

AFC Forum

フォーラム
Forum

2024.3
冬2号

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

特集 スギから読む新しい林業



特集

スギから読む新しい林業

戦後の拡大造林で植えたスギなどは、木材の利用適期を迎えている。だが、住宅などの需要低迷で価格は下落、再造林も進まない。こうしたなか林業経営では木材流通の効率化など新しい林業の動きが始まった。国産材の需要を増やし、外材に置き換えていくための課題は何か。

3 スギ素材生産拡大の20年に見る課題

藤掛 一郎／宮崎大学農学部 森林緑地環境科学科 教授

7 コスト削減へ木材流通システムを改革

坪野 克彦／株式会社フォレスト・ミッション 代表取締役

巻頭言

観天望気

2 スギの山元立木価格と木造ビル

青山 豊久／林野庁 長官

経営紹介

変革は人にあり

11 輸入リスク直面し国産材を重視 スギの弱点は集成材で克服する

福崎 國久／株式会社福栄(長崎県)

農と食の邂逅

19 茨城県産の木にこだわり建てる家 木本来の柔らかさと温もりが魅力

杉山 絵美／株式会社茨城県南木造住宅センター(茨城県)

新・林業人

27 「八郎スギ」を育てる林家の4代目 山を守ることで暮らしも生業も守る

安田 翔太／有限会社安田林業(広島県)

レポート

調査レポート

15 2022年も多くの業種で経費が増加

——2022年農業経営動向分析——



撮影：山梨 勝弘

鳥取県智頭町

2016年5月7日

朝の杉林

■まっすぐと天に向かい伸びる杉林の間から朝の光が差し込む■
帯の色：千歳緑

連載

フォーラムエッセイ

日本の森を旅する

姉崎 一馬／自然写真家・絵本作家 14

主張・多論百出

カーボンニュートラル社会の実現に向けて
需要と規模を見極め戦略的に木材輸出促進

立花 敏／筑波大学 生命環境系 准教授 23

ぶらり食探訪 -ロンドン-

カフェから見える日本産抹茶事情

磯部 敦子／時事通信社 ロンドン支局 25

耳よりな話

スギ花粉の飛散を防止する技術

高橋 由紀子／国立研究開発法人森林研究・整備機構 ... 26

地域再生への助走

町独自の研修制度で担い手の育成・確保
官民一体で林業成長産業化地域をめざす

奥田 誠／高知県仁淀川町 農林課 31

書評

『全部、山が教えてくれた
—林業のこれから— 改訂版』

金子 弘道／ジャーナリスト 34

農業経営アドバイザー

TiDBit

農業経営者の「農力」向上のため力を尽くす

大久保 荘司／税理士法人のぞみ 38

インフォメーション	35
災害のお見舞い	37
編集後記	37
次号予告	37

望天 観気

スギの山元立木価格と木造ビル

森林所有者が立木のまま販売する際の価格（山元立木価格）は、1980年をピークに下落し、2010年代にスギの立木価格は1立方尺当たり2500円を割りピーク時の9分の1となった。ウッドショックで一時的に値上がりしたものの、それも束の間、元のポジションに戻りつつある。

昨年の暮れ、林野庁に来られた80歳代の森林組合の組合長は「若かったころ山1反の木を伐れば、家族が1年間暮らしていけた」と語った。組合長が成人して間もない1960年のデータをみると、スギの立木価格は7000円を超えていた。当時の大卒初任給は1万3000円なので、1反の立木材積を40立方尺とすると大卒初任給20カ月分の収入になった計算になる。今はというと、大卒初任給の半月分くらい。山持ちがすなわち金持ちである時代は過ぎさったのである。

戦後造林した多くの人工林は利用期を迎えている。しかし、森林所有者が伐採する気にならなければ、森林資源の循環利用は進まない。わが国は既に人口減少局面に入っている。山における資金循環を増やしていくためには、住宅分野での技術開発や素材生産の低コスト化も重要であるが、これまで木材利用の少なかったオフィスや商業施設分野での需要開拓が欠かせない。

最近、東京の中心街で、木造ハイブリッドの高層ビルが増えてきた。大手ゼネコンの木造建築技術の進化の成果でもあるが、木材の購入による地域経済への貢献のほか、構造材での木材利用が地球温暖化対策としての炭素貯留となること、森林整備への資金還流が生物多様性確保、国土保全や水源涵養にもつながることに、時代に敏感な経営者の皆さんが気づき始めたからだ。木造ビルそのものが環境面に配慮する企業であることを具体的に示している。もちろん、無機質なオフィスより、木質の内装のほうが気分が落ち着く。従業員や顧客も企業の姿勢を評価してくれるだろう。これから木造ビルや木造建築物が街の中に増え、山に活気が戻ることを願う。



青山 豊久
林野庁 長官

あおやま とよひさ
1965年岐阜県生まれ。東京大学法学部卒業。88年農林水産省入省。林野庁を振り出しに、高知県梶原町役場などに出向。林政課長、大臣官房秘書課長、総括審議官、技術会議事務局長、農村振興局長などを経て、2023年7月から現職。

スギ素材生産拡大の20年に見る課題

この20年間、スギを中心に生産が増え、国産材時代到来の兆しが見え始めた。だが、再造林を進めて国産材の安定供給体制をつくり、外材と置き換わるには、「収益性」「伐採不可能資源」「林業・木材産業の地域差」という三つの課題が横たわる。これらの課題に道筋を付けたとき、本格的な国産材の時代がやってくる。

手繰り寄せ始めた国産材時代

拡大造林を進め、人工林面積が1000万畝に達しようとしていた1970年代から80年代には、造成した人工林が伐採できるようになれば迎えるであろう「来るべき国産材時代」に期待する論調がよく見られた。しかし、木材価格も自給率もその後下げが止まらず、90年代には、たとえ資源が成熟したとしても国産材時代はもう来ないのではないかとの見方も広まった。

その後、2000年代の半ばから約20年、資源成熟を背景に国産材の生産は増加に転じ、自給率も上昇を続けた。国産材時代が来たと言ってもよいのかもしれない。しかし、むしろ今日感じられることは、資源は着実に成長するが、それによってあるときから国産材時代が始まるという

た単純なことではなく、われわれは、持ち得た資源を生かすべく、情勢を見極め、時代を構築していかねければならず、それには少なくとも数十年の時間を要するのではないか、ということである。

この20年、日本の林業・木材産業は、スギを中心とした資源の成熟を基盤に、国産材の安定供給体制をつくり、外材を置き換えるという積年の課題に答えを出し始めた。スギの素材生産量は00年から20年までの間で800万立方メートルから1800万立方メートルへ、2倍以上に増加した(図1)。この間、わが国への木材供給に占める外材のシェアが81%から58%へ、23ポイント下落したのに代わり、スギのシェアは8%から25%へ、17ポイント上昇した。スギの使い道は、合板、LVL(単板積層材)、構造用集成材、製材品でも2



宮崎大学農学部 森林緑地環境科学科 教授

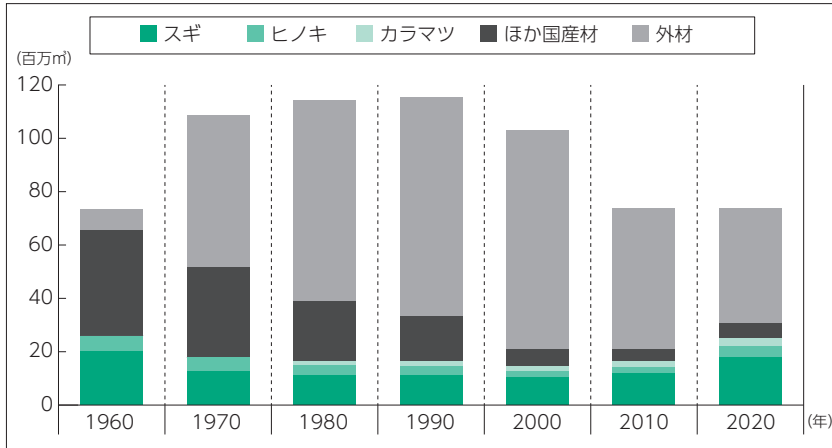
藤掛 一郎 FUJIKAKE Ichiro

ふじかけいちろう
1969年福岡県生まれ。91年京都大学農学部卒業。同助手を経て、2001年宮崎大学農学部講師。08年より現職。農学博士。主要論文に「人工林の成熟が立木市場に与えた影響」林業経済59(4)など。NPO法人ひむか維森の会顧問。

×4材などに広がり、外材を置き換えてきた。わが国の林業の主力樹種であるスギは、面積で人工林の44%、蓄積で58%を占めるうえ、成長も早いことから、国産材が苦手とする大量供給力や供給の安定性の面で外材に対抗しやすい。そのため、これまで外材を使っていた一般建築材の大規模加工・流通の仕組みのなかに入り込み、一部ではあるが、外材を置き換えることに成功しつつある。

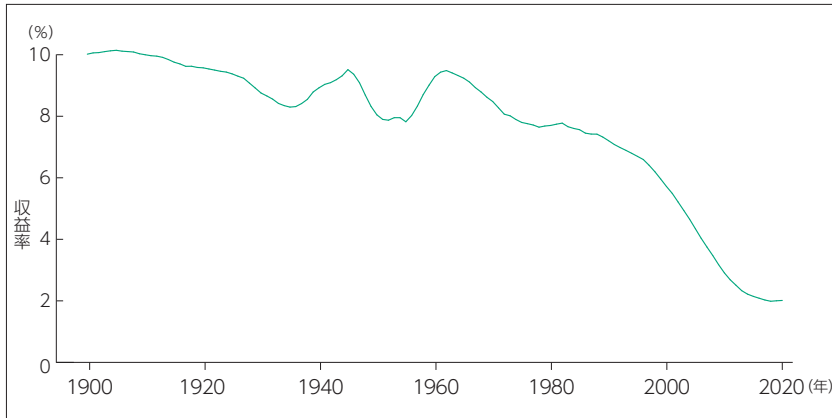
しかし、それは国産材時代を手繰り寄せ始めたくらいのことではなかなかろう。むしろ、こうして素材生産を増やし、主伐・再造林を進めるなかで、おぼろげであったいくつかの課題がより明瞭に姿を表し始めた。以下、「収益性」「伐採不可能資源」「地域差」の3点にわたって考えてみたい。

図1 国産材(樹種別)と外材の供給量の推移



注：木材需給表と木材統計(いずれも農林水産省)から著者作成。国産材の樹種別は木材統計の素材生産量樹種別割合から推定。

図2 宮崎県におけるスギ人工林経営の収益率の長期変化



注：資料は著者作成(2024年、林業経済)。期待収益率を過去10年移動平均で円滑化した。期待収益率はその年に45年伐期のスギ人工林経営を始めた場合に得られる内部収益率を、その年の立木価格、林業労賃から推定したもの。

収益性の低さが再造林を阻む

第一に、主伐後の再造林問題である。民有林の再造林率は、全国では3〜4割程度であるといわれる。木材資源の持つ、カーボンニュートラルであるというメリットを十分に活用できておらず、このまま資源基盤を失い続けられれば、産業の将来も危うい。

この問題の根底にあるのは、林業経営の収益性が低いことである。図2は、宮崎県で伐期45年のスギ人工林経営をおこなうシナリオを想定し、

各年で造林を始めたときに期待される内部収益率(一代当たりの人工林経営の利回り)を各年時点の立木価格や林業賃金を用いて計算した結果である。1980年代以降、主に立木価格下落の影響を受け、期待できる収益率は大きく下がり、最近ようやくくだけ止まった。

近年のスギの成功は、上述のとおり、一般建築材として外材と対抗しうるようになったことにあるが、価格面で外材と競い合うためには、原料たる立木の価格を下げざるを得ない。川上の林業経営はどうしても低収益になってしまうのが

現実である。

林業経営の収支改善を図るべく、造林の低コスト化やDX技術導入などが試みられている。これらは、今後ますます人手不足が深刻化するなかで、生産や流通を省力化・効率化するうえで一定の役割を果たすことが期待されるが、それによって林業経営の収益性を大きく改善しうる見通しを得るまでには至っていない。

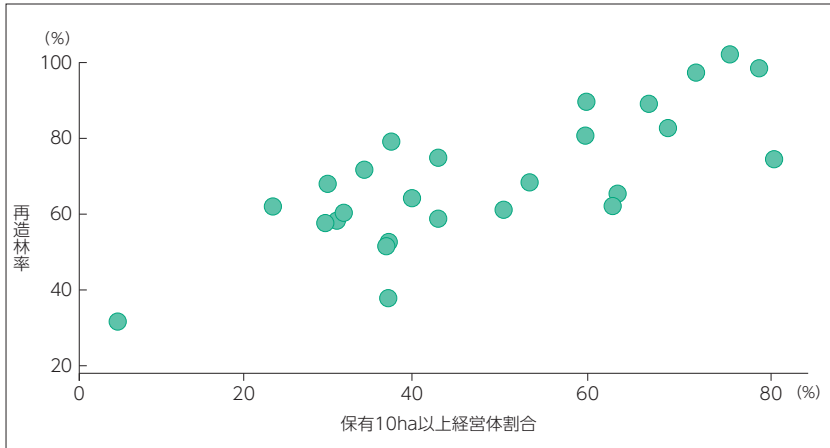
しかし、再造林問題についてまったく先が見通せないわけではない。図3は、大規模に森林を所有する者の割合を横軸、再造林率を縦軸に置き、宮崎県内の26市町村を二次元上にプロットしたものである。宮崎県の場合、県全体の再造林率は70%程度であるが、市町村によって再造林の実態は大きく異なり、ほぼすべて再造林できている地域から30%程度しか再造林できていない地域までばらつきがある。

県内において自然条件や施業内容に大きな違いはなく、この地域差は社会経済条件によるものである。特に、この図が示すように、森林所有者の所有規模は再造林率に大きな影響を与えている。

1000万本の人工林を造成した半世紀前には、期待できる収益率が高く、所有者たちは規模の大小にかかわらず、こぞって造林した。とりわけ、小規模所有者は当時ほとんどが農家で、自分の山を自家労働力で比較的安価に植えて育てることが多かった。

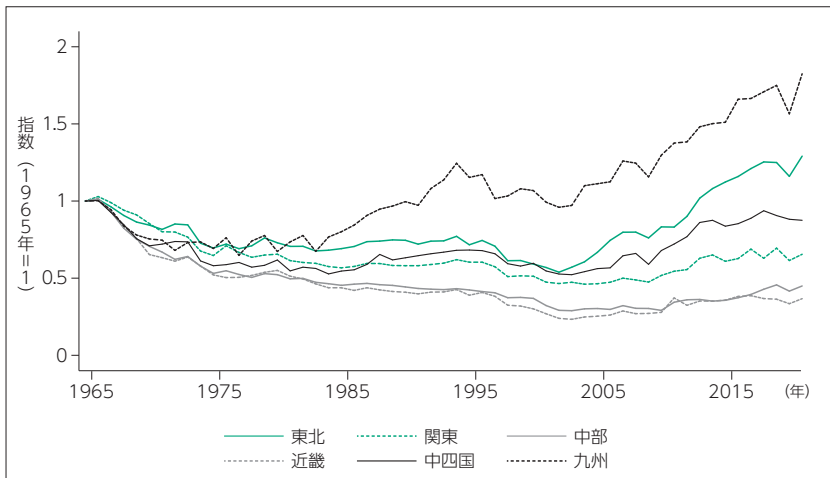
しかし時代は移り、今日同じことは期待できない。非農家化や不在村化が進み、自分の森林を管理できない所有者が増えた。こうした場合の

