

森のルポルタージュ

県産材活用課・森づくり課

目 次

<林家>

- 1. 自分の山はどこ？ . . . P1
- 2. 兼業農林家の山への思い . . . P3
- 3. 山は道楽 . . . P5
- 4. 後継者の思い . . . P7
- 5. 専業林家の暮らしぶり . . . P9

<森林組合>

- 6. 誇りある仕事 . . . P11

<林業会社>

- 7. 素材生産業者の誇り . . . P13
- 8. 素材生産一筋 . . . P15
- 9. 林業は自分の代まで . . . P17

<製材工場>

- 10. 製材工場の今昔 . . . P19

<工務店>

- 11. 地域に根ざした工務店を目指して . . . P21

<特用林産生産者>

- 12. 木炭生産者の声 . . . P23
- 13. 菌床シイタケ生産者の声 . . . P25
- 14. マイタケ生産者の声 . . . P27
- 15. しいたけ生産者の声 . . . P29
- 16. エノキダケ生産者の声 . . . P31

<森林インストラクター>

- 17. 忘れたものを次の世代に伝えたい . . . P34
- 18. 森林・自然体験活動を実践中 . . . P36

<鳥獣害対策>

- 19. 集落と獣たちの戦い . . . P38

1. 自分の山はどこ？



A氏所有林の周辺森林

■ A氏の所有森林

A氏(42歳)が住んでいるのはF市西部の里山地域。地区のほとんどの世帯が1ha未満の森林を所有している。A氏も約1haの森林を所有しており、そのうちスギ林は約0.3haである。祖父が40年前に植林したもので、祖父が健在の頃は、毎年下刈りや雪起しをしていた。

しかし、父親に代替わりした後は、家業の鉄工所が多忙であったため全く管理をしていない。所有森林は家から歩いて10分程度のところにあるとのことだが、今はどこにあるのかさえも分からない。地区内の人も自分の所有森林の場所はほとんど分からないらしい。

A氏の父親は、昔、祖父に山に連れて行かれたことはあるが、いやいやついでに行ったため、その時のことははっきりと覚えていない。地境の目印も聞いたらしいが、それも覚えていない。「山はしばらく入らないと雑木等で風景が変わるため、再度行っても分からないだろう。」と父親は少し後悔しているようだ。

■ 山とのかかわり

かつてこの辺りはマツタケ山で、マツタケの収入がかなりあった。

その頃は、みんな山に入って、競うようにマツ林の管理をしていた。また、風呂は薪で沸かすところが多かったため、日常的に焚き付け用にマツの葉、枝等を取りに行っていた。

しかし、30年ほど前から松くい虫によりマツが枯れ始めてからはマツタケも出なくなり、また風呂も灯油や電気で沸かすようになったことから、さらに山に入ることがなくなってきた。このため、山から次第に離れていった。

今は、家でも山の話は全く出てこない。A氏は、「山は、木材を生産するというよりは財産保持的なものであるため、山をどうしたいとも考えたこともない。特に木の価値が高くなったとか、高い価格で売ってほしいという話があれば気になるであろう。」と笑う。

今のところ、A氏は山に興味がないというよりは、山を所有しているという意識がないようだ。

■これから

「今自分の山は、雑木が生い茂り高齢の樹木が倒れていたりして荒れ放題だと思う。この前、山道を少し入ったが、山全体がそのような状況であった。恐らく自分の山も同じような状況であろう。

自分の山をどうすればいいのか、なにをしなければいけないのか、自問自答したところで全く見当もつかない。作業を行うにしても一人では嫌だし、チェーンソーもない、だれに相談すればいいのか、山のことは全くわからない。本来であれば、父親に相談すべきであろうが・・・。」

A氏は悩みを打ち明ける。

A氏は最近、地区内の林業に詳しい人から、山の働きや大切さなど、いろいろと学んでいる。3年前から地域内の森林所有者6名で山道の整備も始めた。個人での管理はできないため、地域内の森林所有者が集まって山道の再整備を含めてみんなで管理する体制を望んでいる。まず、山の地境の確認が必要だし、それはみんなで行わないと、もめ事になる。

「とにかく何かアクションを起こしたい。自分の代で地境は最低知って、子供に山のことを少しでも伝えていきたい。」

最初は自分の山には興味がないと言っていたA氏だが、心の奥底では先祖から引き継がれた山のことが気にかかるようであった。

2. 兼業農林家の山への思い

■ B氏の境遇

B氏は今年 74 歳になる、かつて 40 歳代までは土木工事の作業員として、その後 60 歳半ばまでは独身時代の経験を生かし電子工場で夜勤をしながら兼業農林家として長年苦勞しながら働いてきた。

B氏が昭和 30 年初めにB家へ養子に入った時は、戦争により男手は全て戦死し 3 代にわたる女家族のみで、しかも妻名義の山林といえは戦時中の強制伐採により、殆どが手つかずの荒廢した原野状態であった。

水田に関しては、残った女手と集落住民の協力によりかろうじて耕作を続け荒廢をまぬがれていた。

■ B氏の使命感

養子に入り、唯一の男手として、集落の周囲の注目に恥じないようにB家を再生することが使命であった。

しかし、家族（後に男子 2 人の子宝に恵まれる）の生計を立てながら荒廢した森林を再生するにはお金が必要であったが、当時はまだ水田の耕作もほとんどが手作業だったことから、時間の制約を受けるサラリーマンとして働くことは困難であった。

この打開策として、ある程度休みの融通が利く日雇いの土木作業員として働き、冬場は造り酒屋に出稼ぎに行くことで生計をたて、水田の耕作をする一方で、極力費用をかけないように家族で荒廢した山を切り開き、当時まだ材価の高かったスギを中心に植栽し管理を続けてきた。

【B氏所有スギ林 45 年生】

(財産内訳)

		山林 (25ha)	水田 (0.8ha)
内 訳	スギ人工林(45~50年生)	14 ha	機械化による省力化で、かろうじて維持
	ヒノキ人工林(20年生) ※ 孫の誕生記念に植栽	1ha	
	雑木林	10 ha	



昭和 40 年代半ばに、戦時中若齡林であったことから伐採を免れたスギ林の一部を販売し、その資金を元に手塩にかけて育ててきたスギ材を使って、持ち家を建て直すことができた。

また、二人の子供も間伐材の販売等による収入で無事大学まで行かせられた。

■ B氏の林業の現状

集落内では、木材価格の低下や、跡継ぎが都会に出てしまったことなどにより、間伐などの手入れがなされず荒廃した森林が大部分を占めている。

しかし、B氏は、たとえ財産としての価値は急落したとしても、自分が若い時から寝食を削って植えて手塩にかけて育ててきた山林が間伐の時期を迎え、何も手を付けず放置するということは到底できず、サラリーマンとなったが地元に残り跡を継いでくれた長男の手伝いを受けながら、自力で間伐を行い、道路沿いの間伐材は自力で搬出し、森林組合や素材業者に販売している。(例えば、若い時代、材価の高かった頃は、山奥からでも人力により木材を搬出して販売したものだ)

しかし、全ての山の間伐を自力で行うには限界があり、45年生以上の大きなスギを伐採することは経験の少ないサラリーマン林家の長男には危険であることから、一部は森林組合に委託している。

国・県に加え市でも補助金が上乘せされていることから、少しの負担金で済み、加えて、子供時代から山の手入れを手伝ってきた長男の理解もあって、負担金も長男がサラリーマンで稼いだ中から出してきている。

■ 山への思い

自分で守り育ててきた山林は、長男の理解もあり何とか維持している。

しかし、集落内でも先祖が残した山を伐り売りし食い潰したり、手入れせずに放置され荒れた山を目のあたりに見てきた。

最近では、集落内で県外などに出た跡継ぎから、親が亡くなり相続した山の境を教えて欲しいと頼まれ、断ることもできず、老体ながらボランティアと一緒に山に入り教えているが、山は数年たつと林相等が変化することから、複雑な境は毎年通い続けないとわからなくなってしまふ。

また、荒れ果てた山はイノシシ等の隠れ家ともなっている。

サラリーマンである跡継ぎの長男とも相談し、これらを打開するには、森林組合が核となり、不在村者を取りまとめ、境界の確定や最近よく言われるデータ化、加えて荒廃した山林の間伐の実施、間伐材や将来価値が上がった時点での木材の伐採・搬出に向けての作業路の一体的な整備がぜひ必要だと思う。

■ 長男の思い

幼い頃より両親が苦勞して山を育ててきた様子を目の当たりに見てきたことから山には愛着をもっている。しかし、今後、親が作業できなくなった場合、仕事をしながら山の手入れをすることは、自分だけではとてもできない。森林組合にすべてお願いしなければいけないと思っているが、これまで以上の負担金を要するとのことであるため、将来について不安をもっている。

3. 山は道楽

■ C氏の所有森林

C氏(69歳)は、E町内に17箇所、約12haの森林を所有している林家である。

ほとんどがスギ林で、他に水田が3ha、畑も若干所有している。

C氏は以前、村の要職を務めていた。今は仕事もやめ、平成15年から4年間で植えた1.5haのスギ林を中心に世話をするのが日課である。

去年は、雪起しと下刈りを1.5ha、除伐と枝打ちを0.4ha実施したが、農業収入と年金、貸地料など、夫婦2人で年間800万円の収入があるため、山の収入は全く当てにはしていない。

ただ、10年前に公共工事の支障木の販売で、山から300万円の収入があったときはうれしかった。先祖に感謝したものだ。

自宅の庭にうっそうと茂っていた木々も、風雨による倒伏が恐いので数年前に伐採した。庭に300年を超えるケヤキやスギなどがあったことを伝えるため、その材を自宅の離れの床材や座卓に活用した。C氏一番の自慢である。

■ 山との付き合い

C氏は年間150日以上山へ行く。山が大好きだ。

4月の雪起しに始まり、6月～8月は下刈り、9月以降は除間伐、枝打ちをしている。今は道もつき、車で楽に行けるので、暇があると1日中、山に行っている。

朝4時半ごろ起きて2時間ほど田畑を世話し、朝食後8時頃から山仕事の時間だ。愛妻弁当を持って暗くなるまで山仕事をしている。夏だと午後7時過ぎまで帰らない。会社勤めしていたときも、天気の良い日は仕事に行く前、朝5時から2時間は山仕事をしていたほどだ。

昔は間伐や枝打ちも自分でしていたが、今は高齢で危ないので、下刈りなど自分でできる作業以外は人に頼んでいる。昔から付き合いのある民間の林業会社や、近所の森林組合作業員にお願いしている。

