

国産材製材の新たな展開 ー新生産システム熊本・大分圏域モデルを中心としてー

幡 建樹（株式会社スペースビジョン研究所）

はじめに

新生産システムの「戦略的木材流通・加工体制整備事業（H18～H20）」により、個別の民間製材工場にも施設整備補助が実施されたこと、さらに、それに引き続いて「緑の産業再生プロジェクト（H21～H23）」によって、同様の補助が実施されるようになったことなどを背景に、国産材製材の設備投資が活発化している。

本報告では、新生産システムの熊本・大分両圏域モデルの事例を中心に、近年の国産材製材の経営展開について整理するとともに、国産材製材品の市場拡大の到達点と今後の課題について考察した。

調査研究方法

熊本・大分両圏域において「戦略的木材流通・加工体制整備事業」により施設整備を実施した11の加工事業体（熊本圏域：5、大分圏域：6）等に対して聞き取り調査を実施し、素材仕入れ方法、加工量、加工品目、販売先等の変化を整理した。両圏域以外の加工事業体や、国内木材市場については、主として文献をもとに近年の動向を把握した。

また、これらの調査結果をもとに国産材製材品の供給拡大の到達点と今後の課題について考察した。

結果と考察

熊本圏域ではスギの間柱と集成材用ラミナを中心に製材する大規模工場（協同組合）が新設されるとともに、既存2民間事業体が加工規模を拡大して間柱やツーバイフォー材、野縁など、小割類乾燥材の生産量を増加させている。

一方、大分圏域では加工規模を大幅に拡大したのはヒノキ（土台主体）を専門に製材する民間事業体1社と、大規模小割材生産ラインを新設した森林組合工場（新生産システム外の事業）の2事業体となっている。その他の事業体では、製材ラインを増設したものが2事業体あるものの、大分方式（高温乾燥＋天然乾燥）を中心とした乾燥材（正角類主体＋間柱）の生産拡大と木屑炊きボイラー導入による乾燥コスト低減が主な取り組みとなっている。また、新生産システムなどの補助事業による施設整備は実施していないが、原材料を外材からスギに転換した民間事業体が1社あり、タルキを主体に国産材小割類の生産量を大幅に増加させている。

このように国産材製材の近年の動きとしては、①これまで国産材の主力製品であった正角類を中心に乾燥材供給体制を整備する方向と、②これまで外材に席卷されてきた間柱や野縁、集成材用ラミナ、ツーバイフォー材などの小割類の乾燥材供給体制の整備、の2つの方向への展開が見られる。

しかし、こうした動きは新生産システムのモデル地区となった地区を中心とした、限定された地域、工場に見られるものであり、こうした展開の全国的拡大が課題となる。

（連絡先：幡 建樹 tateki@theia.ocn.ne.jp）

製材工場の規模拡大にともなう原木流通の特売化傾向 —大分県日田地域の事例—

○大地俊介・藤掛一郎（宮崎大）

はじめに 日田地域の原木流通は、新生産システムを経た現在も市場経由が主流である。しかし、日田地域でも製材規模の拡大にともなって通常の市売りとは異なる取引形態が徐々に増加する傾向がみられる。／そこで筆者らは、その実態を主に製材工場の集荷戦略の観点から明らかにするため、2006 年と 2009 年に日田地域の生産規模の大きな製材 7 社に対して集荷構成に関するアンケートを実施、比較するとともに、2010 年に製材 7 社とその主な取引相手方である原木市場 2 社及び九州森林管理局に対して聞き取りを行い、原木流通の特売化傾向について考察することとした。

