

誇りある林業

速水林業 速水 享

今日、誇りある林業という事で、述べさせていただきますが、民間林業として先程ちょっとご紹介いただきましたが、いろんな機械を入れながら、或いは若い職員をどんどん雇用しているんですけども、そういう中でもかく地域産業として非常に力は弱くはなっているんです。やはり山村地域、中山間地域では、林業というのはその地域の精神のよりどころみたいなところが非常に強ようございまして、その中で我々が経営者として或いは林業に関するものとして前向きな姿勢をずっと示していかない限り、山村の活性化はないだろうというような強い気持ちを日頃持って居ります。そんな事を含めてお話させていただきたいと思っております。

○昨年の国内林業

・円高、流通の変化、住宅構造の変化、労働生産性の低さ

昨年の国内林業なんておおげさな事は皆さん充分ご承知かと思いますが、今迄、私共の尾鷲林業地帯は桧を中心として経営して参りましたので、杉の材価が下がっても桧というのはぐっとこらえてきたわけなんです。苦しいのは充分頭では判っているんですが、身をもってこれはまいったなと思うような苦しさは正直いってあまりなかったわけで、どうにかやってきたわけです。

ところが、昨年はやっぱこれはまいったなですね、桧の良質材が3割ぐらい下がったわけです。自分自身は桧が下がるなという予想は正直言ってもっておりました。もっていたから機械化もやったし、少しでも余裕のある時に若い者を入れてやろうということやってきましたが、今年の春は人を誰も入れないという事で、ずっと縮小しているんです。やはり、杉が下がったのと桧が下がったのは違うなというのが私の正直な気持ちなんです。杉は外材の米ツガなんかと常にパラレルに変化してきて、動いてきて、それが米ツガが下がれば、杉も下がるということだったと思いますが、桧というのはそういうものとはちょっと離れた扱いをずっと受けてきたわけなんです。それは、やっぱり住宅様式の変化とか、それともう1つは流通の変化です。どんどん製品が輸入されてきますとどうやっても、今迄国産材25%位のシェアで動いていたのが、殆どがその外材の丸太をひいた製材品の横にのっかって流通していたわけなんです。そっちがポーンと切られて製品ばかり商社からどんどん需要者に直通して製品が流れるようになると、その外材丸太で動いていた流通というのがポーンと切られてしまいますから、たかだか25%しかない国産材の中で流通なんてやってられないみたいな事で、流通業者自体が力が弱くなってしまいますから、

ガタガタと国産材はたぶん力を落としたんだなというような気がいたします。

桧、特に極端な話、10.5cm角（三五角）の四方無地の材は、だいたい上小節の材とつっこみじゃないと売れないですね。今迄、私共は桧の三五角の四方無地でしたら、一時よかった頃だと製品で1㎡当たり130万円位で売っていたんですが、今は、だいたい一般的に80万円位ですけど、現実には、上小節の材とつっこみです。上小節の範囲の中にも四方無地があっても入れて一緒に上小節の値段でちょっと四方無地があつてよかつたなと思つてもらふ位で、四寸となるとちょっと違つてくるんですけど、そんなことで桧というのは非常に去年落ちた材です。

そこで、私自身は非常に変化してきたなというような気持ちがございます。

・立木価格の下落をカバーするコストを引き下げる要素が少ない

特に、立木価格の下落が、例えば製材流通過程というのは、製品の値段が安くなればそれを勿論、労働生産性でカバーしなければいけないんですけども、最終的には、素材（丸太）を安く買うということでカバーします。素材生産業者というのは、次に、立木を安く買うということでカバーします。ところが、我々はどこでカバーしようかということになるわけですが、そうすると、結果的には、育林に金をかけない、一番簡単に言えば育林をやめてしまおうということなんです。普通そうやって、どんどん値段が安くなってくると、付加価値をつけて差別化を図ろうと普通の産業界だったらそういうふうには動かなければいけないですが、林業界は販売する物の値段が安くなってくると、付加価値を将来つけるべき育林をやめてしまおうというような当面の方策に走ってしまうということです。将来非常にその辺で又、苦しい今の結果が現れる時代になると、もっと苦しい時代になるのかという心配をするわけでございます。

結局、育林をやめてしまつて、もう一つ労働者の賃金を上げるのをやめてしまつてみたいなこと、どうも一つの事業としての林業経営というものからどんどん撤退している時代になってきたんだなというような悲しい現状があると思います。結局、林業経営というのは、今の林野庁の長官を始め、林政部長もよくおっしゃるんですが、「育てるだけではダメだよ。いろんなことをやりなさい。」とこの間もお話を伺つて、そういうご指摘を受けたわけでございます。

実際に、私自身もいろんな所に関係しながら林業経営をやっているんですけど、林業経営者は個人として流通とか製材業なんかには乗りだしていくというのは、到底できるものではないし、今迄それをやつて成功された方はあまりいない。先程、名前が出ました諸戸さんのところなんかでも、10年程前から既に製材業から撤退しましたし、私の知り合いの林業から製材をやつていた方がことごとく、本当にことごとく製材業から撤退して林業のほうに戻つてしまつたということがよく見られます。それぞれに原因はいろいろなことがあるんでしょうが、とにかく非常に製材業は言うが安しで行うは難しで、林業経営と製材業というのを直結するのは非常に難しいだろうと思います。例えば、もっと大きい所、住友林業なんか見ましても、住友林業の木造住宅がござ

