

森林組合の経営分析 (V)

宮崎大学農学部 行武 潔・宮川 美品
追田秀一朗

1. はじめに

円高風の吹いた後、今度は米国はスーパー 301 条を木材製品にも適用すると発表した。それは単に製品に対する関税に留まらず、真の狙いは米国製の針葉樹合板を用いた2*4ならぬ4*8モジュールによる住宅を輸出することにあるとも聞いた。既に、住宅輸入は数企業で具体的に計画実行の段階にある。米国のわが国への市場進出は、単に製品輸出の増大に留まらず、米国製の産直木造住宅にあるようである。

ますます厳しさを増す木材需給状況下において、わが国林業における森林組合への期待は嫌が上にも増大している。この森林組合の経営活動の特徴と問題点を把握すべく、昨年に引き続き県下4組合を対象に、組合員の意向及び組合経営の両調査結果を相互関連的に分析した。今回は特に山村部と農村及び都市近郊部における森林組合事業の比較検討を試みた。

2. 組合員の意向調査

今回の調査対象は、九州の臍ともいわれる山村地帯の町であるG、都市近郊ではあるが森林面積率85%とGについて高いKK、農村地帯のKY及びEである。

まず、経営意欲に関する設問から検討していこう。林業に取り組む動機は全体で「先祖からの相続でやむを得なかった」とするものが54.3%と前回とほぼ同じ回答比率である。次いで前回同様「林業に魅力を感じるから」が31.2%と多いが、その比率は前回よりも8%程低くなっている。組合別に見ると、前者の回答比率が最も高いのは農村部のKYで73.5%もある。同じ農村部のEは50.5%、都市近郊部のKKが66.7%、林業収入依存度が6.9%と今回の調査対象組合の中では最も高いGが41.9%となっている。後者の比率はGが51.2%と過半数を占める他はいずれも30%以下、広領域に及び里山の多い典型的な農村地帯といえるKYは回答者34名中僅かに1名しかいない。しかし、「林業経営を拡大したいと思いませんか」との設問に対しては「拡大し

たい」がKYは38.2%、Gが18.6%、EとKKは10%以下である。家族の林業意識は「立派な仕事だと思っている」がE以外は6割以上、山村部のGは約8割となっている。林業経営の借入金はGが「主、間伐、保育など林業経営費」に52.2%の者が使用している他は2~3割程度である。林業諸施策を「よく知っている」はG39.5%、KK33.3%と比較的多いものの農村部は低くKYが17.6%、Eは「全く知らない」が7名もいる。

後継者問題を見ると「後継者がいる」回答者はKYが34人中僅か4名の他は7割前後である。「自分の子供に継がせたい」とする回答は、Gが48.8%、KKが38.1%程度で、農村部のKY、Eは「本人の意志に任せる」が5~6割もいる。もっとも、KKは「いいえ」が28.6%と他よりも多い。後継者が「意欲的である」のはやはりGで46.9%であり、他は「わからない」「止むなく継ぐ」が多く、後継者がいない比率が高かったKYは「継ぎたくない」者が26.7%いる。全般に「氏神様など故郷の祭に、離れた子供達が帰って来る」比率は低く、KYは9割近くが「帰ってこない」。

組合に対する組合員の評価をみてみよう。組合加入理由は、「組合事業を利用すると利益があるから」「団結しなければ今後の事業は伸びないから」の両方で各組合とも5~8割以上を占めるものの、前回の4組合よりも全体で2割程低い。前者の比率が高いのはG、KYでそれぞれ46.5%、35.3%、KK、Eは後者が57.1%、40.6%と団結の重要性をより認識している。組合から得た利益は前回同様、全般に「育林や伐採等が楽になった」が最も多く、特にGは46.5%である。「経営に関して教えられた」はKK、Eが共に23.8%と比較的高い。KKは「販売価格が安定した」「市場の動きを知ることが出来た」「販売が促進された」とする者も比較的多い。組合に対する不満としては、全般に「もっと事業を活発にすべきだ」が円高不況を反映してか最も多く、特にKY55.9%、KK42.9%と顕著である。Eは「余り利用価値がない」「余り役立っていない」と答えた者が多い。「組合員の協力が欠けている」はGが39.5%と特に多い。一方「十分

役立っている」者は、森林面積率の高いG, KKが共に6割以上を占め、農村地帯のE, KYは2割以下である。

組合の組織力を判断する上で、調査票回収率の高低も重要な指標となり得よう。回収率が最も高いのはEで82.1%, 次いでG66.2%, KY63.0%, KK56.8%である。組合の利用価値が低く、林業諸施策に対する認識も低かったEやKYの回収比率が意外にも高い。

