

平成25年度
森林施業プランナー実践力向上対策事業

認定森林施業プランナー 活動事例集 Vol.2



森林施業プランナー協会

〒101-0047 東京都千代田区内神田1-1-12 コープビル
TEL: 03-6742-9029 FAX: 03-3518-9676
Mail: jimukyoku1@shinrin-planner.com



森林施業プランナー

平成25年度
森林施業プランナー実践力向上対策事業

認定森林施業プランナー 活動事例集 Vol.2



森林施業プランナー

はじめに

森林施業プランナーは、提案型集約化施業のみならず、森林所有者の委託を受け森林経営計画を作成するなど、森林管理に関わるスペシャリストとして林業界における重要な役割を担っており、その活動に対し大きな期待が寄せられています。

このような状況の中、森林施業プランナー協会では、森林施業プランナーを認定する制度を平成24年度より創設し、2年間で567名の森林施業プランナーを認定しました。

林野庁の計画では、平成27年度末までに2,100名の認定森林施業プランナーを育成することが目標として掲げられており、より多くの認定森林施業プランナーの輩出に向けた研修等の拡充が行なわれているところです。

一方で、認定森林施業プランナーの一般社会からの認知度はまだ十分でなく、プランナーの社会的地位向上のためには、その存在と活動を広く周知するための広報活動をさらに進める必要があります。それと同時に、認定森林施業プランナー自身においても、森林所有者等から信頼されるような施業を行なうことができるよう、認定取得後も継続的なスキルアップに努めることが重要と考えています。

そこで、『認定森林施業プランナー活動事例集 Vol.1』（平成25年8月発行）にひきつづき、認定森林施業プランナーが日々の業務の中でどのような工夫を重ね、結果を残し、また新たにどのような目標を掲げて活動しているのか等について取材し、その特徴やポイントをまとめました。

森林施業プランナー協会では、本事例集を活用して、一般メディア等に認定森林施業プランナーの活動を広くアピールする計画です。

認定森林施業プランナーの皆様においては、本事例集の取組を参考に、さらなる研鑽を積んでいただくことを願っています。また、これから新たに認定森林施業プランナーを目指す方々や、プランナーをサポートされる方にも広く読んでいただき、プランナー活動の推進にご協力いただければ幸いです。

目次

2P	はじめに
3P	目次
4-7P	北海道 ようてい森林組合 地域のフォレスター・林業普及指導員と連携して 集約化の推進を図る
8-11P	岩手県 浄安森林組合 地元の林業実行組合と二人三脚で集約化を推進
12-15P	静岡県 株式会社いしい林業 憧れの土地で山・地域とともに生きる
16-19P	愛知県 豊田森林組合 地域を巻き込み、地域全体で取り組む森づくり
20-23P	兵庫県 北はりま森林組合 iPadを活用した新たな提案スタイルで集約化効率 を上げる
24-27P	高知県 株式会社はまさき 「山を財産にしていきたい！」民間事業者として 地道に集約化施業に挑む

扱ってもらえるよう組合から林業普及指導員に相談をすることもあるという。いずれにしても、常に密な情報・意見交換等をしながら、調査は森林室と森林組合、診断は森林室、施業は森林組合という連携体制で地域の森林整備に取り組んでいるのである。

その一方で、行政と連携しているからなおのこと、森林所有者からの信頼を失わぬよう、さらにはできるだけ利益が還元できるような施業に取り組んでいかなければいけないと西本氏は言う。特に西本氏が担当す



森林所有者への説明の様子

る市町村には基幹となる既存の林道も少なく、新たな搬出道、作業道のある程度の距離、しかもぬかるみ等ができないよう砂利等を入れて作設しなければならず、どうしてもコスト高になってしまう。路網整備に対する抜本的な解決には北海道と市町村と森林組合が一緒になって考えていく必要があり、今後、北海道後志総合振興局の森林室および林業普及指導員に支援をいただきながらこの問題に取り組んでいくとのことである。

■ 補助金が無くとも所有者に還元できるように・・・そのためにもコスト分析を強化

四方氏の目標は、補助金が無くとも所有者に利益を還元できるようにすることだと言う。現実的には厳しいという意見が大半だが、いつかはその時期がやってくる。そのためにも、今取り組んでおかなければならないのがコスト分析である。林産班は直営なのでデータ収集は可能であり、既に施業完了現場におけるコスト分析をはじめたところだが、サンプル数が少ないことからまだその精度は低く、とても分析できているとは言い難い。今後はともかくサンプル（施業事例）を増やし、どこでどのような工夫をすればコストダウンにつながるのか見つけ出していきたいとのことである。

■ 後志総合振興局の事例から普及指導・事業体サポートのかたちを探る

林業普及指導事業は全国各地で取り組まれているが、北海道では林業普及指導員の数も多くその活動も特徴的であることから、その概要と考え方について後志総合振興局を例に同局森林室普及課の菅崎治宏課長と加藤達夫係長、東浩之主査に伺った。

●今回は森林施業プランナーとフォレスター（林業普及指導員）の連携事例ということで伺っているが、この地域における連携のかたちとは？

菅崎氏：当森林室の林業普及指導員とプランナーとの連携については進んできているが、今後はそこにもっと市町村を巻き込んでいくことが重要だと考えている。先ほど西本部長が言っていた道の作設問題等は、まさに市町村と一緒に考えていかなければなかなか解決できないことでもある。それぞれの市町村とどのように連携していくのか、その方策を示すことが目下の課題の一つとなっている。

●フォレスターは2～3年で異動してしまい、地域に根付くようなサポートがしづらいという話が全国で聞かれるが、北海道では何か工夫されているか？

菅崎氏：林業普及指導員は、森林づくりを担う人材の育成・確保を図るため管内の所有者を訪問した際に、いつ、誰と、どんな話をしたのか、その方が森林・林業にどのような意向を持っているのか等の情報を集める『1万人林家ファイルづくり活動』を全道で平成14年度から実施している。これは活動名の通り、北海道内の森林所有者1万人のファイルを作成し、道内の職員が異動してもすぐにその地区の所有者情報が分かる（引き継がれる）ようにし、担当者が変わっても同じようなサービスが提供できるようにしようとするものである。無論、異動後に森林所有者に対する普及指導にいち早く取り組むためには、この情報ファイルだけでなく、地域に根付いているプランナーに所有者との間を取り持ってもらう等の協力が必要になってくる。よく北海道の林業普及指導員とプランナー

の関係性が近いといわれるのは、様々な場面においてそれぞれにできることや、それぞれの強みと弱みを上手く融合、あるいは補完しながら活動しているからだと思う。

●林業普及指導担当者としての今後の目標は？

東氏：私は管内の中で余市町を中心とした北部地域を担当しているが、昨年度余市町だけで20人の所有者へ『林分診断』を行なった。今年度もさらにこの取り組みを進めていきたい。そのためには、やはりプランナーである西本部長との連携を強化していかなければと考えている。当該地区の道の問題も避けて通れないので、町との連携も進めていきたい。

加藤氏：私は管内の森林づくりや人づくり等、林業普及指導業務全般を担当する立場から、森林所有者からの“ありがとう”という言葉がいつまでも聞けるような行政サービスを行なっていくことを大切にしたいと考えている。以前、実際に言われ非常にうれしい思いをしたし、それが今日のモチベーションにもなっている。どうしたら“ありがとう”と言ってもらえるか、それをしっかり管内の林業普及指導担当者と考えながら取り組んでいきたいと思う。

●ようてい森林組合に期待することは？

菅崎氏：先ほど四方プランナーからコスト分析の話があったが、これは低コスト林業を目指す上で非常に重要なテーマであり是非とも進めてもらいたいと思う。ただ、コスト分析はプランナーが一人机上で行なうものではなく、現場技術者の声をしっかりと拾い上げながら行なっていくべきで、現場のどこに手間がかかっているのか、何が無駄なのか、プランナーと現場技術者双方で把握、検証することが大切だと考える。一度、森林室の林業普及指導員、プランナー、現場の技術者が作業現場でミニ勉強会のようなかたちでお互い話し合いながら、その取り組み方を探ってみてはどうかと思っている。



後志総合振興局森林室普及課の 菅崎 治宏 課長



後志総合振興局森林室普及課の 加藤 達夫 係長



後志総合振興局森林室普及課の 東 浩之 主査

■ 取材を終えて

ようてい森林組合は、広域合併組合の特徴でもある旧管内あるいは市町村ごとの課題を今も抱える組合である。それを各地区に精通した地元のプランナーを配置することで対応している。プラン書や精算書は共通のものを使用しているものの、森づくりや道の入れ方、作業システム等については、各地区の特徴や森林所有者の意向を反映しながら提案・施業を行なっている。皆伐、再造林地区もあれば未だ造林段階の地区もあり、そこはきちんとすみわけをしてプランナー業務に取り組んでいる。地域ごとの条件の差が大きいからこそ、そうせざるを得ないというのが実情なのであろう。

その意味では、北海道のフォレスター（林業普及指導員）の役割、とりわけ提案型集約化施業に取り組むにあたっては、北海道後志総合振興局森林室で進めている『林分診断』が非常に重要な役割を担っている。広範囲にわたる林分調査事業を、後志総合振興局森林室の専門的能力を活かしつつ、組合職員と協力・連携

しながら一緒に行なうことで、その後組合が取り組む施業提案や施業管理、販売、精算業務等の効率性や信頼性を高めているのである。まさに、後志総合振興局森林室と組合双方の強みを活かした協力・連携による取り組みで、提案型集約化施業、ひいては地域全体の森林整備の推進につながっているのである。

ここで重要なのは、『林分診断』というツールだけではなく、後志総合振興局森林室とようてい森林組合が、これを最大限活用するための良き体制と関係性を常に築こうとするその姿勢と工夫なのだと思う。北海道の中でも特にこの地域ではそれがしっかりと根付いている。プランナーとフォレスター（林業普及指導員）双方が常にお互いから学び、また所有者から教えを受けているという感謝の気持ちを持って取り組んでいることも印象に残った。このようなツール、連携の体系、関係性、そしてその重要性が全国に波及していけば日本の森林整備ももっと加速されるのではないだろうか。

地元の林業実行組合と二人三脚で集約化を推進

認定森林施業プランナー所属事業体名

岩手県 浄安森林組合

【住所】岩手県二戸市浄法寺町下前田 37 番地 4



認定森林施業プランナー

北館 雅樹

地域の森林現状並びに施業集約化実績

地域の森林等の現状

市町村の範囲	二戸市浄法寺町ほか1市町村		
地区内森林面積	24,000ha	組合員所有森林の人工林率	48%
うち組合員所有面積	14,500ha	正組合員数	1,122人
うち人工林面積	6,960ha	准組合員数	78人

