

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

2

2019

特集 Next! 森林経営の将来像



Next! 森林経営の将来像

3 森林経営管理法にみる林業経営の行方

岡田 秀二

低炭素循環型社会へ向けて「新たな森林管理システム」の実現が切要だ。実現への課題は何か、先進事例から探ってみよう

7 森林組合が主導する森林管理システム

坪野 克彦

「新たな森林管理システム」をチャンスと捉え森林整備を進めるべきだ。地域森林管理の担い手である森林組合の活動に注目した

11 高性能林業機械を駆使する効率化経営

赤堀 楠雄

政府は、高性能林業機械の導入に力を入れている。そこで経営理念に合わせ高性能林業機械を活用する事例を紹介。現場のヒントになる

情報戦略レポート

15 農業参入は増加も関心を持つ層は減少 電子商取引は拡大予想大規模企業ほど物流に課題

—食品産業動向調査(2018年7月調査)—

経営紹介

経営紹介

23 株式会社ハルキ／北海道 春木 芳則

地域材(道産材)の原木購入から各種加工、販売の一貫体制を敷く。アイデア豊かなオリジナル商品と木育で道産材の可能性を高める

変革は人にあり

27 有限会社金子ファーム／青森県 金子 春雄

制約もあり実現は簡単ではないとされる酪肉複合経営でメガファームを運営。ICTを活用した牛群管理を実践するなど科学的に農業に取り組んでいる



撮影:川隅 功
長野県岡谷市
2013年厳冬撮影

霧氷林

■葉を落としたカラマツが全面霧氷林と化す。巡り来る春まで静かに眠りにつく■

シリーズ・その他

観天望気

森を作る国造り 椎野 潤 2

農と食の邂逅

西岡 智子／栃木県

青山 浩子(文) 河野 千年(撮影) 19

フォーラムエッセイ

とろろは家族の味 鈴木 ちなみ 22

主張・多論百出

NPO法人グリーンウッド自然体験教育センター

辻 英之 25

耳よりな話 202回

施肥量激減の技術 吉岡 宏 30

まちづくりむらづくり

移住者だから分かる島の魅力発信

暮らしと観光客をつなぎ活性化へ

いえしまコンシェルジュ合同会社／兵庫県姫路市

中西 和也 31

書評

藤山 浩 編著

『「循環型経済」をつくる 図解でわかる田園回帰1%戦略』

村田 泰夫 34

インフォメーション

Vietnam Food Expo現地レポート

魅力的な市場に国際競争激化の予兆 情報企画部 35

山口県産品の商談会で地域の連携深める 山口支店 36

地域が抱える課題の答えは現場にあり 京都支店 36

交差点 APRACA・研修団受け入れと理事会開催

情報企画部 36

みんなの広場・編集後記 37

ご案内

第12回アグリフードEXPO大阪2019 38

3月号予告

特集は「アグリデータ新時代」を予定。

デジタル化、ICT化のトレンドの下、ビッグデータの活用により、農業の生産性をどこまで向上させることができるのか。最新の取り組みを追うとともに新しい農業のカタチを展望する。

観天 望気

森を作る国造り

日本の国土は、七〇%を森林が占めています。今、その森は、戦後、官民を挙げての植林で育てた木に、満ちあふれています。太陽光線は、一年間に一億立方メートル、木を太らせてくれています。これはすごい天の恵みです。人口減少が進み家の新築の必要もなくなり、木材消費ゼロでも我慢できる時が来ると、年間一億立方メートルの木を、世界の人々に、プレゼントできるのです。日本は、世界の大国の中で、唯一、武器を持たない国です。世界は平和でしたが、将来、大きな衝突があるかもしれません。そのとき、日本が自国を守るのは、世界の圧倒的多数の人たちの愛の力に頼るしかないのです。プレゼントは、そのための環境づくりです。予兆が出てきました。長年月をかけてつくり上げた、国々が協調して成長し続ける世界が、揺らぎ始めています。

春夏秋冬の四季が穏やかに移りゆく気候は、日本と日本人の宝です。これも森がもたらしてくるものです。でも、近年、気候は変調です。この地球の病を癒やすには、適切な伐採を行い、木の元気を復活させることが重要です。でも、それには山村に、必要な人をおくことが前提です。山村振興が急務です。

一層、緑豊かな国にするために、もつと木を植えましょう。近年、出てきた空家、耕作放棄地に、木はまだたくさん植えられず。田園地帯に点在する小さな森、五〇年後の日本の風景を思い描いて木を植えるのです。世界の人々に愛されるためには、山村に来てもらわねばなりません。世界一「真面目」で「誠実」な日本人の「愛情豊かな」社会。このコミュニティを包み込む「山村の風景」。世界の人々に理想郷と感じて訪ねてもらおうことが、日本社会の永続の鍵です。

地球の病で、台風、大雨は、今後、一層多くなりそうです。災害防止のために森は著しく重要です。世界一、頑丈な森づくりを目指して研究し、実現していかなければなりません。

激烈に進化するAI、IOTを使った第四次産業革命。日本は、先端に立ち続けねばなりません。激烈な競争社会を闘う企業などにとっても、支えてくれる豊かな山村は極めて重要なのです。

椎野ロジスティック研究所 所長

椎野 潤

しいの じゅん

1936年東京都生まれ。早稲田大学大学院アジア太平洋研究科(MBA)教授、早稲田大学建築市場研究会主宰、NPO法人「建築市場研究会」理事長、早稲田大学建設ロジスティクス研究会主宰などを経て、現在、椎野ロジスティクス研究所所長、椎野塾塾長、工学博士。日本のロジスティクス研究のフロンティアであり第一人者として活躍。著書に「椎野先生の「林業ロジスティクスセミナー」(全国林業改良普及協会)ほか多数。



森林経営管理法にみる林業経営の行方

森林経営管理法の制定を受けて今年四月から、市町村を軸にした新たな森林管理システムがスタートする。新制度の狙いは、森林環境譲与税(仮称)の市町村への配分を基に各自治体が主体的に取り組む低炭素循環型社会の実現だ。岐阜県と同県郡上市の事例から、市町村が主体となつて取り組む課題を探る。

四月から始まる「新たな森林管理システム」

昨年五月に森林経営管理法が成立し、今年四月から市町村が主体の「新たな森林管理システム」(以下「新制度」)がスタートする。制度の詳しい内容については、すでに多くの論稿によって説明・解説がなされているので、本稿では、制度の背景と目的、そして期待するところを最大限度指摘するにとどめ、それをもって以下の論述の前提とする。

背景には多くのことがあるが、少なくとも次の点は確認しておきたい。一つは、所有者の森林離れ・林業離れその他から整備不良な森林が多く、あるいは成熟期にあるにもかかわらず利用もなく放置されている森林が急増していること。二つは、わが国の地球環境問題への対応として、



富士大学 学長

岡田 秀二 Shuji Okada

おかだ しゅうじ
1951年北海道生まれ。75年岩手大学卒業。94年岩手大学教授。2015年より現職。農学博士(北海道大学)。前林政審議会会長。農水省中山間地域等直接支払制度第三者委員会委員長。専門は森林政策学、地域経済論。著書に「森林・林業再生プラン」を読み解く(日本林業調査会)他。

森林の吸収源や木質材料のCO₂(二酸化炭素)固定機能への期待が厚く、また、その他の森林の公益的機能発揮に対する期待が大きいこと。三つは、循環型社会の形成に向け、自然再生資源を利用する森林・林業・木材産業は先進国型の成長産業分野であること。四つは、地方消滅の危機や人間崩壊の危機に直面する工業論理による中央集権型の近代化を、生命系論理による地域主体型の個性尊重・多様性重視型近代へとやり直すには、森林化社会を基盤的構造とすべきであること。

「新制度」の目的や期待は、結局は前述の背景等から生じる問題の解決ということになるが、方法的側面からは、以下の四つの点を挙げることでできる。一つは、地域や市町村にとっては、森林・林業を意欲と能力のある林業経営体に委

ねることで、森林の産業化、経済の地域化に期待が持てる。二つは、所有者にとっては市町村が経営管理の責任主体や仲介となることで安心して委託できる。三つは、市町村であれば、国家的権力的側面と私的自由の側面の間に立って、多様な要請に対し、森林が持つ公益的機能発揮と経済性のバランスを保つことを期待できる。四つは、政策と実態の面からは、既存の政策的取り組みと「新制度」による取り組みを両輪に、林業の成長産業化と森林資源の適切な管理を進め、将来世代にさまざまな可能性を残せる、ということだ。

また、「新制度」を「市町村が主体になること」に焦点化すると、次の点にも期待が集まる。以下に列挙してみよう。川上(生産サイド)と川下(消費サイド)の一体化・調和。生産と保全の調和。環

境と経済の調和。自治と分権の調和。長伐期と短伐期の調和。森林産業と木材産業の一体化。フロンティアと伝統の調和。政治と経済と文化の調和――。

こうした展開や内実形成を可能とする市町村や自治を彫塑すべく、全ての人々と組織が協働・協力することが期待される、と表現した方がよいのかもしれない。それは、周知のように森林といういわばGoods(財)が私的財であり公的財でもある、経済財であり環境財でもある、生産財であり生活財でもある、こうした混合財・多機能財で、一方では地域に固定的地域財でありながら地球的ともいえる社会的共通資本である、というさまざまな性格を併せ持つ特殊財であることに基づいている。

時代の要請を受け止めつつ、こうした多様な機能の発揮についてそれなりのバランスを取ることができるとは、森林が刻々と変化を続ける動植物の集合体としての生命体であるだけに、普段から身近に接している市町村が経営管理に主体的役割を果たすことの必要性は、多くの人々が求めてきた。

岐阜県と市町村の関連・展開

ここからは、具体的に県や市を素材に、これまでの展開も踏まえ、「新制度」をどのように実施しようとしているのか、それぞれの段階のキー(鍵)となる点を中心に整理してみよう。

各市町村には、以下を参考に、広い視野から地域を見つめ直し、個性に基づく「新制度」受容の方法を練って、新たな展開を遂げていただきたい。

事例で取り上げるのは、岐阜県と郡^{ぐん}上市^{じょう}である。

岐阜県において、森林整備と林業振興に市町村が大きく位置付けてくるのは、一九九五年頃からである。地方分権推進法による分権化が背景にある。九八年には市町村森林整備計画制度ができ、また多くの権限が市町村に移譲され、二〇〇一年からは整備目標ごとに施業を異にする民有林の三区分(水土保全、森林と人との共生、資源の循環利用)が始まる。

この間、市町村合併もあり、森林・林業施策の再編成を必要とした。県は県版森林環境税検討委員会と一〇〇〇人委員会の意見・提案を基に、市町村を単位として、地域住民と自治体などからなる市町村森林管理委員会を設立し、その組織を核に地域が主体となる森林づくり体制を構想した。県条例や各種の計画にもこの委員会を位置付け、人、技術、財政面でも県はその実体化と機能化に向け支援し続けてきた。

こうした一方で県は、温暖化ガスの吸収源対策と、人工林の齢級構成が八、九齢級に大きくシフトしたことから二〇〇〇年以降一〇年にわたる緊急間伐推進対策を実施する。その間の〇四年、間伐施業の明確化のためにも「森づくり三〇年構想」を整理し、県内民有林を環境保全林と間伐・路網整備を重点化する木材生産林に区分した。

そこでは、現地を含む林小班単位の詳細な森林調査がなされている。この段階で、所有者任せにしない森林整備の方法、関係者が市町村単位に実行組織をつくり、そこが主体性を持って森林整備を行うことの必要性について関係者の合

意がなされている。

一二年度からは市町村にこれまで以上の権限が委譲され、市町村森林整備計画は民有林管理のマスタープランと言われるようになる。そしていわばモノの管理に重点があった森林施業計画が、経営に重点移行する森林経営計画制度が始まる。プランナーの育成も大きな成果を挙げているが、経営計画の作成率は予想を大きく下回っている。それは、小規模所有が多いことと不在村所有が多く、所有と境界に関する問題が進展を阻んだからであった。

県では、〇七年以降県独自の森林区分を前提に、木材生産林では林業の低コスト化・木材の流通加工体制の強化・県産材の需要拡大に取り組み、生産以降のチェーンにおいては成果を挙げている。環境保全林に対しては「水源地域保全条例」をつくり、市町村森林整備計画に水源涵養維持増進森林を位置付け、市町村による水源林の公有化に取り組み成果を挙げた。

郡上市の「EYE」の展開

以上のような岐阜県の展開の中にあって、市町村合併を経た郡上市は二〇一〇年「郡上山づくり構想」を策定する。ここでは、「源流の町は流域の人と暮らしに責任を持たなければならない、森の多面的機能を維持向上させ・地域を活性化させる、市民協働で山づくりをする、山を次代に繋ぐ人を育てる、それが市町村の責務である」と宣言する。「新制度」のいわば基底に置くべき思想が当然のように述べられ、その覚悟を感じることもができる。

取り組むべきことは、「山の価値を林業や産業としてだけでなく、市民共有の財産として環境保全重視の森林整備をすること、森林資源を生かす生産・流通体制を整備し・利用を促進し・地域経済を活性化すること、山の歴史と文化を大切にし・交流産業の活性化と生活の質を高めること、所有者だけでなく・地域全体で山づくりをし・担い手を育成すること」と整理している。その内容も言葉も山村地域の歴史を鑑みつつ今後目指すべき姿を彷彿とさせるものがあり、主体的である。

一四年には「郡上市皆伐施業ガイドライン」を作成した。それは、〇三年以降、国家政策として大々的に進められる木材産業の生産力拡大・生産性向上政策、内陸部への新鋭大型設備工場設立支援策などによって、当該地域でもこれまで倍する木材需要が出現し、生産量が急増したからである。

市は、さらなる生産力拡大を見通し、一六年には市内民有林のゾーニングの検討に入った。〇四年以降県主導で行われてきたゾーニングと森林計画制度上の整備目標ごとの森林区分を持つてはいるが、打ち続く災害発生と林業・木材産業の発展的展望を主体的森林づくりと整合的に、すなわち持続可能にするためには市独自のゾーニングが必要、と判断したのである。

市の森林整備に新制度を統合

ゾーニングの方針としてはこれまで行われてきた点を踏まえ、表の通りに再整理した。林小班単位にも適正にアプライし得る基準を検討した

のである。それは、図に見るように、二軸で構成する。縦軸は収益性の軸で、具体的には地利級（路網からの距離）で測る。実際のデータ分析を踏まえ、タワーヤード（タワー付集材機）・架線系システムを想定して三〇〇メートルを起点に据えた。横軸は防災観点と環境保全的側面をも念頭に斜面傾斜度を基準にした危険度線とした。県独自の「林内路網整備方針」と「土砂防止法」を踏まえ、現場経験も重視し、三〇度を境に象限を分けることにした。

図に示すように、第四象限は路網から遠く、傾斜も急なので、環境保全林候補とし、林種としては針広混交林化、天然林化を志向する。第一象限から第三象限までは、木材生産林候補ではあるが、その中でも第一象限は保全を重視する森林、第二象限は木材生産に重点化する森林、第三象限は同一象限に位置付いても人工林率四五％を基準に、それ以下の人工林率の森林は環境保全林とすることとした。さらには、森林全体を覆う形で、標高が一四〇〇メートル以上、積雪深が二・五メートル以上、傾斜度四五度以上のいずれかに該当する森林は、環境保全林候補に区分することにした。

これを基に、既存の各種森林情報に加え、CS立体図、傾斜区分図、現地調査を合わせ、森林の実態と取り扱いの方向性に対する理解が格段に進み、所有者、森林組合、事業者などへの周知レベルも飛躍的に高まっている。森林経営計画の作成推進スケジュールも見通せる状況となった。いた。

二〇一八年に、郡上市地域の林業成長産業化地域構想が、林野庁の政策事業として採択され

た。その特徴は、川上・川中・川下の林業サプライチェーンマネジメントシステムを改めて構築し、その全体を一体的に管理する地域協議会組織をつくることにある。

そこでは、これまで郡上市が行ってきた地域主体の森林整備体制に「新制度」を統合し、川中・川下までを見据えた新たな川上部分として形成・充実させ、その上でサプライチェーン全体を接合・融合的に構築するというものである。それは実は、前述の「郡上の山づくり構想」の具体化に他ならない。

サプライチェーン化がカギ

川上においては、施業集約の効率化と生産性の向上、そして森林所有者還元額の増加が重要課題に据えられている。川中では木材の安定供給体制の構築と木材のカスケード利用の体制整備に重点が置かれ、川下ではスギ大径材の新規需要創出が大きく取り上げられている。

