示した長嶋さんの存在は大きい。

（情報企画部 嶋貫伸二）

きまま工房「木楽里」
 有限会社創林 代表取締役

井上 淳治

(五六歳)



●いのうえじゅんじ
 一九六〇年埼玉県生まれ。八二年東京農業
 大学農学部林学科卒業。奈良県の製材工
 場での製材見習いを経て、八四年家業に
 就く。九五年法人を設立。九七年西川材の
 普及と木材の有効利用を目的に、きまま
 工房「木楽里」を立ち上げ。現在、埼玉県森
 林協会会長、NPO法人西川・森の市場代
 表理事を兼任。山と木に囲まれた生活を
 送り、人と森林、生活と木のインタプリ
 ター（自然と人との「仲介」となり自然解
 説を行う人）を目指す。

私

は林業再興のカギは、消費者にいか国産材の価値を認めてもらい、コストに見合う適正価格に引き上げることがやむを得ない、という理解を得られるかどうかにかかっていると思います。

今は林業家にとって経営面で厳しい時代です。

戦中戦後を通じて大量伐採された後に、国策によって拡大した人工林が伐採期を迎えています。国産材の価格が下がってしまい林業の伐採収入が激減しているのです。

主な供給先である木造住宅において、住宅全体の価格が上がっていても、使用される国産材の価格は下げて止まったままです。

特に深刻なのは良質材の産地です。間伐や枝打ちなど手間をかけてできる良質材と、並材の価格がほとんど変わらない、という事態になっています。

その結果、伐らないか、伐ったとしても再造林するコストが掛けられず、伐採後の山が放置される例が増えつつあります。

山林面積のかなりの割合を占める中小規模の林業家が育林の意欲を失っているのです。

価格が下がった原因に、まず木材の輸入自由化があります。

日本の気候には合っていないが、寸法の安定性に優れ機械加工がしやすい外国産材が大量に輸入されるようになりました。

次に、和風家屋から洋風家屋へと住宅事情が変化したことが挙げられます。構造材が表面に出る真壁ではなく、クロスなどに覆われた大壁が内装の主流となり、目に触れることがないため、木材の「質」が問われなくなりしました。

こうなったことに、林業家など林業関係者にも責任があったと感じています。戦後の高度成長期に住宅用建材などで国産材は多くの需要があり、それなりに食べていたため積極的なマーケティングをしてこなかったのです。

消費者と林業の距離が遠くなっています。

しかし、ここ一〇年くらい前から本物の木に対する消費者の意識が少しずつ変わってきているような気がします。

私は林業経営の傍ら、自分の山から切り出したスギやヒノキでお客さまが机や棚など自由に加工できる工房を約二〇年運営しています。工房を立ち上げたきっかけは、消費者が本物の良質な木に触れる機会をつくることで国産材の需要を増やしたいと思ったからです。

工房には、当初から木の良さを求めて絶え間なくお客さまが体験に足を運んでくれています。工房以外の場所でも「本物の木が良い」という声を良く聞くようになりました。フローリングなども新建材ではなく柔らかいスギを選ぶ人が増えているのです。

この動きを加速させるために重要なのは、木の良さを伝える「木育」です。私は、木育の研究をされている埼玉大学の浅田茂裕教授と交流があり、興味深い話を聞きました。

未就学の子どもとその親をスギのフローリングと新建材の床で遊ばせて比較した場合、一つの遊びに集中している時間はスギの方が明らかに長いという

データが得られたというのです。

また、新建材の床で遊ぶ子どもはすぐに抱っこをせがむ様子が見られるといいます。その原因を調査すると、木材に比べ体温低下が早いことが判明しました。

これは幼児教育にとって大事なことで、快適な空間をスギのフローリングが提供していると言えます。

こうした科学的な証明を親に説明すると、「木にはぬくもりがあつて良いんだね、見直した」と、国産材を住宅に使用する動きにつながっています。

安定した良質な木材を消費者に提供するためには産地での投資も必要です。木の強度や乾燥度合を測るグレーディングマシンなどを中小規模の産地でも導入できれば良いと思います。スギやヒノキなど柔らかい国産針葉樹は住宅の構造材などに不向きとの意見もありますが、強度などをきちんと測定し適正な使い方をするれば、充分対応できます。

要はコストを下げることは十分に目を向けるのではなく、国産材の強みを活かした差別化戦略を図り、再生産可能かつ適正な木材価格について国民の理解を得る政策が重要であり、林業家もそれに積極的に関わる必要があります。

国産材の強みは何か。コストの他に、
林業家は自ら、国民に語りかけよ

F

濱野 政彦 さん

熊本県
株式会社濱野製茶

大手飲料メーカーと連携で商品開発 減農薬や品質管理技術が評価に

茶生産者が大手飲料メーカーの伊藤園と連携して、ティーバッグ専用茶の開発に取り組んで成功した。もともと伊藤園とは契約栽培関係にあり、ペットボトル用の荒茶生産に携わっていた。このため、伊藤園から品質管理技術の良さを見込まれての依頼で開発に着手、試行錯誤の末に製品化への道筋をつけた。伊藤園はその後、株式会社化した濱野製茶に資本参加する高評価ぶり。大手企業と農業法人が資本・生産連携をする。

資本参加申し入れに感激

——伊藤園が農業法人に資本参加したのは初めてのケースだそうで、濱野製茶への評価はかなりのものですね。
濱野 製茶工場新設の設備投資などでかなりの資金が必要になり、金融機