組合所有林
0 ha

施業集約化の実績

	H24 年度	H25 年度
集約化箇所数	9 箇所	7 箇所
森林所有者数	37 人	45 人
集約化面積	136ha	92ha
利用間伐面積	136ha	92ha
搬出材積	6,855 m ³	5,944 m ³
路網開設延長	4,200m	4,800m



認定森林施業プランナー：北館 雅樹 氏

■ 地域と組織概要

浄安森林組合は、岩手県北部の伝統的な漆塗りの里と知られる二戸市（浄法寺町）と八幡平市（旧安代町）を管内とし、本所と安代支所で構成されている。地区内森林面積は約 24,000ha で、うち組合員所有面積は 14,500ha、そのうち人工林面積は 6,960ha となっている。人工林の約 8 割が 7 から 13 齢級のスギとカラマツが占め、保育から利用間伐、皆伐・再造林期に移行してきている。職員は、管理職を含めて若手主体の体制で、共販と直販の併用による間伐主体の生産流通を以前より行なってきた。

現在のところ認定森林施業プランナーは北館雅樹氏 1 名であるが、平成 25 年度にプランナー認定一次試験に合格した者が 3 名おり、平成 26 年度に二次試験を受験し全員の合格・認定を目指している。

■ 提案型集約化施業に取り組むことになった経緯

平成 18 年度に“保育から利用へ”という考え方への移行と、それを後押しするように行政の補助制度が変更されていくということで、浄安森林組合でもあらたな事業展開を模索していた。そんな中、岩手県が平成 18 年度に実施した『地域けん引型林業経営体育成研修』に下館光弘参事が参加し、当時先駆的に提案型集約化施業に取り組んでいた京都府日吉町森林組合を訪れ、その考え方や業務内容を知る中で、浄安森林組合の進むべき方向性を見つけ出すことになった。

その後平成 20 年度には、現認定森林施業プランナーの北館氏が、全国森林組合連合会が主催した森林施業プランナー育成研修のステップアップ研修に参加し、これをきっかけに本格的に提案型集約化施業を行なうことになった。研修では、講義、演習等のすべてが新鮮で得るものばかりであったが、それ以上に、浄安森林組合と同様に新たな事業に取り組もうとしている、あるいは既に取り組みは始めている研修生の志や熱い思いが大きな刺激になったと北館氏は言う。

■ 地域の『林業実行組合』と連携して進める集約化施業

浄安森林組合の特徴は、森林組合の下部組織にあたる“林業実行組合”を有していることである。この組織は、約 30 年前から当時の団地共同森林施業計画作成のための意見調整及びその実行確保に関する業務、また現在では森林経営計画に係る認定申請に関する業務及びその適否の通知受理に関する業務、その他補助金交付申請及び受領に関する業務等を執り行なうことを目的に、管内の 23 の集約化団地ごとに設立されている。

それぞれの実行組合では各地域のリーダー的存在で地域事情や山林の境界等に精通している実行組合長を筆頭に、浄安森林組合の担当理事及び担当職員（森林施業プランナーと現場技術者）を配置し、合理的に業務が遂行できるよう体制を整備している。例えば、森林経営計画の作成にあたっては、組合への不在村森林所有者や山林の境界等の情報提供、境界明確化業務への立会、計画の同意を取りつけるための所有者間の合意形成等、幅広い協力を得ており、林業実行組合の存在は欠かせないものとなっている。

森林経営計画作成の具体的方法は、林班内において事前に施業申請のある森林所有者と折衝すると同時に、2 分の 1 の面積要件をクリア（平成 25 年度末までの森林経営計画の要件）するよう隣接する比較的大きい面積の森林所有者と契約締結し認定を得る。その上で搬出間伐を合理的（低コスト）に進められるようその方法を検討し、さらに折衝を重ね近隣の施業地を拡大させる。これにより、後から参加申込依頼のあった森林所有者についても計画変更により、森林経営計画に参画できるようにしている。平成 25 年度は、このような協力・連携関係により

27 林班、面積 3,025ha の森林経営計画を樹立するまでに至った。

集約化施業においては、施業（利用間伐）面積 42.94ha、搬出材積 4,357 m³ の実績をあげている。

林業実行組合別の施業集約化体系図

(7) 平成 24 年 8 月 1 日 森林組合 により

森林施業事業について

間伐に対する補助制度は、これまで間伐や間伐のいずれにも補助していましたが、新たな補助制度では、森林経営計画認定者によって集約化された施業面積 20ha 以上かつ、伐採木の搬出材積 1,000 m³ 以上を達成した団地に限定されます。これにより認定申請は団地単位で実施し、全団地が認定されるまで認定は完了し、認定後は認定する集約化団地単位で計画を立ててはなりません。そこで認定団地の集約化を促進するために下記のような体制で取り組んでいます。

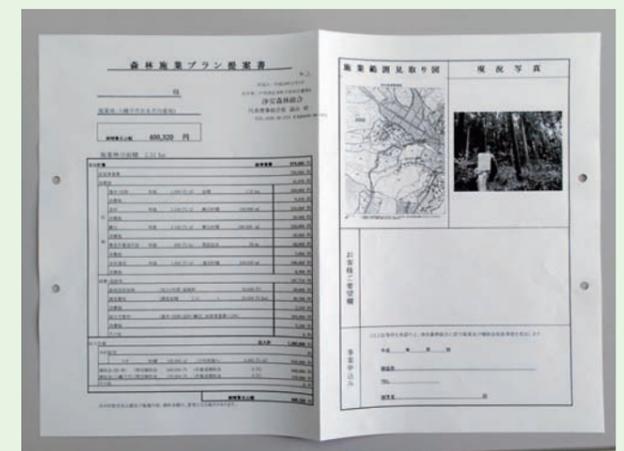
集約化団地（実行組合）	面積 (ha)	実行組合長名	担当理事	認定プランナー
1 浄安 浄安森林組合	741	滝沢 浩	担当理事 行啓	北館 雅樹
2 下 浄安森林組合	529	佐藤 孝一	担当理事 孝一	北館 雅樹
3 三ツ木 浄安森林組合	343	田口 雅也	担当理事 武志	北館 雅樹
4 高 浄安森林組合	298	佐藤 雅三	担当理事 孝一	北館 雅樹
5 第一高 浄安森林組合	3,428	高村 雅也	担当理事 雅也	北館 雅樹
6 小 浄安森林組合	964	野村 一男	担当理事 一男	北館 雅樹
7 高 浄安森林組合	1,720	高村 雅也	担当理事 雅也	北館 雅樹
8 高 浄安森林組合	1,411	田口 雅也	担当理事 武志	北館 雅樹
9 高 浄安森林組合	529	大塚 孝一	担当理事 孝一	北館 雅樹
10 高 浄安森林組合	447	高田 雅也	担当理事 孝一	北館 雅樹
11 高 浄安森林組合	3,428	高村 雅也	担当理事 雅也	北館 雅樹
12 高 浄安森林組合	1,411	田口 雅也	担当理事 武志	北館 雅樹
13 高 浄安森林組合	529	大塚 孝一	担当理事 孝一	北館 雅樹
14 高 浄安森林組合	447	高田 雅也	担当理事 孝一	北館 雅樹
15 高 浄安森林組合	3,428	高村 雅也	担当理事 雅也	北館 雅樹
16 高 浄安森林組合	1,411	田口 雅也	担当理事 武志	北館 雅樹
17 高 浄安森林組合	529	大塚 孝一	担当理事 孝一	北館 雅樹
18 高 浄安森林組合	447	高田 雅也	担当理事 孝一	北館 雅樹
19 高 浄安森林組合	3,428	高村 雅也	担当理事 雅也	北館 雅樹
20 高 浄安森林組合	1,411	田口 雅也	担当理事 武志	北館 雅樹
21 高 浄安森林組合	529	大塚 孝一	担当理事 孝一	北館 雅樹
22 高 浄安森林組合	447	高田 雅也	担当理事 孝一	北館 雅樹
23 高 浄安森林組合	3,428	高村 雅也	担当理事 雅也	北館 雅樹
合計	25,942			

■ 森林施業プランナーの業務と課題

全 23 もの集約化団地（林業実行組合）に対し、7 名の森林施業プランナーを配置（一部兼任地区あり）して提案型集約化施業を行なっている。この地域における森林施業プランナーの主たる業務は、まずは林業実行組合の協力による大まかな施業団地の設定と計画づくりである。初回の座談会で図面を持参し、同席している担当現場責任者と一緒に、次回実施する団地を林業実行組合長や同席している森林所有者と相談しながら決める。その後林内調査に入り、団地内の森林所有者に向けた個別のプラン書を作成し個々に提示、説明に伺い施業の同意を得るといった流れである。その際に、事前の座談会でおおまかな施業地と施業方法を決めておくことで同意の取りつけも合理的に進む。

また、若手や経験の浅いプランナーが担当する際には、地域事情に精通した他の職員等が同行することで森林所有者の信頼が得られるように工夫している。プラン書は研修等で得た見本を基に、北館氏がこの地域に合った項目や内容を精査し作成したものを使用している。路網線形については、プランナーが踏査した上で計画を立てるが、実際の作業に入る前に現場責任者に確認し、現場技術者の意見を踏まえて変更することもある。間伐木の選木については、事前に森林所有者の意向を伝えた上で現場責任者に任せている。このように、浄安森林組合では合理的に集約化施業を進められるよう、プランナーとそれぞれ関係する協力者の役割とサポート体制が明確になっているのである。

他方、プランナー業務を遂行する上での課題としては、プランナーの多くが若手職員ということもあり、現場技術に関する知識が十分とは言えず、まだまだ現場技術者に頼るところが大きい。加えて北館氏が研修に参加した平成 19～20 年と比較すると、



プラン書

テキストやその他教材、資料等が拡充され、その内容も高度になってきていることから、常に新しい知識や技能を身に付ける必要性が出てきている。この点については貪欲に勉強しつつ、経験を積んでいくしか無いと北舘氏は言う。

