

葛巻町森林組合の挑戦

竹川高行（葛巻町森林組合参事）

こういう場に來たら町の宣伝をしなさいと町長に言われています。「必ず行ってみたい町、葛巻、そして、必ず一度は行かなければならない町、葛巻、ミルクとワインとクリーンエネルギーの町、葛巻」から参りました株式会社葛巻の林業担当部長の竹川です。私は組合長に言われて、37歳の時今の役職につきました。やれないと言ったら肩書きが人を育てるからやってみなさいと。やれなかったらやめなさいと言われて、結果はどうであれやってみるとして、失敗は絶対にするなど、失敗するなどは、成功するまでやる、それが私の持論です。ですから、失敗はありません。失敗するようなものには手を付けませんし、言い出したら成功するまで諦めません。私、森林組合、町がやってきました、林業経営を御披露申し上げまして、何かの足しになればいいのかなと思っておりますので、どうぞよろしくお願い致します。

葛巻町は人口7,500人、乳牛11,000頭で、人口より牛の数が多いです。今問題になっている和牛がだいたい1900頭います。牛乳は7割がタカナシ乳業へ、3割がその他へ出荷しています。つまり、基幹産業は酪農と林業です。酪農は売上高が高いです。環境と木材の部分は林業ということで、町長が変わっても議会と一体となった取組み、議論はするけれども、決めたら一枚岩で行くということが今の葛巻の森林を作ってきたと言えると思います。酪農は120年くらい経っております。富士ミルクさんが最初に酪農を始め、それより5年前くらいに小岩井農場が乳牛を導入して、それから5年後に葛巻が乳業を導入しております。基幹産業の酪農と林業にくわえて、平成12年度に自然エネルギーという部分の検討委員会を立ち上げまして、クリーンエネルギーの町を目指しています。

クリーンエネルギーとしては、風力発電所、太陽光発電、畜産バイオマス・木質バイオマス発電所があります。風車のエコパワーくずまきは第三セクターでやっており、町は20%出資しております。高原牧場、ワイン、宿泊施設であるグリーンテージくずまきは、ずっと黒字です。ただ、グリーンテージくずまきが今年赤字になりました。震災で100件位のキャンセルがあり、初の赤字です。森林組合がここの副社長をやっており、当然出資をしているので、二期連続ともなれば引き当てを起こさなければなりません。ですから、今年はグリーンテージ葛巻に森林組合が客を連れて来たり、いろいろな事をやってなんとか黒字にしていきたいと考えております。風力発電の風車は12基建っています。1750Kwデンマーク製の風車です。50基位やる予定でしたが、クマタカの関係の反対があり、12基に落としました。ですから、1基当たりの出力を大きくしました。

金はなくても資源と知恵で勝負する。資源はカラマツと広葉樹

ここからが本題で、森林組合の林業事業です。森林面積は 37,100ha のうち民有林が 36,300ha です。他地域と違うのは国有林がございません。1000ha ほどの国有林がありましたが、風車を建てるため 300ha を町が買い上げて、今 700ha です。その 700ha も役場との分収契約です。民有林一辺倒ですので、森林組合が各地域に一つの林業のコミュニティをつくるには、非常にやりやすい部分です。ですから、当然の如く森林施業計画をずっと昔から作っておりまして、今回の林業再生プランの森林経営計画を作るにおいても楽な部分なのかなと思っております。

人工林率は 44% です。人工林には、補助金制度がありますが、葛巻では再造林に対して、町が単独でかさ上げをやっていきます。年間 60-70ha 位伐って 50ha 位再造林をしております。それは、ほとんどカラマツです。カラマツの 7500ha は枯渇しない資源と私は考えております。一方、アカマツはなるべく伐らないで大径木でいく。広葉樹は間伐をしており、一部再造林はナラを植えております。後で出てきますけれども、企業の森では広葉樹の造林をしてもらっております。人工林率は最大でも 50% は超えないというのが基本的な役場の考え方でございます。そういうことになれば、この広葉樹が 17,100ha あります。うち 10,000ha がナラです。7割がミズナラで 3割がコナラです。

