（2010 年 7 月 16 日ご講演）

第１章　林業の現場から－当家林業経営の現状－

田島信太郎委員

今日の話はあくまで九州、大分県の林業の話となるが、中津江村という所は日田林業の中心、すなわち杉の本場林業地での話だという事でお聞きいただければと思う。

一般的に農林水産業と言うが、農林水産業といっても農業や水産業と違って林業というのはほとんど学校では教えない。一体何をやっているのか？　という話になり、それをよくこうやって説明している。資料１は私が作ったのではなく、インターネットに出ているのを引っ張ってきた物だ。

「1　苗木づくり」というのがある。当家の場合、平成３年に台風が来て、台風の被害を片付けてこういう作業を最初からやった。まず林地があり、そこに木が植えられるように後片付けをするのが「2　地拵え（じごしらえ）」である。つまり、木が植えられるように整備するわけだ。そのあとに「3　植栽」があり、木を植えていく。背中に背負っているのは杉かヒノキで、大体 30～40 センチぐらいの苗木を、九州の場合は１ヘクタールに 3,000 本植える。１ヘクタールは 100 メートル×100 メートルなので１万平方メートルになる。すなわち 3,000 坪だ。3,000 坪に 3,000 本だから１坪に１本で、大体それが一般的な植え方となる。これを減らそうという話が起きているが、基本的にはこうした植え方であり、少なくとも今大きくなっている木はほとんどこうした植え方をされた木だ。

１間（けん）に１本ずつ、網の目状に植えていくわけだが、木が１年間で数センチないしは十数センチ伸びる間に周りに草が生えてくる。「4　下刈り（下草刈り）」と書いてあるが、これは非常に場所が良い所で、普通の所は草が人間の背の高さより高くなっている。「3　植栽」で 30～40 センチの物を植えているが、それが伸びている間にも周りは２メートル以上大きくなる。それを放っておくと当然影になり、そのうち苗木はなくなってしまう。従って、草を刈るわけである。

一番草が出てくるのは春先から夏にかけてであり、強烈に多くなるので、大体梅雨時期の今ぐらいが下草刈りの真っ最中となる。すなわち大きな木はなく、小さな木しかなくて、草が一面に生い茂っている状態である。しかも真夏。ハチとヘビとの大格闘になる。ゆえに、林業の中でこの下草刈りというのが一番ハードな仕事と言われている。

切った２メートルの草は下に落ち、それが養分になる。そうすると苗木はますます大きくなるが、どれくらい大きくなるかというと１年経ってせいぜい数センチから十数センチで、その間に周りの草はやっぱり２メートルになる。従って、次の年も切ることになる。

ではいつまで切るかという話だが、苗木がだんだん大きくなって２メートル以上になるまで切る。

つまり、草よりもちょっと頭を出すようになれば、放っておいても大体苗木は大丈夫になる。そ

れが約6～10年後と言われている。但し、これは場所による。良い所であればあるほど草は伸びるから、そうすると草も木も大きくなり、こういう所に限って6年では足らず7～10年かかる。あんまりひどいから年2回やるという所もある。それが下草刈りというものだ。

幸運にも、大分県の中でも当家はあまり獣害というのはないが、中津やその周辺になるとシカが嫌と言うほどやってきて、途中で木がシカにやられてしまう。そこでシカ用ネットを張るという、大切な仕事が入る。最近特にシカが多いらしく、中津江村にも最近シカの形跡がある。形跡があったかな、と思ってからシカだらけになるまでには、そう時間はかからないはずだから、もうすぐ中津江村もシカだらけになるのだろうと言われている。いずれにしても、獣害は今深刻である。

10年間下草刈りをやっているとその間にだんだん木は大きくなり「5　つる刈り（つる切り）・除伐」にあるような、大体これに近い大きさになってくる。3,000本/haの苗木を山の中に一定間隔で植えていくわけだが、だんだん木は大きくなってくると狭（せ）ってくるようになる。間が狭ってくると、当然その間に陽が差さなくなる。要するに大きな木があると、陽が差さなくなってしまう。山の土の中はほとんどが岩盤で、その上に土が乗っている。そこに木が生えて、根があり、そこに水が溜まって水源涵養能力ができる。

実はこの土の幅というのが数十センチ～数メートルの間で、この土を守ることが必要になってくる。この土が地すべりしてストンと落ちると、その下は岩盤だからピカピカ光っている。先ほど草がどんどん大きくなるから草を切るという話をしたが、逆に草がなくなるとまた困る話で、土の所に草が生えている状態にし、木の根と草の根で土の部分を守っていかなければならない。一方、だんだん木が狭ってきて陽がささなくなると、中が真っ暗になり、草がなくなる。最後は懐中電灯で照らしながら中に入っていくというような状態になる。あると困るから草を切っているのに草がなくなると困るから、真っ暗になる前に今度は間の木を切ってやって、光を入れてやる。これが「7間伐」と言うが、これをどのくらいのペースでやるかというと、最初植林があり、下草刈りを6～10年して、それから10～15年置きに間伐をする。最初の間伐を20年目にするとすれば、20年目に間伐された木は極めて小さい。小さいということは売るに値しない、商品価値がないということである。そのため、大概は林の中に切り捨てておしまいになる。大体4～5本に1本ぐらいが一般的な割合だと思うが、切り捨てることによって陽が差すので、そこに草を保つことになる。これを切り捨ての間伐と言う。