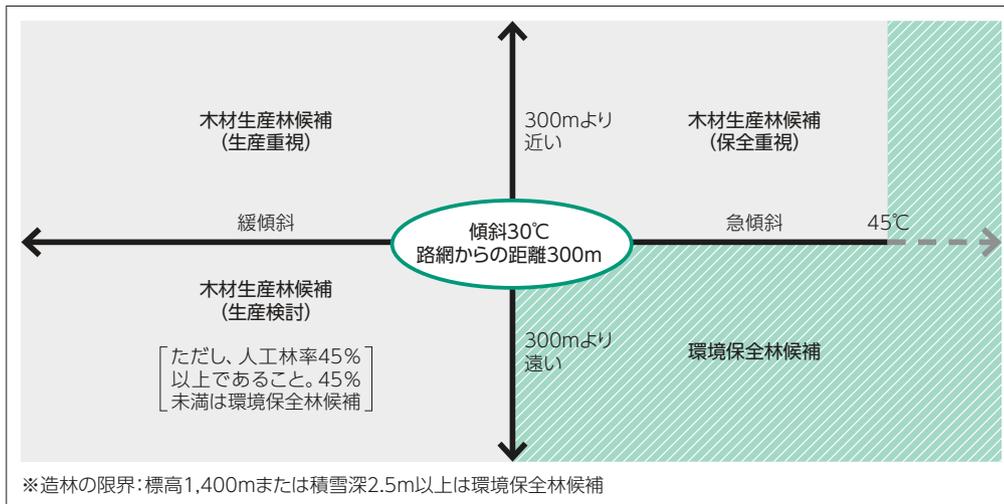
しかし繰り返しになるが、最も重要視される課題は、林業の成長産業化地域構想の全体を統括しマネージメントする地域協議会組織の設立と、それを具体的に機能させることである。果たしてそれは可能であろうか。確かにこれまでも郡上市の政策においては、市町村森林管理委員会や郡上市森林づくり推進会議などがつくられ機能してきた。しかし、その重点的対象はやはり山元に限られていたとみてよい。サプライチェーン全体となるといかがであろうか。

この構想では、「山づくり構想」やこれまでの展開においては必ずしも強調することのなかつ

表 森林整備の考え方 (郡上市のゾーニング)

区分	現状	整備方針
木材生産林	共通	民家や公共施設などの 保全対象を考慮 した上で、森林境界の明確化、路網整備などの基盤整備を実施し、低コストの木材生産と更新により、 生産性の高い林業経営を継続 していく
	人工林	搬出間伐による適切な管理を行う。また、齢級構成の平準化を図るため、 災害リスクを配慮 しながら 5ha未満の皆伐 を励行
	天然林	収益の見込める森林については、 災害リスクを配慮 しながら 5ha未満の皆伐と天然更新 を促進する。ただし、早期に更新の完了を促すために必要な場合は植栽を行う
環境保全林	人工林(針葉樹)	針広混交林化 を図るため、必要に応じて 択伐 を実施。積極的に樹種転換を図る場合には、モザイク状に 1ha未満の皆伐 を行うなど、 災害に配慮 した皆伐も可とする。搬出の条件が整っている場合には、伐採木を搬出し有効利用する。また、天然更新による広葉樹導入を図り、必要に応じて更新補助を行う
	植栽木の優先度が低い場合	造林不適地における植栽木の優占度が低い人工林の場合は、 基本的に手を加えない こととする。もしくは必要に応じて広葉樹の生育に支障となる針葉樹を伐採し、針葉樹の人工林から広葉樹への樹種転換を図る
	天然林 人工林(広葉樹)	基本的には手を加えず、自然の力に任せて 現状を維持 していく

図 郡上市の民有林ゾーニング軸マップ



た次の点を明確にしている。この構想の別名として「ICT・IoT活用による、林業版インダストリー3.5」が与えられているが、この構想のもう一つの特徴は、川下からのオーダーをスマート・スマールに対応し、新たな原木流通を実現するものだ。

資源情報とその管理は航空レーザーによって

行い、ICTとIoTが生産現場を「見える化」し、工場と「つながる化」する。このシステムインベーションが巨大な森林空間丸ごとの管理を可能とするのである。森林・林業・木材産業の新段階を象徴する構想であり、「新制度」はその中に位置付いている。

新制度で低炭素循環型社会を

二〇一八年暮れ、ポーランドで開催のCOP24(気候変動枠組条約第二四回締約国会議)において、地球温暖化対策・パリ協定に尽力した専門家グループが、一七、一八年と連続して世界のCO₂排出量は増加する見通しだと発表した。生命・生活の危機がさらに高まることを予測したのである。

「新制度」はわが国の温暖化対策の議論の末、森林環境譲与税(仮称)の市町村への配分と共に実現した政策である。何としても「新制度」を実現し、低炭素循環型社会への歩を進めなければならぬ。実現へのハードルは確かに高い。何より問題は、林地の不在村所有や境界不明、特殊財である森林の所有意識の転換など山村にある足元の課題が解決しないことである。

しかし、岐阜県や郡上市の展開を見てきたように、まさに地域が主体性を持ち、展望ある地平にたどり着いている所も少なくない。それらの地域では、土地と歴史と社会のありようから個人的経過をもって今日を迎えて、「新制度」を前向きに受け止めようとしている。さらに多くの地域から学び、森林化社会を築きたいものである。



森林組合が主導する森林管理システム

森林環境税(仮称)の創設を受けて市町村主体の「新たな森林管理システム」が動き出す。ここでキーとなるのが、私有林の大半を所有する組合員を抱える森林組合の存在である。持続可能な経営経済林や水源涵養、生物多様性の公益機能のゾーニングなど先行する森林組合の事例を追った。

新法成立は制度改革チャンス

二〇一八年度税制改革の大綱で、森林環境税(仮称)と森林環境譲与税(仮称)の創設が決まり、同年五月に「森林経営管理法」が参議院本会議で可決され、財源と法律が整備されたことで、今年度から市町村を主体とする「新たな森林管理システム」が具体的に動き出すことになった。

この報を受けたとき、私の胸中に去来したのは、「これは、私有林において相当に踏み込んだ政策であり、基本的には朗報。しかし、自分も含めた林業界の人間は手放して喜んでいいのだろうか」という想いだ。そして、「従来のものに加えて、国民の血税を源泉にした膨大な公的資金が私有林の管理に投入される」ということに対する重圧感に押しつぶされそうになった。

一二年より「森林経営計画」の運用が始まったが、林野庁は当初、私有林のうち森林経営計画を作成している森林面積の割合を二〇年度末時点で八〇%とする目標を設定、その後六〇%以下で修正したが、一五年度末で三〇%にとどまっております。目標を大幅に下回る。

北海道のように七〇%を超える作成率を達成している地域もあるが、開始から一定の期間を経過したこの段階で、私有林、とりわけ私有林の過半の面積をカバーできなかつたという実態は、さまざまな要因があつたにしても、林業関係者としてぎんきに堪えないというのが率直なところだ。市町村による公的管理という措置に踏み込む前に、もっと創意工夫をして頑張る余地があつたのではないかと思う。

前置きが長くなつたが、森林環境譲与税(仮



林業経営コンサルタント・中小企業診断士

坪野 克彦 Katsubiko Tsubono

つぼの かつひこ
1957年和歌山県生まれ。同志社大学卒業後、地方放送局で報道記者などを経験後、99年から経営コンサルタントとしての活動を開始する。目下、わが国で唯一の林業専門の経営コンサルタントとして全国各地で活動中。著書に「提案型集約化施業の坎どころ」(全国林業改良普及協会)など。

称)を財源にした「新たな森林管理システム」が公式に導入されると決まつた以上、林業関係者は、それを援用し、地域の森林管理をこれまで以上に適正に実行していかなければならない。そして、森林管理のキーとなるのが、私有林の大半を所有する組合員を抱えている森林組合である。

森林組合の頑張りなしに、この取り組みが具体的に進むことはないといつても過言ではない。ここでは、「新たな森林管理システム」の導入に向けて、いち早く、そして積極的に取り組みを始めている二つの森林組合連合会の事例を紹介し、地域森林管理におけるキーとしての森林組合のあるべき姿を描いていきたいと考えている。

森連がノウハウを提供

「新たな森林管理システム」への対応について、



熊本県森連参事の井野道幸さん



菊池森林組合森林整備部長の佐藤英博さん

全国森林組合連合会と都道府県森林組合連合会では、各森林組合の経営管理者や実務者を集め森林説明会や勉強会を開催し、その内容の周知と理解に努めているところだ。

「私自身も、森林組合向けの研修会や講演会などで、「森林組合として取り組むべきこと」について言及する機会が多くなってきているが、多くの森林組合は、目の前の事業を遂行するのに精いっぱい、具体的なアクションまでは、思いがまだ至っていないというのが実情である。

「そういう中、熊本県森林組合連合会（以下「熊本県森連」）は、先行して来年度以降の取り組みを拡大していこうとしている。事業の中心となって活動している参事の井野道幸さんに話を聞いた。

熊本県の県庁所在地である熊本市は、政令指

定都市であり、二〇一八年の人口は約七四万人。

九州では福岡市、北九州市に次ぐ大都市であるが、私有林の面積が約四〇〇〇％、人工林率が約三〇％になっている。森林組合の未組織地域であるため、熊本県森連が整備・管理を受託する仕組みになっている。ただ、森林管理を専ら担当する部局がなく、今回も関連する複数の部局をまたいで提案や交渉をしたということだ。

熊本県森連がまず事業として取り組んでいるのが、熊本市における森林整備計画の総合的な変更、森林所有者に対する事前アンケート調査、意向調査の実施計画の策定など多岐にわたる。

森林の機能別ゾーニングが必要

中でも市の森林整備計画については、管内の森林について、地形や地質、林況、植生、気象などの基本的な事項を現地に入って調査し、現行の計画を変更する際の情報とする。その際に極めて重要になるのが、森林の機能別のゾーニング（区分）である。

これまでのゾーニングでは、スギやヒノキなどの人工林は、そのまま経済林として位置付けていたが、「新たな森林管理システム」に対応するゾーニングでは、実際の現地調査のデータを個々に分析し、人工林の中でも、持続可能な林業経営が可能な経済林と森林の公益的機能である水源涵養機能や防災機能、生物多様性機能、保健文化機能などに配慮した区分けを細かく設定していくことにしている。

この部分を明確にして、森林所有者に示すことで、所有者にとっても、市町村に管理委託をす

るべきかどうかの有力な判断材料になるのだ。

また、森林所有者に対するアンケート調査は、意向調査を設計するための有用な情報を得られ、同時に「新たな森林管理システム」についての周知のツールともなる。

熊本県森連としては、森林組合がまず取り組むべき事業は、所有者に対する意向調査の事務受託だとしている。「新たな森林管理システム」において意向調査は必須事項であり、市町村においては管内を二〇年で一巡するように区画割りをした上で、計画的に実施することとなっている。

意向調査における森林組合の強みは、対象になる所有者のほとんどが組合員であり、その属性を含めて組合側で網羅できること、調査票の設計に関しても、これまでの組合員についての施業履歴などの基本情報や長年蓄積してきたノウハウが活かせること、未回収先への再調査についても森林組合という看板と信用が活かせることなどである。

「新たな森林管理システム」導入初年度については、意向調査から取り組む市町村が圧倒的に多いものと想定され、その前段となる全体計画の立案、そして森林調査や境界確認、路網整備などの基盤整備が続き、間伐などの施業が実行されることになる。

森林組合としては、それら一連の事業に関わっていくことが望まれるが、まずは、その強みを活かして、初年度からの意向調査の事務受託に注力していくのがベターである。

熊本県森連では、これまでも熊本県内で地域



静岡県森林組合連合会代表理事の望月鉄彦さん(左)と環境税推進室室長の長岡正人さん

における森林整備の全体計画の策定に取り組んできた。現地調査やゾーニングに対する専門スタッフを擁し、そのノウハウを有しているという点も、自らが事例をつくって、それを傘下の森林組合に伝えていくという取り組みにつながった。森林組合にとっては、こういった連合会の存在は大変心強く、指導機関としての面目躍如と言えるのではないかと。

森林組合の経営基盤強化を

熊本県森連の指導の下、いち早く行政との踏み込んだ協議に臨み、「森林所有者の意向調査をお願いしたい」という意向を行政から取り付けているという森林組合があると聞き、熊本県森連の事務所から車で一時間ほどのところにある菊池森林組合に足を延ばした。

菊池森林組合は、菊池市・合志市・大津町・菊陽町の二市二町を管内とする、組合員数一八四七人の中規模の森林組合である。早くからプランナーを育成し、森林経営計画の作成率は四七%を超えているという。

事業を担当する、森林整備部部長の佐藤英博さんに話を聞いた。佐藤さんは、「新たな森林管理システム」は、森林組合にとってのチャンスだと捉えて積極的に取り組んでいくというスタンスだという。

来年度から始まる意向調査については、専従の職員を配置して取り組んでいくということだった。また、その後に想定される対象森林の調査についても、専門性を有する技術職員を複数名採用する方針だという。

森林経営計画に参加をしていない組合員には、意向調査の際に、改めて該当する地域の計画に参加してもらうように働き掛けをする方針で、採算ベースに明らかに乗らないような森林を所有する組合員には、市町による管理委託を提案することもあり得るとのことである。

佐藤さんの頭の中には、市町からの意向調査の事務受託を奇貨にして、組合員の実情やニーズを改めて把握し、互いの関係性を深め、組合員サービスの見直し、ひいては事業量の拡大に結び付け、経営基盤を強化していきたいという構想があるのかもしれない。

『新たな森林管理システム』がいい方向に向かってくれることを願っているし、この機会を活かして組合員との信頼関係をさらに強化し、山がよくなって、組合員から『森林組合に任せて

よかった』と言ってもらえるようにしたい」と佐藤さんは力を込めて締めくくった。

私はその言葉に、これまで組合員のため地道に頑張ってきた森林組合にとり、新しい制度は、さらなる経営基盤強化の好機になると確信した。

環境税推進室の設置

静岡県森林組合連合会(以下「静岡県森連」)は傘下に二〇の森林組合を擁し、県内三カ所に共販所を運営する、どちらかというところ、販売型の連合会だ。「新たな森林管理システム」の取り組みに向け、二〇一八年七月、本所内に専任セクションである「環境税推進室」を新たに設置した。

静岡県森連の経営トップである代表理事常務の望月鉄彦さんと環境税推進室室長の長岡正人さんに、その狙いと取り組み状況について聞いた。まず、環境税推進室を設置した理由について、望月さんから以下のような説明があった。

「二五年前から静岡県でも独自の超過課税(森林づくり県民税)が導入されているが、この間、静岡県森連は何のタッチもせず、ひたすら、木材販売に注力してきた経緯があります。森林環境譲与税(仮称)の導入を機に、今回はきちんと研究し、事業として取り組もうと環境税推進室を設立するに至りました。山林部の地籍調査を二年やってきて、森林調査に関するさまざまなノウハウを持っています。意向調査の主体としては最も要件を満たしている団体だと自負し、そこから取り組んでいくことにしたのです。そして、これまで、地籍調査事業や境界明確化、森林認証の取得、合板会社向けの木材供給の取り

まとめなどの新規事業に専ら取り組んできた長岡さんを室長に抜擢したという。

静岡県にも、特に海に面した平坦地など森林組合の未組織地域が、県内三五市町のうち一四市町存在する。環境税推進室では、まず、森林整備の全体計画策定や意向調査の進め方について今年度中に粗々のものをつくり、これらの市町に提案や採択の働き掛けを実施している。来年度以降は意向調査などの実施事例を基に、そのノウハウを傘下の森林組合に伝えながら、市町からの受注については地元の森林組合とJV（共同企業体）あるいは森林組合の下で遂行していく方針だという。

また、静岡県森連と森林組合で連携し、先行して取り組みを進めている地域をモデル地区に位置付けて、その成果を他地域に水平展開していくことにしている。

財源の趣旨踏まえた取り組みを

長岡さんは、「プランナーの皆さんが苦労している事業地の確保については、この制度を静岡県森連が意向調査の部分を受託して実施したり、先行事例を示したりすることにより、後押しをしていきます。指導事業として、県内の森林整備の事業量の増加につなげていきたい。市町ごとに森林面積や予算規模、新たな森林管理システムへの関心の度合いなど、状況が全く違うので、ノウハウをカスタマイズしながら、一から創っていくところがやがいのあるところですよ」と話す。そして、今後、事業を進めていく中で想定される課題として、以下の項目を挙げた。

