



## 森林組合の事業経営動向 ——第23回森林組合アンケート調査結果から——

(財) 農村金融研究会 調査研究部長 室 孝明

### はじめに

森林組合の事業・経営の動向、当面する諸課題などを適時・的確に把握し、森林組合システムの今後の事業展開に資するため、(財) 農村金融研究会は、(株) 農林中金総合研究所の委託を受け、農林中央金庫と連携して、毎年森林組合へのアンケート調査を実施している。

以下、平成22年度に104組合を対象に実施した「第23回森林組合アンケート調査」の概要を紹介する。

### 1 調査対象組合の概況

調査対象104組合の平均像(概数)は、管

第1表 対象組合の概況

	対象組合		全国組合平均(b)	a/b
	平均(a)	変動係数		
管内森林面積(ha)	48,845.8	0.70	34,669.6	1.4
組合員所有林(ha)	23,085.2	0.70	15,618.9	1.5
組合員数	3,434.0	0.83	2,218.3	1.5
常勤理事数	1.0	0.55	0.7	1.5
内勤職員数	17.3	0.68	10.4	1.7
直接雇用現業職員数	47.3	1.03	37.6	1.3

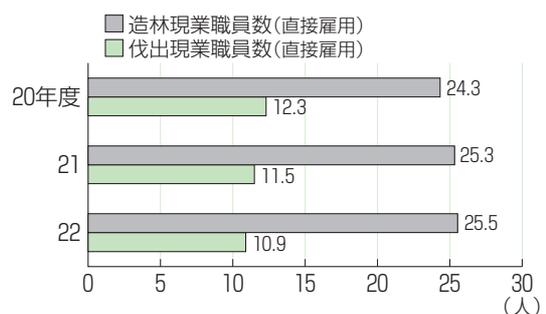
資料 全国組合は『平成20年度森林組合統計』(林野庁)  
(注) 全国組合の「直接雇用現業職員数」欄は、「組合雇用労働者数(事務員を除く)」変動計数とは標準偏差が平均値の何倍であるかを表す。

内森林面積4万9千ha(うち組合員所有林2万3千ha)、組合員3,400名、常勤理事1名、内勤職員18名、直接雇用現業職員47名、などとなっている。これらの指標は、全国組合平均の概ね1.3~1.7倍程度であるが、変動係数にみられるとおり、対象104組合間でもかなりの格差がある(第1表)。

対象組合は、毎年数組合の入れ替えがあるため、厳密な時系列の比較はできないが、直接雇用現業職員数について、造林・伐出別に3年間の推移をみると、伐出担当職員は21年度に減少に転じた後、22年度はさらに減少し、また造林担当職員は増勢が鈍化した(第1図)。

21年度の組合決算は、前期から一転して改善に向かった。これは主として、森林整備部門の増収・増益によるものである(第2表)。ヒアリングによれば、森林整備部門の収支改善の要因としては、景気対策と

第1図 造林・伐出別の平均現業職員数の推移



(注) 回答組合は104。

第2表 経営収支

(単位 千円, %)

		21年度	前年度比増減率	
			20	21
取扱高	指導	5,501	△2.8	24.8
	販売	136,116	1.1	△8.9
	加工	188,631	△1.4	△6.5
	森林整備	391,756	△3.3	7.5
収支	事業総利益	148,719	△3.6	3.0
	うち指導	△193	△26.3	△67.1
	販売	24,405	6.3	△8.4
	加工	13,489	△25.1	△15.3
	森林整備	113,748	△5.3	8.1
	事業管理費	131,402	△0.1	△1.4
	事業利益	17,317	△32.0	54.7
	事業外損益	2,072	-	-
	経常利益	19,389	△23.5	56.4
	特別損益	△2,070	-	-
税引前当期利益	17,319	△23.3	44.8	