調査結果 本発表では、不特定多数への競売を市売り、特定 1 者との契約売買を特売とし、その中間に相当する特定少数への競売を「特売的」と定義する。／①集荷圏の広域化：製材 7 社では 2006 年から 2009 年の間に原木消費量の増加にともなって日田市内の原木市場からの集荷量を増加させたが、全体比ではポイントを下げ、大規模製材工場が集荷先を日田市外に求めている傾向が示された。／②製材工場の集荷戦略：製材 7 社は、市売り主体の集荷構成を維持する一方、市外・県外からの集荷に関しては、FAX 入札などのロットが大きく、現物熟覧が不要で、かつ買方を絞り込んだ特売的な取引形態を増やしつつあった。その背景には、遠隔地との取引の簡便化・大ロット化が求められていること、市場側が製材ラインに有利な特注選別にも対応できるようになっていることの大きく 2 つがみられた。／③市場流通の変化：対する市場側の動きには、日田地域での台頭著しい原木市場 I 社では、不特定多数から特定少数へと買方を絞り込み、特売的な取引形態を提案することで大規模製材工場の需要をつかむ戦略がとられていた。そしてその際、安定的な集荷を図るため、国有林システム販売が積極的に活用され、九州森林管理局も、直送にこだわらず、柔軟に市場を介在させる方針をとるようになっていた。

結論 このような特売化傾向は、従来どおりの市売りを主体としつつも、集荷圏が広域化する中、原木流通における特定少数の大規模需要者の存在感が増し、それに原木市場側が対応するかたちで顕在化していると考えられる。取引協定という明示的な契約関係をもたないながら、市場の選別・調整機能を活用することによって、実質的には市売りでも山土場からの直送でもない、特売に準ずる原木流通が生まれつつある。

（連絡先：大地俊介 ohchi@cc.miyazaki-u.ac.jp）

大規模国産材製材工場の原木確保と林業構造

山田茂樹（森林総研九州支所）

はじめに

2010 年度、新生産システムモデル事業（以下、新生産システム）が最終年度を迎えた。同事業は 2006 年度から全国 11 ヶ所で取り組まれていたもので、「地域材の利用拡大を図りながら林家等の収益性を向上させる仕組みを構築するため」、「施業の集約化、安定的な原木供給、生産・流通・加工の各段階におけるコストダウン、ハウスメーカー等のニーズに応じた効率的な流通、加工体制の構築等の取組」を行うものであった（林野庁編『森林・林業白書～林業の新たな挑戦～平成 20 年版』、農林統計協会、2008 年、130 頁）。新生産システムは、2000 年代に顕著にみられるようになった大規模国産材加工事業体を中心とした林業・林産業の展開を全国に現出せしめる政策的意図をもって進められたものとみることができ、従来の国産材製材とは隔絶した規模の加工事業体の中核に位置づけられている。そのため、原木の安定供給が展開の成否を左右するほど重要となり、原木の安定供給体制の形成という側面から林業構造の改変が生じる。本報告では、このような大規模国産材加工事業体の展開が、その原木集荷圏を中心とした地域の林業構造にどのような変化をもたらしたのかを明らかにすることを目的に、福島、茨城、栃木 3 県にまたがる八溝・奥久慈地域の K 木材株式会社（以下、K 木材（株））の展開を事例に、同地域の新生産システムにおける大規模加工事業体の展開と林業構造の変化について報告する。

結果と考察

奥久慈・八溝地域では、K 木材（株）が 1980 年代後半から規模を拡大し、2000 年代後半には年間原木入荷量 10 万 m³ 前後という国産材製材工場では最大級の規模の工場となった。同地域では、従来、首都圏市場、地方市場（宇都宮、水戸など）を製品出荷圏とする地場製材業が展開していたが、1980 年代以降の地場製材業衰退による原木需要縮小を埋め合わせる形で K 木材（株）の展開がみられていた。同社が規模拡大を果たし得た要因は、同社山林部による森林所有者の掌握と、労災保険の事務代行の名目で設立され、実質的に同社購入原木の伐出部門として機能する K 会という組織への地域の一人親方や素材生産業者の取り込みであった。これは森林資源と伐出部門の「準内部化」といえる。また、同社の原木集荷圏は、福島県東白川郡 4 町村、あるいは隣接町村から、同県いわき市、栃木県、さらには宮城県にまで拡大している。