■ これからの山のこと

C氏が住む集落は47戸すべてが山を持っているが、ほとんどの人は山へは行っていない。収入にならないのでほったらかしの状態だ。

C氏も、山は絶対にマイナスにしかならないと思っている。「手間を考え

たら絶対に合わない。ただ、今まで先祖が引き継いでくれた山を世話することは当然だから世話をしている。山は道楽だ。」と言い切る。

一緒に住んでいる 40 歳になる息子は、町外の会社に勤めており、平日は帰りが遅い。また、休日は家族で買い物に行ってしまう、山へは行こうとしない。

まだ、17 箇所山の場所すら教えていないそうだ。C 氏はそろそろ伝えたいと思っているが、山は儲からないので息子は全く興味がないようだ。

「金になればやる気になると思うのだが・・・。」C 氏の悩みは尽きない。

C 氏は木材価格が安い今、山へは投資している段階だとの思いで世話をしている。「ただ、スギは日本中どこにでもある。これからの山や林業はどうなっていくのだろうか。」C 氏は不安な表情を見せる。

4. 後継者の想い



D氏所有林

■ D氏の所有森林

「うちの山に最後に行ったのはいつだったかな？」D氏（47歳）はなかなか思い出せない。D氏は地域で1番多く森林を所有している農林家の長男。この3月で47歳になった。F市内の会社に勤めており、父、妻と2人の子供の5人で暮らしている。

D氏の家は、住んでいるE市と隣接するM町合わせて30haの森林を所有している。4年前に亡くなった祖父が公共工事の補償金などを活用して少しずつ買い増していったものだ。所有森林の約半分がスギ林で、そのうち10齢級（46～50年生）以上が約半分となっており、伐採をいまかいまかと待っている状態である。

祖父が健在の頃は、山はすべて祖父が一人で下刈り、間伐、枝打ちなどをしてきた。父親は会社勤めをしていたため、休みの日に山に行って作業の手伝いをしていたのみである。しかし、祖父が亡くなった後は、父親が山に行き少しずつ管理を始めた。父親が所有森林の位置や地境を分かっていることは知っていたが、作業方法についても知っていたのかと驚いたものだ。

■ 山との付き合い

D氏は、小さい頃、山に行くことは好きではなかったが、いやでもなかった。よく祖父に連れられて兄弟と一緒に山に行き、雑木、枝打ちした枝の整理や丸太の搬出の手伝いをしたそうだ。

しかし、高校に入学する頃からは誘われても理由を作って断るようになった。学校が忙しくなったことも一因だが、山での作業は「暑い」、「疲れる」、「汚れる」、「虫に刺される」ため、いやになったからである。しかし、最大の理由は、祖父が木を販売した価格を聞いて、これだけ家族総動員で一生懸命作業をしても収入がないのであれば、山の手入れなど止めた方がいいのではないかと思ひ、全く興味がなくなったことである。

最近になっても山へは全く行っていない。会社が休みの日も、家に居ても山へは行かない。危険で楽しくないから子供も連れて行っていない。小さい頃の記憶でなんとか山のある場所は知っているが、地境や現状は全くわ

からない。それでも祖父の後を継いだ父親からは、元気なうちに所有森林の位置や地境くらいは伝えたいと誘われ続けている。

他にも田んぼや畑を所有しているが、スーパーに行けばいろんな品物が安く売っているため、これもやりたくないと思っている。しかし、近所の人目もあるため、田んぼだけは農繁期のみ休日を利用して手伝うようにしている。

■これからの山のこと

30haの森林はいずれD氏のものとなるが、D氏は正直困惑している。できることなら人に売って処分したいが、祖父や父親が頑張って育てた山を簡単に売ることはできないし、木が安い今、売ったとしても儲けは少なく、ましてや赤字になるかも・・・と思うと、どうすればいいのか分からないようだ。また、木を伐ると植林することも必要となるが、自分で雪起しや暑い時期に行う下刈りはしたくないと思っている。

結局、森林組合にお願いすることになるが、いつ何を頼めばよいか分からないし、サラリーマンであるため山にお金をかける余裕もなく、何も手を打てない。八方ふさがりの状況だとD氏は悩んでいる。

地区内の同世代の人も、D氏と同様自分で山を世話する人はいないらしい。山はほったらかしの状態だそうだ。

D氏は、「森林は二酸化炭素を吸収して酸素を出す。他にも水を蓄え土砂崩れを防止する機能があり、我々の生活に密接に関係しているため、守らなくてはいけないことは分かっている。また、森は木を伐って使ってまた木を植えるというサイクルが上手く回ると元気になるとも聞いている。父親も同じことを言っていた。しかし、今のところ自分の子供を山に連れて行くつもりはない。場所も完全に分からなくなってしまうかもしれないが、木が安く儲からないのでしょうがない。そのためにも国や県の補助金を活用して負担なしで管理してくれる団体があると良いのだが・・・。」などと都合の良いことばかり考えてしまうようだ。

「たぶん、このまま当たり前のように父親から山を引継ぎ、そのまま財産として子供に引き継いでいくのだろう。とにかく今は何もしたいとは思わない。」

最後のD氏の投げやりな言葉が、林家の後継者の率直な気持ちなのであろう。

5. 専業林家の暮らしぶり



E氏所有スギ 80年生

■仕事はいつも二人三脚

E氏の朝は早い。自宅で朝食を済ませ、山仕事の準備をして、車で20分ほど離れた自分の山に向かい、朝8時には作業を開始する。山には、後継者である息子さんと2人で出かける。

間伐をする時は、作業に入る前に、木をいかに効率よく道まで出して、市場まで運ぶかを十分に考えた上で、木を倒す方向を決めている。

木を伐って倒す作業は、危険な作業であり、神経も使うため、その日の天候や体調にもよるが、暗くなる前の夕方5時頃には作業を終え帰宅することとしている。もちろん弁当は持参し現場で食べる。

■山が職場（春夏秋冬）

E氏の山には、年齢の小さい木から大きい木まで様々な大きさの木があるため、冬の積雪期を除き1年中仕事がある。

まず、春には、植林して10年までの細くて小さい木のなかで、雪の重みで倒れ、曲がったままとなっている木をまっすぐに起こす「雪起し」という作業をする。

曲がった木1本1本を起こして、麻縄をかけ、引っ張った縄の先を小さな雑木などに結んで固定するこの作業は、積雪の多い年などには、何百、何千本と起こさなければならず、大変な重労働となる。

この作業は、例年、雪解け後すぐに取りかかっても5月中頃まで続く。

その後、梅雨を迎えると、木の周りの草の生長が旺盛になり、放置しておくとも木を覆ってしまうため、伸び始めた草を刈り取る「下刈り」という作業をおこなう。

昔は、大きな鎌で刈っていたため、ちょっとした作業でも疲れてしまい、なかなか進まなかったが、今では、刈払機を使うため、かなり作業効率が上がった。ただ、長時間刈払機を使用すると、手がしびれ、肩が痛くなってくるため、休み休みの作業となる。

例年、お盆までこの作業は続く。下刈りが終わると、続けて「間伐」が始まる。

この、木の成長に併せて、木の混み具合を調整する作業を、E氏は、7～8年のサイクルで行っており、植林して30年～50年経った山林だと、1回につき、そこの全体本数の2割程度の木を伐採している。この一般的に弱めと

思われる間伐を短い期間で繰り返す方法が、質のいい木を育て、また山のためにも良いとのことだ。

伐採した後、売れそうな曲がりの少ない木などは、約3ヶ月間、葉を付けたまま倒しておいて自然乾燥させる「葉枯らし乾燥」をし、適度の長さに切って、市場までトラックを使って運ぶ。

例年、3月までこの作業が続くが、10月頃からは、節の少ない良質な木をつくるため、木の下の部分の枝を切り落とす「枝打ち」作業も併せて行う。

この作業は、木に梯子を掛け、地上数メートルの高さで、木を傷めずに何本もの枝をきれいに切り落とさなければならないため、相当の技術力と労力がかかる。

最近では、小型チェーンソーを使用して枝を切るなどかなり効率化されているが、E氏の場合は、のこぎりを使って木を少しでも傷めずに切り落としをしている。

この作業も、間伐と平行して3月まで続く。このサイクルが林業を専業としているE氏の1年である。

(E氏の作業サイクル)



■ E氏の苦悩

E氏の場合、収入はサラリーマンの平均年収程度であるが、県内に林業でこれだけ収入を上げている林家は他にいない。

E氏は、今迷っていることがあるという。それは、100年を超えるような森林が増えてきているものの、市場は大径木を要求していないため、伐採を控えるべきかどうかということだそう。木を育てても売れない、これが今の全ての林家の経営意欲の低下を招いている元凶であり、E氏の悩みが如実にこれを物語っている。

先祖から受け継いだ山林に毎日入り、木を育て、木の生長を見てきたE氏。

今後、この財産をいかに活かしていくか。また、どのように今後引き継いでいくか。悩みは尽きないが、常に真剣に森と向き合う林家の姿がそこにある。

6. 誇りある仕事

■森林組合の現業職員になった訳

F氏は、東京某大卒業後 10 年間、大学で助手や非常勤講師として勤務していたが、B大学で木の作品（彫刻）を作っているうちに、山の木を育てる仕事に興味を持ち、岐阜県などの山へ行っては林業の勉強を始めた。

10 年を節目に大学を辞めて、東京で大工の手伝いを 1 年間おこないながら、林業の仕事探しをしていたところ、福井県で林業の就業研修制度があることや住居の世話もしてくれることを聞き、特にO市では、新築一軒家で 24 年間住み続ければ所有できるということから、平成 11 年、森林組合に現業職員として、はれて林業の仕事に就職した。

この年に子供も生まれ、新築一軒家で新たな暮らしを始めることができ、大変助かったと本人の談。（現在、子供は小学校の 5 年生）

■F氏の山仕事

F氏は、4 人で作業班を組み、一年間を通じて、森林組合管内の山で、伐採・搬出作業を行っている。スギの伐採が主で、伐採は皆伐ではなく、抜き伐りが中心である。

まず、間伐する山に入ると、班員全員で伐採する木の選定（選木）と林業機械が走れる道（作業路）の計画を行う。その後、一人がバックホウで先行して道づくりを行い、一人がチェーンソーで選木した立木を伐倒し、一人がプロセッサ（林業機械）で玉伐りし、一人がフォワーダ（キャタピラ式の林内木材運搬車）でトラックが走れる道まで林内運搬するという、4 人が連携した工程で作業を進める。

梅雨時期は、伐倒木が腐りやすくなるため、チップに加工されるような間伐木のある現場を、市場へ出せる木がある現場は秋の良い時期に、さらに、積雪のある冬は、除雪される県道沿いや、集落近くの田んぼ沿いの現場といったふうに、一年間のサイクルを考えながら管内の現場で利用間伐を実施している。

