

地域ぐるみでチップ販売

首都圏からほど近い神奈川県箱根町・湯河原町に約九〇〇畝の山林（東京ドーム一九〇個相当の面積）を所有する大規模林業者がある。林業（山林経営）、および、バイオマス発電の燃料（チップ）の生産・流通を営むBioフォレストーションだ。

千葉県、神奈川県を本拠地とするリサイクル事業者などが出資して設立した会社であり、二〇一六年にM&Aにより現在の山林を所有していた会社を買収した。その特徴は出資者とのつながりを活かした「バイオマス発電の原料としての低質材の高単価販売」である。

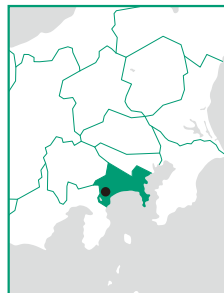
通常、生産した木材は木材市場への販売や製材業者への直接販売が一般的だが、近年の長引く木材価格の低迷により、費用をまかなうことができず、それだけでは利益を確保することが難しい場合がある。しかしBioフォレストーションの場合は良質材を神奈川県内の製材工場へ販売するほか、低質材をチップに加工し、バイオマス発電施設へ販売している。バイオマス発電の原料となるチップは安い取り価格が安定しているため、

経営紹介

チップ販売が経営安定化の秘訣 地域一体となった林業活性化へ



出荷前の木材を背にする近藤亮介さん



神奈川県小田原市
Bioフォレストーション株式会社
代表取締役 近藤 亮介

設立 ● 2016年（社名変更）
資本金 ● 7,734万円
売上高 ● 6億1,500万円（2019年3月期）
事業内容 ● 林業・木質バイオマスチップ販売
URL ● <http://www.mori-biz.com/>

安定した売り上げ・利益の確保が可能だ。

なお、バイオマス発電用のチップは近隣の林業者と共同で生産・販売し、地域ぐるみで取り組んでいる。これにより安定した納入量を求めるバイオマス発電業者から信頼を勝ち取るとともに、地域の林業活性化につなげている。

立地を活かし人材確保

現在、Bioフォレストーションが所有している山林は、森林の「未来図」にあたる「森林経営計画」を策定し、神奈川県知事による認定を受け、現在は路網整備と間伐を中心とした施業を進めている。山林の施業は地元の造林業者に委託しているが、消費地の東京から新幹線で現地まで一時間程度という距離の近さが、輸送費の抑制などに加え、労働力確保に好影響を及ぼしている。近年、他産業同様、林業でも労働力確保が大きな課題となっているが、Bioフォレストーションが委託している造林業者には、首都圏に勤務していた人が森林に癒し効果を求め、転職を希望してくる人が多い。そのため施業に必要な人材が安定的に確保できている。

「首都圏在住の作業員の方からは、現在の自分の住環境を変えずに林業に携われるということはとても魅力的、と聞きました。実際私も埼玉県から通勤していますのでそれはとてもよくわかります」と近藤亮介さん(四九歳)は言う。

バイオマス発電から林業へ

Bioフォレストーションが燃料を供給する千葉県市原市内のバイオマス発電施設は、二〇〇〇年の建築リサイクル法施行後、木造建築物の解体廃棄物を由来とするチップを使用して発電をしていたが、高度経済成長期に建設した木造建築物の建て替えが一巡し、いずれ解体廃棄物が減少すると見た。そこで、首都圏の林業から発生する間伐材等を併用する方針にシフト。この業務にかかわることになった近藤さんは間伐材由来のチップを安定した価格で買い取ることに由る林業への還元も見据え、林業経営への参入意思を固めた。林業経営を学ぶために三重県の林業者に相談したところ、一〇〇鈔以上の山林を所有し実際に山林経営をしてみることをアドバイスされた。そこで条件に合う山林を探したところ、現在の山林を所有する会

社のM&Aの情報が入り、近藤さんはみずからの出資に加え、出資者を募り、その会社を買収した。

「首都圏から近いところにこれだけまとまった面積の山林が売りに出されるのは今後なかなかないだろう、と周りから言われました。幸運でしたね」と近藤さんは笑う。買収後、一四年七月にBioフォ

