

林政ジャーナル

No.26

2001年1月10日発行

日本林政ジャーナリストの会

〒162 新宿区市ヶ谷本村町3-26
-0845 ホワイトレジデンス
TEL 03-3269-3911
FAX 03-3268-5261

禁無断転載

<目 次>

〈現地視察報告〉

- まなびの森とフォレストアーク ～住友林業～……赤堀 楠雄 …………… 1
低コストで合理的な「列状間伐」「路網」……………高田 浩一 …………… 3
～富士山麓での渡邊教授の森林施業～

〈研究会から（講演要旨）〉

- 林業の過去と今後……………伊藤 信夫 …………… 5
～天竜林業地で「伊藤林業」を50年経営～

現地視察報告

2000年7月25日に静岡県富士山麓で現地研究会を開催しました。訪問地は住友林業株の「まなびの森」と「フォレストアーク」、そして渡邊定元・立正大学教授の施業林です。その概要をご報告します。

まなびの森とフォレストアーク ～住友林業～

赤堀 楠雄

●自然を学ぶフィールドとして国有林を活用

住友林業の「まなびの森」は富士山南麓の国有林にあります。面積は約90ha、標高は1,090～1,150mで、1996年秋の台風で多くの木がなぎ倒された被害跡地です。同社では林野庁の「森林の学校制度」に基づいてこの国有林を借り受け、98年からボランティアの力を活用して森林の復元を進めています。

「森林の学校制度」は森林教育の場として国有林を貸し出す制度です。使用者との間では一応分収造林計画を結ぶことになっていますが、この「まなびの森」では住友林業が分収権を放棄してい

るので、育てられた立木はすべて国の財産になります。

ここでは春と秋に2回ずつ合計年4回、ボランティアによる植林が行われています。植栽樹種はブナやミズメ、ケヤキ、ミズナラ、ヒノキなど10種類。いずれも富士山麓固有の樹種であり、ここで採取された種子から育った苗木に限定するという徹底ぶりです。できるだけ自然のままの形で森を復元しようというわけです。

最初の植林は98年の4月21日。以来これまで計10回の植林に延べ2,600人のボランティアが参加し、22haの広さに22,000本の苗木を植えてきました（2000年7月末時点）。

植栽方法は独特で、「群状植栽施業」という同社が開発した新たな手法を導入しています。これは地拵えや下刈りといった人工的な管理を最低限に抑え、自然の力を生かすことを目的としたもので、樹種ごとに10～20本を群状に植栽します。こうして、さまざまな樹種が交じり合うわけでもなく、かと言ってバラバラに生えているわけでもない状態で森が育っていくことになります。

このように「まなびの森」は自然の摂理を最大限に生かそうという方針で運営されており、この考え方を同社ではドイツ語の「ナチュールゲメス」（合自然）という言葉で表現しています。「まなびの森」で自然に則した施業を実践することによって、自然から多くのことを文字通り学び取ろうというのが、この取り組みの目的になっているわけです。

●自然との共生目指す木造施設

フォレストアークは「まなびの森」でのさまざまな活動の拠点になる施設です。基本設計は京都工芸繊維大学の河邊聡教授。自然との共生を基本理念とし、古民家を基調にした空間構成で暖かい雰囲気をかもし出したといいます。

建物は大断面集成材を活用した木造1階建てで、延べ面積は約130坪。使用樹種は構造材がカラマツ集成材（柱＝信州カラマツ、横架材＝ダフリカカラマツ）、外壁と野地角はスギ間伐材、床はスギ、山桜、クス、ナラ、壁はスギ、カエデ、松、青森ヒバです。また、框（かまち）や床板、欄間などには古材も活用しています。この中には四国の寺院で使われた後に民家で再利用されていた再々利用の木も含まれています。

フォレストアークには太陽光発電パネルや雨水利用システムが導入されていますが、これ以外の電気、ガス、水道はまったく引かれていません。文明とは離れた自然の中で過ごしてもらおうという意図があるためです。

ちなみにトイレはチップを敷いたバイオトイレでした。自然の力を活用し、できるだけ自然に負荷を加えないという「まなびの森」の思想がここにも生かされています。

低コストで合理的な「列状間伐」「路網」 ～富士山麓での渡邊教授の森林施業～

高田 浩一

7月25日、富士山南麓にある国有林の台風被害地95haを住友林業が復元しつつある「まなびの森」と、渡邊定元・立正大学教授（元東大教授）が施業の指揮をする山林140haを会員7人で見学した。「まなびの森」のことは他の参加者にゆずり、ここでは渡邊教授が実質的に経営受託している山林について報告したい。特に印象に残るのは、独特の「列状間伐」と、路網づくりだった。

