

日田地域における素材生産業者の組織化

森林政策学研究室 大原美織

1. 研究の背景と目的

林家等の収益向上による適切な森林整備の実現を目指して 2006 年度に林野庁「新生産システム」が開始され、全国のモデル圏域で森林経営・施業の集約化、流通システムの合理化、加工施設の整備等が進められている。これ以外でも、国産スギの低価格・大量供給を背景に合板、集成材工場等が規模を拡大している。これら大規模需要を満たすには、原木の安定供給体制の構築が重要であるとともに、素材生産力の向上が不可欠である。

4 つの新生産システムモデル圏域を持つ九州は、全国の中でも原木市売市場（以下、原木市場）の発展が著しく、近年の大規模需要の発生に伴い、木材集散地として有名な大分県日田市では原木市場の素材供給源化が見られると指摘された（前田ら、2008）。さらに、この動きを後押しする様に、日田市の 5 つの原木市場が素材業者を組織化し素材供給組合を設立することにより（うち 1 つは森林組合共販所）、2008 年から 3 年間の計画で農林水産省「農山漁村活性化プロジェクト支援交付金」（以下、活性化交付金）を活用することになった。今までに民間原木市場と傘下の素材業者の機械化に対する補助金は殆ど無く、この取り組みにより素材生産力の向上と、協定取引による素材安定供給が可能か実証的な分析が求められている。

そこで本研究では、素材供給組合の構成員である原木市場と素材業者の実態と関係を明らかにし、流通合理化に対する意向を把握し、今後の課題を考察する。

表 1 素材供給組合及び森林組合の構成員

	A	B	C	D	E
原木市場	A 市場	B 市場	C 市場	D 森林組合共販所	E 市場
素材業者	3 業者	3 業者	2 業者	1 直営班 3 請負班	2 業者

資料：大分県(2008)農山漁村活性化プロジェクト支援交付金事業による林業機械導入、及び日田市森林組合(2008)原木安定供給体制整備計画

2. 研究の方法

調査対象は、日田市に存在する 4 素材供給組合と 1 森林組合とした。まず、県及び市において交付金の概要を調査し、民間原木市場と森林組合に対して聞き取り調査を行った。次に、素材供給組合の構成員である素材業者には聞き取り又はアンケート調査を実施した。14 業者中 12 業者から回答を得た。(全て 2008 年度調査)

3. 活性化交付金の概要

大分県の素材生産の約 1/3 は民間原木市場関連の素材業者に依存しており、原木の安定供給のためには、彼らの機械化は不可欠である。今回の活性化交付金では素材業者の生産能力と原木市場の仕分け機能を併せて強化し増産することで大規模需要に適切な協定取引の推進を目指すとされる。補助率は機械購入経費の 45%（国庫）で、活性化交付金の計画は日田市が策定した。今回、活性化交付金に取り組むのは、森林組合は直営班 1+請負班 3、4 つの素材供給組合はそれぞれ 1 民間原木市場と 2-3 素材業者である（表 1）。数値目標として、日田市全体での素材生産量及び市場取扱量を表 2 のように増加させることを目指している。

表 2 活性化計画の目標(m³)

	現状 (2003-2007)	将来 (2012)
素材生産量	205,368	228,000
原木市場取扱量	401,777	450,000

資料：日田市(2008)日田市日田地区活性化計画

注：現状は 2003-2007(見込)の年平均

4. 調査結果と考察

表 3 は、調査対象の概要を示している。原木市場に関して、2007 年度までは立木段階からの原木調達を避けていた B 市場も含め、5 つの原木市場は全て立木を購入していた。日田地区の原木市場の立木調達に対する方向性が揃ったと言える。土地付きで立木を購入した場合に、伐採後に転売せずに再造林して社有林として保有するケースも見られる。素材供給組合の構成員は市場の主な請け負わせ先である事が多く、殆どの供給組合で機械導入経費は原木市場が一旦

