

經營	111
經濟	17

大規模私有林經營の実態 (I)

— 静岡・愛知・岩手 —

昭和 37 年 11 月

農林省 林業試験場経営部



大規模私有林の実態 (工) 正誤表

誤	正	誤	正
肥沃	肥沃		
肥沃	肥沃	評言	詳言
× U. 工氏	Y. 工氏	× U. 工氏	Y. 工氏
× 丁家	工 家	× U. 工氏-	Y. 工氏
× U. 工氏	Y. 工家	× U. 工家	Y. 工氏-
× U. 工氏	Y. 工氏	} × U. 工氏 Y. 工氏	
× U. 工氏	Y. 工氏		
× U. 工氏	Y. 工氏		
賃 換	賃 換		
× U. 工氏	U. 工氏		
× 林 価	木 価		
× 譽げられる	譽げられる		
× ムケ(伐期成立本数)	ムケ(伐期)		
× 素研の一部	素研の一部		
調査会営事例を	調査-ク至営事例-を	宣示力、となつて大きな 得であるにもいかわらず	方、本道投資が個別資本に
× 林業を営の実態	林業を営の実態		
× 林業の投入産出	林業の投入-産出	依 [×] して	依存して
× 林業税制 政策面	林業税制-政策面-の	× U. 工氏	Y. 工氏
× 実態から	実態から		
労働組織 いま一度...	配置している実態などは、		
労働組織 いま一度...	配置している実態などは、		
の森... 形態・大規模論	の森... 形態・大規模論		

林の実態 (工) 正誤表

ページ	誤
69下6	評言
72上6	× U. 工氏
71下6	× U. 工氏一
73下6	× U. 工氏
74上1	× U. 工氏
71上4	
71上5	
71上20	
71上23	
71上28	
71上31	
75上6	必要あり 必要ありとなつて大なる 誤であるにもかかわらず
76上1	
76上1	× 依して
76上1	× U. 工氏
76上12	

まえがき

最近の日本林政における最大の話題の一つは何といつても、“林業の基本問題と基本対策”をめぐると問題であつた。

この問題は、①日本経済の成長と林産物需要構造の変化、②一般就業動向、③農業動向が契機となつて展開されたものであり、そこでは基本問題として、所得問題と需給問題の二者がとりあげられ、さらにその問題解決の支柱として、生産政策と構造政策の二つが設定されている。

こういった“林業の基本問題と基本対策”の内容は、たしかに経済政策として従来の林業政策より一歩前進しているといえる、がしかし、大胆な私見を加えれば、林業それ自体の性格を忘却して、あまりに農業政策の渦中に巻き込まれすぎているものといわざるを得ない。

これは基本的には、上述したとき林業の基本問題の原因となる林業構造の経済的性格の理解不足に起因している。

しかしながらこれはあながち、“林業基本問題と基本政策”を策定し、推進した当局に全責任があるわけではなく、林学界も含めた林業部門の遅れにも一半の責任はあるものといえる。

林業基本問題と基本対策の論議は、一般的には、林業の遅れを世の識者の眼に刻み残すことになつたが、一層具体的な問題の一つとして、一体将来の林業発展の担い手たる林業経営の規模階層は何かの問題が残されたように思われる。皮肉ないゝ方をすればこの問題が未解決のままに構造政策などというのは、それ自体ナンセンスなのであつた。

この問題は、別の表現でいゝあらわせば、例の大規模経営か家族経営的林業のいずれをどの程度重要視されるべきものなのか、ともいゝあらわしうる。

従来までこの問題をめぐる論議は一般的にいつて客観的、理論的におこなわれてきたというよりも、あまりに政治的、感情的であつたように感ぜられる。

以上のごとき動向を背景として、われわれは後れ駆せながら、今後、実態を調査することにより、この問題に対して明確な見解と理解を得ようとしてゐるわけである。こゝでのレポートは、先般、われわれの見聞した静岡、愛知ならびに岩手県下における大規模経営に関する調査報告である。

正直のところこの段階では、まだ上述のわれわれの調査命題に対して統一的で理論的なガイジンは得られていない。しかしわれわれはそれぞれ何等のかたちで有力な手掛りを得たということは報告しておかなくてはならない。これが、われわれの調査に当つて協力をいただいた各調査対象者、林業経営者協会ならびに各県林務関係機関に対するせめてもの御恩返しであると考えらる。

最後に、本レポートは静岡、愛知のものについては主に高木、岩手のものについては吉沢が作成したことを付記しておきたい。

1957 11

経済研究室 野村 勇
高木 唯夫
吉沢 四郎

大規模私有林経営の実態(I)

(静岡、愛知、岩手)

目 次

調査項目表

◎ 調 査

静 岡 県

その 1	K	K	氏		(3~ 8)
その 2	S	U	氏		(9~13)
その 3	K	O	氏		(14~18)
その 4	H	社	団		(19~22)

愛 知 県

その 1	T	S	氏		(23~29)
その 2	T	M	氏		(30~36)
その 3	O	M	氏		(37~43)

岩 手 県

その 1	U	I	氏		(44~50)
その 2	K	農	場		(51~60)

◎ コメント

A	大規模私有林の経営についての二三の知見		(61~70)
	—静岡、愛知県下の調査に関連して—		

高 木 唯 夫

B	大規模林業経営の二つの問題点		(71~77)
---	----------------	-------	----------

吉 沢 四 郎

整 理 項 目

I 調査対象者

- ① 氏 名
- ② 所有山林の所在地域
- ③ 他

II 所有山林の現況

- ① 面積 台帳
実測
- ② 団地数および分散状況
- ③ 主要樹種とその面積割合
- ④ 林令構成別面積割合
- ⑤ 蓄 積 量
- ⑥ 農 地

III 経営の沿革

IV 育 林 生 産

- ① 苗木の調達
- ② 地 拵
- ③ 植 付
- ④ 下 刈
- ⑤ 蔓 切
- ⑥ 除 伐
- ⑦ 枝 打
- ⑧ 保 護
- ⑨ 施 肥

V 販 売

- ① 間伐、間伐材
- ② 主伐、主伐材
- ③ 伐木、搬出
- ④ 販売方法
- ⑤ 市場・価格に関する情報

⑥ 資金調達

Ⅵ 管理

① 林地境界調査、経営案作成

② 管理組織

③ 経 理

Ⅶ 経営者の意見（政策問題、経営問題）

Ⅷ 他（地域の林業概況など）

静岡県関係（その１）

Ⅰ 調査対象者

① 氏 名（略号）・K. K.

② 所有山林の所在地域、安部川流域

③

④ 他。K・K氏は、最初家を相続する予定はなく、大学を卒業以来旧制高等学校で教鞭をとっていたが、兄の戦死その他の事情から、終戦直後止むをえず家に帰り林業経営に従事しはじめた。

Ⅱ 所有山林の現況

① 面 積。 台 帳 908ha

実 測 796ha 一般的な傾向と反対に台帳面積に比べて実測面積が12%減少しており、K・K氏はこの特異性をとくに強調していた。

② 団地数および分散状況。筆数は1,000 1ha以下のものが多く、団地数にして約200を数える。これらは、自宅（静岡市）より20km阿部川に沿って入った地点より、上流に向つて約40kmの範囲、17部落にまたがって分散し立地している。

③ 主要樹種とその面積割合

N-: 572ha

L-: 217ha

他-: 7ha

④ 林令構成別面積割合

36～55年が51%、約290ha（上記572haのうち）

⑤ 農 地

水 田-: なし

畑 地-: 2～3ha（元苗床）

Ⅲ 経営の沿革

旧幕時代に既に現在の林地面積の80%を所有していた。これらの土地は、明治の初期までは茶畑として茶の生産に利用し、しかも店を横浜に出

して茶業を営んでいた。しかし明治17年これに失敗して以来茶畑を山林に転換し、造林化をすすめた。この造林化は安部川流域では早い方であった。また所有地が比較的里山に近かったことも造林化をすすめるのに有利であった。

戦後間もなくして徴税された財産税、富裕税は多額にのぼり、とくに前者では全国でも上位のうちの一人だといわれている。これらの納税のために相当な林木の伐採を余儀なくされた(150ha、約28万 m^3)。このため経営を構成する要素の一つである林地や林木蓄積の構成に対して大きい影響を与えた。

これに加えて昭和34年の伊勢湾台風による風倒木の被害も大きかった。

今日に到つてもなお、これら受けた衝撃の処理を「地道に」すすめている。K氏は、自己のとつているこの方向の意義を強調するとともに、他面、周囲の与論は、「自分達にたいして無理に、表面的な近代化のポーズをとらせている

例えば、単に自動鋸を所有することで、その経営が近代化されつつあると判断する」が、なぜ前述の「地道な活動」を理解してくれないか、と力説していた。

IV 育 林 生 産

① 苗木の調達

翌年の予定を前年の10月中にたて、必要量を苗木業者(県下富士宮市在住)に発注する。K氏は直接この業者の苗畑を見学した上で、苗木の購入をきめた。森林組合からは、申込がおくると悪い苗が配布されるので、購入していない。

② 地 拵

時期-: 1月下旬~3月中旬(この地域は冬に雪が殆んどないので、この時期でも作業はできる。ただしこの時期は次に述べる植付、下刈などとともに、この地方で盛んな茶生産の作業時期と密接に関連し合っている。

注 この地方における茶摘み時期は、ほぼ
一番茶摘み、4月中、下旬~5月中、下旬
二番茶摘み、6月下旬~7月中旬
三番茶摘み、8月中旬

功程-: ha 当り10人、最近作業の成績がよくない。作業現場は管理人(後で説明する)に任せている。小場作は行っていない。

③ 植 付

時期-: 3月下旬~4月中旬に集中している。

功程-: 1日100本(造林賃金800円)

植栽面積-: 前述したように財産税のために150haの林木を伐採したが現在までに、既にそのうちの100haに植栽を終った。このためにまた、当初は年間12~20万本の苗木を投入して再造林化を急いだ。最近では年間1.5万~2.0万本平均を植栽している。

④ 下 刈

時期-: 8月~9(10)月。前述したように茶摘み作業しかも三番茶摘み(8月中旬)の関係で、下刈の適期に当る7月に雇用労働力が充分調達できず、上述の如く秋期にまでのびることが余儀なくされている。

⑤ 蔓 切 り

見巡りのときに行う。

⑥ 除 伐

前述したように35~55年生の林木が造林地のうちの1/2を占めており、他方残りの造林地は幼令林地であるため、現在のところ除伐対象林分が殆んどない。このような事情からこの経営については除伐があまり問題になっていない。

⑦ 枝 打

枝打を行わねばならない林分またはその機会を逃している林分が多く、早急に行うように計画していた矢先き、伊勢湾台風によつて生じた被害木の処理に追われて未だこれを実行しないままになっている。枝打を実行する場合は自分の考えで行うことは危険なので、専門家を招くつもりになっている。

⑧ 保 護

病虫害防除、火災の予防-: たえず山林を見巡っているため、未だこれらの被害を蒙っていない。

⑨ 施 肥

施肥を指導している東京農大S氏が、施肥は、造林直後に行うよりは

伐採前2～3年の場合が良いと助言されたので、現在のところ行っていない。しかし肥培について大いに関心にもっている。

V 販 売

① 間伐、間伐材

いままで間伐をあまり行わなかつた。今後これをすすめるべく現在制印を打つための準備をしている。

② 主伐、主伐材

伐採箇所の選択順序：昨年（36年5月）東京農大K教授の指導で経営案を作成したので、これによっている。

伐採量：前述の如く財産税納入の際には約150ha、2.8万³m³を伐採したが、それ以降は毎年平均、面積にして1～2ha程度（昨年の主伐収入800万円）となつている。

材積測定：学生のアルバイトを雇い伐採予定林分の立木材積の測定を行つている。後述するように販売方法は立木処分一本に絞つているため、K氏はこの立木材積測定資料を売却商談の適正な成立のための基礎に用いている。

④ 販 売 方 法

販売方法は原則として立木販売を採っている。この方法を採つた理由についてK氏は、実際に自分で林業経営に従事してみると林内見巡り、造林作業の見巡りなどいわゆる管理に当る部分が大きい業務内容だということを知り、現在のところこれに専念しており、この業務で手一杯の状態にある。そのため販売に際しても立木を伐採して素材生産を行い、素材販売を行うという方法を探りえないで、いいかえると素材生産までは担いきれなく、上述したように立木販売の方法を採っている。

買手は、地元における林業所得の増大を配慮しようとして、できる限り地元の素材業者を優先しているが、反面「商業道德は都会の業者の方が秀れていり」ためK氏は売払い業者の選択に苦慮している。

⑤ 市場、価格に関する情報

立木販売を行おうとする場合、前以つて泉森連の原木市売市場の販売状況を1日ばかりで見学し、自己の販売予定立木と同じような材質、径級の素材の入札結果に注目し、検討している。その他この市売市場から

週2回発行される入札結果カードを参考にしている。

⑥ 資 金 調 達

資金調達はすべて自己資本で行っている。

V 管 理

① 林地境界調査、経営案作成

前述したように昨年（36.5）、東京農大K教授の指導のもとに経営案を作成した。

② 管 理 組 織

経営者（K氏）→ 管理人（6人）→ 人夫 これら管理人（数年前まで8名いたが盗伐事件が発生し、それに関係した2名を辞めさせた）は、前述したように十数部落に分散して立地している約200団地の林地を、数部落づつに区分し管理範囲としていおり、相互にこの範囲を侵さないようにしている。またこれら管理人は、K氏の先代から代々管理人としてK家と結ばれており、部落でも「経済力がありかつ人格の秀れている人達」が選ばれている。しかしK氏は管理人として若い技術者を探りたいと考えてみたが、先代から決められているこの組織を「ドライに割り切れない」といつている。

報酬：管理人にたいしては月給制度を採っていない。この理由についてK氏は、管理人が一般の人夫と同じように山林労務に従事すれば当然それに対する報酬として資金を支払うが、それに加えて、管理人はその殆んどが、親族に製材、素材業者がいるので、自己の管理山林の立木払下げの仲介を行うことによつてかなり恩恵をうけており、また風倒木の粗朶などは管理人の手取りとしている。要するに、管理人はこのような利益をうけうるため、毎月定つた報酬を出していない。

⑤ 経 理

簡記形式による記帳は行っていないが、独自の要領によつて収入、支出についての記帳は行っている。

収支の概算を、昨年（36年）についてみると、収入面では立木販売800万円、支出面は、造林、保育費100万円 税金170万円 残りが家計費プラス余剰となつている。

V 経営者の意見（政策問題、経営問題）

林業生産を行う場というものは、元来閉された社会環境、おくれた歴史的條件のなかにあるから、これに従事している者は、このような環境、条件のもとでその能力、人格が評価されてきた。例えば林業に従事している人達のなかには経済的に恵まれていても社会的におくれているという劣等感を抱いているものが多い。

林業を近代化するということは、このような人間関係を矯正することが大切ではないかと考えている。

林業税制の問題については、とくに現行の相続税制度を正面より受けたことは前述したとおりだが、この制度の厳しさが頭から離れない。

最後に所有山林についてふれておくと、最初に述べたようにこれは十数部落にわたって約200団地に分散している。しかして例えば人間の顔、かたちがそれぞれ違っているように、これら各山林の土地条件はそれぞれ異っているが、この違いをどのように生していけば適切な経営をすすめていくことができるかをいつも考えつづけている。

静岡県関係（その2）

I 調査対象者

- ① 氏名（略号） S. U.
- ② 所有山林の所在地域。天竜市
- ④ 他。 S. U.氏は、大学卒業後銀行に入つり、銀行マンとしての豊富な経験をもっており、現在は自己の山林の経営とともに県におけるいくつかの林業関係団体の要職についている。