資料1で「5　つる刈り（つる切り）・除伐」、「6　枝打ち」とあるが、特に土地が良い所はつるがどんどん出てきて巻きついてしまう。藤が一番の敵で、あれが巻きつくと木は死んでしまうため、それを断続的に切ることをつる切りと言う。枝打ちというのは、節のないきれいな材を作るという意味もあるが、密集して下に枝があると通気性が悪くなる。従って、森の健康を保つためにも枝打ちは必要となる。

それで、今言ったようにこの間伐を10～15年に1回行っていくが、では次の15年、つまり35年目で行った時にはどうなるか？　35年目というのは標準伐木齢になり、2回目の間伐をする時期

である。よく「間伐材が売れなくて困る」と言われるのは、この時期のあたりから大分木が大きくなってきて、誰もが大きな木を出して売りたいと思うわけだが、ここから市場へ持って行く経費の方が高くて売ってもお金にならない。これが間伐材問題というものである。

大分県では「このぐらいで切りなさい」という指定があり、つまり杉の木は35年ぐらいで全部切ってしまうというのが元々の考え方で、これを標準伐木齢という。しかし、当然ながら35年ではとてもじゃないが切れない。これにはいろいろな問題があるが、一番はやはり用途が変わったことだと思う。今は40～45年ぐらいの木が圧倒的に多い。したがって、最初の目的からすれば35年目で全部切っていたはずだが、それができなくなったので、しょうがないから 50 年目の辺りでもう 1 回間伐をする。ただ国の方は「あと20年伸ばしなさい」と言っている。すなわち、70年を目指せというわけである。これはあまり意味がないのではないかと思うが、今はそういう状況にある。

この資料にあるように、間伐を繰り返して最後は「8　主伐」をして、「9　搬出・運搬」すなわち外に木を出して、トラックに載せて40キロ先の日田市の木材市場に持って行くのが一般的となる。市場で山の状態に積み、競り売りをする。これが林業の一連の仕事であり、最後の主伐が行われたら次は最初に戻り、また1から植えることになる。因みに植えた人から見れば、切る人、間伐をする人は2代先になり、祖父が植えた木の間伐を孫がする。息子は育てるだけという事になる。

こういう形が今の林業である。

では林業は今どういう感じで動いているかという話だが、私のところは45年ぐらいの木が中心の杉林を持っている。ただ平成3年の台風により大打撃を受けたため、相当数倒れてしまい、そこで植林し直した所が結構あるが、基本的には 40～45 年ぐらいの所が中心の山だ。これは日本における人工林のカーブとほとんど一緒だと思う。「言うなれば日本の林業はこうだ」と言いたいところであるが、分からない部分も多いため、今日は当家の資料を持ってきた。これで「当家林業の現状」を見ていただきたい。ここには当家の伐採費用と収支について書かせてもらった。

一般的には経営はどうかという事をいろんな人に訊くが、「そういった事は計算したことない」とばかり言われて分からないのが実態である。こうやってずっと1年目から50年目あるいは70年目までかけて木を作り、山の木がだんだん大きくなってくると木を切って売ることになる。本当だったら35年で切りたかったのだができなかった。

私の祖父の義兄が政治家で、どうしても自分では林業経営ができないということで東大から祖父を連れてきて妹の婿養子にした。すなわち祖父は東大の林学科にいたわけだが、当家は昔からその地にいたものの、本格的に林業を始めたのは基本的にはその頃からあと、つまり祖父が来てからである。当家の今ある木というのは、いわばその当時の東大の最先端技術で育てられたものである。その結果、何が植えられているかというと、杉の木の中では特に当地方に多いのは「やぶくぐり」という種で、この種は藪をくぐっていく。すなわち、多少曲がっていくがやたらと材質はいいという物である。

木の形状というのは、よく部分的に曲がっていたりするのだが、その部分は切って捨てるしかな

い。他のまっすぐな所だけ使うのだが、非常に効率が悪い。私が子供の頃、祖父から聞いていたのは「信太郎、おまえが 40 才か 50 才になったら当家はもう丸もうけだ」という言葉だった。なぜなら根元の部分は下駄になり、その上のまっすぐな部分は電柱になる。これは電柱に最適で、ぶつかってもめったに折れず、非常にフレキシブルである。従って当時よく使われていた電柱と下駄になるよという話であった。当家はよく子供たちを集めてキャンプをするが、この話をすると爆笑になる。下駄と電柱を目指して東大を出た人間が真面目にやったという話だから大爆笑になるわけである。

40 年前、バンカラな学生はみんな下駄を履いていた。『3 丁目の夕日』とか映画を見ていると、やはり寿司屋の兄ちゃんは下駄を履いている。最近、時間がある時に大分市に行ったが、デパートの前に 30 分間いて見ていたのだが、下駄を履いている人は 1 人もいなかった。ではいつから履いていたかというと、弁慶は履いていたわけであり、弁慶の頃からついこの間まで下駄を履いていたわけである。今は履かなくなったからとみんなは笑うが、植えた時はまだそういう時代だった。従って、東大出の彼をもってしても、下駄が売れなくなるとは思いつかなかった。電柱もそうだが、電柱も今はすっかりコンクリートになってしまった。植林した当時は、基本的には下駄と電柱にするために 35 年で切るというやり方だったのだろう。

50 年前にその予想ができなかったということは責められないが、今そのアテは完全にはずれてしまった。その後「50 年位まで伐採を延ばそうか」と言ってきたが、もうすぐ大半が 50 年になるというところで今度は国から「70 年(長伐期)にしてはどうか」という提案を受けている。

