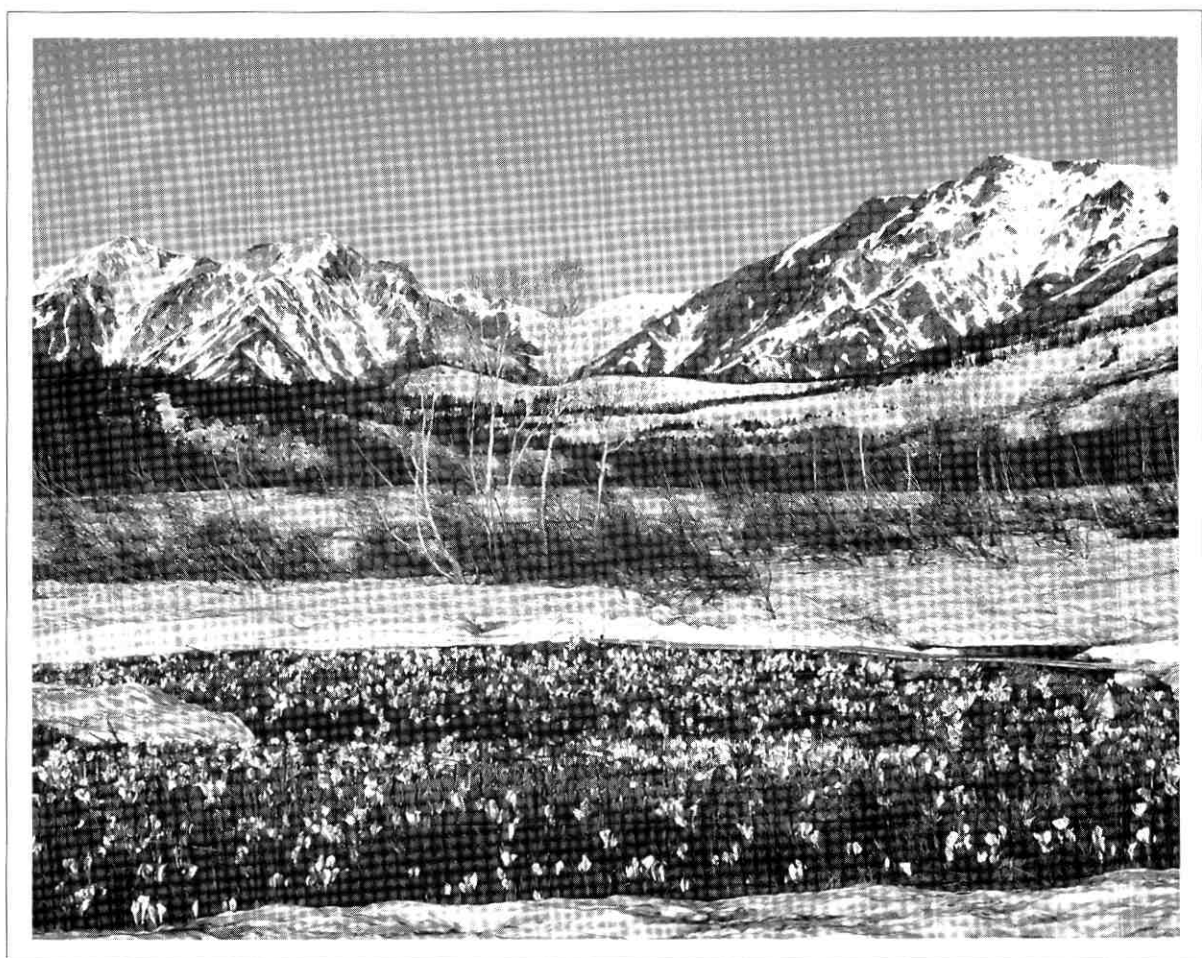


国民と森林

2008年・夏季
第105号



国民森林会議

国産材の現状と展望

豆原 義重

(院庄林業株式会社 会長)

院庄林業は、もともと国産材を扱う林業会社で、森林はたいした面積ではありません。主体は国産材の製材からスタートしました。大正の終わりから、岡山県苫田郡奥津町（現鏡野町）で、先代が水車で製材を始めたと聞いております。そのときそこにあった天然の松で作った幅一メートル五〇センチぐらいのテーブルの板がまだ残っております。その後、姫路から岡山県の北の新見まで姫新（きしんせん）という鉄道が敷設されまして、輸送形態が変わるといふことで、院庄に土地を求めて製材工場を作ったのが昭和の初期です。昭和二〇年に先々代が他界しましたので会社をいったん中止しました。兄が昭和二五年に再スタートして、三〇年に現在の院庄林業という法人にしたのが歴史のひとこまでです。

最初は、建築用材の足場板とか中板とうピルの建築用材を製材して、大阪のゼネコンの社

に納入しておりました関係で、大阪朝日新聞本社などには私どもの材料が相当運び込まれていると思います。幼少の頃、明日の朝までに足場板を何枚、中板を何枚届けないといけないというようなことで、トラックを待たせて夜の九時とか一〇時まで製材していた姿もみております。その後製材も進歩していき、あれもこれも製材するのは効率が悪いので柱は柱の工場、中目は中目の工場、小径木は小径木の工場と、それぞれ専門の工場に分けて生産性を上げるようになりました。その当時の国産材工場としては、よそよりも早く昭和四〇年代から六〇年の間に近代化を進めて行きました。

昭和四六く四八年にかけて住宅事情の悪い南太平洋のサモアやニューカレドニアに、住宅輸出を手がけた経緯もあります。小売りにも力を入れた時代もありました。昭和四一年には兵庫伊丹市に、昭和四六年には地元の津山市に

小売店を開設しました。昭和五〇年代に入ってから、集成材の時代を見越して、最先発のグループではないけれども集成材を始めました。現在もいろいろやっています。国産材の製材が大きなウエイトを占めていますけれども、それ以上に集成材の分野が伸びています。気がついてから製材の何倍も売上高（扱い高）が大きくなりました。昭和六〇年代から平成の初期に原木を五万立方メートルとか六万立方メートル扱っていた工場は、北海道の特長な工場は別として、国産材のスギやヒノキではそれだけの規模の工場はなかったと思います。その後スギを扱う宮崎の木脇産業など、大きな工場が誕生して、数量的には追い抜かれました。現在、私の会社はヒノキの製材を主体に年間六万立方メートルの原木消費です。一番大きいのはトーセンが提携工場を含めて二〇万立方メートルぐらい、次に単独工場では協和木材の一二万立方メートルが一番大きいのですが、分工場と合わせて一五

季刊 国民と森林

No.105 2008年夏季号

■ 公開講座報告		
国産材の現状と展望	豆原 義重 2
■ 第26回総会記念講演報告		
炭焼きを守ることは日本を守ること		
	原 伸介 12
■ 山村を真剣に考えよう	吉藤 敬 31
■ 切り抜き森林・林政ジャーナル	 34
■ アトランダム雑誌切抜き	 36

初夏の梅池園

撮影地 長野県安曇野市小谷
清水洋嗣(岐阜県高山市在住)

梅池自然園は後立山連峰白馬岳稜線海拔1,900メートルに広がる高層湿原でミズバショウ・リュウキンカ・ニッコウキスゲなどが高原の短い夏の一時に可憐な競演を繰り広げている。

特に、6月中旬十数メートルの雪の下で今か、いまかと雪どけを待っていた水芭蕉が、まだ2メートル近い残雪の合間に咲き誇るさまは、厳しくも美しい山岳の自然のいとなみを体感・満喫させてくれる。

目次題字 隅谷三喜男

万㎡の原木を消費していると思われる。三番手が宮崎の木協産業が一〇万〜二二万㎡ぐらい、ヒノキでは私どもの六万㎡というのが一番多いかなと思います。

集成材の工場は、昭和五〇年代の初頭から始めまして、現在は二カ所に集成材工場を設置しています。一カ所は清水で中断面の完成品の生産量が月平均約一万㎡、ピーク時が一萬三千㎡ぐらい。岡山の工場は、現在減産していますけれども、小断面を中心に月四千㎡から五千㎡のキャパシティを持っていきます。現在、清水工場は原材料をスウェーデン、フィンランド両国から入れています。岡山工場は、国産のヒノキ、

杉の集成材とロシア材、北欧材も入れております。割合は北欧材が五割、ロシア材が二割ぐらい、国産材が三割では五：二：三の割合です。プレカットも、一二年ほど前からやっています。月産加工量は、いま少し落としています。が在来軸組工法で四千〜五千坪です。金物の継ぎ手工法が一五〇〇坪ぐらいです。さらに一〇〇%子会社で、富士宮で関東市場をターゲットに創業しています。

小売店も運営しております。木材に関しては、合板等以外は製材から集成材、プレカット、建築までをひと通り行っている会社で、全体の社員は院庄林業と一〇〇%子会社を含めると三六〇人ほどです。年間の売上高は小売り会社を含めて二二〇億円ほどの規模ですけれども、大きい逆風が吹きますと、特に昨年後半から今年の前半にかけては、非常にシビアな運営をせざるを得ない一面もあります。所帯が大きければ大きいほど、厳しいとも言えると思います。別の面では強い一面もあります。とにかく製造会社としての役割はあると、肝に銘じて会社を運営していきますし、私どももそ

のことにひとつでも役に立てばいいなと思っております。

スギは安くても外材に勝てない？

本論に入る前に、これだけは皆さんにご説明しておく必要があると思います。木材加工業は山で木を育てる役割、その木を上手に加工していく役割、加工された木材を実際に住宅等に上手に使用して、人間の生活に役立てる役割と三つの役割があると思います。

山の木を育てることも非常に大事な役割で、これがなかったら木材加工業は成り立ちません。逆に言えば加工業が成り立たないと、山も活かされない。現状は、山は非常に疲弊しています。地球温暖化防止で(CO₂のことで)日本の山にある程度期待され、国民的な関心が高まっていますけれども、実質的な山林経営の立場から言いますと、非常に苦勞している状態だと思います。これをなんとかしないと本当の意味の、山の活性化は絶対に出来ない。そういう意味では、私どもの役割は大きいだろうと思っております。

ここ一〇年ぐらいの流れを見ますと、今まで国産材はスギ、ヒノキやマツなど含めていろいろな樹種の製材品が使われていました。それが使われなくなったある時点から、集成材にシフトしてしまっただけという流れを考えますと、国産材の難しさというのかスギ材の品質のばらつき、数量的にまとまらないということ、加工も

難しい、乾燥も難しいというような状態があります。品確法ができて、気がついたら製材品で使われているのはごくわずかで、プレカット部材の主要な部分の大半は集成材に流れていき、柱は七割方集成材に流れていったのは事実で、その実態は取り戻せない状態になっています。

国産材の乾燥が前々から叫ばれていたが、非常に遅れてしまった。ユーザーの立場から言うと、品質、価格が不安定で、数量的にも調達しにくいし、そういう材料を使えますか？ということになります。外材を中心にした製材品なら乾燥材、集成材という状態になっている。国産材のスギは、世界で一番安い木材になっていながら、なおかつ使われない。最近、合板とか集成材に使われるようになってきましたけれど、製材品としてはうなずけないのが現実です。それをなんとかして解決していかないと、本当の意味での山に金が回って、山が活性化しない元気が出ない。

現状の気になる点

・品確法の施行以来、狂いやすい未乾燥材の製材品は集成材やKD材に替わった。その集成材原料は、北欧またはセントラルヨーロッパと最近では東欧もかなり入ってきていますし、ロシア、シベリア産の材料が主体。カナダ材もありですが主流はこちらに移っている。数量的には中国木材のような、米マツの製材品原料である原木もたくさん入ってきていて、

割合としてはまだ大きなウェイトを占めています。

・国産材製材品も人工乾燥に熱心に取り組む企業が徐々に増え、市場を取り返しつつあるが、集成材の市場を取り返すまでにはいかない。実質的には国産材製材品の需要は増えていない。増えているのは合板用原木や集成材用製材品。合板、集成材も一〇〇%外材原料に依存できる時代ではなくなった。

・特にロシアの資源戦略は合板業界に大きな影響を及ぼし、国産カラマツやスギに代替を求めざるを得ない。それらの原木取得のための布石がうたれつつあり、ヒノキも将来的にはターゲットとなりつつある。合板と言わず、集成材と言わず、異樹種ハイブリット混合の集成材、合板などスギだけではためなので、シベリアのカラマツに替わって日本のカラマツ、ヒノキも価格が安ければターゲットになると言うことです。

・国産材原木価格が上がることは、林家にとってはよいことですが、製材原料、集成材原料、合板原料、バルブ材との棲み分けが必要ではないか。一部の地域では、合板に席巻されているところもある。秋田などはその例ではなからうかと思えます。九州は集成材と製材ですが、集成材の方が少し勢いがいいと言っか、シェアを取りつつあるかなという感じがします。

・特定住宅瑕疵担保履行法の施行を控え、先日

引き受ける保険会社が六社決まった。保険加入条件には、使用建築材料に一定の条件が求められ、無垢材はより一層不利になるのではないかと思っています。品確法と同じかそれ以上の影響が、今後起こってくるのではないかと思っております。まだ引き受け保険会社が決まっただけで、現実に入条件が折衝されていると思いますけれども、内容は今後明確になってくるのではなからうか。そうやってきますと、無垢の世界はよほど乾燥がよくて、強度も保証ができて、いろいろな条件がクリアできればうまくいくかもしれません、そうでなかったら難しくなるのではなからうか。これが問題である。

・平成一八年の国産材供給量は、一七年より四四万㎡増え一七六二万㎡で、国産材の比率も前年比〇・三ポイント上がって二〇・三％と二年連続増加した。この主たる要因は合板と集成材の国産材化であり、製材品の需要が増えたわけではない。このように言い切るのはどうかと思えますけれども、集成材をつくるのにのラミナを製材する必要がありますから、集成材も製材品の一部だという捉え方から言えば増えていると言えます。しかし、無垢の製材品は増えていないことは間違いないところです。

・国産材を合板や集成材に使用することは結構ですが、製材品としての需要を増やしていかなければならないというのが私の考え方です。

その最大の理由は、合板や集成材の再使用には制約があって、なにかもかすべてがいけるというものではなく、一定の制限がかかってきます。製材品で使えるものは製材品で使った方が、製造コストも安いし原材料の歩止まりからいってもいいと思います。合板は七八％ぐらいの歩止まりだと思えますけれど、集成材は三三％とか三五％、製材をして歩止まりが落ちて、さらにラミナにした材を乾燥してもう一度削って貼り付け、最後はまた削りますから、非常にロスが多いので手間かけて、よいものはできますが歩止まりが低い。それよりも無垢で使えるものは、無垢で使っていたほうがいいと思います。では集成材と勝負できるだけの製材品ができるのかどうか、これがわれわれの一番難しいところであり、それをやらなければいけない。

製材品需要をいかに増やすか

・部材の使用場所に適した乾燥が必要です。柱、梁、桁などの構造材は、含水率が一五％〜一八％にしないとけない。床、壁、天井などの化粧材については、七〜一二％ぐらいの範囲で収めなければいけない。間柱、筋交い、垂木などの羽柄材も一五％、野地板など無垢の板類も一五％ぐらいに乾燥しないとけないと思います。機密性を保つ意味では、乾燥が必要ですが、まだそこまでの乾燥が実際にはできていない。しかし、そこまでしてい

ないと、合板に食われればなしということになると思います。

合板が悪いと言っているわけではありませんが、製材品でも考えようによっては、用途は残せると思います。

・製材品の場合は、使用しやすいパーツ化ないし現場施工しやすい加工、大工・工務店によっては、パネル化するとかはめ込み式でもできますが、微妙な調整がどうしても最後に残るといふことで、現場施工のほうがいいんだと、その代わり手間が省けるやり方を考えて、そこら辺をどのようにするかが今後考えるところだろうと、ここは非常に微妙なところでは。

・内装材、下地材とも、いわゆる新建材、合板の特性が発揮されて、商品化されてきました。コストも安いし施工性もいいし、消費者もそれを喜んでそちらに流れましたけれども、無垢材の欠点がある程度除去して、無垢材の良さをアピールできるように商品作りをすることも必要です。全国にこのような取組をされているところもたくさんあります。私も全国の一一地域の新生産モデル事業の一環として、加工施設を製材本体ではなく、高次木材加工協同組合を設立して、そういう物の生産を開始しています。本格生産はこれからですけれども。

・要は無垢の製材品の分野を、新建材や集成材が無垢の欠点をカバーする形で浸食してきた

わけです。コストに偏ったり機能性のみ流される、新建材とか集成材に流れてしまいます。国産材の無垢をいかに挽回していくのが大事などではないか。このことは個別企業でもやっていますし、組合でやっているところもあり、今後に期待されるころは、なかなか大成功を収めましたというところは、現在のところあまりないような気がいたします。

厳しいコスト競争

そこらへんが今日お話ししたところです。今申しましたところから推察していただきますと、ひとつには住宅会社にして、個人の大工も施主も、家はいいものをできるだけ安く作りたいたいということをもベースに持っておられます。国土が森林がと言っても、山を持っておられる本人はともかく、その息子ですら安い機能性の優れた家を求めるところに、どうしても流れていってしまいます。そうすると容赦なく値段が安くていいものを選択していきます。