A 材、B 材、C 材に分かれた形での大きな原木需要がある九州地域では、それぞれの形質の原木を必要とする需用者を中心とした当該形質原木の流通圏が重層的に形成され、その範囲はほぼ九州全域に及ぶ。このような原木の形質に起因する重層的原木流通圏を特徴とする林業構造は、現時点でわが国林業のもっとも構造変化の進んだものといえる。奥久慈・八溝地域の場合は、K 材（株）などの一部大規模国産材加工事業体の単層的原木流通圏として構造が形成されているが、岩手県の合板企業が存在や茨城県鹿嶋市への中国木材（株）の進出により、九州型の構造に移行する可能性がある。

（連絡先：山田茂樹 sva@affrc.go.jp）

東北地方における合板向け国産材供給の実態と地域性

多田忠義(東北大院)

はじめに

2000年代は、日本における森林・林業セクターの転換期であるといえよう。なぜなら、温暖化対策による森林整備が強化されただけでなく、外材輸入量が減少し、戦後減少し続けた国産材利用が増加に転じたからである。特に、合板工場の集積している東北では、合板原料が北洋材から国産材へ著しく転換し、合板工場向け国産材供給体制が整いつつある(例えば嶋瀬 2007)。よって本研究は、日本における合板生産量の約半分を占める東北地方を対象とし、各地域の合板向け国産材供給体制の成立基盤を明らかにし、比較検討することを目的とする。これらの分析を通して、新生産システムが指向する木材の大ロット安定供給体制が、各地域の森林・林業主体や森林資源とどのように相互作用しているか考察する。

表 合板向け国産材供給体制組織の比較

調査方法

本研究では、東北地方を青森、岩手、秋田、宮城、山形、福島の以上6県と定義する。合板工場立地県には、森林組合や素材生産業者等で組織する合板向け国産材供給体制を整えているため、この組織に関係する団体に聞き取り調査し、資料を提供していただいた。

	秋田	岩手	宮城
合板向け木材供給の契機	合板工場から森林組合、県森連、素生連へアプローチ	合板工場からのアプローチ、国有林整備組合の工場視察	合板工場からI森林組合へのアプローチ
設立組織	秋田スギ合板用原木需給協議会	岩手県素材流通協同組合(現：ノースジャパン素材流通協同組合)	合板用県産材の供給等に関する検討会(現：合板用国産原木需給調整打合せ会)
設立年	2003年設置(2010年、関与する県の課を名称変更)	2001年7月協議開始 2002年9月(機構) 2003年4月(組合に改組) 2008年名称変更	2003年立ち上げ 納材は2001年6月スタート
関与組織	県森連 県素生連 県合板産業連合会 県	素材生産業者 国生連、素生連 県森連	I森林組合(窓口) 県森連 素生連(現：整備協) 合板会社、木材商 県、森林管理署
現在の組織機能	情報交換	供給量調整 代金支払い、情報収集	単価設定基準 供給量調整、情報交換

出所 聞き取り調査、引用文献⁽¹⁾。

結果と考察

合板工場の立地する3県とも、2001-2003年ごろに合板工場と森林組合や国有林整備組合等との間で、合板向け素材供給体制に関わる折衝が行われ、組織的需給調整と素材供給していることがわかった。いずれの合板工場も、安定的に供給されることを資源供給者に求め、地域ごとに既存の組織体が新たな流通組織や需給調整組織を立ち上げた。木材は工場渡し価格であるため、木材納入者は輸送コストの制約により、工場から100km内外までの地域を供給テリトリーとしている。工場から輸送コストをまかなえる範囲で、間伐材を含む多くの森林資源が賦存し、また材価が低迷し輸入材の代替資源となり得たこと、技術進歩だけにとどまらず、民間主体の木材供給体制や国有林システム販売が存立していることが、表の供給体制を成立させた。この体制により製材価格が相対的に安価となり、東北の林業は次の構造転換を迎えつつある。

引用文献

(1) 嶋瀬拓也(2007)：国内合板工業における国産材利用の拡大とその背景。木材工業62-9、398-403

(連絡先：多田忠義 mail@tadyboy.com)

