

## 合併を起点とした森林組合の事業展開

森林政策学研究室 盛永雅子

### はじめに

わが国の森林組合は、1963年度の森林組合合併助成法制定以来、合併が推進され、現在は森林組合数が制定当時の4分の1までに減少した。合併によって森林組合の規模の拡大と出資金や常勤役員数等といった健全な森林組合の経営を可能とする経営基盤や執行体制の確立・強化することが目的としてあげられている。しかし、その合併効果や合併後の事業展開に関する研究はほとんどなされていない。また、近年、戦後の造林木が伐期に達し、木材の供給可能量が増加する中で、国産材需要が高まり、木材産業の大規模化が進展している。そうした下で、森林組合が計画的な国産材供給の担い手として期待されている。一方で、森林組合の合併は組合員との関係性を希薄化させると危惧されているところであり、森林所有者の協同組合として、いかなる役割を果たしているかという視点も重要である。

本研究では、九州で最大規模の広域合併を行い、事業総収益額が全国においてトップレベルに位置する(2007年度)、大分県の佐伯広域森林組合(以下、佐伯森組(1990年度合併))と宮崎県の耳川広域森林組合(以下、耳川森組(2000年度合併))について、合併後の事業展開、特に販売事業を中心に分析した。森林組合の合併を起点として2つの組合はどう経営を変化させたのか、そしてさらに組合員にどういった影響があったのか、この2つの視点で考察し、課題を提示した。

### 研究方法

本研究では、耳川森組と佐伯森組への聞き取り調査と、統計資料から下記3点の分析を行った。

第一に、組合の経営基盤と執行体制、財務基盤の変化である。それぞれの指標として、組合員所有森林面積と職員数、理事数の推移、払込済出資金の推移を主に選び、そして経営分析を行った。第二に、販売事業の変化を佐伯森組と耳川森組の本所や支所・事業所への聞き取り調査により明らかにし、さらにそれぞれで流通している原木・加工品の材積はどれくらいなのか調べた。第三に、組合員の組合利用状況の把握を明らかにするために出荷組合員数と材積を考察した。

### 結果

①耳川森組は合併後、組合員所有面積、払込済出資金、組合員数が全国トップレベルとなった。合併後、退職者不補充や作業班員に対する60歳定年の導入によって人件費を削減している。旧森組を引き継ぐ形で4支所・3事業所に様々な権限を持たせて組合運営を行っている。佐伯森組も合併によって執行体制、財務基盤、経営基盤の強化がなされ、さらに2005年度の市町村合併により市から様々な援助を受けるというメリットが見られた。組合の基盤強化によって販売事業の展開がなされ、共販所や加工場、杭工場といった施設を設立するに至った。佐伯森組は耳川森組と異なり、支所の廃止を積極的に行い本所への権限を大きくしている。事業総利益の推移を見ると、両組合ともに事業総利益に占める販売事業利益の占める割合が合併後、増加した(図1-1、図1-2)。

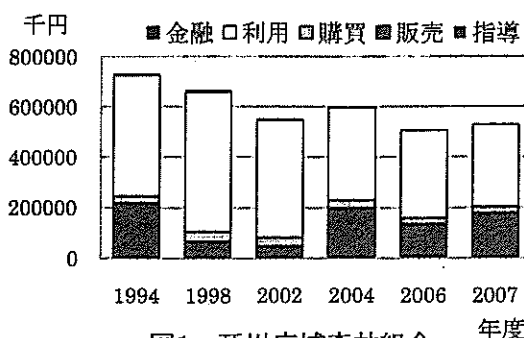


図1 耳川広域森林組合  
事業総利益の推移

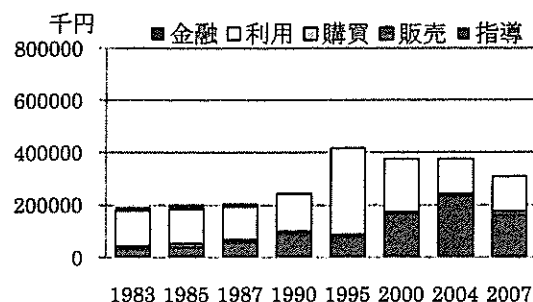


図2 佐伯広域森林組合  
事業総利益の推移

佐伯森組は合併後の加工事業の展開が成功した結果であり、耳川森組は規模の拡大の一方で人件費を抑制した結果で、合併後の新たな事業展開の結果とは言い難い状況である。耳川森組は合併前の旧 8 森林組合の特色が多様であるため、販売事業を統一できず合併メリットがうまく活かされていない。