自然の木が好きだからというような、自然志向派的な人が注文しない限りは、そちらに需要が流れてしまう。そうである以上、いいものを安く作っていかないといけないということがひとつある。それは当然、新建材、集成材そのほかの部材であると思います。

最初の話は、無垢材か新建材か木材以外のものかということの比較もあります。木材同士

で競争になったときに、国産材だから高くても仕方がないんだと言うようなことを市場は許してくれないので、価格の勝負に勝てなければいけない。価格の勝負にどうやって勝つかと言ったら、山元では育林の段階でのコスト競争があり、伐採・搬出、製材・加工、流通のいずれも大きなコスト要因ですし、家造りそのものもあるかもしれません。たとえば在来工法の造り方とツーバイフォーの造り方と、家造りのコストで勝っているのかどうかということもあります。流通はアメリカがすべがいいのかどうかかわりませんが、ヨーロッパがどうなっているかわかりませんが、日本のように工務店があつて、小売店があつて、問屋があつて、製品市場があつて、製材所があつて、原木市場あつてというような、多段階にわたる流通経路が、それなりに日本の社会を形成してきたし、機能も發揮してきているわけですから、一概に多いからだめだということは言えないけれども、流通コストを考えてみる必要があると。

昔はそれぞれの村に小さい範囲で製材所があつた、もっと古い時代には、染め物、酒屋、醤油屋などが、小さい単位で社会を形成し、それぞれ機能を發揮してきました。製材所もその一員であつたと思います。その製材工場が、最近まで、古い工場がたくさんありました。いま一年間に四〇〇から五〇〇工場ぐらいが消滅しています。後継者がいないことや小規模では成り立たないこともわかってきまして、競争力がな

いのでやる気をなくして転廃業しつつありまして、現在、全国で八五〇〇工場ぐらいですが、一年に五〇〇工場減少していきますと、五年で二五〇〇なくなりますと、もうすぐ五〇〇〇か六〇〇〇になるのではないか。その歴史は日本だけでなく、北欧やドイツ、オーストリーなどセントラルヨーロッパでもかつてはたくさんありましたが、数量は減って大型化しているスタイルになってきた。それがいいか悪いかは別問題として、そういうことになってきている。

伐採・搬出コストが、最近大型機械の導入と路網の整備などがうまく機能するようになっていますが、路網の整備はまだ途上ですので、路網の整備に、国としてもお金をある程度つぎ込んでもらわなければいけないだろうと思います。育林コストも、地域によっていろいろだと思いますけれど、昔はヘクター当たり三〇〇万円ぐらいかかりました。ヨーロッパなどは高い山もありますが、比較的緩やかな山とは地形条件が違うし気候風土も全然違います。日本の場合には、雨量も多く草も繁茂しやすいから、植物が育ちやすいけれども手間がいるということを考え合わせますと、コストを下げにくい面がありますけれど、研究していけば今触れました四つか五つの段階で、どれだけコストを切り詰めていけるのか、理論上でなくて実際に試行錯誤の上で、現代にマッチした方法を探らざるを得ない。

とくに変わったことは、生活様式と家造りの

スタイルです。着物と下駄という和風は少なくなって、住宅は和風でも畳の部屋がなくなって、洋風に近づいて柱も造作材も無節という家は、ほんのちよびりあればいいというスタイルに変わりました。生活様式が変わったために、家造りそのものも洋風化していったところに、前提条件として大きな変化があるわけで、そのために無節の柱を作ることを目指してきた、育林の方法が変わってくる、製材品も変わっている、すべてが塗り替えられてしまったことから、再構築をしていかなければならないのが現代だと思います。再構築の中に、育林コストも当然入りますし、製材コストも一本一本の木を大事に挽いて、如何に節を出さないように製材するようでは、とても食っていけない。そういう技術は残さなければいけないですけれども、現代はそういうものではないところに来ているので、先述の四段階か五段階のコストのどれをどのように改善していくかということです。

日本の木材調達先の変化

木材の調達先が変わりました。合板は南洋から北洋材に転換し、さらに国産のカラマツとスギを中心にせざるを得ない。集成材の原料も、一〇数年前は米加材から北欧材へと変わって一〇年以上になります。これも北欧材一辺倒から、国産材に切り替えざるを得ない。木材価格のこの一、二年間の動きをみるとすごい変わりようです。ヨーロッパは自由主義経済圏ですから、

ロシアなどに比べればまだ穏やかな方です。ニュージランド材も、現地の価格が上がっていますから、パレット中心にやっておられる業界も、国産材にある程度切り替えざるを得ない。

このような現象が起こってきた一番の原因は、原油高と資源戦略もあると思います。今は下火になりつつありますけれども、中国、中近東の好景気は旺盛な木材需要をはじめ、あらゆる物資の高騰につながったと思います。北欧材はユーロが大きく影響しています。

日本は世界中から、商社が介在して思う通りに木材を調達してきましたけれども、もう思うとおりにはいかない。世界の資源戦略もありまして、国内での木材資源の争奪戦が始まるのではないかと思えます。

国産材丸太の生産量が、一九九五年の二二八九万七千 m^3 から一〇年後の二〇〇五年には一七〇万三千 m^3 です。五八〇万 m^3 減っています。資源は増えているけれども、国産材の生産量は減っており、それだけ製材用の原木消費も減っています。そこ二、三年で合板と集成材の国産材需要は増えてきたが、製材用原木の需要は減少していたと推定できます。合板や集成材は増えているけれども、製材品は減ってきていることに大きな問題があると思います。

集成材のこの一〇年間の推移を見ますと、平成九年と一九九年を対比して見ますと、小断面が一九四千 m^3 から六四六千 m^3 ですから三倍以上、

中断面も六五千 m^3 から七九〇千 m^3 一〇倍以上です。輸入集成材は、柱よりも中断面が多いと思いますけれども、二五五千 m^3 から八〇五千 m^3 になっています。国産と輸入両方合わせると平成九年の四万 m^3 から平成一九年には二四万一千 m^3 になっていて、一〇年間約四・三倍の増加です。

なぜこのようなことになったかというと、品確法の施行以来、品質の確保しやすい集成材に移行したからです。住宅会社特に大手を中心にそういう展開になってきた。音がするだけの床がちよっと傾いたというようなことに対して、安心しておられるということで、集成材の信頼度が非常に高まったわけで、無垢に対しては人工乾燥材で挑戦をしておりますけれども、集成材に流れたものはなかなか戻ってこないのが現実です。

高品質材の安定供給が課題

昨年（二〇〇七）五月に制定された、先述の瑕疵担保履行法が来年（二〇〇九）一〇月一日に施行されますが、たぶん供託金と保険加入になると思われますが、大手は供託金を納めるでしょうし、中小は保険加入になるでしょう。基準は一棟たとえば二〇万円ぐらいの保険料を保険会社に払わなければいけない。それを施主からもらうことになろう。供託金は一回納めればいいわけで、何年か経てば戻ってくると思います。保険料はその都度、施主からそのお金をい

ただ、保険会社に納入しなければいけない。そのへんセールストークに入れられるおそれもありますし、こういうことがどのような影響をもたらすかということです。

大手でも無垢の製材品をほとんど使って下さなければいけません。大手は大半が集成材を使われると思います。中小の工務店特に年間五棟以下の小さい工務店が、無垢を使うことに慣れていきますし、無垢を使う意向が強い人がおおいですけれども、仕事を取りにくくなります。無垢はさらに厳しい状況におかれるのではないかと。瑕疵担保保険制度の問題から、集成材にシフトを強める傾向がありますので、品質の優れた製材品を作らないと非常に難しくなる。集成材と肩を並べられるぐらいの、製材品を安定的に供給できる生産体制を作らなくてはいけないというのが、国産材製材の課題だろうと思います。それに対しては、相当本気で取り得組んでいる業界なりつつあります。それが国産材製材協会の目的で、そういう方向に間違いなく進んでおりますけれど、まだパーフェクトとは言えません。

乾燥技術もレベルアップしており、製材品の二〇%〜二五%ぐらいまでに高まってきております。中身は完全保証ができる製品ばかりかというところ、まだ乾燥技術の甘いところ、内容的にもう一步突っ込めないところ、乾燥技術に関するところから業界全体が、レベルアップしていかなければいけませんし、二〇

%〜二五%ぐらいの乾燥比率ではいけません。用途によっては乾燥の必要はないところもありますから、全量乾燥材の必要はないと思います。基本的には、乾燥材が半分以上いかなければいけないと思います。施設の問題、乾燥技術の問題両方あります。

国産材の直面する問題点

岡山県北部の実態を例にと取りながら述べます。

二〇〇八年の相場は、杉柱口一三千元、杉中目一四千元、杉六段一七千元、杉柱口一三千元、杉中目二四千元、杉六段三五千元となっております。二〇〇五年（三年前）の価格と対比しますと、杉は少し値上がりしていると思われ、杉中目、杉は若干値下がりしているという不思議な現象が起っております。

杉柱口が一三千元だから、全部一三千元で売れているわけはありません。中には染み、腐れ、曲がりなどがどうしても出てきます。それを総平均して、杉の平均単価は八七〇円、杉の平均は二万円。同じ岡山県の北部でも、県森連共販所によって多少中身が違います。そのときの柱口の平均は、一千元であったり中目が一三千元であったりしています。杉の柱口は二九千円とか二八千五百円とか三八千五百円といった相場です。その当時も現在も、皆伐すると伐採・搬出費が当たり七千円〜九千円ぐらいかかっているんじゃないか、間伐にいたっては九

千円から一二千円ぐらいかかっているとされています。これは全国のレベルより高いんじゃないか、遅れているんじゃないかとも思われるし、実際そうかもしれません。九州の進んだ方でも、皆伐して五千円というのは難しいと言っております。

二〇年の値段は、杉平均でN共販所が八七〇円が一、四七〇円になっていきますから、T共販所も八五百円が九四百円では高くなっていますが、杉は安くなっているという現象が起っております。

一般的に言われている育林コストヘクタール当たり二五〇万円というのは、われわれの地域はそれぐらいはかかります。補助率を六〇%で助成していただけるとして、一五〇万円、残りの一〇〇万円は足りないのが、現状の木材価格とコストの分析です。

一ヘクタール三〇〇㎡収穫できたとして、補助制度が現状のまま残るとして見た場合、一㎡あたり三三三三円足りない、五〇年間の利息分などを考えると、林業家としては山に投資する気になれないのが実際ではないのか、これで山が活性化できますか、ということもどこにも言うていくところがない。誰に責任があるとも言ってもありませんが、現実はどういう問題が存在しているということなんです。

こういう問題をなんとかして、山に利益を還元できる方向に持っていかなければ、林業は元気が出ない。それが先述の、多段階でいかに知恵

を絞って、改善できるところをどれだけ改善できるかということができないといけないと思う。よい製品を作る、製材もコストを下げられる、最終的には山主に利益を還元できるような仕組みができればいけないのですが、それができていないのが現実です。今はその途上にあるんだということをお話したいと思います。

現実とコスト削減のギャップをどうして埋めるかですけど、最終的には、コスト削減と使っていただけより商品作りが前提にないとそれを実現できない。

安定供給が林業を救う

製材品の品質グレードが、集成材レベルに達していない。無垢にはいいところがあるけれど、最低限求められる乾燥・精度がきちんとして、後で狂わない製品でないと集成材に肩を並べられない。集成材とほぼ肩が並べられるぐらいまでになると、無垢の良さを訴えられると思います。そこへ行くまでの前提条件としての、乾燥と寸法精度と狂いが無い材を安定供給できないれば、集成材と肩を並べることは難しいと思います。

国産材の場合は、数量がまとまると対応できない問題がある。国産材はそれでいいんだと、大量に供給することを考える必要がないんだと言え、それもひとつの論法かもしれません。小さくなるパイの中だけで生き残るのだというなら、それはそれでいいかもしれませんが、日

本全体の住宅需要あるいは木材需要について行ける体制づくりをしていく必要があると思う。その視点に立てば、小さくなるパイだけで大きくする必要はないんだという論法は成り立たない。その世界も残りますけれども、それだけでは、日本の林業を救うことはできないだろうと思います。生意気なようですが、院庄林業は、集成材もやっている関係で、その視点でものを見ざるを得ません。小さな世界があってもいいと思います、日本の国を動かすことにはならないと思う。

この一〇年間で、乾燥施設はだいぶ能力アップはしました。しかし二〇%か二五%の乾燥材の比率、乾燥レベルも含水率二〇%と書いてあるけれども、実測すると三〇%ぐらいあるではないかとか、芯に内部割れがあるじゃないかとか、いろんなことがあると思います。そういうレベルがきちっとできるまでにはもう少し時間がかかるような気がします。

集成材にするラミナのような板を乾かすのと違って、芯持ちの断面の大きい物を背割りもせずに乾かすのは、本言ったら無茶な話です。それをたまたまドライングセット方式で、できるようにしましたけれども、それがベストではない、もっとよい方法がみ出されるであろうと思います。それに代わるものが少量はできていますが、現実にはまだできていない。乾燥には時間もコストもかかります、施設も要りま

す。設備に投資するだけの元気のある製材工場が、どれだけあるかという疑問だと思います。特に現在のような状況ですと、大手は回収の胸算用がありますから投資していますけれど、胸算用のない企業では投資できないと思います。

ここ五年間ぐらいに大型製材工場ができてきたということは、胸算用がそれぞれに計算根拠ができていいると思われまます。そういう面では、数年後には成果が必ず現れて来るでしょう。

JASの普及に工夫を

含水率表示・強度表示・寸法表示は、改正建築基準法の一連の動きの中で、瑕疵担保履行法の施行で保険加入の際の何かの条件の一部にされるだろうと思えますので、きちっとしていなければいけない。JASをベースに、わかりやすくかつ普及する基準を、業界で作ることを検討すべきだと思います。JASも改正されても、製材品のJASは普及していない。集成材はJASでなければ、JAS U法違反だと指摘されたら会社がつぶれるくらい、JASは強い力を持つている制度です。製材品のJASは、JAS展示会を開催したり、農林水産大臣賞など普及活動を行われているけれど、JASの普及ができたかという点、現実にはなかなか普及しないのはなぜか。ひとつには消費者が求めているというか、割れてはいけない、曲がってはいけない、含水率や強度のほか、JAS表示がないとだめですというところもありますが、JAS

とは別の観点でものを言うところもありまして、なにか考え直さなければいけない点があります。JASはベースになる部分ですから、JASをカバーする形で普及するようなものがあればいいと思っています。

品質の安定には、一部集成材を取り入れるべきです。集成材を否定した意見がありますが、集成材も取り入れるべきところには取り入れて、普及するようにしていかないと、国産材が使われることにはならない。集成材抜きでは、国産材の需要回復は難しい部分もあります。

安定した取引が条件

製品の安定供給の前提は、原料である原木の安定確保が絶対必要。原木の安定確保のためには、計画的な素材の生産が必要で、製材メーカーが独自に素材生産を行うケースと、既存の市場あるいは商社などの流通を介して調達する場合と、それらの併用型の三つの方法がある。それぞれの地域の実態にマッチした方法がいいと思っています。新生産システムモデル事業とのからみもありますが、山から直接購入するのが原型ですけれども、実際には既存の流通機能を果たしている、市場あるいは商社もありますので、地域の実態にあったより合理的な方法で、しかもコストが下がる機能的な方法をあみだしていくべきだと思います。また、新生産モデル事業でも、原型にとられずに若干修正することを認める面もあります。全国に安定供給体制を作

るための、取組を業界に再考させた大きなインパクトになっていることはたしかで、また、業界も変わりつつあり、間違いなく変わります。

製材工場の横の連携ということもあり、日本で一番大きい工場でも原木消費で二〇万 m^3 、二千 m^3 とか千 m^3 という工場もたくさんありますが、大型工場が出てきたとはいっても、一社単独では難しいと思いますので、将来は二〇万 m^3 以上の工場が、全国で一〇数社でできる時代になるかもしりません。そのときには、一社単独でもやれるかもそれませんが、同業社の横の連携が必要に対応する上でパートナーづくりも必要だと思います。大きい工場だけでなく、大きい工場を軸に中小を含めた協力体制を構築して、そこに販売を委託する方法も考えられます。

価格の安定に関しては、原木も製品も市場で競りで買う場合、昔は相場の乱高下で混乱し、素材生産業者にはものすごく儲かったり損した人が大勢いました。信頼して契約できる相手と取引することによって、安定供給を構築し価格の安定化につながりますが、お互いがそのことをよく理解しないと難しいと思います。目先の損得勘定に左右されることなく、価格も三ヶ月契約程度で安定させていく。住宅会社も施主に對して、木材の値段が上がっても住宅の値段を上げられませんか、責任を持って良質の物を取引することが、木材業界ひいては住宅産業界とも、連携がとれるような仕組みができています。昔はそうでなかったが、今は契約を

