

## 第1回森林施業プランナー等能力向上サポート育成研修（日吉町森林組合） 決意表明一覧

## ＜記載ルール＞ 1)「課題」⇒ 組合としての解決策(解決に向けた個人の行動)

| 都道府県 | 参加事業体          | コース   | 役職   | 氏名    | 決意表明                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------|----------------|-------|------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 福井県  | 若狭木材流通センター協同組合 | 事業責任者 | 部長   | 赤坂 和彦 | 1)施業する山の確保 ⇒ 知人、友人に頼む。自分の山とそのまわりの人に頼む。山主情報を公開してもらう。(山を一度見せてほしいと、今年中に知人、友人、各種会合PTAなどで話をする。)<br>2)森林組合以外の業者が伐採する目的・大義名分 ⇒ 川下の状況が一番わかる(価格や需要)。国の方針を明確に示してもらう(合法木材、国産材推奨)。林業の衰退を止める。保水と低酸素社会の実現。(理事会で発表し、理解をもらい目的を自分で決める。)<br>3)林道、作業道整備・伐採班の施業技術(外注) ⇒ 研修に行ってもら。土木のA級以上に頼む(知人にいる)。高性能林業機械の整備(補助金で買ってください)。(現在ある機械での能率向上を考え、外注先の選定をする。)<br>4)間伐、伐採後のアフターケア ⇒ 保険に入る(入ってもら)。利益から積み立てる。公共機関に願う。神だのみ(災害がこない用祈る)。(施業後の現場の見廻りと施業時点での検査に重点を置く。)<br>5)利益確保 ⇒ 造材はプロなので、タイムリーに売主を探す。コスト管理をする。山主が複数にならない物件を選ぶ。施業しやすい場所選び。補助金をたっぷりもらう。山主と話し合う。(木材の長さを瞬時に判断し、時間ロスを少なくする。工程管理を徹底する。)                                                                              |
|      |                | プランナー | 副理事長 | 古谷 経介 | 1)施業する山の確保 ⇒ 知人、友人に頼む。自分の山とそのまわりの人に頼む。山主情報を公開してもらう。(山を一度見せてほしいと、今年中に知人、友人、各種会合PTAなどで話をする。)<br>2)森林組合以外の業者が伐採する目的・大義名分 ⇒ 川下の状況が一番わかる(価格や需要)。国の方針を明確に示してもらう(合法木材、国産材推奨)。林業の衰退を止める。保水と低酸素社会の実現。(国や県に聞いてその指針を確認しながら自分達で方向性を見つける。)<br>3)林道、作業道整備・伐採班の施業技術(外注) ⇒ 研修に行ってもら。土木のA級以上に頼む(知人にいる)。高性能林業機械の整備(補助金で買ってください)。(研修を積極的に受け、現場に不備が起こらないようにプランニング、説明・指導する。)<br>4)間伐、伐採後のアフターケア ⇒ 保険に入る(入ってもら)。利益から積み立てる。公共機関に願う。神だのみ(災害がこない用祈る)。(提案できる保険を探す。各地域より情報を得る。施業前に山主によく説明する。公共機関に前もって話をする。(全ての施業前))<br>5)利益確保 ⇒ 造材はプロなので、タイムリーに売主を探す。コスト管理をする。山主が複数にならない物件を選ぶ。施業しやすい場所選び。補助金をたっぷりもらう。山主と話し合う。(きちんとしたプランニングと、川下の需要の状況を把握する。)                                |
| 三重県  | 鈴鹿森林組合         | 事業責任者 | 参事   | 中澤 義市 | 1)小規模森林所有者、また、不在村所有者の山林をいかにこの施業に取り組んでいくか ⇒ 時間はかかるが、あらゆる手段で所有者の所在を確認する。5～10年先に搬出間伐を提案するために今は、他の事業を利用して団地を作っていく。(持ってみえる知識、情報を今後も提供していただきたい。)<br>2)どのように素材業者さんと連携していくか ⇒ 話し合い、打合せを密に行い、お互いに情報を交換し、業務のすみわけ、役割分担を図る(お互いの抱える問題をカバーし合えるように)。(素材業者の抱える問題の解決策について相談に乗っていただきたい。)<br>3)砂防指定地内を含んだエリアでの搬出間伐を実施する中での河川を横断する等の行為が極めて困難。 ⇒ 県の土木(建設)部との協議を図り、その行為の仕方、方法を提案し、理解を求める(もし理解してもらえたら、そのエリアの山林としての価値は間違いなく上がる)。(土木との協議の際に同行していただき、説明のサポートをしていただきたい。)                                                                                                                                                                                                   |
