

AFC

フォーラム
Forum

2025.3
冬2号

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

特集 木材需要増へ流通網改善



AFCフォーラム Forum 2025.3 冬2号

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

特集

木材需要増へ流通網改善

国産材の利用が進まない原因の一つが、川上の木材供給と川下の利用者側との情報のミスマッチだ。木材のサプライチェーンを見直し、川上と川下とが情報を共有して、国産材の利用拡大と林業の発展に挑戦する動きを追った。

3 需給情報を共有し、木材価格を見える化
立花 敏／京都大学 大学院農学研究科教授

7 流通機能生かし、木材の安定供給めざす
赤堀 楠雄／ライター

巻頭言

観天望気

2 自然と都市の共生

田中 克弥／野村不動産ホールディングス株式会社 執行役員サステナビリティ推進担当

経営紹介

変革は人にあり

**11 安定調達めざし「山林買います」
エネルギーの地域循環で地方創生**

東泉 清寿／株式会社トーセン（栃木県）

農と食の邂逅

**19 山の香り、変化する山の表情が魅力
美しい山を守り、次代に引き継ぐ**

大西 理恵／有限会社^{おっばら}大原林産（岐阜県）

新・林業人

**27 需要は変わる、収穫期は今じゃない
4代目の挑戦、「群馬の山守」へ**

内山 総太郎／有限会社内山林業（群馬県）

レポート

調査レポート

**15 農業決算全体は前年比で増収
経費高止まりで一部業種は減益**

——2023年農業経営動向分析——



撮影：矢部写真事務所
北海道河東郡鹿追町
2007年5月17日

カラマツの丸太

■土場に積み上げられた丸太が、澄んだ青空に映え壮観だ
帯の色:コルク色

連載

フォーラムエッセイ

風景になじむ家作り

河野 真也／ローカルタレント 14

主張・多論百出

非住宅分野のサプライチェーン構築へ
木材情報管理やデータベース化を推進

中村 道人／一般社団法人 全国木材組合連合会 ... 23

ぶらり食探訪 -ハノイ-

日本食の裾野、じわり広がる

森 裕紀子／時事通信社 ハノイ支局 25

耳よりな話

花粉の少ない品種の開発と普及

高橋 誠／国立研究開発法人森林研究・整備機構 森林総合研究所 ... 26

地域再生への助走

団体、流通業者、加工業者が集結し
愛媛県の木材を共同で国内外に販売

西田 剛士／愛媛県 農林水産部 森林局 林業政策課
渡部 明裕／愛媛県産材製品市場開拓協議会事務局 ... 31

書評

『樹木が地球を守っている』

吉田 忠則／日本経済新聞社編集委員 34

農業経営アドバイザー

TiDBit

変革促す対話ミーティングで経営力向上

羽賀 修平／Office Shu株式会社 38

インフォメーション	35
みんなの広場	37
編集後記	37
次号予告	37

*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。

望観天 気天

自然と都市の共生

森林にはCO₂の吸収・生物多様性保全、土砂災害の防止など多面的機能がある。一方で日本では、1964年に木材の輸入自由化が導入され、建築製材の半数以上を輸入材に依存した結果、国内林業が衰退し、森林を荒廃させ、社会問題にもなっている。

弊社グループは、東京に木材サプライチェーンを構築することで、それらの課題解決に向けた事業に取り組んでいる。2022年10月より、自然環境に恵まれた東京都・奥多摩町で、約130畝の「つなぐ森」と命名した社有林を保有している。木材を弊社グループ内で生産地消するため、当初から東京都内の所在にこだわって検討した経緯がある。企業が「循環する森づくり」を目的に森林を購入した珍しいケースだと思ふ。

「つなぐ森」から産出される木材は、内外装建材や家具などに加工し、弊社グループ内の事業場で100%利用をめざしている。木材加工は東京都森林組合、地元製材加工所、建材メーカー、施工会社、家具メーカーなど複数の共創パートナーからなるサプライチェーンを構築。流通の川下需要を弊社グループが担うことで、毎年一定量の仕事を継続提供できる。他方、国内産木材価格、加工コストは決して十分な対価とは言えず、業務の収益性改善に課題が残る。

また、生態系を調査し、これまでにヒガシヒダサンショウウオ（絶滅危惧種）など50種類の重要種の生息を確認してきた。専門家の指導も仰ぎ、木材主伐は「小規模モザイク状皆伐」方式とした。毎年離れたエリアを小規模に皆伐するこの手法は、生態系の保全や土壌・水源涵養に有効だという。主伐後は広葉樹と針葉樹を交え植林し、異なる高さの樹木で構成される複層林の再生を試みる。

当事業は、都市と山間部における新しい経済循環を創出するモデルケースとなるだろう。広く伝えていくことも大事な使命だと考えている。森と都市が共生する「つなぐ森」での取り組みにより、国産材の利用促進や林業の復興に貢献していきたい。



田中 克弥

野村不動産ホールディングス株式会社
執行役員サステナビリティ推進担当

たなか かつや
1993年同志社大学法学部卒業。同年4月野村不動産株式会社入社。入社以来住宅事業部門における分譲住宅（ブラウド）の営業を長く経験。大阪、首都圏にて営業部長を経験後、2018年執行役員就任。19年から4年間は名古屋支店長。23年4月より現職。

需給情報を共有し、木材価格を見える化

地球環境問題や政府の支援、製材工場の大規模化などで国内の木材需要は安定している。国産材需要をさらに拡大する決め手は川上の生産者、川中の製材工場、川下の消費者などとの情報共有だ。需給動向を正確に把握できる情報システムの整備が求められている。

国内外で木材利用への関心高まる

地球温暖化対策が国内外で喫緊の課題となり、カーボンニュートラル社会の創出に向けた取り組みが進んでいる。欧州やニュージーランドでは新たに30億本や10億本という目標を立てて植林に取り組み、欧州では炭素の塊である木材をマテリアル利用して長期間にわたり地上にとどめることが促進されている。国際的に森林や木材への関心が高まっています。

日本でも、「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」(通称「都市の木造化推進法」)が2021年10月に施行され、木材利用促進の対象が公共建築物から建築物一般に拡大し、国産材利用拡大への取り組みが広がっている。

本稿では、日本における木材サプライチェーンがどのように構成されているかを整理し、国産材利用拡大に向けてサプライチェーンにどのような課題があり、その解決に向けてどういった方策があるかを論考したい。

非住宅の木材利用が拡大基調

まず、用途別木材需要量を図1で概観してみよう。その内訳は、製材用材、バルブ・チップ用材、合板用材、その他用材である。外国から輸入される木材製品は、その量を丸太の量に換算した。

1955年は高度経済成長が始まる時期であり、55年〜73年には経済成長とともに木材需要量が右肩上がり、かつ速いスピードで増加した。ところが70年代にオイルショックが二度発生し、80年代前半に木材需要量も大きく減少し



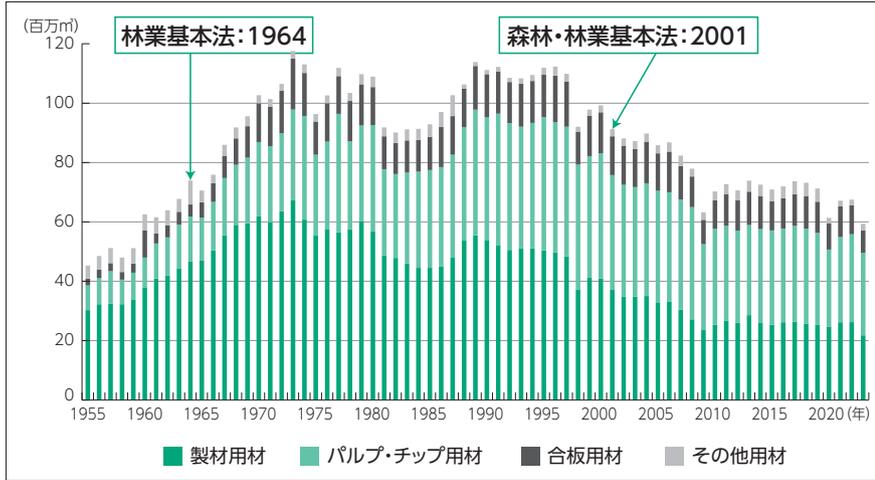
京都大学 大学院農学研究科教授
立花 敏 TACHIBANA Satoshi

たちばな さとし
岩手県出身。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、地球環境戦略研究機関、森林総合研究所、筑波大学を経て2024年4月1日より現職。主な著書に「入門・森林経済学」(単著、学文社、2024年)。大日本山林会刊行「山林」で「林産物貿易レポート」連載中。

て9500万立方メートルを下回る水準が続いた。原油価格の高騰は製造業の費用や輸送費用などの上昇を招き、木材の需要を減らした。

その後、80年代後半にはいわゆるバブル景気を受けて新設住宅着工戸数が増加基調となり、木材需給量が増えた。円高の進行は、木材輸入の割合を高めた。しかし、95年に発生した阪神・淡路大震災や、それを契機とする2000年の建築基準法の性能規定化、97年からの消費税引き上げ(5%)、97年から98年にかけてのアジア通貨危機に伴う経済の減速などにより、木材需要は減少傾向をたどることとなった。さらに08年に米国で発生したリーマン・ショックに伴う世界的な経済危機が日本にも波及し、木材需要は09年に6480万立方メートルまで減少した。10年代に入って、木材需要量は7000万立

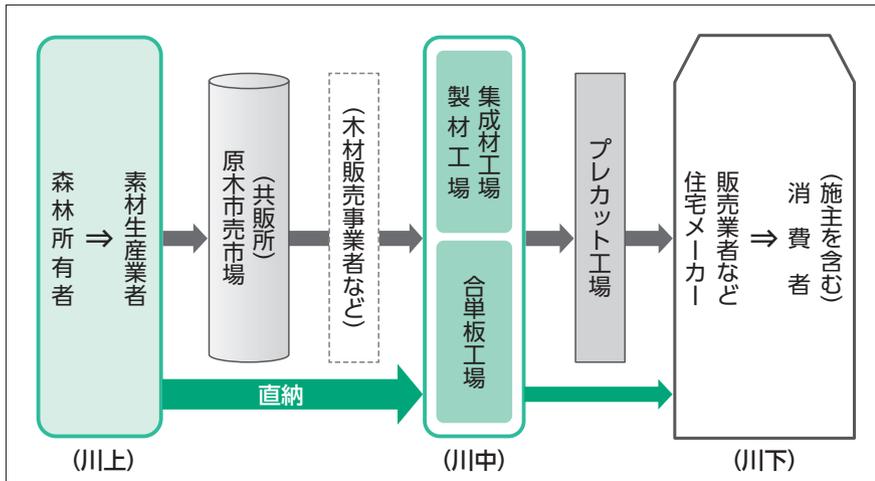
図1 用途別木材需給量の推移



資料: 林野庁「木材需給表」

方が台を回復した。20年に新型コロナウイルスのまん延によって一時的に減少するものの、21年には8000万立方メートルとなった。この過程では、10年の「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」で公共部門の木材利用が促され、21年の都市の木造化推進法では建築物一般に拡大した。この間に、文教施設や商業施設などで木質化や木造化が進展し、中高層ビルでの木材利用の動きも相まって、戸建て住宅の他にも木材利用量の増加が生じている。

図2 近年における木材サプライチェーンの仕組み



資料: 筆者作成

他方、国内からの木材供給量については、97年の京都議定書の採択、05年の発効と進むなかで人工林の森林整備が推進されて、間伐材の生産量が増加した。木材加工施設の大規模化も進み、木材の流通にも大きな変化が生じた。

原木市場経由と直接取引が併存

森林所有者から木材を使う最終消費者までを構成する経済主体の関係を図2にまとめた。川上で森林所有者みずからが生産した丸太や、

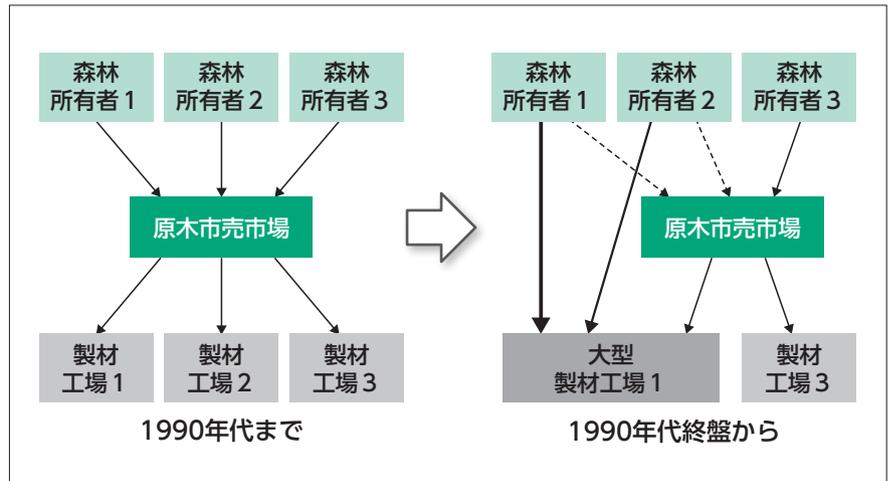
森林所有者から立木購入した素材生産業者が生産した丸太は、その大部分が原木市売市場（森林組合系統では共販所）を介して流通し、その一部は木材商社などの木材販売業者が川中である製材工場・合板工場に販売してきた。

丸太は製材工場や単板・合板工場、集成材工場、チップ工場などで木材製品や木材チップに加工される。製材工場では円柱形の丸太を柱材や板材のような角柱形に加工し、単板工場では円柱形の丸太に刃を当てて薄い単板を製造する。合板工場では単板の繊維方向を直角に重ねて貼り合わせて合板を、繊維方向を平行に貼り合わせてLVL（単板積層材）を製造する。集成材工場では、板材（ひき板、ラミナ）の端部を櫛状にして縦継ぎ接着接合（フィンガージョイント）し、それらをさらに接着して集成材を製造する。

これらは建築現場で施工する前に工場で機械加工（プレカット）され、住宅別に部材をまとめて出荷される（プレカット工場）。かつては施工現場で大工が図面に基づいて手刻みで加工し、住宅を建築していたが、大工数の減少や工期の短縮化などをめざして1990年代から機械プレカットが広まっている。製材品などの木材製品は、住宅メーカーだけではなく販売業者にも流通している。そのため、私たち一般消費者は製材品をDIYショップなどで購入できる。

ここで、原木市売市場について説明しておきたい。原木市売市場とは、森林所有者らが森林で丸太（原木）を生産して原木市売市場に出荷し、それを製材工場が購入する仕組みである。第二次世界大戦後、小規模零細な製材工場や森

図3 日本における木材サプライチェーンの変化



資料：筆者作成

林所有者は、売り手と買い手を探すのが難しく、原木市売市場が設立された。「市売」とつくのは、例えば毎月「3」のつく日（3日、13日、23日）や、毎月第2・第4水曜日というように決まった日に市を開催するからである。

市場では、多くの場合に樹種や寸法、通直性ごとに丸太を仕分けした極（丸太を積み上げた山）の単位で取引される。購入希望者が入札し、一定の単価以上となれば最高額を入れた者が落札し、その丸太を購入できる。

原木市売市場の機能としては、集荷（丸太を集める）、集積・大量化（多くの出荷者によって丸太が多量に集まる）、選別・仕分け（樹種や太さ、長さ、通直性などで仕分ける）、在庫（購入者が市日まで丸太を置き、落札されなかった丸太は次回の市にかける）、与信（買い手に対して代金を回収するまで信用を与える）、価格形成（市場の所在する地域における市況の指標となる）、そして売り方と買い方や丸太などに関する情報集約が挙げられる。

