

郡上割り箸と地域電力

地域内循環をどのように実現するのか

株式会社 郡上割り箸 小森胤樹¹

¹株式会社 郡上割り箸 (〒501-4301 岐阜県郡上市明宝大谷1243)

E-mail:tsuguki@gujowaribashi.com

私は俗にいう“Iターン者である。サラリーマン生活を辞めて、林業の現場に入った。日々チェーンソーをもって仕事をしながら、日本の林業の抱える課題が徐々に見えてきた。林業の現場で働いているだけでは、世間に対して情報発信がしにくい。そんな中、割り箸の置かれている状況は、日本の環境問題の縮図のようなものだということが気が付く。国産材の割り箸をツールに、日本の人工林は伐って使って行かないと守っていけないということを伝える活動を始めた。これまで、2度、ドイツの林業を直接見る機会があり、欧州の林業の仕組みを知れば知るほど、日本の林業施策が特に戦後は日本経済に翻弄されてきたことが分かる。このような状況下で、一林業者として、地方、地域で産業としての林業にどのように向かえばいいのか。その一つのアプローチとして、割り箸と同じ、老若男女だれもが使う電気に注目し、地域内に売電会社をつくり、その電気料金をまず地域に落とすという仕組みから地域内循環を始め、バイオマスなどの地域資源を地域で使っていく仕組みが構築できないかという視点で活動していくことにする。

Key Words : 割り箸 林業 国産材利用 地域内循環 地域内乗数効果 市民電力

1. なぜ、林業に転職したのか

平成14年6月、私は大原林産で働くために郡上市八幡町(当時郡上郡)に引っ越してきた。郡上には何の縁もゆかりもなく、今は言葉として定着したIターン者である。大学で応用化学を専攻し、カビの培養をしていた私は、大学卒業後臨床検査試薬の研究者として働き始めた。元々環境を守る仕事をしたという動機から大学で化学を専攻することを選んだのだが、入学時バブルだったが私の卒業時には崩壊していた。入学当初の気持ちはどこかに行っていた私は無難な就職先を選んだ。上司から言われた仕事をそれなりにこなしていたが、朝礼時に別部署の上司がいった一言が刺さった。“5年後、10年後の自分を想像して働いていますか?” 全く自分のポジションが想像できなかった。なんのために仕事をするのかを考え始めた。やはり、環境に携わる仕事をした、30歳を過ぎ、ゼロから始めて面白い業界を探し始めた。

そんな中見つけたのが林業だった。調べれば日本は資源量的には自給でき森林資源をもっていることは誰にもわかる。それが20%(当時)しか自給できていないということは、21世紀は環境の世紀と言われている情勢の中、許されるのだろうかという考えに至った。地元での森林ボランティア活動に参加したりして出した結論は、現場で働くことから始めようということだった。都市にいて、外野の立場で日本の林業はこうあるべきだという

のは違おうだろうと。現場から始めて日本の林業の現実を知ったうえで、なにをすべきなのか考え、情報発信していきたい、そのように考えるようになった。

どこで林業をすべきか、岐阜か長野で探そうと考えた。現場で働くのだが情報発信するには都市部へのアクセスを考えなくてはと考えた。そんな時、岐阜県が林業への転職を考える1週間の体験プログラムの募集をしていることを知る。応募して、1週間お世話になったのが、入社することになる大原林産であった。国有林の請負事業を中心とし、造林から素材生産までする、全国どこにもあるタイプの民間事業者である。当時緑の雇用制度が始まったが、私はその制度にて訓練を受けることはなく、ベテランたちの中に放り込まれて、見て覚えることから始まった。6月に入社して、言われるままに仕事をして、夏が終わることには体重が10キロ落ちていた。

2. 現場からみた林業の現状

当時の私はかなり頭でっかちな新米の現場作業者であった。技術はないのに見聞きして、おかしいと思ったことを経験1、2年で県庁に文句を言いに行ったこともあった。入った当初の仕事は造林仕事がほとんどであった。国有林にしても、民有林の仕事にしても全て下請け仕事であり、仕様書通りに仕事をこなしていくだけというこ

