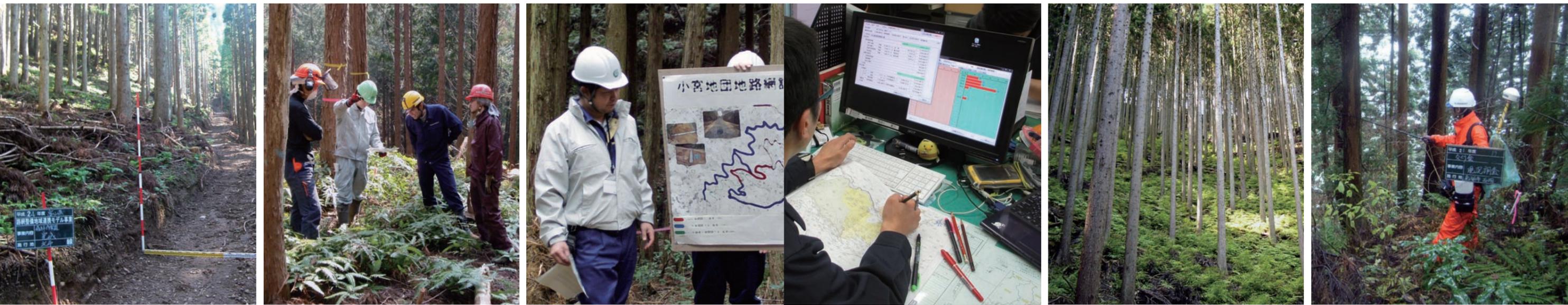


平成25年度
森林施業プランナー実践力向上対策事業

認定森林施業プランナー 活動事例集 Vol.1



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.1



森林施業プランナー協会

はじめに

『提案型集約化施業』を中心になって推進していく技術者である“森林施業プランナー”を育成するための研修等が、平成19年度より全国各地で行なわれてきました。

現在、森林施業プランナーは、提案型集約化施業の推進に加えて、森林所有者の委託を受け森林経営計画を作成する主体として位置づけられるなど、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。

これを受け、森林施業プランナー協会では、平成24年度より、森林施業プランナーの能力や実績を客観的に評価し、プランナー業務の一定の質が確保できるよう、森林施業プランナー認定制度を設けると共に、認定試験を実施いたしました。その結果、平成24年度は合計393人の認定森林施業プランナーが誕生しました。今後、高い能力を有する森林管理の担い手としての活躍が期待されます。

この度、当協会では、認定森林施業プランナーの普及広報および相互交流等を目的として、『認定森林施業プランナー活動事例集 Vol.1』を発行いたしました。本活動事例集では、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ながら取り組み、どのような成果を残しているのか等について調査・取材し、その特徴やポイントを紹介しております。

また、認定森林施業プランナーがその業務を推進させていくためには、都道府県の准フォレスターや都道府県森林組合連合会等、外部のサポートも重要であることから、本誌ではその方々への取材も行なっています。

本活動事例集が、認定森林施業プランナーはもちろんのこと、これから新たに認定森林施業プランナーを目指す方々、さらにはそれらの方をサポートされる側の方々の一助になれば幸いです。

目次



2 …はじめに



3 …目次



4-7 …熊本県 天草地域森林組合 富永 光幸氏 浦中 伸氏
提案型集約化施業の要は所有者との信頼関係！



8-11 …鹿児島県 有限会社 田中林業 田中 佑樹氏
准フォレスターと連携して集約化施業に挑む若手プランナー



12-15…富山県 富山県西部森林組合 吉光 泰裕氏 藤井 秀治氏
地元森林所有者を構成員とした協議会方式で集約化を進める！



16-19…長野県 企業組合 山仕事創造舎 立花 康一氏
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



20-23…群馬県 群馬県森林組合連合会 高橋 伸幸氏
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

提案型集約化施業の要は所有者との信頼関係！

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

富永光幸 浦中 伸 由本仁士
米丸一也 山辺 誠 谷口浩幸 矢田勇喜

※太字が今回取材対応森林施業プランナー



熊本県 天草地域森林組合

【住所】 熊本県天草市楠浦町 9946-1

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	天草市、上天草市及び天草郡苓北町		個人所有・自社林
地区内森林面積	57,047ha	組合員所有森林の人工林率	40%
うち組合員所有面積	35,492ha	正組合員数	7,329人
うち人工林面積	14,196ha	准組合員数	0人
			10ha

施業集約化の実績

	H23 年度	H24 年度
集約化箇所数	12箇所	12箇所
森林所有者数	421人	434人
集約化面積	1,809ha	1,994ha
利用間伐面積	641ha	952ha
搬出材積	11,185 m ³	10,064 m ³
路網開設延長	91,924m	113,735m



認定森林施業プランナー 富永光幸氏 認定森林施業プランナー 浦中伸氏

事業体と地域の概要

天草地域森林組合は、熊本県南西部に位置し、平成14年度に3組合が合併してできた広域森林組合である。現在は搬出間伐等の林産が主体で、そのほかに造林・保育、製材・木材加工、木材製品販売等幅広く事業を展開している。最近ではバイオマス発電事業の一環として、間伐材チップの供給等にも取り組み収益源として成果を上げてきている。

森林施業に関わるプランニング業務を担当している方が若手を中心に12名、そのうち認定森林施業プランナーが7名と全国的に見ても多くの認定森林施業プランナーを輩出している事業体である。

管内の森林面積 57,047ha のうち組合員所有面積は35,492ha、そのうち人工林面積 14,196ha (人工林率 40%) となっており、人工林のスギとヒノキの割合はスギが30%、ヒノキが70%程度とスギに比べてヒノキの割合が高い。立地条件の影響であるかは不明だがスギ・ヒノキの成長量は熊本県内でも比較的低く、樹幹が円錐形状に成長し、樹高が14～15m程度で歩留まりが悪いため、1本の立木から1～2玉程しか取れない。