組合と組合員の関係は「組合の方針や指示が徹底しているか」という設問に対して、「普通」が全体で6~7割を占め、「よく徹底している」の回答比率が高いのはG37.2%, KK, KY, Eがそれぞれ23.8%, 20.6%, 14.9%である。「組合に協力したい」とする回答者がG, KKがそれぞれ約7, 8割であるが、KY, Eは5, 6割である。また、組合員の気持ちや考え方が組合幹部に「十分理解されている」が高いのはGで32.6%, 調査票回収率が最も高いEは1割に満たない。しかし、G, KKは「理解されていない」比率も14%程あり、KY, Eより多い。組合の指導体制を「もっと強くすべきだ」とする回答者は、Gが58.1%, KYは64.7%, 全体でも5割以上となる。組合に対する協力の仕方は「事業を利用する」がGの74.4%を始め全般に多いものの、「増資してもよい」とするのはKYの38.2%を除けば全般に低い。組合の果たしている機能を見ると、間伐材を販売した先は「森林組合」が最も多く、数は少ないもののKYは100.0% (5名), KKが93.3% (14名)である。Gはこの他共販所、素材業者、製材所と販売先はかなり多様で、山村部に対しては森林組合を経由する比率が54.5%と低い。このように、森林面積比率の高いG, KKは林業経営意欲や諸施策に対する認識は比較的高く、後継者もおり、家族の林業意識も高い。また、組合に対する評価もかなり高い。一方、農業依存度の高いEやKYの経営意欲や組合に対する評価は低く、家族の林業に対する関心も薄い。組合の組織力は各組合とも低く、「組合の指導体制をもっと強化すべきだ」とする回答が多いのは留意すべき点であろう。

3. 財務分析

昭和61年度の自己資本比率は全国水準が27.0%, 宮崎県19.0% (昭和62年度18.9%)である。上記4組合の昭和62年度の同比率はKK23.8%, G16.1%, KY14.1%, E26.0%とKK, Eは比較的高いもののG, KYは県水準以下である。固定長期適合比率は各組合とも100%水準を上回っているが、固定比率はKK, Eがそれぞれ92.5%, 83.3%と100%以下で、それだけ固定負債に依存していることを示している。

短期資金の安定度を見ると、流動比率は4組合とも100%水準を上回っているが、当座比率はE14.6%, G34.2%と50%以下である。これは、現金、預金等が

少ないのに比べ、森林総合整備事業等の資金立替払い等の事業短期借入金がかかなり高額に及んでおり、これらの事業未収金が含まれていることによる。これら未収事業資金がすべて回収され現金化されたとすると、Gの当座比率は179.7%と70%をかなり上回るが、Eは70.3%と辛うじて目標水準に達したに留まる。短期的に回収、返済可能な資金とはいえ、多額の資金を借り受けるには森林組合といえども当座資産が些か少ないことを物語っている。

森林組合が独立採算の事業体として、経営を維持し得ているか否かを見る指標である総資本利益率はKK0.49%, G0.18%, KY△5.47%, E16.32%とE以外は県水準の1.20%, 全国水準 (昭和61年度)の1.21%より低く、KYはかなりのマイナスである。売上高事業利益率、同経常利益率はそれぞれKK0.07%, 0.55%, G0.19%, 0.10%, KY△4.36%, △2.75%, E10.64%, 9.15%である。事業管理費率はKK99.7%, G99.1%, KY121.0%, E64.2%と、事業管理費を賄うに足りるだけの事業利益を充分確保しているのはEのみで、KYに到っては、事業管理費が事業総利益を20%余りも上回っている。販売部門、森林造成・利用部門の貢献度は、それぞれKK19.2%, 73.2%, G42.5%, 44.9%, KY2.8%, 69.2%, E16.7%, 70.9%である。Gのみが前者の比率が比較的高いが、その事業利益率は利用部門の半分程度、未だ森林造成・利用事業型から脱しきれずにいるのが実態であり、各組合とも森林造成・利用型の組合であることが伺える。

以上、KYを除けば資金の安定性、収益性ともまずまずである。但し、Eが大きな利益を上げているのは、保安林機能強化事業の導入によるところが大きく、過去の傾向をみれば、森林面積率の高いKK, Gの方が財務状態は安定している。

4. むすび

木材需要が1億m³を上回ったにも拘らず、国産材の供給が減ったのは必ずしも円高に伴う外材の攻勢によるだけではなく、成熟度を増したわが国の木材資源を伐採する人手不足、林道、作業道の未整備等生産基盤の不備にも一因があるようである。森林面積率の高い地域の回答者の林業に対する関心や組合の組織力、組合に対する評価等はまずまずであるが、未だ森林造成・利用事業型から脱しきれずにいる。また、今年度のEの財務状況は悪くはないが、農村部の組合の組織力、組合員の経営意欲、組合に対する評価などは概して低く、財務状態も厳しい。各組合とも補助事業の多い利用部門によって、何とか財務が保たれているうちに、林産・販売部門の充実を図ると同時に、各地域の特性を生かした新たな事業の展開が望まれる。