関への融資相談を進める上で、二〇一四年七月に家族経営を格上げする形で法人化に踏み切り、株式会社にしたのです。

会社設立後、しばらくたって伊藤園から資本参加の形で協力関係を持ちたいとの申し出があったのです。私は驚くと同時に感激しました。

——伊藤園の出資参加はどれぐらいだったのですか。

濱野 三〇〇万円です。その当時、濱野製茶の資本金が一〇〇〇万円でしたので、議決権行使権限が及ばない上限の金額にとどめるということ、その金額になったようです。

その配慮で、信頼のおけるパートナー関係づくりができると思えました。うちにとっては、金融機関向け取引にとどまらず社会的な認知を得て、

企業連携のプラス効果はとても大きいものでした。

——もともと伊藤園とは取引があったのですか。

濱野 伊藤園とは三〇年に及ぶ契約生産の関係にあり、主としてペットボトル用の荒茶を生産し納入するというものでした。

それと並行して、ティーバッグ用の茶葉も一部、納入していたのです。

——伊藤園の新たな資本参加は、濱野製茶との共同開発を期待するということですか。

濱野 そうだと理解しています。実は、二〇一一年の東日本大震災前に伊藤園から「ティーバッグ専用茶の品質を高めるために農業現場でいいお茶を作ってもらい、伊藤園の静岡工場に直接移送し、ティーバッグに充填して

商品化する仕組みが欲しいと思っています。できないだろうか」という依頼があったのですが、唐突な話で困りました。

ティーバッグ茶の開発依頼

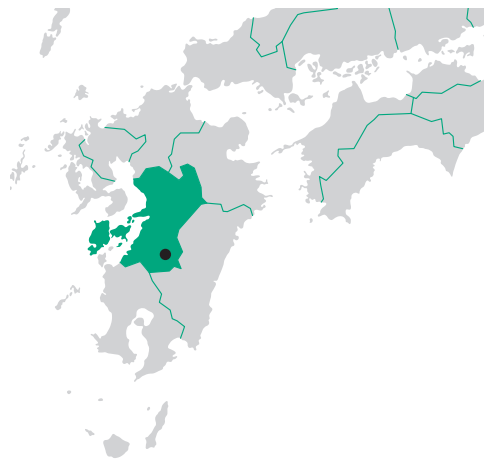
——と言いますと？

濱野 私も職人気質なところがあり、こんなサンプルのお茶を工夫してつくってこないか、と言われれば対応できますが、サンプルも何もない依頼だったので、戸惑ってしまいました。

さらに東日本大震災が発生し、伊藤園も救済物資用のペットボトル飲料水の生産対応に追われたため、その依頼話は立ち消えとなりました。

——でも、震災対応が落ち着くと、話が復活した？

濱野 そうです。二年後の二〇一三年





茶畑でティーバッグ専用茶開発の苦勞を語る濱野政彦さん

Profile
はまの まさひろ

一九六四年熊本県生まれ。五二歳。熊本県立球磨工業高校土木科(現建設工学科)を卒業後、実父経営の茶生産に携わる。製茶だけでは自立経営が難しく、九〇年に深ネギ、九一年にイチゴ栽培に取り組み、伊藤園との契約栽培で製茶に特化。製茶機械は九四年に六〇〇ラインから二二〇〇ラインに総入れ替えし、二〇〇四年に三機種増設。現在建設中の新工場は一七年春に稼働予定。

Data

株式会社濱野製茶
熊本県球磨郡相良村に本社。代表取締役は濱野政彦氏。二〇一四年七月に家族経営から法人化。資本金一三〇〇万円。うち三〇〇万円分は伊藤園が出資参加。伊藤園との間でベットボトル用の荒茶の契約栽培を三〇年間続けたが、伊藤園とのティーバッグ専用茶開発をきっかけに資本連携、専用茶生産に特化。年産三〇〇tを目指す。二〇一〇年で茶栽培、周辺製茶農家五軒の二五tから買い上げ予定。年商六〇〇〇万円。

に再び話がありました。私もその開発依頼の話が来たら現場でどう対応すればいいか漠然と考えていました。伊藤園から再度「私たちも連携協力しますので、よろしくお願いします」と言われた時には、共同ですぐに開発に取り組みました。

——ティーバッグ専用茶の開発ポイントは何だったのですか。

濱野 それまで伊藤園は、生産現場からの茶葉を協力工場に運び込み、その工場ですぐティーバッグ用に刻んで煎茶にした後、静岡の本社工場で充填し

商品化していたのです。

しかし、さらなる品質向上を目指すには、これまで協力工場で行っていた専用茶作りの工程をうちに委託して、出来上がったものを直接、静岡の本社工場に移送してティーバッグにすぐ充填できるように、言ってみれば、製茶段階で事実上の完成品を、というのが開発依頼のポイントでした。

——要は、濱野製茶の段階でティーバッグ専用のお茶に仕上げる、という依頼だったわけですね。

濱野 その通りです。荒茶から仕上げまで、協力工場を介さずうちで一貫して行い真空パックで移送することで、風味が損なわれず品質も向上するうえ、コスト削減も見込めると判断したのでしよう。

伊藤園は、ティーバッグ専用のプレミアム茶などかなり力を入れていましたので、その期待の強さは伝わり、高品質の専用茶作りをしようと決心しました。

しかし、開発段階では試行錯誤が続き難航しました。

試行錯誤で苦勞の連続

——どんなご苦勞があったのですか。

濱野 それまでのベットボトル用の荒茶生産よりも工程が複雑化し、私にとっては大変なチャレンジでした。

特に、茶葉をすりつぶして粉末状にするのではなく、茶葉が水分を含んでいるうちにティーバッグ用に細かく均質に刻み、表面積が小さく、かつ丸みのある形状にするのが重要なポイントなのです。

ところが、水分を含んだ茶葉を小さく切断すると機械にくっついてしまい、水分適性値の見極めが大変でした。その対処方法が見つからず、相当悩みました。

——視界が開けたのは、どの段階で？

濱野 たまたま工場の片隅に置いておいた別の用途の機械で試したら、運よく期待通りのものができたのです。伊藤園の開発担当者と思わず飛び上がって喜んだのを覚えています。

——伊藤園が濱野製茶を開発連携先を選んだことは間違っていないか、という瞬間ですね。

濱野 私自身が、お茶の品質や味にこだわりを持つ取り組みをしていたことと、熱心に技術開発や改良工夫したことが評価の対象だったのかもしれない。

伊藤園は、今後も輸出分も含めティーバッグ専用茶の生産を大きく伸ばしていくと聞いていますが、うちが新開発手法の専用茶を年間三〇〇tまで生産できる道筋を付けましたので、この新専用茶生産にどんどん切

