

素材生産業者による林地集積と育林経営の展開—秋田県を事例として—

The development process of the timberland accumulation and the forestry management by the logging company - A case study of Akita Prefecture-

大塚生美*¹Ikumi OTSUKA*¹

* 1 森林総合研究所東北支所

Tohoku R.C. of FFPRI, Morioka 020-0123

要旨：近年、我が国では、長引く木材価格の低迷を背景に、森林所有者の伐採意欲が減退する中、大規模加工工場の中には、急速に林地を取得・集積し、育林経営を行っている例がある。こうした中、原木の生産過程を担う素材生産業者においてもそうした動きが見られるようになってきている。本研究では、素材生産活動が活発な秋田県を事例とし、県内の素材生産業者の中でも生産量がトップクラスでかつ林地購入実績のある国有林を主たる事業地とするA社と民有林の事業を拡大しているB社を調査対象とした。調査対象事業体の2社は、本社が近隣にあり、創業時の主業は国有林を事業地とする素材生産業である。その後、どちらも製材工場を操業、最近では、いずれも燃料用チップ生産を目的とした施設を建設するという類似性を有している。だが、今日、A社は林地取得に消極的である一方で、B社は林地取得に積極的で育林経営も行う。本研究は、こうした違いがもたらされた要因について考察する。

キーワード：林地、育林経営、素材生産業者、国有林、民有林

Abstract: In recent years, as for the forest owner of our country, will of the forestry management declines backed by the slump of the protracted wood price. On the other hand, the large-scale sawmill, which get the timberland, is carrying out forestry management. We are able to catch the logging companies, which get the timberland, is carrying out forestry management to be the same as or similar to sawmills. I surveyed two logging companies that ran company management of the resemblance, which has much log production in Akita. In both two logging companies, the amount of production of their log is the top-class in Akita. And they get the timberland too. However company A which assumes a national forest the main business ground is negative against forestry management. On the one hand company B which expands the business in the forest of private ownership is active in forestry management. Therefore this study was intended to clarify a difference for the forestry management of these companies.

Keywords: timberland, forestry management, logging company, national forest, private forest

I 研究目的と方法

我が国では、長引く木材価格の低迷を背景に、森林所有者の伐採意欲が減退する中、大規模加工工場の中には、急速に林地を取得・集積し、育林経営を行っている例がみられる。こうした中、原木の生産過程をビジネスとする素材生産業者においてもそうした動きがみられるようになってきている(餅田(1))。そこで、本研究では、素材生産活動が活発な秋田県を事例とし、県内の事業体の中でも素材生産量がトップクラスでかつ林地購入実績のある国有林を主たる事業地とするA社と民有林の事業を拡大しているB社の林地集積目的の違いに注目し、2社の林地集積の内実を明らかにするとともに、そうした違いがもたらされた要因を考察することを目的とした。

研究方法は、まず、2014年に実施した全国素材生産協同

組合員への林地購入等に関するアンケート調査から、林地購入に関わる回答が最も多かった秋田県を対象とすることとした。次に、秋田県の素材生産業者で最も林地集積面積が大きいB社と、2014年に実施した全国素材生産協同組合員へのアンケート調査からB社と類似の経営環境にあり比較検討が行いやすいA社を抽出した上で、2社への訪問調査を実施した。最後に、訪問調査の結果から、両者の林地購入動機の違いをもたらした要因を仮定した上で、統計資料等を用いて検証し考察を行った。

II 秋田県の森林・林業の概況

1. 秋田県の森林資源構成 秋田県の森林資源構成は、森林面積84万ha、森林蓄積量16万6,000m³と、岩手県に次ぐ全国2位の森林面積を有す。森林面積のうち人工林41

