

## 1 2 首都圏等を意識した分収育林販売 推進について

遠野営林署 ○ 山本 スイ子  
成田 種彦  
佐々木 友弥

### 1 はじめに

遠野営林署では、分収育林制度の発足以来、毎年度販売推進へ向けての活動を積極的に展開し、平成5年度前期公募までに416口の販売実績をあげることができた。

しかし、公募回数を重ねるに従い、地元（県内及び署管内）からの公募が減少し、この対策に苦慮することとなったが、遠野市が首都圏の都市と友好関係を結び交流していることに着目し、販売推進のための諸活動を行い成果をあげていると考えられるので、その経過と結果を紹介する。

### 2 遠野地方の社会的経済的背景

当地方は北上山地の中央部に位置し、森林率が83%を占め、農林業、林産業のウエイトの高い地域である。

人口は3万5千人弱で、市街地は僅かしかない。

林業従事者は年々減少傾向にあるが、全就労人口の比率は岩手県全体の0.7%に対し、2.1%と約3倍と高い。

1990年世界農林業センサスによる民有林の保有体数は、3846（戸・事業体）あって、このうち林家は3658戸で、林家の保有規模は平均5haと零細であるが、農家数の4637戸と比較すると保有者数は相当に多いことになる。

平成元年の人口一人当たり分配所得は、県全体が210.1万円であるのに対し、遠野市161.9万円、宮守村152.5万円とそれぞれ77%、73%と低位にある。

広い木造住宅に住み、窓を開ければどこからも森林が望めるように、自然環境に恵まれている。一方、以上のような社会的経済的背景が地元民の分収育林応募へのマイナス要因となっていることを認めざるを得ない。

図-1 分収育林応募のプラス・マイナス要因

なぜ、遠野署管内の応募者が少ないか

- ① 人口が少ない。市街地が僅かしかない。
- ② 経済力が低い。一人当たりの所得が低い。
- ③ 地域住民の大多数が山林を所有している。
- ④ 身近かに恵まれた自然環境があり、広い木造住宅に住んでいる。

なぜ、首都圏からの応募者が多いのか

- ① 遠野出身者の郷愁がある。
- ② 姉妹都市としての交流が続けられている。
- ③ 農山村タイプの観光地としての魅力がある。
- ④ 柳田国男の世界、民話のふるさどがある。

### 3 分収育林の実績

当署における分収育林の実績は、昭和60年度から平成5年度前期まで、21箇所15,69ha、公募数432口に対して、応募数416口（再応募72口含む）となっている。ほぼ完売の成績を示しているが、最近バブル崩壊の影響を受けたと考えられる販売不調が僅かに認められる。

図-2 分収育林年度別応募状況の推移  
(応募時ベース・口数)

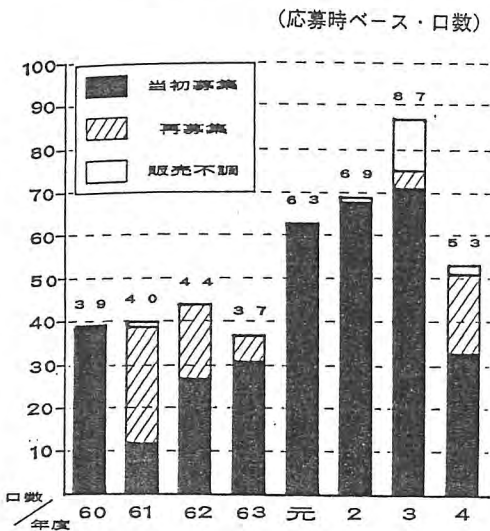
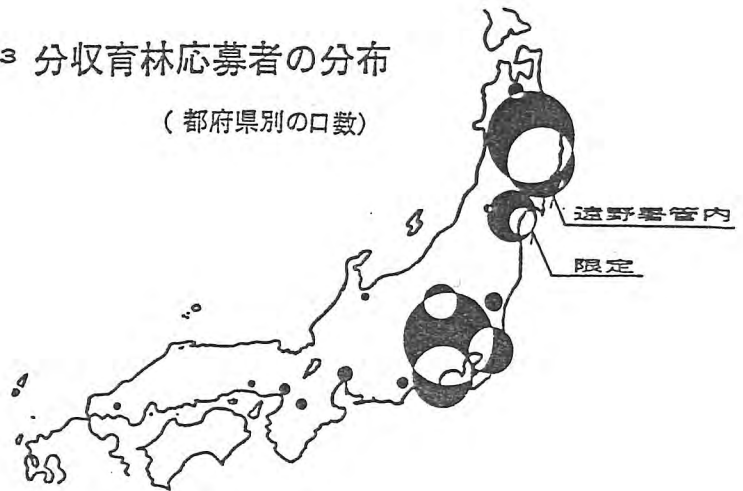


