

シリーズ連載

風を起こす <第45回>

自伐型林業で切り拓く
中山間地の未来

NPO法人自伐型林業推進協会代表理事

中嶋 健造さん

日本の林業の就業人口は最盛期の約10分の1。衰退した印象もあるが、他国ではそうではないらしい。例えばドイツでは自動車産業よりも、林業とその関連産業のほうが就業人口は多いという。そんな中、日本の林業再生の切り札として期待を寄せられているのが自伐型林業である。

林業の衰退が意味すること

日本の森林率67・6%は、北欧フィンランドに次ぐ世界第2位を誇る。アメリカ33・8%、カナダ38・2%、中国22・1%とは国土面積が異なるため比較しにくい。ほぼ同じドイツで32・8%と聞けば、日本がいかに森林に恵まれているか実感できるだろう。

「林業にとって日本ほど好条件がそろった国はない」とNPO法人自伐型林業推進協会代表理事・中嶋健造さんは、日本の林業の可能性を力説する。

「海に囲まれ温帯に属する日本は、樹木の成長に欠かせない雨が降ります。地形的には、山が入り組んでいるから風が当たりにくい。

林業は風との闘いですが、ヨーロッパは丘陵地で風が当たりやすく木の成長を妨げます。

世界的に見ても稀な好条件がそろった日本は本来、高品質な木材を生産できる能力がある」

にもかかわらず、日本の木材自給率は30%程度しかなく、大部分を輸入に頼っている。昭和30年代には50万人以上いた林業業者も、今では5万人を割る。林業業者の減少は林業という一産業の問題にとどまらない。森林には木材の生産以外にも多くの機能があるからだ。

森林は水を貯え、多様な生物の棲家となり、二酸化炭素を吸収する。管理されていない森林は自然災害を発生しやすくなる。「国土保全」という観点からも林業は重要な役割を担っているのだ。しかし、林業の現場となる



【なかじま・けんぞう】1960年、高知県出身。IT会社、経営コンサルタント会社を経てフリーに。愛媛大学大学院農学研究科修了。2003年、NPO法人「土佐の森・救援隊」設立に参画、現任理事長を務める。2014年には全国の自伐型林業展開を支援するNPO法人「自伐型林業推進協会」を設立し代表理事に就任。総務省の「地域資源・事業化アドバイザー」と「地域創造アドバイザー」も務める。著書に『New自伐型林業のすすめ』『バイオマス収入から始める副業的自伐林業』（いずれも全国林業改良普及協会刊）等がある。

全国の中山間地では過疎化の進行が止まらない。中山間地から人がいなくなれば、森林の荒廃も進む。森林の荒廃は国土の荒廃と限りなく等しい。

低コストでハードルの低い自伐型林業

中山間地で過疎化が進む一因は、十分な収入が得られないことだ。収入が無ければ暮



小型機械を使うため2.5m以下の幅狭の道でも作業できる



伐採した丸太は小型の機械を使って搬出する

らし続けることはできない。そこで注目を集めているのが「自伐型林業」である。中山間地でも安定的に収入を得られる生業として、全国で広がりを見せている。

「自伐型林業は、山林所有者などが自ら経営・管理・施業しながら持続的に収入を得ている、自立・自営の林業です。山の状況を見ながら、どうすれば持続的な森林経営ができるか、何を生産しどこに販売するか、環境を保全できるか、自ら深く考えていくのです」

農業では農地の所有者が自ら耕し、農作物を収穫し、出荷するのが当たり前だが、林業では「所有と経営の分離」が一般的となっている。山林所有者が、山林の経営を森林組合など請負事業体に委託しているのだ。

集約化、大規模化された林業では、どうしても目の前の収益が重視されがちだ。収益を得るため、大型機械を使って生産性はかき追いかける。間伐でも、これまでの間伐より大量に伐るようになり、基本的にはすべてを伐採する、いわゆる「皆伐」を行う。

「大型機械は高額な上、その機械を入れる幅広の大型作業道も敷設しなければなりません。初期投資だけでも負担が大きく、幅広の作業道は林地も減り、林内に風も入れます。こういう林業では森林の持続性を失う危険度が上がり、小・中規模の山林所有者にはお手上げです。自伐型林業なら小型機械で2・5m以下の幅狭の作業道でできるため、低コストとなります。また、林地も減らず、風も防げるため、小・中規模山林所有者でも自ら持続的な森林経営ができます」