り替えたい方針のようです。頑張りがありますが。

——建設中の濱野製茶の新工場は今年春に稼働の予定とか。

濱野 そうです。ペットボトル用のお茶生産は続けますが、ティーバッグ専用茶の生産システム主体に切り替える予定です。新工場も量産化に対応できるようにすることで工程管理もスムーズになり、それに伴うコストダウンも図れます。

伊藤園は共同開発を基に、製造方法と工程の特許出願を行い、ティーバッグ専用茶の強みにする考えのようです。私も、伊藤園の輸出用のティーバッグ専用茶に対応できるように生産工程管理のHACCP認証の取得を目指しています。

——濱野製茶がこだわってお茶の栽培方法はどんなのですか。

濱野 化学肥料は極力使わず、畜産農家からもらった牛ふんや鶏ふんを自家堆肥にし、お茶の減農薬・無化学肥料栽培に近い管理に徹しています。

これは品質確保へのこだわりですが、消費者の方々に安全なお茶を飲んでいただきたい、という生産者としての気持ちです。

——茶畑に塩を使うと聞きましたが、ユニークですね。特別な理由が？

濱野 茶畑に虫を寄せ付けないため

には塩が意外に効果的なのです。樹木の害虫の一つ、カイガラムシが10年前に発生し、茶葉にムシがたくさん付いて茶畑が真っ赤になり慌てた際、人に薦められて塩を防除機でまいたら、二週間で元の緑の茶畑に戻りました。ハダダが出た時も同じで、塩の噴霧は品質管理の基本にしています。

契約栽培で経営を安定

——濱野製茶は伊藤園との連携が経営基軸ですが、きっかけは？

濱野 ある方から、伊藤園が契約栽培をしたいとの話がある、と打診を受けたのがきっかけです。

私は、生産計画や設備投資計画を立てやすいこと、しかも市況変動に振り回されることもなく、経営を安定させることができると判断し、長期の契約栽培で行くことを決めました。

付き合いは三〇年に及びますが、資本連携を含めプラス効果が大きく、もっと伸ばしたいと思っています。それに学ぶことも多いです。

——どんな点が学び効果なのですか。

濱野 マーケットニーズを探るに当たって、私たち製茶企業にとっては情報収集面で限界があるので、契約栽培を通じて伊藤園という全国に販売のネットワークを持つ企業から、それらのニーズ情報を得ることができました。

面白いもので、売れる商品づくりの発想を持つようになりました。

——周辺のお茶生産農家にも企業との契約栽培を働き掛けられた？

濱野 私なりに、契約栽培はお茶生産農家にプラスと考え、かなりの人たちに働き掛けたら、契約栽培に加わってくれました。市況が上昇した時に「俺は市場ルートで行く」と離脱した人もいましたが、生産連携ネットワークはできています。

——濱野さんは、地元熊本経済連の農協経由の販売ルートにこだわらず、他産地の静岡に販売チャレンジするなど変革志向だったようですね。

濱野 実は、そうなんです。お茶農家にとっては地域連携の枠組みが重要だ、というのはよく承知していましたが、そこにしがみつただけでは経営の展望がないこと、特に他産地の生産技術を知りたいと考え、本場の静岡市場にチャレンジしたら、熊本産のお茶が出回っている、と話題になりました。

出る杭は伸ばせてチャレンジ

——皆さんの地元の反応はどうだったのですか。

濱野 極力、共販出荷での対応をと、求められました。伊藤園との契約栽培時も同じでした。

でも、私は、独自に工夫したおしい

お茶を多くの人たちに飲んでほしいだけだし、消費者ニーズを知る意味でも自由に販売したいと頑張りました。出る杭は伸ばせの発想です。今もその考えは変わらずです。

おかげで伊藤園とは生産と資本での連携ができました。うちのような製茶企業には連携はプラスです。

——濱野さんの取り組みで感心する点は、地域の耕作放棄地を買い取って茶畑の拡大につなげていることです。

濱野 私自身が伊藤園との契約栽培をベースに規模拡大したことが基本にあります。それと同時に、高齢化などで生産の担い手がいなくなつて、やむなく耕作放棄地として放置されたまま、というのにもよくないと考え、農業委員会などを通じて買い取りに踏み出しました。

——どれぐらいの買い取りを？

濱野 最近買い取らせていただいたのは、一・八畝の葉タバコを生産していた農地です。地元の相良村当局もサポートの形で動いてくれました。

同時に、地域貢献する意味合いもあって三〇代、五〇代の人たちの雇用に踏み切りました。

これも家族経営から脱皮して法人化したこと、伊藤園が資本参加してくれたことのプラス効果です。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)

国産初のイチゴ品種「福羽」

日本政策金融公庫
テクニカルアドバイザー

吉岡 宏

初 冬になると、スーパーの店先に並ぶ果物にイチゴがあります。しかも、よく見ると「さがほのか」「さちのか」「あまおう」「章姫」「紅ほっぺ」とちおとめ」など大変に多くの品種があります。

私たちがスーパーなどで買って食べることでできるイチゴ品種のルーツをたどってみると、ほぼ全てが「福羽」という品種にたどり着きます。すなわち、「福羽」は日本のイチゴの母ともいえる品種です。

「福羽」は宮内省御料局技師であった福羽逸人農学博士が、新宿植物御苑（現新宿御苑）でフランスから取り寄せたイチゴ品種「ジェネラル・シヤンジー」の種子をまいて実生にしました。一八九八年、その中から早生で大きくおいしい果実を付けるものを選抜し、一九〇八年に自著「果樹蔬菜高等栽培論」で紹介しました。

当 時、新宿植物御苑は皇室の御料地で農園として運営されていましたので、「福羽」は「御料イチゴ」とも呼ばれ、長い間、宮中以外は門外不出とされてきました。「福羽」は、大正時代に東京周辺でわずかに栽培されましたが、昭和に入った一九三〇年ごろに久能山の石垣栽培に導入されたのを皮切りに、全国に広まっていきました。