守って取引しなければいけない時代であり、安定して素材を生産できる条件だと思います。そうしないと、国産材はより一層道を塞ぐことになると思います。

北欧材との比較

二〇〇二年九月に一 m^3 (ユーロ)一〇〇円でした、現在は一六一円です。その当時(〇二年)オーストリアの丸太のコストはが六八ユーロ、一二〇円換算で八一六五円、一六一円換算で一〇、一九八円でした。二〇〇六年(二年前)の価格は、八五ユーロとなっています。現在の価格は、港着がCIF一六一円では六四四円ぐらいいになります。

二〇〇七年の第一四半期は、ラミナの価格が高騰してまして、二七〇 m^3 、一五七円で四二、三九〇円、商社マージン、関税、出番運賃などを入れますと四六、九八〇円、歩止まりが七八・五%で、完成品の製造コストは、七四、三四七円で買ってもらわないと合わない値段になっていて、一番高いとき(〇七年第三四半期)は八三、〇九四円になっていたのが、改正建築基準法で対前年比四三%マイナスというようなことが起こって、東京四号埠頭には山と積んであって、市況が急激に下がった。日本が買えない買わないというか、売れないので今年(〇八年)の第一四半期は二二〇 m^3 、一五八円で計算しますと、六三、八〇三円で下がりましたが、製品はおそらくこの値段で売れていないでしょう。

現在(四月)は二一〇円、一六一円で計算しますと六〇、八二六円ぐらいの原価になりそうです。

現在、国産杉の原木は、九州でまともな材だと二四四円、一五〇円だと思えますが、集材の原料は一万円で計算して、製材の歩止まりが五〇%、ラミナ専門工場でも製造コストが五千円、原板価格が二五〇円―現実はもう少し高いと思う―、二五〇円でできたとして、ラミナの乾燥コスト五千円、ラミナーからの歩止まり六五%として(北欧材は七八%ですが杉は収縮が大きくて歩止まりが悪い)四六、一五三円。製造コストが一七千円ぐらい、販売運賃や手数料五千円を加算すると六八、一五三円、柱なら二二五〇円で売れないと、コストは出てこないと思います。

ピーク時の八三千円なら国産材も十分勝ち目がありますけれど、下がった価格で比べると国産材は高い。歩止まりがもう少しよければ別ですが、国産材の集成材はそこで外国産を原料とした集成材と、価格の面でバッティングしているのが現状です。スギの場合は、市場も小さいし、プライスリーダーにはなり得ない。スギの集成材と北欧のホワイトウッドの集成材を比べたら、九五対五ぐらいの割合でしかないと考えます。品質・強度でもE九〇あるいは一一〇といった北欧材並みもあるぐらいですけれども、平均するとヤング係数はひどい。用途によっては一一〇なければいけないものでもないし、七〇でもいいし場合によっては五〇ぐらいでもいいと思

いますけど、ユーザーであるハウスメーカーは同じ値段なら数値の高い方を求めます。ましてや強度が強いほうがいいということになっておられますので、国産材の集成材はコストが高くていていのに安く売らざるを得ないのが現実です。スギが使える状況になったから、山に金が戻せるということにはならない。可能性はないわけではないけれど、もうちょっと方法を考えないとなかなか難しいのではないかと。プライスリーダーになったとしても、価格が対等に出たらいけれど、それは難しいかもしれない。

国産材復権の道は険しい

一九九六年の古い資料ですが、北関東のスギ中堅製材工場と宮崎県のスギ大型製材工場の生産性、製材コストを比較した数字を見ます。宮崎県の場合、当時のスギの原木価格が二一〇円ほど、製材品の歩止まりが五九%、現在は一五〇円ぐらいに見ておく必要があると思います。歩止まりは五五%ぐらい見なくてはいけないのではないかと。原材料費としては、歩止まり五五%としますと、製材一〇二七、五〇〇円になります。製造経費、二六七五〇円は、九州の値段が安いですから全国に通用しにくいと思います。乾燥費は五〇六三となっていて、これではできない。大事を踏んで一万円として、一般管理費五千円、製品輸送費を三千円、チップ、オ

ガ粉は一五〇〇円収入があると見ますと、五〇七五〇円ないし五四千円ぐらいのコストに

なるであろうと思われまます。無垢の製材品で一八〇〇円ぐらいと、ホワイトウッド集成材の値段が二〇〇〇円前後ですから、価格的にはスギの無垢材でも十分勝負ができる場所にあると思えます。無垢でも価格の勝負はできますが、集成材に向いてしまっているのを無垢に振り向かせるのが難しい。いったん無垢から集成材にいったものを、スギの無垢に戻すことは難しい。そこに国産材の悩みがある。狂わないから大丈夫だと言っても、もう一度無垢に切り替えると言うところは少ないと思いますけど、それをやらないと国産材の活路はない。コストから言えば、一〇万円の原木を量産の工場で、低コストで作った集成材よりも、国産スギの無垢材のほうがコストは安いです。値段では勝ってもスギの無垢材に切り替えてもらえない、そこに大きな問題があります。また、品質の面で一〇〇%信用されていないこともひとつあると思います。国産材は安定供給に欠けるということも、今までの実績からしていわれると思います。

国産材にとって悩みは大きいですが、我々製材業者が道筋をつけるというか、品質的にも安定供給の面からもきちっとすることによって、国産材需要回復の道を切り開くようにしていかないといけない。しかし、決して容易なことではないと言わざるを得ません。

炭焼きを守ることは日本を守ること

原 伸 介

(信濃白炭 炭師)

はじめに

1 楽しく、笑顔で「現場の時代！」

皆さん、こんにちは。炭焼きの原伸介です。神奈川県横須賀市出身、一九七二年生まれの三五歳で、キムタクと同じ年です。

一二歳の時から炭焼きを始めましたので、今年で十四年目になります。

本日、一炭焼き職人にすぎない僕が、林野庁に提言をするだけのお力をもつこのような会でお話しさせていただくことに、感謝と喜びを感じております。いよいよ、「現場の人間の経験と発言が必要とされる時代になったのだ」と都合良く解釈して勝手に興奮しております(笑)。

もう、既得権やらつまらないプライドは、ゆるり手放して、現場の人間と研究者と行政が手を携えて、日本の山の未来を真剣に楽しく考えていく時期にいたしましょう。

この「楽しく」ってのが大事です。眉間に皺を寄せて考えるんじゃないで、みんながワクワク

クするような山の未来を、笑顔を忘れずに考えていくことが何より大事だと思います。

2 批判・否定の嵐からスタート！

えー、のっけから、ばかばかしいお笑いをひとつ。

十四年前、大学を出て間もなく炭焼き修行に入り、一年で独立して「オレは炭焼きで飯を食う！」と公言したとき、周りの人間は口々に「無理だ」「馬鹿」「炭なんかで食えるか」「時代錯誤」「親不孝者」と、じつに温かい言葉をかけてくださいました。

その温かいお言葉の数々に励まされまして、少し大げさに申し上げれば、「生きるか死ぬかギリギリの思い」をしつつ「石の上にも三年」の言葉通り、独立後三年でご飯が食べられるようになりました。それからさらに十年が過ぎた今、「無理だ」とご助言くださいました皆様方は、口々にこう言ってくださいます。

「お前ならやると思ってたよ。」

十年前に言え！(笑)

まあ世の中、そんなもんです。笑われても、馬鹿にされても、不可能だと嘲られても、やったモン勝ちですね。人の夢を笑う人間よりも、笑われながら夢を叶えていく人間の方がカッコいいし、幸せだと思います。

ですから僕は幸せ者です。かっこよくはありませんが(笑)。

否定されたことへの反発と意地が夢を叶える原動力のひとつになりましたから、当時の嘲笑にも、今は感謝しています。

3 「若者に夢を！ 大人に勇気を！ 日本に元気を！」

そのような思いで続けてきた炭焼きでしたが、「二十代は日本中を修行して回って技術を吸収して、三十代になったら自分が発信する側になる」と決めていましたので、三十歳になったときに『ボクは炭焼き職人になった』という本を

出させていただきました。

「日本の先人が数百年を経て築きあげてきた『炭焼き』という素晴らしい職人仕事を、独りでも多くの方に知っていただきたい」という思いから書かせていただいた本です。

が、内容は炭焼きに限らず、周りから「無理だ」「不可能」と言われながら夢を叶えさせていたできてきた中で学ばせていただいたことの数々ですので、大きなテーマは、「夢は叶う！」であり、お伝えしたかったメッセージは「若者に夢を！ 大人に勇気を！ 日本に元気を！」です。大げさです（笑）。

4 書きます。しゃべります。邪道な職人です。おかげさまで、各方面から反響をいただき、売れ行きも好調で、昨年、第四刷・一万六千部を発行した段階で突然出版社が潰れまして、売れ続けたままめでたく絶版になりました（現在、再出版先を画策中です）。

その後、懲りずに、去年九月に『笑顔は無限量』仙人は今も笑っています』（文屋出版）という本を出させていただき、こちらは出版社とともに伸びつつ現在二刷に入っております。それらの本をきっかけに、全国の小・中・高校・大学や一般企業から講演の依頼をいただくようになりまして、今回の国民森林会議さんからの講演のご依頼も、その延長にあるわけですが、正直、職人が言葉でお伝えすることに對して複雑な思いもありました。「分不相応ではないか」「邪道ではないか」と。

ですが、斜陽産業の現場の末端を担い、その窮状を自分事として知るにつけ、「現状を知っていただかないことには、炭焼きはおろか、日本を日本たらしめてきた高度な職人仕事は次々と消えていってしまう」という、危機感に似た憤りに突き動かされまして、五年ほど前から、炭焼きと平行して、“邪道”の誹り覚悟で娑婆の皆様にお伝えしていく活動も始めました。

5 炭焼きを守ることは日本を守ること 本日の演題を『炭焼きを守ることは日本を守ること』とさせていただいた裏には、そのような思いがあります。我々の生きる日本国が、このまま伝統を手放しつづけていくならば、いずれ日本は日本でなくなるでしょう。伝統文化・伝統技術は、言語と並んで、その国をその国たらしめている「国の背骨」だからです。

そのように考えるに至った背景には、自分自身の「育ち」も大きく関係していると思います。と言いますのは、僕は、米軍基地のある横須賀という、本州の中でもっともアメリカナイズされていると思われる土地で、敬虔なクリスチャンの祖父をもつ家系に生まれました。大学を出るまで、「お盆」や「お彼岸」の風習はおろか、その意味さえ知りませんでした。ですから、もっとも日本文化から遠いところで育ったと申し上げて過言ではないと思います。

そんな自分が、地域性と伝統文化が色濃く残る信州の、「四賀村」（現在は合併されて松本市）

という山あいの村で、「炭焼き」という日本の伝統産業に出会って、その魅力に強く惹かれたことは、あるいは戦後日本の歴史を個人の歴史として短時間に追体験した後に日本の素晴らしさに気づくためにいただいた、ありがたい宿命（みちのり）だったかもしれません。

そして、知れば知るほど、炭焼きを通じて知った日本の伝統文化・伝統産業に職人仕事の素晴らしさを「伝えたい」欲求と、「残し、つなげていきたい」思いが強くなりました。

6 歴史と伝統を背負った言葉の凄み 戦後六十年あまり、日本人が過去脈々と築き上げてきた伝統文化・伝統技術は「古くさいもの」と否定され、疎まれ、ないがしろにされてきたように思います。

僕に炭焼きを教えてくださいました伊沢師匠（大正末年生まれ）の口癖は、「こんなこと言ったら若い者に笑われるだろうが……」でしたが、その寂しげな前置きの後に続く言葉の数々は、伝統や経験に裏打ちされた深い知恵に充ち満ちており、科学のみを絶対知として経験智（知恵）や伝統智を軽んじる教育を受けてきた者（自分を含む）を圧倒するに十分な迫力を持っています。

師匠から発せられる、数百年の時を口伝として受け継がれてきた「職人ことば」に込められた含蓄の深さに、何度もハッとさせられ、唸るような感動を覚えてきました。

それは時に、自分が十年を超える経験を積んで初めて「そういう意味だったのか！」と理解が及ぶほどの深みをもったものでした。

職人が屢々口にする「勘」とは、今の我々がいう「ヤマカン」⇨《当てずっぽう》の寧ろ対極にある、《五感の総和による正確な判断力》であることや、「炭の気持ちになって考えろ」「窯と息を合わせるんだ」といった詩的な表現が示す真理の深さは、師の言葉と炭焼き現場での経験から学んだことでした。

自らが現場に身を置き、経験を重ねるほどに、師の発していた「詩的表現」は、詩的⇨「抽象的な／漠然とした」の彼岸にある、《それ以外の表現が不可能なほど洗練された》表現であることを知りました。「正鶴を射た」とはまさにこのことである、と。

7 感覚・感性の時代へ

《感覚》や《勘》の正確さを、この十数年間、実体験として進展的に実感しつづけてきた職人としての立場から言わせていただくと、「数字(数値)にならないもの」を、「非科学的な⇨不確かな」ものとして軽んじがちな私たち現代人は、今一度、謙虚に「五感の衰退」を反省し、「感性／感覚／勘の大切さ」を認識すべき時期にきているような気がします。

自然が発する精妙なシグナルへの感受性を失った者は、自然界における“有事”においては「死」に最も近い存在になることを、異常気象

や温暖化、地震や巨大台風の頻発する現代に生きる我々はもう少し自覚してもよいかもしれません。

これから先、「理論・理性」の時代から「感覚・感性」の時代に入っていくという確信に近い予感があります。

第一章 生い立ち

1 産土の森への誓い

いきなり大きな話になってしまいました。改めまして、自己紹介を兼ねて、炭焼きを志したきっかけからお話しさせていただきます。

時は今から二十年前に遡ります。幼少期に毎日のように遊んでいた、大好きだった実家のウラヤマ(裏山⇨里山)が、中学校新設に伴う開発によって十四歳の時につぶされました。このときに原風景とも言うべき《産土(うぶすな)の森》⇨《ふるさとの山》を失ったこと、これが全ての原点です。

そのとき、目の前で山がつぶされていくのに何もできなかった自分が許せずに、「いつかこの山に恩返しをしなければならぬ」と自らに誓いを立てました。そのために、将来は山の役に立つために、山で暮らそう、山で生きていこうと決めました。

2 希望職業《仙人》

そう誓いを立てて高校に進学してすぐに、「進路希望調査用紙」という紙が配られまして、

そこに「将来の希望職業」を書く欄があったのですが、困りました。横須賀ですから、周りに林業をやっている人を見たこともないし、ましてや炭焼きのすの字も知りません。「山」と「職業」が結びつかないんです。

どうしようと思いつつ、「山で生きている人って誰だろう…」と考えていたら、ひらめいたんです。「あっ、《仙人》だ！」って。

で、嬉しくなって将来の希望職業欄に「仙人」と書きました。

クラスメイトには指をさして笑われ、先生には「まじめに書きなさい」と叱られました。が、僕はひるまずに「まじめに書きました。木気で、仙人になりたいんです」と言って曲げませんでした。

そのとき、とても悔しかった。誰一人として、僕の夢をまともに聞いてくれる大人がいませんでした。もしかして皆さんも、「そんなの、いるわけないだろ」と思われているかもしれない。

でも、どうでしょう？ このIT全盛のデジタルな時代に、僕は十四年間、独りで山の中に入りつづけて、木を伐って、時に泊まり込みで炭を焼いてきました。これ、ほとんど「現代の仙人」ですよ。

夢は叶うんです。

3 進学後、夢を失う

その後も三年間、夢を一切曲げず、「山国で

山のことを学ばば仙人になれるだろう」という単純な思い込みから、信州大学農学部森林科学科に入学しました。

が、すぐに失望しました。僕が間違っていたんです。どうやら、大学というのは仙人になるための勉強をする場所ではない、ということに入学後に気づいてしまったんです。

失望の理由は他にもありました。講義に出て、希望のある話がほとんど耳に入ってこなかったんです。僕の勉強不足もあったと思いますが、講義に出れば出るほど暗い気持ちになってしまふ。《林業後継者の激減》や《山村の過疎化と荒廃》、《国有林の抱える三兆円の赤字》などという話ばかり聞いているうちに、「どうにもならないじゃないか」という気持ちになってしまいました。どんどん気持ちが悪くなり、未来に夢を描けなくなりました。

4 てっかいどうで樵と出会う

そんな暗い毎日を過ごすうちに、大切な青春時代を、大学という狭い世界で時間を費やすことに疑問を感じ始めてしまって「もっと広いところへ行きたい」と思い立ち、根が単純ですから、「広いところ……でっかいところ……でっかいところ！ 北海道だ！」というわけで、寝袋・テント背負って、バイクで北海道に放浪の旅に出ました。

そこで素晴らしいご縁をいただきました。たまたま立ち寄ったお祭りで隣り合った青年

が、何と信大農学部森林科学科のOB、つまり「直属の先輩」だったんです。すぐに意気投合しまして、「お仕事は何をされているんですか」と聞いたら、その先輩、急に背筋を伸ばして、「樵（きこり）です」って言ったんです。「ええっ！ 樵ですか！ 斧で伐ってるんですか！」って、興奮は最高潮です（笑）。