(注) 集計組合は103。

して実施された公共事業や、国有林・公有林、あるいは分収造林の施業の受託、請負等をあげる組合がみられた。

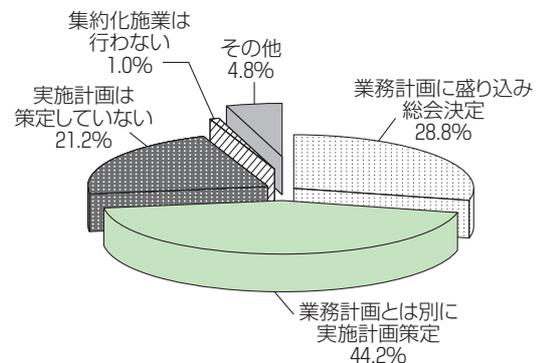
## 2 集約化施業への取組みとその進捗状況

現在森林組合系統では、多くの組合に森林施業プランナーを配置し、提案型集約化施業の強化を図りつつあるので、この取組みと進捗の状況を調査した。

### (1) 業務計画への位置づけが遅れる集約化施業計画

集約化施業の実施計画を「業務計画に盛り込んで、総会決定する」とした組合は30組合で、全体の29%にとどまり、「業務計画とは別に実施計画を策定する」が46組合(44%)で最も多い(第2図)。

第2図 業務計画における集約化施業の位置づけ



(注) 回答組合は104。

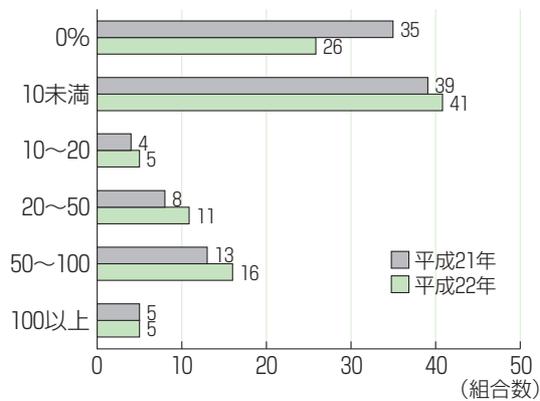
また、管内の森林の将来像についても、「策定済み」が31組合(30%)に対し、「準備中」が51組合(49%)であり、「策定の予定はない」も20組合(19%)ある。組合員の総意として、管内森林の将来像を見据え、その手段として集約化施業を位置づけるという流れは、まだ十分定着してはいえない。

一方、長期施業契約に対する方針は、「積極的に拡大」とする組合が52%を占め、「大半の森林が既に契約済み」と併せると、61%の組合で、前向きな取組みがなされている。

### (2) 組合によりばらつきのある集約化施業等の取組実績

長期施業契約(ないし管理契約)の契約面積ゼロの組合数は、前回(21年度)調査から26%減少(35組合→26組合)し、契約推進が一定の進捗をみせている。組合員所有森林面積に占める契約面積の割合では、契約面積がゼロ以外の78組合中41組合(53%)が「10%未満」であるが、50%以上の組合(「100%以上」も含め)も21組合(27%)あり、

第3図 長期施業(管理)契約面積の組合員  
所有森林面積に占める割合

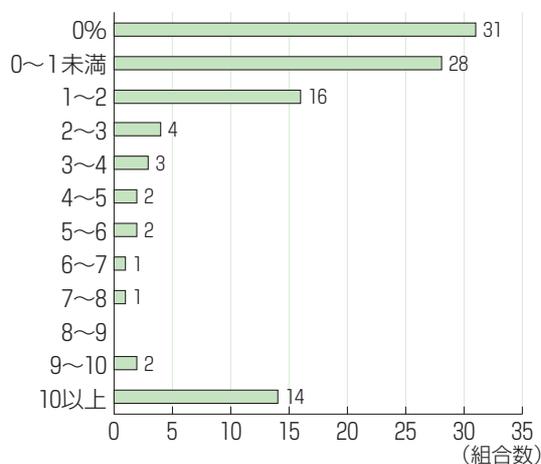


(注) 回答組合は104。

進捗度は組合によってばらつきがある (第3図)。

集約化累計面積は、全くゼロが23組合、100ha未満が27組合で、両者合わせると48%となるが、1,000ha以上の組合も21組合(20%)あり、集約化の進捗は二極分化している。組合員所有森林面積に対する割合でみると、1%未満の組合が59組合(57%)を占め、比率が上がるにつれて組合数は減少するが10%以上の進捗度を示す先進組合

