

AFC Forum

2026.3
冬2号

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

特集 森の循環利用へ技術活用



特集

森の循環利用へ技術活用

人工林の利用期を迎え、「伐^きって、使^って、植^えて、育^てる」森林の循環利用が課題になっている。その実現に林野庁は「新しい林業」を掲げ、ICTや機械化など新技術の導入を進め、持続的な林業経営をめざす。林業や木材産業の現状と課題を追った。

3 デジタル技術で持続的林業へ変革

谷村 栄二／林野庁次長

7 機械化や苗木開発で経営効率化

松崎 秀樹／ジャーナリスト

巻頭言

観天望気

2 森から拓く新しい未来

磯野 裕之／王子ホールディングス株式会社 代表取締役 社長執行役員 CEO

経営紹介

変革は人にあり

11 J-クレジットで公益的機能を強化

森林を知り尽くす専門人材を強みに

永田 明広／公益社団法人 長崎県林業公社（長崎県）

農と食の邂逅

17 父娘二人三脚で歩んだ「宮崎モデル」構築への道

国産材を余すことなく活用し林業を元気に

堀川 智子／中国木材 株式会社（広島県）

新・林業人

21 多角経営型の“森林業”を実践

何事も挑戦で山の価値を高める

小宮山 信吾／有限会社 天女山（山梨県）



撮影：山梨 勝弘

秋田県にかほ市
2024年5月14日

秋田スギの林

■山々にまっすぐ伸びる秋田スギ。幹の間から光が差し込む■
帯の色：ターコイズグリーン

レポート

調査レポート

29 日本公庫で初

林業・木材産業へのアンケート調査を実施 事業者の経営課題は人材確保が最多

——林業・木材産業事業者向け調査（2025年8月調査）——

連載

フォーラムエッセイ

五感を呼び起こす山登り

南沢 奈央／俳優 ----- 14

主張・多論百出

森林業で森をモリアゲよう！森林を守ることは私たちの未来を守ること

長野 麻子／株式会社モリアゲ 代表 ----- 15

耳よりな話

炭素貯留能力に優れた造林樹種の育種

高橋 誠／国立研究開発法人 森林研究・整備機構 --- 20

地域再生への助走

特集 能登半島の地震からの復興

アテ林業を核に ブランド化推進

橋 順吉／石川県森林組合連合会 代表理事副会長 --- 25

書評

『森林ビジネス』

吉田 忠則／日本経済新聞社 編集委員 ----- 28

インフォメーション	32
みんなの広場	33
編集後記 ～能登半島地震の連載を終えて～	33
次号予告	33
第19回アグリフードEXPO東京2026開催のご案内	34

観天 望気

森から拓く新しい未来

王子グループは「木を使うものには、木を植える義務がある」という理念のもと、100年以上にわたり森づくり・紙づくりをおこなってきた。現在、社有林は世界に約64万畝、国内は約19万畝と日本の民間企業で最大級の山林を保持し、生産林と環境保全林のゾーニングによる持続可能な森林経営を推進している。

林業の現場では、育苗・育林の効率化やスマート林業などの技術革新を進めるとともに、紙づくりの技術を基盤に、環境配慮型パッケージやバイオエタノール、半導体材料のフォトレジストといった木質バイオマス分野で、森林の新たな可能性を切り拓く取り組みに挑戦している。2026年1月には、ヨーロッパのオーストロセル社がグループに加わった。バイオ化学品に使用される特殊なパルプを製造し、その過程で出る副産物からバイオ燃料を生産する同社の「循環型廃棄物ゼロモデル」を事業の中核の一つに据え、王子グループは今後も森林資源の価値を最大限まで活用し、カーボンニュートラル、サーキュラーエコノミー社会の実現に貢献していく。

近年、生物多様性保全や水源涵養^{かんよう}など、木材生産以外の森林の多面的機能にも注目が集まり、これまで十分に評価されてこなかった森林の価値が見直されている。こうした機能を経済価値として会計制度に織り込む「自然資本会計」の時代をめざし、私たちは「森の価値見える化プロジェクト」を立ち上げ、北海道猿払村の社有林で、大学や海外スタートアップ企業と連携して森林の価値の定量評価を進めている。自然資本会計を推進する国際的な枠組みへの参画を通じて、国際ルール形成にも積極的にかかわり、ネイチャーポジティブな社会の実現に日本の声が反映されることをめざしている。

森林を巡る状況は、目まぐるしいスピードで変化している。産官学が力を合わせ、現場の知恵と最新技術、政策や制度設計を有機的に結びつけていくことが不可欠だ。ともに知恵を出し合い、豊かな森林資源を持つ日本のよりよい未来を築いていきたい。



磯野 裕之

王子ホールディングス株式会社
代表取締役 社長執行役員 CEO

いその ひろゆき

海外事業展開に貢献後、2022年より現職。「森林を健全に育て、その森林資源を活かした製品を創造し、社会に届けることで、希望あふれる地球の未来の実現に向け、時代を動かしていく」をパーパス(存在意義)に掲げ、持続可能な森林管理が社会に重要な役割を果たすことを信念とした経営を実践。

デジタル技術で持続的林業へ変革

人工林の多くが利用期を迎えるなか、生産性・収益性の低さが日本林業の課題となっている。これをどう打開するか。機械化、デジタル化やエリートツリー導入による「新しい林業」に挑む政策と持続可能な林業経営や森林資源循環の可能性を探る。

伐採期迎えた日本の森林

わが国の森林面積は、約2500万^{ヘクタール}と、国土面積(3780万^{ヘクタール})の約3分の2を占めています。その約4割に相当する約1000万^{ヘクタール}は人工林です。第二次世界大戦直後や高度経済成長期に造林されたものが多く、人工林の約6割が50年生を超え、本格的な利用期を迎えています。

この豊かな森林は、国土の保全、水源の涵養^{かんよう}、生物多様性の保全、地球温暖化の防止、文化の形成、木材の生産といった多面的機能を有しており、国民生活に恩恵をもたらす「緑の社会資本」です。これらの機能を持続的に発揮させていくためには、将来にわたり、森林を適切に整備・保全していかなければなりません。林業・木材産業は、雇用創出や就業機会の確保などを通じて、

地域の経済社会の維持・発展に寄与する重要な産業なのです。

わが国の森林・林業政策は「森林・林業基本法」で、森林の有する多面的機能の発揮、林業の持続的かつ健全な発展という基本理念をうたっています。同基本法にのっとり、施策の基本方針となる「森林・林業基本計画(以下「基本計画」)」を策定し、各種の施策を講じています。

2021年6月に閣議決定された現行の基本計画では、人工林が利用期を迎えるなかで、厳しい林業経営などの課題を解決し、森林の適正な管理と森林資源の持続的な利用を推進することとしました。具体的には、社会経済生活の向上とカーボンニュートラルに寄与する「グリーン成長」を実現するため、以下の対策を掲げました。

① 適正な伐採と再造林による森林資源の適正な



林野庁次長
谷村 栄二 TANIMURA Eiji

たにむら えいじ
1967年宮崎県生まれ。東京大学経済学部を卒業後、農林水産省に入省。農林水産行政の幅広い分野での業務を経験のほか、在オーストラリア大使館での勤務も経験。林野庁林政部長、大臣官房危機管理・政策立案総括審議官を歴任し、2025年7月に林野庁次長に就任。現在は、新たな森林・林業基本計画の検討に取り組む。

管理および利用、②ICT(情報通信技術)などを活用した「新しい林業」に向けた取り組みの展開、③JAS材の低コスト供給による木材産業の競争力強化、④非住宅分野や中高層建築物における木材利用を通じた都市などにおける「第2の森林」づくり、⑤森林サービス産業の推進など新たな山村価値の創造——です。

これらを柱に、川上から川下に至る施策を総合的に推進してきました。

この一環として、林業における造林から収穫までの期間や人力作業といった従来の施業の見直し、エリートツリー(初期成長などに優れた精英樹)の導入や、自動運転・遠隔操作の機能を有する林業機械の導入といった新技術の活用を進めてきました。こうした施策により、伐採から再造林・保育に至る経営収支のプラス転換を可能

にする「新しい林業」の実現をめざしています。

本稿では、現行の基本計画が策定されてから今日に至るまでの林業の現状と課題や、22年度から24年度まで実施した「新しい林業」経営モデル実証事業を通じて見えてきた、持続可能な林業経営、森林資源の循環利用のあり方について述べていきます。

重要になる森林資源の循環利用

わが国の人工林が本格的な利用期を迎えるなか、森林の多面的機能を適切に発揮させるためには「伐って、使って、植えて、育てる」という森林資源の循環利用を確実に推進していくことが重要です。

ところが、山元立木価格の長期低迷などで、森林所有者の林業経営への関心が薄れ、適切に利用されていない人工林の存在が課題になっています。森林整備の中心は保育から、伐採・再造林など次世代の森林造成に移行しています。林業経営体が「長期にわたる持続的な経営」をめざすことが重要になっています。

こうした林業経営の実現に向けては、①林業経営体への権利の設定・移転などによる林地の集積・集約化、②事業量確保、生産性向上、販売力の強化、③従事者確保、所得向上、労働安全対策——を推進していく必要があります。

まず、①の権利の設定・移転などによる集積・集約化では、「森林法」に基づく森林経営計画の作成や、市町村による林地台帳の整備、「森林経営管理法」に基づく取り組みを推進しています。

このうち、森林経営管理制度では、適切に経営

管理されていない森林について、市町村が仲介役となり、森林所有者と林業経営体をつなぐ仕組みを構築しています。2019年4月の制度開始から、これまでの6年間で、1160市町村で実施されています。

しかし、林業経営体への権利設定は低位に推し進めており、林業経営に適した森林における循環利用への貢献は限定的です。このため、26年4月に施行予定の改正森林経営管理法では、林業経営体を含む地域の関係者との協議を通じて、森林の集積・集約化を迅速に進める「新たな仕組み」を措置しました。

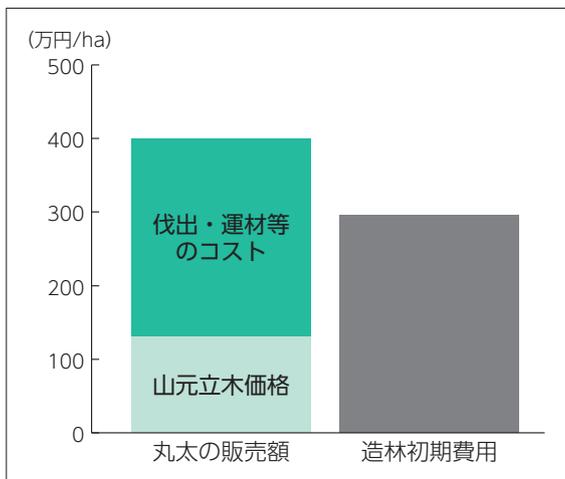
次に、②の事業量確保、生産性向上、販売力強化については、森林所有者の合意形成を担い集約化を進める森林施業プランナーや、木材の有利販売などを担う森林経営プランナーといった人材の育成・確保をめざします。また、施業地において、路網の合理的な配置や林業機械を効果的に使用する作業システムを構築します。さらに、径級や質のそろった木材をまとめて供給するなど、需要者のニーズに応えつつ、供給側が一定の価格決定力を持つようにすることも重要です。

林業生産活動の継続や山村の活性化には、③の従事者確保、所得向上、労働安全対策が必要です。わが国の林業従事者数は、長期的に減少傾向が続きましたが、15年から20年にかけて横ばいに転じ、4.4万人となっています。また、林業従事者の平均年齢は1995年の56.2歳をピークに2020年には52.1歳まで下がっており、若返り傾向にあります。

このようななか、継続して新規就業者を確保するとともに、人材育成や労働環境の改善などを通じて定着率を高めていくことが重要であり、林業経営体に就業した幅広い世代に対して、林業に必要な基本的な知識や技術・技能の習得などを支援する「緑の雇用」事業で、新規就業者の確保・育成を図っています。