この原木市売市場を核とする丸太の流通は、世界的に見るとユニークである。欧米では、森林の伐採現場から木材加工場に直接納入されるからである。日本における木材サプライチェーンは1990年代終盤から2000年代にかけて変化が表れ、直接取引が広がりを見せている（図3）。

そのきっかけの一つは94年から国が開始した「国有林の立木の安定供給システム販売」と考えられる。これは森林管理局長が必要者と協定を結び、その協定に基づいて国有林材を計画的に販売する制度で、多量の丸太を消費する製材企業などが、原木市売市場を介さず、丸太を直接に購入する形態である。製材工場などの大規模化に伴って90年代後半からこの直接取引が広がりを見せるようになった。

特に01年の森林・林業基本法の改正をきっかけに、国産材新流通・加工システム（04～06年度）や新生産システム（06～10年度）のような政策的後押しも加わって、製材工場の規模拡大が進むのに伴い、森林所有者と製材工場とが直接

取引することが増えるようになった。

原木市売市場での取引で発生する手数料の支払いを回避できることや、伐採現場から工場へ直接輸送することで費用を下げられることなどがメリットとして挙げられる。大規模化した工場では、消費する丸太の一部は直接取引で、一部は原木市売市場から購入するという原木調達が普及したのである。

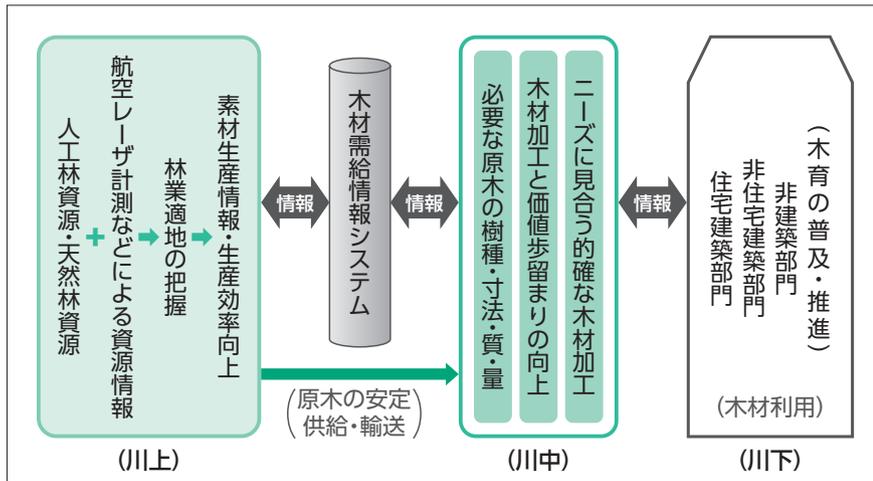
また、安定した取引につなげようと、丸太の生産者側を森林組合系統がとりまとめ、消費者側の製材工場らとの間で、原木市売市場の市況をみながら丸太取引の協定を結ぶ取引にも広がりが見られている。もちろん、小規模な所有者から小規模な工場へという流通ルートも重要で、20年代には二通りの木材流通が併存している。

情報の非対称性が課題

日本では、図2のように流通経路が複雑なため、従来の取引を想定すると売り手と買い手が有する情報に差異が生じることが考えられる。また、木材サプライチェーンでは、木材の加工度が上がるほど工業製品として情報の共有はしやすくなるが、加工される前の丸太では曲がりの程度や節の有無をはじめ確認すべき要素が多くなるため、情報の共有には難しさが伴うと考えられる。いわゆる情報の非対称性（ミスマッチ）の問題が起き、適正な価格が損なわれることになる。

このことに関して、実際の事例を取り上げてみたい。筆者が2022年に筑波大学の茂木もも子氏と実施した研究では、森林所有者から製

図4 日本の木材サプライチェーンにおける取り組み方向



資料：筆者作成

品市場までの木材流通における売り方と買い方の有する情報の非対称性の把握を目的とし、栃木県の高原林業地を事例に森林所有者や森林組合、共販所、製材工場、製品問屋に聞き取り調査をした。

その結果、原木の形状などに対する特徴付けはされていたが、原木市売市場と中・大規模製材工場の間では川上側の原生産情報と川下側の原木需要情報が相互に不足していた。この状況下では、質の高い原木を所持する所有者や良

質材を求める製材工場が、市場取引から撤退する可能性があることを指摘した。また、製材工場は地域の原木の質や原木市売市場での選木を評価しており、原木市売市場における原木供給に関する情報の集約と配信が安定的取引の確立につながることを考察した。さらに、小規模製材工場にとって市場機能は重要であり、原木市売市場の運営における情報の取り扱いに関するさらなる検討の必要性を指摘した。

需給把握できる情報システム整備を

国産材利用拡大に向けた木材サプライチェーンの課題は、売り手と買い手の間で必要な情報をいかに共有するか、情報を共有した取引により木材価格をいかに適正化できるかにかかっていると考えられる。

木材サプライチェーンにおける情報の非対称性を解消するにはどうしたらよいかを考えるに当たり、図4を作成した。先の研究での指摘を踏まえるならば、川上側と川中側との情報共有を図る木材需給情報システム(仮)の導入が必要になると考えられる。

川上側では、航空レーザ計測などによって森林資源を把握し、樹種や単木の樹高、太さ、曲がりなどを森林資源情報として整えることが基本となる。その森林資源情報を活用しながら林業適地かどうかを把握し、適地では素材生産と再造林を進めるのである。

生産された丸太についても、樹種や寸法、形状を素材生産データとして整理し、木材需給情報システムを介して川中にある製材工場などと

の間で共有すれば、川中に必要な原木の樹種や寸法、質、量とマッチングを図ることができる。

それは、川下の住宅建築部門や非住宅建築部門、非建築部門のニーズに見合った木材加工につながる。さらに、木材加工場が製造する木材製品を想定して原木を調達できるならば、木材加工の歩留まりと価値歩留まりを高めることにも寄与すると期待される。

木材サプライチェーンにおいて取引に情報の非対称性が存在すると、買い手が期待する丸太や木材製品を購入できないことになりかねず、取引そのものを止めたり、リスクを考慮した値引き要請などが生じる可能性がある。売り手も、買い手が求める丸太がどのようなかを把握できれば、需要に応じた生産の増加に結び付くと考えられる。

つまり、木材に関する情報の非対称性が存在すると、木材取引は量としても件数としても減りかねない。また、立木の取引においても、どのくらいの価格で売買されているかが見えにくい。そのため、安価に売買されている可能性がある。それに対して、図4で示したような森林資源情報と紐付いた木材需給情報システムの活用が考えられる。

従って、工業製品並みとまではいかずとも、川上から川下までが取引する立木や丸太、木材製品の価格が見える化されることにより、双方が利益を確保できる適正価格や安定した取引につながっていくと期待される。併せて、持続可能性に配慮した木材の取り扱いがますます重要になることを指摘しておきたい。

流通機能生かし、木材の安定供給めざす

木材のサプライチェーンマネジメントには流通機能の向上が欠かせない。それは原木の共同出荷や林業家と納品先とのマッチング、加工業やユーザーとの連携へと広がり、川上から川下まで一貫生産体制をめざす動きもある。流通機能の活用で、安定供給に取り組み二つの木材業者を紹介しよう。

林業事業者が協同で原木を供給

最近20年ほどの間に、国内の合板業界では原料を外材から国産材にシフトする動きが急速に進行した。合板工場は原木の消費量が最低でも月間1万立方メートル程度と規模が大きく、工場を安定して操業させるためには、大量の原木を確保するための仕組みづくりが欠かせない。合板工場以外にも、大型製材・集成材工場や木質バイオマス発電所といった国産材の大口ユーザーが各地に出現しており、同じ課題を抱えている。

一方、原木の生産・供給を担う林業サイドにとっては、大口ユーザーとの取引は安定した引受先が確保できるメリットはあるものの、個別業者ではニーズに見合う数量を確保するのが難しい。ユーザーサイドとしても、個々の業者から

買入れるのでは必要な数量を確保するのに手間がかかり、決済処理も煩雑になる。

こうしたことから、地域の林業関係者がまとめ、合板工場をはじめとする大口ユーザーに原木を安定供給するための枠組みが各地で構築されるようになった。その基本的な仕組みは、ユーザーが必要とする原木の数量を定期的に聴き取り、枠組みに参加している林業事業者（素材生産業者や森林組合）が協力してそれに見合う原木を供給するというものだ。価格についても同じ枠組みのなかで交渉がおこなわれ、双方が合意した期間は固定された価格での取引が実現する。

本稿では、このような枠組みの一つで、岩手県盛岡市に拠点を置き、東北一円に北海道を加えた広域の事業エリアで原木の共同出荷事業を



ライター

赤堀 楠雄 AKAHORI Kusuo

あかほり くすお
1963年生まれ、東京都出身。林業・木材産業専門新聞社勤務を経て、99年より林業・木材分野の専門ライターとして活動。林業関係専門誌や建築雑誌などに記事を執筆している。著書に『林ヲ営ム〜木の価値を高める技術と経営〜』（農山漁村文化協会）、『いきいき信州の森林・上下巻』（長野県林業コンサルタント協会）などがある。

展開しているノースジャパン素材流通協同組合（以下、NJ素流協、鈴木信哉理事長）の取り組みにスポットを当てる。また、北海道内有数の規模で製材事業を展開している株式会社サトウ（帯広市、松永秀司代表取締役社長）が原木の確保から製材・加工、製品販売に至るサプライチェーンをどのように運営しているかを紹介する。

年間取扱量は50万立方メートル超

NJ素流協は、組合員である素材生産（伐採）業者や森林組合が生産する原木を合板工場や製材・集成材工場、木質バイオマス発電所などに直送販売している共同出荷組合である。

もともとは岩手県素材流通協同組合として2003年4月に設立され、その後、原木の取

表1 NJ素流協の取扱実績 (m³)

年度	合計	共同販売			国有林からの委託販売
		合板用	製材・集成材用、土木用等	発電用	
2019	574,366	216,958	211,546	130,025	15,837
2020	427,072	178,388	124,827	110,720	13,138
2021	520,790	226,943	156,109	121,674	16,064
2022	477,285	217,080	124,185	105,154	30,866
2023	529,358	224,336	119,596	137,822	47,603

※発電用は1t=1m³で換算



伐り出された木材は土場で大きさ別、用途別に仕分けられる

品書を基に数量・金額を集計、顧客に代金を請求・回収し、手数料(2.5%)を差し引いて組合員に支払う(月末締め、翌月現金払い)——というものである。このなかで①の組合員が提出する納入希望アンケートには、希望する納品先(合板、製材工場などの具体名)、出荷を希望する原木の種類(樹種・長級・径級)と数量が記載されている。つまり、原木を

どこに納入するかを組合から一方的に割り当てるのではなく、それぞれが抱えている現場の状況に応じ、どの顧客に出荷したいかを組合員自身がまず申し出るようになっていく。それを可能にしているのが組合から提供される顧客情報である。組合員はそれぞれの顧客が必要としている樹種、径級、品質を自社が生産を手掛ける山の資源状況と照らし合わせ、納入先をどこにすればいいかを判断する。その際に多様な選択肢があるのがポイントで、理事長の鈴木さんは「末口(丸太の細いほうの木口)径4メートルから60メートル上まで、『この工場はこういう原木を欲しがっている、こっこの工場はこれ』という情報を組合員に提供している。そうしないと行き場のない原木が出てきてしまう」と強調する。さらに、取引関係のないユーザーのニーズを把握することにも力を入れており、組合員から「こんな原木を使ってくれたところはないか」といった問い合わせにも対応する。「あぶれた原木はチップにするしかないというのでは、山のためにならない」と鈴木さんは力を込める。

納品状況を日常的に確認

それぞれの顧客に原木が予定通りに納品されているかをチェックするのも組合の重要な業務だ。到着した原木の納品書が顧客から組合に送られ、組合がそれを集計することによって、組合員に割り当てた数量が確保できているかを日々、確認している。

仮に納品ペースが予定よりも遅れ、数量が確

り扱いエリアが拡大したことを受け、08年に現名称に変更した。現在は岩手県を中心とした東北全県と北海道に231組合員(青森38、岩手144、秋田25、宮城11、山形9、北海道1、福島3/24年12月5日現在)を有し、年間の原木取扱量は50万立方メートルに達する(表1)。国産材原木の取扱事業者としては国内有数の規模で、東北一円から隣接地域を含むエリアの国産材流通において大きな影響力を有する。

初から民間業者や森林組合が、組合員として一体化したシステムを機能させることを目的として設立された経緯があり、組織の枠を超えた連携体制が構築されている。

出荷者自身が納品先を選定

システムの具体的な流れは、①毎月、すべての組合員から翌月の納入希望アンケートを取り、その内容と顧客からの発注内容を踏まえ、個々の組合員に出荷を割り当てる、②組合員は出荷を開始するにあたり、合法伐採届、出材場所の土場名、納入開始日・終了予定、納入先を記載した「納入開始届」を組合に提出する、③配送は組合員自身が手配し、顧客に材を納入する、④組合員と顧客が納品書を組合に送付、⑤組合は納品書を基に数量・金額を集計、顧客に代金を請求・回収し、手数料(2.5%)を差し引いて組合員に支払う(月末締め、翌月現金払い)——というものである。このなかで①の組合員が提出する納入希望アンケートには、希望する納品先(合板、製材工場などの具体名)、出荷を希望する原木の種類(樹種・長級・径級)と数量が記載されている。つまり、原木を

保できそうもない場合は、当該組合員に生産・出荷状況を確認し、必要に応じて出荷可能な他の組合員に不足分を依頼して割り当てる。組合員から生産が遅れそうであるとか、想定したよりも出材量が多くなりそう、などの相談が寄せられた場合も調整する。万一、顧客からクレームが届いた場合は組合員が対応を引き受け、必要に応じて出荷者である組合員に是正を働きかける。こうした作業を日常的におこなうことにより、顧客から注文された原木が過不足なく納品されるように取り計らう。鈴木さんは「日々の管理が重要なポイント」だとし、組合員と顧客の双方からもたらされる情報をマッチングさせる「情報流」が重要だと強調する。

流通機能の適正化がポイント

いわゆる原木の「直送」とは、原木市場を通さずに、山の生産現場からユーザーの元に直接原木を届けることを指し、原木市場に支払っていた手数料などのマージンがかからず、浮いた経費を山元に還元できると指摘する向きもある。

だが、市場を通さない取引を適切におこなうためには、選別・仕分け、販売代金の回収といった市場が担っていた機能を代替しなければならぬ。それぞれの機能には、当然その対価が発生する。N-J素流協が重視している情報のマッチングや納品状況の管理、クレーム対応などもそうした機能の一環だ。

つまり、原木の直送で出荷者の手取り額が増えたとしたら、それは市場が担っていた仕事を内製化し、その対価を得た結果だと認識する必

要がある。サプライチェーンマネジメントのポイントとは、流通機能を適切に働かせることだと肝に銘じたい。

地域連携の枠組みを構築

サトウは北海道産のカラマツを主な原料としてパレット材や梱包材を生産している道内有数の製材メーカーである。本社工場と足寄工場(足寄町)の2カ所で製材事業を展開しているほか、関連団体の協同組合フォレスト十勝(足寄町)とオムニス林産協同組合(幕別町)、さらには近隣の製材工場(12社)とも連携し、原木の集荷から製材、製品販売に至るサプライチェーンを構築している。

その仕組みは、①素材生産業者や商社、森林組合、国有林などから原木を調達、自社でも原木を生産する(作業は専属の素材生産業者が担当)、②調達・生産した原木を、ログスキャナー(自動選木機)を備えたフォレスト十勝が径級別に仕分ける、③自社2工場で使用する以外は、オムニス林産協同組合をはじめとする協力工場に販売する(一部は合板工場にも販売)、④協力工場が生産した製品を仕入れ、自社で生産した製品とともに販売する——というものだ。

