

小規模育林経営の保続モデル

—— 佐賀県富士町 A 家を事例として ——

九州大学農学部 黒田 迪夫

1. 研究目的

育林生産は生産の開始から収穫までに著しい長期間を必要とし、しかも造成された森林は果樹などと異って伐採によって一挙に消滅して翌年の収穫は得られない。したがって育林生産によって連年の収入を確保しようとするれば、年々植林し、年々伐採していく保続経営を考えねばならないが、そのためには一般にはかなりの大面積が必要とされている。例えばドイツの林政学者で林業経営経済学者でもある G. Speidel は中部ヨーロッパの場合、皆伐施業方式をとる保続経営では最低限50~150haが必要だと述べている。¹⁾ もっともこの場合、輪伐期は70~140年としているから、わが国のスギの適伐期35年で計算すると最低限25~40haぐらいでよいことになるが、それにしても大きく、この規模以上の林家はごく僅かしかない。そこで小規模所有に対しては、ドイツでは地域的集団としての保続方式が主張されている。例えば前記の G. Speidel や W. Grandjot などは森林組合による地域的集団的保続を好ましい形態としている。²⁾ わが国の団地共同森林施業計画もこれと類似の考え方にたつものといえよう。

しかしながらこの方式では、地域的に保続を確保し得ても、個々の経営にとっては連年収穫は必ずしも予定されないため、自己の経営に対する関心が薄くなってしまふ。いいかえれば上からの押しつけでは、個別経営自身の内発的な経営改善意欲を喚起する力にはならない。したがってまた林業技術の普及も浸透しないことになる。そこでこのような問題を解決していくためには、小規模でも出来るだけ連年ないし隔年ぐらいに収穫が期待できるような経営をふやしていくことである。勿論そうはいつでも1ha以下のような零細所有では単木択伐方式でも考えない限りそれは不可能であろうが、5~10ha程度の規模があれば条件次第でその可能性もあるように思う。この研究はこのような視点から、そのモデルとして佐賀県富士町の A 家の経営を分析したものである。

2. A 家の育林経営の分析

A 家は水田1.36ha, 畑0.05ha, 山林9.14haをもつ農

業主業林家で、52年の農林産物の販売収入は約292万円、その内訳は米140万円、野菜40万円、育林木の主伐及び間伐収入100万円、スギ苗販売12万円となっている。つまりいまのところは農業部門の収入が約6割、林業部門が約4割という比率である。しかし10~15年先には、集約的な育林経営の成果が出てきて間伐プラス主伐収入は2倍以上となり、両者の比率は逆転する見込みである。これは A 家の場合、自然的社会的立地条件に恵まれてほぼ100%スギの人工林化がなされているだけでなく、とくに集約的な経営を行い、無節の高級材生産をめざしているためである。そこでつぎにその経営の実態に立入ってみることにしたい。

(1) 造林樹種及び植栽本数——造林樹種はほとんどスギ(ごく一部ヒノキの混交林がある)で、しかもオオノスギを用いている。オオノスギは佐賀県林務課の調査によると、A 家の当主の祖父がいまから70年ほど前に自家の実生造林地のなかで発見した精英樹に名付けたものであるが、その生長調査では樹高、胸高径、林分材積のいずれもアヤスギ、アカバ、イワオスギに優っている。³⁾ しかも材は完満通直で、根曲りはなく、心材は赤褐色で美しいなどの特徴をもち、建築材に適している。A 家ではこの挿穂を自家養成し、自家の山林に植える外、苗木としても販売しているが、他の苗に比べて10円は高いという。つまりこのように生長の早い、しかも市場価値の高いスギの優良品種を用いているわけである。なお植栽本数は10a 当り350本とやや密植している。

(2) 下刈——植栽後初めの3年は毎年2回、以後8年目まで1回、そして10年目で終る。これもかなり集約的であるが、初期の下刈は筋刈方式をとっており、年間の造林面積が平均20a前後と小さいので、労働の負担はそれほど大きくない(毎年約20日)。なおこの外に、ツル切りは、11年目から20年目まで毎年行っており、2日を要している。

(3) 枝打——最も労力をかけているのが枝打で、これは5~6年生頃からヒモ打ちを始め、以後30年生までほぼ5年おきに行っている。これは主伐(35年)のときに枝下高6.5mの無節材をとるためである。もっともこのような集約的な枝打を始めたのは昭和40年頃からで、佐賀県林試の指導を受けて始めたものという。