主伐期における人工林素材生産の構造 —カラマツ材を中心に—

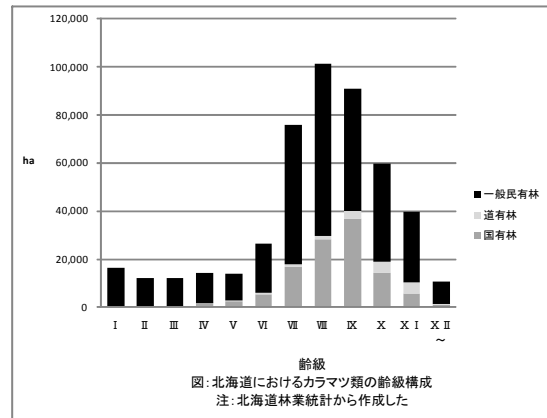
○中尾信彦（北海道大）

はじめに

全国的に戦後植林された人工林が成熟期を迎えるにつれ、その利用をいかに進めるのかが課題となり 2006 年からは新生産システムが始まり、全国にいくつもの国産材消費を目的とした大規模な加工施設が整備されてきた。また、グローバルな木材市場の状況変化を背景として合板工場を中心に原料の国産材シフトが始まり、以上のようなことが絡み合いながら国産材素材生産が注目されるようになってきた。

そのような中、北海道では、拡大造林期の人工林が成熟してきたことに加え、北洋材の輸入量の減少によって代替材として北海道のカラマツ材が注目されるようになり、カラマツ人工林における素材生産が活発化してきた。道産材自給率は、2000 年の 35%から 2008 年の 56%へと 8 年間で 20 ポイント強と急速に増加し、こうした生産力の増加を支えてきたのは、十勝や網走といったカラマツ人工林資源の豊富な地域であり、それら地域での素材生産が急速に活発化してきたのである。

北海道の人工林における素材生産の特徴は以下の二点である。第一に、林業生産の中心が国有林・北海道有林から一般民有林に移ってきたことである。第二に、一般民有林における林業生産の主要な樹種はカラマツとなっていることである。現在、カラマツ人工林資源の 7 割強は一般民有林に集中している。また、一般民有林のカラマツ人工林のⅦ～Ⅸ 齢級のピークが突出しており、北海道の人工林資源は、分布的にも齢級的にも極端に偏って存在している（図）。



そこで本研究では、再造林放棄問題が生じるほどに急速に活発化してきた北海道のカラマツを中心とした人工林林業において、素材生産がどのような構造のもとで展開しているのかというものを分析する。

調査方法

統計類を中心とした資料収集と聞き取り調査を行った。聞き取り調査はおもに、北海道網走地域で事業を展開している加工業、素材生産業、また、全道で事業を展開している商社、北海道森林組合連合会を対象に行った。分析の軸としては、とくに、加工業と素材生産業との関わり方、あるいは商社・森林組合系統と素材生産業との関わり方に着目して分析をおこなった。

(連絡先: 中尾信彦 nobuhiko@for.agr.hokudai.ac.jp)

先進林業地における木材安定供給の現局面 ー静岡天竜地域を中心としてー

大塚生美（林業経済研）

課題と研究方法

静岡県天竜地域では、中小の在来型の製材工場を中心に、地域産材の加工が行われている。そうした在来型の産地から脱皮し、より高い生産性と競争力を持つ産地への展開を図るべく、静岡県では、大規模工場の新設、それに向けた大ロット原木供給体制の構築を構想した「静岡県版新生産システム」の実施を計画した。しかしながら、天竜地域の生産現場では、今のところ、こうした県の構想に対して、川下側は大規模工場の新設による需要拡大には後ろ向きである。いわば、従来型の向上の水平的連携で大規模化を図ろうとしている。しかしながら、在来型の中小規模の工場では、材の吸引力が弱く、ひいては、山側においても展開の可能性を失い、失速する方向につながることが危惧される。そこで、本研究では、静岡県内において最も製材工場が集積する天竜地域を中心として、地元の対応とそこでの課題について、資料調査ならびに、県、県森連、県木連、森林組合、素材生産業者、製材工場等、現場におけるヒアリングにより明らかにする。

