

やまがら

人はなぜ山に登るのか。「そこに山があるからだ」。これは伝説的登山家の名言としてあまりにも有名だが、人類一人ひとりの登山愛を正規分布に落とし込んだとしたら、彼を表す点はむしろ裾野の極点に向かってひたすら「下山」していたと言えるだろう。その極度に突き抜けた生き方に人々は魅了されたのだと思う。

登山愛の分布という意味では、私はほとんど無関心層に属しており、既に「登頂」していると言っていいほどの平均的人間を自負している。しかし、私自身の仕事や趣味の分野においては、願わくは多少なりとも下山を始めていると思いたい。平均的人間からの下山志向は、アイデンティティの探求であり、パイオニアワークへの憧れでもある。

他方、ある分野において平均的であることは、安心感を得られるし、実際

に安全で便利でもある。世の中が山の高いところに向けてサービスを展開するからだ。いまだに私は、なにかにつけてできれば非凡でありたいという思春期のような願いを捨てきれずにいる。しかし、高熱に浮かされて外来を受診したとき、医師からこともなげに「流行りの風邪ですな」と言われて特効薬を処方されると、悲しいかな安堵するのだ。洋服はMサイズで商品選びに苦労しないので楽だ。ハサミひとつとっても右利き用がほとんどで扱うのに困らない。多くの場面で私は平均的であることを認めざるを得ない。それどころか、冠婚葬祭の際などは進んで「登山」を図っている。友人の結婚式で参萬円を包んだのは真心ではなく社会圧からではなかったか。三次会のカラオケでランキング上位の曲をチェックしたのはなぜか。慣れない事柄において常識や作法を気にしてしまうのは、もはや立派な「登山家」的振る舞いだろう。

そのようなわけで、「山があると登りたくなる」のは、確かに人間の本能であるらしい。そしてこれは仮説だが、サービスが行き届いた分野であるほど、登山家の多い山であるほど、その頂上は高く、裾野は狭く、すなわち尖る。メディアやSNSからの情報は山の隆起に一役買っているだろう。そのような山では、無関心なだけでは到底平均でいられない。その切迫感たるや、まるで「あなたの標高、このままでは津波で沈みますよ」と脅されているかのようだ。

リスクを取ってでも目標を追求する「攻めの下山」と、リスクを回避するための「守りの登山」。つい守りに傾倒しがちな日々だが、振り

返って、それでもあそこはよく攻めたなと自認できる人生を歩みたいものだ。

話は変わるが、木材の流通

拡大のカギのひとつは規格化であると言われる。他の工業材料との競争になるシビアなマーケットで戦ってゆくためだ。近年、木質建材流通の量的側面を支えているエンジニアードウッドの強みのひとつは強度の安定である。つまり、生物由来素材である木材の特性のばらつきを容認しがたいほど、社会の材料ニーズの山は尖っていると言える。ところが、実際の山林に賦存するのは、同じ樹種の中にすら多様性を湛えた裾野の広い樹々である。ここで切り捨てられる裾野の材は一体どこへゆくのだろうか。攻めの伐出がより多くの人々を魅了する未来に向けて、できることはなんだろうか。その追究は、私にとっても攻めの一步となるだろう。

蛇足だが、三次会で誰も知らない曲を熱唱すると下山どころか遭難する。私が身をもって証明済みなので、よければ他山の石としていただきたい。

(森の委託屋さん)

攻めの下山と守りの登山