● 山側から要望して実現した財源なので、適切な使途を市町に提案する。一業者の利己的な要望や首長の短絡的なトップダウンによって森林環境譲与税（仮称）の創設の趣旨から逸脱するような事業に使われるようなことがあると、市民の理解を得られない。

● 森林環境譲与税（仮称）の四つの使途（森林整備・担い手育成・木材利用・普及啓発）の中で、木材利用、啓発普及についての予算の振り分け、連絡調整ができていないところがある。市町の林務担当部署だけでなく、建築建設、教育などの他部署との連携、情報共有が必要。

● 新たな森林管理システムの啓蒙活動が必要。個人の山を取り上げるのかと喧伝されているところもある。

● 既存の補助事業との二重補助と受け取られないように、ゾーニングを徹底する。県は昨年より県内各地で森林環境譲与税（仮称）や新たな森林管理システムに関するタウンミーティングを開催しており、一般市民の理解を深める活動を行っている。

● 対象は、経済林でもいいと言っているが、森林環境税（仮称）の創設の趣旨を踏まえ、まずは環境整備から行う。どこにウエイトをかけるか。地域性、事業者の特性などで判別していく。来るべき森林整備の事業量の増加については森林組合系統だけで対応することとは難しく、竹林、里山林の整備などは、ボランティア団体なども含めて取り組んでいく。

● 寄付・譲渡・売却への適切な対応も重要になる。

● 流域単位での協議会、広域連携による森林整

備も検討していく必要がある。

技能者の確保育成も課題に

熊本県森連、静岡県森連の取り組みは、もともと、森林調査や計画立案のノウハウを持っており、かつ、県内に森林組合の未組織地域が存在し自ら先行事例をつくる機会があるという強みがあつてこそのものだと言えるが、取り組みの内容や想定される課題などは、他の地域でも大いに参考になるものばかりである。

「新たな森林管理システム」が動き出す中で、地域森林管理の担い手として、森林組合の役割がより重要になっていくのは間違いないところだ。そして、菊池森林組合のように、これまで地道に組合員のための事業に取り組んできた森林組合は、この機会を活かして、さらに経営基盤を強化していくことになる。

逆に、そうでなかった森林組合は、組合員との関係性、信頼関係を改めて強化していくことに注力しなければならない。新たな国税が投入されることで、国民の林業を見る目も厳しくなり、それを受益する林業側は、これまで以上に「コンプライアンスの遵守」を全うしなければならなくなる。

事業量が増えるのは喜ばしいことだが、現場でそれを遂行する技能者の確保・育成も喫緊の課題になる。

だが、総じて、今回の制度改革をチャンスと捉えて森林組合を含めた林業関係者が奮闘し、わが国の森林整備がさらに前に進むことを祈念している。



高性能林業機械を駆使する効率化経営

確固たる理念に基づく経営が求められるのは林業でも変わらない。今回、紹介する静岡、長野の取り組みは、高性能の林業機械を経営理念に合わせて活用し、成果を挙げているもので、林業現場にとつてはヒントになるだろう。「給料高く、休日多く、希望の持てる会社経営を」という新3K方針も興味深い。



森林ジャーナリスト
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「林ヲ営む：木の価値を高める技術と経営」(2017年、農山漁村文化協会)など。

一万五〇〇〇立方メートルの素材生産

政府は、新たな森林管理システムを林業成長産業化に向けた重要施策と位置付け、特に高性能林業機械の導入に力を入れる方針である。

ただし、機械化によって業績アップを図り、地域林業を活性化するには、機械の稼働率をどう高めるかがポイントになる。そこで、有限会社愛美林(静岡県賀茂郡南伊豆町)と企業組合山仕事創造舎(長野県大田市)の二つの取り組み事例から、林業の現場でより良く効率的で、生産性を上げる機械の活かし方がどんなものかを考えてみよう。

愛美林は、一九九七年に地元森林組合の請負作業班として創業した。その後、林業労働力の確保の促進に関する法律に基づく認定林業事業体(注)として静岡県知事から認定され、二〇〇二

年には有限会社として法人化を果たした。この頃から森林組合作業班としての立場を離れ、独立した事業体として高性能林業機械の導入や人員の増強、森林組合不在地域への進出などによって事業を拡大してきた。

営業地域は、伊豆半島全域と静岡県北東部に加え、静岡市と神奈川県の一部地域にまで広がる。事業は間伐や皆伐による素材生産が中心で、民有林の集約化を積極的に進めている他、国有林の請負作業も行っている。スタッフは三六六人(平均年齢は約四四歳)。年間素材生産量は一万五〇〇〇立方メートル(二〇一七年度実績)。生産した素材の多くは、県内の製材工場や合板工場向けに直送して販売している。

愛美林では創業当初から作業の機械化を進めてきた。当時は植林や下刈りといった造林作業

が仕事の九割を占めていた。しかし、代表取締役の仲尾浩さん(五八歳)によると、そのような造林の現場でも作業道を積極的に開設し、林内作業車に苗木や燃料などの資材を積み込んで現場にアクセスしていたという。

「苗木を背負って山道を歩いていくなんて、そういう時代じゃないでしょって気持ちがありましたが、楽をしようと考えるのが当たり前じゃないですか。だから、私たちは道も自腹で付けましたし、小型バックホーで地摺えじすりえをやったりもしました。造林目的の道造りであり、機械化だったわけですよ」と仲尾さんは振り返る。

いかに楽に仕事をするか。それは決して手抜きを意味するのではない。少ない労力・時間で成果を挙げようと工夫することが重要で、それが行動原理であるべきだ、と仲尾さんは考え

【愛美林】



上) 愛美林代表取締役の仲尾浩さん 中) 集材された木をハーベスタが次々と造材する。ここで待ち時間をつくらなことが生産性を高めるためのポイントになる 下) 作業がスムーズに行われ、工程が適切に管理できるように、全てのスタッフの行動予定がオンラインで確認できる

る。事実、それが結果的に生産性を引き上げ、安全性も高めている。機械化も当然、その考えで進めてきたし、造林から素材生産へと事業をシフトし、経営規模を拡大する中で、その効果は会社

に発展をもたらす大きな要素となっている。現在、愛美林が保有している機械は、伐倒・造材(伐り倒した木を丸太に切り分けること)用のハーベスタが三台(バケット容量○・二五〇・四五立方メートル、うちロングリーチ一台)、集材や路網開設に使われるグラブプルが二台(同○・二〇〇・七立方メートル、うちロングリーチ一台)、丸太を運搬するフォワーダが六台(三〇八ト)。当初は補助金も利用して購入していたが、現在は全てリースを活用している。この他、大型トラック(一〇ト車)三台とトラクター一台を保有している。機械を活用して生産性を高めるためには、いかに稼働率を上げるかがポイントになる。その

ために重視しているのは、最も高価な機械であるハーベスタをフル稼働させることだ。

ハーベスタを軸に工程管理

愛美林ではハーベスタを主に造材作業に活用している。作業の流れは、作業道開設と先行伐倒、集材を終えたところにハーベスタが入り、集中して造材を行うイメージで、待ち時間が生じないように段取りをする。そこでの造材作業を終えたら、集材まで済んでいる他の現場にすかさず移り、作業できるようにするのである。

そのため、同社では各現場の作業工程や人工(作業量)、コストを見積もった設計書をつくる段階で、それぞれの計画を突き合わせ、ハーベスタの作業が途切れないように調整している。さらに、こうした現場の作業計画や他のさまざまな予定・計画を踏まえて作成された、社長以下全

スタッフの行動予定表が全店舗を結ぶオンラインで共有されており、「いつ」「誰が」「どこで」「何をしているか」を全員が把握できるようにになっている。日々の仕事の進捗状況や個人の事情などで変更が生じた場合は、その都度反映されるので、再調整が必要かどうかすぐに判断でき、素早く対応することができる。

この他、機械の利用効率を高めるためには、適切な時期に新しい機械に更新することも必要だと仲尾さんは強調する。「稼働率が上がると当然、稼働時間が増えますし、だんだん不具合が発生するようになります。そうなるとう修理費がかかります。修理中は現場の生産能力が低下してしまいます。結局、古い機械は経費負担が増し、効率も下がってしまうので、時期が来たら更新することが必要です。どんな機械も六〇〇時間を超えるとダメですね」と言う。

このように機械の活用に入れているのは、自社の業績を上げるためだけでなく、丸太の売り上げから同社の経費を差し引いた森林所有者への還元額を少しでも増やしたためでもある。仲尾さんは「経営者はあくまでも所有者さん。われわれ事業者が儲かっても、所有者さんが儲からないのでは事業とは言えませんから」と強調する。

「新三K」実現目指し経営計画

愛美林では毎年度当初にスタッフ全員がその年の目標を立て、全員の前で発表する。仲尾さんの今年度の目標は「目指せ新三K!」だ。これは「給料が高く、休日が多く、希望の持てる会社を目指す」という三つの頭文字のKをとったもの

で、これに五カ年計画で取り組むことを宣言した。

手始めに今年度から会社全体に週休二日制を導入し、月間稼働日数を従来の二二日間から二〇日間に減らした。仲尾さんは「先々、給料も上げたが、とりあえず稼働日が減ったので、その分、給料も上がったことになる。次はどうすればみんなが希望を持てるか。これが一番難しいが、休日と給料が改善されていけば、希望を持ってもらえるのかなと思っています」と説明する。

今後は素材生産量を五万立方メートル／年にまで増やすことを目指し、生産作業だけでなく、皆伐後の再造林も手掛けていく。経営管理に関することでは、各店舗に資金繰りを含めた独立採算制を導入していく方針だ。

「独立採算で回るようになれば、誰が経営者になっても会社が継続できます。起業したときに思ったのは、いかに社長の存在を消すかということ。計画づくりに力を入れたり、行動予定を共有したりというのも、組織がちゃんと回るようにしたいからです。普通の会社、当たり前前の会社にしたいだけなんですよ」と仲尾さんは話している。

長期の「良い山づくり」を基軸に

次に、山仕事創造舎（以下「山創」）を見てみよう。山創は二〇〇〇年七月に、長野県大町市の有力林家である荒山林業で働きながら山仕事を学んでいた都会出身の三人が独立して創業した。翌年にはさらに一人が加わり、〇二年四月に企業組合として法人化した。現在のスタッフ数は二八人（うち事務専門は五人）。年間素材生産量

は一七年度実績が一万二〇〇〇立方メートル、一八年度は一万五〇〇〇立方メートルを見込んでおり、長野県内でも有力事業体の一つに数えられるようになってきている。

創業スタッフの一人でもある代表理事の香山由人さん（五七歳）によると、企業組合としての、相互扶助的な理念に共感したことと、当時、もつとも手軽に法人がつけられる組織形態だったためであった。ただ、労務管理や給与支払い、社会保障などに関しては、一般企業と同様の取り回しで運営している。事業は民有林における長期受託に基づく搬出間伐が主体で、所有者に代わって森林を管理する山守として、山づくりに継続的に携わることを目指している。そのため、地域社会と密接な関係を築くことを重視し、小規模所有者の集約化に積極的に取り組んでいる。

山創では、どうすれば良い山になるかという視点で作業の仕方を考え、実践するのが基本的な流儀で、現場の状況によっては、小面積の皆伐を行うこともある。間伐については、林地の状況や個々の木の状態を見極めて育てるべき木を選び、その上で伐採対象になる木を決める。伐採木を機械的に選ぶ列状間伐は行わない。また、伐採した木は搬出して利用するのが基本で、製材や合板に向かない低質材なら、チップ用材や薪として販売している。

こうした仕事のスタイルは、香山さんたちが所属していた荒山林業の七代目当主であった故・荒山雅行さんの薫陶によるところが大きい。大町地域には、針葉樹単層林もあるものの、広葉樹天然林にアカマツやスギ、カラマツといった

針葉樹が混ざり込んで複雑な林相が形成されている森林が多い。この地で荒山さんは、天然林を生かした多様な山づくりを実践していた。その姿勢や手法が山創にも受け継がれている。

山づくりの方針に沿った機械活用

当初は個人事業として旗揚げした山創が、独立した事業体として力をつけていく過程は、その時々の方針との関わり抜きには語れない。最初に取り上げた愛美林が認定林業事業者の資格を取得したのを機に発展を遂げたように、山創も、当時の田中康夫長野県知事による森林整備へのテコ入れや、森林所有者から長期受託を受けた事業者が森林施設計画を立案できる制度の導入といった動きに呼応し、さまざまな仕組みを利用しながら事業地を増やし、組織の礎を築いていった。

機械化もその過程で徐々に進めてきた。山創が最初に導入した機械は、創業二年目に購入した積載重量一トンの林内作業車であった。さらにその翌年、作業道開設のためにウインチ付きのザウルスロボ（全旋回式グラップル。パケット容量〇・二立方メートル）を購入し、道造りと搬出間伐をセットにして、山づくりを進めるスタイルを確立した。その後は、事業地が増えるのに合わせて、林内作業車やグラップルの台数を増やし、レンタルでフォワーダも導入するなど、機械力を高めていった。現在、グラップルは九台、林内作業車は五台、フォワーダも三台保有している。

二〇一四年にはフィンランド製のハーベスタを購入した。これはマツタイムシ被害を受けた

【山創】



上)山創代表理事の香山由人さん 中)フィンランド製ハーベスタによるアカマツの伐倒作業。曲がった木が多く、枝も太いアカマツに対応するため、この機種を選んだ 下)毎月の現場検討会議で人員や機械の配置を決定している

アカマツ林の樹種転換事業に参入することを見越したもので、幹に曲がりが多く、枝が太くて堅いアカマツの造材に適したタイプを選んだ。現在はもう一台レンタルで導入しており、広葉樹の小面積皆伐などに利用している。来期は自前でさらにもう一台増強する予定だ。

ハーベスタのように生産能力が高い機械を稼働させると、仕事が荒っぽくなるのではないかと指摘する向きがある。しかし香山さんは「それは技術と使い方次第。例えば、間伐で残す木に傷を付けるのは論外ですが、大型機械で傷を付けてしまうような人は、どんな機械を使っても傷を付けてしまう。丁寧な作業する人ならそんなことはありません」と反論する。さらに「機械はあくまでも道具であり、山づくりの本質は変わりません。例えば、ハーベスタは単価の低い材を造材する際に使えば、圧倒的に有利です。要は自

分たちのやり方に合わせて機械を使えばいい」とし、これが山創の基本姿勢なのだ、と言う。

毎月の会議で人員・機械の配置を調整

現在、山創では常時四カ所ほどの現場が動いており、各現場に人員や機械をどう配置するかは、毎月一回開催する現場検討会議で調整している。それぞれの現場では、まずプランナーが地元を取りまとめて施業内容を提案し、契約を取り付ける。その上で、現場を担当する管理者がプランナーの提案内容を踏まえ、作業道の設計、伐採・搬出方法、販売プランなどに関する実施設計を行い、具体的な作業内容を決定する。管理者は現場に張り付いて日常的な工程管理を行う。さらにその現場を担当するプロジェクト統括者について、管理者の業務をサポートする。つまり、それぞれの現場は、プランナー、現場

管理者、プロジェクト統括者の三者による管理体制で動いているのである。毎月の検討会議にはこの三者が出席し、他の現場の担当者も調整して、人員や機械の配置を決めていく。さらに検討会議の統括者が全体の進捗状況を日常的に把握するようにしており、必要に応じて毎週一回、人員や機械の組み替えを行っている。

組織内の情報共有ツールとしては、工事台帳システム、日常的な出来事を書き込む掲示板、スケジュール表がオンラインで管理されており、それらを活用して、全員が日々の状況や予定を把握できるようにしている。

こうした管理体制については、愛美林とも共通するところがある。今回の取材では、それを充実させることがいかに重要かを確認することができた。単に機械をそろえるだけでなく、稼働率を高めるための調整機能が備わっていないと、機械化の効果は上がらないのである。

さらに両者の共通点として、地域貢献を重視する姿勢を挙げたい。愛美林の仲尾さんは、所有者に利益を還元することがいかに大切かを強調し、山創の香山さんは、より良い山づくりに注力する姿勢がぶれない。新たな森林管理システムでは、規模拡大や生産力増強の必要性が強調されているが、あくまでも目的は山間地域の活性化であることを見誤らないようにしたい。

(注)認定林業事業体とは、労働法に基づいて都道府県知事の認定を受け、林業労働力の確保に向けて、労働環境の改善、募集方法の改善その他雇用管理の改善および森林施業の機械化その他の事業の合理化に一体的に取り組む林業事業体。