いますよね、あれは、住友林業の木を殆ど使ってないですよ。

あれほど規模の大きな林業をやっておいても、住宅産業と木材となかなか本当に一つの流れとして川上から川下までつないでいくというのは、一つの経営体の中で考えるのは非常に難しいし、無理があるんだろうなというのは私自身は実感として感じております。それぞれ別の住友林業が山を持っていて、そういう名前を使って住宅を売っていくというのは、非常に商売としては面白いでしょうし、例えば、速水林業がそれをやるとしても、地元の小さなエリアかもしれないですけど、速水林業が住宅をやりますよということではひょっとしたら食っていけるかもしれないですが、その木を一つの流れに乗っけていこうというのはなかなか難しいだろうなという気が日頃しております。

○機械化の動き

・急傾斜が機械化を遅らせたというウソ

これからは、林業経営というのは、変わっていくんだろうなという気がしております。機械化がどんどん始まっております、最近急速に機械が増えております。

私共も、昭和40年位から、実際は36年位から本当に手掘りで林道をつけ始めたわけですが、私、28年生れですから、たぶん、10才位の時だったんでしょうかね。その頃から道をつけ始めまして、昭和40年位にブルドーザーを購入してどんどんつけて、結果的にその道のお陰で機械化が進みました。ずっと見ますと、日本というのは急傾斜地帯だったから機械が入らなかったという話がよく言われるんですよ。確かに、急傾斜地帯というのは機械が入りにくいのは事実なんですけど、私自身は各国を回ってきまして案外機械化が進んでいる地域というのは急傾斜地帯が多いんだなということをその回ってきた結果感じました。

たとえば、ノルウェー、ここはフィヨルドに落ち込む所が林地になっているんですけども、ここは、非常に小型のタワーヤーダーを上手に使っている地域ですし、シュバルツバルトは比較的緩やかですが、ミュンヘンの周辺の林地はもの凄く急傾斜で本当に、日本アルプスの周辺の山のような地形でございます。そこでもかなりの機械が動いておりますし、当然、ヨーロッパアルプスに関係しておりますオーストリーとかスイスでも、非常に大きな機械が上手に使われているという事で、傾斜が急だから機械化が出来なかったということは、変化をしなかった後でつける勉強不足を隠す為の言葉でしかなかったんじゃないかというような気がいたしました。

実際、例えば日本全国で見ましても、30°以上の傾斜地というのは案外、県にもよるんですが半分以下ですよ。だいたい30°というのは走行系の林業機械が充分入っていける林地傾斜なわけなんです。勿論、こじわがありますから平均30°といっても全部入るわけじゃないですが日本では、今、タワーヤーダーとか林道上で使うプロセッサとか林道上でハーベスタとか使っている

んですが、もっと林内進入系の機械がどんどん入っていてもいいんだらう、あまり傾斜を気にしない方が機械化はいけるだろうなと思っております。

・機械化の進展の効果

機械化がどんどん進み、私共、例えば速水林業の例を上げますと、5年位前まで、だいたい年間で3000㎡弱を販売をしておりますが、5、6年前は立木売りが多かったわけでございます。いろんな事情があつて全部自分の所で造材までやって市場で売ろうという方針に決めまして、5年程前にスパッと立木売りをやめてしまいました。全部自分の所で造材までやろうと、従業員の数は増やさずにやる為に一気に機械化を進めたわけですが、結果的に目標量だけをまだ搬出出来ていません。だいたい年間に2億5,000万円位売り上げたいんですが、だいたい2億円位しか売り上げが出来ずに、あと5,000万円分の売り上げが山から木が出てこないということで、今、もう少し能率を上げなければ難しいなというところなんです。ともかく私共は、機械化の成果で、外に外注し立木で売っていた部分が、造材までして市場に出せたのはそれはもう単純に機械化の成果です。

それと、もう一つは去年位から皆伐を殆どやめて全部間伐で回すということにかかりました。これは、皆伐をやれば先程の額は上がったんですが、皆伐をやめてしまったということでちょっと足りないんです。これは、将来を見越して難しい宿題を自分自身に与え続けているということです。間伐ですとだいたい生産性が2.5分の1くらい、3分の1にはならないですけど、その位しか上がって来ないんです。敢えてそれでも間伐で将来やっていきたいという事で、機械を使いながらやっています。

もう一つは安全性が確保されていくということだと思います。それから、やはり伐採ロットが小さく出来るということです。よく大型機械を入れると生産ロットを大きくしなければいけないという論理がよく通るんですけども、これは、私自身は、間違いであつて、大型機械というものは、生産ロットを小さくする為に日本の場合に入れる物なんだと思います。全体の年間の稼働率は当然上げなければいけない、量的には使わなければいけないいんでしょうが、一つ一つの林分に関しては、小さいロットを処理出来るのは新しい機械化なんですね。皆伐の面積を10haだったのを5haでやれるとか、3haでやれるとか、或いは皆伐だったのを間伐に変えていくとかということが目的なのが今の機械化であつて、機械を入れるから伐採ロットを大きくしていこうというのはある意味では時代の流れに対して、逆の使い方ですね。その辺は、システムを組む時に、ロットを大きくすることを前提として考えた機械化というのはされない方がいいんじゃないかというような気がしますし、そうしなくてもやれるようなシステムを組むのがやはり責任者の課題だと思っております。

