

民間事業者だからできる、きめ細かな対応で地域の信頼を得る

認定森林施業プランナー

認定森林施業プランナー所属事業体名

立花 康一



長野県 企業組合 山仕事創造舎

【住所】長野県大町市大町 3300-1 つくだビル3階

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	長野県大町市、北安曇郡、安曇野市	個人所有・自社林 0 ha
地区内森林面積	50,161ha	
うち組合員所有面積	0ha	
うち人工林面積	13,617ha	

施業集約化の実績

	H23 年度	H24 年度
集約化箇所数	なし	2 箇所
森林所有者数		76 人
集約化面積		29ha
利用間伐面積		10ha
搬出材積		609 m ³
路網開設延長		4,002m



認定森林施業プランナー 立花康一氏

■事業体と地域の概要

企業組合山仕事創造舎は、長野県の北西部に位置する大町市にある民間事業者で、大町市、北安曇郡（池田町、松川村、白馬村、小谷村）、安曇野市を管内とする。平成12年に設立し間伐材生産を中心とした事業を行ってきた後、平成14年に社会的責任を明確にするため企業組合を設立。以後、民有林の間伐を中心に、育林、素材生産、薪原木の販売等様々な事業を展開してきた。現在、認定森林施業プランナーは立花康一氏の1名ではあるが、実際に集約化施業に携わり、森林所有者や関係者との折衝等のプランナー業務を行っている従業員は6名おり、うち2名は、平成25年度森林施業プランナー認定試験を受験予定だ。立花氏は社内プランナーの指導的な役割を担っており、提案型集約化施業の進め方等について相談を受けることもある。この地域は不在村所有者が多い地域で、自伐林家がほとんどおらず、林業に特化した林業事業者も減少している。主な樹種は、雑木・スギ・カラマツ・ヒノキで、地域の森林のうち、人工林率は27%である。

■提案型集約化施業に 取り組むことになった経緯

県の認定事業者が施業計画を作成すると、事業の実施主体者になれるため、団体設立当初はまず認定事業者となることを目指していた。立花氏が最初に取り組んだ八坂切久保の団地化は、平成13年に県の地方事務所の紹介で、合計3町歩ほどの山の間伐を行なった際、隣接する山林の所有者へ声を掛けたことがきっかけで集約化施業の取り組みが始まった。所有者の山は飛び地で存在していたが、隣の山の所有者やその周りの所有者に声を掛けて少しずつ面積を増やしていった。さらにその間の飛び地も埋めるように声を掛けていき、点を面にしていった。地域によって所有者同士の関係性も異なり、さらに地区ごとに地区長のような中心となる人物がいて、その方から何人かの所有者に声を掛けてもらうことで、上手く進められるというところもある。一方で、そのような方が存在しない地域もあり、その場合は個別にあたっている。それぞれの地域の事情を汲みながらどのように取り組んでいくか、それをしっかり考えながら進めていくことが大切だと立花氏は言う。

■県担当職員の紹介で課題であった 地域からの信用を少しずつ得る

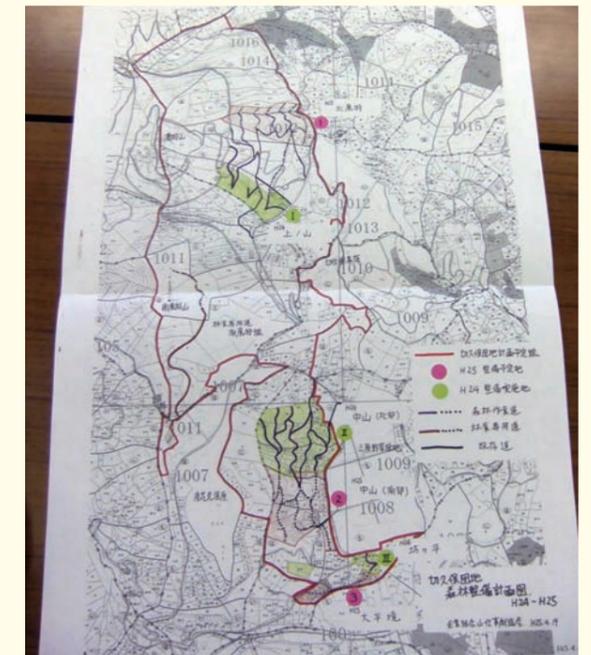
立花氏は、以前は東京でプラント設計という全く違った仕事をしていましたが、1ターンとして大町市に移住した。工場のオペレーターの職に就いた後、現在山仕事創造舎代表理事を務める香山由人氏の紹介で、長野県安曇野市明科の皆伐現場の作業を手伝ったことが林業に就いたきっかけだと言う。地縁も無く、全員が移住者である山仕事創造舎の当初の課題は、地域における信用であった。所有者とのつながりもないため、地域に根付いている森林組合と比較すると信用度は全く違う。そのような中でも仕事を確保できるようになった背景としては、地元の所有者が県の担当者に森林整備の相談を持ちかけた際に、その県の担当者が、山仕事創造舎を紹介してくれたことだった。おそらくそれがなければ、今のような仕事をさせてもらえなかったのではないかとのことである。