第4図 組合員所有森林面積当り集約化累計面積



(注) 回答組合は104。

も14組合(14%)ある(第4図)。

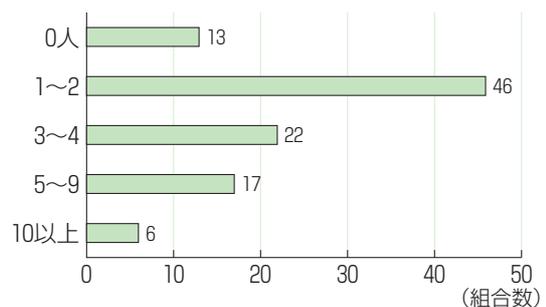
また、21年度における集约化施業の実施面積は、実施77組合中「30ha未満」ランクの組合が22組合で最も多いが、「100~300ha未満」ランクが17組合で2番目のピークとなっており、実施面積においても二極分化している。集约化累計面積に対する実施面積の比率としてみると、実施面積「10%未満」ランクを筆頭に、比率が上がるにつれて組合数は減少する傾向がみられた。

### (3) 大半の組合で設置が進む森林施業 プランナー

組合において集约化施業の推進を担う「森林施業プランナー」の設置の有無と、その位置づけを質問したところ、「施業プランナー」を設置している組合は88%あり、設置組合のうち85%で「施業プランナー」の業務が担当業務として位置づけられているが、11%の組合では担当業務としての位置づけがない。またプランナー専任の担当者を置いている組合は、2組合あった。

「プランナー」の人数は1~2名の組合が、設置組合中の半数弱を占める(第5図)。

第5図 現業職員への指示方法(該当項目すべて)



(注) 回答組合は102。

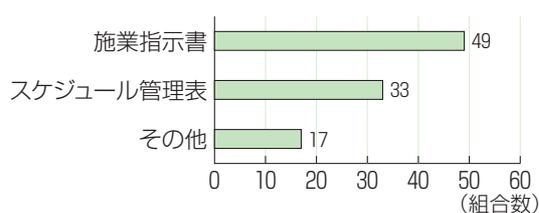
「施業プランナー」の在職年数別には、若手からベテランまで幅広く分布しているが、就職後16～20年層が最も多く、それよりキャリアの長い人は相対的には少なくなる。「施業プランナー」に占める研修受講者の割合は、100%（全員受講済み）組合がプランナー設置組合の68%を占め、概ね順調に研修受講割合も拡大しているとみられる。

#### (4) 十分に普及していない書面による 現業職員への作業指示

現業職員への指示については、「施業指示書」「スケジュール管理表」などの書面で作業指示・管理を行う組合は、それぞれ回答組合の48%、32%にとどまる。また、「その他」17組合のうち16組合は、会議、ミーティングや現場での作業指示であり、口頭指示によっている組合が少なくないことがうかがわれた（第6図）。

現業職員の管理（複数回答）については、102組合中の87組合で「作業日報」により現業職員からの報告を求めているが、日報への記載事項としては、「作業内容」「使用機械」は各85、73組合で報告事項となっているものの、「作業量」「燃料使用量」まで

第6図 現業職員への指示方法(該当項目すべて)



(注) 回答組合は102。

報告させる組合は、87組合中半分以下の、各41、27組合であり、管理内容に一層の充実が求められよう。

#### (5) 集約化施業に向けた課題

集約化施業を進めるにあたっての課題を、自由記入形式により質問したところ、組合内部の人的体制、林分の規模や特性に起因する集約化の難しさ、森林境界明確化や所有者確認の必要性などを指摘する組合が多かった。

### 3 材価の動向と組合運営への影響

調査時点（22年秋）から遡る2年ほどの間に、材価の動向は一段と低迷したとみられることから、その間の材価の動向、それが組合の事業展開に与えた影響、またそれに伴う方針の変化等を調査した。