II 所有山林の現況

- ① 面積 見込 450 ha
- ② 団地数と分散状況。行政区域としては1カ所（天竜市）。団地数は、所有山林の大部分が2集団に大別でき、面積的には、その1つは150 ha、他の1つは250 ha となつている。とくに川沿いに多い。
- ③ 主要樹種とその面積割合
N-: 400 ha （うち最近の造林地120 ha）
L-: 50 ha
- ④ 林令構成別面積割合
Nのうち利用できるもの（略230年生以上）は70 ha、また上述のごとく120 ha は最近の造林にかかる幼令林地。
- ⑤ 蓄積量
2.8万 m^3
- ⑥ 農地
なし

III 経営の沿革

明治20～30年代から大正2～3年頃まで木材商兼製材業を営み、その間一方では山林の売買をまた他方では植栽を推進した。例えば植栽した面積は延にして2,000 ha に及んだと推定されるが、極端な場合は植栽後5～6年で売却した例もあつた。製材業は既に明治23年に天竜上流地域で始めた。

この木材商兼製材業に加えて回漕問屋も行つていた。すなわち上述の栽

材された材を含めて天竜地方で生産された材を東京まで回漕していた。(このため当時における山林の購入は、流送に便利になるべく川沿いの場所を選んだ。しかし最近のように流送→トラック輸送に替り、それに伴って建設された道路がこれら川沿いにある所有山林よりも上方を通過するようになったため、以前は便利が良いとされていた山林が現在では反対に不便になっている箇所が多い。)

しかし大正初期の木材価格の暴落の影響を蒙り、製材業を止め、山林から干拓事業に方向を転換した。この事業の基金に当てるため山林50haを別扱いにした。事業は浜名湖に50haもの干拓に成功したが、終戦のとき自発的に解放した。また上述50haの山林は現在も社団の形式で別扱いとして存続させている。

IV 育 育 林 生 産

① 苗木の調達

森林組合を利用している。苗木価格(37年)1本7円

③ 植 付

工期-: 1日120本程度、最近の造林計画は年当り2~3ha

補植-: 10%も枯れない。奥地の場合は補植を行わない。

④ 下 刈

前述の如く干拓事業を行っていた戦前、戦中は、この事業に資金を要したので山林の手入れが行届かず、かなり荒れていた。戦後手入れを加え始めている。

年数、時期-: 植付けた翌年から~5年目までは毎年1回、それ以後は3年に1回程度行う。時期は8~9月(なお附近でみられる中小規模の林業経営では年2回の下刈を行っているものもある)。

④ 蔓 切 り

10年目頃に行う

⑤ 除 伐

⑦ 保 護

⑧ 施 肥

4年前より再造林地を対象に、そのうち面積的に約1/2にたいして植付の際に施肥を行っている。

V 販 売

① 間伐、間伐材

間伐回数の最も多い場合は、主伐までに8回実行している。また最近に至り全山林について間伐の実行を一巡し終った。

② 主伐、主伐材

B.U氏は近い将来父T.U氏からこれらの山林を相続する立場にあり、その場合相続税の問題が起つてくるので、現在伐期に達した立木は猶余することなく販売の対象にしている。なお売却した伐跡地には直ちに植付を行っている。

現地での売却は管理人にやらせている。

材積の測定-: 立木の段階でなく素材になった段階で検知して買手に渡している。

③ 伐出、運搬

自分で延長4,000mの林道を敷いた(最近これを地元の森林組合に寄付した)。

④ 販 売 方 法

素材販売と立木販売の両者を併用している。

買手は、古くより地元(天竜市)で製材業を営んでいるもの一人に決めている(なおその工場の操業は、U氏からの買入れた原木手当に大部分依存している)。

もつとも県森連の共販市場にも一部出している。

前述したようにU氏の山林は、その主体が2つの集団から構成されており、面積的には400haで全体の90%に当たっているが、残り50haは小面積に分散している。

さてこの分散している50haについては、地元の森林組合に間伐材の販売のみならず、植付、下刈などの育林関係の仕事をも依頼している。

⑤ 市場、価格に関する情報

県森連の業務に関係しているので、県森連の共販市場から価格についての公表資料を得ている。

⑥ 資 金 調 達

原則的には自己資本で行っているが、造林の場合に一部融資を受けて

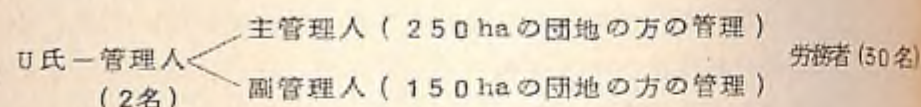
いる。

Ⅵ 管 理

① 林地境界調査、経営案作成

経営案は作成していない。

② 管理組織



2名の管理人のうち管理面積の大きい方の管理人が主任のかたちで、全体の管理の中心の役を担っている。主管理人は現在で3代目、副管理人の方は2代目に当たっている。主管理人には3人の息子がいるがいずれも父親のもとで山林労務に従事し、管理人の助手の役目を果している。

報酬—：管理人2人には各毎月1万円の報酬を出している。それ以外に間伐材を有利に払下げるなど方法を管理人に対しては講じている。

③ 経 理

年間経費の規模は、造林費は100万円、諸税額合計は850万円となつている。

④ 労 務

年雇労務者は30名で、彼等は一般にU家の山林労務への就業を、各自が冷細ながら営んでいる農作業に優先させている。

Ⅶ 経営者の意見 (政策問題、経営問題)

相続税よりくる不安定性によつて、現在は山林を合理的に組織する以前の段階におかれている。

現行の相続税制に対応しながら税の軽減を図るために、現在の山林における令級構成を低くしておくようにしている。そのため前述のように高令級の立木の伐採をすすめ、しかして他方新植地には施肥を行い成長を促進させている。

また前にふれたように現在山林はすべて父親 (T.U.氏) の名義になつているが、これを自分が相続する場合、上述の相続税などの関係でどれくら

いの山林規模になるかが把握できない。そのため現在のところ将来を予想してどのような林分構成を計画すればよいかわからない。

最初に述べたように干拓事業の基金として設けた50 haの山林の取扱いについて、将来、現在の社団法人の形式を一層充実させようと考えている。

静岡県関係（その3）

I 調査対象者

- ① 氏名（略名） K. O. 氏
- ② 所有山林の所在地域。天竜市
- ③ 兼営事業、製材工場（昭22年設立、35HP）
- ④ 他 K. O. 氏は、最近山林の相続を終えた。

II 所有山林の現況

- ① 面積 台帳 300 ha
見込 350 ha
- ② 団地数および分散状況
団地数は5団地に分れ、いずれも天竜市T地区に立地しており、その中で最も大きい団地面積は100 ha に達している。
- ③ 主要樹種とその面積割合
スギ 70% (250 ha)
ヒノキ 30% (100 ha)
- ④ 林令構成別面積割合
伐期以上（40～80年）林分…………… 5% (170 ha)
壮令林分…………… 30% (110 ha)
幼令林分…………… 20% (70 ha)
- ⑤ 農地
水田 10アール
畑地 20アール

III 経営の沿革

O. 家は代々山林経営を主体にしており、他に特記するような家業を営んでいなかった。明治の初年には既に山林を所有しており、山林集積過程は明確ではないが、明治中期に比べると現在は2倍になっている。

IV 育林生産

- ① 苗木の調達
苗木業者から購入している（最近では年当り平均3万本）。

② 地 拵

時期～：3月

③ 植 付

時期～：4月

補植は新植地の全面に対して行っている（補植割合10%）

④ 下 刈

時期～：別にきまつていない。

回数～：植えた翌年より10年目までのあいだに行うが、そのうち5～6年までは年2回刈っている（延回数にすると13～14回となる）。

また下刈の方法は、管理人の技術と経験を信用して任せている。

下刈機は昨年購入したがまだその成果をのべるまでには至っていない。

⑤ 蔓切、除伐、枝打

蔓切は下刈のときに合せて行う。また除伐も行っており、枝打はヒノキについてだけ行っている。

⑥ 肥 培

森林組合、林業事務所の指導ではじめ、現在で7～8年を経過しており、最近では大部分の新植地（5～6 ha）について行っている。

V 販 売

① 間伐、間伐材

間伐を実行すべき対象林分があること、および、他方税金関係で主伐材に比べて間伐材として販売する方が税額の評価に際して有利なため等の理由で、いままでは間伐を強く行ってきた。

② 主伐、主伐材

伐期一：普通40年、（地位の良い所では30年の場合も僅かながある）。前述したように現在主伐の対象になっている林分は40年～70（80）年生の範囲に及んでいる。

伐採箇所の選択順序一：林分の林令構成を考慮に入れながら行うが、とくに成長のとまつた林分を伐るようにしている。

伐採量（主間伐を合せた）一：年間約1,400～1,700 m³

③ 伐出、運搬

原則として業者にやらせている。

④ 販売方法

販売方法は原則的には立木販売を採っている。

買手は地元の製材、素材業者（とくに前者が主）4～5人程度。

決済は3回払いで3ヵ月以内に終る。

なお立木材積の測定は売手、買手ともに行っている。

⑤ 市場、価格に関する情報

製材工場を兼営しており、この工場が旧二俣町（天竜市）の市場と関連しているので、この過程で市場動向、価格の動きを把握している。

VI 管 理

① 林地境界調査、経営案作成

これらについては、いまだ着手していない。

② 管理組織

経営者 K O 氏—管理人—労務者
(6名) 年雇3～4名
臨時(延)2000～3000日

管理者は、前述したように所有山林の各団地（5団地）に1名ずつ配置してされている。これら管理人は先代から引続いて K. O. 氏の代に至っており、多くは老年輩者である。最近これら管理人が年をとってきたので K. O. 氏は管理地域のうちある区域を2名に分けた（管理人を1名新たに指名した）。

管理人は、山林の状態例えば下刈の状態の見巡り業務などを担当している。

報酬—：管理人の見巡り業務に対してはその申告どおりの出役日数に応じて日当を出しており、別に月1人当り2,000～3,000円の手当を、また自己の家屋修理の際には必要な材を廉価に払下げるなどの方策をとっている。

③ 経 理

収支に関する経理は、兼営している製材工場の事務員が行っている。

年間収支の規模のうち、山林部門の収入は、2,000万円、造林経費は100万円となっている。

④ 労 務

雇用形態—：通年雇用と臨時雇用の2種類を採っており、雇用人数は前者が3～4名、後者が年間（延）200～300日

賃金—：賃金額は高い水準ではないが、年雇に対しては年間を通じて仕事があるように配慮している。現在植付では400円（ただし女子の場合）、下刈は700円（ただし男子の場合）。

他—：前述したように1昨年下刈機（共立式）を1台入れたが、労務者から重すぎるとの声があり、あまり使用されていない。またこれの使用は地形条件にもかなり左右されるように思う。

兼営の製材工場について

設	立	和22年
馬	力	数 35HP
従	業	員 25名
賃	金（平均）	男 500円 女 350円
消	費原木（年間）	3,000～3,400m ³

注

下刈機の普及状況について

静岡県下で主に普及している下刈機の機種は、農協のルートに沿って販売網を持つている三共農機 K K の背負式下刈専用機＝パワーサイセである。

主に天竜林業事務所管内におけるこの普及台数は、概数では約80台となっている。

なお手元にある資料からは山林使用規模とこれら下刈機の所有との間の関係を明確に知ることとはできないが、指摘できる点の一つに、（県の指導、援助があつたともきているが）山林所有が数haで山林労務を兼営している階層および、極端な場合には所有山林が無い山林労務専業の階層に下刈機の所有が目立っていた。

（なお原資料は県林試提供379）

VII 経営者の意見（政策問題、経営問題）

林業基本問題とくに家族経営的林業について—：農業と林業との組合せといつても農業を無理にすすめている人が仮りに山に関係してみても、山の草を畑に入れるので山が瘠せる原因を作るだけだ。現に自分の部落に分

収林業を設けているが、この人達は山を育てることの関心がうすい。このことよりみても農業と林業が組合わされる方向はあまり替成できない。むしろある程度の経営面積をもつて専業に向うようにする必要がある。そしてこのための規模は10ha～20ha以上ないと駄目だろう。

林業経営の規模については、自分としては現在以上の規模であつてもやつていける。ただしその場合問題になるのは山林の管理機構の改善が必要になつてくる。

林業税制について—：現行の山林所得税では必要経費の控除率が30%だが、これを50%に引き上げてほしい。

労務問題について—：経営上の問題としてどの経営でも指摘されようが、自分の場合でも労務問題は重要となつてゐる。この附近の山間地方から若い人が都市の工場に出ているので、労務者は年輩になつてきつつあり、しかも農繁期には管理人は、これら労務者をなかなか集めにくくなつてきている。この労務不足に備えて下刈機を入れた（が前述のように労務者間では評判がよくない）。

Ⅵ 他、地域林業（天竜林業）について

以前は主に東京市場に近いがため早く送り込めていた有利点があつたが、最近ではどこからでも東京市場へは材は入つてゐるので、従来のような座に安住しておれなくなつた。

静岡県関係（その4）

Ⅰ 調査対象者

- ① 氏名（略号） H 社団
- ② 所有山林の所在地域。竜山村、佐久間町、水窪町、春野町、長野県天竜村
- ④ 他。社長はS銀行の頭取をしている。現在実際の山の経営は息子さんのF氏と親戚のD氏の2名によつておこなわれている。

Ⅱ 所有山林の現況

- ① 面積。事務所は浜北町貴布弥に存在しているが、その所有山林は天竜地区と長野両県にあつて、合計約2,176haである。
- ② 団地数と分散状況、行政区域としては、竜山村（54.00ha）、佐久間町（412.88ha）、水窪町（910.00ha）、春野町（427.00ha）、長野県天竜村（373.00ha）と5カ所に分散されているが、団地数としては竜山村2カ所、佐久間町2カ所、水窪町3カ所、春野町2カ所、長野県天竜村2カ所、つまり11カ所に分散されている。

③ 主要樹種とその面積割合

N—：1,000ha

L—：600ha

その他：576ha

④ 林令構成別面積割合

所有山林の半分は人工林であり、かつその半分は30年生以上の伐採可能林分より構成されている。

⑤ 蓄積量

15.4万 m^3 、この内訳はN—11.2万 m^3 、L—4.2万 m^3

⑥ 農地

なし。

Ⅲ 経営の沿革

明治39年5月31日に合名会社H社団として設立されたものであるが、育林経営にのり出したのは、前社長が日露戦争直後に竜山村に27haの

山林を購入して植栽に着手したのが始めてである。その後天竜川流域では静岡県はもとより長野県下まで山林を取得した。買入年次と所在町村は次のとおりである。明治38年に竜山村赤石山、水窪町戸中山、春野町辰羅山、39年に、水窪町西浦山、大正5年に、佐久間町日余山、9年に、佐久間町城山、昭和9年に、水窪町山住山、昭和27年に、春野山クメツ山を購入している。以上のうち大正5年と9年に亘って購入した佐久間町の日余山、城山は合計面積約380町歩でH社団の経営の主体をなしている。当合名会社の資本金は明治39年、5万円、42年10万円、大正9年、20万円、12年、25万円、15年、35万円、昭和10年、50万円、28年に120万円、29年に150万円、35年には300万円と変ってきている。

Ⅳ 育 林 生 産

① 苗木の調達

スギ、ヒノキの苗木は浜北町の一業者から購入している。カラマツは長野県より購入している。スギ苗木代は静岡地域では協定6円65銭であるといわれているが、H社団では良い苗木を入手するために7円ほどの代金を提供している。

