

分収育林について

野尻・阿寺森林事務所 ○志水 俊幸
業務課森林活用係 瀬林 智

要旨

分収育林業務を円滑に推進するため、分収育林契約者の意識調査を行い分析し、今後の参考にして参りたい。

はじめに

野尻営林署では分収育林が制度化された昭和59年から平成5年の間に阿寺国有林内のヒノキ人工林148HAにおいて総契約件数で569件・総契約口数で1014口となっており、長野営林局管内に占める割合は約25%となっています。また契約頂いている方々を都道府県別に見ると長野県と東京都を中心に北は北海道から南は高知までの全国23都道府県と幅広い地域の方々に契約を頂いています。

また昭和63年からは現地視察会を毎年開催し好評を得ています。

そこで、この10年を一つの節目とし、今後の分収育林制度の円滑な運営を図るため、10年間を前期（昭和59年度～昭和63年度）後期（平成元年度～平成5年度）の5年ごとに区切り、それぞれの契約者の意識などについてアンケート調査を実施しました。

1 アンケート内容

アンケートは各契約年度の中から抽出した300名の方に依頼し、回収率は50%となっています。その内容は、

- (1) 応募の動機について
- (2) 契約について
- (3) 視察会について
- (4) 分収育林に対する意見・要望について

以上4点を中心に行いました。

2 アンケートの結果及び分析

(1) 応募の動機について

まず「分収育林制度を何から知ったか」をたずねたところ、前期・後期について図-1のようになっています。前期のその他の51%のほとんどが営林署等の職員からの紹介になっています。しかし、後期は職員等からの紹介は少なく主に新聞雑誌や広告・パンフレットによるものとなっています。これは契約前から営林署を良く知っていた方が前期では73%いましたが、後期では42%と30%も減少しているためと思われます。それは職員等から紹介を受けた方の多くは事業体や営林署OB等の業務に関係した方が多く、前期中に会社・個人で契約をしているため後期になって新たな契約が減少したためと思われます。

また、わずかですが、契約者の方からの紹介は前期より下がっています。

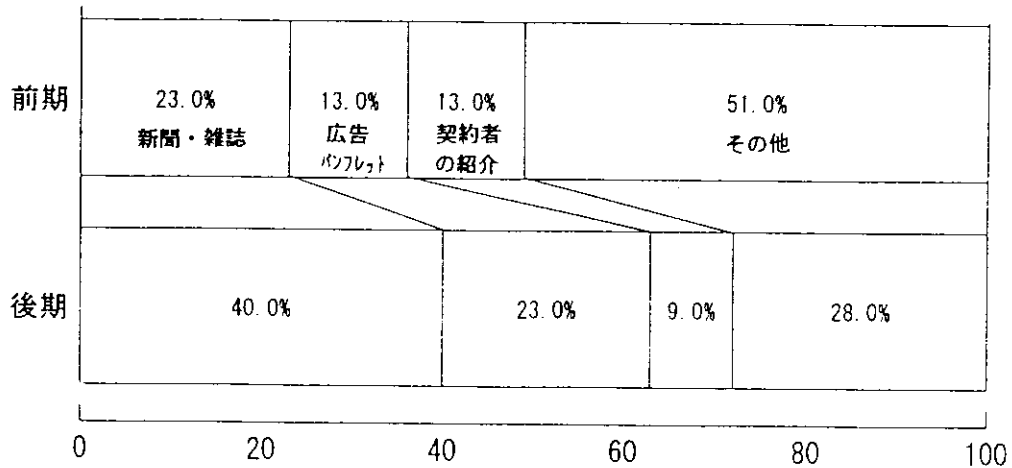


図-1 分収育林を知ったのは

本来、契約者数は増えているのですから、単純には契約者からの紹介も増えて良いと思いますが図-2のとおり結果は逆になりました。

そこで「今までにどなたかにご紹介していただいたか」をたずねたところ前期では紹介した、今後したい合わせて46%となっており、後期は29%と前期に比べ17%も少なくなっています。

