

森林組合の活動水準と中小林家の経営マインド

九州大学農学部 堺 正紘・岡森 昭則
森林総合研究所東北支所 遠藤 日雄

1. はじめに

中小林家にとって、森林所有の意義は「換金可能な家産」にあると思われる。つまり、森林は、通常は家格や名望の基盤として家計の外にあり、維持されること自体に価値があるが、一端ことが起こったときには換金できるということに存在の意義があるのである。そして、森林がこのような換金可能な家産であるためには、森林が量的、質的充実しているとともに、森林産物の販売条件が経営の内外において整備されていることが必要である。

しかし、森林・林業を取り巻く環境がますます厳しさを増す中で林家の経営の力量は大幅に低下しており、個別的な努力だけでは森林生産物の販売条件を維持することができなくなった。地域的、共同的取り組みを強めることが必要となっているのであり、その中心的な担い手として森林組合に対する期待が高まっている。つまり、森林組合には中小林家の森林が換金可能な資産たりうように条件を整備することが求められ、逆に、中小林家の森林経営マインドは森林産物の販売条件に大きく規定されているのである。

そこで、本報告では、森林組合による販売条件の整備の度合を示す指標として販売事業取扱量を取り、これによって各組合の活動水準を7類型に区分し、その大小が中小林家の経営にどのような効果をもたらすかを、林家のアンケート調査に基づいて分析した。

アンケート調査は、1988年10月～1989年3月に熊本及び大分県内の21組合の2474戸の組合員を対象に、回答群の中から該当するものを選択する方法で行った。林家の選定、調査表の配布及び回収は各組合に依頼した(但し、有効回答数は質問によって異なる)。各森林組合の御協力に感謝申し上げる次第である。

2. 保有森林の現況

調査林家全体の保有山林規模は、1～5haが34%で

最も多く、ついで5～10haの20%、10～20haの17%、1ha未満の14%、20～50haの12%などであり、全体に小規模である。また、スギ人工林が保有山林の5割以上を占める林家が61%に達するなど、スギ人工林への特化傾向が著しい。しかも、これを組合類型別にみると、販売事業の取扱量の大きい組合、すなわち活動水準の高い組合ほど保有規模が大きく、スギ人工林への特化傾向も顕著である。また、これらの人工林には間伐の必要なものが多く、林家の85%が間伐必要林分があると回答しているが、組合の活動水準による差はごくわずかである。

路網は森林の換金可能性を規定する重要な要因の一つであるが、その整備状況についての林家の認識をみると、「十分整備されている」(4%)、「まあまあ整備されている」(27%)に比べて、「不十分であるが整備されている」(40%)や「全然整備されてない」(30%)など不備を指摘するものが多い。活動的な組合ほど「全然整備されていない」が少なく、相対的に路網整備が進んでいるようである。また、林道などを「自力で入れる計画がある」や「補助があれば入れてもよい」という林家も活発な組合ほど多い。

3. 森林作業と木材販売

林家の造林作業の実施率は下刈68%、枝打ち60%、植林35%と、組合の活動水準に関係なく比較的活発である。しかし、主伐は全体平均は10%であるが、第1類型の3%に対して第7類型の19%に端的に現れるように、販売事業の活発な組合ほど実施率が高い。

また間伐の実施状況も、最近の実施年数でみると販売活動の活発な組合ほど間伐年数の多い林家が多い。とくに3年以上にわたって間伐を行っているものが第6類型では39%、第7類型では50%(全体平均26%)と、活動水準の高い組合での間伐実施率が大幅に高まっている。

これらの作業の実施に当たって森林組合に作業を委託した林家の割合は、造林保育作業では組合の活動水準に関係なくほぼ一定している。しかし、主伐や間伐などの伐採作業では活動的な組合ほど委託割合が高い。また、このような傾向は組合に委託する計画の有無についても認められ、活発な森林組合ほど間伐などを組合に委託する林家が高くなっている。

もっとも、活動的な組合ほど伐採関係の作業委託が多いといっても、絶対的には自力伐採が圧倒的に多い。組合に委託するのは除間伐で3割内外、主伐に至っては10数%の林家にすぎないのである。すなわち、間伐についてその実施方法をみると、組合委託は29%にとどまり、自力伐採が63%を占め、しかもそれは組合の活動水準に関わりなく概ね一定しているのである。

