

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

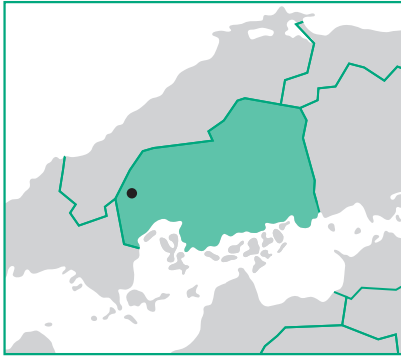
設立年 ● 1992年

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<sup>ごうおん</sup>。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)