#### (1) 素材販売単価の状況と変化

21年度の素材販売単価実績を質問し、前々回調査（19年度単価）と比較したところ（第3表）、各樹種とも低下しているが、下落の程度は、比較可能な4樹種中、カラマツが最も甚だしく、スギ、トドマツは相対的に低下幅が少ない。

また、利用間伐における組合員の出材意欲の確保に必要な、現行の補助金折込済の最低材価を、組合がいくらとみているかを質問し、これを素材販売単価実績と比較したところ、ヒノキについては必要な最低材

第3表 平均素材販売単価の変化(樹種別の平均値)

(単位 円/m<sup>3</sup>, %)

最も多い樹種	21年度				19年度		販売単価 の変化率 $\frac{(a)-(c)}{(c)}$
	組合数	販売単価 (a)	(注)必要最低 材価(b)	差異 (a)-(b)	組合数	販売単価 (c)	
スギ	68	9,444	11,390	△1,946	72	10,174	△7.2
ヒノキ	18	12,961	12,735	226	15	14,573	△11.1
カラマツ	9	6,889	8,211	△1,322	9	9,311	△26.0
トドマツ	2	7,750	9,500	△1,750	3	8,300	△6.6

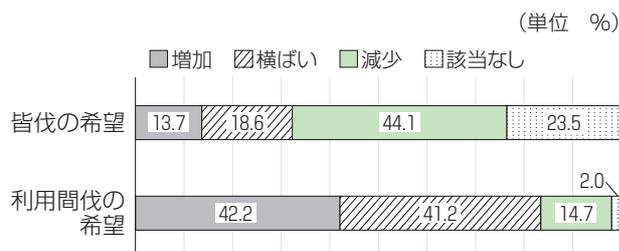
(注) 組合員の利用間伐において、出材意欲の確保に必要な、現行補助金織込済の最低材価と、組合の考える水準。

価をほぼ満たしているものの、スギ、カラマツ、トドマツについては、実績単価より1,300～2,000円/m<sup>3</sup>程度高い必要があるとの回答であった。出材意欲を高めるためには販売単価の回復が望まれる。

## (2) 様々な面で組合の事業運営に 及ぼす材価動向の影響

素材生産事業への影響としては、「森林所有者の伐出の希望」が全体として減退し、特に伐出後造林費用の発生が見込まれる「皆伐の希望」については「減少」したとする組合が多くを占めた。反面、「利用間伐の希望」は、多少の地域差はあるものの、間伐を要する齢級に達した森林の拡大を背景に、「増加」したとする組合の方が多い(第7図)。

第7図 素材生産事業への材価動向の影響



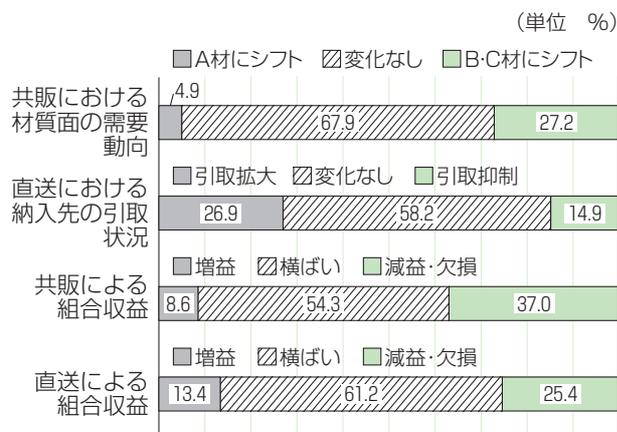
(注) 回答組合は102。

販売事業への影響は、以下のとおりである(第8図)。

素材の共販(自組合の原木市場及びその他の原木市場への出荷を含む)への影響としては、「材質面の需要動向」について、「B・C級材にシフト」の組合が「A材にシフト」の組合を大幅に上回り、特に高級材への需要が減退している様子が見えられた。以下、図は掲載していないが、「価格の動向」では、回答81組合中の51%が「下落」で、「上昇」はわずか4%である。また、「買い方業者の数」では、43%の組合で「減少」となっており、「増加」は3%のみである。買い方業者の「信用不安が増大」した、ないし実際に「回収不能が発生」した、とする組合も、共販実施組合の31%を占めた。材価動向は共販事業に対しては、全般的にマイナスの影響を及ぼしている。