万 2,000ha, 天然林 40 万 6,000ha と人工林, 天然林面積はほぼ同じ割合を占める。対して, 蓄積量は人工林 11 万³m³, 天然林 5 万 5,000 m³と人工林が天然林の約 2 倍の蓄積量になっている。人工林だけの蓄積量は, 岩手県 13 万 5,000 m³, 宮崎県 11 万 9,000 m³に続き全国 3 位になる。また, 国有林の立木地面積は 36 万 8,000ha (うち人工林 14 万 9,000ha, 天然林 21 万 9,000ha) と県の森林面積に対する国有林割合は 4 割を超えており, 国有林の占める割合が大きいことも秋田県の資源の特徴である。

2. 秋田県の木材需給 次に, 秋田県の木材需給状況をみていく。2013 年次の秋田県の木材の総需要量は 258 万 6,000 m³, うち県内からの供給が 130 万 7,000 m³, 県外からの素材移入が 32 万 3,000 m³, 外材 95 万 6,000 m³である。すなわち, 秋田県は木材移輸入県であるため, 原木は恒常的に不足していることになる。図-1 に示したように, 2008 年のリーマンショックの影響で総需要量は一時落ち込んだが, 合板需要が総需要回復を牽引した。用途別の需要量は, 製材用 48 万 4,000 m³ (総需要の 19%), パルプ用材 76 万 6,000 m³ (同 30%), 合板用材 92 万 3,000 m³ (36%), その他 41 万 3,000 m³ (15%) である。このように秋田県では, 価格の高い製材用材が総需要の 19%にとどまる一方で, 合板, パルプ用材の占める割合が 65%を超え木材価格の上昇が望みにくい状況下にある。さらに, 東日本大震災によって太平洋側の合板工場が大打撃を受けたことで合板需要を中心に需要拡大に一層拍車がかかったが, 太平洋側の合板工場の生産ラインが回復しつつあり, 加えて住宅需要の縮小から合板工場の入荷制限もみられるようになってきている。すなわち, 素材生産業者にとって利益を上げるには量の拡大に向けざるを得ない経営環境にあるといえる。

3. 秋田県の今後の需要動向 近県と同様, 秋田県でも 2016 年 7 月操業予定の東北最大級となる木質専焼のバイオマス発電所 (年間発電量約 3 万 8,000 世帯分, 最大出力約 20MW) の建設が本格化するなど, 燃料用チップの需要による原木需要の拡大への期待とともに原木不足への危機感が高まっている。一方で, 固定買取り制度の施行期間は, 合板用原木価格水準で市場が動くともており, 生産者にとっては追い風との見方もある。

Ⅲ A社, B社の事業内容と林地購入動機

1. A社

(1) 会社概要 A社の創業は 1953 年, 父の代に素材生産業者としてスタートした。会社法人としての設立は 1984 年である。事業は, 林業部門, 製材部門, 一般廃棄物収集運搬や浄化槽保守点検管理等を扱う衛生部門の 3 つの部門

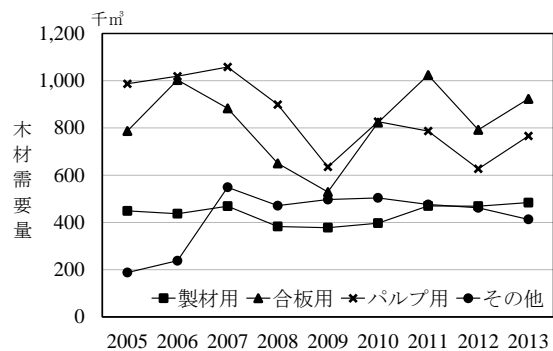


図-1. 用途別木材需要量の推移 (秋田県)

Fig.1 Trends in the amount of the wood demand classified by use in Akita

資料: 秋田県農林水産部

がある。加えて, 2015 年 4 月には燃料用チップ生産を行う木質バイオマス利用施設を建設, 稼働している。事業の主力は林業部門で, 素材生産事業を中心に, 造林, 木材流通を担う。近年のA社の年間平均素材生産量は 6~7 万 m³で県内最大の素材生産業者である。自社の製材工場の年間原木消費量は 2 万 m³, 国産材挽き工場である。A社は, 製材工場を経営する予定ではなかったが, 地元大型製材工場が廃業するにあたって, その工場に納材していたA社に当時の廃業を決めた製材工場の経営者とその工場への融資先銀行からの強い要請から, 製材工場を引き受けることになった。だが, 近年, 全国的に製材工場の規模拡大が進む中, 製材工場の経営環境は厳しくなる一方であるため, 現在は設備投資をやめている。