昔から葛巻は貧乏な町ですが知恵がありました。木炭生産量日本一になったことがあります。岩手県は今も木炭生産量日本一ですが、中でも葛巻、県北地区（軽米、九戸、山形村、二戸市）などが多いです。葛巻は昔から木炭を焼いていましたが、この頃高齢化で焼く人がいなくなりました。伝統文化を何とか維持して行かなければならないということで、森林組合でも木炭生産をやり、今では 80t 位焼いております。針葉樹と広葉樹をバランス良く使う。葛巻は知恵を出しながら資源を活用してがんばっています。

赤字は出さない

森林組合の概要ですが、市町村合併は昭和 30 年度の昭和の大合併、その後 43 年に森林組合も合併して今の葛巻町森林組合となりました。組合員の所有面積 33,500ha、カバー率が 86% 位です。5、6 年前に役員を理事 2 人、監事 1 人計 3 人削減して 9 名にしました。議会が 20 人いた議員を 16 人にしてさらにこの年に 10 人にしたので。森林組合もそのままでは駄目だと 9 名となりました。職員は 6 名、臨時職員が 2 名、臨時職員と言っても 10 年以上の女性です。森林技能員 15 名は殆ど緑の雇用の採用です。今総務担当の職員 1 名も平成 15 年度緑の雇用卒業生です。町内県内から緑の雇用で 27 名研修を受けまして 22 名位残っております。組合では緑の雇用を十分に活用してもらっています。会計検査院が来た時にこの制度はありがたいと言ったら「良かった」と言われまして本当に助かっております。直営班が 60 人、請負班が 20 名います。請負班と直営班を月に 1 回集めて安全と仕事の問題など情報交換の勉強会をやります。森林組合は工場を持つな、労務を持つなという御意見もありますけれ

ども、地域には雇用が無ければ駄目ですので、それを安定的に雇用する場も必要と考え、請負班と直営班を設けています。昭和50年代当初は300人請負班のみでした。それが段々に分収造林の公的な仕事なくなり、高齢化が進んで100人位になった時点で直営にするか請負するか班長さんに任せてやりました。結果、60人が直営になり、これは10年間位60人で変わりません。20名位が緑の雇用制度で来ているので黙っていれば40名になっていたわけです。

また、連絡員を各地区に配属しています。38人います。各地区でがんばってくれる方々です。書面議決の書類を集めるとか、その他全ての情報を連絡員経由でやってもらっています。年に2回位の座談会の取りまとめやこれから始まる森林経営計画づくりも連絡員が中心的な役割を担って頂きたいと考えております。

森林経営の状況は、売上高約5億9千万、利益は1%金額にして100万~200万の間です。上手く利益を収めていると言われますが、これは、儲かった時に職員、直営班に期末手当を出しています。700万の利益が出れば100万ほど利益を担保し、後は手当で支給します。赤字になれば、組合の不安はともかくとしても、銀行からの借入れ金利が上がる。ランク付けされているので、赤字を出したら駄目です。会社もそうですけれども、協同組合も赤字を出したら、お金を貸す側はランクを下げて、金利がどんどん高くなります。赤字を出さない。ボーナス等をカットしてでも、赤字は出さない。私が参事になった平成7年以降、1回も赤字は出しません。先を読んで1人当たりの賃金を下げるなどいろいろやっています。労務班から苦情も来ましたが、痛みは皆で受けて、儲かったら差し上げますということでやって来ております。