さらに、具体的な業務の中で見えてきた課題もある。例えば、豪雪等による除雪経費や作業完了後の道（主に基幹道）の補修等の付帯作業に係る経費が想定外に増えてしまった時の対応である。現在は、森林組合が負担しているが、今後は実行経費の一部として森林所有者の負担を認めてもらう必要があると考えている。また、直庸班と請負（外注）班の技能や意識に差があり、残存木に傷を付ける等、森林所有者からの信頼を失いかねないようなことも出てきていることから、意思の疎通と意識・技能の向上のための対策を講じる必要もある。この点については、組織としての対応にもなることから、下舘参事等とも相談しながら進めていきたいと北舘氏は言う。



座談会の様子

■ 販売先の状況の把握、情報の入手が重要

浄安森林組合の販路は、管内に共販所（約30,000㎡/年）、製材所（15,000㎡/年の受入が可能）の他、チップ会社（5社）があり、価格や受入状況を確認しつつ定期搬送している。今後、これ以外にバイオマス工場が搬入可能なエリア内に3か所できる予定である。また、北上地区には大型合板工場ができることになっており、期待が高まる一方で、価格の問題や地域のチップ会社への供給が無くなるのではと懸念している。森林組合としては販路が増えることは歓迎すべきことかもしれないが、材が地域外に出ていくことで地域経済や雇用の確保の足かせになってしまうのであれば、町としてはまた別の問題を抱えることにもなる。それゆえ森林組合としては、その辺りの状況把握と情報をしっかり入手しながら販路を決める必要性が出てきているとのことである。

■ 今後の目標

森林所有者の費用負担で保育していた時代から、ようやくお金を還元できるような資源と体制（高性能林業機械の導入、プランナーや林産オペレーターの育成と拡充）となってきているので、今後はさらに提案型集約化施業を核とした事業の拡大を目指していき、その結果として、森林所有者、組合、従業員、そして地域それぞれの生活や環境を良くしていくことが北舘氏の目標である。その為には森林所有者や地域、そして同僚に信頼される森林施業プランナーになる必要がある。さらに高度な知識、技能を身に付け、特にコスト把握と分析をしっかり行ない、プラン書の精度を高めていきたいと考えている。

また、経験を積むということはもちろん大切なことではあるが、経験だけでは無く、根拠や裏付けがあってこそ説得力や信頼度も高まるので、まずは自分がそのベースを作成し、他のプランナーと協力、相互研鑽しながら実力をつけていきたいと北舘氏は言う。

さらに、浄安森林組合では、平成23年11月に岩手県北部森林管理署（51.58ha）と八幡市（13.47ha）、浄安森林組合（15ha）の合計80.05ha、平成24年1月には岩手県北部森林管理署（177.11ha）と浄安森林組合（36.60ha）の合計213.71haのいわゆる民国連携の「森林共同施業団地」が県下で初めて設定（協定締結）されたこともあり、今まであまり接点の無かった森林総合監理士（フォレスター）との関係協力が必要になってきていることから、プランナーとして北舘氏から様々な呼びかけを行なっていきたいと言う。

■ 上司の意向

提案型集約化施業の実施に向け、組合の中でいち早く対応し、組合を牽引してきたといえる下舘光弘参事は、森林所有者に対しては、どのプランナーが仕事をしていても同じサービスが提供できなければいけない。



参事 下舘光弘氏

さらには、作業班（現場技術者）にもプランナーと同等の能力を身に付けさせたいと考えている。

組合の外からは、「職員だから」、「作業班だから」という見方はされない。いかに森林所有者をはじめ周りから信頼される質の高い仕事ができるかが大切なのであり、そのためにも、それぞれの良い部分を引き出し苦手な部分を補い、切磋琢磨しながら仕事ができるようにしていきたいし、またそれができる人材を育成することも組合の務めだと考えている。組合の目下の目標として、平成27年度までに認定森林施業プランナーを7名、森林組合監査士、林業技士をそれぞれ1名輩出することを目指しているとのことである。



代表理事組合長 畠山 紘一氏

林業実行組合長や理事等との調整役の要でもある畠山紘一代表理事組合長は、森林所有者をはじめ関係者にはきちんと価格提示することが重要であり、それを中心となって行なうのがまさに森林施業プランナーであると考えている。プランナーに対する期待がこれからますます高まってくることは間違いないことから、

組合としても優秀なプランナーを輩出、育成していけるよう、今後も岩手県森林組合連合会等の力を借りながら取り組んでいく考えているとのことである。

■ 岩手県森林組合連合会からの期待

浄安森林組合の優れているところは、決めたことを確実に実行する行動力と、行動するための体制づくり、内部共有、確認がしっかりとできていることである。平成19年度に行なわれた『第1回全国提案型施業事例発表会』（参考：http://www.shuuyakuka.com/about/vol_01/）の場で発表・提示した計画を着実に実行してきている。それはある意味、県下の組合の見本とも言えるので、さらにその力を強固なものにしてもらいたい。連合会としてもサポート体制を強化すべく、自分も含めた職員の能力向上に向けて努力していきたいと、岩手県内の森林組合指導・サポートを中心的に行なっている岩手県森林組合連合会の千田健哉氏は言う。



岩手県森林組合連合会 千田 健哉氏

■ 浄安森林組合の森林施業プランナー業務の特徴

浄安森林組合の集約化施業推進のポイントは、やはり『林業実行組合』の存在と、プランナーを中心としたその実行体制にあると言える。林業実行組合は30年ほど前に、地域のリーダー的存在の森林所有者が中心となり立ち上げたとは言え、世代交代がある中、これを維持し、森林組合との関係性を継続していくことは容易いことでは無い。森林所有者の意識をしっかりとつなぎ止めておく森林組合としての理念、ビジョン、事業計画と実行力、そして何よりその結果を出すということで、所有者からの信頼を守ろうと努めてきたのである。この林業実行組合のような組織を立ち上げ、森林所有者と一緒に森林整備を進めることこそが実に理にかなった取り組みだと思える。是非今後もこの関係性を維持しつつ、プランナーのさらなる能力向上を

目指す中で、集約化施業の推進による事業の拡大と安定化を図っていくこと、そしてこのような方策が他の地域にも広がっていくことを期待したい。

最後に、森林経営計画に基づく施業実施に当たっては補助金を活用することになるが、事業終了後の検査、補助交付金申請、認定・交付まで5～6ヶ月ほど有することから森林組合の費用立替が大きくなる。事業面積が大きくなるとさらに負担が増加し、計画の立案、実行、拡大につながらなくなることが懸念される。これについては当該地域だけの問題では無いことではあるが、少しでも早く補助金が交付される対策を講じることができないものなのか、取材を終えて感じたところである。

憧れの土地で山・地域とともに生きる

認定森林施業プランナー所属事業体名

認定森林施業プランナー

静岡県 株式会社いしい林業

【住所】静岡県賀茂郡南伊豆町毛倉野 619



森 広志 山下 健次

地域の森林現状並びに施業集約化実績

地域の森林等の現状

市町村の範囲	南伊豆町 松崎町 下田市 伊豆市
地区内森林面積	53,569ha
うち組合員所有面積	— ha
うち人工林面積	— ha

個人所有・自社林
4ha

施業集約化の実績

	H24 年度	H25 年度
集約化箇所数	7 箇所	8 箇所
森林所有者数	64 人	56 人
集約化面積	231ha	250ha
利用間伐面積	38ha	45ha
搬出材積	1,500 m ³	1,700 m ³
路網開設延長	3,600m	6,000m



認定森林施業プランナー：森 広志 氏 認定森林施業プランナー：山下 健次 氏

■ 地域と事業体の概要

株式会社いしい林業は、平成17年に創業者で代表取締役社長石井静夫氏の地元である静岡県の南伊豆町で設立された林業事業体である。同県の認定林業事業体、合法木材供給認定事業者であり、従業員数15名で活動している。

いしい林業の特色の一つは、従業員の半数ほどが県外からの移住者であり、今回取材に対応いただいた認定森林施業プランナーの森広志氏、山下健次氏の他、営業企画の山口浩司氏、平成26年度の森林施業プランナー認定試験を受験予定の金子雅昭氏も皆県外からの移住者である。彼らは伊豆という土地や自然に憧れ、この土地に住み、自然に触れながら仕事をし、子育てをしていきたいという想いを持っており、いしい林業でそれを実現しているのである。

現在の営業範囲は南伊豆町、松崎町、下田市、伊豆市等面積にして53,569haである。国有林事業を行なう際には熱海の方まで出向くこともあると言う。いしい林業の事業の柱は素材生産であるが、この地域は人工林が少なく針葉樹よりも広葉樹の方が多い。拡大造林期に植林が行なわれたが、材価の低迷により放置され、そのまま雑木に戻ってしまった箇所も多いと言う。近隣の山は急峻であり、竹の増殖も激しい。

■ この地で林業を始めたきっかけ

本事業体を起ち上げたのは、石井氏が50歳の頃のこと。それまではサラリーマンをしており、仕事で伊豆半島を移動することが多く、その中で伊豆の山々が放置され荒廃の一途をたどる状態であることがいたたまれなくなり、なんとかしなければと思ったのが始まりだと言う。その後、脱サラをして森林組合に入って林業を一から学び、5年間勉強した後に独立した。設立した当初の仕事は支障木の伐採や特殊伐採等が主であり、1年ほどはそれで生計を立てていた。しかし、社員が少しずつ集まり始めるとこのままではやっていけないということで、県の事業である『森の力再生事業』に参入してみようということになった。初めは、実績がない為になかなか参入することができなかったが、丸一年をかけてコツコツと実績をつくり、ようやく参入できるようになったとのことである。

■ 林業未経験者が多い 中での知識・技術の習得

石井氏は5年いた森林組合での仕事の中で林業における知識・技術を習得したが、森氏、山下氏、山口氏、金子氏においてはほとんどが未経験者であっ

た。その為、基礎的な知識・技術は石井氏から習得しつつ、その他には静岡県森林組合連合会が『ビジネス林業（需要に応じた計画生産、山元還元を増やす低コスト生産、流通コストをカットする直送販売に取り組む林業）』と位置付け展開している事業の中で、有限会社天竜フォレスターに勉強に行ったり、逆に同社の社長に来ていただいて指導を仰いだりしてきたと言う。

かつて的林業は、見て覚えるが当たり前で、石井氏も我流に近いと言っても過言ではない方法で仕事をしてきたが、今は外で学ぶ機会も多くなり、特に若い人達にはそこで学んだ事を活かしながら仕事に就いてもらっているという。そうして少しずつ他の事業にも参入させてもらいながら着実に実績を積み重ね、それが評価され、今では口コミで仕事を依頼されるようになってきているとのことである。