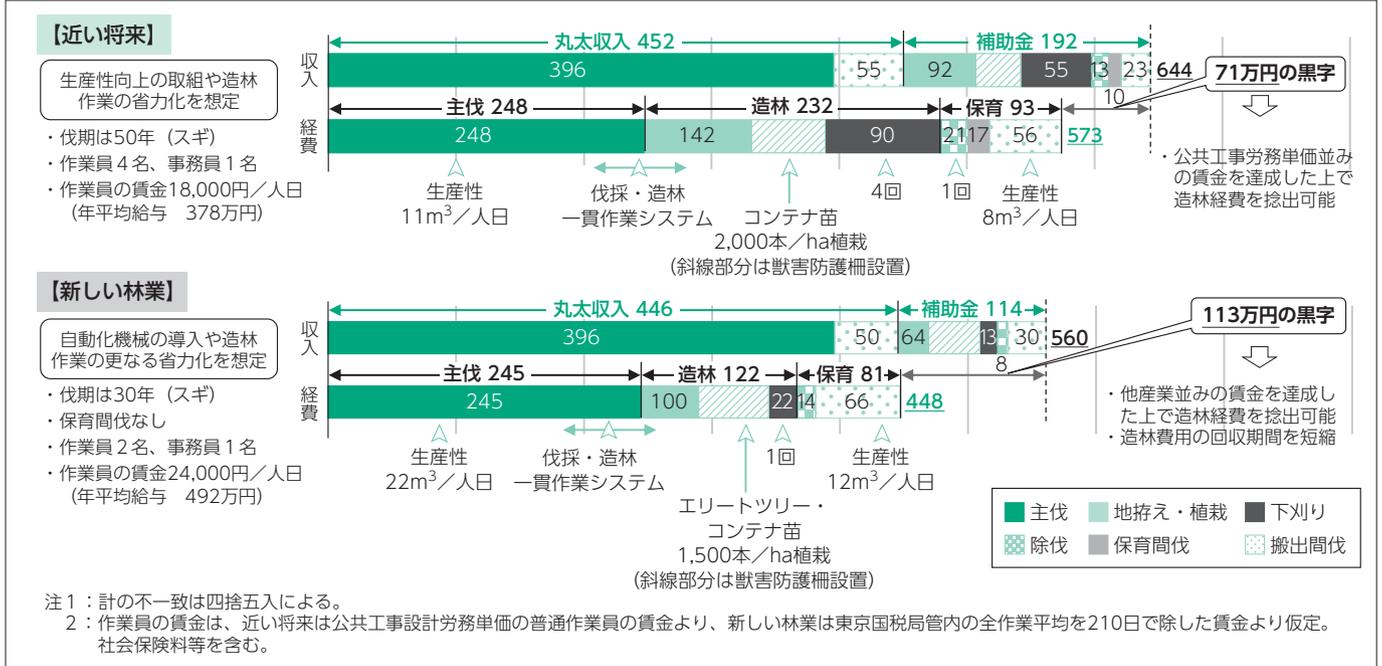
林業従事者の労働環境も課題です。林業労働での死傷者数は長期的に減少傾向にあるものの、24年の労働災害発生率を死傷年千人率（1年間の労働者1000人当たりに発生した死傷者数の割合）で見ると23.3と、全産業平均（2.3）の約10倍となっており、安全確保に向けた対応が急務です。21年以降10年を目標に林業での死傷年千人率を半減させることを目標にしています。

図1 現在の主伐と再造林の収支イメージ



資料：林野庁「令和6年度森林・林業白書」

図2 これからの林业の収支構造試算(施業地レベル1ha)



資料: 林野庁「令和2年度森林・林业白書」

収益性向上の実現へ

これらに加えて、林业経営のさらなる効率化や林业従事者の労働環境の抜本的な改善をめざし「新しい林业」に向けた取り組みを推進しています。わが国の林业は、地域によりばらつきがあるものの、山元立木価格に対して造林初期費用が高いことが多く、50年生のスギ人工林の平均的な林分条件で主伐をおこなった場合で試算すると、丸太の販売額は400万円/杉です。このうち森林所有者の販売収入である山元立木価格は132万円/杉であり、この両者の差が伐出・運材などのコストという構造になっています。さらに、地摺(ごし)から植栽、下刈りまでの造林初期費用は295万円/杉と山元立木価格を上回っています(図1)。

これは、林业が造林から収穫まで長期間を要するうえ、自然条件下での人力作業が多く、生産性が低いからです。安全性の問題とともに、これらを抜本的に改善していく必要があります。これまでも林业機械の導入による生産性の向上などに取り組んできました。

現行基本計画では、従来の施業などを見直し、エリートツリーの

導入や、自動運転・遠隔操作の機能を有する林业機械の導入といった新技術の活用で、伐採から再造林・保育に至る経営収支のプラス転換を可能にすることを「新しい林业」の取り組みとして盛り込みました。基本計画の検討で、施業地1杉当たりのコスト構造の収支を試算したところ、現時点で実装可能な取り組みによる「近い将来」では、作業員賃金を向上させたうえで71万円の黒字化が可能となりました。さらに、「新しい林业」では、113万円の黒字化が可能という結果になりました(図2)。

このような取り組みの現場への展開をめざし、林野庁では、22年度から24年度にかけて、全国12カ所で、新たな技術の導入による実証事業をおこなう「新しい林业」の経営モデルの構築・普及に向けた取り組みを支援しましたのでご紹介します。

ICTなど先端技術の活用

一つは山口県での実証事業です。一般社団法人リフォレながと、山口県農林総合技術センター、住友林业株式会社は、ICTハーベスタや地上レーザーなどの先端技術を導入し、素材生産効率や労働安全性を高めています。同時に、製材工場などと需給情報を共有することによって、原木の付加価値を高め、林业収益性の向上をめざす「長門型林业経営モデル」を構築する実証を実施しました。

境界明確化では、現地に行けない高齢者に対して、アクションカメラやGNSS(全球測位衛星システム)位置情報を用いた画像を利用しました。森林所有者を公民館に集め、WEB会議シ



リモートで境界確認をする森林所有者(上) ICTハーベスタ(右下)と材質などによりカラーマーキングされた木材(左下)

システムを用いて画像を投影し、細かい指示を受
けながらリモートで境界を明確にしました。参
加者からは正確性、信頼性、納得感など高い評価
を得られ、境界明確化のために有効な手法であ
ることが認められました。

素材生産では、ICTハーベスタの活用によ
り需要に応じた材長・径級・品質での採材が可
能となり、従来の4倍での造材以外に地域の住
宅用材向けの3倍材や梱包用材向けの2・4倍
材などの新たな販路を開拓しました。これを踏
まえ、カラーマーキング機能による省力化した
仕分け作業により、従来の造材作業よりも生産
性、採算性のいずれも向上し、その有用性が実証
されました。

さらには、県の異業種新規参入促進事業と連
携し、建設業から林業へ新規参入した事業者が、

ICTハーベスタのバリエーションバック機能
を使用することで、経験の少ない作業員でもベテ
ランと遜色ないレベルでその時の需要動向に応
じた単価の高い採材が可能であることが確認さ
れました。

このほか「新しい林業」経営モデル実証事業で
は、ドローンを活用した森林資源調査、ICT
ハーベスタとフォワーダによるCTL(短幹集
材)作業システムの導入、荷掛けや荷外しが省人
化された架線グラップルによる架線集材、ロン
グリーチ機を活用した下刈り作業などの実証が
おこなわれました。

これらの実証では、ICTハーベスタの造材
データの精度向上や機械化に伴う植栽木の誤伐
防止など今後取り組むべき課題が明らかになり
ました。一方、CTL作業システムによる生産性

の向上や下刈り作業の負荷軽減な
どの成果が確認されています。林野
庁では、これらを取りまとめた資
料の公表や実証動画の公開などを
通じて、「新しい林業」に向けた取り
組みの普及をおこなっています。

新たな基本計画の策定

現行基本計画では、森林資源の
循環利用の確立に向け川上から川
下に至る施策を総合的に推進して
きました。これにより、木材供給量
の増加、省力化造林の普及、輸出の
増加など一定の成果があったもの
と考えます。

このようななか、世界的に木材需要がひっ迫
するウッドショックが起き、国産材への期待が
高まりました。さらに2050年ネット・ゼロ
の実現のほか、生物多様性保全、持続的な木材利
用を重視する国際的な動きと企業環境貢献意
識の高まりは、森林・林業・木材産業を取り巻く
追い風となっています。

一方、森林整備の中心が保育から、伐採・再造
林といった次世代の森林造成に移行してきてお
り、林業経営体による中長期にわたる経営管理
の実現が欠かせなくなっています。

こうした情勢の変化を踏まえ、川上・川中・川
下が運命共同体となってサプライチェーンを構
築して相互理解を深める一方、期待される森林
の機能に応じたゾーニングと、これに応じた森
林の整備・保全を進めるなど、森林資源の循環
利用を実現し、次の世代につないでいくことが
重要になっています。

2026年は森林・林業基本計画の変更年
です。現行基本計画に基づく施策の実績や森林・
林業・木材産業の現状を踏まえ、今年6月ごろ
を目標に新たな基本計画を策定します。このた
め、確実な再造林や生物多様性・林地保全に配
慮した森林整備、木材の価値を最大化する流通・
加工、都市などにおける木材利用の拡大、林業・
木材産業の持続可能性やコスト構造に関する情
報の伝達・共有などを主な論点として検討を進
めています。

森林・林業・木材産業の未来に希望を持って
いただける基本計画となるよう、現場の意見も
踏まえ、検討を進めていきます。



機械化や苗木開発で経営効率化

人手不足にインフレの加速、林業を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増している。そんな逆境のなかで林業経営の持続可能性を追求する企業がある。機械化、技術開発力を武器に「新しい林業」のパイオニアをめざす。デジタル化やサプライチェーンの強化に取り組む二つの企業を紹介しよう。

好循環もたらす林業のデジタル化

林業の機械化、デジタル化と一口にいうが、単に機械を導入すれば、効率化するわけではない。伐採、植林などにさまざまな工夫が必要だ。有限会社大坂林業は、その代表格だろう。

北海道幕別町を拠点に苗木生産から製材事業、造林・造園、コンサルタント業務に、レストラン経営と経営の多角化に挑む。なかでも主力の林業は、人手不足をカバーする機械化を積極的に推進している。代表取締役の松村幹了さんが注力するのはデジタル化とデジタルデータの活用だ。林業は「植えて、育てて、伐って、使って、また植える」という循環型のビジネス。四つの作業が好循環することが理想だが、現実には人手不足やコスト割れから伐った後に植えない林業家が多

い。これを解決する手段の一つが機械化だ。

同社は2022年から24年にかけて林野庁の支援を得て「北欧をモデルにした北海道十勝型機械化林業経営モデルの実証試験」を実施した。この試験で得た数々の知見を活用しながら、林業の機械化に取り組んでいる。

一口に機械化といってもさまざまだ。ドローンを使った空撮やICT(情報通信技術)、植栽機や下草刈り機、伐採機など、地形や林道の状態によって使える機械、使えない機械がある。そんななかで同社は「植え付けナビ」を製品化。植える前に苗木の詳細な植栽計画が作成可能になった。「新しい林業」の一翼を担うデジタル化だ。

「植栽が必要な面積などは、今は簡単にデータで打ち出せるんです。そのデータを使って、こちらで先に植栽パターンをデジタル化する。例え



ジャーナリスト

松崎 秀樹 MATSUZAKI Hideki

まつざき ひでき
1950年長野県生まれ。74年慶応大学法学部卒業。同年4月時事通信入社。地方勤務を経て兜クラブ、日銀、大蔵省などを担当。2012年6月定年退職。以後、フリーで活動。著書に「誰でもわかる日本版401k 自分でつくる、自分の年金」(01年、時事通信社、共著)、『リングトーン 未来からのメッセージ』(19年1月、新評論)など。

ば下草刈り機が通り抜けるような植栽列を作って実際に植える。育てて、伐って、使うところまで省力化すれば効率的、合理的にコストの削減が図れます」と松村さんは強調する。

「衛星から位置情報をもらって、苗木を植える穴に導く。これで位置出し作業を省力化できる」と続ける。コンテナ苗をベルトコンベアーに運ぶ作業は、自社で開発した協働ロボットが担当する。人手に頼っていた作業が、1人とロボットで完了する。伐採にハーベスタを使えば丸太の直径や長さが、自動的にデジタルデータとして記録される。これを製材所に持ち込めば、ユーザーの要求に比較的簡単に対応できるようになる。機械化することによって苗木の植え付けデータが価値を持つようになる。これが林業のデジタル化であり、データ化の将来像だ。



北欧をモデルにした北海道十勝型機械化林業経営現地検討会で話をする松村さん(右)「植え付けナビ」で植穴位置に誘導の様子(左) (写真は大坂林業提供)

ただ、山あり谷ありの現場では、依然として手作業に頼る作業員が多いという。「林業には現場感覚というのがある。機械より手作業を信頼する傾向も残っています。最終的には意識改革が必要になるでしょう」と松村さん。コンサルタンのニーズが高まりそうです。

「新しい林業」には地域活性化が不可欠

大坂林業は地元にあった製材所を継承して木

材の加工事業にも乗り出した。この製材所には広葉樹に特化したノウハウと技術があったが、オーナーの高齢化と後継者不足で、廃業を検討せざるを得ない状況に追い込まれていた。

林業の主力はマツやスギといった針葉樹。これを専門とする製材所は比較的数量が多い。だが広葉樹となると十勝地域ではこの製材所が唯一無二の存在だった。ここがなくなると広葉樹を扱う林業家は、旭川市の製材所まで車で運ばなければならなくなる。

単価が安い広葉樹の採算は、運送費で吹き飛んでしまう。地域の製材所が一つなくなると、地元では林業の持続可能性と総合力が失われてしまう。危機感を感じた松村さん。「名前も大正木材から大正製材所に変えて、リブランディングしました」。

大正木材が有していたノウハウと技術が、次の世代に引き継がれた。「製材所が十勝に残るだけで地域が活性化すると松村さんは振り返る。「新しい林業」には、地域の活性化が不可欠だ。この事例はそれを示している。

労働力不足が常態化している林業にとって、若い労働力の確保も緊急の課題だ。大坂林業の従業員は総勢21人だが、社員の平均年齢は32歳と低い。若い世代の人材確保についての工夫を聞くと、「ホームページをきれいにした」と、意外な答えが返ってきた。若い人たちに大坂林業という会社がどう映っているか、常に外部の視線を意識するようにしている。

