小規模な林業経営と大規模な木材加工業を結ぶ仕組みづくりの鍵

林業経営・政策研究領域　石崎 涼子、久保山 裕史、岡　裕泰
林野庁　堀　靖人

要　旨

国産材を加工する製材工場等が大規模化する一方で、日本の森林所有者の多くは小規模なままです。小規模な林業経営から生産される木材を大規模な製材工場などへ有利な条件で効率的に供給するためには、何が必要となるのでしょうか。本研究では、日本に先立って木材加工業の大規模化への対応が行われてきた欧州における事例調査から、木材の安定的かつ効率的な供給の秘訣が、「地域に密着した森林技術者によるサービスの提供」、「木材販売の組織化による木材流通の専門性の向上」、「取引リスクの軽減」の 3 点にあり、これらに留意した組織の整備や強化が重要であることがわかりました。

木材加工業の大規模化に対応した木材供給の仕組みとは？

最近、国産材を加工する大規模な製材工場や合板工場が増えていますが、日本の森林所有者の多くは小規模なままです。こうした小規模な林業経営から、少量ずつ分散的に生産される木材を有利な条件で効率的に木材加工工場へ供給するには、何が必要となるのでしょうか。日本に先立って、木材加工業の大規模化に対応した仕組みを築いてきた欧州（ドイツ、オーストリア、スイス）の実態調査を通じて、その仕組みづくりの秘訣を探ったところ、3 つの鍵があることがわかりました。

第 1 の鍵：地域に密着した森林技術者によるサービスの提供

欧州では、各地域に、森林の所有者や林木の状況などを熟知する森林官や、森林所有者による組織（森林組合など）の森林技術者がおり、木材生産に関わる助言や指導などを行っています。こうした地域密着型の森林官や森林技術者によって、生産可能な木材の場所や量が正確に把握されており、いつでも彼ら・彼女らと森林所有者とがコンタクトをとれる体制になっています。コンピュータを活用した情報システムに加えて、地域に根ざした知見や人と人との繋がり等の基盤が安定的な木材供給を支えています。

第 2 の鍵：木材販売の組織化による木材流通の専門性の向上

小規模な林業経営を束ねて木材を供給しようとする場合に、林業経営そのものを共同化しようとしても、交渉をまとめるのは簡単ではありません。そこで欧州では、木材の販売だけを共同で行う形態が広く用いられています。地区別の森林組合などを束ねてつくられた木材共同販売組織は、木材の取扱量を増やして販売先を確保するだけではなく、木材運搬の手配や丸太の量・質のチェックに責任を持ち、木材流通を専門的に担うことで、木材流通の効率化や大規模な木材加工業者との交渉力の強化を実現しています 。

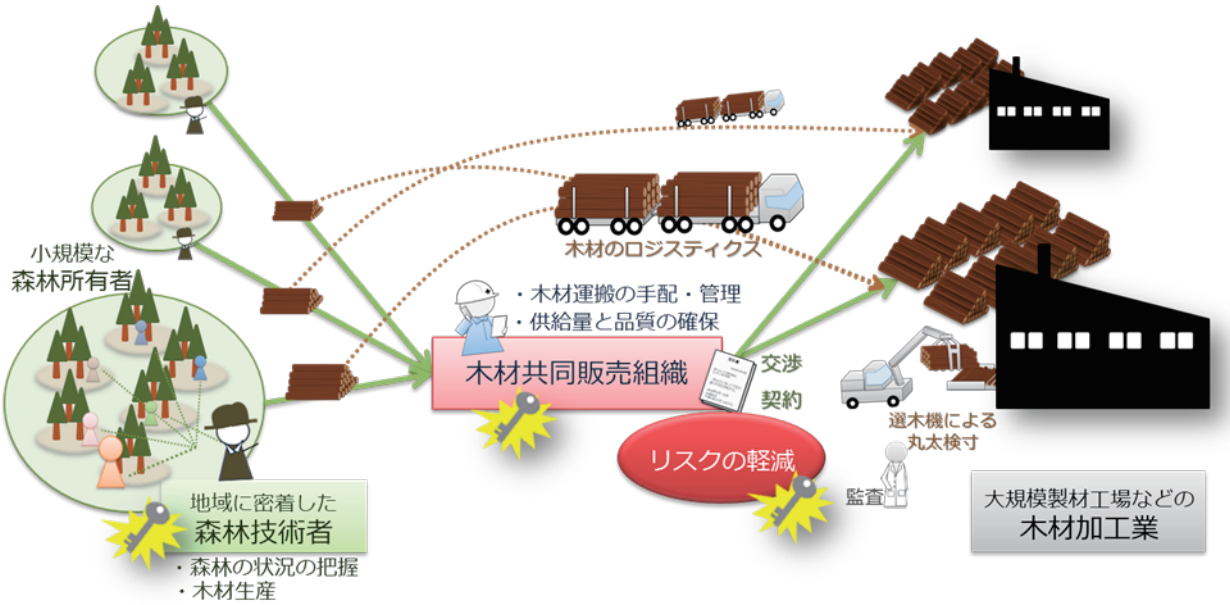
第 3 の鍵：取引リスクの軽減

木材の取扱量が増えるとリスクも高まります。例えば、木材の販売先が倒産した場合には、代金の回収が困難となります。そうした際のリスクを軽減するために、木材共同販売組織は、有限会社や株式会社などの有限責任の法人形態を採用しています。また、販売する木材に保険をかけることで、森林所有者が木材共同販売組織に加わるメリットを高めている事例もあります。さらに、丸太の価格を左右する検寸（大きさや形の測定）が工場の選木機で行われる場合があります。その際に、検寸する機械の正確性を中立的な専門家が監査する仕組みを整備することで、丸太の売り手と買い手の信頼関係を築いている事例もみられます。

今回の研究で明らかにしたこれらの鍵に留意することで、日本においても小規模な林業経営と大規模な木材加工業を結ぶ安定的かつ効率的な仕組みを築くことができると考えられます。

本研究は、JSPS 科研費（JP23380095）「私有林経営における組織イノベーションに関する国際比較研究」および森林総合研究所交付金プロジェクト「木材需給調整手法の解明と新たな原木流通システムの提案」による成果です。

詳しくは、岡裕泰・石崎涼子 編（2015）森林経営をめぐる組織イノベーション ー諸外国の動きと日本ー , 広報ブレイス　をご覧下さい。



森林技術者の車には、森林管理に必要となる様々な道具が常備されています。

契約に基づく確実な木材供給が図られています。

例えば、
製材工場にある丸太の検寸を行う機械の側面には、設定が正確であることを示すとともに、その設定が変更されないよう封印するシールが、監査機関によって貼られており、丸太の売り手との信頼関係の構築に役立っています。

図 1　小規模な林業経営から大規模な木材加工工場へ安定的かつ効率的に木材を供給するための 3 つの鍵