Report on research

農業参入は増加も 関心を持つ層は減少 電子商取引は拡大予想 大規模企業ほど物流に課題

— 食品産業動向調査(2018年7月調査) —

食品企業の農業参入は進んでいるか。また、急速に広がりを見せる電子商取引は食品流通でも拡大しているのかに注目しました。

と続きました。

五年以内の黒字化約四割

「既に参入している」と回答した食品企業に対して、農業部門が黒字化するまでに要した期間を聞いたところ、五年以内に黒字化した企業は三七・九%と四割を下回ることが分かりました(図2)。

業種別に見ると製造業は五年以内に黒字化した企業が三四・五%、現在も赤字である企業が四八・八%であるのに対して、卸売業と小売業は四六・三%、三五・〇%と、いずれも生産物の販路を持つ卸売業と小売業の方が黒字化割合が高いことがうかがえます。

農業参入に当たつての課題を聞いたところ「人材の確保」が一番多く、六三・二%となりました(図3)。これは、前回調査より二七・〇ポイント増えた数値で、近年の労働力不足を反映する形と言えます。課題はさらに、「採算性の判断」が五〇・五%、「農地・事業地の確保」が三九・二%、「技術習得」が三八・九%と続いています。普及指導員による技術指導や農地中間管理機構による農地の集約、農業経営アドバイザーなどによる支援など、各専門家のサポートが重要になってくるのがうかがえます。

人材不足が大きく叫ばれる中、農業の担い手として期待のかかる企業参入は伸びていますが、さらなる参入促進には農業参入自体への関心を持たせる働き掛けが必要であり、参入後の支援をより充実させることが重要であることが読み取れます。

電子商取引の取り組み

拡大の意向半数に

ECの取り組み状況を聞いたところ六二・八%の食品企業がすでに取り組んでいるとの回答でした(図4)。しかし、ECに取り組んでいる企業の販売額に占めるECの割合は、「二〇%以下」が八二・七%と大多数を占め「二一〜一〇〇%」は一七・三%にとどまりました。

ECにすでに取り組んでいる食品企業に対して、今後のECの取り組みに関する意向を聞いたところ、「今後、取引を拡大していく」は五五・七%となり、半数以上がECを拡大する意向であることが分かりました(図5)。なお、「今後、EC取引を拡大していく」と回答した企業に対して、目標とする販売額に占めるECの割合を聞いたところ、「二一〜一〇〇%」が三七・七%となりました(図6)。

食品産業動向調査は食品関係企業の景況動向などを調査するもので、一九九七年より全国の約七〇〇社の企業を対象に年二回実施しています。さらに特別調査として、食品関係企業の農業参入と、近年徐々に社会に浸透してきており食品分野にも大きく影響すると考えられる電子商取引(以下「EC」)に係る取り組みの実態を調査しました。

農業参入について

進む食品企業の農業参入

食品企業に対して、農業参入への取り組み状況について聞いたところ、「既に参入している」とした

企業は二二・七%でした。同様の調査を行った二〇一〇年調査(以下「前回調査」)に比べて三・三ポイント増加しています(図1)。

しかしながら、「検討または計画している」「関心はあるが検討していない」の農業参入に関心を示す回答が三・七ポイント減少し二九・七%となっています。

このことから、食品企業の農業参入が進んだ一方で、新たに農業参入に関心を持つ層はあまり増えていないことがうかがえます。

なお、農業参入の目的については「原材料の安定的な確保」が六九・一%と最も多く、次いで「本業商品の付加価値化・差別化」が五一・四%、「地域貢献」が四三・三%

農業参入

図3 農業参入における課題(複数回答)

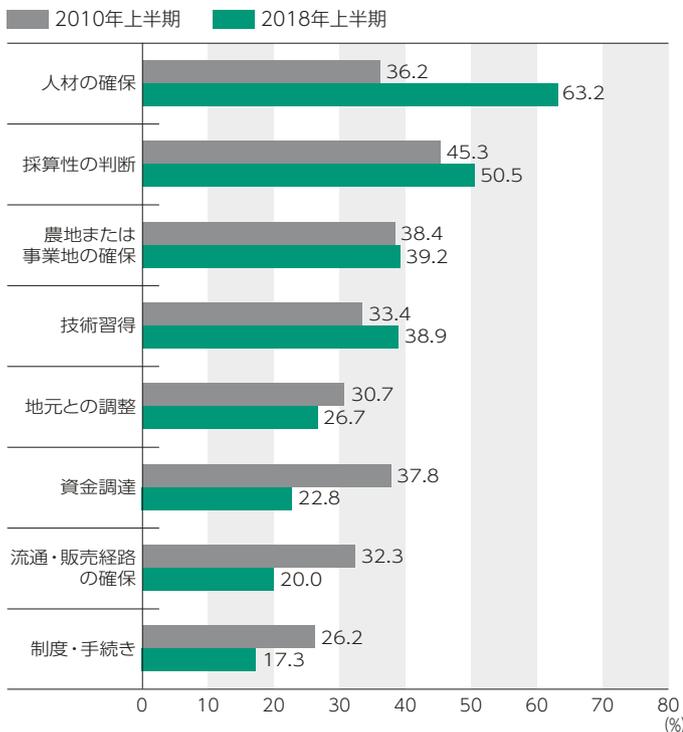


図1 農業参入への取り組み

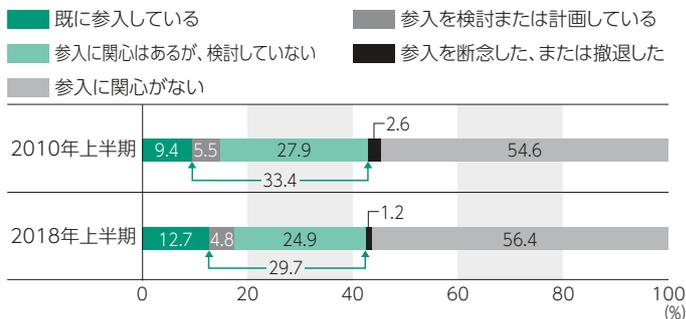
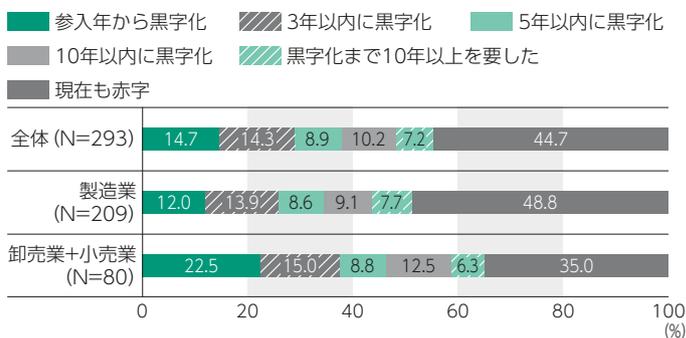


図2 農業参入後、農業部門が黒字化するまでの期間



これらのことから、ECは現時点では広く普及はしていないものの、今後、拡大していくことが予想されます。

EC拡大に物流面の課題

ECの導入により商流が変化する中、物流面ではどのような影響があるのでしょうか。

ECの取り組みを「今後、取引を拡大していく」と回答した企業に対して、EC拡大に当たっての物流面での課題を聞きました(図7)。その結果、「現状のままで対応可能である」は三四・三%にとどまり、六五・七%は課題があるという結果になりました。

課題の内容は、「共同輸送など、他企業との連携強化」が二四・〇%と最多で、次いで「新技術の導入(物流作業の自動化など)」が二二・四%、「労働力確保」の二〇・五%となりました。

業種別では、卸売業で「共同輸送」など、他企業との連携強化が三八・五%と飛び抜けて高くなり、また、売上高が五〇億円以上の企業では「現状のままで対応可能」は一八・九%にとどまるなど、大規模な卸売企業の方がECを拡大させる上で物流面に課題があることがうか

がえます。

小売業においては、物流作業の自動化や情報システムの高度化などの「新技術の導入」の二八・四%が最も多く、次いで「労働力確保」が二七・〇%と多くなりました。

景況D-Iの動向

五半期連続で低下

景況D I(売上高、経常利益、資金繰りの各D Iの平均で、景況感を示す景況動向指数は▲一〇・八となりました(図8)。二〇一五年下半期の一一・〇をピークに五半期連続で低下しています。景況D Iを個別に見ると、売上高D Iは▲八・八、経常利益D Iは▲一七・六、資金繰りD Iは▲六・一とマイナス値であり、食品関係企業の厳しい業況がうかがえます。しかしながら一八年下半期見通しは、一八年上半期に比べ六・六ポイント上昇の▲四・二となり、六半期ぶりにマイナス幅の縮小に転じる見通しとなりました。

地域別の景況D Iは、全ての地域でマイナス値となっています(図9)。特に北関東、甲信越・北陸、四国で低下が目立ちます。一方、一八年下半期は、南関東以外の地域で上昇する見通しとなりました。

電子商取引(EC)

図4 販売額に占めるECの割合について

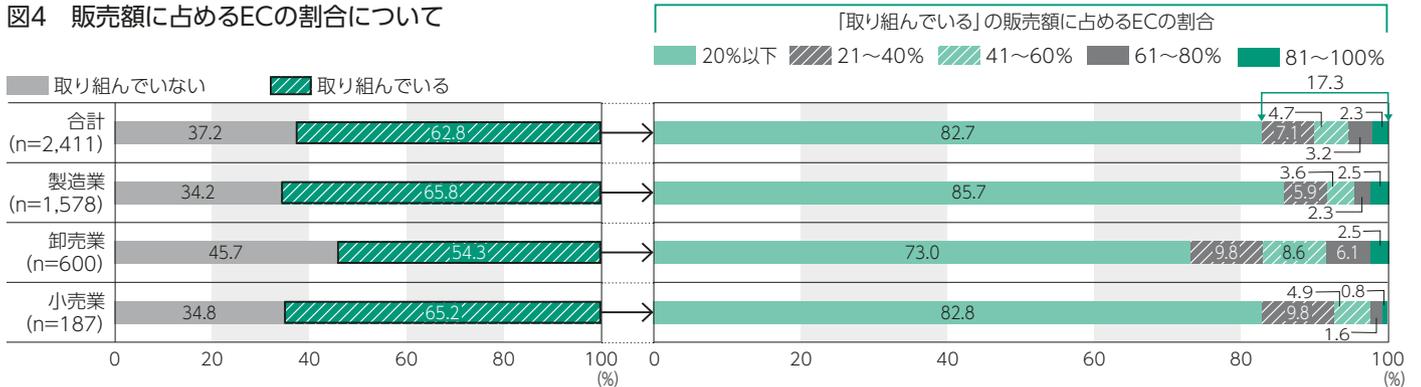


図7 EC拡大にあたっての物流面の課題について (複数回答)

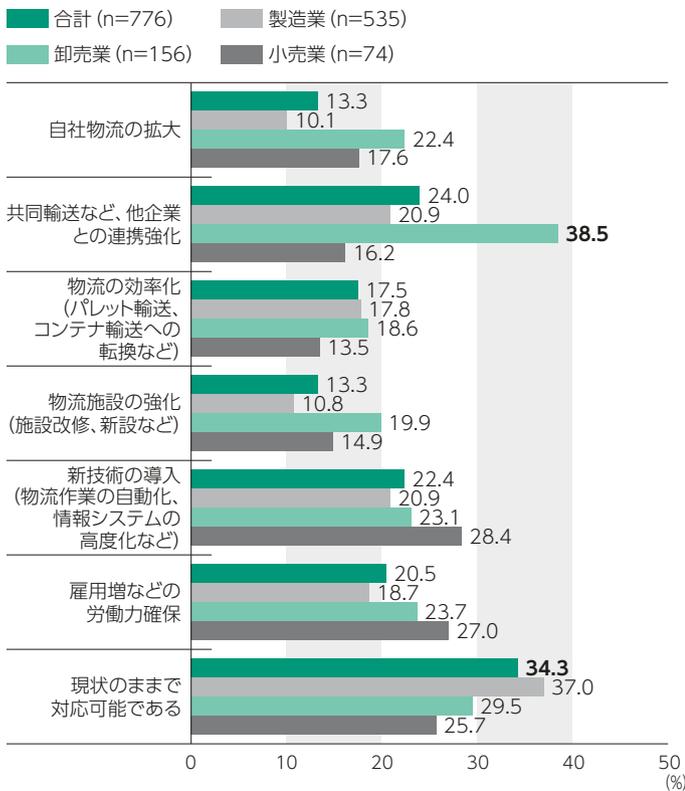


図5 ECの取扱いに関する今後の意向について

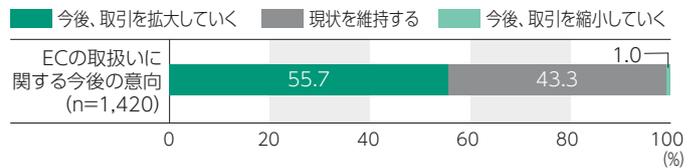
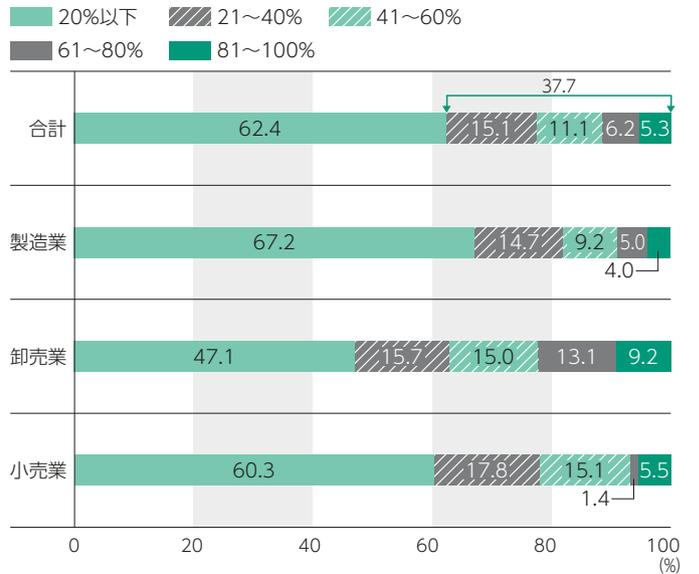


図6 販売額に占めるECの割合の目標



全業種で上昇の見込み

一八年下半年見通しは全業種で上昇する見込みとなっています。販売数量DIは三・六ポイント低下し▲九・九、販売価格DIは六・三ポイント低下の八・八といずれも低下しています。一八年下半年見通しは、販売数量DIが三・七ポイント上昇の三・八、販売価格DIは八・三とほぼ横ばいで、いずれもプラス値となる見通しです。

仕入価格DIは六・六ポイント低下し四八・五、また一八年下半年

業種別の景況DIでは、製造業は一七年下半年より五・〇ポイント低下し▲九・七、卸売業は二・七ポイント上昇し▲二・五・三、小売業は三・七ポイント低下し▲一・一・一とマイナス値を示した一方、飲食業は一・六ポイント上昇し一一・六となりました。飲食業は三半期連続の改善で四業種唯一のプラス値となっています(図10)。

さらに業種別の動きを見ると、食肉加工品および牛乳・乳製品製造業の悪化が目立っています。また、青果物卸売業・生鮮魚介卸売業など生鮮品の卸売業は業況低迷が続いています。一方、冷凍食品製造業では一〇・二ポイント上昇と業況が好転している点が特徴的です。