社員の発想を積極的に取り入れるようにもしている。「昨年の新入社員に、森林浴とかメンタ

ルヘルスを学びたいという人がいた。勉強して会社の事業に落とし込めるのであれば落とし込むよ、という話をしています」。松村さんは社外や若年層の視点を大事にしている。

冬の閑散期の仕事として、スキー場でレストランを始めたり、リフト運営や雪上車の手伝いも担う。社員の余暇にもつながる事業だ。「大事なことは地域社会に密着していること。これも地域貢献の一つだと思います」。

森林の価値を地域金融と発信

林業一筋の松村さんだったが、広く社会を知ろうと少し前から中小企業家同友会の勉強会に参加している。そのなかでポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)の存在を知る。

これは欧米の金融機関を中心に発達している融資形態の一つ。企業活動が環境や経済にプラスと判断されれば(ポジティブ)、金融機関と無担保の融資枠が設定できる。「新しい林業」のキーワードの一つが情報発信だ。木材だけではなく森林や林業が担っている価値を全国に広めることが期待されている。

2050年のカーボンニュートラルへの貢献を求められている林業にとって、PIFはそのための格好の手段にもなる。日本には各県ごとに地域に密着した金融機関が存在している。大坂林業のPIFが日本全国に広がれば、水源の涵養や防風、防災、CO₂の吸収など森林や林業が担っている多様な価値へのファイナンスに、道が開かれる可能性もある。金融機関と一緒に、おこなう情報発信だ。

「すべては苗木から」再造林への思い

日本を代表する林業県の一つ宮崎県。ここで苗木の専門業者として「新しい林業」に挑戦しているのが、川南町の株式会社林田樹苗農園だ。祖父の代から数えて3代目。代表取締役の林田尚幸さんは「コストと販売価格のバランスが大事」と強調する。植栽率・日本一をめざす宮崎県にとって、苗木生産に特化した事業を展開する同社は頼りになる存在だ。

先代の父・喜昭さんはスギ苗木の小型化に取り組んだ。それまで挿木の長さは30センチから40センチが一般的だった。これを喜昭さんは25センチまで縮めた。挿木が小さくなれば母樹から取れる苗木の本数が増える。大量生産が可能になると同時に、移動コストが下がり、育苗期間も短縮できる。「スギ小型挿し穂の生産技術開発」と命名されたこの技術によって同社は、2006年に地元の宮崎日日新聞の産業賞を受賞した。

これが契機となり同社では苗木生産の一方で、品質向上やコストの削減をめざした技術開発が恒常化した。林田さんの口癖は「山の収益は苗木に左右される」だ。それくらい苗木は「植えて、育てて、伐って、使う」循環林業にとって川上だけではなく、川中、川下まで影響を与える重要な事業との自覚だ。

「苗木によって、50年で20センチ成長するスギと、30年で30センチ成長するスギがあれば、どっちを選択しますか。明らかですよね。苗木がそのスギの採算を左右することになるんです」。

品種選択で説明すると、早生樹を選択すれば

下刈りの省力化が可能となる。意識せずに混在させて植栽すれば、成長速度や含水率がそろわず伐採や製材、乾燥工程でばらつきによる調整コストがかかり、林業のトータルコストに影響する。植栽環境適応樹の採用などを含め、再造林や花粉症対策に至るまですべては苗木で決まる。また、苗木の出荷規格の徹底、根がしっかりと回った苗木を育てる、初期成長時の育苗の工夫など、苗木の品質を高めれば活着率(根付き率)や成長率が向上するだけでなく、育林コストも減らすことができる。苗木の品種選択や品質向上の重要性を林田さんはいいねいに説く。

重要な「適地適木」

樹木には適地適木がある。自身の失敗談を話してくれた。「県南でうまくいったスギの品種があるんです。同じ品種を標高が500メートルぐらいの県北に植えたら寒風で全部枯れてしまいました」。

どんなに優秀な品種の苗木でも、適地と適木がそろわないと失敗するという実例だ。エリートツリー(初期成長などに優れた精英樹)ではないが、花粉も少なく、成長もよくて色も赤味を帯びている。中が赤く綺麗な材ができるという品種だったが、「南の暖かいところで育っているの、水を吸い上げる力が強い。だから成長も早い。それを寒い地域に植えると、急に寒さがきて凍ってしまう。水が木の中で凍ってパリッと割れてしまう幹割れが起きたんです。ほぼ全滅でした」。

苗木には遺伝要因もあるが、環境要因で成長が変わったりもする。「乾燥機にかけると曲がりが出たり、脱水率が悪かったりすると、そこでま

たコストがかかる」。林業のコストを下げるためにも、苗木選びが重要になるゆえんだ。

ところが、その苗木選びが難しい。宮崎県にはスギだけでも18種類の品種が存在する。その品種にはそれぞれ在来種があり、全部で200品種ほどになる。山林所有者でその違いがわかっている人はほとんどいない。

だから林田さんは所有者に出荷するときには、「どういう山に植えるのか、どこの、どのぐらいの標高で、風がどのくらい吹くのか? 乾燥の程度、土地の状態、粘土質なのか」などを聞き、そのうえで適した苗木を勧めている。植えた後も「いいな」と感じてもらえる苗木を提供することが目標だ。

供給と経営の安定をめざして

適地適木と同時に重要なのが技術開発だ。苗木の小型化を成功させた後、特殊な育苗容器を用いる「Mスターコンテナ」の開発に10年近い歳月をかけた。

根部分に土をまともな波型シートで包む育苗法で、これを使うと管理のしやすさによる品質向上や育苗期間の平準化が可能になる。植栽に適した時期を待つことなく苗木を植えることもできる。通常の裸苗は根がむき出しになっているため乾燥しやすく、さらに植えるときには根を切る必要があり、手慣れた職人でないと取り扱いが難しい。対してMスターコンテナは穴に差し込むだけ。「アルバイトでも作業ができる。これが山側の収益改善につながります」

ICT機械を使うわけではないが、コスト削減をめざす「新しい林業」にとっては、頼もしい



林田さんは植えやすい・育てやすい・枯れにくい、優れた苗木の育成と開発に取り組む(右) Mスターコンテナの波型シートは何度も繰り返し利用可能。巻き加減で根系の太さ調整ができ柔軟な仕様(左) (写真は林田樹苗農園提供)

存在である。CO₂を使ったスギ苗木の実証試験も続けており、新しい技術開発に次々に挑戦している。

同時に不安定で単価の低い苗木生産業者として、持続可能な経営の環境づくりも模索する。それがスギコンテナ苗の「出荷確定制度」だ。これ

までスギ苗木の注文は仮予約と本注文で対応していたが、ここに来て苗木需要の急増と出荷時期の集中や予期せぬ解約などもあり、苗木の育苗や品質管理に支障をきたす事態になってきた。

こうした状況を改善すべく生産体制と出荷の安定化を求めて導入したのが出荷確定制度だ。ユーザーに対する公平性の確保、品質と作業効率の両立をめざした。例えば、出荷確定注文を利用すれば、予約した注文が確定して優先的に出荷される。ただし、キャンセルするとペナルティーをとられる。ユーザーもこの制度に好意的だ。「経営を安定化させ持続可能な苗木生産を続けるために、これからも販売制度の改善に取り組む」と林田さん。

経営状態はというと、出荷が一番多いスギのコンテナ苗は作れば作るほど赤字だという。販売本数は少ないが単価が高い抵抗性のマツの収益でなんとか踏みとどまっている状態だ。

雇用形態の見直しにより人件費を55%まで抑えたが「ここ数年は人件費が上昇したが、インフレでも苗木の単価は上がらない。経営はギリギリ」と話す。原価の大部分を占める人件費に使える補助金は限定的で、山林用苗木生産は林業に分類されるため、農業分野で活用されるハウス整備などの補助金も対象外という。

林田さんは、苗木によって林業全体のコストを下げられる可能性があると考え、その点を大切に経営を続けてきたが、安定した生産体制と品質を維持するには経営に余裕も必要だ。一方で価格が高くなりすぎれば、植栽条件や買い手の選択肢にも影響が出てしまう。「生産量・コス

ト・品質と需要のバランスを探りながら、試行錯誤を続けています」と結んだ。

次世代へつなぐ価値の創出

2021年6月に閣議決定された「森林・林業基本計画」には、森林・林業・木材産業関係者に、特に必要とされる視点として次の一文がある。

「森林・林業・木材産業関係者においては、自らの短期的な利益のみを追求するのではなく、国土と自然環境の根幹である森林の適正な管理、森林資源の持続的な利用を確保すべく、効率的なサプライチェーンを構築して相互利益を拡大しつつ、再造林につなげるとの視点を共有し努力していくことを期待する」

紹介した2社は、デジタル化や新技術の開発によるコスト削減で「新しい林業」を牽引している。ICTや機械化によるコスト削減は、サプライチェーンの強化や効率化につながることは実証済みだ。同時に新技術の導入は新たな価値を生み出す可能性がある。例えば、成長が早く活着率のよい高品質の苗木は、それ自体が林業全体の高付加価値化につながっている。

課題はサプライチェーンをつなぐ川上から川中、川下の企業の連携だ。デジタル化など情報を共有して川下の需要に応じた供給体制を整えることだ。川上と川中、川下が連携すれば、慢性赤字の林業の業績も回復する余地ができ、再造林への意欲もでる。もう一つの課題はインフレ対策だ。この二つが整えば、伐採期を迎えた日本の林業は「新しい林業」によって息を吹き返すだろう。

永田 明広 さん

J-クレジットで公益的機能を強化 森林を知り尽くす専門人材を強みに

長崎県諫早市
公益社団法人 長崎県林業公社
専務理事



森林の公益的機能を守りながら、将来の木材需要に応じて人工林を整備する。70年近く前に国が始めた分収造林制度に基づいて、各都道府県が担い手となる林業公社を設立し

た。この間、輸入材の増加と材価の低迷、住宅着工数の減少など公社はいずれも大きな課題を抱えている。地球環境への関心が高まるなか、カーボン・オフセットの追い風を受け、長崎県林業公社はいち早く企業向けJ-クレジットの販売を始めている。公社運営の柱の一つに育てる考

国策で生まれた林業公社

——長崎県は林業公社の発足が早かったそうですね。

永田 1958年に、国が「分収林特

別措置法」を制定しました。将来の木材販売から得られる収益を分け合うかたちで、森林の所有者と造林・管理する団体が契約することを可能にしました。

この法律制定で林業公社が各地で発足するのですが、長崎県では翌59年に、全国に先駆け当公社の前身である対馬林業公社が誕生しました。当時、対馬の主要な産業は水産に限られ、新たな働く場が求められていました。

島の9割を占める森林を活用した地域経済振興が期待されたという事情があります。

その後、合併を経て県全体を対象とした林業公社になりました。今でも当公社が地上権を設定して管理する人工林約1万1000鈔のうち約

半分が対馬です。

——当時の政策課題に対応して林業公社が生まれたのですか。

永田 戦後復興で木材の需要がどんどん増えるなか、国内で住宅などの建築物に使えるようなスギやヒノキが足りず、人工林を計画的に造林して対応する必要がありました。それでこの法律が生まれたという背景があります。

林業は造林してから50年以上も管理が必要です。個人で造林する人もいますが、小さな規模の林家では天然林を切つてスギやヒノキを植えることは難しい。公社が地上権を設定してみずから森林の経営管理をおこなない、植栽や間伐、作業道の開設などに必要な経費をあらかじめ公社が全額負担します。将来収穫される木材

の収益から公社が一定割合を分配受領することで先行して投じたコストを回収する仕組みです。

——管理する人工林の9割がヒノキです。

永田 長崎県自体が人工林に占めるヒノキの割合がもともと高く、6割強を占めます。ヒノキに比べてスギは土壌、地力を選びます。特に生育には水分が必要です。県は半島や離島が多いこともあり、乾燥する土地柄で、佐賀県に近い所を除けばスギの適地が非常に少ないという事情があります。

スギの適地では、ある程度の規模があれば個人で造林に取り組む人もいて、公社への依頼は多くありません。しっかりと採算が見込める場合、個人で投資できるからです。



公益社団法人 長崎県林業公社専務理事の永田明広さん＝諫早市の事務所で

——ヒノキのほうが価格が高く有利ではないですか。

永田 1立方メートル当たりの単価を比べればヒノキがスギよりも高いのは事実です。ただし、単位面積当たりの収穫量は、スギのほうがはるかに多い。

しかもヒノキに比べ生育が早いという特徴があります。2025年11月現在の1立方メートルの材価はヒノキが2万1000円ほどで、スギが1万5000円ほどです。6000円の単価差があっても、収穫量や成長の早さで勝るスギと比較して、必

ずしもヒノキが有利とは言いきれません。

——20年ほど前から中国向けに九州のスギなどの輸出が拡大しました。

永田 今でも九州から輸出は続いています。中国の経済成長に伴う需要増加、円安などが追い風です。長崎県は木材輸出に早くから取り組み、対馬から韓国市場向けに販売されました。輸送距離が近く害虫処理の手間も少なく、一時期は伸びたのですが、国内の他産地が大規模に取り組み始めて、対馬からの輸出は厳しくなり