事業の柱はカラマツと広葉樹です。カラマツは再造林で回し、集成材にして首都圏に売っています。

広葉樹の間伐を昭和54年度から30年間で4,400haやっております。ナラが100,000haありますから約50%の手入れをしたことになります。50年経てば、シイタケ原木に向かないので伐ります。伐って萌芽更新をさせます。間伐をやることによって生育を促進させること、シイタケ原木用に真っ直ぐ育てます。まずシイタケ原木にする、残った部分は木炭をとる、木炭をとっている間に乾燥したものは薪をとるという考え方でやっていますので採算は合っております。販売先は首都圏です。焼鳥チェーン店の秋吉さんが36万t位買っていますし、薪も東京都に3万人顧客がおります。その内のまだ1500人が顧客です。一挙に伸ばすとすれば伸ばせませんが、伸ばす前に薪の規格をつくって、差別化を図らなければ、似たような薪がどんどんと増えています。それらと一緒にやれば価格競争になりますから駄目です。価格競争をするということは、山にお金が返って来ません。組合員のためにはなりません。とにかく組合員がいかに安心して任せられるか、そしてお金が山主に入るかということを考えております。

入会林野は昭和50年代の始めに整備されて、1500ha位分割されました。それを最近、企業の森という仕組みを作り、一括で買い取ってもらいました。1000haほど残っていますが、

そこは、共有林組合と連携してうちで管理しています。管理料は取りませんが、森林施業計画の中に組み込んで施業できるよう連携しています。これらを推進できることが、優位性があるのかなと思っております。

循環利用を推進するために認証取得

森林資源を有効活用して、持続可能な森林経営により循環型の社会をつくりましよう、これが私のモットーです。それをやるためには、今まで10年間いろいろやってきました。再造林を進める際は、植えれば下刈りが増えていくので下刈りの補助を町単でやってもらう、間伐して伐採と進めば、間伐材はペレット利用するため、ペレット工場も作りました。また、間伐材で木質バイオ発電もやっています。今休止していますが動き出させるように考えています。

製材に関しては、集成材工場はCOC認定を取っています。これを取った集成材工場は全国に3か所しかありません。北海道の三井物産とうちと関西の方に一つあります。首都圏の住宅メーカーにも、COCを取ってもらい、森林組合も取り、FSCの材がエンドユーザーまで月20m³〜30m³ほど首都圏に行っております。ようやく首都圏でも認知されて来まして、震災が起きる前ですけれども100%FSCの材をほしいと言われるようになりました。それを目指して行こうと思っていたところに、震災ですので復興を最重要視して、COCは今までの通り20m³〜30m³程度でやっていくしかないかと思っています。将来的には50%はやらなければならないと思っています。FSCの中で組合が取っているのがCOC認証ですが、葛巻に足りないのがFM認証の森林管理認証です。北越製紙に2000haありますが、民間の部分が無いわけです。これを所有者と交渉して取ってやれば良いわけです。今は岩泉町からFSC材を頂いてエンドユーザーまで届けております。この辺は単独で行ける状態まで、やらなければならないですし、岩泉町の力を借りなければ、50%以上のFSC材は供給出来ないと考えております。

くずまき型企業の森

くずまき型企業の森ですが、和歌山県から始まった企業の森とは異なり、企業に山林を買い取って頂きます。標準の単価で買い取って貰って、そして、役場と組合と企業と10年の三者協定を結びます。森林組合と10年間の長期施業委託契約を結び、環境教育などに利用し、会社が勝手に伐ったり売ったりしてはいけないという内容です。ただ会社が潰れれば破産管財人が入ってどうするかわかりませんが、組合は管理料は取らないが、施業計画に基づき、手入れをしたり、いろいろな事を承諾頂くという格好になっております。所有権は会社になりますけれども、会社が自由に使えないような協定になっております。買い取る会社は葛巻と関係のある会社ですので、そういう条件に御理解を頂いて、今5社位来ております。いわて生協さんも生協の森を作りたいと来ましたが、それは丁寧にお断り致しました。土地を貸してサポート協定を結んでおります。この件に関しては、岡田先生からも御質問を頂きました。せっかく地域のコミュニティをしっかりと運営してやっているのに、何故そこを