「列状間伐」は、列ごとそっくり間伐していく方法で、かつてのように間伐をする木と残す木を名人芸で選木するのではなく、機械的に列で伐り倒す。そのため、時間は2分の1程度ですむ。それに、倒すとき“かかり木”が少なく、集材も楽。間伐手遅れ気味の山林に最近、適用され始めた。国有林でもカラマツには20年以上も前から実施されていたが、今春あたりからスギ・ヒノキ林に大幅に導入されている。

列状間伐には2列残して1列伐る“2残1伐”と、3列残して1列伐る“3残1伐”があるが、ここでは“3残1伐”方式がとられていた。はじめに、42年生のヒノキ林の列状間伐を見た。まだ、新しい切り株が3列ごとに並び、両側には、まっすぐ伸びたヒノキが立つ。林内には伐り倒された木が丸太で積まれている。間伐によって開いた空間は幅が3.6m前後だったろうか。そのスペースがずっと林の奥まで通っている。「風の被害はありませんか」と尋ねると、渡邊教授は「風害を少なくするために列状間伐を行う。当初は危険だが、2年もすると、両側の木の枝が張り出して、空間は目立たなくなり、根の成長がよくなって風に強くなる」と答えた。

また、この後の2回目の間伐は、樹林のうっぺい具合を見ながら通常の選木に近い方法（10本のうち形質の良い太い3本の木をまず選び、それらの成長に邪魔な太い木から伐ってゆく）をとる考えという。

このほか、列状間伐を実施して数年たち林床に緑の植生がよみがえっているところ、伐木を林内にとどめた、いわゆる「伐り捨て間伐」のところ、5年たつて下枝が張り出し空間を再びふさいでいるところなどを見た。さらに、無間伐のままにしてある林も案内してもらい、根元に細い根が露出しており「もう、この木は成長が止まっている」と先生は指摘された。そのヒノキを見上げると、やはり、樹勢がなく幹は細く下枝も枯れ上がっていた。間伐は別名「すかし伐り」とも言われるが、やはり間伐をせず日光が林内に入らなくなると、木は不健全になるのがよくわかった。

見学は強い雨の中、傘をさし歩いてだったが、道中、列状間伐について渡邊教授が語ったこと…「27年生でヒノキを列状間伐し、その後成長した木を10年後に売った時、（していないものに比べ）1m³当たり1万円違った」「35年生のヒノキを列状間伐。その後、葉っぱが増えて、10年後には材積の成長量が（していないのより）60%も多くなる」などである。示唆に富む言葉と思う。

路網づくりは、支障木の販売で林道投資額をまかなったという。140haに、15km（1ha当りに換算すると107m）の路網ができています。技術的に深いことはわからないが、伐開幅は6m。片側勾配の道で、幅は2.8m、側溝の部分を含めると3.8mになる。大型の重機が入れる幅員である。道路からの集材を原則とする。しかも、工費は1m当たり3,000円でできたという。これで「集運材のコストはニュージーランドと変わらない」。また、雨水は道の片側を流れるように片側勾配の設計がされ、曲がり角に浸透マス（深さ2～5m）が随所に掘ってあり、そこに貯まる。なるべく深く浸透し地下水になるように配慮してある。さらに満水になる場合に備え、配水管を敷設し余剰水は道の反対側に流れる仕組みになっている。96年9月の台風では、降水は全量地下に浸透させ、97年に富士山大沢で2回の土石流が発生した時も1回は区域外に流出したが、2回目は浸透マスや空ダムを満水にしたものの、外へ流れ出ることはなかった。「雨が降っても、下の田子の浦港は富士山の砂礫がヘドロとなって埋まることはない」と渡邊教授は語っていた。これらの路網は、安価、防災、メンテナンスが要らない、が特色である。

今春、林野庁の幹部が「スギ、ヒノキも列状間伐をしたい。何もしないよりいいし、列状間伐による風害、雪害も聞かないから」と言った。その後、関東地方の国有林を訪ねたら、森林管理署長が列状間伐の本格導入を明言。5、6年前から一角でテストを重ねゴーの決断となったという。「伐出コストが下がり、請負業者の便にもなるから」。背景には間伐が必要な山林が増大しているのと、木材価格が下がり伐採や搬出に多くの費用をかけられない事情がある。国有林ばかりではない。民有林にも、手っ取り早く間伐できる「列状間伐」導入の動きがある。直径16cmのスギの丸太（長さ3m）が800円前後に下がるという木材価格下落の中で、「列状間伐」は現実的な対応であり、渡邊教授が実質的に施業した富士山麓の山林が、そのモデルとして広く注目されている。