|      |                | プランナー | 業務係長 | 鵜飼 隆之 | 1)小規模森林所有者、また、不在村所有者の山林をいかにこの施業に取り組んでいくか ⇒ 時間はかかるが、あらゆる手段で所有者の所在を確認する。5～10年先に搬出間伐を提案するために今は、他の事業を利用して団地を作っていく。(現在行っていることについては5月末までに、他のエリアについてはその都度、事業を実施するまでに所有者を探す。)<br>2)どのように素材業者さんと連携していくか ⇒ 話し合い、打合せを密に行い、お互いに情報を交換し、業務のすみわけ、役割分担を図る(お互いの抱える問題をカバーし合えるように)。(今すぐ、頻繁に会社、工場、現場に向かう、情報を交換しあう。)<br>3)伐採から搬出間伐に移行していく中で、組合として搬出間伐の実績・データがない為、様々な経費の算出が難しい。 ⇒ 一度、自分達で搬出間伐をやってみる。何が大変なのか、何に経費がかかるのか、自分達の手でやってみることで認識できるようにしていきたい。(自分達が実施するエリアの搬出計画、路網計画の提案書を来年度実施の予定で今年度中に作成する。)<br>4)砂防指定地内を含んだエリアでの搬出間伐を実施する中での河川を横断する等の行為が極めて困難。 ⇒ 県の土木(建設)部との協議を図り、その行為の仕方、方法を提案し、理解を求める(もし理解してもらえたら、そのエリアの山林としての価値は間違いなく上がる)。(今年度末までにとにかく県林政と相談しながら土木と協議を図る。) |
|      | 伊賀森林組合         | 事業責任者 | 業務課長 | 増田 基宏 | 1)プランナーの専任化 ⇒ 人員を増やす(チームをつくる)。一人前のプランナーを一人つくる。(役員に相談する。)<br>2)搬出班の育成 ⇒ 半年くらいで実践的なスケジュールをつくる。県森連、外注先への協力を要請する。(役員に相談する。)<br>3)団地の合意形成 ⇒ 団地ごとの諸問題を整理して、理事を含めて全体で問題解決に努める。(1ヶ月以内に整理して、紙ベースにまとめる。)<br>4)提案書作成(データ不足、木材価格の想定) ⇒ 昨年の実績について詳細な作業日報を作ったのでその分析をする。組織で責任をもって作るような体制。(1ヶ月以内にマニュアル作成。)<br>5)地域内の事業体为非協力的 ⇒ 再度協力を要請する。(1ヶ月以内に協力要請。)                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|      |                | プランナー |      | 遠藤 忠裕 | 1)プランナーの専任化 ⇒ 人員を増やす(チームをつくる)。一人前のプランナーを一人つくる。(提案型集約化のチームができるまでに自信のもてるプランナーになる。)<br>2)搬出班の育成 ⇒ 半年くらいで実践的なスケジュールをつくる。県森連、外注先への協力を要請する。(難しい現場を半年以内に準備する。)<br>3)団地の合意形成 ⇒ 団地ごとの諸問題を整理して、理事を含めて全体で問題解決に努める。(造林補助事業の立会いの時などに、森林所有者から情報を集める。)<br>4)提案書作成(データ不足、木材価格の想定) ⇒ 昨年の実績について詳細な作業日報を作ったのでその分析をする。組織で責任をもって作るような体制。(2週間以内に実施箇所のデータを分析する。)<br>5)地域内の事業体为非協力的 ⇒ 再度協力を要請する。(事業責任者と一緒に行く。)                                                                                                                                                                                                                                                          |