(2) 林業部門の事業状況 A社の主な事業地は国有林で, 年間素材生産量全体の 8 割に達する。残り 2 割の事業地である民有林の内訳は, 公社・公団造林が 50%, 都道府県国有林等公有林と会社等法人有林がそれぞれ 25%で個人有林はほとんど無い。個人の事業地が少ない理由は, 地元森林組合との軋轢を回避することにある。同時に, 材価が安く, 森林所有者に還元するお金が少ないことも大きな理由となっている。造林・保育は, 公社・機構 (公団) が主たる事業地になる。国有林, 民有林とも伐期をむかえているが間伐が多いため生産性が低い。皆伐であれば現在の労務体制で 10 万 m³の生産が可能になるという。多雪地帯の大径材は枝が太いと小割がきかず, 乾燥させると曲がり割れるため乾燥材に向かないこともあり材価の上昇が見込めない。最近 3 ケ年の丸太の納材・販売先は, 請負生産が 45%で最も多く, 次いで自社工場での消費が 30%, 製材工場や合板工場への直納が 15%, バイオマス工場が 10%となっている。請負生産の納材先も合わせると合板向けが 5 割になる。合板向けは, 曲がりや腐れがある材を 2 m材に

採材して納材している。近年の秋田の材は腐れが多いため、合板、チップ工場向けがさらに増える傾向にあった。

(3) 林地の購入動機と経営戦略 A社の所有山林は200ha程で、この10年で購入したものである。200haの所有山林のうち、購入時に主伐期に達していた山林は40haほどになる。林地の購入動機は、立木在庫を潤沢にし、安定的な事業につなげるため、土地ごと購入しなければ立木が入手できなかったことにある。できれば立木だけ購入したい意向である。事業を行いやすくする目的で、既に所有していた周辺の山林を積極的に購入することもある。こうしたA社の経営の基本姿勢は、主業である素材生産事業の継続にある。それには、丸太の需要拡大とともに、資源が再生し続けることが非常に重要であるという。このため、やむなくではあるが、固定資産税の支払いが困難である等、森林所有者が土地込み立木販売を希望した場合、条件があれば購入し伐期まで保育も行っている。

2. B社

(1) 会社概要 B社は1990年、素材生産業者として創業を開始した。創業5年後の1995年に製材事業、続けて1997年造林事業を開始、1999年には植林から建設までの一貫事業として不動産および建設部門が加わった。2002年には、森林の管理請負事業に着手、森林施業計画の提案や補助申請も行う。2004年には、普及的事业として本社社屋隣地に地産地消スペース「森の駅」をオープンさせた。2008年には、今日のチップ需要を見越し、山林所有者、素材生産業者、製材業者等とともに協同組合フォレスト秋田を設立、移動式粉砕機の導入も行っている。翌2009年は、使用済みエンジンオイルを用いた木材処理装置を導入するなど、エコ・リサイクル製品開発にも着手、2011年には一級建築事務所として登録されている。以上にみるように、A社は、川上から川下までを包括する事業を多角的に行ってきた。現在の事業部門は、①植林、保育、伐採、森林管理、施業立案等の林業部門、②製材品、円柱加工材、土工事用木製品を扱う製材・加工部門、③土木、建築、産業廃棄物運搬を担う土木・建築部門、④山林・立木買取り、および仲介を仕事とする不動産部門、⑤「森の駅」を中心とする物産館、食堂、木工館の経営を担う産地直売・木工品部門の5つになる。