列状間伐されたヒノキ林。3残1伐方式で3列残して、1列伐る。42年生のヒノキ林に、間伐で空いたスペースが、直線的に奥まで伸びる＝富士宮市で

林業の過去と今後 ～天竜林業地で「伊藤林業」を50年経営～

林業家 伊藤 信夫

【略歴】大正15年、静岡県豊岡村に生まれる。北海道大学林学科卒。巴川製紙技術研究所を経て、昭和32年に河合楽器に入社。木材処理工場長などを歴任した後、昭和45年から17年間、役員をつとめる。現在、同社顧問、日本林業経営者協会理事。一方、林業家としても、昭和24年に伊藤山林を相続して以来、経営を引き継ぎ、サラリーマン林家として活躍。相続した時、36haだった山林を、約60haに拡大。「天竜林業地」の同県竜山村を中心に天竜市、水窪町におよぶ詳細な経営記録をとり続け、いかなる経営環境の下でも生き残れる“全天候型”林業を提唱。平成3年度に林野庁長官賞を受賞。平成12年2月に「全天候型林業経営への挑戦」（全林協の普及双書）を出版。それが反響を呼び、講演依頼が相次ぐ。

初めに天竜林業の現状を説明したい。その中で、小さいながらも経営してきた伊藤林業の歩みを話したい。伊藤林業はだいぶ、地域と違った経営をしてきたが、現在のような材価になると、いろいろ問題が出てきて、反省させられる点がある。前段についての内容は普及双書で今年（平成12年）出版した本に書いており、一般的なことは省き問題点を多く申し上げたい。後段のことは、「山林」誌（平成12年9月号）に「これからの林業をどうするか」として出した。たまたま林野庁の法律改正の問題を含めて、なかなか林業家のみなさんと合わない点が多いし、一般林業家になかなか理解してもらえない。両方とも悪口を言う積もりで言ったわけではない。行政の問題についても意見を言わしてもらったし、林業経営者それ自身、すなわち山持ちさんについても問題点をざっくばらんに言わしてもらった。21世紀の新しい林業経営については、行政のいうように、今までと違った何物かを求めなければならない。その一つの提案をしたにすぎない。

●「全天候型」林業経営とは

「全天候型」の林業経営とはいったい何か。昭和55年ごろに、多様な森林経営をさして言った言葉である。ところが、今の林業経営、あるいは森林経営がそれを求めている。だから、いまさら、いうまでもないが、当時、紙野伸二先生（元東京農大教授）から「全天候型で押し通しなさい」とアドバイスをいただいたからである。「全天候型」とは、ひと口で言うと、林業経営を過去の延長線上で肯定的、または硬直的にとらえないということ。いろんな気象条件、社会経済の変動の中で、どんな変動があっても何とか生きられるような経営体質をつくる。それが、全天候型である。

●天竜林業の特徴と現状

「天竜林業」については、よくご存じと思うが、割とわからないのはどこに問題があるかということだ。細かな点についてはさておき、まず天竜林業というと、金原明善（現浜松市和田町生まれ、大正12年に92歳で死去）の植林があげられる。さらに、治水事業、あるいは地元製品の販売。そういうもの全てが、個人の私物化された利殖ではなかった。全部が地域開発だった。この点があまり知られていない。一方、社会事業ばかりやっていて、自分のものは何もないかという、そうではない。大地主であり、外に言うべきものではない個人財産は十分持っている。ただ、自分の財産を増やすということではなく、社会事業に奉仕していった。それが金原明善の特色と思う。私の祖父に当たる伊藤半三郎は北遠地域でみなさんのお金を預かり、社長を命ぜられていろいろやった。その中で最も有名なのは、今の静岡銀行の前身の一つである二俣銀行を経営。もう一つは遠州鉄道の前身の会社を終戦直前まで社長をしていた。それも金原明善の影響があったのではないか。祖父のやってきたのも、個人財産とは全然別の、北遠の地域開発という社会事業だった。なぜ、こんなことを申し上げるかというと、いま林業界で必要なことは私物化された個人財産を増やすことだけでなく、社会事業への投資が必要と思うからだ。

