

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

2

2022

特集 持続可能な国産材時代へ





撮影：宮崎 学
長野県 中央アルプス山中
2015年厳冬

雪降る夜のテン

■満月の森は神秘的、そこに雪が舞いテンが忍び寄ってきた■
帯の色：薄墨色

特集

持続可能な国産材時代へ

3 森林・林業基本計画のめざす林業の姿

織田 央／林野庁次長

「グリーン成長」を掲げ新たな目標を定めた「森林・林業基本計画」。林業・木材産業の抱える課題と、カーボンニュートラルの実現に向けた施策について解説する

7 「新しい林業」と「第2の森林」づくり

赤堀 楠雄／ジャーナリスト

2050年カーボンニュートラルを見据え、持続可能な「新しい林業」育成や、都市に炭素を貯蔵する「第2の森林」づくりを提唱する林野庁。先進的な林業・木材活用事例を紹介

巻頭言

観天望気

2 かじを切るべきとき

山折 哲雄／宗教学者

連載

変革は人にあり

11 堀川 保幸／中国木材株式会社（広島県）

グローバル市場の変化に先手を打ち、時代に即した製品を供給してきた国内最大級の製材会社。経営革新の原動力は、自身の幼少期にあった

農と食の邂逅

19 芳賀 幸子／佐兵衛家のでまひまきのご園（岩手県）

てまひまかけて生産する原木乾シイタケは、大変品質が高いと評判だ。好きな髪型、髪色にするのがポリシーで、冬山の透明な空気の中、金髪が輝く

新・林業人

25 青木 亮輔／株式会社東京チェーンソーズ（東京都）

「まるごと1本カタログ」には葉付きの枝や、根っこ、樹皮まで。「小さくて強くて面白い」林業をめざす若者たち

次号予告

特集は「持続可能な水産業を考える」を予定。国は、成長戦略を描き、コロナ禍を乗り越えるべく政策支援を展開しています。しかし、現下のグローバル市場では、水産物の調達はひっ迫、国際取引価格も上昇しており、将来にわたり水産物を安定調達できる環境に黄信号がともっています。さらに、地球環境に配慮した適切な漁業資源管理を実現することが求められており、生産から加工流通までチェーン全体で、持続可能なわが国水産業のあるべき姿を考える時がきています。持続可能性と成長産業化の二兎を追う、最新の業界の動きや企業の取り組みを紹介します。

*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。

オピニオン・レポート

フォーラムエッセイ

森の「けもの道」

宮崎 学／写真家 14

調査レポート

食品産業の景況は持ち直し

設備投資意欲はコロナ禍前の水準に近づく

—食品産業動向調査（2021年7月調査）— 15

主張・多論百出

カーボンニュートラル実現に「J-クレジット

世界基準と並ぶため積極的な活用を

米田 雅子／東京工業大学特任教授 23

地域再生への助走

あか牛と漫画で独創的産業おこす

夢に向かう若者の姿が地域の活力

草村 大成／高森町長（熊本県） 29

ぶらり食探訪 - 北京 -

北京にない和食店とは

三上 善之／在中国日本国大使館 32

耳よりな話

熱帯荒地を農地に変える技術

藤井 一至／森林研究・整備機構 森林総合研究所 33

俳句が告げる季節

春一番（季・春）

大高 翔／俳人 34

書評

『歩くとなぜいいか？』

青木 宏高／NPO法人「食材の寺小屋」理事 35

インフォメーション

「SEADS」研修生に出張講義 山形支店 36

人材活用の課題に熱い議論 大津支店 36

経営の多角化めざす取り組みに学ぶ 広島支店 36

コロナ禍における次の一手を考える 仙台支店 36

みんなの広場・編集後記 37

農業経営アドバイザー

TiDBit

財務戦略で理想の稼ぎとゆとりを生み出す

羽場 権二／株式会社百一姓 38

観天 望気

かじを切るべきとき

英国のグラスゴーで、COP26の国際会議が終わった。けれども各方面からは、あれで良かったかの掛け声があがっている。

地球の温暖化がもう待ったなし、深刻な気候変動も年々激しさを増してきた。それでも国際社会は、依然として「生物の多様性」と「持続的な成長」の一点張り、いや二点張りだ。だが、それではたしと大丈夫か。実際は断崖に立たされている気分である。

「生物の多様性」とは要するに「生物たち」のダイバーシティということで、その考え方の中心にはいつも「ヒト」が座っていた。人間ファーストの観念が居座っていた。

そこには大地や大気、海や河川、岩石や砂丘などの「自然」は含まれていなかった。無機的な物質界は勘定に入れられていなかった。ところが今日、世界の至る所で山は崩壊し、森林は燃えたり伐採され、海は汚染され、海面上昇など、異常な現象が続発するようになった。そんなことでわれわれの暮らしは大丈夫なのか。漁業や林業は立ちゆくのか。生き物たちを獲って食べて、生き続けていくことができるのか。それでもなお「持続的な成長」などとノンキなことを言い続けるのか。

このままいけば地球そのものが開発され尽くされ、破壊されるに至るだろう。動物も植物も根絶やしにされ、「食うものは食われる」の摂理に足を取られ、ついには「他者を食うか（戦争）」、それとも「自己を食うか（餓死）」の地獄をさまようことになるだろう。

今こそわれわれは「生物の多様性」というお題目に終止符を打ち、「万物の多様性」へと価値観のかじを切るべきときに来ているのではないだろうか。人間ファーストから万物尊重へとシフトすべきなのである。それこそがもっとも普遍的な価値尺度とならなければならぬと思っているのである。

世界の土俵は一つ、しかし議論する尺度は多様、と胸を張って主張しようではないか。勇気を持って！



山折 哲雄

宗教学者

やまおり てつお

1931年岩手県出身。東北大学卒業。主著に『ひとり』の哲学（新潮社）、『危機と日本人』（日本経済新聞出版）、『近代日本人の宗教意識』（岩波書店）、『生老病死』（KADOKAWA）。京都伝統文化の森推進協議会相談役（初代会長）。

森林・林業基本計画のめざす林業の姿

「緑の社会資本」である豊かな森林は多面的機能をもっている。森林資源の持続的な利用は、カーボンニュートラルの実現につながる。わが国の林業・木材産業の抱える課題を明らかにし、「グリーン成長」を掲げた新たな「森林・林業基本計画」のめざす達成目標と、施策の考え方を説明する。

世界に誇る豊かな森林資源

わが国の森林率（国土面積に示す森林面積の割合）は68・4％で、国連食糧農業機関の「世界森林資源評価2020」によると、OECD加盟国中で第3位に位置しています。さらに人工林面積は第8位（国土面積は62位）で、世界的に見てもわが国の先人達がいかに努力して多くの森林を造成してきたかを物語っています。

この豊かな森林は、国土保全、水源かん養、生物多様性の保全、地球温暖化の防止、文化の形成、木材等の物質生産などといった多面的な機能を有しており、国民生活にさまざまな恩恵をもたらす「緑の社会資本」です。これらの機能を持続的に発揮させていくためには、将来にわたって、森林を適切に整備、保全していかなければ

なりません。また、林業・木材産業は、就業機会の創出や定住促進等を通じて、地方の経済社会の維持・発展に寄与する重要な産業です。

森林・林業・木材産業政策については、森林・林業基本法（以下「基本法」）に基づき、森林の有する多面的機能の発揮、林業の持続的かつ健全な発展という基本理念の実現に向け、森林・林業基本計画（以下「基本計画」）を策定し、各般の施策を推進してきました。

2021年6月には、森林・林業・木材産業をめぐる情勢の変化等を勘案し、5年ぶりにこの基本計画を見直しました。「2050年カーボンニュートラル」の実現をはじめ、急速な少子高齢化と人口減少による経済停滞や地方の衰退など、環境・経済・社会の諸課題に統合的に取り組むことが社会全体の課題として強く求められてい



林野庁次長

織田 央 ORITA Hiroshi

おりた ひろし
1963年長崎県生まれ。東京大学農学部を卒業後、農林水産省に入省。広島、金沢、沼田などの国有林の現場勤務と熊本県への出向を経験。その後、計画課長、森林整備部長、国有林野部長を歴任し、林野庁次長に就任。森林環境譲与税の創設等に携わり、現在は新たな森林・林業基本計画に基づく施策の推進に取り組む。

ます。森林・林業・木材産業についても例外ではなく、このような世の中の求めにどのように貢献していくかが重要な視点となってきました。ここでは、新たな基本計画の内容に触れつつ、今後めざすべき森林・林業・木材産業の姿について紹介します。

国産材の供給量増えるが課題も

2016年5月に閣議決定された前回の基本計画の下では、人工林資源が本格的な利用期を迎えたことなどを背景に、「林業・木材産業の成長産業化」を掲げ、原木の安定供給体制の確立などの供給対策と、新たな木質部材の開発・普及などの需要対策等をあわせて推進してきました。その結果、主伐の増加とともに国産材供給量は拡大し、20年には、おおむね計画通りの3100



自然条件に応じ、年齢や樹種の違う木で構成される育成複層林

万立方メートルとなりました。また、林業経営体の規模拡大と生産性の向上が徐々に進むとともに、製材工場等の整備・規模拡大も進みました。さらに、耐火部材等の新たな製品や技術の開発・普及が進み、公共建築物の木造率の上昇、企業の木造店舗や中高層の木造耐火建築物のプロジェクトなど民間の非住宅分野における木材利用が進展し、木材輸出額も増加しました。

加えて、森林の経営管理の集積・集約化に向け、市町村が森林所有者と林業経営体をつなぐ「森林経営管理制度」の運用が19年4月から始まり、森林整備を推進するための新たな財源として「森林環境税」および「森林環境譲与税」が創設され、19年度から森林環境譲与税の譲与が

おこなわれています。こうした成果により、成長産業化に向けた取り組みは一定程度進んだものと考えていますが、課題も残っています。

①立木販売収入から、次世代の森林を育てるための再造林費用を賄える状況には至っておらず、森林所有者の費用負担や造林作業の人手不足が大きな支障となり、主伐面積に対する再造林面積は3〜4割程度にとどまっていること。

②林業従事者の給与は増加しているものの、年間平均給与は他産業と比べ低い状況であり、その雇用主である林業経営体の育成の取り組みは道半ばであること。

③木材産業の競争力強化について、大規模工場だけではなく、厳しい状況に置かれている地域の中小工場工場の競争力強化が必要であること。

④木質バイオマスについて、FIT(固定価格買取)制度に基づき認定された発電施設の稼働により燃料材需要が大幅に増加し、国産材需要を下支えする一方、地域によっては既存需要者との間での原木需要の競合や森林資源の持続的利用に対する懸念が生じていること。

これらの課題に加え、わが国は、地球温暖化に伴う気候変動、少子高齢化と人口減少、新型コロナウイルス感染症の流行など大きな変化に直面しており、これらに対応しながら、今後各般の施策を進めていくことが求められています。

新たに「グリーン成長」を掲げる

こうした情勢のなか、林政審議会での議論を重ね、2021年6月15日に新たな基本計画が閣議決定されました。新たな基本計画では、前

述の課題を踏まえ、森林を適正に管理して、林業・木材産業の「持続性」を高めながら成長発展させることで、「2050年カーボンニュートラル」も見据えた豊かな社会経済を実現していくことを基本的な方針としています。また、このことを表す言葉として、森林・林業・木材産業による「グリーン成長」を掲げ、以下の五つの柱で施策を展開していくこととしています。

(1) 森林資源の適正な管理と利用

人工林資源の循環利用を進めるため、林業適地では適正な伐採と再造林の確保を図ります。それ以外の森林では、多様で健全な森林の姿をめざし、人工林から針広混交林への誘導や天然生林の適切な保全管理を進めます。また、国土強靱化に向け、森林整備・治山対策を進め、森林による二酸化炭素吸収量の確保・強化に向け、間伐や主伐後の再造林等を推進します。

(2) 「新しい林業」に向けた取り組みの展開

エリートツリーや自動操作機械等の新技術を取り入れて、伐採から再造林・保育に至る収支のプラス転換を可能とする「新しい林業」をめざす取り組みを展開します。あわせて、事業量の安定的な確保と経営基盤・経営力の強化を促進するとともに、林業従事者の所得と労働安全の向上を図り、長期にわたる持続的な経営を実現できる林業経営体を育成していきます。

(3) 木材産業の競争力の強化

大規模工場等については、住宅メーカー等のニーズに対応したJAS製品やKD材(人工乾燥木材)等の品質・性能の確かな木材製品を低コストで供給できる体制を整備し、外材や他資

材に対抗できるよう「国際競争力」を高めていきます。また、地域の中小工場等については、地域における多様なニーズをくみ取り、大径材も活用しながら、単価の高い板材などの多品目製品を柔軟に供給できる体制を整備し、「地場競争力」を向上させます。

(4) 都市等における「第2の森林」づくり

都市等での非住宅分野や中高層建築物における木材利用の拡大に向け、耐火火や構造計算に対応できる部材の開発・普及、JAS製材の供給体制の強化等を図ります。また、付加価値の高い木材製品の輸出や、地域内での木質バイオマスの熱電利用を促進します。

(5) 新たな山村価値の創造

森林管理を支える林業従事者の生活基盤である山村地域の活性化のため、地域資源を活かした産業の振興に加え、地域における農林地の管理や利用等の協働活動を促進します。また、森林空間を総合的に活用する「森林サービス産業」等の新たな産業の育成や山村地域と継続的にかかわる「関係人口」の拡大をめざします。

新基本計画の達成目標

基本計画では基本法に基づき、森林の整備と保全、林業・木材産業等の事業活動や林産物の消費に係る指針として、「森林の有する多面的機能の発揮に関する目標」と「林産物の供給及び利用に関する目標」の二つの目標を定めています。

「森林の有する多面的機能の発揮に関する目標」では、多様な森林がバランス良く存在する「指向する森林の状態」に向け、現在の育成単層

林のうち林業に適した場所では、これを維持する一方で、それ以外では針広混交林化による育成複層林への誘導を図ります。あわせて天然生林を適切に維持するなどの望ましい森林の整備・保全がおこなわれた場合に見込まれる5年後、10年後、20年後の状態(森林面積や蓄積など)を、目標として設定しています(表1)。

「林産物の供給及び利用に関する目標」では、望ましい森林の整備・保全がおこなわれた場合の木材(国産材)供給量と、今後の需要動向を見通したうえで、木材の安定供給体制の整備や木材産業の競争力強化、非住宅分野等での木材利用など諸課題が解決された場合に実現可能な木材利用量を目標として設定しています。

今回、木材供給量については、2019年の3100万立方メートルに対して、30年には1100万立方メートル増加させ、現状の1.4倍である4200万立方メートルまで拡大することをめざしています。

また、用途別の木材利用量については、製材用材や合板用材を合わせた「建築用材等」とパルプ・チップ用材、燃料材などを合わせた「非建築用材等」の区分を新たにおこなったうえで、山元への利益還元に向け、比較的単価が高い「建築用材等」への利用を促進することとしています。具体的には、新築住宅着工戸数が減少する一方、非住宅建築物やリフォームにおける木材利用促進、製品輸出拡大による需要の増加を見込み、JAS製品など品質性能の確かな国産材製品の供給拡大等を通じて木材利用量を19年の1800万立方メートルから30年には2600万立方メートルまで増加させる目標としています。

非建築用材等については、紙・板紙の生産動向や木質バイオマス発電施設の稼働状況、今後の計画等を踏まえた需要の増加を見込みつつ、木材利用量は未利用材等の利用拡大により1300万立方メートルから1600万立方メートルまで増加させる目標としています(表2)。