図-3 分収育林応募者の分布  
(都府県別の口数)



#### (1) 地域別の応募実績

図-3は、この期間における地域別の応募者の分布を示したものである。北は青森県から南は山口県まで広く分布しているが、地元岩手県、東京都及び関東地方4県に集中し、次いで仙台市周辺に特徴的に分布している。

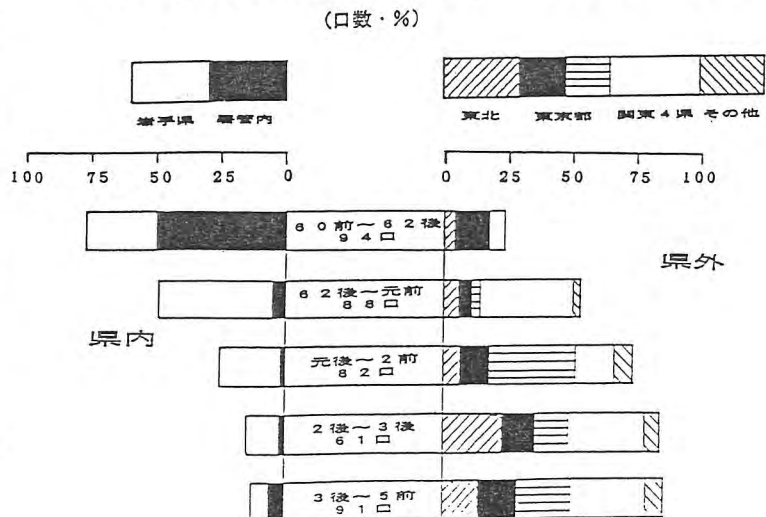
#### (2) 応募実績の経過的傾向

図-4は、地域別応募実績の経過的变化を見るために、公募順に応募口数がほぼ均等に配分されるように5区分し、100分率で表したものである。

当初は、県内及び遠野署管内の比率が高いが、年度を追うに従い激減してきている。特に当署管内にその傾向が顕著に現れている。

反面、県外について見ると経年的に増加している。

図-4 分収育林応募者の地域別経過時点別推移  
(口数・%)



地域別に細分して分析すると、東京23区（図の黒抜き）が現状維持的であるのに対して、東京郊外（図の横縞）、関東地方4県（茨城、埼玉、千葉、神奈川）の伸びが目立ち、宮城県（仙台市及び周辺）にもその傾向が伺われる。