レストーションに名称変更。林業経営に参入した。

再造林に向け待ったなし

チップ生産・販売に強みを持ち経営安定化を実現しているが、チップはあくまで低質材の利用策であり、売り上げ拡大・経営発展には主力である建設用材の生産量拡大が不可欠。そのため、山林購入後すぐに経営戦略の検討を開始したが、山林は予想外の状況であった。立木は、大半が戦後間もなく植栽され、林齢が既に七〇年生を上回っているものが多く、早晩、大径材化が進み、製材工場のニーズに合った丸太でなくなり、価値が減少する見込であった。そのため、早急に主伐・再造林に着手する必要があるが所有山林は丸太を搬出する路網の整備がほとんどされていない。なかつたのである。

この状況に直面し、Bioフォレストーションは神奈川県と対応を協議。一刻も早く路網整備に着手するために「森林経営計画」を策定。県の協力もありスピーディーに知事の認定を受け、計画に基づき、路網の整備と間伐に着手した。その際、間伐材は可能な限り搬出することとした。

なお、森林経営計画の策定に当たっては、参入の際森林経営についてアドバイスを受けた三重県の林業者などの支援を受けた。「これだけ大きな山林になると、全体の施業計画図を作成するだけでも、不慣れだと時間がかかる。早急に計画を策定しなければならぬ中、計画策定に慣れている方の協力はとても助かりました」と近藤さんは言う。

規模拡大・木材価値向上へ

今後、Bioフォレストーションは山林の施業面積の拡大に向け取り組んでいく。近年、丸太の価格は低迷しており、生産性の大幅向上が不可欠。林業は規模のメリットが大きく働けビジネスであるため、近隣や他県の山林を取得、または経営管理を受託し、最終的には五〇〇鈔程度の施業面積を確保した

いと考えている。同時に路網整備や高性能林業機械の導入を進めるなどして主伐、再造林を実施できる体制を構築。施業が効率化され、林齢の平均化された山林に整えていくことを目指している。

なお規模拡大に向けては、「経営管理がなされていない森林について、市町村が仲介役となり森林所有者と担い手をつなぐ」ことを目的として二〇一九年に施行された、森林経営管理法に期待するところが大きい。今後は、町とも地域の森林のあり方について意見交換をしていくことが必要になる。

さらに近藤さんは木材生産林の資産価値の向上にむけ、日本林業全体で団結していくことにも意欲を見せる。「全国の人工林を『経済林』と『環境林』に的確に区分し、『経済林』に集中してリソースを投入し、最終的にすべての『経済林』が『民間資本による投資対象』となることをめざします」

近藤さんは全国の林業者に会議などで考えを説明し、賛同者の増加に取り組んでいる。

林業再生に向け、目の前の施業を一步一步。その歩みは確かなものである。

(情報企画部 高雄和彦)



日高勝三郎さん

宮崎県延岡市
日高勝三郎商店代表

「伐って植える」丸太生産の大手 責任ある伐採事業めざすプロ集団

宮崎県内の山林で立木を伐採して丸太として販売する素材生産業者の大手。高性能林業機械をいち早く導入し、作業の効率化、労働災害の防止、人手不足対策に取り組み。伐採跡地の再造林など、はげ山を発生させず環境に配慮した持続可能な森林経営をめざす団体を立ち上げる。高級な備長炭の生産など事業の多角化にも取り組む。

スギの生産量が国内一位

——「素材生産業」は、林業の中でどのような位置づけなのですか。
日高 森林所有者から山にある立木を購入して伐採し、造材して丸太として販売する仕事は素材生産業です。森林所有者と木材の製材・加工業者をつなぐ役割を果たしています。

森林所有者の中には素材生産業者を兼ねて、みずから伐採し造材する人もいます。私のところは素材生産業者ですが、一部共有林を含めて約七〇〇鈔の森林を所有し、造材から育林まで手掛けていますから、森林所有者でもあります。

海外から輸入木材が流入して、国内林業は衰退しているというのが定説ですが、宮崎県は違います。丸太の需要が増えて、素材生産量は一九二万立方メートルを超え、高い水準を保っています。バイオマス発電用や輸出用を含めれば二〇〇万立方メートルは超えます。スギの丸太に限れば二〇一八年の生産量は一七九万立方メートルで、二八年連続して国内第一位です。
——宮崎県の林業が元気なのは、なぜですか。

日高 いくつかの要因が重なっています。まず、六年前の二〇一四年に製材大手の中国木材株式会社（本社・広島県呉市）が、日向市に大規模な製材工場を建設しました。製材のほかに集成材を作り、乾燥加工場もあつて、年間五〇万立方メートルの丸太を処理する能力があります。