とに徐々に不満がたまるようになる。その仕様で本当に良い山になるのか、もっとこうした方がいいのではないかと考えるようになる。民有林の補助事業については、森林組合だけでなく、民間事業者でも森林施業計画（現森林経営計画）を立てれば、自ら補助金申請できるようになっていた。社長に相談すると、下請け仕事だけをしていればいいという考えで有ったが、私の気持ちを理解してくれ、それならやってみるとチャレンジすることにした。それが入社3年目の平成17年である。たった3年の現場経験の者がゼロから森林施業計画を理解して、運営するのはかなり苦労した。システム運営の研修会があるわけでもなく、マニュアル片手に3年間の現場経験を総動員して向かうしかなかった。

自ら補助金業務を行うことで、下請け業者として、なんでこんな面倒くさいことするのか、そんなこと山のために必要なことなのかということがなぜ生じるのかを理解するようになる。10年前は、切り捨て間伐という名の保育間伐がたくさん行われていた。これは当時、CO₂の吸収量のうち38%分を人工林の間伐によって吸収させるという国際的な取り決めによる。切り捨て間伐を年間一定面実行することに重きをおく施策が行われたからである。間伐しても一定面積あたりのCO₂吸収量は増えることはないということは、木材の収量比数の関係を理解している者なら誰もが知っていることである。林業現場としては、国際的な取り決めのおかげで、国の予算が全体的に厳しい中、前年と同じかそれ以上の切り捨て間伐のための補助金が林業の現場にくるということになった。当時から補助金業務を行っていた身として、割り振られた予算消化が第一であった。予定していなかった現場であっても補助金が余っているので、予算はいくらでもついた記憶がある。そのようなことから、山のための間伐なのか、補助金を使うための間伐なのかというような状況が散見されるようになる。

この10年で補助金を使って行う林業の仕事は大きく変わった。切り捨て間伐から搬出間伐に大きくシフトした。あれだけ切り捨て間伐に補助金をつけていたのに、今は切り捨てだけの現場にはほぼ補助金が見つからない（そのため環境税を利用して切り捨て間伐を行っている）。補助金の全体額はそれほど増減ないのだが、搬出するために切り捨てに比べてha単価がかなり高くなり、こなせる面積が大幅に縮小することになる。結果、搬出間伐を優先すると、計画量に対して、それだけで一杯となり、切り捨て間伐に回すことができなくなっていく。

3. 国民にどのように伝えるのか

補助金の現場が、保育から生産に移っていった。それ

は国に施策に合わせて動いている。CO₂吸収源対策から民主党政権時代に、森林林業再生プランが出され、森林施業計画が森林経営計画に変わった。保育から木材生産に軸を移すために、経営的視点が必要ということでの変更であった。日本の林業の現場で、いい山作りがしたいと思い、林業の現場に飛び込んだが、現場仕事をしつつ、補助金申請などの事務業務も行っていると、気をつけていても、毎年変更される補助金体系に合わせて考えてしまうというジレンマに陥りやすい。現場と管理をすることで、管理側の論理も理解するようになり、結果として日本の林業の仕組みや現状がよく見えるようになった。

多くの国民が日本の森林、林業の現状をよく知らないということは現場で働きだして、さらに感じるようになる。未だに多くの人は、木の伐採は環境破壊だと思っている。子供達に環境教育をしてもそうだ。アマゾンの伐採風景が目に焼き付いていて、正しい森林環境教育が行われていない。5年生の社会科下で初めて出て来る林業をしっかりと教える状況にない。日本の人工林は伐って使っていないと守っていけないということを山の現場に人間が伝えるために、どうやって都市部の人たちにアクセスするのかということを考えるようになる。