一方、直送販売においては、「納入先の引取状況」については、「拡大」が「抑制」を上回っており、共販とは違って取引は活発化している。しかし、図は掲載していないが、「価格動向」は「下落」の組合数が「上昇」を12%ポイント上回った。また品質面の要求が「厳しくなった」とする組合が回

第8図 販売事業への材価動向の影響



(注) 回答組合は「共販」81, 「直送」67。

第9図 森林整備事業への材価動向の影響



(注) 回答組合は104。

答67組合中の30%ある一方、「緩やかになった」という組合は皆無であった。直送も、量的にはさばけても、取引条件面では厳しくなっている状況がうかがえる。

組合収益面では、共販も直送も「減益」が「増益」を上回るが、共販の方が「減益」とする組合の割合が多い。

森林整備への材価動向の影響としては、「再造林放棄の動向」において、「増加」とする組合が多く（第9図）、材価低迷により再造林費用が賄えず、林業継続の意欲が低下している表れのひとつとみられる。「増加」の組合と、「減少」「該当なし」の組合の合計との差異は6%ポイント程度であり、「横ばい」が31%であることを考え合わせると、組合ごとの状況の違いが大きい

ことが考えられる。地域別には、これまで再造林放棄が比較的少なかった中国・東海で、再造林放棄が「増加」とする組合が多かったことが注目される。

「保育（切捨）間伐の需要」は「増加」と「減少」が拮抗し、あまり大きな変化はない。

### (3) 直送へのシフトがみられる 組合運営方針の変化

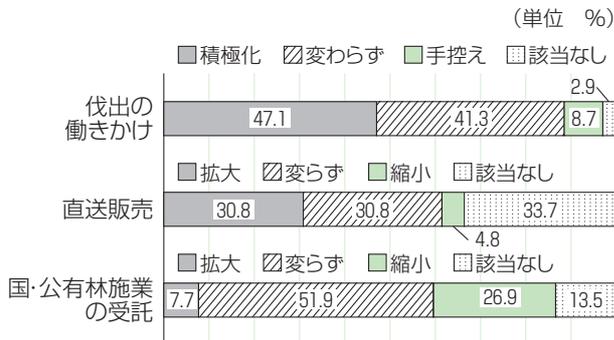
材価動向に伴う組合の運営方針の変化としては、まず「伐出の働きかけ」について、「積極化」の組合が「手控え」を大幅に上回っている。「共販」は総体として大きな変化は認められないが、「直送販売」については「拡大」が「縮小」を大幅に上回り、全体として組合のスタンスが積極化していることが特徴である。「国・公有林施業の受託」については、事前の事業量把握が難しく、事業の確保が不透明なこと、また政策的にも組合の員内利用優先を求められる状況にあること、などから消極化している（第10図）。

「人員採用」は、全体としては変化がない。また、材価低迷の影響で、「伐出から森林整備への重点移行」を行った組合の存在も想定したが、実際には「あり」とする組合が18%にとどまり、大きな流れとしては認められなかった。

### (4) 見方の割れる組合収益の見通しと 組合運営の考え方

組合収益の見通し上、収益部門が確保さ

第10図 材価動向に伴う組合の運営方針の変化

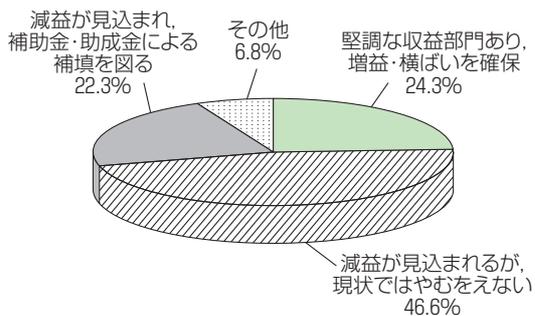


(注) 回答組合は104。

れているとする組合は25組合で全体の24%にとどまり、「減益が見込まれるが、やむをえない」とする組合が48組合(47%)を占めた。補助金・助成金による補填は、23(22%)の組合において期待されていた(第11図)。