景況DI

図8 景況DI (食品産業、製造業) および日銀短観の推移

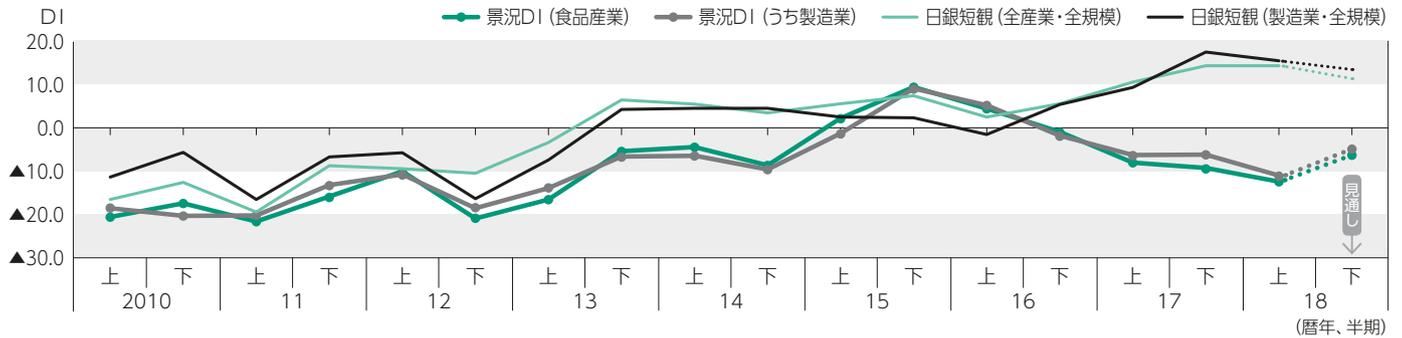


図9 地域別景況DIの推移

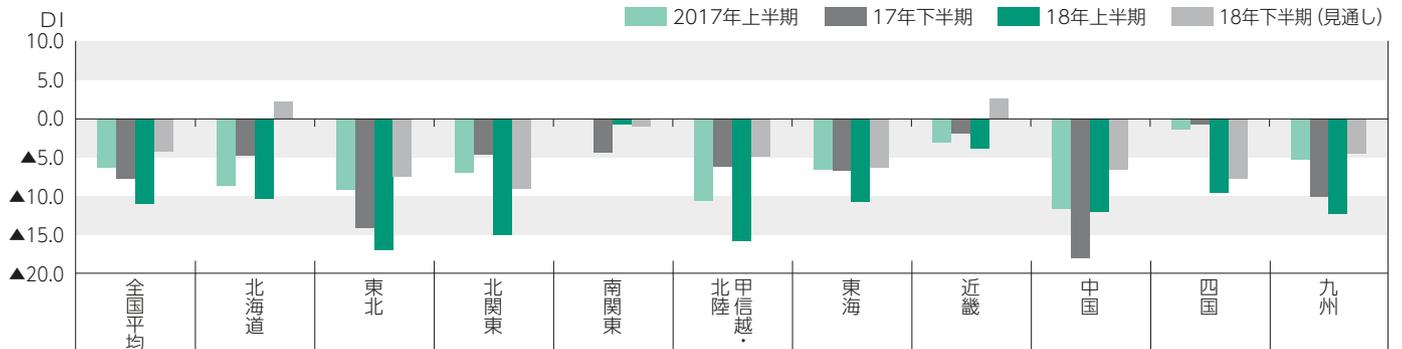
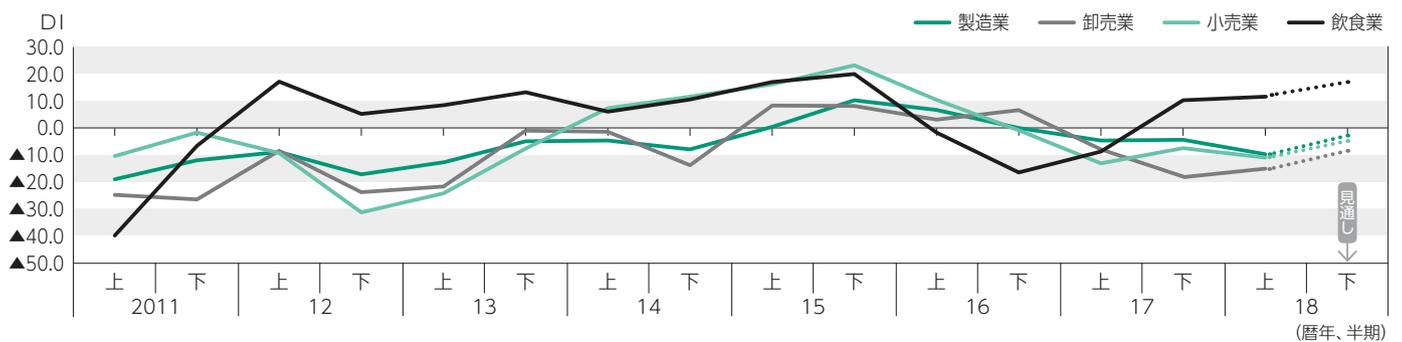


図10 業種別景況DIの推移



見通しはさらに八・一ポイント低下し四〇・四と、二半期連続で改善する見通しですが、依然として大幅なプラス値が続きます。

雇用判断DIは、六・〇ポイント上昇し三五・二となりました。未だ高い水準にあり、雇用の不足を示しています。一八年下半年見通しは、三・九ポイント低下の三九・一となり、深刻な労働力不足が続くことがうかがえる結果となりました。

設備投資DIは、一・七ポイント上昇し八・四となり、六半期連続でプラス値を維持していることから、設備投資に対する意欲的な姿勢がうかがえます。

(情報企画部 高田圭介)

※DI (Diffusion Index = 動向指数) とは、「増加する(良くなる)」と回答した企業の割合から「減少する(悪くなる)」と回答した企業の割合を差し引いた数値。

注: 文章および図の▲はマイナスを示します。図は四捨五入の関係上、合計が100%にならない場合があります。

調査概要

● 調査時点: 二〇一八年七月一日

● 調査方法: 郵送により調査票を配付し、郵送で回収

● 調査対象: 公庫のお客さまを含む全国の食品関係企業(製造業、卸売業、小売業、飲食業) 七〇二七社

● 有効回収数: 二二四九八社(回収率三五・二%)のうち、食品製造業一六四〇社、食品卸売業六一七社、食品小売業一九四社、飲食業四七社

田んぼの存在は、
米をつくるだけじゃなく
可能性を無限に広げる。
だから私は、田んぼを
離れられないです。

農と食
の邂逅

西岡智子 さん

栃木県大田原市
momo farm 代表

昔から米作りは「八十八」手間がかかると言われ、そこから集落には、お互いを助け合う相互扶助の共同心が育まれてきた。女性稲作経営者が、人と田んぼを近づけ、消えかけている田んぼの仕事に新たな可能性を切り拓く。





P19: 広い空の下に広がる水田に立つ智子さん。栃木県の農業女子プロジェクトにも参画している P20: 福島県から移住してきた男性とともに、雑木林の下草刈りの合間にほっとひと息(右上) 妹の優子さんが営む洋菓子店は大田原市の中心街にある(右下右) すき込みをする直前の田んぼにて。「二番穂を使って、お正月向けのお飾りができるかも」とアイデアを凝らす智子さん(右下左) 趣のある蔵を活かした観光プログラムを構想中(左)



父の跡を継いで就農

稲作農家はあまたいるが、西岡智子さん(四三歳)ほど「田んぼ愛」が深い人はそうはいない。子どもの頃から、水田を中心に広がる自然や風景が大好きだった。「学校帰りに田んぼ横の土手に座って、森を眺めながら一人弁当を食べる子どもでした」家の屋根によじ登り、田んぼの先に広がる満天の星を眺めていました

現在、一八畝で米とビール麦をほぼ一人で生産する智子さん。作業に追われる忙しい中でも、田んぼの美しさに思わず見とれることがしばしばだ。「子どもから『ご飯作って』と電話がきて、急いで家に戻ることもあるぐらいです(笑)」

田んぼで米作りをする父、増光彦さんが大好きだった。黙々と一人で作業をこなしていくタイプであり、「おいしい米を作ろうと頑張る父の姿は格好よかった」。四人姉妹の長女である智子さんが「父の跡を継ごう」と思ったのはごく自然の流れだったのだろう。

智子さんは学校を出て即就農するという道を選ばず、「もう一つのやりたいこと」だった養護教諭となった。いわゆる保健室の先生だ。「心理学に興味がある」という智子さん。心の持ち方により体調に影響が出やすい子どもたちの良き相談相手となった。結婚と同時に仕事を離れ、転勤の多い夫、裕次さん(四七歳)と共に埼玉県や静岡県へ

と住み移り、三人の子どもに恵まれた。そんな智子さんが就農しようと大田原市に戻ったのは二〇〇七年のことだ。父の病気が分かり、元気なうちに教えてもらおうと決意した。結婚を決める際、夫には「いずれは家の農業をやるから」と伝え、了解は得ていた。勤め先がある静岡県に夫を残し、子どもたちを連れて実家に戻った。

一八畝の水田で米、ビール麦を作る両親の手伝いから始まった。「父とはしょっちゅうもめました(笑)。お互いに遠慮がないから」。全ての作業を体で覚えてきた父は「目で覚える」(トラクターの)音で感じろ」と熱心に智子さんに教えた。その通りにトラクターを動かしてみると「遅い。代われ」と交替させられた。「父には『教える気はあるの?』と言っていたものです。でも今になれば分かる。適期に作業を終えることがどれほど重要なことか。天候との勝負ですから」

女性一人で米が作れる理由

父と娘の米作りは七年間続いた。父が亡くなり、後を追うように母を亡くした智子さんは、全作業を一人で担うようになった。「自信はゼロでしたが、一心にやるしかない」という心境でした

そんな智子さんを支える人たちが地域にはたくさんいた。一人で奮闘する智子さんのことを知った近所の人たちは率先して手伝ってくれた。

智子さん自身も、忙しい春作業をこなす

ため、シルバー人材やママ友たちに頼み、ハウスでの苗の水まきなどを手伝ってもらった。夜、へとへとになって家に戻ると、「忙しくて作れないだろうから」と近所の人がおかずを届けてくれた。野菜を作っていない智子さんのために、多めに作付けし、「この一畝分は、あんたが自由に取って食べて」と



夫の裕次さん、長女の桃さん次男の駿さんと。長男の裕登さんは農業を継ぐため、東京農業大学で勉強中。momofarmは桃さんの名前にちなみ、裕登さんが命名した

言ってくれた農家さんもいる。

こうした人たちの支えに背中を押され、智子さんは踏ん張った。「米作りはいろんな作業があり、人の手も多く必要。それだけに日本人は互いに助け合い、時に譲り合ってきた。そういう伝統が田んぼを中心に育まれてきたからこそ、私一人でも米作りがで

きるのだと思っています」

田んぼには可能性しかない

智子さんには頼もしい相棒がいる。大田原市内で洋菓子店「k a b a c o」を経営する妹の福田優子さん（三六歳）だ。智子さんが作り、精米・製粉した米粉がパティシエの優子さんの手により、すてきな焼き菓子となる。土・日限定で提供する米粉クレープも人気だ。「クレープにするとモチモチで、焼き菓子里にするホロホロとする。小麦粉では出せない食感が楽しめる」と優子さん。二人でアイデアを出し合い商品を開発してきた。製造・販売の連携プレーも見事で、JR東日本のイベント列車のノベルティー商品として、お菓子の詰め合わせ四〇〇個を智子さんが受注し、優子さんが徹夜で仕上げた。

「私はもっぱら工房にこもって作業するタイプで、姉はどんどん外に広がっていく。どこにいるのか分からないほど活動的」と優子さんが言う通り、智子さんは農閑期になると米の営業に力を入れ、今では消費者やホテルへの直売、米穀店との取引、業者との契約栽培など多様な販売先を確保している。一方、米の消費減少傾向には歯止めがかけられない難しさも痛感している。消費量の減少はイコール価格の下落につながる。それでも、日本人の国民性をつくってきた田んぼを守っていくしかないと思っ「田んぼを出し、実行に移している。

その一つがグリーンツーリズム（GT）だ。自宅を農家民宿として整え、大学生や外国人の受け入れを始めた。また、大田原市内でGTに関するビジネスをする人と連携し、各種体験プログラムを企画、運営し始めた。温めている企画の一つが農家の蔵を使ったツーリズムだ。智子さんの家にも蔵があるが、食器や荷物の倉庫となり、有効利用されていない。その蔵をリニューアルし、宿泊施設やレストラン、リーススペースとして再生できないかと考えている。あちこちの蔵で再生が始まれば、同市の新たな観光スポットになる。「ヨーロッパではワイナリーツアーで大勢の人が訪れ、ブドウ農家の収入源になっている。日本では蔵を訪ねるマイ（米）ナリーツアーができるんじゃないかな」と目をキラキラ輝かせ話す。

「ここからの眺めが特に好き」という田んぼに案内してくれた。住宅が少なく、周囲一面平らな田んぼが広がり、どこを向いても星が眺められる場所だ。「物心両面で米から離れがちな日本人の心を少しでも取り戻したい」と話す。そのために田んぼの美しさ、そして田舎の有形無形の財産を活用し、かつては密接だった、人と田んぼの関係を近づけることから始めようとしている。「田んぼは米を作るだけの場所じゃない。私は田んぼには可能性しか感じないんですよ」智子さんに会う人は、田んぼの無限な可能性を感じずにはいられないだろう。

（青山浩子／文 河野千年／撮影）

Forum Essay

フォーラムエッセイ

農業の世界に足を踏み入れたのは、三年ほど前。故郷の岐阜県内の農家さん取材する番組のレポーターを始めたのがきっかけです。

この仕事をするまでは、農業にはいわゆる三K(きつい・汚い・危険)のイメージがありました。でも、実際に農家さんに伺うと、そんなことはなくて。ドローンで農薬散布されるお米農家さんや、実験段階でしたけど、田んぼの水深調整を自動管理している方がいらっしやったり。それまで私が知らなかっただけで、農業技術はこんなにも進歩しているんだ！と驚きました。今は取材のたびに新しい発見があつて、収録をととても楽しみにしています。

伺った地域の「地のもの」を食べるのも、楽しみの一つ。自然薯の生産農家さんに取材した時は、いただいたとろろがとてもおいしくて、帰りに道の駅で自然薯を買ってしまいました。

実家のある岐阜の東濃地方は、昔から自然薯を食べる文化が盛んです。私も子どもの頃、祖母によく食べさせてもらった思い出があり、自然薯は大好物！実家に戻ると、その日の夕食はもちろんとろろです。自然薯は皮が大切なので、皮がむけないようにタワシで丁寧に軽い力で洗います。その後すり鉢でするのですが、これが本当に大変で！父と交代ですつたんですが、思った以上に時間がかかりました。味付けは、東濃地方定番の生卵とおだし。とろろをたっぷりとはんにかけてさつといただくのが、本当に最高です。仕事柄、食べ過ぎには気を付けていますが、大好きなものはついお代わりしてしまいます。

とろろを食べていると、祖母との思い出がよみがえると同時に、苦勞して鉢ですつて食卓に出してくれていたんだなと、改めて感謝の気持ちが高まりました。

今まで仕事に夢中で、地元を振り返る機会はあまりありませんでした。そんな私が毎回新しい発見をして、また懐かしい記憶を思い出せるのは、取材で伺った農家さんのおかげです。これからも微力ながら農業界を応援していきますので、農家の皆さんも一緒に盛り上げていきましょう。

ちなみに、次回のロケで伺う農家さんはあなたかも！



タレント
鈴木 ちなみ

すずき ちなみ
1989年岐阜県生まれ。飛騨・美濃観光大使。岐阜県JA制作の農業応援番組「鈴木ちなみの元気のみなもと「ちなみな」」(岐阜放送)にレギュラー出演中。その他「デルサタ」(名古屋放送)、「スタイルプラス」(東海テレビ)、「どーも、NHK」(NHK)、「ふらっとあの街 旅ラン10キロ」(NHK-BS)やCMなど、幅広く活躍中。

とろろは家族の味

台風の倒木被害

近年、建築業界でプレカット工法がシェアを伸ばしつつある。この工法を手掛ける企業は全国に多くあるが、年商二〇億円を上げひととき注目を浴びているのが株式会社ハルキだ。代表取締役社長の春木芳則さん(六九歳)はハルキの経営理念に「地材地消」を掲げる。

現在、ハルキで扱う木材は全て地域材(道産材)で、トドマツが六割強、道南スギが三割、残りがカラマツだ。その時々々の需要と供給のバランスを考え、国有林、道有林、民有林から原木を購入し、製材から乾燥加工、集成材加工、プレカット加工、販売まで一貫して行う。

自社一貫体制だからこそ可能であるトレーサビリティーの実践と高いプレカット技術、さらに高付加価値商品開発などの取り組みにより、住宅建築資材として道内のハウスメーカーや工務店に販売するだけでなく、オフィスビルや商業施設などの非住宅建築物での木材の利用を拡大した。

売り上げの大半はこのような建築材だが、建築材として利用できない部分は、牛舎の敷料として地域畜産家から高いニーズが見込め

経営紹介

道産材を活用した「地材地消」 もくいく 木育とアイデアで価値を創造



道産材に真摯に向き合う姿勢はぶれることがない



北海道茅部郡森町
株式会社ハルキ
代表取締役 春木 芳則

創業 ● 1960年
設立 ● 1989年4月1日
資本金 ● 3000万円
事業内容 ● プレカット加工販売、製材業、建築資材販売、
土木資材販売
URL ● www.mori-haruki.co.jp