関係会社を含む全体の総原木集荷量は18万7500立方メートル(2022年度実績。以下同)で、樹種別割合はカラマツが7割、トドマツが3割。このうち自社2工場が使用する原木は年間10万3500立方メートルで、内訳は本社工場が8万5000立方メートル、足寄工場が1万8500立方メートル。本社工場では中・大径木を、足寄工場では小

径木をそれぞれ使用している。

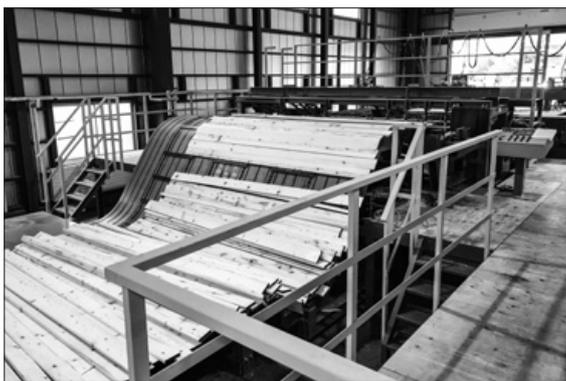
製品の生産量は、本社工場が3万9400立方メートル、足寄工場が8300立方メートル。これに協力工場から仕入れた2万9900立方メートルを合わせた7万7600立方メートルをパレット・梱包企業、商社、エンドユーザーなどに販売している。製品の9割はパレット・梱包材で、残り1割が集成材用ラミナ(積層接着する板材)や羽柄材などの建築向け。パレット材と梱包材の割合は7対3となっている。出荷先は本州が9割以上を占め、なかでも関東圏が圧倒的に多い。

梱包材は建築材に比べると寸法の種類が非常に多い。断面のサイズがさまざまあるうえに、長さは3〜4メートルの定尺材で出荷し、顧客のほうで必要な長さにカットするものもあれば、仕組材(指定されたサイズにカットしたもの)に仕上げて出荷するケースもある。松永さんによると「寸法は数百種類では済まない」というほどある。ただ、顧客からの注文は毎回ほぼ同じ内容で、「受注生産ではあるが、毎月同一の仕事が全体の7〜8割にはなる」と松永さんは説明する。納期は2〜3週間である。

品質面では13基の人工乾燥機をそろえ、本社に隣接するウッドイセンターと名付けられた加工施設には、モルダールをはじめとするさまざまな木材加工機械を導入しており、乾燥・加工の多様な注文に対応できる。

大径材への対応力を強化

2023年夏には、本社工場にフリッチ(角材)の再割ラインも整備し、スウェーデン製のバツ



フリッチ再割ラインに投入された大径材の角材(上)は次々と挽き割られ、自動で板材が生産されていく(下)

「お客さんからすれば自社で担う工程が減る分、原料の在庫負担も小さくなる。届いた材料を使っていきなり

組立ができるわけですから」と松永さんは説明し、「これまでも要望があれば引き受けていたが、これからは『ウチでできますよ』とアピールしていく」と意欲を見せる。

組立ができるわけですから」と松永さんは説明し、「これまでも要望があれば引き受けていたが、これからは『ウチでできますよ』とアピールしていく」と意欲を見せる。

組立ができるわけですから」と松永さんは説明し、「これまでも要望があれば引き受けていたが、これからは『ウチでできますよ』とアピールしていく」と意欲を見せる。

トフレアデューサー(根張り取り機)も導入した。狙いは大径材への対応力を高めることである。フリッチ再割ラインは、大径材から生産した断面の大きなフリッチを、さまざまなサイズの板材に挽き割る設備だ。このラインを生かすため、バットフレアデューサーを導入した。

大径材の元玉(根元)にもっとも近いほうの丸太)の場合、根張りがあるため、根元に向かって径が太くなる傾向が顕著になる。そのため、末口径が製材機に投入可能なサイズであっても、根張りが大きいため製材できないケースが出てくる。

バットフレアデューサーはそうした大径原木の根張りを削り取る装置で、これによって製材可能な原木のサイズが末口径40〜42センチメートル程度にまで広がった。松永さんは「ヨーロッパでは一般的な機械だが、国内で保有しているのは

当社だけではないか」と話す。

当社では年間6000立方メートルほどの集成材用のラミナを製造している。最近では都市部で大規模木造の建設事例が増えていることを受け、断面の大きな集成材の原料になる幅広のラミナを、集成材メーカーから注文されるケースが多くなっている。フリッチ再割ラインで大径材を効率的に加工することが可能になり、そうしたニーズにも無理なく対応できるようになった。

加工サービスの範囲を拡大

今後はパレット・梱包材に関して、自社で加工する範囲を広げ、顧客サービスを充実させることを計画している。

同社では従来、パレットや梱包材の原料になる板材の生産を中心に業務としてきた。顧客は同社から調達した板材を使い、パレットを製造し、梱包用の木枠や

サプライチェーンを保つ日々の努力

NTJ素流協では、組合員の生産・出荷状況と顧客への納品状況を日常的に把握し、必要な調整をおこなうという日々の地道な対応が、サプライチェーンの駆動力になっている。

サトウの取り組みでは、協力工場に原木を供給し、そこで生産された製品を買い取るという関係を築くことによって、大量の原木を集荷・消費するサプライチェーンが形成されている。サトウとしては、原木を安定して確保できるメリットがある一方で、生産された製品を滞りなく販売するための営業努力も欠かせない。

東泉 清寿さん

栃木県矢板市
株式会社トーセン 代表取締役

安定調達めざし「山林買います」 エネルギーの地域循環で地方創生

広い道路に面した製材所に「山林買います」の大きな看板が立っていた。みずから林業経営に乗り出し、

今後も安定して丸太を入手することが狙い。同時に立木を丸ごと利用する欧州方式をお手本に、山林の価値向上をめざす。国産材製材量では日本有数で、未利用材を原料にしたバイオマス熱利用を通じ、地域のエネルギー循環に取り組む企業を訪ねた。

全国で所有者不明の森林が増加

——各地で山林を購入していますね。東泉 10年ほど前から山林を買ってきました。「山林買います」という看板を製材工場に掲げたり、当社が運営する「山林活用ドットコム」というウェブサイトで、実際の買い取り事例も紹介したりしています。反響

は大きく、今ではほぼ毎月山林売買の契約にこぎ着けています。

山林を売りたい人たちは、これからも増えるでしょう。進む高齢化と山の価値が下がったことが理由です。2023年、栃木県内のある地区で山林を買いました。持ち主の一人は米国在住の弁護士さん。80代で終活をしていて、日本国内の山を持っていてもしょうがないと。もう一人も高齢のお医者さんです。ふるさを出て別のところで開業していて、もう地元には戻りません。「明治時代に建てた古い診療所も山と一緒に買ってほしい」と困ったことを言われました。

林業収入で教育されてきた山林所有者の子どもたちは、大人になって都会に出てしまった。多くの山林

は取り残されました。高齢になった人々が、自分の代で山林を何とか処分したいと売却を依頼してきます。

ただ、所有者が「買ってほしい」と依頼してくるのはまだましです。

——全国で所有者不明の森林が問題になっていきますね。

東泉 当社が山林を買うと、周囲の所有者にダイレクトメールで売却の意向を確かめます。作業効率を上げるため、隣接地地を手に入れて面積を拡大したいからです。24年9月末に発送したところ、92通のうち、住所不詳で12通が返ってきました。つまり、15%の所有者が不明なんですね。日本全体を見渡しても同じような割合で山林の所有者がわからないのではないのでしょうか。

ダイレクトメールが届いたところ

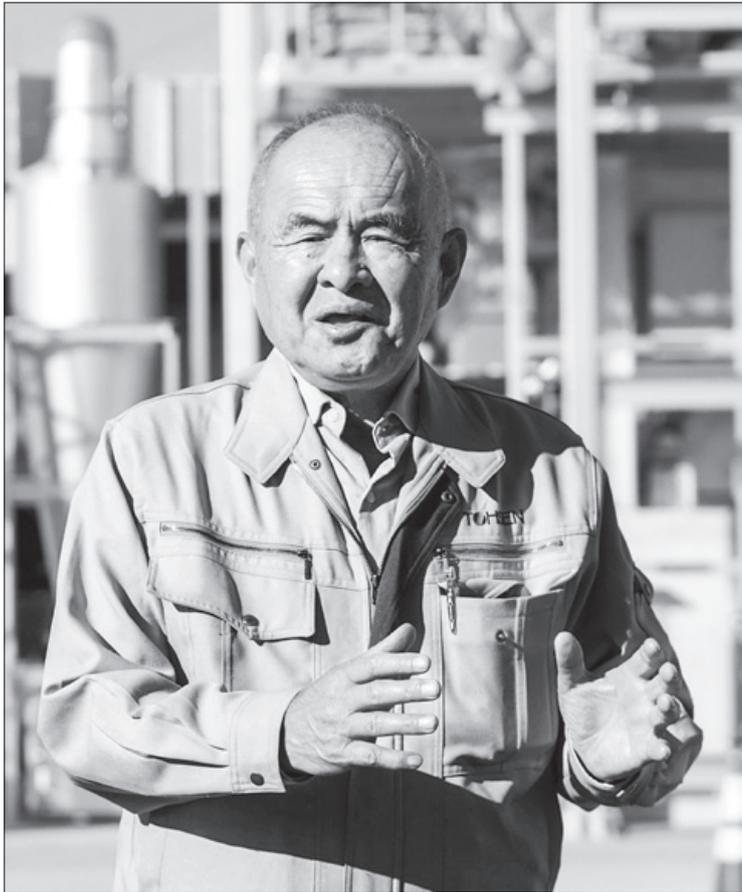
でも、世代交代で相続が発生して所有者が多くて親族に分散しているケースが少なくありません。売却の意志決定が事実上難しくなります。

——昔なら山林は財産でした。

東泉 山林の価値が高ければ、財産として所有権がきちんと相続されるでしょう。資産価値が小さく、放置されるのが現実です。関心がないから、相続で誰が責任を持つのかが決まらない。所有者がはっきりしないから、森林の境界を明確にしたり、管理したりすることが難しい。そうすると価値が下がり、さらに関心がなくなる悪循環です。国土がどんどん荒れてしまいます。

24年4月からは森林の相続登記の申請が義務になりました。しかし、地方自治体や国が十分に取り組んで





株式会社トーセン代表取締役の東泉清寿さん=デカール矢板で

いるようには見えませんが。山林を守ることは国益です。もつとしつかりした対応をしてほしい。

山が荒れると丸太の入手が難しい

——なぜ山林を購入するのですか。

東泉 私たち製材業者の仕事は、板前さんと同じです。仕入れた魚を焼き魚や煮魚、刺し身にしてお客さんに提供する。私たちの場合は仕入れた丸太をお客さんである住宅メーカーやホームセンターの注文に合わせて製材・加工するわけです。

ところが、林業が廃れば丸太の仕入れが難しくなります。魚が手に入らない板前さん状態です。4年前には木材価格が急騰するウッドショックがあつて、外材を中心に丸太需給がひっ迫しました。国産材が中心

の当社も影響を受けました。

この先も原料を安定して手に入れるためには、健全な国内林業が欠かせません。その確証が持てないなか、自分たちで山林を購入したり、管理を受託したりすることで丸太を確保する必要に迫られたのです。

今現在で所有しているのは700鈔ぐらい。他に400鈔で所有者から委託されています。「土地は売らなけれど、立木は管理してほしい」というもので、当社が補助事業を利用して間伐したり、下刈りしたりしています。管理している1100鈔

から切り出す丸太だけでは、当社の製材供給にまったく足りません。もっと山林を購入するつもりです。

山林を健全なカタチで残していくために、日本の大きな企業もつと役割を果たしてほしい。例えば皆伐・

Profile

とうせんせいじ
1952年生まれ、栃木県矢板市出身。地元の高校を卒業し、市議会議員だった父親の代にスタートした製材業を引き継いだ。2010年には木材産業功労者として林野庁長官感謝状を授与された。23年度から国産材製材協会の会長を務める。

Data

株式会社トーセン
栃木県矢板市に本社。創業は1964年。資本金は5000万円。グループ全体での年商は約100億円。国産材製材量では日本有数の企業。年間の原木消費量は約40万立方メートル。無垢材、集成材、フィンガージョイント（FJ）材などに加工し、一般建築からホームセンター向けに幅広く販売する。直営・提携を合わせて30工場を連携させた「母船式木流システム」および関東一円の木材集積地をつないだ「ウッドロード構想」を掲げ、外材に対抗できる品質・価格での安定供給をめざす。

再造林した山100鈔を、資金力のある企業が1億円出して買うのはどうでしょうか。林野庁によると、（一定の条件下で）1鈔のスギ人工林は8・8トンの二酸化炭素（CO₂）を吸収します。仮にCO₂を1トあたり5000円だとすると、その会社が所有する100鈔の山林は50年間で2億円の利益を生む。地球環境に貢献しつつ、管理した山の価値は上昇するので企業にとって利点は大きいでしょう。森林管理は地元のある森林組合や当社みたくところに委託すれば済みます。もう少し日本の山に注目してもらいたいですね。

——「母船式木流システム」を唱えていますね。

東泉 私が名付けました。イメージしたのは南極海に行く捕鯨船団です。中心には母船があつて、小さな船で捕らえた鯨を母船に移して冷凍保管するものです。分業することで効率的な作業が可能になります。

各地の零細な製材所がそれぞれ地域の市場に出荷していますが、相場変動が激しく経営は厳しい。多くの製材所が廃業しました。青果市場のキャベツなどと同様に、製材所や市場に保管機能がなく、供給が安定しないのが理由の一つでした。母

船となる当社の大型工場を各地に整備します。山林の近くに散らばる製材工場から一次加工材を集め、乾燥や仕上げの加工を担当します。全体として設備稼働率を高め、製材や輸送のエネルギーコストを抑える当社独自の取り組みです。現在、母船は6工場あります。

母船が製材のダムになることで、需要に合わせた出荷販売が可能です。住宅メーカーやホームセンターとの直接取引にすることで競争力を引き上げられました。国産材の競争力を高め、小規模製材業者が仕事を続けられる仕組みをめざしています。

欧州視察が山林活用の原点

——欧州の林業に感銘を受けたそうですね。

東泉 山林活用に力を入れたきっかけは、12年前の欧州訪問でした。オーストリアやドイツは森林資源を上手に使っていました。山林の姿などは日本と大きく変わらない。ドイツには小高い丘みtainな地形がたくさんありますが、この辺りの日光や鹿沼と似た感じですね。日本との違いは、森林資源をどこまでも使い尽くすという点です。

山にある立木を製材用に切り出すのは日本も彼らと同じです。極端に

いえば日本の場合、丸太を製材して製品にするだけ。立木を100とすると、実際に製材した製品として利用するのは25%ほどでしょうか。一方、彼らは山に残った未利用材、製材工程で発生するチップやおがくずを、バイオマス資源として製紙やペレットによる熱利用に活用します。

100%丸ごと使う欧州に対して、日本は結果的に7割以上の資源を活用していない。多くが山の中に捨てられているのが現状です。これを何とか欧州並みに引き上げたい。捨てられてきたものに値がつけば、私たち製材業の競争力も高まるし、山の価値も上がるでしょう。

当社は山に残した未利用材などを運び出し、チップ化する試験を始めました。うまくいきそうなので、本格的に進めようと考えています。私たちは日本の中で最も欧州に近いから、製材ビジネスをしていると負っています。