・現在の機械の導入状況

最近、日本の機械化というのはプロセッサを中心にしてずっと広がってきました。プロセッサとハーベスタの平成6年の数字を見ますと、今の日本のハーベスタは殆どがプロセッサと同じような使われ方をしますし、特にヨーロッパでは、プロセッサとハーベスタの垣根は殆どありません。ハーベスタをプロセッサとして使う、プロセッサを伐倒には使うわけにはいかないんですが、垣根は殆どないという事で、同じような数字を見ますと、だいたい平成6年で新しい高性能林業機械というのは980台、約1,000台位あるんですが、そのうち540台位はプロセッサとハーベスタですから55%位でしょうか。これはいろんなところの現場を回らしていただきましても、プロセッサとハーベスタというのは例えば、今迄の架線集材のシステムの中に入れても充分効果が出て来るわけですね。今迄のシステムをそのまま利用した生産性の向上には、プロセッサとハーベスタに勝るものはないだろうというように思っております。

ところが、よく話題になるタワーヤーダというのでは、私共は、タワーヤーダを中心にしたシステムを尽くしたんですけれども、これは逆にいろんな伐採搬出のシステム自体を少し根底からという少し大袈裟なんですけど、大規模に変えていかななくてはならないというポイントがございまして、なかなか各地で、タワーヤーダは入り難い現状ではないかと思っております。結果的には、森林組合等が補助金を上手に使いながら入れられているのが現状で、去年位からタワーヤーダの導入がたいぶ増えてきていると思いますが、殆どが森林組合を中心とした導入になっているのではないかと思っております。なかなか森林組合が入れましても稼働率を上げるのは難しいですね。私共の町でも私が組合長をしている支援金組合もタワーヤーダを入れてみたんですが、今一つ、自分の経営と違いまして稼働率が上がらないというのはあります。

・地域間競争の勝負所の一つ

これからはやはり機械を上手に入れていくということと、それから路網をきちっと整備していくというのが一つの地域間競争の勝負どころだろうなというように私自身は考えております。特に、路網に関しましては林道密度というものをあまり重視をしないで、やはり路網からの最大距離みたいなものを中心にした路網設計というものが、これからはどうしても機械の場合には必要になっていくというような考え方を私自身は持っております。

・柔軟な対応で道を付ける

最近では、特に関西地方では非常に多いんですが、急傾斜な作業道を作りまして、そこで、小型の機械をどんどん導入していくという路網システムがございます。私自身は、非常に急傾斜を使う道事態、何回もお邪魔して走っているんですが、未だ慣れずになんとなく作業の安全性の確保みたいところで抵抗感がありまして、狭い道はいいけれども、あの急傾斜は怖いなというような気がいたします。

先日も、うちの従業員を行かせまして、和歌山県で勉強会があったんですが、京大の神崎先生あたりに「もし事故があったら誰が責任をとるのでしょうか。先生方の責任もやっぱりあるんでしょうね。」と質問したら、先生もしばらく悩みながら「やっぱり普及をした責任があるんだろうな。」という話をされておられました。本当に道としては私自身はああいうやり方自体は認めますが、あの急傾斜は怖いな、今でも慣れないなと思っております。やはり、考え方としてはああいう柔軟な姿勢というのは道をつけるとき非常に大事だろうというような気がしておりますので、ああいうものも是非勉強されて、ともかく、路網を確保していくという考え方をとらないと、どうしても生き残っていけないだろうと思っております。このように、道一つとってもいろんな考え方がとれるだろうと私自身は思っております。

○多様な森林

・・現在の森林は本当の姿ではない

最近林野庁が“多様な森林”という言葉を使われながらのお話をよく聞くわけですが、私自身は、たとえば人工林の事を私自身が考えてみますと、人工林というのはどうも人工林として十把一絡げに取り扱われているということに非常に私自身は抵抗を感じております。やはり育つ最中の人工林、20年生～30年生位ですか、その今日本で非常に多い齢級の部分というのは、人工林の中で最も醜い時だと思うんです。例えば、中学生の男の子や女の子が顔中にきび面であるあの時期ではないかという気がします。やはり、50年、60年、100年近い森林、そんなものになってきたときの針葉樹の美しさというのは、先程の30年前後の樹齢とは全く違った姿を見い出すことが出来るだろうというふうに私自身は思っております。

そういう意味では、現在の人工林の姿は本当の姿ではないんだ、全国的な人工林の姿は本当の姿ではないんだという気持ちを私自身は持っておまして、例えば、標準伐期齢というものはいつたいなんなんだろう。きっと、標準伐期齢に達した林分から林業が始められるのではないかな、そんな気がします。これは、たぶん民間の林業経営の立場から言えば、当然の話なんですけれども、材価の点から見ても、或いは育林投資の頻度から見たって、当然、伐期が少しずつ伸びていくと、その時にどう考えるのかな。標準伐期齢に達してからボチボチ間伐の採算が合うんじゃないかなと、そんな気がするわけでございます。