天草地域森林組合の外観



組合施設内の加工工場の様子

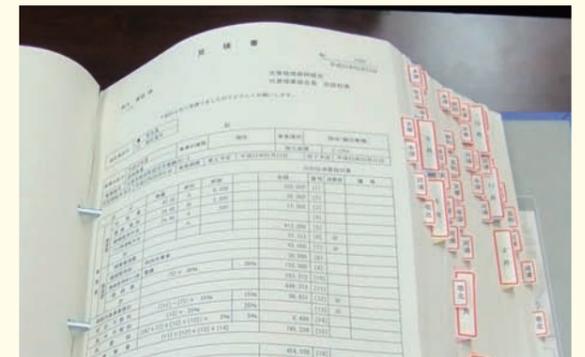
提案型集約化施業に 取り組むことになった経緯

木材価格が低迷している状況下で、組合としてこの先加工事業だけでは組合員への還元はもとより、職員に給料を安定的に出して行くことが困難になってくるという経営的な問題がある。そのことから、事業を拡大していくにあたっては、補助金等を上手く活用しながら森林組合の基本となる森林整備事業に力を入れていく必要があり、提案型集約化施業に取り組み始めた。施業面積を拡大していきながら組合員の森林施業を中心に林産に力を入れ、組合員の方々にもできるだけ利益還元をしたいという思いもあり、立地や生育条件が悪い中、工夫をしながら搬出間伐に取り組んでいる。

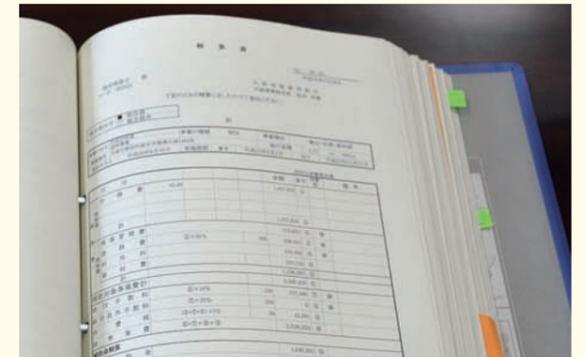
地域のリーダー！ 『地元推進協力員』と連携して進める集約化

地域の森林所有者の意識として、人工林率や樹木の生長量が低いことなどが理由で山への関心が低く、座談会を開催しても1、2割程度しか集まらないのが現状だと認定森林施業プランナーの富永光幸氏と浦中伸氏は言う。そこでプランナーはまず営業マンのように森林所有者の元へ地道に通い、プラン(見積)書を提示して説明するところから始める。プラン書は現場ごとに作成しており、お年寄りの方にもできるだけわかりやすいように記載項目を厳選し、専門用語をなるべく使用せずに説明している。また、これだけの費用がかかってこれだけお返しできる等還元額についても簡潔に説明し、きちんと事業の内容を理解していただくことを一番に心がけているとのことである。

しかしながら、森林所有者との契約の際には、昔からの地域の事情やそれぞれの関係性もあって、どうしても若手の地区担当者(プランナー)だけでは了解を得ることが困難な場合がある。そのような時は、地元の『推進協力員』という方々の協力を得ながら取り組んでいる。推進協力員は、地域の事情に詳しく、昔から地域のリーダー的な存在である方なので所有者からの信頼も厚く、そういう立場の方と一緒に伺い説得することでうまく契約を取り付けられる。さらに、推進協力員から直接森林所有者へ契約の取り付けをお願いすることもあり、その際には面積に応じて成功報酬を支払うという方式をとる等、推進協力員の方々の協力というのが、集約化施業の推進に拍車をかけるようになったとのことである。



プラン(見積)書



プラン(精算)書

森林施業プランナーの業務と課題

天草地域は平均して人工林率が40%である。人工林が地理的に集中して植栽されているところは少なく、天然林の中に点在する森林形態が多いので、まずは人工林の集中した地域、並びに推進締結を進めてきた長期(20年間)計画の森林経営委託契約受託率の高い地域や施業履歴を確認し、近年中に間伐を必要とする地域から優先的に森林経営計画を立てている。

一人のプランナーが2～3の森林整備班を持っているので、現場の施業については現場技術者の班長に作業指示書を出し、路網選定は班長と一緒に現場を案内して歩いて決めている。道づくりにおいては研修等で学んできたことをそのまま自分たちの地域に導入するのではなく、地形や土質等を考え自分たちの地域に合った道づくりを行なうようにしている。水を逃がす排水溝も、現場の材を利用してその山に合った自然の物や地形を活用して、必要最小限に抑えた安全な道づくりを心がけているとのことである。

平成20年度から集約化施業に取り組んできた中で、集約化施業の事例発表会や研修に関しては富永氏と浦中氏が中心となって参加し、そこで学んだ知識や技術等は業務を通じて他の職員にもできるだけ伝えるようにしていると言う。組合では、現在各地区に地区担当(プランナー)を一名配置して業務を行なっているが、現場では約120名もの現場技術者が従事しており、それらの現場技術者の仕事を確保していく

には、日々営業をかけて仕事を取ってくる必要がある。材価低迷が続く状況の中、所有者から自発的に施業を依頼してくることは少ないので、施業計画を作成して営業に行くという業務の中で蓄積されるノウハウがプランナーとしての育成にも繋がる。そういう意味では、研修で学んできた知識や技術をきちんと伝えることに大きな意味があると富永氏は言う。

こういったプランナーの内部育成もあってか、平成24年度は集約化面積1,994haのうち、私有林での搬出間伐面積を952haとする等、集約化施業としての実績を挙げてきている。

