

平成16年11月24日

## 儲かる林業研究会設立について

### 設立趣意

「国産材の時代」という言葉が期待と希望を以て語られたのはいつの頃だったろうか。しかしながら国産材のシェアは年々低下し、今や20%を切っている。林業関係者の間には「輸入材の流入が激しく、このままでは林業はやっていけない」との悲観論が台頭してきている。

それでは「輸入材」は何故安く、そしてかくも大量に流入しているのだろう。その供給先は北米やヨーロッパであって、国情は安定し国民は豊かな生活を営んでいる国々である。決して悲惨な生活の中から、木材を切り売りして外貨を稼ぐ必要がある地域からのものではない。

これらの木材輸出国では、合理的な林業・木材加工体制が確立、国際競争力を確保している。しかも資源管理がよく為されて、林業資源の蓄積は増大しつつあるという。彼ら今後もその充実した資源を元に一層の競争力を確保し国際的なマーケットへの展開を続けていくだろう。即ち国産材は抜本的な手を打たない限り、常にそして永遠に熾烈な国際競争におびやかされるのである。

森林面積は十分に広く、そして次第に資源の蓄積を増しているにも関わらず、わが国で競争力において一方的に劣勢にある。まさにわが国の林学、木材工学、経営技術更には行政・民政の資質までが問われかねない局面であり、国産材に関わるものとしてこの惨状を座視できない。

問題は大きいように見えるが、個々の問題をきちんと解決していけば展望は必ず開ける。まず悲観主義から脱しよう。

ここに有志を募り、それぞれの専門分野を糾合、行動を起こして個別に問題解決をはかっていきたい。なるべく早い時期に、国産材を資源として再び位置づけ、活力ある新たな国産材産業を創造するきっかけを確立したい。

## 目的

- 1．林業がやり方次第で儲かる仕事であることを実証する
- 2．価格、品質、供給力で輸入材に対抗できる競争力モデルを確立する
- 3．木材の持続的で安定した生産体制を構築する為の手法を確立する
- 4．県全体のシステムとして移行できるレベル

## 手順

- 1．研究会の発足
- 2．問題解決すべきテーマの抽出（参照 別紙「もうかる林業検討手順」）
- 3．テーマ毎に問題解決の計画立案、役割分担
- 4．定期的な研究会の実施
- 5．具体的手法の提案
- 6．実地における検証
- 7．具体的手法の確立

## 運営

- 1．会員の募集、委嘱
- 2．組織
- 3．問題解決のテーマ別役割分担
- 4．活動資金（会費、その他）
- 5．活動スケジュール
- 6．

平成16年11月24日

「儲かる林業研究会」発足の提案

提案者 佐々木 幸久

- 1．国産材が苦況にあることは異論がないところである。
- 2．その解決のために、行政の最も主要な課題の一つとして「需要拡大」策が取られており、それなりに一定の効果が上がっている。
- 3．しかしながら国産材が苦境にあるのは、数値などから見て「需要そのものが低迷している」のではなく、「輸入材の大量流入による価格の低迷」と、「シェア低下による売上げの低迷」とがより本質的な原因である。
- 4．何故「輸入材」、しかも丸太でなくて製品が、かくも大量にわが国に流入しているのか。それは素材製品の競争力の原点である「品質、価格、供給力」において、輸入材が国産材より上位にあるためである。
- 5．ここでは最もわかりやすい価格の問題を取り上げよう。主要な輸入先が欧米であることから、低価格の原因が人件費（低賃金）でないことは確実である。
- 6．木製品のコストは、丸太代と加工費（製材費＋乾燥費）から構成される。
- 7．製材機械の革命的な発展により、北欧を中心にここ10年、製材費の大幅な低減が実現している。北欧材がこの10年わが国に大量に流入しているのは、この製材システム発展と同時並行である。このシステムを導入することで、国産木製品の価格競争力は大幅に前進するだろう。
- 8．ただし、この製材システムが導入できるためにはかなりの量の丸太が供給されることが前提である。ヨーロッパでは丸太の出材システムが非常に良くできているのでこの製材システムが活用され、その普及とともに世界最強の競争力を確保した。  
丸太は良材すなわち一定の径級以上の直材だけである必要はない。現在では切り捨て間伐されているような低質材、すなわち小径、曲がり材などが混じっていても十分に対応可能な、画期的製材システムが出来ている。
- 9．低質材でも対応可能とは言え、これだけの量の丸太を、ある一定の価格で安定的に調達するにはどうしたらよいか、ひとつの大きなポイントになる。

10．現今の行財政事情から補助金の大幅な増額を期待してはならない。

11．問題となりつつある伐採後の放置林が出るような状況になることは厳に戒めなければならない。そのための歯止め策を検討する必要がある。

12．最近下がったと言われる丸太価格も、工場土場価格では国際的に見て決して安い方ではない。この価格条件で、林業も一定の収益が出る「儲かる林業」のシステム構築が必要である。