大きくなっている木は切るものだが、今のところ「70 年にしてはどうか」という話があるため、45 年ぐらいの木を今間伐している。間伐作業の内訳は、まず木を伐るという作業がある。さらにその枝を払って一定の長さの丸太にして、道路まで出す。これが伐採・搬出である。伐採があり、搬出があり、道路まで持ってきたらここにトラックが待っていて、トラックに載せてこれを市場なり工場なりまで持って行く。そこで売るわけだ。従って伐採と搬出を 1 つとすると、次にトラック運賃が要る。そして例えば 40 キロ先の日田市の市場までトラックで持って行くと、今度は市場が販売経費を取る。伐採・搬出、トラック運搬、市場の経費。資料 2 の表は平成 21 年度までの 5 年間のデータだが、丸太を市場で売った時の価格が 1 立方メートルあたり 9,916 円だった。リーマン・ショックで大打撃を受け、春先から価格が暴落した為、この年は 4 月以降木を伐らずにがんばってそれまでに売った分だけで遣り繰りしていたが、やはり年間の平均価格は 1 万円を切ってしまった。この年は散々な結果だった（伐採時期を限定した結果伐採量減った上に価格も安く、収入が激減した）。

間伐の補助金については、大分県の役所の人たちと一緒に計算してみたが、大体 1 立方メートルというのは 50 年ぐらいの成木で言うと 3～5 本分の丸太にあたる。1 ヘクタールあたりの補助金等を 1 立方メートルあたりに換算して全部やるのは大変だったが、間伐補助金は大体 500 円ぐらいになるのではないかという計算になり、従って 1 立方メートルあたりで言うと補助金も含めて 10,416

円が収入になる。後半木を伐らずにがんばって、値崩れを抑えたがそれでもこの状態だった。

次に、資料1の1～6番あるいは7番の中間までの育林経費は50年間でどのくらいかかるか？　ここがすごく大変だったが、あえてやってみると 7,500 円ぐらいではないかという事になった。これを関西の人に見せたところ「1 万円以下ということはない」と怒られたが、大分県の場合で計算してみると、7,500 円ぐらいではないかと思っている。

次に、ここからは実費での話だが、伐採と搬出のコストが 4,750 円。運搬用トラックが 2,400 円、市場の経費が 781 円。その他というのは振込料等であり、大した金額ではない。従って経費を合計すると 15,413 円。すなわち約 5,000 円の赤字という事になる。つまり完全に採算を割っているという状況である。

この 50 年間の育林費を算出することは非常に難しい。例えば今 45 年生ぐらいの木だが、45 年前に植えて 44 年前から始めた下刈りの経費は一体いくらか？　これを計算するのは大変だ。また、あるいはそこで植えるのに借入を起こしたとなると、ではどのくらいの利子がかかるのか、等いろいろ考えなければならない。端的に言うと、大体 50 年を超えるような超ロングタームの、いわば引き出し不能の定期預金に入れて、2 年目から 10 年目までは下刈りという感じで断続的にさらに追加の資金を入れた結果――しかも途中台風で倒れたりするとまたそれが減ってしまう――50 年経って満期になったが、入れた金額より少ないお金が戻ってきた、という感じに近いのではないかと思う。

今も申し上げたように 50 年前にかけた経費が本当はいくらだったか？　というのを算定する事はなかなか難しい。昨日今日入れた金額であればそれほどでもないが、50 年前に祖父が使った金額だからである。

間伐した現時点において 7,500 円の過去 50 年間の育林費用は「とうの昔に支払ったものだからゼロ」と考えると、2,500 円キャッシュフローとして手に残るという事になる。では実際にこの 2,500 円が収益かというと、現実には丸きり赤字である。それでもなお 2,500 円を全て投入して伐採跡地に植林したらどうなるかという話だが、1 番の苗木づくりから植栽があって下草刈りがあるが、多分下草刈りの 6 年間までもたないと言われている。したがって、仮に 60 年間の事業費・組費をゼロとして考えても次に植える育てる経費は一切出ていない、というのが現実である。

次に言いたいのは、「当家は頑張っている」ということである。伐採後、搬出するための基幹道路として、大体 1 ヘクタール当たり 30 メートルぐらい入れてある。平成 3 年の台風のあとトラックが入るような基幹作業道を 20 キロ建設した。時々、果たしてこれは意味ある事なのだろうか？　と思う時がある。農林水産省はよく 1 ヘクタールあたり作業道が何メートル入っているかといった表現を使う。言うなれば横に国道があれば国道も使うわけだから(公道を除き作業道の延長距離だけで道路密度を測る)この説明が妥当なのかどうかはよく分からないが、1 ヘクタールあたり 100～150 メートルが、国が目指している道路の長さの基準である。

当家は自分たちだけでは伐採・トラックによる搬出は行わず、地元の業者を使って一緒にやると

いう主義である。例えば伐採搬出業者のＡ社（第３セクターの会社）は、間伐作業開始時点で当家の基幹作業道から更に縦横無尽の細い作業路を建設し、その密度は１ヘクタール当たり 250 メートルにも及ぶ。そこに高性能林業機械を使って木を出して行く。その高性能林業機械には第三セクターという事もあって多くの補助金が入っていて、その地域の地形などに合わせて一生懸命やるわけだが、それでも第三セクターがうまくいった試しがない（A 社は例外中の例外の成功例と言われている）。