そのツールとして、割り箸を使うことにした。割り箸は老若男女誰もが使ったことのある、一番身近な木材加工品である。しかし割り箸は森林資源の無駄使いの代表選手のように扱われる。割り箸環境破壊論については、東大の環境三四郎に詳しい資料があるので参照されたい（<http://www.sanshiro.ne.jp>）。果たして本当にそうなのだろうか。身近な木質資源の有効利用のシンボルとして、国産材の割り箸を使おうと啓蒙することで、森林資源の有効利用その結果、日本の森が守られるということを伝えることにした。平成21年、郡上市内の有志により、郡上わりばしプロジェクト実行委員会をつくり、郡上の杉で割り箸をつくり、広める活動を開始した。4年後の平成25年に株式会社郡上割り箸として、割り箸の製造販売（現在はまだ委託生産）と積み木の製造販売を行っている。

郡上の杉で割り箸をつくるため、製造元を回った。日本の割り箸製造の始まりは奈良県吉野地方。枝打ちをしっかりしている林業地のため、製材端材（丸太を製材した際に出る外側の部分）にも節がなく、歩留まりよく割り箸をつくることができる。割り箸用の製材端材がちゃんと流通している。一方、郡上の杉は代々続く林業家の山でもない限り枝打ちはほとんどされていない。よって製材端材には節が多く、歩留まりよく割り箸をつくることできない。日本で大規模に丸太から割り箸を作っている工場が金沢にある中本製箸である。製造工程を見せてもらい、相談したところ、距離的にも運材可能なので、郡上の杉で割り箸をつくることはできるという返事をも

らった。製造工程はこうだ。

- ① まず丸太を割り箸の長さに玉切りする。
- ② 玉切りした丸太を、ケーキを切り分けるように割っていく。節のある部分はここで取り除く。
- ③ このカットケーキのような木片を割り箸の厚みにスライスする。
- ④ スライスした板を割り箸の幅にカットする。
- ⑤ ④でできた短冊上の木片を乾燥工程に入れて、乾燥させる。
- ⑥ 短冊上の木片を割り箸の仕上げ機で、元禄や利休に加工して完成する。

中本製箸に製造を委託することで、郡上の杉で割り箸をつくることのできるようになった。原木の調達に私が管理している山から切り出した杉または地域の市場から調達した杉を送った。間伐材ならなんでも割り箸になるわけではない。目が荒すぎると強度が出ないため割り箸に加工できない。よって、一定の目詰まりが必要となるため原木を見る目がある。目が詰まっていた、節がない丸太は良材となる。それは誰の目にも明らかだ。しかし郡上の杉は節がある。よって、建築材用の丸太として、価格が付きにくいものを、割り箸用として高く買うことができる品質の丸太が存在することになる。割り箸用は多少節があっても買うことができる。割り箸用という販売先を持つことにより、丸太に一つの価値をつけやすくなる。売り先が一軒増えるわけだから。地元の杉で割り箸をつくるという行為が、市場において、たとえば、1万円/m³の価格しかつかなかったのを割り箸用なら11千円で買うことができると言えば、山側により多くのお金が落ちることになる。これがとても大切な視点である。

弊社の販売先のほとんどは、郡上割り箸という会社の目指すところを理解してもらっている飲食店である。よって価格交渉によって納入している所は本当に少ない。市内の飲食店より圧倒的に域外（西は九州から東は東京まで）が多い。中には主婦の方が郡上割り箸の活動に共感して、まとめて買って、小分けで知り合い販売してくれている人までいる。会社化する前から郡上割り箸の販売が続いているのは、J2所属のFC岐阜向けだ。当時FC岐阜は地域貢献度JクラブNo1を掲げていた。岐阜の山を守るための割り箸ということに共感をいただき、ホームゲームの屋台村用の割り箸を郡上割り箸に変更することになった。屋台村出店社にコスト的に迷惑をかけることないように、スポンサーをつけて、提供することになった。ファンにも定着していて、毎年新しいユニフォームに合わせて、箸袋のデザインを新しくしているので、お土産に持ち帰るファンもいる。現在5シーズン目に入っている（開始初年はJリーグニュースに掲載）。

