



木を見て未来を描く

中島 良晴さん

(実践的能力理事)

▼実践的能力理事とは

令和三年の森林組合法改正により、販売事業を行う森林組合には、販売事業や法人経営に関する実践的な能力を備えた理事を置くことが義務づけられました。

これを受けて本組合では、令和三年三月に中島良晴さんを「実践的能力理事」として選任しました。

この理事の役割は、組合の経営能力を強化し、組織の安定性を

を高めることにあります。具体的には、販売・経営のノウハウを組合に蓄積し、戦略を立案して収益性や事業効率を高め、組合員の利益につなげていくことです。

▼市況レポートという

新たな試み

販売事業に対する提言、情報提供という本来業務のほか、理事は毎月開催される木材市に足を運び、取引の動向を丹念に把握してきました。その成果をまとめた「市況レポート」は、本組合独自の取り組みです。レポートはホームページにも公開され、時に辛口のコメントも交えた内容が「隠れた人気コンテンツ」となっています。

▼林業の転換点を体感

中島さんは昭和二十八年、旧榛名町下室田に生まれました。実家は三代にわたり製材業を営み、広い山林を所有する、まさに林業一家。大学では林学を専攻し、卒業後は群馬県森林組合連合会に勤務。長年にわたり共販所（木材市）の業務を担いました。

その勤務時代、日本の林業は

大きな転換期を迎えていました。昭和五十年代半ばは「国産材の黄金期」と呼ばれる時代で、木材は市場に並べばすべて落札され、山主の手取りも今とは比べものにならないほどでした。

しかし、その後は安価な外国産材の流入や住宅建築様式の変化により、国産材の価格は下落。質を重んじた木材生産から、量やコストを優先する時代へと移り変わりました。

「汗水たらして育てた木が、燃料用のチップとしてしか使われない現実、先人たちが想像だにできなかったでしょう」と中島さんは振り返ります。

▼使い道を意識した造材が大切

現在の国産材価格では、林業が自立的に成り立つのは難しく、補助制度に支えられているのが現状です。

補助金があるからこそ、何とか山林所有者に利益を還元できているといえます。

一方で、素材生産の現場では効率ばかりが重視されるあまり、実際に木を扱う市場や需要者との距離が広がりつつあります。ここに、森林組合としての役割が改めて問われています。

「私たちは『木の使い道』を

しっかりと意識し、多様な買い手や供給先を持ちながら、その要望に応えられる造材を行う必要があります。

木を見て、その特性に応じた使い道を考えることこそ、これからの林業に欠かせない視点です。」と熱い思いを語ってくれました。