なお、素材生産・販売事業で材価の維持・向上を図るための取組みについて、自由記入形式で質問したところ、販路確保や販売方法の工夫改善、機械化や路網整備その他によるコスト削減を挙げる組合が多く、材の仕分け改善、認証制度等による品質確保などを挙げる組合もみられるなど、組合によりさまざまな取組みがなされている。

第11図 組合収益の見通しと組合運営の考え方



(注) 回答組合は103。

## 4 林地流動化の現状

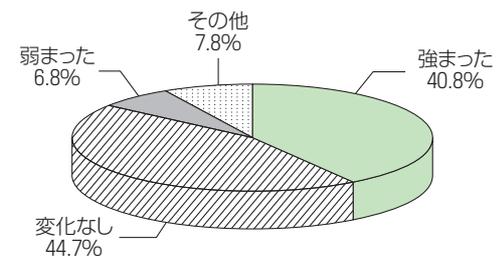
最近の材価動向のもとでの、林地を含めた森林売却の動きと、それに対する森林組合の関わりが注目されていることから、林地流動化の状況について調査した。

### (1) 強まった森林所有者の林地売却意向

管内森林所有者の林地売却意向は、「強まった」とするのが42組合(41%)で、「弱まった」とする7組合(7%)を大きく上回っており、全体の趨勢として、売却意向は強まっているものとみられる(第12図)。売却を希望するに至った事情は、「後継者が不在」が最も多く、「収益性悪化・経営意欲低下」がそれに次いだ。

1件あたりの売却希望面積は、1~2ha程度が最も多く、売却希望があるとする組合ではその61%が、所有する森林すべてを売却したいとするものであり、中小規模の林家が林業から完全に撤退しようとしている様子をうかがわせた。

第12図 森林所有者における過去2~3年の林地売却意向の変化



(注) 回答組合は103。

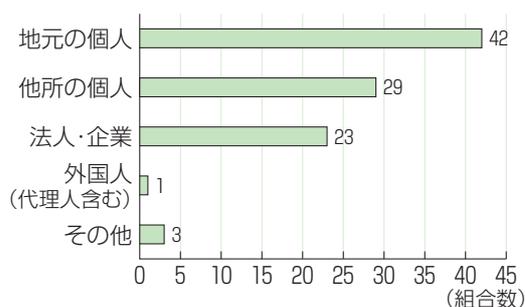
## (2) 林地購入の引合いは乏しく なお減少傾向

林地購入の引合いについては、「過去数年皆無」という組合が35組合（34%）を占め、引合いがあるなかでも、「減少傾向」（25組合）が「増加傾向」（10組合）を上回っていることから、林地の引合いは全般に低調とみられる。地域別にみると「減少傾向」が平均水準を大きく上回っているのは、四国と北陸、「増加傾向」は東海と九州・沖縄にみられる。また関東・東山や中国は、「過去数年皆無」が際立って高い。

引合いの相手方としては、法人企業や外国人などの動きが注目されたが、結果は「地元の個人」が最も多く、回答組合の62%がこれを挙げた（第13図）。法人・企業からの引合いはまだ限定的なものながら、四国では比較的高いウェイトを占めている。

林地売買の成約件数は、「減少傾向」とする組合が「増加傾向」を9%ポイント上回っている。地域別にみると、「増加」が平均より大きいのは、九州・沖縄、北海道、東海、「減少」については、北陸、中国、四国などが大きい。

第13図 林地購入の引合いの相手方  
(該当項目すべて)