飲食店向けの業務用以外にパッケージ商品として“ありがとう溢れる割り箸”という50膳入りの商品がある。これ

は2016年のウッドデザイン賞や2017年のソーシャルプロダクツアワードの生活者審査員賞を受賞するなどしている。徐々にではあるが、国産材の割り箸は木材の有効利用であるということが我々だけの認識ではなく、一般国民に認知されてきていることの表れと認識している。

割り箸は使い捨てするから環境破壊なのか。国内の割り箸の使用量はピーク時約250億膳/年。近年はリサイクル箸の普及で約180億膳/年に落ちてきてはいるが、現在でもそれだけの数を使っている。そのほとんどが中国からの輸入品である。国産率は2~3%。都市部の国民がこれは国産割り箸と認識して使用する機会がどれだけあるのだろうか。食材が国産材かどうかということにはかなりこだわる国民は増えた。しかしそれを食べる割り箸が国産材の割り箸なのかどうかにこだわる国民はそういない。使った後に捨てるからもったいないという。使った後、生ごみと混ぜて燃やせば焼却場で燃料となると考えられないだろうか。バイオマス利用が進んでいる欧州であれば、バイオマスボイラー用の燃料としてチップ化して利用されるだろう。日本の年間木材消費量は約7,000万m³。このうち紙の原料としてのパルプ用は半分の3,500万m³。一方、割り箸を全て国産材で作ったとして、その木材消費量は日本の年間木材消費量の1%以下。どちらが森林資源の無駄使いなのか説明が必要だろうか。

割り箸が吉野地方で、機械的に製材端材で作られるようになったのは、建築材として使えない材料にいかにかに付加価値をつけるのかという視点からだ考える。それを“もったいないから”という言い方もできる。割り箸という小さな木製品に加工することで、付加価値が付いて山から商品として出て行くことになる。今、杉は1m³=1万円が相場だ。それを製材加工して、建築材になると1m³=5万円ほどになる。同じ杉を割り箸に加工したとすると、1m³からおおよそ25,000膳ぐらいとれる。それを1円=5円で買ってもらえれば、1m³=125千円となる。ともに同じ山村に加工工場があったと考えるとm³単価の場合、どちらが地域によりお金を落とすのかは明らかだ（ただ、消費される原木量が全く異なるので、合計の金額としては大きく違う）。理解してもらいたいのは、切り出された原木がいかにかに適材適所で加工されて、付加価値が付いて、市場に出て行くのかということ。割り箸はもったいないという考えは何を基準にもったいないと言っているのか。

4. 森林空間利用

森林、山の価値は木材生産だけではない。公共的には水源涵養、治山治水など。もう一つ大事なものはレクリエーション機能だ。日本人にとって山のレクリエーションとい

えば登山が一番に来るのかもしれない。しかし、ドイツに行き行って感じるのは、山は日常通う場所。今の日本人で日常山に出かける人がどのくらいいるのだろうか。現代は日常の生活のために、山に入る必要がなくなってしまった。薪を取る必要がなくなったため、家のすぐ裏まで針葉樹を植え、山が一番近いところにまで来ているのに、今日本の有史上、一番山と遠い生活をしている。森林を管理する立場の人間として、その森の価値をどのような視点で見出すのかということに常に考える。そのような管理者になりたいと考えている。そこで、森林空間そのものに価値をつけて、そこにお客さんを連れてきて、入場料収入があれば、地代として所有者に還元できないかと。郡上市石徹白というところに、冒険の森を誘致した。木々にワイヤーを巡らし、そのワイヤーに安全帯つけて、木々の間を歩いていく、ツリートップアドベンチャーという施設だ。森林環境教育を10年ほど前からやっている。山に興味のある人は来るが、限られている。山に興味のないような人が冒険の森という施設があるということで、遊びにきた結果、山の中で遊ぶことは気持ちが良いと知ってほしい。その結果、山への関心やスタッフが山のことを話すことで、少しでも山への理解が進めばありがたい。どうやって、人を山へ連れてくるのか、しかもお金払ってもらって、それも森林を管理する立場の者として、大事な仕事だと考えている。