■まずは森林所有者に納得いただける仕事を

間伐の考え方として、山の状況を見ながら残す木、伐る木を決めたり、良いか悪いかは別として、たとえば20%や30%等一定の数値で伐る割合を決めたり等様々あるが、この地域は林業地としての歴史が浅いため、立木を1本たりとも伐ってはいけないという考え方の所有者も少なからずいる。仕事を始めたころは、多少強く間伐したりすると「伐りすぎだ」と言われたこともあった。そのような時には自分達の考え方を押し付けず、まずは所有者に納得してもらえるような仕事を行なうようにした。特に初回間伐では、自分達の考え方をある程度妥協しても、その中で良い仕事をするすることで、所有者から信用してもらえるよう努め、次回の提案につながれるようにした。一方で、代替わりして山のことが全くわからない所有者から間伐を任せられた時は、自分達の考えをきちんと提案して間伐を行なった。それが実績として出てくると、「自分の山もあのようにしてほしい」と他の所有者からも言われるようになり、少しずつ所有者の山仕事創造舎に対する見方も変わってくるようになった。今では間伐率についての指摘や、伐りすぎだというクレームはなくなってきている。作業道に関しても同様で、初めは道の幅員を2mで開設しても広すぎると指摘されることもあったが、今では搬出に必要な3m程度の道を開設しても何も言われなくなってきたと立花氏は言う。

■情報入手とデータの整合作業には一苦労

境界や所有者の情報については、特に山仕事創造舎が民間事業者ということもあり、入手するのに苦労している。同じ市内であっても、支所が異なれば所轄の役所から提供してもらえる情報はまるで違う。全く情報提供してもらえない場合は、地元の代表の方に事情を説明し役場に赴いてもらい、情報をいただいてもらうという形もとっている。情報が入手できても、実際に図面を作成しようとするデータが違っていることも多々ある。その場合は公図と林班図を確認し、所有者への聞き取りによって図面を作成していく。大変な作業だが、これを行っておかないと後々クレームや問題が発生する。また、公図や土地台帳に変更記載がなく、口約束で土地を交換した所有者等から、1年に何度か相談されることもある。所有者情報や境界の明確化については苦労が絶えないとのことである。

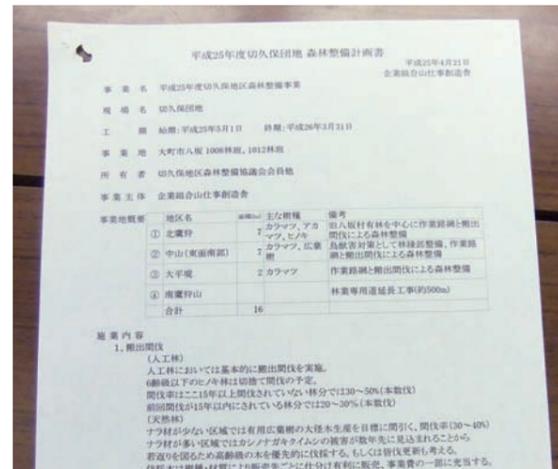


森林整備計画図

■所有者への対応は、臨機応変に

立花氏は、所有者へ間伐の話を持ちかけた際の反応を見て、提案資料にどこまでの情報を盛り込むかを判断している。山に関心のある方や細かい作業内容について説明を求めるような方に対しては、間伐場所や間伐率、路網開設ルートや距離、幅員等の情報、さらには現況の写真を付けてしっかりと資料を作成する。一方で、すぐに提案に応じてくれる方には、事業費と返済