② 地 拵

時期—：12月～2月頃までにおこなう。地拵における残存木はチップ生産用にむける。

工期—：1ha 当り30～40人必要とする。

③ 植 付

時期—：3月20日～4月に集中しておこなう。

工期—：1日100～120本

植栽本数—：1町歩当り4,000本植付している。

④ 下 刈

下刈は植付をおこなった後7～8年目まで年1回実施している。

⑤ 除 伐

ひどく曲った樹木について適宜おこなう。

⑦ 枝 打

枝打はヒノキで25年目に1回、35～40年の間に1回と合計2回

程おこなっており、スギについては実行していない。

⑧ 保 護

病虫害防備ならびに火災の予防については絶えず山林を巡視する。

⑨ 施 肥

林地施肥は32年度に試験的に実施しただけであつたが、36年度植栽面積の約半分に当る15haに実施した。

Ⅴ 販 売

① 間 伐

間伐は15年目に、つる切除伐の意味で1回、25年目に2回ほど実行している。

② 主 伐

基本的には保続生産の実行を意図して主伐をおこなっている。毎年材積にして2万石程度を伐採している。

才2次大戦以前は全て立木処分であつたが、戦後は全面的に直営生産に切換え、24年からは会社の持株数の82%を支配して系列化したT製材所が素材の運送と販売を一手に引受けている。

③ 伐 出

チェーン・ソーを使用して伐出をおこなっている。

④ 販 売 方 法

H社団としては、社団の系列下にあるT製材工場に販売しているが、T製材工場で加工された木材は天竜市の木材市売市場に販売されている。

⑤ 市場、価格に関する情報

市場、価格に関する情報は、市売市場ならびに新聞、雑誌より入手している。

⑥ 資 金 調 達

造林融資は農林中金、その他必要に応じて銀行より借入れている。銀行より借入れた資金は、短期で、立木伐採後得た金で直ちに返却している。

Ⅵ 管 理

① 林地境界調査、経営案作成

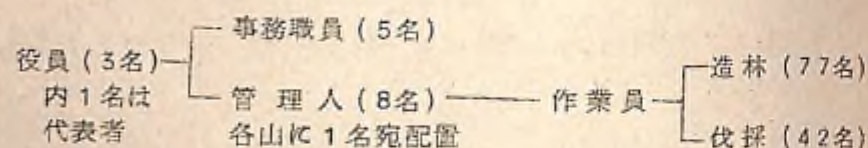
正式な経営案は作成してはいないが、しかし一応保続生産を意図して

経営を実行している。

林地境界調査については、天竜林業高校の生徒を夏休に雇入れて正確におこなった。

② 管理組織

既述のごとく所有山林が各地に分散しているので、各山に管理人を配置するなどして管理組織の合理化には注意を払っている。管理組織は下図のごとくなっている。



事務職員は月給、各山に配置されている管理人は日給で平均 1 日当り 1,200 円である。作業員は請負仕事であるが、平均して 1 日当り 720~850 円程度であるという。

③ 経 理

帳簿類はよく整理している。

Ⅵ 経営者の意見 (政策問題、経営問題)

一般的にいつて、役員の一 F 氏によると、H 社団としては経営の合理化には大いに関心をもっているが、林政問題については余り積極的な関心は薄いとのことであつた。

愛知県関係 (その 1)

I 調査対象者

- ① 氏 名 (略名) T. S.
- ② 所有山林の所在地域。振草川流域 (天竜川支流)
- ③ 兼営事業。タクシー会社
- ④ 他。 県森連の役職に就いている。

Ⅱ 所有山林の現況

- ① 面積。 台帳 197.4 ha
実 測 477.8 ha (うち株式会社扱い 205 ha)
- ② 団地数および分散状況。筆数は 70、団地数は 6。これら 6 団地のうち 4 団地は S 氏居住地区にあり、1 団地は株式会社形態のもので S 氏居住地区と隣接している他地区に、また残り 1 地区は県外にある。
- ③ 主要樹種とその面積割合
スギ~: 65%
ヒノキ~: 35%
- ④、⑤ 林令、蓄積量
15 年生以上の利用材積: 3.6 万 m^3
(うち 2.4 万 m^3 は株式会社所属の山林分)
伐期に達しているもの: 1.0 万 m^3
なお伐期はスギ 50 年
ヒノキ 60 年
- ⑥ 農 地
水 田: 57 アール
畑 : 62 アール

Ⅲ 経営の沿革

S 家の山林所有の歴史は古く、200 年前にさかのぼることである。家業は旧藩時代から明治初期にかけては、地元に産するこうぞ、しいたけと豊川方面に産する茶の行商を営んでいた。

明治維新当時、山林所有面積は既に 200 ha (実面積に修正) に達し

ていた。また終戦後一つのまとまつた(200ha)山村※を購入している。しかも昨年県外でも20ha程度の山林※※を購入している。

これらの点からみると、S家の山林集積の過程は明治初期までと、戦後期に2大別され、その間の約80年間はあまり増減がみられない。

S.家には、自宅に隣接して林令80年前後と推定されるヒノキ林が数haにわたつて、今日まで保持されている(なおこれらのヒノキ林分の存続から明治初期が、S.家にとっては山林集積期でありかつ植林着手期であつたことが推量される)。

※ 大正初期に創設された会社組織の山林

※※ S氏も加わっていた共有山林

IV 育林生産

① 苗木の調達

昭和25年より県森連苗圃(豊川市に所在)より購入している。それ以前は、地元の森林組合の斡旋によつて苗木商(新城……S.家居住旧村より約30km……)の苗木商より購入していた)。

② 地 拵

時期—: 10月～翌年3月

工程—: ha 当20人

所有山林のうち比較的里山の部分は地元民が薪採取をするので、その場合は地拵作業をはぶくこともある。

③ 植 付

時期—: 4月中旬～5月中旬

工程—: 1日100本

植付本数—: 3,000本～3,300本/ha。この植付本数を採りはじめたのは極く最近のことであり、以前はこれより少なかつた。

④ 下 刈

年2回下刈の場合—: 時期は6月と8月、対象は比較的土壌条件の良い肥決な場所について行い。期間は、植付の翌年から→5(8)年目まで。下刈費は年1回刈の場合に比べて1.5倍程度ですみ、苗木の成長は良い。工程はha 当り15人(丁寧にする場合)。

なお地元部落においても一般に土地の肥えたカ所には年2回下刈が行

われている。

年1回下刈の場合—: 期間は、植付の翌年から→8年目までとその後3年間隔で2回行う。

下刈作業は農繁期と合致するが、この地域一体(県の東北山間地域)は、全体に農耕地が少く就業機会の一つに山林を欠くことができない現状のため、まだ労働力不足というほどには至っていない。ただし木材価格が高騰すると労働力が伐出作業に向うので育林作業が困難になることはある。

⑤ 蔓 切

独立した作業としては行っていない。

⑥ 除 伐

時期は10月～翌年の3月、作業実行年次は10年目～15目、回数2回、また割合は成立林木6本に1本の割合いいかえるとha 当り3,000本のうち500本程度、そしてこの500本除伐の工程は1日役。

⑦ 保 護

火災、虫害は発生していないが、伊勢湾台風(昭34年)では大きい被害を受けた(4,000m²)

V 販 売

① 間伐、間伐材

時期は、10月から翌年の3月。

年次、回数は、25年～30年1回、35～40年1回。

選本は、県の改良指導員(森林組合駐在)の指導を受けている。

間伐材量は年平均140m³

② 主伐、主伐材

伐期—: 前述したようにスギ50年

ヒノキ60年

伐採個所の選定—: 将来林分の単位をなるべく大きいものにしたいで、新規造林面積を拡大していくことをねらっており、それに障害となる個々に分散している小林分を対象にしている。なおまとまつて残っている林分は上述の伐期を過ぎても存続させている(例えば前述した自宅近傍

のヒノキ80年生林分)。

伐採材積：上述の方針に沿って現在成長量を多少オーバーしてもよいと考え、年平均1,400 m^3 を上限にとっている。

③ 伐出、運搬

次項の販売方法と関連するが、S氏は、販売対象立木の伐出、運搬はすべて業者に任せている。

伐出運搬費(名古屋市場まで)平均2,900円、手数料700円合計3,600円/ m^3

④ 販売方法

販売方法は殆んど立木販売※を採っている(一部伊勢湾台風の風倒木処理の場合素材販売を行つた)。

この場合の材積、価格の評定について。価格はその変動を考慮して売買契約が行われる時点(末だ立木の状態)でとり決め、材積については伐採後の素材について決めている。

なお会社組織の山林については、前述したようにそこは200haものまとまった団地であるため、100万円の自己負担で索道を入れ(33年)、これを前提にして売却の際の立木評定を行っている。

買手と決済方法について。買手は地元の木材業者(中小規模)が主体となつている。決済は契約のとき2割、中間で4割、搬出開始の際に残り全部としている(が実際には延納されている)。

※ 立木販売を採っている理由について次の2点を挙げている、すなわち立木販売から素材販売にまで範囲まで広げると管理しきれない点、また反面立木段階までの管理が自己の能力に適していることなどの点。

⑤ 市場、価格に関する情報、対応。

価格情報については、県内に開設している2カ所の県森連市売市場の入札結果の公表資料を入手している。

価格の変動に対する生産者の対応について。

大規模所有者(S氏のような)の場合には、年間必要な一定所得を自己の山林から挙げねばならないので、基本的には価格の変動をまつて、その有利な時期に立木を売却するほどの余猶がない。そのため価格条件

が相対的に不利な場合にでも一定所得額を満すためにより多くの立木材積を売却の対象にする事態も起る。

なおこれに反して10ha~50ha程度の中規模所有者(農業を兼業)は、年間の必要所得を自己の営んでいる農業と林業の相互関連のもとで決めているがために、価格条件の不利な場合には、山林からの収益を手控えるような対応がみられる。

しかしこれ以下の比較的小規模の所有者では、立木の販売を自己の家計にとつて臨時的支出に充てようとするので、この場合もあまり価格条件の変動を考慮するゆとりがみられない。

注 現在の木材価格(名古屋市場、県森連調)は、

ヒノキ中丸太(4 $m \times 16 \sim 18$ cm)	m^3 当り	16,000円
スギ	()	14,000円
マツ	()	12,000円となつ

ている。

なお前述したように伐出・運搬・市場手数料合計額が平均3,600円になつているので、上記の市場価格よりこれを控除することによつて、この地域における立木価格の高さを推定することができる。

⑥ 資金調達

山林の購入の際に銀行より借入れたが、これもその年の伐採収入から返却した。

Ⅵ 管 理

① 林地境界調査、経営案作成

いづれも末だ着手していない。なお、前述した会社組織の山林(200ha)、については境界調査を行っている。

② 管理組織

T.S.氏は管理人を3名(A.B.C.)おいてい。その配置は、1人(A)はS家居住地周辺の自己の所有山林(250ha)、1人(B)は隣地区にある会社組織にしている山林(200ha)、1人(C)は県外に所有している山林(20ha)についてである。

報酬は、上記3名のうちA.C.に対しては年額、また会社組織の山林の管理人Bは月給のかたちでそれぞれ支給している。

額はA. 年5万円

C. 年2万円

B. 月2万円および賞与2ヵ月分となっている。

なおA.C.の管理人はこれら年額の報酬の他に、山林労務に出役すると他の労務者と全日出役日当(1日800円)をうけている。

Aの場合は管理人としての仕事とともに、実際殆んど毎日出役しているのでこの出役に対する報酬が月当り2万円になっている。

これに比べると、Bの場合は、S氏の20haの山林の管理の他に数カ所(数名)の山林の管理をも行っているらしく、当然それらの山林からの管理手当を得ている。

労務者に対して年2回山の祭の際、部落毎に集めて酒肴を出していたが、最近では、これを止め、金一封のかたちに替えている。

なおこれら管理人についてさらに若干付記すると管理人A(60才)は、先代から決められていた。またB(50才)は、S氏が購入する以前から購入対象の山林の管理を行っており、所有者がS氏に変わった後も管理の仕事を引継ぐことを契約している。C(31才)は、勤務年数5年、S氏が直接指導している。

③ 経 理

収支の概算(個人所有の分)は、粗収入1,200万円、育林費350万円、諸税210万円、他に山林購入費200万円、差引440万円。

S氏の会社組織の山林経営の場合、税務処理のため、関係帳簿の最終的な過程で計理士に依頼している。

④ 労 務

賃金は1日800円

前述したようにこの地域は県下でも最も奥地の部分に当っており、比較的労務者の他地域に出るものは少ないように見え、現に雇用にあまり困難を感じていない。

育林機械に対する労務者の対応をみると、この地域は地形がかなり急な場所が多いことも関係して、労務者が下刈機の購入を欲しがらない。

(現に町内では森林組合に2台あるのみで個人所有は見当たらない)。

⑤ 他、(地域の林業事情)

この地域は、以前有名だった三河板の産地として大丸太→板材の生産を行ってきた。しかし板材にたいする代替材の出廻りによつてこの生産から小丸太→ひき角、ひき割類の生産へと移りつゝあり、そのため伐期も下る傾向にある。

しかし元来、この地域は天竜地方に比べると林木の上長、肥大生長ともに、30年頃より盛んになるといわれ、このことが、現在この付近ではまだ伐期がおそいことの、原因の一つに考えられている。

注 地元森林組合調べによると林令別胸高直径(cm)は、次のようになっている。

	スギ	ヒノキ
25年～30年	17	14.5
35年～40年	22	19
45年	30.5	34

伊勢湾台風の被害は大きく、今日ほぼそのときの被害木を処理し終つたが、この影響をうけて年当り町内(T町)での伐採量が20%程度減少してきた(1.7万 m^3)。

またこのような状態のもとでは、できるだけ価格条件の良い場合に出すことを考慮するため、今年の前半はあまり出材できず現在が(37年9月上旬)が春頃より比べると m^3 当りスギ1,400円、ヒノキ840円程度値上つてきたので(値上つたといつても2月頃の相場)、生産が少くはは活版になりはじめた。

愛知県関係（その2）

I 調査対象者

- ① 氏名（略号）。T.M.氏
- ② 所有山林の所在地域。大平川流域（矢作川の支流）
- ④ 他。T.M.氏は、数年前T氏居住村など数カ村が合併して新たにN町を作った当時の町助役を勤め、現在町会議員、さらにPTA関係の役員など、地域社会で広く行動している。

II 所有山林の現況

- ① 面積 台帳 64 ha
実測 115 ha

② 団地数および分散状況

筆数90、で、約40カ所に分散しており、そのうち最も面積的に大きい団地は36ha、最も遠い所は自宅から自転車で約1時間かかるが、いづれにしてもこれら各団地は、合併前の旧村のなかにある。

③ 主要樹種とその面積割合

スギ、ヒノキ造林地	7.7 ha	（スギ60%ヒノキ40%）
マツ、ザツ混交	3.5 ha	（マツ55%ザツ45%）
他（竹）	3 ha	

④ 令級構成別面積（ha）

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI~
スギ)	9	6.9	1.5	1.01	2.72	0.5	2.5	6.13	0.8	1.0	4.5
ヒノキ)											
マツ	0.31	0.3	0.5	0.02	—	0.5	0.6	0.5	1.1	X~	
ザツ	3.3	2.0	3.4	4.61	3.4	1.5	—	—	0.7	X~	
										10.8	8.5

⑤ 蓄積量

1.0~1.5万m³

⑥ 農地

水田—：35アール（うち貸付地10アール）
畑—：40アール（うち貸付地10アール）

III 経営の沿革

祖父の代明治期は、米穀商を営んでおりかつ水田75アール畑120アールの農耕地で養蚕を含んだ農業を営み、さらに、また山林の集積も相当すすめ現在の半数に当る山林を所有していた。父親の代（大正期）には、現在所有しているなかで最も面積が大きい1団地となつている山林（36ha）を含めて約50haの購入を行つた。なおこの36haの山林は購入前は他村持の部落有林であつた。M氏の代（昭和期）になつて今日に至る間では約10haの購入を行つている（殆んどが戦後）。