再造林に向けた課題と対策

基本計画では、政府が講ずべき施策を、「森林の有する多面的機能の発揮に関する施策」「林業の持続的かつ健全な発展に関する施策」「林産物の供給及び利用の確保に関する施策」等の柱立てで整理し、記載しています。これら柱立てについて横断的に取り組むべき、「再造林に向けた課題と対策」について述べたいと思います。

前述のとおり、主伐の増加とともに国産材供給量が増加している一方で、再造林の面積は主伐面積の3〜4割程度にとどまり、再造林が十分におこなわれているとは言いがたい状況です。

現在、伐採が進んでいるのは、比較的傾斜が緩やかで林道等が整備されているなど、伐採作業や木材の搬出がしやすい林業に適した場所です。このように条件が良く、今後も木材生産が続けることが期待される場所です。ええも再造林が進まないとなると、将来の森林資源の持続的な利用が危惧されます。

再造林を進める上では、大きな費用負担や造林作業手の不足が課題となっています。立木販売収入から再造林費用を賄えるよう、新たな技術を取り入れた省力かつ低コストの造林体系の確立をめざすことや、生産流通の各段階におい

表1 森林の有する多面的機能の発揮に関する目標

(単位: 万ha)

森林面積	2020年 (現況)	目標とする森林の状態			指向状態 (参考)
		2025年	2030年	2040年	
育成単層林	1,010	1,000	990	970	660
育成複層林	110	130	150	190	680
天然生林	1,380	1,370	1,360	1,340	1,170
合計	2,510	2,510	2,510	2,510	2,510

注1: 森林面積は10万ha単位で四捨五入しているため、計が一致しないものがある。
 注2: 目標とする森林の状態および指向する森林の状態は、2020年を基準として算出している。
 注3: 2020年の値は、2020年4月1日の数値である。
 資料: 農林水産省

表2 用途別の利用量の目標

(単位: 百万m)

用途区分	総需要量			利用量		
	2019年 (実績)	2025年 (見通し)	2030年 (見通し)	2019年 (実績)	2025年 (目標)	2030年 (目標)
建築用材等 計	38	40	41	18	25	26
製材用材	28	29	30	13	17	19
合板用材	10	11	11	5	7	7
非建築用材等 計	44	47	47	13	15	16
パルプ・チップ用材	32	30	29	5	5	5
燃料材	10	15	16	7	8	9
その他	2	2	2	2	2	2
合計	82	87	87	31	40	42

注1: 用途別の利用量は、国産材に係るものである。
 注2: 「燃料材」とは、ペレット、薪、炭、燃料用チップである。
 注3: 「その他」とは、しいたけ原木、原木輸出等である。
 注4: 百万m単位で四捨五入しているため、計が一致しないものがある。
 資料: 農林水産省

てコスト低減と利益向上を図り、その成果を再造林に結びつけていくといった取り組みが不可欠です。具体的には、省力かつ低コストの造林体系の確立に向けて、ドローンや林業機械を活用した苗木運搬、伐採と造林の一貫作業や低密度植栽、エリートツリー等の植栽による下刈り回数の削減の取り組みを進めていきます。

また、生産流通の各段階におけるコスト低減と利益向上に向けて、個々の林業経営体による小規模・分散的な原木供給の体制から、地域の核となる林業経営体等が構成する組織や原木市場などが取りまとめ、製材・合板工場等に対する価格交渉力を高めて原木を安定的に供給する体制への転換を進めます。さらに、木材の供給側だけでなく、需要側においても、生産さ

れた丸太が製材用材など比較的単価の高い建築用材等に利用されるよう、住宅など既存の分野に加え、これまであまり木材が利用されてこなかった非住宅分野や中高層建築物において木材利用を進めていくことが必要です。

こうした状況を踏まえ、2010年に施行された公共建築物等木材利用促進法が改正され、「脱炭素社会の実現に資する等のための建築物等における木材の利用の促進に関する法律」として21年10月に施行されました。改正法では、木材利用の意義を基本理念として明示し、基本方針の対象を公共建築物から民間建築物も含む建築物一般へと拡大し、国・地方公共団体と建築主である事業者等による「建築物木材利用促進協定」制度の創設、「木材利用促進の日」や

「木材利用促進月間」の法定化などにより、建築物における木材利用の取り組みをさらに国民運動として盛り上げていくとしています。

また、川上から川下までの各界の関係者が一堂に会し、木材利用拡大に向けた課題や解決方法などについて意見を交換する「ウッド・チェーン協議会」を20年9月に立ち上げました。経済界や建築業界も交えて木材を利用しやすい環境づくりに取り組んでいく考えです。

「伐って、使って、植える」という森林資源の循環を確立しつつ、木材利用の拡大を進めなければ、木材利用そのものの意義を損なってしまうおそれがあると考えています。そして、このことは山側だけで解決することが難しい課題でもあります。このため、再造林を通じたわが国の森林資源の確保に向けては、単に森林所有者の問題としてだけではなく、川上・川中・川下のサプライチェーンを構築する者全体の問題として、それぞれの相互利益を拡大しつつ、再造林につなげるとの視点を共有し、努力していくことが重要であり、今回、そのことを初めて基本計画の本文に明記しました。

新たな基本計画に掲げる施策の推進に向けて、必要な予算を盛り込んでいるところであり、すべての人々が森林のもたらす恩恵を享受できるように、林業・木材産業の「成長」と「持続性」を両立させ、産業全体としてバランスの良い発展を促していく考えです。

※新たな基本計画の詳細や関連資料については、林野庁のホームページをご覧ください。

<https://www.rinyamaff.go.jp/j/kikaku/plan/>

「新しい林業」と「第2の森林」づくり

脱炭素社会を実現するには、持続可能な林業と、木材の利用による炭素の固定が重要だ。林野庁は再造林を可能とする「新しい林業」の育成と、都市のビルの木造化・内装の木質化による「第2の森林」づくりを進める方針だ。その先進事例を森林組合と大手ゼネコンの取り組みに見た。

持続可能な林業と「都市木造」の推進

「林業・木材産業の持続性を高めながら成長発展させ、2050年カーボンニュートラルを見据えた豊かな社会の実現」という新たな森林・林業基本計画を実現するため、林野庁は「グリーン成長」と位置付け、再造林や複層林化を進め、持続可能な「新しい林業」を育成するとともに、都市部において中高層ビルに木材を利用することで、都市に炭素を貯蔵する「第2の森林」づくりに取り組みという。

短伐期の皆伐再造林のみが林業の形ではなく、実績に乏しい複層林化には課題も多いが、造林地で再造林を確保することが重要であることに議論の余地はない。再造林を確実に実施している大分県佐伯市の佐伯広域森林組合（戸高壽

生代表理事・組合長）と、「都市木造」の推進を掲げて「第2の森林」づくりに挑戦する株式会社竹中工務店（本社・大阪市、佐々木正人社長）の取り組みを紹介しよう。

循環型林業で地域活性化に寄与

大分県佐伯市の4989人の組合員で組織されている佐伯広域森林組合は、独自の「佐伯型循環林業」を実践している。50年サイクルで、苗木生産→植林→下刈り→枝打ち・除伐→間伐→皆伐→原木集荷→製材→木材利用を循環させることで、地域資源をフルに活用し、地域の雇用創出と地域活性化を図る。

核となるのは、2009年に佐伯市宇目町に開設した大型製材工場の宇目工場。米国製の高性能製材機を備え、年間の丸太消費能力は12万



ジャーナリスト

赤堀 楠雄 AKAHORI Kusuo

あかほり くすお
1963年生まれ、東京都出身。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。

立方メートルもある。受け入れる丸太は、末口16〜32センチメートルのスギ3材が主体だ。20年度の丸太消費量は11万3000立方メートルで、稼働率は94%と、ほぼ能力いっぱいでの操業となっている。

製材品生産量は約5万立方メートルで、そのほぼ半数が間柱を中心とした人工乾燥の羽柄材（構造材を補う材料や下地材）。ほかに人工乾燥の構造材と屋根の下地であるタルキ、集成材（薄い板材であるラミナを積層接着した木質材料）用のラミナなどだ。容量50立方メートルの高温乾燥機11基と同200立方メートルの中温乾燥機6基を備え、乾燥材比率は9割に達する。

構造材のほぼ全てと、羽柄材の一部は、個別の建築プランに合わせて材料をそろえて販売している。ロスや返品は工期を遅らせ、顧客の信用を失うため、品質は入念に管理する。出荷内容

は物件ごとに異なるが、トラックの積載スペースを有効活用できるように梱包の仕方を工夫し、配送コストを抑えている。こうした取り組みが工場の高い稼働率を支えている。

再造林率100%を誇る

宇目工場が稼働したことで組合の事業は大きく変貌した。丸太を安定調達するため、50年生を伐期とした主伐型の林業経営を進め、立木を購入して木材を生産する買取林産事業を大幅に増やした。

間伐材生産に対する補助金は生産量が増えるほど多くなるため、補助金を目当てに間伐材の生産量を増やそうという意識が働きがちだ。し

かし、組合では主伐時の生産量を最大にするため、むしろ間伐材の生産量は抑え、作業道も最低限(幅員2.8m程度で路網密度50〜60m/ha)しかいない。それによって高蓄積の林が育成され、50年生で主伐する際の丸太生産量は平均600立方メートル/ha程度にもなる。

森林所有者から立木を購入する際には、伐採後の再造林作業(地拵えや植林、5回の下刈り)にかかる費用の所有者負担分(再造林費用から補助金を差し引いた額。総額の2割程度)をあらかじめ預かる。そのため、組合の事業地はすべて再造林されている。ちなみに、管内全体の再造林率は85%ほどだ。

買取林産事業の年間伐採面積は1700



上:米国製製材機。材の曲がりに合わせて可動する
下:残材がきれいに片付けられた伐採跡地

2000haで丸太生産量は11万立方メートルを超え、2021年12月時点で14万立方メートルの買取済み立木在庫がある。年間の造林面積は買取事業地以外も含め280〜350haに達する。植栽密度は2000本/haで、造林面積が350haなら必要な苗木の本数は年間70万本となる。組合ではそのうちの20万本について、自前でコンテナ苗を生産している。

事業拡大で地元業者に波及効果

林産と造林のほとんどは外部の協力業者に作業を委託しており、組合の事業が拡大したことで、地元の伐採業者や造林業者を育成する波及効果が大きい。

高蓄積林分での生産作業は効率が大幅に向し上げるため、2人で月間1000立方メートルの丸太を生産する伐採業者もいるという。組合の作業委託費は平均3600円/立方メートルというから機械の償却費や各種経費を差し引いても相当な高収入が見込める。

組合では主伐地で発生する残材や枝条も木質バイオマス発電向けの燃料材として森林所有者から買い取っており、それらをまとめて集荷しやすくするための片付け料(1事業地で5〜10万円程度)も伐採業者に支払っている。

そのため、伐採跡地の状態は非常にきれいで、地拵えや植林、下刈りといった再造林作業が効率よく実施されている。1日に一人で60haの下刈りをこなす業者もいるという。下刈り委託費が12万円/haというから、造林作業も高収益になる。一方、森林所有者の立場からすると、燃料

材の売り上げが入ることでの分、再造林の費用負担が軽くなる効果がある。

このほか、組合では製材品の付加価値を高めるねらいで、在来工法向けの大型パネル加工事業を2017年度から始めた。

大型パネルは木造住宅の躯体を構造材と面材でパネル化し、それに断熱材、透湿防水シート、サッシを一体化させたもので、建材商社と大手パネルメーカーが開発した。作業環境の整った工場でサッシや断熱材を取り付けることで省力化がはかられ、施工精度もアップする。平均的な大きさの戸建て住宅なら上棟が1日で済み、その時点でサッシの取り付けと一次防水まで終了できる。

躯体工事費は掛かり増しになるが、工期の大幅な短縮や管理負担の軽減などの効果で顧客の工務店からは「採算はむしろプラスになる」との評価を得ている。20年度の販売実績は2棟。21年度は6〜11月の5カ月で10棟を販売している。

高い管理能力が循環林業の支え

経営管理面では、IT企業、金融機関、メーカー、警察、林務行政などの関係者やOBとアドバイザー契約を結んでおり、総務管理や生産工程管理、安全衛生など各般にわたって専門的なアドバイザーをもらっている。それによって事務の効率化やトラブルの未然回避などの効果が上がっている。

例えば、立木買取業務については、湧水の有無などのチェックリストを含む作業手順書がある。これはアドバイザーの助言により、過去の失

敗例を踏まえて作成されたもので、手順書を参照することにより、経験や能力に違いがあっても一定水準の仕事を行うことが可能になる。

このほかにも、課長以上は毎月、係長以上は3カ月に一度、各部門の実績数値を確認して経営状況を適切に把握するようにしていたり、総務のスタッフが地元紙の朝刊に載るお悔やみ欄をチェックし、組合員が死亡した際に遅滞なく対応できるようにしていたりと、ソフト面の取り組みに力を入れていることも組合の特徴といえる。主伐時の生産量を確保するために間伐の仕方を考えたり、製材品の出荷時の荷姿に工夫したりといったことも含め、日々の業務で実践されていることの積み重ねが「佐伯型循環林業」を支えている。

竹中工務店が取り組む「第2の森林」

持続可能な林業経営を育成するとともに、2050年カーボンニュートラルを実現するには、炭素を貯蔵する木材を、非住宅分野で、もっと利用する必要がある。都市部の建物で木材の利用が進めば、そこに炭素を貯蔵でき、都市に森林ができた状態と同じになる。その「第2の森林」づくりに挑戦している竹中工務店の取り組みを見てみよう。

建築業者としての同社の歴史は始祖・竹中藤兵衛が織田信長の普請奉行に任じられたことに始まる。武士から転身した藤兵衛が1610年に大工棟梁として創業して以来、400年を越える時を刻んできた同社にとって、鉄やコンクリートとの付き合いは、最近100年程度のこ

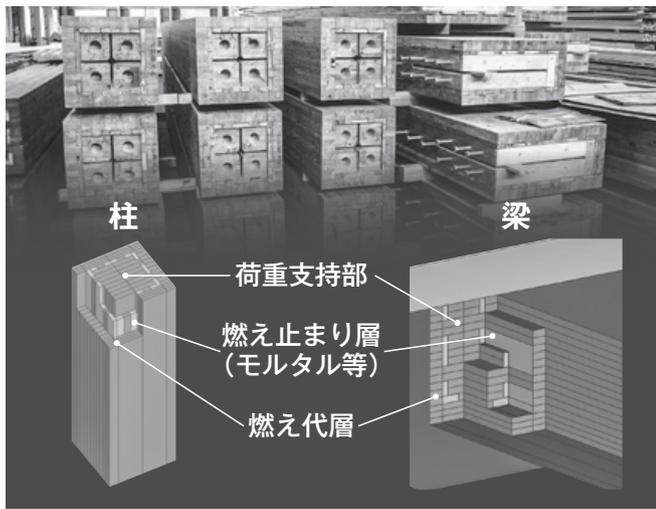
とに過ぎず、木を生かして木造建築を手がけてきた年月のほうがはるかに長い。

同社は、時代を代表するランドマークを含む数多くの大型建築物を鉄骨造や鉄筋コンクリート造で建設してきた。一方、伝統的な木造技術を駆使した文化財の修復や神社仏閣の造営も全国各地でおこなっているほか、1997年には世界最大級の木造ドームを手がけるなど、新たな木造技術も積極的に取り入れている。創業以来の宮大工の系譜と木にこだわる企業風土は脈々と受け継がれている。