額等、その方が必要とする情報だけ添える形で提案している。そういう意味では、これまで既定のプラン書や提案書等を作成していなかった。しかし今後は、掲載する情報に幅を持たせながらも、ある程度統一した提案書も必要になってくるとの判断から、山仕事創造舎独自の提案書の作成も進めていると言う。



森林整備計画書

山仕事創造舎の特徴として、1つの現場に現場管理者と現場渉外というそれぞれの役割を担う担当を置いている。現場管理者とはいわゆる現場監督のことで、1日の作業スケジュールや工程を組んだり、日報をつけての進捗管理、独自の工事台帳によるコスト管理等、トータル的に現場管理を行なう。この担当は4、5年程度経験を積み、現場作業の一通りの流れが理解できれば就くことができる。他方、現場渉外は、所有者との交渉、提案、調整を行なう責任者としている。現場渉外は所有者との信頼関係を築きつつ、多様な利害関係者との調整を行ない仕事をまとめていくという重要な役割を担っているためキャリアを積んだ者が就き、現場管理者と協力・連携しながら業務を行なっている。



作業道作設中現場の様子

■協議会方式と個別訪問で集約化施業を推進

事業の完了報告は、年度終了後に報告書として取りまとめ、できるだけ多くの関係者が出席する場で説明するようにしている。その際、その年の事業内容、進め方等についても提案する。たとえば、切久保という地区では、春に行なわれる水神様の集まりに地区のほとんどの方が出席するため、その時に説明を行なう。この切久保団地は所有者同士で協議会をつくっている地区でもある。協議会をつくることになった背景としては、平成20年頃、この地区の所有形態が複雑かつ不明瞭で、境界の明確化が困難であるとわかったことがきっかけだった。その対応策を考えると当該地区の方々が集まり、境界の明確化はともかく、まずは山が綺麗になればよいのではないかという意見が多数出たことにより、そうであれば協議会を設置して施業の提案は協議会で受けて判断し、その後、施業を実施して、返却金があった場合は協議会に支払い、個々への配分は協議会に任せるといったことになった。平成20年以前は必ず境界確認をして、そのエリアで所有者一人ひとりと話をしていたが、現在では、協議会を設置している場合は協議会に向けて説明を行なっている。所有者が複数いても境界が判明している場合は、これまで通り個別訪問で説明し、返却金は間伐材積に応じて返すという形をとっているとのことである。



森林所有者との打ち合わせの様子

■所有者からの信用を高めることがプランナーの役目

白馬村では既にナラ枯れが広がってきている。それを含め、これからこの地域の山にどのようなビジョンを持って整備していくべきなのかということについて行政に求める一方で、自ら現地調査に赴き、状況を検証し、自分達でもその対応策を構築しようと努

めている。仮に今後、広葉樹の間伐を行なっているところにナラ枯れが入ってきたとすると、地域の方に間伐を行なったことが原因で被害にあったのではと思われかねない。その時にどうしてこのようになったのか、今後どのように間伐を進めていくか等について、一定の根拠に基づいて説明できなければいけない。それが地域に責任を持つということであり、地域からの信用を高めるということだと考えている。他にも、県南部のエリアではアカマツに松くい虫が入ってきており、間伐だけを行なっていて良いのか、樹種転換したほうが良いのか、そもそも間伐そのものを進めて良いのかということについても自ら考え、答えを出していかなければいけない。時々、自分は山のことを本当にわかっているのかと自問自答することがある。地域に根差して本当に良い仕事をしていきたいという思いはあるが、逆の結果になっていくのではないかと不安もある。答えを教えてください人がいればよいのだがそういう人もいない。やはり、自分達で何とかするしかない。プランナーはそういう強い意志を持って取り組んでいかなければならない存在なのではないかと立花氏は言う。

