

立木販売・素材生産における森林所有者の満足度等に関する調査

東北森林管理局計画課 ○安藤菜穂 劔持直樹 香川直樹 見市貴司

1 研究の背景と目的

将来的に木材需給の逼迫が予想されるようになったことや、国土や地球環境の保全に対する林業の役割が見直されつつあることから、国産材の利用への関心が高まっている。一方、木材価格の低迷による事業採算悪化のため、森林所有者の出材意欲は低調なままである。このような状況を改善するため『森林・林業再生プラン』が平成21年に政府より発表され、平成21年に24%であった木材自給率を10年後に50%へ引き上げることが目標とされた。目標達成には、民有林からの出材を増加させることが不可欠であり、森林所有者の出材意欲増大のための対策を取る必要がある。

一般に、現在の木材需給のバランスから、短期間で大幅に木材価格が上昇することは期待できないものの、林業は採算性以外の問題点も抱えており、それらを改善することで森林所有者の出材意欲が増大する可能性が考えられる。そこで、民有林における立木販売・素材生産事業の際の森林所有者の満足度を調査することで問題点を洗い出し、出材意欲を増加させる対策を考察することを目的に本調査を実施した。

2 研究の方法

調査は、平成22年10月から11月にかけて、東北森林管理局管内5県（青森・岩手・宮城・秋田・山形）の森林所有者（法人を除く）のうち、おおむね過去3年以内に事業を行った方を対象にアンケート法により実施した。質問票は5県下の森林組合・林業事業体に対して郵送し、調査対象となる方へ転送していただいた。回答については、その事業実行の決断を主として行った方に依頼し、当該回答は東北森林管理局へ直接返送をお願いした。

回答方法は多肢選択で、自由記述欄も設けた。質問項目は次の通りとした。

(1)回答者の居住県及び年齢、(2)所有森林面積、(3)立木販売・素材生産事業を行う頻度、(4)主間伐の別、(5)事業目的、(6)事業決断のきっかけ、(7)相手方事業体についての情報入手手段、(8)事業体と契約する際に重視した点、(9)契約書の形式、(10)伐採・搬出以外に事業体に望むサービス、(11)満足度（i.事業全体に対して、ii.事業収益、iii.事業体の説明のわかりやすさ・信頼感、iv.クレームや要望に対する事業体の対応ぶり、v.事業体による山林に対するアドバイス、vi.進行具合など事業途中での連絡状況、vii.現場の仕上がり、viii.事業体の近隣住民や行政への対応ぶり、ix.事前説明との違い）、(12)次回事業に対する意欲の程度

質問票を5県下311事業体に対し859通送付したところ、245通の回答があった。そのうち空欄が50%以上のもの、1人で2通以上回答しているとみられるもの等を無効とし、216人の有効回答を得た。

3 結果と考察

3-1 回答者の属性

所有山林面積は、5ha未満から50ha以上まで幅広く分布した（表1）。

事業頻度は、『数年に1度程度行う』との回答が最も多く、全体の約3分の1が『最近初めて行った』と回答した。また、所有面積が大きいほど事業頻度が多い傾向が見られた（表1）。

なお、回答者の居住県の分布には大きな偏りは見られなかった。また、年齢については、40歳未満が3%、40歳以上65歳未満が48%、65歳以上が39%であった。

表1 所有森林面積別の事業頻度（面積・頻度ともにいずれか1つ回答） 単位：人

面積\頻度	最近初めて	10年に1度程度	数年に1度程度	ほぼ毎年	無回答/その他	計
5ha未満	23	10	9	1	1	44 (20%)
~10ha未満	13	20	17	1	1	53 (24%)
~20ha未満	12	6	22	2	1	43 (20%)
~50ha未満	11	9	19	3	0	42 (20%)
50ha以上	6	3	14	7	2	32 (15%)
無回答	2	0	1	0	0	3 (1%)
計 (割合)	67 (31%)	48 (22%)	82 (38%)	14 (7%)	5 (2%)	216

3-2 事業決断のきっかけ

収入や山林の手入れのために自分で決めたとの回答が58%あった一方、事業体の営業、行政や知人の勧めなどの外部からの働きかけを決断の際のきっかけとなった回答も36%にのぼった（表2）。また『その他』の中にも、森林組合のすすめがあった（もしくは森林組合に施業委託している）との回答が6件あった。取り引き頻度別に見ると、ほぼ毎年事業を行う層では自らの決断のみで事業を行った方が多いが、その他の層では3~4割が外部からの働きかけもきっかけとなったと答えていた。