結果と考察

静岡県の施業計画は、北から富士川流域、大井川流域、天竜川流域の流域単位と伊豆地域に区分され3つの流域に県森連共販所が配置されている。調査対象森林組合では、いずれも生産された素材は、県内と県外へ出荷しており、県内は最寄りの県森連共販所への出荷が中心である。森林組合と共販所までの距離はおよそ30kmである。共販所の木材価格について、森林組合では、世界同時不況の影響で下落しつづけた木材価格が底をうち、回復基調にあるとしていた。共販所の年間の総取扱量は約15万 m^3 、県全体の素材生産量は27万 m^3 と推定されていることから、地元共販所の取扱量は県全体の素材生産量の3割に満たないことになるが、地元製材工場への直納も含めると、およそ6割は県内で流通していると推定できる。こうした中で、県内需要を拡大し、供給を安定させるための課題は大きく3つである。

1つ目は、川下側が打ち出した「水平連携加工システム」構築上の課題にある。天竜地区産地競争力強化には、1製材工場の規模拡大を目指すのではなく、流域の製材工場全体で生産力をあげようというわけである。このため、人工乾燥材比率を現在の2割から7割に引き上げ、天竜ブランド乾燥材による産地形成を梃子に、当地域の原木消費量4万2,000 m^3 から2017年5万9,000 m^3 にすることが目標とされた。しかし、足並みを揃えた投資には、調整に時間を要する状況にある。

2つ目は、川上～川中～川下の地域連携上の課題である。天竜川流域の川下の特徴として、製材工場が直営の素材生産部門を有しているか、専従の請負わせがしていることである。この結果、当地域の生産量は当地域の個々の製材工場の原木消費量に規定されることになる。こうしたことから、素材生産量を拡大するには、まずは、自立した素材生産事業体の育成が急務である。製材工場によって組織化された素材生産作業班は、森林組合に比べ多くの生産量と高い生産性を有しており、森林組合の素材生産班の育成にも時間を要する。

3つ目は、地元材利用促進助成事業に関わる課題である。近年、地産地消を推進するため、地方自治体では地元材を利用する建築主に対する助成制度の導入が活発化している。静岡県では、県の独自助成制度に加え、県内の市町にもその動きが広がっている。こうした地元材利用促進助成事業は、県民に大変喜ばれ、県産材住宅は増加傾向にある。一方、市町の地元材利用促進助成事業についてみると、一大消費地を持つ地域の製材工場は、その消費者を独占できるが、消費者の少ない地域の製材工場は、その需要に規定され事業拡大の契機を失い、県全体の需要拡大につながらないというわけである。

（連絡先 大塚生美 otsuka@rinkeiken.org）

久万林業地における林業構造の変化と安定供給体制整備の取り組み

○松本美香（高知大）

はじめに

平成 17 年当時、戦後造林地として名を馳せた久万林業地でも、林業就業者や素材生産量の減少、管理放棄林の増加といった林業構造の衰退傾向を改善できず、地域の林業林産業を牽引してきた森林組合の経営不振も破綻の危機を迎えるまでに悪化するなど、久万林業地は総崩れの様相を呈していた。そのような状況下において、久万林業地は平成 18 年度に四国モデル地域内の中予山岳地域として指定を受け、地域森林からの安定供給体制の整備を中心に据えた地域林業再生の取り組みを進めてきた。

本報告では、久万林業地における新生産システム事業及び関連事業が、久万林業地の林業構造にどのような変化をもたらしてきたのかを、新生産システム事業期間直前の平成 17 年度から平成 21 年度までの林業構造の変化を辿ることにより明らかにする。

調査方法

中予山岳地域において、新生産システム事業に加盟している事業体に対して、各実施事業の体制変化及び実績推移、新生産システム事業との関係、独自の取り組みを中心に聞き取り調査を行った。その他、愛媛県や久万高原町への聞き取り調査を行った。