30 メートルの基幹道路を使い、250 メートルの作業路を入れ、最先端に近い高性能林業機械を入れて、それで行った結果、ようやく伐採・搬出・集材費 4,760 円である。国が今目指しているところは 5,000 円で、基本的にはこの金額でやってもらう事になっており、ようやくこれをクリアしている状態である。さらにもう１つ、当家の場合はトラック業者も協力して、いったん出てきた木を運搬前に大きさ・長さ・曲がり・直径別に森林内の土場で選別し、全体の３分の２については、市場を通さないで直接工場へ持って行ってしまう。資料２の表には伐採・集材費 4,760 円と書いてあるが、これはかなり安いコストだと思う。しかしトラック運賃 2,405 円は結構高い。なぜならば日田までであれば 1,500 円位で運ぶ事ができるが、遠い所だとわざわざ島根県まで持って行くからである。高く売れるのであればそちらへ持って行く。従ってここが高めになる。市場経費 781 円は異常に安い。なぜなら市場では３分の１しか売らないからであり、それを全量で割っているから非常に安いという話である。

このように出てきた木も当たり前の流通経路ではなく、かなり効率よく出荷している。つまり何が言いたいかというと、当家は大体 1,000 ヘクタールを所有管理しているが、今国が言っているように集約化や高密路網の整備、高性能林業機械の導入、流通経路の簡素化といった事は、もう全部終わってしまった。すなわち、単に林業の調子が悪いのではなく、必要だと言われている事は全て終わっていて、その上で丸きり採算が合わないということを言いたいわけである。

「たった 1,000 ヘクタールではまだ採算が合わないのではないか。更なる集約化を推進すべきだ」と言われるが、それに対してよく言うのが、「どういう形で集約するか、集約化しても各所有者の意見もそれぞれ違いそれを無視できないが、1,000 ヘクタール以上の面積をたった１人の人間の意思で全てをコントロールできるというのは相当効率がいい。」という事である。その上で、先程申し上げた第三セクターA 社の一つの作業チームは当家でしかやらない。一年中当家の森林内で作業している。従って完璧に当家のコントロール下にある。トラック業者についてもそうで、その結果森林内の山土場で一緒にみんなで丸太を分けて、市場を通さず直送するということが可能になる。故に、一般的な林業をやっている所と比べると、圧倒的に効率は高いというべきだと思う。

その上で 2,500 円しか手取りがなく、育林費を考えれば丸きり赤字ということは、この収入で木を再生産することは無理ということである。ではこれからどうすればいいのか？　ということだが、やらなければいけない事はいっぱいある。「田島、お前あと何年もつんだ？」と聞かれれば、「やっぱり３年もこの状況が続いたらうちはもう駄目なんじゃないか」と、内心正直そう思っている。

例えば 1,000 ヘクタールで足らないのであれば 2,000 ヘクタールや 3,000 ヘクタールあるいは 1 万ヘクタールにしなければいけない。そうやっていかなければいけないと思う。しかし仮に極めて小規模の所有者の方を 200 ヘクタール集めるという事だけ考えても相当な時間がかかるだろう。従って最終的にどういうところを目指すのかというと、正直私にはよく分からない。「田島、そこまでがんばったのは分かるけど、まだまだもうひと頑張りしないとうまくいかないぞ」と言われるかも知れないが、かなりの部分頑張ってこの数値というのは、極めて由々しき問題ではなかろうかと私は思っている。

もちろん 2,000 ヘクタールあるいは 1 万ヘクタール規模にしよう、あるいは販売するときに国有林も一緒に合わせてやろうという努力ももう既にやっているし、今後もやっていくが、一番心配しているのは、「ここまでがんばっても駄目だ」という現実が厳然としてある事である。次にどうすればいいかという話の中で、良いことなのか悪いことなのかよく分からないが、低炭素社会というものがここにきて言われてきている。

つまり「みんなで低炭素社会をつくりましょう。」というわけである。これは「CO_2 を吸着するから森林は大事だ。」という考えで、関係者は、みんなで大喜びしたけれど実際は何もいい事はなかった。この考えが出てから木の値段は下がる一方で、ますます悪くなっている。

例えばよく言われているのが「国産材のシェアを 50%にしよう」という事だが、実際問題 50%をどうやって達成するのか。まず第 1 に合板とか集成材等の分野で国産材を使っていこうということだが、これは既に私はやっており、合板工場と集成工場に直送をしている。したがって、これは私の場合はシェアアップにつながらない。

次にチップ。例えば製紙用チップあるいはバイオマスとして売ろうという話がある。バイオマスをさらに化学物質に変えていこうという話もあるが、分かっていただきたいのは、そういった事の前に、先ほどのような厳しい現実があるという事である。バイオマスエネルギーなんていうのは不思議でしょうがないのだが、例えば丸太を売れば、丸太は製材所へ行って合板や集成ラインに回っていくのだが、前述の通りこれも丸きり赤字の状態である。赤字ということは早い話が木を切ったら植えられないということである。今森林サイドである程度のお金を作ろうと思ったら、私のように効率を上げても 1 立方メートルあたりで 2,500 円しか手取りはないわけだから、それを 1,000 立法メートルや 2,000 立方メートル切っても駄目で、もしある程度まとまったお金を取ろうと思ったら全部切る、つまり間伐ではなく皆伐するしかない。何年生の木であろうがそこで伐り、忘れてならないのは「決して木を植えてはいけない」ということである。伐採跡地に木を植えたらせっかく皆伐で得た収入は数年でなくなってしまう。

ここから出てきた木でバイオマスを作るとした場合、これはカーボン・オフセットでないと意味がない。つまりあくまで「産出元の森林がサステイナブルに動いている」という事が前提である筈だ。