「燃エンウッド®」で「都市木造」

同社がいま、力を入れているのが中高層木造建築の取り組みだ。第二次世界大戦後の日本が「不燃化都市」をめざして木造建築に課してきたさまざまな制限は、1980年代終わりから徐々に緩和された。ターニングポイントは2000年の建築基準法の改正だ。防火や耐震に関する性能を適切に評価することによって工法や材料の自由度が高まり、木造でも耐火建築物を建設することが可能になった。

これを受けて、都市部で中高層木造建築物を建設する「都市木造」と呼ばれるムーブメントが建設業界で巻き起こった。同社も16年9月に木造・木質建築推進本部を設置して社内体制を整えた。独自に開発した耐火集成材「燃エンウッド®」（写真上）を活用して、商業施設やオフィス、病院、集合住宅、学校など、さまざまな用途で木造の大型プロジェクトを実現させている。燃エンウッドは構造用集成材の内部にモルタル



上：燃え代層と燃え止まり層、荷重支持部の3層構造になっている「燃え代層」
 下：日本初の中高層木造建築「PARK WOOD高森」。燃え代層の柱を約17立方メートル使用している。



ルや石膏の燃え止まり層を組み込んだもの。炭化することで熱を伝えにくくする木の性質を生かした燃え代層と、熱を吸収する燃え止まり層が耐火被覆の役割を果たして荷重支持部を守り、火災時にも構造性能を維持して建物を支え続ける。使用樹種は国産材のカラマツ、スギ、ヒノキで、14階建て（最上階から14層）までが可能な2時間耐火の認定を取得している。階数の制限がなくなる3時間耐火の認定も22年中に取得できる見込みだ。

同社が燃え代層を利用して建設した耐火建築の「都市木造」は、現在工事中の3件を含めて17件。床面積の合計は約19万平方メートルに及ぶ。大手ゼネコンの中でその実績は群を抜く。中高層木造建築としては、国内初の事例となった。

地上10階建てのPARK WOOD高森（宮城県仙台市、2019年竣工、延べ床面積3605平方メートル）を皮切りに、マンションなど3件を手がけてきた。ほかに、地上12階・地下1階建ての商業施設もある。さらに燃え代層の3時間耐火認定取得を受けて、中高層木造建築への適用をめざす。

都市木造の拡大は林業の再生にも

近年、木材・木造の環境特性が評価されて木造推進の動きは世界的な潮流となっていて、海外では高さが80メートルを超えるような木造ビルも実現している。集成材やLVL（単板積層材）丸太を薄く剥いた単板を繊維方向が同じになるように積層接着した木質材料、さらにはCLT

（直交集成材）薄い板材を並べ、繊維方向が直交するように積層接着した木質材料」といった木質材料の需要も増えており、特に大型の面材としてコンクリートスラブと同じように、壁や床に使えるCLTについては、ヨーロッパで新工場建設の動きがいくつもある。

日本の木材市場は21年の春先から外国産木材の入荷が急減したことを受けて不足感が顕著となり、価格も高騰して「ウッドショック」と呼ばれる大混乱に陥った。世界的に木材への引き合いが強まる中で、今後は以前のように安価な木材を海外から潤沢に調達するというわけにはいなくなる。

同社では「まちづくりを通じたサステナブル社会の実現」をCSRビジョンとして掲げており、中高層木造建築を推進することをその重要戦略として位置づけている。地域における産業創出や持続可能な森づくりを進めるために国産材を利用することも重視している。少子化や人口減から住宅需要が減少するのは確実で、外材には供給不安が付きまとうことも考慮すると、国産材を利用して中高層木造建築を推進しようという同社の戦略は時宜を得ている。

佐伯広域森林組合では経営管理に注力し、それが循環型林業の駆動力になっている。資源の成熟や加工施設の大規模化だけで事が成るわけではない。

都市木造に注力することでサステナブル社会を実現させようとする竹中工務店の姿勢は、林業という営みの今日的な意義を際立たせる。二つの事例の先進性を深く理解したい。



堀川 保幸さん

広島県呉市
中国木材株式会社代表取締役会長

グローバル市場の変化に先手を打つ変革者 国産材時代の到来を見越した「日向モデル」



国内製材量の2割を供給する製材

会社。乾燥材、集成材、さらにはプレカット材など、時代の変化に対応した製品を供給、業容を拡大させてきた。経営革新の原動力は、酒樽がビーンに取って代わる時代を乗り切れず、貧乏をした子どもごころの体験にある。これからは国産材の時代を見据え、日本一の山主をめざし、さらに国産材の輸出を視野に入れ、世界の製材会社を夢見る。

到来した国産材の時代

——コロナ禍が原因で、米国で住宅着工戸数やDIY需要が増えて、国内外の木材価格が高騰するウッドショックが起きました。

堀川 当社は北米から原木を直接仕入れているので、外材を調達できな

いといった影響はない。2021年

春ごろ、材木が調達できなくなるとの不安から、木材加工業者からの駆け込み需要があったが、従来の顧客向け出荷を優先してきた。

ウッドショックによる価格高騰は、いずれ収まるだろうが、元のような安値に戻ることはない。ウッドショックのきっかけはコロナ禍だったかもしれないが、中長期的にも地球温暖化で外国産材の供給が減ると見ているからだ。米国や欧州で豪雨や山火事、虫害が頻発して伐採量が減っているのは、温暖化による異常気象が遠因だ。将来、木材の輸出規制などもあり得ると心配している。

——国産材の時代が到来するということですか。

堀川 一時的なブームではなく、国

産材の時代はこれからずっと続く。

国内では、高層のビルも木材で建てる時代が来ている。鉄筋の建物は、炭酸ガスを大量に排出して生産した素材を使っているが、木造の建物は、炭酸ガスを閉じ込めた素材で建てられている。脱炭素をめざすなかで、炭素を蓄積した木材の優れた点が見直される時代がやってきている。

一方で、人口が日本の10倍もある中国では国民の生活が裕福になり、木材をたくさん使うようになっていく。国内外で変化する木材需要に対応するには、資源の豊富な国産材を活用するしかなく、これからは国産材の時代になる。

「日向モデル」を全国に

——2021年5月、秋田県能代市

に大規模な国産材の工場を建設する計画を公表しました。

堀川 宮崎県日向市に、国産材の原木集荷から大型の製材、乾燥材・集成材生産、それに木質バイオマス発電まで一体となった「日向工場」がある。これからは国産材の時代が来ると確信し、14年から稼働させている。日本林業再生のモデルとなる工場で、「日向モデル」と称している。スギ集成材のメイン工場となっている日向モデルを日本全国に展開しようと考えていて、24年から稼働させる能代工場は、その第2号になる。

日向モデルの特徴は、曲がった未利用材から小径木、中径木、大径木に至るまで、間伐材も含め山から出るものを全部買い取っていることだ。山主にとって、山から木を伐り出し



米国の西海岸から運ばれたバイマツの丸太を呉市の本社工場の専用バスに荷揚げする専用船をバックに、堀川保幸さん

たものがすべてお金になり、林業再生の一助となる。

当社は、未利用材や樹皮、製材から出る端材を、併設した木質バイオマス発電所の燃料にしている。買った原木を余すことなく利用できるところから、大型製材工場と木質バイオマス発電は相性がいい。

木材の乾燥に使う蒸気や電力は、みずから生産することでコストを削減できるうえ、資源の循環利用につながるから、ゼロカーボンにも貢献している。

——他の工場でもバイオマス発電所を併設していますね。

堀川 バイオマス発電を始めたのは02年からで、現在では鹿島工場（茨城県神栖市）で2万1000キロワット、日向工場で1万8000キロワットなど、合わせて6万6000キロワットの発電能力がある。

今後とも発電施設の増設を進め、能力を増加させる計画だ。余った電力は、FIT制度（固定価格買取制度）で高く買ってもらっているが、FIT制度が終了してもコストが低いの

で採算がとれる。

再造林できる価格で購入

——中国木材は山林を買い集めていますが、なぜですか。

堀川 国産材を安定的に調達するには、みずから山林所有者にならなければいけないと考えた。現在、大分県など九州地方を中心に約8000畝を所有している。さらに購入を交渉している山がたくさんある。

山林所有者になるからには、大きな山主になることをめざしている。

大きな山主になれば、大型機械を入れ、伐採、植林、育林のサイクルを回すことができる。日本の林業を世界と競争できるようにするには効率化を図るしかない。

また、将来、地球温暖化で北米や欧州からの外材調達が思うようにいなくなるかもしれない。それに備えて、大規模な社有林を国内に所有することに意味がある。

もちろん従来通り、山主からの原木購入も継続する。国内の山から原木をたくさん伐り出してもらいたい。再造林しない山が3〜4割もある。なんとか解決しなければならぬ。将来にわたって安定的に調達するには、伐り出した跡地に苗木を植えてもらう必要がある。当社は自社林についてはすべて再造林しており、原木の調達先である山主からは再造林しても手元にお金が残る価格で購入している。日本の林業を再生できれば、低炭素・循環型社会の実現に貢献できる。

——大きな山主をめざすなんて、遠大な構想ですね。

堀川 北米で有数の林業、製材会社であるウェアーハウザー社からバイマツを輸入している関係で、社有林をヘリコプターで見せてもらったことがある。当時の社長から「ここか

Profile
ほりかわ やすゆき
広島県呉市出身。85歳。広島県立広島高校卒。中学生の頃から父の酒樽事業を手伝うが、家業が戦後凋落し、時代の変化に対応することの大切さを身を持って知る。製紙用チップから製材に事業転換するなど、時代の先を見る経営に徹する。1969年中国木材専務、72年父の逝去後35歳で社長。2015年から会長。

Data
中国木材株式会社
1953年から製紙会社に納めるチップ製造を始め（創業）、55年に中国チップ工業を設立。戦後復興で住宅の着工が伸びると見て製材に乗り出し、69年に中国木材に社名変更。バイマツを使った乾燥材、集成材の製造、プレカット工場の稼働、さらに国産材を活用する「日向工場」を建設、全国に横展開を図る。本社広島県呉市。資本金1億円。従業員2600人。社長は長女の堀川智子氏。

「見える森は全部、当社のもので」と聞いて、規模の大きさに驚いた。

現在、日本一の山主は大手製紙会社で19万畝といわれている。いつになるかわからないが、当社がそれをしのぐ日本一の山林所有者になりたいと思っている。

今後は米国に木材輸出

——国産材の時代になると、木材製品の輸出もできますね。

堀川 国産のスギを使った2×4（ツーバイフォー）材を、米国向けに輸出できないか、検討を始めている。米国からベイマツの原木を輸入しているが、日本から行く船は空いている。その船にスギの2×4材を積み、輸送コストを下げられ、輸出競争力があると踏んでいる。

——中国などアジア向けは？

堀川 現在、九州の港から丸太が中国向けに輸出されているが、製品にして輸出すれば付加価値がつく。近い将来、中国や台湾向けなどに、国産のスギでつくった木材製品を本格的に輸出する時代が到来するだろう。国産材の輸出は、将来、国内の木材需要が減ることの対応策でもある。国内の住宅の新規着工戸数は今後減っていく、空き家のリフォームの時代がやってくるだろう。

——中国木材の競争力の高さは、物流コストの安さにあるといわれています。

堀川 私は、製材業は物流業だと思っている。重くてかさばる木材は、輸送費がかかる。当社の木材製品のコストを計算すると、物流コストは製造コストの3分の2も占めている。

そこで、広島県呉市にある本社工場に専用の接岸バース（埠頭）を備え、米国ウエアーハウザー社から専用船で輸入した丸太を、すぐさま工場に持ち込んで製材できるようにした。

米国西海岸の積出港であるワシントン州・ロングビューから呉の本社工場に丸太を運ぶ大型船の運航を「ワンワン」輸送にした。

——ワンワン輸送とは？

堀川 「1港積み・1港揚げ」のことだ。他の港を経由せず、1船丸ごと本社工場で荷受けすることにしたことで、コストを大幅に下げることができた。

国内での製品輸送も、内航船を活用している。例えば、本社工場から乾燥材や集成材などの木材製品を、東京（千葉県船橋市）や東北（仙台市）、名古屋（愛知県弥富市）などの物流センターに船で輸送する。顧客から注文があれば、センターからすぐに届けられる即納体制をとっている。

る。

海に面する全国各地の工場や事業所にはバースがある。自家用の専用バースが8カ所、公共バースを使わせてもらっているところが8カ所、合わせて16ものバースが使えるようになってきている。

「貧乏したことが財産」

——日向工場の建設もそうですが、乾燥材や集成材の生産など、時代の流れを早くつかんでいますね。

堀川 「変化に対応せんといけん」と、骨身にしみて知った私の体験に基づいている。祖父の代の「堀川商店」は戦前、酒樽の製造で繁栄したが、戦後ビンに取って代わられて衰退し、貧乏を余儀なくされた。私は

中学生のころから仕事を手伝い、高校は実質1年ぐらいいしか通っていない。鷹揚な時代で卒業させてもらったが、「経営とは変化に対応すること」だと身にしみて知った。

会社は戦後、製紙会社に納めるチップ生産で再起できた。その後、時代の変化に対応して、ロシア材や木材の製材、そして乾燥材や集成材の製材、プレカット事業へと事業を広げていった。貧乏したことが私の財産だ。

いち早く乾燥材に取り組んだのは、

1990年に自宅をグリーン材（未乾燥木）で建て替えたのがきっかけ。1年もたたないうちに廊下が波打ち、ドアが閉まらなくなった。木材は乾燥して販売しないといけないと感じた。今もその家に住んでいるが、もちろん修理した。

その体験から、92年にドライビームと名付けたベイマツの乾燥材を生産し始めた。それが今では、当社の主力製品になっている。国産材の利便性に貢献するため、スギの集成材に加え、わらかいスギ材を硬いベイマツで挟む異樹種集成材（ハイブリッド・ビーム）を開発した。これも主力製品の一つだ。

世界と競争できる会社に

——今では日本一の製材会社です。

堀川 現在の製材量は、ベイマツが220万立方メートル、国産材が110万立方メートル。国内の製材量の約2割が当社だ。従業員は派遣社員の400人を含めグループ全体で約2600人いる。

——これからの夢は？

堀川 子どもの代には日本一の山主になり、孫の代には、木材製品の輸出で、世界と競争できる「世界の中国木材」になることだ。

（ジャーナリスト 村田 泰夫）



山野には、「けもの道」というものがある。いわゆる、野生動物たちが歩く道だ。その道に興味をもったボクはどのような動物たちが歩くのだろうか、長野県の中央アルプス山麓の森に無人カメラを設置した。24時間365日、とにかく動物たちが歩いてくれば赤外線センサーがキャッチしてあらゆる瞬間を撮影してしまう装置だ。40年前に独自開発した無人撮影カメラだが、これまで知らなかった山野の様子をボクに知らしめてくれた。それは、「けもの道」は食うものも食われるものも、強いものも弱いものも等しく、同じ道を使っているということだった。しかも、時には人間までもが使っている。登山道や木こりやマタギが使う道は、こうした「けもの道」から出来上がってきたであろうことも想像できる。

こうして、愚直なまでにボクは未だに「けもの道」の撮影を全国いたるところでおこなっている。同じところを1〜2年間狙い続けることで、黙して語らない野生動物たちの言葉が聞こえてくるのが楽しくて仕方がないからだ。撮影された写真のそこには毎回新たな発見と知見の連続で、とにかくやめられない。

そこで、気付くことは、ここ20年ほどでツキノワグマが猛烈に増えてきていることである。とにかく、キツネやタヌキより多くのツキノワグマが撮影される。しかも、大小はじめ子連れがいて、今後ツキノワグマがさらに増加傾向にあることを教えてもくれている。無人カメラの原点はイマドキの「防犯監視カメラ」と同じだから、防犯カメラが人間社会を探るように野生動物たちの動向を知ることとはとても大切な自然観察だと思う。こうして自然界の動かぬ事実を見届けていると、自然界は日々刻々と動いていることに気付く。自然豊かな田舎でこのようなことを伝えても、誰も信じてくれない。みんな自然に無関心になってしまっているけれど、ボクは楽しいからやり続けているだけである。