■新たに見えてきた課題と今後の抱負

現在、山仕事創造舎の補助金依存率は7割程度ということで、補助金への依存度が高い。国の方針の如何によっては経営が悪化する可能性もあるため、ここ数年で補助金依存率を5割以下に下げていくというのが会社の方針とのことである。それに向けた事業の柱の1つとなるのが薪販売事業である。薪燃料を求める顧客を増やしていくのと同時に、しっかりと安定供給できるシステムを構築するというものである。これができれば当然山も綺麗になるし、末端の顧客への新たな流通システムも作り出すことが

できる。既に、少しずつではあるが顧客も増えてきている。大きな事業体では採算が合わないかもしれないが、山仕事創造舎の規模であれば大きな事業になり得る。将来的にはこの燃料用木材生産と、丸太の素材生産を両輪とする事業をこなせる組織・会社になっていきたい。また、ナラ枯れ被害を防ぐためには皆伐更新が有効だと考えられるため、それを所有者に説明し、この地域でもう一度里山を復活させていくことも大切。山を利用できる環境を作り、かつ所有者に利益還元でき、需要のある場所に供給する橋渡しができる仕組みも作っていきたい。そのためには、やはり集約化施業を推進、拡充させていくことが重要であると立花氏は言う。その一方で、立花氏は森林経営計画を作成するという業務も担っており、今後は森林組合との調整・連携も必要だと考えている。隣接している箇所や森林組合でまとめている箇所、飛び地の箇所もあるため、県を介しながらもこれから定期的に話し合いの場を持っていきたいとのことである。



造材作業の様子

山仕事創造舎の森林施業プランナー業務のポイント

一部で、民間事業体が提案型集約化施業を進めていくことについては不利と言われているが、山仕事創造舎は、民間事業体だからこそできる所有者へのきめ細かな対応等、随所に信用を得るための工夫を自ら考え実行している。危機感を持っているという表れである。そして、その工夫さえも「当たり前のこと」として取り組んでいる姿勢に頼もしさも感じた。また、補助事

業に頼らない経営体として、自立に向けてこれから組織改革に着手し始めるということで、新たな柱となる事業の構築や、それを実現するためのプランナーの育成に力を注いでいく等、意欲的かつ発展的な話を多く聞くことができた。これからも、さらに地域に根差した事業に積極的に取り組まれ、一つのモデル的な事業体になっていただけることを期待したい。

あらゆる機会、様々な専門家を上手に活用して森林施業プランナーを育成

認定森林施業プランナー指導担当

認定森林施業プランナー指導事業体名

指導課長 **高橋 伸幸**

群馬県 **群馬県森林組合連合会**

森林施業プランナーは基より、人材を育成していくにあたっては単発的ではなく、ある程度長期間にわたって指導・サポートしていくことが重要である。併せて、相手の経験、能力、理解度、周りの環境等を見極めながら方策を講じていくことも必要である。そのことを念頭に置いて指導を実践しているのが、群馬県森林組合連合会指導課課長の高橋伸幸氏である。今回は、高橋氏が県内の桐生広域森林組合に出向き、実際にどのような指導・サポートを行っているかを紹介するとともに、今日に至るまでの他の様々な取り組み、工夫、さらには指導業務担当としての高橋氏の思い、考え等を紹介する。



群馬県森林組合連合会指導課課長
高橋伸幸氏

■ステップアップ研修、専門家派遣他で桐生広域森林組合をサポート

桐生広域森林組合の指導・サポートは、同組合に所属する認定森林施業プランナーである新井悠大氏が、平成20年度に開催された森林施業プランナー育成基礎研修に参加した頃から本格的に始まった。しかし、当時の組合の業務の大半が造林事業であり、まずは林産事業を行なうための組織改革が必要とのことで、他の進んでいる組合の取り組み事例を挙げながら意識改革と経営的指導にあたった。組合として本格的に提案型集約化施業に取り組む体制ができたのは、平成24年度に千野智江子参事（経営管理者）と新井氏（プランナー）、浅野和哉氏（現場技術者）の3名でステップアップ研修に参加したことがきっかけだ。桐生広域森林組合は、桐生市、みどり市の地区内森林面積12,800haを管理する職員数5名の比較的小規模な組合である。この地域には現在でも数名の専門林家があり、林業に関心のある方も少なくない。それ故に、地域調整に時間を要し、集約化施業をスタートするのが遅れてしまったという側