5 「現場には魅力がある」

要は森林組合で伐採を専門にやっていた方なんです。が、「樵」という響きにやられちゃいまして、うれしくなって、「ボク、仙人になりたくて、森林科学科に入ったんです！ けど、仙人になるような勉強が全然できないんです。希望のある話も聞けないんです」と話しました。すると先輩は……えーっと、今日は大学の先生方も多数お見受けいたしますので、話しくいすね、あくまで、その樵の先輩が言ったんですよ、僕じゃありませんよ！ ……こう言いました。

「いいかい、原君、大学の先生はね、山仕事の現場のことをほとんど知らずに現場を語っている。でも、ほんとうの現場は違うんだ。3Kなんて言われて、確かに「きつい」「汚い」「危険」な側面はある。でもね、本当の現場には、3Kを遙かに超えた魅力があるんだよ」。

“現場には魅力がある”。その言葉が、僕には本当に、一条の光に思えました。

6 仕事は、人生だ

その後、先輩から逆に質問されました。「で、原君自身は、将来何をやりたいの？」。虚を突かれました。というのは大学に入って勝手に失望したときに、「ふるさとの裏山に恩返しをしたい」という夢は捨てていたんです。

言い訳かもしれませんが、大学に入ってからというもの、あまりに希望がない講義の連続に、「オレ一人が頑張ったって、どうにもならねえや」と思ってしまったって、半ば自暴自棄で「それなら自分の好きなことをやって、自由に生きていこう」と考えたんなんです。そのときに浮かんできたのが放浪だった。だから北海道に渡ったんです。その北海道で、樵をしている大学の先輩に出会ってしまった。

そこまでの流れを正直に言うしかないと思っで、「まあ、適当にバイトしながら、一生放浪でもいいかと思うんですけどね、えへへ」なんて言っただけです。

するとその先輩の顔つきが急に厳しくなりまして、「原君、それはもったいないよ。人間の人生は、眠っている時間を除けば、仕事をしている時間が一番長いんだ。ということは仕事を楽しめれば、人生は楽しくなる。それを、適当にバイトして適当に放浪」なんてのは、大事な人生を無駄使いすることじゃないかな、もったいないな」と言われてびっくりしました。

だって、それまでは、仕事は楽しいとか楽しくないとか考えるものじゃなくて、仕事をして

お金を稼がないと生きていけないんだから、仕事は「稼ぎ」と割り切って、余暇を楽しめばいいじゃないか、という考え方だったんです。

ですが、考えれば考えるほど、その先輩のおっしゃるとおりなんです。

確かに、睡眠時間を除いた人生の時間の中で、いちばん長いのが仕事をしている時間です。その仕事を、「いやいや」「しぶしぶ」あるいは「適当に」選んでしまったら、人生の中の時間のほとんどが、「いやいや」「しぶしぶ」あるいは「適当な」時間になってしまふ。

逆に、真剣に仕事を選んで、自分の本当にやりたい仕事に就いたとき、人生の時間のほとんどが、充実した、楽しい、やりがいのある時間になる。

つまり、その先輩に教えていただいたことを端的に言うと、「仕事は人生だ」ということで、これは本当にショックでした。目から鱗が落ちました。仕事は、ただの稼ぎや暇つぶしではない。仕事は人生そのものなんだということです。

7 ウラヤマ・アイヌ・クマグス

そう言われて、もう一度「仕事＝人生」を考え直したときに、どうしても行き着いてしまうのが、あの「ウラヤマ」への《十四歳の誓い》なんです。もう一人の自分が、耳元で問いかけるんです。「おい、お前、あの時、“いつかこ

の山に恩返しする”って言ったよな”って。

僕はもう一度その夢を追うために、山の現場に入ることを決めました。

じつは“山の現場に入ろう”と決意した背景には、放浪先の北海道で知って強く心打たれたアイヌ文化や、その後『日本人と森の思想』というテーマで独学していく中で知った南方熊楠の影響も多分にありました。

アイヌ文化には、日本文化の基層を成す縄文文化にも通じる「森と共生する先住民族の思想と知恵」に、そして熊楠には、明治時代に政府が行った神社合祀政策（全国の小規模な神社をつぶして、政府が管理しやすいように大きな神社にまとめていく政策）に、「産土の森＝神社を奪うことは、日本人に欠くべからざる信仰心を奪うことである」と猛然と反対した姿勢と哲学に強く惹かれました。

その二つを突き詰めていったときに、日本の森を、研究対象としてではなく、「自らが生きる場」として引き受けよう、と決めました。生意気な言い方ですが、自らの生き様で、森とともに生きる姿勢と思想と信仰を体現しようと思っただけです。

8 邂逅

そのためには山の現場を教えてくれる「師」が必要だと考えて、就職活動は一切せずに卒業だけして、アルバイトをしながら、“山の師匠”

を探していたところに、バイト先の休憩時間に開いた地元紙の紙面で、松本市の隣の四賀村（当時）で山仕事を五十年続けてこられた伊沢さんという山師を知りました。強く感じるものがあり、すぐに連絡を取って訪ね、その人柄に惚れて、即、弟子入りを志願しました。

当時、僕は大学出たての二三歳、伊沢師匠は六九歳でした。このタイミングで師匠と出会ったことも、ご縁だったと思います。

と云いますのは、その伊沢師匠の幼なじみの同級生六人がゲートボールチームを作っていて、みんなそろって七十歳になる記念行事として、窯作りから始めて炭を焼こうじゃねえか、という話になったタイミングだったんです。伊沢師匠が四十年前まで炭焼きをやっていたから、伊沢さんの指導の元、メンバー全員で炭焼きを復活させよう、という話でした。それが、僕が弟子入りを宣言した直後だったわけです。

第二章 炭焼き修行、始まる

1 強者オールスターズ、見参。

そういうわけで、山仕事の弟子入りをしたつもりが、炭焼きのスの字も知らないまま、炭焼き修行が始まってしまいました。運命のいたずらというか、炭の神様に導かれてしまったんです。

炭焼きの会の結成式に集まった皆さん（ゲー

トボールチームのメンバー）は、パッと見、ふつうの田舎のお爺ちゃんたちでした……が、自己紹介が始ってビビりました。

全員、たたき上げの職人：ではなく、その上のレベルです。つまり、叩き上げから始めて、親方までいった強者たちだったんです。

元大工の棟梁、元現場監督、重機一筋四十年、山師の親方、炭焼き……といった人たちで、「四賀村親方オールスターズ」じゃないかというぐらい、すごいメンバーでした。

その中に、大学出たての、都会育ちで色白の、大学出たての二二歳、ずぶの素人のアンチャンが入ったわけです。

2 アンチャン、しびれる。

翌日から窯づくりが始まりましたが、しびれました。というのは、都会育ちの僕にとっては、七十歳といえ、失礼ですが「おじいちゃん」です。が、目の前の七十歳は、地下足袋を履いたかと思うと、すっすすと屋根の骨組みの上に登ってトタン貼り付けたり、見る間に小屋の骨組みを組んだりしているんです。その動きの無駄のないこと、美しいこと！ とにかくかっこよかった。

職人の親方の集団ですから、あっという間に炭窯ができて、炭窯の横に居小屋（休憩小屋）ができて、中に囲炉裏までできている。囲炉裏にぶら下げる自在鉤に刺さっている魚のオブジェまで朴の木で彫ってましたからね、たまげました。

3 人生を決めた“グローブ”

その囲炉裏を囲んで、窯ができたお祝いの宴がはじまりました。

その宴が、その後の僕の人生を決めました。囲炉裏の自在鉤には大きな鉄瓶がぶら下がっていて、そこに直接、一升瓶の酒を注ぎ込んで燗をするんですが、燗がつくとその鉄瓶が回ってきて、これまたかい湯飲みになみなみと注がれるんです。

で、中の酒が無くなるまで鉄瓶が回り続けるわけです。帰してもらえない。

その日も帰ってからバイトがありましたから、早く帰りたい一心で、最後に回ってきた鉄瓶の残りの酒を飲み干して、「ああ、これで帰れる」と思って顔を上げると……空になった鉄瓶に、また一升瓶の酒を入れてる人がいるんですよ。「おい、誰だよ！」って思っで見ると：伊沢師匠なんですね（笑）。

僕はもう、酔いながら絶望的な気持ちになりました。

でも、当時、僕の中に、「伊沢師匠のお酌だけは何があっても絶対に断らない」という一方的でアホな決めごとがありました。それを知ってか知らずか、いよいよ伊沢師匠直々に、鉄瓶を持ってきてくださいました。覚悟を決めて、湯飲みを差し出して、顔を上げた瞬間……：時間が止まりました。

全身に鳥肌が立ち、一瞬で酔いが抜けました。どうしてか。

僕は身長が一七六センチ、体重が七十キロ前後あります。

伊沢師匠は、身長一六十センチ、体重は五十キロ台です。

なのに、鉄瓶を持つ伊沢師匠の手が、僕の手の二回りぐらい大きいんです。グローブみたいな手をしているんです。

「なんだこれは！」って心の中で叫びました。つまり、「かっこいい！」ですよ。

その瞬間、「オレも絶対、こういう手をした男になるんだ」と決めました。

それが「炭焼き職人になる」と決めた瞬間でした。

4 リアルヒーロー

「決めました」って断言するのに、必ずと言っていいほど聞かれるんです。「でも原さん、決めたのはいいですが、そのとき、炭焼きでご飯が食べていけるかどうか、生計が立つかどうか、そういう心配はなかったんですか」って。

僕はその質問の意味が、全く分からない。わかりやすい譬え話をします。

バルタン星人と戦う「正義のヒーロー」ウルトラマンを見て、「基本給いくらだろ？」とか「危険手当出てるのか？」なんて心配する子供はいないですよ。え。「がんばれ！ ウルトラマン！ やっつけろ！」ですよ。

それと同じです。つまり、伊沢師匠は、僕にとってのウルトラマンヒーローだったんです。

ヒーローに憧れてしまった子供には、それで食えるとか食えないとかいったセコイ選択肢は存在しません。

伊沢師匠は、腰ナタ付けて山に入ると、山にあるもので何でも作ってしまいました。

その技術、知恵、気力、体力、精神力、どれをとっても、二二歳の僕はかなわない。体力もですよ！僕にとっては、生まれて初めて出会った“リアルヒーロー”でした。

5 「雨の匂いがする」

伊沢師匠に限らず、昔の山師にはすごい人がふつうにいるんですよ。僕はそういう方々こそが「国宝」だと思います。

僕は独立したときに、炭窯をわざと車の入れない山の中に作ったんですが、その理由は、「国宝」のベテラン山師のひと言がきっかけでした。

修業時代、一緒に山仕事をしていたその山師のお爺さんが、休憩時間に、僕と話している途中で、急に話を止めたんです。「どうしたんだろう」と思って様子を見ると、何か鼻をくんくんしている。

そして、こう言いました。

「雨の匂いがする……」。

僕は、「はあ？『雨の匂い』って何だよ。爺さん、おかしいんじゃないの？」って思いました。

五分くらいしてから、雨が降ってきました。もう、鳥肌が立ちましたよ！「かっこいい！」って。

で、「俺も雨の臭いがわかる男になるんだ」と決めたんです。いつも同じパターンです。理屈抜きで、惚れちゃう(笑)。

そう決めたときに、僕は十八歳まで横須賀で育ちましたから、この爺さんは山で生まれ山で育って山で仕事をしてこの歳まできて、雨の臭いがわかるようになったんだから、自分はかなり不利だと思ったんです。

「オレは出来るだけ不便なところに身を置かないと、爺さんに追いつけない」って思って、雨の臭いがわかる男になるために、わざわざ車の入れない山の中に窯を作ったんです。

度を越えた便利は人間を無能にしますからね。人類の進化なんて言いますけれども、ちっとも進化しているとは思えません。いちばん大切な、五感で感じる感覚というのは、確実に退化していますから。だから、雨の匂いがかかるようになるためには、窯が便利な国道ばたにあっちゃいけないんだと。

恥ずかしながら、僕はまだ雨の匂いはわからないんですけど、でも十年以上山に通っているうちに、明らかに最初よりも四季の移り変わりの微妙な変化が肌で感じられるようになってきました。これは本当にうれしいことです、風の

感じが変わってきた、空気の重さが変わってきたということが分かるというのは、本当にすてきなことです。

まあそれも半分は強がりときれいごとで(笑)、窯が山の中にあることで非常に不便で大変な思いもしていますけれども、でもそれでよかったです。

いつか雨の匂いがかかるようになったら、いいですね……。

第三章 独立

1 どん底で悟った「笑いの力」

伊沢師匠に憧れて、自らもヒーローになることを夢見て修行に通いましたが、休むことなく伐採をしつつ二日に一度の窯出しをつづけながら(これは今振り返ってもすごいハイペースです)、夜のバイトで生活費を稼ぎ続ける毎日。時間的体力的限界を感じ、一年後、独立を決意しました。炭焼き一本に専念した方が、未来に可能性があるんじゃないか、と思ったんです。半端なアマチュアではなく、とことんプロをめざそうと。

「こんな仕事、食えないし苦労するだけだぞ」という師匠の反対を押し切った独立でした。師匠も年金暮らしてましたから、本気で心配してくださった親心から出た反対の言葉だったと思います。

信州に地縁血縁なし、金もなし、体力も根性もなしの、ないないづくしの二三歳が、山を手に入れてツルハシとスコップで道を造り、石を運んで炭窯を造るまでのストーリーも、想像を絶する困難と奇跡的ドラマの連続だったので、本に書いてありますので割愛します。あ、今日はたまたま本を持ってきてありますので、お買い上げいただいた方には、「偶然、鞆に入っていた筆ペン」でサインさせていただきます（笑）。

念願だった自分の窯ができて、いよいよ独りで焼き始めた独立直後、あまりに炭の値段が安かったので（時給換算で二〇〇円）、問屋に値上げを打診したら「お前に焼いてもらわなくても中国人に焼かせりゃ一日二〇〇円だ」と返されて、瞬間プチ切れて絶縁を宣言しました。それからは伐採・炭焼き・商品開発・営業・販売まで全部独りでやらねばならなくなりました。

炭の質を保つために夕方暗くなるギリギリまで窯を調整して、山道を駆け下りて、作業着・地下足姿で松本の街中で炭の営業をしました。が、当然、全く売れなくて、貧乏のどん底で、体重が一気に十三キロ減って、不安で眠れなくて、怪我をしても炭の質を保つために窯を止められなくて（止めたら窯の温度が下がって堅い炭が焼けない）、松葉杖をつきながら山に通って、全く希望が見えなくて、精神的・体力的に限界になって「もうだめだ」と絶望しかけたとき、山の中で、ある声が聞こえました。

それが、「笑えー」という声でした。ホントですよ。

どうしたかって？ 笑いましたよ。やけくそで。だって、ほんとに、笑うしかなかったですから。

で、やけくそで笑い続けたら、不思議なことが起きました。山の中で独りで大声で笑っている自分の姿がおかしく感じてきちゃって、本当に笑い始めてしまって、笑い続けているうちに、笑いが止まらなくなっちゃったんです。

で、呼吸が止まりそうになっちゃって、「お願い、やめて、死んじゃう」って誰にお願いしてるのか分かんないですけど（笑）、必死で笑いを止めて、笑いすぎの涙を頭の手ぬぐいでぬぐった瞬間、こう思ったんです。

「：あ、オレ、まだ大丈夫だ」って。

2 笑ってれば、大丈夫。

そのとき悟ったんです。「笑ってれば、大丈夫だ」って。

楽しいから笑うんじゃないくて、笑っていると楽しくなっちゃうんです。

大丈夫だから笑うんじゃないくて、笑ってれば大丈夫だと思えるんです。

余裕があるから笑うんじゃないくて、笑っていると余裕が生まれるんです。

人間が開き直ったときの力って、ものすごいんですよ。つらいときは、開き直って笑っちゃ

えばいいんです。だって、笑うしかないじゃないですか。

3 笑ったら売れ始めた

で、山の中で開き直って笑ってから、何と、炭が売れ始めたんです。それは、人が話を聞いてくれるようになったからです。

考えりゃ当たり前のことですよ。眉間に皺を寄せて難しい顔をしている陰気な人の話なんて、誰も聞きたくないですもんね。でも、それまでの僕は、毎日が辛すぎて、いつでも眉間に皺を寄せて陰気な顔をしていました。

開き直って笑ったら、人相が変わって、周りの話を聞いてくれるようになって、売れ始めた。売れ始めてからの売れ方も、半端じゃないんです。「ひと冬焼いた分、全部ください」とか、「値段はいくらでもいいです。そちらの言い値で買います」とか、商売の常識ではありえない売れ方をしました。

4 全国炭焼き武者修行

市販の外国産の何倍もする自分の炭をわざわざ指名して買ってくださるお客様に、もっと良い炭を届けることでご恩返しをしたいと思い、毎年、自分の窯のオフシーズンに各地の名人を訪ね歩きました。かっこよく言えば、「全国炭焼き武者修行」です。「無茶修行」という話もありますが（笑）。