結果及び考察

平成 17 年度から平成 21 年度において、久万林業地の林業構造は大きく変化している。

具体的には、森林管理の変化(共同施業希望者の増加:6.6 倍、補助申請森林整備面積の増加:1.5 倍、自力整備面積の減少:0.8 倍、組合管理整備面積の増加:10.2 倍)、素材生産主体の変化(異業種参入、就業者数の増加:1.5 倍、林業事業体数の増加:1.85 倍、認定林業事業体数の増加:5.3 倍、高性能林業機械の普及:3.0 倍)、原木流通量の増加(素材生産量の増加:1.2 倍、市場取扱量+直納量の増加:1.2 倍)、原木流通経路の追加(製材所への直納)、製材加工の変化(製材加工量の増加:1.2 倍、加工対象の変化)として表れている。

これらの変化には、久万林業地の構造の特殊性(森林組合による原木市場・中大規模製材工場までの経営、国土調査完了地域、1 町村 1 森林組合体制)が大きく作用していると考えられる。その上で、主要因として、中核組織(森林組合)の経営改革による各段階の効率化と、久万林業活性化プロジェクトの推進を目的とする行政の環境整備支援が挙げられる。新生産システム事業の各取り組みは、それらの動きを支え、または発展させる形で作用したといえる。

新生産システムを超えて ～高知中央・東部地区の実践から見えてくるもの～

○相川高信・小川拓哉（三菱UFJリサーチ&コンサルティング）

はじめに

新生産システム事業は、国産材の安定供給体制を構築し、国産材製材の国際的競争力を高めるための林野庁の大型プロジェクトとして注目を集めてきた。

同事業は2010年度で5ヵ年の実施期間が終わるが、国産材の安定供給体制の構築と製材競争力の強化は、引き続き日本の森林・林業政策の中心的な課題となっている。そこで、今後の政策立案及びそれに付随する研究の発展のために、新生産システム事業を的確に把握・分析することが求められている。

発表の目的

筆者らは高知中央・東部モデル圏域において、地域コンサルタントとして活動してきた。本研究では、この実践者という立場に立脚した上で、以下の3点を目的として発表を行なう。

- ① 高知中央・東部モデル地域での5ヵ年の取り組みを整理し、学会に報告すること。
- ② 新生産システム全体の運営や情報共有・評価のフレームワークの実態と課題を指摘すること。
- ③ 今後の国産材の安定供給体制の構築・国産材製材の国際的競争力の強化に向けた政策課題や研究課題について論点を提示すること。

結果の概要

高知中央・東部地域においては、基本計画策定時に想定されていた大型製材工場の建設が、木材市況の悪化や中核企業の他地域への先行的進出等の理由で延期となり、地域材利用量の劇的な増加には至っていない。他方、施業集約化の推進については、新生産システム事業の中でも重要な施策として当初から位置づけて、研修等によるサポートに積極的に取り組み、森林・林業再生プランの実施に先行して成果を上げつつある。

新生産システム全体について言えば、各地域の取組の概要や経過については、毎年開催された報告会や、関連補助事業の実施主体がとりまとめた報告書やホームページで確認することができるが、それらだけでは、必ずしも十分ではない。その理由として、①各モデル地域の取組は地域システムの特徴、コンサルタント及び地域の戦略により異なり、多様であること。②報告内容が数値的な要素が中心で、各地域の多様な取り組みを捉え切れていないこと。③数値目標の設定方法や捕捉方法に問題があるため、事実関係が捕捉しにくいこと、などを指摘することができる。

今後の国産材の安定供給体制の加速に結びつけるためには、本事業の経験を活かすことが必要であり、そのためには地域の個々の取り組みの的確な把握に加え、事業運営上の課題についても分析を行い、政策の形成及び実行プロセスの改善に寄与することが必要である。そのためには、研究者と実務家の積極的な情報・意見の交換の場の創出が求められている。