「首都圏等への販売戦略」。これが当面及び将来へ向けての販売推進への方向性を見出すキーワードになりそうである。

### （3） 遠野署管内の応募者の特徴

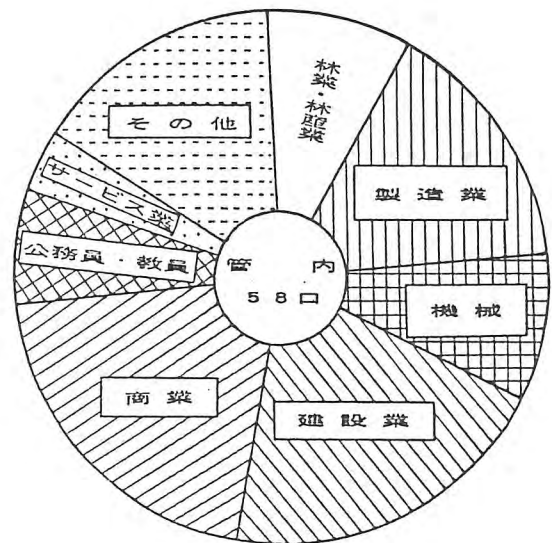
図-5は、当署管内の分収育林応募口数を職業から特徴を探るために作成したものである。商業、建設業、製造業等からの応募が多い。これに反し、林業、林産業は比較的少なく、農業は皆無である。

遠野市の人口密集地は、県内市部では最下位に位置していると言われ、従って商業、建設業等の従事者も少なくこれに期待をつなぐことはできない。

また、前述の遠野地方の社会的経済的現状を併せ考えると、地元における応募拡大については自ら限界がある。

図-5 分収育林応募者の職業

（遠野署管内）



## 4 分収育林販売推進への取組み

このように地元における販売推進対策に限界を認めざるを得ない結果、昭和62年頃から地元遠野市が東京郊外の都市と姉妹都市としての友好関係があることに着目し、地元での販売活動を進める一方、首都圏を意識したPR等の活動を進めることとした。以下その概要を掲げる。

### （1） 地元における経常の活動

- ア、パンフレットの新聞折り込み
- イ、駅等へのポスター掲示
- ウ、地域の協議会における説明
- エ、各種祝賀会、結婚式でのスピーチ啓蒙
- オ、企業、団体への個別訪問
- カ、公売案内書への折込み

(2) 首都圏等を意識した活動 (I)

ア、夏休みの帰省客を意識

盛岡駅頭でのPR

イ、地元の祭りの帰省客を意識

上郷まつり、小友まつり

水光園まつり、遠野まつり

ウ、イベントへの遠来客を意識

国産材まつり

森と湖の旬間行事

(田瀬湖々水まつり)

エ、観光客を意識

SL (銀河鉄道) 試乗客

オ、友好使節団を意識

武蔵野市々民約80名

カ、オーナーの会を意識

会報の発行・配付

オーナーの会へ招待 (きのこ狩り、森林浴、昔話を聞く会)

宿泊の斡旋、特産品の割引斡旋

(3) 首都圏等を意識した活動 (II)

遠野市では、毎年、首都圏の友好都市 (武蔵野市又は三鷹市) において「遠野ふるさとまるごと展」と称する物産展を1週間程度開催する。

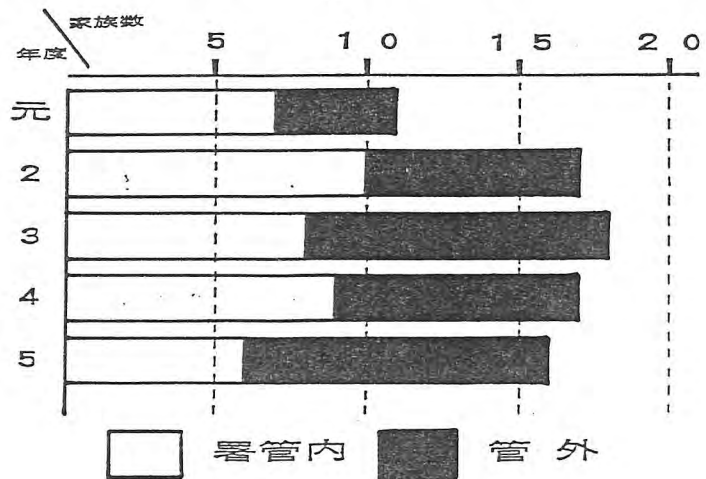
当署では、このイベントに「分収育林」を商品とし、構成員の一員として参加し好評を得ている。