自伐型林業では「多間伐」という手法を取っている。間伐は、辺り一帯の木を一齐に伐採してしまう皆伐とは対照的に、混み合い始めた場所で良木を残し、劣勢木を間引くように伐採する。間引く量は全体の2割以下とする。この間伐を約10年ごとに何度も繰り返していくのが多間伐である。伐採しなかった木は成長を続けていくので、山林全体の木の体積量は増える。毎年伐採しても、

毎年増加する木の体積量を超えなければ、林業は持続可能となる。つまり、間伐生産しながら面積当たりの蓄積量を増やすという手法が、持続可能な森林経営の極意といえる。

コスト面でも、自伐型林業は機械の購入費や道路の敷設費、燃料費が少なく済む。山林所有者が自ら施業を行えば、請負事業体への委託費も不要。多間伐により生産期間を大幅に伸ばし、苗木から育てていく、再造林の回数が減らせることは、林業サイクルの大幅なコストダウンにつながる。こうしたことから、自伐型林業では、木材を出荷して得た収入から掛かった経費を差し引いてもプラスになるのだ。

多間伐という林業の手法は、銘木として名高い吉野杉の産地、奈良県の吉野地方では古くから行われてきたという。

「吉野では1つの山林で20回、30回と間伐を繰り返しながら、200年、300年と何世代にもわたって林業が続けられています。樹齢40〜50年で伐採してしまう他の地域とは異なり、苗木を植えて30年目がスタート地点で、50年目からようやく本格化するのです」

適正な間伐が繰り返されてきた吉野で100年を超える木は、年輪が緊密で強度が高く、根元から先端までまっすぐで、太さがある。そのため、床柱など高級建築材として高いブランド力が維持されている。

「これからの日本の林業は、高品質の木材を世界の富裕層を相手に売っていくべきです。そうすれば、日本の木材の単価は上がり、武

器になる。それが、日本の林業を救うことになるはずだ」

自伐型林業なら、木材の価格が上がった分、林家の収入はアップする。林業が儲ければ、林業を始めた人は増えるだろう。当然、中山間地の人口も増加に転じる。地方創生に取り組み自治体等から依頼を受け、自伐型林業の普及に日々奔走している中嶋さんだが、もともと林業に携わっていたわけではない。

レアな資源じゃ、いかん

地元高知を離れ、大都市圏でSE（システムエンジニア）として働いていた中嶋さんがコンサルティング会社に転職したのは、30代でUターンすることを想定してのことだった。就職先の少ない地方でも働けるスキルと知識を習得するための選択だった。

バブル経済がはじけると会社の仕事が激減、それを機に中嶋さんは希望通り高知にUターンした。「今後自分は何を目指しているか」——しばらく悩んだ末に出てきた答えは「自然環境を活かした地域振興」だった。いずれフリーランスで仕事をしたい思いはあつたが、まずは地域をよく知らなければと、環境調査や生物調査など自然環境系のコンサルティングを行う会社に就職した。

並行して、プライベートでは川の保全を行うボランティア活動を始めに、耕作放棄地となっていた棚田の保全活動、伝統の焼畑復活、都市と農村の交流を促すグリーンツーリ

ズムなどに携わった。焼畑を復活させた際には地元のニュースにも取り上げられ多くの人が集まったものの、農家の収入アップとまではいかなかった。

「工夫を凝らし、懸命に働いても農家の収入が増えない。なぜだ？」——考えていた時、棚田の背後に広がる森林が目飛び込んできた。中嶋さんは閃いた。「これだ！」

「レアな資源に行き過ぎている。これはいかんと気づいたわけです。森を活用しないといかんと。全国には農業の成功事例もありますが、その多くは他者には真似しにくいレアケースです。国土に占める農地率は1割、中山間地域となるともつと少なくなるけれど、森林は7割。だったら、その大きい資源を使って誰でもできる仕事をつくるのが、本来の地方創生になると直観しました」

林業は儲かる！

森林に目をつけた中嶋さんは、さつそく自伐型森林ボランティアの団体「源流森林救援隊」に参加した。ここでは「先代が植えてくれた木を大事にすること」を教えられた。

ところが、他の林業の現場に足を運んでみると、日本とは気候も地形も植生も異なる欧州の手法で大型機械を導入し、大規模化が進められていた。

「林業の大規模化は河川の両岸と川底をコンクリートで固める『三面張り』と同じだと思いました。自然を押さえつけていると。河川

では三面張りを見直し、自然との共生に舵を切っているというのに、林業では今さらこんなことをやっているのかと驚きました」

危機感をもった中嶋さんは愛媛大学大学院農学研究科で学んだ。専門的視野から林業が衰退した要因を探っていくと、「山林の所有と経営の分離」という問題が浮かび上がってきた。