だが現実は違う。そこをまずご理解いただきたい。

従って、これから何をしなければいけないのか？　私もない知恵を絞って考えたのだが、3 つしかないと思う。1 つは、これからこの分野への企業の新規参入を促すことによって、国産材の自給率 50%を達成しようと言っているのだと思うが、そうだとするとこういった企業は先ほど申し上げた林業収支の数値を改善するのに役立つのか？　ということである。すなわち、チップを売ったときにいくらになるのか？　伐採・搬出とトラック運賃で当家の場合は 7,000 円ぐらいかかっているが、それでも一般からすると圧倒的に安いと言われている。「チップだったらコストが安くなる」という理由はあまりないが、仮に 7,000 円を 5,000 円に落としたとしても、チップ業者が 5,000 円で買うとは考えにくい。バイオマス燃料と言っても、エネルギー効率は石炭等と比べても圧倒的に勝てないわけだから、その中で競争力のある価格を設定していかなければいけない。

つまり、「低炭素社会を目指す」ということで、それに対して制度というものが出てくる。

その中で絶対に私たちが主張しなければいけないのは、どういった売り方をするにしても、必ずその結果として、例えばこのバイオマス燃料やその他の新たな用途がそれぞれ少しなりとも林業の採算改善に貢献し、「最後は黒字にしなければいけない」という事である。そうしなければ残念だが、皆さんが使っているバイオマスエネルギーはカーボン・オフセットにはならない、という話である。最終的にはどう考えても林「業」だから、これが産業として成り立つにはどうするか、しかも活力を上げていくにはどうするかという話である。要するに、産業サイドと WIN-WIN の関係になる形で 50%を達成していかないと意味がないと、まずはそこのところを考えていただきたい。

県の担当の方とこの話をしていてよく言われるのは「田島さん、あなたはこの部分は捨てているでしょう」。例えば山で木を切った時に、幹に近い部分や上の細くなっている部分は捨てており、それ以外の部分だけを売っている。枝なんかも全て捨てている。つまり「これは田島さん、これから先はバイオマスになり得ます」というわけである。そうしたらこれをバイオマス燃料に持って行く時に、例えば 3,000 円かかるとする。ところが工場が 1,000 円でしか買わないと言ったとき「では県と国でがんばって 2,000 円出しましょう」と言う。「だって田島さん、それは捨てているのだから。ただで引き取ってもらえるのならそれでいいでしょう」と言う。これはとんでもない話である。なぜならば、ただでさえ赤字なのに、それをタダで提供していては我々にとっては無意味だからである。

従って、まず目標を明確にしていただきたい。すなわち木材自給率を 50%にするのは前提として林業が成り立っているという事がまず先にあって、それが前提でなければこれ（低炭素社会）は成り立たない。産業として山の中（農山村）を活性化するためも含めて（産業界と）WIN-WIN の形でそこのところをやっていただかないといけないという事がまず第一番目。

第二番目は、植林から伐採までの期間についてである。例えば当初は 45 年から 50 年で切ろうと思っていたら、今は 70 年にしろと言われている。70 年にしてみてもあまり解決にはならないと思うが・・。この間延々と森林を守り、資本投下を続け、最後にいくらになるか分からないとなると、先ほど申し上げたように社会情勢の変化のリスクというものがある。それでも守り続けろというな

ら50年間をつなぐシステムというものがどうしても必要になってくる。そこのところをフォローしていただかないといけない。すなわち、50 年間という期間を守ったら何かいいことがあるのか？それは誰にも分からない。東大のインテリジェンスを持っている方が「電柱と下駄になる」と言っていた。あとで考えると笑いのタネにしかならないようなことを当時はみんなで真剣に考えていた。それは人智を超えているわけで、一種のセキュリティ機能がなければいけないと思っている。

ではセキュリティ機能はどうするか？　例えば先ほどの話もそうだが、今から政府もいろいろやると思うが、現状ではどう考えてもこのセキュリティ機能が必要で、仮に今回目指しているシステムがうまくいくとした場合でも――うまくいかなかったらまたやめればいい話だが――その間、相当な期間のつなぎをしていただかないと困る。なぜならば、これだけの現状になった時、一体林業はどうしているか？　この現状の中、林業がしているのはただ1つ、何もしないことである。例えば50年間木が立っているような所は、中は真っ暗になっているけれども、そこに手入れをしたところでお金になるわけでもない。あるいは20年の木が、つたも絡み始めているけれども、だからといって全部すぐ倒れるとは限らない。そうすると、何もしない。

これが林業サイドの今打てるたった1つの手だと思う。みんながっかりしてあきらめているわけでも何でもない。それしかないからしょうがないのである。

ところが、「間伐せよ」と国は言っている。寝た子を起こすみたいな話だが、今からいやというほど道を入れて、木を売れと言う事である。すなわち大増産をかけると言っているわけだから、どう考えてもそこをつないでいただかないと困る。

例えば100万円かけて植林し10年間下草刈りをやる。その間補助金で半分賄うとして、実質出費は50万円。だがこの10年生の森林を100万円はおろか50万円でも買う人はいない。そもそも森林を買おうという人は誰もいない。林業の現状で半世紀以上先の為の新規投資は絶対に無理だ。当面この間のコストは国がすべて賄う、つまり100%補助するべきではないか。

従って「もう少ししたら何とかうまくいくからそれまでがんばれ」と言うのであれば、やはりそこは繋いでいただかなければいけない。いわゆる超長期産業のリスクをしばらくはフォローしていただかないと、特に今から未整備の部分に手を入れるということになるともたない。

第三番目は、やっぱり林業をやっていると分かるが、これを支えているのは農山村である。したがって入ってくる企業もそうだが、農山村の過疎化とか農山村の活力についても考えていただきたいと思う。