ちなみに、去年は 3 人体制であったが、約 1,200 m³の材を伐採・搬出したそうである。



バックホウによる道づくり



プロセッサによる玉伐り



フォワーダによる運搬

F氏の山仕事の一日の始まりは、まず朝7時45分頃に、森林組合の支所に班員が集合し、今日一日の仕事の段取り等のミーティングを行うことから始まる。それから、全員で一台のワゴン車に乗って、8時前には現場に到着し、KY活動(作業安全)を行い、班員それぞれの役割の作業を手際よく行う。昼は、12時15分頃～13時にワゴン車に戻って、持参した弁当で昼食、休息。

夏場は午後4時45分頃、冬場は午後4時～4時半には現場での作業を終了し、現場で今日の作業の反省を行い、支所へ戻る。午後5時半(冬場は5時)に支所に着いて、一日の山仕事が終了する。

■本人の思い

実際、森林組合で林業の仕事を始めて10年目に突入したが、林業はやはり世間一般で言われるように3K(きつい・きたない・きけん)、それに加えて給料も安い。

林業の仕事の中でも、特に伐採・搬出は、危険性も高く命がけの仕事の割には給料に反映されていない。この年収が続くと、今は子供も小学生でいいが、将来に不安がある。

それに、林業の仕事、特に組合の作業員は世間から軽く見られている。本来は、組合の中にあって専門職(プロ)であるはずなのだが、そういった意識の土俵ができていないと思われる。

しかし、林業の仕事の注目度は上がっていると思う。追い風を感じる。この前都会の友人に会い、自分の仕事の話をしたら、都会では山に対する意識が高まっているとすごく感じた。

好きで入ったのだから、林業の仕事はこれからも続けたいと思っている。ただ、技術的には、自分はまだまだ未熟だと思っているので、今後も組合や県などが行ってくれる研修に参加して腕を磨きたい。(特に、他の組合で同じく伐採・搬出作業を行っている作業員等との意見交換を兼ねた現地研修を期待している。)

7. 素材生産業者の誇り



材の搬出状況

■ G社の経営

G社は年間約3,000m³の木材を生産する素材生産業者である。県内全域で仕事をしている。

皆伐中心の施業で、年間約7千万円の売上有る。「以前は1億円以上の売上があったのだが……。木材価格の高い頃は本当に儲かった。」社長は懐かしむ。

従業員は社長を含めて4人。32歳と27歳の息子も従業員だ。月給は40～50万円。他に多忙期に来てもらう臨時作業員が2人いる。こちらは大径木を伐倒できる即戦力で、日給2～3万円を支払っている。技術力に見合った、どこにも負けない給料を支払っていると社長は胸を張る。

作業は、作業路作設、チェーンソー伐倒、グラップルによる集材、フォワーダによる山土場への運材が基本で、所有している5台の林業機械を効率的に組み合わせて施業している。昔は他社と同様、索道（空中に架設したワイヤーに運搬器を取りつけ、木材を運搬する）による搬出が中心であったが、いち早くグラップルを導入し、道をつけて車両で搬出するシステムに転向した。社長には、どこよりも早く低コスト林業に取り組んでいるとの自負がある。

しかし、作業場所や材の量、価値によっては、今でも索道を張って搬出しているところもある。2km以上の距離を3本の架線をつなげて搬出したこともあり、索張りにも自信を持っている。

伐採搬出経費は、1m³当たり1万円まで。さらなる低コストのためには、人間の何倍もの量を扱える林業機械は不可欠だと考えている。そのためにも、毎年1千万円は林業機械に投資するつもりだ。

(G社の所有機械)

グラップル	フォワーダ	スイングヤーダ	クレーン車
2台	1台	1台	1台

(G社の作業工程)

道づくり	伐倒	集材	運材	運搬
バックホウ	チェーンソー	グラップル	フォワーダ	トラック

森林所有者からは、立木で買い取っている。山を調査して、現場に入る前に現金で買取るため、資金力も必要だ。社長はいつも市場で市場調査をして

おり、1本1本材価を見極め、なるべく高く買取るよう努力している。以前は収益の見込みが甘く損をしたこともあったが、だんだん狂いも少なくなってきた。2人の息子も見積もりはできるが、まだ社長が担当している。このような努力もあり、営業なしでも仕事が途絶えることはないそうだ。特に、盆や正月近くになると、早くお金が欲しい所有者から依頼が舞い込んでくる。

G社では、12月～3月に伐採し5月までに材を出す。さらに、8月の盆明けから伐採を再開し9月頃に出す。柱材が売れる春先や、太平洋側の材が出てくる前の9月下旬に材を出すための工夫だ。他にも桁材は春出すと乾燥された秋に売れるなど、材を高く売るための努力は惜しまない。梅雨時期は間伐を中心に施業している。

また、材を高く売るために、県外へも出材している。最近では愛知県や奈良県、岐阜県などの銘木市からも出材依頼があるそうだ。経費等を考慮し100万円以上の材しか出材しないが、去年は400年生のケヤキを出材して2度、林野庁長官賞を受賞している。社長は、「出材した材が市場で高く売れたときが一番の喜び。人が欲しがると材を出した満足感がたまらない。」と笑う。

■社長と林業

社長は中学卒業後、O市内のパルプ用材専門会社に25年間勤め、伐採搬出に携わってきた。現場の技術は、この時代に周りのベテランの作業を見て覚えたものだ。これだけはやらないと身につかないため、息子達にも自分の作業を見せて覚えさせている。失敗をしないと絶対に分からないと言い切る。

その後、地元の広葉樹原生林が減少し20年前にパルプ用材専門会社が倒産すると、個人的に作業を請負い始めた。次第に仕事量が増え、税務署から会社設立の指導を受けたことから、平成4年に会社を設立した。会社組織にして一番変わったことは、行政と付き合うようになったことだと社長は言う。様々な制度や補助金などの情報が入ってくるようになり、良かったと感じている。

■これからの決意

社長は、「一人親方のような業者は、かなり減ってきており、林業は厳しいと認識している。個人の依頼のみでは限界を感じるため、これからは行政の仕事、入札にもどんどん参加していかなければと考えている。これからは間伐の仕事が増えてくるだろう。」と危機感を募らせている。しかし、2人の息子は、人も量も増やしていきたいと意気込んでいるなど、未来は決して暗くないようだ。

「技術をさらに磨いて必要な材を市場に出していきたい。そうすればこれからは林業で十分やっていける。」自信に満ちた社長の表情が印象的であった。

8. 素材生産一筋



スイングヤーダによる集材状況

■ H社の経営

H社は年間約 4,300m³ の木材を生産する素材生産業者である。主に森林組合から間伐を請負っているが、県外でも仕事をしている。10年前までは今の半分以下の木材生産量であった。県の搬出補助金の創設を契機に毎年生産量を伸ばしている。

従業員は7人で、年間の事業量は1億円程度。給料は、個々の能力に合わせて日給制で支払っており、平均すると1日1万5千円程度である。

間伐は9月から4月まで。5月から8月は皮がむけやすく残す木に傷がつきやすいため、間伐は絶対にしない。残す木を傷つけては本末転倒、森林所有者の意欲と信用を無くす。この期間は公共工事の支障木処理や高压電線下の支障木伐採などを行っている。そのかわり、冬は雪が1m以上あっても間伐をしている。また、雨の日は効率が悪く山が荒れるため道はつけない。伐採や選木などを行っている。

現場では、所有している高性能林業機械など11台を現地や作業内容に応じて使いこなしている。地境が細かく所有者が多いところは、無理に道をつけずにスイングヤーダで100m以上索張りをして材を搬出している。安全で省力、低コスト化が図られる高性能林業機械への投資は惜しまない。良い機械があれば、これからも導入していきたいと考えている。

(H社の所有機械)

ハーベスタ	フォワーダ	スイングヤーダ	グラブプル	バックホウ
1台	1台	2台	6台	1台

(H社の作業工程)

道づくり	伐倒	集材	運材	運搬
バックホウ	チェーンソー	スイングヤーダ	フォワーダ	トラック

搬出した材は、規格、品質に応じて市場や集成材工場、合板工場、チップ工場に出材しており、運搬の効率化のため、それぞれの出材先まで直送している。

チップ材は県外の業者に出している。以前は県内の業者に出していたが、受け入れ時間が短く単価も安いいため取りやめた。日中の現場作業が少しでも長くできるよう、夜間も受け入れてほしいと望んでいる。

H社では、1年365日休みなく働いている。従業員も特別都合の悪い日以

外は休まない。普段は他で仕事をしていて、土日のみ働きに来る従業員もいるため、年中無休で現場を動かしている。また、朝は従業員全員が7時に事務所を出発し、午後5時には現場を後にする。どこで仕事をしていてもこの時間に統一している。

■社長の思い

社長は、中学卒業と同時に父親について山仕事をしてきた。キャリアは50年。すべて父親の技を見て学んだ。

良い木を育てるためには間伐は絶対に必要と考えており、現場の条件が悪く間伐により森林所有者への返金ができなくても、道をつけて山を良くしていきたいとの思いが非常に強い。また、「木を出すと所有者も喜ぶ。資源を無駄にしたくない。」との思いから、伐り捨て間伐は極力避けている。

また、木材単価が安い現在、1m³当たり8,000円までで出さないと森林所有者への還元はできないと考えており、そのためには、施業地の集約化が不可欠、あとは無駄のない段取りを心がけている。

H社は現在、仕事の確保には全く困っていない。今までに施業したところから再依頼や情報が舞い込んでくる。これまで森林や森林所有者のために誠実に丁寧な施業をしてきたからだとして社長は自負している。

■これからの決意

H社を設立して約40年。今のところ会計処理が煩雑なため会社組織にはしていない。ただ、これから若い人を雇っていくためには会社組織にしないとイケないと考えている。

また、木材価格が安くなれば森林組合からの請負価格も低下していくであろう。実際、森林組合から1~2割程度請負価格を下げたいとの打診もある。これからは、さらに木材を多く出し、売上を確保していかないと会社が維持できないとの危機感がある。

木材価格は変動があっても当然、材価が低迷していても林業をやっていくしかないと言い切る社長の表情からは、一緒に林業をしている息子や共に頑張っている従業員のためにも、苦しくても林業を続けていくという覚悟と、どのような状況でもやっていけるという自信がうかがえる。

9. 林業は自分の代まで

■ I 社の経営

I 社は年間約 4,000m³ の木材を生産する素材生産業者である。嶺南全域と嶺北の一部で施業している。

従業員は社長を含めて 5 人で、年間の事業量は 6~7 千万円程度。60 年生以上の木の皆伐施業が中心である。

社長は、「間伐は森林組合が補助を受けてやっているため、我社では扱えない。」と嘆く。

I 社では、主に 9 月から 3 月までの期間、伐採・搬出作業をしている。夏場もちろん作業しているが、皮がむけやすく傷がつきやすいため、チップ用材のみを扱っている。年間を通じて朝 6 時頃には会社を出発し、昼食をはさみ夕方 4 時頃まで現場で作業をしている。

