

市と連携した林業就業者確保への取り組み

1 テーマの趣旨・目的

島根県では、令和2年度から令和6年度に重点的に取り組む事項を定めた「島根県農林水産基本計画」を策定している。本計画の中では、県内林業就業者をH30年度の953人から、R6年度末までに1,072人以上確保することを目標としている。

この目標達成に向けて、県では令和2年度から就業者の確保対策を進めており、特に県内高校生を対象とした林業学習の取り組みを進めている。

今回の発表では、松江市と連携して実施している林業事業体の林業就業者確保に向けた取り組みと、その成果について報告する。

2 現状及びこれまでの取組の成果・課題

(1) 現状

松江市は県の東部に位置し、県内で最多の人口約20万人を有している。

市内人工林面積7,500haのうち7～13歳級が8割以上を占め、主伐の時期を迎えている。

松江市内には、県立高校が8校、私立高校が5校の計13校が所在し、林業を教育コースに設定しているのは松江農林高校である。しかし、同校には森林・林業を専門的に指導できる教員がいないことから、高校生にとって林業はイメージしにくく、進路の選択肢に含まれていない。

また、松江市内の林業就業者数は近年100名程度で推移しており、増加に向けた取り組みが必要となっている。

(2) 取組内容

①松江市の補助事業

松江市・林業事業体・林業普及員間で地域林業の課題

を整理した結果、新規就業者は全く未経験の転職者が大半であり、仕事の能率が低下するため、松江市が単独事業により、この低下相当分について補助を行っている。

この結果、新規就業者を指導できる余力が生まれ、安心して働ける就労環境へと改善した。



写真1 新規就業者を指導するベテラン職員

一方で、高校生は林業を知らない人が多いことから、高校生に対するアプローチを強化する必要性が明らかとなった。

そこで、高校生に対する林業学習と、高校生と林業就業者が林業について話し合う林業カフェを実施し、高校生の林業の認知度を向上させ、林業を進路の選択肢のひとつとして捉えてもらうこととした。

②林業学習

林業普及員は、高校の授業の時間に高校生に対して伐って・使って・植えて・育てる循環型林業や職業としての林業を紹介している。その際、松江市有林での主伐見学や植栽の学習、丸太の輪切り等の体験を重視している。



写真2 森林・林業の講義

写真3 丸太の輪切り体験

③林業カフェ

林業学習は林業普及員から高校生へ一方的に林業の情報を提供する講義であるため、高校生が林業を身近に捉えるための情報に的確に答えられていない状況があった。

そのため、林業事業体職員・農林大学校林業科学生と高校生が自由に意見交換できる場「林業カフェ」を開催した。林業普及員は司会進行を務め、和やかな場で活発な意見交換となるよう心掛けた。

林業カフェでの会話では、高校生から「林業を選択したきっかけ」が問われ、農林大学校の学生からは「美容系に進もうと考えていたが、農林大学校のオープンキャンパスに参加し、重機の操作体験をしたことが楽しくて進学した。」という発言があった。

林業カフェに併せ、チェンソーVR シミュレーターを使用して、伐倒作業体験会も開催した。

高校生からは、「林業について、調べてみようと思った。」といった声が寄せられ、林業が就職先の選択肢のひとつになることを期待している。



写真4 林業カフェ



写真5 チェンソーVRシミュレーターによる伐倒体験

(3) 成果

松江市内高校から島根県立農林大学校林業科への進学者数は近年1～2名で推移していたが、R6年度には5名と直近5年間で進学者が最多となった。進学者5名

のうち、3名が林業学習実施校出身であり、取り組みの成果が出始めている。

各種林業学習を実施した高校生からは、「機械が好きなので楽しかった」「林業について理解が深まった」など、前向きなコメントが寄せられている。

(4) 課題

市・林業事業体・県では、各高校生への働きかけにより、高校生はある程度林業を理解できたと分析している。

一方で、林業は建設業に比べ給与水準が低く、週休2日制の導入が遅れていることが明らかとなった。高校生が就職先として選択できるよう業界とともに、林業事業体の魅力向上に取り組むことが必要と考える。

3 今後取り組むべき内容

県全体として林業就業者数は徐々に増加しており、定着率も向上しているものの、R5年度の林業就業者数は988人と目標に達していない。

林業の魅力向上のため、市の補助事業を活用して就労環境の改善など、林業の魅力向上を図っていくことで、新規就業者確保と定着率を向上させ、業界を発展させていきたい。

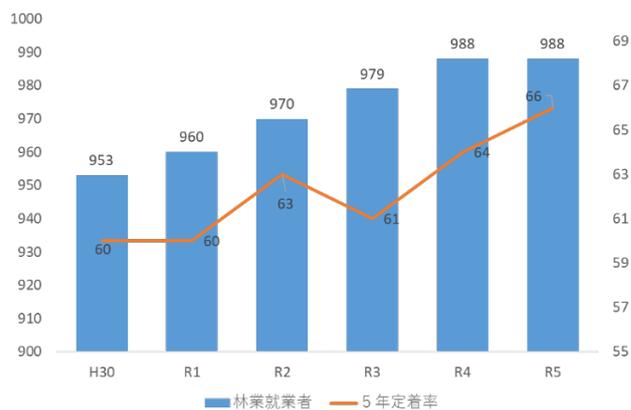


図1 島根県の林業就業者の推移