ました。

木材輸出は伸びましたが、足元で課題も出てきました。一つは木質バイオマス燃料向けとの競争です。間伐材、建設現場から出る廃材、製材工程で発生する製材端材やチップなどが燃料として大量に利用されるようになってきました。こちらは長さや太さの規格や外観が問われず、林業現場にしてみれば生産がとて楽。注文分の重さの木材をトラックに載せればそれで済みます。

一方、木材の輸出には特有の手続

きがあり、単価の差が小さくなると「それなら木質バイオマス燃料向けでいいや」となります。「長崎県はアジア市場に近い」を旗印に輸出に力を入れてきましたが、残念ながら最近では減る傾向です。

山を知る専門人材が豊富

——長崎県林業公社は専門人材が多いと伺いました。

永田 公社の業務は分収林事業が柱です。これからも地域環境保全に取り組みます。また、地域の木材の安定供給で中核的な役割を果たすほか、森林整備、木材供給で雇用の創出、地域産業の活性化に貢献していくことが役割です。

当公社の職員16人は全員がプロパーで、林業に関する知識と経験を豊富に蓄えた専門家集団です。森林現場を見て回れば何が課題なのか判断できます。作業道の工事も経験があり、現場に行けばどこに設置したらいいのかを頭の中で描くことが可能です。

林業の現場はスマート化が進んでいます。最近では職員がみずからドローンを飛ばし、木の種類、成長具合などを調べるようになりました。精密で簡単な地上レーザ計測の利用も進んでいます。

Profile

ながた あきひろ
長崎県出身、61歳。宮崎大学農学部林学科を卒業後、長崎県に林業技術職で就職してから38年間、森林土木、林業普及、林政など森林・林業行政を幅広く担当。2017年から農林部森林整備室長、21年から林政課長、24年に林政課長(参事監)を歴任。25年の退職後に長崎県林業公社で専務理事。

Data

長崎県林業公社
一足先に発足した対馬地区を除き、1969年に前身の長崎県林業公社が設立。2011年に合併して長崎県林業公社となった。構成は、長崎県、19市町、4森林組合の24。出資金は5377万円。経営する面積は約1万1000haで、契約件数は2626件。24年度の木材販売量が約4万3300立方メートルで、販売額は5億2800万円。Jークレジット販売額は1億989万円。

山の作業は危険が伴うので、安全性にも配慮しなくてはなりません。こうしたノウハウを当公社の職員は持っています。

近年は市町の森林経営管理のサポート事業にも力を入れています。林政の現場には専門的な人材が欠かせません。昔はこの役場でも「山のことはあの人に聞けばわかる」みたいな方がいました。

ところが現場で林業を長く担当した職員が、異動や退職でいなくなるのが少なくありません。数年で働く部署が変われば、ノウハウの蓄積ができないのは当然です。市町で林業に詳しい人材を育ててほしいのですが、難しければ私たちが市町の業務サポートをしましょう、という事業です。

——森林の公益的機能に注目が集まっています。

永田 新たに公益的機能を拡大するというのではなくて、森林が本来持っている公益的機能を維持し、さらに引き上げるという視点が大切です。水源涵養、土砂流出防止、防風や防潮機能というさまざまな目的に見合った管理をしますが、継続的な努力が必要ですね。

「今年はやるけれど、都合があるの
で来年はやらない」では本来の機能

を發揮できません。

森林は生きものです。常に管理し続けることが必要です。

——Jークレジット制度に取り組んでいますね。

永田 温室効果ガスの排出削減を進めるJークレジット制度が2013年度に始まりました。二酸化炭素などの温室効果ガスの排出削減量や吸収できた量を「クレジット」として国が認証する制度です。

私たちは全国でもいち早く取り組み、16年度に4030トンの認証を受けました。

その後も認証を増やし続け、累計で6万3270トンの実績があります。これまで2万2690トンを販売してきました。国内森林系すべてのJークレジット認証数量の1割を、当社が持っています。認証と販売の双方で全国トップクラスの取り組みになっています。

Jークレジットの販売収益を活用して森林整備促進基金をつくり、森林整備に必要な費用に充ててきました。分収林を核とした森林経営ソリューション事業、市町を事務面および技術面で支援する森林経営管理サポート事業に加えて、今後はJークレジットも柱の一つに育てていきます。

Jークレジット販売を増やす

——Jークレジット事業の課題は何ですか。

永田 認証数量を50万トまで引き上げ、同時に販売を増やしていくことが課題です。Jークレジットを購入することによって、企業は環境貢献のPRや製品・サービスの差別化、ビジネス機会の拡大など新たな価値を生み出す可能性があります。メリットを説明しながら、協力関係を築きたいです。

地元には「ながさきカーボン・オフセット推進協議会」があります。私たちが事務局を務めており、県やカーボン・オフセットに熱心な県内企業などが会員です。同協議会を通じてJークレジット取引が多く生まれてきました。

木材の輸送や建設現場への移動に伴う二酸化炭素の排出を相殺したり、工務店、製材所、施主などが費用負担してJークレジットを購入したりする取り組みが始まっています。

25年1月には九州に拠点を持つ日本遠洋旋網漁業協同組合との間でJークレジット取引が成立しました。地球温暖化対策に熱心で「豊かな漁場は良い森林から生み出される」として、50トンのJークレジットを買っ

ていただきました。

県内企業に限らず大手食品メーカーなどにも販売してきました。県外からの購入申し込みは、先方からの声かけが多いです。今後は私たちが積極的に働きかけていくことが大切でしょう。

温室効果ガス排出削減には、省エネ設備導入や再生可能エネルギー利用などがありますが、私たちのような適切な森林管理による削減は、同時に森林の公益的機能を増進させる効果があります。こうした特徴を理解してもらおうと努力します。

企業との間では単年度の取引だけではなく、長い期間一定量のJークレジットを買い上げてもらえるような関係をつくっていきたくと考えています。

企業は利益追求をしているので、きちんとエビデンスを示し、企業価値の向上につながることを説明することが欠かせません。

都市部では木造ビルを建てたり、大阪・関西万博で大量の木材を使ったりするようにになりました。改めて木を評価するような機運が国民の間に広がっているように思います。こうした追い風を林業・木材産業界が一丸となつて生かしていきたいですね。

(ジャーナリスト 山田優)

なぜ山が好きなのだろう。自分でふと考えることがある。

日に焼けたくないと思うのに、太陽の光からあたたかさを感じると幸せな気持ちになる。虫は正直嫌いだけれど、たまに出会う巨大なクモの巣に足を止めて、観察してしまう。特に雨が降った後のクモの巣は、無数の水滴がきらきらと光を放ち、あまりの美しさに感動すら覚える。雨の後のいいところは他にもあつて、濡れた土や葉から匂いがたつてきて、自然の中にいる実感をより味わうことができる。

寒さも苦手だ。でも初めて雪山に登ったときの静けさからは神聖さを感じた。静かだからこそ聞こえてくる、雪を踏みしめる音の豊かさにも気づいた。キシキシ、キュッキュツ、シャカシャカ……。そしてこの白銀の世界で食べるカップラーメンは最高のご馳走だ。

都会の生活で眠らせてしまいがちな、自分の持っているあらゆる感覚が呼び起こされる。視覚、聴覚、味覚、嗅覚、触覚——これでもかというほどに五感が発動する。解き放たれる。それが山なのだ。

「休みの日になんでわざわざ山登りするの」と、よく聞かれる。そこには、あえて疲れることをしなくてもいいだろうに、というニュアンスが含まれていることが多い。そんなときはいつも、「肉体的には疲れるけれど、心が癒されるから」と答えていたが、今、自分でも合点がいった。五感を刺激することが脳の疲労回復につながると言われているのだ。それを本能的に求めて、山へ行っていたのだと思う。

感覚を呼び起こし、心を解き放つこと。これって、生きていくなかで忘れてはならない、大事なことだ。まさにレイチェル・カーソンが遺した「センス・オブ・ワンダー」＝神秘さや不思議さに目を見はる感性に通ずる。みな生まれながらにして持っているはずのこの感性を手放さぬよう、山へ行く。ということとは、山にいるわたしはもしかしたら、子どものような、純粋な感性を持った何者でもない人間に立ち戻っているのかもしれない。この山にいる自分が好き。これが、山が好きな理由の一つなのであろう。

F



俳優
南沢 奈央

みなみさわ なお
2006年デビュー。テレビ、舞台など、俳優業の傍ら、FM東京「nippon j hon-yomokka!」NHKラジオ「おしゃべりな古典教室」パーソナリティ、サンデー毎日「遠回りの読書」、NHK出版「本がひらく」「女優そっくり」、週刊新潮「いいね! 本屋さんのひら積み本」執筆など、幅広く活動。

五感を呼び起こす山登り

株式会社モリアゲ代表

長野 麻子



●ながのあせこ●
愛知県生まれ。愛知県立岡崎高校卒業、東京大学文学部仏文学科卒、1994年に農林水産省に入省。長野庁木材利用課長時代に森にハマリ、2022年6月に早期退職。同年8月に日本の森を盛り上げる株式会社モリアゲ (<https://mori-age.jp>) を起業。森林業コンサルタントとして全国の森をモリアゲ中。

日

本の国土の約7割は森林で、先進諸国ではフィンランド、スウェーデンにつぐ第3位の森林率。人口が多く経済発展を遂げながら森林を残してきた背景には、先人が古代から森と共に生きてきた歴史がある。世界最古の木造建築である法隆寺をはじめ、城や寺社・仏閣、家屋は木造で、エネルギー源も薪や炭だった。江戸時代から昭和初期にかけての人口増加や近代化で木材は大量伐採され、山は「ハゲ山」となり災害が頻発。戦後、全国で植林が進められ、現在の森林の多くはその成果である。人の手で植えられた人工林は世界第8位の面積を誇り、その約6割が利用期を迎えている。

しかしながら、現代では化石資源が生活の中心となり木材利用が減少。森と街の距離は広がり、森を守る人も減少して荒廃が進む。木材価格の低迷で再造林率は約4割にとどまり、過疎化で里山の手入れも不足し、野生動物との軋轢も増加。山村地域に住む人口は2・5%に過ぎず、このままでは先人が残

した森を次代に引き継がない。

一方、地球温暖化や生物多様性の損失が深刻化するなか、森林の役割が再評価されている。森林は空気や水を供給し、災害を防ぎ、生態系を支える。その価値は年間70兆円超と言われる。田畑の実りや沿岸漁業も森林があつてこそ。陸域生物の約8割は森林に棲み、日本のCO₂吸収量の約9割を森林が担う。伐採した木を建築や家具に長く使えば炭素を固定し、街が「第2の森林」となる。人工林は「伐つて、使つて、植える」循環を続ける限り再生可能で、循環経済の典型だ。さらに森林浴は免疫活性化や抑うつ改善といった健康効果が科学的に証明され、ウェルビーイングにも貢献する。日本発祥の「Shirin-yoku」は世界的に注目され、インバウンド需要も期待できる。

うした森林の価値を再発見し、現代のライフスタイルに合わせて森と街をつなぐことで、森に資金を還元し、豊かな森を未来につなげるため、

株式会社モリアゲを起業した。従来の木材生産を中心とする「林業」に加え、森の多様な機能を生かす「森業」を組み合わせた「森林業」を展開し、森をあきらめない地域や森とかわりたいたい企業に伴走中。

企業が自分事として森林にかかわる「一社一山」運動を提唱し、社有林活用、ネーミングライツ、企業版ふるさと納税、J-クレジット購入、自然共生サイト、森林研修などを通じて企業のニーズと森づくりを結びつけている。当社も長野県木島平村でブナ林再生に参画し、企業や地域住民、姉妹都市の市民へ植樹の輪を広げている。森林から得た利益は企業版ふるさと納税で森林に還元している。

中京テレビ放送株式会社は愛知の森をメディアとして「GO GO GREEN」プロジェクトを展開し、パートナー企業や視聴者を森に誘う仕組みをつくっている。顧問を務める公益財団法人Save Earth Foundationは森林アカデミーを開講し、企業の森協定をコーディネート。陸前高田市では森づくり基金に7社が拠出し、毎年森を訪れる関係人口が生まれている。さらに、森林空間を活用した研修を人事院で試行し、各省庁の研修生から高評価を得て

継続予定であり、企業研修の実証にさらに力を入れていきたい。

森と街をつなぐ鍵は「木のある暮らし」。鉄やコンクリートから木へ変える「ウッド・チェンジ」を加速させるため、地域材の調達支援、施主の理解増進、流域単位での森林循環などに取り組んでいる。

起業から4期目を迎え、林業・木材産業はもとより、脱炭素や水利用、環境・健康経営、地域貢献をめざす多くの企業からお声がけいただき、手応えを感じている。先人が残してくれた森林を誰が引き受け、どんな森林を未来に残していくのか。山村地域だけに任せるのはもう限界である。一人の百歩より百人の一步。森の恩恵を受けるすべての人や企業が運命共同体として、森をモリアゲる一步を踏み出すお手伝いをしていきたい。

森林への恩返しは未来への恩送り。森林を守ることは国土と暮らしを守り、未来を守ること。森林率と同じ7割の人が森を想い、森と共にあるライフスタイルが当たり前になる日までモリアゲ続けたい。各地の森で本誌読者の皆さまと一緒できる機会を心待ちにしている。