しかも、この工場にはバイオマス発電所が併設されていて、製材の工程で出た端材や木くずだけでなく、曲がったり幹が細かったりして製材に使えないものを含めて、あらゆる原木を受け入れてくれます。これまでも使いものにならなかつた木材がお金になるのですから、素材生産業者の採算性はよくなります。
中国や韓国向けの丸太輸出も増えています。日本産の丸太は比較的安

価で、建築用材として人気があるようです。丸太の輸出港としては鹿児島県の志布志港が有名ですが、日向市にある細島港からも、安定的に輸出されています。

「伐って植える」プロ集団

——丸太の需要が増えていることはいいことですが、盗伐が後を絶たないと言われます。

日高 丸太が金になるので、よからぬ者が出てきています。他人の山の木を切ってしまう盗伐もあります。隣接する山の木を伐つてしまい、指摘されると「誤伐だった」と言い訳する者もいます。
盗伐や誤伐が発生する背景には、地元に住んでいない森林の所有者が増えているという現実があります。





カシを焼いた「日向備長炭」を手にする日高勝三郎商店の日高勝三郎さん＝宮崎県延岡市で

Profile
ひだか・かつさぶろう
延岡市北浦町生まれ。六三歳。一九七五年日高勝三郎商店に就職。二代目(父)を助けて、高性能林業機械の導入や緑化事業に乗り出す。二〇〇一年、三代目代表に。環境に配慮し持続可能な素材生産業をめざす「ひむか維森の会」を立ち上げる。宮崎県造林・素材生産事業協同組合連合会理事(元会長)。一六年から全国素材生産業協同組合連合会(全業協)会長。

Data
日高勝三郎商店
法人格はなく、三代目の日高勝三郎氏(旧名・勝徳)が代表。一九三〇年、祖父が延岡市で木炭製造を開始。工業用木炭に力を入れ、五六年に木炭生産量日本一。六六年に素材生産業の南九州造林株式会社(現・株式会社フォレストライブ)、七二年にガソリンスタンド経営の株式会社日高石油を設立。グループの所有森林面積は共有地を含め約七〇〇㌔。従業員三五人、丸太の年間取扱量約四万立方方、売上高約一〇億円。

自分の森は大事な資産なのだから、きちんと管理しないといけない。また、所有地の境界がはっきりしないところもあり、それが誤伐だと言いつて逃れする余地をつくっているのです。

——盗伐された山が植林されず、はげ山になり、土砂崩れなど災害の原因になっていませんか。

日高 再造林されない山があるのは困ったことです。でも、全国と比べると、宮崎県は再造林の比率が高く、八割近くありますが、これは植林して木を育てれば採算が取れるという期待が山林所有者にあるからでしょう。

日高勝三郎商店は一九六〇年ごろから素材生産に乗り出し、六六年には、そのための会社として南九州造林を設立しました。再造林してほしいとの要請が森林所有者から増えてきたからです。山の木を伐り丸太にして販売するだけでなく、植林しその後の育林も手掛けています。

二〇一九年から「南九州造林株式会社」という社名を「株式会社フォレストライブ」に改めました。地域名が事業拡大に障害になると考えたのと、

「伐って植える」プロフェッショナル集団に徹しようという思いを込めたからです。

それまで、丸太を製材業者や木材加工業者に運ぶのは当方でしたが、

現在では、里に設けたストックヤード(貯木場)に取りにきてもらう営業スタイルも導入しています。よりいっそう「山側の仕事に特化」できるようにしたのです。

あるべき行動規範を作成

——素材生産業者の果たしている役

割が世間に知られていません。

日高 そうなんです。素材生産業者の顔が見えない。そこで、私は発起人の一人として「ひむか維森の会」の設立を同業者に呼び掛け、二〇〇三年に設立しました。「ひむか」とはこの地方を示す宮崎の別の呼び方です。「維森」は、「維新」の「新」を「森」に変えた造語で、次代の変革と、人と森をつなぐといった意味を込めました。

素材生産業者は、森林所有者と木材産業をつなぐ重要な役割を果たしています。法令を守るのは当然のことですが、森林環境の保全など社会の要請にきちんと応えて、責任ある行動をとらなければなりません。そのため、「ひむか維森の会」の後進の者たちが〇八年、自主的な取り組みとして「責任ある素材生産業のための行動規範」を作成するとともに、「伐採搬出ガイドライン」を設けました。