壊すようなことをやるのか、山を首都圏に売るといったことをするのか、と御叱りの御言葉を頂いた部分もございましたけれども、これには、もっと深い意味がありまして、ほとんど山を離す時には、隠れて離すわけです。売りたいと売りたい人もいれば、売りたいのだけれども、差し押さえをされて競売にかかる部分もございます。競売にかかる寸前に所有者と話をして高い単価でお世話をし、所有者の方がずっと得をしますし、地域の林業に関わるコミュニティも壊さないで済むと思っております。ですから、この中身に触れた事は、岡田先生以外には喋っておりません。あまり、これを言うと売った人が迷惑をしますので、でも、売った人に対してはうちの方から売って下さいという文章を出して、それ終わった後は町長名で感謝状も出してあります。

普通は山を売ればカマドがえしというけれども、そういったことは誰も嫌なわけです。手放すのは企業に対する貢献であり、町に対する貢献であるという認識を、この頃ようやく堂々と企業の森に売買して頂けませんかと来るようになりました。昔であれば、隠すので、役場が状況を把握するのに大変だったのですが、この頃はそういった感情も無くなって、企業の森に売りたいという話が5、6件来ておりますし、買っても良いという会社も2社位来ています。話のある会社は、うちの木炭を買っている信用のある会社とか、タカナシ乳業に牛乳を納めている運送会社とか、葛巻と関係の深い会社だけです。いろいろな所から電話が来ます。100町歩、200町歩の広葉樹の山を現金で買いますとか、1ha100万200万で買うとか、そういうのは一切乗りません。どうぞ他の方へ行って下さいと、法律はどうであれ、町民が法律ですので、町民の同意が得られない限りそういった事はやりませんということで丁寧に断っております。平成18年から始めて、今5社、今後確実に2社3社は増える予定です。

企業の森では、その会社の社員が植林をしたり、このフィールドを使って地元の中学生的の下刈り体験、広葉樹の間伐をさせたりしています。ですから、企業の森はしっかりと環境教育、さらには町民の憩いの場として活用しております。そういうことによって、会社の知名度が上がる。じゃあどのように上げるのかと言ったら、マスコミを使って私が上げる。それも地方紙じゃ駄目だよと、首都圏に発信される新聞も扱わなければ企業としては、あまりメリットないよということで、東京へ行ったり東京から来てもらったり、東京生協などいろいろ呼んで東京にアピールしています。

この間もリクルートとか、モスバーガーとか、伊藤園の環境部長等も来られましたけれども、あの方々は組織が大きいから山を買うということはしませんけれども、クレジットを買うとか、間伐推進費を払うとか、今から出て来ますけれども、森の町内会のスポンサーになるとかいろいろにお手伝いしていただくようになって、やはりやって無駄なことはございません。

カラマツ材のブランド化

平成18年からカラマツ材のブランド化に取り組みました。このおかげでFSC認証取得もス

ムーズに進んだと思います。突然にFSCを取るとなれば、何かすごく重みが掛かってやれないということになります。これが、これで町民や関係者の理解が深まりました。

「岩手くずまき高原カラマツ」という商標登録を取り、これを題材として協議会を作りまして、その合法木材の他に、皆が印鑑を付いて、産地と加工と製材の「トレーサビリティがはっきりしています」ということを始めました。今年の6月に協議会が立ち上がりまして、うちの組合長が盛岡振興局管内で立ち上げまして会長になって、私が事務局長をやっています。「くずまき高原カラマツ」が首都圏に行くには、まず、地域だけで動かして一つの差別化を地域で作って、それから首都圏に進んで行こうかなとも考えております。