国と企業はもつと熱利用に力を

——バイオマス利用をどう広げるのですか。

東泉 木質バイオマス発電用の燃料供給が有望です。チップやペレットにしてボイラーの原料にします。もともと大気中のCO₂を吸収してい

ますから、燃やしても温室効果ガスを排出したことになりません。

お手本となるドイツやオーストリアでは市町村の多くに「バイオマス・ホフ」と呼ばれる施設があります。山林所有者が間伐した木を持ち込むと買い上げてくれて、加工したペレットや薪を地元で販売しています。いわば木材のガソリンスタンドですね。家庭には木を燃やすストーブが普及し、日常的に買えるわけです。

石油と違うのは、支払うお金が地元で落ちることです。ガソリンや灯油だと産油国の原油を精製し、さらにガソリンスタンドまで配送するコストが掛かります。一方でペレットの場合、足元の林業経営者やホフ運営者にお金が入りますから、地域の経済が回る。

当社は山形県から千葉県にかけてホフを展開しています。山林と人里との中間地点に設置することで、消費者には気軽に木質バイオマス燃料を買ってもらえ、林業者なども新たな需要先を期待できます。

当社は栃木、山形の2カ所でバイオマス発電所も経営していますが、こちらはなかなか難しい。建設費が高くて、固定価格買取制度で販売の自由度も低い。正直あまり魅力がありません。

国や企業がもつと木質バイオマスの熱利用に力を入れてほしい。例えば温浴施設や旅館の石油ボイラーをペレット用のボイラーにすることで、数千万円の燃料代が地域で循環することになります。地元の林業者や製材業者の収入になり、地域創生につながるのではないのでしょうか。

——「エネルギー50」構想を掲げています。

東泉 「エネルギー」と「森」の意味を組み合わせた造語で、製材とバイオマス利用を中心にした、半径50キロの経済圏構想です。輸送コストを削減し、地元の木材が地域に産業と雇用を生むことをめざします。

構想のモデル地域になるのが、矢板市に建設中の「デカーレ矢板」です。「デカーレ」にはdecarbonization(脱炭素)とregion revitalization(地方創生)の意味が込められています。

2023年にシャープ矢板工場跡地24畝を購入しました。横架材を主力とする製材工場を整備します。また、当社の考え方に賛同いただける企業を誘致し、バイオマスによる熱エネルギーの供給を予定しています。地域の人たちが集える施設もあります。私が製材事業に関わって60年間の集大成だと考えています。

(ジャーナリスト 山田優)



日本の最北・稚内市から車で1時間半。人口1300人ほどの小さな町に2022年、「なかがわスタイルの小屋」を作りました。中川町の森林面積は5万畝以上。総面積の87%が森林です。森林文化の再生をテーマに林業が営まれ、原則、町有林は皆伐せず、森林の再生力や更新力を生かした森づくりをめざしています。

そこに共感し、「中川町の木と土で作る小屋」を企画。山で必要なだけ木を伐るところから始めて、製材、乾燥。土を掘り、細かく砕き、乾燥。素人の僕が絵を描き、素晴らしい建築士さんにカタチにしてもらい、北海道が誇る大工さんと左官職人さんのチカラを借りて、町の人と一緒に作りました。

木と土壁の室内には、森の中にいるような空気があります。雪深い場所だから屋根は板金ですが、ほぼ地元の木と土でできています。建物はいつか朽ちます。その地にある木と土で作れば、その地に戻るだけです。

この小屋をキッカケに、町の素材を使った風景になじむ家が増えて、それがまた町の美しい風景になればと思っています。そこには、デザインと職人さんの技術が絶対に必要で、「こんなふうにかっこいい家を作りたい」そう思う人が増えてほしいな、と。

「ここから見えるあの山の木を使って、こんな素敵な家を建てました」なんてストーリーのある「地材地消」の家作りが進めば、遠くから材料を運ばず、カーボンニュートラルの一助になるのでは。

ただし、問題も。林業の担い手不足同様、製材所も減っているんです。中川町でも、昔は大小七つほどあった製材所が今はなく、小屋作りで利用した隣の製材所も今はありません。せっかく地元の木を使っても、結局遠くまで運んで製材してまた戻すことになる。

今後は、上流(山主や林業従事者)から中流(製材所)、下流(木を使う人)までの流れをしっかりとつくることを考えたいと思っています。いや、本業はタレントなんですけどね……。

F



ローカルタレント
河野 真也

かわの しんや
北海道大学在学中に藤尾仁志氏と出会い、お笑いコンビ「オクラホマ」を結成。北海道の情報番組「イチオシ!!!」などへ出演。2022年からは「オクラホマ河野の『なかがわスタイル』の小屋プロジェクト」を始動するなど、北海道の林業や携わる方々の魅力を発信している。

風景になじむ家作り

農業決算全体は 前年比で増収 経費高止まりで 一部業種は減益

—2023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カ年(2021年~23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。

2023年の農業決算は全体として、価格の上昇などにより、売上が増加傾向で推移しました。農業所得は、売上高増加に伴い

増えた業種がある一方で、原材料費などの経費高止まりが要因となり、肉用牛などを中心に低調な推移となった業種もありました。

耕種部門の収益状況

個人は増収増益、法人は利益横ばい

2023年の耕種全体では、個人は売上高が前年比106.0%と増加し、利益も同108.6%と増加しました(表1)。また、法人は売上高が同105.5%と増加しましたが、利益は同101.1%と横ばいとなりました。主な業種の概況は次のとおりです。

〔稲作〕

個人(北海道)は、経営体当たりの規模は横ばいとなりましたが、22年度落ち込んでいた米価がやや回復したことで、売上高は同107.6%と増加、利益も同121.1%と増加しました。

個人(都府県)は、経営体当たり

の規模は横ばいとなりましたが、売上高は同108.1%と、個人(北海道)と同様に増加し、利益も同111.5%と増加しました。

法人は、経営体当たりの規模は拡大し、売上高は同108.2%、利益も同102.9%と増加しました。

〔北海道畑作〕

個人では経営体当たりの規模は横ばい、売上高は同101.0%と横ばい、利益は同89.5%と減少しました。

法人では経営体当たりの規模は横ばい、売上高は同103.2%と増加し、利益も同142.9%と増加しました。

〔果樹〕

個人では、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は同107.4%と増加し、利益も同104.3%と増加しました。

法人は、経営体当たりの規模は拡大したものの、売上高は同100.8%と横ばいで推移し、利益は同28.0%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横ばい、売上高は価格上昇などにより同103.7%と増加し、利益も同108.2%と増加しました。個人(都府県)は、経営体当たりの規模は拡大し、売上高は同107.

2%、利益も同103.9%と増加しました。

法人は、経営体当たりの規模は拡大、売上高は同106.7%、利益も同104.6%と増加しました。

〔施設野菜〕

個人では、経営体当たりの規模は拡大、売上高は価格上昇などにより同106.6%と増加し、利益も同114.0%と増加しました。

法人は、経営体当たりの規模は拡大、売上高は同104.1%と、個人と同様に増加し、利益も同132.4%と増加しました。

〔施設花き〕

個人では、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は同100.8%と微増で推移し、利益は同100.0%と横ばいとなりました。

法人は、経営体当たりの規模は横ばい、売上高は同98.7%と横ばいとなり、利益は同17.6%と減少しました。

〔茶〕

個人は、経営体当たりの規模は横ばいとなり、売上高は同98.6%、利益についても同98.3%と横ばいとなりました。

法人は、経営体当たりの規模は拡大したものの、売上高は同100.4%と横ばい、利益は同21.9%と減少しました。

◆個人経営体は増収増益の業種が目立つ

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：農家所得 (専従者給与控除前) 法人：経常利益			(参考：法人のみ) 役員報酬＋経常利益		
				単位	2022年	2023年	22年	23年	前年対比	22年	23年	前年対比	22年	23年	前年対比
耕種	個人 法人	全国	3,569				31.2	33.0	106.0% ↗	6.2	6.8	108.6% ↗			
			976				90.4	95.4	105.5% ↗	6.2	6.3	101.1% →			
稲作	個人 法人	北海道	80	水稻 作付面積	17.8ha	18.0ha	35.4	38.1	107.6% ↗	7.1	8.6	121.1% ↗			
		都府県	892		17.0ha	17.3ha	28.4	30.7	108.1% ↗	6.1	6.8	111.5% ↗			
		全国	647		40.1ha	41.4ha	62.5	67.6	108.2% ↗	6.8	7.0	102.9% ↗			
北海道畑作	個人 法人	北海道	66	経営耕地 面積	45.4ha	45.6ha	78.2	79.0	101.0% →	18.1	16.2	89.5% ↘			
			43		65.6ha	65.6ha	97.9	101.0	103.2% ↗	7.0	10.0	142.9% ↗			
果樹	個人 法人	全国	326	第1位品目 作付面積	1.8ha	1.8ha	17.6	18.9	107.4% ↗	4.7	4.9	104.3% ↗			
			29		4.6ha	4.7ha	101.9	102.7	100.8% →	5.0	1.4	28.0% ↘			
露地野菜	個人 法人	北海道	88	第1位品目 作付面積	8.9ha	9.0ha	78.1	81.0	103.7% ↗	24.3	26.3	108.2% ↗			
		都府県	521		3.2ha	3.3ha	29.1	31.2	107.2% ↗	5.1	5.3	103.9% ↗			
		全国	89		19.0ha	20.0ha	142.7	152.3	106.7% ↗	6.5	6.8	104.6% ↗			
施設野菜	個人 法人	全国	1,349	第1位品目 栽培面積	4.0千㎡	4.1千㎡	29.0	30.9	106.6% ↗	5.0	5.7	114.0% ↗			
			80		14.5千㎡	14.8千㎡	147.2	153.2	104.1% ↗	3.4	4.5	132.4% ↗			
施設花き	個人 法人	全国	167	第1位品目 栽培面積	6.1千㎡	6.2千㎡	49.8	50.2	100.8% →	9.1	9.1	100.0% →			
			18		10.4千㎡	10.6千㎡	155.8	153.8	98.7% →	7.4	1.3	17.6% ↘			
茶	個人 法人	全国	65	茶園面積	7.6ha	7.7ha	35.6	35.1	98.6% →	5.9	5.8	98.3% →			
			55		29.9ha	30.8ha	158.7	159.3	100.4% →	3.2	0.7	21.9% ↘			
キノコ	個人 法人	全国	15	第1位品目 収穫量	23.2t	22.9t	27.4	25.7	93.8% ↘	1.5	2.0	133.3% ↗			
			15		313.6t	312.8t	309.0	314.7	101.8% →	3.8	6.9	181.6% ↗			

◆畜産業種全体として売上高が増加しているが、肉用牛肥育では減益

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：農家所得 (専従者給与控除前) 法人：経常利益			(参考：法人のみ) 役員報酬＋経常利益						
				単位	2022年	2023年	22年	23年	前年対比	22年	23年	前年対比	22年	23年	前年対比				
畜産	個人 法人	全国	1,150				113.8	120.3	105.7% ↗	4.5	6.3	141.0% ↗							
			791				599.8	645.6	107.6% ↗	9.2	19.7	214.1% ↗							
酪農	個人 法人	全国	669	成牛頭数	67.4頭	68.1頭	95.0	101.1	106.5% ↗	3.3	6.4	196.8% ↗							
			北海道		87	86.2頭	86.9頭	108.9	116.1	106.6% ↗	5.6	8.4				150.0% ↗			
			都府県		582	64.6頭	65.3頭	92.9	98.9	106.5% ↗	2.9	6.1				210.3% ↗			
			全国		357	233.1頭	231.0頭	286.8	311.2	108.5% ↗	-4.2	7.6				黒字転換 ↗	8.6	20.1	232.8%
			北海道		219	267.8頭	264.9頭	307.3	334.7	108.9% ↗	-1.8	10.2				黒字転換 ↗	12.6	24.2	192.1%
肉用牛肥育	個人 法人	全国	366	飼養頭数	188.8頭	187.6頭	137.1	140.0	102.1% ↗	6.0	3.8	63.3% ↘							
			152		1234.8頭	1236.3頭	774.2	797.0	102.9% ↗	15.2	2.7	17.8% ↘				26.8	14.5	54.1%	
養豚	個人 法人	全国	60	繁殖雌豚 頭数	148.0頭	150.6頭	135.4	141.9	104.8% ↗	8.7	8.8	101.1% →							
			182		726.5頭	731.9頭	745.0	794.6	106.7% ↗	13.5	10.4	77.0% ↘				34.4	30.6	89.0%	
採卵鶏	個人 法人	全国	30	飼養羽数	47.5千羽	46.9千羽	165.6	228.2	137.8% ↗	1.6	28.4	1775.0% ↗							
			63		322.2千羽	314.8千羽	1,451.3	1,675.9	115.5% ↗	51.0	154.2	302.4% ↗				66.8	173.5	259.7%	
ブロイラー	個人 法人	全国	25	飼養羽数	64.7千羽	64.6千羽	162.6	164.4	101.1% →	7.5	7.1	94.7% ↘							
			37		218.9千羽	219.9千羽	740.0	762.7	103.1% ↗	21.2	21.8	102.8% ↗				34.0	34.2	100.6%	

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など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。

全体の売上高は増加、肉用牛は減益

2023年の畜産全体では、売上高について、個人は前年比105.7%、法人は同107.6%と増加し、利益についても、個人は同141.0%、法人は同214.1%と増加しました【表2】。

しかし、コロナ禍前に実施した2019年の調査結果と比較すると、多くの業種で利益は下回る水準にとどまりました。主な業種の概況は次のとおりです。

〔酪農〕

個人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は乳価の上昇などから同106.5%と増加、利益も同196.8%と増加しました。

法人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は個人と同様に、乳価の上昇などから同108.5%と増加し、利益は黒字に転換しました。

〔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、売上高は同102.1%と増加しましたが、利益は同

63.3%と減少しました。

法人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は同102.9%と増加した一方、利益は同17.8%と減少しました。

〔養豚〕

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104.8%と増加しましたが、利益は同101.1%と横ばいとなりました。

法人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移し、売上高は同106.7%と増加した一方、利益は同77.0%と減少しました。

〔採卵鶏〕

個人は、経営体当たりの規模は横ばいで推移しました。その一方、高病原性鳥インフルエンザの影響などにより卵価が上昇したことで、売上高は同137.8%と増加し、利益も同177.5.0%と増加しました。

法人は、経営体当たりの規模はやや縮小したものの、売上高は同115.5%、利益も同302.4%と増加しました。

〔ブロイラー〕

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101.1%と横ばいとなりましたが、利

直近10年間の利益の推移

畜産などで厳しい現状

農業経営全体の利益について2022年と23年を比較すると、売上高は耕種・畜産ともに多くの業種において増加傾向で推移したものの、利益は業種ごとに明暗が分かれる結果となりました。

これらをさらに長期的な動きとして捉えるために、直近10年間（2014～23年）の利益（個人は農業所得、法人は役員報酬＋経常利益）の推移を比較しました。

まず耕種において、稲作は、個人および法人ともに向上きで推移しており、直近10年のなかでは21年または22年を底に回復の兆しを見せています【図1・2】。

露地野菜について、個人（北海道）の利益は直近10年間で最高となった一方で、個人（都府県）は低調に推移、法人は直近10年で最低だった22年からやや回復しています。次に畜産において、採卵鶏は鳥

益は同94.7%と減少しました。

法人は、経営体当たりの規模は横ばい、売上高は同103.1%、利益も同102.8%と増加しました。

インフルエンザなどの影響により卵価が上昇したことで直近10年のなかでも高水準で推移しました

【図3・4】それ以外の畜産業種については、14～18年ごろと比較すると低水準にあり、21年以降の原材料費高騰の影響下で厳しい状況であることがわかります。

（情報企画部 高田圭介）

〔集計・分析対象など〕

●集計・分析対象先
公庫融資先6486先（個人経営4719先、法人経営1767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 2021年・22年・23年
法人は各年12月～翌年3月が決算期のもの
〔注〕文書中の「増益」や「減益」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判断している。