課題としては、森林の所有規模が小規模零細であることから、所有者や所有地、境界調査、さらには森林現況明細等の作成に時間と労力を要してしまう。また、計画団地内の実施申請面積が5ha以上の為、施業年度の調整が必要になる場合も少なくないということである。地域的な特徴でいえば、急峻な地形なため森林作業道の開設が困難な場所も多くあり搬出間伐が難しい。無理に道をつけてしまうと事故にもなりかねないので、そこは技術と工夫が必要な部分である。また、天草一帯は多くの小さな離島が存在しており、そこを含めた森林経営計画の作成と施業も行なっていかなければならない。しかし搬出には船を使用することになるためコストがかかり、ほとんどは切捨間伐しか行なえない。今後は、そのような地域の対応策を考えていかなければいけないとのことである。



林地内で施業計画について説明している様子



林地内において所有者へ作業を実演・説明している様子

■森林所有者とのつながりを大切に

今までのプランナー業務の中で一番大変だったことは、現場技術者の毎日の仕事を確保すること(営業)だと浦中氏は言う。

浦中氏の場合、前任の担当者から引き継いで提案型集約化に取り組み始めたが、なかなか所有者からの承諾を得ることができず、まずは所有者との信頼関係を築くところから始めていった。足繁く所有者を訪ねて直接見積書を渡して丁寧に説明し、納得いただくまで通うようにしていると言う。また、仕事以外での地域活動、例えばスポーツイベントや公民館での集会等に参加することで所有者と知り合うことも頻繁にあり、それをきっかけに仕事を優先的に任せてもらったりもしている。また、地元の推進協力員の協力を得て提案する際は必ず同席し、顔をつないでもらうなど、地域の交流の場や人を大切にしている。このように積極的に所有者との接触回数を増やして丁寧な対応をしていくことによって、一歩ずつではあるが信頼関係を築いていった。最近、ある所有者の方から「何をするにしても、担当(浦中氏)に相談しないと怒られてしまう。」と言われた時は、関係性が築けたと感じとてもうれしかったとのことである。

また、富永氏と浦中氏の上司である井手近志課長は、浦中氏と一緒に営業に行った際、見積書を持参し、丁寧に説明する浦中氏の姿を所有者はきちんと見てくれていると感じたと言う。こういった地道な活動の成果が出てきているのか、今では「彼なら大丈夫だ」、「頼んでみようか」といった所有者からの声が多く聞かれ、個人そして組合の信頼回復にもつながってきていると言う。



所有者に施業内容を説明する浦中氏

■それぞれ目標を持って集約化を推進

浦中氏はこれから間伐に目を向けていく中で特に搬出間伐に取り組んでいき、そのためには所有者の理解と協力が必要不可欠になるので、これからも所有者宅への訪問、声掛け、地域のイベントへの積極的な参加等、コミュニケーションを取ることに重点をおいていきたい。また、プランナー間での情報やノウハウの共有も大切であることから、組織内部においてもコミュニケーションの活性化を図っていきたいとのことである。

一方富永氏は、この地域は立地条件や生育条件が乏しい地域ではあるが、1林分と小さな面積であっても生産の方法を検討しながら取り組んでいき、現在の間伐を主体とする施業から、いずれは主伐にも取り組んでいきたいとのことである。

■所有者との信頼を築くことがプランナーの役目

井手課長は、天草という地域性における課題については、今後も知恵を絞って対応していかなくてはいけないと言う。熊本県内でも樹木の成長量が低い地域だからこそ、どうやって伐っていけばよいか、収穫した材をどのように売っていくかを考えなければならない。経営の部分においては、所有者へお返しする金額を少しでも多くすることや、職員や現場技術者の所得をきちんと確保していくためにも、組合が一つの自立した企業であるということを職員全体に意識付けしていかないといけない。そのためにも、集約化施業に取り組んでいく上での要でもある所有者との関係性を何よりも大切にしていける必要がある。当組合では、現在

座談会形式による所有者への説明や同意の取り付けは行っていない。これまで何度か試みたが、呼びかけを行っても所有者が集まらない。やはり、お互い顔を知っている間柄でないと、うまく進まない。そのことから、地区の担当のほとんどをその地域の出身者にして、親しみやすく、より地域に詳しい人に任せるようにしている。所有者のところへ直接足を運んで色々な話をする中で相手からも情報をいただけるし、要望等があるならばすぐに対応する。その積み重ねこそが信頼を築いていくことになるので、プランナーにはその姿勢を持ち続けて取り組んでほしい。集約化を行なっていく中で、所有者の窓口、営業を担当するプランナーにとって「信頼」というものが一番大事なことであるとのことである。



(左から)浦中氏、富永氏、井手課長、打ち合わせの様子

天草地域森林組合の森林施業プランナー業務のポイント

提案型集約化施業を行なうには、条件が不利(小規模面積・成長量が低い・人工林が点在している等)な地域でありながらも、12名の森林施業プランナーを中心に日々営業(提案)を行なっていき、120名程の現場技術者を動かしていくことがプランナーの育成にもつながっていた。地元の推進協力員の力も活用しつつ、所有者一人ひとりへの丁寧な対応を積み重ねていくことで、信頼関係を築けていることが地域条件の不利を克服しているのではないと思われる。所有者への営業というのは、集約化を進める上で全国的に見ても共通の課題点が挙げられると思う

が、「相手にどう伝えるか」、「相手から本音をどう引き出すか」、そして「それに対しどのように答えるか」といった基本的なコミュニケーション技術と、所有者への丁寧な対応が重要なポイントであるということを改めて感じさせられた。また、提案型集約化施業を行なっていくプランナーとして、地域の不利な条件、課題に負けずに知恵を出して一歩一歩取り組んでいく姿勢が随所に見られた。これからもまた、地域や所有者からの信頼をさらに強固なものとし活躍していただけることを期待したい。

准フォレスターと連携して集約化施業に挑む若手プランナー

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

田中 佑樹



鹿児島県 有限会社 田中林業

【住所】鹿児島県薩摩川内市陽成町 7324-2

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	旧川内市	個人所有・自社林 21.4ha
地区内森林面積	45,034ha	
うち組合員所有面積	-	
うち人工林面積	-	