足かけ五年で回った県は、秋田・岩手・宮城・

福島・山梨・和歌山・島根・高知・大分・宮崎です。どこも今から七年以上前に訪ねたのですが、名人と呼ばれる方は当時すでに七十代後半から八十代でしたので、本当に残念ですが、今でも当時のまま現役を続けている名人は、ほとんどいません。

でも、逆の言い方をすると、各地の名人最後の現役時代にギリギリ間に合って直接教えを受けることができた幸運と幸福には、感謝しきれません。

あくまで炭焼き修行に出かけたのですが、炭焼きの名人は、同時に人生の達人でもあり、炭焼き技術のみならず「生き方の極意」ともいえるべき、「二つの生きる指針」を学ばせていただきました。

5 炭焼きが「個」を超えた

そのひとつ目が、「炭焼きが《個》を超えた」ことでした。

どの名人を訪ねても、ものすごく親切に、丁寧に教えてくださる。本当にありがたいなと思っ
て別れ際にお礼を言うと、決まり文句のようにこう言われました。「原さん、頑張って炭焼きを続けてください。ワシには後継者はいませんから……」

胸が締めつけられました。

最も心に残ったのは岩手県・江刺の、七五歳の名人の言葉でした。

「ここは昔は白炭の一大産地で、最盛期はあちこちの山から煙が上がって、それは賑やかな

ものでした。でも、戦後、一人辞め、二人辞め、とうとう私が最後の一人になりました。原さん、私はね、あなたのような若者が訪ねてくるのを、五十年間、ずっと待っていたんですよ……」

自分が炭焼きを始めたのは「伊沢師匠というヒーローに憧れたから」という個人的な動機でした。だから、辞めるのも個人の勝手でしょ、という意識がありました。しかし、訪ねる先々で、後継者のいない名人たちに、「頑張って続けてください」と言われるうちに、「この技術、オレがつながらなかつたら誰がつないでいくんだ」という意識に変わりました。炭焼きが自分の中で「個」を超えていきました。

個を超えたものを引き受けるのはとても重く苦しいことはありませんが、それが「誇り」に変わったとき、個人的動機を超えた強さを自分に与えてくれることも学びました。人は、「自分のため」よりも、「自分が守り抜きたい何かのため」に、あるいは「ご恩返しをするべき相手のために」強くなれる生き物なのかもしれません。

ですから、今、「どうして炭焼きを続けているんですか」と問われると、「日本の炭焼き技術を後世に伝えていくためです」とお答えしています。あるいは「日本のためです」と言うときもあります。

発言の重さに自分で苦しくなるときもありますが、逆に個人的な動機だけだったら、とっく

に炭焼きをやめていたと断言できません。体力なし・根性なしの僕にとっては、ほんとうに心身に厳しいし、経済的にも報われない仕事ですから。

「好きじゃなきゃできないお仕事ですね」なんて言われることがあります。正直言っていて好きなだけでは絶対に続かない仕事だと思っています。

それでもギリギリ続けているのは、個を超えたものに対するある種の使命感と、今までお世話になった先人への敬意と感謝の気持ち、ご恩返し of 気持ちからです。

6 技術は貯金

学ばせていただいたことの二つめは、「技術は貯金」です。

これは宮崎県北郷村というところの当時七六歳の名人の言葉から学ばせていただきました。その名人、休憩時間に、「おい、にいちゃん、よく聞けよ」と前置きしてから、しみじみと、こう言いました。「にいちゃん、技術ってのは、いいもんだぞ。技術ってのはなあ、火事になっても燃えねえ、泥棒が来ても盗まれることとはねえ……。聞いていて、「なるほどなあ」と思いましたが、その次の言葉がすごかった。「でもなあ、にいちゃん、どんなに遠くからでも、人さまが盗みに来るような、しっかりした技術を身につけなきゃ、いけねえよ……」

もう、全身、鳥肌です。このお話、全国各地で二百回以上させてもらっていますが、毎回、

話す度に鳥肌が立ちます。かっこよすぎで。

そのときも「職人って、すごい！かっこいい！」って感動の嵐でした。で、スッと自分に降りてきたのが「三十までは技術が貯金」という言葉でした。

当時二六歳でしたので、「三十歳になるまでは、金の貯金はいらねえ。『技術』という名の貯金を、自分の体に貯めていこう」と決めました。それから、わずかでもお金が貯まると、それを全て全国修行につき込みました。「三十までにしっかりとした技術を貯金しておけば、三十からは人生が楽しくなるに違いない」という確信がありましたから、お金の貯金がなくても全く不安はありませんでした。

今、小・中・高校の講演では、子供たちにこう伝えていきます。

「みんな、いいかい。僕はね、あのホリエモンとも同い年なんだよ。彼だけじゃなく、ITでいっぱいお金を稼いでいる若い社長さんたくさんいるよね。すごいよね。たとえばさ、IT社長が三十億円の貯金を持っていたとするよね。すごいお金だね。でもさ、三十億円持っていてもさ、使っちゃったり、ちょっと間違えて捕まっちゃったりすると、ゼロだよ。当たり前だ。お金の貯金って、使うとなくなるんだよ。寂しいね。でもね、僕は職人だから、お金の貯金はないけど、体の中に「技術」って名前の貯金をしてるんだよ。この技術っていう貯金はね、すごいんだよ。お金の貯金と違ってね、使えば

使うほど、増えるんだよ！ だって、技術って、繰り返し繰り返し使っていると、どんどん上達するんだ。使うほど、増えるんだよ！ さあ、お金の貯金と、技術の貯金と、どっちが素敵かな？」

こういうのを「誘導尋問」と言います（笑）。でも、お金だけでない価値を子供たちに知ってほしくて、つい力が入っちゃうんです。子供たちは、目を輝かせて聞いてくれます。嬉しいですね。

名人から学んだ人生の指針其の二：「技術は貯金」です。

第四章 職人の全ての汗は、お客様の

笑顔のために

1 真夜中の自己満足

全国修行で得たものをフルに生かして、最高の炭を焼くべく山に通い続ける日々が続ききました。何かに取り憑かれたかのように、二四時間三六五日、炭のことがばかり考えていました。窯の前にいるときは時間ごとに細かい変化をノートにびっしり書き込んで、全国修行で学んだことを書き込んだ手帳を何度も何度も、ポロポロになるまで読み返して…。

そして、ついに、二七歳の時、最高の炭が焼きました。重くて、硬くて、見た目にも美しい、

理想とする炭が。今振り返れば「偶然」の要素が大きかったんですが。

夜中二時、窯の温度は千度を超えています。中の炭は、ほとんど折れずに立ったまま、眩いばかりの「輝きそのもの」と化している。

全身、喜びに包まれて、窯出しを始めました。長さ四メートルの掻き出し棒「エブリ」を伝わってくる感覚が、まるで金属です。もう、感動と興奮は最高潮でした。

「この炭を焼くためにやってきたんだよ！」。最高の喜びでした。

…が、思い通りに行かないから、人生は楽しいんですね。

その感動と喜びが続いたのが、たったの五分間でした。

どうしてか。

夜中二時です。

山の中です。

独りぼっちです。

ともに喜びを分かち合える仲間もない。

「今までよく頑張ってきたね」って褒めてくれる人もいない。

真夜中に独りで山の中で感動している自分の喜びが「自己満足」であることに気づいてしまったんです。

足の先から急速に冷めて白けていく自分を感ぜました。

根底から自分の価値観が揺らぎました。最高の喜びと信じていたものが自己満足だと分かってしまったわけですから。

何を信じて良いのか、ショックでした。

2 豹変した家族

が、神様はいました。

当時から僕の炭を使ってくれている松本市内の『ドマノマ』というイタリアンレストランがあるのですが、そのシェフが当時二七歳で同じ年だったんです。

彼がお店に誘ってくれました。「原さんの炭でおいしそうに食べているお客さんの顔、見に来てください」って。

恥ずかしながら、炭焼きに熱中していて、オープン以来食べに行ったことはありませんでした。

出かけていき、カウンターに座って飲みながら、『炭火焼きセルフコース』を注文した五人連れのご家族が食事をする様子を初めて見させてもらいました。お父さん、お母さん、小学生くらいの息子が二人、おばあちゃんの五人でした。

前菜が運ばれてきたときに全く会話がなかった家族が、炭火の長七輪が運ばれてきたとたん、全く違う家族になりました。

正確には、具体的に変わったのは一人です。

それがお父さんでした。「ほら、それ焼けてるぞ」とか「まだひっくり返しちゃうダメだ」とか張り切って仕切りはじめちゃって、「鍋奉行」

ならぬ「七輪奉行」です。

すると、お父さんの活気に引っぱ張られて、子供たちが炭に興味を持ち始めて、手を風座して「熱いー」とか覗き込んで「きれいー」とか言っている。おばあちゃんは炭を使った世代ですから、「これ、昔はおこたにいでて温かくてねえ…」なんて話し始めちゃって、家族に会話が生まれたんですよ！

前菜までのお通夜のような空気が一変して、温かい家族になったんです。

3 最高の「ありがとう」

僕はもう、嬉しくて嬉しくて、カウンター飛び越して握手しに行こうかと思っただけです。で、ほどなくその家族の食事が終わって、お父さんが会計をしにレジに来ました。

ドマノマというお店は、お客様が会計を済ましたときに、スタッフが全員で「ありがとうございまして」と挨拶をする素敵なお店なのですが、そのお父さんがレジを済ませたとき、カウンターにいた僕は思わず立ち上がって、お父さんの方を向いて、スタッフと一緒に「ありがとうございまして」って頭を下げちゃったんです(笑)。

びっくりしたのはお父さんです。ハッと我に返って、「あ、申し訳ありません、申し遅れましたが、先ほどお使いいただいた炭は、僕が焼きました『信濃白炭』です」と告げました。

そうしたら、そのお父さん、満面の笑みを浮かべて、たったひと言、こう言ってくださいいま

した。

「ありがとう」。

4 仕事は何のためにするのか

もう、全身の全ての細胞が喜びに満たされました。嬉しくて嬉しくて、このときの喜びに比べたら、夜中二時の最高の炭だか何だか知らねえけど、そんなチンケな自己満足なんて、話にもならないと思いました。

このとき、僕は、遅ればせながら、二七にして「何のために仕事をするのか」をそのお父さんに教えていただきました。

仕事というのは、自己満足みたいな「最高の炭」「オレの炭」を焼くためにするものではなく、「誰かに喜んでいただくためにするものだ」ということです。

それまでは、自分が主役でした。が、それ以来、炭を使ってくくださる方が主役になりました。

同時に、「理想の職人像」も百八十度変わりました。

それまでの理想の職人は、まさに「こだわり」の職人であり、「炭ってのはこういうもんだ」「これがオレの炭だ」っていうこだわりを持っているのがかっこいい職人だと思っていました。

ですから、僕自身、それまでは「くず炭でいいんで、欲しいんですけど」なんて言われたら「ウチはくず炭なんて焼いていません」なんて

答えてました。

ああ、若いって恥ずかしい！ 何たる傲慢！
ごめんなさい！

今は真逆です。「原さん、こないだの炭、ちょっと硬かったから、もう少し軟らかく焼いてくれねえかい」って言われたら「あいよー」、「もちよと硬く頼むよ」って言われたら「あいよー」って、どんな注文が来ても「あいよー」って笑顔で応えられるだけの余裕と、しっかりとした技術と、お客様への思いやりをもてる職人こそが、かっこいい職人だと思っています。

こだわりって、あまり良い言葉じゃないですよ。固執することだし、「こわばり」に響きが似てるし。ですから昨今の「こだわり」ブーム、ちよいとどうかと思いますよね。

「こだわり」は自分中心。「思いやり」は相手中心。僕はこだわりの職人より思いやりの職人目指したいと思っています。

「職人の全ての汗は、お客様の笑顔のために」これが今の僕のモットーです。

5 我慢と無理は、心身にとてもよろしくない。

あと、「職人は寡黙で、笑顔など以外の」というイメージがありますよね。僕もずっとそういうイメージに自分を当てはめようと我慢してやってきましたが、十年以上我慢しつづけてみて我慢できなくなつて、「我慢は体によくない」ことが分かりました。

これからは、日本の職人史上初の「笑って喋

れる職人」を目指して行くことに決めました。これからは、「こだわらないこと」に徹底的にこだわっていかうと決めています。

あと、じつは去年、積年の無理がたたって体調を崩しまして、詳しくは言えませんが、無理の利かない体になり、それまでの自分の在り方を反省させられました。

独りで伐採・集材から徹夜の窯出しをこなしながら、情熱に任せて本は書くわ講演に飛び回るは、次にお話ししますが『百姓・職人衆（サムライ）』を立ち上げて、伝統行事復活を掲げて旧暦餅つきを主催するやら、温暖化防止の活動にまで首を突っ込むやら、もう、何が何だか分からないくらい忙しくて、心身の疲労に気づく暇がありませんでした。

そのツケが出たのだと思うですが、ありがたいことだと感謝しています。そうならなければ、死ぬまで突っ走ったでしょうから。

ちよつと立ち止まって「頑張れなくなった」ことで、頑張れない人の気持ちも分かるようになりまし、いい塩梅にゆるくなって、自分も他人も許せるようになりました。

人生に、無駄も回り道ありませんね。ありがたいことです。

これからは炭を焼く量は以前よりも減ると思いますが、量へのこだわりも捨てて、勘が鈍らない程度に楽しく焼き続けていかうと思っています。

こんなの、二十代の当時の僕が知ったら、「炭焼きをなめんな！」「それでもプロか！」と逆上したと思いますが、「おい、若い。執着を手放したとき、いいものができるかもしれないぞ。ふおっふおっふおっ」って笑い飛ばしてやりたいと思います。

6 力を抜いて、楽しんだときに最高の仕事ができる

十五年近く職人仕事をしてきてしみじみ思います。「力」って、入れるのは簡単なんですけど、抜くのって、本当に難しいんですよ。でも、本当に良いものができるときって、力が抜けているときなんですよ。頑張ることは限界がありますけど、楽しむことには限界がありません。もっと力を抜いて、楽しみながら笑いながら炭を焼いていたら最高だと思います。まだまだですが、それを目標にしていこうと思っています。

皆さんも、無理しないでください。特に現場の方、体を壊したら元も子もありませんから、疲れたら休んでください。

無理して、我慢してやっているとストレスです。人相が悪くなりますから、楽しむ気持ちを忘れずに、お互いポチポチいきましよう。じゃないと、「ポチポチ」行く前に「墓地」に入っちゃいますからね。

第五章 百姓・職人衆《サムライ》誕生

1 独りの限界。一人はつまらない。

何だかゆるい話になってきましたが、予定通りです。気合い抜いていきましょう。

少し廻りますが、三十歳になって「発信する側に回ろう」と決めたとき、正直、「一人の限界」も感じていました。生意気な言い方ですが、一人でできることはそこそこやりきった感覚がありました、もう一步踏み出したいなど。

でも、元々、人とつるむのが大嫌いで、だからこそ独りで山に入ったわけですが、正直、十年近く一人で仕事をしていると、率直に「つまらない」んですね。広がりもないし。

何か素敵な繋がりを作りたいなと思っている時に、本を出させていただいたことで縁がご縁を呼んで、あれよという間に同世代の農業者や飲食経営者や職人との繋がりができまして、「百姓・職人衆《サムライ》」という会を立ち上げました。今から三年前の話です。

僕なりに、「一次産業の現場からお客様までの理想的な流れを作りたい」という夢がありましたから、そのための一步を《サムライ》で踏み出そうと思いました。

「理想の流れ」とは、現場の人間が汗して作り出したものが、それを最終的に手にする、あるいは口にするお客様に「気持ち」と一緒に届けられるような流れです。

あと、もう一つ、《サムライ》で狙ったのが、

「感動は、現場にある」を合い言葉に、「一次産業・職人はカッコいいんだぜ」ということを若者に伝えることでした。

そのときお互いに言い合ったのは、「理屈はいいんだ、とにかく現場に生きる我々が、
“カッコいい”と思われる背中を見せていこう」
「楽しくなければやめちゃう。だからいつでも笑っていよう」ということでした。

2 「サムライ」十七条の決意

《サムライ》のことをもう少し知っていただきたいので、ここで《サムライ》の行動指針である『十七条の決意』というものをここでお伝えしたいと思います。

第一条 若者に夢を 大人に勇気を 日本に元氣を与え候

第二条 三百年後の世の幸せを考えて行動いたし候

第三条 大海原のごとき広き心にて万人の幸福を考え候

第四条 日本の美しき伝統を受け継ぎ後世に伝え候

第五条 常時（いつも）笑って候

第六条 恋をして候

第七条 失敗をおそれず挑みつけ候

第八条 不純な動機を大切にいたし候

第九条 お金の健全な流れを作り出し候

第十条 本物を広め候

第十一条 背中（いきざま）でもの申し候

第十二条 力ではなく魂で人を動かし候

第十三条 真の強さと優しさであると心得候

第十四条 素直にほめ素直に謝る度量を身につけ候

第十五条 たくさんの笑顔をつくりだすことに命をかけ候

第十六条 真剣に遊び楽しく学び候
第十七条 大和撫子には滅法弱き候

3 理想と現実、失敗は、財産だ

この中の第七条を特に強調したいのですが、当然のごとく、うまくいかないことも多く、この三年で、農業を辞めて離れていったメンバーもいます。

周りは言います。「ほら見る、やっぱり無理だったじゃないか」「結果が出てないじゃん」って。

でも、僕は失敗だとは思っていません。自分が結果を出すのに十年かかってきた経験から、結果なんてすぐに出るわけないと最初から思っていますし、やめたメンバーにしても、専業農家になろうと思っただけ勇気はすばらしかったと思います。彼の試行錯誤と苦労を間近で見たことで、今の世の中に足りないもの、必要なものが見えてきました。