図3 宮崎県内市町村の林業経営規模と再造林率



注：保有10ha以上経営体割合は2015年農林業センサス（農林水産省）、再造林率は16～22年宮崎県林業統計要覧から算出。

図4 地方別に見たスギ素材生産量の推移



注：木材統計（農林水産省）から著者作成。

再造林が最も難しい。林地をまとめ、所有の体制を変えていくなど、低収益でも続行していける林業経営の体制を再構築していかなければならない。

伐採できない木材資源も

第二の課題として、主伐を進めるなかで、成長したスギが確かにそこに立ってはいらぬものの、実際には収穫できない、いわゆる伐採不可能資源が相当にあることがわかってきた。以前、宮崎県内の素材生産事業体を対象に調査をおこなっ

たところ、平均で人工林の28%は伐採不可能と推定されたとの回答を得た。所有者がわからない、境界を確定できない、林道から遠いなど、再造林はもとより主伐さえできない資源が少なくないのである。これも、根本的には林業経営の収益性が木を育てている間に大きく低下したことで生じた問題である。

1990年ごろから、人工林経営の長伐期化が言われてきた。造林費用が立木価格に対し相対的に高まったため、頻繁に植え替えをしない長伐期は合理的で、それを志向する森林所有者

は確かに増えた。その後、主伐が進むようになったものの、多くの資源は伐採されぬまま高齢化し、今日では人工林の林齢構成のピークは60年生前後となった。これは長伐期化が進んだ結果とも言えるが、しかし、実際には、この高齢化していく資源のなかには、伐期を意図的に延長しているものばかりではなく、伐採しようとしてもできないものがあることが、伐採を進めることによってわかってきたのである。

宮崎県が比較的林業が成り立ちやすい地域であることから考えると、全国的には伐採不可能資源の割合がもっと高い地域もあろう。1000万戸ある人工林のどれほどが実際に資源として収穫できるのか、はつきりしない。それぞれの地域で、地域の素材供給力に応じて製材工場などの立地や規模を適切に配置していくことが望ましいが、どれだけの資源が実際に利用可能なかが判断としないのでは、そのようなイメージも持ちがたい。宮崎県のように主伐が過熱気味の地域では、伐採不可能資源があることも想定して伐採量をコントロールするのが理想であるが、そのような仕組みはない。

地域の实情に合わせた施策を

第三に、この20年でもう一つ見えてきたのが、全国における林業・木材産業の地域差の問題である。

図4は、1965年の数値を1として、スギ素材生産量の推移を地方別に比較したものである。どの地方も2000年以降は生産量を増やしたが、増加の程度は大きく異なる。九州と東北はす

で1965年の水準を上回ったが、近畿や中部はわずかな増加にとどまる。

同じスギを育てるにしても、植栽密度、品種、実生苗か挿木苗かなどの生育条件が違い、また、賃金水準など社会経済条件も異なる。林業の在り方、供給される素材の質や量は地域によってさまざまであり、それに応じて加工・流通の体制、需要との結び付き方は変わってくる。もちろん、ヒノキやカラマツなど、樹種によるバラエティもある。

九州や東北は、量的供給力を生かして、大規模な加工・流通体制を整え、一般建築材の市場で外材を置き換える戦略を取り、全国を牽引する。しかし他の地方でも同じ戦略が通用するのか、あるいは別の戦略が有効なのか、地域の実情に合わせた林業・木材産業を構築する取り組みは各地でまだ模索の段階にある。

国産材産地形成の方向性として、良質材材一般材かという議論が80年代に交わされたことがあった。一般材産地形成の取り組みは進み、その在り方や可能性が見定められつつある一方、良質材生産を志向する林業がどのような可能性を持つのか、建築用材需要が大きく様変わりした今日において、新たな模索が続いている。

住宅やこれから木造化が期待される非住宅建築物の見え掛かりに、従来の和室の意匠とは違う形ではあるが、良質材を使うことで付加価値を生むことが期待される。また、良質材とは違うが、小さな流通の良さを生かして、森林認証やトレーサビリティを付与する仕組みづくりが今日的な付加価値を生むことも考えられる。これ

らを実現する木材の加工・流通・利用の仕組みが、一般材のものとは異なるところで、しかしある程度の一一般性を持って展開し、定着するようになるのか、そしてそうした加工・流通・利用と結び付いた人工林経営の姿はどのようなものか、高齢化・大径化が進む資源をどう生かすのかも含めて、地域の林業・木材産業の在り方の模索は続く。

以上、スギの素材生産を拡大し、主伐、再造林に取り組んできた結果として見えてきた三つの課題について見てきた。言葉の使い方次第ではあるが、これらについてめどを付けたときによりやく国産材の時代であると胸を張って言えるようになるのではないかと、私は考える。

植え替えの際の撤退検討も重要

そして、もう一つ考えるべきことがある。それは、そもそも、スギを伐ってまたスギを植えるのか、またどの範囲でスギ林業を続けていくのかについてである。

わが国は、世界の針葉樹産地のなかでは、最も温暖かつ湿潤なところに位置する。スギは、わが国のこの気候条件を生かし、外材に対抗しようという意味で、大変有用な針葉樹である。とはいえ、現在の林業経営の収益性や今後の木材需要、国土保全や生物多様性への期待の高まりなどからすれば、スギをはじめとする戦後の針葉樹人工林造成は今から考えれば行き過ぎで、撤退戦略もあつて然るべきだろう。

伐採するときが林種、樹種を変えるタイミングであるから、生産と合わせて撤退も考えてい

くべきである。基本的には、林業経営の収益性の低いところ、公益的機能を確保するうえで重要なところを天然林に置き換えていくことが考えられる。

しかし、これを現実的に考えるには、伐採不可能資源の存在を念頭に置く必要がある。伐採不可能資源が相当程度あることを考えると、伐採でき、実際に伐採をしたところはスギもしくは他の有用樹種の再造林による資源の再生産を基本とし、そのなかで局所的に、土砂災害の危険を考慮して天然林に戻すといった判断をすることになるのではないかと。

問題は、伐採不可能で、手入れもされずにいつまでも残ってしまう人工林をどうするかである。林業経営ができないところは天然林に戻していきたいが、これが経済活動で進むことは期待できない。政策的に別の手立てを考えていく必要が出てくるのではないだろうか。

花粉発生源対策も、同じ枠組みで考えていくことになるだろう。補助金を増やすなどして生産を刺激しても、伐採可能な資源の伐採が伐採しやすいくところから早く進むだけで、伐採不可能資源の伐採が進むようになるとまでは考えにくい。そうであれば、発生源対策で伐採したところは花粉の少ないスギなどに植え替えて、循環利用をめざすことになるだろう。一方でそれとは別に、伐採不可能なスギ資源を天然林に置き換えていくことを考えていく必要がある。そうであれば、利用もされないまま、花粉を飛ばし続けるスギ林が相当程度残ってしまうと予想されるからである。

コスト削減へ木材流通システムを改革

長期低迷が続く木材価格。赤字経営から抜け出そうと始まったのが、木材流通の効率化だ。山元や集積所から需要家に直販し、流通ルートの短縮でコストを削減する。森林経営から住宅建設までの一貫経営に乗り出す企業もある。低コスト化など新しい林業に取り組み二つの事例を紹介しよう。



株式会社フォレスト・ミッション 代表取締役
坪野 克彦 Tsubono Katsuhiko

つぼのかつひこ
1957年和歌山県生まれ。わが国でただ一人の、森林・林業専門の経営コンサルタント(中小企業診断士)として活動中。林業事業体の経営改善支援や森林施業プランナーなど人材育成に長年携わり、訪問・助言した事業体は20年間で450超に及ぶ。

提案型集約化施業の問題点

わが国の木材価格は、1970年代のドルショックなどの要因で、80年をピークに下落に転じた。その後も低価格で入ってくる外材との競合もあり、スギで1立方メートルあたり

1万3000〜1万4000円程度で推移し、長期低迷が続いている。半面、間伐などの施業をする事業者では、人件費が上がり、林業機械の経費もかさみ、そのような木材価格では利益を森林所有者に還元できなくなった。その結果、森林所有者の森林経営への関心が薄れ、整備がなされないまま放置されている森林が増えている。

こうした状況に歯止めをかけるために、2007年に始まったのが、提案型集約化施業だった。提案型集約化施業とは、小規模な所有者

を取りまとめて一体的に間伐などを行うことでコストを削減し、売れる木材を搬出・販売して、少しでも所有者に利益を還元しようとする取り組みである。その際、大きな課題になったのは、搬出した木材をどのようにして売りさばっていくかということだった。

そのころ、私は、岐阜県庁の研修会に講師として招かれ、岐阜県森林組合連合会(以下、岐阜県森連)を訪問した。その際、岐阜県森連が06年度から「システム販売」という画期的な木材流通に取り組んでいることを知った(図)。「この取引形態がスタンダードになるのであれば、所有者に還元できる金額が多くなり、森林整備が面的に進むのではないか」と、そのとき直感的に思った。

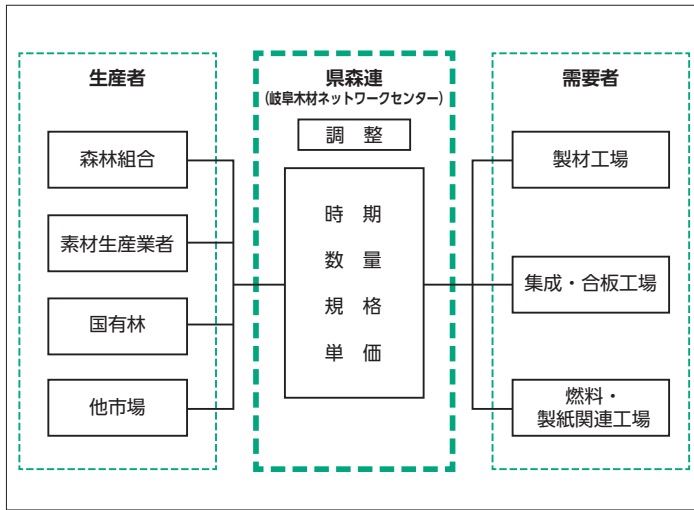
木材流通の一般的な仕組みは次のようになっている。山林から伐り出されたスギやヒノキな

どの原木は、まず、木材市場を経由するか、直売によって製材工場や合板工場などの需要者に買い取られる。合板工場で生産されたベニヤは、建材会社を経由するなどして、ゼネコンや住宅メーカーに販売される。また、製材工場で柱や板として加工された製品は、製品市場やプレカット工場を経由するなどして、住宅メーカーや工務店に販売される。

この木材流通における問題点は、一連の流通過程に木材販売業者などの中間業者が複数入り、それぞれが利益を乗せるため、消費者に届くときには高値になってしまふことと、原木を生産する山元に利益が還らないということである。

したがって山元により多くの利益を還元するには、この流通構造を短絡化する必要がある、その役割を期待されているのが、木材流通の要で

図 システム販売の流れ



岐阜県森林組合連合会の共販所

ある木材市場である。

通常の木材市場では、森林組合や素材生産業者などから受け入れた原木を、月に1〜2度開催される市で入札や競りにかけ、最高値を提示した製材工場などの需要者(買方)に販売する。

商品の保管や買方への引き渡し、代金決済に関する手数料と、運び込まれる原木を仕分けする「極積」と呼ばれる作業の手間賃が主たる収入となる。木材価格が高かった時代は、ある程度の数量を扱えば経営が成り立ったが、木材価格がスギで約3分の1となり、従来のやり方ではやっていけなくなった。

岐阜県森連も例外ではなく、市場の役目を担う共販事業が単体で赤字になった。そこで、木材

価格の上昇が望めないのであれば、取扱数量を大きく増やすことを基本戦略とし、大口の需要

者を対象として、共販所を通さずに山土場から直接納品する「直送方式」を導入することにした。数量や価格を定めて相対取引で原木を売買することで、森林所有者により多く収益を還元することをめざしたのである。

さらに岐阜県森連は、森林組合の木材販売の情報を集約する役目を担う「岐阜木材ネットワークセンター」(以下、センター)を設置した。

センターでは、毎月、出荷者から向こう3カ月の原木生産計画を聞き取り、その内容を踏まえて、四半期ごとに会員である顧客と数量・価格を調整、その結果を傘下の森林組合や素材生

産業者に振り分ける。いわば出荷者と需要者をつなぐハブ的存在だ。センターが直接交渉を一手に引き受けることで、個々の素材生産者や森林所有者の経済的負担が軽くなり、スムーズに運営されている。

一方、大口の需要者にとっても、自分たちが望む規格で必要な数量を安定供給してくれるメリットは大きく、山側との信頼関係も強固になる。販売手数料は、共販所の8%より下げて5%とし、所有者に多く返せるようにした。

直送で好循環創出

当初は、試行期間として3年間実施し、事業としてモノにならなかつたら見直す予定だったが、3年を待たずして成果が挙がった。システム販売を始める前の年間原木取扱量がピーク時で約9万立方メートルだったが、2021年度には24万5000立方メートルまで増えた。同時に共販事業の業績も黒字転換して現在に至っている。

直送にした結果、木材輸送費も山側として1立方メートルあたり2000円程度のコスト縮減ができ、森林所有者により多くの収益が還元できるようになった。さらに、バイオマス発電用のチップ材も旺盛な需要増でどんどん供給するようになっていく。『令和5年版森林・林業白書』によると、「平成30年(2018年)の国産原木の流通において、伐採現場から工場へ直送されたものは全体の40・2%になっており、直送される割合は長期的に増加傾向にある」という。この取り組みをいち早く始め、普及・定着させた岐阜県森連の山側への功績は極めて大きい。

傘下の森林組合が生産する木材を需要者により高く、継続的に販売するという森林組合連合会の役割の一つを、システム販売は十分に果たしている。さらに岐阜県森連では、森林組合が木材生産量を増やしていくための環境整備、具体的に、森林経営計画の策定や森林所有者の集約化、ドローンを使った森林調査などの支援もしている。

森林組合連合会は指導機関として、各森林組合の諸活動をサポートする。その成果として木材生産が進み、共販事業における木材取扱量が増え、みずからの経営も健全化する。そうした森林組合系統としての好循環を創出していくことの意義を、この事例から読み取ることができるといえる。

育林から住宅建築まで手掛ける

1959年創業の株式会社栃木木材工業（本社・栃木県鹿沼市）は、「一本の苗木から家づくりまで」をモットーに、自社林で林業を営み、製材加工、住宅建築まで手掛ける、いわば「ひとり木材サプライチェーン企業」で、全国でも稀有な存在である。同社の年商約20億円のうち、製材加工の売上が大半を占める。製材加工は、一般に付加価値が大きく、住宅用の柱材などは、原木の仕入価格の3倍から4倍の価格で販売され、製品を売れば売るほど収益が大きくなる仕組みになっている。

一方、製材業における原料調達には、不安定な面がある。通常、製材工場は、原材料になる木材を木材市場や素材生産業者などから買い付け、市場や土場から工場に輸送しており、その際、ト

ラック運賃やこれに付帯する費用が発生する。また、木材市場は、入札が基本なので、いい木材を手に入れようとすると、どうしても高値で買いつけることになる。

同社では、価格・調達の安定化のためにこれらを自社内で取引することで輸送経費などを吸収し、双方の利益を内部留保している。そして、何よりも製材工場が求める規格や品質の木材を自社林で選り、直営の作業班が伐採・搬出することで、効率よく、しかも短納期で製品市場や住宅メーカーなどのさまざまなニーズに的確に当たっている。