施業集約化の実績

	H23 年度	H24 年度
集約化箇所数	3 箇所	2 箇所
森林所有者数	37 人	149 人
集約化面積	54ha	178ha
利用間伐面積	33ha	22ha
搬出材積	1,649 m ³	2,351 m ³
路網開設延長	11,648m	13,239m



認定森林施業プランナー 田中佑樹氏

事業体と地域の概要

田中林業は、鹿児島県北西部に位置する薩摩川内市陽成町に事務所を置き、現代取締役社長田中浩徳氏の先代から素材生産を中心に林業を生業としている。従業員数は全員で14名（総務課2名、森林整備課1名、林産班：直営3班9名、土木班：直営1班2名）である。保有機械はザウルスロボ、フォワーダ、プロセッサ、スイングヤード等があり、作業システム上自社の機械のみで施業を行なうことが可能である。



施業の様子

活動地域は、川内市の北部を中心に管内の森林面積約45,034haであり、民有林が9割を占めている。人工林でのスギ・ヒノキの割合はおおよそ半々で、その外にシイ・カシ等の広葉樹も繁茂している。

提案型集約化施業に取り組むことになった経緯

田中林業では、これまで林産事業に取り組みながらも、提案型集約化施業というかたちでの業務は行なってこなかった。取り組みのきっかけは、この管内は公社造林地だけでも競合する民間事業者数が多く、このままでは事業量の確保が難しくなっていくだろうと予測していたこともあり、森林環境税を活用した鹿児島県の森林整備事業に取り組む際、地域周辺の手短な所から集約化に取り組んでいこうということから始まった。また、民間事業者として森林組合と同等に集約化を行なっていくところをみせたいという思いもあった。地域の森林のほとんどが民有林ということもあり、集約化施業に本格的に取り組むことで新たな事業スタイルを構築させ、地域密着型の林業経営や山村再生ができるのではないかと認定森林施業プランナーの田中佑樹氏は言う。

■森林の所有規模が零細でありながらも、丁寧に集約化施業に取り組む

現在集約化を行なっている地域は一人当たりの所有面積が特に小さく、平均すると0.3～0.5ha程であるが、漏れがないようにすべて集約化することを心がけて行なっている。田中林業は近隣の地域では知名度もあり、所有者とはよい関係が築けているが、その分信頼して任せていただいているという大きな責任を持って取り組む必要がある。

集約化を行なう前の事前調査では、集約化区域内の所有者、面積、地番と地目等の情報を市役所の土地台帳で調べ、一つ一つ図面に落とししていく。その上で、現地ではGPSや地籍図を活用して境界確認や森林現状を把握する作業を行なう。今はこれをプランナー一人で行なっており、非常に労力がある作業ではある。それらの情報を入れ込み、キャドで作成した図面を実際に現場技術者に持たせている。これがあると、現場での確認の際に所有者が誰で、面積がいくらか、作業道はどこに入っているのかが一目でわかる。今後はGISの導入等によって精度を上げ、作業の効率化を図っていくことである。

所有者への提案は、昨年からの座談会を開いているが認知度も低く、森林組合のように集客できないということもあり、ほとんど個別訪問で対応しているのが現状である。なかなか同意が得られない所有者には、山の状況や写真を付けてプラン書を提示しながら再度交渉を行なっている。不在村所有者も全体の半数程おり、特に東京や大阪など遠方にいる方とは手紙でやりとりをすることもあった。その数は年間に7、8件はあるという。不在村所有者が全国的にも増えている中、プライバシー保護等で追跡調査も困難な箇所などは准フォレスターから声をかけていただき、地域のコミュニティをうまく活用して集約化施業に取り組んでいる。これは、鹿児島県が制度化した「持続的森林経営確立総合対策実践事業」である。今後もこの制度を利用しながら取り組んでいくとのことである。

実際に施業を行なう際は、所有者が実際に山に入ってくる場合もあり、その時はなるべく声をかけ、所有者の意向を聞くようにしている。また、現場の入口に図面を掲示して、現在の様子や全体の作業手順が分かるようにし、現場の視察を希望する所有者もいるので、その案内文と担当の電話番号等を掲示板に明記する等、所有者への説明と安全管理に十分配慮して行なっているとのことである。



座談会の様子



プラン（見積）書



施業現場入り口の案内板

平成24年度については2箇所の集約化を行なっており、集約化面積が178haと平成23年度実績の58haを大きく上回っている。この背景には、以前まで針葉樹の間伐のみが集約化という考えで行なっていたが、昨年度からは、広葉樹も含めて森林経営計画を立てることになったので、その分集約化の面積も増えたというのが大きな要因になった。その中で利用間伐面積は21.6ha、搬出材積は2,351 m³、間伐を行なった団地の所有者が59人と、一人当たりの面積が非常に小規模であることから、所有者へは面積換算でなく、個人の材積ごとに精算した。そのため所有者の林分ごとに図面上で色を分け、材には所有者の色と名前、地番を記載して土場ごとに管理している。一人ずつの材積が出るので、精算書は所有者ごとに作成しており作業は大変ではあるが、所有者からの信用性も高まるのでそこは強みだと感じ対応しているとのことである。

田中林業の主な作業システムとしては、伐倒はチェーンソー、集材はウィンチ付きバックホウとスイングヤードで2班6名、造材をプロセッサ、搬出運搬をフォワーダと10tトラックで1班3名、すべて自社で所有する機械で施業を行っており、必要生産性6m³/人日を目標としている。



