

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。

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。

価格が高くても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。一台のドローンにける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年以上末を植え続け、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ふ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ます。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）