表2 事業頻度別の事業決断のきっかけ

		(頻度についてはいずれか1つ回答、きっかけについては複数回答)					単位：人	
頻度	きっかけ	収入や山林 手入れのために 自分で決めた	事業体 の営業	行政の すすめ	知人の すすめ	(営業・行政・知人い ずれかに1つでも回 答した方を再集計)	そ の 他	無 回 答
	最近初め	67	31	10	11	6	27	4
10年に1度	48	29	7	8	2	16	2	4
数年に1度	82	52	17	10	10	34	2	4
ほぼ毎年	14	12	0	1	0	1	0	2
無回答/その他	5	4	0	0	0	0	0	1
計	216	128	34	30	18	78	8	17
(割合)		(58%)	(16%)	(14%)	(8%)	(36%)	(4%)	(9%)

3-3 事業体についての情報入手手段

事業体の営業により情報入手した方が27%いる一方、『以前に取引したことがある』『近所にある』『知人の紹介』の回答が上位に挙げられた（表3）。

また、『その他』のうち22人は所属森林組合を利用したと答えており、回答者は地域コミュニティの中で事業体を選んでいると見られた。

表3 事業体についての情報入手手段（複数回答）

手 段	回答者数(人)	割合 (%)
以前に取引したことがある	79	37
事業体の営業	58	27
近所にある等以前から知っていた	55	26
知人の紹介	27	13
チラシ・CM等広告	1	0.5
電話帳	0	0
インターネット	0	0
その他	24	11
無回答	16	7

3-4 契約の際に重視した点

契約の際に重視した点については『事業体との関係』『事業コスト』が上位であった（表4）。重視したサービスの具体的内容を尋ねたところ、『所有者が何もしなくて良いこと』『再造林、またはそのための林地整備をすること』『路網整備をすること』『丁寧な作業・仕上がりであること』などが挙げられた。

表4 所有森林面積別の契約時に重視した点（複数回答）

重視点	回答者数(人)	割合 (%)
従来からの事業体との関係	92	43
事業コスト	87	40
事業体の提示したサービス内容	57	26
担当者の説明ぶりや信頼感	51	24
事業体の評判	46	21
その他	7	3
無回答	19	9

3-5 契約書の形式

契約書の形式は、『事業内容や内訳の記された詳細な契約書』が最も多いものの、簡易な契約書や口頭による契約も合わせて46%あった（図1）。

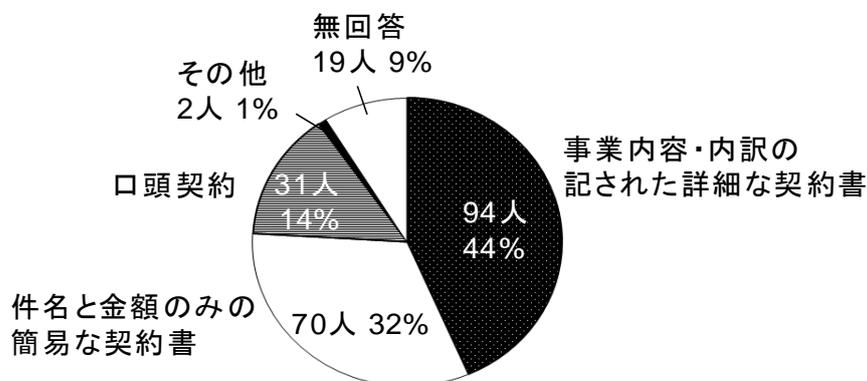


図1 契約書の形式

3-6 伐採・搬出以外に事業体に望むサービス

補助金申請や伐採届などの『行政対応』を望む回答が最上位であった(表5)。また『近隣住民への対応』『事業地の今後の取扱いに対する助言』も所有者が3分の1以上が要望していた。『その他』には『路網整備』『森林経営全般に対するアドバイス』『境界確認への立会』などが挙げられ、伐採・搬出以外にも幅広いサービスが求められていた。

表5 伐採・搬出以外に事業体に望むサービス(複数回答)

サービス	回答者数(人)	割合(%)
補助金申請や届などの行政対応	111	51%
近隣住民対応	75	35%
事業地の今後の取扱いに対する助言	74	34%
その他の山林の取扱いに対する助言	32	15%
再造林	31	14%
事業跡地の売り払い	21	10%
その他	6	3%
無回答	29	13%