コミュニケーションを取り現場技術者の能力向上を図る

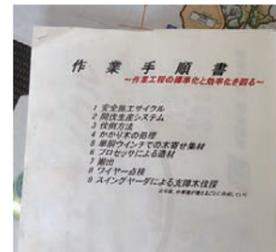
集約化施業に取り組み始めた当初から、現場技術者の人数や体制はあまり変動していないにも関わらず、毎年着実に搬出材積の実績を伸ばしている。平成23年度に対して平成24年度は間伐面積こそ小さかったが、搬出材積は137%と上昇している。そのことについては、現場技術者も集約化施業に取り組んできた当初は搬出間伐の経験が浅かったが、経験を積むことで技術力が向上してきた成果だと考えている。その背景には、夕方に現場技術者が事務所に集まり1時間程度のミーティングを行い、「今日はこのような状況だった」、「明日はこの辺りをこうした方がいい」、「こんな木があったのだけれど、どのような伐り方をした方がいいか？」等、現場作業について相談する機会を設け、気軽にコミュニケーションが図れる関係性をつくってきており、搬出材積量の向上はその成果の表れでもあるといえる。また、プランナー研修に参加して得た知識を基に、常に現場技術者と工夫すべき点等を相談しながら施業の効率化を図っている。

課題としては、間伐・生産性コスト分析のデータを作成するにあたって、現場技術者に個人と機械の2種類の日報提出をお願いしているが、まだコスト意識が浸透しておらず、今後は現場技術者にも理解してもらえるように工夫していき、コスト面の共有を図っていくとのことである。

森林経営計画を立てつつ、いつかは主伐ができる山へ

田中氏は、プランナーとして所有者の同意や境界確認等の業務も重要だが、ここ一年、特に意識しているのは自分も含めた従業員の意識改革だと言う。今までずっと安全管理が疎かになっていたこともあり、安全会議を開くようにしたり、それに付随して作業手順書を作成してみたり、ラジオ体操をしてみたり、組織従事者としての連帯感が高まるよう積極的に働きかけている。

また、森林経営計画については、現在2カ所作成したところではあるが、今後は今まで間伐して集約化したところを中心に作成し、現場作業においては、手遅れといわれる場所での初回間伐は伐る本数も多く手間が掛かるが、こまめに繰り返し実施して、将来的には主伐を行なって、その後植栽、植林をして、後世につながる山づくりを行なっていくと考えているとのことである。



作業手順書

所有者とのつながりを大切に

プランナーの実父でもある田中浩徳社長は、今はある程度事業も安定してはいるが、これがいつまで続くのか見通せない。もっと厳しい状況が来た時にそれを乗り越えるだけの“営業努力”を今のうちに身につけておかないといけない。特に我々は所有者から木を売ってもらい、手入れをさせてもらっている立場なので、やはり信頼性がないと一本も売ってもらえない。そこが一番の基本だと思うので、しっかりと信頼してもらえる対応をすることが重要。今年の正月から、集約化施業を実施した後、あるいは取りまとめをさせていただいた所有者には、今どのような状況なのか、今年からまた間伐をさせていただきます等のメッセージを添えて年賀状の発送を始めている。一回間伐をして終わりではなく、年に一回でもそのような挨拶状を出しながら、所有者と少しでもつながっておくことが大切だと言う。



有限会社 田中林業 田中浩徳社長

准フォレスターとの連携

鹿児島県の北薩地域は、准フォレスターである奥氏を中心にプランナーへのサポート、連携を積極的に行ないながら様々な取り組みに挑戦している地域である。その取り組み内容、特徴について紹介する。

『川薩地区森林施業プランナー連絡協議会の設立』

奥氏が担当している川薩地区には12事業体26名の森林施業プランナーがおり、そのプランナーのヨコの連携を保ち、准フォレスターの立場にあるものが本当のプランナーを育成していくということで、川薩地区森林施業プランナー連絡協議会を立ち上げた。若手のプランナーを中心に、集約化についての各種制度・事業を効率よく活用できるような説明会や、現場を管理していく技術者の養成等に取り組んでいる。

具体的には昨年の6月に、提案型集約化を進めていくための森林経営計画委託書についての所有者への説明、受け答えの技術を学ぶ研修、また現場においては、森林作業道づくりの研修を行なっている。プランナーの要望を随時間きながらカリキュラムを組んでいき、特に加速化事業を導入している民間の事業体には、さらに質の高い内容で行なっていくことを今年度は考えているとのことである。

『森林経営計画樹立のための地区役員説明会の実施』

奥氏は、地域資源の管理を考えていく立場として、資源量の多いこの地域一帯を森林組合だけではなく、意欲と実行力のある民間事業体にも提案型集約化に取り組んでもらいたいと考えており、田中林業とは、森林経営計画を樹立していくための集約の役員説明会をこれまでに3回一緒に行なっている。所有者へは田中林業が案内文を作成して呼びかけ、奥氏等の県の担当が、中立公平な立場から民間事業体でも森林組合と同等の作業ができることや、単に一業者の営利目的の仕事では無いということを説明し理解を求めている。所有者からは、意欲のある事業体に対してはもっとバックアップをすべきではないかというご

意見をいただいております。今後はさらにその取り組みを強化していきたいとのことである。

『川下の情報も地域全体で共有』

木材は、水とは逆に低い方から高い方に流れて行く。いかに高いところに有利に売っていくか、その辺りの情報については、常に持っているものを提供している。当然、ある特定の事業体だけに情報提供するのではなく、例えば田中林業で話をしたら次は別の民間事業体、森林組合等にも同じ情報を提供して地域全体の情報共有を図っているとのことである。

『准フォレスター（林業普及指導員）とプランナーの連携事例の発表』

鹿児島県では、平成24年10月に国准フォレスターを含めて「フォレスター等活動推進連絡協議会」を設立し、その活動の一環として、同年12月に准フォレスターとプランナーが連携してどのような森林づくりを行なっているかという事例を「田中林業における集約施業の取組について」と題して田中佑樹氏に発表してもらった。その時の事例報告が好評であったことを受け、平成25年2月末に九州森林管理局の呼び掛けで、九州各県の平成23年度准フォレスター研修受講者が九州森林管理局に参集した際にも集約化の取り組みについての事例を報告してもらった。さらには、九州各県の准フォレスターが様々なテーマで検討するワークショップにおいて田中氏も班員として加わり、グループ討議に参加してもらった。今後は各地域の准フォレスターとプランナーの取組事例を増やし、フォレスター等活動推進連絡協議会などで事例発表の場を作っていくとのことである。