したがってその効果が間伐や主伐収入に高材価の形であらわれてくるのは10~15年先ということになる。枝打の工程は1日70~100本で、対象面積は毎年2.5ha前後になるため、毎年100日前後を要している。しかも重労働である。

(4)施肥——いまでは比較的地味が悪く、年を経ても生長が遅いところにする程度にとどめている。肥料は化成肥料で、10a当り2~3俵。以前に生長のよい幼齢林に施肥したところ生長がよくなりすぎて、雪害をうけた苦い経験をしている。

(5)間伐と主伐——間伐は20年生ぐらいからほぼ5年おきに3回、つまり20年生、25年生、30年生と3回行い、35年で主伐する。間伐及び主伐の標準本数、材積などは表一の如くである。間伐によって早期から収

表一 間伐及び主伐の本数 材積 (10a当り)

林 齢	20年生	25年生	30年生	35年生
生立本数 (本)	310	240	180	140
間伐または主伐の本数(本)	70	60	40	140
同上 比率 (円)	22.6	25.0	22.2	100
同上 丸太材積 (石)	7	13	18	112
市場売渡単価 (円)	6,000	7,500	8,000	10,000

(注) A家の当主よりの間取りによる。なお市場売渡単価は53年4月現在
入を期待していることがわかる。

そこでつぎはA家の森林の状況であるが、それを齢級別面積で示すと表二のようにになっている。表にみるようになかなかデコボコがあり、法正齢級配置とはい

表二 A家の森林の齢級別面積

面積 齢級	I・II	III・IV	V	VI	VII	VIII	IX以上	計
面積	1.12	2.38	1.37	0.51	0.95	2.25	0.34	8.92
比率	12.6	26.7	15.4	5.7	10.6	25.2	3.8	100

(注) 佐賀県森林調査による。昭和50年8月現在、なおこの外に薪炭林0.2ha、竹林0.02haがあり、これらをあわせたA家の森林面積は9.14haとなる。えないが、間伐と主伐とを巧みに組み合わせることでA家はほぼ毎年収穫し、収入をあげている。もっともその収入にもデコボコがあって、過去5年間についてみると、48年120万円(主伐のみ10a)49年0、50年70万円(間伐)、51年300万円(主伐30a、280万円間伐20万円)、52年100万円(主伐3a、35万円、間伐65万円)、5ヶ年平均で118万円という状況である

が、大体100万円前後を育林経営からあげることにしており、今後もこの程度の収入はその齢級配置の状況からみて十分に可能である。そしてこの収入を家計にくり入れている。

なおA家の家族構成をみると、現在夫婦と子供2人の4人家族で、うち子供は2人とも通学のために佐賀市に下宿、労働力は夫婦2人だけであるが、当主が農業60日、林業160日、妻が農業240日で賄っており、間伐のときに若干雇入れる程度である。主伐は業者に立木売りをしている。

3. 考 察

以上、A家の育林経営についてみたが、A家の場合とくに立地条件に恵まれているとはいえ、普通の育林経営に比べて手を入れすぎているという印象を免れない。その点はA家の当主も認めているが、林地の外延的な拡張が困難、すなわち地価が10a当り15~20万円するので借入金で林地を購入しても採算はとれそうにないし、自己資金の調達も困難といった状況の下では結局、現在の面積内での集約化を図るしか方法がないと考えている。しかも毎年100万円程度は家計に入れる必要があり、生活の向上のために所得をふやすには優良材を生産していく以外はないという考え方である。普通の育林経営ではA家のような集約的育林経営を真似ることは困難と思うが、それでもほぼ毎年なにがしかの収入をあげていくことは戦後の農林造林の推移からいって徐々に可能性が出てきているとみられる。したがってこうした農家林家の育林収入を家計に結びつけ、経常的な収入とするように誘導していけば、その収入を確保し、さらに高めるために、集約的な技術を浸透させていくことも可能になると思う。その1つのモデルとしてA家の事例を紹介した次第である。

- (1)G. Speidel : Planung im Forstbetrieb — Grundlagen und Methoden der Forsteinrichtung 1971年 60頁
- (2)G. Speidel : a. a. o. 62頁
W. Grandjot : Nachhaltigkeit auch im Bauernwald ? Der Forst- und Holzwirt. 1967年3月号 83頁
- (3) 詳しくは昭和46年佐賀県林務課業務資料：「おのおのすぎ」について、を参照。