IV 育林生産

① 苗木の調達

戦後間もなく自家養苗に着手し、現在必要量の1/2を充している。不足分は2年生苗（1本3~4円）を購入し、1年間自家養苗して3年生の山行苗を育てている（この地域では3年生苗が山行苗として一般的となつている）。将来は完全自給を目指している。

② 地拵

再造林地が多いので地拵する必要が少いことと、他方この作業をする土地が乾きやすいことも考えられるなどの理由から、地拵にはあまり重点をおいていない。

③ 植付

時期—：春植、秋植の両者を探っているが、春植の方が多い。

秋植を探っている理由には、各山仕事の都合と、苗木の活着がよいため。なおこの方法は戦後はじめた。

植付本数、面積—：植栽本数は最近漸次増してきてha当り4,500本程度。※年平均植付面積は約2ha（これは後述する伐採計画と関連している）。※補植は10%

植付工期—：場所場所によつて変わるからはずきり定めていない。

④ 下刈

時期—：7月頃より始めるが、労務者が自己の農作業と兼ねているので、その関係で初秋までに完了すればよい方と考えている。

回数—：植付の翌年から7~8年までは毎年1回、その後は3年間隔で15年目頃まで行う。草の多い所は年2回刈りたいと考えるが現実

はそのように処理できない。

工程一：ha 当り10人

下刈機械と労務者一：昨年より共立製下刈機を入れてみたが、機械の扱い方は下刈人夫の方は不得手なので、現在のところあまり効果は上っていない。

⑤ 蔓 切

目立って生えている蔓を5～6年目に切るが、とくに多くて困ったという程でもない。

⑥ 枝 打

時期は冬期に行う。これを実行し始めたのは戦後で、対象林木は早いもので10年生から～25年生にまでわたっている。現在漸く全体的に対象林木について一巡し終えたところ。

これの実行は、資料などで岐阜県の今須の林業の紹介を読み、さらに実地見学をし、熟練者を招いたことなどが契機になつている。

⑦ 施 肥

成績の悪いカ所に若干施肥を行つている。その成果はM氏からのみならず素人の目からみても明らかだ。さらに施肥実行林が道路端にあるので、この結果について近傍の人達が関心を寄せている。

V 販 売

① 間伐、間伐材

実行年次は、15年～20年が才1回目、それ以後35年生頃までに3回行う。

この割合は、本数において15～20%。

間伐の実行は終戦前までは比較的行つたが、現在前述のように令級配置でⅦ令級以上が多くなつてきたので間伐対象林分が少くなり、間伐のもつウエイトが軽くなつてきた。

間伐量は最近では、30m³以下。

② 主伐、主伐材

主伐木の選定一：伐期を何年にとつて、それに該当する林分はどれかというような考え方ではなく、各令級別（将来伐期を45～50年におく予定）面積を均等にすることに基本的な方針をおき、それに従つて伐

採をすすめている。そのため現在のところ高令級の比較的大きい面積割合をもっている林分は、これを一度に伐採することなく、前述したように（令級別面積）かなりのものを残している。

材積測定一：立木のときに毎木調査し、さらに伐木、造材してトラック積込の際にも行う。

測定法は、目通りの長さを4で除して1番丸太の未口径を出し、これを基礎にして、直径の減少する割合から、幾つの丸太がとれるかを求め、各丸太材積を合算する。

③ 伐木、運搬

チェーンソー、集材機、トラックを導入している。

M氏がこれら林業機械を入れた理由については、つぎの点を挙げている。すなわち同じ伐木、搬出に従事するのであれば少しでも仕事が楽にやれるように心懸けなければならないと考えた。そこでその一つの方法として、出来るだけ労務者の直接的な労働を軽くしてこれを機械に替えようとした。なおまた早く機械に馴れ、実際にトラックも運搬できるようになつてほしいと考え労務者の中より3名を自動車学校に通わせた。

伐木造材工程一：1人0.6m³/日（機械導入前は0.4m³/日）。

伐出、運搬費一：伐木現場→地元（N町）→市場（農機市）まで、m³当り1,600円～2,900円。

集材機を有効に利用しようと努めており、150m³以上の出材単位をこの利用のための一つの基準にしている。

④ 販 売 方 法

素材販売を採っている。この方法は市売市場が開設された当初の昭和22～23年頃よりはじめた。

この方法を採つた理由についてM氏はつぎの点を挙げている。すなわち過去において立木販売を行つてきたが（間伐材を比較的多く出した時期もあつた）、この場合には伐木業者などが介在し、立木価格は高くすることはしておきながら、他方肝心の立木材積の見積を低くし、正当な正量取引が行えない苦い経験を味つてきた。これを直すためには立木を育ててきたものが、自づからの手で素材生産までの一貫生産に向わねばならないと考えたからであつた。

市売を選んだ理由については、販売代金が確実にかつ迅速な（市日の翌日に清算して、3日目に支払われる）ためであつた。

生産された素材は、大部分が上池市売市場で販売されるが、一部（20%）は、M氏の兄（元職業軍人）が地元で経営している製材工場を支援する意味で仕向けられている。

⑥ 資金調達

すべて自己資本で行っている。

Ⅵ 管理

① 林地境界調査、経営案作成

昭和15年頃に一度境界測量に着手したことがあつたが、完了しなかつた、戦後これを再び着手し境界に標柱（6cm角のクリ材に白ペンキを塗つた）を設けた。

② 管理組織

T.M氏と労務者の中間に管理人の制度をおいていない。M氏が直接現地で諸作業を指示している。しかしM氏が他の要務でこれが行えない場合には、労務者が相互の間で経歴、年令などを考慮しながら世話係をきめて、作業をすすめている。

③ 経理

T.M氏独自の様式で収支金額を記帳している。

昨年における収支概算は、収入1,100万円、造林、育林、林業機械購入などの諸経費320万円、税150万円、寄付他50万円、および収支差引額480万円となつている。

④ 労務管理

労務者一：常雇9人（臨時雇は一部女子労務者を用いる他は殆んど用いていない）。年令別構成と作業分担は、

20才代	1人	}	伐採、搬出関係
30 "	2人		
40 "	1人		
50 "	4人	}	造林、保育関係
80 "	1人		
			雑仕事

昨年1カ年の延出役日数は、1,660人でその内訳は、造林、保育関

係860人、伐採、搬出関係800人となつている。

上記労務者のうち80才代の者は、T.M氏の前の代よりM家に関係しており、T.M氏以上にM家の山林の状態を知っている。そしてこの労務者の息子、孫も一緒にここで働いている。

賃金一：880～700円/日（ただし80才の者は450円）。この他ボーナスとして1人平均1万円（年2回分割）、山の講があるとき金一封を出している。

労災保険には加入している。

出来高制を採っていない。労務者のなかにはこの制度にしてほしいという声もあるが、作業の進行によつては伐採専門の労務者が植付を手伝わねばならない事態も起り、この際出来高制を採っていると不馴れた作業のため粗雑に扱われる恐れがある。

Ⅶ 経営者の意見（政策問題、経営問題）

① 税制問題について一：現行の林業税制は林業経営を破壊するものだと思う。もう少し長期的な視点から考慮してもよいのではないだろうか。しかし反面林業家もさらに自覚し、ある程度この税制に協力する態度を示さないと（納めるべきものは納めるようにしなければ）、いくら正直な申告をしても信用されていままで困る。

自分としては末だ相続税対策をはじめていないが、ぼつぼつ考えようと思つている。何分自分は年令が若い（M氏は大正初期の生れ）ので、まだこの問題ではあわてていない。

② その時々短伐期林業（特用樹などを含めて）を推奨されるが、もつと長期的に安定した指導を行つてほしい、何分林木は生産に長期間を要するので一度伐つて了うととりかえしがつかなくなるから。

さらに付言すれば、林業基本問題などでは新しい林業技術を採用するように問題を喚び起しているが、その場合何らかの裏付けをもつてほしい。例えば国、県などの試験研究機関で安定した技術を示してほしい。

③ 林道は林業生産の基盤を造る基礎だから、国としてはもつと力を入れてほしい。基幹林道は国ですべて負担してもよいのではないか。

④ 自分の経営において必要とする労務者は現状では充足しており、この状態が急激に悪化するとは考えられない、かえつて労務事情には悲観を

持っていない。

Ⅷ 他（地域林業の概況）

この地域は、明治期、日露戦争後に植林熱が旺盛で、当時500haに及ぶ植栽を行って村有林を設けた。現在この村有林のうち新町村合併に際して50haを新しい町の町有林として出し、残り450haを旧村に財産区として残した。

愛知県関係（その3）

I 調査対象者

- ① 氏名（略号）。O.M.
- ② 所有山林の所在地域。寒狭川流域（豊川の支流）
- ④ 他。O.M.はM家内部の事情から20才台で家を継ぎ、既に十数年を経ている。

II 所有山林の現況

- ① 面積。実測 240ha
- ② 団地数と分散状況。大きくは2団地（大字別では3団地）で、自宅からの距離は、自転車で1つは3時間、他の1つは20分の範囲となっている。

③ 主要樹種とその面積割合

N	:	196	ha	(81.6%)
L	:	30	ha	(12.5%)
他		14	ha	(5.9%)
Nのうちスギ				78.5 ha (40%)
ヒノキ				112 ha (57%)
マツ				5.5 ha (3%)

④ 令級構成別面積割合%（Nのみ）

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	K	X
15.2	5.5	3.4	1.8	3.8	6.8	9.1	11.1	6.2	16.2
XI	XII	XIII	XIV~	計					
10.7	3.3	3.5	3.7	100.0					

⑤ 蓄積量

3.6 万 m^3

⑥ 農地

水田—：10アール
畑地—：10アール

III 経営の沿革

家業は、明治中期頃まで農業を営むと同時に質屋、雑貨商、米屋などを兼営しており、林業に対してはあまり重点をおいていなかった。しかし大正～昭和10年頃にかけて漸次山林の集積に移った。このような行動に切替えた理由として、O.M氏は次の点を挙げている。父が林科の学校を出ていたこと。当時自分の家と小作人との間に争議が起きた結果、小作地を持つべきでないという考えに落着き、農地を解放し山林に投資の重点を移さうとしたこと。さらにこれを促進させた条件として、昭和の不況期に山林の売物がたくさん出たことなどであった。

IV 育林関係

① 苗木の調達

森林組合を通じないで近在の苗木業者より購入している。森林組合より購入しない理由としてO.M氏は、自分の方では年間需要苗木本数が多いので、組合を通じると本数を揃えようとして素状のわからないものなどを入られる恐れがあり、しかも連絡が十分にとれないので下請になつた古い苗を受取らされることがあつたから。この点業者からは必要分だけ苗圃より直ぐ送り込んでくれる。

現在の苗木価格スギ、ヒノキ8/本

② 地 拵

時期一：各期～新植前

ある程度太い枝は薪材として労務者が持帰ることを許しているが、葉は林内に残してもらっている。

功程一：ha 当り25人

③ 植付（補植を含む）

時期一：新植は3月下旬でしかも雨の頃に集中して行う。補植は翌年の3月中～下旬。

植付本数一：新植は現在4,500本/ha、（ただし3年程以前は3,000本）。補植は5～10%程度。

功程一：1人120～150本/日（岩石地が多いため土を他の場所より運んできて植付る場合が多い）。

④ 下 刈

実行年次、回数、時期一：1年目は年1回（末だ下草の生え方少いの

1年目は年1回（末だ下草の生え方少いので）、7月下～8月上

2年目～4年目は年2回、6月、8～9月

5年目～8（10）年目は年1回

功程一：1～4年目では15人/ha

5年目～ 18人/ha

他一：下刈機は入れていない（岩石地、急斜地が多いのでむづかしい）、附近でもあまり使っていない。

⑤ 蔓 切

下刈と同時に行っている。

⑥ 除 伐

才1回目の枝打の終つた頃（11年目）。10%（400本）程度の劣勢木除去。功程は8人/ha 1本30円（山元）で売れるので除伐といえないかもしれない。

⑦ 枝 打

対象樹種一：スギ、ヒノキの両者

才1回目は、下刈が終つた2年後（10～12年）に行う。地上1.5～2.0mの枝を落す。功程は80人/ha（1日50本）。

才2回目は、才1回枝打後3年経た13～15年目に行う。地上から4.0～4.5mまでの枝を落す。功程は100人/ha（1日40本）

才3回目は、才2回枝打より5年後の18～20年目に行う。地上より6～6.5mまでの枝を落す。功程は100人/ha（1日25本）

なおこの附近では枝打はあまり行っていない、とくにスギについては行っていない。

⑧ 保 護

4年生スギの4haにわたつてハダニが発生し、燻煙剤によつて2年越してこれの防除につとめている（今年既に3回実施した。1回の薬剤費1,200円/ha）。

防火線は1.8m幅のもの延100mを設けた。功程は20～30mに対して4～8人。

⑨ 施 肥

地味の良い所を対象に、試験的に行っている。根の周りに埋込むと効果的だ。施肥すると苗木が早く伸び、下刈経費の節減に向うように思われる。

⑩ 他

これら育林生産に対処する態度としてO.M氏は次のような意味のことを述べられた。すなわち林業家である以上、極端ないい方をするならば、植付だけは自分の手で行いたい。さらにできることなら下刈など保育面までを自分も手がけたい。そうしなければ苗木の生育に安心感を持ちにくくまた成林したときの喜びも少ない。

V 販 売

① 間 伐

実行年次一：15～25年頃までは、3～4年間隔。26年頃からは5年間隔。伐期に近い45年頃ではかなり強度に行う。さらに林令が大きくなつてからも樹冠が拡がるにつれて間伐を繰返す。間伐の最終の頃には（伐期に近づくと）、肥決な所で本数は600～900本/haとなる。

担当労務者一：請負労務者に担わすと工期を上げることに主眼をおいているため、林縁の細い林木を残されることが多いので、できるだけ常雇労務者にさせている。

間伐量一：110 m^3 （面積にして18～23ha）

② 主 伐

伐期一：スギ60～70（75）年

伐採カ所の選択一：一つには相続税対策をも兼ねて、父の名義の山林でしかも伐期に達しているものを選んで伐採しており、他の一つには更新（造林）の場合のことを配慮して、できるだけ地番をつずけて一団地まとめていくようにしたいので、散在している林分は伐採の対象にのせている。

年平均伐採量一：840～1,100 m^3

③ 伐出、運搬

間伐材の伐出、運搬については常雇労務者に担わせている。

道路傍きまでの伐出、集材費（平均）は1,400円/ m^3

搬出設備として昭和32年簡易索道を入れた。チェーンソーは考慮中（伐採対象林分が極く小面積に分散しているので機械の効率はあまり良くない）。

④ 販 売 方 法

立木販売を数年前より中止し、素材販売に切替えた。

素材販売のうち40%はトラック道傍土場にて地元業者に販売し、60%を市売市場に出している（将来はさらに多くを市売に出したいが、地元におけるバランスも考えなければならないので、簡単には決らない）

市売に重きをおく理由としては、確実に販売代金が入る点や、多く

の買手に、良い材はその価値を認められて買取つそもらえる点などを挙
げている。

⑤ 市場、価格に関する情報

関係市場は、浜松市場

諸情報は、市が開かれたときの入札公表結果、その他業界新聞などを
参考にする。

④ 資金調達

すべて自己資金でまかなっている。

V 管 理

① 林地境界調査、経営案作成

昭和31年、32年の夏にG大学の学生アルバイトによつて山林の周
囲測量を行い、またさらに境界の標識の設置を行った。

② 管理組織

経営者（O.M氏）→ 計画兼作業主任（1名）→

→常雇労務者兼作業主任（1名）→ 常雇労務者（6名）
臨時労務者

計画兼作業主任は、G大学林学科卒業後このM家に就職しているもの
で（経験年数3年）、M家の山林に関する帳簿の記入から、林内見巡り、
作業の指示など文字どおり経営者O.M氏の片腕となつて動いている。