るオガクズを生産・販売したり、燃料費や廃棄物処理にかかる費用を削減するため自社の木質バイオマスボイラー向けのチップとして活用している。一本の原木を文字通り余すところなく活用し、輸入木材に対抗する。

安価で供給が安定しているロシアからの輸入材を原材料の中軸としていたハルキが、全量、道産材に切り替えたきっかけがある。それは、二〇〇六年に地域を襲った台風一八号だ。猛烈な勢いの風に多くの木が根こそぎ倒された。

当時、道産材は原木で九州など別地域へ向けて販売されるのが主流であり、特に道南スギに関しては北海道内で利活用される商習慣もなかった。そのため伐期に達していかない風倒木の取り扱いに山林所有者は困り、販売先や使い道を模索していた。春木さんはこれらでできる限り購入した。「自社所有林では父が植えた木がたくさん倒れました。私自身も山の木は財産と思いい、心の支えにしているので、山林所有者の気持ち痛みほど分かりました」とその理由を語っている。

道産材の価値を見直す

とはいえ、それまで規格が統一

された材を主に扱っていたハルキでは、太さ、長さもさまざまな風倒木をいかに販売するかが大きな課題だった。

そこで「待っているだけでは道は開けない」と三〇センチメートル以下の細かい材でも手間を惜しまず、乾燥、集成材加工、プレカット加工を的確に施して、住宅メーカーなどに営業を開始。販路を広げるため大都市である札幌市内にも営業所を構えた。

住宅メーカーや工務店に周知が進むと、商品の質の高さが評価され受注が増えていった。「塞翁が馬で、風倒木によって道産材の価値が見直され始めたんです」と春木さんは笑顔を見せる。

道産材への需要を確信した春木さんは、二〇〇七年にロシアが丸太輸出関税を引き上げることを見出したこともあり、原材料の原木に積極的に道産材を採用していく。

ハル壁を開発、販路拡大

道産材のさらなる価値向上のために春木さんはオリジナル商品の開発に取り組んだ。

具体的には、二〇一三年、地域資源活用事業として北海道より認定を受け、建築材として使用できる

道南スギでの内・外装・デッキ材の開発に取り組み、「ハル壁」を開発した。これによって構造材から内・外装材まで住宅建築に関するほとんどの部材がそろった。

「ハル壁」は弾力性に富み、断熱効果、芳香によるリラクゼーション効果もあるという。住宅リフォームにも対応でき、需要が高まったことからそれに対応するため「ハル壁」専用工場を建設した。

さらに春木さんは内装に防火制限が適用される建築物への利用を広げようと考えた。耐火性木材の研究を重ね道南スギを使った「準不燃材・難燃材」を北海道で初めて開発した。難燃材であれば病院やホテル、旅館、百貨店などの居室などに利用することができる。

非住宅建築物への木材利用の例として、函館空港内にあるキッズスペース「Hakodate Hiroba」や商業施設「エスタハコダテ」内にある「無印良品」店舗内装、函館最大の総合病院「函館中央病院」の病室などがある。

「現在、国が国産材利用を推進しており森林環境譲与税（仮称）も来年度より都道府県、市町村に譲与されます。さらに二〇年のオリンピック会場となる新国立競技場の

建設にも国産材がふんだんに使われるなど、時代という風が吹いています。この追い風に乗り道産材の普及をさらに推し進めます」と意気込む。

木育から新事業の展開へ

ハルキのもう一つの特長は「木育」(注)活動を展開していることだ。子どものときから木を身近に使っていくことで国産材の大切さや素晴らしさを啓蒙できると春木さんは考えており、将来の道産材の消費につなげる取り組みだ。

具体的な内容は、道南スギを利用したブロックやジャングルジムなど遊具の開発や、園児、小学生らを対象にした社有林での植林体験といった木育教室の開催など多岐にわたる。

さらに木育活動からヒントを得た新事業を展開予定だという。地元の小学校では、机の天板に道南スギが使われている。軟らかい材質の道南スギの天板は傷がつきやすいため、天板を小学生自身やすりがけなどのメンテナンスをする「木育教育・天板交換プロジェクト」を開催している。

これらの取り組みは大変好評で、小学生からは「机に寝そべると前

の天板より温かみがある」やすり掛けをしている時、スギのすごくいい香りがした「などと、うれしい感想が聞かれた。この様子を知った春木さんは、来年度より道南スギを原料に家具事業への参入を決意したのだ。

家具には、丈夫さや耐久性の高さからナラやブナなど堅い木質の広葉樹が使われることが多い。一方、春木さんは軟らかい道南スギならではの温かみを感じられる家具になると考えている。「メンテナンスを購入者自身に行ってもらおう」とで家具を大事にし、愛着を持っていただけると思っています」

さらに家具であれば購入層が広がりが購入機会も多いため日常的に道南スギの魅力を感じてもらえる。家具事業は道産材の可能性を引き出し、地材地消をより推進させる新たなチャレンジである。

(札幌支店 宮崎 諒)



(注) 木育という言葉は北海道の「木育プロジェクト」(二〇〇四年九月発足)が発祥。「子どもをはじめとするすべての人が「木とふれあい、木に学び、木と生きる」取組」で「子どもの頃から木を身近に使っていくことを通じて、人と、木や森との関わりを主体的に考えられる豊かな心を育むこと」が狙い。

NPO法人グリーンウッド
自然体験教育センター代表理事

辻英之



● つじひでゆき
一九七〇年福井県生まれ。人口一六〇〇人の泰阜村に移住して二年。「何も無い村」における「教育」の産業化に成功した。NPO法人グリーンウッド自然体験教育センター代表理事、青森大学客員教授、立教大学・桜美林大学非常勤講師など全国を飛び回る他、「泰阜村総合戦略推進官」として「教育立村」の実現に向けて奔走する日々である。著書に『奇跡のむらの物語 一〇〇人の子どもが限界集落を救う！』（農文協）。

近

年、「学力の低下」が叫ばれている。国際学力テストの点数の低さが、国力や経済的競争力の危機を憂える議論と結び付けられて、教育の危機を表す指標としてしばしば用いられている。学力論はこれまでさまざまに議論されてきたが、そもそも「学力」はまだ定義されていない。それにもかかわらず、学力テストなど数値化しやすい評価指標だけに論じられていること、そしてそもそも誰のための「学力」か、という視点が欠けたまま議論が展開されていることに大きな疑問を抱く。

学力テストや難関高校・大学合格者数、分数の計算や漢字の書き取りなどのように数量化できるような従来の「学力」は、「個人が所有する学力」と言える。それは、自立して生き、生活を支え、社会を発展させる原動力であることは間違いない。しかし、一生懸命獲得した知識や技能が、他人を蹴落として自分の受験合格や出世のために使われていく場合が圧倒的に多い。どれだけ「個人所有の学力」が高くて、その学力

が人を騙したり人を傷つけたり、世の中を壊すために使われるなら意味がない。そこには、所有した知識や技能を他人のためや社会にどのように活かすのかという視点が欠けている。

長野県下伊那郡泰阜村^{つたかむら}という人口一六〇〇人の小さな山村に、暮らしの学校「いだらぼっち」という山村留学がある。全国から集う子ども（二〇人ほど）が、里山の一年間の共同生活を営みつつ村の小・中学校へと通う。子どもが食事や風呂たき、掃除、洗濯など、暮らしの一切を手掛けていく。「困ったときはお互いさま。みんなで解決する」という村の「寄り合い」の風習を、そのまま活かした子ども主導の暮らし。ストーブや風呂の燃料は全て村の里山から間伐した薪。田んぼや畑でお米や野菜を育てて基本的な食材は確保し、敷地内の手作りの登り窯で焼いた食器でご飯を食べる。暮らしのあらゆる部分に、村の地域力や森・里山の教育力を活かすことを三〇年間揺るぎなく続けてきた。

里山の一年間の暮らしを通して、次のような「学力」が培われる。四月にはお風呂のたき口で何もできなかつた子どもが、秋には自分が入った後にお風呂に入る人のために薪をくべる（追いだき）ことができるようになる。ここで培われた「学力」は、単にお風呂焚き（燃焼）の習熟度が増しただけではなく、他の人を思いやる気持ちを伴う「学力」だ。

来年度参加する子どものために、今年度参加している子どもが森に入る。彼らは、来年の暮らしに必要な薪を、里山から運び出して割つてためる。ここで培われた「学力」も、問伐による環境保全の知識と技術だけではなく、仲間のためを想う長期的な視点で伴った「学力」だ。

テ

ストの点数や有名大学の合格者数で評価されるのが、今の日本の当たり前の学力観だ。人より一点でも高い点を取る、人を押しつけて合格する、そのようなことが当たり前の中で培われた学力は、果たして本質的なものなのか。政府の公文書改ざんや企業の粉飾決算、大学不適切入試などの不正が次々と明るみに出た。それらの当事者たちは、「個人が所有する学力」の視点からいえば確かに「高学

力」の人たちだ。しかし「他者との関係を豊かにする学力」の視点からいえば明らかに「低学力」だ。もはや現在の教育の競争システムは「個人が所有する学力」を高める動機付けはできても、他者の役に立つようないわば「他者との関係を豊かにする学力」を育てることはできていないのである。

今後ますますグローバル化する時代で生き抜くために必要なチカラは「英語などの語学力」であることは間違いない。しかし今、それに匹敵するチカラが必要になってきているように思えてならない。それが「他者との関係を豊かにする学力」だと確信している。

森や里山で展開される教育実践は、一見すると地味である。しかし「個人所有の学力」の視点からいえば「低学力」かもしれないが、「他者との関係を豊かにする学力」の視点からいえば「高学力」の子どもを育て続けてきた。これからの未来を生きる子ども、そしてグローバル社会を生きる子どもには、前者の学力はもちろん、後者の学力をしっかりと培わせるべきだ。森や里山に、もつともつと子どもたちを誘おうではないか。そこはまさに、本質的な学力を育てることができる最前線のだから。

F

他者との関係を豊かにするチカラ 森や里山にもつと子どもを誘おう

金子 春雄 さん

青森県上北郡七戸町
有限会社金子ファーム 代表取締役

酪肉複合経営に照準を置き規模拡大 畜産クラスターで近隣酪農支援も



肉用牛肥育、酪農を連結した酪肉複合経営は、大きな流れだ。しかし現実問題として制約もあり、なかなか踏み切れない。そんな中で青森県の金子ファームは、肥育素牛価格高騰に対応するため、酪肉複合経営に乗り出しメガファームを運営する。肥育素牛の生産、そして品質重視の生乳生産という二つの経営目的達成に向け、生産性の向上に努めている。

子牛の自社生産ニーズが契機

——肉用牛肥育と酪農をスケール大きく行い、メガファームを運営しています。

金子 現在、肉用牛が一万二〇〇〇頭、乳用牛が一五〇〇頭です。

規模拡大経営によってここまで来ましたが、肉用牛の肥育に必要な素

牛価格が上昇する流れの中で素牛確保のために、二〇一二年、酪農とリンクした素牛自社生産に踏み切りました。

私たちの場合、もともと乳用種のホルスタインのオスを肉用牛として肥育していましたので、比較的スムーズに複合経営に入れました。

——というと、肉用牛の大半はホルスタインですか。

金子 そうです。七〇〇〇頭がホルスタインで、三〇〇〇頭が和牛と乳用牛を掛け合わせた交雑種、二〇〇〇頭が黒毛和牛種、あとは出産経験のあるホルスタインのメス、ジェラート原料の生乳のためにジャージー牛が少し、という構成です。

——肉用牛肥育の場合、和牛にこだわる畜産農家が多いです。ホルスタ

イン牛を主体に、というのはユニークですね。

金子 一九九一年に牛肉の輸入自由化が決まった際、大半の畜産農家や企業は自由化対策として、競争力ある和牛肥育に比重をかけました。しかし私たちは、当時、和牛肥育はコストが高く、とても採算が取れないと判断し、ホルスタインの規模拡大を目指しました。結果は、ピンチをチャンスにしようと取り組んだことがプラスに働きました。

——といいますと？

金子 規模の経済を追求、コストを削減したことで、むしろ経営の安定につながったのです。

——BSEのときもピンチをチャンスにとの想いで取り組まれたことがあるとか。

金子 二〇〇一年にBSEが発生したときは、全国の畜産農家が危機にさらされたと言えるでしょう。

私たちはその際、今後はより安全・安心の追求が必要になると考え、ホルスタインに「健育牛」というブランド名を付け、抗生剤などを一切使わず安全・安心に徹し、肉質改良のためにオリジナルの配合飼料作りなど工夫に努めました。

その結果、「健育牛」ブランドが消費者の方々の評価を得て、ピンチをチャンスに活かしました。

——今、肉用牛向けの子牛価格が上がっているのは事実ですが、事態は深刻のようですね。

金子 価格高騰は和牛だけでなく、交雑種やホルスタインのオスの市場価格も同様で、肥育農家にとっては



いつも「牛さん」の愛称で肉用牛などに接する金子春雄さん

一大事です。異常事態です。
 ——肉用牛一万二〇〇頭肥育となると、市場出荷されたあとの肥育用の子牛を安定的に確保するのが最重要ですね。
金子 その通りです。酪農との一貫生産の課題もそこにあり、安定的に子牛を確保できるかどうかが重要ポイントです。肉用牛は一年六カ月の肥育期間を経て常に市場出荷されるので、肥育用の子牛の確保が切れ目なく必要です。
 そのために、私たちは酪農との一

貫生産によって子牛の自社生産をするのです。資金繰りが大変ですが、金融緩和が続きゼロ金利で金利負担が軽減され、とても助かっています。
 ——規模の拡大は現在も進められている？
金子 私たちの地域には、高齢化や事業継承者が見つからないなどの理由で酪農する酪農家が多いのです。そこで、地域で畜産クラスター事業に取り組んで酪農家を支援しています。
 事業の一環として、地域で酪農した

人たちの牛舎七棟を引き取り、搾乳牛も二二〇頭ほどを引き受けました。牛は生き物ですので、飼いが離農しても放置するわけにはいきません。
 酪農される農業者のうち、意欲ある方には私たちの社員になっていた働き方もあります。また、農地中間管理機構を通じて自給飼料生産用の農地二五〇鈔を確保し、デントコーンを栽培しています。地域への貢献にもつながる取り組みです。
 ——酪肉複合経営では、取り組み課題も多いのでは？

金子 その通りです。肉用牛肥育と酪農は、それぞれ単体の事業として取り組むだけでも大変です。それを両立させるのですから、決して生易しいものではありません。

当初は酪農経営で試行錯誤

——どんなご苦労が？
金子 私は長年、肉用牛肥育一本でやってきました。牛と呼ばず「牛さん」という呼び名にこだわるほど愛着を持って接し、自信があります。しかし、酪農に関しては経験が少なく、当初は試行錯誤で、苦労の連続でした。

幸い、長男と次男が北里大学獣医学部を卒業し、酪農のさまざまな課題に関しても意欲的で助かりました。また遠縁の若者が外資系情報システム企業の日本オラクル株式会社から私たちの酪農経営に参画、乳用牛に付けたセンサーで得たデータをクラウドコンピューターで活用してくれています。

——というところ、当初の課題は酪農経営だったのですか。

金子 酪農経営に関しては専門特化が必要でしたので、株式会社NAMI I K I デーリーファームというグループ会社を立ち上げ、長男と次男に経営を委ねました。

現在、一日三五トの生乳を生産す

Profile
 かねこはるお
 青森県生まれ。六七歳。一九七〇年青森県立三本木農業高校卒業後、家業の畜産経営に携わる。九四年より現職。二〇一二年に全国農業コンクールで農林水産大臣賞受賞など。全日本畜産経営者協理理事。青森県農業法人協合理事。経営モットーは「自分たちが食べたいものを生産し消費者にお届けする」。妻と子ども三人。

Data
 有限会社金子ファーム
 青森県上北郡七戸町に本社。金子春雄代表取締役社長。資本金三〇〇万円。九七年創業、九四年法人化。肉用牛の子牛育成では北海道の一〇農場などと提携。牧場周辺の地域との共生の一環から牛馬などと遊べる、ふれあい牧場「ハッピーファーム」をつくり、牛肉料理レストラン、ジェラート店を併設。年商はグループ企業NAMI I K I デーリーファームを含め七〇億円。従業員はグループでパート従業員を含め一五〇人。

ると同時に、子牛を育成牛として育て、肉用牛の肥育にあてます。この二つを同時並行するには専門的な取り組みが必要です。

酪農でICTを活用

——酪農に関して、機械導入で搾乳効率を上げる努力をされているとか。

金子 NAMIKIデーリーファームではスウェーデン企業デラバルのロータリーパーラーという新型の搾乳機械で成果を上げています。搾乳能力は二〇〇頭分あり、近いうちに日量五〇ト体制に持つていけるかな、と思っています。