林地の保全を考えて作業道を作るなど環境に配慮すること、伐採跡地で森林の更新が進みやすいようにすること、作業員の労働安全に努めることなどです。

さらに、このガイドラインを守っている事業体を「責任ある素材生産事業体」として認証する制度も実施しています。

かつて「木炭生産量日本一」

——日高勝三郎商店は九〇年もの歴史があるのですね。

日高 いまは延岡市に社屋を構えています。大分県境に近い旧北浦町で精米業を営んでいた初代が、照葉樹林のシヤカシで木炭を生産したのが一九三〇年です。家庭用にも使われましたが、地元でできた現・旭化成株式会社との関係会社に納める工業用木炭を中心に、業績を急激に伸ばしました。

日本でエネルギー革命が起き、石油に取って代わられた六〇年代まで、産業界のエネルギーは石炭や木炭が支えていました。うちの木炭生産量は、五六(昭和三二)年に日本一になっています。

最盛期には、炭を焼く窯が山の中に六〇〇もあったそうです。宮崎県の所得番付の一位になったこともあったようですが、木炭需要が減って、業績は急落してしまいました。

——エネルギー革命の荒波をまともに受けたのですね。

日高 それで、六〇年ごろから素材生産業に乗り出したわけです。六六年に南九州造林を、七二年には日高石油を設立しガソリンスタンドの経営を始めました。

八六年にはついに工業用木炭の生産をやめました。しかし、このあたりの山にたくさんあるカシの木を焼いた高級な日向備長炭の生産は続いています。火力が強くて火持ちのいい備長炭は、焼鳥店やうなぎ店など業務用として人気があります。現在の生産量は年間二〇〇ト程度ですが、需要が多く供給が追い付きません。増産したいのですが、炭を焼く職人が足りないのです。

九一年には緑化事業にも乗り出しました。公園やゴルフ場に植える樹木や、街路樹を整備する事業です。

高性能林業機械を導入

——二〇〇一年に三代目を襲名しています。

日高 二代目である父は、斜陽の木炭から素材生産へのシフトに尽力しました。私は高校を卒業した一九七五年から、祖父や父の仕事を手伝い始めていましたが、とりわけ印象深い仕事は、三〇年前の八九年に高性能林業機械を導入したこと。作業の効率化をはかるためですが、山仕事にありがちな労働災害を防ぐためもあり、「ハーベスタ」と呼ばれる機械を購入しました。それまでチェーンソーでやっていた立木の伐採、枝払い、一定の長さに切り所定の場

所に積み上げる作業を、一台でやっていたのける素晴らしい機械です。

三六八〇万円もしました。林業先進国であるフィンランドの技術が取り入れられた、日本のコマツ製です。国内で導入したのは、北海道に続きうちが二台目だと聞きました。当初は不具合が出ると、現場で使っている私や技師らが改善点を指摘し、メーカーといっしょに機械を改良していったという自負があります。

現在では、高性能林業機械は全国的にもかなり普及しています。作業の効率化、労働災害防止だけでなく、人手不足対策として大きな力を発揮しています。

高価な機械の導入は、素材生産業の経営の変革につながりました。機械の購入・償却費を捻出するために、それまで丸太の市場に出荷するだけだったのが、みずから営業をして、製材工場や木材加工業者に直接販売するようにしたのです。手数料の節約だけでなく、需要家の声を直接聞けるようになり、業績の改善につながりました。

「火を絶やすな」が遺訓

——「火を絶やすな」が初代の遺訓だそうです。どういう意味ですか。

日高 木炭で成功したけれど、エネ

ルギー革命でどん底に落とされた初代は、「事業には、予期しない事態がつきものだ」という思いを強く持ったのでしょね。「何があっても、よりどころとするものを保ち続けなければいけない」。そういう教えだと私は受け止めています。

私の母親は八五歳になりますが、いまでもみずからお米や野菜を作っています。大豆を栽培してみても自家製です。どんな事態が起きても、自力で生きていくという思いが母には強いのでしょ。

私がかつどのころ、初代であるおじいさんが「金がなくなったら、この庭の植木を売ればいい」と言っていたのを思い出します。

日高勝三郎商店グループの売上高は、一〇億円余りです。そのうち半分ほどが林業・木材産業です。ほかに日向備長炭や燃料などとなっています。

こうした柱となる事業のほかに、干しシイタケ、お茶などの生産、販売も続けています。シイタケやお茶は、続けることに経営的に大きな意味はありません。しかし、初代から続けている事業でもあり、「火を絶やすな」の遺訓もあって、やめるつもりはありません。

(ジャーナリスト 村田泰夫)