例えば今育林費はゼロにすべきだと言ったのは、伐採は木が倒れてくるため、ちょくちょく人が死んでいる。伐採・搬出はリスクが高いが、育林はそうでもない。当家では学生と子どもたちがよくやっている。育林の方は――誰でも簡単にできるとは言わないが――意外と軽いトレーニングで行う事が出来る。育林については国がただで面倒を見て、きちんとやるという事だったら――当家はお金がないからできないが、――本来手入れをしなければならない森林がたくさんあるので、かなり都会での余剰雇用の受け皿になり得ると思うし、景気が悪い時に回していただくというような

ことも可能だと思う（不況時は森林を守る）。

大分県の場合は大手企業などがリーマン・ショックのあとに雇用調整を行ったりして大変だったが、今言ったような制度を創っていただくと労働力を受け入れられるし、状況によってはまた戻すということで労働力を回転させたり、それによって農山村を活性化するということもできると思う。それはひとつの試験的な試みとなるが、林業や資源だけに注目するのではなくて、農山村の活性化についてもぜひ考えていただきたいと思っている。

最後になるが、私は「林業スピリッツが森林を守る」と思っている。見ていただきたいのは資料3にあるスギ丸太価格推移だ。これは杉の木材価格がこのように下がってきているという話である。ご存じの方にとっては今さら言うまでもないことかも知れないが、どんどん下がっている。父親が死んだのは昭和60年だが、その年にプラザ合意があった。プラザ合意の年から林業をやっているというのもタイミング的には情けない話だが、それからはどんどん下がる一方だ。

資料は価格が少し高くなっているが、これは一番良い部分である杉の中目丸太というところの計算だ。平均はこれよりも2,000円ぐらい低い。今はとっくに1万円を切っているわけだが、一番いい時で3万円～3万5,000円ぐらいの値段だ。いずれにしてもこのようなカーブを描いて落ちている。

当家の隣に上津江（かみつえ）村という村があるが、そこに有名な林業経営者がいる。彼は100年の杉の木をつくっている。100年の杉の木を山の中で見せていて、林業をやっている者が見に行くわけだが、100年の杉林というのは非常にきれいなもので、木の肌の色から全然違うし、空気も違う。みんなでため息をついて見るような感じだ。彼はなぜ100年の木がここでできたかというのを、とうとうと話す。それを聞いてみんな「うちなんかも頑張ってああいう木を作らなければ」という話になる。これは2～3年前の話になるが、20年前に80年生を切っておけば、あの木は少なくとも5万～10万円/㎥で売れたはずだ。しかし今は100年生でも1万3,000円/㎥だ。彼は明らかに経営ミスをしている。20年前に伐っておけば5～10倍で売れたわけだ。

中津江村である老人から相談を受けた。彼は森林を5ヘクタール持っていて、今は50年生の杉の木となっているが、「子も孫ももう森は要らないと言っている。どうすればよいのだろう」これは簡単な話だ。木を全部たたき切って売ればいい。あとで絶対に木を植えたら駄目という話だ。それなら幾分お金が残るだろう。それではなぜ彼が困っているかと言うと、「間伐してもお金にならない」、「皆伐しても跡地に木を植えたら赤字になるから皆伐もできない」という話を子供たちは聞いているわけである。ところが子供たちは小さい頃に下草刈りの手伝いをさせられている。「将来のためということで日曜日に駆り出されたのに、この体たらくはどういう事？」という話である。今度、枝打ちをしようということで、「子供たちも手伝いなさい」と言った時に、子供たちに「もう要らない」と言われて困ってしまったわけである。

何が言いたいかと言えば、「なぜこんな事を今やっているのか」という話に関係する。要するに森を守る哲学というのがあるわけだ。「森林は守らなくてはならない」という林業の考え方、林業の一

種のスピリッツ、農山村のスピリッツがある。それはなぜかと言うと林業の場というのは生活の場でもあるからだ。森林が荒れるとなると自分たちの生活に関わってくる。先ほども申し上げたように、自分が木を植えても絶対に自分で伐れない。つまり伐るのは孫の代であり、自分では収入など得られない。そうすると、それでもなぜやるかと言えば、やはり「森を守りたい」という一心でやっている。森を守りたい一心で100年の森ができたら、やはり誇りに思うわけだ。

ところがビジネスライクに考えると、これはまるで間違っているということになる。新幹線に乗った時、大阪まで行く間に広島などの中国山地を通るのだが、いつも変わらない景色だが、ビジネスとして考えれば、こんなに値段が下がっているのであれば一刻も早く伐るべきで、どんどん禿山が増えていく筈である。私もここまで下がる前に、自分の森をどこかのタイミングで一刻も早く切っておけば良かったと思った時期もあったが、その時点では正直こんなに下がるとは思っていなかった。現時点では2,000円の手取りだが、本当にこれ以下にならないかと言えば、私は個人的にはまだ下がるような気がする。

今からでも、まだ間にあう。ビジネスライクに考えれば、「一刻も早く木を伐り、新たに植える事は絶対にしてはいけない」というのが正確な判断だと思う。一方であえてそういう方法を採らずに、100年の杉を誇りに思う人もいれば、そのようにビジネスライクな事をやらずに、お金にならなくてもやむを得ないと思っている人たちもいるわけである。要するに、それが林業を守ってきたスピリッツだったということである。そのスピリッツがなかったら、木を切り捨てて、はげ山になって放置されている所が日本中ですごく増えていると思う。ところが実際はそのようにはなっていない。そういった方法を採らないから木が残る。残るから大問題にはならないけれども、当然ビジネスライクに考えたら、木を伐って然るべきだった。そうならなかったのは今言ったような林業スピリッツがあるからだ。