また、道づくりにおいても基本的には皆で講習や指導を受ける等して勉強し、色々と模索、工夫しながら作設するようにしている。それでも能力のあるオペレーターは4名ほどしかおらず、まだまだ足りない。どうしても初めのうちは操作に慣れず機械を壊したり木にぶついたりして危なく、これから事業を拡大していく為にはオペレーターも早急に養成していかなければならないと石井氏は言う。



代表取締役 石井静夫氏

■ 提案型集約化施業に 取り組むことになった経緯

提案型集約化施業は、いしい林業としては何としても取り組む必要があった事業である。というのも、県有林や大きな面積の民有林の仕事は近隣の森林組合や民間事業体が既に取り組んでいる為、後発であるいしい林業は他の林業事業体が手を付けていない非常に細かい林分のところに目を向けざるを得なかった。

そのため、効率的に施業をする上ではどうしても集約化する必要があったのだ。

集約化にあたっては、一人の所有者がいくつもの山林を飛び地で所有しているということも多く、それぞれ違う場所にある山の施業承諾等で何度も同じ所有者のところに足を運ばなければならず大変な部分もあった。しかしこれは、フットワークの良いいしい林業の強みを活かせる利点でもあると捉えている。

動けば動くほど細かいところを集約できる。何より、そのようなところを放置せず、山の荒廃を食い止めるという強い想いを持って取り組むことこそが、自分達の能力も高めることになる。森氏は言う。その一方で、今まで施業が行なわれなかったということは、所有者の関心が低いという場所でもあることから、あまり強く営業をかけてしまうと何か裏があるのではないかと思われることもあるので、まずは所有者の情報を集め、焦らず慎重に所有者との距離を縮め、少しずつ信頼関係を築いていくことが大切であると言う。

■ 集約化を進める上での課題

所有者の情報は主に賀茂農林事務所で確認することができ、県も情報提供については非常に協力的であると言う。担当職員の方には、いしい林業の事業の進捗を気にかけていただいているようで、事業計画の立案等色々とサポートを得ていると言う。必要があれば所有者への説明の際に同行していただけるという話もあり、県も森づくりについて積極的に取り組んでいることが伺える。

そのような環境においても森氏が大きな課題として捉えているのが、所有者が不明な山の対策である。森林経営計画を作成する際、一旦は所有者不明の山を外すことは可能だが、その林分をそのまま放置しておくこともできない。本件については、現時点で自分達だけではどうにもできないだけに、今後10年、20年すると全く手を付けられない山がたくさん出てくるのではと懸念していると言う。

一方、山下氏が課題としていることは、山の勾配が急峻であるということ。素材生産を主としている以上材を搬出していかなければならないが、勾配が急峻である為、県単独事業を活用して道を入れようにも高い技術を要求されることもあり、自分達の今のレベルではこれをクリアすることは非常に難しい。自分達ももっと勉強し、知識・技術を身に付けていかなければならないと言う。

また、施業提案の際には、独自のプラン（提案）書を作成し説明しているが、現在のところは事業費と売上、補助金額、精算金（いずれも見込額）程度の提示しかできていないことから、今後はさらに工程別の事業単価の管理をしっかりと行ない、データを蓄積していきながら、詳細項目についても提示していきたいと言う。

吉佐美、大賀茂団地 施業提案書

株式会社しい林業
代表取締役 石井 幹夫

平成22年度開伐作業と素材生産の実施を下記及び別紙のとおり実施致します。

事業箇所	下田市 吉佐美、大賀茂地区	詳細…別紙1.2.3	
所有者	吉佐美地区…しい林業、大賀茂地区…しい林業、大賀茂地区…しい林業、大賀茂地区…しい林業		
使用事業名	森林整備加速化・林業再生事業 先進林業機械導入・オペレーター養成促進型対策事業		
対象森林状況	面積 20.20ha	樹種 杉、松	
	林齢 24～33年	積立立木本数 2250本/ha	
施業内容	開伐 30%	開伐材搬出 200ml	
	開伐作業路開設 1,500m	開伐材搬出 200ml	
事業費			
区分	数量	単価	金額
開伐・計画	20.20ha	221456円	4,500,000円
開伐	20.20ha	221456円	4,500,000円
開伐作業路開設	1,500m	2,000円	3,000,000円
開伐材搬出	200ml	12,000円	2,400,000円
合計			9,900,000円
補助金、開伐材売上			
区分	事業名	数量	金額
開伐・計画	森林整備加速化・林業再生事業	20.20ha	4,500,000円
開伐	森林整備加速化・林業再生事業	20.20ha	4,500,000円
開伐作業路開設	先進林業機械導入・オペレーター養成促進型対策事業	1,500m	3,000,000円
開伐材売上	数量	平均単価	金額
	200ml	13,000円	2,600,000円
合計			10,100,000円
土地所有権種への 売却希望金額	200,000 円		

プラン（提案）書

■ 広葉樹の利用方法を模索

南伊豆は針葉樹より広葉樹の方が多く地域であり、広葉樹をうまく活用していきたいと考えていると石井氏は言う。実際に、これから薪の販売を行なおうとしているが、いしい林業の社員が薪割りに専念してしまうとコスト高となり採算がとれなくなる為、アルバイトを雇い対応する考えでいる。広葉樹といっても樹種も様々で、例えばウバメガシやクヌギはある程度の値段で売れるが、スダジイ等は高い値段では売れない。薪一つにしても価値のある材をいかに集め、安定的に販売できるかと言うことが重要になってくるのである。

■ 地域資源を有効に活用したイベントを開催

いしい林業では、遊休農地の除草対策に取り組もうということでヤギを飼育している。この地域でも最近遊休農地が増え、その雑草処理に手をこまねいている

と言う。年に数回行なう草刈においても、年配の方しかいない部落では処理できる面積等が限られている。その現状を知った森氏が、県にヤギによる除草計画を提案したのだ。するとその提案は通り、いしい林業で5頭のヤギを購入・飼育し、現在は14頭にもなっていると言う。今ではそのヤギで遊休農地の除草のみならず耕作放棄地を復活させ、そこで作った小麦を販売したり、その小麦で作るピザを山で焼いて食べるというイベントで山に人を呼ぶということもしている。



遊休農地対策で飼育を始めたヤギ

他にも、整備した山での子供向けのツリークライミングや、家族向けの薪割り体験を実施する等、いしい林業独自の地域資源を有効に活用したイベントを多く開催している。まずは伊豆の山に来て遊んでもらうことから始め、その中でいしい林業の仕事や地域での役割を知っていただくことで森林整備に関心を持ってもらうきっかけをつくっているのである。



里山を活用したツリークライミング

■ 今後挑戦したいこと

森氏が今後挑戦していきたいことは、一番の課題として挙げている所有者が分からない山の管理と、山を持っているが引き取ってほしいという要望への対応である。その為には、山の価値や活用方法を数多く提案し、それを実行し評価してもらうことが大切で、具体的には周辺に綺麗に間伐されたモデル林をつくり、そこを見てもらうことで山の価値、森林整備に対する関心を高めていきたいとのことである。

もう一人の認定森林施業プランナーである山下氏は、2013年度に始まった『J-クレジット』について、自分達の一つの仕事になるのではないかと考えている。『J-クレジット』は、森林経営の取り組みについて申請し、CO₂ 吸収量のクレジット認証を受けてクレジット化したものを取引するものだが、そこを今は商社が請け負っている。それを、例えば林業事業体が単独で行なうということがあっても良いのではと考え、『J-クレジット』での新規ビジネスに取り組んでいきたいとのことである。



(左から) 山下 健次氏、森 広志氏

また、これから認定森林施業プランナーを目指す山口氏は、今進んでいる事業のコストを見える化し効率良く作業できるようにしていきたいと言う。新しい事業

に取り組む際、採算が取れるのか判断が難しいところにおいて、頼れる判断材料となるようなものをつくり、所有者に少しでも多く還元できるようにしていきたいと言う。

金子氏は、まずは認定森林施業プランナーの資格取得を目指している。また、所有者のところへ同行する中で感じる山・里・人の距離感を、山を綺麗にする林業という仕事を通じて縮め、つなげていきたい。そして、自分達の子供がいつか大人になって家族を持った時に、帰りたと思えるような場所として、南伊豆の山を守ることがこの土地に住む者としての役割でもあると言う。



山口 浩司氏



金子 雅昭氏

■ 若い力を最大限に活かす

石井氏は、林業が廃れていく一つの理由は後継者不足であり、いしい林業が10年後、20年後も存続し、いしい林業によってこの地域の森林が守られていくということが実現されるように、今以上に社員と良い関係を築き、それぞれの能力を活かしながら会社を育て、後継者に引き継いでいきたいと言う。また、この地域は若年層が非常に少なく、部落を守っていくためには新たに若い人を入れていかなければならない。地域性としては閉鎖的なところもあるが、社員も地元で溶け込み、立派に会社を支えてくれているため、そのような社員と一緒に地域を守りながら、若い力を最大限に活かすことのできる会社にしていきたいと石井氏は言う。

■ 取材を終えて

地域の森林を集約化し施業を進め、健全な森林にしていくことが森林施業プランナーとしての最優先課題だが、その背景として地域がどうしたら良くなるかということをしっかり考えるということも、森林施業プランナーに期待されていることだと思う。「地域の山をなんとかしたい」と言う石井氏の強い志を受け継ぎ、積極的に地域に溶け込みながら、認定森林施業

プランナーとしての意識を高く持ち、何より林業、そしてここで生活することを楽しみながら南伊豆の森林のみならず地域全体を守る姿はとても生き生きとしており、その行動力には圧倒される。

今後はさらに山・里・人のつなぎ役として活動の幅を拡げ、地域と共にこの土地を守っていく牽引役として、その活躍に期待したい。

地域を巻き込み、地域全体で取り組む森づくり

認定森林施業プランナー所属事業体名

愛知県 豊田森林組合

【住所】愛知県豊田市足助町横枕 3-1



認定森林施業プランナー

伊藤 浩二 大山 博章 後藤 芳文
木下 貴晴 尾崎 幸 西川 智基
鈴木 実句 中垣 伸哉

地域の森林現状並びに施業集約化実績

地域の森林等の現状

市町村の範囲		愛知県豊田市	
地区内森林面積	62,143ha	組合員所有森林の人工林率	65%
うち組合員所有面積	39,794ha	正組合員数	8,545人
うち人工林面積	26,207ha	准組合員数	8人