常雇労務者兼作業主任は、上記計画兼作業主任と共同して名作業の種
々な世話、山林見巡りなどを担っている。

③ 経 理

O.M氏独自の整理項目によつて、上述の計画兼作業主任にその記帳を
担当させている。

収支の概算をみると、昨年度では、林業収入1,500万円、他方林業
経費250万円税金500万円、両者の差額が家計費プラス余剰

④ 労務管理

労務者一：常雇6名（昨年、今年のあいだに20才代のもの2名が辞
めた）。

30才代	2名	50才代	1名	
40才代	2名	60才代	1名	計 6名

これら常雇には毎月平均23日は仕事があるように保障している。ま
たこの保障を与える代りに、植付、下刈のときなどには、各人は冷細な
（田20～30アール耕作一部落では一般的には主に50アール以下）
農業生産を営んではいるが、つとめてこれらの作業に出役してもらいよ
にしている。

賃金一：日当は600～650円/日、他に賞与が2～2.5ヵ月分を
年2回に分割して支給している。

VII 経営者の意見

社寺有林問題について一：近くに全国的に有名なF寺がある。この寺院
内にあるスギ、ヒノキなど樹令の高い天然林が残っていることもまたよく
知られている。ところでこの寺院の運営は宗教法人になつているため、例
えば寺院内の山林を伐採しその材を寺の修理、改築に用いるのでなくて、
営利を目的として売却したとしても課税の対象にならない。F寺の場合、
文化財保護委員会から重要だと指定されている上述の天然林の一部を皆伐
して丁（上記委員会への提出書類には皆伐となつていなかった）、現在
まで存続してきたこの天然林の貴重な価値を失わせた。しかもこの伐採
材によつてF寺が改修された形跡は見当らない。

自分たち地元民はこの問題で再三寺自身、関係方面に今後社寺有林がこ
のような扱いをされないように陳情しつづけている。国においても、公有
林問題の一環として社寺有林の現状を再検討してほしい。このような問題
の山林は保安林として国が買上げる方策はとれないのだろうか。また文化
財保護委員会に林業の専門家がどのように関係しているのだろうか、もつと
緊密に連携していく必要があるのではないだろうか、その必要性を痛感し
ている。

岩手県関係（その1）

I 調査対象者

- ① 氏名（略号）。Y. I 氏
- ② 所有山林の所在地域。雫石町
- ③ 兼営事業。農業
- ④ 他。Y. I 氏の息子さんは県議として活躍されているので、山林の経営は専ら Y. I 氏が行っている。

II 所有山林の現況

- ① 面積。台帳面積 700 ha
見込面積 800 ha
- ② 団地数と分散状況。雫石町御明神地区にあり、団地は5ヶ所で、最大の団地は530 ha（台帳）あつて経営の中心となつている。家から近くの距離にあつて山の入口まで約4 kmの位置にある。

③ 主要樹種とその面積割合。

N-: 200 ha	スギ	60%
	カラマツ	40%
	この他天然生スギが若干散在している。	

L-: 600 ha

④ 林令構成別面積割合

スギ	-: 40年～50年生	3%
	20年生	5%
	20年生以下	92%
カラマツ	-: 15年生以下	100%

⑤ 蓄積？

⑥ 農地？

III 経営の沿革

明治維新前、I家は里馬係として南部馬の繁殖、管理にたずさわっていたといわれ、明治末期、日露戦争前にすでに山林200 haを所有してい

た。当時一方では水田5 ha、畑2 haを耕作し、馬10頭を飼育する自作農でありしかも1,000俵近くの小作米を入手する大地主でもあつた。

明治40年、旧村立小学校を建設することになり、旧村有財産（注1）としての山林5,000 haのうち1,000 haをその財源とするため買却したが、このうち500 haをI家は入手した。U. I氏が語つた入手の経緯によると、当時I家は土木建築業も営み、その小学校建築を請負い、建築費9,000円の代りに山林500 haを入手したという。

この500 haの山林については、明治期における土地所有の実態を浮彫にする一つのエピソードがある。当時、村内のある人と隣り村の1人と盛岡在住の1人ら3人が共同で、その山林の共有を主張し訴訟事件が起つた。しかし村民は裁判沙汰にかかわり合うことを恐れ、村有であることを村議会で決議しようとしても集まらない状態であつたという。そのため、I家が指導的立場に立ち、村議会で議決にまでもちこみ、その山林の所有をめぐつて行政裁判にまで到つた。村としては弁護士料を支払えないので、裁判に勝つたら立木を弁護士に与えるという条件で依頼した。裁判の結果は勝訴となり、土地の所有権は村のものとなり、立木は弁護士に帰属した。弁護士は立木を伐採して流送したが、当時の経済状況の中では経費倒れとなり、採取を中止してその権利を買却してしまつたといわれる。こうした経緯で結局I家は9,000円で500 haの土地を入手した。I家の現有山林面積800 haのうち大部分はこの時入手したものである。

I家の山林の林令構成をみれば判るように、戦前の造林面積は僅少で、針葉樹200 haの大部分は戦後に造林したものである。戦后造林のうち最も大規模に行つたのは昭和29年、20 haで、その後最近までは例えば昭和36年7 ha、昭和37年6 haと略一定している。I家所有山林は雫石町でも秋田県境近くの奥地のため、保安林に280 ha指定をうけており、その見込面積は約500 haと推定され、広葉樹の大部分が保安林となつている。

注1) 旧村有林について参考までにその現況にふれると、昭和30年4月、雫石町合併の折旧村有林4,000 haのうち1,000 haを町に移管し、現在は3,000 haを所有し、このうち40 haを学校林、30 haを県行造林、400 haを官行造林とし、約

2,500 ha を経営している。この2,500 ha のうち50 ha は造林し、100 ha は天然生スギ林であるが、残りはすべて広葉樹であり、薪炭原木として毎年販売している。この広大な区有林は、選挙で選ばれる7人の管理委員によつて管理運営され、年間の経常費は250万円である。現在、5年間10 ha の造林計画を樹て区有林の積極的経営に当つており、U.I氏は管理委員長職にある。

IV 育 林 生 産

① 苗木の調達

戦前は秋田スギを買入れていた。終戦直前に吉野スギを植栽したが失敗したことがあり、寒いところの苗木は良好に育つが暖地の苗は育ちが悪いという経験的判断をもっている。現在は森林組合より購入している。ここ2～3年は地元の種子から育苗した苗木を購入している。

② 地 拵

時期一：春に行う場合は4月初めであるが、平石地区は融雪がおそいため農業が忙しく労務の調達がむづかしいので、現在は主として秋（9月10・11月）に行っている。

功程一：ササの繁茂状態で多少異なるが1 ha 当り30～40人を必要とする。

③ 植 付

時期一：4月20～31日までに主として植林する。

功程一：1人1日150～200本。

植栽本数一：スギ1 ha 当り3,000本植林し、補植は20～30%おこなう。密植して補植の必要がないようにするために4,000本植付すればよいが、造林面積が少いから3,000本植で補植を行っている。生産距離の差異があつても植付本数は変えていない。カラマツは2,400～2,500本植付し、補植の必要はない。

④ 下 刈

時期一：年1回7月初旬～8月中旬に行う。

回数一：スギは植付後7～8年目まで年1回実施している。カラマツは4～5年実施している。

功程一：1 ha 当り10人

下刈機一：下刈機は買入れていない。理由は2つあり、その1つはかつて購入しようとして現場で業者によつて試運転してもらつたとき、下刈機を木に引っかけて部分品を飛ばしてしまい、それを探すのに長時間かかり、またスギに傷をつけた結果となつた。結局I家所有の傾斜地あるいは小石のある山では操作がむづかしいこと、才2は労務事情が悪く、下刈の労務者は50才近い年配者が主体となり、若い労務者がいないため機械の操作ができないという点であつた。

⑤ 蔓切り・除伐

10年生頃に除伐と一緒に実施する。木の育ちのよいところは蔓の育ちもよく、蔓切りをしてはじめて林内に入れるようになる程である。投入した労賃もあとの作業の苦勞を考えるとなんでもない。1 ha 当り2人の功程である。

⑥ 枝 打

枯枝は自然に落ちるので施業として必要ではない。

⑦ 保 護

山火事、害虫など発生したことはない。昨年西風の吹きつけたところのスギ（4～5年生）が約1,000本枯れた。こうしたことは初めての経験で、春先に赤くなり気がついた。

雪起し作業は必要で、その必要労働量は下刈と同様1 ha 当り10～15人である。

⑧ 施 肥

2～3年生の造林地1～2 ha に試験的に実施したが結果はいいように思う。造林する時に施肥するのは手間がかかるので造林後にやっている。

V 販 売

① 間 伐

スギの場合、才1回間伐は15～16年または20年に行い、それらの用途は垂木材（目通り6～9 cm）、種かけ材等で1本100円程度の価格となる。才2回は30年目で、この時の伐採量は83 m³程度である。カラマツは末だ間伐期に達していない。

② 主 伐

スギ、カラマツ共に伐期は40年、スギの伐期材積は278m³である。

伐採量は昭和37年は69m³(スギ人工林)であるが、多い場合は556m³(スギ天然林、昭和35年)を伐採したが、これは家の建設費に充当した特殊な例で、経営上は年間200~300万円の収入を目標として伐採量を定めている。したがって現在の相場では約278m³が伐採量のめやすとなつている。

③ 伐 出

立木売りなので関係ない。

④ 販売方法

販売の相手は地元森林組合(製材工場を直営している)、地元業者、盛岡・花巻方面の木材業者。いずれも立木売り。

材積は森林組合に依託して調査してもらうが、売買交渉の際は業者の測定結果に従う例が多い。

業者との契約は10月・11月に行う。これは所有山林の伐木搬出が冬の積雪期にのみ可能な山があることと、もう1つの理由は国有林材を営林署が10月末に公売し、この公売が木材価格相場のメドになるためである。

代金支払は業者によつて若干異なるが、普通契約の隣1部を支払い、残金を契約後1ヶ月目に支払う。

⑤ 市場、価格に関する情報

地元森林組合が製材工場を直営しており価格に関する情報は適確に把握しているが、U.I氏は森林組合長であるためこれらの情報を十分利用している。

⑥ 資金調達

すべて自己資本で行っている。

Ⅶ 管 理

① 林地境界調査、経営案作成

境界についてはU.I氏所有山林がいずれも峯境、あるいは国有林、岩大演習林などと境界を画しているため境界の不明なところは殆んどない。周囲測量は実施したいと思うが、航空写真で約25万円の費用を必要

とし、実測するとさらに多額の費用を要するので考慮している。

経営案は作成していない。

② 管理組織

山林の所在する部落に「山守」を置いている。山守の大きな機能は林業労働者の調達と現場の作業指導にある。山守と管理面積はI家の場合次の通りである。

	山守	年令	備 考	管理面積
1.	A	77	40年以上の経験者	500町歩
2.	B	50		
3.	C	68		
4.	D	60		30 "
5.	E	60		20 "
				100 "

山守に対して定額の報酬は支払っていない。例えば下刈なら下刈に出役した場合に他の労務者と同様に1日当り賃金を支払う。山守に対してはこのように現金での報酬は特別にないが、盆暮の2回、半纏等の物品を支給し、また作業終了後は会食をして労をねぎらう。その他、年1回山守の慰安の催をもっている。

賃金は昭和30年頃、造林の場合、男400円、女250円、昭和36年には男500円、女350円、昭和37年は男550円、女400円である。労働力の給源は地元部落である。

労務と機械化については下刈の項で述べたように、造林労務者は年配者が多く、若い人と云えば女子であるためかなりのエネルギーを必要とする下刈機を利用できない現状である。

③ 経 理

簿記形式による経理は行っていない。調査時点(10月現在)で昭和37年の年間林業収支を概算すると、収入面では立木販売、62.5万円、(スギ69m³)木炭原木13万円(木炭2,500俵分)で収入合計77.5万円となり、これに対して支出面は造林、保育その林業経費見込額100万円で、この時点では赤字となつている。これは伐採量が年間目標量より少いからで正常ではない。

Ⅶ 経営者の意見（政策問題、経営問題）

- ① 林業税制とくに相続税は大きな関心事で、対策として現在雄木山である山林を物納する考えでいる。相続税を契機として手入れしない祖放林を放棄して経営を集約化する計画をもっている。
- ② 林業基本問題で取上げた家族経営的林業＝農家林については、農家が山林をもつてうまくいけばよいがむずかしいと判断する。かつて1 ha 2 円の権利金を支払わないで放棄した例があり、また当時は山に関心がなかったとしても、税金を収めるのは困るといつて自分の利用していた土地を官地に入れた例もある。林業は造林に資金を投じて何10年后に収入を得るものであるから、資金に恵まれた人が行うべきものであると考える。
- ③ 森林組合問題はむづかしい問題である。森林組合が単に造林補助金の手数料、融資の手数料などで運営しようとするのは問題だ。地元森林組合は製材工場（昭和22年設立、設備、50 HP、大割帯鋸1、小割帯鋸2、製面用丸鋸8、従業員46人（内職員3人、運転手6人、技術者5人、雑役夫32人）年間原木消費量約300 m³）を直営して利益を挙げ、村民には雇用機会を与え、また賃換は安く行つて地元民に貢献している。製材工場設立の資金は農林中金より借入れしたが、5年前に増資分100万円をU.I氏個人が出資し、現在は資本金300万円となっている。農協と森林組合を統一するという意見は、それぞれの機能が異なるから困難な問題である。

岩手県関係（その2）

Ⅰ 調査対象者

- ① 氏名（略号）。 K 農場
- ② 所有山林の所在地域。 雫石町
- ③ 兼営事業。

K農場は明治23年に創業されたもので、わが国で唯一といわれる大規模農場であり、東京に本社をもち、農場は岩手山の南麓の一帯にあつて、戦後の農地改革で1,000 ha を解放したが、現在もその経営土地面積は2,600 ha に及んでいる。

農場経営の重点は種畜の生産、販売にあるが、その他に乳業、農産等もあり、後述の広大な林野面積を経営する山林部もその一部門としてもっている。K農場はこのような多部門をもつた総合農場である。乳牛飼養頭数が現在300頭というからその規模は容易に想定できよう。農場の組織は農場長の下に総務部（総務、経理、飼料、営繕、車輛の各課と盛岡出張所）、種畜部（種牛、種鶏、種羊の各課）、乳業部（耕作、農機具の各課）、山林部（育林、林産の各課）という形態をとっている。

Ⅱ 所有山林の現況

- ① 面積。 台帳面積
実測面積 1,800 ha

② 団地数と分散状況。

農場1円にまつまっているので1団地といつてよい。しかし林地は防風林もあつて農場全体に分散し、近くは国道より1 Kmの地点に遠くは10 Kmも離れて所在している。

③ 主要樹種とその面積割合。

N	アカマツ	44%
	カラマツ	25%
	スギ	23%
L		8%

④ 令級構成別面積割合

		伐 期	面 積 比 率	
			伐 期 前	伐 期 以 上
N	アカマツ	40(年)	23(%)	77(%)
	カラマツ	35	85	15
	スギ	45	71	29
L				

⑤ 蓄 積

総蓄積は約18万 m^3 と推定され、その樹種別構成比率は次の通りである。

N	アカマツ	49%
	カラマツ	19"
	スギ	23"
L		9"
計		100"

III 経営の沿革

林業は農場経営の一部門として経営されてきたのであるから、農場の沿革にふれながら林業のこれまでの歩みをみることにする。

農場経営発展の歴史は次の5期に区分できる。まず才1期は明治23年～32年の創業期で、農場は穀穀経営を主眼として運営され、この期における林業は圃場内の防風林植栽を主として行い、また原野に自生する赤松の撫育を中心においた。防風林の造林は年々5ha前後で明治32年までに約64haの造林を行つた。