「山林所有者に『なぜ、経営を他者に託すのか』と尋ねると『林業は素人にはできないから』という答えが返ってきました。でも、『源流森林救援隊』では不要な枝の切り落としも、木の切り倒しも運び出しも全部、素人たちがやっていた」

その上、間伐した木を木材市場に出荷し、活動費まで稼いでいた。活動後の懇親会でふるまわれた豪華な皿鉢料理と大吟醸酒を前に、中嶋さんは疑問をもった——『林業』儲からない』は本当なのか？。世間一般の常識と真逆の現実をにわかには信じられず、自伐型林家を調べて回った。すると、どこも想像以上の収入を得ていた。

最も鮮烈だったのは、徳島県のある自伐型林家だった。元銀行員が妻の実家の山林を継いで、林業一本で家族を養い、2人の息子を大学に進学させたうえ、跡を継がせていた。「まったくの素人から始めて、息子に跡を継がせたくなるほど収入を得ている。その延長線上に、誰もができる林業のやり方があるなと。環境保全の観点からも理想的だと確信し、自伐型林業の推進に向けて動き出しました」

全国の講演やセミナーで自伐型林業の普及・推進を図る中嶋さん（写真右）



逆風の中で得たチャンス

平成15年、「源流森林救援隊」を発展させ、NPO法人「土佐の森・救援隊」が立ち上げられた。自伐型林業のすばらしさを説き情報

発信するものの、林業界の反応は厳しかった。逆風の中で大きな転機となったのが、平成17年、高知県仁淀川町^{にょどがわ}で実験的に始まった林業振興・バイオマス事業だった。

合板や集成材にもならない「C材」と呼ばれる木材から木質チップをつくり、それを燃料に発電する事業では、いかに多くのC材を収集できるかがカギを握る。中嶋さんらは「自伐型林家も木材の出荷者として事業に組み入れてほしい」と提案したが、町に自伐型林家がいないことを理由に却下された。

「いないなら、育てていけばいいじゃないですか」——事業に参加したメーカーからの後押しを得て、「土佐の森・救援隊」は自伐型林家を育成していくことになった。自伐型林業は注目を集め、町では自分もやってみたいという人が続出した。

「最初は60〜70代の山林所有者が多かったのですが、『あの人にやれるなら、自分にもやれそう』というので、途中からは若い人も増えていきました」

出荷量全体の1割も集められないだろうと思われていた自伐型林家だったが、蓋を開ければ、出荷量の多くを担っていた。この事業で手ごたえを感じた中嶋さんは、次のステップへ向けて動き出した。

「自伐型林業を普及させようと、全国で辻説法的な情報提供を始めました。そこから、他の自治体でも自伐型林業による成功事例が出てくるようになりました。全国どこでも、できることが証明できたのです」

複業で守る中山間地の暮らして

「自伐型林業で林業を再生し、全国の中山間地を再生する」——自らの使命が明確になった中嶋さんは、平成24年、自伐型林業推進のための新たな組織、NPO法人「自伐型林業推進協会」を創設した。

「中山間地の農家が棚田だけで400万円を稼ぐのはほぼ不可能ですが、林業で300万円を稼げたら、農業は100万円でもいい。昔は、秋冬に林業をして、春夏は農業をする『農林家』が当たり前だったんです」

林業だけで生計を立てられれば理想だが、そうじゃなくても、今の時代なら福祉や観光、地域振興の仕事と林業の複業も考えられる。生き方や働き方が多様化する中で、マイペースでできる自営業として林業に魅力を感じる人もいるだろう。自然の中で子育てをしながらできる仕事として林業に魅力を感じる若い世代もいるだろう。儲かる林業なら、若者も放ってはおかないはずだ。

昔話のおじいさんが「山へ柴刈り」へ行っていたことからわかるように、かつて人々の生活は山と共にあった。住居の材料や燃料、食材も採れる山は資源の宝庫だった。山での暮らしが持続できれば、山の環境は守られる。自立した林家を増やすことが林業の再生ひいては地方創生につながると信じ、中嶋さんは今日も日本全国を駆け巡る。

取材・執筆／ライター 更田沙良