（連絡先：相川高信 aichu@murc.jp）

森林・所有者情報データベースはなぜ利用されないのか

鹿又秀聡（森林総研）

はじめに

新生産システムモデル事業の 1 つに、森林・所有者情報データベース設置事業がある。この事業は、小規模森林所有者を対象に伐採可能な立木資源のデータベースを整備し、新生産システムに参加する素材生産事業体等へ情報を公開することにより、林家の収益向上と木材の安定供給確保を図ることを目的としたものである。新生産システムモデル事業の必須事業で、全国 14 事業体に取り組んでいる。今年度は最終年度であるが、これまでほとんどの事業体で活用されていない。ここでは、これまでの現状分析及びこれからのあり方について報告をする。

調査方法

調査対象は DB 事業を実施している 14 事業体及びとりまとめを行っている日本林業技士会、データベースを閲覧することができる素材生産事業体とした。2008 年 8 月から 9 月にかけて、14 の DB 事業体すべてに直接聞き取り調査を行った。それ以降についても、直接あるいは電話による聞き取り調査を実施した。主な調査項目としては、1) 事業の実施体制、2) 情報収集の状況、3) 素材生産業者の反応、4) 森林組合との関係である。参考資料として、日本林業技士会がとりまとめた DB 事業に関する報告書を使った。日本林業技士会及び素材生産業者については、適宜聞き取り調査を行った。

結果と考察

DB 事業に取り組む 14 事業体の内訳は、県森連 10、森林組合 3、その他 1 となっている。県森連が事業主体となっている 10 の事例についても、現地調査や森林所有者への呼びかけを森林組合が行っている事例がほとんどであり、DB 事業の方向性は森林組合側の方針が大きく影響していた。また、素材生産事業体として登録されている事業体が、森林組合しかない事例も複数見られた。このような圏域では、森林組合が現地調査を行い、県森連が DB に登録し、再び森林組合が作業をするという流れになり、本事業の目的の 1 つである「林家の収益向上」にどう寄与するのか分からない構造となっていた。

この事業が成功する鍵は、森林組合が民間素材生産業者に魅力的な情報をどれだけ提供するかにあった。しかし、登録されたデータの多くが「施業計画が立てられていない間伐予定地」であり、民間の素材生産業者が活用しないのも当然と考えられた。

本事業は、あくまでも森林所有者を対象にした供給側の情報データベースであるが、山への関心が薄れた森林所有者をデータベースに取り込んで行くには、川下側からのアプローチが必要であったと考える。「売ります」情報だけでなく「買います」情報が十分あれば、もっと積極的に取り組んだ事業体も生まれたと思われた。材の安定供給を望む工場が、例えば「林道脇の直径が 30cm 程度の山であれば立木 5000 円/m³で買います」といった具体的な条件を森林所有者側に伝える方法が必要である。

（連絡先：鹿又秀聡 kanomata@ffpri.affrc.go.jp）

群馬県下仁田地域における 森林組合・素材市場・製材業者の業者間のニーズの違い

○吉野聡（東京農業大学大学院）

はじめに

遠藤⁽¹⁾や全林協⁽²⁾によると森林所有者には木材のマーケティングを通してニーズにあう木材を供給することが重要であると述べている。また、マーケティングを導入した森林経営におけるポイントとして定質な木材（買い手が納得する品質をもつ木材）の供給があげられている⁽²⁾しかし、マーケティングを導入した森林経営の具体的な構築方法についてまでは言及されていなかった。

そこで本論文では今後マーケティングを導入した森林経営の構築のための基礎的資料として、森林組合・素材市場・製材業者のニーズに対する考え方の違いを明らかにすることにより、森林経営におけるマーケティング導入の課題について考察した。

調査方法

群馬県下仁田地域で操業している製材業者 59 事業体、原木市場 5 事業体、群馬県西毛地区の森林組合 7 組合に対してアンケート調査と聞き取り調査を行なった。調査結果に対して AHP による分析を行なった。

結果と考察

有効回答率は、製材業者が 44%(23 事業体)、原木市場が 80%（4 事業体）、森林組合が 37%（3 事業体）だった。

表 1 は AHP 分析の結果である。森林組合・素材市場の捉えているニーズは製材業者の実際のニーズと違っていた。特に森林組合と製材業者のニーズの違いは大きかった。森林組合は製材業者のニーズにおいて材積や節を重要視していると把握しているが、実際の製材業者のニーズでは材積や節の重要度が 14.5%（材積）、15.1%（節）とあまり高くなかった（表 1）。今後、森林経営においてマーケティング導入する際の課題としてニーズに対する意識が統一化できるようなシステムの構築があげられると考えられる。