F

森林業で森をモリアゲよう！森林を守ることは私たちの未来を守ること

父娘二人三脚で歩んだ「宮崎モデル」構築への道

国産材を余すことなく活用し林業を元気に



中国木材株式会社
(広島県呉市)

取締役会長

堀川智子さん

乾燥材の製造に挑む

広島県の南西部に位置する呉市は、穏やかな瀬戸内海の波音の聞こえる海街だ。港湾に面して、中国木材株式会社の本社と工場がある。建物が立ち並ぶ敷地内には、切り揃えた多量の原木が山をなして整然と積み立てられている。工場直結の岸壁には大型船が接岸している。この船で、米国からはるばる運ばれてきたベイマツなのだ。

「一船満杯で、月に3回から4回運ばれてきます。帰りは空っぽで、日本の空気だけ積んで戻ります。ベイマツは、日本の木造住宅で使われる梁はりなど強度が必要となる骨組みの構造材になります」と説明してくれるのは、中国木材取締役会長の堀川智子さん(59歳)。

2024年には、日本の木造軸組住宅8・6万户分の構造材に採用され、4軒に1軒が、中国木材の構造材で建てられたことになるのだという。構造材メーカーとして国内屈指の規模を誇っている会社なのだ。

「最初はチップ製造が中心でしたが、2代目社長の父が、製材事業に転身し、会社を大きくしていった中興の祖です」と智子さん。

「大型工場を建設し船を岸壁に横付けするのは、父の英断でした。昔はロットが小さかったので、複数の港に立ち寄るため、何百万円も余計に経費がかかる。その上、原木は、一度海に降ろしタグボートで引き寄せ



て陸に揚げる。これではもったいないと、大型工場併設の自社バース建設に踏み切ったのです」

外航船を、自社の敷地内に接岸停泊させ、原木を積み降ろす専用ふ頭を設けたのだ。北米の港と呉本社の自社港だけを、直接結ぶという輸送体制である。

「当時の会社の規模からすると、驚くよう

P17: 会長室の窓辺に立つ堀川智子さん。一望のもとに横付けされた船やベイマツが見える。38000tの船に積載されたベイマツは、1本の長さが12mもある！ 壮観だ
P18: 日向工場では製材した小角材や挽き板を、およそ3カ月間、天日にあてて自然乾燥させる。天乾後、乾燥機に投入される(上) 父保幸さんと自社専用船の進水式で(左) (P18の写真提供: 中国木材株式会社)



な巨額投資だったのですが、事業を拡大していけばコスト回収が可能と長期的視野に基づいて敢行したのでしよう」

子供のころ、家においても常に計算尺を手にして数字を相手に没頭している父、保幸さんの姿が、智子さんには強く印象に残っているという。

ドライ・ビームというベイマツ乾燥材の製造に挑んだのも保幸さんだった。きっかけは、新築した自宅の床が、築後1年足らずで傾いたこと。ベイマツが未乾燥材で建築後の乾燥により梁が収縮したからと判明。

「『これはまずい』と、父は必死になって乾燥の研究を重ねて、1992年にドライ・ビームが誕生しました。今では、うちの販売実績の半分近くを占める看板商品です」

公認会計士から木材業の世界へ

ちょうどそのころ、智子さんは、東京の監

査法人で公認会計士として働き始めていた。大学卒業後「経理なら父の会社を手助けできるかもしれない」と公認会計士をめざした。念願の資格を取得して、7年半ほど勤務したが、インチャージ(監査法人の現場責任者)として夜半までの激務が続き、体調を崩してしまった。

「早く帰ってこい」という保幸さんの言葉にうながされて帰郷したのは、1999年。会社では、基幹システムを刷新するプロジェクトが立ち上がったところだった。図らずも、その作業に加わることになり、連日、深夜まで追われることになった。

その姿を黙って見ていた保幸さんが、智子さんを経営企画本部長に任命した。

会社役員として業務に携わって、初めて見えてきたことがあった。

「投資計画の作成などは、財務諸表が読める外部から入社した部長が担当していました。しかし、事業拡大に意欲的な父の周りには『今日も多くの丸太を処理するぞ。がんばろう』と檄(げき)を飛ばすたき上げの役職者たち。実は管理資料を読めない人や、投資効果計算ができない人がほとんどだったのです」

当時は、それをみんな当然のことのように受け止めていたので「まずは、この社風を変えなければいけないと思いました」と智子さん。東京での公認会計士の経験から、社員の育て方や、学ぶべき内容を考え抜いたという。



ふ頭には、船舶で事業所へ送る仮置きされた製材品(上)ヒノキの無垢ボードを張り巡らせた会議室で(中) 受験時代から愛用するボロボロの電卓と5mm×2cmのミニ付箋。智子さんは使い捨てが大嫌いです(下)

日本の林業を元気に

「役職者は昇進試験をします」と社員教育をすることに踏み切った。加えて「大卒新入社員は、簿記の資格を取る」と指令を出した。社内ではがんばって簿記の資格を取得しようという空気が次第に広がっていき、資料を読み取れる課長や係長が増え、収支を考えて会話する風潮も生まれた。

「このことをきっかけに、社風がぐっと変わりました」とは、社員の実際の感想だ。

情報システム、経営企画部、貿易部、人事総務部、常務取締役と所管を広げてきた智子さんは「父が社長、私が傍らで支えるという構図が、父にとってはよかったんだと思います」と語る。

そして、保幸さんが、智子さんを社長に決めて将来を託したのは2015年。「仕事の段取りをうまく取り組む勤がいい娘」とは、保幸さんの著書にある評価だ。

その一つが、保幸さんと共に取り組んだ、宮崎県日向市に建設した日向工場だ。戦後に植林されたスギやヒノキが、まさに伐採期を迎えている。国産材の安定的な質と量を確保して供給できる大規模な工場をと、建設に踏み切ったのだ。総敷地面積17万坪。広さも設備環境も、ただならぬ超大型工場である。

まずは、山から出るスギ材をすべて受け入れる。従来は、欲しい太さだけ木材市場で買うシステムだったが、日向工場では、未利用材から、小径木、中径木、大径木まで丸ごと原木を受け入れる。広大な敷地に並べて

丸太の検寸から製材へ。丸太は工場の機械に乗って四角くカットされていく。ログスキャナーで材の形状を読み取り、製材、角材へ。人の手に依らず大型装置による全自動で流れて加工されていく。圧巻だ。そして丸太の木の皮やおがくず、端材は一つ残らず木質バイオマス発電の燃料になる。

「この工場だけで国産材を余すところなく活用しています」

資金調達をはじめ収支計画などの資料作成に奔走した智子さん。15年6月の完成披露パーティーでは「日向工場がこれからの国産材のモデル工場になると思います。日本の林業を元気づける『宮崎モデル』の構築をめざしていきます」と社長として挨拶に立った。

もう一つ、智子さんが力を入れて旗振りをした事業が、DIY用材の開発。代表的なカフェ板は、国産スギをDIY用にプレカットした無垢材で、ホームセンターなどで手軽に購入できるヒット商品となった。

「現代のニーズに対応した商品です」

カフェ板には、柱材を取るには伐採時期を過ぎて育ち過ぎた植林木を使用しているそう。太い木を伐採して需要に回し、植え替えることで脱炭素を進めて地球環境をよくすることにもつながっていく。

「なにより木材を持つ本来の力を信じていますし、製材メーカーとして日本の山と環境に貢献したいと思います」

(片柳草生／文 衛藤克樹／撮影)

炭素貯留能力に優れた造林樹種の育種

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 東北育種場 場長

高橋 誠

2025年の夏は、前年の猛暑をさらに上回りました。高温と、雨の降らない期間が長く続いたことなどが、社会生活に大きな影響を与えました。このような気候変動によると考えられる変化が、日々の生活で感じられるようになっていきます。

気候変動対策は国連の「気候変動に関する政府間パネル」などにおいて継続的に論議されており、国際的にも、また日本においても2050年カーボンニュートラルに向けた施策が進んでいます。カーボンニュートラルの達成に向けては、二酸化炭素排出量の削減と吸収量の拡大が重要です。日本における二酸化炭素の吸収量のうち約9割は森林が担っており、森林吸収源の確保が求められています。

このようななか、日本の人工林は、その面積の約6割が伐採が可能で林齢となっており、現在、主伐・再造林が進みつつあります。伐採後の新たな森林の整備にあたって、吸収した二酸化炭素を、炭素として樹体内に貯留する能力に優れた苗木を植栽することが重要です。

樹 木の炭素貯留能力は、大きくは成長（材積）と木材密度（単位体積当たりの重量）に影響されます。スギなどの林業に用いる造林樹種において、成長や木材密度といった特性（形質）は、遺伝することが明らかにされており、育種による改良することが可能ですが、その改良には長い年月を要してきました。

生物は遺伝情報をDNAの形で保有しています。そして、ある生物が有している

DNA情報の全体を「ゲノム」といいます。炭素貯留能力の改良に要する期間を短縮するために、スギなどの造林樹種が有している遺伝情報をDNA分析によりゲノム全体から収集します。そこから得られたゲノムの情報から成長などの形質を予測する技術の開発が、農林水産省委託プロジェクト研究「炭素貯留能力に優れた造林樹種の効率的育種プロジェクト」（2021年度～2025年度）により進んでいます。

このプロジェクトでは、スギ、ヒノキ、カラマツ、成長が早い早生樹として今後の利用が期待されているコウヨウザンを対象としています。特に技術開発が先行しているスギにおいては、26年3月までに成長と木材密度の両方が優れた次世代のスギである「スギ特定母樹」のなかから炭素貯留能力に優れた系統を初めて特定することとしています。

本プロジェクトは3月で終了しますが、引き続き、カーボンニュートラルに貢献できる優良次世代スギの普及や開発を進めます。



↓スギ林育2-190

炭素貯留能力に優れていることが明らかになった次世代のスギ「スギ林育2-190」

Profile

たかはしまこと
名古屋大学大学院生命農学研究科博士課程修了。
博士（農学）。1994年より林木育種センターに勤務。
これまで、育種部、遺伝資源部、東北育種場、九州育種場で勤務。2025年4月より現職。専門は林木育種学、森林遺伝学。

シリーズ

新・林業人

多角経営型の“森林業”を実践
何事も挑戦で山の価値を高める

有限会社 天女山 代表取締役

小宮山 信吾 さん



大胆なようで「石橋は叩きつくして渡る」という慎重派(左上) 眺望が美しいと人気の天女山が社名の由来(左下) 一般的にはチップ用になりがちな丸太も、薪用や木工用に変えて価値を高めている(右)



所在地 ●山梨県北杜市
 設立年 ●2000年(創業1958年)
 経営内容 ●植林・草刈りなどの造林、丸太生産・販売、特殊伐採、森林経営計画策定、森林管理、林間学校や企業研修などのグリーンツーリズム
 従業員 ●正社員18人、パートタイム他1人
 URL ●<https://www.tennyosan.com/>

宝の山はみずから作る

「林業はもつと利益が出ていい」「どんな山でも稼ぐことができる」「森林をトータルに活用してお金を生み出す」。小宮山信吾さん(42歳)の前向きな言葉の数々に、最初に感じたのは違和感だった。数十年にわたる丸太価格の低迷を受けて、染み付いたネガティブ志向から抜け出せない頭が、ポジティブが弾けたような笑顔に気圧されて戸惑ったようだ。日本の林業は、こんなに明るく前向きに語れるものだったのだろうか、と。

小宮山さんが代表をつとめる有限会社天女山は、首都圏の避暑地として知られる山梨県は八ヶ岳の南麓地域で「森林業」を営んでいる。林業会社としては珍しい社名は、創業者が、事務所の裏山の名前にちなんでつけたもの。「業態を特定しない社名だからこそ、今までの林業の枠を超えた新しい試みに挑戦しやすかったのかもしれない」と小宮山さんは言う。

主な事業は、周辺の山で植林、草刈り、伐採などをおこない、年間に約5000立方メートルの丸太を生産、販売すること。避暑地という地域柄、別荘周りの樹木を切る特殊伐

採の仕事も多い。会社の基本情報を聞きながら、この事業量で黒字経営を維持するには、従業員19人は多いと思い始めたところで、森林をフィールドとした教育や研修でも収入を得ていると言われ、また戸惑う。その種の成功例はまだ数少ないからだ。

周囲の山は針葉樹の人工林か、広葉樹が広がるかつての新炭林。言い換えれば「どこにでもある山」だ。その空間を教育や研修、遊びや健康増進などの場所とすることで「人が訪れ、お金を落とす山」に変える。それはここ数年、行政も後押ししている新しい試みだが、同社が数少ない成功例と言える最大の要素は、適正な収益を得られる価格設定だろう。

コロナ禍後に本格的に取り組み始めた企業研修には、森林の役割を学び、チームで間伐を体験するなどの内容を盛り込んだ、オリジナルのカリキュラムを提供している。提供者みずから「安くはないです」という料金プランだが、ツアー会社を通して利用が徐々に広がっている。小学生の林間学校における林業体験は15年ほど前から受け入れていたが、コロナ禍による休止から再開する際に、収益を重視