面もある。ステップアップ研修に参加した後、高橋氏は組合のモチベーションが維持できているうちに、1ヶ月も経たない間に集約化施業推進の強化を目的に、京都府日吉町森林組合理事の湯浅勲氏の特別指導を受けてもらうように取り付けた。いわゆる、専門家派遣の活用である。指導に先立っては、湯浅氏に組合の実態、指導してもらいたいポイントを整理して提示している。湯浅氏はこれを基に、「これまでの組合収支構造と集約化施業中心の事業展開による収支構造の相違点」をはじめとして、主に4つの項目について指導を行なった。併せて、「今後3～5年の事業計画と林業機械の購入・人材計画」他3つの改善提案を示した。今回の高橋氏の組合訪問の目的は、湯浅氏が提示した提案にどこまで対応し、また新たにどのような課題が発生したのか等を確認するとともに、皆で次の目標を決め、それをどのように達成させていくかを協議、確認することにある。



桐生広域森林組合の認定森林施業プランナー 新井悠大氏



桐生広域森林組合参事 千野智江子氏

■的確かつ具体的なアドバイスが重要

桐生広域森林組合では、高橋氏が指導で訪問した際には、主に総務課長の栗原和人氏を中心に、千野参事と新井氏も同席して協議する。普段はそれぞれの仕事に追われ、打ち合わせができていないため、高橋氏の訪問指導は内部的にも重要な打ち合わせの機会となっている。訪問の際、高橋氏は必ず“確認事項”が記された資料を持参し、項目一つひとつの進捗状況を丁寧に聞きだし確認していく。あまり取り組みが進んでいない項目については、他の組合や民間事業者の工夫・成功事例を持ち出しアドバイスする。高橋氏は、県内に留まらず様々な組合や民間事業者の取り組み状況、工夫点の情報を入手し、それを自分の情報の引き出しに整理し、必要に応じて適宜組合指

導に活用している。指摘は的確かつ具体的で、すぐに行動に移せる内容である。また、昨今高橋氏が複数の組合指導で強化しているのが『林産事業施業地別工程計画』の作成と管理である。これは、各組合が管轄する市町村、団地ごとに、搬出間伐面積、施業面積、樹種、上半期の作業工程（予定）、予定搬出材積を提出してもらい、これを管理表に整理し、実行状況を確認・共有するというものだ。これがあることで組合は作業計画が“見える化”され、作業班員の配置調整や工程管理ができるようになり、高橋氏にとっても全体の搬出材積を掴むことができる等、それぞれに効率的かつ有効な管理ツールとなっている。



桐生広域森林組合総務課長 栗原和人氏



指導の様子



林産事業施業地別工程計画

■桐生広域森林組合を『作業道計画研修』の受け入れ先に推薦

高橋氏の指導・サポートは、自らの個別指導や専門家派遣を活用するだけに留まらない。桐生広域森林組合に研修の受け入れ先になってもらい、研修の準備から当日運営のプロセスの中で自分たちの業務、役割等を見直し、どこを工夫改善すべきかを発見してもらうことで職員個人と組合組織の育成を図っている。具体的には、平成25年の2月に基礎的研修を受講した団体のプランナーや、現場技術者を対象に実施した『作業道計画研修』である。参加者は19名。この中で、研修会場や現地視察場所の提供、現場の説明、集約化施業の取り組み状況の講義等を行なっている。研修を受け入れたことで、外部講師から直接指導してもらえるし、他のプランナーや現場技術者からは様々な意見が聞ける。現場の説明や、講義をするにあたっては当然資料を作成することになるので、その作業がプランナーや役職員の業務を見つめ直すよい機会になっている。研修を受け入れるという業務は非常に労力が必要であるが、高橋氏は以前から自身（群馬県森連）でも研修を企画・運営してきており、また平成19年度からは、県下の多野