また、同社が山林の取得を北関東に限定しているのは、自社の作業班が短時間で現場を往復できることと、木材輸送費の低減など、作業班の負担軽減とコスト低減の側面を重視しているからである。そうして内部に留保した利益を、自社林における造林保育などの森づくりへの「投資」に充て、持続可能な林業を実践していくというのが、同社の事業戦略である。

量産型製材工場への転換

2014年に、同社は、最新鋭の機械を整備した量産型の大型製材工場を新設した。それまでは山から伐り出した木材を近隣の製材所などに販売していたが、廃業などで需要者が激減したため、みずから木材需要を創造しようと、一念発起して大型製材工場を作った。

そのころ増えてきていた木造の公共建築物に対応するため、JAS（日本農林規格）の認定を取得した。また、製材品の強度や乾燥技術にもこ

だわって研究を重ね、買い手が求める規格の製品を生産している。同社の製材工場では、自社林で直営班が生産する年間約3万立方メートルの原木を住宅用の柱や板に製材加工し、住宅メーカーなど需要者に販売している。また、製材の過程で出る端材などはチップにしてバイオマス発電所に販売し、これも大きな収益源になっている。

製材業者が製品市場や住宅メーカーと継続的に取引をするには、彼らが求める規格や品質の製品を、適時・適量で安定供給していくことが必須条件になる。さらに大手メーカーでは、大口の供給量が要求される。そして、製材工場を継続的に運営していくためには、優良な製材品を挽くことができる原木を常時確保しなければならぬ。同社は、そのために近隣の森林を次々に購入、山林経営に乗り出し、その規模は2300畝となった。そのうえで、製材工場に木取りや乾燥、仕上げ、検品などの最新鋭の機械を整備し、需要者の要求水準を満たす製材品を生産している。

多くの需要者との取引により製材事業が生み出す付加価値は、同社の経営の柱となり、山林経営への投資や社員の待遇改善の源泉となっている。賃金面や休日・福利厚生など待遇面の改善にも取り組んだ結果、求職者が増えて定着率も上がり、社員の仕事へのモチベーションも向上した。

また、住宅建築については、自社林で伐採したスギやヒノキを100%使った木造住宅を、施主からの注文を受けて、設計・建築し販売している。すべて自社で内製することで、価格もリ

ズナブルになり、年間10棟〜20棟のペースで事業を展開している。

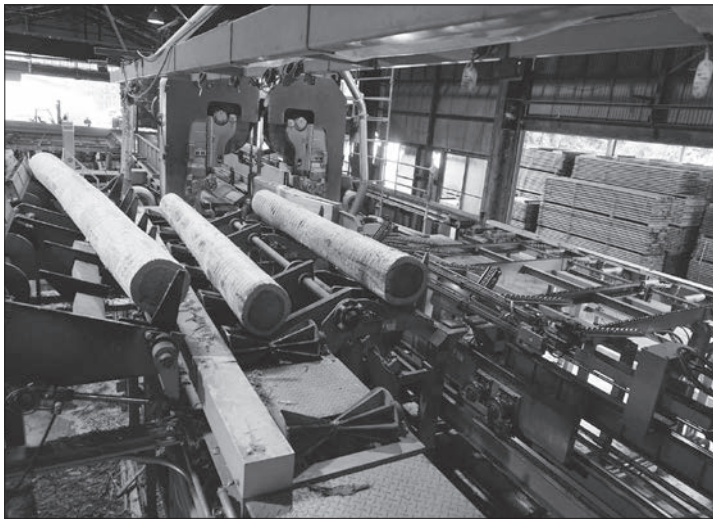
林業・製材業・住宅建築と三つの事業領域を持つ栃毛木材工業の原点は、自社林の目標規模を50000立米に定め、購入を続けていることから、依然、山側＝林業にあると言える。自社林取得と山林経営の取り組みは、同社の持続可能な森づくりへのこだわりと、めざすべき林業への情熱の発露であり、住宅建築は、地域材を使った木造家屋の価値を顧客と共有し発信する場としての位置づけになる。そして、製材事業は、森林の恵みであるスギなどの価値を最大化し大きな収益を生み出す同社の基幹ビジネスとすることができると言える。



栃毛木材工業の自社林。定期的に巡視する

わが国林業の今後の展望

コロナ禍がもたらしたウッドショックが終息し、木材価格は、また元の水準に戻っている。森林資源はその6割以上が主伐・収穫期を迎え、各地で皆伐が進んでいるが、その跡地に植林をする「再造林」は、皆伐をした面積の3〜4割程度にとどまっている。木材価格が長期間低迷していることで、森林所有者が森林経営に対する関心を失っていることが、その主要因である。長年育てたスギやヒノキをすべて伐採して売り払っても、その後のお金で再造林し、また育林していく費用が賄えない現状では、そういった現象も仕方のないこととしなければならぬ。



栃毛木材工業の大型製材工場の様子

しかしながら、今回紹介した岐阜県森連の事例では、現状の木材価格であっても、流通や販売の仕組みを改革することによって、森林組合などを通じ、森林所有者により多くの収益還元をもたらした。今後、森林所有者も森林経営に対する意欲を取り戻し、主伐後の再造林への投資を惜しまない所有者が増えてくることが期待されている。実際、地域の林業・木材産業の関係者が創意工夫をして、100%に近い再造林率を実現しているところもある。また、ICT(情報通信技術)の活用やさらなる機械化で、労働力不足への対策とともに、調査や施業の費用をさらに低減し、森林所有者への収益還元をさらに増やしていく新たな取り組みも始まっている。

一方、栃毛木材工業の事例は、スギなどの森林資源がある自社林から原木を伐り出し、近隣にある自社製材工場で加工することによって輸送費や中間コストも縮減し、内部留保した利益を森林整備に充てて持続可能な林業をしていくというビジネスモデルである。ほとんどの事業者が別々に取り組んでいる山林経営と製材加工を一つの企業で一貫させることによって、効率的で付加価値の高い林業と製材事業が両立することを実証している。

2022年における建築用材等の自給率は49.5%となっているが、これをさらに10%向上させてその生産・流通過程を効率化することができれば、わが国の林業は確実に今よりも活気づき、林業関係者や森林所有者の意欲も高まるに違いない。その時に大事なことは、決して諦めずに、創意工夫と努力を続けることだ。



福崎 國久さん

輸入リスク直面し国産材を重視 スギの弱点は集成材で克服する

長崎県島原市
株式会社福栄 代表取締役社長



2021年のウッドショックはわが国の木材業界を直撃した。世界中で新型コロナウイルス感染が広がり、外材の不足や価格高騰を招いた。代替としてスギなど国産材の人気が高まった。長い目で見れば国産材をうまく使いこなすことが大切だと考え、実践する企業を訪ねた。

—— ウッドショックの影響はどうでしたか。

福崎 最初に異変を感じたのは「欧州産の集成材で欠品が発生しているぞ」という話を聞いたときです。それで買いに走ったのですが、どんどん値段が上昇する。代表的な北欧産レッドウッド(マツ)は、それまで1立方尺当たり価格が5万円台でした。

それが、ピークには15万円以上に値上がりしました。

以前は外材比率が7割近くあって、住宅用材の多くをベイマツなど海外産に依存していたので、当社にも深刻な悪影響があると覚悟しました。私たちが欠品を出せば、工務店の現場が止まってしまう。それだけは避けなくてはならない。仕入れ先の中

国木材株式会社の協力で、とにかく国産のスギ製材の手当てに走り回りました。必要量すべての確保は無理でしたが、何とか乗り切れました。—— 国産のスギは海外産の代替として問題なく使えましたか。

福崎 スギは製材したままでは強度が低いし精度も劣ります。梁はりに使うような直径30センチ以上の大径木も少ない。この問題を解決しない限り、外

材の代わりとして住宅用に使うことはできません。

そこで当社は、中国木材のスギ集成材に目を付けました。さらに、強度を向上させるため両面にベイマツの集成材を貼り付けるハイブリッド加工を施したものを多く使うことにしました。住宅建設のときに、スギの集成材はそれほど強度が必要ない部分、ハイブリッドは強度が求められるところのように使い分けをしています。

正直に言えば、米国や北欧産のほうが使いやすい。国産スギは集成材に加工しても強度・精度共に外材に比べて見劣りします。

ウッドショック以前、当社はスギ集成材を使っていませんでした。強度が求められる部分などで製材しただけのスギを使い、強度が必要な

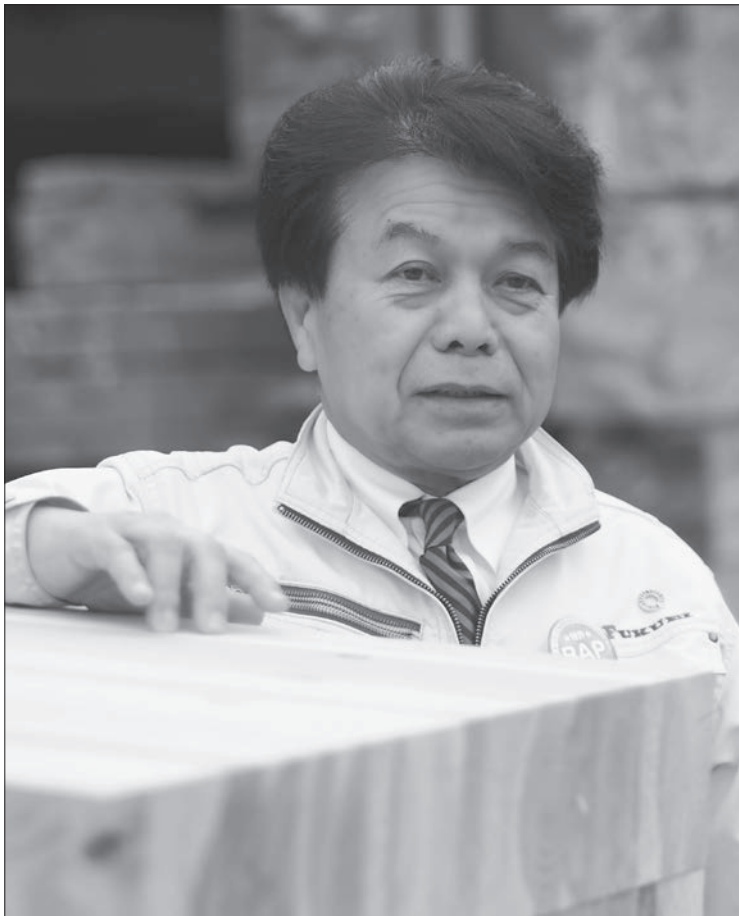
ところは米材と北欧材が中心でした。しかし当社では今、国産材の比率を半分以上に保つようになっています。長い目で見ればこのほうが良いと考えています。

木材自給でリスク軽減

—— 外材に比べて使いにくいスギを使い続けるのはなぜですか。

福崎 最初は外材が手に入らないからやむを得ずでした。今でも国産材の仕入れを減らしてはいないのは、外材に比べリスクが少ないからです。

長距離を運ぶ外材は物流リスクに直面します。新型コロナウイルス感染拡大では景気が悪化し、世界中で貨物輸送量が縮小しました。港湾業界が人員整理をした後に需要が戻ってきたために、港でコンテナを動か



株式会社福栄社長の福崎國久さん＝島原市の福栄本社で

す人が足りず、物流が混乱しました。今も中東の情勢が不安定で、コンテナ船がスエズ運河を通れない。欧州から喜望峰を回って日本に運べば倍の時間がかかるし、当然コストも上がります。

こうしたウッドショックが再び起こるかはわかりませんが、ウクライナや中東での戦争を見ても、安定して仕入れられる国産材は魅力的です。—— 外材は為替によって価格が上下するリスクもありますね。

福崎 ウッドショックが去っても値

段が下がりきらないのは、円安が原因です。為替変動は私たちには管理できません。

海外に依存しすぎるのではなく、足元にある資源をできるだけ使うようにしたい。九州には豊富なスギ材があります。国産なら長距離輸送や為替に伴うリスクは避けられます。スギの弱点は、私たちが工夫を凝らすことで乗り越えられます。

国内の林業は安定供給に不可欠

—— 川上の林業が疲弊したらスギ供

給が不安定になる可能性があります。川下の立場で国内林業振興をどう考えますか。

福崎 日本の林業が木材の安定供給にとって欠かせない存在であることのアピールし続けることでしょね。製材業者から現場の工務店まで、業界全体が「やっぱり国産が必要」と考えて、国内の林業振興に協力するこ

とだと思えます。

具体的には、私たちがいる程度高く買う必要があります。林業が再生産できるように山元の原木価格を維

持することですね。そうすれば伐採して植林して手入れして40年経って、また伐採できる。「安いほうが良い」と僕らが買いたたいたら、それが継続できなくなります。

—— でも個々の企業からすれば低価格は魅力です。

福崎 「社長、国産のスギが安く手に入りますよ」と言われたら、まあ私も買っちゃいますよ。その場で「いや、産地を支えるためにもっと高く買う」とは言わないでしょうね。競争していますから安値は魅力です。

実際のビジネスの場面で「買い支える」というのは簡単ではありません。それでも、川下の業界全体として川上の林業を長期的な視点で支援していく必要があります。

—— 農産物の場合、「国産」が一つのアピール材料になるのですが、住宅の場合は国産材利用が付加価値にならないのですか。

福崎 農産物の場合は確かにそうですね。木材の場合、実際の消費者に住宅を販売する工務店、ハウスメーカーは国産材使用をPRするかもしれない。しかし、私たち住宅用製材のプロ同士の取り引きでは、「国産だから良い」という意識はないです。国産スギの性能、良いところと悪いところをみんなもうわかっていきますから。

Profile
ふくざきくにひや
1959年長崎県島原市生まれ。91年に社長就任。地域の工務店からの注文を受け、木材、建材、サッシ、建具などを販売する。提出された住宅図面に基づいてプレカットされたサイディングなどを供給。RAP工法を開発し、現場作業の大幅な省力化を可能にした。2024年はRAP工法を九州外のプレカット業者にライセンス供与し、業績の拡大を図る。

Date
株式会社福栄
1954年に福栄製材所として創業、94年に株式会社福栄設立。当初はペイマツなどの丸太を買い入れ製材していたが、その後、製材業ではなく工務店に製品を納入するビジネスに転換した。
バーチャル（仮想）空間で3D原寸大の家を体感できる「おうちスタジオ」を2022年に開設。家を建てた後に施主から「思っていたのと違ふ」と言われるリスクを減らすため、工務店と施主が一緒に窓の位置やキッチンの高さ、壁の色などをリアルに事前確認できるのが特徴。

そこは農産物との違いです。

減り続ける住宅着工戸数

——人口減などで国内の住宅需要が縮小し、業界の競争は激しいですね。

福岡 競争は今後さらに大変になるでしょう。新設の住宅着工戸数は減り続けています。2022年が86万戸でした。このペースが続けば、50万戸時代に突入するのではないかと言われています。業界には100万戸の供給能力があり、半分の業者は退場しなくてはならないという危機感があります。私たちのような木材のプレカット事業も大変で、プレカット工場は3分の1が廃業になる可能性があるのでしよう。特に設備更新が遅れている小さい工場は厳しい時代を迎えています。

——それでも、福栄は過去13年間売上高を伸ばしてきました。

福岡 直近の23年12月期は減りました。理由は単純で、逆ウッドショック効果です。ウッドショックで急騰した販売単価が、23年は値下がりしました。極端な話、単価が半分になれば同じ量売っても売上高は半分です。ただし、利益はそれまでの含み益があったので減収増益にはなりませんでした。今期は含み益がなくなる分だけ、厳しいでしょうね。業界全体を見渡し