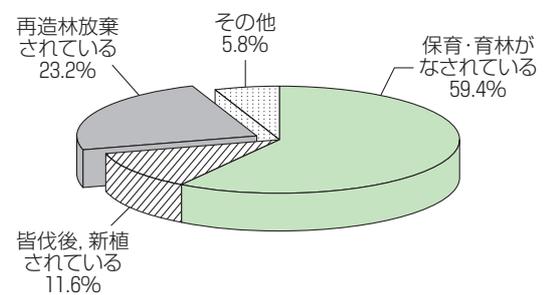


(注) 回答組合は68。

## (3) 一部再造林放棄もみられる 売却後の林地

売却された後の林地の状況については、49組合（71%）が、「保育・育林」（41組合）あるいは「皆伐後新植」（8組合）されていると回答しているが、16組合（23%）が「再造林放棄」と回答しており（第14図）、購入した林地から立木を伐出して収益を確保した後、そのまま放置されている状況がうかがわれる。地域的には、「保育・育林」は関東・東山、北陸、中国で、「皆伐後新植」は九州・沖縄で、「再造林放棄」は東北と四国で、それぞれ平均を上回る数値を示している。

第14図 売却後の林地の状況

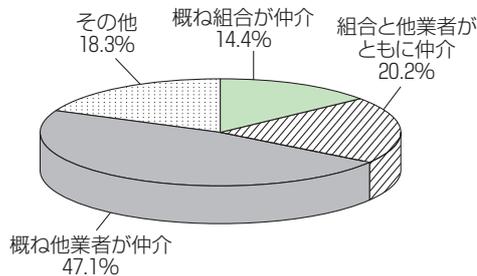


(注) 回答組合は69。

## (4) 積極的な関与は少ない組合の 林地売買仲介

林地売買にあたっては「概ね他業者が仲介」が49組合（47%）を占め、「その他」19組合も、うち9組合（全体の11%）は組合の関与がないと回答していることから、両者合わせて58%の組合で、ほとんど、ないし全く林地売買に関与していない（第15図）。「概ね組合が仲介」以外の組合に、管内の、組合で仲介していない林地売買情報

第15図 林地売買への組合の関与



(注) 回答組合は104。

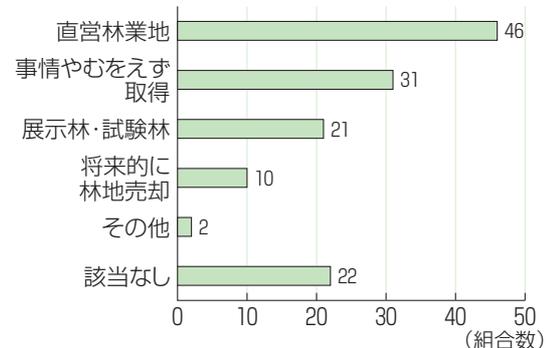
について質問したところ、「概ね把握している」組合は8%で、「把握していない」が55%を占めている。

林地の売買ないし仲介を組合事業（林地流動化事業または林地供給事業）と位置づけして実施している組合は回答のあった104組合のうち9%であり、56組合（54%）は「事業とせず個別対応」、また32組合（31%）では、林地売買を全く手掛けていない。

#### (5) 多くの組合でみられる売買仲介 目的以外の山林保有

売買仲介以外のための山林保有があるのは、全体の79%の82組合である。山林を保有する目的で最も多いのは「直営林業地」で、山林を保有する組合の56%の組合が該当した。「事情やむを得ず」もそれに続いて、38%の組合が該当しており（第16図）、少なからぬ割合といえる。地域的には「直営林業地」は、北海道・四国・東北で、「やむを得ず」は東海と九州・沖縄で、相対的に大きく見られた。「展示林・試験林」は北海道に多かった。

第16図 売買仲介目的以外に組合が山林を保有する目的(2項目以内)



(注) 回答組合は104。

### おわりに

森林組合、林業の諸課題についての意見等に関する、自由記入欄を設けたところ、36組合から意見・要望等が寄せられている。国の「森林・林業再生プラン」の内容が明らかになりつつある時期でもあったことから、これに対する意見・要望、あるいは政策転換への不安などが散見された。

前述したとおり、集約化施業への取り組みは、一定の進捗はみせているものの、まだ十分に定着したとはいえない部分が多く残しており、また組合によるばらつきも大きい。また、最近の材価動向が組合の経営環境に様々な影響を与えていることも見逃せない。

新たな政策の実施にあたっては、こうした森林組合の置かれた現状を十分にふまえ、また個々の組合における状況の違いも織り込んだ、きめの細かい対応が求められるよう。

(むろ たかあき)