F



写真家
宮崎 学

みやざき まなぶ
1949年生まれ、長野県出身。「自然界の報道写真家」として活動中。無人撮影ロボットカメラを独自開発して目撃できない世界を撮影する。『けもの道』『鷲と鷹』『アニマル黙示録』『死』『フクロウ』『森の探偵』など、写真集・著書多数。土門拳賞受賞。

森の「けもの道」



食品産業の景況は 持ち直し 設備投資意欲は コロナ禍前の 水準に近づく

—食品産業動向調査(2021年7月調査)—

2021年上半期の景況動向とともに、食品産業における新型コロナウイルス感染症拡大の影響、農業参入意向、SDGsについて調査を実施しました。

2021年上半期の食品企業の景況DIは20年下半期から15.2ポイント上昇しました。コロナ拡大以前の19年上半期を上回る水準となり、総じて持ち直しの動きがみられます。

農業参入については14.9%の食品企業が参入済みであり、小売業の参入割合は18年上半期と比べて+2.2ポイントと、他業種よりも高い上昇率となりました。SDGsの取り組みについては小売業の42.0%が「すでに取り組んでいる」と回答しました。

景況DI

おおむね持ち直しの動き

2021年上半期の食品産業の景況DIは20年下半期から15.2

ポイント上昇し、▲9.3となりました。図1。新型コロナウイルス感

染症拡大前である19年上半期の▲16.3を上回る水準となり、総じて持ち直しの動きがみられます。

業種別の景況DIは、製造業・卸売業・飲食業で上昇し、マイナ幅が縮小しました。図2。他方、20年上半期以降プラス値となっていた小売業は、30.4ポイント低下し0.0となりました。20年の小売業は、菓ごもり需要が増加した影響でDI値が高くなっていましたが、今回は好調であった前年からの反動が要因になっているものと思われ

ます。21年下半期の業種別見通しは、同年上半期に続き、製造業・卸売業・飲食業で上昇、小売業で低下の動きとなりました。中でも、18年下半期以降マイナス値が続いていた飲食業は、26.3ポイント上昇し9.5とプラス値に転換する見通

しであり、持ち直しの動きがみられます。

食品産業の設備投資DIは4.8となり、コロナ禍前である19年7月調査の6.1に近い水準となりました。製造業を品目別で見ると、冷凍食品、油脂、炊飯・そう菜、牛乳・乳製品で特にDI値が高くなりました。新型コロナウイルス感染症が拡大した20年に控えられていた設備投資やアフターコロナに対応した投資が、今後は前向きに動くものと考えられます。

今後の経営発展に向けて取り組みたい課題は、製造業・卸売業・小売業で「需要の変化に対応した商品・生産物の見直し、開発」、飲食業で「販路の多様化」が最も高くなりました。図3。また、「人員確保、育成対策」も全業種で比較的高い傾向が見られました。

製造・卸売で負の影響弱まる

コロナ禍による売上高への影響については、製造業と卸売業では前々回調査から連続してマイナスの影響があるとする割合が低下しました。図4。一方、小売業ではマ

イナスの影響があるとする割合が上昇しました。飲食業では前回調査に引き続き、約9割が売上高にマイナスの影響があると回答しました。

「コロナ禍の影響」

景況DI

図1 景況DI・日銀短観の推移 コロナ禍前を上回る

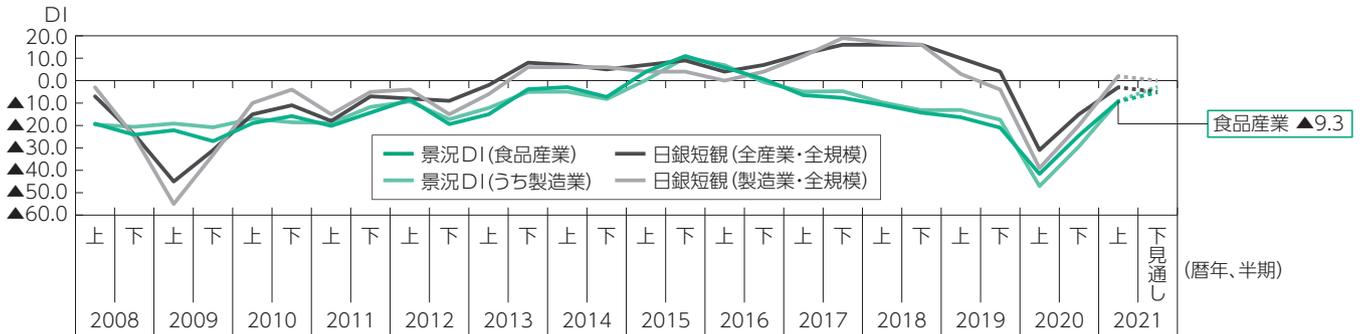


図2 食品業種別景況DIの推移 小売業以外でマイナス幅縮小

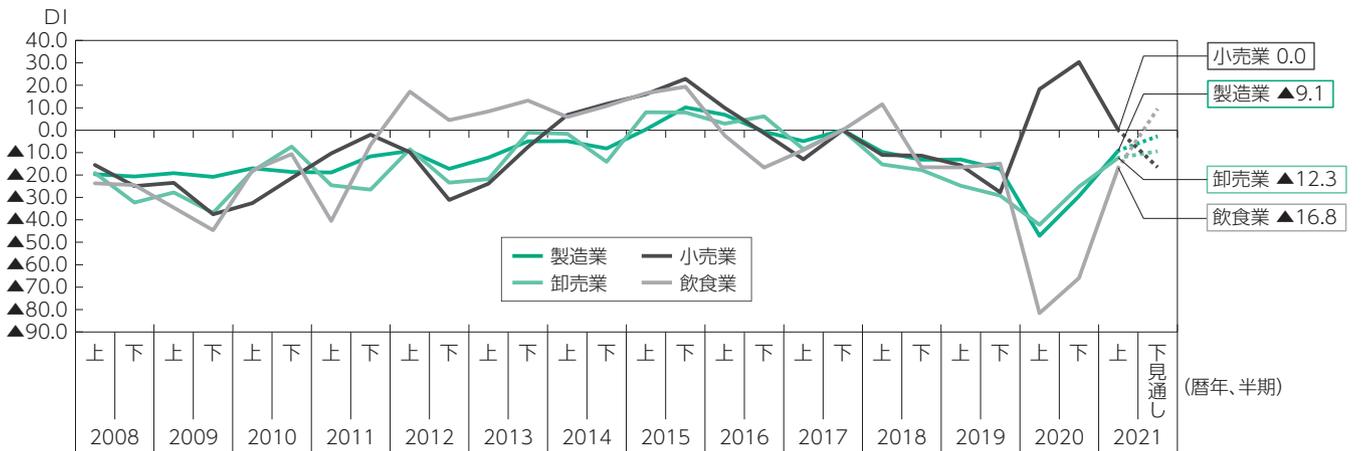
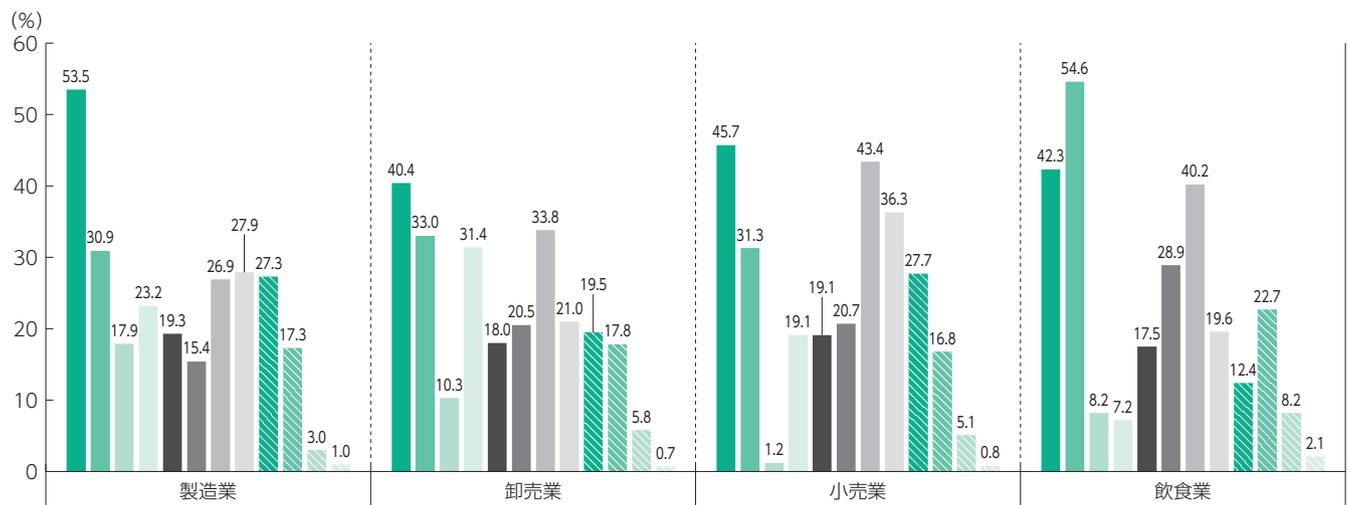
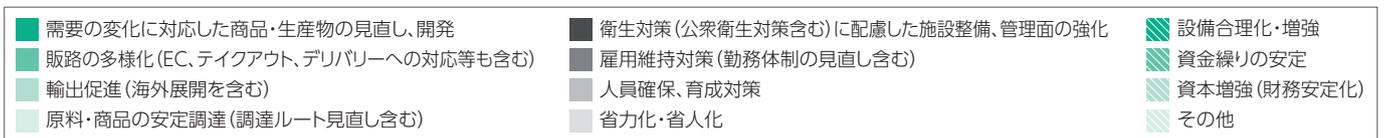
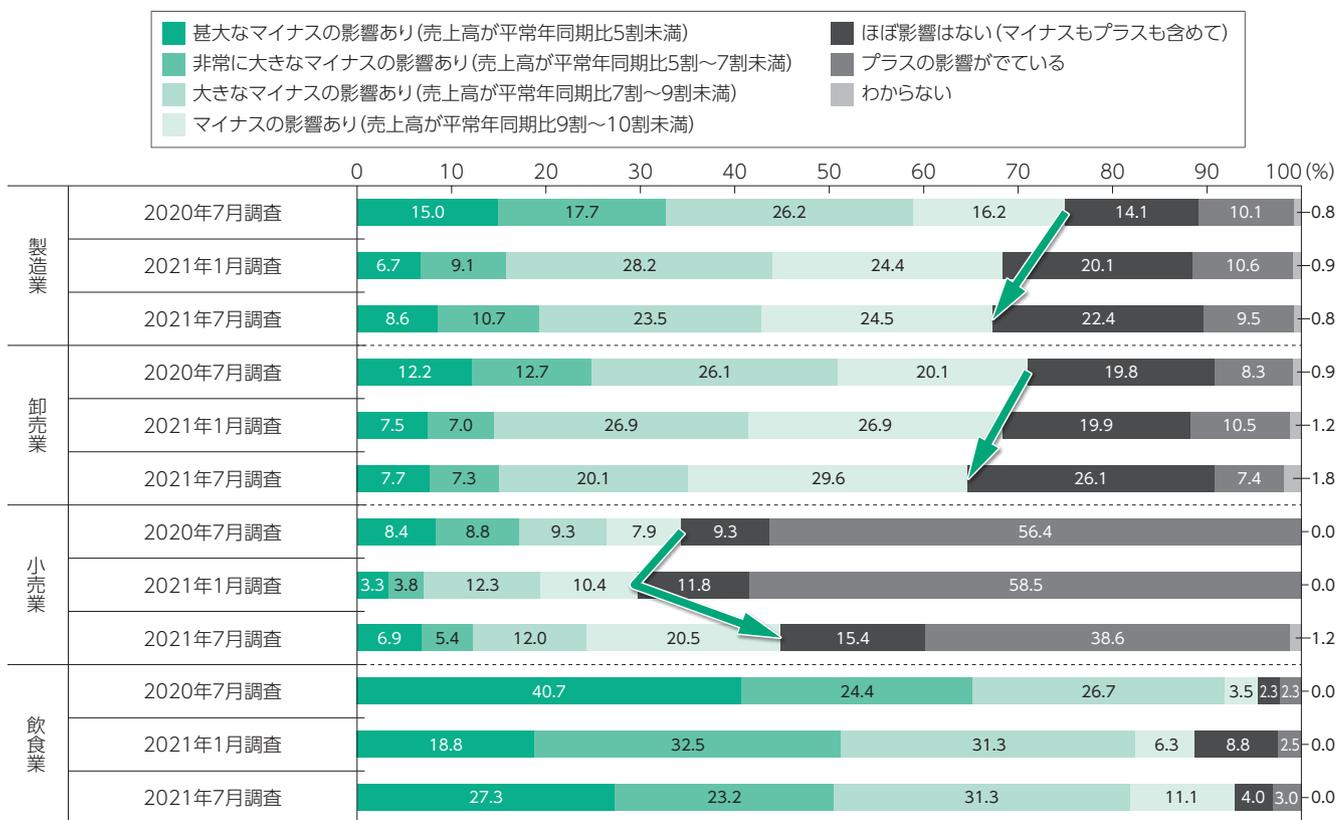


図3 今後の経営発展に向けて取り組みたい課題(3つまで) 需要の変化への対応が急務



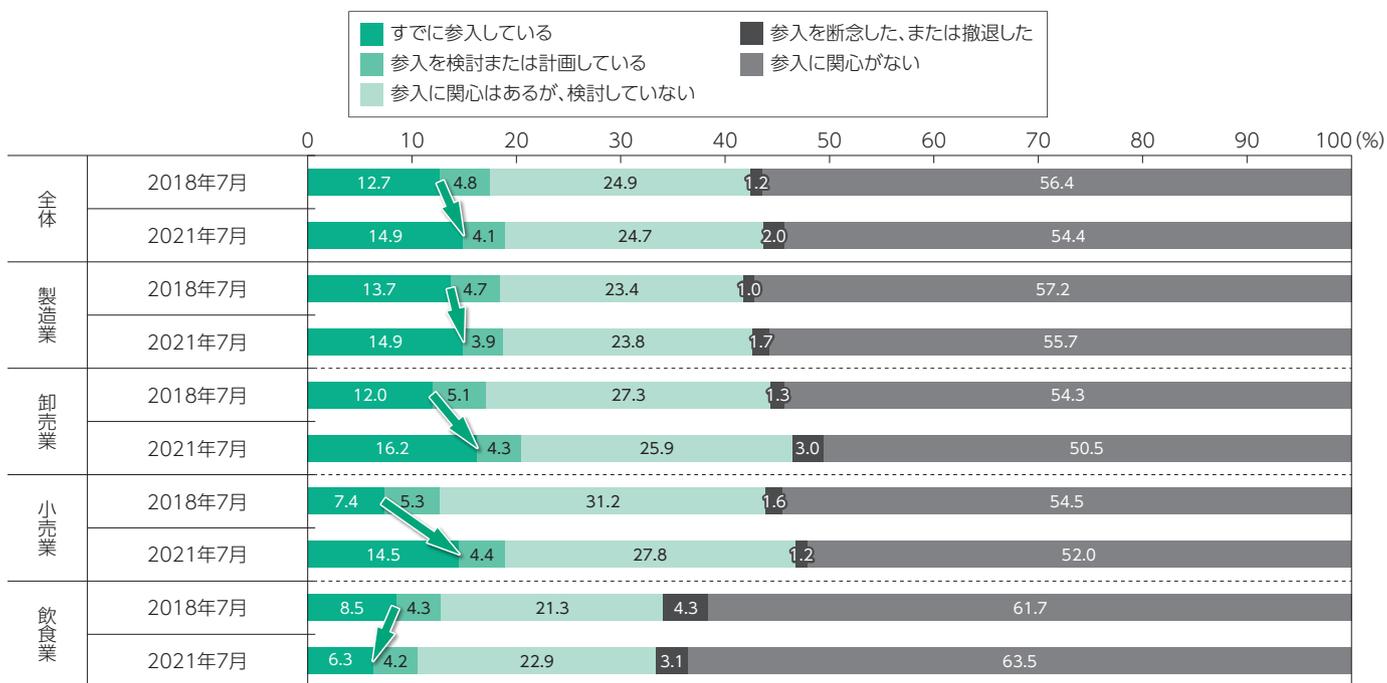
コロナ禍の影響

図4 新型コロナウイルス感染症拡大の影響 製造業と卸売業でマイナスの割合が低下



農業参入

図5 農業参入の状況 参入割合はおおむね増加



小売業で大きく上昇



食品関連企業の農業参入の状況は「すでに参入している」が14.9%となり、2018年7月調査から2.2ポイント上昇しました【図5】。

業種別では、小売業が同調査から7.1ポイント上昇し14.5%、卸売業が4.2ポイント上昇し16.2%

製造業が1.2ポイント上昇し14.9%となり、飲食業は2.2ポイント低下して6.3%となりました。

製造業では、品目が「農産保存食品」「酒類」「飲料」の企業で「すでに参入している」割合が約3割と、他品目に比べて高くなりました。

小売業は約半数が取り組み



SDGsに「すでに取り組んでいる」との回答は、小売業(42.0%)