ても明るい話は少なく、分譲住宅系も元気がない。

地元では唯一アパート関係が伸びそうです。長崎県内では大手電機、精密光学系企業の工場進出や拡張が決まっています。従業員の住宅需要が増えていきます。熊本県内でも電子工業系企業の進出で従業員向けアパートが増えてくるでしょう。

——22年まではどうやって業績を伸ばしたのですか。

福岡 商圏を拡大するエリア戦略です。私たちはプレカットを中心とした木材製品に建材や住宅機器、サッシなどを販売します。最初は長崎県全域と熊本県の一部をエリアにしていきましたが、福岡県に進出し、プレカット工場を建設。福岡市、北九州市、大分県と九州北部に商圏を広げました。4年前、熊本県内にプレカット工場を建てて南九州まで拡大しました。

RAP工法で全国展開へ

——九州以外への進出も進めていますか。

福岡 首都圏など九州外へはエリア拡大を考えていません。私たちのRAP（ライトアングルパネル）工法を柱にしたライセンス契約を通じてビジネスの拡大をめざします。

RAP工法とは外壁であるサイ

ディングを施工するときに、職人による手作業の切断を不要とする技術です。木材をプレカットしたデータをそのまま利用してサイディングをプレカットすることが目的です。サッシのメーカーなどから正確なサイズのデータをもらい、プレカット工場加工したサイディングを現場ではめていくだけなので、職人仕事がいりません。当社の試算では1棟当たり9日程度の工期短縮が期待できます。

RAP工法の特徴は、きちんと水平に敷いた土台と、直角パネルを使うことで、歪みのない水平、直角の家を建てることです。住宅建設で水平と直角は当たり前のようには考えられていますが、実際には歪みがあるのが当然でした。

——プラモデルの部品を現場で組み立てるイメージですね。

福岡 そうです。いったん水平と直角が確保できれば、大きなパズルをはめていくような仕事です。従って現場では難しい仕事がいらなくなり、当社でも現場作業の際にはベトナムからの実習生など経験の浅い社員が担当しています。職人には指導やその他の仕事に回ってもらっています。2023年は170戸近いRAPの契約を受注しました。

RAP工法では3つの特許を取得し、当社のノウハウは簡単には真似できません。関心のある本州のプレカット企業などから問い合わせが入っています。

——どのようにしてRAP開発をしたのですか。

福岡 元々サイディングのプレカットに興味を持っていました。工場製造できれば効率が良くなるだろうと考えていたからです。最初は現場で計測して、そのデータを工場に送ってプレカットする方式を試しました。結果は全然うまくいきませんでした。工期も短縮できないし、コストも下がらない。

そこで現場での計測なしにプレカットできる技術を開発しようとなったわけです。木材プレカットのデータを利用してサイディングをプレカットできるソフトをシステム開発の会社が開発してもらいました。

工務店の人手不足は相当なものです。新築住宅の数は減っていますが、幼稚園とか病院、老人ホームなど大型建築で木造を考えるとところも増えています。しかし、職人がいないから建設を見送るといふ現実もあります。RAP工法の需要は全国にあると期待し、普及をめざします。

(ジャーナリスト 山田優)



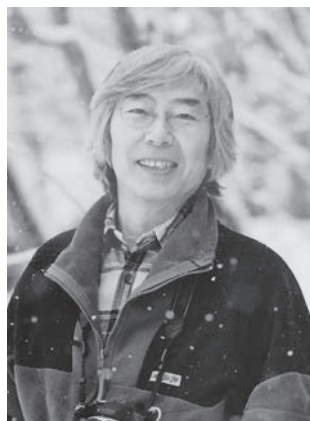
自然を守ることを生涯の目標にしようと自然環境について学べる大学に進み、後に自然保護運動に参加。そして陸上で最も重要な自然は森林だという結論に至りました。それを伝えるために原生林など究極の自然林を歩き、日本の野生樹木約1000種類を知り、さらに子どもから大人まで親しめる木や森の本を作ることになりました。

身近な森林としての雑木林。夏緑林であるブナ原生林。南日本の亜熱帯の森。北海道の亜寒帯の森。西日本を代表する照葉樹林。さまざまな気候帯と複雑な地形を有する日本列島は、世界に類を見ない多様な森が存在し、この多種多様な樹木のおかげで、地域ごとに豊かな文化が育まれています。それらの森をさまざまなかたちで発表してきました。

しかしながら、国民の多くが都会に住み、生活の基本も、仕事の基盤も自然環境と乖離するばかりです。山岳地が多い日本の国土は天然の森によって守られてきたのですが、戦後の復旧によって乱伐され、森が災害を防ぐ役割を果たせないことが増えました。自然から離れて暮らす人々には、遠い奥山の自然への危機感は生まれにくいものです。森林の恩恵は単純な木材生産のみではありません。豊かな森林が生み出す安定した気候と、絶え間なく供給される水のおかげで、私たちの暮らしが成り立っているのです。

各地を取材するなかで、残念ながら日本の森の本来の姿が大きく変えられている現場に出合うことがたびたびあります。過度の伐採と極端な人工林化は災害のきっかけになり、木を植える時は単一な樹種だけに偏ることなく多様な樹種を混栽することが重要です。それが豊かな自然を取り戻し幅広い文化を維持するからです。日本の森を旅することは日本の多様な文化を知る旅でもあります。気候変動の激しい時代になり、さらなる森林への理解と感謝を伝えることが、森を知る人々の務めではないかと考えています。そうした森の恵みを発信する人が増えてほしいものです。

F



自然写真家・絵本作家
姉崎 一馬

あねざき かずま
1948年東京都生まれ。東京農業大学卒業。国内外の貴重な自然と自然破壊の現況を取材、撮影。子どものための自然体験教室を主宰する。産経児童出版文化賞、東京農業大学造園大賞、公益財団法人修養団連沼門三社会教育奨励賞、公益社団法人日本造園学会田村剛賞を受賞。著書に『はるにれ』（福音館書店）、『きほんの木』（アリス館）など多数。

日本の森を旅する

2022年も 多くの業種で 経費が増加

—2022年農業経営動向分析—

農業を営む日本公庫の融資先を対象に、3力年(2020年~22年)の決算データを集計して、損益の動向や財務指標などを分析し、取りまとめました。

〈稲作〉

個人(北海道)は、経営体当たりの規模は拡大しましたが、売上高は同100.1%と横ばいで推移。材料費の高騰などにより、利益は同92.0%と減少しました。個人(都府県)は、規模は横ばい、売上は同102.4%と増加、利益も同103.1%と増加しました。法人は、規模は横ばいで推移し、売上高は同93.1%と減少した一方で、営業外収入の増加により利益は同139.5%と増加しました。

〈果樹〉

個人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高も同100.5%で横ばいとなり、利益は同90.9%と減少しました。法人は、規模は横ばいで推移し、売上高は同112.0%と増加した一方で、利益は同66.7%と減少しました。

〈露地野菜〉

個人(北海道)は、経営体当たりの規模は拡大、売上高はタマネギの価格が前年を上回ったことで同120.9%と増加し、利益も増加して同116.3%となりました。個人(都府県)は、規模は横ばいで推移し、売上高は同103.9%と増加しましたが、利益は同98.2%で横ばいとなりました。

法人は、規模は拡大し、売上高は同105.1%と増加した一方で、肥料費を含む材料費の高騰により利益は同31.8%まで減少しました。

〈施設野菜〉

個人は、経営体当たりの規模は拡大し、売上高は同104.9%と増加しましたが、利益は同100.0%で横ばいとなりました。法人は、規模は拡大し、売上高は同101.4%で微増となり、利益は黒字に転換しました。

〈施設花き〉

個人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は同97.5%に減少、利益も同79.5%に減少しました。

法人は、規模は拡大し、売上高は同102.7%に増加した一方で、労務費・人件費や燃料動力費の増加により利益は同33.3%まで減少しました。

〈茶〉

個人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は同91.8%と減少、利益も減少して同60.7%となりました。

法人は、規模は横ばいで推移し、売上高は同104.2%に増加した一方で、燃料動力費などの増加により利益は減少して同37.7%となりました。

耕種部門の収益状況

利益は個人で減少、法人で増加

まず耕種部門において、2022年の耕種全体の決算は、個人経営では売上高が前年比103.1%と増加した一方で、利益は同96.1%となり、減少しま

2022年の農業決算は全体として、売上高は増加傾向か前年並みで推移しました。一方で利益は、原材料費などの経費が前年からさらに増加したことにより、酪農などの畜産を中心に低調な推移となりました。

農業におけるそれぞれの経営規模で割った「単位規模当たりの利益」について、直近の年間推移を見ると、畜産において酪農が個人・法人ともに2年以上連続で減益となるなど、厳しい動きが見られました。

した**表1**。法人経営では売上高が

同98.0%と横ばい、利益は同105.5%と増加しました。

主な業種における概況は以下のとおりです。

◆ 露地野菜、施設花きや茶の法人経営は利益が3割台まで減少

表1 耕種部門の収益状況

(金額単位: 百万円)

業種			サンプル数	経営規模		売上高			個人:専従者給与控除前所得 法人:経常利益			(参考) 経常利益+役員報酬		
				2021年	2022年	21年	22年	前年対比	21年	22年	前年対比	21年	22年	前年対比
全体	個人	全国	3,394			30.8	31.8	103.1% ↑	6.7	6.4	96.1% ↓			
	法人		929			95.5	93.6	98.0% →	3.7	3.9	105.5% ↑			
稲作	個人	北海道	65	17.8ha	18.3ha	36.9	37.3	101.1% →	8.7	8.0	92.0% ↓			
		都府県	873	17.4ha	17.6ha	29.6	30.3	102.4% ↑	6.5	6.7	103.1% ↑			
	法人	全国	622	39.8ha	40.4ha	72.1	67.1	93.1% ↓	3.8	5.3	139.5% ↑			
北海道畑作	個人	北海道	60	43.4ha	44.0ha	78.2	72.2	92.3% ↓	21.5	14.4	67.0% ↓			
	法人		41	75.0ha	75.7ha	108.5	104.0	95.9% ↓	15.3	6.9	45.1% ↓			
果樹	個人	全国	321	1.8ha	1.9ha	18.2	18.3	100.5% →	5.5	5.0	90.9% ↓			
	法人		29	4.2ha	4.2ha	76.9	86.1	112.0% ↑	1.2	0.8	66.7% ↓			
露地野菜	個人	北海道	75	9.2ha	9.4ha	66.6	80.5	120.9% ↑	20.9	24.3	116.3% ↑			
		都府県	478	3.0ha	3.0ha	28.5	29.6	103.9% ↑	5.5	5.4	98.2% →			
	法人	全国	89	16.1ha	17.0ha	138.8	145.9	105.1% ↑	2.2	0.7	31.8% ↓			
施設野菜	個人	全国	1,259	4.0千㎡	4.1千㎡	28.3	29.7	104.9% ↑	5.2	5.2	100.0% →			
		うちトマト	467	4.6千㎡	4.6千㎡	31.6	32.4	102.5% ↑	5.5	5.1	92.7% ↓			
	法人	全国	66	15.0千㎡	15.4千㎡	154.6	156.8	101.4% →	-0.3	0.0	黒字転換 ↑			
施設花き	個人	全国	194	5.9千㎡	5.9千㎡	48.1	46.9	97.5% ↓	11.2	8.9	79.5% ↓			
	法人		22	8.7千㎡	9.2千㎡	146.8	150.7	102.7% ↑	4.8	1.6	33.3% ↓			
茶	個人	全国	57	7.3ha	7.3ha	36.5	33.5	91.8% ↓	8.4	5.1	60.7% ↓			
	法人		49	25.7ha	25.8ha	145.2	151.3	104.2% ↑	5.3	2.0	37.7% ↓			
キノコ	個人	全国	12	18.2t	17.7t	20.4	22.7	111.3% ↑	2.5	2.8	112.0% ↑			
	法人		11	441.9t	451.2t	394.4	401.1	101.7% →	-11.5	-15.3	赤字幅拡大 ↓			

◆ ほぼすべての畜産業種で利益が減少

表2 畜産部門の収益状況

(金額単位: 百万円)

業種			サンプル数	経営規模		売上高			個人:専従者給与控除前所得 法人:経常利益			(参考) 経常利益+役員報酬					
				2021年	2022年	21年	22年	前年対比	21年	22年	前年対比	21年	22年	前年対比			
全体	個人	全国	1,079			111.4	113.9	102.3% ↑	9.4	4.4	47.1% ↓						
	法人		760			595.1	627.2	105.4% ↑	20.0	5.0	25.0% ↓						
酪農	個人	全国	609	66.7頭	67.4頭	92.7	94.8	102.3% ↑	8.6	3.7	43.1% ↓						
		北海道	57	80.5頭	85.6頭	108.2	111.3	102.9% ↑	10.5	5.7	54.3% ↓						
		都府県	552	65.2頭	65.5頭	91.1	93.1	102.2% ↑	8.4	3.5	41.7% ↓						
	法人	全国	352	230.1頭	224.4頭	283.8	289.4	102.0% →	4.9	-7.1	赤字転落 ↓				18.6	6.0	32.1%
		北海道	207	259.2頭	249.1頭	297.4	304.0	102.2% ↑	6.6	-4.0	赤字転落 ↓				22.2	11.0	49.5%
都府県	145	188.4頭	189.2頭	264.3	268.5	101.6% →	2.4	-11.6	赤字転落 ↓	13.5	-1.2	赤字転落 ↓					
肉用牛肥育	個人	全国	361	194.4頭	193.1頭	137.1	138.5	101.0% →	10.1	5.3	52.5% ↓						
	法人		144	1,277.6頭	1,272.8頭	782.5	799.5	102.2% ↑	22.3	7.7	34.5% ↓				34.5	20.0	58.0%
養豚	個人	全国	60	146.2頭	146.8頭	118.4	128.5	108.5% ↑	11.7	7.2	61.5% ↓						
	法人		167	734.1頭	742.6頭	717.2	777.3	108.4% ↑	36.4	15.1	41.5% ↓				58.0	36.7	63.3%
採卵鶏	個人	全国	28	48.5千羽	48.0千羽	150.0	148.7	99.1% →	13.2	-0.3	赤字転落 ↓						
	法人		61	368.4千羽	362.7千羽	1,548.3	1,671.1	107.9% ↑	57.1	35.7	62.5% ↓				72.8	50.5	69.4%
ブロイラー	個人	全国	21	53.8千羽	58.6千羽	140.5	157.8	112.3% ↑	8.0	8.3	103.8% ↑						
	法人		36	218.2千羽	224.6千羽	708.7	776.5	109.6% ↑	19.9	14.0	70.4% ↓				34.2	28.6	83.6%

注1) 経営規模、売上高、農家所得および経常利益は経営部門ごとの1経営体当たりの平均値を記載

注2) 増減率はラウンドの関係で数値が合わない場合がある

*個人は農家所得(青色申告の専従者給与控除前利益)、法人は経常利益の値を記載。法人の経常利益は役員報酬等を差し引いた後の数値であるため、個人の農業所得とは別の指標となっている。

役員報酬差引前経常利益の数値は右横の(参考)の値を参照。

畜産部門の収益状況

ほぼすべての業種で減益

次に2022年の畜産部門の決算は、個人が前年比102・3%、法人が同105・4%と、ともに売上高が増加した一方で、利益は個人が同47・1%、法人が同25・0%と、ともに減少しました表2。