図1 【個人／耕種】単位規模当たり農業所得の推移
(2014～2023年、14年の数値を100とする)

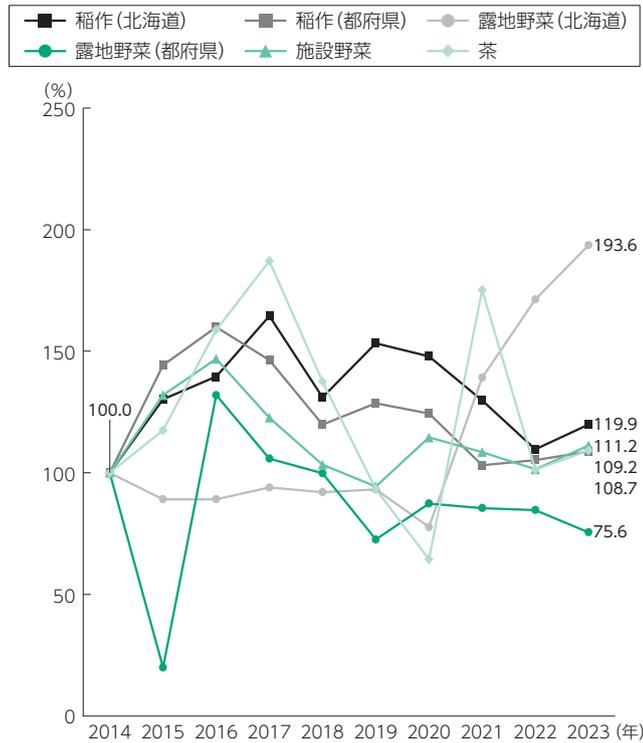


図2 【法人／耕種】単位規模当たり「役員報酬+経常利益」の推移
(2014～2023年、14年の数値を100とする)

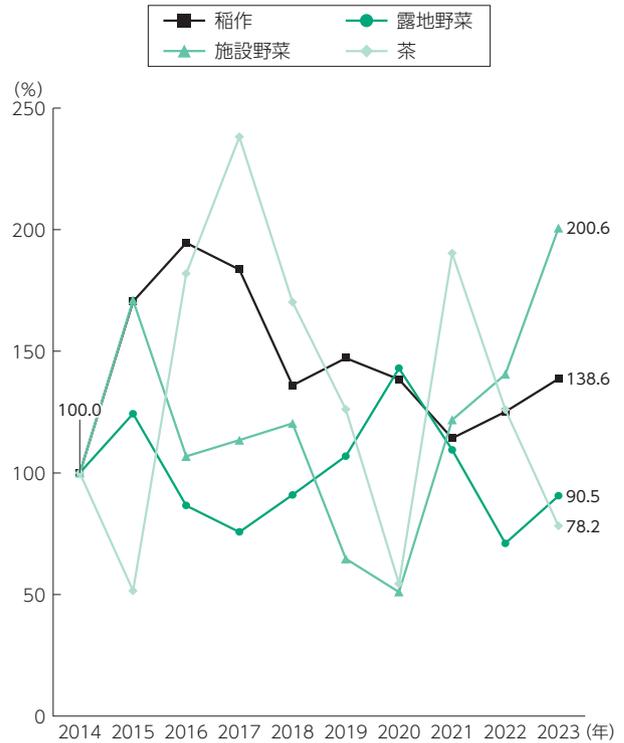


図3 【個人／畜産】単位規模当たり農業所得の推移
(2014～2023年、14年の数値を100とする)

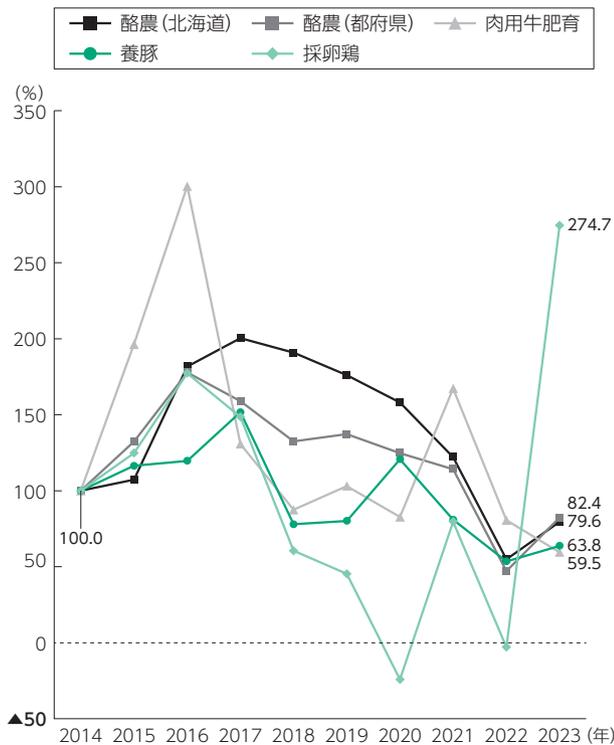
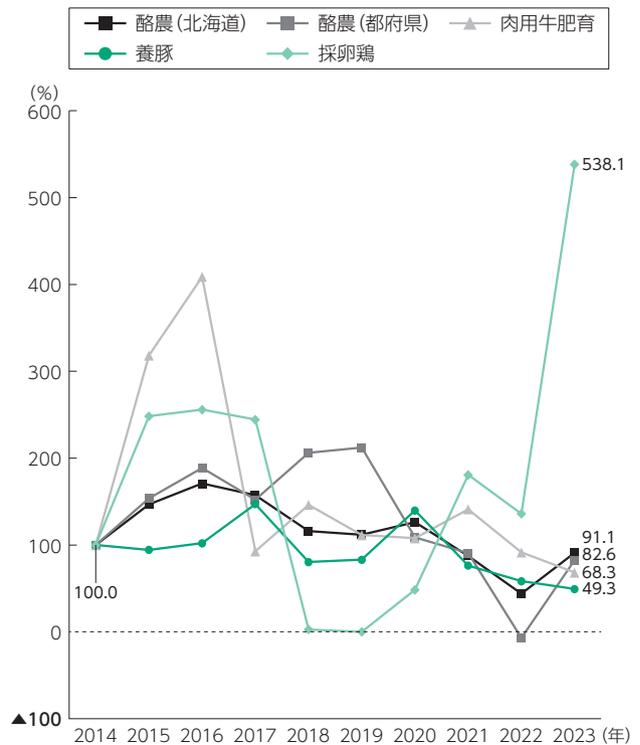


図4 【法人／畜産】単位規模当たり「役員報酬+経常利益」の推移
(2014～2023年、14年の数値を100とする)



※本グラフは各年の農業経営動向分析の結果を基に、経年比較を実施したものの、各年ごとにサンプルとなる経営体やサンプル数は異なっていることに注意。

カラマツ林、山の香り
変化する山の表情に
魅せられています
この美しい山を守り
次代に引き継ぎます



大西理恵さん

有限会社大原林産 おっぼら 取締役社長
岐阜県郡上市

自衛隊から林業の世界へ。「緑を守り水を創る」を社是とし、社員に全幅の信頼を寄せ、美しい森林を次代へ引き継ぐため、山を管理します。林業界が直面する課題に地域と共に取り組みんでいます。





P19:雪の中でスタッフの山仕事を確認。終わって、ほっと一息。木材の仮置き場である土場で深呼吸する大西理恵さん P20:斜面で、木の切り方を説明する理恵さん(右上) フォワーダを操る岡田さんは、チームリーダー(右下) チェーンソーで受け口を切る山田さん。受け口方向に木が倒れる(左上) プロセッサが枝を払い丸太に切断していく(左下)

父の跡を継ぎ林業の世界へ

岐阜県郡上市を出発して車で山の中を縫って走ること、1時間余り。辺りには綿をちぎったような雪が後から後から舞い降りてきて、窓の外は白銀一色の世界だ。

「昨日は少し降ったけど、すぐにやんでシカが走り回っていました。あっという間に冬將軍到来です。それにしても、雪の量がすごいわ。上った先が現場ですけど——ここ登れるかしら」と大西理恵さん(53歳)。うまくギアチェンジをしながら坂を上っていくと「ここから高山市で、国有林になります。標高が高いから木が変わって、カラマツが多いんです。明るくなつたでしょ。私、カラマツ林が一番美しいなって思います」

理恵さんは、有限会社大原林産の取締役社長だ。「大原と書いて『オッパラ』と読むんです」

もともとは父の親友が、岐阜県大野郡清見村大原(現・高山市)で始めた事業が母体だったのだという。親友の死後、父が社名「オッパラ」と共に事業を引き継ぎ、有限会社大原林産を設立した。ところが父の片腕だった兄が42歳で逝去。「手伝ってくれ」と父から懇願され、乳飲み子を抱えた理恵さんが事務を引き継いだのは2007年。12年に専務取締役となり、17年からは取締役社長を務める。

仕事は、事務所では事業計画を立てることが中心で、所有者への折衝をはじめ、国有林の森林整備請負の入札も大事な仕事の一部。



切り出した原木丸太を林道端まで運んでいき、土場にストック。運送業者が市場へ搬出する。外注の運送業者も、貴重なスタッフの一員(上) 現場は、こんなにすごい斜面。プロフェッショナルな技術者たちの仕事によって森が営まれていく(右下) 美しく積んであることで定評がある大原林産の土場は、70代の三輪さんの仕事だ(左下)

大原林産では、仕事の7割が国有林請負事業で、地域の山で育った木は、建築材料活用などのために市場に納材する。

国有林は、以前は指名業者の委託だったが、現在は一般競争入札制度になって、入札がおこなわれる。今回の現場は、24年4月に入札して大原林産が落札、契約した場所だ。

社員に支えられて

「山へは、進捗状況の確認に適宜、足を運びます」

そう言いながら、車を降りるや、慣れない雪道にあたふたしている取材陣を尻目に、脱兎のごとき足取りで、理恵さんは現場へ向かった。雪をかぶった林の中には、スタッフが4人。樹木の間に、鮮やかな色の大きな重機が4台見える。

ギーギーとチェーンソーの音が響き渡る。木を切っているのは、山田さんだ。

「ここは勾配が25%ほどです。まず樹木が倒れる側にチェーンソーで、受け口を切り込み、反対側から追い口と呼ぶ切り込みを入れます。伝統的な倒し方ですが、狙った方向にうまく倒れるよう制御します。こういう斜面で切るにはセンスが必要で、先を想像しながら仕事をしないと、林業はできません」と理恵さん。

ものすごい音がとどろき、地響きと共に木が倒れる。プロセッサーを操り倒れた長い木の枝を払い4人余りに切りそろえていく。「江崎君は20代ですが、若いけれどいつも

「落ち着いているうえ、なんでもできる子なんです」

ダツダツと重い音をさせながら動き始めているのはフォワーダ。ブワーン、ブワーンと集材作業をして、少し離れた土場へ運んでいく。この重機を使いこなす岡田さんは、40代。なんと水族館の飼育員を経て林業に転職したという変わり種だ。

大原林産の社是は「緑を守り水を創る」。



父から受け継いだ事業所だが、事務所は、理恵さんがリフォーム。デザインガラスを入れた青いドアや丸い看板も若々しく、室内も優しい印象

自分たちの仕事が治山、水源涵養につながることを意識して仕事に携わりたいという先代からの姿勢だ。

「岡田君は、京都府出身ですが、環境汚染を考えるうちに水が大事だと思いつて、林業をやりたいからと来てくれました。器用で人柄もいい。頼りになる存在です」

そして父の代からのベテラン三輪さんは集材作業の中心者。木材は、仕分けをして土

場に積み上げてある。大原林産の美しい積み上げ方は、トラック運転手の間でも評判だ。「みんな、それぞれ得意分野があつて、作業をうまく分担しています」

理恵さんの言葉から、スタッフたちへ厚い信頼を寄せていることが想像できる。

「私は、もともと林業を学んだわけではないので、山の仕事はできないんです。現場の力になりたいと、いつも思いますが、結局、みんなに支えてもらっています」

そんな理恵さんは、衛星を利用し位置情報が取得できるGNSS受信機を導入。山の中の測量で使っている。

山が抱える課題に向き合う

雪山での敏しような足の運び方に驚いたので、よもやスポーツ選手だったのか、と尋ねると思いがけない答えが返ってきた。高校卒業後に、自衛隊に入隊したのだという。

「親の世話にならずに生活することを考えたのですが、たまたま、父の友人に自衛官がいて、彼からよく話を聞いていたのです。自衛隊員になれば、お給料ももらえるし特別職国家公務員だし、自立できると思って」どこに配属されたんですか？

「埼玉県の朝霞駐屯地にいました。その後、静岡県の富士学校に3年半くらいです」

なんと武器隊に配属されていたという。「自衛隊にいたから山歩きは得意かもしれません(笑)」

岐阜県は県土の8割が森林で森林率は

全国2位。郡上市に至っては、総面積の9割を山が占める。関連団体も多く、大原林産も協会や組合に所属するが、理恵さんは、2024年4月から郡上市素材生産協議会の会長を務めている。父の事業を継いだ最初は事務の手伝いだったが、今や山林の現状や課題と直面する立場となった。

戦後の拡大造林で植林された木の伐採時期なのに、木材価格の低迷や労働力の減少と高齢化で造林の負担が大きく再造林が進まないなど問題は山積しているが「山の仕事は事故も多いので労働安全の勉強会を催したり、研修会を企画したりしています。郡上市では女性社長が3人いて、意見交換もしますが、頭を悩ませる問題が尽きません」

そんななかで、農学部へ進学して林学を学んでいる長女が相談にのってくれることが増えた。人材育成などをテーマに書いた彼女の論文も読んで、大いに参考にさせてもらった。長女が足を運んだ全国各地の林業事業体の話を聞くのも興味深い。聞くうちに、逆にこの土地の良さも見えてきて、癒される思いにもなるのだという。

「山つて、行く度に表情が変わるんです。季節が移ると、山が放つ香りがすばらしい。心が満たされます」

その香りは自分だけにしか嗅ぐことができない。そんな時には、誰もが入れない場所という特別感もあつて、山の仕事のせいたくさと充実感を堪能できるとうれしそうだ。

(片柳草生／文 藤井 大介／撮影)

一般社団法人全国木材組合連合会
常務理事

中村道人



● なかむら みちと ●
1962年岩手県生まれ。88年北海道大学大学院農学研究所修士課程林学専攻修了後、同年林野庁入庁。技術開発推進室長、中部森林管理局森林整備部長、九州森林管理局業務管理官などを歴任し、近畿中国森林管理局次長で退職。2022年宗教法人明治神宮林苑担当主幹に奉職し、24年一般社団法人全国木材組合連合会および全国木材協同組合連合会の常務理事に就任、現在に至る。

2

024年10月の新設住宅着工(持家)は、実に35カ月ぶりに対前年同月比で増加に転じましたが、長い目でみれば、少子高齢化の進展などにより減少していくことが見込まれています。一方、「都市の木造化推進法」の下、木造による中高層ビル、商用・事業用施設などが全国各地でみられるようになってきており、非住宅分野の市場が着実に拡大しつつあります。

わが国の森林資源は成熟期を迎え、合板、LVL(単板積層材)、集成材、CLT(直交集成板)などの木材加工技術開発の進展に加え、製材においても横架材など大きな規格の製品でも品質を向上させ、安定供給できる体制が整ってきています。「2050年カーボンニュートラル」に向けて、「伐って、使って、植えて、育てる」森林資源の循環利用を進めていくためには、これら川上の供給側と、従来は木材とのかかわりが薄かった川下の施工者や建築主の皆さまとを結び、新たなサプライチェーンを構築する必