(情報企画部 坂本翠)

で最も高く、次いで飲食業(23.7%)、卸売業(11.7%)となりました【図6】。具体的な取り組み内容は、企業種で「地域への貢献活動」が最も高く、次いで、製造業、卸売業、小売業で「環境保護活動」、飲食業で「商品・サービスの開発・見直し」が続きました【図7】。

結果の詳細は日本公庫ホームページに掲載しています。



【調査概要】

調査時点 2021年7月1日

調査方法 調査票による郵送アンケート

調査対象 公庫の融資先を含む全国の食品関係企業(製造業、卸売業、小売業、飲食業)6893社

有効回収数 2880社(回収率41.8%)

うち、食品製造業1805社、食品卸売業716社、食品小売業260社、飲食業99社

※1:本文中にある▲は、マイナスを示します。
※2:DI(Diffusion Index)動向指数は、前年同期と比較して「増加する(良くなる)」と回答した割合から「減少する(悪くなる)」と回答した割合を差し引いた数値です。

景況DIは、売上高DI、経常利益DI、資金繰りDIを単純平均した値です。

SDGs

図6 SDGsへの取り組み 小売業はすでに約半数が実施

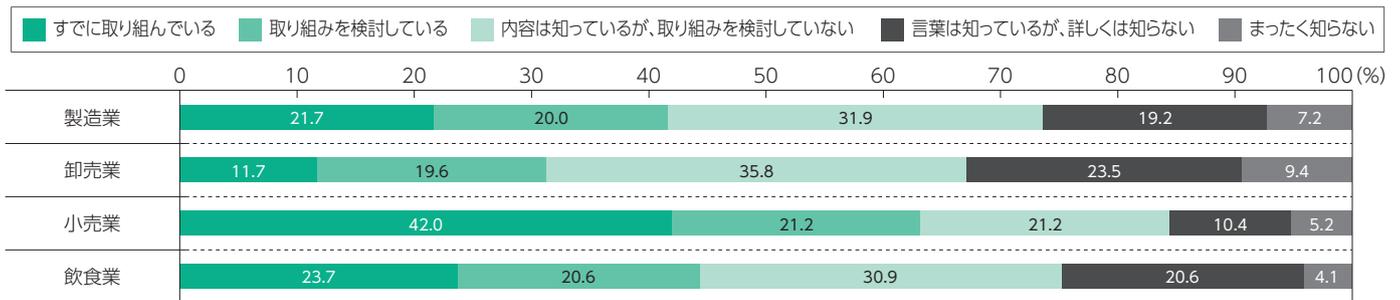
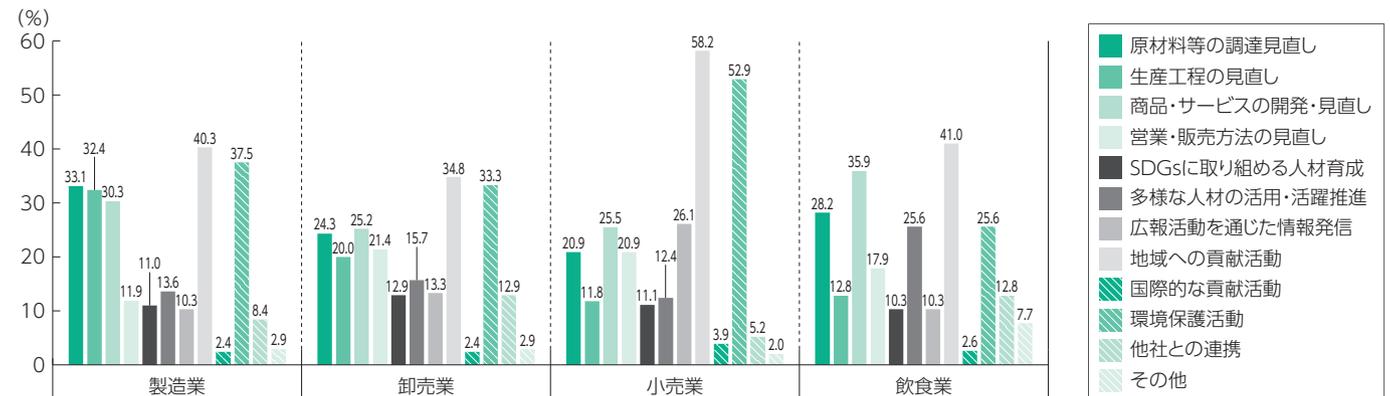


図7 SDGsに関する具体的な取り組み内容 地域への貢献活動目立つ



シーンと静寂に包まれた
4万本余のほだ木が息をする
陽被覆と水遣りの微妙な作業
大自然の神秘的な恵みを頼みに
雪結晶や朧月の奇跡になる

農と食
の邂逅

芳賀 幸子 さん

岩手県山田町

佐兵衛家のてまひまきのご園

岩手県山田町一帯は三陸の海風を受け、高品質の乾シイタケ生産の産地として知られ、原木乾シイタケが全国品評会で最高の名譽に賞される農林水産大臣賞を受賞。しかも、今日の後継者不足の農林業に親子二代の若い後継者である。





P19:手に取ると小さくて軽い原木乾シイタケだが、その生産現場は重労働で地道な作業が続く
 P20:山林一面にこうしたほだ木が立ち並ぶ風景が広がる(右上) ほだ木は直径10㍉程度のものからひと抱えあるものまでさまざま(右下)
 2019年の台風19号ではほだ場につづく道路も被害をうけ一時通行不能になった(左上) ほだ木の移設作業は人手に頼る(左下)

白く美しい紋様を描く

「雪結晶」

芳賀隆さん(43歳)、幸子さん(42歳)夫妻がハウスで栽培し、冬に収穫する天白どんこのブランド名だ。「匠の技」と「シイタケの生命力」が創り出す幾筋もの白い亀裂が、シイタケのカサの上に美しい紋様を描き出し、それがあたかも雪の結晶のようであることから命名した。春の季語として知られる「朧月」は、春に収穫する露地栽培のどんこのブランド名。丸いシイタケのカサを、雲や霧のかかる「朧月」に見立てて名付けた――。

三陸海岸の中ほどに位置する岩手県山田町。「三陸の海は山を背負った海」という表現がそのまま当てはまる町だ。漁業が盛んな一方で、山の幸の代表といえは原木乾シイタケやマツタケが挙げられる。特に原木乾シイタケは日本有数の産地の一つに数えられる。この山田町で先祖代々農業を営む芳賀家は「佐兵衛家」という屋号を持ち、隆さんが12代目当主となる由緒ある農家である。その歴史と伝統を受け継ぎながら、夫妻が中心となって運営する農園の名前は「てまひまきのご園」。原木乾シイタケやマツタケを中心に、生産と販売を営んでいる。

隆さんは、原木シイタケづくりの名人といわれる芳賀計市さん(78歳)を父にもち、その後継者として期待されている。しかし次世代への事業継承を念頭に、夫妻は自分たちが取り組むブランディングは「人」ではなく、



義父の芳賀計市さんと隆さん・幸子さん夫妻。ともに夫婦で内閣総理大臣賞を受賞（上） 露地栽培とハウス栽培の組み合わせで経営を安定化（下）

「商品力」に依拠するものでありたいと考えている。それが「雪結晶」「朧月」を生み出した。2019年度、夫妻は40歳で農林水産祭林産部門で内閣総理大臣賞を受賞した。隆さんは生産や経営面での取り組みが、幸子さんは規格選別や対面販売を中心とする販路開拓が、それぞれ評価されての受賞となった。親子二代にわたる受賞である。

やりたいことを突き詰めたい

夫妻は岩手県遠野にある農業高校の同級生。卒業後、隆さんは鳥取市にある日本きのこセンターが運営する学校へ進学、卒業後は実家に戻り就農した。幸子さんは盛岡の短大へと進み、結婚後は「自分のやりたいことをやるのがよい」という家族の声に後押しされ、山田町で介護の仕事に就いた。「何でも突き詰めていく性格」という幸子さんは、高齢者に多い脳神経系の疾患について学ぼうと地元の病院の看護助手も経験するなど、ひたすら介護の世界をまい進する。36歳の時、三人目の妊娠を機に介護の仕事を退き、家に入り原木乾シイタケの仕事に本格的にかかわるようになった。

介護の仕事は高齢者の状態、状況によって都度、臨機応変な対応が必要になる。長い間、介護の仕事をしてきた幸子さんが販売担当となった時、消費者との対応の中でその経験やスキルが遺憾なく発揮され、販路拡大につながったことは想像するに難くない。目下のところ、幸子さんの対面販売は順

調に成果を上げています。盛岡の百貨店では常設コーナーもでき、リピーターも増えてきた。お客さまからお客さまへの口コミもありたい。品質を落とさないために注文を受けた分だけ袋詰めをするので忙しさは増すばかりだ。そのうえ、機会があれば札幌、室蘭と各地に足を延ばし販路拡大に余念がない。東京の岩手県アンテナショップでの販売実績も持つ。袋詰め作業場で出会った義母の



発芽した段階でどんなシイタケに育つかを見極めるのが「匠の目利き」(右上) 一つとして同じ模様がないのも原木乾シイタケの魅力(左上) 幸子さん曰く「お義母さんは原木乾シイタケの規格選別の達人」(下)

あつ子さん(71歳)も「この人がいないと回らない。よく売っていますよ」と太鼓判を押す。原木乾シイタケは高級食材だ。「雪結晶」は一袋8〜10個入りで総重量は100g。一袋が3500円前後する。それでも幸子さんは「対面販売のおかげで、この値段で大丈夫、と感じています」と言い切る。

幸子さんは消費者と直接向かい合い、原木乾シイタケの栽培方法や調理方法を丁寧

に説明する。乾シイタケは、水に浸して冷蔵庫で2日かけて戻すことがポイント。料理の「時短」や「省力化」が目につく昨今であるが、この手間を惜しまないことで料理の仕上がりが違ってくることを強調する。戻した乾シイタケは一口大に切り、ジューという音と共に油でしっかりと炒めて、コリツとした歯ごたえに。シイタケ本来の香りがあるから香辛料は使わない。味付けは皿に取り分けた時にパラパラと塩を振る程度で十分。シンプルであるがゆえに商品の良さや風味がストレートに伝わり、試食が購入につながるケースが多い。それは大きな自信になる。

いまだ深い爪痕を残す災害

原木乾シイタケづくりは手間がかかるうえに重労働だ。原木は近くの山林を立ち木購入し、毎年1万5000〜2万本のほど木に植菌、1年間寝かせて菌がほど木に回るのを待つ。そしてハウス栽培で2年使ったのち、3年目にそれらを露地に移す。隆さんが管理している有効ほだ木は全体で約10万本のぼる。収穫した原木シイタケは機械で乾燥する。

ハウス栽培では「匠の目利き」が重要になる。「これは大きく立派なシイタケに育ちそうだ」という芽を選んで、散水の前にその一つ一つにビニール袋をかぶせる。散水後に袋はずしておく、やがてカサに白い亀裂が生まれ雪の結晶のような紋様ができ、身もしまったシイタケに成長する。

昨年は如何せん寒すぎて例年の半分も収穫量がない年だった。しかも2019年の台風19号ではほだ場が被害を受けたばかりだ。東日本大震災の影響もいまだ払拭できていない。原発事故の後、国や県のガイドラインなどに基づき、安心・安全なシイタケ栽培に取り組み続けている。それでも「価格は震災前に戻っていない」という。風評被害への補填はなされているが、補填金額が損失に及ばないケースもあるのが現実らしい。

後ろを向いてばかりはいられない。いま、幸子さんは「シイタケにはまだ代表的な加工品がないから」と原木シイタケを使った加工品づくりに熱意を注ぐ。コンセプトは「日持ちがして、すぐ食べられる。味付けは素材で素直」。料理人、デザイナーなど多彩な人々の協力も得て構想は実現へと向かっている。「もっともつと仲間を増やしたい」というのが幸子さんの願いだ。「同じ熱量、同じ目線の人」「異業種の友人」と、仲間をつくりたい。冬の透明な空気の中で彼女の金髪がひときわ明るく輝いてまぶしい。目立つのは嫌いだけれど、自分のおもうようなヘアスタイルにするのがポリシー。次に会う時には、どのような髪の色で「自分らしさ」を表現しているのだろうか。昨年末、三陸沿岸道が全線開通した、今後岩手県への人の往来と物流が活性化する。その気運の中で、彼女の頑張りや岩手県の6次産業化のけん引力の一翼となり仲間が集うことを期待したい。

(秋岡栄子／文 河野千年／撮影)

東京工業大学特任教授

米田 雅子



●よねだ まさこ
山口県生まれ。建設業、森林、防災など広い分野で分野横断的な研究に取り組み。2003年「林建協働」、08年「基幹作業道」、10年「次世代林業システム」を提案。現在、「一般社団法人日本プロジェクト産業協議会（JAPIC）森林再生事業化委員会特別顧問、建設トップランナー倶楽部代表幹事、一般社団法人防災学術連携体代表幹事、日本学術会議会員。

政

府は2050年までに温室効果ガスの排出量を実質ゼロにする「カーボンニュートラル」を目標に掲げている。森林は「二酸化炭素（CO₂）を吸収し、木材は建築物などに利用することで炭素を貯蔵し、木質バイオマスは再生可能エネルギーとしてCO₂排出の削減に寄与する。つまり、森林はカーボンニュートラルを多段階で実現する切り札である。本稿では、これらの中で森林のCO₂吸収に焦点を当てて、排出権取引制度について考える。

国が認証する「Jークレジット」制度は、省エネ・再エネ設備の導入、再生可能エネルギーの導入、森林管理による温室効果ガスの排出削減・吸収量をクレジットとして認証する制度である。ベースライン排出量（対策を実施しなかった場合の想定CO₂排出量）とプロジェクト実施後排出量の差の排出削減量を「Jークレジット」として認めている。