組合所有林
3ha

施業集約化の実績

	H24年度	H25年度
集約化箇所数	45箇所	56箇所
森林所有者数	632人	823人
集約化面積	1,072.82ha	1,229.60ha
利用間伐面積	133ha	90ha
搬出材積	8,537 m ³	6,860 m ³
路網開設延長	13,300m	12,264m



認定森林施業プランナー：伊藤 浩二 氏 認定森林施業プランナー：鈴木 実句 氏

■ 地域と組織概要

豊田森林組合は、平成17年に豊田市、藤岡町、小原村、下山村、足助町、旭町、稲武町の7つの森林組合が合併し、豊田森林組合（愛称：ウディとよた）となった。現在は合併前の組合が支所になっており、足助支所が本所の敷地内にある他は、豊田支所、稲武支所、下山支所、小原藤岡支所、旭支所の5つの支所がある。管内面積は62,143haで、職員は全体で53名、作業員は144名と規模は大きい。認定森林施業プランナーは8名と一つの森林組合としては多く、そのうちの3名は支所で活動している。

高性能林業機械は、プロセッサ、スイングヤーダ、フォワーダを4セット保有。本所の隣には豊田森林組合の共販所があり、取扱量の9割ほどが組合管内の本所、支所で搬出されたものである。

■ 提案型集約化施業に取り組むことになった経緯

この地域はもともと林業が盛んで、組合と所有者の関係性も良好であったと言う。その為、所有者から個別に林産の仕事をいただくこともあり、以前は集約化施業を行わなくても林産事業はある程度確保できていた。

しかし、組合が合併し大きな組織となったことで、次第に個別の所有者から依頼される仕事のみでは経営が成り立たなくなっていた。合併前の各支所では平成13年頃から高性能林業機械を導入し、一部で集約化施業を行なうところもあったが、平成19年度頃より国の補助体系が切捨間伐から利用間伐へと移行し、また、合併後の体制強化を進める必要があったことから、提案型集約化施業を本格的にスタートさせていったと言う。

■ 若手職員を中心とした中期経営計画作成

組合のホームページに、『豊田森林組合第1次中期経営計画（平成22年度～平成27年度）』というものが掲載されており、誰でもダウンロードして見ることができるようになっていた。この計画は豊田森林組合が独自で立てたものであり、そのバックグラウンドには、豊田市が市町村森林整備計画として立てた『豊田市100年の森づくり構想』がある。『豊田市100年の森づくり構想』は10年単位で計画されており、組合の中期経営計画はこの構想の数値目標達成に照準を絞っているのだと言う。中期経営計画を作成するにあたっては、既に同様の経営計画を作成していた地元農

協の計画書等を参考に勉強会を行なった。『豊田森林組合第1次中期経営計画』は組合の若手職員が中心となって、経営理念、経営ビジョン等組合としての方針が所有者にもわかり易いように、所有者目線で、言葉を選んで作成されている。

このような計画を作成し一般に公開することで、所有者は自身の山の管理を預けている森林組合がどのような組織で、どのような考えを持っているのかを知ることができ、地域の森林の目指すべき姿を共有することができる。それがまた所有者と組合の信頼を深める一つのツールにもなっている。

■ 所有者主体で発足する『森づくり会議』

豊田市が、平成17年より実施している『森のカルテ事業』というものがある。これは境界の明確化と林分調査を行なう事業であるが、森のカルテ事業が始まってから3年後の平成19年度に豊田市が定めた『豊田市森づくり基本計画』により、それまでの森のカルテ事業からさらに一歩踏み込み、所有者が自ら境界を確定し、杭を打って測量するという内容に発展させていった。これをうまく機能させていくために、平成19年度より始めたのが『森づくり会議』である。

この会議は、境界確定を行なうために町単位で集まった所有者同士が持ち上げたもので、各会議単位

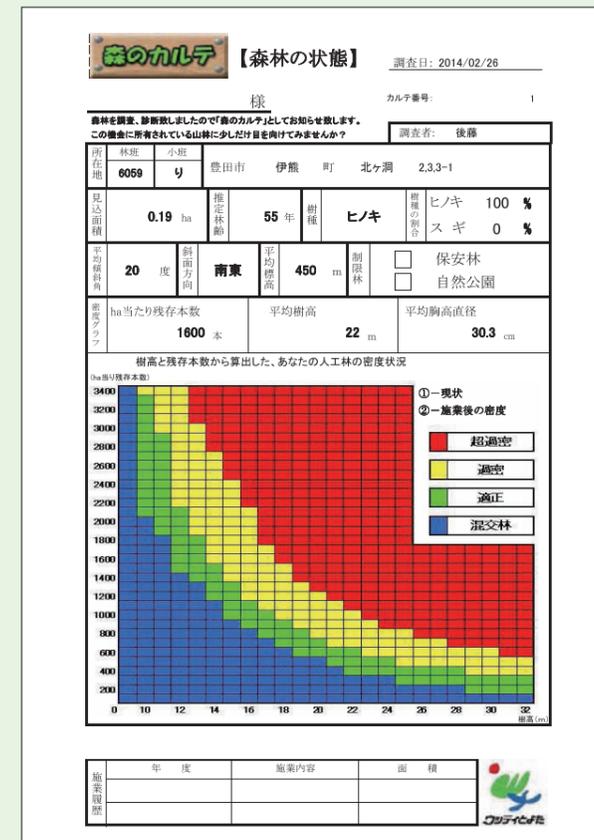
で組合と協議して決定したエリアを、数年に分けて会議の構成員で地籍調査のように杭を打ち、境界確定を行なうというものである。調査は会議の構成員の他、組合職員、豊田市の担当職員等が揃って山に入り行っている。境界は、やはり所有者同士のみで確定するのは難しいことが多く、その場合は組合職員が林相を見る等してアドバイスし、納得していただいた上で確定している。こうして団地の実測図と森のカルテが完成していき、提案型集約化施業を実施するようになってからは森のカルテが提案時の資料となり、大いに活かすことができるようになったと言う。

現在は、豊田市の82地区で同様の会議が立ち上がっており、まだ立ち上がっていない地区においては、組合より「会議を立ち上げましょう」と声掛けを行なっている。組合が手伝って、集まる日程や場所を早めに決めて連絡することで参加者が増え、会議が発足している地区もたくさんある。今後も継続して森づくり会議の発足に力を入れていくとのことである。

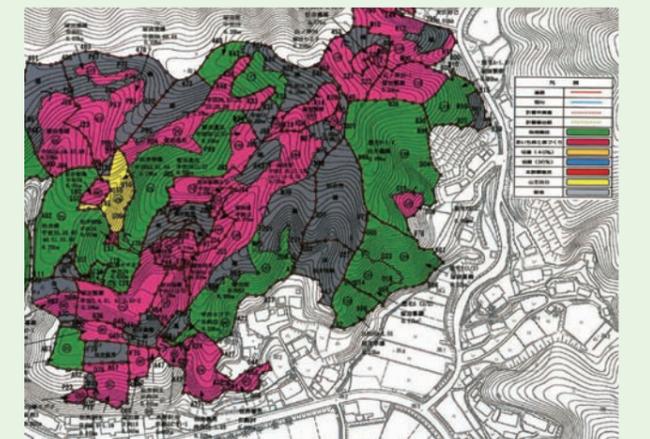
■ 境界確定から実際の施業まで

所有者が打った杭を基に人工林の範囲を測量し、森づくり会議の団地ごとにまとめ、図面に施業ごとに色分けをして保管している。その色分けの中に、『山主自力』という表記がある。これは、所有者自らが間伐をするということを表す表記であり、一緒に杭打ちを行なった際に所有者と話をしながら、自力で間伐をしたいという要望があった場合は、所有者自身で間伐をするという一つのメニューとして、この範囲の所有者に対しては、組合から施業の提案は行なわないというものである。

豊田森林組合がある矢作川流域の地域は、『木の駅プロジェクト』というものが行なわれており、市場に出荷できない間伐材等の木材を所有者が『木の駅』に出荷すると、地域通貨（指定された地区内の店舗で使用可）が支払われる。この『木の駅プロジェクト』で木材を出荷する時期には、

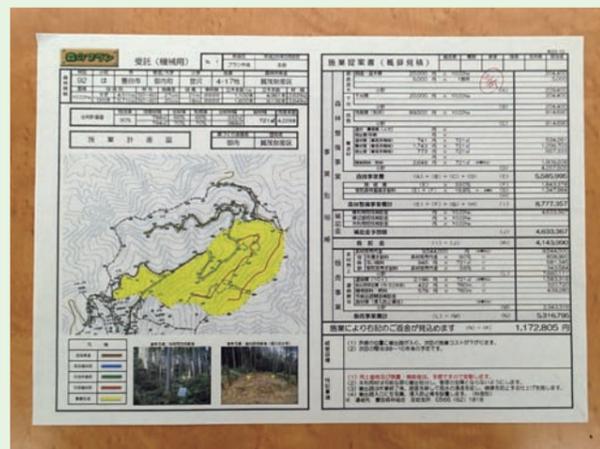


森のカルテ



調査を基に図面を色分け

所有者が自ら出荷したいからという理由で自力での間伐を希望する方もいるのだと言う。通常は森のカルテができる、カルテの情報から利用間伐ができるか否かを判断し、提案型集約化施業のプラン書を作成して組合から改めて所有者に提案するが、自力での間伐を望まれる方々には、まずは組合が搬出路や作業道を入れ、その道を利用していただくという提案をしている。



プラン (提案) 書

■ 明確な役割分担で連携を図る

一連のプランナー業務において、本所では担当する課を分けている。認定森林施業プランナーの鈴木実句氏が所属する森林整備課で所有者との杭打ちによる境界確定を行ない、測量等の調査の結果、利用間伐が可能であるという判断を下したところについて、鈴木実句氏の上司でもある認定森林施業プランナーの伊藤浩二氏が所属する林産課や、支所のプランナーに路網開設方法や間伐時期について相談しながら林産課に引き継ぎ、プラン書が作成されている。

一方、伊藤氏が所属する林産課は、森林整備課の相談を受けて、奥まったところでの高性能林業機械の導入可否の判断等、具体的な現場作業の設計を行なっている。他にも各支所で作業が難しい現場があるような場合には

相談を受けたり、林産課が直接現場に行ってアドバイスをすることも。路網開設については全て林産課で行なっているとのことである。

このような仕組みは提案型集約化施業を始めた頃から取り入れていると言う。提案型集約化施業は平成19年度頃から進めてきたが、当初は組合の担当職員数も現在の半数ほどしかおらず、各プランナーがそれぞれに全てのプランナー業務を担っていたが、年間の集約化面積を増やしたいという考えから分業に踏み切ったのだと言う。