所有機械はユニック付きトラック、集材機、グラップル。チェーンソーで伐倒し、索道で集材する作業システムが基本である。既設道の近くだけは、グラップルで集材している。索張りには自信があり、1km の索道も難なく設営する。

(I 社の所有機械)

ユニック付きトラック	集材機	グラップル
4 台	7 台	3 台

(I 社の作業工程)

伐倒	集材	造材	運搬
チェーンソー	集材機 (索道)	チェーンソー	トラック

高性能林業機械を導入するつもりは全くない。木が安い時に高い機械はとでも買えないし、減価償却を考慮すると低コストにはならないと考えている。高性能林業機械なしで安く出さなければいけないと努力している。

そのために、作業者は全員トラックで現場に行き、現場帰りに材を積んで帰るようにしている。また、山土場は作らない。材の積み下ろしの手間が無駄になるため山から直接市場まで運搬している。

道をつけるともう少し低コスト化が図れると思うが、現場手前の森林所有者の理解が得られないこと、作業後に道が崩れた時の苦情が恐いことから、つけることができずにいる。

生産性は、4 人 1 班で 1 日当たり 10~20m³ 程度である。1m³ 当たりに換算すると、8 千円~1 万円。社長は「こんなもんだらう。」と現状に満足している。

搬出した材のほとんどを W 木材流通センターに出している。市場の理事をしているから、出材を頼まれるのだそうだ。他には、県外の合板工場やチップ工場へ若干出材している。

社長は日頃より、各地の山を見ながら所有者を調べて個別に営業に行っている。現場の立木状況等を十分に確認し、最初買取価格を提示し現金で支払うため、現金が早く欲しい人の山など、結構依頼があるそうだ。森林組合の客とも重複しておらず、仕事の確保には特に困っていないとの事。経営は順調そうに見える。

■社長の思い

「50年前、高校卒業後に前社長（父親）から強制的に手伝わされたのが、林業に携わった始まり。本当はいやだった。実は今もいやいややっているんだ。」社長は淡々と告白する。だから息子に林業をやらせるつもりは全くない。70年以上続いたI社も、自分の代で辞める覚悟でいる。林業では儲からないからだ。

また、「森林組合の仕事は無駄が多くて高い。下請けに出すからなおさらだ。造林や機械購入の補助金がどんどん入ってくるから、ずっと変わらない。」と森林組合の経営にも苦言を呈する。

社長は、活気のない木材市場を眺めながら、「住宅建築に占める大手ハウスメーカーの割合が大きくなって県産材が使われなくなったことが、林業がダメになったすべてだ。」と最後に寂しそうにつぶやいた。

10. 製材工場の今昔

■製材所の日

J氏は、朝食後、車で10分ほど離れた自分の工場に朝7時には到着し、機械の点検、製品の注文を確認して製材の段取りに入る。そして8時には作業を開始、作業は後継者である息子さんと甥の3人で行っている。

とにかくJ氏は、仕事に対して厳しい目を持っており、少しでも寸法が狂うと、納得がいくまで製材する。出荷する前には、再度厳しい目で選別を行い、自分が納得する製材品のみを出荷している。このため、工務店、大工さんからの信頼は厚く、製材品の評判もいい。

作業は、夕方6時頃まで行い、それから機械の点検整備および作業場の掃除を終え帰宅している。

製材は、画一的に行うものではなく、十人十色と言われる丸太を1本1本その形や色、艶の違いを見て何に製材するのかを決めていく。また、台車に乗せて製材する時も、カットした材の面を見て瞬時にその材の特徴を把握し、製材をすることが必要である。製材後も、かなり吟味して製材した製品が、反ったり曲がったりして、住宅部材として使用できないこともある。約40年間製材を行っているが、未だに使用できない製品が出てきてしまう。まだまだ木材のことについて勉強が足りないと考えている。

■市の日

丸太の市が開催される日は、朝9時には行き、その日に出荷されている丸太を入念に確認し、購入したい丸太を決める。市は午後2時頃には終了する。市場には月に3回行き、現在は1回あたり約10m³の丸太（約30本）を購入している。

■今昔

J氏の婿入り先は、木材の伐採・搬出作業などの素材生産業をしており、一緒に作業を行ってきた。また、J氏の実家は製材業を営んでいたこともあり、伐採した材を製材品で出荷したいという気持ちが強くなり、昭和48年に製材工場を建設した。製材品は、地元の大工さんや市場に納めていた。丁度この頃、オイルショックにより製材品が非常に高く取引されていた。当時は、大工さん中心で市場に出荷する製材品は少なかったが、製品市場での品質が評判となり、昭和56年頃から製材品が非常によく売れたため、伐採・搬出はやめ、製材業に専念した。

製材業に専念してからは、県外の木材を使用することが多くなった。その理由は、県外の材は、目が揃っていて白太が多い材であり鴨居、長押等の造

作材を生産するには、非常に適していたためである。購入する丸太も年間約 1,300~1,400m³ (約 4,000 本) ぐらい消費していた。

しかし、平成に入ると事情が大きく変化した。製材品を製品市場に出荷しても売れないようになったため、工務店等からの直接注文を受けるようにした。注文品も以前は構造材や柱材であったが、今では下地材、貫等の住宅の中では見えない部分に使われる小さな材料になってしまった。このため、丸太の購入量も年間約 700~800m³ と以前の半分になり、製材品の売り上げも 3 割程度減少してしまった。住宅の建築様式も大きく変わり、若者向けの洋風住宅が多く建築されるようになったことから、以前に増して県内の材を使用する量が減少してきた。

現在、新築住宅の注文は少なく、リフォームの注文が増えている。県からのリフォームの補助事業を利用して仕事を確保している状態である。

収入についても、以前は構造材など大きいものが売れたためサラリーマンより多かったが、現在は、下地材など小さいものが多くなりサラリーマン程度である。それでも J 氏程度の収入がある製材業者は少ない。ほとんどの製材業者は、サラリーマン以下である。現在 J 氏は、少しでも県産スギの製材品を生産し、いろんところで使用してもらうために、越前の杉生産グループの活動に参加している。

■ J 氏の思い

J 氏は、今後、製材業がどのようなになるのか非常に心配である。近年、同業者が相次いで倒産している。J 氏の周辺でも昔は 8 軒あった製材所が、現在は 2 軒しか残っていない。吟味した製材品を製造しても売れない。住宅建築の仕事は、ほとんどが県外の手ハウスメーカーで占められ、製材品も県外から運んでくる。このため住宅部材の注文がなく仕事がどんどん減少している。県外から、人工乾燥され、モルダー加工（機械できれいに研磨）された製品がどんどん入ってきている。J 氏は心配が尽きないと暗い表情になる。

J 氏の丸太購入量 (m³) 聞き取り量

昭和 56 年	平成元年	平成 20 年
1,400	800	300

1.1. 地域に根ざした工務店を目指して

■ K氏の日

K氏は、朝食後車で 30 分ほど離れた自分の工場に朝 8 時には到着し、取引先からの FAX を確認して、9 時には建築現場に到着、大工職人との打ち合わせの後、作業に入る。作業はK氏と臨時で雇った職人で行う。

現場作業がない時は、お客さんから依頼を受けた見積書や図面の作成や、お客さんとの打ち合わせなどを行っている。お客さんのほとんどはサラリーマンであるため、土曜日曜は、ほとんどお客さんとの打ち合わせに充てている。

作業は、その時の仕事の段取りにより変わるが、遅い時には午後 8 時頃まで行い、その後、工場に戻り明日の準備をして 9 時過ぎに帰宅となる。

■ K氏の住宅に対する信念

K氏は、住宅建築に対して強い思いがある。とにかく自然の素材を使用し、土地の気候風土に合わせて家づくりを行う。空気の流れを考え、温度や湿度を調整するためには無垢^{むく}の材を使う。「住まいは買うものではなく造るもの。」だということがK氏の家づくりの考えである。

K氏の工場では、丸太からの製材はしておらず、接続部^{しぐち}（仕口）等の加工からを自分でやっている。現在、住宅用の製品では木と木を接続する部分（仕口）はプレカット工場^{むく}で自動加工を行うが、K氏の工場では、時間と手間にかかるが昔ながらの職人の手で、柱、梁^{はり}等をつなぎ合わせるための加工を行っている。

この作業がすべて終了すると建築現場に材料を運搬する。これと並行して、次の仕事の見積書の作成、図面作成、お客さんとの打ち合わせを行う。

建築現場では、土地の造成、基礎工事、そして建前と工事が続き、大工職人による昔ながらの技術で柱、梁、屋根、壁等の施工で家を仕上げていく。

K氏の場合、構造材（骨組み）が組み上がった時点で、1 ヶ月程度作業をストップする。これは、使用した材をさらに乾燥させるためである。十分に乾燥させ、再度、接合部分を締め直すことで家はしっかりしてくる。昔は住宅建築の期間は 2 年程度で十分乾燥する時間があったが、現在は 5～9 ヶ月となっており乾燥させる時間がない。このため、一般的には機械で強制的に人工乾燥した製品を使用することになるが、K氏は無垢の天然乾燥させた材を使用することにこだわりをもっているため、建築期間が長くなっても作業をストップさせて、使用する材の天然乾燥を行っている。

■ 今昔

K氏の家は、全く建築とは無縁であった。高校卒業後、大工を見て非常におもしろそうであったので、昭和 45 年頃、ある工務店に大工見習いとして

入社した。その会社は 11 人の見習いがいた。見習い中に K 氏は、工務店自体が何か変な方向に向いていると感じた。それは、大手ハウスメーカーのまねをして売れる家づくりを行っていることだった。今まで培ってきた気候風土に合わせた家づくりではなく、売れる家を造ることに走っていたのだ。

K 氏は、寂しくなり、昭和 56 年に独立した。K 氏は独立しても家づくりの考え方は変えなかった。昭和 60 年には大工を 7 人抱える工務店となった。そのころは、100 坪を超えるような家の注文が年に 3~4 棟あった。当時、使用していた材は、外材（台湾ヒノキ、米マツ等）は梁、桁等の構造材、国産材（岐阜県、三重県等）は柱等、県産材は下地材として使用していた。家の価格としては、25~30 万円/坪であった。

しかし、平成に入ると変化が出てきた。大手ハウスメーカーが進出し、だんだんと県内の住宅建築を占有し始めた。しかも、派手な宣伝活動を行い、坪単価を安く設定し PR 活動を行った。K 氏のように小さな工務店は、大々的な宣伝もできずに新築住宅の注文は減少した。最近では改装工事（リフォーム工事）が増えてきたが、収入も以前よりは減少している。住宅建設の価格は 50~60 万円/坪と上がっているが、これは木材の価格が上がっているのではなく、台所、居間、浴室等の設備を重視するためとのことである。