挑戦したから、学べたんです。やらずに学べることなんて、何もないんです。

「昨今、世の中にやたらと結果主義・成果主義がはびこっています。僕は結果よりも、結果をおそれずに挑戦した姿勢こそが尊いと思っています。」

僕は元々、失敗を絶対のマイナスだと思っ
ていません。「人間は失敗からしか学べない」動
物だと思っているからです。失敗から学び、そ
れを次につなげたとき、それは経験という名の
財産になります。失敗は「恥」ではなくて「財
産」です。

僕は、何もやらない人よりも、やって失敗し
た人の方がかっこいいと思っていますし、その
ものさしを少しでも次の世代に示し、伝えてい
きたいと思っています。

ですから、中学校・高校の講演で、子どもた
ちにこう言っています。

『他人の挑戦や失敗を笑う人生』と、『笑わ
れてもバカにされても挑戦を止めない人生』と、
どっちがかっこいいと思う？僕はぜったい、
後者だと思うな。夢を叶えた人というのはね、
笑われても馬鹿にされても、夢が叶うまで挑戦
をやめなかった人なんだよ。だから、失敗をお
それずにどんどん挑戦しよう！ たくさん失敗
して、たくさん学んで、素敵な大人になってい
こう！』

子どもたちは目を輝かします。先生方の中
には腕を組んで下を向いたりする方もおられます
が(笑)。

4 伝統行事、復活。「本物の豊かさ」を体験する。

《サムライ》の活動の中には、伝統行事の復
活というのがあります。僕は四年ほど前から、
年賀状は旧暦で出すようにしています。自然相
手の仕事をするときには、旧暦の方がリズムが
合います。

それを力んで広めていこうとは思いませんけ
れども、旧暦もいいですよとお伝えしたいと思っ
て、《サムライ》の餅つきは旧暦元旦に行っ
ています。

メンバーには、米農家・野菜農家・炭焼き・
蔵人(日本酒造りの職人)がいますので、餅つ
きに使う食材から炭から味噌から醤油まで、ほ
とんど全部自前で出来てしまう。これはものす
ごく豊かなことです。どんな金持ちだって、全
部自前の餅つきなんてできませんよね。

この豊かさを知っていたきたくて、体験し
ていたきたくて、特に都会の方、農業に縁の
ない方に来ていただくように呼びかけています。
そうすると、皆さん新鮮なんです。そもそも
《サムライ》メンバー自身、ほとんど都会の
出身者ばかりです。東京、神奈川、大阪……。で
すから都会から来られた皆さんが何に感動する
のか、よくわかるんです。

5 田舎は「宝の山」ですよ

が、僕自身、信州に来て一番ショックだった
のが、地元の人が地元の物の良さに気づいてい
ないんですね。とてももったいない。「田舎で

すから、何にもありませんよ」なんて言ってい
る。僕に言わせりゃ、「都会には、何もありま
せんよ」です。

この価値観に、一発、さわやかな風穴を開け
たいと思っています。田舎は何もないんじゃない。
余計な建物や道路がないこと自体が、もの
すごく価値のあることなんだと。山はまさに、
「宝の山」なんだと。

6 価値と価格「まっとうな価格」を目指し て、

既存の価値観に風穴を開けたいと思うのは、
十七条の決意・第九条「健全なお金の流れを作
りだし候」という動機からです。

手間暇かけて、生産者が汗を流して作ったも
のは、まっとうな価格で流通するべきだとい
うことです。当たり前なことなんです。残念な
がら全然、当たり前になっていません。「まっ
とうな価格」とは、「生産者が誇りをもってそ
の仕事を続けられるだけの価格」です。これは
市場原理や価格競争の中で決められる「相対値」
ではなく、生産者の生活が成り立つことを前提
にして決められる「絶対値」であるべきだと思
います。

僕にはこのような経験があります。

独立したての駆け出しの頃、炭を少しでもお
金に換えたいと思って、いわゆる産直市場に持っ
ていったら、地元で年金もらいながら、小遣い
稼ぎのように焼いているお爺さんが出した炭が

べらぼうに安い。そのお爺さんがお店の人に「タバコ錢にでもなりやいいわ」と言っているのを聞きました。

ショックでした。そして、腹の底から悔しかった。自分ではプロを目指して、炭焼き一本で食っていく覚悟で、最低限自分の生活が成り立つ値段を計算して売っている。けれど、何十年もやってきた年金暮らしの爺さんが焼いた炭の方が質が良くてべらぼうに安い。これは、市場原理で言えば「善」でしょう。いいものが安く売られているんですから。「お前が負けたのは当然だ」という理屈になりましょう。

でも、それを認めてしまったら、本業として炭を焼く人間がいなくなります。それも競争原理だから仕方がないと言ふのなら、伝統産業（職人仕事）や農業を担う若者が食べていけないことで身の回りが「安いだけのもの」や「偽物」や「安全性が保証されないもの」だけになってしまふリスクを、消費者全員が等しく背負う覚悟が要るでしょう。

どんなにお金を積んでも、一度絶えてしまった技術を復活させることは不可能に近いことです。

だから、「まっとうな価格」が必要なんです。

7 「よりよいもの」は「より高く」

僕は、日本を駄目にした要素のひとつに「消費者ニーズ」を絶対善とする価値観があると思っ

ています。それはつまり、「よりよいものをより安く」というニーズです。

アホかと。職人の立場で、あるいは生産者の立場で言わせていただくと、よりよいものがより安くできるわけがないんです。よりよいものを作るためには、時間も手間もかかるんです。

だから消費者は、「よりよいもの」は「より高く買う」のが当然であり、作った人間に対する礼儀だと思います。「よりよいものをより安く」というのは、下品で無礼なニーズだと思います。

《サムライ》行事で都会の方に現場にきていただくのは、ものの「真の価値」を知っていただけためです。「日本のお米は高い」「有機野菜は高い」などとおっしゃっていた方でも、田んぼにきていただいで一緒に汗を流して田植えから稲刈りまで体験していただくと、「高くない」「これだけの仕事をしてこの値段じゃ安い」と言ってくださいます。

これからは、生産者がまっとうな生活を続けていけるだけの価格を堂々と示す「生産者ニーズ」の時代にしたいと思っています。

8 誰のための値段なのか

そのような訳で、僕自身、独立をして売り始めた十三年前から、安売りは一切したことがありません。なぜかという、自分のための値段じゃないと思っているからです。次の世代が炭焼きで生活するために守るべき値段だと思っ

いるからです。

そのためには、時に悪役を引き受ける覚悟も必要です。「兄ちゃんの炭高いよ、よほど儲かっているんだらう」とか「もっと安くしないと売れないよ」なんて言われますから。

でも、僕は自分のお客さんを持っていましたので、いわゆる「市場価格」「市場原理」とは無縁でいることができました。

市場に持っていくから競争になるんです。競争が全て悪だとは言いませんが、少なくとも、価格競争は人の心を荒（すさ）ませます。

自分のお客さんを持っていけば、競争はありません。無駄なマーケティングも発生しません。直接やりとりができるので、売る側も買う側も安心です。

では僕がどのようにしてお客さんを作ったかと言いますと、別に特別のことをした訳じゃないんです。注文をいただいたお客様には必ず手書きでお礼状を書くとか、使い方がわからなければ説明に出かけるとか、炭窯まで足を運んでもらって現場を見ていただくとか、当たり前のことばかりです。炭を売るんじゃない、自分を守る。自分の信用を売る。

9 安売り競争は誰も幸せにしない

お伝えしたいのは、「安売り競争は誰も幸せしない」ということです。安く買える消費者が

幸せになったように見えても、「安全性」や「品質」が必ず犠牲になっているし、買いたたかれる生産者が必ず泣いているんです。

だからといって僕は一方的に生産者の肩を持つ気もありません。生産者は「まっとうな価格」の根拠をお客様に示す努力が必要です。これがまだまだ足りない気がします。

でもね、本音を言わせていただくと、それでも生産者を責められないんですよ。だって、丸一日、山やら田畑やらで汗だくになって仕事をしていたら、それ以上仕事なんてできませんよ。「いいものも作れ、お客様に伝える活動もしろ」なんて要求、酷ですよ。勧めません。これも自分の経験からです。先ほど申し上げたとおり、体壊しましたから。

「現場仕事をしながら伝えていく」これは並大抵のことではありません。

何度でも言いますよ、皆さん、くれぐれも無理をなさらぬように、お体大切にしてくださいね(笑)。

ちなみに、《サムライ》の今ですが、年間行事や会報発行などが主な活動ですが、メンバーの急激な成長と充実に伴って、個々の多忙さが極みに達しており、《サムライ》として集まって活動することが難しくなっています。加えて代表である僕がこの体たらくですから、ここでひとつ、ギアを落として、無理のない範囲で楽

しくやっついこうと決めています。

「主義主張や目的意識にこだわりすぎてしまうと、楽しくなくなる」というのも、この三年間の活動で学んだことですので、もう一度原点に立ち返って、楽しむ気持ちと笑顔を大切に、ゆるーんとつづけていけたらいいなと思っています。

第六章 提言。

1 「いい顔」してますか？

今、一次産業や職人の世界は、「明るい話題がない」「先行きが暗い」と言われることが多いです。林業も例外ではありません。寂しいですが、明るい顔をして生き生きやっている人を見ることは少ないですよ。

以前、とある農業者の集まりに顔を出したとき、皆さん、眉間に皺寄せて「農業じゃ食えない」「後継者が出てこない」「息子に嫁が来ない」と嘆いているんですね。

そんなの当たり前だと思いました。だって、眉間に皺寄っちゃってるんですから。

現実が厳しいのは、どの産業も同じだと思います。自分の経験から思うんですが、後継者が現れるか否かは、研究者の現状分析や政策・補助金云々よりも、やっている人間が、下の世代に憧れられるような魅力ある顔をしているかどうか、ヒーローになれているかどうかにかかるところが大きいと思います。

もっと分かりやすく言うと、やっている人間が「かっこいいかどうか」です。

2 大人が夢を語れ

ですから、特に一次産業に携わる皆さんに申し上げたいんです。政治や制度の批判も必要でしょうが、それが愚痴にならぬよう、批判の十倍、夢を語りましょう。希望を語りましょう。ワクワクするような提案を、笑顔で考えましょう。

夢も希望も語らずに、補助金が出ないとか、後継者が出てこないとか言っている場合じゃありませんよ！…なんて口に出して言いませんが…最近、大人になりましたから(笑)。

でも、若い頃は言っていました。農家の方が、農業じゃ食えないと言うのを聞くともう、頭に血が上っちゃって、「農業やっていて、食えない」わけないでしょう！作ったもの食えばいいじゃないですか！ 炭は食えないんですよ！特に白炭は硬いんだ！」って、わけ分かんない(笑)。

いやあ、若いって、恥ずかしい。農家の皆さん、生意気言ってますみませんでした。

僕も未だに「炭で食べている」と胸を張って言える収入ではありませんので、お互い、夢を語りながら夢を叶えていきましょう。

3 未来は「分析」ではなく「意志」が決める

ここで僕がお伝えしたいのは、「未来は意志が決める」ということなんです。現状分析や試算を一〇〇%真に受ける必要はありません。未来は誰にも分かりません。もし今から一三年前、僕が炭焼き産業界に関する現状分析と将来予測を真に受けていたら、「炭焼きで飯を食う」という結論は絶対に出てきませんでした。データ的には八方ふさがりの絶望的な状況でしたから、たしかに、現状を分析することは必要であり、大切なことだと思います。

でも、それ以上に大切なのは、その世界を作っていく人間の意志と魅力だと思っんです。

「希望があるから笑う」んじゃないくて「笑ってると希望が見えてくる」んです。希望の方が寄ってくるんです。そして、政治や制度や法律や現状分析から希望が見えなかったとしても、個人の意志と知恵と情熱で突破できる部分は必ずあるんです。

「その手があったか！」というような破天荒な突破口は、「常識」や「研究」からは残念ながら導かれません。だからこそ、「破天荒」なんです。

誰も信じないような常識はずれなことを本気でやり続ける人間こそが、「不可能を可能にする人間」だと思います。「情熱は常識を越える」「信じる力が未来を創る」これは僕が経験から学んだ真理です。あと大事な真理は、「疲れたら休む」(笑)。

4 「正しさ」よりも「伝えるときの笑顔」を大切に

ですから、林業を取り巻く現状が大変厳しいことはよく分かりますが、厳しい現状を険しい顔して「厳しい、厳しい」って言っても、日本の山は良くならないし、若者も入ってきません。厳しい現状を踏まえた上で、やっぱり笑っていきましょよ！（会場から拍手）。

皆さんの周りにも独りくらいいらっしゃいませんか？ ものすごく正しいことを言っているのに、誰も寄りつかない方(笑)。

そういう方の共通点、僕、知っています。

・異常に理屈っぽい。

・笑顔がない。

・苦境をユーモアで笑い飛ばす感性に欠けている。

・場を明るくするための思いやりⅡ冗談やチャレを飛ばすことが皆無あるいは絶無である。

・「正しさ」にこだわりすぎて「楽しむこと」を忘れてしまっている。

・まじめすぎて、あるいはこだわりが強すぎて自分も他人も許せない。

・自分の伝え方を反省せずに、話を聞いてくれない周りを責めたりする。

はっきり言います。思いが伝わらないのは、伝える側の問題です。

それが証拠に、同じことを言っても「あの人言うなら」と思わせるて人を動かす力を持つ

ている人と、「あいつの言うことなんか聞けねえ」と無視される人がいます。「内容」じゃなくて「その人」なんです。

つまり、人が動くかどうかは、「言っていることの正しさ」ではなく、「言っている人そのもの《人間力》（普段の言動・魅力・優しさ・迫力など）」に負うところが大きい、ということです。

ですから、伝わらない相手に責める前に、自分の伝え方を反省する感性（笑顔が足りなかったんじゃないか）「正義感が押しつけがましかったかもしれない」「相手を責めるような言い方をしてしまった」等）を持ちたいですね。そういう人が増えれば、笑顔も増えて、世の中ももっと素敵になりますね。偉そうにお話ししながら、僕自身も非常に耳が痛いです。日々、反省です。自分事に引きつけますと、もし今回のお話が、皆さんに「なるほど」と思っていただけなかったり分かりにくかったりつまらなかつたとしたら、それは一〇〇%、僕の「伝える力量不足」です。

ひじょーに、キビシー！（笑）

5 《人間力》と《頭脳力》

研究や分析などの《頭脳力》と、笑顔やユーモアなどの《人間力》は、物事を動かしていくときの「車の両輪」だと思います。どちらが欠

けてもうまく進まない。ですが、特に優秀な方ほど、《頭脳力》に一〇〇%頼った問題解決法を信じてしまいがちのように思います。じつは《人間力》も同じかそれ以上に大切です。

これも、経験則です。僕は頭脳力ゼロでしたから、人間力で突破するしかなかった。その中で、「時に《人間力》は《頭脳力》を凌駕する」ことを学ばせていただきました。

ですから、《頭脳力》で行き詰まってしまう時は、《人間力》に意識を向けてみませんか？

6 脳天気のススメ

生意気ですが、今の日本の林業を取り巻く状況が、まさにそうだと思うんです。「先行きが厳しい」と言われて久しい林業界にこそ、《人間力》の視点が必要に思われてなりません。

平たく言うと、「もっとアホ（脳天気）になりませんか」という「脳天気のススメ」です。ここで一発、ハツタリでも芝居でもいいですから、林業・林学に携わる人間が「せーの」で「いやあ、林業はたのしいなあ」「日本の林業の未来は明るいなあ」って歌舞（かぶ）いちゃう。笑っちゃう。夢を語っちゃう。輝いちゃう。ぜったい、流れが変わると思うんですよ。

これを聞いて尚、「そんなアホみたいなことで流れが変わるか！」とご立腹のあなた、怒ることは体に毒ですよ。ご立腹ごもつてもですが、残念ながら、世の中には「アホみたいなことで

しか変えることのできない流れ」や「キャラクターの力でしか乗り越えられない不可能」が存在します。これも経験則です。

7 伝える力のある人は「いい顔」をしている笑っていると、人が寄ってきます。話を聞いてくれます。誰だって、未来に希望を持ちたいですから、明るい顔をした人のところに人が集まるんです。

特に若者は希望を持ちたいですからね。僕はそういう道の手を経ってきたからよくわかるんです。大学の講義に失望して、北海道で樵の先輩に出会って「林業の現場には魅力がある」って初めて言ってもらって、その後伊沢師匠という「ヒーロー」に出会えたことで、今の自分があるんです。