才2期は明治32年～39年で、この期は農場経営が岩崎家の単純経営となり、経営内容も牧畜を主体としたものに変換された。林業経営は前期について防風・防雪・水源涵養林の植栽をすゝめると共に、大規模な用材林経営を目指して施業をすゝめた。すなわち前期までは64haであつたが、明治37年には342ha、同39年には800haにも達したのである。しかしこれらはまだ人工造林ではなくアカマツの天然更新によるものが多かつたのである。

才3期は明治39年から昭和12年までの30数年にわたるが、この期

にK農場は資本制農場として確立されたといわれている。育牛は年間368頭(明治42年)を記録し、育馬はまた年間139頭(大正11年)の最高を記録するなど飛躍的な発展をみせ、農耕生産でも輪作方式を体系づけ、またイギリスから農耕用トラクターの導入がみられる(昭和2年)など、農業は充実した。林業経営面でもこの時期は調期的なものがあつた。明治43年には樹林部(現在の山林部の前身)が独立し、用材林地はさらに拡大された。本格的な林業経営が開始されたといわれる明治34年までは、植林は主として人夫の用途頭、野乾草採取請負人を兼ねたものの請負造林であつたのが、34年以降は臨時雇による直営造林になり、また樹種別造林面積をみると明治期はアカマツ(50%)が主で、カラマツ(15%)がこれに加わる程度であつたが、大正期はカラマツが主となり、昭和に入つてからはスギが中心となつた。大正10年には製材工場が建設され、昭和10年には木炭生産を開始している。なお、大正13年には農場はじめての施業案が編成されたのである。

才4期は昭和12年より戦後の農地改革までのいわば戦時体制下の農場経営期である。育馬部門は戦馬生産のため好況を保つたが、他の育牛・農産部門は戦時下の労務不足、資財不足のため生産は減少する一方であつた。戦時下の林業生産は、漸く伐期に達した林木の販売がインフレとともに林価は騰貴して収益増加をもたらしたが、一方では労働不足に基づく造林の停滞とアカマツの巨木約2.8万 m^3 (総蓄積の約20%)に及ぶ供木によつて著しい蓄積減少をまねいたのである。林業はまさに掠奪・荒廢期であつた。

才5期は農地改革を迎え、農場の存続をめぐつて混とんとした迂余曲折を経たが、結局1,000haを解放して農場存続となり、本格的な事業再編が行われた時期であり、現在の基礎ができた時期でもある。すなわち昭和31年には経営組織を現在の部課制に改めると共に乳業部を独立させ、また従業員の職階制を制定するなど経営体の充実につとめたのである。林業は建材はもとよりパルプ・坑木の需要増加、木材価格の高騰という条件下で生産規模も大きくなり、植栽面でも最近5ヶ年平均の植栽面積は60haを超える程に増大して現在に到つている。

II 育 林 生 産

① 苗木の調達

年間15～16万本を必要とする苗木はすべて購入している。購入先は岩手林業である。岩手林業は良心的な苗木生産会社で、北上市在にあつてアカマツの優良品種を生産している。アカマツ・カラマツ種子は五鹿場の母樹より採取したものをを用いている。調達の際は森林組合を通じて入手する形をとっているため、協定価格より若干高くなっている。協定価格はアカマツ^{円 銭}3.52、カラマツ^{円 銭}3.31、スギ^{円 銭}2.56である。

苗木を自家生産しないのは、養苗事業は労力が非常にかゝり、人件費がかさむためであるという。

② 地 拵

時期一：7月下旬～8月上旬に行われる下刈を終了後、盆すぎの8月15日から11月中旬までに行う。

功程一：1ha 当り30～60人。ササの繁茂状態で非常にちがつてくる。地拵の方法は全面に刈り込み、刈りつつた灌木・ササ類は数ヶ所に堆積して火入する。

③ 植 付

時期一：融雪（3月下旬）后、4月10日頃苗木を受取り、4月15日頃から植付をはじめ5月10頃までに完了する。

植付本数と功程一：昨年まではha 当りスギ3,000本、アカマツ、カラマツは昭和34年まで3,000本、それ以後4,500本であつたが、今後はスギ、アカマツ、カラマツ共に4,500本と密植化する方針である。密植が可能となつたのは良い苗木が多量に生産できるようになつた供給側の条件と共に林道の発達により間伐材の利用販売が可能となつた需要側の条件を挙げることができる。また技術的には密植によつて林地のうつ閉をはやめ笹を消滅させる効果がある。

植付方法で特長的なことは縄張りによつて列条に正しく植付けることと、アカマツ、カラマツの混植である。植付順序は岩手山麓の下の方から始めて次才に山頂に向う。

植付は臨時人夫を近在の農家から雇用して行うが、1本1本注意して植付るようにして決して能率を上げることを中心に考えない。功程は1人1日150～200本が目安で、昭和37年の実績は180本であつ

た。苗木の調達時の細心の注意と植付時の慎重な配慮から、苗木の活着率は極めてよく、アカマツ98%以上、スギ95%である。

④ 下 刈

時期一：下刈の労働者が農場近在の農家であるため、田植終了后が下刈期となる。すなわち6月下旬から8月上旬までである。

回数一：全樹種ともに植付后5年間にわたり、年1回実施する。下刈の順序は苗木の成長状態との関係から最初に2年生を行い、次に植付年次の苗木の下刈を行う。春に植付した苗木は前年の秋に地拵をしてあるため雑草の繁茂はさ程密でないためである。次に3年生、4年生、5年生という順序で行う。

功程一：1ha 当り平均8人。しかし下刈の功程は林況その他の条件でかなり異ってくる。下刈の功程に影響する因子のうち主体に関するものを除いても、①蔓の有無、②笹の有無、③雑草の種類（禾本科植物か否か）④草の量、⑤天候の良否が挙げられるという。また早い時期である6月には草量が少なく1ha 当り8人～10人程度、8月になると同じ場所でも10～12人に増える。この地方では笹の有無が大きく影響し、6月に下刈を行う場合でも、笹型では10～12人、非笹型では8人程度である。用具はいずれの場合も下刈鎌（シバ刈鎌またはナタ鎌）を用いる。

⑤ 蔓 切 り

時期一：7月下旬～8月上旬。アカマツ・カラマツは7年目と9年目と2回、スギは7年目、9年目、11年目と3回行う。

功程一：蔓切りといつても単に蔓を切断するだけでなく、下刈よりも切株は高いが下刈と同様に草も刈取る作業である。そのため所要労働力も大きく1ha 当り10～15人、平均11人である。

⑥ 除 伐

蔓切りと同時に進んでいる。

⑦ 枝 打

枝打は僅かに7～9年生に行う程度で殆んど行っていない。枝打材は燃料材として利用する。

⑧ 保 護

保護の面で特長的なことは、造林のところで述べたアカマツ・カラマ

ツの混植である。もともとこの混植は道路端の混交林の成長がよかつたことからはじめたというが、アカマツ林の撫育を目的として、常西風からアカマツを保護するため列状にカラマツを造林した。混植林は昭和26年より始めてすでに350 ha に達した。この混植林が現在東北全体に蔓延しているカラマツの先枯病に対して有効だつた。カラマツ単純林は相当な被害だつたが混植林は発生が少なかつたことが認められた。

② 保 護

ま先に固形肥料(林スーパー)を試験的に施用したことがあつたが、昨年は山林部で各要素肥料を購入して配合肥料をつくり、アカマツ・カラマツ・スギの各樹種に合計1.5 ha 程度施肥した。

こうした購入肥料とは別に、3年前から、農場職員の人糞を処理するため、林内に溝を掘り、衛生車で運びタンクで散布している。人糞を散布している林地内のスギは他と比較してたしかに色がよいと判断している。

また地力低下したところにはコバハンを混植している。

地力について1つの見聞がある。それはアカマツを仕立た場合とカラマツを仕立た場合に地力の消耗はどうように異なるか判らなかつたが、林地解放で農地に転換され、農作物(主としてヒエ・アヲ類)が栽培されたが、その収量は同じであつたことから、地力保持という点では両者同じではないかと判断しているという。

V 販 売

① 間 伐

各樹種別の間伐は次の基準により行つている。

スギ (植付本数 3,000本)		アカマツ (植付本数 4,500本)		カラマツ (植付本数 3,000本)	
年次	間伐率 (本数)	年次	間伐率	年次	間伐率
16~20	38%	16~20	53%	15	60%
21~25	13 "	21~25	33 "	16~20	21 "
26~30	11 "	26~30	30 "	21~25	19 "
31~35	10 "	40 (伐期)		35 (伐期)	
45 (伐期成立本数)					
伐期成立本数 1,288本		伐期成立本数 907本		伐期成立本数 752本	

② 主 伐

伐期は前表に示した通り、スギ45年、アカマツ40年、カラマツ35年である。

伐採量は過去5ヶ年平均で年間約3.8万 m^3 、その内訳は丸太2.6万 m^3 、足場丸太0.1万 m^3 、欄薪0.8万 m^3 、木炭原木0.3万 m^3 である。

③ 伐 出

伐採・搬出はもちろん貨車に積載するまですべて農場で行っている。これらの作業は農場の従業員が直接行うのではなく、農場近在の兼業農家で常務労働者として農業に働く労働者によつて行われる。地元には「親方」といわれる組頭があり、これに請負の形で仕事を渡す。伐木・造材は労働者個人に仕事を渡す場合もあるが馬車運搬は大部分が組頭を通ず請負である。馬車運搬は1台では積卸作業が困難で必然的に何台かの組合せを必要とする。

伐木工程は普通1人1日1.7~2.2 m^3 、 m^3 当り経費290~360円、平均集材費は m^3 当り90~110円、馬車運搬は4~5kmまでは1日2回、6~10kmまでは1日1回の工程となる。1回の積載量は乾燥材2.8 m^3 程度、短距離の場合には3.6 m^3 まで積載する。平均 m^3 当り搬出費は360~540円である。これらはいづれも農場内林地から端場線K駅までの搬出費である。積雪時の12月末~3月末までは馬ソリによつて搬出するが、費用は馬車と略同程度である。

④ 販売方法

生産される林産物のうち薪と木炭の一部は職員用と牛乳処理に向けられ、また素材の一部は自家用材として製材される。販売される素材は東京・茨城、地元に向けられ、パルプは日本製紙坑木は常磐炭鉱に販売される。パルプ材、坑木の販売については特定会社と長期的な契約を結んでいる点が特長である。

⑤ 市場・価格に関する情報

企業として運営され、また製材工場を直接経営しているため、材価に関する情報は十分把握している。

⑥ 資金調達

農場創設から40年間は、林業部門は投資する一方であつたが、この

期は三菱の豊富な資本がその財源であつたことはいふまでもない。伐期に達してからは、これまでに嘗々と蓄積された林木の販売収入が農場の中でも大きくなつた。現在は林業収入は林業支出をはるかにオーバーしている。

Ⅵ 管 理

① 経営案作成

大正13年、農場内林地の施業案が岩手大学林学教室の担当でつくられたという。以後昭和4年、同9年、同16年、同30年、同35年に検訂を経て現在に到っている。施業計画は山林部育林課が担当している。昭和16年の検訂の際の林地面積は人工林1,026ha、天然林1085ha、無立木地110ha、計2,222ha だつたから、現在は当時より約400ha 減少してゐることになる。

大正年間より施業案基礎として計画的に経営されているので、境界は判全と区割されていることはいふまでもない。

② 管理組織

管理組織系統は次の通りである。

山林部長	育林課…………造林・撫育・施業計画	職員 9人 雇員 12人
	林産課…………伐採・搬出・製材販売	

林産課に所属する製材工場は、馬力数38HP、42インチバンドソー（送台車付）1台、丸鋸4台の設備をもち、年間原木消化量は約1,400m³、このうち1部は購入材である。職員1人、労務者4人が従業している。

植林・下刈等季節的に多量の労働力を必要とする場合は、近在の兼業農家を雇用する。その雇用量は年間4万人に及んでいる。育林関係の賃金は男500～550円、女350～400円である。

伐採・搬出は請負制をとつて地元の組頭に仕事を出していることけさきに述べた通りである。

③ 経 理

会社経営のため諸帳簿は完備している。

現在の林業経営収支の概算をみると粗収入約7千万円、林業支出約4

千万円である。

Ⅶ 経営者の意見（政策・経営問題）

① 家族経営的林業について

家族で営まれる小規模林業の場合、家庭経済の影響を一番受けるのは山ではないだろうか。

そうすると長期的な投資を必要とする林業では家族経営はむづかしい問題と思う。

② 大規模林業経営について

大規模林業経営者は林地の生産力を高めると共に、労務者の生活安定が経営の前提であることを認識して、労務者を年間を通じて安定的に雇用する必要がある。

農場では昭和25年に次のような山林経営目標を設定して経営の充実に努めている。

(I) 収益性の低い広葉樹林600ha を有利な針葉樹林に転換する。

(II) 場内各所に散在する草生地、蔽地を整理植林し、未墾地買収によつて失われた面積をできるだけ回復する。

(III) 林道網を一層改良強化し、山林の利用度を高くする。

現在は広葉樹林で残存しているのは140ha 程度になつたが、これが残っているのは1つは森林の保護という点、また撫育作業の労務調整という点からみて現状が妥当と判断されるからである。林内の林道網は次々に強化され、現在トラック道30Km、牛馬車道40Kmに及んでいる。林道網整備の効果は単に運搬コストの低下のみでなく、労務者を雇用する地域的範囲が拡大され、労務者の雇用が容易になつている。また女子労務者を現場まで輸送でき作業能率も向上している。

③ 林業機械化について

農場の林業機械化はまず育生段階では、穴掘機2台、下刈機1台（マツカラー）を昭和34年に導入している。穴掘機は使用した結果、功程においては手植と同程度か若干落ちるが、苗木の活着率がよくまた成長も良好であることが判つた。下刈機は荷重が重くまた仕事が粗末になる欠点をもつていたので十分利用されていない。伐出過程ではチェン・ソー（マツカラー）4台導入され、伐採の労務者に共同作業の場合に貸与

しているが、主として製材工場で使用している。集材機、架線等は林地が平坦で林道が発達しているので導入していない。林業機械化の根本は林道網をつくることであると考え、林道の効果はさきに述べた通りである。

④ 林産加工について

原木高の製品安という条件下では岩手山麓の山の中で製材工場を営営することは困難と思う。

コメント A

大規模私有林の経営についての二三の知見

静岡・愛知県下の調査に関連して

高 木 唯 夫

(I) はじめに

本稿は、去る9月3～6日わたり野村経済研究室長、吉沢技官と私の3名が担当した静岡・愛知県下における林経協[※]会員の林業経営に関する実態調査 7経営事例 を基礎にしている。

この調査の意図は、現在林業基本問題等において注視されている家族経営的林業経営を含めて、わが国における各種の林業経営のかたち（形態）との相互[※]関連のもとで、林経協[※]会員が営んでいるいわゆる大規模な私有林の林業[※]経営の実態を正しく理解するための一つの資料を得ることにあつた。

※※ 以下の叙述では大規模林業経営と略記する。

※ 日本林業経営者協会

さらにいつて調査の視点を、主として次の二側面に分けて考えた。すなわち一方では、例えば林地所有の形成の過程とともに、それらの林地が経営林地へと移行する過程において、森林所有者がどのように経営者としての機能を発揮し、林業経営を営みつつあるかといつたいいかえると林業経営を理解するための質[○]的側面[○]の把握においた。また他方では、各経営の経営成果を試算する場合の基礎資料とするために、例えば造林・保育に関する各種作業の方法とそれに要した労働量・苗木などの資材量、雇用労働者数と賃金、年平均の林産物販売量、立木・素材価格および経営の年平均収支概算などいいかえるとその経営における林業の投入 産出の量的側面[○]の把握においた。