林業におけるJークレジットでは、森林経営によるCO₂吸収を認めている。具体的には、間伐による

森林の成長促進と、木材としての利用目的で木を収穫する主伐を含む計画的な森林経営にクレジットを認めている。主伐によってCO₂吸収量は減少となるが、植栽と下刈りなどをおこなって森林を育成し、認証対象期間（8年間）における吸収量の累計がプラスになればクレジットが認められる。

木は成長期にCO₂を吸収して炭素として固定する。木は光合成と同時に呼吸もしており、年数を経るとCO₂の吸収量が少なくなるため、成熟した人工林は伐採して、木材として利用し、植林をするのが望ましい。また、間伐しない人工林は、太陽光が当たらなくなり、不健康な「もやし木」になる。間伐によって健康な森を育て、CO₂吸収量を増やすことが重要である。Jークレジットは、人の手を加えることで増えたCO₂吸収量の取引を後押しする。

ただし、排出権取引の仕組みが国際的にバラバラで、統一されていないことは問題である。排出権取引の国際認証機関は、国連や政府、民間など複数あ

る。世界の標準は、森林の吸収量ではなく、森林減少を食い止めてクレジットとするものである。世界では毎年、森林面積が大幅に減り、砂漠化も進行している、例えばブラジルの熱帯雨林で毎年減るのを食い止めたなら、その分をクレジットにできる。しかし、残念ながら、日本のJ-クレジット排出枠はまだ海外と売買できる状況にはない。政府が他国の温室効果ガス削減を支援する「2国間クレジット制度」を使えば、海外に売ることが可能と思われるが、まずは国内市場を育てていかなければならない。

雨

が多く多様な気候帯を持ち、草木が育つ風土に恵まれた日本では、気候を生かした循環型林業ができる。森林の吸収量が今よりの程度増えたかでクレジットを作れる国である。これはドイツやフィンランドなど、木材を循環的に使う人工林の経営ができる国に限られる。すべての国で成立するわけではない。

長年にわたり日本の木材の価格は低迷していたため、林業の自立的な経営は容易ではなかった。2015年の林業従事者は4万5000人で、1980年の3分の1に減った。現実的には造林作

業にかかる人件費が高く、森林クレジットの取引価格も低調だった。森林・林業の多面的な機能を評価し、産官学の幅広い参加者による取引市場の活性化が必要である。

日本は国土面積の3分の2に当たる約2500万haが森林である。2019年に大気中から吸収されたCO₂のうち、森林によるものは約4590万CO₂と全体の93%を占める。「木を伐って、使って、植える」人工林の循環利用が可能な日本がカーボンニュートラルを達成する鍵は、国土の約7割を占める森林の活用にある。日本はCO₂を年間12億CO₂排出している。まずは国内でCO₂を減らすため、森林の排出権を日本企業が率先して買ってほしい。

森林整備は地球温暖化を抑えるだけでなく、防災などにも役立つ。国産材を100%使う循環型利用を進めることも重要だ。木材自給率を高めるため、付加価値をつけたクレジットを買えば、企業のESG（環境・社会・企業統治）投資にもつながる。長い目でみて企業価値も高まり、結果的に日本が豊かな国になる。

F

カーボンニュートラル実現にJ-クレジット 世界基準と並ぶため積極的な活用を

シリーズ

新・林業人

青木 亮輔 さん

あおき りょうすけ

株式会社 東京チェンソーズ 代表取締役

東京に「小さくて強くて面白い」林業
木を伐り、根っこを売り、おもちゃをつくる
都市と森をつなぎ、山村に人を呼び込む

株式会社 東京チェーンソーズ

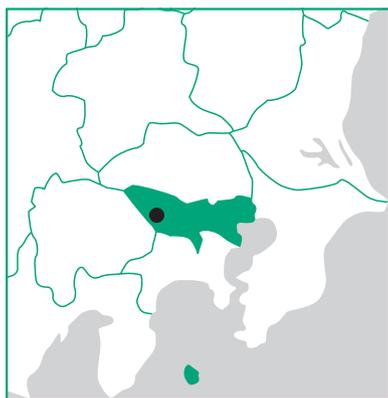
所在地 ● 東京都檜原村

創業 ● 2006年

経営内容 ● 森林の整備・管理、素材販売、
木材加工・販売、森林空間での
各種体験の提供など

従業員 ● 正社員、アルバイト含め30人

URL ● <https://tokyo-chainsaws.jp/>



檜原村おもちゃ工房で (中央が青木さん)。木のおもちゃのほか、日用品も製造

若者4人で始めた

東京チェーンソーズは、代表の青木亮輔氏を含めた20〜30代の若者4人が、2006年に東京都檜原村^{ひのはら}で起業したベンチャー林業会社だ。昨年創業15周年、法人化10周年の節目を迎えた。現在、スタッフは総勢30人、平均年齢約35歳の活気ある林業経営体に発展している。

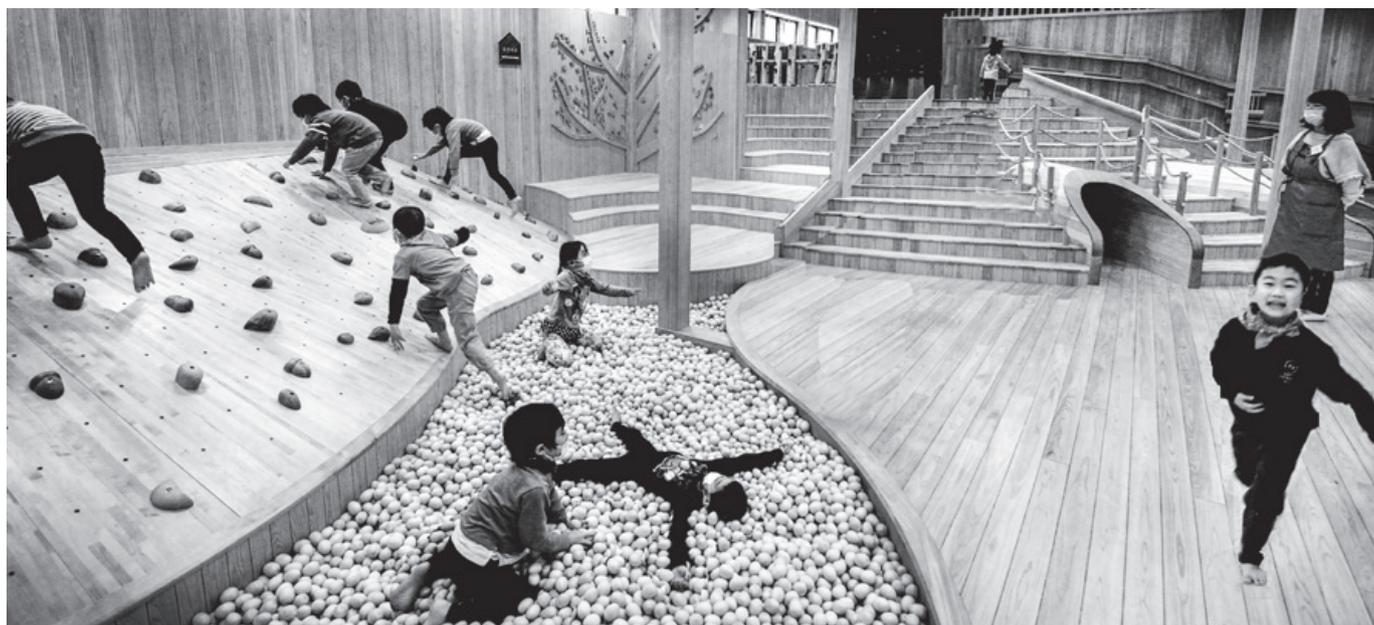
東京都には7万90000畝の森林があるが、20年の丸太生産量は全国43番目の2万8000立方メートルで、林業の規模はとても小さい。だが、東京都内という国内最大消費地にあるメリットを生かすことで、他とは異なる林業の経営モデルを実現できる可能性に満ちている。

東京チェーンソーズの起業は、その可能性にかけた挑戦だった。規模は小さいが、都心に近いゆえの利点を生かし、「情報を発信して山の現状を知ってもらおう」「顔の見える林業をする」「自立できる林業を確立する」という目標を掲げ、新しい林業をめざして、当時勤めていた東京都森林組合から独立した。

東京都森林組合に合併する以前の檜原村森林組合で働いていた縁で、檜原村に拠点を定め、山の中の古民家を借りて事務所を開いた。

組合出身とはいえ実績のない林業会社が仕事を受注することは難しく、組合の下請けからスタートした。09年に東京都の林業事業者の認定を受けてからは元請けの仕事も徐々に増え、一方では独立の目標の一つだった「情報発信」も進めていった。ただ、HPを作成したりSNSを更新したり、メディアの取材を受けたり、森林で遊ぶイベントを開いたりするなかで、「もっと林業に集中したい」という想いのなかで、東京チェーンソーズから独立し、違う立場で協力し合う人が出てきたり、目標に共感して新たに参加する人があったりと、しばらくは流動的な状態が続いた。

理想や目標がぶつかりあい、なかなか現実には落とし込めないジレンマが続くなか、初めて目標と現実がつながる手ごたえを感じられたのが「東京美林倶楽部」の取り組みだった。その内容は、一般消費者に植林や育林の体験と30年後に伐る間伐材を提供し、集まった会費で再造林をおこなうというもの。構想時には、同業者から「入会金が高いし30年は長すぎる。参加者が集まらないのでは」と心配され、そんな雲をつかむようなプロジェクト



上:2021年開館した「檜原森のおもちゃ美術館」。木のおもちゃ、遊具に直接触れて遊べる体験型ミュージアムで、トイビレッジ構想の核となる施設
下:木を余すことなく使い切る「1本まるごと販売」を進める東京チェンソーズ

トより足元の林業に力を注ぎたいという社内の声もあった。

しかし、2014年に1期目を募集すると、定員の100組がすぐに集まり、これが自信につながった。創業時から続けてきた情報発信も募集の周知に役立ったと実感できた。その後も6期まで常に満員で、現在300組が参加している。目標としてきた「顔の見える林業」や「自立できる林業」が形となって見えてきた。それだけでなく、檜原村を訪れる人が増えたことで地域にお金落ち、林業の仕事がやりたいと移住してくる人まで出てきたというから驚きだ。

木を一本まるごと売る

次の大きな転機は、18年から始めた、木を一本まるごと売る試みだ。始めたきっかけは、17年に国際のな森林認証制度の認証を社有林など25^{ヘクタール}で取得したこと。適切に森林を管理していることは認められたが、生産できる木材が年間生長分の80立方メートルに限られるようになった。一般的な販売方法では売り上げは年間100万円程度で、自立できる林業からは遠ざかってしまう。そこで、木を一本まるごと、余すことなく全てを売ろうことを思



東京チェンソーズの取り組みを通じて、檜原村の森を訪れる人が増えている

いつき、「一本まるごとカタログ」を作成した。

カタログには一般的な丸太や製材品とともに、通常は山に置かれたままになる葉付きの枝や根っこ、樹皮まで商品として写真入りで紹介されている。始めた当初はなかなか売れず、集めた枝葉が朽ちて無駄になったりしていたが、コツコツと営業を続けるうちに、デパートのディスプレイやクリスマスイベントなどさまざまな場所です

われる実績ができてきた。3年目から目に見えて問い合わせが増え、売り上げという目に見える成果に結び付いてきたことで、スタッフのモチベーションも上がってきた。

木の価値を高め、森の空間を使う

一本まるごと売るために、枝や根っこを拾い集め、きれいに洗って出荷する作業は手間がかかる。効率化が求められる時流とは異なるが、その手間は、捨てられていたも

のに付加価値を生み、檜原村の住人の雇用にもつながっている。

檜原村では以前から公共施設の木質化を進めていたが、青木さんの提案をきっかけに、村を木のおもちゃ作家や職人が集まる「トイビレッジ」にしようという構想を立ち上げた。その一環で2019年におもちゃ工房がオープンすると、東京チェンソーズが集めた細い幹や枝が工房でも使われるようになり、木をまるごと売る取り組みも加速。その結果、木材販売は3000万円の売り上げが出るようになった。

木を売って収益を出し、その収益で再び植林して育てるのが自立できる林業の基本だ。その実現に向けて、一本まるごと売る試みが軌道に乗り始めた。とはいえ、足場を固めるにはもう一押しほしい。

そこで次の一手として、昨年10月、社有林を中心に、森林の空間をキャンプ場として提供する新事業をスタートした。キャンプ場を利用する年会費と、テレビなどへの撮影協力、ワークショップの開催などで年間1000万円程度の収入を見込む。新事業の背景には、最近、「森林を所有しているが、固定資産税などの出費がかさむだけで収入がない。なんとか活用できな

いか」という相談が増えていることがある。木材販売だけでは応えきれないが、空間を活用して収入を得る事業が拡大できれば、こうした要望に応え、森林の手入れも進めていけると考えている。

こうして、森林組合の下請けから始まった事業は、森林整備、木材の加工販売、森林空間を活用した体験の提供という3本柱に広がった。21年6月期の実績は売上高約1億3400万円で黒字を確保するなど、経営も安定してきた。

東京チェンソーズの林業を一言で表現するなら「多様性」がふさわしいだろう。青木さんは「多様性がなくなると産業は縮こまってしまふ。多様化してこそ産業は発展する。年商100億円の大会社が1社あることも重要だが、年商1億円の家社が100社あって、それぞれに成長していくことが、その産業を強くし発展させていく。林業にも多様性が不可欠だと思う。小さくて強くて面白い林業が各地で出てくるように、まずは、自分たちが檜原村で成功例を示したい」と語る。成功例の誕生まであともう一歩、か。

(日刊木材新聞社 林貴和子／文
河野千年／撮影)



あか牛と漫画で独創的産業おこす 夢に向かう若者の姿が地域の活力

熊本県高森町
町長 草村 大成

最先端の光情報網が武器

あか牛で名高い熊本県高森町に、若手の劇団員らクリエイターが住みつき、まちおこしの一翼を担っています。私たちの町では、行政と地域住民が一体となり、独創的なまちづくりに取り組んでいます。

高森町の人口は約6300人。熊本県の最東端に位置し、阿蘇のカルデラ内にある町です。阿蘇の雄大な景観をつくり上げているのは、世界一のカルデラである外輪山と、山々が寄り添ったシルエットが美しい阿蘇五岳です。その阿蘇五岳と外輪山の南側の間に位置しており、豊かな自然に恵まれています。一方で、東は大分県と宮崎県に接していて、古くから両県につながる交通の要衝として栄えてきました。

基幹産業は、ずばり農業と観光です。阿蘇の農業には、草原とあか牛の存在が欠かせません。阿蘇は日本一の草原面積を誇り、千

年以上に及ぶとされる採草と野焼きによって草原は維持されてきました。

農地は、阿蘇山の麓の標高520〜880mにあり、平地には阿蘇の湧水を利用した水田地帯が、阿蘇山麓にはあか牛が放牧された草原や畑作地帯が広がります。

観光では、阿蘇の雄大な自然環境や田楽に代表される独自の食文化などを目当てに、多くの人でにぎわいます。

町の中心部には、第3セクターの南阿蘇鉄道の発着駅である高森駅があり、雄大な田園風景の中を悠然と走る観光トロッコ列車が好評です。インバウンドを含めた観光客で賑わいを見せていました。

しかしながら、南阿蘇鉄道は2016年の熊本地震により甚大な被害を受け、未だ部分運行を強いられています。現在、復旧が進んでいます。23年夏の全線復旧を見据えて、行政と地域住民が一体となり熊本地震からの創造的