表 1. AHP 分析の結果

	森林組合	原木市場	製材業者
材積	23.0%	11.8%	14.5%
節	22.0%	11.0%	15.1%
年輪	11.5%	17.3%	22.0%
曲がり	27.7%	38.5%	31.9%
材の色	15.9%	21.3%	16.5%
C.I.	0.043	0.017	0.059

参考文献

- 1) 遠藤日雄・林業普及指導員編著『山を豊かにする木材の売り方』社団法人全国林業改良普及協会, 2007 年, 335pp
- 2) 全国林業改良普及協会編『ニューフォレスト・ガイド』社団法人全国林業改良普及協会, 1996 年, 303pp

（連絡先：吉野聡 64090002@nodai.ac.jp）

日田市森林組合の団地化施業の実態

○盛永 雅子（九大院生資環）・佐藤 宣子（九大院農）

1. 研究の背景と目的

持続可能な森林管理経営を確立し、安定した木材供給が求められる中、「森林・林業再生プラン」が新政権のもとで提示された。このプランは、組合員と林業関係者との関係を確立し、施業を取りまとめ、高密度路網の整備等を推進することを求め、効率的で安定した木材の生産・供給を目指している（「団地化・集約化」）。その中で、森林組合は組合員の所有する山林を取りまとめ、施業をする管理主体であることが望まれている。その際、森林所有者の所有面積や林業への関心等の違いが地域によって異なるために、一律の「団地化・集約化」を求めることで、全てが効率良く進むとは考え難い。

そこで本研究では、九州大分県の日田市森林組合を対象とする。日田市森組は、施業計画策定率が 98%と高く、所有する共販所への木材安定供給を実現させている森林組合であり、独自の「団地化・集約化」に取り組んでいる。日田市森組の『森林基盤整備事業』をもとに、「団地化・集約化」の現状と課題を考察することを目的とする。

2. 研究の方法

『森林基盤整備事業』の実態を明らかにするために、日田市森組の職員に聞き取り調査を実施した。また、『森林基盤整備事業』が実際に実施され、所有山林に路網が整備されたⅠ団地内に山林を所有する 8 名の組合員に 2010 年 9 月に聞き取り調査を実施した。この聞き取り調査により、「団地化・集約化」の課題を明らかにした。

3. 調査結果

（『森林基盤整備事業』の概要）日田市森組の当事業は、管轄地を 10 地区に分け各地区に職員 2 名を配置しており、所有者を取りまとめ、路網を開設し、間伐を実施する事業である。職員が担当の地区を自らの足で回り、山林情報を収集し、組合員と会話をすることで、作業道の開設を進めている。

（『Ⅰ団地』の概要）2007 年に関係組合員 13 名の山林 25.82ha に 2,700m の路網が整備された。組合員は、A 団地のある集落の 9 名と市街に住む 4 名である。

（組合員の参加動機）路網整備に組合員の手出しが発生しないことが、組合員が基盤整備事業に参加する理由である。手出しがある場合に基盤整備事業へ参加する組合員はⅠ団地の 8 名のうち 4 名であった。

（事業の効果）路網開設後に、面積換算で 20.38ha の利用間伐が実施され、組合員の山へ行く回数が増加した。一方、今後の間伐や主伐の組合員の意向に変化はなく、将来的な施業の方針を持つ組合員は少なかった。

（今後の課題）Ⅰ団地に山林を所有する A 氏の存在が路網の維持管理に重要であった。地区の自治会長で自営農林業を営む A 氏が中心となり参加者を集め路網の舗装作業を実施した。また A 氏は山の見回りを定期的に実施している。Ⅰ団地での基盤整備事業の展開には、森林組合だけでなく A 氏のような存在が重要であると考ええる。

連絡先： 盛永 雅子 myushi1047@gmail.com