要するにこの調査では、“大規模林業経営の将来における合理的な姿（形態・規模）”を描くためのよりどころを得ようとするところにあつた。

ところで今回の調査だけからは、私は上述した調査視点の“合理的な経

営の姿」を明確に捉えることができず、この問題を今後に残された課題とせざるをえたかつた。このための考察を、「合理的な経営の姿」と現在営まれている経営の実態との隔りがどのようなものであるかといった方向ではすすめえないし、かつまたそのことが大規模林業経営論の考察の意味づけも弱いものとするかもしれない。

しかしこのような限定された枠内ではあるが、私が以下提示しようとする議論は、焦点を主として、営まれている各々の大規模林業経営が、経営と^〇いうるためにはどのような条件を満たしていることが望ましいか、さらに付言していえば、大規模林業経営が経営を組織づけるための有利性、可能性がどこにあり、それに比べて実態はどのようなになっているかといった側面に合せてみたい。

このような吟味をすすめることは、上述した「合理的な経営の姿」を論じるための基礎的な条件にも連るし、また他方、現在すすめられつつある「家族経営的林業経営が経営と^〇いうる条件を具えているか否か」という議論と同じ土俵で論じ合えることになるかと考えたからである。

(II) 二三の知見

① 林木蓄積の大きいことと産出水準の高いことについて

経営を組織づけるための条件の一つにその経営の有している林木蓄積の大きさとそれを基礎にして産出される生産物の大きさすなわち産出水準の高さの問題がある。

調査対象の7経営事例のうち、所有山林面積がとくに大きいH社団(2,200 ha)を除く他の経営は、その面積規模が100~800 ha、蓄積(推定)量1~4万^m、産出の水準を量的にみるため年平均伐採量をとつてみると1,000~2,000^m、また価値額でみるため年平均粗収益をとつてみると1,000~2,000万円であつた。また他方これと関連して投入の水準について、これを年平均造林・保育費でみると100~300万円であつた。(いづれも付表参照)。

これらの実態から私は、次の点を知ることができた。すなわち林経協会員のようないわゆる大規模階層に属している経営は、本項の初めに提

起したように、その背後に大きい林木蓄積を持つており、その基礎の上にたつて高い水準の産出を行つていているという側面がある。このような高い産出水準を保障することができる大きい林木蓄積を有している大規模林業経営は、小規模林業経営(そこでは背後に大きい林木蓄積がなく、極端な場合には裸地にこれから造林し林木蓄積を形成しようとしている)に比べて、経営を組織づけるための条件をより有利な立場に置いているといえるだろう。

さらに議論を続けるとして、そこで経営が組織づけられていくための条件をより一層明らかなものにするには、上に述べた高い水準の産出の一部(林産物を販売して得た収益の一部)が、果して計画的に次の時点の林木蓄積の形成のために投ぜられ(造林をすすめ)、その形成が進行するといつたいいかえると林木蓄積を中心に置いて、一方では林産物の販売(産出面)と他方では造林(投入面)が、相互にかつ永続的に循環している状態にあるか否か例えば前述したところの産出水準を示す年平均粗収益1,000~2,000万円と投入水準を示す年平均造林・保育費100~300万円の対応関係など、について掘り下げる必要があると考えた。

なお、このような経営を組織づけるために大規模階層にとつて有利な条件となつていている大きい林木蓄積(その基礎になる森林の構造)が、他方経営をめぐるその外側に位置する諸条件ことに現行の林業税制政策面の経営に対してとられる厳しい規制のために、それに対処する過程で大きく歪められている点を多くの事例でみた。この問題は政策に連るだけに複雑な側面をもつていられるだろうが、経営を組織していく過程でこの問題がどのような制約を及ぼしているかという側面から追究することも、この問題を見直させる契機になりはしないだろうか。もつともその場合前提として経営者は、次項以下でふれるところの経営を構成する諸要素を適確に把握し、しかも公にしうるだけの準備が必要だろう。

② 育林諸作業に対する経営者の直接的な働きかけについて

例えば愛知のO.M.氏をみると、氏は、作業主任として林業技術者(大学卒)を、またそのもとに月平均23日間林業労働に就業する機会を保障しながら通年雇用労働者6名(付表参照)を獲保、維持し、育林~素

材生産までを行つている。氏はまた、育林生産に臨む経営者の態度として「林業家である以上、極端ないい方をするならば、植付だけは自分の手で行いたい。さらにできることなら下刈など保育面までを自分も手がけたい。そうしなければ苗木の生育に安心感を持ちにくくまた成林したときの喜びも少い。」という意味のことを述べられた。なおこの点について付言すれば、私が別の機に調査した中・小規模の私有林経営（自分をはじめ主に自家の労働力を中心にしながら——一部雇用労働にも依存——農業生産とともに林業生産をも自己の経営のなかへ積極的に組み入れつつある経営のかたち）の経営者においても、しばしば同じような事実に接してきた。

さて、いまこれら上述の問題を私なりに次のように理解した（少し議論が細くなる嫌いがあるが）。

林業生産を営む経営者は（経営者である以上）、経営の規模が大きくなりそれに従つて労働が不足すれば、必要な労働を雇用することも考えねばならなくなるだろう。そしてたとえ経営の外よりそれら不足分を補う労働力を雇入れたにしても、林業生産がその経営の中に固く入り込むためには、経営者自づから労働の一部をも積極的にその林業生産（とくに育林の過程）に必要労働として意識しながら投ずることによつて、しかもそれに加えて雇用労働をも含めて、労働の投下をある一時期だけに限るのではなく年間を通じ、さらに林業生産の長期性のために育林・保育（植付、下刈……）を通じて連続して行うことが必要となる。

経営者の行動がこのように理解される場合には、そこに経営を組織づけるための条件の一つがみられるとする議論に連る。ところでさきに例示した愛知のO.M氏の育林生産に対処している事実、態度から、O.M氏自身このような林業経営を組織づけるために自己の労働を必要労働として意識しはじめ、かつ自己の経営に労働力を固定しようとする方向にあるといえる。したがつてこのO.M氏の担う林業経営は、このような経営を組織づける一つの要素である労働力の側面からみる場合その条件を満たしつつあるとみることができよう。（なお家族経営的林業経営においても、そこに経営が成立しているか否か、成立する芽があるか否かという問題を、上に述べてきたような経営を組織づけるための諸条件 例え

ば自家労働力による造林の推進にその芽が見出せるとするなど——をめぐつて考察がすすめられている）。

④ 森林管理とくに林地境界の明確化の問題

この問題は、一見するとウェイトの軽い議論のようにもみえようが、いま各調査対象の経営とくに管理面をみると、自己の林地の境界を明確にして、林地、林木など自己の資産の把握のステップを着実にすすめている事例と、そうでない事例がみられた。

経営を組織していくための基礎的な条件整備の一つとして、経営者は、少くとも自己を除いた他の経営構成要素——林地、労働力、林木、資材など——の現況の把握に努める必要がある。この意味からしても、またことに林業を専業にしている大規模林業経営にあつては、その一つのステップとしてこの林地境界の明確化の問題をすすめてよいのではないだろうか。

調査対象の経営のうち、静岡のK.K氏は、大学の林学科に依頼して経営案の編成を行つていた。そのためK.K氏は当然その編成の過程で林地のみならず林木蓄積など経営を構成する諸要素の把握が可能となつている。また愛知のT.M氏、O.S氏についても同様なことがいえる。すなわちT.M氏は、20年前に既に林地の周囲測量、境界標柱の設置を、またO.S氏も数年前に林学科の学生アルバイトによつて全般的なことを行つてきた。他方調査対象のうち二三の経営では、他に種々な事情があるためなのかこのような側面の整備は未着手のようであつた。

なお前項①の税制問題のところでもふれたように（繰返しになるが）、経営にとつて税制の適用が厳しすぎるといふ声があつたにしても、経営を構成する諸要素とくに少くとも林地、林木の現況が明示されていない限りは、現行税制がどのように林業経営に影響を及ぼすかを吟味する契機がつかめにくいのではないだろうか。

④ 労務組織について

(1) 調査結果から労務組織を簡単に描くならば、大部分の経営は次のようなタイプとなる。

経営者——管理人——作業員 < 通年雇用
臨時雇用

なおこのタイプからはずれる例外としては、管理人がいなくて経営者と作業員（通年雇用）が直結している愛知のT.M氏の場合であつた。

(二) 管理人についてみると、例えば静岡のK.K氏の場合、その経営林地が17部落、40Kmの範囲に200団地に分れて分散しているため、管理に当つては数部落を単位にして管理人を配している（現在6名）。これら管理人の選定は、K.K氏の先代によつてきめられており現在に引継がれている。そのためK.K氏は自分で管理業務担当のために若い技術者を探ろうとしても、なかなかドライに割り切れないと語つていた。

しかし反面、調査対象のうち現在の経営者の手で管理人を新たに採用しているケースは、静岡のK.O氏、愛知のT.S氏、O.M氏などにみられた。

管理人が受ける報酬は、K.K氏の経営管理手当のような定額のものではなく、ただ山林労務に出役した都度、他の一般の労務者主に通年雇用と同額の賃金を受けていた。このことの背後には、管理人としての立場におれば、自己の親戚の製材業・木材業者へ立木を有利に払下げる労をとることによつて酬われるとするK.K氏の管理人に対する判断が横わつていた。

しかし反面、調査対象の多くは、月当り2,000円～20,000円とかなりの較差はあるが定額の管理手当を支給していた。

(三) 作業員についてみると、前述の愛知のT.M氏、O.M氏のように9～7名、静岡のS.U氏の30名H社団の120名（付表参照）のように作業員を通年雇用しているタイプと、他方静岡のK.K氏や、愛知のT.S.のように通年雇用に比べて相対的に臨時雇用にウエイトをおいているタイプがみられた。なおT.S氏の場合には、その地域（愛知県の最北東部）では、まだ山林労務者に極端な不足をきたしていないとするT.S氏自身の判断が背景にみられた。また静岡のK.O氏は兼営の製材工場従業員を必要に応じて山林部門にも繰向けていた。なお一般に通年雇用の場合にはその内部で育林と伐出過程別の担当作業者をきめているが、植付時期などには伐出担当でも育林部門を応援しているケースが多くみられた。賃金単価は、静岡K.O氏の経営では植付400円

（女子）、下刈700円（男子）、愛知のT.M氏の経営では880円～700円、（通年雇用者）O.M氏の経営では600円～650円（通年雇用者）であつた。

上述のような労務組織についての実態を次の点を考えてみた。

まず静岡のK.K氏は、林業経営に対する意見として“林業生産の場である山村は、閉された社会環境、おくれた歴史的條件のもとにおかれている。”との意味の点を指摘されていたことを思い合せてみると、K.K氏が採っている労務組織　いま一度繰返すならば数部落単位に管理人をおきその管理人に労務調達などと任せている点、また立木の払下げに当つてはこれら管理人の利益になる側面を配慮している点などは、結局は、極端に分散している経営林地をそれぞれの置かれている山村の社会環境のもとで維持していこうとしている経営者の行動の一つであろうと考えた。しかし、議論をいさしまめてみる。すなわち林業生産が経営として組織づけられるためには、範囲を労務組織に限つたとしても、K家の林業経営において、今後経営の組織づけを推進させるには、経営にとつて必要とされる労働を永続的に経営内に流し込ませるために経営者と管理人・作業員の間にヨリ明確な雇用・賃金契約の結ばれることが要請される。

他方愛知のT.M氏、O.M氏は月20日以上就業機会を林業面で保障する通年雇用のシステムをとっている。両氏の経営山林はいづれも旧村内にまとまつて立地している。

前者（K.K氏のケース）と後者（T.M氏、O.M氏）を比べてみると、経営を組織づけるための一要因である経営林地の分散度合が、前者では極端に分散しており、反対に後者ではかなり自宅近くにまとまっている。このような林地の配置状況の違いが経営を組織づけるための基礎的要件の一つになるように思われる。なおこの場合当然面積で表す経営の規模の大小が密接に関連していることはいうまでもない（各経営の林野面積については付表を参照のこと）。

⑤ 経営者が担っている林業生産の範囲と経営者の個人的事情

最後に、上述の①～④項までの議論と局面を変えて、まえがきで述べた“合理的な経営の姿　形態・規模論”の問題に議論を繋いでお

く意味も含めて、本項では経営における林業生産の範囲についてふれてみたい。ただしこの問題を考えるためには到底一側面だけからの追求では解くことは出来ないだろうが、そのための一つのステップとしてここでは、この林業生産の範囲の問題を経営者の個人的な事情という側面との関連においてみてみようを試みた。すなわち、

立木のままで生産者が手放し、売却することは農業でいわれてきた「青田売り」に似ているとか、また他方立木生産の過程に留まらず、生産者がそれを素材生産し、製材し、市場を通じて販売することまでを担う（いわゆる一貫生産を行う）ことが、経営者のとる行動としてはより一層好ましい方向だとか、殊にこの問題は経営の規模が大きくなるに従ってそのような方向に向うものだとか、経営者が担う林業生産の範囲の問題については、種々な論議が行われている。

さて今回の調査によると、調査対象者7名の営んでいる経営は、それぞれの経営のかたち（形態）を異にしておりかつ担っている林業生産の範囲も大なり小なり異なっていた。

例えば、一方では静岡のK.K.氏、愛知のT.S.氏のように、林業家というものは販売しうるに足る立木を育てることを地道にすすめるだけでよいのではないか、実際手がけてみるとそれで手一杯だとの判断と経験の上に立つて、育林から立木販売までを担っている経営者のタイプがみられた。また他方では愛知のT.M.氏のように、立木のままで売却すると、その間に介在する伐木業者のために、林木というものは正量取引が行われ難い性質のものだから、育林に従事したものが立木の伐採からそれを市場へ搬入し、正当に取引されるまでを見届けねばならないとして、実際にそのような行動をとっている経営者のタイプがみられた。

これらの事実から、林業生産の特殊性とそれを担う経営者の個人的事情の関係について、次のように理解した。すなわち立木生産までの過程にしる、素材生産までの過程にしる、上述したように林業生産を担っている能力を生かして経営を組織し運営しようとしており、その一つの現れが、ここで問題にしている二つの生産過程の違いとなつてみられるのではないだろうか。この点についてさらに述べれば、経営者がこれら二つの生産過程のうちいづれを担うことの方が望ましいかは簡単に言い切

ることは出来ないだろう。例えばある経営者は、自分としては前述のK.K.氏がつけている行動範囲で動くことが自己の能力を最も効果的に発揮できるとするものと、他方ではある経営者は、前述のT.M.氏がつけている行動が自分としては妥当だとする場合が考えられる。さらにまた経営者が担っている二つの生産の過程の違いを理解するためには、経営者の主観的な事情すなわち経営者意志（例えば将来に対する予想とか、種々な経営のかたちに対する好みなど）の面からみるだけでは不十分であつて、かえつてそれとは別な側面にある経営者の客観的な事情すなわち経営者能力の面を重視する必要があるように思われる。

つまり立木生産までとか、素材生産までとか、経営において経営者が担う生産の過程の違いがみられるのは、経営者の持つている能力がどの過程で適正に発揮されるかにかかっているように思われた。