鹿児島県北薩地域振興局 技術専門員 奥幸之氏（准フォレスター）

活動事例発表会の様子

田中林業の森林施業プランナー業務のポイント

認定森林施業プランナーである田中佑樹氏は若手のプランナーでありながらも集約化施業への取り組みはもろろんのこと、組織内部の意識改革を行なう等取り組みの一つひとつに積極的な姿勢がみられた。

森林施業プランナーと准フォレスターが連携して、提案型集約化施業に取り組んでいく事例はまだ全国でも少ない中、この地域では奥氏を中心として森林組合・民間事業体との情報共有や意見交換、川薩地

区森林施業プランナー連絡協議会の設立等、様々な取り組みを行なっている。さらに、若手のプランナーに事例発表の機会を提供し、実際の業務だけではなくプランナーの成長につながる場をつくる等、お互いにより関係性を築いている。この地域の取り組みが一つのモデルケースとなり、今後准フォレスターとプランナーが連携して提案型集約化施業に取り組む事例が全国に増えていくことを期待したい。

地元森林所有者を構成員とした協議会方式で集約化を進める!

認定森林施業プランナー

吉光泰裕 藤井秀治
得永真史 土佐貴信

※太字が今回取材対応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

富山県 富山県西部森林組合

【住所】 富山県南砺市荒木 1230

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		氷見市、高岡市、射水市、小矢部市、砺波市、南砺市		個人所有・自社林 0 ha
地区内森林面積	147,873ha	組合員所有森林の人工林率	32%	
うち組合員所有面積	73,572ha	正組合員数	13,190人	
うち人工林面積	23,814ha	准組合員数	102人	

施業集約化の実績

	H23 年度	H24 年度
集約化箇所数	51 箇所	35 箇所
森林所有者数	1,037 人	649 人
集約化面積	379ha	278ha
利用間伐面積	290.48ha	253ha
搬出材積	13,393 m ³	13,729 m ³
路網開設延長	45,648m	40,247m



認定森林施業プランナー 吉光泰裕氏 認定森林施業プランナー 藤井秀治氏

事業体と地域の概要

富山県西部森林組合は、平成 20 年度に旧砺波、利賀村、五箇山、高岡地区、氷見市の富山県西部の 5 つの森林組合の合併により誕生した森林組合である。現在は、本所と 5 つの支所を置いて事業を行なっている。管内は砺波市、南砺市、射水市、小矢部市、高岡市、氷見市全域で、全森林面積は 147,873ha と富山県内で最も大きい。人工林の中心はスギである。高岡・氷見地区は比較的降雪量も少なく、昔からボカスギと呼ばれる成長の速い品種があり、山間部の利賀村、五箇山の地区の林分環境は大きく異なるため、林業に対する考え方も地区によって異なる。特に砺波支所より山間部に当たる地区は森林の所有形態が零細で不在村林も多くあるため、境界確定や集約化が難しい地域でもある。

提案型集約化施業に 取り組むことになった経緯

富山県西部森林組合では、特に砺波支所は長い間林産事業を行なってきた。森林の所有形態が零細であり境界も不明確な箇所が多い。また山林は急傾斜地が多く、個別に施業を行なっても事業費がか

さみ採算がとれないとわかってきたからである。その一方で、このまま山離れが進むと益々境界の不明化が進み、また手入れ不足による水土保全機能の劣化等に対する懸念も大きくなっていった。その折、平成 17 年度から県の境界確定事業に本格的に取り組む始めた。境界確定には集落で地域推進委員を 3 名ほど選出してもらい、推進委員を中心にできるだけ多くの森林所有者に参加してもらい境界を確定していった。境界が明確化されていくことで、それを利用して搬出間伐の事業に取り組めないかとの声も出てきたこともあり、平成 19 年度頃より、団地集約化による施業に取り組もうということになった。



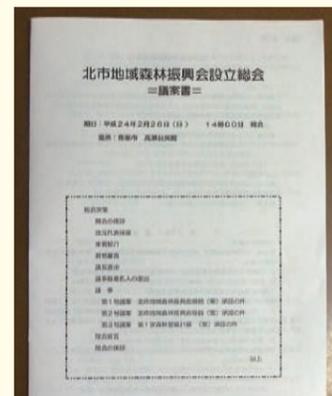
林内の様子

地区ごとに任意団体『地域森林振興会』 を立ち上げて地域全体で森林整備を推進

集約化施業を進めるにあたっては、境界確定事業と同じように地域推進委員の協力を得ながら行なうこととした。この地域推進委員による取り組みが任意団体『地域森林振興会』の創設へとつながる。地域森林振興会にはそれぞれ地区ごとに規約があり、森林所有者が会員となり、役員がその中から選出される。役員は地区の規模によっても異なるが 8～10 名ほどで構成される。これは地域のとりまとめの負担が地区長一人にかかるのを分散するためである。

地域森林振興会の基本理念は、森林所有者(会員)が主体的に地域の森林整備に関わっていくことである。したがって森林情報の洗い出し、所有者の特定、座談会等の準備・運営、施業箇所のとりまとめ、個々のクレーム対応等は、基本的には地域森林振興会内で行なう。森林組合(森林施業プランナー)は、事業計画の策定、座談会等での事業計画の説明、事業の実施・管理・精算、その他地域森林振興会のサポート等を担当する。この地域では、森林の整備を地域森林振興会と森林組合(森林施業プランナー)がそれぞれの役割を決め協働で取り組んでいるのである。