(2) 林業部門の事業状況 A社の事業地は、国有林が55%、民有林が45%である。民有林の内訳は、個人有林が30%、公社・公団造林、都道府県有林等公有林、会社等法人有林のいずれも5%になる。10年前に比べて国有林での事業が減少し、一方で個人有林の事業が増加している。最近3ヶ年の丸太の納材・販売方法は、自社の消費と請負生産がどちらも40%、製材工場や合板工場への直送が15%、

原木市場や共販所での委託販売が5%である。素材生産の年間平均事業量は年々増加傾向にあり、3年前迄の事業量は1万5,000 m³程であったのが2014年は3万m³に達し、2015年度も同水準の見通しであった。技術職員は素材生産、造林でそれぞれ20人、運搬ならびに製材等木材加工が90人であることからわかるとおり、全社の売り上げの5割が製材等木材加工部門によるもので、林業部門、その他がそれぞれ25%と、主力の事業は加工部門になる。

(3) 林地の購入動機と経営戦略 B社の所有山林は2,200ha、林地購入の最大の目的は立木在庫を潤沢にし、安定的な事業につなげることにある。また、今後、立木購入が困難になるかまたは立木価格が上昇されることが予想されるため、それに備えて、現在は土地の価格が安い買いやすい時に買って置こうと思ったことも動機であった。購入した山林は、今のところ保育段階にあるため保育を継続し、必要になった時に伐採して再造林する予定である。森林所有者の土地込み立木販売は依然として増加の方向にあるため、今後も積極的に山林を購入する意向である。さらに、林地取得に積極的な理由として、人口減少、過疎化、高齢化で森林組合を支える組合員が減少（集落によっては消滅）し、森林組合の存続基盤が脆弱となることが予想される中、施業を自ら計画的に行う必要性を感じていることも大きな理由である。そして、施業を計画的に行うにはそれなりの経営規模が必要であり、その核に所有林を位置づけている。さらに、B社の森林経営計画樹立面積は2,000haに達し、個人有林の施業にも積極的で、50年の分取造林契約にも着手している。2015年内に燃料用チップ生産を目的とした木質バイオマス利用施設の建設を予定している。木質バイオマス利用施設建設と同時に、輸送コストを軽減する目的で隣接地にはバイオマス発電所の誘致計画がある。誘致予定のバイオマス発電所は、原木換算で7万m³の消費が見込まれる。こうした投資の背景には、現在の事業の主力は製材部門であるが、製品の販路は苦戦続きで、急成長してきた合板需要もしばしば入荷制限を経験し、販路の多様化と成長産業政策に注目したことにある。とりわけ将来的には補助金の行方もわからないため、独自予算で再造林し、循環的に林業生産を行うには、用材から燃料用チップ材まで立木のすべてを利用し、資源を価値あるものにすることが重要であり、バイオマス産業に投資する意味はそこにある。今後は、造林を専業とする系列(子)会社設立の構想もある。

V 考察

A社とB社は、どちらも創業時の主業は素材生産業であったが、その後、製材工場を操業、今日では、製材品

の販路への苦戦や合板工場の入荷制限に対して、バイオマス産業の急成長を背景に、いずれも燃料用チップ生産を目的とした施設を建設するという同じ方向を目指していた。さらに、資源の再生に最大の関心があるといった共通点も見られた。だが、林地取得に関しては、両者はまったく異なる見解であった。A社は、可能な限り林地取得はしたくないとし、B社は積極的に林地を取得し、育林経営の展開を考えていた。そうした両社の違いは、主に、①今日の主業、②素材生産の事業規模、③事業地、④本社・製材工場の立地、⑤森林組合への認識、が示唆された。