そこで、林業スピリッツというのはなぜできたかという話だが、私も東京でサラリーマンをやっていてビジネスマンの端くれなので、大分に戻っていろいろ考えて、皆さんの話や生活の中でいろいろ考えて、そこでやっと分かったのだが、やはりこれは文化の問題だ。一つは今申し上げたように、裏山が崩れた時に木を植えていなかったら、下にある家が危ないからみんなで守ろうという精神はもちろんある。しかし、それと同時にやはり山の中には神様がいるという思いがある。これは明らかにヨーロッパの発想と違う。「山の神の日」（年3日ある山の神を祭る日）に森の中に入ったら絶対にけがすると言うように、山には神様がいるという根強い気持ちがある。従って神様がおられる所に入って、毎日仕事をさせていただいているわけだが、時々山に入らずに山の神を祭るということをする。すなわち森林は単なる木材生産工場ではなくて、崇められる宗教の場であるわけだ。

日本中の地図を見たら分かるが70%が茶色である。茶色の部分が圧倒的に多いというのと、3分の2が森林であるというのは極めて近い話だ。すなわち緑の部分である所の平野は都市になり、その周りが農地や工場になったりするのだが、そのどちらにもならない所が森林だ。富士山みたいに不毛な所は少なく、大方が森林だというのは日本が豊かな国だからなのだろうと思う。そのような

所が日本の中心に背骨のように存在する。日本の地図を見れば分かるが、極端な言い方をすると、所々に緑の所があって、張り付くように海岸端にあって、あとは全部茶色だ。茶色から水が出てくることによって緑が、すなわち都市と平野が成り立っているわけだ。すなわち森に神様がいて、それを守らなくてはいけないという森林スピリッツの発想というのは、都市部も含めてこの国で生きていくために必要だったということになる。そうして森を守ってきたのであるが、その結果、これだけ価格が下がっても伐らずにみんな頑張って、森が残っている状況だと思う。

最後に、私が言いたい事であるが、「ここまで悪くなったら誰も困ってない、林業をやっている者など少ない」と言う人もいるが、それはとんでもない話だ。みんなでこうやって必死になって守っている。「ビジネスの発想が足りない」と言うけれども、ビジネスライクではないから守られているということだ。

ではどういう形で森を守っていくか。誰かが言っていたが「森を守ると国が言っているが、大きなお世話だ」という話があった。それは「森を何とかして守っていく為には、おまえたちみんな出ていけ」みたいな話になるからだ。それはとんでもない話である。これまで採算が合っていないにも関わらず日本の森林を守ってきた、この「林業スピリッツ」は守りつつ、一方でビジネスライクに採算を数値化して、非常に難しい状況ではあるかとは思うが、少なくとも採算をプラスにして、かつ産業として活力を上げるためにはどうするかという事をこれから考えていかねばならないのではないかと思う。そうしないと森林は守られない。現在の採算では森林も林業も山村ももう限界を超えている。敢てそこに手を付けて、その中から出てきたものを使って低炭素社会に貢献しようということであれば、まず早急にこの採算の数値を正常化していただくことが不可欠で、それをお願いしたいと思っている。

このようなお話をしたら、「田島さん、東京の森林はそんな生やさしいものじゃない。もっと大変だ」という山崎さんのお声も聞こえてきそうだが、そこはまた別の機会にお譲りしたいと思う。

何度も申し上げるようだが、これは大分の私の森林での話である。一番近くのスーパーマーケットまで車で飛ばしても 1 時間はかかる。本当に山の中だ。台風がちょくちょく来るが、例えば東北や北海道であればそんなに来ない。従っていろんな状況があると思うし、先ほど 1 ヘクタールに 3,000 本植えるという話をしたが、関西地方では 1 万本以上植えるというのが普通だと思う。

自分のところの数字をこういった形で出していいのか、ちょっと恥ずかしくて悩んだが、いろんな所でコストについて聞いてみたことがある。例えば県に行って、本県でコストはいくらぐらいかかるのか聞いたら「さあ、分からない…」という話だった。国にも確認したのだが、平成 19 年の『森林・林業白書』に断片的に書いてあったのは、ある所の 1 ヘクタールの山を成木で伐った時、収入が 135 万円で、木を植えて下草刈りを 6 年やるのに 142 万円かかるということが書いてあった。つまり、半世紀かけて木を育てても、育林経費 6 年分にしかならないという事だ。その結果、書いてあったのが「努力を要す」ということだった。もっとコストダウンをしなさいというわけである。これは努力の範囲を超えている。私はそう思う。今度、低炭素社会に向けて、例えばいろんな企業