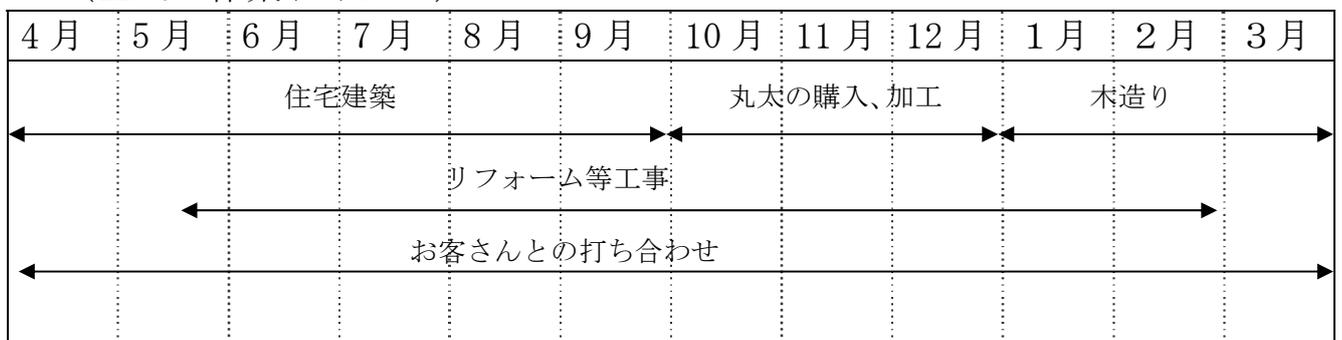
■ 思い

K 氏は、今後工務店がどのようなになるのか非常に心配である。近年では、建築基準法の改正等により、中小企業にとって非常に厳しいものとなった。法改正は、大手ハウスメーカーが有利になるような内容となっている。このままでは、本当に独自色を出していかないと倒産してしまうのではないかと。K 氏は、工務店の仲間呼びかけ木の家協同組合に参加して、在来軸組工法の技術習得に切磋琢磨している。

仕事が減少しているので、本来であれば PR をするところであるが、K 氏は全くしない。お客さんも一度家を建築したお客さんからの紹介である。

本人曰く「冷やかして来るお客はいや。私の考えに合う人しか対応しない。」とのことである。

(K 氏の作業サイクル)



1 2. 木炭生産者の声



■^{けんまたん} 研磨炭の現状

炭には木炭、竹炭、バーク炭など色々な種類があり、火力としての利用は勿論、調湿、空気清浄、水質改善効果など様々な効能に合わせ利用されている。そのうちL氏は研磨炭という特殊な炭を焼いている。研磨炭は主に漆器作りの中で塗面を平らに滑らかにするためや、蒔絵の金属粉を研ぎだすときに使われる。現在、研磨炭の生産者は全国に数人しか居らず、L氏もその1人となっている。研磨炭の第1人者といえば東浅太郎氏であるが、L氏は、平成6年、33歳のときに脱サラし東氏に師事。技術を身につけ、平成11年に独立し、現在は、研磨炭はもちろん木（黒）炭、竹炭等も焼いている。



木（黒）炭



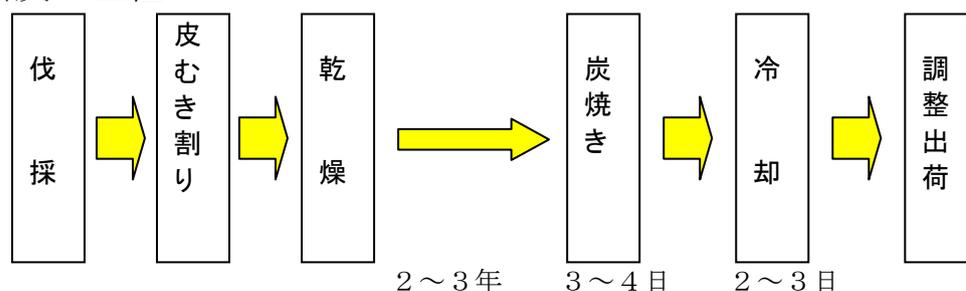
研磨（白）炭

■ 研磨炭づくり

研磨炭には特殊な材を使用する。普通の木炭はクヌギ、コナラ等の広葉樹を使用するが研磨炭はニホンアブラギリを使う。アブラギリは名前のおり昔、実から油を取るために使用されていた。しかし戦後、油の利用が少なくなったことからアブラギリが植林されることが無くなり、資源が減少した。また、研磨炭に使用されるアブラギリは樹齢60年以上のものが良質となるが、アブラギリの寿命が50年前後ということから、ますます資源が無い。現在は、あちこちに点在しているアブラギリを探し出し自ら伐採・搬出することで材料を手に入れている。はるばる静岡まで出かけることもある。

しかし、手に入れた材がすべて研磨炭になるわけではない。切ってみて木の性質が分かるもの、乾燥中に状態が変わるもの、そして焼いてみて初めて結果の出るものなど様々だ。「苦労して炭にするけど半分物になれば良いほうだね。」とL氏は言う。研磨炭の工程は下記のとおり。普通の黒炭は最短で2週間ほどで焼きあがるが、研磨炭は5年以上かかる。長い年月が必要だ。

研磨炭の工程



L氏は夏期1ヶ月ほどの間に集中して研磨炭を焼いている。しかし、注文が入れば研磨炭を焼きながら木炭を焼くなど変則的な作業も行う。研磨炭は備長炭などの白炭と同じ仲間で、木炭のように焼きあがってから窯の中でじっくり冷ますものと違い、窯の中が800度になった頃、頃合を見計らい一気に窯から引き出し冷却する。

L氏の仕事は炭の材料採しから出荷まで多岐に渡り、基本的には朝8時頃から夜7時頃まで1日中作業を行っている。また、窯に火を入れている日は24時間以上働くこともあり不規則だ。従業員は持たず奥さんと二人で働いているが、実質は一人で切盛りしている。「こんなに働いているけど日給に直せば3～4千円位かな。話には聞いていたけどやっぱりつらいね。体力的にも金銭的にも。」とL氏は語る。

■ L氏の経営

普通の木炭の値段は県平均160～180円/kg。L氏は、普通用とバーベキュー用に分けて販売している。値段は230～250円/kgと県平均よりは高いが、「本当は350円/kgは欲しいね。」と言う。研磨炭については、普通の炭の10～20倍位らしい。「良い値で売れが常識の範疇で販売している。」と良心的だ。しかし、L氏の年収は研磨炭を併せても500万円程度。家族4人を養うにはかなり辛そうだ。

■ これから

後継者については、「立派な技術を継承したいと志願する人が現れればぜひ教えたい。でも自分も現在勉強中。中途半端なことは教えられない。研磨炭を伐採から焼くまで約5年。一通り体験して、一人前になれるだろう約10年間は面倒見ないといけないと思っている。でも炭焼きで生活していくのは苦しいね。」と言う。息子さんについては、「継いでくれると言っているが、他の仕事等を体験してから、それでも継ぐ気持ちがあったときは継いで貰う。」と語った。

現在は、アブラギリの他にホオの木を使った研磨炭（主に金属板の磨き利用）、チシャノキ、アセビを使った呂色炭（研磨炭の一種）も焼いている。特にホオの木の研磨炭は全国に1人らしく商社等を通じて海外にも輸出されるほどだ。「アブラギリもホオの木も勉強中。何回焼いても自分が納得できる良いものは少ない。奥が深いね。」と笑った。

1.3. 菌床シイタケ生産者の声

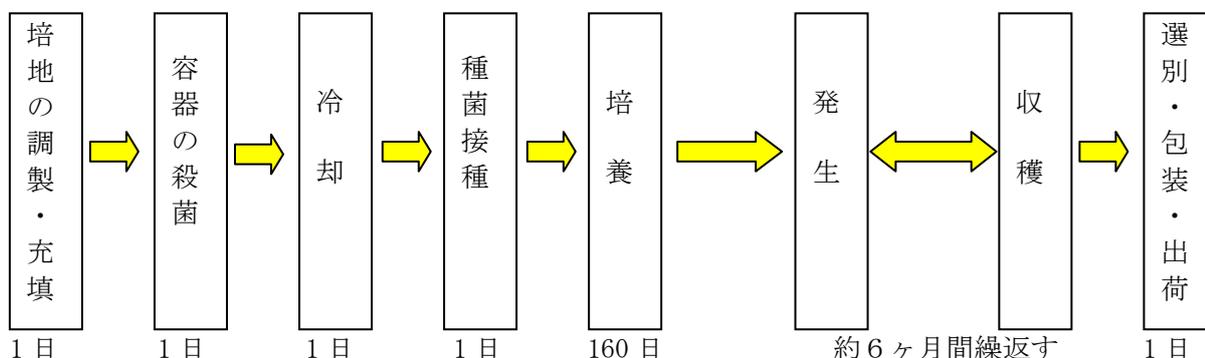


■ Uターン

〇市街地の水田の真ん中にM氏の施設がある。M氏は平成5年からシイタケを栽培している。現在58歳。若い頃は大阪でサラリーマンをしていたが、約15年前にUターンし、シイタケ栽培を始めた。M氏の栽培方法は菌床を利用したもので、ハウス5棟（うち1棟は培養棟）、約35,000菌床から、年間約25tの生産を行っている。

菌床シイタケの生産工程は下記のとおり。植菌から発生まで約2年、廃棄まで合わせて5年サイクルの原木栽培とは異なり、コナラ・クヌギ等のオガ屑に米ぬかやフスマとシイタケ菌を混ぜて固めた菌床での栽培は、発生まで約4ヶ月、収穫が終わり廃棄するまで約6ヶ月とサイクルが短い。菌床栽培はシイタケの促成栽培ともいえる。

生産工程



菌床栽培は原木栽培とは違い、施設内で空調を利用し、計画的な周年栽培が可能である。しかし、菌床の使い始めは発生量が多い、夏場の高温時には発生量が少なく、品質の落ちるキノコが多くなるなど栽培調整は難しい。また、培養の終わった菌床の袋からの取り出し、発生棚の並べ替え、移動など、栽培には多くの労力がかかる。M氏は奥さんと菌床の管理、収穫したシイタケの選別・包装等を行う。雇用しているパート3名は主に菌床の移動や収穫などを行っている。シイタケは毎日発生するため、パートでも盆・正月は関係なく毎日出勤し収穫を行う。