そこで、上記の①から⑤について、統計資料等で補いながら、素材生産業者の育林経営参入動機について考察する。まず、一つ目の主力の事業について、A社は創業から変わらず素材生産業であるのに対してB社は製材工場であるため、B社はA社に比べてより原木確保が切実である。二つ目の素材生産の事業規模では、A社はB社の2倍の事業量で、さらに請負生産も含めて間伐から皆伐にシフトすれば、今の労働力で10万㎡まで事業量を伸ばせる見込みがあるなど、A社は県内でも最大規模の素材生産業者で、生産性も高く、国有林入札における価格競争力を有す。このことは三つ目の事業地の違いにも影響し、A社の事業地は8割が国有林である一方で、B社は55%にとどまる。さらに、図-2に示すとおり、国有林の事業量は近年減少傾向を示しているため、B社は事業地を民有林に向けざるを得ないといった事情も考えられる。四つ目の本社、製材工場の立地では、B社は盛岡市と秋田市を結ぶ幹線国道添いのやや平場に立地するのに対して、A社はその国道から分岐した県道沿いのやや山間地に立地にする。すなわち、B社の製材工場はA社に比べて製材用原木の集荷や製品出荷に対するアドバンテージがやや高い。五つ目の森林組合について、組合員の減少という存続基盤を失う方向にある森林組合にはA社が期待する育林事業さえも困難になるというB社の見方は、図-3で明らかのように、組合員所有面積および組合員数の減少は顕著になってきている。以上から、育林参入動機として示唆された5つの観点は、一部には統計的にも裏づけることが可能であった。

VI まとめ

本論では、林地を取得している秋田県の素材生産業者2社比較から、林地取得と育林経営参入の動機を検討した。結果として、育林経営を事業として展開した素材生産業者(B社)の特徴は、以下に纏めることができる。①主業(収入割合が最も大きい事業)が製材工場であるため、原木の安定的な確保が不可欠である一方で、原木の不足感があ

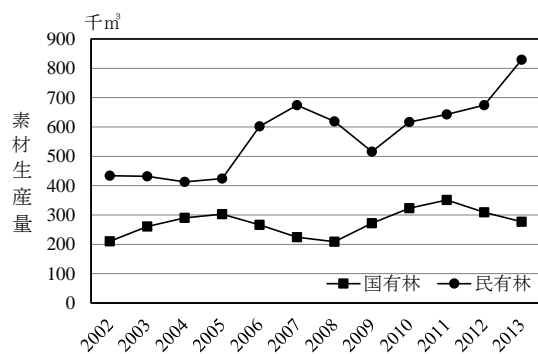


図-2. 国有林・民有林別素材生産量の推移(秋田県)
Fig.2 Trends in the amount of the logging classified by national forest and private forest in Akita

資料：図-1に同じ

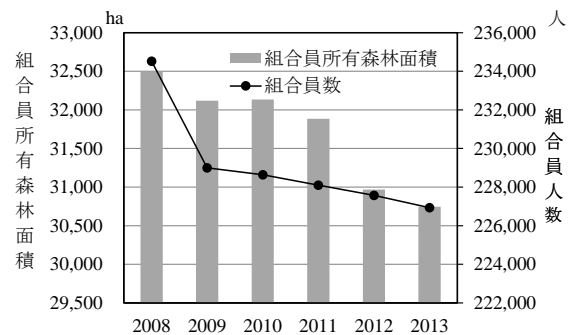


図-3. 森林組合の組織率の推移(秋田県)

Fig.3 Trends in the organization rate of the forest owner's cooperative in Akita

資料：図-1に同じ

ったこと、②主たる事業地は国有林であったが、近隣に強い競争相手が存在したことや、そもそも国有林の素材生産量が減少方向に向かっていたこと、③その結果、事業地を民有林に展開する必要があったこと、④その民有林では、森林組合員の組織率が低下していたことから、自ら山林を集積し、経営することで将来の原木確保を確実にしようとしたこと、⑤そして、現行補助金の継続性が不安定であるという認識から、100%自社資金で育林経営を持続する上で、立木歩留まりを上げる必要性から、燃料用チップ工場の建設に着手したこと、があげられる。育林経営の具体的内容については、今後も継続して追跡する必要がある。

(本研究は JSPS 科研費 24580237, 24580238 の助成を受けたものです。)

引用文献

(1) 餅田治之 (2014) わが国における育林経営のビジネス化について. 山林 1567 : 2-11