■ 人材育成に待ったなし

本所とは異なり、現在も支所のプランナーは一連の業務を全て一人で担当している。支所の職員はプランナーを含め4~5名ほどであり、支所のプランナーは他にも請負事業等様々な業務を兼任している。プラン書は各支所のプランナーがそれぞれで作成しており、プラン書の仕様もそれぞれである。そのため、見積もり金額にムラが出てしまったり、場所によっては間伐がなかなか進まないという課題が出ている。また、合併以前はそれぞれ独立した組合であったので、施業方法等も独自のやり方が残っている。今後はさらに林産を拡大していく方向になることが予想されるため、本所で各支所のプラン書を全て作成するという仕組みに変えていきたいとのことである。

さらに当組合では、現場技術者の人手不足が大きな問題となっており、早急に現場技術者を育成していかなければならない。現場技術者の育成について愛知県森林組合連合会の吉橋秀典氏は、まずは研修等を行なって育成していくことが必要で、特にOJT研修等で組合の仕事を感じてもらおうということが大切であり、早急に対応してもらえるよう組合とも相談していきたいと言う。

また、現場技術者の育成という面では、豊田森林組合は豊田市の『とよた森林学校』の事務局としてその



とよた森林学校「セミプロ林業作業員養成講座」の様子

運営を委託されている。『とよた森林学校』とは、森林の整備・管理等ができる人材を育成することを目的とした環境教育事業で、6つの講座を開催している。その中に『セミプロ林業作業員養成講座』というものがある。チェーンソーで木を伐って出すというような内容のものであり、この講座を経て実際に林業を始め、組合の作業班になった方もいるのだと言う。このような場を活かして、新たな人材を発掘、育成していくことが今後ますます重要になってくるであろう。

■ 豊田市による心強いサポート体制

提案型集約化施業の推進、拡充にあたっては市町村の協力は欠かせない。その点、市内の約7割が森林である豊田市は、森づくりや地域づくりにおいて非常に熱心に取り組んでいる。例えば、『森林課』の設置がそれである。豊田森林組合本所より5分ほどのところに市の出張所があり、そこに『森林課』という部署が設けられ、組合と一体となって森林整備を進めている。組合のそばに市の担当課があり、いつでも気軽に市の担当職員の方と顔を合わせ話ができるのは、組合にとって良好な環境であり、市と組合の関係性にも良い効果をもたらしている。『森づくり会議』の調査において市の当該会議担当職員も一緒に行なうという点からも、心強いサポートがすぐ近くにあることで、安心して集約化に取り組むことができていると言う。

■ 今後挑戦したいこと

豊田森林組合では現在提案型集約化施業において分業スタイルをとっているが、今後はさらに各担当が密に連携を図り、分業スタイルの機能をより発揮させながら、新たな人材を育てることができ組織にしていきたいと鈴木氏は言う。また、プランナーの業務については、杭打ちからプラン書提出までの一連の流れの中で、できるだけ多く所有者に接し、例えば枝打ちを

した跡があれば「枝打ちされたのですね」、下草が刈られていたら「きちんと手入れをされているんですね」と、その人の山に対する想いをなるべく聞く（読み取る）ようにし、所有者との関係性をより縮め「あとは組合に任せておけば安心だな」と言ってもらえるようにしていきたいと言う。

■ 吉橋氏が組合に求めるもの、連合会としての想い

豊田森林組合は、県内の組合の中でも先頭を走っている組合である。だからこそ、これからはさらに民間事業者とうまく連携しながら実績をあげてもらいたい。もともと愛知県は組合の数が少なく、それを取り巻く民間事業者はほとんどいないため、現場作業は一人親方でやっている方々の労働力を借りているのが実状である。今後は、地域の民間事業者にも参入してもらえよう、さらには今組合職員として働いている方々に独立して起業してもらおうということまで進めていければと思う。そうして現場技術者を増やしつ、さらに集約化を進め、地域の森林管理者として活躍してほしい。連合会としては、丸太の安定供給を図るべく、製材工場の需給調整等を継続しつつ迅速に情報伝達をしていながら、これまで通り様々な研修会等に参加し知識や情報を得て、それを活かしながら組合をサポートしていきたいと言う。



愛知県森林組合連合会 業務第一課長 吉橋秀典氏

■ 取材を終えて

地域の森林・林業を守る管理者として中核的な立場にある組合が、市のビジョンを基に独自の中期経営計画を作成しつつ、所有者の理解を得ながら集約化を進めている。そこに所有者や連合会の協力も加わり、地域全体で森林整備について取り組んでいるのがこの地域の特徴である。

所有者が主体的に森づくり会議を発足し、自ら山を歩き境界確定をしていくという仕組みも、所有者同士の仲間

意識を芽生えさせ、地域がより一層団結することができる一つの大きなきっかけとなっている。

森林都市である豊田市の中で、森林・林業の担い手不足が大きな問題としてあるとのことだが、これからは豊田森林組合の認定森林施業プランナーが中心となり、森林管理者として自覚と責任を持ちながら、現場技術者の育成を行ないつつ、引き続き地域全体で森づくりに取り組んで豊田市の森林・林業をますます盛り立ててほしい。

iPadを活用した新たな提案スタイルで 集約化効率を上げる

認定森林施業プランナー所属事業体名

兵庫県 北はりま森林組合

【住所】兵庫県多可郡多可町加美区豊部 1922-4



認定森林施業プランナー

藤田 和則 金高 健作

地域の森林現状並びに施業集約化実績

地域の森林等の現状

市町村の範囲	多可郡多可町・西脇市・加西市・加東市	
地区内森林面積	38,501ha	組合員所有森林の人工林率 36%
うち組合員所有面積	16,510ha	正組合員数 2,363人
うち人工林面積	13,860ha	准組合員数 332人

組合所有林
0 ha

施業集約化の実績

	H24年度	H25年度
集約化箇所数	5箇所	2箇所
森林所有者数	26人	10人
集約化面積	65ha	100ha
利用間伐面積	49ha	40ha
搬出材積	4,687 m ³	3,558 m ³
路網開設延長	2,185m	5,428m



認定森林施業プランナー：藤田 和則 氏

■ 地域と組織概要

北はりま森林組合は兵庫県のほぼ中央部に位置する中核森林組合で、平成18年に旧加美町、旧八千代町、旧中町の3組合が合併し発足。さらに平成19年に加西市森林組合を吸収合併した後、平成22年に加東市、平成23年に西脇市へと区域拡大した。集約化による間伐を中心とした森林整備を主としており、ほかにも木質バイオマスに利用するチップの製造と供給、薪やオリジナル商品等の販売事業、プランナー研修の受け入れ等幅広い活動を行なっている。

管内区域面積は約62,600ha、そのうち森林面積が約38,500haで人工林率は約36%（多可町のみでは約61%）、北部はヒノキ林を主体として、300年以上前から森林王国と呼ばれたほど林産が盛んな地域であり、南部にいくほど広葉樹が多くなっている。

■ 提案型集約化施業に取り組むことになった経緯

平成19年に、県の低コスト団地化事業として取り組んだことが集約化施業の始まりで、最初に取り組んだのが、常勤理事である橋詰雅博常務の所有地を

中心に周辺の林地を取りまとめた団地であった。

取り組み当初は補助金等の活用も少なく、林業機械も揃っていない状態であったため、フォワーダの代わりに土を運ぶキャリアダンプを使ったり、グラブの代わりに建設用の機械を使用したり等、効率的な作業システムとはほど遠い状況で行なっていた。施業地は急斜面で非常に難しい場所であり、試行錯誤を繰り返して進めていった。苦労した点も多く、特に道づくりでは道を通す場所の選定や、先行伐倒では立ち木に傷をつけてしまったこと、風雨等で崩れてしまった箇所がある等、反省点を多く残した。

その反省を何とか改善していこうということで、全国森林組合連合会の実施するプランナー研修の基礎研修、ステップアップ研修に参加し、集約化施業を学んでいった。



北はりま森林組合の外観

■ iPad提案へのきっかけ



iPad導入前の調査資料（写真左のファイル）

提案型集約化施業にはかせないプラン書は、平成21年に参加したプランナー研修後から作成するようになった。プラン書は全国各地の森林組合にお願いをして集めた中から、北はりま森林組合の実情に近かったものをベースにアレンジし、図面を加えた2枚を1セットとした。プラン書を作成していく中で課題となっていたのは、プロット調査や境界の確認作業に多くの時間と費用がかかってしまうという点であった。また、大きな沢が通っている所を避けたり、獣害にあって出せる木がない所を除いたり、さらに補助金が適用される場所を考えていくと、実際に施業に対応できる面積は小規模になり、そこからどのくらいの本数が出せるか正確な数字を算出していくことが困難であった。

そのような中、「企業の森」の事業に取り組んでいた時に、アドバイザーとして来ていた方から、提案営業を支援するツールであるiPadアプリケーション『スピリット・オブ・フォレスター』の改良について相談を持ちかけられた。藤田氏はiPadを借りて、どこが使い勝手が良くないか、こうしたら良いのではないかと意見を述べていった。こうして改良を加えていった『スピリット・オブ・フォレスター』は、森林所有者ごとの図面や森林現況の写真、林齢、提案面積、搬出面積等の情報、事業経費として人件費や市場での手数料、作業での直接経費、補助金等の情報、プロット調査結果を入れることで、それらの情報から見積書を作成することができるツールとなった。

以前は図面、調査結果や写真をまとめた分厚い資料を持ち歩き、森林所有者に1枚ずつめくりながら提案をしていたので、数十枚の資料をまとめる時間、経費、森林所有者に見てもらうための時間等が必要以上にかかっていた。しかし、iPadを使用することでそれらのすべてが改善されたと言う。

■ 森林所有者と一緒に考えていく提案を

iPadで提案する手順はこうだ。最初に写真を使って施業全体の流れを見せる。写真はなるべく組合職員全員が写ったものを使用し、これだけの人数や体制で取り組んでいるところを見せ、森林経営計画の作成、地域説明会、立会にも費用がかかるということを細かく見える化し説明する。説明の途中で出てくる「立米」や「ヘクタール」等、森林所有者にとってあまり聞きなれない用語に対してイラストを提示しながらその場で説明していく。



iPadの説明資料（ヘクタールの説明）

また、どこでどのような林業機械を使用するかも写真を見せながら説明できるので、施業の一連の流れを理解してもらいやすくなる。その上で実際の施業について、伐倒する本数の増減や劣性木の伐倒割合、胸高直径ごとの伐倒割合、事業費、想定還元額等をその場でいろいろとシミュレーションしながら、森林所有者と一緒に施業内容を考えていく。iPadで提案した内容で良いということであれば、iPad上で仮のサインをいただき、最終的に紙に印刷したプラン書と委託契約書を森林所有者へ渡すという流れになる。