・・生物的適地と生態的適地—

森林の姿は属地適なもの

当然、人工林ですから手入れが必要だという話がよく出るんですが、それは、森林総研の藤森先生がよくおっしゃっていたように、桧や杉なんていうのは普通では尾根を中心にして生えなければいけない植物ですね。自然に置いておけば、生態的に見れば尾根に生える植物を我々が一生

懸命、生長のいい窪地とかに植えているわけですから、当然それは、下刈りをするのはあたり前だよという話をそんな話し方で、よく一般の方に話をしていきますと、非常に理解していただけるわけです。だから、生物的適地と、生態的適地の差っていうものを我々は、やはりきちっと認識をしておいて、常に林業経営というものやっていかなければいけないだろうとそんな気持ちがあります。

○多様な林業

・・林業と林業経営

森林が多様であれば当然林業経営も多様なんだというような考え方を私は持っております。林業と林業経営というのは違うんだというのは私の説でありまして、例えば、ある小さな面積を持ちまして、その森林をある時、伐ってしまった後で、植え付けをしなければいけないですから、育林投資をする。下刈りが必要だ、下刈りの投資をする。除伐が必要だ、除伐の投資をする。必要なときに必要な投資をしながら、しかし、その資金の回収というのは、決して、最近のそういうやり方というのは計画的に回収しようとはしないんですね。ある意味では資産を形成する。もっと言ってしまうと、森林というものに対しての非常に地域での因習のようなものでやはりはげ山は残しておけないよという気持ちでお金を投資していく。これでも、私はきちっとした林業だと思うんですね。金が必要だから伐ろうか。これも、一つの林業だと。ただ、そういう林業と継続的に育林投資をしながら継続的に収穫をしていく林業とは、自ずから考え方を考えてみていかなければならないだろうなと思っております。

例えば、20ha以上の森林所有者が用材販売をした数字を見てみますと、昭和60年に159m³を1軒あたり販売をしているんですね。それが、平成6年には247m³販売しているわけです。つまり、ある程度林業収入に期待している人達は、材価が安くなってもやはり、ある一定の金額を出さない限り、そこの生活が経営として回っていかないわけです。だから、伐採量を増やしていくわけです。

これは、安いから切らないとかそういう姿とは全然違う世界なんですね、林業経営は。私自身も現在先程話したように2億5,000万円位木を伐らないといけないんですがそれは、約30人の従業員を雇ってそれを食わしていくためには、1億数千万の金というのは絶対に彼等に対して払わなければいけない訳です。だから、それを払うためには育林の経費も入りますから、2億数千万円の伐採をしなければいけないというのは、材価が安かろうが高かろうがどんなことがあろうとも、その回転だけは絶対にきらしてはいけないというやり方でやるわけです。そういうものはやはり私は、林業経営だろうというふうに考えております。

だから、一般的に森林を持って必要な時に必要な金額を投資をするけれども、決してそれは継

続的ではないよというのが一つの林業であって、やはり継続的にどうしても、金をそこから産み出さなければいけない。そこに継続的に投資をしていくというのは、やはりそこで初めて林業経営というものが成り立っていくんだろうなというふうに思っております。

最近では、非常に林業は不景気だといえながら、広い面積を持っている人たちは比較的山をどんどん増やしているんですね。50ha以上所有している人達の中で15%程度はこの10年間位に山を増やしているという数字があるそうです。平均しますとだいたい30ha位増やしているらしいですね。つまり、50ha以上の森林所有者の14、5%の人達が所有森林を増やしている、その14、5%の人達というのはいったいどれ位増やしているかということ、27~30ha位増やしているらしいということです。500ha以上所有している人達だけに限れば、増やした人は、だいたい平均しますと、160ha位みんな増やしているということです。ある意味では、林業経営は苦しい、或いは非常に厳しいと言いつつ、今がチャンスだということも言えるわけです。

私自身も、この5年間に50ha程度山を購入しております。私自身の林業経営の何年かと、昔から続いている経営歴の中での林地が増えた時期をずっと追いかけてみますと、やっぱり不景気な時なんですね。景気が悪い時に増えているんです。三重県というのは比較的大きな林業家が多い地域なんです、やっぱり面白いもので、比較的古くから継続的に林業経営をやっているところ今でも積極的に経営をやっている方は、この数年間で確実に林地を増やしています。

だから、木材の相場がいい時は林地も高いですから、絶対に買わない訳ですよ。実際に私共は一時期、相場が良かった頃は全然買っていない。やっぱり相場が悪くなってくると林地はどんどん安くなりますから、株と一緒にではないかなと思うんですが、ただ、なかなか買って、植えて、やっていくというのは厳しいんで、最近、買うのを少し控えているんです。実際には、20年生位の山を買うのが一番得なんです、5年生位ですと育林費にかけた金額を所有者が生のまま覚えていきますので、なかなかこういう金額で買いますと言いつつ、なかなか買えない訳です。ところが、40年生位ですとそろそろ木が販売できますので、材価の値段を計算しなければいけない。かと言って40年生で買って売るのはあまり面白くないので、50年、60年、70年と置きますからね。そうすると、後30年間位据置く金利負担を考えると、40年生位でその材価を評価して買うというのは全然得しないですね。20年生位というと賭けた金がなかなか評価しにくい限界になっていますし、これからまだ金がかかるというのは向こうは自覚を持っていますからね。