13．製材など木材加工の低コスト操業を実現するのに必要な量の丸太を安定的、持続的に生産できる、林業のシステム構築が必要である。

これらの検討の際小規模所有林の多いヨーロッパの林業システムを参照したらよいのではないか。

14．国産材における価格と供給量の問題が解決すれば、品質の問題については加工精度の向上と入念なグレーディングにより、さほどの問題なく解決できる。

15．国産材における現今の最大の課題は「国産材の競争力」向上にある。

「産・学・官」上げてこの問題解決に、全力かつ集中的に当たるべきである。

「儲かる林業研究会」による取り組みは、その第一歩となるだろう。

平成16年11月24日

## もうかる林業をどう実現するか（手順「20のテーマ」案）

### 1. そのキーポイント

林業収益 = 丸太収入 - 総コスト

林業収益を高めるために

丸太収入 = 丸太価格 × 丸太の総収穫量

丸太収入の極大化をはかる

総コスト = 育林費 + 金利 + 伐出費

総コストの極小化を図る

### 2. 「総収入」増大の具体策

#### 1) 丸太価格を上げるための方策の検討

テーマ1 供給量と価格（及びコスト）の関係

テーマ2 需用者への直接販売と、市場経由販売の得失

テーマ3 供給者と需用者（顧客）とはどうしたら価格交渉できるか

テーマ4 葉枯らし等の付加価値作業は価格にどう反映するか

#### 2) 丸太の総収穫量を如何に極大化するか

テーマ5 間伐の手法（択伐、利用間伐）による収穫増

施肥その他の肥培策の費用対効果はどうか

テーマ6 立木から素材への歩留まり率向上

林地残材の付加価値化

### 3. 「総コスト低減」の具体策

#### 1) 伐出費低減策の検討

テーマ7 調査 泉林業の作業及びコスト分析 伐出、並びに作業道作り

テーマ8 その手法をどう普及 = 技術移転するか

テーマ9 運賃コストの低減 山及び工場での寸検、積み卸しの作業効率

#### 2) 育林・金利コスト低減策の検討

テーマ10 コスト表の検討 国、県、北海殖産、その他

- テーマ11 金利逆算から行くと、育林費目標額 60万/ha その実現性
- テーマ12 コスト表の各項目ごとに分析 モデルケースを試算  
項目ごとに、出来るものから現場で実証  
このテーマについて検討すべき項目  
地拵え、苗木代、植栽、下刈り、枝打ち、除伐、間伐その他
- テーマ13 コスト低減策の検討  
皆伐でなく、利用間伐・択伐 更にスギ林の天然更新は可能か

#### 4. 総合的な国産材の競争力検討

##### 1) 加工費 輸入材(代表KDラフ WWラミナ)から市場逆算で競争力確認

テーマ14 丸太代と加工費(製材・乾燥・運賃)のあるべきコスト構成  
按分

テーマ15 加工(製材費+乾燥費)コストの実態調査

テーマ16 木製品価格を構成する按分された加工コストをいかに実現するか

##### 2) 原木・製品の安定供給

テーマ17 加工数量を大幅増加したときの加工(製材+乾燥)コスト

テーマ18 安定的な丸太の供給体制作り

例えば、月1万m<sup>3</sup>の安定的な供給体制はどうしたら出来るか

テーマ19 都市部への製品大量輸送体制

テーマ20 伐採後の放置林を防ぐシステム作り

平成16年11月23日

林道をただで作る私案

提案者 佐々木 幸久

1000haの森林がある

路網密度 10.0m / ha 蓄積(素材) 150m<sup>3</sup> / ha

現在の林道延長は 10.0m / ha × 1000ha = 10.000m

林道の両側10mを、50m<sup>3</sup> / haの割合で択伐する

択伐面積 10m × 2 × 10.000m / 10.000m<sup>2</sup> = 20ha

収穫量 50m<sup>3</sup> / ha × 20ha = 1.000m<sup>3</sup>

新たに10.000mの林道開設 幅員3.0m

支障木の範囲 平均5.0mとする

伐採面積 5.0 × 10.000 = 5.0ha

支障木 150m<sup>3</sup> / ha × 5.0ha = 750m<sup>3</sup>

丸太販売額 択伐材価格 11.000円 / m<sup>3</sup>

支障木価格 8.000円 / m<sup>3</sup> (小径木含む)

11.000円 / m<sup>3</sup> × 1.000m<sup>3</sup> = 11.000.000円

8.000円 / m<sup>3</sup> × 750m<sup>3</sup> = 6.000.000円

合計 17.000.000円

林道補助金50%として

17.000.000円 / 50% = 34.000.000円

1人当り管理費込み経費6.800.000で、5人の作業班で、この伐採、並びに林道開設作業が可能な優秀な林業事業体があれば、現金負担なく林道開設が可能  
ただし、立木代の収入は無し

ここにもし間伐補助金も得られれば、立木代の収入がある、もしくはもっと良い林道を造れる。