東部森林組合等が研修を受け入れる際にも指導・サポートする等多くの経験を積んでいたもので、今回初めて研修を受け入れた桐生広域森林組合にも大きな不安はなかった。むしろ受け入れたことでいろいろな刺激と発見があったと栗原氏と新井氏は言う。このように、高橋氏は研修を受けるだけではなく、研修を実施させることで様々な気づき、学びの場を提供する等広く人材育成のための工夫を凝らしている。



作業道計画研修の様子

■組合指導は連合会の最たる使命である

高橋氏が、自身の指導・サポートの目標を見つけたのは、平成18年度に実施したJフォレスター研修並びに平成19年度に実施した森林施業プランナー研修に参加した頃で、そこに参加した他の県森連や組合、講師等と議論できたことが大きな要因であったと言う。最初に本格的な指導・サポートに取り組んだのは多野東部森林組合。モデル組合になるべく、一緒に提案型集約化施業の推進に情熱を注ぎ、工夫と改善を重ね、県の担当者とも連携しながら取り組んでいった。平成19、20年度の取り組み開始当初は、県の担当者や研修に参加したプランナーと一緒に集約化施業を推進していくためのワーキンググループを設立し、県内外の活動事例を共有しながら、どのような工夫をすれば集約化施業が進むかということについて検討してきた。この他にも、役員クラスの方々を対象にした『経営管理者研修』や、『直送に関する研修会』等行政、社会、地域、組合の各動向・情勢を見ながら、その時に必要な研修等の指導・サポートを実施してきた。他方、その間、現場にも足繁く通い、民間の協力会社の方々も含め、作業班長や現場技術者と対話する中で情報収集や情報提供を行ってきた。集約化施業を進めていくには組合の職員のみならず、関係する様々な主体者の協力が必要不可欠であるときちんと理解している証である。この数年の取り組

みの中で、提案型集約化施業を実践するモデル組合として多野東部森林組合は、全国的にもその名を知られるところとなり、ここ1、2年においては桐生広域森林組合、渋川広域森林組合、利根沼田森林組合をはじめとする複数の組合に対し、それぞれの特徴を生かした指導・サポートを行なっている。

このように熱心に指導する高橋氏の思いの根底にあるのが、「県森連は組合の為の組織である」という理念である。これを忘れたことはないし、連合会としては当たり前のことであると言う。同様に、「組合は森林組合員のための組織である」ので、組合に対しても、「そのために何ができるか、何をしなければならないのか、誰がいつまでにそれを行なうのか」等具体的な方策を決めてもらうとともに、それを実行、評価、再構築できるような指導・サポートを心がけているとのことである。



指導の様子

■安定した販路を確保することこそが集約化施業の推進に繋がる

プランナーの育成による集約化の推進という目標と合わせて、平成18、19年度頃より高橋氏が重要な目標として掲げてきたのが、販路開拓による安定的な売り先の確保である。これまで群馬県森連の市場等ではA材の取り扱いが中心であり、課題であったB・C材の売り先も確保するために動いた。商社を介しての県外合板工場等への山土場からの直送販売を定着させ、平成23年度には石川県森連と全森連の協力もあり、同県内の林ベニヤ産業への出荷を決め、平成24年度から実際に動かすことになった。他方、安定的な売り先を確保するために渋川県産材センターの創設に取り組んだ。当センターでは基本A・B・C材の全てを定額で買い取っており、現在の年間受け入れ材積は約50,000m³である。当センターができたことで、渋川広域森林組合をはじめとする県中北部の集約化施業が一気に進むきっかけとなった。提案型集約化施業と称して利用間伐が開始された平成19年頃は、とにかく材を出すこと、川上対策さえしっかり