実際20年生ぐらという、手入れ不足の山でもまだ間に合うんですね。30年生の山だともう間に合わない。18~20年生位の山というのは手入れ不足でも、買ってしまえばエイ、ヤーと間に合わせてほしい自分の思うような山が作れるんですよ。

林業家にとって、特に私共みたいに非常に集約的林業をやっている場合に、人から買った山程怖いものはないんですね。売った時に自分の山と違う製品が出てくるというのはもの凄く怖いん

ですよ。ともかく私共のやり方は、自分の名前で出て行った木というのは絶対に責任を持つ。この値段で買ってくれば絶対損はさせないよというような売り方をしているわけですよ。

つまり、どの山から出ていっても速水林業という名前が付いている限りは、だいたい同じクラスの木が出てくるんだと。

だから、もっと詳しく言えば地域を全部限定しながら売るわけですよ。これは、どこからの山ですよ。これはどの山ですよ。そうすると、昔からつき合っている業者は、みんなその歴史を知っていますから、それによって値段が変わってくる。必ず皆聞いてくるのは、昔からお前の山か？それとも、途中で買った山か？というので必ず質問が出ます。そういう事で、せいぜい20年生迄のそんな山、今、買い時です。

このあと誇りある林業ということで、一つの林業の作業、そんな事を少し考えて見たいと思います。

○知的作業としての林業

・日々異なる条件での作業

最近、面白いなと思ったのは、昔、自動車を生産する会社で、ボルボという会社がございまして、ベルトコンベア式或いはライン式の生産を止めまして、チームで1台の車を作るというのが、数年前に自動車業界で非常に着目されて、スウェーデンにせっせと日本からみんな勉強しに通った時代があったと思います。いろんな議論を経ながら、最近、日本の自動車のメーカーが、そのやり方をどうも採り始めたという話もちよっと聞いておりますし、電気メーカーなんかもチームで1から10までどうも作らないらしいんですけど、かなりの部分まで責任を持たせて作っていくというやり方をやり始めた。何が違うかという、やっぱり同じ事を、例えば、ネジを締めている、椅子を取り付けている、バンパーを取り付けているだけの作業ではなくて、その日一日だけでも仕事が変わっていくわけですよ。やっぱり、人間というのは仕事の変化というものに対して、非常に精神的に楽になるという話をよく聞きます。

そういう点では、林業というのは日々異なる条件での作業だというふうに私自身は思います。よく間違えるのは、下刈りとか枝打ちとか一つの作業を持って全部同じ作業なんだというような理解をする事がよくあります。これは、逆に現場に対して非常に失礼な事だというふうに思っております。やはり、現場一人一人に対してその作業が、その場所によってどうするのがベストなのかという事ははっきり意識をさせるという事が、同じ仕事をやりながらも、そういう発想で作業につかせるという事自体が、仕事に対しての意気込みが違ってくるのではないかなと私は思っております。

・・自覚のない現場は経営の崩壊を招く

ドイツで、機械化と共に育林の生産性を非常に向上させた数字がよく出てきていると思います。一時期の6倍の生産性を上げるようになったなどという報告もあるようですが、その点を向こうの方と論議してみますと、特に目立った変化というのではない訳ですね。よくよく話をしてみますと、作業一つ一つの目的と方法を検証したこと、この下刈りとは何の為に下草を刈るんだと、最終的に苗が枯れずに真っすぐ育つ為に下草を刈るんだと。それでは、苗が真っすぐ育つ為に枯れないようにするためには他の手段はないかみたいな、非常に基本的な考え方をもう一度全部で問い直して、それは、もう学会揃ってみんなでやったそうです。

特に、ドイツでは、州有林を中心になってやったらいいんですけど、そういう結果としてそれだけの生産性が上がった。どうもそこが、ちょっと眉つばもので、手入れをしない林分がだいぶ出てきたんだろうなというふうな気も多少するんです私自身は、それが非常に面白いという気がしまして、従業員と可能な限りそういうミーティングをやっております。

結局、意識がない現場というのは、ものすごく金がかかって、ものすごく無駄な事をしているんですね。その作業自体は、結構、能率が上がってるんですけど、よくよく考えたらやらなくていい作業にすごく能率が上がったと喜んでいる時が頻繁にあるわけです。

今、具体的に何かというのは思い出せませんが、ある作業でこれだけ能率が上がったとあって、よくよく考えてみるとなにもそれをやらなくても良かった。そんな事が非常に多かったので、一つ一つ見直しをやっていきました。その時に、やっぱり従業員一人一人に、お前がやっている作業は、どういう作業を目的にしているんだという事を徹底的に教え込むという努力を私自身はしました。

・・常に情報を提供し経営を考えられるように

もう一つは、現在の林業の全体の状況というのを、かなり細かく従業員に常に教えていく。それによって、彼等自身が、私自身を含めて経営というものに対して関係をしているという意識を常に持たせたいというように思っております。結果的には、私は、よく従業員に言うんですが、「力ではなくて、頭を使え。力だけを使うんだったら、お前等にはこんな給料を払いたくはない。頭を使うからこれだけの給料を払うんだ。」という事で従業員に言います。同じ地域である林業家に使われている若い者が、「お前の所の親方は頭を使えと言うけど、うちの親方は力を使えと言う。」とそういう話がよくあります。