——クラウドコンピューティングの活用はどのように？

金子 IT企業の株式会社ファームノートホールディングスが開発したものを取り入れています。

牛の首にセンサーデバイスを付け、得られるデータをクラウドコンピュータにため込み、スマートフォンで随時それらデータを現場で引き出して牛群管理をしたり牛の発情時期などをチェックするのです。

すごいシステムです。私は経営者の立場で方向付けをするだけで、専門人材に委ねています。

——酪農や畜産現場はこれらのシステム活用で、生産性を上げる？

金子 昔は勘と経験だけでやっていましたが、今やあらゆる機材やシステムを使って科学的に農業に取り組み時代になったことは間違いありません。

——デントコーンなど、自給飼料を使った生乳の評価が高いとか？

金子 実はそうなのです。明治乳業などに出荷していますが、私たちの場合、量ではなく品質重視を考えており、飼料などに関してこだわる生産をした結果かと思っています。

品質管理は、生乳温度を瞬時に四度に下げて冷やす装置を導入しています。従来手法だと五、六時間かけて温度を下げるのですが、それだと品質低下を招きかねないので、工夫を重ねたのです。

牛乳は、JR東日本の周遊型寝台列車(クルーズトレイン)である「TRAIN SUITE 四季島」でも採用され、市場価値が上がりました。

地域対策で牧場評価アップ

——生乳は牧場内のジェラート店でも人気とか？

金子 ジャージー牛の生乳を使った手作りのフレッシュジュエラートを牧場内の店で売り出したら、若者の間でおいしいと評判で、大人気となりました。

——牧場内のレストランやジェラート店は六次産業化対策と同時に、周辺の地域対策もあつたとか？

金子 その通りです。私たちが抱える肥育牛や乳用牛の数は桁外れに多いため、臭気などが公害にならないように、さまざまな対策を講じています。同時に、愛着や親しみを持っていただくためにも対策が必要と考え、あえて牧場内にレストランなどを作ったのです。

また、牛馬と遊べる「ハッピーファーム」も、その一環で作りました。ヒマワリや菜の花なども数多く植え、リラククス環境にもなりますので、入場者数は多いです。

——入場者数はどれぐらいなのか。

金子 年間二〇万人の方々が来てくださっています。

牧場のレストランやジェラート店で、牧場で生産したものを加工したものや、牧場で生産したものを食べていただくことで文字通り六次産業化が実現します。同時に私たちにとっては、牧場が地域の憩いの場になってもらうのが望みです。

——周辺農家との共生策として、牛のふん尿を堆肥化し提供も？

金子 堆肥化して近隣の野菜生産農家に提供、ものによっては販売しています。これも重要な地域共生策だ

と思っています。

TPPには鮮度いい生乳で対抗

——TPP(環太平洋経済連携協定)の発効により、海外の農産物との競争が現実化しますが、どのようにお考えですか。

金子 私たちは、これまでも「ピンチをチャンスに」という気持ちで難局を乗り切ってきましたので、TPPに関しても悲観しておりません。

確かに、バターやチーズに関しては、ニュージーランドや豪州との競争で厳しい戦いを強いられることが考えられます。しかし、鮮度が生命線の生乳などに関しては、私たちも餌や品質管理の面で工夫を凝らしており、十分に国産の強みを発揮できると思っています。肉用牛に関しても同じです。

——酪肉複合で積極経営をされてきました。今後の経営目標は？

金子 経営課題は多いですが、酪肉複合経営への判断は正しかったと自負しています。

今後は、NAMIKIデーリーファームの伸びが期待できそう。本業部分の肉用牛肥育を含め、五年後には現在の年商七〇億円から一〇〇億円規模を目指したいと思っています。
(経済ジャーナリスト 牧野義司)

施肥量激減の技術

日本政策金融公庫
テクニカルアドバイザー

吉岡 宏

キ

ヤベツやハクサイなどの露地野菜の栽培では、畑に施肥された肥料(窒素)の三〇〜四〇%が作物に吸収され、残りは土壌から流亡したり、ガス化して放出されたり、作物に吸収されずに土壌に残っています。

畑に施肥した肥料の作物に吸収される割合(利用効率)が悪いと、肥料が無駄になるばかりでなく、流亡した肥料成分によって地下水が汚染されるなど環境にも悪い影響を及ぼすこととなります。肥料の利用効率を高めるために、肥料成分の溶出

を調節した肥効調節型肥料など新しい機能を備えた肥料や土壌診断に基づき作物の養分吸収特性に合わせたり、肥料の施肥位置を変える施用法など多くの技術が開発されています。特に、肥料の施肥位置などを変えて、肥料の施肥位置などを変えて



畝内部分施用機と肥料混合状況(写真提供: 屋代幹雄氏)

する肥料を二〇〜三〇%、「畝内部分施用」では三〇〜五〇%減らすことができ、さらに二つの施用は雑草の生育を抑え作物の生育をそえる効果もある、と試験結果により明らかにされています。

「畝内部分施用」技術は、「畝内局所施用」の問題点であった定植苗の初期生育の遅れや施肥位置が定植苗の根の近くになった場合に起こる肥料焼け(多量の肥料成分により根の機能の低下が起こる現象)の防止策を考えていた東北農業研究センターの屋代幹雄さんたちによって開発されました。

二〇〇三年に「畝内带状攪拌施用機」として特許出願され、〇六年に登録。そして、〇八年に井関農機株式会社から「畝内部分施用機」として市販されています。

る施用法について見てみましょう。露地野菜の元肥(種まきや定植前に施用する肥料)の施肥方法には、大別すると三つの方法があります。畑全面に施肥し、耕うん・畝立てを行う「全面全層施用」、畝立てを行いながら畝の中に棒

状または带状に施肥する「畝内局所施用」、畝の中央部分に施肥し部分的に攪拌しつつ畝立てする「畝内部分施用」です。

作物の生育や収量が同じであっても、「全面全層施用」に比べて、「畝内局所施用」では施肥

す。耕うん軸に一对のディスクを取り付けて肥料の混合範囲を限定できるのが特徴です。ディスク間に施用された肥料は、このディスクの幅だけに带状に土壌と混合され、その後畝立てされます。

「畝内部分施用」は、大規模産地を中心に進められており、全国的に見ると普及率は高くありません。しかし、肥料費低減や環境への影響の軽減の観点から、今後一層重要になると思われます。

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)。



移住者だから分かる島の魅力発信 暮らしと観光客をつなぎ活性化へ

兵庫県姫路市家島町
いえしまコンシェルジュ合同会社 中西和也



ただの観光ガイドにあらず

私たち、いえしまコンシェルジュは「家島の暮らしと観光客をつなぐ案内人」です。活動目的は、観光客に家島の魅力を知ってもらい、島のファンを増やし、島を活性化させること。

そのため私たちは、単に島を案内するだけでなく、地域の人たちとの交流や島暮らしの体験をつなぐプロジェクトを展開しており、現在は年間約二五〇〇人の来訪者を受け入れています。家島は兵庫県南西部、瀬戸内海播磨灘に浮かぶ、四〇余の家島諸島の中部に位置する離島です。離島とはいえ諸島の中では面積が大きく、姫路市とは約三〇分で往来可能で、絶海の孤島ではありません。

実は家島にはこれといった観光名所はないのです。しかし、瀬戸内海を背景にした豊かな自然風景や街並み、新鮮な魚介類、また住民の人たちはとても魅力的です。例えば港の船の眺め。大き

な船が石を積んで停留していますが、家島の基幹産業には採石と海運があります。採石は、隣の男鹿島・西島でなされ家島から全国へ送られるので、石積み的大型船がいるのです。

また、現在の住民数は二八〇〇人ほどですが、高度成長期には七〇〇〇人に上りました。その名残で、今も四階建て、五階建ての個人宅が所狭しと建ち並んでいるのです。エレベーター付きの家もあります。

ところが、島には大手チェーンのスーパーは皆無で、買い物は昔ながらの商店街が中心です。島の人たちはお店の人と顔見知りで、会話の面白い物はありません。島の魚はともおいしく、魚屋さんには水槽があつて、活魚で販売しているのも特徴の一つです。

島の日常は都会の非日常

そこで、いえしまコンシェルジュは「島の日常は、都会の非日常」とうたい、観光からさらに一

歩入った島暮らしの魅力を、その背景を含めてガイドしているんです。一番人気のツアーは三時間ほどの「おさんぽ+島ごはん」。観光客にまず島の特徴などを話しながら、一緒にゆっくりと散歩します。その後、提携の食事処で「メたてびちびちの魚」を堪能してもらいます。散歩では必ず商店街に行き、島の人たちとの会話を楽しみます。家島には人懐っこい人が多く、初対面でも「どっから来たの？」など話し掛けてきます。その会話が、都会暮らしでは得られない楽しい非日常体験となります。

魚屋さんでは、水槽からタコ、イカなどを引き上げ、直接触れもらいます。都会の日常でこんなシーンはありませんよね。

一番多いお客さんの感想は、「いつの間にか島の一員になったみたい」という声です。徐々に「口コミで「家島では都会の非日常がたっぷり味わえる」と広がり、個人客の増加とともに旅行会社からも依頼が入るようになりました。

profile

中西 和也 なかにし かずや

1985年大阪市生まれ。2級建築士。2009年、NPOいえしまが主催した「いえしまゲストハウスプロジェクト」で初めて家島を知り、島の魅力に衝撃を受ける。11年3月家島にリュック一つで移住。12年4月より、島の観光案内人「いえしまコンシェルジュ」として、家島の暮らしの魅力を紹介するガイドを実施。人口減少社会における暮らしや働き方について、人生を通し社会実験中。

いえしまコンシェルジュ合同会社

2014年4月、法人化。1年間に2500人を案内する家島唯一のガイド事業者。特産品の企画販売、島外飲食店への島内特産品の卸売りや島内外の若者と島の暮らしの魅力を伝える「家島ふるさとづくり青年隊」活動や、譲り受けた民宿を改修した「男鹿島うみのいえ」の運営、島内カフェを拠点として「小商い」を実践する「週末島活」の運営を行っている。

ガイド以外には、島外の人を巻き込んださまざまな取り組みも展開しています。二〇一四年から始まった、島内外の若者一〇人と島の未来について話し合い行動する「家島ふるさとづくり青年隊」事業では、島外のメンバー五人に月一回来島してもらいます。島のお土産が少ないという課題を見つけ、手ぬぐいなど商品を開発しました。兵庫県の補助金は二年間でしたが持続させるように工夫し、五年目となった現在では補助金なしで活動を続けています。ようやく組織が成熟し、地域への働き掛けや協力者が増えてきたことに充実感を非常に覚えています。

家島の人たちのいえしまコンシェルジュへの共感も強まってきたことで、一五年には、海の前々の民宿を一軒譲り受けることができました。



上)「おさんぽ」ツアーでの1コマ。活きたタコに子どもたちはびっくり
下)「週末島活」で奈良のソムリエによるワインおひろめ会

課題先進地でまちづくりに挑戦

大阪の建築士仲間や学生たちと一緒に、一年間かけて改修しました。具体的には一泊二日のワークショップを五回実施し、延べ二〇〇人が参加してくれました。現在は「男鹿島うみのいえ」として、神戸や大阪にいるメンバーたちと共同で運営しています。

私はもともと大阪で生まれ育ち、大学では建築を学びました。当時は名建築といわれるものを見て回るのが好きで、建築を非常に崇高なものと考えていました。ところが就職を考え始めたとき、地元の駅前には新たなマンションが乱雑に立ち並ぶのを見て、描いていた建築の理想の在り方と現実に大きなギャップを感じました。また同時

に、働くならば一企業の歯車ではなく、自分が「社会」にとつて必要だと考えるものに携わりたいと考えました。そして次第に、建築の周りにある「まち」「まちづくり」に興味が移っていきました。

しかし、想いはあるものの行動を起こせなかった私は、卒業後アルバイトやニートをして悶々としていました。そんなある日、知人から家島のゲストハウスプロジェクトについて聞きました。

それは、増加する家島の空き家をゲストハウスとして活用し、姫路城を訪れる観光客を誘致しようという趣旨で、島の主婦たちがつくるNPO法人いえしまが実施するプロジェクトでした。ゲストハウスだけでは観光客を誘致できないので、総合的な観光のコーディネーター「いえしまコンシェルジュ」を併せて養成するというのです。

興味を持った私は二〇〇九年、二六歳のときに初めて家島を訪れました。島に足を踏み入れると、先ほどご紹介した島の風景に驚きました。その背景はどれも他の島にはないもので、そこにとっても魅力を感じたのです。

離島や中山間地域こそ、今後の日本の課題の先進地です。私は、家島で「まちづくり」に取り組み、過疎化する島の課題解決にチャレンジすることを決めました。そして約二年間、家島で活動した後、一年に移住したんです。

住民からの思わぬ大反対

しかし、NPO法人いえしまのおばちゃんたちは、「やめとき！ 大学も出たのに、こんな島に来てもいいことないで。親の気持ちを考えたら受け入れられへんわ」と大反対。

おばちゃんたちは、観光の担い手育成を企画したものの、実際に移住者が現れるとは想像していなかったのです。しかし、私自身はすでに仕事を辞め、退路を断たれています。引き下がるわけにはいきません。

押し問答の末、ようやく条件付きで受け入れられました。「島でまちづくりをやりたい気持ちは分かるけど、今すぐはどういうことができるわけじゃない。生きるためにはお金が必要やし、アルバイトを紹介したるから、とりあえずはそこで働き」と言われるがまま、島の漁師民宿で働くことになったのです。結果としては、民宿での体験は非常に貴重で、初めて漁に出たり、魚のうろこも取れなかったのが三枚おろしまでできるようになりました。貯金ができるほどでしたが、島に

来たのはまちづくり、地域おこしのため。私は家島でガイドツアーの企画をすることにしました。

内容は島案内と、島の魚屋で魚を買って刺身にして食べるという、今の「おさんぽ+島ごはん」の原型です。しかし、これには旅館や飲食店の協力が必須です。私は実績もない若い移住者ですから、どの店も話を聞いてくれませんでした。

困りはててNPO法人いえしまのおばちゃんたちに相談に行き、お店を一軒紹介してもらいました。もはや、観光客の紹介手数料の交渉ができる状況ではなく、企画を成立させるためにお店に懇願する立場です。なんとかお店の承諾を得ることができ、何度かモニターツアーを実施した後、ツアーを商品化することができました。そして、コンシェルジュとのウェブサイトをづくり、SNSで情報発信。少しずつお客さんが増え、一年後には新聞やテレビにも取り上げられています。

これらの活動を見て島の人たちは私と、私の仕事を認知し始めてくれました。また、漁師民宿での働きぶりや、大阪から来た彼女と島で結婚式を挙げたことも、私が本格的に定住するのだなど、島の人の好印象につながったようです。まちづくりは自分の想いだけではなく、一つ一つの行動とコミュニケーションの積み重ねなのだ、とつくづく感じています。

移住者増より今の島暮らしの充実

私はいえしまコンシェルジュの事業を始めたとき、人口減少が続く島の将来を案じ、最終目標として「移住者の増加」を考えていました。

しかし現実には厳しく、移住者はなかなか現れられませんでした。一方、観光や旅行の中継地として、また家島と一緒に盛り上げようと定期的に来島してくれる仲間が増えています。

そこで、思い切つて私は考えを変えることにしました。「移住させる」ことを目指すのではなく、まずは島の人たちが今の暮らしを続けて、島の暮らしをより豊かにすること。来島者たちにはその暮らしに参加してもらおう。島での滞在時間は短くてもいい、来島者と島の人たちの出会いをプロデュースするのです。

そこで今、最も力を入れているのは「週末島活」という取り組みです。これは島のカフェを拠点として島外の参画者を呼び、島にはない小商いをしてもらおうのです。島の人には、普段食べられないものや受けられないサービスが体験できる。観光客には、その日限りの特別な観光の魅力となる。参画者には、スキルアップやスモールチャレンジができる。三方良しの企画です。

二〇一八年一月に拠点のカフェができた時には、奈良県のソムリエがワインを選び、大阪府のデザイナーがラベルをデザインした「家島の魚にあうワイン」、姫路市の粘土細作家による魚をモチーフにした作品、大阪在住の作家による手作りアクセサリーなどを並べました。さらに、趣味の燻製でイベント企画が持ち込まれました、多様な方から興味が寄せられています。