どうしても収支がマイナスになってしまう提案もあるが、その場合は伐倒割合を減らしたり、切捨間伐等に施業方法を変えて調整していくことでなるべく経費を抑え、森林所有者には負担いただくことのないようにする。精算はできるだけ見積りで提示している金額より多く返せるようにしているが、それでも少なくなる場合は、枝打ちや鹿柵を直す等のサービスで還元し、森林所有者からの信頼を損なうことのないように努めているとのことである。



iPadの説明資料（図面）

■ iPadによってプランナーの業務も軽減

立木本数や材積等のプロット情報も、iPadを使って現場で入力することができる。現場で見積もりが立てられるので、森林所有者への提案から同意を得るまでの時間を短縮することができるようになったと言う。また、森林所有者は高齢の方が多く、畑仕事に出かけて留守にしているため会えない人が多い。電話をかけても何かの勧誘だと思われて出てくれない。せっかく会えても以前は、膨大な紙の資料をまとめたものなので、わかりづらくなかなか見てくれず、提案するまでの準備や提案する時間がかかってしまっていた。しかし、iPadを利用することで、時間のない森林所有者でもテレビ感覚で現場の写真や施業内容を見てもらえ、山や施業に興味を持ってくれるようになった。

また、プランナーの地元や周辺地区であればその地区をよく知っているから説明もしやすいが、あまりなじみの無い地区だと事情がわからないだけに、どのような説明をすれば良いのか迷うような場合でも、iPadを持って行って画面で見ってもらうことで興味を持ってもらえるので説明もしやすくなり、理解が得やすくなったと言う。このiPadによる提案方法を導入したことで、提案から同意までがスムーズに進むようになり、時間にも余裕ができるようになった。今ではプランナー業務以外の事業もできるようになってきており、平成24年には20箇所もの森林経営計画を立て、計画面積は約1,339haと大きな成果をあげている。



iPadを使った現地調査の様子

■ プランナー日記を作成して情報共有を図る

藤田氏は、集約化施業は決して儲かる仕事ではないが、プランナーとして取り組んでいかなければならない仕事であるということ、組織全体で共通認識を持てるように『プランナー日記』を作成している。そこには集約化を行なった団地に対する想いが綴られている。森林整備に対する森林所有者のニーズを確認し、施業の現状を整理して、そこから浮かびあがってきた問題や課題を検証し、自身の考えだけではなく、現場技術者の意見や話し合いをもとにその対応策について取りまとめている。

この日記を通じて、集約化施業の実績を積んでいく度にどんな壁にぶつかっているのか、どのように改善していくのか、そして地域の森林をどのようにしていくのかを共有できるようにしている。その上で、集約化施業を進めていく難しさや重要性を再確認しつつ、個人ではなく組織全体でどのように連携しながら取り組んでいけるかを一緒に考え、実践していったと言う。



藤田氏が作成したプランナー日記

■ 今後の抱負

森林所有者に対して、今後さらに提案の質を高めていかなければならないこととして、“恒久的に使える道づくり計画”があると藤田氏は言う。道づくりは奥が深く難しい。机上で勉強しているだけでは駄目で、それゆえに、最近ではオペレーターと一緒に様々なところに出向き道づくりについて学んでいるとのことである。

また、これとは別に、傾斜や土質を考慮し、路網を通してはいけないところを機械的に判別できるシステムの開発に現在取り組んでいる。それによって路網計画が容易になり、今後そのシステムをiPad提案にも導入していきたいと言う。例えば山土場のポイントを設定し、そこから路網の距離が500m以上だとフォワードの燃料費がかかり赤字になってしまうとする。路線を引いてその路線が赤色になったら赤字になる、黄色になったら0精算、緑色になったら還元できるといったことを画面で確認できる。そうなれば、森林所有者にここまで道をつけてほしいと言われた時でも、提案している場でどこまで

道を通すことができるか等を相談しながら決めることができるようになる。

このようにiPadを使用した提案をさらに発展させ、森林所有者と一緒に計画をつくっていくことで、より所有者からの信頼が高まるよう努めていきたいと考えていると言う。

■ 組合上司の意向

橋詰 常務

集約化施業を始めた当初から藤田氏と一緒に取り組んできた橋詰常務は、藤田氏が苦勞しながらも積極的、そして前向きに集約化を進めてきたところや、『スピリット・オブ・フォレスター』の改良等他の人なら断るようなことを積極的且つ、親身になって対応している姿をたくさん見てきている。最近ではその実績が周りからも認められ、多方面から声をかけられるようになった。その反面、だんだん忙しくなることで今後、今のような少人数の体制で対応していけるのかという心配もある。それでも藤田氏には常に新しいことに挑戦し、それを開花させ、周りにどんどん拡げてほしいと言う。

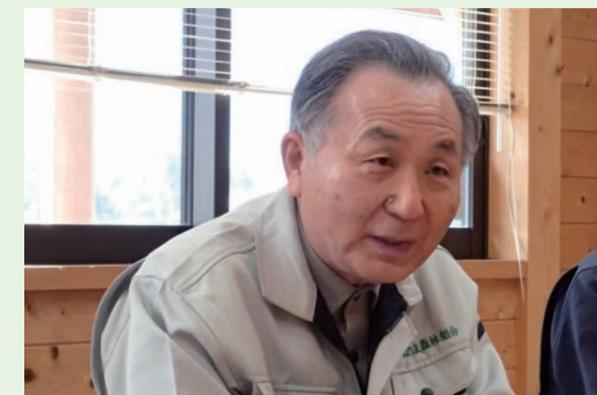


北はりま森林組合 橋詰 雅博 常務理事

池田組合長

池田組合長は、集約化に取り組む藤田氏の苦勞や悩みを見聞きする中で、常に職員全員に言っているのがプランナーの仕事は一人ではできないということである。地域の森林を守るということでは営業力の他にも経営力が必要であり、そこについてもプランナーに対する期待が高まっている。ただ、それをプランナーだけに任せるのではなく、他の職員もプランナーの基礎知識を持ち、組織全体で分担して取り組んでいくことが重要である。その一方でプランナーは、現場の声を行政へ発信する役割も担いながら、フォレスター等と一体となって地域の林業の発展に向かって取り組んでいく必要がある。

藤田氏にはその前向きな姿勢と営業力を活かし、地域の林業や森林所有者の利益につながるような提案をしてほしい。また現場においては、機械化を進め低コストで材を出していくことが当組合にとって大切なことだと思っている。いずれにしても、プランナーは新しい時代の林業のけん引者としてその活躍を期待したいと言う。



北はりま森林組合 池田 順彦 組合長

■ 取材を終えて

iPad等のタブレット端末を使用して営業や提案、プレゼンテーション等を行なう企業が増えている中で、藤田氏は林業の現場においてそれをいち早く取り入れ大きな成果をあげている。このようなツールは、提案の突破口を開くためのアイテムとして非常に効果的であり、またプロット調査や提案の効率も上がり、プランナーの業務の負担軽減としても有効なツールで利点も多い。

藤田氏は、画面を見ながら順番に説明していけば誰でも使用できるツールであると言うが、使いこなすためにはその裏付けとなるプランナーとしての知識や、プレゼンテーション能力が必要不可欠である。

それと共に、効率が上がるからこそ、ひとり一人の森林所有者に対し丁寧かつ誠意を持った提案をし続けていくこと、その気持ちを忘れないことがこのiPadを使用した新たな提案スタイルには欠かせないと藤田氏を見て感じた。さらに、個人のツールとして使うiPadだけに頼るのではなく、プランナー日記等を作成して情報を共有し、組合全体で集約化施業を推進させていくことも非常に重要なポイントである。

地域の視点に立って、次々に新しいことを取り入れながら挑戦していく藤田氏、また北はりま森林組合の今後の展開に期待したい。

「山を財産にしていきたい！」民間事業体として 地道に集約化施策に挑む

認定森林施策プランナー所属事業体名

高知県 株式会社 はまさき

【住所】高知県高岡郡四万十町興津 1602



認定森林施策プランナー

濱崎 康子

地域の森林現状並びに施策集約化実績

地域の森林等の現状

市町村の範囲	四万十町
地区内森林面積	56,000ha
うち組合員所有面積	- ha
うち人工林面積	- ha

個人所有・自社林
0 ha

施策集約化の実績

	H24 年度	H25 年度
集約化箇所数	2 箇所	なし
森林所有者数	40 人	
集約化面積	97ha	
利用間伐面積	8ha	
搬出材積	342 m ³	
路網開設延長	1,257m	500m



認定森林施策プランナー：濱崎 康子 氏

■ 事業体と地域の概要

株式会社はまさきは、高知県の四万十町興津に事務所を置き、濱崎氏の夫（同社代表取締役）の父から土木建設業を生業とし、平成 20 年より林業部を立ち上げて着手してきた。平成 17 年に濱崎氏は生まれ故郷である名古屋から高知の四万十町に移り住み、山の多さ、身近さに驚いたという。そこから林業に関心を持ち始め、林業について少しずつ勉強をしていく中で、森林整備の大切さや放置されている



自社のハーベスタ

森林の多さを実感し、「この山を財産にしていきたい、業として成していく方法はないか」と思うようになった。この地域の人工林はスギ林が 2 割、ヒノキ林が 8 割程度とヒノキ林が多くみられる。林齢は 50 年生を超えているところがほとんどで、急峻な地形が多い。

現在、自社の林業部は 8 名（役職員 2 名、現場技術者 5 名、兼任 1 名）体制で、グラブプルやハーベスタ等の林業機械を保有している。

■ 提案型集約化施策に取り組むことになった経緯

平成 19 年に参加した高知県の「新分野進出セミナー」の中で、「高知県森の工場づくり支援事業」の話聞いて提案型集約化施策に魅力を感じ、自社林も自己所有林もない状態であったが地元の方々に協力いただいて森林の整備を始めた。海岸線に近い林分を 3 名の森林所有者から同意を得て行なったのが最初の集約化施策である。そのうち 1 名は県外の方で、電話や地元にいる親戚の方と連絡をとりながら、森林組合に補助金等の代理申請をお願いして行なっていった。また当時、