・・肉体労働の提供だけでなく知的技術労働を重視

林業労働というのは、どんなに機械化が進んでも肉体労働である事は絶対、間違いがないわけです。ただ、肉体労働と、もう一つキチッと頭を使いながら働いていく、そこを従業員に教育をしていくということが非常に大事なあと私は思っております。

○環境保護と林業経営

・・A. メーラー 恒続林思想「最も美しい森林は最も大きな収益があがる」

最近、従業員にもよく言うんですが、自分達自身の林業が美しい森を作るというのが一つの私の大方針なんです。

林業経営は、環境にいいとかという話がいろいろあるんですが、いろんな人がすごく認めやすい環境とはなんだろう？やっぱり、美しい景観だろうというような気持ちが私自身しまして、自分の山をどれだけ美しい山にするかというのを1つの目標にしております。

だから、従業員にもともかく山をきれいにしようじゃないかという事で、ずいぶん長い間言い続けてきました。ですから、私の住む海山町の中で、やっぱり、速水林業の山というのは、いろんな意味で最も美しいという誰もが認める山になって参りました。

それは、いろんな意味です。例えば、拡大造林をする時に桜を残して、桜と桧の山を作るとか、もっと細かい事を言えば、弁当を食べたときのゴミは絶対に捨てさせないとか、伐採した時にちらかったものは片付けさせるとか、汚くなった杭はペンキを塗らすとかですね。別に、どこをどうしたからきれいになるというわけではなくて、ともかくきれいにしろと。それは、整備整頓ではなくて、美的意識としてきれいにしろという事ですね。

それを、徹底するとやっぱりすごくみんな誇りに思ってくれるんですよ。従業員が。ただ、ただ、自分が速水林業で木材を生産しているのではないんだと。みんなにこれだけ喜ばれるきれいな山を作っているんだというのが、凄く、誇りなんです。

今のボランティアの精神ではないんですが、やっぱり、金にならない部分での努力の評価というのは従業員にとって凄く誇りなんです。金にならない部分での努力の評価というのはもの凄く大事だし、それを従業員とともに考えていくこと。そこに金を使い過ぎるとつぶれてしまいますが…。その辺のバランスが難しいにしても、少なくともそれが精神の中で出来るのであれば、気持ちをそう切り換えるだけで出来るのであれば、そうすべきであろうというように思っております。

・・野生動物とともに

例えば、動物の問題にしても同じだと思います。私共、カモシカの被害が非常に激しい所で、雪が少ない所なので可能なんですけど、植林した林地には、全部、金網を張るようにしております。これは、今、文化庁からの補助がついてかなり楽になったんですが、以前からやっております。

諸外国を見て回って、植林地に網を張らなかつたのは日本だけじゃないかなと私は思うんです。どこ行っても植林地は、必ず網で囲ってあるんです。網で囲った所と囲っていない所というのは、もの凄い食害の差があるんです。これは、日本でもそうなんです。だから、私は、植林地という

のは、網で囲うもんなんだという事で、そのコストを充分見れるように、林業経営の体質を強くするしかないだろうというような考え方で、網で囲うようにしております。

そういう事で、私自身は、山に行って野生動物に遭うのが非常に楽しみです。従業員も、例えば柵の中に鹿が入っていたりしたら、やっぱり一生懸命、彼等を捕まえて、外に追い出す。そんな気持ちを彼等が持っている事が私自身は、すごく誇りだしすごく嬉しく思っております。私が、一生の中に出会う野生動物の数と或いは従業員なんかもっと多いんですが、私が一年で出会う数と都会の人が一生かかって出会う数を比べてみると、私の方がはるかに野生動物と出会う数が多いんですよ。

それは、楽しみだと私は思うんです。それだけの動物と毎日会っているというのは、すごく幸せな事だし、従業員もきっとそうだと思う。それに気がついて、そして、次に、それと共存する方法を自ずから考えていかなければいけないだろうなというように思っております。

当然、いろんな生息数の調整等で撃たざるを得ないという状況も当然あるのは十分に理解しますし、それに敢えて反対をする気持ちはないんですが、やはり、山の中で働く者というのは、そのような、自然と共に歩いていくという気持ちを忘れて、こういう自然の物を相手にしてしまうとついつい大きなミスを犯すのではないかなというような気持ちを持っておりますので、それは、従業員も一緒に持ちなさいという事を言っております。

・・経営の中に環境を自覚すべき

ですから、林業経営が環境にメリットがあるとかでよく議論があるんですが、私自身は、それを林業経営者がもっと私はこういうふうなやり方をもって環境にやさしい林業をやっているんだとか、環境的なメリットが出るんだというものを言えるぐらいまで意識をした経営をやっていない限り、今迄と同じような林業経営をやっているながら、林業は環境にプラスしているんだというような話というのは、私はちょっとおかしいだろうなというように思います。