地域森林振興会の運営費(座談会等の開催費、活動費、役員への謝礼)は事業収益(精算)金の一部をあてている。森林組合は事業完了後に完了報告会を行ない、事業収益(精算)金を個々の所有者ではなく地域森林振興会に支払う。森林組合から面積台帳等を渡しているが、実際の個々の所有者への配分(精算)額や地域森林振興会に運営費をいくら残すか等については、すべて地域森林振興会で決めてもらう仕組みになっている。現在このような地域森林振興会との協働による森林整備を行なっている地区は、砺波地区を中心に 8 地区にまで広がっている。また、砺波地区以外の地域でも、所有形態が零細な場所や所有者の意向がまとまりにくい地域では、地域森林振興会を立ち上げるまでには至らずとも、森林所有者による協議会方式で集約化に取り組んでいる。



地域森林振興会設立総会資料



地域森林振興会総会の様子

合併を機に森林組合振興推進委員を 約 500 名配置して集約化を後押し

零細な所有形態かつ多様な森林所有者の考え方があの中、集約化施業を進めるには相当な労力と時間を必要とする。そこに一役かっているのが森林組合振興推進委員である。この推進委員は、組合合併以前はほぼ全集落に総代があり、地域の取りまとめ等の相談を行なってきたが、合併後は総代が存在しない集落が出てきてしまい、集約化が難しくなってくるのが予想されたことから、合併を機に総代の他に 500 名もの森林組合振興推進委員を新たに配置する制度を設け、この推進委員の協力を得ながら集約化等を進めることとなった。地区によっては、この推進委員が地域森林振興会の設立に大きく寄与しているケースもある。

森林施業プランナーの業務

地域森林振興会の立ち上げの要は森林施業プランナーである。森林所有者の取りまとめは基本的には地域森林振興会が行なうが、そこに至る地区内の森林所有者や境界確定に関する調査、資料作り、林分調査、事業計画書や設立議案書等の策定、事業計画の説明等は組合のプランナー等が中心になって行なう。準備から立ち上げまで 2 年近くかかったケースもある。地域森林振興会が立ち上がり事業実施の段階になると、施業地ごとの提案(プラン)書を提示する。提案書は認定森林施業プランナーである吉光泰裕氏が、平成 19 年度に京都府の日吉町森林組合に個別研修に行った際その存在を知り、それをアレンジして作成したものである。

路網設計は、現場を踏査してプランナーが行なうが、選木については林地の多くが初回間伐ということもあり、所有者の意向を聞いた上で残す立木は指示するものの、それ以外は現場の班長と相談の上で現場に任せる場合が多い。現場では

日報をつけてもらい、コスト分析もプランナーが行っている。補助金の申請もプランナーが行ない、施業完了後は完了報告書（精算書含む）を作成し報告会を行なっている。また、報告する際には次に実施する事業計画についても提示することになっている。材の販売先は、富山県森林組合連合会の市場、直送では林ベニヤ産業と地元の製材所等であるが、基本は支所ごとに支所長が中心となって決めている。



林分調査の様子

■新たに見えてきた課題と今後の抱負

地域森林振興会の起ち上げ時は非常に労力を有するものの、設立後は所有者の取りまとめや説得、事業利益が出た場合の所有者毎の利益配分等の業務は地域森林振興会内で行なってもらえるので、所有形態が零細な地区ではこの方法（体制）が非常に有効的に機能している一方で、いくつかの課題もある。その一つが、せっかく苦労して地域森林振興会を設立し事業を行なうことができても、次に間伐の事業が行なわれるまで5～10年空いてしまう。そうなると地域森林振興会の役員も代替わりし、また組合やプランナーとも疎遠になってしまう。その間、定期的に関われるような事業あるいは活動を行なっていく必要がある。治山等の事業はあるだろうが、地域森林振興会の活動とはあまり関連しない。中には完了現場の道を使ったウォーキング会等を実施して、コミュニケーションを維持する活動等を行なっているところもあるので、何らかのかたちで地域森林振興会が継続して参加できるような活動を行なっていきたいと認定森林施業プランナーの藤井秀治氏は言う。



現地ウォーキングの様子

他方、なるべく大きな団地を集約化して、道を入れて次の間伐・搬出に使えるように準備していくことも必要。道に関しては、管内全体に言えることとして明らかに基幹作業道が少ないので、早急に対応していかなければならないと吉光氏は言う。また、地域森林振興会のない地区での所有者の合意形成を図ることに苦慮している。集落全員から同意がもらえればよいが、中には反対する方も少なからず存在するし、そうなると路網計画も変わってくる。コストや搬出材積にも影響を及ぼす。それゆえ可能な限り森林組合振興推進員に協力を仰ぎ、完了現場等を視察してもらいながら、区長への説得や会合等を開いていただき、そこに組合も参加して丁寧に説明しながら合意形成を図っていきたい。さらには、今後主伐、新植の時期が必ず来るので、それを見越した準備をどのようにしていくのか、今から具体的に考えていく必要があるとのことである。

現在、富山県西部森林組合には4名の認定森林施業プランナーがおり、それぞれ担当する支所を持っているが、あえて2年程度で配属先を変えている。理由は、支所によって地域性や森林状況も異なることからプランナーは必然的にその地域に根差した業務を行なう必要が出てくる。自らいろいろな情報を集め、考え行動しなければならない。そのことで、広い視野と使える知識や技術を習得してもらいたいという組合の考えを基にしているからである。吉光氏と藤井氏は今年度担当支所が入れ替えになったが、それぞれ情報交換しながら進めており、プランナー間の相互研鑽、コミュニケーションの醸成にもつながっているようである。

■先を見据えて仕事するのが森林施業プランナー

吉光氏と藤井氏の上司でもある福田均企画課長は、地域森林振興会の発案とその設立に最初に取り組んだ人物である。個々の所有者から搬出間伐の相談を受けたものの、どのように工夫しても一所有者だけでは採算が取れない。何とか少しでも所有者にお金を返す方法がないかと考えた末の施策であった。