要があります。

さて、森林・林業白書によれば、22年の木造軸組工法でのプレカット加工率は94%に達しています。プレカット加工機械の代表的なメーカーである宮川工機株式会社ホームページによれば、1976年に木材の接合部分を加工する単体の機械を開発したのが始まりで、84年にはCAD(コンピュータ上で設計や製図をするツール)に住宅の構造を入力することで部材加工のデータを生成し、コンピュータ制御により機械で加工する「CAD/CAMプレカットシステム」を開発しています。90年に8%だった加工率は、その後10年で過半となり、大工技能者の不足も相まって、現在まで急速に普及してきました。

プレカット加工は、CADデータに基づき資材の受発注に係る数量も把握できるほか、工期の短縮、住宅性能の向上、廃棄物の削減、木材流通の合理化などのメリットを発揮し、住宅建築になくはなら

ない、進化したサプライチェーンマネジメントとして発展してきています。

プレカット工場は全国に約600カ所あり、その出身業は木材流通業と製材業が約6割を占めるようです。当会会長の菅野康則が会長を務める株式会社スガノも製材工場出身で、90年にプレカット工場を新設し、98年には五軸加工機を、2014年にはトラス(三角構造)用の加工機を導入し、非住宅の建築分野にも対応しています。

プレカット工場は、前述のプレカット加工のメリットを鑑みれば、非住宅分野の建築にも重要な役割を果たすと思われます。また、部材を工場で製造し現場で組み立てる「建築のプレファブ化」の進展も含め、後述するBIMとの連携により、さらなる技術開発の進展が期待されるところです。

林

野庁では2019年から、新たな木材需要の創出と、中高層建築物をターゲットとした木質建築部材の利用促進や安定供給体制の構築を目的として、BIM (Building Information Modeling) を活用した木材利用の環境整備を検討しています。BIMとは、企画・設計段階から施工・メンテナンス

スまで活用可能で、部材ごとに形状と属性の情報を持たせた3D空間モデルを作成する情報管理手法といえます。欧米では大半の大型工事で採用されているようですが、わが国では普及が遅れており、近年、国土交通省でも普及を促進しています。

冒頭で、非住宅分野において川上と川下のサプライチェーンを構築する必要があると申し上げました。この基礎となる技術の一つがBIMであり、21年度の林野庁事業において、基本設計、実施設計、生産設計の各段階を支援する「製品供給情報データベース」などの必要性が示されました。

当会では、このデータベースとして「もりんく」を24年度春から公開しています。「もりんく」には特に実施設計以降に必要なJASなどの構造材の製品情報(規格・性能、生産状況、納期など)に施工者などがアクセスできる機能を持たせています。「もりんく」の運用も木造BIMの開発もまだ緒に就いたところですが、今後の非住宅分野のマーケットの拡大に向けて、なお一層の「もりんく」の充実と活用、そして木造BIMの普及に期待しています。

F

非住宅分野のサプライチェーン構築へ 木材情報管理やデータベース化を推進

ぶらり 食探訪

地球の街から

ハノイ

ベトナムの首都、ハノイでは日本食の裾野が徐々に広がっているようだ。日本食の代名詞と言えば「寿司」という声は多いが、それだけでなく、たこ焼きやおでんなど、軽食や総菜も浸透しつつある。背景には日本文化への興味・関心や、新しいものを取り入れようとする若者たちの存在があるとみられる。ハノイの中心部、旧市街に、たこ焼き店「TAKOSAMA」を構えるグエン・フオン・クエンさん。大阪仕込みのたこ焼きを提供している。クエンさんは祖父が日本人というルーツを持ち、小さいころからたこ焼きに慣れ親しんできたそう。あるイベントでたこ焼



たこ焼きの仕上げをするクエンさん

きを作ったところ人気で、ビジネスとしての可能性を検討し始めた。親戚のつてをたどって大阪のたこ焼き店を訪れ、作り方やレシピを研究した。

クエンさんによると、ベトナム人はクリスピーで固い生地に慣れている。このため、当初は柔らかい大阪風のたこ焼きに「生焼けだ」という指摘もあったという。しかしながら、クエンさんは日本料理に敬意を払っていると語り、大阪スタイルにこだわっている。今は生焼けという人は少なくなったそう。受け入れられているようだ。旧市街の店舗は場所柄、観光客から地元客まで、いろいろな客層が



「イオンモール ロンビエン」のおでんコーナー（イオンベトナム提供）

訪れるという。

クエンさんは私見といたうえで「日本料理というベトナムでは比較的高級で、値段が高いイメージがあり、若者は挑戦しにくい」と指摘する。提供するたこ焼きは6個入り5万ドン（日本円で約300円）ほど。「若者を含め、みんなが買い求めやすいたこ焼きを（メニューとして）選んだ」と話した。

ハノイ東部の「イオンモール ロンビエン」。日本の大手小売業者であるイオンが手掛けるスーパーマーケットがある。イオンベトナム・北部代表兼ハノイ事務所長の西川聡さんにも話を聞いた。イオンは同国で総菜に力を入れており、ロンビエン店はスーパー前方に独立したコーナーを設けている。買った総菜はその場で食べることも

できる。

総菜コーナーには寿司をはじめ、おでんや焼きそば、お好み焼き、天ぷらといった日本食が並ぶ。調理や加工をする様子も見える。コーナーをのぞく客も多い。

西川さんは日本食の広まりの背景には、ライフスタイルなどを含め、日本への憧れがあるのではないかと推測する。また「ブームに火を付けるのは若者」とも強調。「若者は新しいものにチャレンジする。そこから他の世代に広がっていく」と語る。

日本食関連の総菜ブームの一番人気はやはり寿司で、売り上げの大きな部分を占めるそう。「販売の中核であるのは間違いない」（西川さん）。一方、しっとり生地のサンドイッチや照り焼き、うどんなど日本由来の多種多様なメニューを投入する。西川さんは一足先に日本食・日本料理が定着した香港や台湾の背中を見据え、「ベトナムで日本食はまだ伸びる」と話した。

日本食の裾野、じわり広がる

森 裕紀子

時事通信社 ハノイ支局

もり ゆきこ
1984年香川県生まれ。2010年に時事通信社入社。内政部、秋田支局、仙台支社などを経て24年8月からハノイ支局担当。食べ歩きが好き。

花粉の少ない品種の開発と普及

国立研究開発法人森林研究・整備機構 森林総合研究所

林木育種センター 育種部長

高橋 誠

スギ花粉症は国民の約4割が罹患しているとされ、大きな社会問題となっています。2023年に政府は「花粉症に関する関係閣僚会議」を開催し、発生源対策、飛散対策、発症・曝露対策から成る「花粉症対策 初期集中対応パッケージ」を取りまとめました。このうち、発生源対策では「花粉の少ない苗木の生産拡大」が位置付けられています。

花粉の少ない苗木とは、花粉の少ない品種から生産される苗木です。現在、最も普及が進んでいるのは少花粉スギ品種から生産される少花粉スギ苗木で、147種類の少花粉スギ品種が開発されています。

日本は東西に長い列島であり、太平洋側と日本海側でも気候が異なるため、植栽する苗木は各地域の気候に適したものであることが重要です。また、スギを植栽するのは、林業として森林を育成して材を生産することを主目的としています。このため、成長性、幹の形状など、林業上重要な特性が優れていることも重要です。

本では、1955年ごろから各地域の人工林や天然林から「山一番」の樹木の選抜が林野庁の事業として進められ、林業に適した優良木が「精英樹」として選抜されています。現在、開発されている少花粉スギ品種は、その精英樹の中から、花粉飛散の元となる雄花の着生量が遺伝的に少ないスギを選んだものであり、林業と花粉発生源対策の両方に役立つものです。

花粉の少ない品種の一つとして特定母樹も

あります。第1世代の精英樹のなかで、成長などが優れたものを交配親として子ども苗木を育成し、そこから優れたものを選抜したのが、第2世代精英樹（エリートツリー）です。第2世代精英樹のうち、材積が従来のスギの約1.5倍以上であり、また、雄花着生量が従来のスギの半分程度以下などの基準を満たすものが、農林水産大臣により特定母樹に指定されています（2023年度末現在176種類）。

「令和5年度森林・林業白書」では、山に植栽されるスギ苗木の52.6%、約1580万本が花粉の少ない苗木であるとしています。政府は今後10年間でこの割合を9割以上にすることを目標としています。それに向けて、少花粉品種や特定母樹の採種園（山に植栽する苗木を育成するための種子を生産する樹木園）の拡充が進められています。林木育種センターでは、花粉の少ない品種の開発のための調査・研究を進めています。



スギの雄花の着生量が多い一般的なスギ(上)と少ないスギ(下)

Profile

たかはしまこと
名古屋大学大学院生命農学研究所博士課程修了。
1994年より林木育種センターに勤務。2019年より
現職。専門は林木育種学、森林遺伝学。博士（農学）

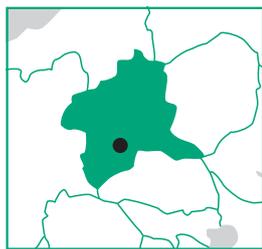
シリーズ

新・林業人

需要は変わる、収穫期は今じゃない
4代目の挑戦、「群馬の山守」へ

有限会社内山林業 代表取締役

内山 総太郎 さん



有限会社内山林業
 所在地 ●群馬県高崎市
 設立年 ●1984年(創立1915年)
 経営内容 ●所有林420haの森林整備、路網整備
 従業員 ●0人
 URL ●<https://www.asahi-net.or.jp/~HP7U-UCYM/>

山仕事の基礎は九州で学んだ。チェーンソーでの伐採は当時の師匠に今も追い付けないという(右) 高性能林業機械は前代表が県内でいち早く導入した。内山さんの「機械好き」は遺伝だろう(左)



2人で420ヘクタールの山林を管理

「ここから見える場所、すべてがうちの山です」。群馬県西部、有名な草津温泉のある吾妻地域で山林を経営する内山総太郎さん(46歳)は、見晴らしのよい場所で360度を見渡しながら話し始めた。

その姿に浮かんだ第一印象は「山守」。所有者に代わって山の管理を担う職業の、古くからの呼び名だ。

内山家の林業は、1915年に内山さんの曾祖父が520ヘクタールの山林を購入したところから始まった。70年代までは、山で薪を取り、炭を焼き、高崎市内へ売りに行く薪炭業を主に営んでいた。その後、紙の原料となるチップ用丸太の生産に変わり、90年以降は、戦後に植えたヒノキやスギの間引き伐採(間伐)をおこなっている。

内山家の所有林を管理する会社として、有限会社内山林業ができたのは84年。当初は従業員もいたが、2004年に内山さんが入社してから、父親で前代表の内山右之助さんと2人で420ヘクタールの山林を管理してきた。

内山さんは、高校卒業後に家を離れて九州の大学に入学し、その

まま好きだった車関係の仕事に就職した。だが、60代に入った父親に「そろそろ手伝ってほしい」と促され、九州の林業会社で修行した後、家に戻った。

420ヘクタールのうち、ヒノキやスギが植えられた約120ヘクタールを主な作業範囲として、内山さんが木を伐り、父親が丸太を搬出する。現在は年間に5〜6ヘクタール程度の間伐し、平均500〜600立方メートル、多い年は800立方メートルほどのヒノキやスギの丸太を生産、販売している。

昔から、木を伐る時期は樹木が生長を休む秋から翌春までが最適といわれ、伐り旬と呼ばれていた。近年は夏場も伐採されているが、内山さんは今も、伐採は伐り旬である10月から3月までと決めて、後の半年は作業道の補修や草刈り、機械の修理などを行っている。

チェーンソーや刈り払い機のメンテナンスを自分でやるという話は珍しくないが、内山さんはブルドーザーやパワーショベル、高性能林業機械と呼ばれるフォワード(積載作業車)やハーベスタ(伐採運搬機)まで、保有する機械はすべて自分の手で修理・メンテナンスをしている。「ハーベスタを一度分解して、元に戻すことができる」な

どと話す声は、山の話をするときよりも心なしか弾んで聞こえた。

ヨーロッパ製と日本製では部品サイズからして違うといい、それに併せてそれぞれ専用工具をそろえる力の入れようは、本人も「半分期味」と認める。「林業機械に法定点検の義務はないが、同レベルの点検を自主的にやっている」というかいつてか、機械は長持ちで故障も少なく、1997年に導入したハーベスタも現役で活躍している。

投資ならNISAのほうがいい

機械の話で弾んだ声は、山林経営に話題が移るとややトーンダウンした。

日本では、個人が所有する山林は1畝以下の小面積が大半で、内山家の420畝は大面積といえる。大面積の森林所有者は昔から「山持ち」や「山主」などと呼ばれ、「お金持ち」「地元の名士」というイメージが今でも根強い。しかし、特に平成以降は木材価格が急激に値下がりした。

「山が資産だったのは昔の話。今、多くの山主は、山以外の資産を切り崩して山の管理を続けている。誰に頼まれたわけでもないが、一種の義務感かもしれない。資金繰り

という観点でいえば、今の日本の山林経営は持続可能とはいえないと思う」と声を低めた。

現在、内山家の山林に限らず、日本の森林は全国で戦後に植えられたスギやヒノキが収穫（主伐）期を迎えている。しかし、主伐跡地に再び木が植ええられる割合は全体の3割といわれ、負担になるからと山林を手放したい所有者も多い。

「今は、木を伐った後に再度植え育てると、木を売ったお金が手元に残らない。それを投資と考えたとしても回収できるのは60年後で、想定できる利回りはごくわずか。これならNISAに投資したほうがいいと思っても仕方がない」と苦笑した。

ただ、将来を完全に悲観しているかといえば、一概にそうでもないようだ。実家の山へ戻ってからの20年を振り返り「山を取り巻く事業環境は大きく変わった」という。

戻った当時はまったく売れず、なるべく伐らないようにしていたカラ松が、今は合板や集成材の原料としてスギやヒノキよりも高く売れるようになり、製紙用のチップ材としても売りにくかった低質材が、今ではバイオマス発電所の燃料用として取り合いになっている。

「今はどんな木でも、長さ2メートルの丸太に伐ればそれなりの価格で必ず売れるようになった。同じように、今は売れなくて困っている太い丸太が、10年後か20年後には引く手あまたになっているかもしれない。」

そのとき、戦後植林した当時にめざしていた、太くて良い丸太を作り、それを売って利益を得るという目標がようやく叶うのかもしれない」と語る声に力がこもった。

その時代を待っためにも、再び植えて育てるコストの問題を今は避けるためにも、内山家は当面の間、本格的な収穫を見送ることに決めた。そして、代わりに収入源として、最近話題のJークレジット制度に着目した。間伐することで森林による二酸化炭素の吸収を促し、森林に固定された炭素の量を「クレジット」として売買する仕組みで、2025年中には必要な手続きを終える予定だ。



2023年春に植えた苗木の高さはまだ1mに満たない。山主の投資は世代を超えて続く

安定供給に公正な評価を

Jークレジット制度のように新しい挑戦に積極的な内山さんは、森林認証も早い段階で取得した。内山林業の山林経営が、環境、経営、社会の面で持続可能という評価が得られたことは自信につながったが、認証材だからと高く売れることはなく、認証の維持にかかるコストを山側だけが負担する状況が



作業小屋で囲炉裏を囲む。無言で受け継がれる「山守」の心得

長引いたため、更新を断念した。

この経験から、近年注目されている木材のサプライチェーンも、山側にとって大きな負担になる一方で、山側が得るものは少ないのではないかと懸念を感じているという。サプライチェーンというと、決まったユーザーへ決まった数量を安定供給し続ける供給網というイメージが強い。しかし、前述のとおり日本では、個人が所有する山林は1畝以下の小面積が大半だ。