それは、金が掛かると掛からないかの問題ではなくて、気持ちの問題として、環境問題というものを相対するものではなくて、常に自分の中で消化しながら経営の中でどうやってそれを上手く出していくかという事を、自分自身が一生懸命やる事と共に、従業員と共に考えていく、それが、結局彼等自身に誇りをもたせるというような事につながるのではないかと思います。口で環境、環境と言うのはとっても簡単なんですけれど、もっともっと経営の中に自覚していく必要があるのではないかと思っております。

○誇りある林業

・・林業に誇りを取り戻すのは経営者の責任

そういう点で、最後に誇りのある林業とはなんなのだろうという事になるんですが、やっぱり

一つは林業に誇りを取り戻すのは、経営者の責任だというのは絶対にあると思います。林業経営者が、一番最初に申し上げたように後ろ向きの姿勢では何にもならない。確かに非常に今、経営が苦しいですし、かなり大きな林業経営者でも、林業だけでは食えないというような事が非常に多いです。私自身も、少し計画しながら何かやっついていかないと林業経営で回っていかないのかなという心配を常々しておりますし、そんなことも考えていかなければいけません。

・過去から未来までの責任

しかし、私共、約1,070haの森林を持っているんですが、海山町の人工林の約1割位持っているんでしょうか？出材量で約30%位占めている訳です。1万1千人の人口の中で、1人の者が1割の林地を持っているというのは、社会的責任が絶対にあると私は思っております。その者が、その林分を最大限経済的にメリットを出す努力をして、そこで、速水 亨にあれだけの山を持たせておけば、誰が持つよりも、経済的にメリットはあるんだと。そして、山もきれいにさせるんだと。そして、その従業員は非常に素晴らしい従業員なんだというふうな事を判らせる義務があるし、そういう事をおかないとそんなに面積を持っている林業家なんて世の中に認めてもらえないと思います。それは、今の社会ですから非常に厳しいと思います。そういう点で林業家自身がそういう自覚を持っていないといけないのだろうなというように思っております。

それから、やっぱり過去から引き継いできた技術は未来まできちっと残しながらその森林を維持していくという責任を負わなければいけないだろう。それは、私だけではなくて、従業員も含めて、林業に関係するものは皆その責任を負う必要があるだろうとそんな気持ちを持っております。

・地域社会での位置付け

それから、先程申し上げましたように地域社会での位置付けですが、もう一つこれは、従業員もそうだと思うんです。単に、私共が従業員に、いろんなイベントに参加させてみたり或いは彼等自身がイベントの企画をするのを協力してみたりして、従業員一人一人に対して、その地域での居場所を見つけてやりたい。或いは居場所を見付けられる従業員になって欲しいという事を日頃言っております。

速水林業の従業員というだけでなく、その本人個人個人が速水林業で得たものをその地域に還元する、そういう課程の中で彼等自身の地域での居場所を是非とも見つけなさい。それに対して私は非常に協力をしますよという事で、そういう考え方を常々話ながら一緒に努力をしております。

ですから、地域社会では、速水林業に勤める事自体がすごくプラス要因として語られることが多いですし、毎年高校から何人か採用していたんですが、今年ちょっと止めたけれど、それでも、入れてくれるんだったら明日にでも入りたいという20才代位の若者が常に2、3人予備軍として

います。

それは、私自身というよりも、私が雇用してずっと一緒にやってきている従業員の日頃の行いとか、やっている事自体を地域として認めてもらっているという事だと思うんですね。

私が、よく皆さんに自慢するのは、機械化でもなく、材質でもなく、うちの従業員なんだと。たぶん、うちの従業員は、どこへ行っても日本一の従業員、一人一人はうちの従業員よりも能力を持った人というのは日本中には沢山いるだろうけれど、速水林業というその中の従業員のチームとして考えた場合に、きつこのチームは日本一のチームだということを従業員にはよく言うんです。それは、林業の作業だけではなくて、いろんな意味で彼等の努力と考え方が非常に私は地域社会で認められてもらっているという事で嬉しいなというふうに思っております。

・林業者は森林文化の重要な継承者

それから、林業経営者或いは林業関係者というのは、私は森林文化の重要な継承者だというようにずっと言い続けてきておりました。林業というもの、森林文化だとかいろんな事を言うんですけど、林業というものが無い限り、森林を扱う者はなんにもないわけですね。

例えば、昔、山の中に入って、焚き木を拾ってくる。それも一つの山の仕事。山仕事だったわけです。昔、日本というのは山に遊びに行くというのは、まずない民族だったんですね。山には、必ず仕事に入ったわけですね。山に遊びに行くというのは、ほんの里山で子供達が遊ぶか、ごく特殊な人が山歩きを楽しむか位で、ついこの間まで山に入る事はすべて仕事だった。それを敢えて林業という言葉で呼ぶからちょっと林業が特殊になってしまったけれど、すべて山仕事だったわけですね。

そういう意味では森林文化というのは、とにかく山仕事、山仕事が森林文化なんだという事を私は自信を持って言うということで、その継承者なんだというふうな自信を持っております。