3-7 満足度と次回事業に対する意欲

回答者の52%が全体に『大変満足』『やや満足』と答えているものの、収益については36%が不満を感じており、満足していると答えた32%を上回った(図2)。収益以外の不満は少ないにもかかわらず、全体に不満を感じる方が25%にのぼることから、収益に対する不満が、全体の不満に影響を与えている可能性が考えられる。

自由記述の内容はおおむね3つのカテゴリに大別できた。以下、代表的な例を挙げる。

(1) 事業収益

満足点：少しでも高く売れるよう事業体が販売先の選定に努力した。価格保証されていた。不満点：収益が少ない(圧倒的多数)。事業終了後、代金が支払われるまでの期間が長い。

(2) 事業体の信頼性・事業体との意思疎通

満足点：丁寧な説明があった。不満点：事業費内訳、支払金額、期日等が不明瞭。見積書や単価表等がないので、提示された金額が妥当かわからない。他の事業体と比較できない。生産した素材の材積を知らせてくれない。知らされても信頼性が低い。事業中の現場説明がほしい。作業道作設は計画的にし、経路決定の際は所有者を交えてほしい(隣接所有者の土地に誤って入らないようにするため)。

(3) 作業技術・専門知識

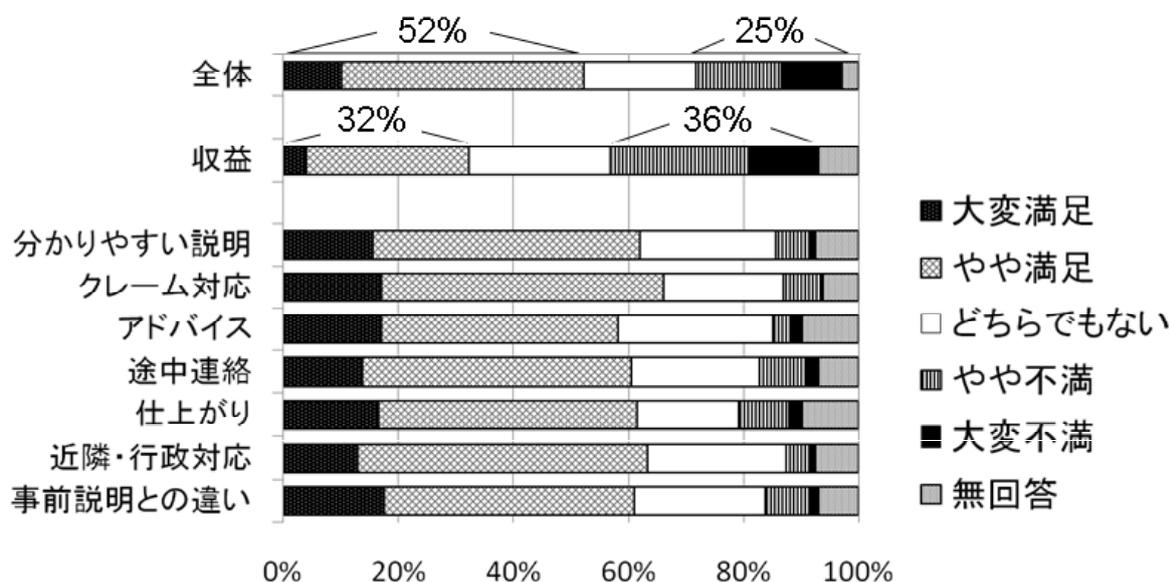
満足点：仕上がり、後片付けがきれい。山林に対する丁寧なアドバイスがあった。不満点：残存木や作業道の保護に留意してほしい。乱伐過ぎて、再造林に経費がかかる。切って欲しい木が残ってしまった。

各カテゴリの中では、事業収益の少なさに対する不満が圧倒的に多くあった。次に事業体の信頼性についての不満が多く、また、不満内容が詳細に記されているという特徴があった。また、森林組合に対する言及が多く、組合に対する森林所有者の期待の高さをうかがわせた。森林組合への要望に特有なものとしては、『私有林事業に特化してほしい』という意見が複数挙げられた。また、『小規模森林所有者にもきちんと指導をしてほしい』との意見もあった。