偉そうにお話させていただいてますが、僕自身には何もありません。僕は「かっこいい！」と思う人を追いかけてきただけです。樵の先輩も、伊沢師匠も、かっこよかったです、とても素敵。「いい顔」をしていました。

「いい顔」をしてない人がどんなに力を込めて正しいことを言っても、なかなか伝わるのは難しいですよ。

8 体験に勝る学びなし

僕は学者でも経営者でもありません。威張って言うことじゃないんですが、大学に全く顔を出していませんでしたから林業に関する知識も

絶無ですし、原木はヨキ（木割り斧）で割り、集材では「まくり」や「修羅」や「飛ばし」を使うような時代遅れの炭焼き職人です。元来、数字に弱い上、人に雇われたことも人を雇ったこともありませんから、お金の計算もできません。要するに、「現代の林業や林学に関する知識がゼロ」なんです。

ですから、このような場でお話しできるのは「体験談」と「経験則」だけです。

でも、僕の中には、密かに「体験に勝る学びなし」「体験談に勝る説得力なし」という信念がありますから、皆さまが知恵を絞って日本林業の未来について真剣に考えておられるこのような場において「もっと笑っていきましょ」「かっこよくなりますよ」などというのは不遜・不真面目で提言にすらなっていないように思われるかもしれませんが、自らの経験から、僕はこの結論に自信を持っています。

もちろん、「これだけが正しい方法だ」などと申し上げる気はありません。ただ、行き詰まっているように見える現状に、風穴を開けるひとつの手段をお伝えしたいと思っただけです。経験から得たことをお話しさせていただくことが、炭焼き職人の分際でこのような場にお呼びいただいたことにお応えすることだと考えましたので、生意気言わせていただきました。

9 夢は叶うゝ才能は、世のため人のために

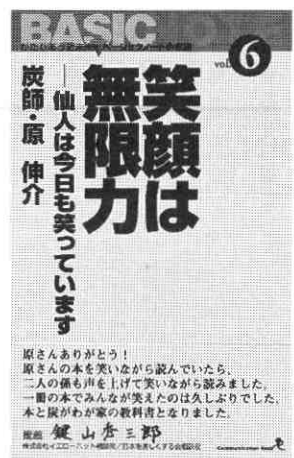
繰り返しますが、《頭脳力》と《人間力》は車の両輪ですから、是非とも、学者・研究者の皆様には、その《頭脳力》を駆使して日本の山が良くなるための研究をとことんやっていたいただきたいと切に願います。優秀な頭脳を与えられたのは、それを世のため人のために活かすためだと思えますので、その才能を、個を超えたものに是非ともお使いいただきたく存じます。

僕は《頭脳力》という才能を与えられなかった代わりに、「アホな突破力」という才能を与えていただいたと思っておりますので、これからも非常識と破天荒と脳天気を武器に、笑顔とチャレを忘れず、日本のお山のために微力を尽くしていきたいと思えます。それが十四歳の時に失ったウラヤマへのご恩返しにつながるのだと、今は信じています。

二十年経って、ようやく、あの誓いを実現するスタートラインに立てました。やっぱり、諦めなければ、夢は叶いますね。

一炭焼き職人にすぎない僕のような者に、このような発言の場を与えていただいたことに改めて感謝して、お話を終わりたいと思います。長くて乱暴な話を、最後までお聞きくださり、ありがとうございます。

著書紹介



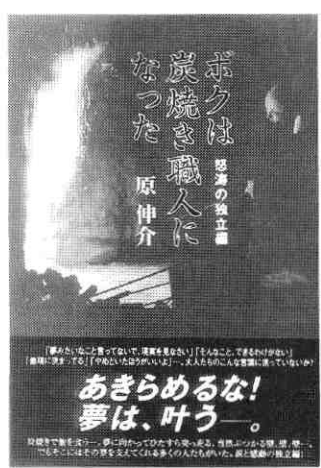
『笑顔は無限大』仙人は今日も笑っています
すゝ

文庫出版二〇〇七年 一二六〇円
※全国の書店・アマゾンにて購入できます。



『ボクは炭焼き職人になった』《修羅場の修行編》

新風舎二〇〇三年 一五七五円



『ボクは炭焼き職人になった』《怒濤の独立編》

新風舎二〇〇三年 一五七五円

※以上・二冊は絶版のため、直接著者へご注文ください。(送料が別途かかります)。尚、元は一冊の原稿を、分量が多いため二冊にわけて出版した本ですので、二冊ひと組でお求めになることをお勧めいたします。

注文専用FAX
〇二六三一四六―七九三八
(七時～二一時まで)

山村を真剣に考えよう

吉藤 敬

(国民森林会議常任幹事)

昭和三〇年代に、東北地方の出稼ぎ地域における実態調査が、当時の林業経営研究所によって行われた。その報告書の中に実に悲惨な実態が紹介されていた。「夫は出稼ぎに出ているため、妻が幼い子供を育てながら農作業に従事。ある日六歳の子供が熱を出した。近くに病院はなく開業医もいないので、診察を受けさせることができない。ある晩、子供は起き出して水を飲みに行った。母は『熱が下がって回復したものだと思い、安心して眠ってしまった。ところが朝になると子供の顔色は蒼白になっていて、意識はもうろうとしていた』母は取るものも取らず、子供を背負って町の診療所に山道を走った、途中で背中の子供の首がカクンなった。診療所に着いたとき子供は息を引き取っていた。母は医師に『せめて注射を打って下さい』と懇願した。

報告書全体の内容は残念ながら忘れたが、この記述だけは強烈な印象を受けたので、五〇年近く経過した今でもよく覚えている。

その後、高度経済成長の波は山村にも押し寄せ、地域の産業を支えるべき人びとは、第二次産業、第三次産業に吸収され、農山村特に山村は過疎化が急速に進み、現在の生活条件は、昭和三〇年代よりもさらに悪化している。希望を抱いて植林してきた森林は、木材価格の下落で収入の道が絶たれ、かろうじて生活を支えるよりどころであった米価も低落し、都市との格差は拡大するばかり。森林は荒廃し、農地は耕作放棄地が年々増え続けている。

山村の空洞化

山村だけに止まらず、中山間地域そのものが衰退し、日本列島から人びとが生活する山村空間が失われようとしていると言っても過言ではない。小田切徳美・明治大学教授は、「多くの中山間地域は『人・土地・ムラ』の三つの空洞化の中に存在しているとして、次のように指摘している。

「一九六〇年代前半の高度成長期に激化した



若者の地域外への流出(人の空洞化)は、地域に残された親世代の世帯交替期に相当する八〇年代には農林地の荒廃化へと転化した(土地の空洞化)。そして、九〇年代以降には、「ムラの空洞化」がそれに折り重なる。高度成長の波にさらされても強靱であった農山村集落(ムラ)の『危機パネ』がいよいよ陰りをみせ始め、自然災害、経済基調や政策変化等の任意のインパクトが、地域存続に決定的な影響を与え始めている」(『中山間地の共生農業システム』農林統計協会刊)。

集落が集団離村した記念碑がある。山形県元豊田村字岩谷地区にひっそりと立っているこの記念碑の前に、二車線の広域農道が走っている。道路は立派だが周辺にはまったく住んでいない。住宅地の跡か農地の跡か、一〇アールほどの平坦地が転々とあるが、雑草で覆われ、その背後には戦後に植林したと思われるスギが立派に育っていた。スギは成長を続けているが、財産として活かす手段が失われている。周辺を見回しても、山村で普通に見られる急傾斜地はほとんどない。市街地から車で一〇分ほどの地域だが、豪雪地帯だという。養蚕がだめになり、木材が売れなくなり、現金収入の道が閉ざされて人びとの生活基盤が崩壊した。記念碑には、次のように書かれている(原文のまま)。

岩谷離村記念碑

当地は標高二八〇米の地で、元豊田村の一
字でした。

部落の起こりは明確ではないが飛鳥時代といわれ、田畑の耕作や養蚕、山林事業等で遙なる歴史を築いて来ました。その間幾多の変遷はあったが昭和三〇年代の終り頃より日本の高度経済成長は、非効率な字の過疎化を急速に推し進め、豊田、長崎両地区の外、寒河江市にも移住し、昭和五五年には凡そ、一三世紀に亘る岩谷部落は遂に、無人の地となりました。

その間昭和四九年には現在の岩谷会が組織され、年一回の総会が二月頃公民館で、また村社である山の神様の祭礼が、五月の連休に、

密教「オナカマの十八夜観音」の祭礼も八月一八日に、それぞれ催され、親睦を深め今昔の話題等に花を咲かせ旧交の絆を温めあっております。

平成七年九月吉日

岩谷会建立

山間地集落のレクイエムとしては、あまりにも寂しい祈念碑であるが、先祖代々続いてきた神社の祭礼などには、古里に残されている公民館に集い、旧交を温め合っていると書かれていることに、離散した人びとの心情を読み取るることができる。しかし世代が交替した後どうなるのだろうか。祈念碑の存在すら忘れられてしまっているのではないかと想像すると、岩谷集落に限らず、日本の山村全体を覆っている暗雲を取り除く方法はないものかと考えさせられる。

面積は五割、人口は三%で高齢化

山村の過疎化は、人数が減っているだけでなく、高齢化が進んで農林業を維持できなくなり、長い歴史を刻んできた集落そのものが消滅しつつある。

農業集落は一九九〇年まで一四万台を維持していたが、現在は一三万九千に減少しており、その内生産活動に不可欠な地域資源の利用や共同で行う集落機能を有していることが確認されているのは一一万九千で、二万集落は共同体としての機能が低下または失われている。さらにショッピングなのは、今後一〇間に四二三集落

が消滅する可能性があると考えられている(平成一九年度農業白書)。林野庁の資料では、山村の集落数は一九八〇年に二万九千あったものが二〇〇〇年には二万七千と二千減少している。

国土交通省の調査では、過疎地域の集落八万二、三〇〇のうち、六五歳以上が半数を占める集落は七、九〇〇(二一・六%)を占めている。高齢化率では、全国が二〇・一%なのに対して、農村二二・九%、山村三〇・五%、林野率九〇%以上では三四・三%と極めて高くなっている。山村の人工は、一九六五年に比べると二〇〇七年は全国の人口が二九%増加しているのに対し、山村では逆に三三%減少している。また高齢者の割合は全国の一四ポイント増加に対し、山村は二ポイント増加していることになる。この結果、国土面積の五割、森林面積の約六割を占める山村には、全人口の三%の人しか住んでいないことになる。

人口の減少と高齢化が進む中において、様々な問題が提起されている。総務省及び国土交通省が二〇〇七年に行った「国土形成計画策定のための集落の状況に関する現況把握調査」によると、山村集落の問題点として最も多かったのは「耕作放棄地の拡大」で六三・〇%、次いで「森林の荒廃」四九・四%「獣害・病虫害の発生」四六・七%、「伝統的祭事の衰退」三九・二%などが続いている。また、「冠婚葬祭等の日常生活扶助機能の低下」「道路・農道・橋梁の維持が困難」など、永年に亘って集落共同体として行ってきた行事の維持が困難になってい

ることがあがられており、共同体としてのムラの機能が危機的な状況におかれていることがわかる。

都市的発想の転換を

医療施設がない、学校が遠い、商店がない、道路も満足にない、雇用の場もない。山村ではインフラの整備が遅れ、経済活動の条件が極めて希薄だから人が安心して生活できないことを考えるまでもなく、山村は政治・行政の圏外におかれている。

「山村に住めないなら無理に住むことはないではないか。都市部に出てくればいい」というのが、利益追求に忙しい市場原理主義を信奉する人たちの都市的な考え方だ。果たして、それでいいのだろうか。食糧の自給率が四割を割り込み、農産物輸出国等の状況変化によって、食の安全が脅かされているにもかかわらず、耕作放棄地は全国で三万五千軒（九・七％）に達しており、その内山間農業地域では六万軒（一四・七％）を占めている。今の農業政策は、小規模経営を視野に入れていないから、山間部の農林業に行政の光が当たらなくなっているが、狭い国土を広く使える政策が重要なものではなからうか。

行政に魂を

林野庁は、山村振興対策として①山村における就業機会の増大②山村の定住条件の整備③都市と山村の交流などの対策を進めている。これ

らの事業は、林業の活性化によって山村住民の生活向上につながるようとするものだ。第一に森林の整備、保全、林業、木材産業の再生、林業担い手の確保、育成、山村の地域資源を活かした産業の育成。第二は居住周辺の森林や居住基盤の整備、地域住民の活動基盤の整備、防災の強化、第三に豊かな自然環境、伝統文化等山村の魅力を活かした都市との交流、都市住民等の森林づくりへの参画。二〇年度からは、山村再生総合対策事業を新たに創設し、森林・地域資源を活用した新たな産業の創出、都市との連携による交流活動、山村コミュニティの維持・再生に向けた地域活動の支援など実施されている。

また、農林水産省と経済産業省の連携による「農商工連携促進などによる地域活性化のための取組」で第一次から第三次産業の垣根を越えた事業に対する支援、バイオマスエネルギー開発の支援など、行政の後押しが積極的に講じられようとしていることは明るい材料といえる。

しかしながらこれら追い風を捉えるには、林業政策の枠を超えた対策が重要だ。

昨年の林業白書で、森林は「緑の社会資本」と位置づけた。これはすばらしい発想であるし、それにふさわしい施策の展開が望まれるところだが、残念ながら魂が入っていない。宇沢弘文東京大学名誉教授は『「社会的共通資本」というのは、人間が生きていくために、あるいは社会が円滑に機能していくために必要不可欠なものをみんなの共通財産として守って、次の世代に伝えようとする考え方』として、森林や川や大

気などは社会的共通資本だとしている（世界〇八年二月号）。

森林は紛れもない社会資本である。戦後の森林は荒廃していて台風等による災害が多発して、多くの尊い人命・財産を失った。死者・行方不明者二六八人の大災害となった、一九四八年九月のアイオン台風では、最大雨量が五〇〇ミリ程度であった。今はその二倍以上の雨量でも、下流では山地災害に起因する被害を受けなくなった。それだけ森林が整備され国土が安定しているからである。

スイスでは山岳農民に対する直接支払制度を構築しているが、それは観光資源の牧場を守るからだという。それを国民が理解しているからこそ、山岳地帯で農業を続けることができるのだ。急峻な山岳に抱かれたわが国では森林が荒廃し、国土保全や水源かん養等の公益機能を維持することができなくなれば、国民生活の安定及び産業活動に支障を来すことになる。寺田寅彦の名言「災害は忘れた頃にやってくる」をかみしめ、森林・林業・山村行政に魂を入れ、そして国民の理解を醸成して山村に定住できる施策を確立することが肝要である。林業施策のなかだけで、山村の問題を解決するにはハードルがあまりにも高すぎる。その意味で、松形元宮崎県知事が提唱した「国土保全奨励制度」のような、個別保障を中心とする血の通った山村対策を講じない限り、森林・国土の守り手が山村に定住することは困難である。

切り抜き森林・林政ジャーナル

〈新聞・この三カ月〉

3～5月

◇二〇〇年住宅―質への転換につなげたい「三月三日 日経新聞」

政府は数世代にわたり住み続けられる優良な住宅の建設を促す法案を今国会に提出した。いわゆる「二百年住宅法案」だ。耐久性や耐震性に優れ、間取りの変更や維持管理がしやすい住宅の普及を狙っている。

日本の住宅の平均的な寿命は約二十年で米国の五十五年、英国の七十七年と比べて短い。安全性に問題はなくても築年数を重ねると資産評価が著しく低下するため、取り壊されやすい。住宅流通に占める中古物件の割合も一割強にとどまる。

日本の住宅政策は長らく供給量を重視してきたが、住宅の総戸数はすでに総世帯数を上回っている。住宅を「使い捨てる」のではなく、量から質への転換を促すのが二百年住宅だろう。福田康夫首相が首相就任前に会長を務めていた自民党住宅土地調査会の試算では、二

百年もつ住宅を建てれば当初の費用は割高でも国民負担は最終的に三分の二程度に抑えられるという。建て替えが減るので住宅関連の産業廃棄物も年間で東京ドーム五個分削減できる。

今回の法案は一定の性能をもつ住宅建設を自治体が認定し、国民が購入しやすいように税制面で優遇することが柱だ。併せて、設計図やリフォーム歴などを住宅履歴書としてまとめ、保存を義務付ける。そもそも、二百年住宅といってもそのまま二百年もつわけではない。外壁の補修や設備の交換など定期的な維持補修が前提だ。住宅履歴書があれば適正な資産評価をしやすいくなり、中古住宅の売買も増えるだろう。

法案の趣旨は理解できるが、実際に普及させるのは簡単ではないだろう。国民生活センターによると、訪問販売でのリフォーム工事に関する相談件数は二〇〇六年度で六千三百件に上る。健全な業者