福田均企画課長

当時の所有者との関係性を考えると、本当に説得・取りまとめることができるのか大きな不安もあったが、地域の代表者と共に県の担当の方の協力を仰ぎながら少しずつ組織としてまとめていった。地域森林振興会をつくり、応分の役割を所有者に担っていただくことで所有者に負担をかけることにはなるが、そのことで地域内のコミュニケーションの醸成や、森林や林業に対する関心が多少なりとも高まってきたという効果も出てきているとのことである。それでも福田課長は、「本当は、所有者一人ひとりに直接的に丁寧に対応することが一番望ましいし、そうしたいとも思っている。でも、そうなると組合は対応しきれない。コストもかかり、結果として所有者に迷惑をかけることになってしまう。また、地域の資源としても残せなくなってしまうため、現時点においてはやはり地域森林振

興会方式で取り組んできたことは間違っていなかったと思う。起ち上げ時が最も大変だが、地域森林振興会方式をとったほうが集約化が進む地域においては、プランナーには一生懸命汗をかいてもらいたい。」と言う。一方で、プランナーにはあまり目先のことだけを考えて仕事をしてほしくないとも思っている。プランナーの役割は、きちんとした提案をして山を良くし、所有者に利益としてお金を返すことである。地区の所有者は、皆これから自分の山はどのようになっていくのだろうと大きな不安をかかえている。故に、プランナーは先を見据えて、常に所有者の前を先導するように、将来のビジョンを描きながら所有者に提案してもらいたい。それには森林組合の職員が山を歩いて損なことは一つもないので、これまで以上に山を歩き、また一方でプランナーとしての高い知識、技術も身に付ける必要がある。プランナー自身も大変かもしれないが、地域のため、組合のため、そして自分のためだと思って頑張ってもらいたいと願っている。



(左から) 福田課長、藤井氏、吉光氏、打ち合わせの様子

富山県西部森林組合の森林施業プランナー業務のポイント

地域森林振興会という森林所有者による地域協議会を創設し、森林所有者と森林組合がそれぞれ役割を分担して地域の森林整備に協働で取り組むという方式は、森林所有規模が零細な地域にとっては非常に有効な方法であり、富山県西部森林組合は、提案型集約化施業を推進させるというかたちできちんと結果を出している。また、森林所有者に一定の役割を持ってもらうということは、森林や林業に対する関心を醸成させるということでも大きな意味がある。地域森林振興会を創設するまでに大き

な労力を要するということが、その分地区を取りまとめる力、森林所有者の声を聴く力（傾聴力）、伝える力（プレゼン力）がきつと身についていくはずである。今後もその力をさらに強化し、森林所有者が不安としているこの先の森林の行く末、整備におけるビジョンを提示し、昨今力を付け搬出間伐の生産性を向上させている作業班員と上手く連携を図りながら、これから新たに取り組む地区も含めて地域の森林・林業経営の牽引役になっていただけることを期待したい。

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

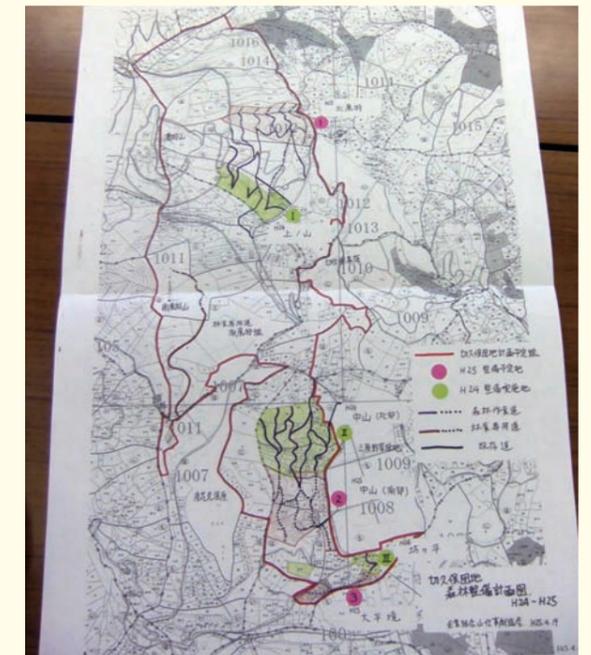
立花氏は、以前は東京でプラント設計という全く違った仕事をしていましたが、1ターンとして大町市に移住した。工場のオペレーターの職に就いた後、現在山仕事創造舎代表理事を務める香山由人氏の紹介で、長野県安曇野市明科の皆伐現場の作業を手伝ったことが林業に就いたきっかけだと言う。地縁も無く、全員が移住者である山仕事創造舎の当初の課題は、地域における信用であった。所有者とのつながりもないため、地域に根付いている森林組合と比較すると信用度は全く違う。そのような中でも仕事を確保できるようになった背景としては、地元の所有者が県の担当者に森林整備の相談を持ちかけた際に、その県の担当者が、山仕事創造舎を紹介してくれ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

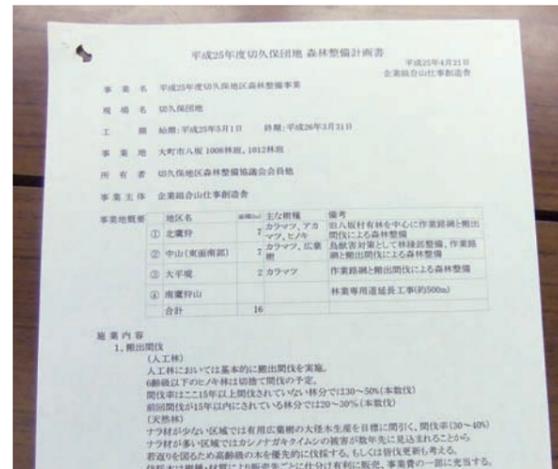


森林整備計画図

■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。そのために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に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。