|     |          |       |       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----|----------|-------|-------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 滋賀県 | (有)坂東林業  | 事業責任者 | 代表取締役 | 大林 秀行  | 1)山主さんとの信頼関係、情報提供、情報収集 ⇒ 提案事項の整理・工夫をしNOを減らす。山主さんとの対話。山主さんネットワーク。(行政との連携を図る。山主さんの情報を整理、担当者選定。5～6月までに組合との連携ミーティングを行い、6～7月までに具体策決定(山主、区域、境界)。8月に提案書を作成し、9月に実施。)<br>2)森林組合との連携 ⇒ 組合への山主さん情報(数字に表れないこと)提供。組合と山主さんを結ぶ。施業プラン具現化。(5～6月に組合との連携、仕事の分担決定・組合プランナー、弊社プランナーの役割分担→ノウハウ蓄積、行政対応、kikito対応。)<br>3)(搬出材の取り扱い)システム ⇒ 施業システムの役割づくり。最初の一步の実績づくり。(ノウハウをどう展開させるか(管内他区域、他組合、比叡山)。今年中に整理し、H23年度プランを考え、H23に実施。)<br>4)地元以外でのシステム構築 ⇒ 上記3つの実績蓄積。他の組合(山主さん)との対話・営業活動。(プランナー担当者追加育成→分業化。)                                                                                                                                     |
|     |          | プランナー | 業務責任者 | 山中 清嗣  | 1)山主さんとの信頼関係、情報提供、情報収集 ⇒ 提案事項の整理・工夫をしNOを減らす。山主さんとの対話。山主さんネットワーク。(提案事項の整理・工夫をしNOを減らす。山主さんとの対話。山主さんネットワーク。今お付き合いのある信頼関係のある山主さんからの紹介を通じて山主さんを5～6月に訪問し、7～8月に各山主さんへの提案を行う。)<br>2)森林組合との連携 ⇒ 組合への山主さん情報(数字に表れないこと)提供。組合と山主さんを結ぶ。施業プラン具現化。(5～6月に山主さん情報の組合への提供を逐次。山主さんへの提供内容の検討をし、5～6月に逐次作成。～8月に山主さんと組合マッチング。)<br>3)(搬出材の取り扱い)システム ⇒ 施業システムの役割づくり。最初の一步の実績づくり。(システム(役割)の具体化(施業地決定→プランニング)。現場責任者との施業方法。)<br>4)地元以外でのシステム構築 ⇒ 上記3つの実績蓄積。他の組合(山主さん)との対話・営業活動。(坂東式プランニングプラン作成(H23.春)→営業。)                                                                                                                                 |
| 鳥取県 | 鳥取農林企業組合 | 事業責任者 | 理事    | 岸田 信行  | 1)地域の森林所有者情報 ⇒ これまで施業を行ってきた所有者を中心に周辺地域の情報を得る。地区の代表、総代などの協力を得る。航空写真などを参考にする。(プランナーと共同し、情報収集にあたる。)<br>2)過去の施業データが少ない ⇒ 事業費の積算、見積りは近隣の山林所有者などの情報を基に確実な事業計画を立てる。専門書などを参考にする。(専門家の意見などを参考にする。)<br>3)行政からの情報収集 ⇒ 研修会などへの参加。(森林組合、役所との付き合いを密にする。)<br>4)森林所有者に分かりやすく「施業」を提案すること ⇒ 提案内容を所有者に対して細部に渡り納得するまで説明する。(森林所有者とのコミュニケーションづくりに努力する。(提案内容を文書にする→中味が明確になるので対応困難の場合がある))<br>5)機械の有効利用によるコスト削減 ⇒ 機械・作業者の稼働状況の詳細データを取る。補助事業をする上で所有者の意向と行政とのギャップをなくす。(コスト削減を進める。)                                                                                                                                                      |