天竜林業の特徴は何か。特徴がないのが特徴である。天竜林業は並材の生産地だ。関東地方へ、終戦直後の復興期にはとくに何でも売れた。山から木が出さえすれば売れた。そういう時代にアグラをかいていた。その主力工場があつという間に外材にやられた。どうなるか分からないということで、天竜地域としては林構事業で全国で一番先にいろんな設備を第三セクターでつくった。ところが、いま考えてみると、それにもかかわらず、天竜は動かない。一番の問題は安定供給がされていない。「こんな安ければ、出してもしょうがない」とみんな止めちゃっている。“良き時代”が来るのを待っている。いずれにしても材が出て来ない。だから、ハードの設備はたしかにできているが、LVL（粉碎したあと固めた再生材）やバイオ発電などの最新のものを除き、地域としての最大限の加工設備はある。しかし、安定供給ができない。

青山組合長が「行方を失った天竜材」という言葉で表現しているが、この言葉に私もピンときた。関東の地盤を取られてから、どうしようもなくなった天竜流域である。もう一つは「外材が天竜川をのぼる」と新聞に書かれた。もう10年以上前。にもかかわらず、いまだに、外材が天竜川を上がっている。水窪の町を歩いても、あるいは竜山村内に行っても、南洋材あり北洋材あり、しかも天竜二俣周辺は北洋材の“産地”になっている。国産材が徐々に消えている。

その並材の安定供給をどうするか。地元で勉強会をやったりしているが、天竜地域については、外材が天竜川をのぼる事態が今も依然として続いている、誠に情けない限りである。

●まだ水面に浮かぶ「伊藤林業」

それでは、その中で私の山はどういうことをしたか。特徴だけを羅列する。小規模だけれども、生活費と山林は完全に分離した経営をしている。サラリーマンで、日々の生活はできる。山だけは、

将来の老後の楽しみにとっておこうと、生活費には入れなかった。ところが、いま、考えてみると、たとえば極端な例は農家林家だが、家族労働で、しかもその年の収入で、だいたい農業をやっている。農家林家でも給料をはっきりし、一年間の経営計画を立てて、どれだけ儲かるか、どれだけ損をするかという経営をこれからはしなければいけないと思う。まして、小規模林家については、ただドンブリ勘定で、今年は収入がない、材が安いから伐るのはやめた、その代わり手入れもやめた。それじゃ何にもならない。

私の場合は年次単位では、山林それ自身も収入と支出をスライドさせていない。必要なカネを計画的に、連続的に出費している。その代わり、材価の状況や施業計画の変更で売り上げが立たない年がある。その時は完全に真っ赤なままで、特別にプールしている中から出して行く。地域の人たちの中にはだんだん困り「子供の結婚のためにカネがほしいから、伊藤さんの隣の山を買ってくれないか」などと頼まれると、買い上げのカネも別にプールしてあるものから出費する。林業それ自身も収入と支出は完全に年次単位では見合わせていない。収入は、長期にわたって計画的に得ている。と同時に、支出の方も必要な支出は年次単位で収支の別なく支出している。そのために、最近、全天候型を強度に進めるに当たって、先行投資というか、支出がオーバーしてきている。この回収をいつするか、がいま大問題。

それから、作業は、むかしは地元の管理人（2人）にお願いしていたが、もうみなさんサラリーマンになって、「後はやってゆけない。だから、お返ししたい」ということで、明治の初めからお願っていた管理人も姿を消していった。そのためにどう仕様もなく、現在は地元の竜山村森林組合と天竜市森林組合に年次単位で、前年の初めに1年間の伐採予定、それから経費予定をその明細で、林分単位で明細にして、全部委託している。私はその計画に従って、ひと月に2、3日は見回り、その状況を確認している。自分の思う通りになっていないところは、もう一度、森林組合に行って、やり直してもらう。

そういうような状況で、初めに管理人から1年間の細かな費用明細とか収入明細が毎年きていたので、その記録を全部とっていた。それを林業技術センターに依頼して整理してもらった。そのデータを林経協や山林誌に報告したりした。細かな集計は林業試験場がやってくれた。

最後に、全天候型経営とはどんなものか。何も新しいことをやっているわけではないが、ただ、私が一番先に始めたのは市場材との差別化をすること。並材ではあっても、市場材の並みの材料ではなくて付加価値の高い材料、高く売れる材料への差別化を常にしてきた。ざっくりばらんに言うと、一番玉だけは高く売れる。このごろは二番玉まで高く売れる。そのために、枝打ちを7mから10mの高さまでしている。