実は、一昨日も山の広場で夜中の12時半位まで焚き火を囲んで、これは林業とは全然関係ない地元の若い連中、私はオートバイが好きなので、オートバイのレースをやっている連中が集まってきて夜中まで火を焚いてあたって話をしていたんですけど、その時に話題が田舎での暮らし、田舎で暮らすって一体なんなんだという議論になってまいりました。やっぱり、田舎で出来る事、都会で出来る事そこを自分達で冷静に判断して、田舎で出来る事を実際に自分達でやるということが大事なんだと。田舎だからこんな事が出来ますよ。とか、田舎だからこんな事が可能なんですよという話は誰でも出来るんですが、田舎だから出来るという事を本当にやっている人は少ないですよ。日本では。それを、従業員に要求したわけです。

昔、タワーヤーダーを入れる時に、3週間位ヨーロッパの林業メーカーに従業員を送り込みました。これは、たぶん現場の作業員を本当に向こうでトレーニングさせた日本で最初の例だと思います。その後、同じルートを使いながら静岡県が毎年送り込んでいるようです。その時、私が

従業員に言ったのは、機械の操作に関しては俺が殆ど覚えているから覚えてこなければ別にそれでもいい。しかし、一つだけ覚えてきて欲しいのは、オーストリーの若者が、山で働く連中が、ウイーンという非常に享乐的な都市を控えたあの国土の中に、全然ウイーンを向かないで、自分達の村で楽しんでいる。あの姿というのは一体なんなんだと。そこを勉強してくればお前らを出してやった価値があるよというような事を言って出したんです。やっぱり、帰ってきた時に彼等は変わったと思います。

すごく山で働く自信を持っていたし、まあ、くだらない事で言えば、クラブハウスを作りましょうなんていって自分達でログキャビンでクラブハウス作ってみたり、自分達の山の運動会を自分達で企画してみたり、あるいは、もっとくだらない事で言えば、2、3カ月に1回、山で自分達でパーティーをやり始めたんですね。企画は自分達で立てるという事でそこにいろんな人達を巻き込んで楽しんでいる。たぶん、そんな事くだらないのかもしれないけれど、きっと彼等なりに、都会の人達が出来ない自分達の田舎での生活或いは山で働いている者のメリットを見つけ始めたんだらうなという気持ちがしました。

結局、そういう事が引きがねになりながら、地域の若者を巻き込みながら彼等が動いていった。結果的には、都会は都会で暮らしましょう。都会は都会、田舎は田舎、俺達はここで住んでいくんだというか、そこで住む自信みたいなものを少し見つけてきたんじゃないかなと。きっと、それに触発された若い人達が速水林業に勤めたいという声をよくかけてくれるのはきっと給料がいいとか勿論、少しはあると思いますが…。

例えば、僕なんか性格的に就業規則をきちっと作る。就業規則をきちっと作れば、ビシッと守らせる。或いはこっちもビシッとそれに対応する。従業員にとっては判り易いわけですね。

何時まで働きましょう、そこから過ぎたら超勤手当をあげますよ、日曜日どうしても出なければいけなければ1.5倍ですよとか、私は、結構はっきりしていますから。そのかわり、10分でも早く帰ってきたら、お前らとんでもないじゃないかと、何時間みんな損するんだ。みたいな事をはっきり言って働かせる、そこら辺ははっきりしていますから、逆に言うと従業員にとっては、すごくやり易いんだらうなと思います。

今日、課題であげさせてもらった誇りある林業とはいったいなんなんだと。それは、本当に口だけではなくて、自分の林業経営の中でここが誇れるんだ、こういう事をやっているから誇れるんだ、という事を実際に見つけ出して、全部が出来なくてもいいけれども、それを実行に移そうという気持ちを、やっぱりバカにしないで持つ事ではないかなと思うんです。そういうものは、すごく一つ一つは空虚なもんだし、特にベテランの方にとってはバカらしい事が多いのではないかなと思うんです。けれども、そんなものをバカにしないで、一つ一つきちっと詰めていく、そんな事が今の林業界には大切です。もう一回自信を持って世の中に乗り出していくと、それが従

業員を含めた一つの形態の中で自信を持たせ、そして、地域に打って出るというのでしょうか。この話は、地域との絡みがない限りどれも実現しないというのは前提なんですが、自分の所で解決していてもしょうがないんです。たぶん国有林でも先程の話で、地域との絡みの話が出ましたけれども、ちょっと間違えると自分達の中だけの完結編をよくおやりの事があるんじゃないかと思えますね。やっぱり、完結編ではまずいと思うんですね。林業というのは、決して完結編ではなくて、森林を持っているという事がいかに地域に影響を与えているかということを我々自身も認識しなければいけないし、それをもう一回皆に認識させなければいけない。

それは、やっぱり日頃の行動と考え方。それで結果的には誇りを持っていけるんだというような所につけるんじゃないかと思えます。

最初に申し上げたように、既に、林業経営、経営的には非常に難しい時代にきておりますので、経営的に合うから威張ってられるんだとか、経営的に儲からないから威張れないんだという時代ではないと思うんですね。そんなことはもう今の世の中では、言えないと思えます。そういうやっている事自体が正しいか、正しくないか。国有林というのは非常に経営的に苦しいですから、よく経営の所で完結した話になりそうなんですが、やっぱり基本に戻って、正しいか、正しくないか、善か悪かみたいな所で従業員と或いは関係者とバシッと対抗していくというのがもう一度林業の誇りを持つ一歩じゃないかなというような気持ちを私は、思っております。