シイタケの収穫適期は傘が6分ほど開いた頃。その時期を逃さないため、朝、昼、夕方の1日3回ハウス内を見回り収穫する。



施設内状況

「選別と包装は家族でやる。見栄えよく、きれいにしないと高い値段がつかないからね。」奥さんと2人で行うため、収量の多い時は深夜までかかってパック詰めを行うこともある。また、収穫したばかりのシイタケは水分が多い。そのため、1日送風乾燥してから包装を行うこともある。出荷量は平均80~100kg/日。主に秀品はF市内などの市場に出荷し、その他は直販所・地元スーパーに出荷している。また、学校給食に使われることもある。出荷に当たっては、需要の多い規格を常に調査しておき、消費者のニーズに応える規格での出荷を心がけている。

■M氏の経営

年間販売収入は3,000万円以上あるが、菌床の購入費、冷暖房費、施設運営費等を差し引くと普通のサラリーマン程度の収入になる。「今年になってシイタケの値段がガタ落ちになった。現在は1パック90円。菌床シイタケは年間平均して1パック120円だったのに！」と言う。近年、富山県や岐阜県等において大規模施設で栽培されるシイタケ価格につられて県内のシイタケ価格も下がってきている。もともとキノコ類は夏場の需要が少なく価格も伸び悩むが、今年は特別悪いようだ。

■これから

後継者については、「子供たちは独立し、それぞれ都会で就職している。昔と比べて、これだけキノコの値段が下がったら継がせようとは思わない。」と言う。今後については、「まだ施設の借金もあるし、当分は頑張らないと。でも、昔と比べて徹夜とかできなくなったね。年取ったからかな？栽培菌床も手間のかからない会社にシフトする等、体と相談しながらやっていくよ。」と語った。

1 4. マイタケ生産者の声



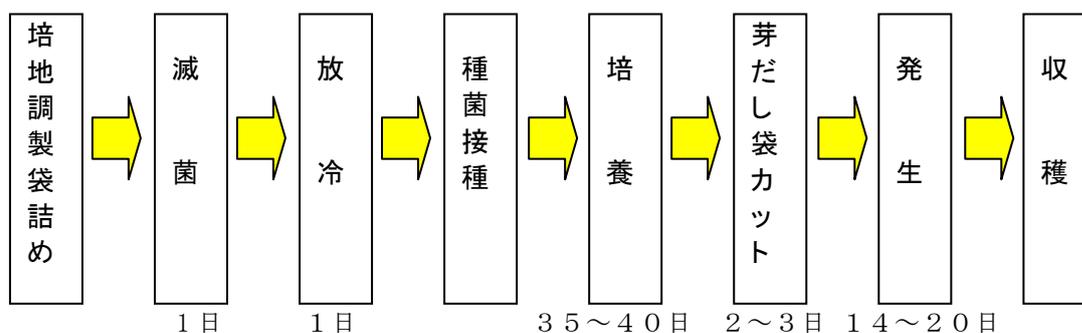
■ N社の経営

〇市の山中にマイタケ工場がある。この工場は小学校の廃校を利用して作られた施設で平成 11 年から生産を始めた。昔はN鉱山があり、多くの労働者が鉱山で働いていたが、鉱山が下火になった頃、新しい特産品の開発と雇用の場の創出を目的にマイタケの生産が昭和 63 年から始まった。現在のN社となったのは平成 10 年からである。

N社の従業員は 17 人。30 代から 60 代の男女が通常、朝 8 時から夕方 5 時まで働いている。休日は日曜日のみ。しかし、夏場は生産量を調整するため従業員が交代で休んでおり、実質 6~8 人の生産体制となる。盆と正月は休みだが、生き物を取り扱うため、工場長が 1 日に 1 回は管理に訪れる。工場内の管理はコンピューター化されており、空調の微調整など技術的に難しい作業は工場長が一手に引き受けているからだ。

培地の調製から出荷までのマイタケ生産工程は下記のとおり。60~70 日で 1 サイクルとなる。この施設では菌床作りから収穫・出荷までを行う。

マイタケの生産工程



ここでは、年間 19 万個の菌床、約 80t を生産している。1 日あたりの平均は、キノコの消費量の落ちる夏場は平均 200kg、需要の多い秋~冬場は 700kg だ。出荷先は主に F 市の市場、地元スーパー、道の駅等直売所が中心で、最近では学校給食用にも出荷している。

栽培を始めた頃は、珍しく取引単価も高かったが、近年、県外の大企業が参入し急激に単価が落ちた。現在、夏場は 1 パック 80 円前後、冬場でも 1 パック 100 円前後で市場取引されている。「品質はうちの方が良いが、向こうは PR がうまい。大企業の値段に合わせられるときついね。でも消費者の安いものを買いたいという気持ちも分かるし、つらい。」と工場長は言う。経営的には、約 7,300 万円の売り上げがあるが、製造経費等を含めた支出で

採算ギリギリとなっており、〇市から赤字補填を受けているのが現状だ。

■N社の戦略

このような状況を打破するため、県内だけでなく県外の企業とも取引を始めた。まだ全体の生産量の1割弱、3県3企業（15店舗）だが将来的には1県に1企業は入れるよう営業努力している。また、地産地消の波に乗りコンビニの季節商品の取扱量も増えてきた。今年の秋も、おにぎり、キノコご飯用等に出荷予定だ。今後は日持ちのする乾燥・加工品を夏場の閑散期に生産されるマイタケを利用し、増産していく計画もある。「従業員もたくさんいるし、施設も有効利用しないと。いつまでも〇市に頼ってられないからね。」と語る。

■これから

今後については、「福井県でマイタケを生産している施設は2カ所しかない。県産のキノコとして昇竜まいたけの名も浸透してきており固定客（高くても購入してくれる客）も増えてきている。また、取引企業からは安全・安心を求められており、農薬等は使用しておらず、異物混入にも気をつけている。過疎や高齢化で人も産業も減っていくみたいだけれど、〇市の特産品としてこれからも頑張っていくよ。」と工場長は語った。



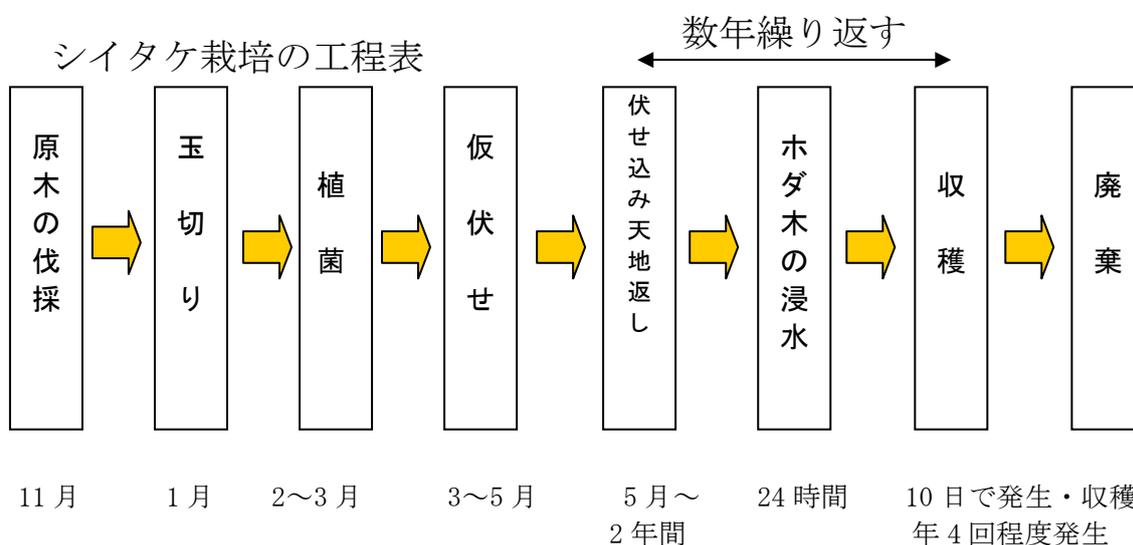
15. しいたけ生産者の声



■O氏の経営

O氏は昭和40年からしいたけを生産している。しいたけ栽培にはコナラ、クヌギ等の広葉樹から栽培する原木栽培法と、オガ屑や米ぬか等を固めた菌床から栽培する方法と2通りある。福井県内でしいたけ栽培を行っている人は23名。うち1t以上の生産者は7名。ほとんどが菌床栽培者だ。O氏は原木栽培を行っている。その他稲作3ha、山林7haを所有している。

しいたけの栽培方法は下記のとおり。原木にしいたけの菌を植え付け（植菌）してから発生までに約2年かかる。



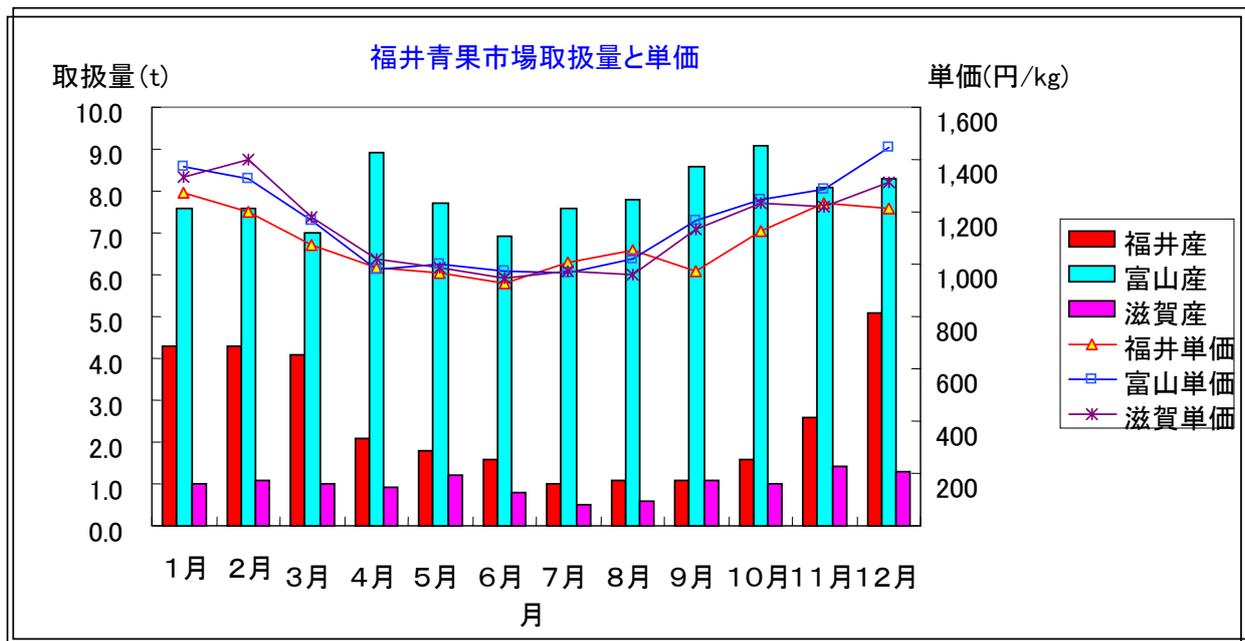
O氏は約4万本のホダ木を所有している。内訳は、植菌1万5千本、養生1万5千本、発生3万本、廃棄1万5千本。ホダ木の寿命は発生後約2~3年。栽培は約5年で1サイクルだ。原木しいたけは、ホダ木の手入れが肝心。自家スギ林への伏せ込み、天地返し、浸水、発生棚への詰め込みなど、何回も重いホダ木を動かす。かなりの重労働だ。「でも、原木の方が風味が良いからね。」とO氏は重さ7kgあろうかというホダ木をポンポンと叩いた。