復興に取り組んでいるところです。

さて、独創的なまちづくりの目玉が、エンターテインメント業界との連携です。もともと、高森町の大きなアドバンテージとして、14年までに町内全戸に敷設した光ブロードバンド通信網の整備を挙げることができました。

行政と住民が正しく、わかりやすく、利便性の高い情報を「共有・共感」する基本理念を掲げ、町の情報基盤の構築を急いだのです。この光通信網をベースに、義務教育における教育の情報化（ICT教育）を全国に先駆けて取り組みました。

国際化、情報化といった新たな時代に求められる人材育成を、「ICT教育のトップリーダーとしての役割である」との自負を持ち、今日まで展開してきました。

情報基盤を構築したことで、全国の情報サービス分野の企業から注目が集まり、18年に東京都内の漫画出版社「コアミックス」の経営戦略



profile

草村 大成 くさむら だいせい

高森町長。1967年高森町生れ。日本大学を卒業後、熊本市でレコード会社を17年間経営。2011年に当時熊本県内最年少首長として初当選。現在3期目。南阿蘇鉄道株式会社の代表取締役も務め、熊本地震からの全線復旧に向け精力的に活動。「まっすぐ・ぶれずにやりぬく」「スピードは最大の付加価値を生む」を成長戦略に掲げ、地方創生のトップランナーとしてリーダーシップを発揮。

熊本県高森町

熊本県の最東端にあり、東部は宮崎県西臼杵郡、東北部は大分県竹田市に隣接する。南阿蘇の中でも特に奥座敷といわれる、静かで自然の安らぎあふれる地域で、まさに豊かな自然がそのまま残された野の花の郷。以下の6つに挑戦中。「観光立町を実現するまちづくり」「町の情報化を基盤とするまちづくり」「行財政改革・改善を実現するまちづくり」「地域産業が元気なまちづくり」「誇りと夢と元気を生み出し教育によるまちづくり」「健康いきいき&子育て楽しいまちづくり」



上:ケーブルテレビで町のニュースを伝える096k熊本歌劇団の団員
下:阿蘇の草原に放牧されるあか牛

とマッチし、高森町に拠点を設けていただくことになったのです。

高森町は、「コアミックスと」エンターテインメント業界と連携したまちづくり」に関する協定を締結しました。エンタメ業界の活力と発信力を地域に取り入れ、国内外の漫画家の制作拠点化や、漫画から発展するアニメや映像、キャラクターなどの新しい産業の創出・誘致をめざすものです。

漫画による「人・社会・ビジネス」の創造、高森型地方創生へスピード感を持って取り組むことになりました。

具体的には、まず、コアミックスが創設した女性歌劇団である「096k熊本歌劇団」の団員22人が、20年11月、町に移住してきました。町は彼

女ら全員を地域おこし協力隊として任用し、主に町の広報活動を担ってもらっています。舞台に出演する一方で、町独自のケーブルテレビである「たかもりポイントチャンネル」で町のニュースを町民に伝えたり、動画配信サイトで高森町の魅力を若者の視点で配信したりと、団員には「二足のわらじ」で活躍してもらっています。

次に、23年4月から、南阿蘇地域で唯一の県立高校である「高森高等学校」に、現役の漫画家や編集者による指導が受けられる「漫画関連学科」が熊本県により新設される予定です。海外でも、日本の漫画はクールジャパンコンテンツの一つとして人気です。若者への訴求力は大きく、全国各地から入学を希望する者が殺到することが想定されます。そこで、町営の学生寮や、実習で

使う漫画制作機材の導入、ブロードバンドの整備なども計画中です。

若者が高森町に魅力を感じ、夢を持って頑張れるように全力でバックアップしていきます。若い世代が夢に向かって努力する姿は、町に活力をもたらしてくれるはずですよ。

あか牛で持続可能な農業をめざす

阿蘇の農業に欠かせないあか牛は、牧野への放牧により足腰が強く、かつ、粗飼料に適應しやすいよう品種改良された褐毛和種です。

熊本県産牛肉消費拡大推進協議会によって「くまもとあか牛」の名でGI登録がなされています。

あか牛は夏場、草原に放牧されます。舎飼い

となる冬場には、刈り取った草原の草を餌や敷草として利用してきました。敷草は牛のフンと混ぜることで堆肥に形を変え、その堆肥を熟成させ田畑に還元します。

この循環型農業が長年にわたり繰り返されてきました。この農業の営みが世界的にも高く評価され、2013年、「阿蘇地域」は「世界農業遺産」に認定されています。

かつて阿蘇地域には、水田と牛と露地野菜、牛と露地野菜といった複合経営体が多くありました。ところが、昨今の価格低迷や就農者の高齢化で、ダイコンなど重量野菜である露地野菜の生産が減少し、高収益野菜の夏秋トマト、ナス（ヒゴムラサキ）など施設型野菜の導入が進んでいます。

従来の複合型経営から単一型経営の大規模で専門的な経営へと変わり、将来を見据えた、より安定的な経営へと変貌しつつあります。

一方、高齢化や離農によって、牛を飼養する農家は、減少の一途をたどり始めています。そこで、町における有機農業の推進を目的に堆肥センター「阿蘇高森オーガニックアグリセンター」を20年前に開設し、草の刈り取りから堆肥の生産までを町営でおこない、農家に利用してもらうシステムを構築しました。

町営の堆肥センターで生産する堆肥の品質は、農家からのお墨つきを得ていて、つくる側としても堆肥の生産が追いつかなくなるなど、嬉しい悲鳴を上げています。

よく調べてみると、土壌中の病害を抑制する拮抗菌という菌の存在が判明しました。それが

土壌中で作用し、病害の発生を抑えてくれるそうです。

そのため、連作障害を起こしやすいため、土壌に散布することで地力が回復する効果が得られるのです。実際に利用する農家から「土壌が元気になった」「作物に虫がつかない」などの声が多く寄せられます。

農業師匠制度で参入者を育成

新規参入者を含めた農業従事者の確保については、高森町を含む阿蘇地域全体で取り組み着手し、成果を上げています。

Uターン、Iターン、Jターンなどの新規参入者を、「農業師匠制度」という制度で受け入れます。2016年、阿蘇地域の7市町村で開始しました。

「農業師匠」とは、阿蘇地域で新たに就農を希望する人に必要な技術や知識を指導してくれる阿蘇地域の先進農家のことです。全体では野菜や果物、花き、畜産などの分野で63人の農業経営者が、また高森町では、あか牛、ナス、トマト、花き（トルコキキョウ）などの分野で11人の農家が登録しています。

高森町では、2泊3日の短期プログラムを組んでいるのが特徴です。高森町の若手農業者のリーダーや、農業師匠夫妻に、高森町での農業を通じて得られた楽しみや生きがい体験などを語っていただいています。

さて21年度、SDGsへの貢献と農業による地域の活性化を同時に実現できる取り組みとして、農産品の生産過程で商品にならない野菜を

乾燥野菜として販売する新たなプロジェクトを始めました。

京都に本社のあるベンチャー企業「ハッケン」阿蘇農業協同組合、肥後銀行、肥後銀行グループの人材マッチング会社、と5者間で協定を結びました。世界農業遺産認定の阿蘇ブランドや自然環境などの地域資源と、農協の営農技術や知識、農産物の集配などに関するネットワークに加え、人材マッチング会社の人材を集めるノウハウを生かしていきます。

具体的には、野菜を収穫する際の規格外品や、生産段階で間引かれる野菜などを安く集荷し、温風乾燥機を使って水分を抜き、乾燥野菜に仕上げます。そして阿蘇の大自然のストーリーを添えブランド化することで付加価値を付けて商品化します。

生産者と消費者を巻き込み、廃棄が起りにくい生産・流通工程の仕組みをつくり、生産者にとっては廃棄コストが一転して収益に、高森町にとっては雇用創出・地場連携・ふるさと納税の返礼品化に、消費者にとっては健康増進や調理時間の短縮に、協力企業や投資家にとっては地域との連携やSDGsへの取り組みなど多くの課題解決につながるプロジェクトとなります。

この「四方よし」のビジネスモデルの実現に向けて取り組みを進めているところです。

今後、「自治体×スタートアップ企業」のお手本となるロールモデルとして全国から注目されるよう、より多くの人を巻き込みながら活動していきます。

北京にない和食店とは

北京生活20年のベテランに北京の美味しいものを尋ねたら、「ロバ肉バーガー」と「羊蝎子(羊の骨のスープ)。特にストローで吸う髓液がうまい」という。残念ながらまだ食する機会がなく、北京1年余りの自分にはまだまだ奥深い世界があるのだと認識させられた。

北京の代表的な食べ物といえば羊肉の料理だ。なかでも火鍋と、串焼きが人気である。

辛い料理が浸透しており、北京のそれほど辛くない火鍋も個人的には好きだが、四川や重慶式の火鍋料理店に勢いを感じる。ゴマだれに香菜(パクチー)やその他薬味をのせてハフハフしながら食べ

るのが至福の瞬間だ。

羊肉串はクミンの香りが食欲をそそる。ビールのお供に最適である。

そういえば、最近の中国の若者は酒を飲まない人が多い。ちよつと洒落た中華料理店でも、若者のグループ(2〜3人が多い)は、一切飲まないか、赤ワインを飲むか、という感じである。また若者世代には、白酒よりもアルコール度の低い清酒がより好まれるのか、日本式居酒屋では中国人カップルが清酒をワインクーラーに入れて飲んでいる姿をよく見かける。

さて、北京にはおよそ20万軒の飲食店があるといわれている。新

型コロナの影響で、売り上げが大きく減少したこともあり、店舗更新のスピードは速い。特にショッピングモール内の飲食店などは、ちよつと流行らなれと思つた店はすぐに閉まり、別の店に変わる。日本に比べると「老舗」と呼ばれる店も圧倒的に少ない。

そのような中で、日本料理店はおよそ3000店舗あるといわれている。その多くはオーナーも料理人も中国人であるが、味の水準は高い。ハイエンド層向けの料理店でも、必ずしも日本人の料理人がいるわけではなく、客単価4000元(約7万2000円)の超高級寿司屋の職人が香港人だったりする。しかし、こうしたハイエンド層向けの料理店では多くの食材を日本から輸入しており、日本産食

品の輸出促進に少なからず貢献している。

一方、日本から進出した牛丼屋やうどん屋などのファストフード店やラーメン屋なども健闘している。ショッピングモールのフードコートを巡ってみると、特にファストフード店は、中華系よりも安いくらいの価格帯で提供している。こうしたファストフード店が日本と大きく違うのは、辛いスープなど現地化したメニューを多く採用しているところである。逆に、日本の看板メニュー(例えば、普通の牛丼)は、目立たない。

また、寿司、焼き鳥などの日本食も人気だ。が、しかし時折無性に食べたくなる、日本蕎麦の専門店は北京で見かけたことがない。中華料理と日本料理の一番の違いは油の使用量だというのが、中でも蕎麦はさっぱりしすぎ、かつ、中国人には地味に見えるのかもしれない。食文化の受け入れのバロメーターとして、見守っていきたい。

ぶりり 食探訪

地球の街から

北京



ある火鍋店で注文した牛肉。立体的に派手に飾り付けるのが中国風



同店の刺し身盛り合わせ。まるでフラワーアレンジメントのよう

三上 善之

在中国日本国大使館
参事官

みかみ よしゆき
1977年神奈川県生まれ、神奈川県育ち。2001年農林水産省入省。20年から現職。農林水産物・食品の輸出促進に向け、食品・動植物検疫関連の規制への対応などに取り組んでいる。

熱帯荒廃地を農地に変える技術

国立研究開発法人 森林研究・整備機構 森林総合研究所
立地環境研究領域 土壌特性研究室 主任研究員

藤井 一至

現

在、人類は土壌という限りある資源の枯渇に直面している。地球の陸地面積のわずか11%の肥沃な農地で世界人口の8割、60億人の食糧が生産されるといふびつな構造がその原因だ。土壌劣化の深刻化した畑は放棄される一方で、熱帯林は伐採され耕地化が進む。食糧の増産と森林保護を両立するためには、森林の豊かな土壌を消耗し続けるだけではなく、途上国でも調達可能な資材で継続できる土壌再生技術の確立が不可欠である。

私が調査を継続しているインドネシア東カリマンタン州では、天然林を開拓し農地として数年間耕作した後に放棄され、やがて「不毛な草原」に変化した土地が多い。この荒廃地を農地として再生させるには、有機物の回復と酸性化した土壌の中和が必要となるが、途上国では化学肥料や石灰など必要な資材の投入が難しい。さらに人間には土壌を作ることはできないうえ、自然条件での土壌生成は緩慢なプロセスで、1センチメートル厚の生成に100〜1000年単位の非常に長い年月を要すると考えられてきた。ところが、私が調査した元天然林の荒廃農地では、約30年間という短期間に、急速に土壌有機物が回復していた。これは、樹木・微生物の酸性土壌への適応によるものである。

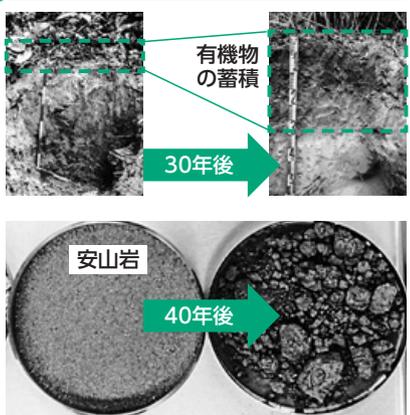
土壌の酸性化はこれまで植物生産や微生物活性を制限する土壌劣化そのものとみなされてきた。しかし、酸性土壌に適応した樹木・微生物の一部には土壌有機物量の増加を促進する以下のような効果がある。まず、土壌が酸性

になると、植物根やキノコの菌糸から有機酸の放出が高まる。その有機酸の働きによって難分解性の木質成分であるリグニン分解酵素が活性化され、分解された産物が有機物として土壌に蓄積する。

こ

の一連のプロセスは、人が作れないと思いついて人工土壌の生成にヒントを与えてくれるかもしれない。リグニンに富む有機物資材には、コーヒーかすやヤシガラなどの都市ごみも含まれる。分別して回収できれば、樹木・微生物の働きにより、熱帯に広がる荒廃地を豊かな土壌に変えられる可能性がある。すなわち、都市ごみを利用して人工土壌を豊かな農地に変え、炭素貯留を高める効果も期待でき、ひいては耕地化後には酸性を中和できる効果も見込める。これは超循環型社会の構築にも貢献し、荒廃地再生に限らず、ごみから土を作る必要がある宇宙開発分野のテラ・フォーミング(惑星地球化計画)への応用の可能性をも秘めている。

F



上: 荒廃地の劣化土壌の再生 (2013年インドネシア東カリマンタン州) 下: 人工土壌の原料となる岩石粉末からの土壌生成の事例 (2021年奄美大島)

Profile

ふじい かずみち
土の研究者。1981年富山県生まれ。京都大学農学研究科博士課程修了。博士(農学)。第1回生態学会奨励賞、第33回土壌肥料学会奨励賞、第15回農学進歩賞受賞。著書『土 地球最後のナゾ』(光文社)で河合隼雄学芸賞受賞。

俳句が 告げる季節

春一番あらかた急^せかしては発^たたす 翔

天気予報で「今年の春一番は……」と耳にすると、身構えて外に出る季節がやってきたな、と思う。急変する風に、心や体の調子が続いていられないように踏ん張らねば、と力が入る。春という響きには、つい浮き足立つわが身を、守ってくれている言葉なのかもしれない。