肩代わりし、リース料として回収する(4市場)。今後、機械化した素材業者への事業の発注が増え、原木市場の素材供給力がさらに強まることが考えられる。

5つの原木市場のうち、D森林組合共販所はかねてより新生産システムの一環として積極的に協定取引を推進しており実績もある。一方で、民間の2市場は独自に取り組んでいるが、合理化のメリットはあまり感じていなかった。特に山土場から製材工場への直送も、日田地域の特徴である製材所の専門化(1つの製材所が挽く材が特定されていること)が大きなネックとなっており、市場での仕分けと同等の細かい仕分けを山土場で行う事は現実的ではないという声が多く聞かれた。現状では、不十分なまま仕分けされた材を割高で購入するよりは、通常の市売りで購入した方が製材所側のメリットが大きい。直送をするならば、多様な材を受け入れられる製材所が相手でないといけないということだった。残りの2市場は消極的であった。

素材業者が原木市場と結びつく手段として、①市場が買った立木の伐採請負、②市場が買った立木の転売(実質的には前渡金)、③市場に伐出依頼のあった立木の斡旋、④業者が独自に立木を購入する際の資金援助(前渡金)等がある。素材業者の全素材生産量に対する、これら市場が関与した生産量の割合を「市場依存率」とすると、表4の通りである。C及びDにおいて比較的その値が大きくなっている。Bは2007年度

まで立木を購入してこなかったもので、傘下の素材業者の依存率は低くなっているが、2008年以降は増加していくと考えられる。

素材供給組合メンバーの選定理由として、「自力では機械化困難な業者のうち育成したい業者を集めた」とした市場(3市場)があった一方で、「行政の勧めで結果的に集まったにすぎない」と、今後の素材供給組合としての組織強化や組合員の拡大は望めない組合も存在した。

5. まとめ

原木市場が立木段階から原木調達に力を入れる日田地域において、傘下の素材業者が原木市場の資金力に支えられる形で機械化し、原木市場から生産力を高めた素材業者への発注が増えることにより、素材の安定供給が実現可能だと考えられる。

また、原木市場の発展を背景に、製材工場が高度に専門化した日田地域では、山土場からの直送ではなく、市場の仕分け機能を活用した山側と製材工場の協定取引による流通合理化が指向されている。ただ、山側の協定主体として今回の素材供給組合が措定され得るかは、現時点では十分な実証は得られなかった。

参考文献：前田ら(2008)大規模需要発生に伴う原木市売り市場の機能変化—大分県日田地域と宮崎県都城地域を事例に—, 林業経済研究(Vol.54 No.3 p.29-36)

表3 原木市場調査結果

	A市場	B市場	C市場	D市場	E市場
取扱量(m ³)	104,000	94,776	61,500	61,000	42,000
保有山林(ha)	400	100	31	0	200
協定取引実績	無	2社 2,000m ³	1社 100m ³	5社 6,000m ³	無
協定取引今後	未定	実施予定	具体案有	増加意向	予定無し
直送への関与	無	有 採材指導・窓口	有 検収・窓口	無	無

資料：聞き取り調査(2008)

表4 素材供給組合構成員(素材業者)の概要

	A			B			C		D				E	
	A1	A2	A3	B1	B2	B3	C1	C2	D1	D2	D3	D4	E1	E2
素材業者														
素材生産量(千m ³)	10	3.5		3.0	7.0	1.2	4.0	3.6	2.0	3.7	14	1.5		不明
受注形態	生産の請負	50%	100%	90%	100%	0%	100%	70%	60%	100%	100%	100%		0%
	立木のみ購入	20%	0%	0%	0%	20%	0%	30%	32%	0%	0%	0%		20%
	地込み購入	30%	0%	0%	0%	80%	0%	0%	8%	0%	0%	0%		80%
	その他	0%	0%		10%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
市場依存率(%)	70	不明		20	0	不明	65	100	100	100	90	100		0

資料：アンケート調査(2008) 注：網掛けは調査未実施