しいたけの生産量は年間に生で13,200kg、乾燥で300kg(H18年)。栽培はO氏、息子の奥さん、パートの通常3人、繁忙期は4人でまかなっている。通常、午前中はしいたけの収穫、選別およびパック詰め。午後は浸水、ホダ木の移動、冬場はさらに植菌作業などを行っている。収穫は発生の多い秋、春期には300~400パック(6~8個入/パック)、出荷量の減る夏場は200パック程度となる。商品価値の低いものや発生量の多いときは乾しいたけを作る。出荷先は主に青果市場。その他に地元スーパーや福井市内のレストラン、東京、大阪方面の中華料理屋に出荷することもある。最近は学校給食用に乾しいたけが月1~2回利用されるようになった。

■しいたけ生産の現状

○氏の粗生産額は年間約 1,000 万円。「でもシイタケの価格が昔と比べて下がったね。昔は1 パッケージいいものなら最低 180 円はついたので、今は 130 円。シイタケの人気が出る 12 月下旬でも 150 円つけば良い方。パートさんにお給料を払ったり、資材費とか払ったらほとんど利益ない。あと 20 円高かったら楽なのに。」と苦笑する。

中国産シイタケが出回るようになってからシイタケの価格は下がり、最近では、富山県産や滋賀県産の菌床栽培品が県内市場に多く出回るようになった。菌床栽培は促成栽培手法であり、出荷数の多さと、良くも悪くも品質がある程度そろうため取引されやすい。



原木栽培は自然を相手にした栽培法でもある。ちょっとした気候条件の変動でも生産量に変化がある。「昔 (30 年前) はシイタケがたくさん採れて、もう大変と思っていたのに、今は同じ栽培をしても欲しいときに発生がなかったり、時期はずれに沢山採れたりする。地球温暖化の影響もあるのかな？」と語る。シイタケ菌も夏発生用、冬発生用と使い分けてはいるが、生産量を調整するのは難しい。

■これから

後継者については、「息子は違う職業をしている。孫はサラリーマンで町に暮らしている。儲からないから継がせる気もない。自分の代で終わりかな。」と言う。「原木栽培のほうが肉厚で良いシイタケって分かっている消費者が少ない。10 人に 2 人位かな？もっと菌床栽培との違いとか知ってもらって、値段が高くて良いもの食べているって分かって欲しい。原木栽培と分かるようにシールを貼って PR しているけど難しいね。」と語った。

16. エノキダケ生産者の声



■ P氏のエノキダケ生産

F市のK地区にエノキダケの生産団体があり、福井県産のエノキダケ全量を生産している。生産者の1人であるP氏は、昭和42年から生産を始め、現在は二代目。昭和56年から家業を継いだ。栽培規模は延べ22万本、約17万9千kgを生産する。施設は3棟に分かれ、うち2棟の培養室、発生室にはびっしりと栽培ビンが並ぶ。P氏は栽培から運搬、販売、営業まで1人でこなす。

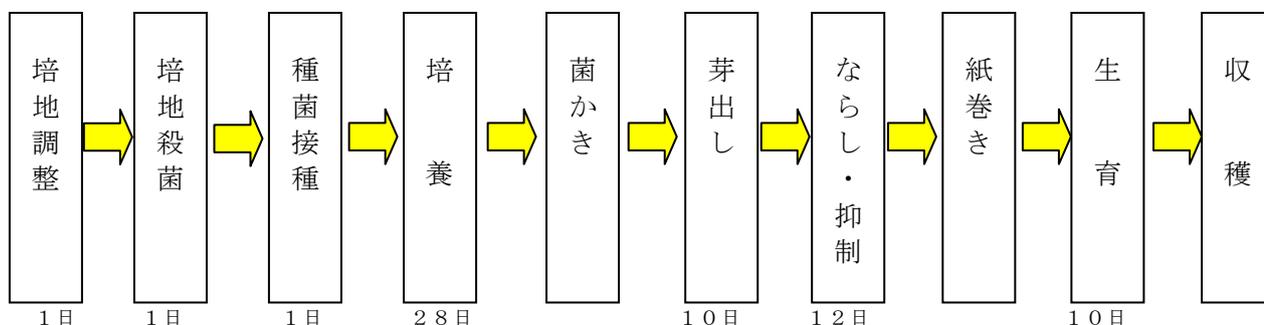
■ P氏の日

P氏の朝は早い。朝4時から一日の段取り、培地の調整・殺菌などを行う。朝8時には従業員・パートさん8名が出社。1日の指示を出し、その後、配達や営業、培地の調達・廃棄、エノキダケの収穫・梱包等色々な仕事をこなす。一日の仕事に目処がつく午後4時ごろ、エノキを出荷するため、F市内の青果市場に片道50分かけて運搬する。仕事が終わるのはいつも午後7時から8時頃だ。

■ エノキダケの栽培

エノキダケの栽培工程は下記のとおり。約2ヶ月で1サイクルとなっている。年に6サイクルとなるが、夏場はキノコ全体の需要が落ちるため、生産調整を行いながら栽培する。

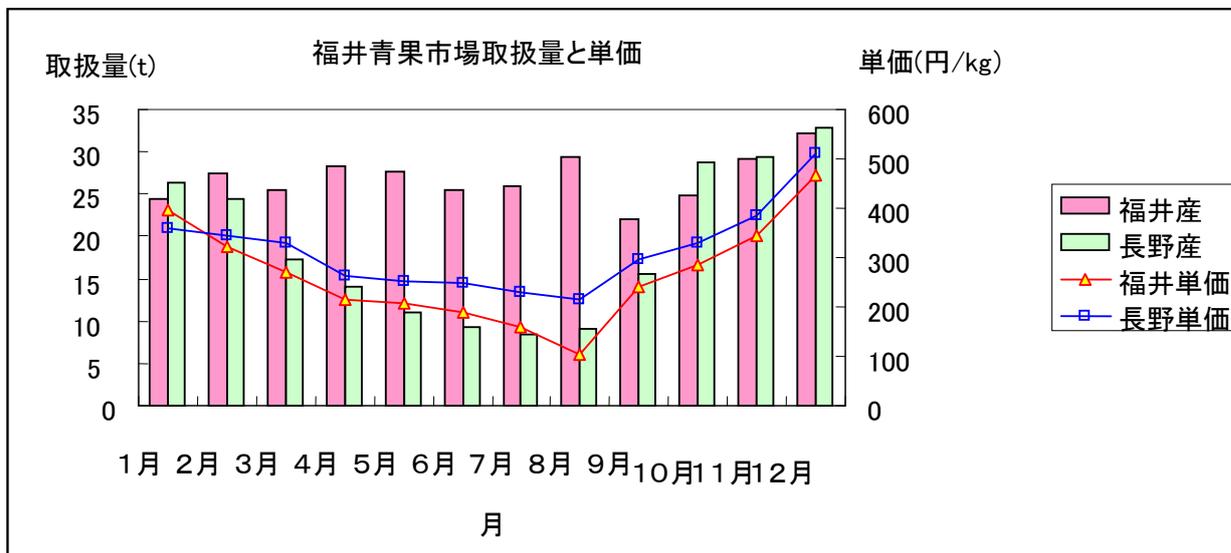
エノキダケ栽培工程表



冬場は1日4,000株(960kg)、需要の少ない夏場は2,500株(600kg)を生産している。100g、200g、株ごと、と注文に応じて袋詰めを行っていく。出荷先は福井県内市場が中心。一部を直売や道の駅にも卸している。また、自分の商品のレベルを試すために大阪市場にも出荷している。全国でも中位

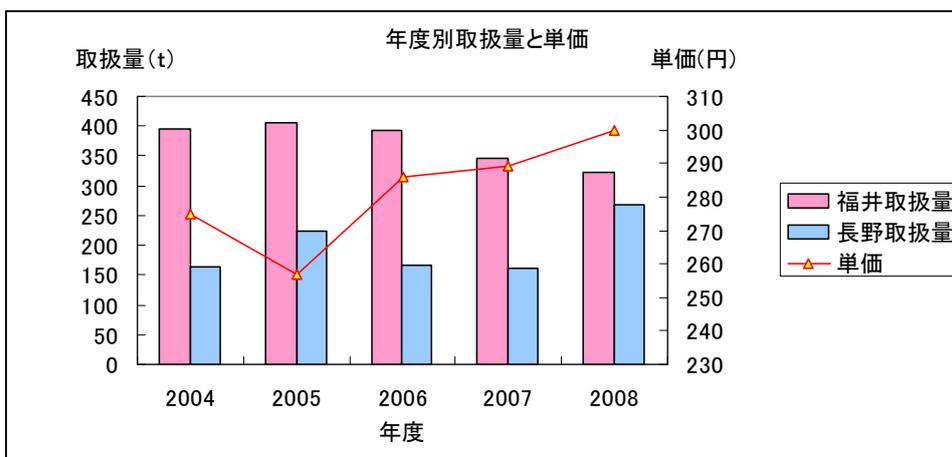
で、福井で売るよりも単価が良いようだ。

毎週水・土曜日が施設の休みとなるが、相手は生き物のため、P氏は1年中休みが取れない。「エノキダケは施設で作れるが、出荷時期が2ヶ月も先だからね。その時の気候条件で売り上げが大きく変わってしまう。冬、寒い時期に温かかったりすると鍋物しないでしょ？売れなかったり、逆に足らなかったり。毎日考えているよ。」とP氏は言う。



(2008年)

エノキダケは平成8年頃からkg当たり単価が500円を割り込むようになり、平成11年には370円/kg、現在は320円/kg、需要の少ない夏場には100円/kgとかなり安価だ。市場手数料、資材代等を差引けば100g入りの1袋は8円の売り上げしかない。ここから従業員への給料、材料代、電気代等を差引けば完全に赤字となる。価格の高くなる冬場を含めてなんとか利益をあげている状態だ。



年度別取扱量と単価					
	2004	2005	2006	2007	2008
福井取扱量 (t)	395	407	392	346	322
長野取扱量 (t)	163	224	167	160	269
単価 (円/kg)	275	257	286	289	300