|     |          | プランナー |       | 吉水 秋文  | 1)地域の森林所有者情報 ⇒ これまで施業を行ってきた所有者を中心に周辺地域の情報を得る。地区の代表、総代などの協力を得る。航空写真などを参考にする。(村の長老、自治会長などからの情報を得るように努力する。)<br>2)過去の施業データが少ない ⇒ 事業費の積算、見積りは近隣の山林所有者などの情報を基に確実な事業計画を立てる。専門書などを参考にする。(山主・行政の森林組合などからの情報収集。)<br>3)行政からの情報収集 ⇒ 研修会などへの参加。(普及員などからの情報収集。)<br>4)森林所有者に分かりやすく「施業」を提案すること ⇒ 提案内容を所有者に対して細部に渡り納得するまで説明する。(説得力のある施業の提案。(提案内容を文書にする→中味が明確になるので対応困難の場合がある))<br>5)機械の有効利用によるコスト削減 ⇒ 機械・作業者の稼働状況の詳細データを取る。補助事業をする上で所有者の意向と行政とのギャップをなくす。(作業方法と機械の組み合わせ。)                                                                                                                                                        |
| 岡山県 | (株)杣     | 事業責任者 | 代表取締役 | 内田 雅章  | 1)森林所有者との接点、森林簿等の情報が無い。 ⇒ 森林組合との協議を重ね、協力体制を整える。(1ヶ月以内に協議会を開く(森林組合、林研))<br>2)作業員の森林の育成に関する知識が乏しい。 ⇒ 森林の育成(保育)に関する再教育。(林業作業士等、各種研修に参加させる。)<br>3)作業員各自が作業工程、手順等を互いに共有できていない。(ミーティング不足) ⇒ 日報等をつけることにより、自分の状況が見え、互いの連携も生まれる。(作業時間内で日報等をつける時間をとる。明日の作業打合せ。)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|     |          | プランナー | 作業班長  | 能勢 満喜穂 | 1)森林所有者との接点、森林簿等の情報が無い。 ⇒ 森林組合との協議を重ね、協力体制を整える。(森林組合との協議を重ね、協力体制を整える。(施業計画等、森林組合と話し合う必要性がある。事業責任者と同行し、協議をする。))<br>2)作業員の森林の育成に関する知識が乏しい。 ⇒ 森林の育成(保育)に関する再教育。(山村に対する認識を高める。特に木材の取り扱いに対する知識の向上。)<br>3)作業員各自が作業工程、手順等を互いに共有できていない。(ミーティング不足) ⇒ 日報等をつけることにより、自分の状況が見え、互いの連携も生まれる。(作業前後のミーティングにより作業効率UP。)                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|     | (株)坂坂林業  | 事業責任者 | 代表取締役 | 板坂 秀人  | 1)事業責任者、従業員全員が作業に追われ専従する人材の確保が難しい。 ⇒ 森林組合と連携し、施業の集約化を共同で行う。事業責任者とプランナーが互いに意識を高めあい、取り組んでいく。(現場作業も大切だが、提案型集約化施業に取り組む人材を育成すると共に、プランナーと協力し合い取り組んでいく。)<br>2)民間以外の仕事が50%あるので年間スケジュールが厳しくなる。 ⇒ 森林組合、他の事業体と連携し作業を割り振り、施業を進めていく。人材を増やし、専属チームをつくる。(地元森林組合、他の素材生産業者と集約化施業について話し合う。)<br>3)地権者の情報入手が困難である。 ⇒ 森林組合、行政と連携し合い、情報入手に努める。(山村所有者に対し、情報を提供していただけるよう努める。森林GISの取組をさらに進めていく。)<br>4)山林所有者との契約に対し説明が不足し、お互いの理解が不足。 ⇒ 某組合の施業プラン書を元に、地域と当社の特性を生かしたプラン書を作成し、山林所有者に理解してもらって、施業に対する意欲を高めてもらう。(説明内容の洗い出し。)<br>5)継続的な事業の実施(利用間伐)が前提である以上は木材価格の安定、向上が必要である。 ⇒ 木材の買取先の開拓。国産材自給率のさらなる向上。(地元の木材団体と共に行政に訴えていく。)                    |