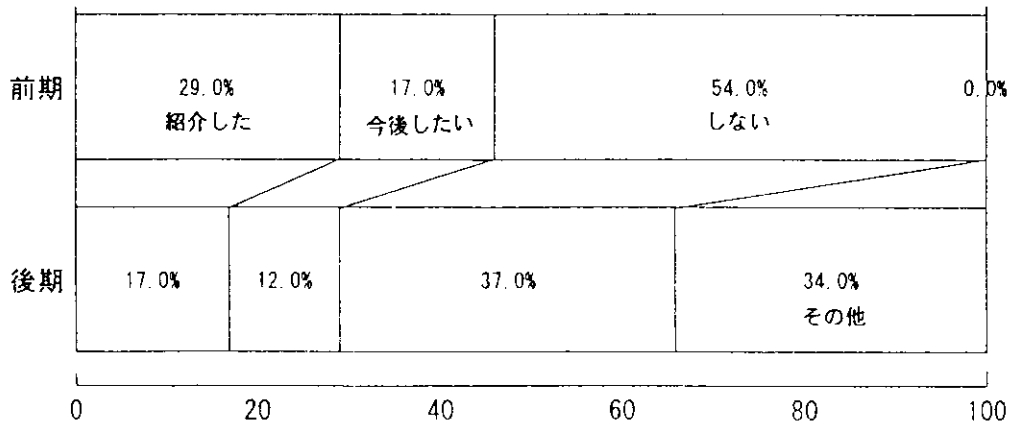


図-2 分収制度の紹介

しかし、その内容をみまると、後期のその他と答えた方でも、条件によっては今後積極的に紹介いただける可能性もあると思われます。その条件とは、伐期分収金など財産としての価値が実感とあれば、財産的要素より自然的価値の高い人が身近にいれば、機会があれば紹介する、等の意見があります。中でもやはり契約には費用がかかる点から財産的価値を優先される方が年々多くなる傾向にあります。契約者もまだ伐期を迎えておらず、収益分収の経験がないため、積極的になれないことも多分にあると思われます。

また、契約したことにより受けられる特典もあまり魅力がないとの意見もありました。

次に契約内容についてたずねたところ50%以上の方は契約金・契約期間ともちょうど良いと答えています。若い年齢(30代前後)の方は契約期間が長くても契約金の低い方が契約しやすいと答

えています。また、逆に高年齢（50代以上）の方は自分で伐期分収を経験したいので契約金は高くても契約期間が短い方が契約しやすい、との意見がありました。

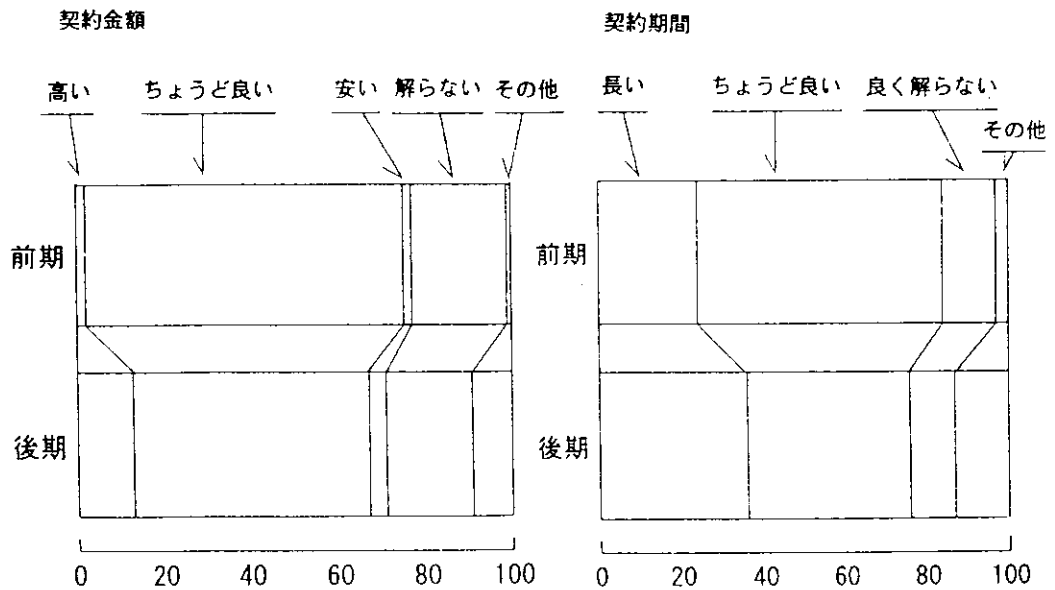


図-3 契約内容について

(2) 契約について

また、「今後さらに契約をしたいと思うか」とたずねたところ、野尻署でしたい、野尻署以外で、視察した結果で、伐期分収後合わせて57%の方が追加したいと考えているのに対し後期では40%と17%も低くなっています。その主な理由は「どの程度の財産になるか解らないため」という意見が多いためです。