主な業種における概況は以下のとおりです。

〈酪農〉

個人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は同102・3%と増加した一方、飼料を含む材料費の高騰などで利益は同43・1%に減少しました。

法人は、規模は縮小、売上高は同102・0%と横ばいで推移しましたが、飼料を含む材料費の高騰などにより、05年の調査開始から初めて赤字となりました。

〈肉用牛肥育〉

個人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高も同101・0%と横ばいで推移しましたが、飼料を含む育成費用の高騰などで利益は減少し、同52・5%となりました。

5%となりました。

〈ブロイラー〉

個人は、経営体当たりの規模は拡大し、売上高は同112・3%と増加、利益も同103・8%と増加

直近9年間の利益の推移

畜産などで厳しい現状

農業経営において、直近9年間（2014～22年）の利益、個人は農業所得、法人は経常利益+役員報酬の推移を比較しました。

まず耕種において、稲作は個人（北海道）で減益、個人（都府県）で横ばいとなっています図1。法人は前年度の落ち込みからはわずかに回復したものの、20年以前の水準と比較すると個人・法人ともに厳しい状況が続いています図2。

露地野菜については、個人（北海道）の利益は直近9年間で最高となった一方で、法人では前年に続き減益で、近年で最低となりました。茶については、17年以降悪化していた利益が21年に回復したものの、22年は再び減益となりました。

次に畜産は、酪農が個人・法人ともに2年以上連続で減益となり、過去最低となりました図3・4。

しました。

法人は、規模は拡大、売上高は同109・6%と増加した一方で、飼料を含む材料費の高騰などにより利益は同70・4%と減少しました。

肉用牛肥育、養豚も近年で最低水準となり、厳しい状況であることがわかります。採卵鶏も、個人・法人ともに減益となりました。

結果の詳細は日本公庫ホームページで掲載しています。

（情報企画部 黒川 知洋）

【集計・分析対象等】

●集計・分析対象先
公庫取引先6162先（個人経営4473先、法人経営1689先）

●対象経営部門（農業収入の第一位部門で区分）

耕種8部門：稲作、北海道畑作、果樹、露地野菜、施設野菜、施設花き、茶、キノコ
畜産5部門：酪農、肉用牛肥育、養豚一貫、採卵鶏、ブロイラー

●対象決算期

2020年・21年・22年（法人は各年12月～翌年3月が決算期のもの）

【注】

・文章中の利益の増減に関する表現は、個人経営では農家所得（専従者給与控除前・税引前）、法人経営では経常利益が増加したか減少したかで判断している。

◆ 畜産は減益傾向が2年以上続く

図1 【個人/耕種】単位規模当たり農業所得の推移
(2014~2022年、2014年の数値を100とする)

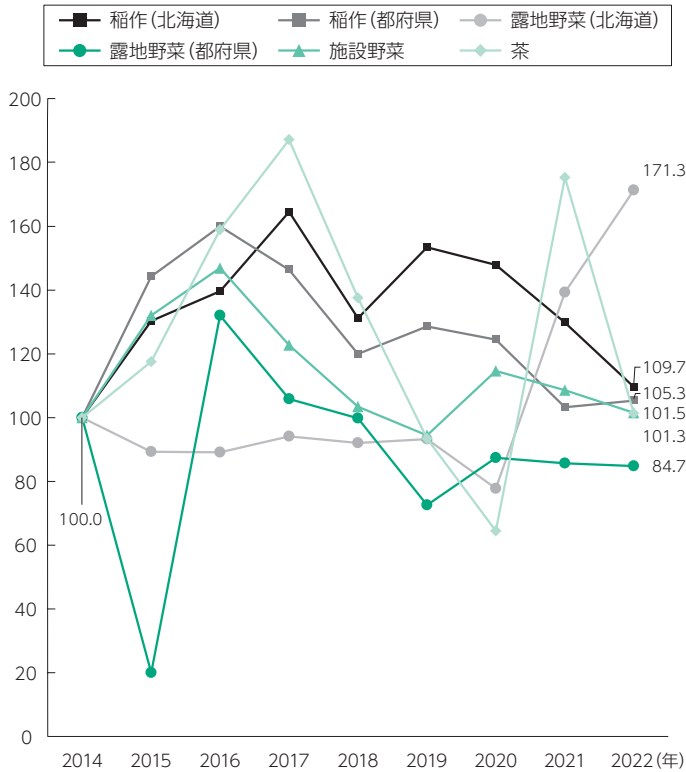


図2 【法人/耕種】単位規模当たり「経常利益+役員報酬」の推移
(2014~2022年、2014年の数値を100とする)

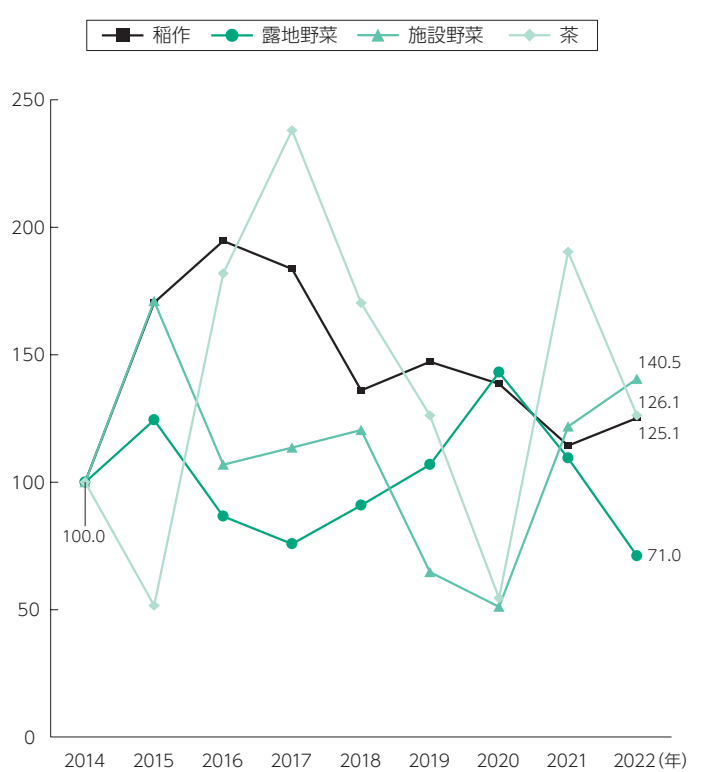


図3 【個人/畜産】単位規模当たり農業所得の推移
(2014~2022年、2014年の数値を100とする)

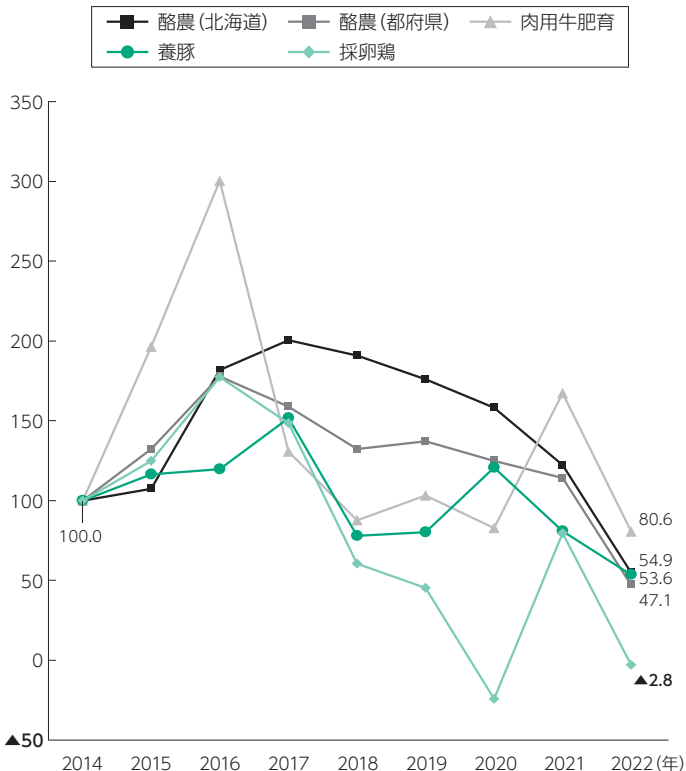
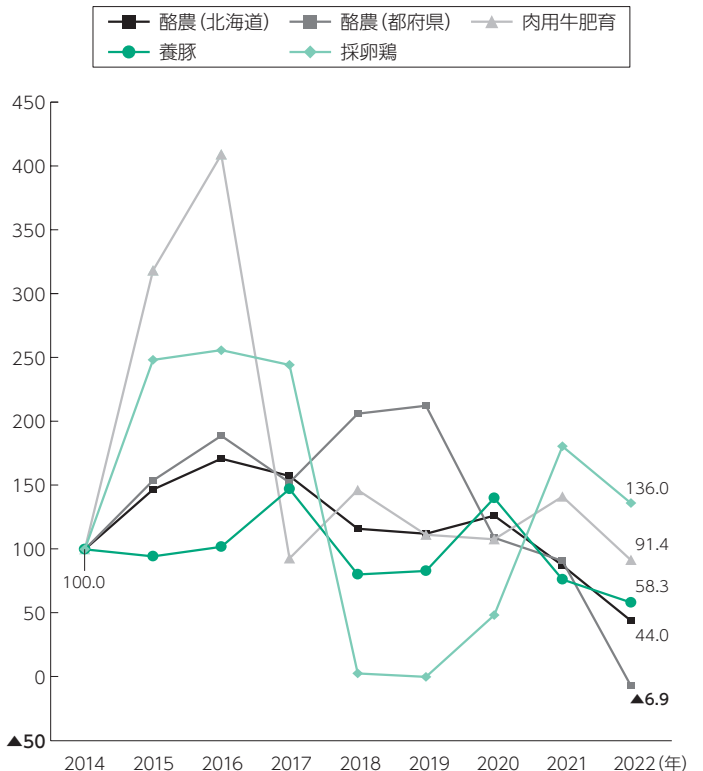


図4 【法人/畜産】単位規模当たり「経常利益+役員報酬」の推移
(2014~2022年、2014年の数値を100とする)



茨城県産の木にこだわり
家を建てています
木が本来もつ
柔らかさと温もりで
優しく包み込みます



杉山 絵美 さん

茨城県つくば市

株式会社茨城県南木造住宅センター 設計課

茨城県産のスギ、ヒノキを用いて無垢の家
を建設。木そのものが持つ断熱性や調湿性
による快適さや経年変化による色味の変化
を伝えています。「いばらき森林ガール」と
して県産材の魅力を発信しています。





P19:工事中の現場で。スギの外壁は、こんなにもすがすがしく美しい
P20:柱、梁、天井にも無垢を使っている木の家(左上) 2階寝室で。杉山さんが手にするのは厚さ30ミリの床見本。こんなに厚い!(右) 柔らかい陽ざしにほっこりするスギのフローリング(左下)

スギの柔らかさを知る

国産材、それも茨城県産のスギとヒノキを使って家を建てるメーカーがあると聞いて向かった先は、学園都市のつくば市。「いばらきの家」とよぶモデルハウスで、株式会社茨城県南木造住宅センターが手掛ける木の家だ。

がっしりしたスギの扉を開けて中へ入ると、大きな吹き抜けの空間が広がっている。組み込まれた木の柱や梁が、あたかも確かな骨格のように目に飛び込んできた。床はもちろんのことだが、天井一面にも木を貼ってあるのが何やら新鮮で、木の家の味わいが伝わる。

靴を脱いで入ると、じんわり温かい。床暖房をしてあるという。

「えっ、無垢なのに床暖房をしても大丈夫なのですか?」

「通常、スギ・ヒノキの床材は、30ミリの厚の無垢板を標準仕様としていますが、この床は床暖房対応のヒノキ無垢材を採用しています。このモデルハウスは15年経ちますが、床板の反りも割れもありません」と説明してくれたのは、設計課に勤務する杉山絵美さん(44歳)。

フローリングにスギを使っているのは、2階の寝室だという。2階に上がると、陽がさんさんと差し込んで無垢のフローリングに美しい影をつくっている。スギならではの丸い木の節が幾つかある。模様のように

も見えるし、まるで木の顔のようにも見える。15年という時間の経年変化がもたらしたもののだろうか。床全体から優しい木の温かさが感じられて、思わず手触りを確かめたくなった。

「スギは軽くて柔らかい特性を持っているので、傷がつきやすい一面もあるのですが、素足で歩くとても気持ちがいいので、靴を脱いで上がる日本の家の床材に向いていますね」

確かに肌ざわりは抜群だ。起床して、ベッドから床に足をおろしたときは、さぞ気持ちがいいことだろう。

「ほかの木材より空気を多く含んでいるため、柔らかくて温かみがあるのが特徴なんです。スギの無垢フローリングでは、お子さまがたいいてい大の字になって寝ころびます。『スギにしてよかったな』と、私もうれしくなります」と杉山さん。

杉山さんは、入社12年。以前は、まったく畑違いの仕事だったという。

「入社直後は、専門用語が飛び交う会話についていけず戸惑いました」と笑う。

昨年は伐採現場にも出向き、チェーンソーを入れる瞬間から立ち会った。

「徐々に木が傾き、バリバリと枝が折れて倒れる音の迫力がものすごかったです。地に倒れた瞬間に、強烈な地響きがありました。お腹というか、体中に響き渡るような音でした」

その時、山主が語った言葉が、今も杉山さ



プレカットされた柱材(左上) スギ材を触って丁寧に確認する(右上) 杉山さんが担当した建築模型を前にスタッフと打ち合わせ中(下)

んには鮮烈に残っている。
「自分が植栽して育てた木を伐採するの
を目にすることはできない」と。

スギ・ヒノキは、植樹後、山の状況に合わせ
て主伐し、用途に合わせた長さの丸太に
生産される。適切な伐期は、50〜100年。
そのため、子や孫の代にならないと伐採は
できない。伐採後には、次の世代につなぐた
め苗木を植える。その枝葉に陽が当たるよ
う下草刈りや枝打ち間伐をおこない、建築
材料として伐採する最後まで、ひたすら手
をかけるのだ。

「なんてスケールの大きな仕事だと思
いました。手入れが行き届いた山仕事に接し
て、あらためて山主の愛情がこもった木材
を大切に使用したいと思いましたし、この山
主の木材は、自信をもってお客さまに供給
できると確信しました」

設計課在籍の杉山さんだが、モデルハウ
スを訪れた見学者の案内から、家の引き渡
し後のフォローも担当している。最近の特
に現場に出ることが多い。プレカット加工
前に構造材である土台、柱、梁などの木材検
査をおこなうなど、木材をみる機会が多
くなったという。

地産地消の家

「いばらきの家」で使われる木材は、茨城
県北部の地域で収穫される。江戸時代から
造林の歴史があり、ここから取れる材木は、
茨城県内最高峰の八溝山にちなみ八溝材と

呼ばれてきた。土地柄、雪や台風の影響を受けにくく、木のねじれが少なく曲げに強い、目が詰まって木目が美しいなどの特性をもつ良材という。

八溝材のよさと魅力を熟知し、地域の木材を使用することで、山の森林循環を促進することができる。それは、地域の自然を守ることもつながっていくのだ。「いばらき



茨城県南木造住宅センター「いばらぎの家」モデルハウスは地産地消のシンボル。創業は1976年。一貫して県産木材を使用。県内には木材を扱える職人がまだ健在だという

の家」では、茨城県産材の産直ネットワークを構築して、製材所から直接木材を仕入れるルートを確認した。生産者と住まい手間で、お互いが顔の見える関係を築き「安心・安全な家づくり」をおこなっているのだという。