|     |          | プランナー | 作業班長  | 平岡 大樹  | 1)事業責任者、従業員全員が作業に追われ専従する人材の確保が難しい。 ⇒ 森林組合と連携し、施業の集約化を共同で行う。事業責任者とプランナーが互いに意識を高めあい、取り組んでいく。(今までは、森林組合との話し合いは事業責任者が行っていたが、これからはプランナーもその場に足を運んで連携をとっていく。)<br>2)民間以外の仕事が50%あるので年間スケジュールが厳しくなる。 ⇒ 森林組合、他の事業体と連携し作業を割り振り、施業を進めていく。人材を増やし、専属チームをつくる。(他の従業員に今回の研修で得たことを伝え、お互いの意識を高め、会社全体で目指す方向を固める。)<br>3)地権者の情報入手が困難である。 ⇒ 森林組合、行政と連携し合い、情報入手に努める。(会社に取り組んでいる森林GISの勉強を進める。)<br>4)山林所有者との契約に対し説明が不足し、お互いの理解が不足。 ⇒ 某組合の施業プラン書を元に、地域と当社の特性を生かしたプラン書を作成し、山林所有者に理解してもらって、施業に対する意欲を高めてもらう。(某組合のプラン書を分析。)<br>5)継続的な事業の実施(利用間伐)が前提である以上は木材価格の安定、向上が必要である。 ⇒ 木材の買取先の開拓。国産材自給率のさらなる向上。(木材価格の動向に重視し、その時一番有利な造材方法ができるように勉強していく。) |

|     |                |       |          |       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----|----------------|-------|----------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 愛媛県 | (株)小田森林ログハウジング | 事業責任者 | 専務取締役    | 窪田 嘉幸 | 1)団地化を進め、施業実施計画を立てる ⇒ 一年単位ではなく、5年、10年と長い期間での計画を立て、一団地あたり30ha以上を目指す。(担当者1名を配置し、それに専任させる。)<br>2)施業提案知識の充実 ⇒ 経験を踏む。先進組合への研修。経験者との研修。(有職者との踏査、協議。)<br>3)地域への理解と協力 ⇒ 山林所有者の理解と協力を得るため、家庭訪問を実施する。フェイスツーフェイスで話をし、相手の気持ち、考えを聞き、それに対応した施業を行うこととし、こちらの熱意とやる気を理解してもらう。(1日1所有者(1日1訪問)の実施。)<br>4)人事の充実 ⇒ 専属のプランナーを設けて専念させる。(取組役会において必要性を理解してもらう。)                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|     |                | プランナー | 森林整備係    | 大森 誠  | 1)団地化を進め、施業実施計画を立てる ⇒ 一年単位ではなく、5年、10年と長い期間での計画を立て、一団地あたり30ha以上を目指す。(今まで施業を実施した場所を把握し、これから行おうとする施業地へ足を運び、作業路・切捨て・搬出をする箇所をイメージする。営業にも取り組む。)<br>2)施業提案知識の充実 ⇒ 経験を踏む。先進組合への研修。経験者との研修。(地権者に説明できるように、積極的に講習に参加し、情報を集める。)<br>3)地域への理解と協力 ⇒ 山林所有者の理解と協力を得るため、家庭訪問を実施する。フェイスツーフェイスで話をし、相手の気持ち、考えを聞き、それに対応した施業を行うこととし、こちらの熱意とやる気を理解してもらう。(自分も営業力を身につける。)                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 高知県 | 梶原町森林組合        | 事業責任者 | 森林整備課長   | 森山 真二 | 1)利用伐期を迎えた森林所有者に対して、森林整備・基盤整備の必要性について理解と合意を得る。⇒ 当組合で保有している森林データをもとに、現地調査をし、施業団地の設定を行い、その中長期(5ヵ年)の経営計画を作成し、整備計画(事業計画)も作成する。(経営方針にもり込み、理事役員の理解を得る。目標とする事業量の確保とプランナーの育成及び活動体制と現場の実行体制のサポート。)<br>2)協力事業体の育成。(技術支援・教育とインフラ整備に対する国県の財政支援のサポート。⇒ 情報の共有と森林所有者、協力事業体、森林組合それぞれの役割分担と連携。(情報の提供(林業施策や木材市場動向等)。各事業体の経費及び収支シミュレーションの把握をし、それぞれの予算管理や進捗管理を行う。)<br>3)事業達成に向けての協力連携による共働体制づくり。⇒ 協力事業体の現場管理とコスト分析。『1.相互の意識改革、信頼関係』『2.情報の公開(説明責任として)』『3.進捗状況の把握(原因分析、改善)』『4.インフラ整備への投資』『5.目標値の設定』(目標林体系の策定。計画の全体管理と予算管理、組合経営との経営計画管理、コミュニケーション管理。)<br>4)プランナーの増員とプランナーの資質向上と現場側のモチベーション向上と持続。⇒ 組織間での理解を運営に対する投資や経営法人の転換。営業力の強化。(相互間の意識の統一と向上。高知流コミュニケーション。) |