私は今、島の人たちやガイドツアーのお客さんから「すごくいい顔してるね」と言われることが多いんです。これからも、家島にしかない島の暮らしの魅力を高めていきたいと考えています。

『循環型経済』をつくる

図解でわかる田園回帰1%戦略

藤山浩 編著 有田昭一郎 豊田知世 小菅良豪 重藤さわ子 著



(農山漁村文化協会・2,600円 税抜)

地域活性化策の具体的シナリオ

村田泰夫

(ジャーナリスト)

地域をどうしたら元気づけられるのか。全国の市町村、特に過疎化に悩む中山間地域の首長さんたちが思い悩んでいることだ。有力な解決策が、この本に盛り込まれている。

過疎地域に共通した嘆きは「地域には仕事がない」ことである。住民たちに、必要なだけの収入が得られる仕事があり、健康で文化的な生活ができなければ、地域社会は成り立たない。

何とかしたいと、自治体はもがいてきた。地域に働く場をつくるため、工場を誘致しよう。他の地域から若者を呼び込むこともできる。しかし、経済のグローバル化で、誘致した工場は中国など海外に出て行ってしまった。ならば、高速道路や新幹線など公共事業を呼び込もう。だが、一時的な効果しかなかった。

働く場をつくって、地域に人々が定住できる

条件を整える。そうすれば、人々は買い物をし、地域の経済活動が活発化するという考え方に間違いはなかった。問題は、企業誘致など外部に頼ることにある。持続性をもたせるには、自ら雇用の場を創出しなければならない。

それを内発的發展と呼ぶが、その方法が「循環型経済」をつくることなのである。外部から資金を呼び込んで雇用の場をつくることを考えるのではなく、自分たちのお金が外部に流出する金額を少なくして、地域でお金が循環するように、お金の使い方を見直せばいいのだ。

編著者の藤山さんは、かねてから「田園回帰1%戦略」を唱えている。過疎化の進行を防ぐには、地域の人口の1%に当たる定住者を増やせばよいそうだ。定住家族を養えるだけの収入が必要となるが、地域において1%の資金流出を防げば雇用の場ができるという。

資金流出を止めるカギは、食料やエネルギー分野にある。例えば、都会の工場でつくられた食品を買うのをやめて地産地消に徹する。暖房は灯油から地元産の薪に変える。もともと農山村には食料とエネルギーを自給できる力があつた。だから、できないことではない。

藤山さんは鳥根県中山間地域研究センターの研究統括監をしていたが、昨年「持続可能な地域社会総合研究所」を立ち上げた、地域再生のエキスパートである。本書は図表が多く事例も豊富で分かりやすい。自治体の地域づくり担当者に勧めたい一冊である。

読まれています 三省堂書店農林水産省売店 (2018年12月1日~12月31日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 サカナとヤクザ 暴力団の巨大資金源「密漁ビジネス」を追う	鈴木 智彦 / 著	小学館	¥1,600
2 農業崩壊 誰が日本の食を救うのか	吉田 忠則 / 著	日経BP社	¥1,800
3 スマート農業のすすめ 次世代農業人【スマートファーマー】の心得	渡邊 智之 / 著、 産業開発機構 / 編	産業開発機構	¥1,800
4 スマート農業パイブル Part II 「データドリブン」で日本の農業を魅力あるものに		産業開発機構	¥2,500
5 IoT・自動化で進む 農業技術イノベーション	(一財)社会開発研究センター / 編	日刊工業新聞社	¥2,000
6 ビレッジプライド 「0円起業」の町をつくった公務員の物語	寺本 英仁 / 著	ブックマン社	¥1,600
7 保持林業 木を伐りながら生き物を守る	柿澤 宏昭、山浦 悠一、 栗山 浩一 / 編	築地書館	¥2,700
8 「複合林産型」で創る国産材ビジネスの新潮流 川上・川下の新たな連携システムとは	遠藤 日雄 / 著	全国林業改良普及協会	¥3,000
9 食料・農業・農村白書(平成30年版)	農林水産省 / 編	日経印刷	¥2,600
10 土・牛・微生物 文明の衰退を食い止める土の話	デイビッド・モントゴメリー / 著	築地書館	¥2,700

Vietnam Food Expo 現地レポート

魅力的な市場に国際競争激化の予兆

ベトナムは、輸出先として大きな可能性がある市場と考えられます。

ジェトロ公表のベトナム一般概況(二〇一七年)によれば、ベトナムの人口は、約九五〇〇万人(世界人口ランキング一五位)、経済成長率は六・八%と高く、消費市場は活況を呈しています。

そこで、ベトナムへの輸出の実状を探ろうと二〇一八年二月一四〜一七日、ベトナムホーチミン市のサイゴン・エキシビション&コンベンションセンターにて開催されたベ



日本ブースはバイヤーで盛況



南国らしいフルーツが並び現地出展者ブース

トナム国内最大級の見本市である「Vietnam Food Expo 2018」(以下「ベトナムExpo」)を視察しました。

今年で四回目を迎えたベトナムExpoには、世界二四カ国から約四五〇の企業・団体が出展し、約二万七〇〇〇人が来場しました。会場は、野菜、水産物、飲料、茶・コーヒー、食品原料、加工食品の六つのカテゴリーに分けられ、さらに国外出展者のエリアが設けられていました。出展者は、農産物を前面に押し出した陳列やその場で調

理をした試食を提供するなど、工夫を凝らしていました。

また、国外出展者は、会場内に大きな国旗を掲げPRしており、大々的に輸出に取り組んでいる様子が見られました。

日本からは、五つの企業・団体が出展しました。約三〇の商品を出展、出展品目は牛肉(黒毛和牛)・日本酒・お茶・ブリのフィレーンなど多岐にわたっていました。

開催初日、私は開場と同時に日本ブースに足を運びました。日本ブースはすぐに多くのバイヤーなど来場者でにぎわい、ベトナムでの日本食・日本食材への関心の高さがうかがえました。

出展者の方々は来場者に対し、現地の通訳を介して、商品の説明を行い、また味など評価を丁寧にヒアリングし現地のニーズを熱心に探っていました。

すでに輸出をしている出展者に輸出時の課題を聞いたところ、「ベトナム政府の輸出手続きに時間がかかり、輸出できるようになるま

で一年半近くかかった」「商談が成立したが、実際の物流上で問題が判明し、破談になった」という話もありました。

ベトナムExpoの主権者側に日本食材の評判を聞くと、ベトナムは近年オーガニックブームが起きているなど食に対する安心・安全への意識が高まっており、日本食材は高く評価されているそうです。一方、物価水準を考えると日本食材は高価とのイメージがベトナム人にはあるとのことでした。

視察を通じて、ベトナムは輸出先として魅力的な市場であるものの、他国との競争が激しくなっていることを実感しました。

日本の農水産物は日本ブランドを押し出した高付加価値商品として認知されており、一定のニーズが見込まれます。煩雑な輸出手続きやベトナム国内のコールドチェーンの整備不足、さらに価格の問題などがベトナムへの輸出にあたっての課題と思われます。

(情報企画部 柴崎 勇太)

進
大
推
進
大
会

山口県産品の商談会で
地域の連携深める

やまぐち六次産業化・農商工連
携推進協議会主催（公庫共催）の
「推進大会」を開催。

大会では、出展者がこだわりの
六次産業化の商品などを三五ブー
スでバイヤーに売り込み、試食提
供や販売も行い盛況な商談会とな
りました。

また、山口県の村岡嗣政知事も
来場し「商品開発や地域連携につ
ながる大会となることを期待しま
す」とあいさつ。全ブースを回りな
がら出展者と交流を図っていまし
た。一月一日、於：山口市、参加
者：六次産業化の認定事業者や関
係機関など二三四人（山口支店）



多くの来場者で会場は盛況でした

林
業
友
の
会

地域が抱える課題の
答えは現場にあり

今年度の「公庫林業資金友の会」
を開催。会設立三〇年を迎え、フ
リーキャスターの伊藤聡子氏が
「地域経済自立・発展に必要なビジ
ネスの視点」、林業経営コンサルタ
ントの坪野克彦氏が「わが国林業
のあるべき姿」をテーマに講演。地
域の課題解決の答えは現場（地域）
にあることや、日本林業の展望に
関する提言などの充実した内容に、
参加者からは「地域活性化、林業の
課題について再認識できた」と
いった感想が寄せられました。

一月三〇日、於：京都市、参加
者：近畿地区の公庫お客さまなど
三八人（京都支店）



質疑応答では多くの質問が寄せられました

● 交叉点 ●

APRACA・研修団受け入れと理事会開催

日本公庫農林水産事業では毎年、

アジア太平洋農村・農業金融協会
（APRACA）※の加盟機関に対
し、日本の先進農業者の視察などの
研修機会を提供しています。今回
は一月二二～二六日に、ネパール、
パキスタン、スリランカ、カンボジ
ア、マレーシア、インド、フィリピン
の農業金融関係者一五人の研修生
を受け入れました。

研修生は都内で日本農業や農業
金融について学んだ上で各国の現
状や課題について意見交換を実施
その後、先進的な農業の現場を視
察するため関東近郊で現場視察を

実施しました。

まず、千葉大学において植物工場
を視察し、最先端の農業技術につい
て学びました。埼玉県では先進的な
施設園芸や六次産業化、農業体験
など多くの取り組みを実践する農
業者を訪問。地元JAにも足を運
び、日本の最先端の農業現場や農業
金融に対する理解を深めました。

研修生からは「とても興味深い
研修だった」「日本農業に対する理
解が深まった」などの声が聞かれ、
有意義な研修となりました。

また、一月八～一〇日の三日間、
スリランカのコロナボでAPRACA
の第二回総会および第七〇
回理事会が行われました。今後五
カ年の活動計画、APRACAメン
バーの拡大、アジア太平洋地域の農
村・農業金融制度の改善のため協
力関係の強化の方向性が話し合わ
れ、第七一回理事会の東京開催が確
認されました。（情報企画部）

※アジア太平洋地域の農村・農業金融
制度の改善を図るため、情報交換や
研究・教育など交流事業を行う機関
です。日本では日本公庫が唯一の加
盟機関となっています。



今年は七カ国の研修生が参加。多彩な顔触れとなりました

みんなの広場

◆私は二〇歳代ですが、昨年二月から農業経営を開始しました。『AFCフォーラム』を読み、経営の多角化の進展や規模の拡大、農業従事者の能力の向上が著しいと感じました。

私も、自らのできることを模索し、それを実現させて経営を発展させていくことが急務だと考えさせられました。どのような農作物やサービスを提供していけばいいのか。自社がどのように社会に貢献していけるのか。たくさん悩みながら経営をしていきます。

(群馬県渋川市 須田 勇輝)

◆二月号の「変革は人にあり」で紹介されているのは「おいしい福祉給食を届ける先駆者になる」と意気込み「楽食」に積極的に取り組んでいる藤岡和子さんだ。時代の流れを先取りしている点が素晴らしいと感じた。

私自身、そろそろ高齢者施設への入居を考えている。たまたま近所の施設に体験入居する機会があった。生活そのものは快適であつても、正直に言えば、出される食事があまりおいしくなかった。これではちょっと寂しいと思った。もう少し食生活に工夫があつてしかるべきと考えている。

藤岡さんの「楽食」が当たり前と

なり、高齢者施設での食生活が楽しいものになることを期待したい。

(広島市 内例)

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、編集させていただきます。住所、氏名、年齢、職業、電話番号を明記してください。掲載者には薄謝を進呈いたします。

「郵送およびFAX先」

〒100-0004

東京都千代田区大手町一丁目四

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。メール配信を希望される方は、日本公庫のホームページ(https://www.jfc.go.jp/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

◆山間部で生まれ育った私ですが、恥ずかしながら、今回の特集取材で初めて林業の生産現場を視察しました。迫力ある立木の伐倒に魅せられるとともに、一連の作業工程が徹底して効率化していることを知り、林業経営の明るい未来を垣間見た気がしました。新たな森林管理が私たちに一層の恵みをもたらしてくれることを期待します。(西山)

◆ベトナム消費市場の魅力をお伝えしていますが、実際にベトナムの町の中を歩くと、誌面ではお伝えできないほど活気が感じられます。至るところに高層ビルが建設され、バイクがあふれる。以前テレビで見た高度経済成長期の日本のようでした。制度面などの課題がまだまだ多いようですが、皆さま、輸出の検討は、価値あります。(柴崎)

◆「まちづくりむらづくり」の舞台の家島では、「魚屋さんで活魚を購入」が普通というからびっくり。魚の新鮮さを例え「島の猫は死んだ魚はまたいで通る」と中西さんから聞いたときは、光景を想像して思わず笑ってしまいました。今の時期、魚屋さんの水槽では、舌平目、メバル、イカ、サバなどが生き生きとしているそうですよ。(城間)

◆秋に国産ヒノキの元禄割り箸を購入。正月の祝箸に使ったら、家族は香りに感動していました。林野庁によると、二〇一〇年に国内で消費された割り箸のうち、九七％は中国産を主とする輸入品だそう。自分ができることから国産材を応援したいです。ちなみに購入価格は二〇膳で六〇〇円。これは高いと感じますか？(前島)

AFCフォーラム Forum

編集

元 鳴谷 元 西山 大也 高雄 和彦
柴崎 勇太 城間 綾子 前島 幸子
鈴木 晃子

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
〒104-0032 東京都中央区八丁堀2-14-4
ヤブ原ビル
Tel. 03(3537)1311
Fax. 03(3537)1071
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)

◆ご意見、ご提案をお待ちしております。

◆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。

国産にこだわり
農と食を
つなぎます。

第12回 アグリフードEXPO大阪 2019

プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会

日時

2月20^水日 / 21^木日
10:00~17:00 10:00~16:00

主催

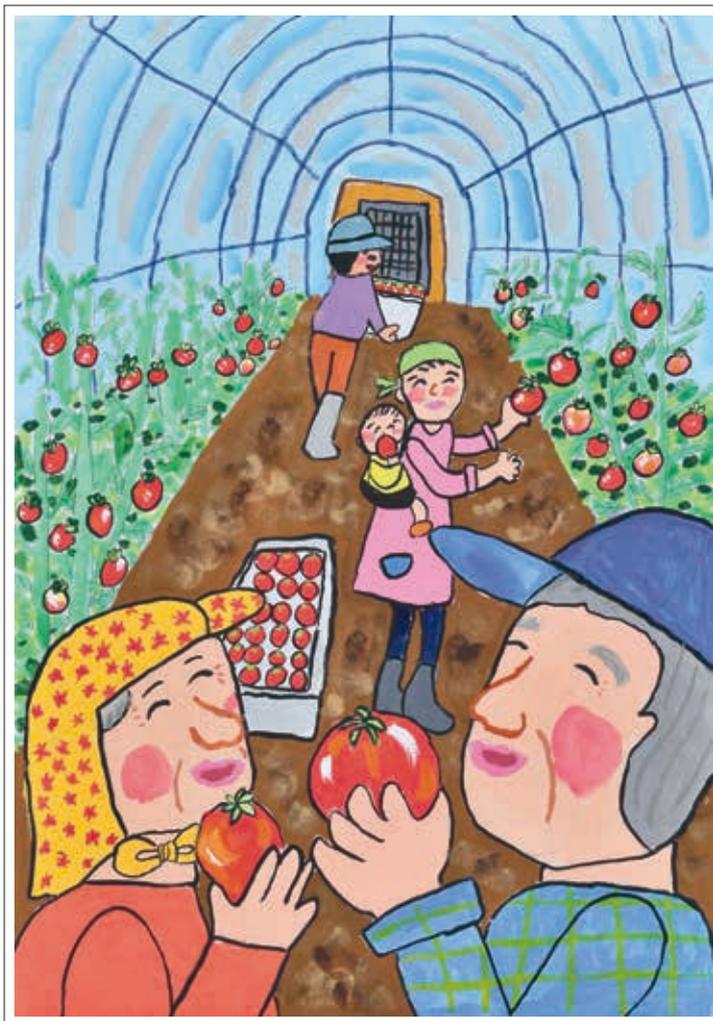
日本政策金融公庫

会場

ATC アジア太平洋トレードセンター



Next! 森林経営の将来像



『きれいなお水で育ったトマト』岩本 菜奈 愛知県大府市立共和西小学校

■AFCフォーラム 平成31年2月1日発行(毎月1回1日発行)第66巻11号(822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/株式会社日本食糧新聞社 〒104-0032 東京都中央区八丁堀2-14-4 〒7原ビル Tel.03(3537)1311 ■定価514円

【本体価格476円】