イチゴ品種「福羽」(写真提供:九州沖縄農業研究センター 沖村誠氏)

「福羽」の血統は二つの流れで、現在私たちが食べることでできるイチゴ品種に受け継がれています。一つの流れは「久留米一〇三号」(一九六一年園芸試験場久留米支場育成)から「はるのか」(六七年園芸試験場久留米支場育成)、「とよのか」(八三年野菜試験場久留米支場・本多藤雄氏ら育成)を経て、現在の「さがほのか」「さちのか」「あまおう」などの西日本の主要な品種に受け継がれています。

もう一つの流れは「麗紅」(七八年千葉県農業試験場・成川昇氏ら育成)、「女峰」(八四年栃木県農業試験場・赤木博氏ら育成)を経て、現在の「章姫」「紅ほっぺ」「ちおとめ」「スカイベリー」などの日本の主要な品種に受け継がれています。

このように、現在の主要なイチゴ品種の系譜を見ると、全て親戚関係にあり、しかも血の濃い一族といえるようです。その出発点となった「福羽」を実生から選抜した福羽博士の業績は大変に大きいことはいまでもありませんが、「福羽」を交配親に採用し、「福羽」の血統を引き継ぐきっかけとなった「久留米一〇三号」を育成した園芸試験場久留米支場、また、もう一つの流れの基になった「麗紅」を育成した千葉県農業試験場の成川さんの業績も、大変に大きいと思われます。

F



Profile

よしおか ひろし
1948年京都府生まれ。弘前大学大学院農学研究科(修士課程)修了後、農林省野菜試験場入省。農林水産技術会議事務局研究調査官、(独)農研機構野菜茶業研究所長、(社)日本施設園芸協会常務理事などを経て、2012年10月から現職。専門は野菜の栽培生理。農学博士、技術士(農業部門)。

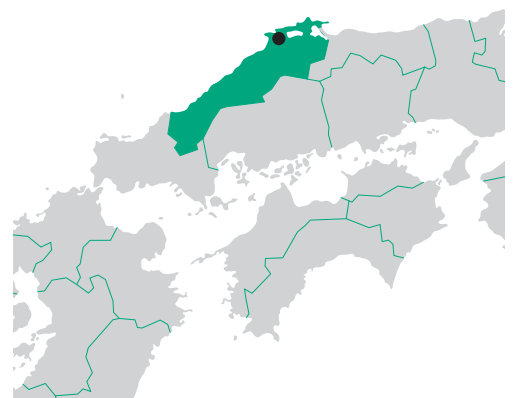


U・Iターン者らがむら再生へ挑戦 空き家だらけの限界集落に人口増

島根県出雲市

鵜鷺げんきな会事務局

安部 勇



むらを離れて戻る場所

五〇年前までは一七〇〇人を超えていた人口が今では二五〇人を割って、空き家が半数近くにもなる。高齢化率五〇%を超え、限界集落と言われるようになって久しい。このような鵜鷺地区に、Iターン、Uターン者が急増した。全ては過疎化の危機感を抱いた住民有志が後継の若者たち向けに二三年前から始めた生業づくりの活動が原点だ。地域にある空き家、高齢人材、美しい自然を資源として生業を再開発し、かつ魅力を発信していったことで観光客、滞在人口、そして定住者の増加という好循環を生んでいる。

鵜鷺は、島根半島の西端、日御碕の隣の、山と海に囲まれた小さな港町だ。「鵜峠」と「鷺浦」という二つの集落の頭文字をとってこのように呼ばれている。一九五一年に大社町になるまでは鵜鷺村で、かつては、鷺銅山、江戸から明治時代に日本海海運で活躍した北前船などの寄港地として、また、

漁業、林業でも栄えていた。

作家の司馬遼太郎がこの地を訪れ「石見瓦でふかれた屋根、重厚な土蔵、格子戸のはまった表座敷といった建物が幾重にも組み合わせられてかつての富をほほ想像することができると評したが、現在でも古民家の美しい町並が残っている。

戦後、親たちは子どもに豊かな生活をさせようと、自分の食うものを削ってまでも勉強をさせ都会地に送り出し続けた。私もその一人として高校卒業後三八年間、大阪で働いた。親の介護のため九七年にUターンしたが寂れように驚いた。鵜鷺は出雲大社から車で一五分程度だが本殿のすぐ脇の曲がりくねった急傾斜の山道を越えるという立地のせいも、すっかり忘れ去られたような村となっていた。特に、八五年には鵜鷺中学校が大社中学校に統合され急速に過疎化が進んだ。

帰郷後は、自分の親や、自分の少し上の世代が亡くなり、どんどん人が減っていく現実と直面した。そんな時、たまたま目にした鵜鷺中学校閉校

記念文集に当時の中学三年生が「僕は海の幸、山の幸がたくさんある自然豊かな鵜鷺が大好きだ。しかし、このままだと将来は年寄りだけのみずばらしい町になる」と書いていた。廃校後二〇年たち、まさにその中学生の言う通りになっていた。

Uターン者らで「げんきな会」

そこで私は大好きな鵜鷺を出ざるを得なかった、かつての中学生たちの帰る場所をつくりたいと考えた。村の役員にこの一文を示し、「なんとかしませんか」と相談したが、いまさらどうなるものではないと取り合ってもらえなかった。ずっと住んでいる方は、既に諦めていたのである。

しかし、村には私と同じ思いを抱く人たちがいた。私と同じようなUターン者や、転勤でこの村に来た郵便局長といった人たちである。私はそのような人を見つけては話し込んだ。

そして男六人、女六人が集まり、二〇〇五年一月に「元気を出していこう」と「鵜鷺げんきな

profile

安部 勇 あべ いさむ

1938年島根県出雲市塩津町大社町鷺浦(当時は、鷺鷥村)生まれ。61年、出雲産業高等学校卒業と同時に大阪に出て化学メーカーに入社。98年、親の介護のため退職、Uターンする。限界集落となった故郷の様子に愕然とするが、たまたま見た鷺鷥中学校閉校記念文集の当時の中学生の作文をきっかけに、地区の活性化を目指す。2005年「鷺鷥げんきな会」を設立。より活性化した鷺鷥を次世代につなげたいと奮闘中。