それから林地の集約化。林地は5割以上、その後背負い込んだと言った方がいいかもしれないが、隣接地を買って出た。その結果、（相続時は）36haだったのが、現在は60ha弱にまでなった。さらに、林道網の整備。優先して林道、作業路をつけてもらう。初めのころは（他の人が）「自分の土地が減る」などをつけるのを嫌っていた。積極的に私の山を通れるところにつけてもらった。現在、

公共林道が1ha当たり50mついている。それを起点にして林内作業車が通れる作業路が100m。全面積の半分に相当する団地については、150～200mの作業路がある（全国の民有林は平均で1ha当たり14.9m。作業道を含め19m）。

もう一つは多様な森林を用意する、つまり生産材を多様化する。利用間伐、二段林の造成、優良大径材への誘導など。月並みなことではあるが…。ひとつ変わっているのは、最近の全天候型を計画してからは、20年生までの除伐時点で悪い材を全部伐り捨てる。だから、25年以上の材については、選り取り見取り、材が全部利用できる。そういう風に切り替えた。ところが、その後の材価の状況からすると、とてもではないが、もう一度、考え直さねばならない。とにかく、私のところは30年生ぐらいの間伐材でも、全部“一人前”の材である。

私がいままでやって来た作業道をつける、林道をつける、あるいは多様な森林の造成、品質を差別化するなど、その結果がどうであるか。とくに、スギの場合は現在でも80年生までぐらいは水面下すれすれ、若干残る程度。まだ、沈没するまでにはなっていない。それでは何で収益を上げているか。天竜の里山、林道に近いところはスギとヒノキが半々。ヒノキによって収益を確保している。それが私の家の現状だ。ヒノキについては40年生以上、材を枝打ちして、きれいに用意さえすれば、それなりに高く売れている。ところが、スギの場合はほとんど差をつけてもらえない。

私の山の収入、支出を50年間、林業試験場で整理してもらって、年別で収支を出した。それを見ると、全体からは二段林をつくる、あるいは悪いところを改植するとか、植林から伐採、租税など、みんな入れた結果で申し上げると、いまだに若干プラスになっている。

当初の目標では、だいたい年間で750万円ぐらいの収益を期待していた。それが現在はどうだろうか。100万か、150万。200万まではいかない。それも間伐収入と択伐収入、皆伐収入全部入れている。まだ何とか全体としても水面上に浮かんでいる。

●過去の“味”忘れられない「天竜」に意識改革を

それでは地域全体としては、どんな状況か。たとえば、竜山村森林組合の場合、だいたい300mに一本、林道がついている。それに向かって、若干、作業道をつけている。現在、全体的な収益を見ると、少なくとも一般材を生産しているところについては、100ha以下の林家の場合には収益を期待できない。植林費から全部合わせてであるが…。だから、80年生ぐらいでも、まだ捨て伐り間伐をしている。手入れを全然せずに放置林の状態であることはないようだ。天竜市はじめ、竜山村、佐久間町、水窪町をみても、だいたい手入れをしている。全部、捨て伐り。80年生でも倒して、そのまま腐らしている。一方、一生懸命で、“外材を天竜にのぼらして”いる。ちょっと何をしているか、私も分からない。これらのことは、おそらく日本のほとんどの林業地について同じことが言えるのではないと思う。現在、活況を呈している九州、四国、東北の一部。問題はあっても、ある程度、意欲的にやっていることは事実。ところが、それ以外のほとんどのところが、気力をなくしているのが実態ではないか。

そういう中で新しい世紀の林業経営を今後、どうしたらいいか。苦しいとか、困るとか、そういうことではなくて、基本的な問題にふれて、イメージ・チェンジをするというか、意識改革をする。というのは、今までのような林家の考え方ではなくて、新しい考え方をする。その次に構造改革を考える。これは流通その他のいろんなものの無駄を省く。あるいは流通改善かもしれない。この二つを考えた場合に、現在の林業をどういうように考えていったらいいか。まず、経営とは何であるか。一般的な経営姿勢とは「ユーザーの求めるものを、より安く、安定して供給するとともに、適当な利潤をいただいて事業を継続することである」。私が勝手につけたのではなく、浜松の企業に勤めている時に常に言われたことである。

