

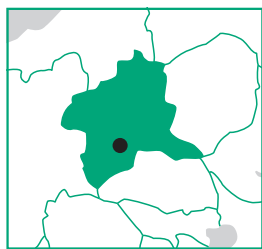
シリーズ

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の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い」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