「鷺鷥げんきな会」

時代が大きく変化する中で生業が消えていき、少子高齢化が進み、限界集落と言われる状況が続いていた鷺鷥。2005年、このような状況に危機感を持ち、鷺鷥の活性化を目指そうとU・Iターン者らが集まって立ち上げた。再生には生業の創出が必要と考え、「美しい自然」「たくさんあるりっぱな空き家」「元気な高齢者」という地域の資源を活用した事業を生み、育てている。

会」が生まれた。
 私たちは議論した。そして、村が寂れた原因は生業が無くなったことだと考えた。生業がないから村から出る。そのためには村で生業をつくる必要があった。村の資源である美しい自然、たくさんあるりっぱな空き家、元気な高齢者を活かそうと考えた。この資源を組み合わせて、空き家を使った体験宿泊、高齢者の古い記憶にあった藻塩の生産、少ない耕地で行われていたカキやクリの栽培を復活し、豊かな自然を利用した交流体験事業を行うことを決めた。
 翌年、大社町が出雲市に合併した際に、鷺鷥公民館は鷺鷥コミュニティセンターに名称変更、地域づくり全般の仕事へと機能強化がなされ、鷺鷥げんきな会の事務所を鷺鷥コミュニティセン



上：海と山の自然の恵みを受け、かつての美しい街並みが残る鷺浦
 下：海鳥に餌付けができる小舟遊覧も大人気

ターに置くことに決定した。職員が二人から四人に増員され、地域づくりを住民と一緒に取り組むことになった。

知名度アップ作戦を展開

私たちは空き家活用のため、村外にいる所有者一〇〇人にアンケートを送り六二人から回答を得た。その結果、盆・正月や法事に帰って使いたい、別荘として使いたい、など空き家を貸したくない、といった回答が大半で、貸しても良いという人は少数であった。予想以上に自分の家や故郷に愛着があることが分かったが、だからこそ故郷を残さないといけないと思った。

そして、修繕の必要性などを考慮した結果、四軒を借り受けて体験宿泊事業をスタートした。家

の改修資金は島根県社会福祉協議会による助成金二〇〇万円、村出身者からの寄付、残りは自己資金で賄った。また、掃除や小修繕など自分たちでできる事はやり、費用を抑えた。二〇〇六年、古民家体験宿泊施設が完成した。

プロジェクト展開の受け皿となる箱はできた。次は呼び込みだ。ホームページをつくり情報発信をした。文字では伝わりにくいと思い、村の風景を写真に撮るなど工夫をして毎週アップした。当時、限界集落の挑戦を頻繁にインターネットで発信している事例が珍しく、地方紙が記事にしてくれた。そうすると面白いことに他のメディアにも注目され、テレビ局が取材に来て、有名タレント、元プロサッカー選手など著名人も訪れてくれた。自治体による視察も増えた。さらに、島根県知事、

出雲市長による街づくり懇談会なども開かれるなど、かつてないことが次々起こった。

こうして、鵜鷺が知られるようになり観光客も増えた。一年には、U・イターン者たちが空き家を活用した「カフェうさぎ」などをつくった。私たちは空き家のあっせんや、補助金の仲介、改築への労力提供などで協力した。「カフェうさぎ」は土日祭日だけのオープンだったが、空き家だらけの村の雰囲気を変える出来事だった。「自分の家を使ってほしい」「家が要らなくなったから寄付する」という空き家所有者まで出てきた。

現在では、体験宿泊用に四軒、イターン者の住宅用に二軒、カフェやギャラリーの店舗などに五軒と、合計二〇軒の空き家が活用されるまでになった。

体験宿泊を中核に生業づくり

私たちは、事業の中核を体験宿泊に置いている。宿泊することで、交流体験事業の参加、塩などの特産品の購買に結びつくからだ。素泊まりの自炊方式で、料金は一泊目が三〇〇〇円、二泊目以降は二〇〇〇円と利益度外視で連泊してもらえようように設定している。一グループ三人以上に一軒貸し出し、今では年間延べ人数で約五〇〇〜七〇〇人が訪れ、特に夏季や連休は予約が殺到する。

体験宿泊先は一〇〇年を超える古民家である。「この上なく静かでも落ち着く」「空気がきれい」「水がおいしい」と好評だ。七年連続で名古屋から来てくれる家族や、一年に何度も訪れてくれる方もいる。さらには、なんと体験宿泊で泊まった家にイターンで移住した家族もいる。

滞在客を楽しませる交流体験では、約一時間か

けて港町を案内したり、漁師さんの協力を得て小舟で遊覧事業をしている。遊覧では、船上から夕日の観賞、いさり火の見物、海ほたる（夜光虫）の観察などを体験してもらっている。海ほたるの観察では真つ暗な海に船で出かけ、海ほたるが吹きだまりのように集まる入江に行く。海に手を入れ、かき混ぜると海面が青白く光り、光の輪となって広がる。船を走らせると宇宙を航海しているように青い光が後方へと流れていく。歓声が上がって、ガイドした船頭までうれしくなる。

塩炊きも復活した。タンクを積んだ船で沖合に出て、海面下五メートルまでホースを伸ばし清澄な潮をくみ、大きな塩釜で炊き上げる。製塩過程で海藻のエキスを混ぜ「鵜鷺の藻塩」として販売している。これがおいしいと評判になり、一般家庭に加えて、かつぼう、焼き鳥、ラーメン、ピザ、まんじゅうやパン屋などからも注文が来るようになった。塩炊き体験も好評で、体験者がこの塩の愛好者となってくれている。