製材されたばかりのスキの表情を見に、建築中の工事現場へ行って見た。

シヨールームと事務所を兼ねた非住宅で、外壁にはスギ材を横張りにしてあった。スギは縦に真っすぐ伸びるのが特徴だから、通常は縦張りにするものと思っていたが、横張りは、まったく木の印象が異なって見えて面白い。

白っぽいスギと赤っぽいスギとがある。「スギの丸太を輪切りにすると、芯に近い真ん中の部分が赤っぽい色（赤身）、その外側が白っぽい（白太）なっています。白と赤が混ざった材は源平といいます。ここの外壁には、源平が使われています」と教えてもらった。

赤身は活動を終えた細胞なので、水分を吸収しないから、水に強いうえカビが生えにくく耐久性が高いとされる。

辺材の白太は、美しい。年輪が緻密だから板にすると強度もある。そのうえ、空気中の水分を調整する機能に富むので、寝室の床にもってこいだという。

「茨城県産材のよさを生かすデザイン、木の特性を発揮させる施工を常に心がけています」

現場には、プレカット加工が終わり納材された材がたくさん積んであった。リフォーム工事の現場で柱や化粧材に使うというスギ材を、一本一本、真剣なまなざしで確認する杉山さんだ。

木の魅力を伝える

木の優れた点を多くの人に知ってほしい

と想っていた矢先、茨城県産材の利用を増やすPRのため、2019年に「いばらき森林ガール」が誕生した。2人は林業、3人は建築業に従事する女性で、合計5人のメンバーだ。

「森林の循環は、植える↓育てる↓伐る↓使う、そして、また植えること。日々、森林を守り育てている人と交流が持てたことで、より一層茨城県産材の魅力をつなげたいと思うようになりました。私も彼女たちに負けない愛情を注いで、木を生かす努力を続け発信していきたいと思っています」

杉山さん自身、「自分で設計して木の家を建てたいです」と語る。仕事に携わるなかで、茨城県産材の無垢の家が、どのように経年変化していくか、色味が変化し風合いを増していくのを見てきた。

「時を経て美しさを増す姿は無垢材だからこそ魅力だと思っています」

また、無垢材そのものが持っている断熱性や調湿性が、体にも優しいことを実感している。スギやヒノキが、夏は湿気を吸ってさらりと、冬は湿気を吐くことで、室内の湿度を保ってくれて過ごしやすい。茨城県の豊かな気候風土に適した無垢の木の家。その心地よさはほかには替え難いものがあるのだ。

「二人でも多くの方に、木の家の心地よさを知っていただけたらと願います」と杉山さんが結んだ。

（片柳草生／文 宮下直樹／撮影）

筑波大学 生命環境系 准教授

立花 敏



● たちばなさとし ●
1996年、東京大学大学院農学生命科学研究科修了。博士(農学)。東京大学助手、森林総合研究所チーム長などを経て2010年より現職。19年より農林水産省林政審議会会長代理・施策部会長。編著書に『東アジアの森林・木材資源の持続的利用』(農林統計協会)など。

地

球温暖化を緩和していきカーボンニュートラル社会を実現することが現代社会の喫緊の課題である。森林資源は多面的機能を有し、その柱の一つである公益的機能に二酸化炭素吸収が含まれることをご存じの読者も少なくないだろう。

国連食糧農業機関「世界森林資源評価2020」のメインレポートによると、2020年における世界の森林面積は陸地面積の31%を占め、約40・6億ヘクタールであった。森林面積は1990年の約42・4億ヘクタールからこの30年間で約1・8億ヘクタールも減少し、日本の国土面積の約5倍にも及ぶ。

特に天然林面積が減少している。世界の地域で見ると、アフリカや南・東南アジアなどの森林面積が際立って減少している。他方で、先進国では森林面積が安定するかやや増加している。このような状況下で、例えばニュージーランドでは2027年までに10億本、欧州では30年までに30億本の新規植林をする取り組みがおこなわれている。新たな森林を造

成することにより炭素吸収量を増加させようとしているのである。

日本に目を移すと、この60年間の森林面積は国土面積の3分の2、約2500万ヘクタールで安定している。特に1960年代と70年代に増加したスギやヒノキ、カラマツなどの人工林が植林してから50年を超し、それに伴って森林蓄積量は増えている。

人工林の蓄積量は1966年の5・6億立方メートルから2022年の35・5億立方メートルへと、6倍にも増加している。蓄積量の増加は炭素吸収量の増加にも直結するが、森林生態学的には植林後におおむね30年あたりを過ぎるとその増加量はだんだん小さくなっていく。つまり、高齢級になると年々の成長量が少なくなり、それだけ炭素吸収量も小さくなる。

他方、伐り出した木材を住宅や家具などの材料として長期に地上に留めれば、そこに炭素が固定されることになる。それに加え、材料製造における消費エネルギーと炭素放出量に関する試験研究の結果

では、アルミニウムや鋼材に対して製材品は製造過程で放出される炭素量が数百分の1と格段に少ないことがわかってきている。つまり、エコマテリアルとしての木材の使用を増やすことは地球温暖化の緩和に重要な役割を果たすのである。

このことを考えると、国内において林業適地にある人工林や里山にある天然林には適度に伐採を入れ、再造林により高齢な森林を若返らすことが炭素吸収量の増加に結びつき、伐り出された木材を部材として長期に地上に留めるならば、カーボンニュートラルに大きく貢献する。日本には伐期に達したスギなどの人工林資源が多くあり、それを伐り出して木材として広く活用し、伐採跡地に無花粉や少花粉の苗木を植えることがまさに重要になっている。

木

材について、国内では文教施設や商業施設などを含め需要を喚起しながら使用を増やし、他方で諸外国におけるマーケティングをおこないつながり輸出を増やすことも重要と考えられる。例えば、コンビニエンスストア店舗などの商業施設の木材造化が十数年前から拡がっている。木造化により建築費や光熱費の削減にも結び付いている。

輸出には、外国での木材の使われ方を見ながらターゲットとする需要者を見据えた戦略を立てることが必要となる。日本の木造軸組工法は独特のものであるため、韓国や台湾など一部の国・地域の限られたニーズを除くと、柱用の正角や梁用の平角などの製材品は輸出に向かない。木造軸組工法の製材品を輸出するには、工法を伴って現地で展開することが必要となる。東南アジアのような地域での需要開拓も考えられるが、熱帯や亜熱帯の気候に合う住宅建築の開発も不可欠となる。

一方、北米や北欧、オセアニアなどでは木造枠組壁工法（ツーバイフォー工法）の住宅が一般的であり、それには2×4材などのデイメンジョンランバー（構造用製材品）を製造し、輸出することになる。欧米の製材工場は年間数十万立方メートル規模のところが多くなく、一定の樹種と径級の丸太を投入して規模の経済を働かせて低コストで製材品を製造している。それを考えると、国内でも一定規模で製材する工場が輸出に取り組むことが不可欠と言える。さらに、利用拡大が期待される広葉樹材を使った木製家具を輸出に向けることも考えられよう。

F

カーボンニュートラル社会の実現に向けて 需要と規模を見極め戦略的に木材輸出促進

ぶらり 食探訪

地球の街から
ロンドン



抹茶本来の味が楽しめる自負するカフェ・カンパニー・ワールドワイドの平井幸奈さん



ロンドン中心部にある抹茶を使用したデザートが人気のカフェ

日本食の浸透が進むロンドンで、抹茶の人気が高まっている。「健康的」「美容に良い」とのイメージから女性を中心に手に取る人が増え、街中のカフェで抹茶ラテを気軽に飲めるようになった。ただ、使われているのが日本産とは限らないのが実情。日本産の需要を伸ばすために、日本産本来の味をいかに知ってもらうかが鍵となりそうだ。

「若い女性や中東の人が多く、リピーターも増えてきている」と話すのは、ロンドン中心部で抹茶カフェを運営するカフェ・カンパニー・ワールドワイドの平井幸奈さん。日本産の抹茶を取り寄せており、しっかりと抹茶のおいしさ

を味わえると自負する。抹茶の味をエスプレッソのように3段階から選べるようにし、「カジュアルに抹茶を楽しみ、日常的に飲んでもらえるようにしたい」と語った。

英国のスーパーなどで日本の伝統食品を販売する「クリアスプリング」では、抹茶は煎茶をしのぐ売れ筋商品だ。一般家庭でも抹茶としてそのまま飲んだり、スムージーやお菓子に入れたりして親しまれているという。

同社によると、米国での抹茶ブームを受け、2015年ごろから英国でも米自然食品スーパー大手のホールフーズ・マーケットや、同業の英ブランド・オーガニック

クがドリンクバーで抹茶ラテを提供するようになり、認知度が上昇。今ではチェーン展開する複数のカフェでも提供されるほか、抹茶味のアイスクリームやケーキなどのデザートも好評だ。

抹茶は緑茶と製法が異なり、直射日光を遮って育てることや、味成分を凝縮させ、粉末状にする。カフェインや抗酸化物質などの栄養素が緑茶よりも多く含まれ、心臓病のリスク軽減や、ダイエットやリラクゼーションの効果があるとされ、米国などではスーパーフードとしても認知されている。英国でも、こうした効能はパッケージに記載できないものの、口コミなどを通じて「健康や美容に気をつけている人に受け入れられ、広がった」（クリアスプリング担当者）。

日本貿易振興機構（JETRO）によると、日本からの英国への輸出は「順調に伸びている」（幹部）。2023年1～11月の抹茶輸出額は前年同期比1.6倍の2億6565万円。ドイツやオランダを経由して英国に入る場合もあるといい、実際の英国での抹茶消費量はさらに伸びている。近年は日本茶よりも「抹茶」単体で受け入れられ、「現地に根づいている」と話す業者もいる（同）ほどだ。

「抹茶」が浸透するなか、安価な中国産が増加している。中国は英国の需要に合わせて有機や残留農薬の少ない農法による生産を推進しており、英国内の流通量も多い。ただ、抹茶に含まれるうま味や栄養素は日本産の方が多く、この違いを実感するには、日本産抹茶の味をしっかりと味わってもらうことが重要だ。そのためには、「イベントなどを通じ、いかに訴求していけるかが課題だ」と、ジェトロ幹部は話した。

F

カフェから見える日本産抹茶事情

磯部 敦子

時事通信社
ロンドン支局

いそべ あつこ
1982年大阪府生まれ。
2009年時事通信社入社。
経済部でマーケットを担当した後、鹿児島支局、経済部を経て23年5月からロンドン支局。経済部時代は財政・金融や自動車、農林水産業を取材した。

スギ花粉の飛散を防止する技術

国立研究開発法人森林研究・整備機構 森林総合研究所

きのこ・森林微生物研究領域 主任研究員

高橋 由紀子

立 春というと、暦のうえでは春になり、厳しい寒さが終わりに近づくと、うれしさを感ずるところですが、世の中のおよそ半数の人にとっては憂鬱な花粉症シーズンの到来を知らせる季語になりつつあります。

花粉症の医療費は、保険診療・市販薬を合わせて年間約4000億円と推計されており、森林整備や災害復旧に充てられる国の公共・非公共事業費の総額を上回る金額が費やされています。医療費はもとより生活の質や労働への影響も大きく、花粉の発生源対策は急務となっています。

2023年、政府は花粉症に関する関係閣僚会議を開催し、花粉症対策の初期集中対応パッケージ案を取りまとめました。スギ人工林の伐採や無花粉スギへの植え替え等の加速化、スギ材需要の拡大などの発生源対策と併せて、即効性の高い飛散対策として、花粉飛散防止剤の実用化が挙げられています。

花粉飛散防止剤については、今までさまざまな薬剤が研究されてきました。大きく分類すると微生物製剤と化学農薬があり、微生物製剤としては、スギの雄花だけに寄生するシドウィア菌を用いた防止剤、化学農薬としては、植物成長阻害剤のマレイン酸ヒドラジドコリン塩や脂肪酸のトリオレイン酸ソルビタン乳剤などが開発されています。

森 林総合研究所では、このうちシドウィア菌を主成分とする防止剤の空中散布によりスギ花粉を抑制する技術を開発しています。シドウィア菌は、スギの分布地域のうち

冬に湿度の高くなる地域に広く生息しますが、冬に空気が乾燥する関東地方北部のスギ人工林への空中散布でも2〜7割、平均で5割弱のスギ花粉の抑制に成功しています。シドウィア菌はもともと自然界に生息するため、他の生物への影響が極めて小さいのがこの防止剤の特徴ですが、森林に大規模に生物農薬を散布するのは世界的にも例のない試みになります。今後、関東地方北部以外の地域での花粉抑制効果や生態系への影響を確かめるための実証試験をおこなう必要があります。

こうした防止剤は作用のメカニズムや施用時期などに違いがあり、それぞれに最適な使用どころがあると考えられますが、一部を除いて農薬登録されおらず、実際に使用されていないのが現状です。というのも、防止剤は散布の実施者と受益者が必ずしも一致せず、作っても誰が経済的な負担をするのかという問題があるからです。極めて公共性の高い性質のものであるため、大局的な判断が求められます。



シドウィア防止剤散布により枯死したスギの雄花

Profile

たかはし ゆきこ
1981年宮城県生まれ。東京大学大学院農学生命科学研究科博士課程修了。同大学大学院新領域創成科学研究科(日本学術振興会)、森林総合研究所を経て、2017年より現職。専門は森林病理学。博士(農学)。

シリーズ

新・林業人

「八郎スギ」を育てる林家の4代目
山を守ることで暮らしも生業も守る

有限会社安田林業

安田 翔太 さん

有限会社安田林業

所在地 ● 広島県廿日市市

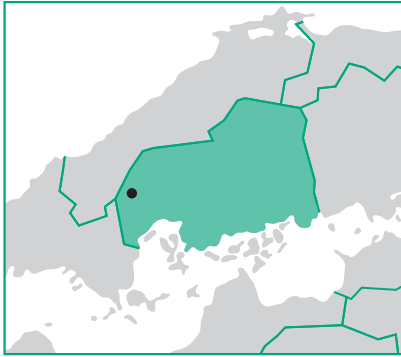
設立年 ● 1992年

業種 ● 森林施業、特殊伐採作業、
森林コンサルティング、
機材販売、薪販売など

経営面積 ● 1,300ha(スギ、ヒノキ)

従業員 ● 6人

URL ● <http://yasuda-forest.jp/index.html>



現場に出るのは4人。2人一組で作業に当たる。一人ひとりがどの仕事でも担えるように社員を育てている

曾祖父の始めた林業

チェーンソーの鋭い機械音の後、バリバリバリバリという轟音^{ごうおん}。伐り倒された木をクレーン車のようなグラップル(木材荷役機械)がつかむ。木はその場で3〜6メートルの丸太に加工されていく。広島県廿日市市吉和地区(旧・広島県吉和村)のスギ林で、4人の男性が間伐の作業を進めていた。グラップルを操縦するのは安田翔太さん(34歳)。有限会社安田林業で社員6人を率いる若き経営者だ。

総面積の94%を森林が占める吉和地区で、安田林業が管理する山林は、安田家と会社が所有する200畝と、西山林業組合から受託している1100畝を合わせた1300畝。スギが9割を占める個人保有の山林では、先々代、先代が植えた木が40年生から60年生となっている。

安田林業の経営の原点は翔太さんの曾祖父である力太郎さんが個人で始めた林業だ。1950年代、当時の吉和村に自生していた天然の「八郎スギ」の美しさに惚れ込み、当地で苗の育成を始め、山を積極的に買い進めた。跡を継いだ翔太さんの祖父である勤さんが、60年