行なえばよいという考えも一部であったが、その取り組みが広がっていく中で、やはりただ材を出すだけでは駄目で、川中・川下の動向をしっかりと見据えた営業と、ニーズに対応した材の安定供給力が必要であるということが明確になってきた。渋川県産材センターの創設はまさしくこれを実行した事業である。集約化施業の推進・拡充と安定した売り先の確保は、まさに表裏一体であるということも裏付けるものとなった。リスクがありながらも群馬県森連の経営陣、担当である高橋氏の先見の目を持った対応が、この地域の集約化施業の推進に大きく貢献したと言える。



渋川県産材センター（丸太加工）

渋川県産材センター（チップ材）

■指導の強化とサプライチェーンとしての機能拡充が大きな目標

集約化施業については県内においても地域性、経営者の考え方等の違いもあり、県下にある16の森林組合全てを均一に推進・拡充させていくことは困難である。まずは、取り組みそうな組合、取り組みもうとする組合を中心に指導強化し、実績を上げてもらい、それが他の地域に波及していくような流れをつくっていききたいと高橋氏は言う。そのためお互いの組合の現場視察交換会等を行なっている。また、一人で実施できる指導・サポートには限界があるので、様々な研修への参加呼びかけ、専門家や県の担当者、さらには集約化が進んでいる組合のプランナーを上手く活用する等、新たにプランナーを目指す職員に対し、学び、改善していこうというモチベーションが維持できるよう様々な工夫を凝らしている。最終的に、プランナーには他の仕事を行なう傍らでプランナー業務をするのではなく、プランナー業務を専任で行なえるよう事業量の確保とスキルアップをしてもらいたいと考えており、その為の学びの場、施策、体制等をつくり指導・サポートしていくことについては今後も手を緩めず取り組んでいくと言う。

一方で、渋川県産材センターの創設と運営に取り

組む中で、まだ一部であるかもしれないが、サプライチェーンとして素材生産から最終の製品化まで、一連の流れに関わったことの意味は非常に大きい。これまで見えなかったことが見えてきたことに加え、ネットワークも広がった。この流れを安定的かつ大きな流れにしていくことが群馬県森連の強みにもなるし、それが森林組合系統の立場・役割、存在感を高めていくことにもつながる。組合、プランナーの指導の強化と、サプライチェーンとしての機能拡充が目下の大きな目標とのことである。



取材を終えて

高橋氏の“結果が出せる指導力”の根底には、高橋氏自身も言うように「組合は森林組合員のための組織であり、県森連は組合のための組織である」という強いポリシーがある。その上で、今、そしてこれから何ができるのかを、組合の役職員にも自分にも常に投げかけながら考え行動している。組合指導にあたっては、指導する組合を客観的に検証・分析し、その時の社会動向、組合の状況等を踏まえて必要な方策を講じている。方策は、自身で企画することもあれば、他の様々な施策や、専門家を活用しながら継続的に行なっている。そして、その結果と新たに露呈した課題を組合やプランナーと共有・確認し、改善策（次の目標）も一緒に考え、実践している。これは昨今、林業界で飛びかっている“PDCA”をきちんと機能させている取り組みと言える。このような指導を複数の組合に行なっていくのは、そのポリシーがぶれないということと、業務に係る様々な情報をこまめに集め整理していることにある。“集約化施業を推進・拡充させていくためには出口対策が必要

不可欠”と早くから気づき、その方策を講じていたことも、まさにこまめに情報収集を行ない、常に先を見ながら業務にあたってきたからだと言える。そして何より、“行動力・実行力”というのが指導者には必要であるということも認識させられた。

机上で策をしっかり練ることも大切だが、それを様々な現場で実行していかなければ何も生まれず、何も見えてこない。失敗することを恐れて行動しなければいつまでたっても成功を導くための知識や技術、ネットワークは身に付かない。自ら行動し、些細な失敗と改善を繰り返しながら成功体験を積み上げていくことこそが指導者としての務めであると教えられた気がする。言うまでもないが、森林組合系統は林業界における最大規模の組織である。それ故に、高橋氏をはじめとする各都道府県森林組合連合会の方々に、林業の自立を目指すべく地域の担い手の育成者として、また、川上から川下をつなぐコーディネーターとして邁進、活躍していただけることを期待したい。

