

木材価格低迷下における林業経営の動向

— 日田林業地を事例にして —

九州大学農学部 岡 森 昭 則

1. はじめに

昭和50年代に入って、外材の価格支配と住宅需要の低迷のもとで、木材価格の低迷と国産材の売行き不振が続いている。そのため、林家の手取り収入は名目的にも実質的にも大幅に減少し、林業経営者の林業生産意欲を減退させ、また展望を見失わせつつある。従って林家としても何等かの対応をし、この事態をいかにして切り抜けるかが重大な課題になっている。

そこで本小論では、林業の先進地でもある日田林業地を取り上げ、林家が現在どのような状況下におかれどのような対応をしてきているのかを、主にアンケート調査分析を通じて明らかにしたい。なお林家へのアンケート調査は57年7月に日田市、中津江村、上津江村の246戸を対象に郵送で実施した。有効回答数は117戸(47.6%)であった。

2. 林家の概況

日田郡・市の林家の概況を林業センサスでみると、まず林家数は35年の4604戸から55年には5,648戸(22.7%増)へと大幅に増加している。特に1~10ha層で730戸も増加したのを始め、各層ともに増加しているが、その増加分は日田市を中心とする非農家林家の増加となって現われている点に特徴がある。また農家林家の主業をみると、農業主業林家が45年の41.6%から55年には28.1%へと低下し、逆に恒常的勤務を主業とする林家が18.7%から38.0%へ増大し、雇用兼業化がさらに進行した。非農家林家についてみると、農林業以外の自営業を主業とする林家が増加し、55年には非農家林家の62.4%を占めるに至っている。

林業従事者数についてその特徴をみると、農家林家の従事者数は1戸当り1.19人で、全国平均0.60人のほぼ2倍の水準にある。このうち自営林業に主に従事した人は1戸当り1.0人で、55年までの10年間に8.4%の減少にとどまっている。しかし、雇われ林業を主とする人は、10年間に1,990人から870人へと、実に56.7%も減少している。これは主に拡大造林最盛期の下刈が減少したこと、そして主伐をひかえ間伐を増加させる傾向等によって保育労働量が減少したことによるものと考えられる。

3. 林業経営の動向

素材価格の低米と伐出コストの上昇によって、林家の手取り収入は大幅に低下している。例えばA家の事例では、48年1~2月に森林組合委託林産販売(スギ38年生、138㎡皆伐)によって得た林家の手取り収入は、㎡当り24,101円であったが、57年3月のそれは(スギ40年生、129㎡皆伐)13,434円と56%の水準に低下している。このような状況下において、林家がどのような対応をしているか、以下アンケート調査結果をもとに明らかにしたい。

まず第1に、素材販売量が52年以降増加傾向を示していることである。100ha以上層と10ha以下層ではほぼ横ばいにあるが、10~100ha層では増加傾向をみせている。これは、約3割の林家が「毎年の家計費」「家計費の一部」を確保するために、また約2割の林家(10ha以下層で109%、100ha以上層で41.4%)が森林保育費を捻出するために素材(立木)を販売しており、連年森林からの収入を得なければならない林家が多いことによるものと考えられる。そのために、材価が低迷しても販売をひかえることができず、手取り収入の減少分を増伐によって補うという対応をせまられているといえる。特に林業への依存度が高い林家ほど苦しい立場に立たされている。

第2に、林業労働調達構造をみると、植林、下刈、枝打の保育労働は、30ha以下層では約7割の林家が自家労働に依存し、50ha以上層では5~7割の林家が直接雇用か請負わせており、森林組合に依存している林家は全体で約1割と少ない。この保育労働の調達方法には、以前と大きな変化が見られない。近年の傾向としては、保育経費を減らすため、自家労働の投入を増加させようとする傾向が強まっているのが特徴である。他方、間伐、主伐については、森林組合依存度が高く、間伐で各層とも約5割、主伐では100ha以下層で6割強、100ha以上層で3割強の林家が森林組合へ委託しており、以前の立木売、直接雇用型から森林組合依存型へ大きく変化している。