「小規模な面積では毎年伐採して丸太を生産できない。そのため、小規模な面積の所有者の合意を得て、一つの大きな森林として管理していくことが必要になるが、膨大

な労力と時間、コストがかかる。さらに、苦労してサプライチェーンを構築しても、通常とほぼ同じ価格でしか売れないなら、山側にとって利点を見出せない」と指摘する。

続けて、「日本はさまざまな面で安定供給が当たり前の社会になっている。そのため、それを維持することへの評価が低いのもかもしれない。木材のサプライチェーンの話題のなかでも、丸太価格はいくらになるのか、という話はほとんど出てこない」とこぼした。

事業範囲を群馬全域に拡大

内山さんの話は時折、自身の話から日本の林業の話へ広がっていく。それは、大面積の森林の所有者でつくる日本林業経営者協会の理事や、林業・木材製造業労働災害防止協会 群馬県支部で安全講習会の講師を務めたりするなかで見聞きし、考え、実感したことが無意識にあふれ出ているようだ。

こうした活動について聞くと「協会の活動や講習会などで1年の3分の1は山を出ている。その分うちの仕事は制限されるし、基本的にボランティアで、持ち出しになることも多い」という。そのため「経営者の立場で考えれば、自社

の仕事に集中することが正解かもしれない。本当に必要なことなら、自分がやらなくても誰かがやるだろうと思うこともある」という。

それでも続けている理由を尋ねると「誰かがやったことで何かがよくなって、自分はそれに乗るだけというのは違う気がするから」という、なんとも曖昧で、けれど強い信念を感じる言葉が返ってきた。

その根底には、父親が近隣の素材生産業者と組合をつくったり、業界団体の組合長や専務を務めたりしながら、林業の安全性や技術、地位向上のために活動してきた姿があるように見えた。

「山林経営について、父から特別に教えてもらったことは特になし」というが、業界のために汗をかくことを厭わぬ姿勢は、無言のうち受け継がれていたようだ。

2025年、内山さんは内山林業の代表取締役役に就任。経営者になるにあたって、自社の仕事と業界の活動の両立に揺れる気持ちに一つの答えを出した。これまで内山林業の事業範囲は内山家が所有する山林のみだったが、その範囲を群馬県内の山全域へ広げることで、県内の山の管理にボランティアではなく仕事として携わっていくこ

とを決めたのだ。

決めたと言いつつ「そのためには、従業員を雇い、機械を購入することも考えなければならぬ。正直にいえば、これまでどおり、自分の山を自分で管理するだけの仕事が一番気楽」と話す言葉からは、新たな挑戦への不安が感じられた。

みずから困難を選ぶ理由は「群馬県の森林面積は北関東で一番大きいけれど、その手入れは遅れているから」だという。比較されがちな北関東3県で、群馬県は、森林面積は1番だが丸太の生産量は3番目だ。その現状を「なんとかしたい」という、責任感や郷土愛が入り混じった思いを聞きながら、最初に浮かんだ「山守」という言葉を思い出す。内山さん自身の20年間の経験と森林施業プランナーなどの各種資格、そして110年間山林を

経営してきた実績に基づく信頼感。それにふさわしい呼び方は、行政がいう素材生産業者や林業事業者よりも「山守」だと、改めて感じた。

「内山家の山守」から「群馬の山守」へ。その挑戦はいつか、群馬県の林業を名実ともに北関東一に変えるかもしれない。

(日刊木材新聞社 林貴和子／文)

糸井潤／撮影



団体、流通業者、加工業者が集結し 愛媛県の木材を共同で国内外に販売

愛媛県 農林水産部 森林局 林業政策課 木材流通戦略係担当係長

愛媛県産材製品市場開拓協議会事務局

西田 剛士
渡部 明裕



愛媛県産材製品市場開拓協議会の発足

愛媛県は県土の約7割が森林で、うち民有林が9割を占めています。民有林は、スギ・ヒノキを中心とする人工林面積が民有林面積の61%を占め、人工林率が全国8位の林業県です。また人工林の齢級構成は、主伐期を迎える11齢級（51年生）以上が77%（17万杉）で、13齢級（61〜65年生）が4万3000杉でピークとなっています。

本県の素材生産量は60万立方メートル、2023年で全国12位（うちヒノキ25万立方メートルで全国2位、スギ34万立方メートルで全国11位）となり、その豊富な資源を背景として、外材を含めた製材品出荷量は全国7位と、全国有数の林産県です。

協議会発足の背景には、2008年秋からのリーマン・ショックによる金融危機や経済危機に伴い住宅着工減少が影響し、木材市場全体が冷え込んだことがあります。国はこの対策として、09年度に大型補正予算を編成、都道府県に

基金を造成し、間伐による木材生産から製材加工までの総合的な支援を開始しました。この補助は、民間企業であっても、地域協議会に参加することで支援対象となる画期的なものでした。

この補助事業の実施により、山側では高性能林業機械の導入などを進めた結果、間伐他、森林整備が加速し、県産材の増産が予測されました。加工側では豊富な原木の確保を基に製材工場を大型化し、規模拡大による生産効率向上を図ることとなりましたが、そのためには、増産された製材品の販路拡大が課題となりました。

このようななか、個別におこなってきた営業活動や流通・販売を共同で実施し、木材産業の競争力強化を図ることを目的に、10年6月、「愛媛県産材製品市場開拓協議会」を設立しました。

2団体・3流通業者・10加工業者が集結し、県内の木材産業が一体となって、品質・性能が優れた製品を安定供給することで、県産材の信頼性を向上させ、首都圏などの大消費地において

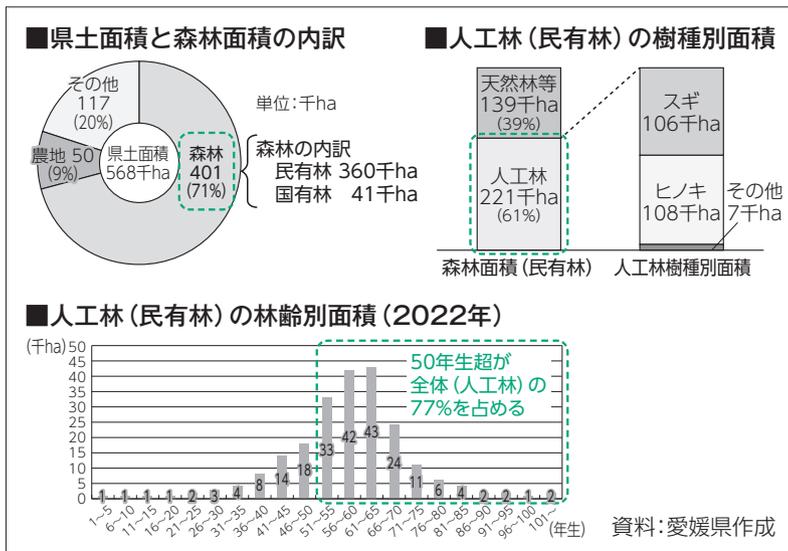
市場を開拓することをめざしています。

県産材を国内外に販売していくには、販売体制の整備と、販路開拓を目的とした業界内の連携と意識統一が必要でした。このため、県内木材関係団体で構成された木材協会の総会で、設立趣旨の説明や県産材出荷量の多い主要工場など個別企業への打診、県と協議会設立発起人による県内木材業界への呼びかけを実施しました。

「ブランド材」の生産・流通

県産材は強度があり、材木間の強度のばらつきが少ない点が評価されており、加えて早くから取り組んでいる乾燥技術と高度な加工技術が強みです。協議会としては、お客さまの要望に応えるため「品質管理」「安定供給」「多様な製材品」のキーワードを基に活動しています。

一つ目は「品質管理」です。優れた強度性能と乾燥技術で高品質な製材品を提供します。特に県独自の品質基準をクリアした製材品を愛



媛ブランド材「媛すぎ・媛ひのき」と命名し、国内外において販路を拡大しています。

これまでは「愛媛ヒノキ材ブランド化推進協議会」が、スギ・ヒノキの一部の品質管理基準を設定していました。JAS目視等級区分(2級相当以上)で、対応できる企業は限定的でした。しかし、JAS製品に対する住宅産業のニーズや、公共建築物などの木材利用促進法の施行により、需要が今後拡大することを見越し、品質基準をJAS相当品から、すべてJAS製品と統一しました。さらに「媛すぎ・媛ひのき」は、独自の品質基準があり、「JAS規格2級以上(目視等級



中村時広愛媛県知事による大手住宅メーカーに向けたトップセールス(右上) 愛知県名古屋市内での県産材展示即売会(右下) 媛ブランド材 ロゴマーク(左)

区分に加え機械等級区分を実施)・含水率20%以下・丸み無しをクリアした製品」をいいます。

JAS材による他県産との差別化商品を提供するため、JAS取得を推進したことにより、県内のJAS取得工場数は、2009年の7工場から、24年では16工場まで増加。高品質な製品の生産、出荷が可能となりました。他にも、全国的な乾燥材(KD材)需要の高まりに因應するため、木材乾燥機の整備に力を入れています。

県内製材工場は、11年に123工場ありましたが、23年に83工場まで減少しました。木材乾燥機の補助などの整備をした結果、人工乾燥材

製品は、10年の13万7000立方メートルから23年に27万2000立方メートルまで増加。協議会メンバーが乾燥機整備などを実施したことによるものです。

シンボルとしてのロゴマークは、県内外へ向けた知名度アップにも貢献しています。取り組みの一つとして、24年9月にリニューアルしたJR松山駅に「媛すぎ・媛ひのき」を使ったベンチを設置。利用者に実際に触れてもらい、木が醸し出す雰囲気を実感してもらいたいのです。

二つ目は「安定供給」です。品質の高い県産製品だけでなく、国産製品や外材製品も供給し、大小の注文にも対応してきています。

その一つが、多様な配送体制で、トレーラーによる大口配送はもちろんのこと、協議会メンバーが協力し、積み合わせ配送や小口配送体制を整え、全国にジャストインタイムでの配送も可能となりました。愛媛県の製材品出荷量は40万3000立方メートルで、協議会メンバーも県の中核として製品を多く出荷しています。また、乾燥材についても27万2000立方メートルを出荷しており、全国4位です。協議会メンバーの工場も人工乾燥機などを設置し、高品質な製材品の安定供給に努めています。

三つ目が「多様な製品」です。柱・土台などの構造用製材から内装材、集成材、さらにCLT(Cross Laminated Timber: 直交集成材)や森林認証材など、多様な製品をお届けできる体制を構築しています。

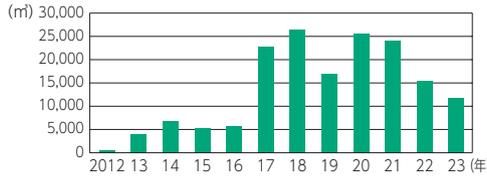
新たな建材として注目されているCLTについても、全国初となる、原木からCLT製品までの一貫生産が可能な最新鋭の製造工場が完成し、

18年7月から商業運転を開始。高品質なCLTを低コストでお届けできる体制となっております。

EXPO2025大阪・関西万博の目玉、世界最大級の木造建築物「大屋根（リング）」には、CLTが大量に使用されており、このうち約8割が愛媛県産です。このことはまだまだ知られていないため、アピールをしていきたいです。

また、愛媛県では、川上から川下までの各流通段階で認証を取得し、県産森林認証材を一貫し

■愛媛県からの製材品輸出推移



出典：林野庁「税関別輸出货量」



韓国平澤市に建設された県産材の木造軸組構法のモデルハウス

て流通させる体制を整えています。協議会メンバーも、認証材を適切に加工・流通する管理認証（COC認証）を取得しており、「森林認証材」として、商品をお客さまの元へお届けしています。それらは、東京オリンピック・パラリンピックのメイン会場である新国立競技場や選手村ビレッジプラザにおいても使用されました。適切な森林整備により生産された森林認証材を使用することで、消費者に対して、環境意識を念頭にお

いた企業イメージをPRできます。

「チーム愛媛」で時代を生き抜く

協議会と行政（県）が連携し、首都圏などの大消費地や米国、中国、韓国他の東アジア地域を対象に、トップセールスや商談会の開催、展示会への出展、営業担当者によるフォローアップを通じ、県産材のPRや販路拡大を図っています。

トップセールスでは2012年から大手ハウスメーカーをはじめ8企業へ訪問しています。また、大手建材メーカーへの個別訪問の実施や、首都圏や京阪神地域の大都市圏では、木造に関するあらゆる分野（木材・プレカット・構造計算・建築工法）の企業が一堂に会する展示会「非住宅・木造建築フェア」などに出張しています。他にも、東海地域での県産材の販路開拓を図るため、名古屋市場の製品市場での特別市に出品し、「愛媛県産材・即売会」を開催しています。

人口減少に伴う国内の住宅着工減少が危惧されるなか、県の木材輸出量は増加しています。協議会でも輸出に特化した部門を立ち上げ、積極的に取り組んでいます。国別では、米国（外構材）や中国（内装材）向けの輸出が多く、現在は構造材やCLTの輸出にも力を入れています。

また、海外に向けて、展示会への出展によるPR活動や現地の有力木材商社、設計工務店などに対する営業活動の他、当協議会の主力商品である構造材の普及に取り組んでいます。

特に韓国では、県内で加工した木材を輸出し、現地で施工した木造軸組構法のモデルハウスが建設され、現在、住宅が3棟建てられています。

韓国の設計士の来県による、製材工場・住宅展示場・建築中現場などの視察を実施しています。韓国・中国向けの木造軸組構法のマニュアルを作成するなど、県産材製品の新たな販路の開拓をめざしています。

将来、住宅業界への木材需要は厳しい状態になると予想され、産地間競争はより激化してきます。この協議会を通じて、大手住宅メーカーへの営業や海外輸出など、一企業では困難であったことに共同で取り組み、新たな展開につながったことは確実な成果だと思っています。今後とも、この厳しい時代を生き抜いていくためにも、この協議会を通じ、県内の業界が連携し、品質の確かな愛媛県産材を国内外の新たな販路に向け、「チーム愛媛」で進んでいきたいと思っています。



profile

西田 剛士 にしだ たけし

1978年愛媛県上浮穴郡小田町（現喜多郡内子町）生まれ。2023年から、愛媛県農林水産部森林局林業政策課木材流通戦略係長。

愛媛県

瀬戸内海に面し、四国山地が連なる雄大な山林を有し、林業が盛ん。県では2006年より、優れた農林水産物及び加工品をブランド化し、商品価値を高めている。

渡部 明裕 わたなべ あきひろ

1957年愛媛県北条市（現松山市）生まれ。2018年愛媛県を退職後、愛媛県森林組合連合会に勤務。23年から愛媛県産材製品市場開拓協議会事務局担当。

愛媛県産材製品市場開拓協議会

品質の確かな県産材の生産・販売体制整備・市場開拓を目的に、2010年6月設立。県の製材工場や木材関係団体で構成する。JAS取得による性能保証のできる製品を供給する。

『樹木が地球を守っている』

ペーター・ヴォールレーベン 著、岡本朋子 訳

早川書房



2023年9月発行・2,090円

気候変動を抑える森林の役割

吉田 忠則（日本経済新聞社編集委員）

一次産業は生き物を相手にしており、さまざまなたちで知的好奇心を刺激する。現代科学が明らかにする知見がその可能性を押し広げてくれる。そんな気づきに満ちた一冊だ。

木々が秋になると紅葉するのは、葉から葉緑素を抜き取るのが目的。葉緑素を分解してできた栄養は、翌年の春に使うために枝や幹に蓄えられる。その結果要らなくなった葉は、枝と葉の間にコルク組織の分離層をつくって地面に落とす。ここまでなら、植物に興味のある人なら知っていることかもしれない。

本書はそれを踏まえたくえで、状況の変化に応じて樹木が柔軟に対応するさまを描く。猛暑や干ばつに見舞われると葉の気孔を閉じて、水分が蒸散するのを防ぐ。それでも水不足が解消