地区への旅行者は、かつては二万人程度だったが、今では二万人まで倍増した。体験宿泊を中心とした事業展開が奏功した。

次世代に事業のタネを

縁あって私たちの活動に共感し一緒に活動してくれた若者がいる。島根大学を卒業後、二〇一三年にコミュニティセンターの職員として採用された清水隆矢君だ。彼はセンターを辞めて都市と田舎、若者と高齢者をつなぐ活動を目的に「NPO法人ふるさとつなぎ」を立ち上げ、田舎体験ツアーを開催している。

この会と鵜鷺げんきな会が連携することで地域に一層元気が出た。同法人主催の田舎体験ツアーに村のおじいちゃん、おばあちゃんが体験指導を行い、交流会にも参加して毎回盛り上がりがある。同法人は田舎移住希望者に個別対応もしており、さらに、U・イターン者が急激に増え始めた。一四年一三人、一五年八人、一六年は三人が移住してくれ、まだ希望者が後に控えている。

限界集落に人口増が起こった。ここ数年でのU・イターン者が人口の一割にもなり、伝統行事にも欠かせない存在となった。若い人は消防団員として村の安全を守り、村に授かった五人の幼児は、村の人気者になっている。若者たちの移住の条件、それは町内会に入り村の行事に参加することだ。手始めの近所の挨拶には私たちも同行する。私はかつて帰ってきた時によそ者扱いをされたように感じた。その経験から、若い人たちが早く受け入れられるために率先している。

私たちの目的は、事業をすることではなく後継の若者たちのために生業となる事業の種をまき育てること。だから、事業を始める者に対して立上げ時の支援を惜しまない。これまでに、カフェ、ギャラリー、ワカメ養殖の復活、灰干し魚などの新事業がイターン者によって立ち上がった。さらに私たちが育ててきた製塩事業、体験宿泊事業もいずれ移管しようと考えている。収益が出た事業を若者たちに譲ることで持続可能な村になると考えている。

私たちは「未来への捨て石」になってでも、より活性化した鵜鷺を次世代につなげる活動を続けていくつもりだ。

『ホスピスからの贈り物』

——イタリア発、アートとケアの物語——

横川善正 著



(ちくま新書・1,000円 税抜)

人の最期に農を取り入れる

宇根豊

(百姓・思想家)

私も遠くない将来、最期を迎える。その時に家族は私の静穏な死を祈り、私もまた家族が悲しみを乗り越えることを祈るだろう。しかし、わが家で死ぬことができない人もいる。ホスピスとは、人が一人で死んでいくのではないことを、実感するための「外に出たわが家」であろう。この本は、ホスピスの先進国であるイタリアの、そのまた先駆であり続けている「桑の木の家」というホスピスの物語である。

このホスピスはなんと、無償で入れるのだ。入居者はゲストと呼ばれている。もちろん運営費の多くを寄付に頼っているが、同時にボランティアの貢献が半端ではない。何を好んで、死にいく人の世話を？と思う人も多いだろう。たしかにホスピスは、寛大さと忍耐力が試されるが、同時に聴く力を強め、創造力と表現力が育てられる、とい

う。一方通行ではないのだ。

著者はアーティストだが、農の力もしっかり表現している。残された少ない時間の中で、ゲストが感じる庭の花の美しさは、ボランティアにもそのまま伝わるそう。その庭の草取りは、自然との協働だからこそ、ホスピスは癒やされる。死を目の前にして、「森羅万象の始まりと終わりを、静かに見守る自分が生まれてくる」のだ。農を取り入れることで、ゲストだけでなく、ボランティアもスタッフもよみがえる。

その理由を著者は、自然の(農の)持つホリスティックな(全体的な)治癒力による、と言う。ホリスティックとは、どんなに小さな世界にも、天地自然全体とつながる生命活動が現れているという意味である。

著者の主張は明快である。「農は生命の根源に関わっている喜びが湧いてくる創造的な最先端のアートと言ってもよい」。この場合のアートとは知恵であり技であり、「美覚」であろう。

たしかに日本でも、ケアの仕事はつらいものとされ、働き手が不足している。給料を上げたり、介護ロボットの導入では解決しないだろう。なぜなら、ケアを分業に追い込むのではなく、ケア(心配)をシェア(共有)してくれる人がそばにいることが重要だからだ。著者は静かにそう言っている。

死にいく人の痛みを自分のことのように感じながらも、同時にその痛みを客観化できる人間は、家族の中でも、ホスピスの中でも不可欠なのである。心にしみた。



読まれています 三省堂書店農林水産省売店 (2016年12月1日~12月31日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 魚と日本人 食と職の経済学	濱田 武士／著	岩波書店	820円
2 日本の漁業が崩壊する本当の理由	片野 歩／著	ウェッジ	1,300円
3 図解 知識ゼロからの林業入門	関岡 東生／監修	家の光協会	1,500円
4 農業がわかると、社会のしくみが見えてくる 高校生からの食と農の経済学入門	生源寺 眞一／著	家の光協会	1,200円
5 ドキュメントTPP交渉 アジア経済覇権の行方	鯨岡 仁／著	東洋経済新報社	1,500円
6 本当に正しい鳥獣害対策Q&A 被害の原因は「間違った知識」にあった！	江口 祐輔／著	誠文堂新光社	2,000円
7 林業がつくる日本の森林	藤森 隆郎／著	築地書館	1,800円
8 ジェトロアグロトレード・ハンドブック2016 日本の農林水産物・食品貿易の現状	ジェトロ(日本貿易振興機構)／編		5,500円
9 脱・限界集落はスイスに学べ 住民生活を支えるインフラと自治	川村 匡由／著	農山漁村文化協会	2,300円
10 和牛の力 血統を守る、伝える	増田 淳子／著	農林統計協会	1,800円

「平成二八年度お客さま交流会」を開催

一月二六日、千葉県農業協会との共催により「平成二八年度お客さま交流会」を開催し、認定農業者や関係機関など総勢一五四人にご参加いただきました。



講演後には情報交換会、個別商談会も行われました

農業生産法人株式会社さかうえ代表取締役社長の坂上隆氏より「農業価値を創造し、持続的発展を果たす」、農業デザインを手掛ける株式会社ファームステッド代表取締役の長岡淳一氏より「農業を、一次産業をデザインで活性化させる」をテーマにご講演をいただきました。