に「安田林業」を創業した。

樹木は収穫までに何十年という長い年数を要するが、なかでも吉和地区の八郎スギは樹齢100年ほどで成熟する。安田林業では、翔太さんの父である孝さんの代まで苗木の生産から主伐までを手掛けて所有林を管理し、個人経営を続けてきた。

有限会社に衣替えしたのは91年の台風19号がきっかけだ。安田家の保有林のうち10畝ほどが倒木の被害に遭った。被害木を処理する重機の購入費用の融資を受けるために、個人事業主として続けてきた家業を孝さんが法人化した。

安田林業の仕事の7割は「利用間伐」が占める。利用間伐とは、間伐する際に、素材として売れる木を選別して間引く、立木の密度調整と収穫を兼ねる方法だ。木を伐るタイミングまで、超長期の視点と管理が求められる。

翔太さんは山林という自然の資源を、時間と手間をかけて手入れして育て、収穫する父の背中を見て育ってきた。

コロナ禍の初仕事

林業に専念するきっかけとなったのは、中学から高校にかけての

春休みに、孝さんの手伝いで枝払いをしたことだ。伐採した木の枝をチェーンソーで落としていく。「そのころから将来は林業をやる」と友人や周囲に話していたし、デスクワークより体を動かす仕事がいいとずっと思っていた」と翔太さんは当時を振り返る。

高校卒業後は大学で森林管理を学び、卒業して一旦は林業関係の会社に就職したが、1年ほどで実家呼び戻された。最初の3〜4カ月で、間伐の際に間引くべき木の見分け方や倒す方向、林業機械の扱い方、さらには作業道・林道作り、地拵えなど、山林管理に必要なあらゆる技術を孝さんから徹底的に叩き込まれた。

社長を継いだのは、2020年4月。コロナ禍の真ただ中だった。木材需要の低迷で原木の供給が過剰となり、丸太の価格は下落した。

「安くしか売れないなら伐らない」。31歳の新米社長の最初の決断だった。「市場価格が戻ればなんとかなる。それまで待とうと思った」と当時を振り返る。

そんななか、緊急事態宣言下で翔太さんが着手したのは、森林作業道の整備だった。

日本には傾斜が急で複雑な地形の山林が多く、人工林の路網整備が進んでいないのが現状だ。他方、林業の現場では機械化が進み、急峻な山中を重機でスムーズに移動するための路網整備が急務となっている。特に伐採や木の枝払い、木寄せ集材などの機械が通る森林作業道作りは作業効率や収益の向上に直結する。伐った枝をその場で落とし、丸太にして、そのままトラックに積み込めるなど、作業者の労働環境改善にもつながる。

「実際、市場価格に回復基調がみられるようになってからは、ひたすら伐って出すだけだった」と翔太さんは作業道整備の効果を強調する。

木材価格の受け止め方も昭和生まれの世代とは違う。国産スギ材の丸太価格は、ピークの1980年ごろ、1立方メートルあたり3万〜4万円だった。それが1万7000〜8000円で推移する今、昔を知る林業関係者は価格が戻らないことを嘆く。

翔太さんは言う。「直近の最低価格に比べたら、今は1.7〜1.8倍になっている」。生来の楽観論者なのか、若者特有の勢いか。ここ10年ほどの価格が基準になっている



社員6人は30歳代と40歳代。和田幸憲さん(41歳・右)、安田真也さん(37歳・左)と



伐採した素材は原木市場を通さず、直接販売することを経営戦略としている

翔太さんは、今はむしろ好機だと受け止めている。未来に向ける目は、あくまで強気だ。

林業を高所得の産業に

駆け抜けてきた4年間を振り返り、翔太さんは「僕は曾祖父・祖父・父親が続けてきた仕事の恩恵を受けている」と感じている。社長として、今、一番考えるのは、社員の給料を上げることだ。

林業の課題として、所得の低さが挙げられて久しい。林野庁のアンケート調査結果によると、2017年の林業従事者の一人当たり平均給与は343万円。業界全体の努力で上昇しつつあるが、

それでも全産業平均の432万円を約20%下回る。

「安田林業は工夫して全産業の平均値まで給与を上げたい。そして、ゆくゆくは業界で一番給与の高い会社になりたい。そのためにできることは何でもしたい」と意気込む。

機械は中古で揃える。収穫した後に植える八郎スギの苗木も、種をまいたり挿し木したりして自製する。

また、積雪で山に入れない冬期間の仕事として孝さんの代から薪作りに取り組み、個人のキャンパーなどに販売してきたが、翔太さんが販路を拡大した。県の内外にチェーン展開するピザ店と薪を年間供給する大口契約を結んだ。

新しい分野にも乗り出す。花粉飛散量が通常の1%という「少花粉」のスギやヒノキの開発を進める県に協力し、自社林の一部で植え替えを進める。

「従業員の給与を他業界に引けを取らない水準に引き上げれば、業界内で注目されて後に続く同業者が増え、林業が高収益・高収入の魅力的な産業になる。そうすれば共に働いてくれる若い世代が増えると信じています」

子どもたちに残したい山林

安田林業では、山林経営のほか、「特殊伐採」も手掛ける。ロープを使って高木を安全に登る「ツリークライミング」という技術で、道路に張り出したり家屋などにかかったりする支障木を切り落とす。木を伐る技術で地域に貢献したいと孝さんが始めた。

代々受け継がれてきたそのような想いも次の世代につなげることに使命感だと考える。6歳、5歳、0歳の息子たちに残したい豊かな山林。それはどんなものなのだろう。すると、「人工林だけど人工林っぽくない、自然に近い森」という答えが返ってきた。いわく、「間伐など、適切に手入れされた森林には、木々の根元まで日の光が差し込む。すると、土壌に落ちた種が芽吹いて木になり、根を張る。そうした山林は風をよけ、水を蓄え、倒木を防ぎ、台風や豪雨から人々の生活を守ってくれる」

国土の約7割が山林の日本。木は身近な存在であるはずだが、翔太さんは「林業を知っている人は意外に少ない」と言う。

鉄筋コンクリートのマンションで、プラスチックの家具や道具に

囲まれる生活を送る人が増えるなか、国産の木材を使った製品やその原料となる木材を生産する林業に思いが至らないのも、仕方ない部分がある。そんな状況下で翔太さんが積極的に取り組みたいと考えているのが、林業に触れる機会の創出だ。

「ドイツやスイスのように、林業を子どもたちの憧れの職業にした」と抱負を語る。例えば、地域の小中学校の課外活動に協力し、苗木作りの見学や廃材を使った工作をしてもらう。地面に落ちている枝や葉を目にした子どもたちが、山や森について何か気づいたり、林業の仕事に興味を持つきっかけになったりしたらいい。そうして、高校生のころの自分のように、「林業をやってみよう」と志し、一人でも多く手を挙げてもらいたいと考えてる。

こうした小さな試みの積み重ねが地域だけではなく日本の林業を元気にし、山を守っていくことにつながるのではないか。

山がある限り林業はなくなるらない。翔太さんの不断の取り組みは続く。

(ジャーナリスト 松崎 秀樹 / 文

衛藤 克樹 / 撮影)





町独自の研修制度で担い手の育成・確保 官民一体で林業成長産業化地域をめざす

高知県仁淀川町農林課 奥田 誠



3 組織から成る協議会を設立

仁淀川の最上流部に位置し、愛媛県と県境を接する仁淀川町は、町内を流れる仁淀川の澄んだ鮮やかな青色が「仁淀ブルー」と称されたことで、その名が一躍有名となりました。町の面積の約9割を森林が占め、戦後造林されたものを含めると、約6割が人工林です。そして、その多くが9 齢級(41〜45年生)以上に達し、本格的な利用期を迎えています。

この豊かな森林は、木材供給源としての価値だけではなく、水源涵養、土砂災害防止機能など、町民生活に多様な恩恵をもたらしています。そのため、林業は主要産業として栄えてきました。

仁淀川町の林業の特徴は、古くから一人親方、家族経営体で施業を営む、いわゆる「自伐林家」が多いことです。そうした方々が仁淀川町の林業を支えてきました。町としても、比較的小規模な間伐、年間約1〜4 畝規模での森林整備に補

助事業を用意し、活用してもらっていました。

しかし近年は、自伐林家の高齢化が進み、後継者も確保できず、所有者不明で放置される山林が増加するという深刻な事態となっています。

仁淀川町の林業はこのままでは危機的状況に陥ってしまう——。この事態を打破するため、何ができるか考えましたが、町役場単独でできることには限りがありました。激減する林業従事者をいかに育成していくのか、町の森林の未来をどのように守っていくのか、また不在村地主化がどんどん進む状況で、どうやって森林整備のための集約化・団地化を進めていくのかなど、課題が山積みだったのです。そして、山林情報を確認・整理し、林齢・施業履歴などを一元的に管理する必要があり、それには現場で協力してくれる林業者との連携が欠かせないと考えました。そこで、町の森林管理などをおこなう仁淀川森林組合と、地域の製材業者や素材生産業者から組織されている仁淀川林産協同組合に働きか

けたところ、町の基幹産業である林業を衰退させたくないという思いから、一枚岩となつてこの課題に取り組むことに賛同してくれました。

こうして、2015年12月、仁淀川町、仁淀川森林組合、仁淀川林産協同組合から成り、高知県をオプザーバーとして迎えた「仁淀川町森林管理推進協議会」が発足しました。

同協議会では、山林の所有者を明確にし、森林経営計画に沿って施業を推進していくために、林産協同組合が所有者と森林管理委託契約を締結し、森林経営計画を策定し、森林組合や事業体に施業を発注するという仕組みを構築しました。

研修制度の充実

同時に掲げたのが、施業の集約化、原木の安定供給、木材需給のマッチング、そして担い手育成という四つの柱です。

特に力を入れたのは、担い手育成です。森林資源を守るためには、当然ながら管理する人材が

必要です。これ以上林業を衰退させないために、町内の林業事業体の底上げや、新規事業体の育成を進めていくことが喫緊の課題でした。そこで、町独自の研修制度である「仁淀川町林業研修制度」を2015年度に創設し、担い手育成と独立への支援を進めることにしました。これは、若手林業者候補となる人たちを広く集め、定着してもらうための研修制度です。

まずは研修生の募集にあたり、町内で人集めをするのは限界があったため、高知県が実施する移住相談フェアに参加して、全国から町に移住を希望する人のニーズを把握することから始めました。移住相談フェアでは、なるべく多くの人に足を止めてもらうため、町独自で漫画を作成し、配布しました。仁淀川町での暮らしや林業を疑似体験できると好評を得て、さまざまな人が相談に訪れてくれました。

こうして当町の林業に関心を持ってくれた人には、「お試し」として2泊3日で間伐や木材搬出の事前体験ができるツアーを案内し、参加してもらいました。これは本格的な研修に参加する前に、仁淀川町がどんな町かを知ってもらい、どんなフィールドで森林整備を進めているのかをさらに深く知ってもらうものです。研修生が途中でやめてしまう事態を防ぐためにも、事前体験を通じて、就業できそうかどうかを研修生自身に判断してもらうことにしたのです。また、研修開始後は、林業や移住に対する不安を少しでも払拭できるよう、研修生との報告会を定期的に行うなど、日ごろから意見交換の場や相談に乗る体制も整えました。この取り組みは、

現在も継続しており、昨年からは、研修生OBを相談員として採用し、一緒になって取り組んでもらっています。

研修後の定着率は7割以上

1年間の募集を経て、2016年度に第一期生の研修生5人の育成が本格的にスタートしました。研修期間は1年間で、研修期間中は町内の事業体で現場での実践研修をしながら、資格取得のサポートを受けます。現場での研修では、作業を覚え、技術を身に付けることはもちろんですが、将来独立して就業できる人材に育つように、作業効率や採算性といった経営に必要な感覚も醸成されるよう指導プログラムが組まれています。研修終了後は、研修先の事業体へ就職す

るか、町内で林業に従事してもらっています。

研修制度創設以来、8年間で合計37人が研修を終え、うち26人が担い手として町内に定着しています。仁淀川町としても、研修終了後に町に定住してもらえるよう、町の集まりなどへの参加を促し、町民と触れ合う機会を設け、町になじみやすい体制を整えています。実際に研修生たちも、町民が信頼して自分たちを受け入れてくれていると感じているようで、自分たちが先例となつて、今後移住する人たちを迎え入れる環境を整えていきたいと思ってくれています。こうした取り組みにより地域が活性化することを期待しています。

さらに研修卒業生のなかから、独立を志す人たちも出てきています。脱サラ・Uターンした



体験ツアーの様子。機械の操作方法を真剣に聞く参加者たち(上) チェーンソーで伐採する研修生(下)

町の出身者が、自伐林家の父親の後を継ぎ、研修制度を経て担い手となり、今では法人化し10人（15人程度の社員を抱えるまでに成長したという事業体が2社あります。これは夢を持って仁淀川町に移住してきた人たちの大きな目標になると思っていますし、素材生産業者の育成・経営拡大は、さらなる受け皿になるポテンシャルがあり、研修生の受け入れ態勢が進むと、大いに



森でドングリなどの実を拾う子どもたち

期待しています。今後も、卒業生のなかから独立・起業する人が増えるよう、町としてしっかりとサポートしたいと考えています。

仁淀川町再造林率100%宣言

こうした担い手育成も含め、仁淀川町森林管理推進協議会として取り組んできた林業施策に一定の効果が表れてきました。そのため、その活

動をさらにレベルアップさせ、林業関係者へ提供するサービスのワンストップ化を加速してさまざまなニーズに迅速に応えられるよう、2022年8月、仁淀川町林業振興センターを設立しました。当センターが町の林業振興の拠点となり、伐採届の提出、間伐補助事業の申請、山林管理など、山に関する相談はすべてここで完結できるよう体制づくりをめざしています。

当町の林業を活性化していくためには、人材を育てるだけでなく、さらに計画的な再造林のサイクルを回していく必要があるのは言うまでもありません。そこで23年6月に「仁淀川町再造林率100%宣言」を発表し、「再造林率100%」「林業適地以外の広葉樹林化」「再造林の担い手の育成」を基本理念に掲げました。

具体的には、林業適地にはスギやヒノキの苗木を植栽し、林業適地以外は広葉樹林化することで、森林を自然に返すという取り組みです。

さらに仁淀川町林業振興センター内に、仁淀川町森林管理推進協議会を事務局とした「仁淀川町森づくりサポートセンター」を設立しました。22年からは人工林（スギ・ヒノキ）の育成だけでなく、広葉樹林などの苗作りにも取り組んでいます。この取り組みには地元の子どもたちにも参加してもらっています。子どもたちと山で採ったさまざまな実を苗としてポットで育て、ある程度育ったら山に植林し、一緒に経過を観察しています。幼少期から山に入り、木に親しむことで、豊かな森を守ることを学んでほしいのです。そうした子どもたちから次の担い手が出てきてくれると信じています。

再造林事業の担い手の育成も必要です。これまで仁淀川森林組合だけに負担をかけてきた再造林事業を見直し、23年度に再造林主体の民間事業体2社が起業してくれました。町として、この2社をしっかりサポートしていきます。