できないようなら、秋はまだ先なのに落葉を始め、「冬眠」を前倒しする。

樹木に学習能力がある点にも触れている。雨が降っても土壌に降り注いだ水がすぐ蒸発するような場所にある木は、光合成で糖分を生産するペースを日ごろから速めるようになる。環境に応じて学んだ内容を、種子を通して次の世代に伝えることもできる。これにより、突然変異に頼らずに適応力を高める。

最も驚くのは、地域の天候にさえ影響を与える森林の力だ。広葉樹は湿った冷気をつくり、一帯の気温を押し下げることができる。森林全体になると、水蒸気の放出による上昇気流が低気圧を発生させ、遠いかなたから海の新鮮な空気を呼び寄せる力がある。

そこで著者はこう問いかける。植物は二酸化炭素を吸収することができるが、もっと重要なのは大気を冷却する森林の機能ではないのか。木材を伐採し、重機で地面を踏み固めると、そうした効果が失われてしまう。本書のテーマはここで気候変動に及ぶ。

では林業はどうあるべきなのか。本書は人類が今後も木材を使い続ける事実を認めつつ、貴重な資源をより大切に扱ってほしいと説く。そのため伐採を課税対象にし、伐採をやめた森林所有者には補償金を払うことを提起する。賛否を伴うアイデアだろう。だが木材の供給源以上の役割が森林にあるとの指摘には、耳を傾けるべき価値があると思う。

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 (2025年1月1日~1月31日)

タイトル	著者	出版社	税込価格
1 図解 知識ゼロからの食料安全保障入門	平澤明彦、阮 蔚、小針 美和/著	家の光協会	1,980円
2 食料安全保障の研究 襲い来る食料途絶にどう備えるか	山下 一仁/著	日本経済新聞出版	2,750円
3 季刊農業と経済2024年秋号(特集:本気の有機農業「25%」実現にむけて一思考、技術、システム転換)	秋津 元輝、松平 尚也、宮浦 理恵、中村 貴子/編著	英明企画編集	1,870円
4 国会要覧 第79版	国政情報センター	国政情報センター	3,465円
5 農林水産省名鑑 2025年版	時評社	時評社	4,730円
6 水田環境の保全と再生 応用生態工学会テキスト	田和 康太、永山 滋也/編	技報堂出版	3,850円
7 日本林業は世界で勝てる!	山田 壽夫/著	日本林業調査会	3,300円
8 日本の農業 第265・266集 米政策 過去・現在・未来-歴史に学び将来を展望する-	針原 寿朗/著	農政調査委員会	2,640円
9 日本企業が成功するための米国農産ビジネスのすべて 商流の構築からブランディングまで	石塚 弘記、關 優作、田中 健太郎/著	翔泳社	2,860円
10 世界の食料安全保障 わが国の食料と農業を取り巻く国際環境	板垣 啓四郎/著	筑波書房	2,750円

千葉支店
**農業経営アドバイザー協会
 5年ぶりのリアル開催**

千葉県農業経営アドバイザー連絡協議会の総会・勉強会を5年ぶりに開催。14名が参加しました。

勉強会では、株式会社DX経営研究所代表取締役の中尾克代氏が「農業DXの現状と課題」をテーマに講演しました。農業分野でのIT技術活用による単収向上や生産計画の策定といった具体的な支援事例を紹介。さらに、中小企業のDX化に向けた技術導入のポイントなども説明しました。

参加者からは「DX化に向けた伴走者の役割について、具体的に説明があり参考になった」との声が寄せられました。(10月25日)



支援事例に耳を傾ける参加者

松江支店
**清流・高津川の食を伝える
 商談会を現地訪問で開催**

益田市や益田商工会議所と連携し「清流・高津川の食」を伝えるビジネスマッチングを開催。こだわりの商品を求める首都圏のバイヤー(リンベル株式会社、株式会社信濃屋食品)が、地元生産者10先の栽培や製造の現場をマイクロバスで訪問して商談をしました。

また、初日夜には14先の生産者が自社商品を持参し、益田市の山本浩章市長やバイヤーが試食する商談「清流・高津川流域の食を語る会」を開催しました。事後アンケートでは全員が「次回も参加希望」と答えるなど、大いに盛り上がりました。(11月19日～20日)



現地で試食・生産者と商談するバイヤーの方々

松山支店
**農福連携とスマート農業から
 地域課題の解決策を考察**

愛媛県の農業経営アドバイザー連絡協議会による研修会を開催。

銀行員を早期退職してトマト生産で就農した栗林農園株式会社代表取締役社長の栗林泰彦氏から、地域農業の課題、農福連携による農業の可能性およびアドバイザーへの期待などの発表がありました。

また、古谷佑一税理士事務所の松本真哉氏より、顧問先の課題解決の事例紹介がありました。

愛媛県農林水産部から県内の一次産業および農政の動向を、日本ディーアールシステム株式会社から農業用ローンの基礎知識についても学びました。(11月19日)



当日は37人が参加。「農協、行政だけに頼らず、農業者の経営意識の醸成が大切」などの感想も

仙台支店
**持続可能な農業経営へ
 事業承継勉強会を開催**

宮城県農業法人協会、宮城県稲作経営者会議、宮城県農業経営アドバイザー連絡協議会と「事業承継勉強会・事業承継ワークショップ」を開催。22名が参加しました。

第一部では税理士の三井信一氏より事業承継の事例紹介、第二部では連絡協議会会長の古高伸一氏を講師に、後継経営者に求められるスキルなどを議論しました。

参加者から「将来の事業承継に向けた準備の必要性や、過去に事業を受け継いだ経営者から、当時の苦労話を聞ける意見交換ができて非常に有意義であった」などの声が寄せられました。(11月22日)



三井信一税理士による勉強会の様子。活発な意見交換がおこなわれました

第18回 アグリフードEXPO東京 2025

— 国産農林水産物・食品の展示商談会 —

ご出展者募集中

募集期限：2025年5月30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：2025年8月20日(水)・21日(木)
- 会場：東京ビッグサイト 東4ホール
- 予定規模：500小間 ※先着順
- 出展料金：1小間当たり165,000円(税込)

前回のアグリフードEXPOの様子を動画でご視聴いただけます！



こちらからアクセス >>>

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

農林水産省の政策紹介

「農業経営人材育成研修プログラム」などをご活用ください

農林水産省では、農業者の経営管理能力の向上に向けて、経営戦略や財務・労務管理などが学べる研修プログラムの他、原価計算や財務分析といった経営に役立つツールも提供しています。皆さま、ぜひご活用ください。

農業経営人材育成研修プログラム 受講期間：2025年3月19日(水)まで開講中。二次元コードからお申し込みください*。※新規ご利用時にはアカウントの取得が必要です。

●初級コース

- ・認定農業者の皆さま
- ・経営管理、経営戦略、経営マインドなどを短時間で学べます。

●中級コース

- ・農業者の皆さま
- ・経営発展に必要な知識や能力を学べます。

●経営支援コース

- ・農業経営を支援する皆さま
- ・相談対応、事業計画作成、労務管理など全15科目を受講できます。



農業経営に役立つツール 利用期間：利用可能(終了日は未定)。各ツールの二次元コードよりご利用ください。

原価計算ツール

(農業者の皆さま)



財務分析ツール

(農業者の皆さま)



経営診断ツール

(農業経営を支援する皆さま)



お問い合わせ先

NPO法人 日本プロ農業総合支援機構(農林水産省令和6年度経営発展・就農促進委託事業実施主体)
TEL：03-6261-4005(農業経営人材育成研修プログラム) TEL：03-6261-1291(財務分析システムなど)
(受付時間は、平日10:00~17:00)

ご利用は無料です

◆冬1号では、酒を中心に議論が展開していますが、食料自給率が低い日本の将来にもつながる示唆が多く含まれています。

特に、観天望気『自分たちの』をつくる」の執筆者中田英寿氏の見識には感銘を受けました。

記事には、酒類業界の復活に必要な視点が網羅されていると感じます。製造現場から最終消費者まで、それぞれの立場でとるべき行動を徹底的に考える意識改革の重要性が指摘されていたからです。

それはみずから会社を設立して日本酒の魅力を国内外に発信してきたからこそ生まれた言葉なのでしょう。私の妻の実家も造り酒屋なので、中田氏の思いは身に染みるものがありました。

酒に限らず「自分たちの」仕事や

立場を自律させるためにも必要な提言と受け取れました。

(鹿児島市 吉見満雄)

◆冬1号の観天望気『自分たちの』をつくる」を拝読。なんと、サッカー界で日本人のスーパースターとして活躍した中田英寿氏が執筆していた。誌面を読み、引退後、日本酒の普及に尽力されていることを初めて知った。

海外で日本食レストランが増加することで日本酒の輸出量も増えると期待されているが、サッカーを通じて海外で知り合った友人たちへ日本酒を勧める活動を今後も続けてほしい。身近なところから「自分たちの市場」をつくる一歩につながるのでは——。中田氏のさらなる活躍を期待したい。

(広島市 巨幸男)

次号予告 春1号(4月発行)

「スマート農業の普及加速に向けて(仮)」

農家の人手不足が深刻化するなか、人工知能(AI)やドローンなど先端技術を駆使した「スマート農業」が注目されている。新たな技術が農業現場にもたらす効果や課題を整理するとともに、スマート農業技術のさらなる普及の可能性を考える。

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

編集後記

④木材流通の課題である川上と川下の情報の非対称性を乗り越えるには、丸太の樹種、径級の他、曲がり具合や節の有無まで多岐にわたる情報を共有する必要がある。これら森林資源情報の活用で流通が活性化し、さらには、利益が川上(山側)に還元されることで主伐・再造林といった林業の持続性につながることを期待したい。

(細谷)

④普段生活しているなかで、目にする機会がそう多くない林業の世界。人口減少、担い手の不足、物流の問題など林業も例外ではない。一方で取材を通して感じたことは、近年デジタル化が一気に進んできたが、いつの時代でも人と人とのつながりが重要。日々の地道な活動、アナログ活動の上にデジタルが成り立つことを肝に銘じたい。

(宮崎)

④「農と食の邂逅」の取材当日、山へ行くと雪が降っていました。雪に慣れない私は、足を取られて歩くだけで精一杯でした。その山の中で、林業に携わる方々は急斜面をものもせず機械を操り、木を切っているのです。尊敬の念しかありません。誌面から山の美しさだけでなく、自然の厳しさも感じ取っていただけたら幸いです。

(澤田)

④4月13日から開催される2025大阪・関西万博の会場シンボル、世界最大級の木造建築物となる「大屋根(リング)」を見てみたい。高さ12^{メートル}、幅30^{メートル}、1周約2^{キロメートル}の会場を囲む巨大なスカイウォークだ。その木材の8割が、愛媛県産の製品と聞いて驚いた。大量の製品を納品したいきさは、「地域再生への助走」をご覧ください。

(水合)

AFCフォーラム 2025.3 Forum 冬2号

編集

前川 紘輝 細谷 哲郎 宮崎 善幸
大谷 香織 澤田 真理 岩本 悠里
水谷 徳子

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

株式会社佐伯コミュニケーションズ

*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。

変革促す対話 ミーティングで 経営力向上



羽賀 修平

HAGA Shubei

Office Shu株式会社
代表取締役
(北海道札幌市)

私は、東京都内で銀行員としてキャリアをスタートした後、一次産業に興味を持ち日本公庫に転職いたしました。

公庫で一次産業向けの融資業務に携わるうちに、農林水産業は設備投資負担が非常に大きく、投資回収期間も長いこと、つまり産業構造としてリスクが大きくなりがちということ強く実感しました。

そこで経営者の隣で同じ方向を向きながら、しかし経営者とは違う視点で一緒に悩み、考える役割があれば、事業運営や農林水産業特有のリスクをうまくコントロールできるのではないかと考え独立開業しました。現在は主に一次産業の経営支援に携わっています。

現場ではさまざまなアプローチで支援をしていますが、経営者だ

はがしゅうへい

1981年愛知県生まれ。金融機関勤務を経て2021年に札幌市で独立開業。中小企業診断士や林業経営アドバイザーなどの資格も生かし、一次産業を中心に中小企業向けの経営支援を展開。

けでなく、従業員とも一緒に取り組む観点で社内ミーティングを活用して経営改善を進めることができます。

ある畜産会社では、事故率(家畜が死亡する率)の高さに悩んでお

ることが減り、品質やスピードの安定化と人件費の抑制を両立することができました。

このように、社内ミーティングをすると経営者も従業員の潜在能力に驚くことがよくあります。



© 縄手 英樹

り役員、正社員、パート、外国人技能実習生も含む全社員を集めてミーティングをするようにしました。そのなかで主要な経費を予算化し、畜舎内の環境整備の考え方、治療の優先順位などを明確にしたことでコストを下げながら事故率を低減することができました。

林業の会社では社内ミーティングで部門ごとの課題を共有することで、従業員の多能化を進め、部門ごとの繁閑を社内で調整できるようにしました。これにより作業に不慣れな臨時雇用者に頼

さらに、農林水産業の仕事は他の産業にない魅力がたくさんあります。従って、そこで働く人々もその仕事や地域を本当に好きな方が多い、つまりモチベーションが高いという印象を持っています。

その一方で、地域に根差したオンリーワンの企業が多く、他社や他産業の事例を参考に改善を進めるのが難しい側面もあります。

経営改善のヒントは必ず社内にありますから、経営者の皆さまとこれからもよい悩み方を追求していきたいと思います。

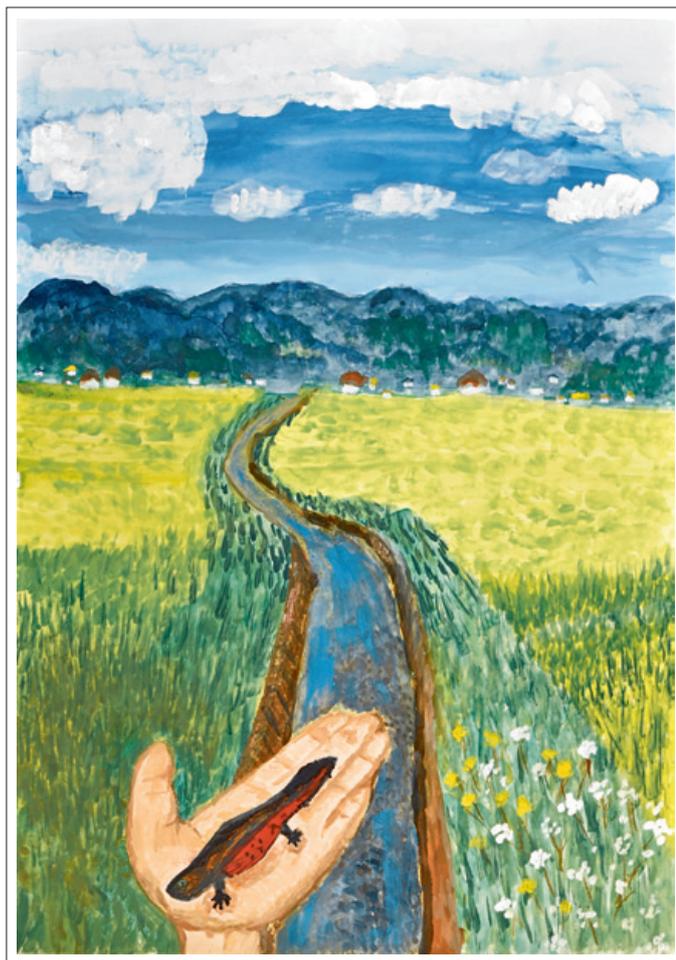
F



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。

木材需要増へ流通網改善

■ AFCフォーラム 令和7年3月1日発行(年間8回発行)第72巻9号(880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7F・29F Tel.03(3270)2268



『イモリが生きるぼくらの田んぼ』 羽毛田 莉輝 千葉県香取市立小見川西小学校
 (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2024より)