した価格に改定。その後も、東京から年間約2000人の小学生が訪れている。

価格が高くては選ばれる秘訣を尋ねると、小宮山さんは「価格に見合う内容をつくり込んで提供し、利用者もそれに納得してくれているからだと思う」と笑顔で胸を張った。丸太の販売にとどまらず、森林から得られる資源、森林という空間すべてをフル活用してお金を稼ぐ。これが、「森林業」だ。

価格形成は生産者主導で

生産者側が価格形成を主導する考え方は、丸太の販売にも反映されている。地域の工務店から特殊な長さやサイズの注文を受けて、一般的な丸太に比べて高値で納めている。また、人工林を伐採する際に、植えられた針葉樹に混在している広葉樹も一緒に切り、市を開いて地域の木工作家らへ販売したり、薪として周辺の別荘や宿泊施設へ販売したりと、みずから丸太の価値を高めて売る取り組みを続けている。

だが、こうしたかたちで販売できる丸太はごく一部で、大半は他と同様に地元の共販所に出品している。ここでの価格形成は、どちら

かというと流通や利用者側の主導で、小宮山さんは「この点が日本の林業全体の課題」と言い、山側主導で適正価格を決められる仕組みが必要と強調した。そして、その実現のために、どんな木がどこにどのくらいあるかの把握、つまり立木や丸太の在庫を管理し、市場の需給バランスや個別の注文に応じて丸太を供給できるようにする、それが今の大きな目標と語った。

同様の試みは以前から各地で時折見られたが、山の木の情報を詳細に把握するためには、手間やコスト、時間や経験が必要で、個々の特別な取り組みにとどまってきた。しかし、今は、パソコンによる解析やドローンによる測量などの新しい技術で、森林の情報取得作業がより早く効率的なものに変わり始めている。小宮山さんはここに着眼し、2021年からドローンを導入。徐々に台数を増やし、オペレーターを育成してきた。

26年1月に導入した新しい機体は、高精度のレーザー測量が可能で、めざしている立木の在庫管理の実現に近づくという期待を語る。情報が整えば、注文材の販売に特化できる可能性が出てくる。最近重視され始めてきたトレーサビリティ

（追跡可能性）にも対応でき、森林由来のJークレジット創出のための調査にも活用できる。情報を基に森林の生物多様性を示すことができるようになれば、ESG投資（環境や社会、企業統治に優れている企業への投資）を意識する企業のサポートも呼び込めるかもしれない。一台のドローンにかけた期待は大きく膨らんでいた。

変わらなければ残れない

小宮山さんが「林業」から「森林業」へシフトチェンジしたのは、2020年にコロナ禍で丸太の需要が落ち込み、会社が存続の危機に陥ったことがきっかけだった。M&Aも視野に入り始めた時、「これまでやってきたことが行き詰まったなら、やってこなかったことになんでも挑戦すればいい」という、ぶれない前向きさが先に立った。従業員と危機感を共有し、全員で「森林でお金を生み出す方法」を考え、「何事も挑戦」「ダメなら引き返せばいい」と全力で取り組んだ。結果、翌年には過去最高益を計上し、会社は危機を脱した。

経営危機を乗り越えるための挑戦は、この時が初めてではなかった。天女山は、小宮山さんの母方の



対外的な仕事が多い小宮山さんはスーツ姿が定番

祖父が、事務所周辺の山で植林を始めたことを機に、1958年に立ち上げた。社長と従業員数名で造林と特殊伐採を手掛けていたが、小宮山さんが入社した2004年当時は赤字続きだった。「このままでは立ち行かなくなる」と危惧した小宮山さんは、2代目を継いでいた叔父を説得し、専用機械を購入して08年に丸太の生産を開始。経営は若干好転した。

小宮山さんは、こうした経験や「森林業」の取り組みを、全国の同業者に積極的に発信している。最近各地で講演の機会が増え、「会社にはないので従業員に怒られている」と苦笑する。ボランティア的な活動に立ち働く理由を尋ねると、



新しい挑戦に大切なことは社員の説得。「納得できれば、社長がいなくても個々に考えて進めてくれる」という

「今、後継者や人手不足などさまざまな理由で廃業する同業者が増えている。このままでは、いずれ日本の林業は途絶えてしまうかもしれない」と、初めて厳しい現状認識と将来への危機感を語った。そして「林業が残っていくためには、担い手が新しい試みに挑戦し、林業を変えていく必要がある。当社の取り組みが同業者の参考になり、林業が変わるきっかけになれば」と期待を込めた。

生き残るためには、変わらなければならぬ。ビジネス本などでよく目にする「進化論」だが、小宮山さんから聞くと、言葉の重みが増す気がした。どのぐらい重いかというと、大学を中退して林業会社へ押しかけ入社するほどの、人生をかけた重さだ。

その始まりは、大学の課題のために、知る機会のなかった祖父の仕事の話を聞いた03年にさかのぼる。戦争から戻り、山火事で焼け野原になった山に40年以上上木を植え続け、50年先の次代へ森林をつなぐ——祖父が語る、その雄大な時間軸に強く感銘を受けた。「すごい仕事があると思った。人間の生活に必要不可欠なすばらしい産業。この仕事に携わりたい気持ちが抑えられなくなった」と、当時の興奮を昨日のこのように語る。

当時、日本の木材自給率は底を打ち始めたところで、林業の先行きは今以上に不透明感が強く「祖

父には、こんな仕事に先はない、と入社を断られた」。それでもめげずに、20歳で大学を中退し入社したという驚愕の就職活動。林業の厳しい現状を正しく認識し、深刻な危機感を持ちつつも、揺るぎない前向きさの原点を聞いた気がした。

ICTで描く都市型林業

林業を将来に残したい。壮大な目標を掲げた小宮山さんの挑戦は、最大の難問である人手不足にも小さな変化を起こし始めている。入社当時2人だった従業員は、今では19人に増え、その大半がインターンで、同社で働くために移住してきたケースもある。林間学校での林業体験をきっかけに、山梨県へ林業を学びに来るとい思いがけない好循環も出てきた。林間学校や企業研修は、参加者が宿泊や買い物をするので地域振興にもつながっている。地域の衰退を防ぐことが人材流出を防ぎ、ひいては林業の衰退を防ぐことにつながる。と、地域活性化の旗も振る。

一方で、都市部への人口集中は今後も避けられないという、相反する視点も忘れない。そのうえで「10年後には、都心のマンションから山の中にある機械を遠隔操作し

て、木を切ったり草を刈ったりできるようなになると思う」と、変化というよりは進化、あるいは想像とも思える将来を語る。

「10年前はドローンでレーザー測量なんて考えもしなかったが、今は当然のようにできている。すでに土木工事では、事務所から現場にある機械を遠隔操作できる段階にきている。遠隔操作による都市型林業も想像で終わる話ではない」と、現実路線であることを強調する。遠隔操作に不可欠な通信とGNSS（全球測位衛星システム）機能を備えるICT（情報通信技術）を搭載したハーベスタ（代採運搬機）を、2026年ごろ、日本で初めて導入するのだと、待ちきれない様子で笑う。

日本では森林内の通信手段がまだ整っていないため、林業機械が通信できることで何が可能になるのか、実際に試して検証してみるのがと話す。ぶれない前向きパワーが、いつか想像を現実に変えるだろうと思えた。

どうやら、日本の林業の将来は、明るく前向きに語っていいものだったらしい。

（日刊木材新聞社 林貴和子／文
藤井 大介／撮影）



特集 能登半島の地震からの復興

アテ林業を核に ブランド化推進

石川県森林組合連合会 代表理事副会長

橘 順吉



2024年1月の能登半島地震から2年。石川県の森林面積の約3割を占める奥能登地方の林業は復興途上ですが、数年後をにらんだ復興計画も進んできました。

遅れる林道の復旧

能登半島地震とその後の豪雨で能登地方の林業は甚大な被害を受けました。林野庁によれば被害総額は218億円に達しています。

なかでも深刻なのは林道被害です。地震による被害は294路線の2245カ所、豪雨では143路線の539カ所が確認されています。林道が復旧しないと木材の搬出ができませんが、県が管理する幹線林道で被害に遭った29路線のうち、応急復旧したのは3路線にすぎません。多くの林道は農道や市町村道から枝分かれしており、一般道や農道が復旧しないと、その先にある林道の復旧ができません。林道の復旧遅れもあって、能登半島の先端部、

奥能登地域の木材の生産量も減っています。奥能登地域を管轄する能登森林組合の木材収穫量は、地震直後には例年の半分程度に減りました。地震被害は震源地に近い輪島市、珠洲市など日本海側の地域が大きく、富山湾側の穴水町や能登町は比較的軽微でした。被害が小さかった地域が林道の復旧を急ぎ、奥能登地域全体ではピーク時の6割程度まで回復しています。

県全体では生産量減少は森林組合系統間のやりくりでカバーしました。羽咋市や七尾市など能登半島の付け根に近い地域を管轄する中能登森林組合が生産量を通常の1.5倍程度に増やし、金沢森林組合、県内にある4つの森林組合で組織する石川県森林組合連合会（以下、森林組合連合会）の作業班などが人員を派遣して労働力不足を補いました。おかげで石川県全体の木材生産量は例年の8割程度に回復しています。

心配だったのは仕事を失った林業従事者が能登地方から流出することでした。しかし、倒木や

流木の除去、道路や河川の整備など復旧事業で新たな雇用が生まれ、林業従事者が予想以上に地域にとどまってくれました。

とはいえ、被災した森林所有者には仮設住宅や地域外に移住した方も少なくありません。森林組合が山の仕事をするには森林所有者の同意を集約し、森林施業プランナーが森林経営計画を立てなければなりません。移住先がわからない森林所有者を探し出し、同意を得るのに時間がかかり、経営計画の策定に手間取りました。

復興を見据えた中長期計画

林道の復旧が本格化するにはあと2〜3年がかかると思います。復旧後に備え、5〜10年先をにらんだ新たな中長期計画の策定に取り組んでいます。能登地方の復興計画は「石川県創造的復興プラン」など大枠が公表されていますが、能登森林組合では輪島市や奥能登農林総合事務所、民間事業者などと相当細かいところまで詰めて



林道被害の調査・査定が2025年度内によく終了予定。「着工は2年後くらいになる」と橘さん。

います。森林管理も過疎化など経済・社会の変化や新しい技術などに対応した改善策を検討しています。

まず林道については、被災前の状態に100%復旧するのは難しいので、被害の程度に応じて復旧の優先順位を付けていくつもりです。ただ、地震と豪雨による地滑りで、地表面だけでなく山そのものが失われてしまった地域や無人になった過疎集落もあります。林業が続けられそうな地域と難しい地域とに分け、継続が困難な地域の林道整備は断念します。

こうした判断の基準になったのが、林野庁が国土交通省国土地理院と協力して進める航空機レーザーを使った3D森林調査です。レーザー調査により、目視では確認しにくい樹木に覆われた場所の地盤の状況を確認しています。石川県は地震前と地震後のデータとつき合わせて被害状況を把握しています。災害現場に入れない地域の災害査定にも役立ちました。

航空測量データは森林管理にも効果を発揮しています。データから過去にも地滑りがあった場所などの地形状況が把握できます。台風など

で再び災害が発生しそうな地域には、根張りの浅い針葉樹の植林を避け、根の深い広葉樹を植えます。森林を木材生産向けの針葉樹エリア、自然の生育に委ねる広葉樹エリアに分けて、将来のリスクマネジメントに利用する考えです。

「アテ林業」のブランド力生かす

中長期の林業復興計画の柱に据えるのが「アテ林業」です。「アテ」とはアオモリヒバの能登地方での呼び名で、「能登ヒバ」ともいわれます。アテ林業は江戸時代中期に成立し、伝統工芸の輪島塗の木地や寺社の建設材、家具材などに利用されてきた高級材です。

広葉樹やスギなどと混在するアテの森は、能登地方独特の多様な森林景観をつくっています。

2011年に日本ではじめて世界農業遺産に登録された「能登の里山里海」の資源の一つになっています。一般社団法人日本森林学会は、再造林と収穫を繰り返すアテ林業の循環型の技術体系を評価し、23年に「林業遺産」に登録しました。このブランド力を生かし、アテ林業の復興というストーリー性を持った情報発信をしようという関係者で話し合っています。

課題はアテ林業の苗木供給です。苗木の生産者は高齢化で少なくなってきましたので、24年ごろから能登森林組合が苗木を増産し、災害で荒れた山に植林していきます。

被災を機に森林組合の効率経営にも取り組みます。一つは省力化です。少子化などで今後、従業員の増加は期待できません。森林組合連合会



地震と豪雨により崩れた林道沿いの斜面。重機が入らず、人力で倒木を切る。危険な作業だ。輪島市(上) アテの母樹(中) 発根した苗木。高さ50cmくらいの苗木を植栽する。成木になるまで60年かかるという(下)



2026年1月14日に開かれた石川県森林組合連合会主催の初市。能登復興に伴い木材の需要が上がり、25年より1割ほど多い約2500本の県産の丸太が並んだ

では、伐倒や集材をする高性能林業機械（ハーベスタとフォワーダ）を購入し生産能力を高めます。現在の人員で仕事の処理量を50%くらい向上させられないかと考えています。