森づくりサポートセンターを中心に、森林資源を循環利用する仕組みを構築することで、小さな町ながらの林業・木材産業の成長産業化を実現させることができると思っています。こうした取り組みが町の活性化へとつながり、魅力ある町づくりが進むとともに、全国で林業に携わりたいと考え悩んでいる方々へのPRとなり、仁淀川町に移住して一緒に林業がしたいと思っただけで、そんな町へと発展していきたいです。

profile

奥田 誠 おくだ まこと

1972年高知県仁淀川町(旧池川町)生まれ。90年旧池川町役場に入職。総務、農業、環境衛生関係などの業務を経て、2012年4月から町の基幹産業である林業業務を担当し、やりがいを感じる日々を送っている。主な業務は、仁淀川町における林業・農業の活性化による町づくりなど。

高知県仁淀川町

人口は約4700人で、清流仁淀川が町の中央を流れ、面積の約9割が森林に覆われた森林資源に恵まれた町。「住んでいてよかったと思えるまちづくり」「町民目線での行政運営」「健全な財政運営」を大きな柱とし、町づくりに取り組む。

『全部、山が教えてくれた』

―林業のこれから― 改訂版

高橋正一著 幻冬舎ルネッサンス新書



2023年9月発行・990円

長期視点の林業再生を

金子弘道（ジャーナリスト）

「森は大事」というが、植林から伐採まで森林を管理する林業の実態はあまり知られていない。本書では、半世紀にわたって林業に携わってきた著者が、現場の生の声を伝えている。

まず、森林の価値から説き起こす。木材や林産物の供給のほか、水源涵養^{かんよう}、土砂流出防止、生物多様性保全、レクリエーション機能など価値は多彩だ。二酸化炭素（CO₂）吸収では、30〜100年生のスギ約500本の吸収量が、一世代（4人家族）の年間排出量に相当する。

しかし、林業は危機的状態だ。1955年ごろに50万人を超えていた林業従事者は10分の1以下に減った。山の作業はハードで危険、天候に左右される。収益性は低く、給与も安いから若手から辞めていく。山の仕事に必要な免許や資格は

およそ30種。一人前の林業従事者に育つには7年かかる。このままでは後継者はいなくなるだろう。

人手不足で山の整備は行き届かない。立木価格の低迷で植林の費用を賄えず、管理を放棄した不在地主も多い。放り出された森林は荒廃し、土砂災害、水質汚濁などのかたちで人間に牙をむく。山に入ると、著者には「枝が重いよ。早く切ってくれ」といった樹木の声が聞こえてくるという。

著者は神奈川県山付きの家に育ち、山梨県林政部の技術職に就いた。49歳で独立し「高橋林業」を設立。経営基盤の強化と林業のイメージ刷新に努めている。現代社会を生き抜く知恵と、心優しさとたくましさなどは、すべて山が教えてくれた。それだけに「山との共存、共生、共栄」は大切と説く。2021年に同じタイトルの本を出版したが、本書はその後の情勢変化を踏まえた改訂版だ。

日本の国土面積に占める森林の割合（森林率）は67%と、フィンランドに次ぐ世界第2位の森林国だ。持続可能な森づくりには林業の経営再建は欠かせない。政府も24年度から森林環境税を導入し、人材育成などに乗り出す。

林業は植林から商品化まで50年以上かかる特殊な産業だ。長期計画の苦手な日本人が、超長期の林業再建のグランドデザインをどう描くのか。難問だらけだが、著者が理想とする森の姿がにじみ出てくる一冊だ。

読まれています 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（2024年1月1日～1月31日）

タイトル	著者	出版社	税込価格
1 季刊地域No.56 2024年冬号(特集:小さい林業が止まらない!)	農山漁村文化協会/編	農山漁村文化協会	1,100円
2 百姓貴族(8)	荒川 弘/著	新書館	924円
3 ミミズの農業改革	金子 信博/著	みすず書房	3,300円
4 穀物の世界史 小麦をめぐる大国の興亡	スコット・レイノルズ・ネルソン/著	日本経済新聞出版	3,630円
5 矛盾の水害対策―公共事業のゆがみを川と森と人のいとなみからたどす―	谷 誠/著	新泉社	2,750円
6 不連続と闘う農 食料安保・脱炭素・異常気象	吉田 忠則/著	日本経済新聞出版	1,980円
7 農林水産省名鑑 2024年版	時評社	時評社	4,730円
8 農の世界史	マーク・B・タウガー/著	ミネルヴァ書房	3,520円
9 酪農危機、どうする? (日本農業の動き220)	農政ジャーナリストの会/編	農山漁村文化協会	1,320円
10 アグロエコロジー 持続可能なフードシステムの生態学	スティーヴン・グリースマン/著	農山漁村文化協会	5,940円

帯広支店 地域の農業経営を 人材育成から考える

「道東から食料安保を支える持続可能な農業経営」成長の源泉は人財にあり」と題したパネルディスカッションを北海道中小企業家同友会とかち支部と共催。新潟食料農業大学准教授の青山浩子氏の進行の下、5人の農業経営者が登壇しました。「地域や人を大切にしながら前向きに経営を継続していけば、おのずと結果は付いてくる」などポジティブな議論が展開され、質疑応答も熱を帯びました。

参加者からは「オンラインイベントが多いなか、対面での交流の機会はありがたい」との声が寄せられました。(11月10日)



4年ぶりの開催となった今回は、十勝・根釧の酪農家を中心に総勢135人が参加しました

京都支店 地域農業振興を学ぶ 市町合同の勉強会を支援

京丹后市と与謝野町の担い手組織が初めて共催した地域農業振興に関する合同勉強会の企画を支援しました。

京都府や地域の金融機関・商社などから30人が参加。株式会社イカリファーム(滋賀県近江八幡市)／米・小麦・大豆代表取締役の井狩篤士氏が登壇し、自身の経営理念や小麦生産の取り組みなどについて話しました。また、農業界の問題点を指摘し、「利益率を考え、イノベーションを起こす必要がある」と強調。その後の交流会では活発な意見交換がおこなわれ、好評のうちに閉会しました。(11月10日)



井狩氏の熱い語り口に共感の声が多数寄せられました

佐賀支店 有機農業者とJAを訪問 先進的な取り組みを学ぶ

佐賀県農業経営アドバイザー連絡協議会活動の一環で、「新規就農」有機野菜をテーマに掲げ、茨城県への視察を実施。2015年に創業し、IoTを活用して有機野菜を生産する株式会社ふしちゃん(つくば市)と、有機農業をめざす就農者への支援で着実に有機農業者を増やし、日本農業大賞を受賞したやさと農業協同組合有機栽培部会(石岡市)を訪問し、それぞれの取り組みを学びました。

参加した5人からは「学んだことを県内の農業者や課題解決に還元したい」などの感想が寄せられました。(11月10日)



やさと農業協同組合にて、説明を受ける参加者

松山支店 元プロ野球選手が登壇 新規就農時の体験談を聞く

新規就農者交流会を開催。講演会には、元プロ野球選手の経歴を持つイチゴ生産者の三ツ間卓也氏(神奈川県横浜市)が登壇。地権者との厳しい交渉や地域農業者とのつながりに助けられた農園開設時の経験談のほか、中古資材活用によるコスト削減やSNSでの情報発信など精力的に取り組んでいることを力説しました。

その後参加者が営農品目ごとに分かれ、悩みや地域の課題解決などについて意見を交わしました。また、中国四国農政局愛媛県拠点など関係機関から営農開始に係る情報が提供されました。(11月21日)



新規就農者や普及指導員など56人が、三ツ間氏の熱弁に耳を傾けました



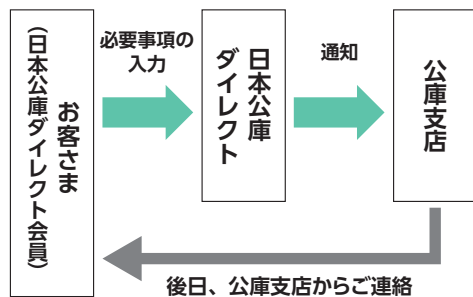
異業種から参入し、試行錯誤した経緯を語る加藤氏

第14回フードネットin北海道を開催。公庫のお客さまなど94人が参加しました。

「持続可能な農業経営」をテーマに、道内で先進的な取り組みをおこなう農業経営者2人が登壇。株式会社寅福(上ノ国町/施設野菜)代表取締役社長の加藤夢人氏が温泉熱などを活用する循環型農業の実践について、また、有限会社柳原農場(長沼町/水稲、畑作)取締役社長の柳原孝二氏が国内の子実コーン生産の現状について、それぞれ講演しました。参加者からは「刺激になる話が聞けた」などの感想が寄せられました。(1月25日)

札幌支店
持続可能な農業経営を
先進事例から学ぶ

農林水産事業ネット手続きの仕組み
(借入れ相談の場合)



「農林水産事業ネット手続き」は、借入れのご相談とお申し込みがお客さまのパソコンやスマートフォンからお手続きできる、「日本公庫ダイレクト」のサービスです。会員のご登録があれば、お近くに公庫支店の店舗がない場合や営業時間内にご来店・お電話が難しい場合でも、ご都合のよい時間にご自宅などでお手続きいただけます。

ご相談の際には、資金のご利用目的など必要な情報をご入力いただき、決算書などの資料は電子ファイルとしてアップロードすることでご提出いただけます。詳細は公庫HPからご確認ください。

融資企画部
農林水産事業ネット手続きが
3月4日にスタートします

第17回 アグリフードEXPO東京 2024

——国産農林水産物・食品の商談会——

ご出展者募集中

募集期限：2024年4月19日(金)

ご出展申し込みはこちらからアクセス>>>
URL▷<https://www.agrifood-expo.jp/>



開催概要

- 開催日時：2024年8月21日(水)・22日(木)
- 会場：東京ビッグサイト 東4ホール
- 予定規模：500小間
- 出展料金：1小間当たり165,000円(税込)

主催/日本政策金融公庫 事務局/エグジビション テクノロジーズ株式会社(問い合わせ先：03-5775-2855)

マイナビ農業HP

前回出展者の
インタビュー記事も
ぜひご覧ください。



災害のお見舞い

令和6年能登半島地震による災害により被害を受けた皆さま方に、心よりお見舞い申し上げます。

日本公庫農林水産事業では、このたびの災害により被害を受けた農林漁業者などの皆さまを対象に、相談窓口を設置しています。

ご融資やご返済に関する相談に、政策金融機関として迅速かつきめ細やかな対応を行ってまいります。

次号予告 春1号(4月発行)

「地域金融機関の農業金融の動向(仮)」

農業を成長産業にし、地域を活性化するには、地域金融機関の力が欠かせない。金融支援のみならず販路拡大や事業承継などを含めたアグリビジネス支援に取り組む銀行やJAの事例を踏まえ、農業金融の現状と今後の広がりの可能性を考える。

ご意見募集

今号はいかがでしたでしょうか。感想やご意見をお寄せください。FAX・eメールなどで受け付けています。掲載させていただいた方には薄謝を進呈いたします。

FAX : 03-3270-2350
eメール : anjoho@jfc.go.jp

お問い合わせ先

新潟支店 TEL : 025-240-8511	金沢支店 TEL : 076-263-6471
富山支店 TEL : 076-441-8411	福井支店 TEL : 0776-33-2385

編集後記

④ ウッドショック、コロナ禍、急速な円安などを経験している昨今、リスク回避に向けた外材から国産材へのシフトは好循環な動きではあるものの、国内林業の課題解決に向けては道半ばに過ぎないのだ。山・森・木がもたらす恩恵を環境と経済の両面で考え、超長期の目線で答えを出していくという難題を突き付けられている。(細谷)

④ 本誌の取材を通じ、重要と感じたのが「山を育てる」意識。同じ山、同じ品種の木でも、土壌、日当たりの違いなどで、成長度合いは異なる。年々変化する山の状況を把握し、資源の循環利用に向け、伐期の検討など必要な措置を講じ、長期的に管理すべきことを教えられた。持続的な林業は「山を見る」ことから始まる。(高雄)

④ 「変革は人にあり」、株式会社福栄の福崎社長からRAP工法のお話を伺うまで、「家は水平で垂直である」ことを当然と想っていました。これが決して当たり前でないこと、従来は大工さんの現場での手間がかかっていたこと、そしてRAP工法が画期的な技術であることがよくわかりました。同社の技術力に脱帽です。(大谷)

④ 岐阜県の東濃ひのきを用い、くぎを使わない「地獄組み」という伝統工法で建てられた都心の某菓子店店舗。格子のすき間から光が木漏れ日のように差し込み、森にいるような気分になりました。古来、美しい木材と優れた木工建築技術を持つ日本。こうした建物が増えれば、私たちの目が国産材に向くようになると思いました。(竹中)

AFCフォーラム 2024.3 Forum 冬2号

■編集

前川 紘輝 細谷 哲郎 高雄 和彦
大谷 香織 澤田 真理 鈴木 晃子
竹中 夕美

■編集協力

金子 弘道

■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

■印刷

株式会社DI Palette 東京本部

* 本誌に掲載している記事、写真、図表、データなどをご利用になりたい場合は、事前に当社までご連絡ください。

農業経営者の 「農力」向上のため 力を尽くす



大久保 荘司

OKUBO Shoji

税理士法人のぞみ
(長野県松本市)

今世紀初頭、ネットワークを介した情報網の発達が大きなきな起点となり、そして最近の新型コロナウイルスの蔓延が、従来の価値観や生活様式を大きく変えました。社会の様相や価値観の変化を、肌で感じている方が多いのではないのでしょうか。

このような情勢もあり、農業経営者の方々の考え方も大きく変わってきたように感じています。特に最近では、熱意を持って異業種から参入する方が増えてきており、旧来の考え方、売り方に固執しない方々が台頭してきました。彼らは総じて、非常にとがった個性を持っており、是非曲直はともかく、新時代の先駆者とも言えるでしょう。

このような方々とは仕事を通じ

て、刺激を受けることが多々あります。具体例を挙げると、数年前、林業に携わりたいという熱意からこの業界に飛び込み、事業承継した女性がいました。この方は当時の経営者と血縁はなく、紆余曲折

さで、このような方々が存在感を増すなかで、「能力」改め「農力」向上のために上級農業経営アドバイザーという立場から提供できるものは何でしょうか。単刀直入に言うと、まずは経営に必



©高橋 智裕

を経て社長に就任しました。まだ若いうえに人脈もなく、今よりも閉鎖的であった林業という世界で、持ち前の行動力を発揮して、それまで業界内ではあまり重視されなかった「労働環境」「適正賃金」「多角化経営」の整備に力を入れました。先進的な考え方のため、当時は周囲との軋轢も多く、大変なご苦勞もされましたが、今では職場に女性も増えて、他業種ともさまざまな相乗効果を生み出しながら順調に経営されていると聞いています。

要な基礎知識を体系的な情報として提供することに尽きると思います。農業経営にも他産業の経営同様、「税務会計」「労務管理」などの知識は必要です。こういった知識は不要な失敗を避け、高い志と理想の実現に向けて、着実に歩みを進める助けとなることを、実務を通じて感じています。

永続的な農業経営発展の一助となるべく、基礎知識提供や経営課題の解決支援を通じ、農業経営者の方々の「農力」を高めるために力を尽くしたいと思います。 **F**

おおくぼしょうじ

1977年長野県生まれ。税理士法人のぞみで地元の中小企業の発展のために、法人設立、税務会計、経営相談などに従事



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。

スギから読む新しい林業

■ AFCフォーラム 令和6年3月1日発行(年間8回発行) 第71巻8号(872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-ナインビルディング5階 Tel.03(3270)2268



『大きな椎茸を丁寧に収穫するおじいちゃん』 宮岡 実輝 愛媛県内子町立内子小学校
(全国土地改良事業団体連合会主催「未来へつなごう!ふるさとの水土里」子ども絵画展2023より)