萌芽に春の息吹をみる

大高 翔

おおたか しょう

俳人。徳島県阿南市生まれ。立教大学卒業。13歳より作句。藍花(あいばな)副主宰、俳人協会幹事。第四句集『帰帆』にて第一回俳句大学大賞。

【季語】春一番(季=春)

いぎ 壱岐や能登、志摩以西の漁師が使っていた風の呼び名。日本海低気圧によって吹く風で漁の海難、フェーン現象による火災、雪崩や融雪洪水につながる風をもたらす。立春前後に春一番が吹き、木々の芽を緩ませ、春二番で花が咲き始めることが多い。春の到来を告げる風として、戦後、新聞などで多く使われ、一般にも広まった。傍題に、春一、春二番、春三番、春四番など。

参考文献：榎本好宏『季語成り立ち辞典』（平凡社）、『日本大歳時記』（講談社）

『歩くとなぜいいか?』

大島清著 P H P 研究所



2007年5月発行・682円

歩くことの楽しさを明らかに

青木宏高（NPO法人「食材の寺小屋」理事）

ある調査によれば、日本人の散歩愛好者数はおよそ4200万人余を数えるそうで、日本人の三人に一人がウォーカーということである。散歩の達人といえば、即座に名前が挙がるのがアインシュタインと、そしてもう一人が勝海舟である。アインシュタインと言えばノーベル物理学賞が思い浮かぶが、衆人を前に大口を開け舌を出し「あかんべー」をした報道写真が世界中に発信され、驚かされた。

それと、散歩をいち早く実行した日本人は勝海舟である。勝海舟は、江戸開城や維新前夜に活躍し、江戸を戦火から救った幕末のヒーローである。当時、用もなく町の中をぶらぶらと歩きまわる行為は良くないこととされていたが、勝海舟は歩きまわるのが好きだったらしい（『散歩

礼讃』太陽企画出版）。この本によれば、勝海舟は長崎出島で公園を散歩している外国人の姿をよく見かけ、その姿が実に様になっている、歩く姿勢や速度の無理がないと述べている。

勝海舟は、江戸の町を隅々歩き、後年、この時の散歩が江戸の人々と気持ちを通わせ、維新前夜や江戸開城の際などに非常に役立ったと語っている。

漢方、つまり中国から伝来した医療や日本古来の和方医学では、散歩は医学用語だったらしい。今日、健康と意味を一にするのも納得。

『歩くとなぜいいか?』この本を書いた大島清さんは京都大学名誉教授、脳科学者、医学博士である。この本には「なぜ」の答えがある。例えば、「人はなぜ歩くのだろうか」の問いに、「足があるから」「道があるから」「ダイエツトのため」「生活習慣病予防のため」「考えことは歩いた方がまとまりやすいから」などなど。

これらはどれも正解である。散歩に出ると実際に多くの人が歩いているのに出くわし、みんな楽しそう。苦しんで歩いている人など一人もない。「人はなぜ歩くのか?」の答えとして「楽しいから」があつていい。大島さんはこれが一番目にあつていいという。

本には戸籍簿のようなものがあつて、巻末に第1巻1刷の発刊年が記載されているが、最新本は1版53刷。このようなロングセラーは初めてだ。記憶にない。楽しみながら健康になる、そんなプログラムがこの本には無数にある。

読まれます 三省堂書店農林水産省売店における農林水産関連書籍 売り上げ上位10冊 (2021年12月1日~12月28日)

タイトル	著者	出版社	税込価格
1 逐条解説 漁業法	漁業法研究会／著	大成出版社	6,160円
2 東シナ海 漁民たちの国境紛争	佐々木 貴文／著	KADOKAWA	990円
3 どう考える? 「みどりの食料システム戦略」(農文協ブックレット23)	農山漁村文化協会／編	農山漁村文化協会	1,100円
4 季刊地域 No.47 2021年秋号(特集:使い切れない農地 どうする? 誰に託す?)	農山漁村文化協会／編	農山漁村文化協会	943円
5 農政トライアングルの崩壊と官邸主導型農政改革 安倍・菅政権下のTPPと農協改革の背景	作山 巧／著	農林統計協会	1,980円
6 百姓貴族(7) 通常版	荒川 弘／著	新書館	836円
7 米産業に未来はあるか——歴史を見つめ、明日を展望する	農政調査委員会／編	農政調査委員会	2,970円
8 食農と林業のバリューチェーン	斎藤 修／著	農林統計出版	3,960円
9 概説 改正漁業法	小松 正之／監修 有蘭 眞琴／著	成山堂書店	3,740円
10 超加速経済アフリカ LEAPFROGで変わる未来のビジネス地図	椿 進／著	東洋経済新報社	1,980円

山形支店

「SEADS」研修生に 出張講義

山形県鶴岡市は2020年に、「鶴岡市立農業経営者育成学校（通称：SEADS）」を開設。農業に関心の高い若者を募集し、農業を経営する人材を育成しています。

山形支店では、「事例から学ぶ農業経営の始め方」と題し、講義。新規就農事例や失敗事例から、新規就農の難しさ、対策などについて説明しました。研修生から、就農時の資金調達について具体的な質問があり、また「具体的な事例を知ることができ有意義だった」などの感想が寄せられました。

10月21日、於：鶴岡市、参加者：研修生9人



全国から集まった精鋭の研修生

大津支店

人材活用の課題に 熱い議論

国内市場縮小、気候変動などの激しい環境変化のもと、農業経営と農政の新しい展望を探るため、「次世代農業経営勉強会」を開催。若手経営者有志が課題を持ち寄り、自由闊達に意見交換をし、継続的に交流することが会の目的です。

第1回の今回は、人材の採用、育成をテーマとしました。出席者からは「従業員が働きやすい環境をつくることが重要」「従業員の目的を叶える場になる」との発言があり、熱い議論が交わされました。

11月11日、於：大津市、参加者：若手農業経営者6人、近畿農政局滋賀県拠点と共催



互いの取り組みを熱心に聴く

広島支店

経営の多角化めざす 取り組みに学ぶ

広島支店では、農業経営アドバイザーのスキルアップを目的に研修会を毎年開催しています。

セミナーでは、コロナ後を見据えイチゴ観光農園を開始したコマツナなどを生産する中池哲平氏が、経営の紹介とともに、今後の事業展開などを発表。そのうえで、専門家のアドバイスを情報提供がいかに重要かを力説しました。

参加者からは「今後アドバイザー活動をおこなううえでのヒントが得られた」などの感想が寄せられました。

11月24日、於：広島市、参加者：農業経営アドバイザー他42人



観光農園開園までの苦労やコロナ対策なども発表する中池氏

仙台支店

コロナ禍における 次の一手を考える

コロナ禍における事業の再構築を検討する機会として、東北大学、中小機構と連携しオンラインセミナーを6～9月に開催。農業、宿泊業、飲食業、製造業などの多様な業種の経営者の参加がありました。

第1回は、新たな事業展開のアイデアをグループに分かれディスカッション。第2回は、「経営理念、経営ビジョン」を明確にしたうえで経営戦略を検討することの重要性や意義について、事例をもとに講師から説明を受けました。第3回は、経営課題の解決策を「デザイン思考」の手法を取り入れ議論しました。第4回では、損益管理の視点を用的販売戦略を検討する方法をもとに、自社の事業戦略を再構築する際のポイントを学びました。

参加者からは「実践的なアドバイスを今後の経営に生かす」「セミナーで出会った異業種との新規取引を開始した」などの感想が聞かれました。

開催日：6～9月に全4回、開催形式：オンライン、参加者：公庫のお客さまなど33人

◆2年前から棚田で米づくりを始めました。親戚の棚田を手伝う程度でしたが、「やめる」と聞き、つい「私がします」と宣言しました。朝早く出勤前に棚田に行き、業後も日が暮れるまで動く。

1反(5枚)程度なので、耕作はそれほど苦にならないのですが、水源が難しい。500mほどのけもの道経由で谷からホースで水を引きますが、台風などの大雨が降ると取水口がすぐ切れてしまいます。また、途中のホースにエアがかむと断水して、大事な時期に水がなくなります。そして、ノビエなど、はびこった雑草にも苦戦しました。

1年目は取水口を細工し、エア抜きのコツを覚え、ひたすら草を引きました。すると2年目はずい

ぶん改善され、収量は推定で2割増になりました。量もさることながら自分でつくった米はうまい。毎日のご飯の味がブランド米のように感じられます。

農地の事業承継は難しい問題ですが、権利ではなく利用という観点に切り換え、生業でなくても農を楽しむ収穫を喜ぶという視点での持続可能性を模索するのはどうでしょう。

ベテラン農家が、指導者として若者や一般の方に教えながら耕作を続ける、という選択肢を用意できないかと思います。

農業を支えるなど理屈はなくていい。まず農を楽しむ、みずから生み出す食の喜びにチャレンジする人を増やしたい。

(宮崎県諸塚村 矢房孝広)

ご意見・ご感想をお寄せください

『AFCフォーラム』は農林漁業者、食品事業者の皆さまに役立つ誌面づくりをめざしています。参考になった記事、取り上げてほしい企画、お気付きの点など、メール、FAX、電話、郵送で編集部までお寄せください。掲載させていただいた方には薄謝を進呈します。

メール anjoho@jfc.go.jp

※こちらのコードもお使いください



FAX 03-3270-2350

電話 03-3270-2268

郵送 〒100-0004

東京都千代田区大手町1-9-4

日本公庫農林水産事業本部情報企画部

AFCフォーラム編集部あて

AFCフォーラム Forum 2022.2

編集

前田 美幸 今村 潤 高雄 和彦
山本 晶子 大谷 香織 城間 綾子
竹中 夕美

編集協力

青木 宏高 村田 泰夫

発行

株式会社日本政策金融公庫
農林水産事業本部
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-9-4
大手町フィナンシャルシティ ノースタワー
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 株式会社佐伯コミュニケーションズ

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 523円(税込)

編集後記

◆特集は「持続可能な林業」がテーマです。海外からのサプライチェーン停滞による「ウッドショック」に見舞われ国産材は数十年振りの高値を記録するなど、林業・林産加工業界は将来への持続性が問われています。佐伯広域森林組合の「佐伯型循環林業」モデルはショックにぶれることなく、次世代へ向けた先進的な挑戦に違いない。必読です。(今村)

◆「新林業人」の東京チェンソーズ。販売している木材・枝や葉は、現地に来て、これら商品の質感を直接確かめ、イメージを膨らませながら購入を検討するデザイナーやメディア関係者なども多いとのこと。オミクロン株感染が拡大していますが、安心して現地を訪れ、商品に触れる環境が戻ることを願うばかりです。(高雄)

◆「変革は人にあり」中国木材の堀川会長にご登壇いただきました。高松支店に勤務していた5年ほど前、当社工場を訪問し、ずらりと並ぶ原木や大型機械に圧倒されたのを覚えていますが。国産材時代の風を起こされている堀川会長。「貧乏したことが財産」というお言葉が印象的で、「変革の人」に熱く語っていただきました。(大谷)

◆表紙写真は、今月のフォーラムエッセイの動物写真家・宮崎学さんの作品です。私事ですが、年末に東京都写真美術館での写真展を拝見、普段は見ることもない素の動物たちの迫力に圧倒されるとともに、森林は彼らの生きる場所でもあることを認識しました。巻頭言の山折哲雄さんが言われる「万物の多様性」を思わずにはいられません。(城間)

財務戦略で 理想の稼ぎと ゆとりを生み出す



羽場 権二
HABA Kenji

株式会社百一姓
代表取締役
(長野県伊那市)

『数字の力を農家の力に』を理念とし、百人百様の農家の一生を支援するという想いを社名に込めた会社、百一姓^{ひゃくいっせい}を立ち上げ、5年が経ちました。

創業当初のサービスは、経営改善のために、生産性の分析や、圃場別の収量分析、等級ごとの収益性分析などをおこなうことでした。

しかしながら、日々刻々と変わる生産量や販売量の中で、訪問の間隔が空いてしまうと、タイムリーな経営の意思決定を支援することはできないと思い至りました。どのような生産場面や販売場面であっても、数字を軸にした明確な意思決定を経営者自身がくだす。その力を養う支援こそ大切だと感じ『営農数値プロフェッショナル講座』を開講しました。

はば けんじ

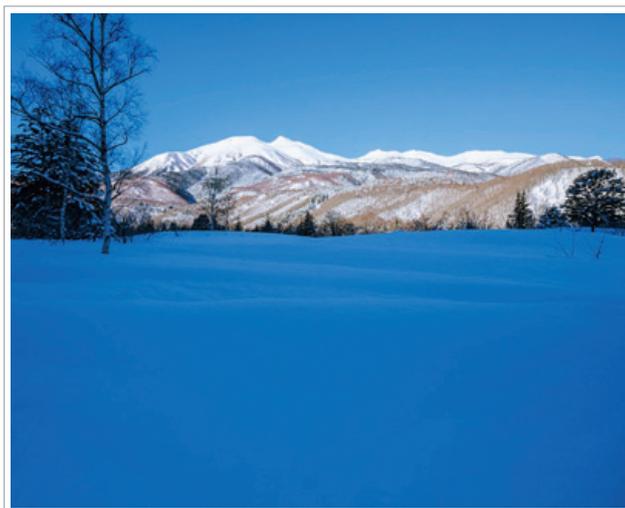
1986年長野県生まれ。会計事務所勤務、農業生産法人勤務の後、農家専門の財務戦略支援会社「百一姓」を創業。趣味は、キノコの識別。

講座では大きく三つの技術を身に付けてもらいます。

一つ目は、売り上げを追わずに、粗利と固定費のバランスで経営を判断する技術です。同じ売上高でも、得られる利益は異なるケースが

ことを目標としています。それには、そもそも何故農業経営をしているのか言語化してもらい確信することが重要です。その土台があってこそ大胆な決断が可能になります。

これら三つの技術を習得し実践



©新海 良夫

あるため、適正な原価計算を元に作物別や取引先別の粗利を把握することが大切です。

二つ目は、ボトルネックを特定して、経営改善に生かす技術です。ボトルネックの解消以外は粗利を生み出さないという考え方の元、農園の営農フローを描いてボトルネックを特定します。そして無駄な仕事をやめたり、協力を仰いだりすることでボトルネックを解消していきます。

三つ目は、経営理念を軸にした経営を実践する技術です。講座では理想の稼ぎとゆとりを手にする

した農業経営者のなかに、ゆとりを失う原因になっていた主要な作物をやめるという決断をした方がいました。取引先との契約栽培を切り開いてくれた大事な品目でしたが、社員のために毎週決まった曜日を休みにしてあげたいという想いを貫く為に決断。その結果、労働時間は約20%削減されました。

農業経営者の皆さまには、栽培力、販売力に、財務戦略の力を足して、理想の稼ぎとゆとり、そして夢を実現していただきたいと思いません。**F**



農業経営アドバイザーは農業経営者のニーズに対応し、経営への総合的的確なアドバイスを実践する専門家です。2005年、農業経営の発展に寄与することを目的に日本公庫が資格制度を創設しました。本コーナーは、上級資格である上級農業経営アドバイザーが執筆しています。

持続可能な国産材時代へ



「れんこんぼり」前田 煌心 熊本県熊本市立高平台小学校
(全国土地改良事業団体連合会主催「ふるさとの田んぼと水」子ども絵画展2020より)

■ AFCフォーラム 令和4年2月1日発行(毎月1回発行)第69巻9号(855号)
 ■ 発行/株式会社 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 大手町7-Fourth Floor 2F Tel.03(3270)2268
 ■ 販売/株式会社 日本経済新聞社 〒104-0032 東京都中央区八丁堀2-1-44 7F原ビル Tel.03(3537)1311 ■ 定価529円(税込)