5. 地域内循環

林業従事者として、そして割り箸の販売業を通じて、木材をどのように地域で加工して、付加価値をつけていくのかをいうことを常に考えるようになった。このような活動をしている中、郡上市行政のバイオマスや小水力発電、雇用対策など色々な委員会の委員や座長として参加するようになった。結果、林業だけではなく、郡上市が今後どのような方向性ですすむべきなのかを考えるようになる。林業従事者としてバイオマス用材を生産する身として、これをどうやって地域で利用するのかを検討するが、そう簡単に解決策が見つかるわけではない。2年前、ドイツ林業を川上から川下まで見る機会を得た。そこで理解したのは部分部分を取り上げても解決することはないということ。日本の林業そのものが欧州各国と比べて、川上から川下までの物流網がしっかり構築されておらず、効率的な木材生産システムがまだしっかりできていない中で、バイオマスだけ取り上げても、継続性のある仕組みをつくれるわけではないということだ。バイオマスを地域で消費したいということは、地域内循環を実現するということだ。1年ほど前から、私の中で“地域内循環”を仕組みとしてどのように構築していけばい

いかかというところにベクトルが向き出す。そこで出会ったのが、電力の完全自由化だ。個人の電力まで販売が自由化された。同じ電気代を支払うなら、地域にある会社から買うという行動は、地域内循環に寄与する。大手電力から切り替えると安くなるからどうですかという営業ではなく、安くできるかもしれないけれど、地域にお金を落とす仕組みがこれからの地域を救うことになるということの説明し、理解してもらうことが必要だ。

そこで、発電事業から始めるのではなく、売電事業から始めることにした。理想は郡上市からも出資を貰い、公共電力を新会社から購入してもらえれば、最初からかなりの金額の売り上げた立つ会社ができる。行政であれ、企業であれ、個人であれ契約が成立した段階で、おおよそ年間の売り上げが計算できる。結果利益率もおおよそ計算できる。売電事業から始めるメリットはここにある。売電事業から初めて、徐々に地域での再生可能エネルギーに投資をしていく。再生可能エネルギーの投資に対して、市民出資を募るようにする、これをファンド化することで、多くの市民がこのエネルギー会社に参画してほしい。地域の事業に投資して、その利益を地域に分配する。銀行にお金を預けているだけでは、地域に入ってくるお金は増えない。目指すのはこの事業の利益の最大化を目指すことではない。得られる利益を行政に変わってどのように地域に再分配する方法を考えるかだ。つまり地域電力会社は目的ではなく、手段となる。この会社が得た利益を地域課題に投資する原資とすれば、行政負担も減らすことができる。地域林業の課題に国からの補助金では対応できないところに、使うことができる。私の中で、地域電力会社が林業や農業をしているというスタイルがこの先日本の地域に必要なようになってくるだろうと考える。今、多くの地域電力会社が行政主導で立ち上がってきているが、郡上は郡上らしい仕組みが必要だと考えている。目指すのは郡上版シュタットベルゲ。ドイツでは、各地で地域エネルギーと生活インフラの整備・運営を担う小規模の地域密着型事業体のことをシュタットベルゲという。この8月にまず、地域の仲間と郡上エネルギーという会社を立ち上げる。郡上は100年以上前、岐阜県下で初の商業小水力発電所ができた地だ。100年前の郡上市民は、必要だから自分たちのためにエネルギー会社を作った。100年の時を経て、市民のためのエネルギー会社が必要な時が来たのだと考える。以上、私が林業をするために郡上へ来て、地域電力会社を作る必要があると考えるに至った経緯である。

6. 今後について

待っていて、国、県、市町村が守ってくれるのである

うか、やらなければならないことがわかってしまったからには動くしかないということだ。割り箸も電力も老若男女誰でも使うという共通点があることだ。誰でも使う＝誰でもその仕組みに参加できるということ。他人事ではなく、自分事として、できることをやれば世の中の仕

組みは変わっていくと信じている。信じているからやるしかない。ただそれだけである。

(2017.6.30 受付)