参加者から、「失敗を恐れずチャレンジしたいと思います」などの感想が寄せられました。(千葉支店)

大勢が参加し活況の初交流会

二月二八日、支店単独では初めてとなる「農林水産事業交流会」を開催し、公庫のお客さまや関係機関など二〇〇人にご参加いただきました。



当日の様子は地元紙やニュースに取り上げられました

農学博士で中村学園大学学長の甲斐諭氏から「日本の農業の二つの進路」と題し、小規模経営の維持と大規模経営の育成などについてお話をいただきました。また、果樹や花き農家など代表者四人に「多様な担い手の経営展開に向けて」をテーマに討議をしていただきました。

参加者からは、「今後も継続して開催して欲しいです」などの要望が多数寄せられました。(大分支店)

「公庫林業資金友の会総会」を実施

二月五日、「平成二八年度公庫林業資金友の会総会」を開催し、公庫のお客さまや関係機関など三二人にご参加いただきました。



参加者は興味深く講師の話聞いていました

林野庁森林整備部種苗課長の山口秀太郎氏から「コンテナ苗の現状と課題」、一般社団法人日本オオカミ協会会長の丸山直樹氏から「オオカミ再導入によるシカ森林被害抑制の可能性」と題して、それぞれご講演いただきました。

丸山氏を交えた懇親会では、近畿地方の林業者相互の交流が図られた他、「シカ被害抑制の新しい方法に大変興味を持ちました」などの感想が寄せられました。(京都支店)

「女性経営者懇談会」が盛況

二月一四日、鳥取県の協力を得て、鳥取銀行、鳥取信用金庫と「女性経営者懇談会」を共催し、各機関取引先の女性経営者を中心に、四人にご参加いただきました。



懇談会では新商品のピンク珈琲が振る舞われました

鳥取県で地域ブランド創生に取り組むブリリアントアンソニエツ株式会社代表取締役の福嶋登美子氏より、地元のプローツを活用したピンク色のカレー「ピンク華麗」の誕生秘話を例に、女性目線を活かしたビジネスについてご講演いただきました。他にも、女性活躍推進への取り組みについての発表や交流会が行われ、盛況のうちに散会しました。(鳥取支店)

『事業性評価融資』のご案内

次代を担う農業の担い手が取り組む攻めの経営展開を支援するため、農業者の皆さまの「経営者能力」や「経営戦略」を、より積極的に評価する新たな審査スキームとして事業性評価融資を取り扱っています。

* * * * *

事業性評価融資により、これまで以上に積極的な融資対応を図るとともに、目標達成に向けたきめ細やかなフォローと支援を行うなど、コンサルティング機能をさらに発揮し、担い手の育成や経営のサポートを行ってまいります。

●『事業性評価』とは

金融機関が現時点での財務データや保証・担保にとらわれず、企業訪問や経営相談などを通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価することです〔円滑な資金供給の促進に向けて〕(2015年7月金融庁)。

●日本公庫は具体的に何を評価するのですか？

客観的な評価が困難な経営能力と事業性について、経営者能力(経営実績や今後の経営展開の実現可能性の根幹)と経営戦略(今後の経営展開の根幹)を切り出し、定型化した項目などにより手法・結果を見える化して積極的に評価しようとするものです。現行の審査手法を活かしつつ、以下の重点評価項目を設定しています。

【重点評価項目】

	評価項目	着眼点
経営者能力	①人間力	意思の強さ、行動力、リーダーシップ、柔軟性を持っているかなど
	②技術力	地域の標準単収以上の生産技術を有し、技術向上に努めているかなど
	③マネジメント力	財務状況を把握し、経営課題に対して機動的に対応できるかなど
	④コミュニケーション力	関係者に事業内容や計画を適切に説明し、理解してもらっているかなど
経営戦略	①明確性	経営理念、将来ビジョンは明確にされているかなど
	②具体性	経営の強み・弱みを踏まえた具体的な経営戦略が立てられているかなど
	③必要性	事業は経営戦略上必要であり、実施のタイミングは適切かなど
	④実行体制	事業を実行する役職員の役割分担と責任が明確化されているかなど

●事業性評価融資を利用するにはどうすればよいですか？

事業性を評価させていただくため、資金の借り入れご相談時に、経営理念、経営の強み・弱み、目指す経営の姿および経営戦略を記入した「経営ビジョンシート※」を提出していただく必要があります。

また、日本公庫が行った事業性の評価結果を基に、経営課題に対する解決策や今後の経営戦略、具体的な行動計画などを「経営発展プラン」にまとめていただきます。

※「経営ビジョンシート」などの様式や記載例は公庫HPにも掲載しております。

URL:https://www.jfc.go.jp/n/service/dl_nourin.html

事業性評価融資の流れ

①経営の悩み・ご相談	【お客さま】 ●ご相談時に既存資料(農業経営改善計画、決算書など)をお持ちください。また、「経営ビジョンシート」の作成について打ち合わせを行います。
②経営ビジョンシートの作成・提出	【お客さま】 ●自己の経営を改めて振り返り、「強み」と「課題」を把握した上で、「経営ビジョンシート」を作成・提出していただきます。なお、提出時の面談では「経営ビジョンシート」の内容について説明をお願いします。
③事業性評価書のフィードバック(事業性の評価)	【公庫】 ●「経営ビジョンシート」などを基に、公庫本店(営業推進部)で事業性の評価を行います。事業性の評価結果を「事業性評価書」に取りまとめ、お客さまにフィードバックします。
④経営発展プランの作成・提出(融資決定・契約の締結)	【お客さま・公庫】 ●「事業性評価書」を踏まえ、今後の経営戦略と戦略を実施する上での課題、具体的な行動計画を公庫と一緒に検討し、「経営発展プラン」に取りまとめていただきます。 ●融資決定後に金銭消費貸借契約を締結します。
⑤融資後の経営支援	【公庫】 ●経営発展プランの実現に向けて、販路開拓、マッチング、経営診断など、融資以外の経営支援を行います。