■ P氏の思い

P氏は、平成10年ごろ施設1棟で生産量が100t前後であった。エノキダケの価格も下がり、大規模施設で生産する長野県産におされ、一時は生産を止めようかと迷う時期もあった。しかし、近所の農協の空き倉庫、会社施設を借り受け自ら改築し、施設3棟と生産規模を年間約180tにまで伸ばした。

「嫁さんにも苦勞かけたけど、なんとか頑張れた。収量は昔の2倍になったけど、利益は1.5倍かな？」と笑う。

「長野県は工場生産だから生産量も多いし、生産コストも安い。また、農協の売り方も上手だから採算が取れているね。でも、うちの商品は、質の良いもので、農薬も一切使っていないよ。安全、安心なものを作るのにコストがかかるのは当たり前。消費者にはもっと勉強してもらって高くても新鮮・安心な地元のもの食べて貰いたい。」と語った。



17. 忘れたものを次の世代に 伝えたい

■ Q氏の活動のきっかけ

Q氏は現在57歳。F市中心部に在住している。2人の子供も独立し、現在は孫の世話もする若きおばあちゃんだ。Q氏はK市出身。小さい頃から山に暮らし山で遊んで大きくなった。しかし、村の過疎化が進み小学校5年生のときに家族でF市へ引っ越した。町中の暮らしは自然が無く寂しかったという。結婚し、子育てが一段落した40歳の頃、第2の人生を模索していた。そのとき、何気なく見た新聞の森林インストラクターの記事に衝撃を受け、小さい頃の体験を活かし「自分も森林・林業体験を教えてみたい。」と、平成8年から勉強を始めた。その間に福井県が主催するフォレストサポーター養成講座も受講し、平成10年にネイチャーゲーム指導員、翌11年に森林インストラクター、県フォレストサポーターに認定され活動を始めた。20年には森林体験塾「守森（まもり）」を設立し、現在で活動11年目になる。

Q氏は「森の中の体験はすべてが学び。安全対策や考え方などすべての基本となる。」と考えている。「10年前から活動をはじめたが、森も、環境も、人も、考え方も10年前とは変化している。現在はテレビから情報をもらうが、それが人事（ひとごと）のようにとらえる人がいる。体験を通してそれが初めて自分の事だと実感できる。それを手助けしたい。」と語る。

小さい頃の自然・環境等の教育は、後々の人格形成に大きな影響を与えると、近年、学校関係者が教育に取り入れている。しかし、県内ではまだ専門にできる人は少ない。Q氏の得意分野は自然素材を教材とした自然体験会。ネイチャーゲーム等も取り入れ、森・自然の豊かさ・大切さを伝えている。活動対象者は保育園児や小学校児童からその親まで幅広い。年間80～100回ほどの体験会を実施している。平日は学校関係が多く、休日は地域活動、公民館、自治体等からも要請がある。

■ Q氏の活動

Q氏は自分の活動を「森の中に子供たちと一緒に出かけ、同じ空間を一緒に体験できたらいいなと思って、昔自分が体験したことを教えているだけ。」と語る。「あえて何かを指導するというような大げさなことはしていない。自然が及ぼす影響は目に見えないけど、五感で感じてもらうというのはすご

いことだと思う。自然の環境の中で目に見えない素晴らしいものを今感じなくても、将来その子の人生に影響してくると思う。私の体験は遊びが多いと他の人に言われたことがあるが、楽しいことから森への関心を持ってもらい、学んで行ってもらいたいと思っている。リピーターがいてはじめて私の活動に意味が出る。」と言う。

■環境の変化

収入的にも「10年前とは変わった。」と言う。10年前は無償ボランティアが多かったが、現在では最低でも5,000円程度の謝礼が出る。Q氏は家族と共に住んでいるので生活のことは心配ないが、働いている女性と比べれば収入は低い。「やはり何らかの報酬は必要。収入もある程度なければいつまでも森林・環境教育の職業化ができないし、将来、このような活動を行いたいという人も現れない。」と言う。実際、このような活動だけで生活できている人は県内に5人もいないだろう。

■今後の抱負

今後については、「自分が親の時には、森の大切さを自分の子供に伝えてこなかった。だから、今の親世代が森のことを知らないし、大切さが分かっていないと思う。この活動を通じて自分が置き忘れた森の大切さを伝えることを自分の子供・孫世代に伝えて行きたい。また、自分が基盤となり、この活動を広げ、新しい人も育ててみたい。」と語った。



18. 森林・自然体験活動を実践中

■R氏の森林・自然体験活動のきっかけ

○町で森林・自然体験活動を実践しているグループがある。その主宰者はR氏で出身は大阪府。いわゆるIターン者だ。大阪では広告会社に勤務していたが、田舎暮らしに憧れ、地方での暮らしを模索していた時、偶然見た雑誌の森林組合現業職員募集の記事に応募し、平成7年から森林組合の現業職員として○町に暮らし始めた。

「自然相手の仕事がしたいと思って○町に来たけれど、後々自分がこんな活動を始めるとは思わなかった。」と言う。元々自然が好きで森林インストラクターの資格を取ろうと勉強していたが、新しい環境で中断していた。

○町へ来て4年目に、子供たちに森についての勉強会の講師依頼があった。その時体験した「○町の子供でも山に入ったことが無い子が沢山いるんだ。」と言う驚きと、「このままでいいのだろうか？」と言う気持ちが森林・自然体験活動の指導へとつながっていった。その後、年に数回、森林・自然環境教育を行いながら、インストラクターの勉強も再開した。活動の講師依頼も年々増えていき、平成16年に地元1名、Iターン2名の仲間と「森んこ」の名称でグループを立ち上げた。その年、森林インストラクターの試験も合格したのを期に、森林組合の現業職員も辞めることにした。(現在は作業班員)平成17年からNPO法人森林楽校「森んこ」とし、本格的に活動を行っている。

■活動内容

活動の内容は下刈り、間伐・枝打ち、シカ防除ネット巻きなどの森林・林業体験学習はもちろん、キャンプ、川遊び、里山講座、星空観察会など、山から里、水田まで、○町の豊かな自然を利用した活動を月1回ペースで行っている。参加者は子供から家族、婦人会等地元が中心だが、ネットや口コミで県外からの参加者やリピーターも増えている。最近是集落で長年放置されていた茅葺屋根の家を再生した。今年からはここを新たな活動拠点として裏山や前の畑等の環境整備も含め、活動を月2回に増やす予定だ。

■活動についての悩み

しかし、活動を行っているといっても、実際食べて行ける訳ではない。月18日は「森んこ」の打合せや活動準備・活動などを行い、残りの12日は組

合作業班員として山の下刈りや間伐・枝打ち等の仕事を行っている。

「仕事の自由は利くけど収入に跳ね返る。「森んこ」の活動だけでは生活できない。福井県みたいな自然の多い地域で、活動1本で食べていくのは難しいって分かっていたけど。」収入的には現業時代の2/3程度、月20万+α位と言う。また、冬場は森林組合からの仕事が無く、失業保険で食べているのが現状だ。それでもなぜ活動を続けていくのか？

■R氏の信念

「森を育てるように、森林環境教育はスパンの長い活動だ。」とR氏は言う。「自分が初めて活動した6年前に参加した子供が、今年、仲間に加わってくれた。自分が播いたタネの芽が出たように感じた。」と話す。「現在は早く結果を求められる社会になっている。でも林業は木を植えて立派な木になるまで100年はかかる仕事だ。林業に長い期間がかかるように森林・環境教育にも長い期間が必要。時間がかかっても森、山、里、環境の大切さを、少しずつでも良いから理解して行って欲しい。自分はそのようなことを含めて色々な視点から森林・林業の大切さ、山村の生活や魅力を伝え、タネを播いていきたい。」と語った。

19. 集落と獣たちの戦い



■集落の生活を脅かす獣害

S氏は、現在60歳で集落の区長を努めている。集落は、53世帯、200名で3割が高齢者、7割が若い世代で構成されている。

S氏の集落では、平成12年頃から、イノシシによる稲、野菜、ソバなど農作物の被害や、植えたスギの根元が掘り返されるなど被害が目立ちはじめた。これらの被害は、何回も繰り返された。「この前、近くの田んぼでイノシシに出くわしたが、ライトで照らしても逃げようとしないうずうずうしさであった。」とS氏は困惑している。

また、イノシシ以外にもサルによる野菜や果物の被害も多くなってきているが、特にびっくりしているのが、シカである。昔はシカなんて見たこともなかったからだ。シカによる被害は今のところまだ見られないが、嶺南地方では、山の下草を食い尽くし赤茶けた地肌になってしまっているのを見たことがある。こうなったら大変だ。

S氏は、これらの被害が増加している原因は、「雪が少なくなったから。」
「人が山に行かなくなったから。」と考えている。

■被害対策

S氏の集落では、集落で被害対策について話し合いを続け、平成14年に県の補助を受け、集落住民で電気柵を設置した。設置してから初めの3年程度は被害が無くなったが、その後、被害が再発するようになった。獣が電気柵に慣れたのか、管理が不十分であったのか分からない。

集落として、獣による被害防止について悩んでいたころ、平成21年4月に集落で行われた集会で、新たな試みとしてイノシシの対策にもつながる「集落周辺の山ぎわの間伐を行ってみよう」ということになった。さらに、県がイノシシ被害対策用の「ネット柵の試験地」を探していることを聞きつけ、試験地としてネット柵にも併せて取組むことになった。

S氏によると、獣対策に取り組んだことで、あまり乗り気でなかった人も、今では、山ぎわがきれいになったことでみんな喜んでいる。また、近隣集落から「集落の獣対策の取組」が評判になっていることで、住民の獣害対策への関心も高まっている。



最近、集落周辺の間伐現場やネット柵を設置したことで獣害による農作物被害は少なくなったが、「ネットをイノシシに食い破られる。」といった被害があった。集落では、ネットに電気柵を追加するなど連携策を独自に実施している。今後は、イノシシのみならず、シカによる被害の増加も考えられ、集落での獣害対策の悩みは尽きない。

■これから

集落のどの世代も最近「山に入るのが怖い。」との声をそろえる。「なぜ？」と聞くと「イノシシやクマに出会いそうで怖い。」との答えが返ってくる。山を生活の一部として利用しなくなってから、歩道は荒れ果て、「いつイノシシ、クマに出会ってもおかしくない。」状況になっている。

S氏は、イノシシ被害も山の荒廃の原因も、「人が山を利用しなくなった。」ことではないかと語る。

「集落の間伐やネット柵をどうしていくとか、こうしていく。」と話すS氏を見ていると、口に出さなかったが、「昔の楽しかった山を取り戻すため、これからも頑張っていくぞ！」と大きな声で言っているようだった。