第3に、スギ材をより有利に販売するために、40年代以降スギの導入品種に大きな変化が生じた。特に間伐材や短伐期材を有利に販売するため、根曲りの激し

いヤブクグリから通直で早生系統の品種へ大きく変わった。すなわち、35年頃に導入件数の45.9%を占めていたヤブクグリは、55年には1.3%へと減少した。これに対し、ヒノデが5.9%から32.5%へ、イワオが2.2%から13.0%へ、ヤマグチが2.2%から11.7%へ、ヤイチが2.2%から11.7%へとそれぞれ増加している。しかしこれら早生品種の導入目的が、通直で間伐材が有利に販売できるであろうという予測と、下刈が早くあがるという点にあり、材質の点については未知数としてほとんど考慮されていなかった。従って、例えばヒノデスギの材質に難点が指摘されると、突然ヒノデスギが敬遠され、日田郡森林組合のヒノデスギ苗木取扱量が55年度の22万9千本から、翌56年度には7万8千本へと3分の1に減少するというように大幅な変動を示している。このようにスギの品種には非常に敏感に反応しているが、品種と保育形式との結合体系が確立されておらず、いまだ模索段階を脱していないのが現状である。

第4に、通直な品種の導入を契機に、さらに有利(高価格)に販売するため50年前後から取り組まれているのが枝打である。スギで4mまで枝打を実施している林家は全体の44.4%にのぼる。実施林家率は小規模ほど高く(10ha以下層で54.3%)、大規模層で低く(100ha以上層で35.7%)になっている。1戸当たりの枝打本数は平均で7,927本であるが、10ha以下層で2,247本、100ha以上層で2,850本と保有規模が大きいほど多い。ヒノキで4mまで枝打している林家は29.9%で、スギに比して少なく、また1戸当り1,873本とあまり多くない。7mまでの枝打は、スギで14.5%、ヒノキで85%の林家が実施しているが、まだ一般化するまでに至っていない。

このように、従来の並材生産から優良材生産へと林家の対応が変化してきている点の特徴ではあるが、ただ枝打しておけば高く売れるのではないかという程度の意識もまだ根強く残っている。「磨丸太」「無節柱材」「無節大径材」等の生産目標をもって枝打をしている林家は5割弱であり、残る5割は「一般建築用材」「別に考えていない」と答えており、また階層差があまりないのも特徴である。また、今後も枝打を続けると答えた林家は7割強にのぼり、日田林業地でも今後も枝打が続けられるものと考えられる。しかし、聞き取り調査によると、現在行われている枝打技術には未熟な点も多く、期待通りの無節材がどれほど生産できるか不安材料をかかえているのも事実である。品種、枝打技術、生産目標等の有機的結合、造林技術体系の確立が急務といえる。また、並材の販売ルートは変動要因はあるものの一応確立されているが、無節材等の優良材の販売ルートの確保が必要である。林家の大

半はその販売を森林組合に期待しているが、森林組合がそれに答えるか否かが今後の大きな課題として残されている。

第5に、伐期の延長傾向である。通直なスギ品種の導入と枝打の実施によって、間伐材をより高く販売し間伐でより多く収入を実現しようとする指向は、その結果として、できるだけ伐期を延長したいとする指向と結びついている。45年頃に50年以上の伐期齢で伐採していた林家は28.5%であったが現在それが36.9%へと増加し、さらに今後は54.3%の林家が伐期齢を50年生以上にしたいと答えているのである。保有山林規模が大きいほど長伐期の傾向を示しているが、10ha以下層でも41.2%の林家が50年以上の伐期齢にしたいと考えている。

4. むすび

以上のように、木材価格の低迷下において、日田林業地の林家は従来の並材生産から優良材生産の方向への指向を強めている。しかし、スギ品種の選定についてもいまだに暗中模索の対応がみられ、必ずしも定着していない。また枝打技術もまた未熟な段階であり、明確な生産目標のもとに枝打が実施されていない弱点があり、優良材生産を目的とした造林技術の確立が個々の林家の段階から地域の段階の課題になってきているといえよう。そして、こうした傾向に対して、販売対策を含めて森林組合がいかに林家の期待に答えるかさらに、製材工場がそれらの資源に対してどう対応するかが、差しせまった課題として浮上してきている。日田林業地全体が優良材産地に転化するようなことはありえないであろうが、並材も優良材も生産できる林業地へ移行しようとしている過渡的段階にあるといえよう。中小規模の林業所得依存度の高い林家が、そのトレーガーの役割を担っているが、並材産地からの脱却は上記の課題の克服が条件となろう。