

林業技術センター  
普及班便り  
(第9回目)

# あなたの山つくりを

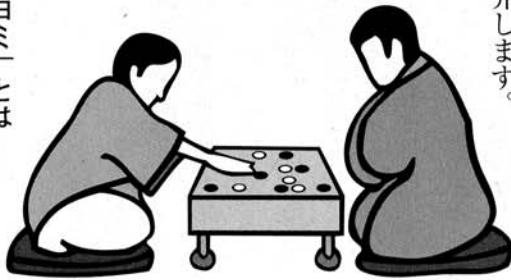
## 応援する林業普及

### 【経営の豆知識 その6】

#### 一 はじめに

普及班だよりでは、森林経営での森林の基本的な情報の把握の仕方について5回に分けてお知らせしてきました。

今回は現在の森林状態から、将来あるべき姿を想定し、先(近、中、遠)を見通して、計画を立て実行していく考え方の一つである「三手のヨミ」を紹介します。



#### 二 「三手のヨミ」とは

囲碁や将棋などのボードゲームを趣味とされている方はご存じのことと思われるが、このようなゲーム

ではいわゆる「三手のヨミ」が大切といわれています。

①自分がAに打ったとする。

②すると相手はBに打ってくるだろう。

③そこで自分はCに打つ。

という①②③をワンセットにして思考実験を行い、自分の戦略や戦術を決めるというものです。

平たくいえば、相手の出方を予測したうえで自分の態度や行動の方針を決定するというものです。

この「三手のヨミ」では、相手が「物」であることもあれば「人」であることもあります。

また、「三手のヨミ」は、「ストーリー」を考えることにも通じます。

#### 三 事例(対物)

まずは、相手が「物」である事例を挙げてみます。

相手が森林の場合です。たとえば、①自分が、強度間伐を実施する。②すると(相手である)森林は強風に弱くなるから、いつか風倒被害が起きるかもしれない。③だから自分は、森林国営保険に入って万一に備えよう。

③では、「間伐強度を控えめにしよう。」という結論を導く方もおられるかもしれませんが、どちらの③を選ぶにしても立派な考え方と思われれます。



#### 四 事例(対人)

相手が、「人」である事例を挙げてみます。

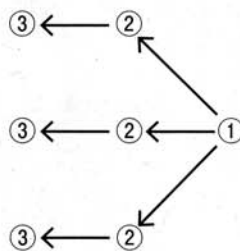
①自分が、シイタケ植菌をするために、原木を注文する。②すると(相手である)原木生産者は、去年注文する時期が遅すぎると言っていたから、今回も注文する時期によっては遅すぎると言ってくるかもしれない。③それでは、自分は今年少し早めに原木を注文しよう。

こちらの③では、「今回植菌する本数は諸事情があって、まだ決められない。とりあえず、注文が遅れることだけ伝えておこう。」という結論が出てくることもあるかもしれません。

#### 五 相手の出方が絞りきれないとき

自分の最初の行動(①)に対し相手の出方(②)が何通りか考えられる場合もあるでしょう。

その場合には、相手の出方のそれぞれについて自分の対応策(③)を考えておけば万全です。



#### 六 柔軟な考えを持つ

「三手のヨミ」は、ゲーム上で有効なだけではなく、林業経営の場面等々いろいろな判断を求められる際に通用する考え方と思われれますが、これ以外にも色々な考え方がありまますので柔軟な考えを持つことが重要です。

林業技術センター普及班