表6 事業に対する満足度 (各項目ごとにいずれか1つに回答) 単位:人

項目	全体	収益	分かりやすい説明	クレーム対応	アドバイス	途中連絡	仕上がり	近隣・行政対応	事前説明との違い
大変満足	22	9	34	37	37	30	36	28	38
やや満足	91	61	100	106	89	101	97	109	94
どちらでもない	42	53	51	45	58	48	38	52	49
やや不満	32	52	13	14	7	17	19	9	17
大変不満	23	26	2	1	4	5	5	2	3
無回答	6	15	16	13	21	15	21	16	15

図2 事業に対する満足度の割合 (回答者数216人)



3-8 満足度別の次回事業に対する意欲

事業に対する満足度が高ければ、次回事業に対する積極性が高くなった(表7)。しかし、どの満足度でも最も割合が高かったのは『機会があれば』事業を行うとした回答で、事業に満足しているグループでは73人(65%)、不満なグループでも25人(45%)存在した。

表7 事業全体の満足度別の次回事業に対する意欲

(満足度、意欲ともにいずれか1つに回答)

単位:人

満足度\次回意欲	積極的に	機会があれば	行いたくない	わからない	無回答	計
大変満足・やや満足	20	73	1	2	17	113
どちらでもない	3	28	1	4	6	42
やや不満・大変不満	3	25	3	5	19	55
無回答	0	2	0	1	3	6
計 (割合)	26 (12%)	128 (59%)	5 (2%)	12 (6%)	45 (21%)	216

4 まとめ

(1) 出材意欲増加のために事業体ができること

アンケートの結果から、森林所有者の満足度改善のための3つのポイントが明らかになった。

① 森林所有者の収益改善

調査目的は採算以外の要因を探ることであり、質問項目も事業体のサービス内容等の評価に重点を置いたものであったが、森林所有者の収益に対する関心が高いことを改めて裏付ける結果となった。木材価格の大幅な上昇が見込めない状況で収益改善を図るには、効率の良い伐採・搬出の作業システムを作る等、事業コストを削減し、その成果を森林所有者に還元する必要がある。

② 信頼性の確保

自由記述では、事業体の説明や意思疎通の不足に対して多くの不満が挙げられた。特に事業費内訳や立木代金の支払額・期日など、金銭に関わる部分の不透明さに対して厳しい意見が寄せられており、事業体に対して不信感を抱く回答者も複数いた。回答者は地域コミュニティの中で情報を得たり、すで取引のある事業体を相手方として選んでおり、その契約の際、事業内容や経費内訳を書面に残すケースは、取引全体の半分以下である。所有者と事業体の関係の近さが、契約時の事務手続の省略に繋がり、事業体の信頼性に対する不満の一因となっている可能性が考えられる。信頼性の確保の取り組みは収益改善の取り組みに比べ、各事業体の努力による改善が容易であると考えられる。取り決めた事項（特に金銭に関わる部分）を書面に残し、所有者に対して説明・報告すべき点をチェックリスト化する等の方策があると考えられる。説明・報告も業務の一環として、作業の流れの中に組み込む必要がある。

③ 技能の向上

作業技術に対しては満足・不満足両方の意見が上がり、ばらつきが見られた。丁寧な作業、後片付けをすることはもちろん、行政や近隣住民等への対応、再造林、路網整備、山林の取扱いや林業経営全般に対するアドバイスができることなど、林業全般のプロとしての能力が事業体に求められていた。今後、林業について知識や経験の少ない森林所有者が増え、そのような所有者をサポートする役割も事業体に求められるようになり、人材育成・技能向上がますます重要になると考えられる。

満足度向上の取り組みと同時に、森林所有者に事業機会を提供していくことも重要である。回答者の3分の1は事業体の営業や行政のすすめなど、外部からの働きかけが事業のきっかけになったと答えているため、地域の森林の状態や森林所有者のニーズを把握し、積極営業を行うことも有効と思われる。

(2) 出材意欲向上のために行政がなすべき事

行政サイドから事業体の満足度改善の取り組みを支援することに加わえ、前項における3つのポイントから以下のような施策が挙げられる。

① 施業集約・路網整備・国産材利用の支援等により収益を上げやすい環境整備をすること。

- ② 取引におけるガイドラインを作成したり、森林所有者からの相談を受け付ける第三者機関を設置したりすること等によって事業者に対する信頼性を高めること。
- ③ 事業者の技能向上・人材育成の取り組みを支援すること。

さらに、森林所有者らが手に入れにくい各種助成や法制度についての情報、路網整備や集約化等先進的な事業等に関する情報を発信等して、森林所有者や事業者の関心を喚起することも必要である。