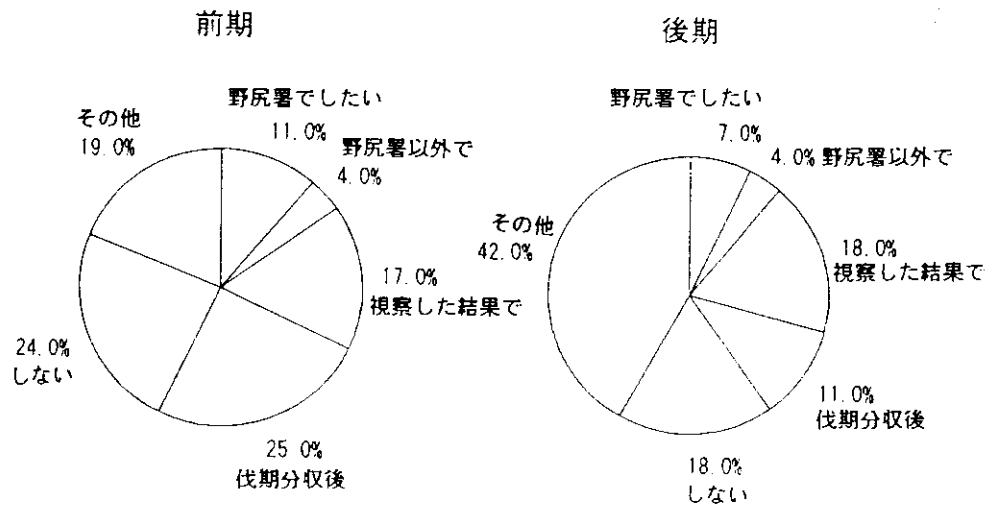


図-4 追加契約の希望

(3) 視察会について

また、視察会については昭和63年から順次開催し現在契約者数で108人・家族を含めると

236名の方が視察会に参加されています。

視察会は例年大桑村主催の森の里の秋まつりの開催に合わせて行い、現地を見ていただき、また大桑村のイベントも合わせてご覧いただいています。

参加いただいた方々の感想は95%の方が参加して良かったと言っています。

また「今後視察会に参加したいか」とたずねたところ、前期・後期とも95%の方が参加したいと答えています。また、参加しないと答えた方の大きな理由は年齢的な問題、遠隔地に住んでいるためとなっていますが、本心では現地を見たいと思いつつもこのような理由から「仕方がない」とあきらめていると思われ、ほぼ100%の方が視察会を望んでいると考えられることから、今後も視察会を継続して実施する必要があると思われています。

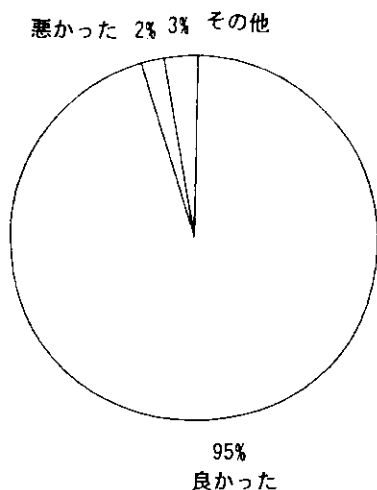


図-5 視察会の感想

(4) 分収育林に対する意見・要望について

- ① 分収育林の拡大を図り、分収育林契約者の輪を広げて欲しい。
- ② 伐採時の収益など詳しい情報が欲しい。
- ③ 優遇制度の拡大・拡充をして欲しい。

という3点に大きく分けられます。

①については特に前期契約者に多く、経済的な面よりもオーナーになった気分や、緑の山作りに協力していると言う精神的な面を重視している方が多く、国有林で夢を買ったうえで、視察会等で知り合った方との交流が一番楽しいと感じており、収益は気にしないと言う方が多くなっています。

しかし、②・③の意見の方は逆に後期の契約に多く、精神的な面よりも物質的な面を重要視しており、自分の契約箇所が伐採時にどの程度の収益があるかを気にされ、それについての情報が定期的に欲しいと答えています。

また、優遇制度の利用状況は、2割と低く利用された中でもグリーンクーポンは利用しづらい・受入れ先が良く解らない・割引率が低い・契約口数に関係なく割引率が同じ等の不満があります。

これは、契約箇所での収益が上がるのは当然の事と考えており、それ以外にも $+a$ の付加価値を求めているためと思われています。

3 考察

以上のことから、今後分収育林制度の一層の拡大を図るためには、

- (1) PR（広報）活動の強化・拡大
- (2) 幅広い契約方式
- (3) 付加価値の充実

以上の3点が重要と思います。

まず、(1)のPR（広報）活動の強化・拡大についてはこの制度を多くの方に知っていただき、応募していただくためには今後も色々なメディアを活用しPRに努め、さらに職員等の紹介も減少している現実から、職員一人一人が今まで以上にこの制度を理解し、一回りも二回りも範囲を拡大しPRする必要があると思います。

しかし今後のPR活動の中で一番重要と考えられるのは、すでに契約頂いた方が、自発的に分収育林について紹介をしていただくことだと考えます。

そうすることにより、今までと違った方面の方から応募して頂ける可能性があると思います。そのためには、契約された方が現在持っている不満や不安を取り除き、自信を持って色々な方に紹介頂ける環境を作る事が必要と思います。

次に(2)の幅広い契約方式については分収育林制度の拡大のみに限らず、緑に対する意識の高揚を考えると幅の広い年代層の方に契約をしていただく事が理想と思います。そのためには、期間・金額について幅広く選択できるようにすることが拡大につながると思われます。

さらに(3)の付加価値の充実については契約期間は長期間に及ぶため、目に見える特典を求めています。例えば利用施設等のパンフレットはサイズが小さく高齢の方には非常に見づらいとの意見もあり、今後読みやすいサイズにするとか、優遇制度の利用方法の詳しい説明書等できるところから始めることが大切だと思います。

4 おわりに

今回アンケート調査をしましたが、我々が予想もしなかった意見や年齢により正反対の意見があり、大変参考になりました。

今後は今回の意見をもとにできる限り要望に答えて行きたいと思います。また、契約者の方々の求めているものは年々変化しており今後もアンケート調査及び現地視察会を実施する中で、契約者のニーズに答え契約したことを本当に良かったと思って頂けるよう職員が一丸となって努力して参りたいと思います。