

# 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み企業を訪ねた。

### 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

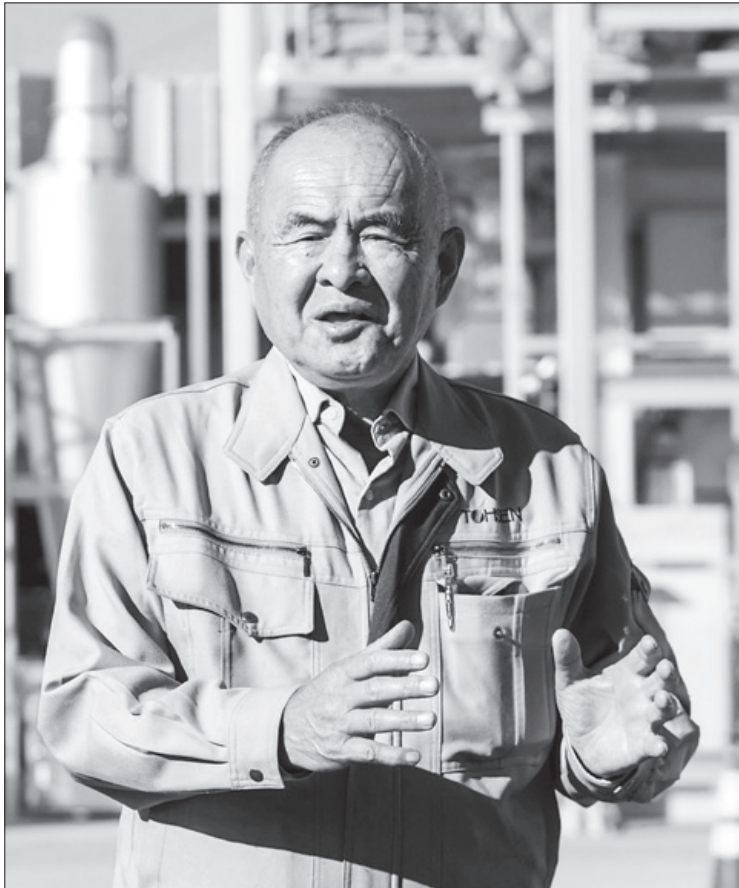
でも、世代交代で相続が発生して所有者が多く親族に分散しているケースが少なくありません。売却の意志決定が事実上難しくなります。

——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。もっとしっ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

いけれど、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もっ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（CO<sub>2</sub>）を吸収します。仮にCO<sub>2</sub>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など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な地形がたくさあんありますが、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CO<sub>2</sub>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す。

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、数千円単位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)