ご留意いただきたい事項

- 事業性の評価は通常の審査に加えて実施するもので、事業性の評価結果のみで融資の可否を判断するものではありません。
- 資金ごとに対象者・用途などの要件があります。詳しくは、最寄りの日本公庫支店農林水産事業までお問い合わせください。

◆二月号の「農と食の邂逅」に登場した北海道北見市の小川貴子さんのほほ笑ましい姿に感動しました。長男の陽太君を背負いながら、まぶしい太陽の下で働く貴子さんは、美しく輝いて見えました。

保育士をしていた貴子さんが、タイムカプセルから出てきた自分宛ての手紙を読んで、農業をやろうと決心。忘れかけていた小学生からの夢を実現して、父親が百の仕事ができる経営をしたいと命名した「おがわ百商」を引き継ぎ、社長となりました。

さらに弟さんも加わり家族一体となって、肥料にもこだわった北の大地でのおいしい食材を全国のお客様さまに届けています。これが本当

の農業のあるべき姿ではないでしょうか。

太陽と大地の名をもらった陽太君が大人になって、農家を引き継ぐまで、頑張ってもらいたいと思います。
(広島県広島市 巨幸男)

みんなの広場へのご意見募集

本誌への感想や農林漁業の発展に向けたご意見などを同封の読者アンケートにてお寄せください。「みんなの広場」に掲載します。二〇〇字程度ですが、誌面の都合上、編集させていただくことがあります。

「郵送およびFAX先」

〒〇〇〇〇〇〇四
東京都千代田区大手町一九一四
大手町フィナンシャルシティノースタワー
日本政策金融公庫 農林水産事業本部
AFCフォーラム編集部
FAX 〇三三三七〇一三三五〇

メール配信サービスのご案内

日本公庫農林水産事業本部では、メール配信による農業・食品産業に関する情報の提供をしています。メール配信サービスの主な内容は次の4点です。

- ①日本公庫の独自調査(農業景況調査、食品産業動向調査、消費者動向調査など)結果
- ②公庫資金の金利情報や新たな資金制度のご案内、プレス発表している日本公庫の最新動向
- ③農業技術の専門家である日本公庫テクニカルアドバイザーによる農業・食品分野に関する最新技術情報「技術の窓」
- ④日本公庫が発行する『AFCフォーラム』『アグリ・フードサポート』のダウンロード

メール配信を希望される方は、日本公庫のホームページ(https://www.jfc.go.jp/n/service/mail_nourin.html)にアクセスしてご登録ください。
(情報企画部)

編集後記

- ④ コンクリートに囲まれた建物で仕事をしている私は、木のぬくもりが感じられる職場にあこがれています。良質な国産材を利用した建物が増えれば山元に利益を還元できるでしょう。水や空気の循環を支える基本の産業が経済的な理由で断ち切られてしまえば、私たちの生活はどうなるのでしょうか。真剣に考えないといけません。(嶋貫)
- ④ 「フォーラムエッセイ」の村松さまは、お母さまの黒豆が思い出の味とか。私も暮れになると昆布とするめをささみで細く切る手伝いを言い付かりました。松前漬けの準備です。とても面倒でしたが、母の松前漬けは絶品でした。母も年老いて作ることもなくなりましたが、懐かしい昔がよみがえりました。私が娘に伝えられる料理は、さて……。 (小形)
- ④ 特集は厳しい状況にある林業で生き抜き、成長しようとする経営体をご紹介。皆さん誇りを持って取り組んでいることを知り、特に経営者の崇高な精神にはおもわず息を飲みました。藤森さんの言う「その時の都合だけを考える今の社会から持続可能な社会」を実現するためにも誇りに応える取り組みが社会全体でなされていってほしいです。(城間)
- ④ 知識を増やすことを課題とした今年。吉岡先生の「耳よりな話」から、イチゴにまつわる知識がまた一つ増えました。今ではたくさん品種があるイチゴも、元をたどればどれも同じ「福羽」という品種だったということ！先日「とちおとめ」と「あまおつ」を食べてみましたが、歴史を知って味わったイチゴは前に食べた時とはどこか違うように感じました。(上原)

AFCフォーラム Forum

■編集

大本 浩一郎 嶋貫 伸二 清村 真仁
飯田 晋平 小形 正枝 城間 綾子
上原 理恵子

■編集協力

青木 宏高 牧野 義司

■発行

(株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部
Tel. 03(3270)2268
Fax. 03(3270)2350
E-mail anjoho@jfc.go.jp
ホームページ <https://www.jfc.go.jp/>

■印刷 凸版印刷株式会社

■販売

株式会社日本食糧新聞社
〒105-0003 東京都港区西新橋2-21-2
第一南桜ビル
Tel. 03(3432)2927
Fax. 03(3578)9432
ホームページ
<http://info.nissyoku.co.jp/koudoku/>
お問い合わせフォーム
http://info.nissyoku.co.jp/modules/form_mail/

■定価 514円(税込)

④ご意見、ご提案をお待ちしております。

④巻末の児童画は全国土地改良事業団体連合会主催の「ふるさとの田んぼと水」子ども絵画展の入賞作品です。

第10回記念 つなげよう6次化の輪



アグリフード EXPO 大阪 2017

プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会

日時 2月22^水日 / 23^木日 **主催** JFC 日本政策金融公庫
10:00~17:00 10:00~16:00

会場 ATC アジア太平洋トレードセンター

時空をつなぐ林業の未来



『たけとよ町たまりづくり』岸川 京介 愛知県武豊町立緑丘小学校

■AFCフォーラム 平成29年2月1日発行(毎月1回1日発行)第64巻11号(798号)
 ■発行/(株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 Tel.03(3270)2268
 ■販売/株式会社日本経済新聞社 〒105-0003 東京都港区西新橋2-1-2 第一南楼7F Tel.03(3432)2927 ■定価514円 本体価格476円