スマート林業にも期待しています。例えば、森林の境界確認や資源量調査は人手に頼っていますが、ドローンで空撮したデータをAI（人工知能）で解析できれば生産効率は向上します。木材

の需要では、薄い板を張り合わせて強度を高めるCLT（直交集成板）などの部材を伸ばしたいと思っています。

復興に向けた新しい動きも出てきました。被災後、NPOや企業が能登地方に参入し、林業の復興・再生活動に取り組んでいることです。25

年2月には公益社団法人石川県木材産業

振興協会と能登森林組合がアテ林業を生かした「能登の創造的復興プラットフォーム」を設立し、「ATEINET」と名付けたポータルサイトでアテ林業の魅力を発信し始めました。

さらに、民間企業や団体から「能登ヒバサボーター」を募り、視察やマッチング交流などを通じて、アテ林業の再生を支援するネットワークを構築しました。災害で壊れたものを単に復旧す

るのではなく、新たな価値や機能を生み出そうという活動です。

呼びかけに集まった企業からは能登の木材を利用した楽器製造、アテ材から抽出した精油（エッセンシャルオイル）、木材を薄くカットしてプラインドや洋服の材料にするといったアイデアが飛び出し、こんな木材の利用方法があったのかと刺激を受けました。

NPOが取り組む「自伐型林業」

もう一つはボランティアの活動です。地元の若い世代が輪島市に一般社団法人「のと復耕ラボ」というNPO法人を立ち上げ、ボランティアを受け入れました。めざすのは、自然や伝統、コミュニティなどで持続可能な里山の価値を残しながら、新しい里山の暮らしのモデルをつくることです。主な活動は被災家屋のがれきの撤去や防災活動、里山体験ツアーなどの生活支援ですが、貴重な労働力を得た町の雰囲気は各段に明るくなっています。

のと復耕ラボが取り組むのが「自伐型林業」です。自伐型林業とは個人所有の裏山など小規模な林地を小型機械で間伐を繰り返しながら森を育てる林業です。福井市で自伐型林業に取り組む一般社団法人ふくい美山ときとき隊代表理事の宮田香司さんを招き研修会を開いています。従来の林業は広範囲に樹木を切り出す「皆伐」ですが、自伐型は小規模で土砂災害などのリスクが小さい林業です。小ささまざまな林業があつて、林業復興と地域再生の好循環が生まれると思います。森林組合は自伐型林業と共存共

榮していく考えです。

同ラボが取り組む「のと古材レスキュープロジェクト」にも啓発されます。被災して解体される古民家の古材を回収し、家具や建材として再利用する活動です。2025年9月には被災団体と企業をマッチングするプラットフォーム「プロボ能登」も設立。古材の在庫管理システムを構築し始めました。古材リサイクルが能登の文化や伝統を見直す契機になればと思っています。

能登地方は復興に向け林業の在り方を考える再構築フェーズに入ったことは間違いありません。社会の変化に合わせて、能登の林業復興が持続可能なモデルになるよう考えていきます。

本稿は、ジャーナリストの金子弘道がインタビューし執筆しました。

profile

橋 順吉 たちばなじゅんきち

1962年生まれ。石川県出身。東京農工大学農学部林学科卒。石川県職員として林業行政に長年携わり、農林水産部次長（林業担当）を経て退職。現在、石川県森林組合連合会代表理事副会長。林業政策、森林経営、木材利用の分野に精通し、地域林業の振興に取り組む。

石川県森林組合連合会

県内にある4つの森林組合（能登・中能登・金沢・かか）を会員とする法人。1941年設立。育成・指導、各種企画・研修、森林管理、苗木・資材販売、調査、監査のほか、事業に必要な物資の供給、生産した素材（丸太）の共同販売などを事業とする。「県素材の活用で郷土の森林・林業を未来へと引き継ぐ」ことを使命としている。

『森林ビジネス』

古川 大輔 著
クロスメディア・パブリッシング



2025年8月発行・1,848円

林業の魅力と可能性を発信

吉田 忠則（日本経済新聞社編集委員）

良書の特徴の一つは、読んでいると自然に著者の思いが伝わってくる点にあるだろう。本書もそうした一冊。誇張のない落ち着いた筆致を通して、林業の発展を願う書き手の情熱を感じ取ることができる。

著者は地域や林業の再生に取り組みコンサルタント。子供のころ虫取りをしていた山林が開発され、タヌキや野ウサギがダンブカーにひかれて命を落とした。そのとき感じた憤りが活動の原点にある。

1次産業の例に漏れず、林業も先行きを楽観するのは難しい。本書も厳しい現実から目をそらしていない。「林業は探偵業」という言葉がその象徴だ。所有者がわからない山林が各地にあり、植林ではなく権利者を探し出すことから始

めなければならぬような状況を示す。

刺激的な本にしようと思えば、そうした内容にもっと紙幅を割くこともできただろう。だが本書は視点を変えて、樹木や林業の魅力を発信することに重点を置く。

例えば、ヒノキは樹皮をこすって火を起こしていたので、「火の木」が語源になっているとの説を紹介する。明治神宮の森はもともと荒地だった場所に100年以上先を見据えて植林し、本来の武蔵野の森に近い自然環境を取り戻したという逸話も興味深い。

林業の専門的な話に読者を引き込む手法も巧みだ。「木材」と「材木」はどう違うのか。木材は原木を切断した素材などを指し、材木はその木材を一定の大きさに加工した素材を指す。好奇心をそそる問いかけから出発し、林業にかかわる流通への理解を促す。

林業の再生に向けた新たな挑戦が各地で進んでいることにも驚かされる。岐阜県の飛騨高山には、森林の生態系から林業や製材までを学べる塾があり、そこで学んだ人たちが木工職人として起業している。造林をミッションに掲げるベンチャーも登場している。

「祖父が植え、父が育てて私が伐採し、また次の世代へと植林する」。林業にはこんな言葉があるという。目の前にはさまざまな課題がある。だが長いスパンで考えればきつと乗り越えることができる。そんな確信が未来への希望を説く本書の背景にあるように思う。



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 (2026年1月1日~1月31日)

タイトル	著者	出版社	税込価格
1 いままで何が起きているのか 米政策の未来地図を考える	荒川 隆／著	日本農業新聞	990円
2 水田稲作が日本を創った 米づくりから見る日本と東南・南アジアの文化	齋藤 晴美／著	農文協プロダクション	1,980円
3 食料安全保障と農政改革 まともな農水省OBの農政解説	荒川 隆／著	日本農業新聞	2,200円
4 日本を守る 強く豊かに	高市 早苗／著	WAC	1,100円
5 どうする中山間直接支払制度 迷走から未来へ	小田切 徳美、橋口 卓也／著	農山漁村文化協会	1,870円
6 コメ関税ゼロで日本農業の夜は明ける	野口 憲一／著	新潮社	968円
7 季刊地域64号 2026年冬号 特集:やっぱり雑木のはおもしろい/能登-復興に向け歩んだ2年	農山漁村文化協会／編	農山漁村文化協会	1,100円
8 ニューカントリー-2025年秋季臨時増刊号 みどりの食料システム戦略を読む 環境と調和のとれた食料システムの確立	ニューカントリー編集部／編	北海道協同組合通信社	4,070円
9 コメ壊滅	山口 亮子／著	新潮社	968円
10 日本漁業の不都合な真実	佐野 雅昭／著	新潮社	990円

日本公庫で初 林業・木材産業への アンケート調査を実施 事業者の経営課題は 人材確保が最多

2025年8月に、素材生産業者、木材加工業者、森林組合などを対象として、初めて全国規模での林業・木材産業事業者向けのアンケート調査を実施しました。

景況・設備投資・雇用の状況 業種によって景況に差

林業の素材生産業の2024年度の景況感を示す景況DIは、3・0とプラス値となりました。売上高DIは15・4、経常利益DIは7・4、資金繰りDIは2・0と、いずれもプラス値となりました。

25年度見通しは、景況DIは6・5とプラス値が継続する見込みです。一方で、売上高DIは10・4、経常利益DIは4・0と、プラス値が継続するものの、プラス幅は縮小する見通しです。また、生産コストDIは31・5とコスト高が継続する見込みで、資金繰りDI

は▲4・9とマイナス値となる見通しです。

木材加工業の24年度の景況DIは、▲32・4とマイナス値となりました。売上高DIが▲21・4と売上が減少する一方で、生産コストDIは55・3と大幅なコスト高となり、経常利益DIも▲25・9とマイナス値となりました。

25年度見通しの景況DIは、▲26・8とマイナス値継続の見込みですが、マイナス幅は縮小する見通しです。同じく、売上高DIは▲12・5、経常利益DIも▲12・5と、マイナス幅が縮小する見通しです。一方で、生産コストDIは47・3と大幅なコスト高が継続する見込みで、資金繰りDIは▲21・4と

マイナス幅が拡大する見通しです。

「更新・改修」の投資が最多

2024年度の設備投資DIは、素材生産業が17・4、木材加工業が9・0と、ともにプラス値となりました。25年度見通しは、素材生産業では14・4とプラス値が継続する一方、木材加工業では▲7・2とマイナス値となる見込みです。

投資計画の主な目的は、各業種とも「更新・改修」が最も多く、次いで「合理化・省力化」、「経営規模拡大」の順となりました。予定している設備投資の内容は、業種によって違いがみられました。素材生産業では「林業機械」、育林業では「林地」、木材加工業では「加工機械」、木材流通業では「システム・ソフトウェア」と回答した割合が最も高くなりました。

雇用は不足感が続く

2024年度の雇用状況DIは、素材生産業が46・5、木材加工業が36・0、25年度見通しでは素材生産業が49・7、木材加工業が37・5と、ともに「不足」が「過剰」を上回る状況が続いています。

雇用不足への対応策は、各業種とも「国内人材の確保」が最多で、次いで「作業の合理化・省力化」と

なりました。

経営発展への課題は人材確保

今後の経営発展に向け取り組みたい課題は、各業種とも「人材確保・育成」が最多となりました。次いで、素材生産業では「作業の合理化・省力化」、育林業では「Jークレジットへの取り組み」、木材加工業では「原料の安定調達」、木材流通業では「販路の多様化」となりました。図1。

後継者の確保

「経営者の子」が最多

後継者の確保の状況について、後継者が「決まっている」と回答した割合は、素材生産業、木材加工業とも30%台となり、「決まっていないが、候補はある」まで含めると約70%となりました。

後継者(候補)との関係は、「経営者の子」が最多で、後継者が「決まっている」と回答した先では、素材生産業で約80%、木材加工業で約70%となりました。「決まっていないが、候補はある」とした先では、両業種とも50%台となりました。

「後継者はいない」とした先について、今後の事業承継についての

◆ 景況DIは素材生産業がプラス値、木材加工業はマイナス値

表 素材生産業・木材加工業の景況(DI以外は%)

	素材生産業								木材加工業							
	2024年度 (実績)				25年度 (見通し)				24年度 (実績)				25年度 (見通し)			
景況	よくなった	横ばい	悪くなった	DI (良-悪)	よくなる	横ばい	悪くなる	DI (良-悪)	よくなった	横ばい	悪くなった	DI (良-悪)	よくなる	横ばい	悪くなる	DI (良-悪)
	25.6	51.8	22.6	3.0	22.4	61.7	15.9	6.5	15.3	36.9	47.7	▲ 32.4	11.6	50.0	38.4	▲ 26.8
売上高	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少する	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少する	DI (増-減)
	39.8	35.8	24.4	15.4	30.8	48.8	20.4	10.4	25.9	26.8	47.3	▲ 21.4	23.2	41.1	35.7	▲ 12.5
経常利益	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少する	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少する	DI (増-減)
	34.8	37.8	27.4	7.4	25.9	52.2	21.9	4.0	24.1	25.9	50.0	▲ 25.9	24.1	39.3	36.6	▲ 12.5
資金繰り	楽になった	変わらない	苦しかった	DI (楽-苦)	楽になる	変わらない	苦しくなる	DI (楽-苦)	楽になった	変わらない	苦しかった	DI (楽-苦)	楽になる	変わらない	苦しくなる	DI (楽-苦)
	16.9	68.2	14.9	2.0	11.4	72.3	16.3	▲ 4.9	10.7	64.3	25.0	▲ 14.3	5.4	67.9	26.8	▲ 21.4
生産コスト	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加する	横ばい	減少する	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加する	横ばい	減少する	DI (増-減)
	48.0	42.9	9.1	38.9	40.6	50.3	9.1	31.5	59.8	35.7	4.5	55.3	52.7	42.0	5.4	47.3
販売数量	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加する	横ばい	減少する	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加する	横ばい	減少する	DI (増-減)
	30.8	48.9	20.3	10.5	25.5	58.7	15.8	9.7	22.5	36.9	40.5	▲ 18.0	25.0	46.4	28.6	▲ 3.6
販売価格	上昇した	横ばい	低下した	DI (上-下)	上昇する	横ばい	低下する	DI (上-下)	上昇した	横ばい	低下した	DI (上-下)	上昇する	横ばい	低下する	DI (上-下)
	13.3	71.7	15.0	▲ 1.7	10.4	77.0	12.6	▲ 2.2	19.6	48.2	32.1	▲ 12.5	17.9	66.1	16.1	1.8
設備投資	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加する	横ばい	減少する	DI (増-減)	増加した	横ばい	減少した	DI (増-減)	増加する	横ばい	減少する	DI (増-減)
	34.3	48.8	16.9	17.4	35.3	43.8	20.9	14.4	30.4	48.2	21.4	9.0	23.2	46.4	30.4	▲ 7.2
雇用状況	不足	ほぼ適正	過剰	DI (不足-過剰)	不足	ほぼ適正	過剰	DI (不足-過剰)	不足	ほぼ適正	過剰	DI (不足-過剰)	不足	ほぼ適正	過剰	DI (不足-過剰)
	48.5	49.5	2.0	46.5	51.2	47.3	1.5	49.7	39.6	56.8	3.6	36.0	40.2	57.1	2.7	37.5