昭和63年から連続して参加しているが、平成5年は分収育林をアピールするため、具体的に次のことを行った。

- ア、分収林の資料の展示、パンフの配付等
- イ、空中写真の活用。「遠野の森林を空から見よう」と分収育林予定地をPR
- ウ、木工品の頒布。他では求められない手作り木工品の展示即売。期間の前半に完売し、補充に苦慮する結果となった

図-6

年度別緑のオーナーの会参加家族数



「岩手・遠野ふるさとまるごと展」開催経過

年度	開催地	開催場所	開催期間
63	武蔵野市	成田屋工務店 リンデンバウム館	10月27日 ~ 10月31日
元	武蔵野市	成田屋工務店 リンデンバウム館	10月26日 ~ 10月30日
2	武蔵野市 三鷹市	成田屋工務店 リンデンバウム館 他	10月24日 ~ 10月29日
3	武蔵野市 三鷹市	成田屋工務店 リンデンバウム館 他	10月24日 ~ 10月29日
4	武蔵野市	ホテルプレス ステージ 隣接特設会場	10月27日 ~ 11月1日
5	武蔵野市	伊勢丹デパート 吉祥寺店	11月3日 ~ 11月9日

エ、東京営林局への協力依頼。遠隔の地等諸般の事情から全期間通しての駐在に困難性があり、東京営林局からの協力を得ている。

東京営林局の首都圏での販売技術のノウハウが活かされる。

#### (4) 当署の分収育林の魅力性

首都圏等を意識した当署の諸活動が、ダイレクトに販売推進に結びついているかどうか考察する。

当署の分収育林地の林況は、適地を厳選して公募しているものの質的に特に優れているとは言えない。

オーナーの会出席の県外の応募者の大部分は、分収育林地を見ずして契約している。また、応募の動機を総合すると以下のようなようである。

ア、遠野出身者の郷愁

イ、姉妹都市としての交流

ウ、農山村タイプの観光地としての魅力

エ、柳田国男の世界、民話のふるさと

このような「遠野」への潜在的な魅力性が、分収育林応募へのプラス要因となっており、それにわれわれの活動が触媒的に働いて相乗効果を発揮するものと考えられる。

従って、直接反響がなくとも、継続的な活動は意義がある。

平成5年度の後期については、73口（50万円20口、25万円53口）の公募中である。1月27日現在46口の応募を見ているが、例外なく首都圏等からの申し込みが圧倒的に多い。これについても今までの活動が間接的に反映された結果であると感じたい。

### 5 分収育林販売推進の今後の課題

以上、当署の販売推進の取り組みについて報告しましたが、結果として良好な結果として評価できよう。

今後についても、首都圏等からの応募に期待を委ねながら分収育林の事業をすすめなければならぬが、2つの課題が残る。

#### (1) 適地の確保

従前は優れた人工林を優先して公募の対象にしてきたが、資源的に枯渇状態になりつつある。数年先を見越して、保育的な行為を行うなどして適地の確保に努めなければならない。

#### (2) 販売の推進

今までの経験を活かしてさらに新しい発想を付加し、分収育林に興味を持つ人のニー

ズに応える販売推進について研究をすすめなければならない。

## 6 おわりに

オーナーの会への欠席者から、次のような添え書き寄せられている。

「とても参加したかったのですが、日程的に無理でしたので次回を期待しております。」  
八王子市 K子

「いつも心のこもった配慮をいただきありがとうございます。家族が忙しく日程が取れません。今後もよろしく願いいたします。」  
名古屋市 N子

「ご案内ありがとうございます。子供達がさらに大きくなりましたら、是非参加申し上げたく存じます。」  
埼玉県桶川市 F

川下の住民から川上の国有林に対する期待が感じられる。それに報いるためにも、さらに努力を重ね、署員一体となって今後の分収育林の推進に向けて一層の研鑽を積んで参りたい。