②佐伯森組は共販所取扱量が年々増加しているが組合作業班や組合員の自伐による原木の出荷量が減少し、民間素材生産業者の出荷量が増加している。民間素材生産業者の素材生産活動に依存する傾向がある(表 1)。

耳川森組は合併後に本所乾燥センターを設立することで製材品の販売強化を図っているが、製品の統一化と量的確保、共同出荷体制が達成されていない。耳川森組には 3 加工場が合併前に設立され稼働していた。合併後にこの 3 加工場の製品の品質や原木仕入価格、出荷体制を完全に統一していないために、同じ耳川森組であるのだが、外部の評価が 3 加工場で異なり、あたかも競合関係にあるような状況をつくっている。素材生産量に大きな変化はなく原木の流通経路にも大きな変化は見られない。

③組合員と組合との関係は素材生産活動や座談会の開催、指導事業の状況から判断すると両組合とも希薄化する傾向にある。従来、佐伯地区と耳川地区は組合員の自伐による原木の組合への出荷が多い地区であった。しかし、組合員の素材生産活動は両組合とも低下しており、耳川森組では受託販売利用組合員数と受託生産利用組合員数が減少し、買取林産利用組合員数が徐々に増加する傾向がある(図 3)。

表1 宇目共販所の出材者別出材材積と割合

単位：材積 (m<sup>3</sup>)、割合 (%)

| 年度    | 2003   |      | 2007   |      |
|-------|--------|------|--------|------|
|       | 材積     | 割合   | 材積     | 割合   |
| 個人・組合 | 48,292 | 70.9 | 44,300 | 59.7 |
| 管内業者  | 9,379  | 13.8 | 10,366 | 13.9 |
| 管外業者  | 2,147  | 3.2  | 10,720 | 14.5 |
| 県外業者  | 8,250  | 12.1 | 8,805  | 11.9 |

資料：佐伯広域森林組合宇目共販所

注：管内業者：佐伯管内の事業者が管内の山で伐採した材

管外業者：主に大野市や宮崎県の事業者が佐伯管外の山で伐採した材

県外業者：宮崎県の事業者が佐伯管内の山で伐採した材

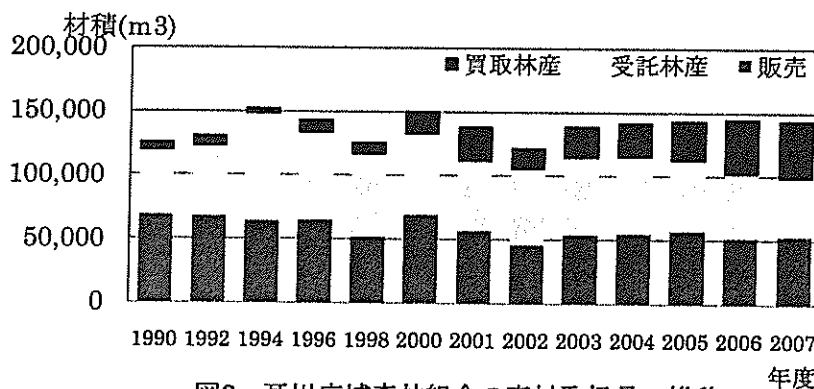


図3 耳川広域森林組合の素材取扱量の推移

### まとめ

合併は耳川森組と佐伯森組ともに経営基盤、執行体制と財務基盤を強化し、販売事業の収益を高めていった。しかし、それが効率の良い森林組合の販売事業の展開をもたらしたと断言できない。耳川森組は流域木材の販売体制が未確立であること、主に買取林産利用組合員が増加し、組合員の全体として組合利用組合員数が減少していることといった課題を抱えている。佐伯森組は組合員の素材生産活動が減少する中、いかに共販所取扱材積を増加させていくのかという課題を抱えている。両森組は今後もその課題解決に向けて取り組み続けていく必要がある。販売事業の展開が組合員へ利益還元をもたらしたか、森林組合が協同組合として機能することができたか、この問に対して肯定的な結果を本研究対象森組で見ることができなかった。今回は森林組合側から組合員への影響を見たため、今後、組合員側から合併・事業展開に関する調査を行う必要がある。