|     |                | プランナー | 森林整備課長補佐 | 坂本 一也 | 1)利用伐期を迎えた森林所有者に対して、森林整備・基盤整備の必要性について理解と合意を得る。⇒ 当組合で保有している森林データをもとに、現地調査をし、施業団地の設定を行い、その中長期(5ヵ年)の経営計画を作成し、整備計画(事業計画)も作成する。(現地調査後、施業提案(プラン)を年度当初に作成し、森林所有者に提案する。)<br>2)協力事業体の育成。(技術支援・教育とインフラ整備に対する国県の財政支援のサポート。⇒ 情報の共有と森林所有者、協力事業体、森林組合それぞれの役割分担と連携。(マネージメントサポート(3者それぞれメリットのあるプラン書作成))<br>3)事業達成に向けての協力連携による共働体制づくり。⇒ 協力事業体の現場管理とコスト分析。『1.相互の意識改革、信頼関係』『2.情報の公開(説明責任として)』『3.進捗状況の把握(原因分析、改善)』『4.インフラ整備への投資』『5.目標値の設定』(現地に出向き、現場の状況を把握し、指導・改善策の検討等を行う。作業員の意見を聞く。)<br>4)プランナーの増員とプランナーの資質向上と現場側のモチベーション向上と持続。⇒ 組織間での理解を運営に対する投資や経営法人の転換。営業力の強化。(相互間の意識の統一と向上。高知流コミュニケーション。)                                                               |
| 宮崎県 | 児湯広域森林組合       | 事業責任者 | 森林整備課長   | 黒木 和幸 | 1)不在村所有者の説明、理解、境界の確認。⇒ 森林データ、謄本を基に山林所有者に電話連絡、家に訪問、山林へ同行してもらい、納得してもらうようにする。座談会等でも説明。(10月頃には設定団地内の所有者へのまずは説明。)<br>2)まずは団地の設定。⇒ 手入れ不足山林や理解のある所有者を主に取り込み団地の設定路線開設。(上司にプランナーの活動の説明、必要とされる書類の作成補助を行い、集約化施業の円滑化を図る。)<br>3)本所から各支所までの地域の違いや、プランナーと上司、理事との考え方の違い。⇒ 1市5町1村の広域合併組合なので、はじめに市町村の特定を行い、上司に理解を仰ぎ、理事会等での集約化について説明を行う。また、県内で集約化施業の先進地である南那珂森林組合へ研修を行い理解を求めたい。(理事会で資料等配布、事業説明を行い、推進を促す。6月下旬までに個人には、地区座談会で資料を配布)<br>4)プランナーの増員 ⇒ プランナー研修やモデル組合視察研修の参加。(児湯広域森林組合では上司に研修参加を促す。)                                                                                                                                                              |
|     |                | プランナー | 主任       | 那須 浩  | 1)不在村所有者の説明、理解、境界の確認。⇒ 森林データ、謄本を基に山林所有者に電話連絡、家に訪問、山林へ同行してもらい、納得してもらうようにする。座談会等でも説明。(国調が終了した地域は、境界が明確であるが、そうでない地区では明確化を行い、図面の作成並びに集約化施業プランによる概算見積りを行って、郵送する。)<br>2)まずは団地の設定。⇒ 手入れ不足山林や理解のある所有者を主に取り込み団地の設定路線開設。(10月頃までに少数、小さい団地を設定するためにもう一人のプランナーと所有者へ連絡、説明の為、訪問する。)<br>3)本所から各支所までの地域の違いや、プランナーと上司、理事との考え方の違い。⇒ 1市5町1村の広域合併組合なので、はじめに市町村の特定を行い、上司に理解を仰ぎ、理事会等での集約化について説明を行う。また、県内で集約化施業の先進地である南那珂森林組合へ研修を行い理解を求めたい。(研修終了後、上司へ内容を説明し、もう一人のプランナーと話し合いをする。)<br>4)プランナーの増員 ⇒ プランナー研修やモデル組合視察研修の参加。(現状は2人であるが、自分個人のスキルアップと新たなプランナーの勉強。)                                                                                                       |