この「ユーザーの求めるものを、より安く安定して供給する」と言っても、たしかに現在の林業界で簡単にそれができるはずはない。ないけれど、やはり経営の基本はそこにある。それが大切と思う。逆にいうと、私利私欲だけを考えるのは経営ではない。すでに、メーカー主導型の時代、今までのように売り手市場の時代にはある程度、付加価値があったので何とかなった。ところが、現在のような状況では、売り手が「この材をいくらで買わなければしからん」と言っても、買ってくれるはずはない。あくまでも買い手のみなさんが「欲しい」という品物を、いかにタイミングよく供給するかを考えなくてはならない。この点が今の林業界に足りない。まだ甘えている。「夢よ、もう一度」で、それまで寝て待つ。そればかりでは、とてもやりきれない「山でこれだけ苦勞して、水だとか、あるいは空気とか、そういうものを街の人に供給してやっているのだから、われわれの生活ができるだけのカネは街の人から税金をとって、生活に当てられるように林野庁に頼んでくれ」と、会合などでよく聞く。こんなことを耳にすると、まだまだ木材が売り手市場だった時代の「味」が忘れられないのだと思う。これは根本的に変えてもらわなければならない。それを、われわれ個人でいくらやっても、まとまらない。行政はじめ、マスコミなどで、ことある度に、問題を出していただいて、意識改革をしなければならない。

そういう意味では経営実態を明確にする必要がある。どちらかというと、私物化された個人財産だから外に言う必要はないし、干渉してもらいたくない。そういう意識が非常に強い。私はうちの山を相続した時に一番先にやったのは、全部、林地測量をして林分単位の林地の状況を確認した。管理人、あるいは周囲の身うちから、ひどく怒られた。「財産というのは、そういうものじゃない。ほんわかとして置くものだ。はっきりさせるのは、もってのほか」と。だけれど、やはり、法正林を想定して植伐経営をやるには、ある程度、林分の内容が分かっていると計画が立てられない。40年輪伐期にする、あるいは35年にする、60年になると、いろいろやった。何年生のものを何ha伐る、あるいは隔年でやるなど、いろんなものの資料としては、どうしても現地の内容がはっきりしていないと困る。ところが、一般的には、いまだに、はっきりしていないと思う。今度の林業基本法の改正でも、ぜひ、この点に配慮して実行できる方向にしてほしい。林業経営者に言いたいのは、自分の過去のことばかりを大切にのではなく、やはり、外界の状況、世界の状況、あるいは現在の社会経済、住宅産業の変化など、そういうものを踏まえて、自分の経営をどうするか。そ

ういうように考える駄（しつけ）をしないと…。いまの状態ではどうしようもない。

●林業、流通両面に、構造改善が必要

それから流通を含めての構造改善の問題。まず第一に、いま一番林業界で、にっちもさっちもいかないと思うのは、林地の所有構造。林地の基盤にメスを入れる必要がある。個人財産として、どうしても持っていたい者、そういう人はたしかにいる。そんな人にまで「全部出してしまえ」と無茶をいうわけではない。いずれにしても、もう林地基盤にメスを入れざるをえない。まず、所有構造の類型別整理が必要。あまりにも林地の所有に対する目的が多すぎる。これを十把一絡げ（からげ）にして、林地のこれからの問題を討議しても仕方がない。林政審の答申書をみても「やる気のある者は残す」。たしかに、それでいい。ところが、「やる気のある者」を私なりに分類すると、まず農家林家でやる気のある者、あるいは100ha以下でそうである者、また100ha以上で自立している者。小規模分散型で、やる気はあってもできない者もいる。同時に、同じ雇用をしても、大規模経営と中小規模経営とは自ずから経営方針が違うはず。大規模経営はやはり量産型が主体になる。小規模経営については多品種少量の高付加価値型が主流になろう。その棲み分けを間違えると、林業界は混乱するのではないだろうか。その点の棲み分けが今はなされていないと思う。

かつて、ある製紙業界のトップクラスに聞いたが、特殊紙でやっている紀州製紙とか、巴川製紙とか、あるいは三菱製紙などと、王子三社とは全然やり方が違う。「小規模の経営体をつぶすのはわけない。だけど、つぶしたところで、製紙業界のメリットにはならないし、自分らも得はしない。小規模は小規模として生きる道があるはず。われわれは大規模としての道を求め世界を相手にやっている」と言った。林業界では、そういうことをいまだに聞いたことがない。先輩の言葉だが、私もやはり、中小規模型の経営体と、大規模型の経営体が車の両輪のようにかみ合って、日本の森林がきれいにまとまっていくのではないかと思う。