の育成と様々な情報提供がまず欠かせない。良質で適正な価格の住宅を増やすためには住宅業界全体の生産性を高める必要もある。

自治体は二百年住宅の普及を街づくりの一環として位置づけるべきだろう。将来にも良好な住宅地として維持される地域ならばよいが、木造住宅の密集地や繁華街などに二百年住宅を集めてもあまり意味が無い。集約型の都市構造への転換を目指す地域ならば、郊外よりも市街地周辺に建設を誘導したほうがよい。住宅に対する国民の意識ともかかわる問題である。都市計画と連動した息の長い取り組みが必要だ。

◇しいたけピンチ 原木が足りな

い「四月一六日 日本農業新聞」

原木シイタケの植菌作業がピークを迎える中、東北地方で原木不足に泣く農家が増えている。原木を切り出す林家の高齢化による人手不足、製紙向けのチップ材との

競合が重なり、原木供給量が減ったためだ。中国製の冷凍ギョーザ中毒事件を受け、国産シイタケ相場が好調だけに、農家の増産意欲に水を差しかねない事態だ。

東北では林を持たず、林家からの原木購入に頼るシイタケ農家が多い。中でも主産県の岩手で、原木不足が深刻だ。「この時期になって原木が手に入らないのは初めて。このままでは東北から原木がなくなる」。同県矢巾町で榎立花椎茸農園を営み、原木五万本で生シイタケを栽培する立花正さん(57)は、不安を募らせる。

生シイタケ栽培では毎年、原木の更新が欠かせない。しかし今年のは、植菌時期を迎えても二〇〇〇本の原木が手に入らない。これまで頼んでいた林家が高齢で亡くなったり、けがをして供給が止まったことが響いた。

立花さんは急遽、JAいわて中央に頼み込んで確保したが「全く、原木が手に入らない農家もいる」と指摘。中国産原木の輸入に踏み切った産地もあると言う。立花さんは「原木シイタケの増産には、林家も含めた国の助成が必要だ」と訴える。

原木不足の原因は、林家の高齢化だけではない。米国の低所得者

向け住宅融資（サブプライムローン）問題も、影を落としている。

住宅着工件数の減る米国では、現場から出る廃材も減少。この廃材が製紙用のチップとなるため、需給が逼迫し、国際相場は上がり続ける。これを受け、製紙向けの国産広葉樹価格も上昇している。

同県久慈市で、原木とチップ向け広葉樹を供給する林家（73）は言う。「原木は木が曲がっていたり、皮がむけ傷がついていたら商品にならず、返品も多い。チップは気を使わずに済む」。原木一〇万本を供給していたこの林家は今年、八〇〇〇本まで減らして残りすべてチップに回した。

◇基準法改正 住宅以外にも影響

〔四月一七日 日経新聞〕

建築基準法改正の悪影響が、ゼネコンや住宅事業会社以外の業界にも及んでいる。ホチキス最大手のマックスは住宅用くぎ打ち機の販売低迷などで二〇〇八年三ヶ月の連結経常利益が七十億円弱と前年同期比九割減ったもよう。燃料の建築廃材が出ないため発電事業会社の業績が悪化したり、出店の遅れで結婚式場運営会社の利益の伸びが鈍化したりするなど意外な分野で利益を圧迫している。

住宅着工戸数の減少幅は徐々に縮小しているが、底入れとはいえず、今後も多くの業界で悪影響が出る可能性がある。

省エネ支援と発電事業を手掛けるファーストエスコは、〇八年六ヶ月の連結経常損益を二億八千万円の赤字から七億八千万円の赤字に下方修正した。収益の圧迫要因となったのは自社施設を利用した発電事業。建築廃材などの木くずを燃料として使用するが、建築基準法の改正で工事が遅れ、廃材の量が減少。発電量を大幅に減らした。

さらに製紙会社が燃料に占める建築廃材の割合を高めており、廃材の需給が逼迫。Fエスコの斎藤晴彦社長は「間伐材の利用などほかの燃料の利用を考えているが、コストに見合う方法がない」と頭をかかえる。

建築確認の手続き厳格化で出店が遅れ、計画に支障をきたすケースも後を絶たない。結婚式場運営のベストプライダルでは認可が下りるまでの時間が三倍以上に増加。例年は年間三店を出店してきたが、〇八年十二月期は新店を一家計画していない。今期の連結営業利益は一七割増と前期の三二割増から失速する。同業のノバレー

ゼも、同じ理由で営業増益幅（単独ベース）が縮小する見通しだ。

住友軽金属工業は住宅需要の低迷が〇九年三ヶ月も続くと、薄型テレビやエアコンなど「家電向けアルミ製品、伸銅品の販売に影響が出る」（畑原純治執行役員）。前期の連結営業利益は前の期比一一％減の百八十億円になった。原燃料高や減価償却費の増加で今期も二期連続の減益になりそうだが、住宅市場の動向次第では、業績は一段と悪化する可能性もある。

◇世界最長、樹ミ9500歳

〔四月一九日 東京新聞夕刊〕

スウェーデン中部ダーラナ地方の山で、樹齢九千五百五十年と推定されるトウヒ類（マツ科の常緑針葉樹を発見したと、同国のウメオ大研究チームが十九日に発表した。これまで世界最長齢の樹木は北米の樹齢四千一五十年のマツ類とみられてきたが、放射性炭素による年代測定の結果、大幅に更新された。

同国の山岳地帯では、同八千年以上のトウヒ類がまとまって生えている所も見つかった。これらの木が育った時代の天候は、現在より夏の気温が低く、厳しかったが、枯れた木を押しつけて成長するた

くましい性質のために生き延びたと考えられるという。

◇代々木公園四・一度クール

〔五月二五日 読売新聞〕

夏場のヒートアイランド現象に見舞われる東京都心部の大規模緑地は、市街地より平均で温度が最大一・五度から四・一度も低く、周囲を冷やす「クールアイランド」となっていることが首都大学東京と帝京大などの観測で分かった。樹木の多い、明治神宮と代々木公園は六度以上も低い日があり、暑さを和らげる樹木の効果が改めて証明された。

研究チームは二〇〇六年の夏、約五〇日間、都内にある一か所の緑地（二鈴以上）の内部と周辺の気温を観測した。その結果、晴れた日で見ると、周辺との温度差が最も大きかったのは、明治神宮と隣接の代々木公園（渋谷区、計一一・八鈴）で四・一度。国立科学博物館付属自然教育園（港区、二四鈴は三・五度、皇居（千代田区、二二三鈴）は二・八度、甘泉園公園（新宿区、二鈴）も一・五度低かった。芝や土などよりも木陰を作る樹木に覆われる面積が多いほど、温度が低かった。

アトランダム雑誌切り抜き

4~5月

◆再生紙偽造の真因

『日経エコロジー』4月号はこのテーマで16頁の特集を組んだが、その末尾の「識者4人に聞く、問題点と提言」から。

中原秀樹（武蔵工業大学環境情報学部教授）これは環境問題以前の景品表示法違反という経済犯罪で、その責任は古紙配合率を表示して販売した文具メーカーなどにある。こうした二次加工メーカーが製紙メーカーを民事裁判で訴えるべきだ。二次加工メーカーは、製紙会社の仕様書を鵜呑みにした。1962年にケネディ大統領は、①知る権利②選ぶ権利③安全を求める権利④意見が反映される権利を「消費者の権利」として提唱したが、まず企業が情報を公開し消費者が正しい情報を得られなければならない。四つの権利は20世紀中に達成し、今世紀はグリーンコンシューマーという次の段階を目指す筈だったが、日本はいまだに20世紀の問題を積み残したままだ。

郡嵩孝（同志社大学経済学部教授）

上質紙に古紙を高い割合で使うことはハードルが高いが、なぜ製紙業界がそのことを主張しなかったのか。私の係わったエコマークに

関しても基準決定の段階で製紙業界の人も参加し、パブリックコメントも募集した。かつての「公害企業」ゆえ、「できない」と言えなかったとも聞くが、上辺はつくろっても中身が伴っていなかった。古紙配合率を知るには製紙会社だけで、購入者は容易に検証できない。これは医療と同じで「情報の非対称性」が著しい。そのため医療では消費者保護のインフォームド・コンセントが義務付けられている。再生紙をめぐっても正しい情報を顧客が知りえる仕組みや制度を作っていくことが必要だ。

守は必須。②には節約やリサイクル

守すすめるが数値目標を設け守するものではない。リサイクルの高率を求めれば回収のための燃料消費が集めた資源を超えることにもなる。古紙率を上げるために

回収に燃料の消費がすすめば、枯渇性の化石燃料を消費して再生可能な森林資源を節約する矛盾もなる。製紙原料が古紙だけで循環できない以上、バージンパルプの原料である森林が生態系に配慮し持続可能な管理された森林で伐採されたものを監視することが大事だ。その上で社会的・技術的に無理のない範囲でリサイクルすべきた。

尾鍋史彦（東京大学名誉教授）

製紙科学）91年旧郵政省が再生ハガキを導入する検討会に参加した。地球環境問題が重視され、ダイオキシン問題でも製紙会社に疑惑が向けられていた頃だった。そうした環境全体主義ともいえるなかで、郵政省の強い意向で古紙配合率40

％が決まった。私自身「再生紙技術の進歩をにらんだ慎重な導入」を主張したが規定路線は変えられなかった。その後要求品質が上がる中で製紙会社の技術が追いつかなかったのだろう。偽装は許されない。が政治的な意向が先行しての低い目標設定は偽装の温床になる。その防止のためには監督官庁が、メーカーの技術水準を正確に検証しフォローアップすることが重要だ。加えて「古紙配合率鑑定士」などの資格を設けて、製紙工場の工程に立会い配合率を確認することも必要だろう。（日経BP社）

◆地球温暖化をめぐる諸課題／滑

志田隆（元毎日新聞編集委員）
林政審議会特別委員）

（地球温暖化の知見や国際的な対策の流れ、京都議定書の具体化と森林の吸収源対策の位置づけ。そのわが国での対策などを述べた一・二・三章は省略）。

京都議定書の第一約束は08年から始まっている。政府の08年度予算では、温室効果ガス排出削減対策費は1兆2166億円。このうち議定書の約束達成に向け直接効果のある予算は5194億円。うち森林吸収源対策1853億円が

含まれる。森林対策とは何を意味

し、国家予算に占める存在意義を
国民に十分説明していく必要があ
ろう。01年のマラケシュ合意で森

林吸収量参入の合理性について各
国の責任で国際社会へ説明の義務
を負った。わが国の森林の吸収量

の上限は1300万炭素ト(47
67万二酸化炭素ト)でこの達成
のため、03~12年までの「地球温

暖化防止森林吸収源10ヵ年対策」
を策定し実施することになった。
議定書上の森林吸収源の算定対

象は①新規植林(過去50年森林で
なかった土地)、②89年時点で森
林でなかった土地への植林、③90

年以降森林経営が行われた土地
となっている。この「森林経営」
が何を指すのかあいまいで、中央

環境審議会でも具体的な考えを示
したが、森林経営により吸収源の
確保の重要性が国民にどの程度理

解されているか未知数だ。
林野庁は吸収量上限値の確保は
可能との報告を求められている。

国産材の価格低迷や後継者難など
基本計画通りに達成できるか危ぶ
む見解を示している。議定書の約

束を果たすには毎年55万鈔の間伐
を実施することが必要で、追加対
策として20万鈔の間伐確保の財源

林の間伐等の促進特別措置法」を
審議しているが、12年までに行わ
れる間伐や造林を「特定間伐等」

として市町村を対象にした支援を
強化しようとしている。しかしこ
こでの新対策でも市町村の自発的

な努力を喚起するには限界があり、
広範な国民的な支持に支えられた
根本的な森林整備の再編が求めら

れる。政府の温暖化対策推進本部
が提起した「環境税導入」の議論
を高め、森林保全の財源とする世

論を形成していくことが求められ
る。『グリーン・エイジ』4月号
/日本緑化センター)

◆これからの自治/森造人
平成11年3月末に3232あつ
た市町村がなんらかの形で合併に

かかわり、平成20年4月末には1
788に半減した。この大合併の
背景には地方分権と行政改革の推

進があげられるが、多くの自治体
では深刻な財政事情があって合併
への財政支援という誘導もあった。

自然発生的な地縁共同体に行政
機能をにわせ戸籍や教育・徴税
に適した500戸程度への集約を

した明治の大合併で自治体数は1
万5820になった。昭和の大合
併では、消防や保健衛生・社会福

祉の行政事務を担える8000人

以上の規模をめざし、3472に
統合した。

平成の大合併後は、山村住民に
対する行政サービスや森林整備の
施策が都市住民の視線でなされよ

うとしている。これからは、森林
への見方も生業としての林業の対
象から環境財としての位置が高ま

ろう。効率的な自治体運営から高
齢化した過疎の集落を再編して医
療・防災をすすめようとするだろ

う。自治とはなにか、なんのため
に村や町があるのか見つめなおす
時期が来ているように思う。合併

前の市町村の四割は合併に係わっ
ていない。合併による財政的恩恵
より地域の独立性を重んじた自治

体も多い。合併の成否を見極める
にはなお時間が必要だ。

いままでトップダウンで国や県
で用意されたメニューを自治体職
員が受信して地域が受け止めてい

たが、これからは住民から国や県
を動かすボトムアップの仕組みを
構築することを考えなければなら

ない。それには自治体職員の政策
提案能力の向上が必要だし、住民
も待ちの姿勢では行政は動いてく

れないと考えるべきだろう。自ら
主張する能力を向上させ、住民の
意思を行政に反映する行政の仕組

号/林業経済研究所)

◆森林整備と木材利用の推進/大
熊幹章(日本住宅/木材技術セ
ンター客員研究員)

森林をCO₂吸収源とするには、
そこで生産される木材が適正な価
格で売れて林業が業として成立つ

ことが前提だ。そうでなければ、
森林整備は一時的な公共事業とな
り公的資金の無駄使いにもなる。

そのための木材利用促進の施策を
国が実施することを期待する。
木材は製炭化される製造・加工・

廃棄の場合のCO₂排出も鉄・プ
ラスチック等の工業製品に比べて
はるかに少ない。136㎡の住宅

を建設する場合を例にとれば、木
造を1にすると、鉄骨プレハブは
2・9倍、鉄筋コンクリートは4・

2倍のCO₂排出だ。人間が生活
するために必要な資源を環境への
負荷を少ないものを選択すること

が必要で、木造住宅への選択はC
O₂削減になる。とそれは同時に
持続可能な森林整備につながるC

O₂の吸収も進めることになるの
だ。林野庁が木造への転換をすす
めるための数値目標を示すことは

できないのだろうか。『住宅と木
材』5月号/日本住宅・木材技術
センター)

森林の未来を憂えて

—— 国民森林会議設立趣意書 ——

日本の風景の象徴である松林が枯れつつづけています。近年、台風や豪雪で各地の山林が大きな被害をうけました。また、森林を伐りすぎたため、水質源の不安が強まっています。

一九六〇年代の高度経済成長のもとで、人びとは農山漁村から大量に都市へ流出しました。とくに林業の分野では、戦後大規模に造林を進めたにもかかわらず、その手入れはなおざりにされています。

日本の森林は、いま病んでいます。このままではわが国の文化を育んできた森林・山村はさらに荒廃し、その未来はまことに暗いといわねばなりません。

このような現実を見ずしてよいのでしょうか。いま私たちは、次のような課題の解決を迫られていると思います。

一、二世紀初頭までには、地球上の森林の二割が失われるといわれています。人類にとつて重要な機能をもつ森林に、私たちはどのように活力を与え、守り育てていくべきでしょうか。

一、森林は、林業にかかわる人びとによってこれまで辛うじて支えられてきました。このままでは、その担い手を失う日が近いのではないのでしょうか。

一、山村に住み、林業で働いている人びとと、都市に住む人たちとはどのように手をにぎり合えるのでしょうか。

一、いまみられる民有林や国有林の危機的状態は、どのようにして克服することができのでしょうか。

一、いま、わが国は、木材需要の七割を外材に依存しています。森林資源の枯渇する中で、開発途上国の森林にどのようにかかわるべきでしょうか。

このような森林をめぐる諸問題の解決は、決して林業関係者だけにゆだねておくべきではありません。美しい国土と緑を子孫に残すために、日本の森林はどうあるべきか、いまこそ国民的合意を高める必要があります。

私たちは、以上のような国民的立場から、将来の森林や林業、山村のあり方を方向づけ、提言としてまとめ、その実現を期したいと思います。このためには、広い視野と長期の展望に基づいた英知の広範な結集がぜひ必要です。

そこで「国民森林会議」を設立し、広く国民・政府に訴えることを決意するに至りました。多くの方々のご賛同にご加入を望んでやまない次第です。

一九八二年一月九日

季刊 国民と森林

2008年夏季号
第105号

■発行 2008年7月1日
■発行責任者 只木良也
■発行所 国民森林会議
〒100-8952 東京都千代田区霞が関
1-2-1林野庁森林労連内
TEL 03-3519-5981
FAX 03-3519-5984

http://www.peoples-forest.jp
E-mail:info@peoples-forest.jp
振替口座00120-0-70096

■定価 1,000円(〒共)
(年額3,000円)