また、今年6月にもう一つ面白い部分が始まりました。葛巻に今まで、集成材工場が無かったわけです。それを、首都圏にある工務店等がお金を出しますと、出すから工場を作りましょうとトレーサビリティをしっかりとものにしましょうと、去年会社を立ち上げました。森林組合が44%の出資で子会社化はしないで、代表監事が社長をやっております、それで私が取締役に入り、前町長も取締役にっております。それで、役場のOBも1人監査に入れて、町内の製材工場を取締役にしております。首都圏の接着剤メーカーとかうちの材を売ってくれている工務店の方々は、金は出すけれども口は出さないという考え方に同意して頂きます。取締役には一切入っておりません。その企業は、企業の森も取得して頂いております。ですから、企業と組合と行政が一体となった異業種連携のおもしろい事例ではないかと思っております。

薪の学校

広葉樹の間伐をやっていると言いましたが、間伐の目的は最後は売ることです。売るために手入れをやっているわけです。環境問題でCO2を固定化して酸素を出すというのは、これは、あくまでも勉強の中でやる部分であって、普通の所有者は、高く売るために手入れをやりません。最終的には、所有者はお金にならなければ、森を持った意味がありません。そのために、私たちは価値を高めていかなければなりません。

そういった部分で昔から葛巻は、炭を焼いていたわけです。それで、シイタケ原木もやっていた。それから、さらに余る部分は、薪生産を3年位前から始めました。全国展開している東京のファイヤーワールドというストーブ会社に薪を売っています。向こうはストーブを売るのが商売で、薪を売るのは商売ではないから、薪は経費を積算して持ってきて頂戴と。初めて買い手市場ではなく、売り手市場でやってみました。一割の手数料を掛けて売っています。凄く助かっています。それを高く売るかどうかは向こう次第です。それはもう向こうの勝手です。取引は、今は30m³位まで増えて来ました。100m³までは、間違いなく行くということです。一挙に増やしてクレームについては駄目ですので、品質にこだわりました。自分たちのサイズ、規格を作ろうと考えました。ヨーロッパは消防法でストーブ、煙突、全てにおいて条件を厳しく決めています。日本の消防法は、30cm離せば良い、煙は出ても良いなどとなっています。しかし、都会では煙が出れば、苦情が出たりする。では、どうするの

かとなった時に、やはり、30 cm、20 cm、10 cmと今、薪で作っています。太さは8 cm前後、含水率は15%、これは表面15%、中で20%以下、基本的には20%以下の含水率にすることによって、完全燃焼をします。当然、煙突は二重構造の中にウレタンが入っていて温度差がありませんので、5 m以上、上げた場合に上昇気流が起きまして燃料が約3分の1になります。ただ、火が燃えて良いだけでは駄目で、ガスを燃焼させて空気を対流させて燃やしてカロリーを取るとというのが、今のヨーロッパのストーブですので、それにナラの薪をやれば、もの凄い状態で熱量を出します。

冬の間4ヶ月位、一日一杯燃やしていれば結露を生じません。常に、空気が対流しています。震災で停電が何度かありましたけれども、私がストーブを売った方々は最初高いと奥さんに怒られたものが、震災の後はよくストーブを買っておいと褒められたようです。お湯を沸かす、電気が無くても十分生活の暖を取れるから、好評です。今4件位からストーブの注文があります。町では、薪ストーブ購入に10万円の補助を出しています。ストーブの輸入元は、葛巻町森林組合経由であれば、2割位は負けても良いと言っていて、間違いなく安く入ります。

さらに去年、「薪の学校」を設立致しました。「薪の学校」に入った方々には、原料も安く売られるけれども、ストーブも最大2割位値引きします。皆で毎月2万円ずつお金を貯めて3年後にはデンマークのモルソー社に行きましょと積立も計画しております。そして、ヨーロッパの薪の文化を皆で勉強しましょということ、今7、8人行くという人がいます。会員は18名で、里山実行委員会のメンバーでもあります。

企業の森でも薪のイベントをしています。子供たちを対象に薪づくりのイベントをやり、次の日に全日本薪積み選手権をしました。私が勝手に選手権大会と名前をつけましたけれども、何処もやっていないから全日本で良いわけですね。賞金も町の商品券で5万円、3万円、2万円と差し上げました。今年は1か月位かけて、各家に薪を積んである薪積みのコンクールをやるかなと。10点位選んで、その方々に1万円の町内の商品券を差し上げて、この選手権大会に参加してもらおうのほうかと考えています。