◆ 各業種とも「人材確保・育成」が課題

図1 今後の経営発展に向けて取り組みたい課題

(3つまで選択、%)

	素材生産業	育林業	木材加工業	木材流通業
人材確保・育成	71.9	52.0	56.5	62.1
作業の合理化・省力化	44.2	28.0	47.2	34.5
設備合理化・増強	27.1	8.0	38.9	24.1
資金繰りの安定	33.7	28.0	19.4	24.1
原料の安定調達	15.6	4.0	49.1	37.9
事業拡大・規模拡大	25.1	20.0	13.9	13.8
販路の多様化	9.0	28.0	31.5	55.2
J-クレジットへの取り組み	8.0	40.0	2.8	—
経営の多角化	9.5	24.0	3.7	6.9
資本増強 (財務安定化)	8.5	—	3.7	6.9
輸出促進	—	—	3.7	—
その他	1.0	—	—	—

2024年度に主伐を実施した先のうち、再造林に取り組んだ先(予定が決まっているものを含む)の割合は、素材生産業は所有山林で86・7%、所有以外の山林で74・7%となりました。森林組合・森林組合連合会(以下、森林組合など)は、所有山林で97・0%、所有以外の山林で96・7%となり、ほとんどの先が再造林を実施したと回答しました。

再造林にあたっての課題は、素材生産業では「主伐の収入で、主伐または再造林費用をまかなえない」、森林組合などでは「(山林所有者が)森林経営に興味がない」が最多となりました。また、再造林を実施している先では「再造林後のシカなどによる獣害を防げない」と回答した割合も約4割となりました(図2)。

各取り組みにおける課題 再造林—費用と所有者の関心

考えを聞くと、両業種とも「まだ考えるタイミングではない」が最多となりました。次いで、素材生産業では「内部から後継者候補を探したい」が14・8%、木材加工業では「外部から後継者候補を探したい」が12・1%となりました。

◆ 再生林の課題は「費用」と「所有者の関心」

図2 再生林にあたっての課題(受託・請負元から聞き及んでいる課題を含む)

(複数選択、%)

		主伐の収入で、主伐または再生林費用をまかなえない	(山林所有者が)森林経営に興味がない	再生林後のシカなどによる獣害を防げない	再生林しても将来の収入に不安がある	主伐後は積極的に天然更新による広葉樹林化を進めたい	路網整備が進んでいない	主伐または再生林を委託できる業者や森林組合がない	再生林のための苗木を準備できない	その他
素材生産業	再生林を実施(n=121)	43.8	34.7	37.2	30.6	14.9	13.2	14.0	10.7	9.1
	再生林を実施していない(n=34)	52.9	35.3	17.6	29.4	32.4	8.8	2.9	8.8	2.9
森林組合など	再生林を実施(n=115)	37.4	56.5	42.6	41.7	7.8	10.4	6.1	11.3	7.0

再生林コストを下げるための取り組みは、素材生産業では「機械による地拵え」、森林組合などでは「コンテナ苗の植栽」が最多となりました。

施業集約化—所有者との調整

隣接する複数の森林所有者が所有する森林を取りまとめて一体的に施業を実施する「施業の集約化」について、「集約化が進んでいる」と回答した割合は、素材生産業では44・6%、育林業では29・4%、森林組合などでは73・3%となりました。

施業の集約化にあたっての課題は、各業種ともに「所有者との調整」が最多となり、次いで「素材生産業と森林組合などでは「境界が不明確」、育林業では「労働力の不足」となりました。

国産材利用—供給の安定性

木材産業事業者が国産材を取り扱う上での課題は、各業種とも「供給の安定性」が最多で、木材加工業では64・2%、木材流通業では82・8%、森林組合などでは65・5%となりました。次いで木材加工業では「品質の安定性」、木材流通業と森林組合などでは「価格競争力が低い」となりました。

輸出—販路の確保

輸出に「取り組んでいる」と回答した木材産業事業者の割合は14・3%で、「取り組んでいる」と「取り組みたい」を合わせると36・8%となりました。すでに輸出に取り組んでいる先の売上高全体に占める輸出に関連する売上高の割合は、「30%未満」が76・0%となりました。輸出の取り組みに対する今後の意向は、「さらに取り組みを拡大したい」が45・2%、「現状維持」が51・6%となり、輸出に取り組んでいる事業者のほとんどが輸出を継続したいと考えていることがわかりました。

輸出している、または今後輸出したい品目は、すでに輸出に取り組んでいると回答した先において「製材」が51・5%、「丸太」が48・5%となりました。今後、輸出に取り組みたいと回答した先では、「製材」が59・6%、「丸太」が36・2%となりました。

「製材」と「丸太」を輸出している、または今後輸出したい対象国・地域について、「製材」は取り組んでいる先、取り組みたい先ともに「米国」、「丸太」はともに「中国」が最多となりました。

取り組んでいる先についてみると「販路の確保」が41・9%と最多で、次いで「現地のニーズの把握」と「国際情勢に左右されるリスク」がともに35・5%となりました。今後輸出に取り組みたい先では、「現地での価格競争」が57・4%と最多で、次いで「販路の確保」が48・9%、「現地のニーズの把握」が46・8%となりました。

今回ご紹介した内容を含む調査結果に関する資料は、日本公庫ホームページに掲載しております。左の二次元コードからアクセスしてご覧ください。

(情報企画部 黒川知洋)



【調査概要】

- 調査時点 2025年8月
 - 調査方法 郵送およびインターネット調査
 - 調査対象 全国の林業を営む者および国産材を原材料として使用または商品として取り扱う木材産業事業者1214先(回収率45・6%)
- 主な業種の内訳・素材生産業203先、育林業29先、木材加工業112先、木材流通業30先、森林組合など155先

※本文中にある▲は、マイナスを示します。



参加者は、地元食材の首都圏での展開の可能性についても語り合いました

松江支店

地元食材の魅力を活かす
創作料理セミナーを開催

高津川流域活性化推進地域協議会との共催により、「清流・高津川の鮎と地元野菜の魅力を活かす創作料理セミナー」を開催しました。

セミナーには、東京のミシュラン一つ星レストランのシェフを講師に招聘。シェフみずからが生産現場を回って鮎や有機野菜など地元食材を調達し、「鮎のタコス仕立て」などの創作料理を約40人の参加者に披露。試食と意見交換で大いに盛り上がりました。

参加者からは「セミナーを参考に自社でもメニュー開発に取り組み、地域を盛り上げていきたい」などの声が聞かれました。(9月9日)

松山支店

新規就農者同士の
つながりを深める交流会

新規就農者同士のつながりを深めるべく交流会を開催。新規就農者、愛媛県立農業大学の学生など約80人が参加しました。

交流会では、有限会社イヨエツグ(伊予市)代表取締役の小石弘之氏、有限会社ジェイ・ウイングファーム(東温市)取締役の大森陽平氏、株式会社OCファーム暖々の里(松山市)代表取締役の長野隆介氏が登壇。事業承継の実態や、原風景を守る農業経営、就農初期の留意点などについて講演。

参加者同士で、営農開始時の悩みなどについて意見交換もおこなわれました。(10月20日)



参加者からは「新たな出会いがあり、とても有意義だった」などの声が寄せられました

さいたま支店

先進事例や新制度を学ぶ
3県合同の研修会を開催

栃木・群馬・埼玉3県の農業経営アドバイザー連絡協議会主催の合同研修会を開催。農業経営アドバイザー48人が参加しました。

研修会では、農業専門の税理士でアグリビジネス・ソリューションズ株式会社代表取締役の森剛一氏による「農業税制の改正、農業経営の事業承継、経営改善資金計画」と題した講演や、北海道の農業経営アドバイザーによる農業者支援事例の紹介などをおこないました。

参加者からは「農業経営アドバイザーとしての活動を改めて考えるいい契機となった」などの感想が寄せられました。(10月23日)



参加者から講師陣に熱心に質問がされ、参加者同士でも活発に情報交換がおこなわれました

帯広支店

販売戦略や被災経験を
お客さま交流会で講演

北海道中小企業家同友会とちか支部との共催により、お客さま交流会「アグリフードネットワークin帯広2025」を開催しました。

交流会では、酪農と乳製品加工販売事業を展開する有限会社阿部牧場(熊本県阿蘇市)代表取締役の阿部寛樹氏が登壇。自社ブランド「ASOMILK」誕生の経緯や販売戦略、熊本地震の経験、酪農への思いを力説しました。

「すべての商品に100倍の付加価値をめざす」という阿部氏の発想や行動力に多くの参加者が感銘を受け、自身の考えを見直したいとの声も上がりました。(11月7日)



十勝・釧路・根室地域の農業経営者を中心に約80人が参加しました

◆秋2号を拝読し大変感動し、寄稿させていただきます。本号は「人材の確保・育成」を共通のテーマとして、さまざまな視点から深く掘り下げられた内容であり、多くを学ばせていただきました。特に、「新・農業人」の有限会社パイナランドデリーイに関する記事は、雇用管理に関心のある方にはぜひ一読をお勧めいたします。

では、なぜ私はあれほどに感動したのか、自身を振り返りました。おそらく最も大きな理由は、「日本の農業の一助になりたい」「日本の農業を元気にしたい」という熱い理念を持って活動されている編集部や関係者の皆さまの姿勢に共感したからだと思います。

人材の確保・育成においては、こうした高い理念や思いを社内ですぐ

有すること、あるいは消費者から感謝の言葉を直接聞くことなどにより、「自分の仕事に価値があることに気づく」ことが重要だと考えます。農業が「日本の食を支える、重要でかけがえのない仕事」であることに、従業員の間で共有されることなく、農業経営者の皆さまご自身にも改めて気づいていただきたいと願っております。松村代表の「求める人がいて喜ぶ顔が見える。そこにかかわっている自分。」という言葉のとおり、農業者の皆さまが育てられた農産物も、多くの人が喜びとともに食しています。

最後に、編集部の皆さまの活動は、日本の農業の発展、ひいては日本の元気へとつながっていると信じています。これからもご活躍を応援しています。(岡山県 公務員)

次号予告 春1号(4月発行)

スマート農業・今後の指針(仮)

農業経営体はこの10年で4割減るなど生産現場の担い手不足と高齢化が深刻化している。持続的な食料供給にはスマート農業が求められるが、公庫調査による導入率は約45%にとどまる。農業経営体と開発事業者の取り組みから、効果と普及課題、今後の方向性を探る。

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 ～能登半島地震の連載を終えて～

日本人は世界的に「不安遺伝子」を保有する割合が高い民族です。その一因が災害の多発といわれます。災害に立ち向かうため、住民が結束してきました。そんな深層記憶を感じたのが能登半島地震でした。

本誌は2025年春2号から3回にわたり能登の農林水産業者に地震と豪雨からの復興を聞いてきました。被害は大きく、関係者は復興まで10年以上かかると口をそろえます。

一方で、その言葉の端々に復興への「静かな楽観」のようなものも感じました。東日本大震災などを見てきた者の眼には、それは不思議な落ち着きと映りました。こうした能登人の心情はどこから生まれるのでしょうか。一つは

独特の粘り強さでしょう。半島過疎といった条件下で「不便でも暮らしを回す」経験が世代を超えて蓄積されており、震災は「すべてが失われた」というより「ちょっときつい局面が来た」という認識ではないかと感じました。

二つ目は震災後の人口減少などは、すでに織り込み済みだったことです。能登にとつて復興とは「元に戻す」のではない。「残る住民でもう一度組み立て直す」、つまり「縮小再編」なのではないかと思いました。

大事なのは政策です。能登の求める復興が身の丈に合った「再編」なら、復興政策は従来の「開発型」ではなく、地元を選択肢を与える政策ではないでしょうか。

(金子弘道)

AFCフォーラム 2026.3 Forum 冬2号

■編集

小柳 典義 清野 健 宮崎 善幸
澤田 真理 岩本 悠里 黒川 知洋
村上 裕紀 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DI Palette

*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。

国産にこだわり



をつなぎます



国産農林水産物・食品の商談会

第19回

アグリフードEXPO 東京 2026

日時

2026年8月19日(水)・20日(木)
10:00-17:00 10:00-16:00

公式ホームページ



会場

東京ビッグサイト 東1ホール

主催: JFC 日本政策金融公庫

森の循環利用へ技術活用



『みどりに関わる仕事』中尾 元樹 佐賀県太良町立多良小学校
(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2025より)