いずれにしても、大きく分けて農家林家を中心とした経営と中小規模の経営と大規模経営。この三つをある程度、区別して経営政策を出していつてももらわないと、「やる気のある者を残す」だけでは、「されば自分は何をしたらいいか」と考えた場合、どうしていいか分からない。この問題は林経協月報などでも申し上げた。林野庁で、ぜひ、ご検討願いたい。

こんな問題を含めて考えると、産業としての経営体の抽出。広く国民の理解を得られる経営であって、今回の林業基本法の本旨に沿ったような経営を一部でもいいからできないだろうか。そういうものをつくっていかないと、現在の状態から脱皮することはできないのではないか。大規模経営については意識改革だけで、できないはずはない。ただ、天竜地域のように、大規模でも5町歩とか10町歩、あちらこちらにばらばら分かれているところは一緒になってやらないとどう仕様もない。とにかく、大規模経営はだれが見ても実態がわかる経営をしていただければいい。中小規模については、やはり、協業体をつくっていく。現在の団地共同施業体のようなものではない。やはり小規模経営の場合、資本を出し合って、経営をしてもらう人を選び、その人に経営をしてもらう。ただ

し、実際の作業は現状では森林組合が中心になるだろう。そんな協業体にしたらどうだろう。必ずしも法人にせよと言っているのではなく、法人組織にしなくても、たとえば、保安林のような制約条件のもとにガラス張りで経営ができていく。それでいいと思う。

それとエンジニアリング・ウッド。「品確法」のこともあって、人工乾燥しさえすれば、もう安全だというように考えている。考えすぎだ。いかに人工乾燥しても、生物材料、要するに生きている材料である限りは、工業材料にはならない。一般の認識は甘いのではないか。また、使う場所によって、いろいろ乾燥の度合は違う。一概に人工乾燥は20%でいいとか、12%とかという問題ではなく、もう少し細かい乾燥基準を作らないと具合悪いのではないか。ところが、それをつくってもまだ不十分。たとえば、楽器会社に私はいたが、昭和30年当初のこと。素材の木材が入った工場の入り口のドアに「開けたら、必ず閉めること」と書いてあった。「木は生きている。だから、必ず閉めて下さい」。当時は空調などなかった。雨の日もある。どんなに乾燥しても、木材は生きている、だから室内の空気と極端に違う空気を入れないで下さいということだった。現場の職人の“生活の知恵”である。

これから必要なことは、長尺材のいろいろな使い道も木材であるわけだから、やはり集成材というか工業材料としての性質と、大規模集成材の利用とかそんなのを含めて、乾燥さえすればいいのではなく、いろんな特徴を生かせるような集成材を作らなければならない。

次に素材流通改善案。今の浜北の県森連の原木市場は、全部、十把一絡げで、入荷した原木を、ものすごくきれいに機械で整理している。欠点材を中に突っ込んでも、すぐに規格に合わないのははねられる。考えてみると、水面すれすれの今の経営状態で、それだけ選別する必要があるのか。まず浜北まで持って行って選別し、また山で製材して、さらに都市へ運ぶ。だいたい30%~50%の材は、私の出している材でも生産費割れである。生産費が出ない。ところが、高く売れているものがあるものだから、水面下には落ちていない。結論から言うと、いまの原木市場、セリ市にかけるのは高級材だけでいいのではないか。低級材は山元で一括して製材し、そのまま地方に流せばいい。現状は付加価値が低いところに、コストをかけて持っていき、また上へ運ぶのはおかしい。

集成材のラミナは、集成材は安いから、横持ちかけて選別したあと製造したりせず、山元でラミナを造ってしまえばいい。米材とか、カナダの材とか、ドイツトウヒとか、それらを使う工場をみると、一本の丸太をギャングリッパーにほうり込み、いいとこだけ取っている。それは簡単なもの。われわれのように、付加価値の高いものを目合いを見て製材するといったようなことはやっていない。たとえば、楽器の共鳴板という重要な部品もそういうものの中から選び出している。能率はいい。ですから、山元から直にギャングリッパーでそのまま挽いて、ラミナをつくって、そのラミナを今度は加工品の木工団地のフィンガー工場に入れる。加工工場ではいろんな構成で、いろんな部品を造ることができる。ラミナは山元でどんどん挽いて出せばいい。エンジニアリング・ウッドの重要性とこの構想が相関関係にあるわけだ。