要するに町民、県民、国民に理解されないことをやっては駄目です。理解されながら商売にいかにくつつけてやっていくかというのが知恵ですね。貧乏であれば貧乏なほど知恵が働きます。私は太っていても貧乏ですから知恵は出ます。薪の学校を設立しながら、自分たちで薪作りを実際にやろうと、で、良い物を、自分たちがストーブに薪を入れて焚いてみて、どの薪が一番良いのかどうなのかと議論して、首都圏に行ってしっかりとパンフレットを作って、実際にエンドユーザーに行って説明して来ようと、それで企画を作る。その企画を作るのには、組合とか企業だけでは駄目です。これには市町村、県から入って頂かなければ、そして大学。やはり御墨付きが必要です。自分たちが幾ら頑張っても限界があります。それを担保するのが私は大学であり、県であると思っております。県は金が無い無いというけれども、金が無くても結構です。首都圏に行けば、通行手形になります。県の人は信用されます。市町村も。そういう方々と一緒に行って営業すれば、市町村や県庁でも営業するのかと、

しっかりしているなど信用されます。宮館副知事も振興局長の時に向こうに行って営業して頂きました。あの方が薪をやってみようと言われて4年位経つかな、それからこの薪に対して本気に進んだわけです。今の副知事の思いをそのまま引き継いでやっております。

森林組合では、薪、炭、シイタケ原木は、もう昭和50年代からやっていました。ただ、それを地域と町外向けに少しやったぐらいで、首都圏には目を向けなかったわけです。ところが、首都圏の方は良い物であれば、単価が高くて買います。最初は叩きます。間違いなく叩きます。ところが、周りが認めてくれば、うちにも頂戴というようになる。ですから、国民のロコミ、国民の理解を得られる物を作らなければ駄目なのかなということをこの頃感じております。薪一つ取っても同じです。どのように国民に訴えていくかというのが重要になって来るのかなと。林業再生プランも良いものですが、まだ国民に理解されていない、浸透していないわけです。今からここにお集まりの皆さんがいかにか所有者に伝えていくかということだと思います。

森の町内会とキッザニアの森

「森の町内会」は、間伐材を紙に活かそうと環境NPOが古紙回収業を始めました。従来の紙代に10%プラスした金額で買ってもらって、その10%を間伐費用に当てます。当初、90社くらいの企業が入ってくれて、今は160社位あります。ほとんど大手企業です。企業さんから1m³当たり8,235円位の間伐推進料を頂いております。この制度でやってほしいという人が増えてきました。伐採までは、普通の間伐の補助事業を使い、搬出をこの間伐推進料でやり、青森県八戸市の三菱製紙八戸工場に納めています。企業の方々とお話しすればするほど、熱意を持ってやればやるほど、企業の方は一生懸命考えてくれます。企業といかに組んで行くかが、これから重要になると思っています。

「森の町内会」は岩泉町の伊達町長さんから紹介いただきました。理由は、FSCの中のCOCを取っているから信用がおけると。認証を取っていなければどう管理するかわからないから信用できないというのが三菱製紙の考え方です。伊達町長さんのところで段々量が増えてきて、自分のところだけではやれないと、うちに声をかけてきた。次第にうちの方が8割位やるようになって、伊達町長にはまたお前に取られたなと言われます。岡田先生曰く、竹川は人の権で相撲をとるのがうまいといつも言いますが、まあそう言われればそうかなとも思っているんだけど、まあこれは努力の問題ですね。

J-VERでクレジットも出しております。そのクレジットは外務省に買ってもらっています。年間500t売っております。金額は教えるわけにはいきません。豊洲にあるキッザニア東京にある森の町内会の林業体験ブースの運営スタッフの費用に当てています。うちからは林業体験する材料としてナラの枝を月600本送っています。