ところで、上述のように間伐の実施率は8割強に達し、回数は組合の活動水準と相関しているのであるが、これらの間伐材の利用方法は、全体では「販売した」林家が60%で最も多く、次いで「切り捨てた」37%、「自分の家で使った」19%である。しかし、これらは組合の活動水準によって大きく異なっており、特に「販売した」は組合の活動の活発化にともなって急速に増加し、第6類型では70%、第7類型では82%に達する。そして、これとは対照的に「切捨て」や「自家消費」は低調な組合ほど割合が高い。しかも、間伐材を森林組合に販売する林家の割合も活動的な組合ほど多い。森林組合への販売は第1類型ではゼロ、第2、第3類型では6割弱であるが、第6類型では74%、第7類型では88%ときわめて高いウェートを占めているのである。

また、「まとまった金があるとき山林を間伐または主伐する」林家の割合も組合の活動水準と相関がある。すなわち、第1、第2類型の2割強に対して第5類型では47%、第7類型では72%が伐採すると回答しているのである。そして、こうして伐採する木材の販売先はいずれの組合類型においても森林組合が最も多いが、とりわけ活動の活発な第5、第6、第7類型においては7~8割を占めており、低調な組合でいくぶん素材業者のウェートが高いのとは対照的である。

4. 森林組合への関わり方

以上のように、林家の経営活動は森林組合の活動水準ときわめて強い相関関係があるのであって、「山のことで困ったことがあったときの相談相手」も、森林組合職員（全体平均53%）や森林組合長（同15%）が高い割合を占めるだけでなく、最も活動的な第7類型においてそれらの割合が最も高いのである（65%、20%）。そしてこれとは逆に、近所の人（28%）や市町村職員（3%）は販売活動の低調な組合においてむしろ高

い割合を占めている。

また林家がこのような森林組合役職員をどの様に評価しているかをみると、全体的では「まあまあと思う」が52%で最も多く、「林家の気持ちが十分に伝わり親切である」が28%で、「林家の気持ちが伝わっておらず不親切である」は4%にとどまるなど、全般的に好意的である。しかし、低調な組合よりも活発な組合の方が「親切である」と評価する林家が多いのであって、この点においても組合の活動水準との相関関係が認められる。

「森林組合にどんな形で協力すべきか」については、「組合の事業を積極的に利用すべき」が全体では49%で最も多く、しかも第6類型の72%を最高に活動的な組合ほどその割合が高い傾向にある。そこで、「今後どのような事業に力を入れるべきか」をみると、全体では「林道、作業道の開設事業」（47%）と「木材の販路の開拓」（42%）が最も多く、ついで「小径木加工工場の設置」（17%）である。林道などの開設が組合の活動水準と関係なく高い割合を示しているのに対して、木材の販路開拓はきわめて高い相関を示しており、活発な組合ほど販売条件に関わる要請が強いことがわかる。

5. むすび

森林組合の販売事業取扱量は、素材生産業者や伐出労働者の減少にみられるような地域における販売チャンネルの弱体化のなかで、林産物の販売条件の現状を具体的に示す指標として注目される。

そこで、中小林家の経営マインドをこの販売事業取扱量との関連でみると、間伐の実施林家率や間伐材の販売との関係に典型的にみられるように、両者にはきわめて高い関連性が認められる。すなわち、販売事業取扱量に示される森林組合の活動水準と中小林家の森林経営に対する取り組みの間にはきわめて強い相関があり、中小林家の経営活動は組合活動が活発であるかどうかによって大きく規定されているのである。

これは、販売事業という利害関係の最もはっきり現れる場面での組合員との接触が、役職員に適度の緊張とそれに基づく能力の向上をもたらし、さらにそれらが組織のエネルギーを高め、組合員に対する働きかけを強めることになるためと思われる。

いずれにしても、中小林家の経営マインドは森林組合の活動水準と高い相関があるわけであるが、このような議論は森林組合の広域合併に新しい論拠を提供することになる。それは、広域合併による販売事業取扱量の拡大の推進であり、これによる組合員との日常的な緊張状態の形成が役職員の能力を高め、組合員への働きかけを活性化させることが期待されるからである。