が参入してくるという事に関してはものすごく期待しているのであるが、まずはここを何とかしていくという事が基本だろうと思う。

それからよく言われるのが「効率化していけばいい」「道路を入れればいい」「集約化すればいい」ということだが、それはそう簡単にはいかないと思う。例えば、一般的に森林を 1,000 ヘクタール集めるというのは相当大変だと思う。しかし「集めた結果、これですよ」というのが私の所の例である。こんな現状があることを知っている人はそう多くないのではないかと思う。これは無謀な採算計算だとおっしゃる方もいるかも知れないが、このような現状は声に出さなければ分からない。実際に分かっているところで考えようとしてみたら、当家の販売に関わる実数値は分かっているわけなので、本日の資料となった。要するに、こういうような極めて厳しい状況になっているということを言う義務が我々にもあると思ったので、その事だけはお伝えしなくてはならないと思って恥を忍んでこの機会を頂戴した。実際にここで示した採算が合っているか合ってないかぐらいのことは、国が一番知っているのではないか。先日、『持続可能な森林経営のための 30 の提言』というのが出されているのを目にしたが、こうした現状についてはどこにも出ていない。23 番目の提言のところに「そろそろ採算の計算ぐらいはした方が望ましい」というような程度の事が書かれてあった。「それはおかしいのではないだろうか」ということをどこかの会議で発言したら当事者のお一人が、「田島さん、そこまでの時間がなかった。それは是非やらなくてはいけない」とおっしゃるのだが、これはそんなに大変な事なのか。そこが私にはよく分からない。「大変だからやらない」というのでは、非常に厳しい採算状況を国民が知り得ようがないわけなので、それは国民に対して罪だと思う。大まかな数字でもできるだけ出して、現状は少なくとも厳しい、あるいは全く採算が合っていないということを言うべきだという思いで本日はやってきた。以上である。

資料１

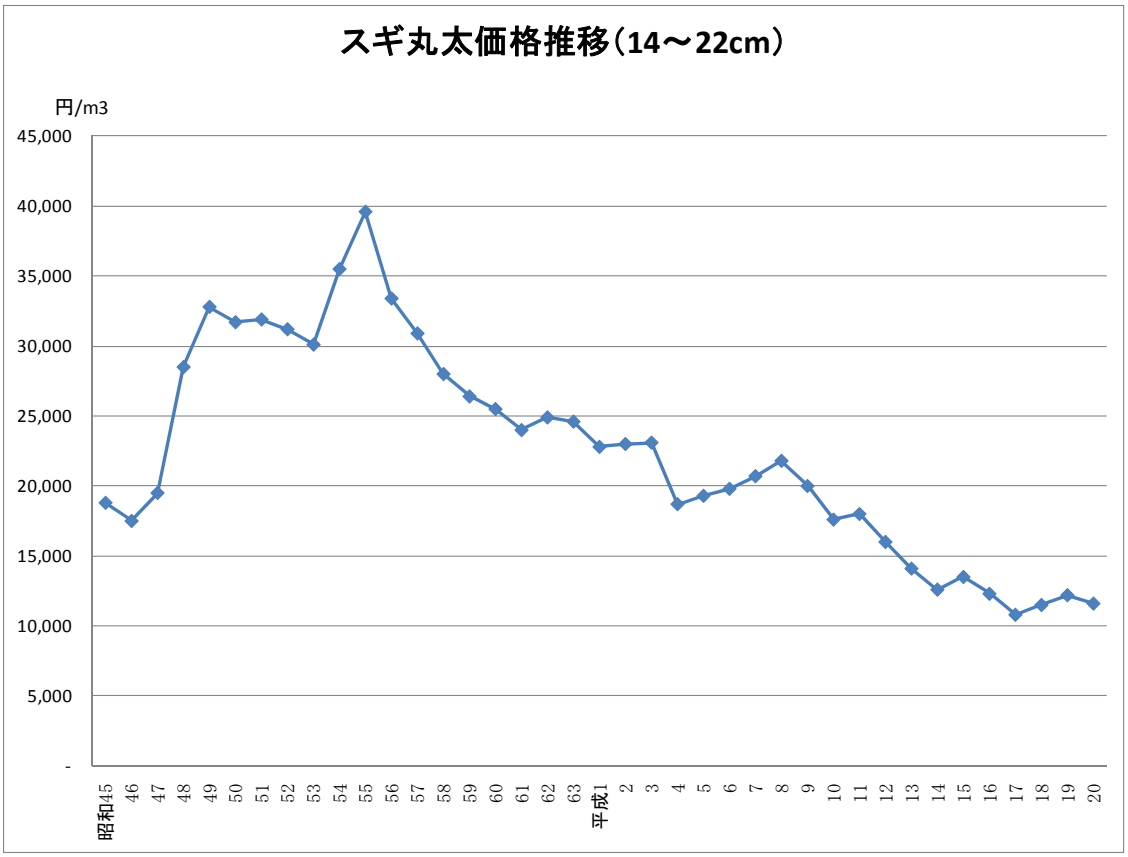
資料２　当家における過去５年間の販売実績に基づく１㎥当たりの収支試算

（円 /m3）

年度	丸太販売価格	間伐補助金	収入 計	50年間の育林費	伐採・集材	運搬（ﾄﾗｯｸ）	市場経費	その他	経費 計	収支 計
平成17年度	9,625	500	10,125	7,500	3,824	1,940	960	17	14,241	−4,116
平成18年度	12,139	500	12,639	7,500	4,961	1,920	1,146	13	15,540	−2,901
平成19年度	11,096	500	11,596	7,500	5,125	2,020	717	12	15,374	−3,778
平成20年度	10,799	500	11,299	7,500	4,953	2,350	606	10	15,419	−4,120
平成21年度	9,916	500	10,416	7,500	4,760	2,405	781	7	15,453	−5,037

※杉１立方ﾒｰﾄﾙ（1m3）は植林後50年程度の杉の成木３～５本分の丸太
※丸太販売価格‥‥杉１立方ﾒｰﾄﾙ（1m3）を市場等で販売した価格
※50年間の育林経費‥‥杉１立方メートルの植林から伐採前までにかかる費用（管理費を含む）
※伐採・集材、運搬（ﾄﾗｯｸ）、市場経費、その他‥‥大きく育った杉の木１立方メートルを、伐採して販売するまでの経費

資料３


スギ丸太価格推移（14～22cm）
円/m3
45,000
40,000
35,000
30,000
25,000
20,000
15,000
10,000
5,000
-
昭和45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
平成1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20