「キッザニアの森」は、なぜこれをやったのかというと一業種一社しかキッザニア東京に出展できないのですよ。林業としてはうちが最初です。「森の町内会」のサポート企業の人たちと木材自給率50%に関する議論をしていて、東京では木を伐ることは悪と思っている人が

多いという話がでたのです。これを取り除かなければならないわけです。まず、木を伐ることとは森を元気にするといことを10分喋ります。その後、擬木に挿した枝を伐る体験、感想を聞いて30分。30分で8キッズを差し上げるというやり方です。実際、今年アウトオブキッズニアで葛巻に来た時、森でリアルに仕事させたら、2時間全員が休まないで働きました。やめようと言ったら、まだやりたい、もうやめるの、あの言葉は田舎の子供じゃありえない、30分でもうその辺ぶらぶらしています。でも彼らは絶対ぶらぶらしない、一生懸命に働くわけです。あれを見た時、感動しました。3日目に皆さんまた来たいですかと聞いたら、また来たいと。帰ってから電話が来ます。皆さん元気ですか、森で働いている人は大変ですね。でも僕たちも元気に学校に行くからとか。そういうのを聞くと子供って純粋なんだなあと思う。自分が若い頃こんなに純粋だったかなと思うくらい純粋だなあと思って、私たちの「キッズニアの森」が、環境教育の原点に活かされているなあと実感したものですから、多少の経費は掛かってもしょうがないのかなと。

一方、東京の方々は、岩手からその枝を持ってくるのにCO2を出しているじゃないかといっています。ところが全く出していません。月2回埼玉に集成材を持って行くのでそのトラックについてに乗せます。埼玉の工場まで行くと、すぐ脇に古紙回収業者がいます。それが東京へ行くからそれに乗せて豊洲に到着です。その上、使った枝の残り、子供たちが記念品に持って行った以外は、回収していつてボードに使います。ゼロエミッション、全然ゴミが出ません。

ということ、東京の父兄の方々に言えば、すごいですね、そこまでこだわっているのですかと。あなた方を説得するにはここまでしないと説得できないでしょうと。それくらい親の人たちは一生懸命なのです。

薪もそうです。薪会社の社長って頭がいいなと思うのは、岩手から薪を買ってわざわざCO2を出して、それが環境にいいかと問われたとき、社長は葛巻の「企業の森」が吸収するCO2を計算して、輸送トラックが出すCO2を計算して、まだ余裕がありますと。こう説明すると、こだわっている人は納得して、じゃあお宅の薪を買います、ストーブを買いますという。私が考えたことにさらに輪をかけたことをやっている方々がいるわけです。やっぱりキーワードがエコということになってくるわけです。そういったことをちゃんと活用しながら商売に繋げ、そして木材に付加価値をやって、最終的には山に金を返すというのが本来の最終目標です。

エコを商売に繋げる時、企業との連携がとても勉強になります。炭を作っても簡単に売れないだろうということで、炭とバーク堆肥だけで、小麦を育てたり、今はアマランサスを植えて、首都圏で120店舗を展開する調剤薬局の健康料理教室で使ってもらっています。ある程度経費は出して貰っています。企業と繋がるということは、企業もいろいろ考えますし、こちらも考えます。納得すれば企業は金を出してくれます。「くずまき高原里山実行委員会」という組織をつくり、私が代表をやっていますけども、法人化にしないで、いろいろな立場の人に入ってもらって知恵を出してもらいます。薪のスペシャリストで県職員の深沢光さん

も入っていますし、町内の食品加工の業者、雑穀業者、森の達人もいます。この組織で様々な活動助成に公募し、また企業に後援してもらったり、また、ときには森林組合からも支援してもらい、「薪の学校」、蕎麦や雑穀作りなどと森林整備を進めています。最終的には、森を守りながら、子供達の世界教育をやりながら、国民に理解させて森林にお金が入るというやり方を進めて参りたいと考えております。どうもご静聴ありがとうございました。