これくらいしないと、天竜だけでなく静岡県各流域すべて、「並材の安定供給」は今のところ

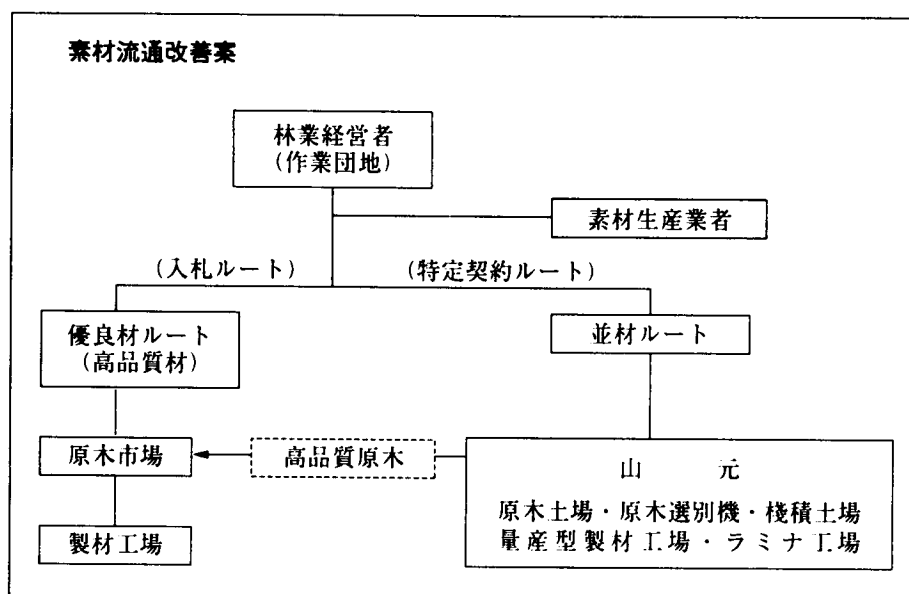
どう仕様もない。「並材の復権をかけて」といくら声を大にしても、なかなか動かない。何とか、これを動かさねばならない。

流通の簡素化。木材流通で最大のネックは販売力というか、営業力がないこと。本来、この販売力、営業力が流通の頂点になくってはならない。それが今のような川上主導型の状態では…。何でも売れる時代の川上と同じようにああでもない、こうでもないという。そうではなく、営業が中心になって「こういう材を出せ、つくれ」と、一元化されて指示ができるようにしなければならない。それどころでなくて、山元の川上の人たちに言わせれば、「川中の製材工場が一人で利益をむさぼっている」。川中の製材工場に言わせれば「どんどん工場を閉鎖せざるをえない状況」。お互いに、そんな細かいところでごちごちも言っている、世界の木材を相手にしたマーケットの中では、どう仕様もない。私の提案は森林事業本部、要するに山元・川上、それと加工品本部、それに営業本部をつくる。中でも頂点は営業本部である。これらは法人組織にし、これだけを一所帯でやるから経営会議がまず必要になる。同時に予算、決算会議も要る。月次では在庫調整などをする生産販売調整会議が必要になる。ところが、現実には営業力が弱いために「売り方が弱くてどう仕様もない。おれは苦勞している」。そんなことばかり言って、さきに進まない。だから、こんな考え方が必要と思う。メインは自分でやらなくてはならないが、付加価値の低いもの、小回りを効かせなければならぬものは外策をする。だから、今ある個々の加工品会社はあつてしかるべきと思う。

事業はある程度、合併してロスをなくする。大型にしてロスを省く。それを通り越すと、今度は細かに分割した合理化を考える。だから、合併と分散は年中、交互にやっている。というように考えないと、合併だけがよいと考えるのもおかしい。国産材流通については今、大同合併を試みる時期ではないかと考える。

《主間伐収入の例》

年度	所在地	林 齢	構 成	売上高 (m ³)	収入 (同)
10	竜山	54年 一部 70年	スギ 89% ヒノキ11%	13,695円	1,324円 (10%)
11	竜山	80年 一部120年	スギ 51% ヒノキ49%	34,578円	18,144円 (52%)
12	竜山	47年	スギ 37% ヒノキ63%	31,115円	15,077円 (49%)
12	天竜	34年	スギ 54% ヒノキ46%	16,826円	759円 (5%)



(2000年9月22日開催、文責＝高田浩一)