なおこの問題を経営の内部の問題として留めるだけでなく、経営とそれを取り巻く外部の条件との関連のもとでいさ少し考えてみたい。一つの事例として例えば静岡のK.K.氏の場合には、販売の方法は立木売りを採っているが、しかしその販売に際してK.K.氏は立木の価格評定資料を得るために県森連の市売市場の市日には自づから見学に出かけ、今後売却を予定している自家山林の立木各経級と似かよっている出材原木の公売状況の資料を得ている。このようなK.K.氏がつけている行動をも含めて、経営者が経営の外側の条件である市場の事情に精通することによつて、さらに評言すれば経営にとつていままで与えられた条件（与件）と考えられていた経営を取り巻く経済的諸条件——市場の機構、価格の動きなど——を、個々の経営者が一層理解しうることによつて、立木生産、素材生産のいづれの過程までにしる現在営まれている経営が、漸次その時々を経済条件から孤立しないだけでなく、かえつてその外部的条件に対応しながら営むことができるだろう。

付表 調査対象者一覽 (林業投入一産出事情)

氏名	地域名	所有山林面積 (ha)	(うちNの比率) (%)	年平均林面積 (ha)	年平均林保育費 (万円)	林木蓄積量 (m^3)	年平均伐採量 (m^3)	年平均粗収益 (万円)	通年雇用者数 (人)	(うち事務員数) (人)	林地分散範囲	団地数	販売方法
K・K	静岡	800	(70)	5~7	100			800	(6)		17部落にわたる	200	立木
S・U	"	450	(90)	2~3	100	28			32	(2)	同一行政区域(市内)	2	立木・素材
K・O	"	350	(100)	10	100		1,400 ~1,700	2,000	10	(6)	全上	5	立木・素材※※
H社団	"	2,200	(50)			154			152	(13)	3行政区域(町・村内)	11	素材※※※
T・S	愛知	500	(100)		350	3.6	800 ~1,400	1,200	(3)		1団地は界外他は自宅近傍	6	立木
T・M	"	100	(80)	2	320※	1.5		1,100	9	(一)	合併前の旧村内	40	素材
O・M	"	250	(80)		250	3.6		1,500	7	(1)	全上	2	素材

注(イ) 実測(見込)面積

(ロ) 最近における平均的な概算値

(ハ) 概算値

(ニ) 山林管理人事務員を含む

※ 集材用林業機械の購入費を含む

※※ 製材業を兼営しているため、一部は製材加工に向けられている。

※※※ 下請製材工場で加工したのち販売

※※※※ 材積の確定は業者が伐倒したのちに確定している。

付記 なおこのコメントは「林経協月報」に提出したレポート(全月報14号所収)に一部加筆したものである。

コメント B

大規模林業経営の二つの問題点

吉沢四郎

(1)

9月初め、野村室長、高木技官と共に、静岡県天竜川流域と愛知県豊川流域のいわゆる大規模経営の実態調査の機会を得たが、それから1ヶ月おくれた10月初旬、東北で行われた林学会の折、盛岡近辺の2つの大規模林業経営を高木技官と一緒に調査することができた。こゝでは東北の2経営を中心として、必要に応じて静岡・愛知の大規模経営にふれながら、いわゆる大規模林業経営に関する素直な私の感想を述べたい。コメントでなく感想に留まらざるを得なかつたのは、私が近代的合理的林業経営の全体的ビジョンを明確に描くまでに到つておらず、したがつてこのビジョンからみた現実経営の批判・問題点の指摘といつたコメントをなし得なかつたからである。正直のところ今度の調査に当つたいくつかの林業経営の中に、その源泉というか素材を求めていたのである。したがつて本稿では調査の中で大規模林業経営の大きな問題と印象づけられた2つの問題について私の素直な感想を述べたい。その1つは大規模林業経営における育林過程から伐出過程までのいわゆる一貫経営の問題であり、他の1つは地域社会と林業という問題に結びついた管理機構の問題である。

(2)

私が今度の調査で初めて大規模林業経営の実態にふれて非常に驚いたことは、予想以上にすぐれた一貫経営が見られたことである。一貫経営のもつ有利性として一般的には次の3つが挙げられている。①日本経済の高度成長にもとづく山村の労働力の都市への移動に伴つて、林業労働力の確保が困難な現状では、育林、伐出両部門の労働力をブールすることによつて安定的雇用を図るという労務調達上の利点、②労働力の不足とともに労働の節約と労働生産性の向上が強く要請されているが、この具体的方法の一つは林業生産の機械化であり、そして、現在の林業機械の技術水準下においては伐出過程々々機械化の実現性をもっている。したがつて、伐出部門を経営内にもつこと

によつて機械化による合理化が可能であるということ、③素材生産まで行うことにより、これまで立木取引にからまる材積見積の非合理性をなくし、正量取引ができること、等であるが、これらの有利性は愛知の2つの経営、T.M氏、O.M氏の場合に十分発揮されていた。例えば③についてみると、天竜のK.K氏は、立木取引の場合、材積について相手と腹のさぐり合いをするといつた非合理性を挙げていたし、また岩手のU.I氏は、森林組合の技術員に依頼し、立木蓄積を測定した場合でも業者と材積見積り量が著しく異なるケースがあることを指摘し、その場合には買手の意見に従うことが普通だと述べている。林業経営者の誰もが認めるこうした材積測定の非近代性は、たしかに林業流通過程のマイナスの要因としてその近代化を阻止してきたことは改めて指摘するまでもない。この非合理性を解決するため愛知のT.S氏は材価は立木段階で決め、数量は素材石数を検知して決めるという方式をとつてゐるし、愛知のT.M氏、O.M氏はこれを素材生産まで実施することにより完全に解決している。

一貫経営のもつ経営的意味は、大規模経営においても現在の林木蓄積状態とくに伐期に達した蓄積の有無、林地の分散状況、市場条件等により異なるが、現在の林業条件の中ではさきに挙げた3つの側面から一貫経営は大規模林業経営の合理的形態と規定できるのではなからうか。

ところで、岩手の大規模林業経営の一つは個人有林で東北地方で一般的にみられる林業経営であり、他方はK農場経営の一部門としての林業であつて、古くから企業経営されているものである。したがつて、両者の歴史的性質は異つており、単純に両者を比較することはできないが、大規模林業経営の形態からは、非常に対照的な二つの形態に類別できると考えるので、林業経営上の二・三の項目について両者を対比してみることとする。

項目	U. I 家	K 農場山林部
形態	個人有	株式会社
歴史	明治40年頃より現在の規模。	明治36年より経営されたが、農地改革の際山林の一部(約1,000町)を解放して現在の規模になる。
面積	800 ha	1800 ha

団地数	5 団地	1 団地
人工林率	25%	90%
苗木	森林組合より調達	特定の苗木生産者より調達
活着率	スギ 70~80%	スギ 95%
植付本数	スギ 3,000本 カラマツ 2,400~2,500本	スギ 3,000本 カラマツ 4,500本 アカマツ
間伐	スギ 2回(20年, 30年)	スギ4回(16~20年 21~25年, 26~30年 31~35年)
林業機械	特になし	育林過程 穴掘機 2台(昭54) 下刈機 1台(昭34) チェーンソー4台(") 林道 トラック道 30 Km 牛馬車道 40 Km
施業案	なし	大正13年作成、以後昭和4.9.16.30.35.の各年に検定済
販売方法	立木売り	素材売り
管理機構	U.I氏一山守5人一臨時労務者	K農場一山林部 育林課 林産課 車庫 職員9人 雇員12人 7人

こゝでも企業型であるK農場が一貫経営であり、他方が立木売りであることに注目したい。前者が施業計画を大正13年からもつて計画的林業を営み、後者は未だ施業案といつたものをもつていない。経理方式も著しい対照をなすことは云うまでもないが、とくに林業技術に対する経営者の態度について

ふれば、U.I.氏はいわゆる篤林家型に属する林業家であり、長い経験を持ち林業技術に対して卓見をもっていることは事実であるが、経営者のそうした性格にも拘らず両者の現在の林業技術を比較した場合いくつかの差異が見られるのである。例えば苗木調達方式をみた場合、U.I.氏は普通にみられるように森林組合より購入しているのに対し、K農場では苗木生産者の圃場を視察した上で特定の苗木生産者と結んで買入れている。カラマツ、アカマツについては農場内の母樹より種子を採取してその苗木生産者に送っている。スギ苗の活着率が前者では70~80%であるのに対して農場では95%の高い活着率を示しているのは、植付方法とも関係することであるが、その一因に苗木調達の周到さも考えられるのである。たゞ注意していただきたい点は、私が苗木調達の差異を指摘したのは、森林組合による苗木調達が直接業者より調達するよりも劣るということを指摘する考えは毛頭なく、優良苗木に対するK農場の強い関心を明らかにしたかつたからである。

育林投資の実績を示す人工造林率をみると、K農場が大きな資本金を背景に著しい人工林率を示しているのに対し、U.I.家のそれは25%と低く、しかも戦後の造林が多い。もちろんこの低さは単に氏の個人的事情によるものでなく、東北地方における育林生産の発展段階に照応するものであると見られる。この点はいわゆる静岡・愛知の林業経営の山林における人工林率がいづれも70~100%と高いのをみると明らかである。ha 当り植付本数はU.I.氏がスギ3,000本、カラマツ2,500本であるのに対し、K農場はスギ、カラマツ、アカマツ共に4,500本と密植化傾向にあり、このことはK農場がより資本集約化を志向していることを物語っている。

集約化の傾向は間伐にもみられる。U.I.氏はスギの場合伐期までに2回(20年、30年)実施しているのに対し、K農場では4回(才1回、16~20年、才2回、21~25年、才3回、26~30年、才4回、31~35年)、間伐率(本数)を38%、13%、11%、10%とそれぞれ定め、客観的に間伐の施業基準を定めて実施している。

機械化の問題に関しては、現在U.I.家は戦后から大規模にはじめた人工造林化に努力している段階にあり、一方K農場は一定水準の蓄積をもった経営であり、両者は育林生産の発展段階を異にしているため、もちろん機械化の必要度が異なっていることは考慮しなければならないが、U.I.家は機械化に見

るべきものがないのに対し、K農場は育林過程では穴掘機2台(昭和34年導入)、下刈機(同年導入)を購入し、伐出過程ではチェーンソー4台を導入している。穴掘機は男子労働を必要とし、能率も人力と変わらないが、活着率が良好で植林後の成長も良好であると担当者は説明している。下刈機は傾斜地において作業が困難であり、かつその荷重が重くしたがって運転に若い労働者を必要とすることなど技術的難点をもっているため、U.I.家では導入されずK農場でも効果的に使用されていない。こうした育林過程の部分技術の機械化については、機械化のもつ3つの特性 ①労働の量的な節約 ②機械力による作業のスピード化 ③労働強度の軽減といった3つの側面からさらに研究改良することが、林業技術者に課されている当面の課題であると考ええる。

K農場では伐出過程の機械化はチェーンソーのみで、地形の関係上索道の利用はみられなかつたが、戦后林業経営の集約化の方策として林道網の整備拡充に主眼をおき、現在林内にトラック道30Km、牛馬車道40Kmを敷設している。その結果、木林搬出費用の低下による収益の増大だけでなく、林業労働者の雇用範囲を拡大し、16Kmも離れた遠方より雇用できるようになつたという。愛知・天竜地域でも労働者を現場まで自家用車で運び、作業能率を高めている事例をみたが、林業近代化・合理化のテコとしての林道網の拡充は今后益々重要なものとなつて大きな負担であるにもかかわらず、林業経営者が積極的に林道投資を行う態度に接し、合理化への強い意欲を感じたのである。

2つの形態のもう1つの大きな差異は、一方が山守制度を採り、一方が明確な管理組織をもっていることである。この点は次にさらに詳細にふれたい。

(3)

天竜地域の調査の際、山守制度を採っている1人の林業経営者は、旧い社会に依存していることを近代人としてインフエリオリテイ・コンプレックスを感じていると、ふと述べられたが、この経営者の言葉は氏自身のキャリアからもたらされた1個人の特別な感情ではなく、私はある意味で山村社会における林業経営者(山林所有者)の問題点を指摘されたものと考ええる。これまでの大規模林業が、日本農業の構造的特質といわれる広汎な零細農による半農半労型に依存してきたし、またそれら農家で構成される社会構造に全

面的に依 ってきたことは改めて云うまでもない。そして、こうした事実が山村社会の保守性、固定性として多くの社会学者から指摘される点でもある。

山守制度それ自体は、広大な林地面積を経営の基礎として必要とする林業生産の技術的性格からみれば、一つの経済的な管理方式であることは明らかであるが、問題は林業経営者と山守との間に近代的合理的関係が有るか無いかである。天竜でみられた山守の盗伐事件は、単に土地面積の広大さにもとづく管理の不十分さに起因するのではなく、経営者と山守の関係とくに山守に対する報酬が明確に規定されていなかったことに起因していたと考えられる。愛知の T.S.氏は管理面積に応じて年当り 2~5 万円、天竜の S.U.氏は月 1 万円の支払を行っていた。岩手の U.I.氏は盆暮に半纏を贈り、作業終了後の酒肴と年 1 回の慰安会を催していた。U.I.氏のこうした行為がヒューマン・リレーションの上で大きな意味をもつことは否定しないが、労務調達、山の巡視等山守の役務に対しては、近代化という視角から提言するとすれば、やはり合理的な報酬制度の確立が望ましいと言えよう。

林業経営者は山守の資格として「部落の資産家・声望家」を挙げる例が多い。信頼できる人という意味では以上の条件が山守を選ぶ基準となるであろうが、これは一面からみれば部落社会のリーダーを把握することであり、私はこれが山村社会の保守性に連るのではないかと恐れるのである。林業経営が地域社会の中で、近代的な展開をするためには、これまでの旧い地域社会の構造に依存した形態からの脱皮が要請されているのではないだろうか。工業生産と同様に安定的雇用と近代的文化的生活水準を林業労働者に保障し、近代的労資体制を確立することではないだろうか。こうした条件をもつたランドレス・プロレタリアートとしての林業労働者が形成されて、初めて合理的な企業的林業経営が理念的に描くことができる。そして、大規模林業経営の一貫経営・林業生産の機械化、林業労働者の積極的養成或いは教育といった方策が、こうした理想型への有効な、しかも現実的な方策であることは、段階差はあるとしても、愛知県 T.M.氏、O.M.氏の経営の実例からも指摘できるのである。

山守制度それ自体も、現在の林業経営者がつくつたものでなく、先代又は先々代がつくつた歴史的なもので、そこには永年間に培われた強い人間関係

があり、もしそれを改革しようとするれば血の出るような深刻な問題であることも十分理解できるのであるが、林業経営が近代的経営へ展開できるか、できないかは、結局は林業経営の主体の決意にかかっているのではないだろうか。

(4)

私は調査が未だ初期の段階であるのに、大規模経営について一面的な感想になつたのではないかと恐れる。正直のところ、今度はじめて大規模林業経営の実態にふれて、経営者が多くの困難な条件——例えば、相続する毎に林業規模を縮小させ、“永続的経営組織体”であるべき経営を破壊するような矛盾した租税制度（相続税）、買付山林の材積の多寡にあるいは買付林木の材価の騰貴を期待するといった商業資本的な零細な素材生産業といった流通構造上の制約、あるいは林業経営者に「生産性を高める高度なしかも安定的技術を示して欲しい」といわしめるような現在の林業技術水準といった諸条件の中で、“資産維持管理的”経営から企業的林業経営への陣痛期にあり、個々の経営はそれぞれの条件下で合理化への努力を払っていることを知り、これまで抽象的に規定されている「大林野所有者」という人間像ではなく、東畑教授のいう企業者としての人間像を強く印象づけられたのである。

にもかかわらず苦言を呈したのは、林業経営が個別の意志経済として営まれる以上、より合理的林業経営を確立するためには、経営者の自発的な合理性の追求、その主体性が重要であると考えからであり、また経営の根本的发展は、これを阻害する社会的慣行ないし機構の克服によつて初めて可能であると考えたからである。

（なお本稿は林業経営者協議会々報に提出した原稿——全月報才 15 号所収予定——に若干加筆したものである。）