県の担当職員でとても熱心な方がおり、補助金や各種制度について一から教えていただいたり、森林組合にも一緒に行き、間を取り持ってくれる等のサポートがあったことが集約化施策を進めていく上でとても大きかったと濱崎氏は言う。



林内と作業道の様子

■ 集約化施策に取り組む中での課題と成果

林業部を立ち上げて約 5 年が経つが、ここに至るまでには様々な課題や苦労も多かった。

地域の山は未整備のところ 50 年生でも平均直径 18cm 程度と細く、竹も侵入しているような場所で、集約化に取り組み始めた当初は、他の地域であれば切り捨てするような山までも拾い上げて団地にしていった。このような状態ではいくら頑張っても出材積は上がらず、道をつければつけるほど赤字になってしまう状況であったが、それでも先行投資として考え森林整備を進めていった。

また、取り組み当初は森林簿を閲覧することができず、営業に回っても山林の所有者を確定すること自体かなり難しいという状況であった。現在、高知県では森林経営計画作成や「森の工場」の取り組みのためであれば、森林簿のデータが閲覧できるようになったので、以前よりは所有者や境界の特定が容易になった。また、徐々に地元の森林組合との信頼関係ができ、数年前に森林組合が管理している山の整備を任せていただけるようになったと言う。

さらに、地域での認知度もなかったことから、集約化を進めていく中で、森林所有者に名刺を渡し民間事業体であることを明らかにしても、役場の人と勘違いされる等、一部ではあるが森林所有者との行き違いもあったという。それでも諦めずに、まずは信頼関係を築くことを第一に考え、森林所有者には負担金をいただくことが無いよう契約した上で、少しでも利益を出して森林所有者に還元できるようにしていければ、所有者の理解も得られると思っていると言う。

道づくりに関しては、建設業のノウハウを活かしつつ人一倍力を入れている。今まで建設機械としての重機は何かを壊したりするイメージでしかなかったため、その重機で道を新たにつくり出すことにすごく繊細な作業だと感じている。丈夫でしっかりした作業道をつくるためには、コストを 4,000 円/m はかけたいところではあるが、現在は 2,800 円/m でつけている。それでも赤字にはなってしまうが、昨年森林所有者から「山に入れるように道がほしい」という声が多くあがっており、道づくりに手は抜けない。「このあいだ何十年ぶりに山に行ってきたよ」という声を聞けることが何よりも嬉しく、それが林業を続けていく原動力にもなっていると言う。

取り組み始めてから平成 23 年度まで毎年集約化施策実績を増やしていったが、なかなか採算が合わず林業部門単体では赤字が続いていたことから、24 年度からは高速道路整備に伴う伐開事業を受託する等して、経営的には何とか採算が合うようにした。これまでは、まだ先行投資をしている段階だからと自分に思い込ませてきたが、いつまでも先行投資という訳にはいかない。これからは、何とか集約化施策一本で取り組んでいけるような体制・基盤をしっかり作り上げていきたいとのことである。



路面処理の様子



測量の様子

■ 自作パンフレット等を使った営業

森林所有者へ営業を行なうときは、言葉（方言）の違いでどうしても壁ができてしまうため、なるべく地元の言葉を使える従業員と一緒に行くようにしているという。森林整備をきっかけに信頼関係が生まれれば、その人から他の方を紹介してもらったり、地元の取りまとめをしているような方々の協力を得ることができるようになる。そのため、言葉一つからできるだけ壁を取り除くよう努めていると言う。

営業を始めた当初は、自社で整備した山の写真やイラスト等を使って、何故間伐が必要なのかを簡単に説明できるような紙芝居形式の資料を作成し、森林所有者に山へ興味を持ってもらえるような工夫を試みた。



紙芝居形式の提案資料

しかし、最初は誰も説明を聞いてはくれず、一軒一軒回っても集約化に参加してくれる方に中々会うことができなかつた。それでも諦めずに何回か通っているうちに聞いていただける方も現れ、「あそこの山はもう亡くなった主人と一緒に植え、育ててきてね」という話をしていただけると、それが嬉しくて、森林所有者一人ひとりの山を何とか財産にできないかという思いがさらに強く込み上げてきた。

それから、もっと多くの森林所有者の方に森林整備の大切さを分かってほしいという思いから、県の農林水産課担当や、プロのデザイナーにも協力してもらい自社オリジナルのパンフレットを作成したと言う。



自社オリジナルのパンフレット

このパンフレットのポイントとして、森林整備はもちろんのこと、特に道づくりについて丁寧に解説している。それは、道ができてきれいに整備された山を見れば、山は触らないでという所有者の方々にも、うちの山も整備してほしいと言ってもらえるようになるという思いからである。このパンフレットには、労力やお金を多少掛けてでも丈夫な道をつくって山をきれいにしたという濱崎氏の思いが詰まっているのである。



森林所有者への説明の様子

■ 視察・事例発表会・研修会等で積極的な交流を図っていく

林業を始めた当初は、少しでも早く林業の知識や技能を得たいという思いから、県の担当者や地元の森林組合にお願いして、一か月間現場を見させてもらった。従業員の現場技術者と一緒に連れていき、森林組合の道づくり、間伐作業を見てひたすらメモを取り学んでいたという。そうしているうちに森林組合の方々とも良好な関係が築かれ、現在では、営業に回る時は森林組合と競合しないよう双方で事前に確認・共有するようになってきたと言う。

東京で開催される提案型集約化施業の全国規模の事例発表会にも、初年度から積極的に参加し勉強を続けてきた。そこで出会った方々、特に自身と同じ立場でもある民間事業者の方とは積極的に名刺交換をし、情報交換をしてきた。また、参加したプランナー研修等でもなるべく多くの方々と交流を図りながら、意見交換等を行なうようにしてきたと言う。その他にも地元では、主として大規模森林所有者が集まる「土佐林業クラブ」に所属し、地元の森林所有者や有識者の方との交流や会誌への寄稿を行なう等、日々様々な場所で積極的にネットワークづくりを行なっている。

全国規模の事例発表会や研修会等で話を聞いたり、実際の現場を見たりすることで、自分のモチベーションも上がり、地元に戻ってから集約化に取り組んでいかなければいけないという気持ちになる。また、参加することで知識や情報を得ながら自分を高めていくことが重要であると濱崎氏は言う。

■ 従業員の意識改革

株式会社はまさきの現場技術者は、毎日業務日誌をつけている。日誌は現場技術者の意見を反映させて午前と午後という単位でつけてもらい、日々の作業に対するコスト意識を持ってもらうようにしている。また、今年の4月からは、自社の建設部門で使用している進捗管理ソフトを、何とか林業でも使えないかと思い導入している。それを活用することで、このままで進めると何%利益が出るか、または赤字になるかというのを週ごとにグラフ化し把握することができる。これを週1回のミーティングの中で現場技術者と共有していると言う。

コスト把握ができてくると、あとは生産性をどう上げるかということを考えてもらっている。例えば無駄になっている時間を省いて一人10分有効に働けば6人で1時間分になるという考えから、いつもより1本多く木を切ろう、1m長く道をつくろうという気持ちを持つようにさせている。また、自分の行っている作業が次の作業にどうつながるのか、売り上げにどう影響するのか等を考えながら仕事をするようにしている。こういったことを意識させることが重要であると言う。その他にも自社の従業員に向けて、県職員の方を招いて架線研修会や安全教育等の取り組みも積極的に行なっている。

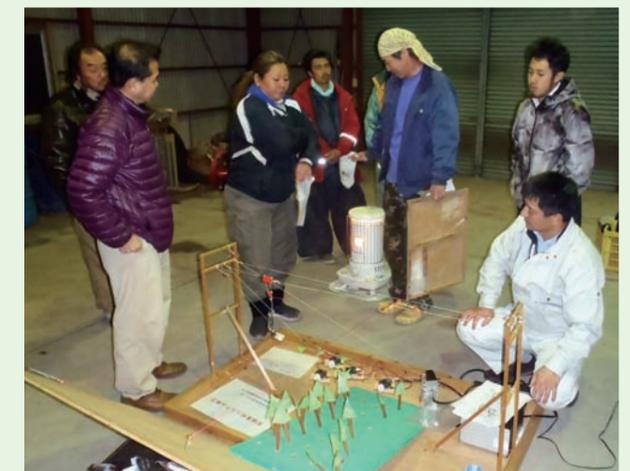


社内ミーティングの様子

■ 今後の抱負

今、山が荒れている一番の原因は、森林所有者の方が山に関心がないことであると考えている。森林の整備を続けていくことで美しくなった山に森林所有者の関心が戻れば、森林整備を請け負う側の自分たちとしても林業を継続して行なっていくことができ、双方にとって良い関係になっていく。また、林業が面白いのは、木は植えた人ではなく、今後その山を引き継いでいく子孫のためにということである。その思いを伝えて、山に関心のなかった森林所有者の子供たちの世代が、山は面白いと思って引き継いでくれるようになってほしい。それらを実現していくのが提案型集約化施業だと思っている。そのためにも、引き続き県の担当者、森林組合とも信頼関係を築きながら協力して森林整備を行なっていきたいと言う。

林業はこれからまだまだ発展する業界で、今まさに大きく動き出している時であると実感している。だからこそ現場の第一線に立って、改善していかなければいけない点等を、たとえ微力であっても声を大にして提言し続けていくことが重要だと濱崎氏は言う。



県職員による社内の架線研修会

■ 取材を終えて

濱崎氏は、森林所有者が諦めかけている山を、何とか財産にしていきたいという熱い思いと、林業へのやりがいを持ちながら地道に集約化の実績を重ねてきている。それと同時に、林業を始めた当初から事例発表会や研修会等に参加して情報を集め、また他の事業者と積極的な意見交換をし続ける等、林業を業として成り立たせていくという高い志を持って精力的に取り組んでいる。

現時点では、まだ先行投資の状態が続く苦勞する点多いというが、常に森林所有者の視点に立って、施業についてよりわかりやすく伝えられるか、興味を持っ

ていただけるかを考え様々な提案をしている。その際の営業ツールとして自社のパンフレットを作成し、文字からではなく写真やイラスト等を使って、ビジュアル面から理解を深めてもらえるよう、女性ならではの視点や工夫が随所に盛り込まれている。

その積極的に集約化に取り組む姿勢から、最近では、地元の新聞にも取り上げられる等、地道な取り組みが評価され注目も集まっている。今後はさらに現場技術者や若手のプランナーの育成にも力を入れて、組織全体で林業を盛り上げていこうとしており、ますますその取り組みに期待したい。

