

国有林経営の販売行動と地元市場

川 村 誠

The Marketing Behavior for timber by National Forest Corporation
—especially in the local market

Makoto KAWAMURA

1. 課題の設定と方法

今、改めて国有林野経営のあり方が問われている。戦後の林政策統一以来、国有林野は独立採算に基く政府現業部門として運営されてきた。しかし、収支構造がマイナスに落ち込む毎に、その経営のあり方をめぐって、国有林野の存在意義にまで立ち帰った論議が繰り返されてきたと言える。例えば、収支がマイナスに転じた1962年の時、次いで1972年の時である。政策的対応としては、前者の場合、1965年における中央森林審議会答申として表わされ、後者については、1972年の林政審議会答申として出された。そして、現在、オイルショック後における収支ならびに損益におけるマイナスの固定化と拡大に対しては、先に財界から「森林、林業政策について—二十一世紀への展望—」（日本経済調査協議会、1982年）が出され、次いで、1983年には臨調最終答申が提起された。この日経調の提言と臨調答申の両者は、周知の如く、収支の悪化を直接に解消すべく、事業の請負化と要員規模の縮減を求めている。

さて、問題を単に赤字解消のための論議とするだけならば、1965年段階ですでに論点は出されている。中森審答申において、主たる赤字要因の指摘がなされ、さらに方策として、ひかえめな表現ながら、不採算部門の請負化と経営内部からの切り離し、あるいは立木販売への移行が述べられていた¹⁾。しかしながら、中森審答申や林政審答申と、最近の日経調提言、臨調答申との間には、基調において根本的に異なる点がある。その相異点とは、育林・伐出の両部門を含む林業生産活動について、拡大を展望するのか、縮少を前提にするのかという点である。日本経済の高度成長期から低成長期への転換という経済条件の変化が、政策の基調を拡大から縮少へ大きく変えたと見てよいであろう。

このような政策的提言に対する本格的な論議として、数は多くないものの、いくつかの論稿を我々は手にして来た²⁾。このような論議の詳細な検討は、別稿に譲らざるを得ないが、本稿を展開する上で踏まえるべき論点のみ摘出しておきたい。

とくに、鷲尾（1978）、小滝（1980）、小関（1983）ならびに半田（1983）の議論が詳しい。注目すべきことにはこの4名の論者の思想的・経済的背景の相異にもかかわらず、共通する論点が存在する。それは、現在の政策における縮少志向が、応々にして、生産力の維持についての配慮に欠ける点に対する危惧である。さらに、具体的な政策論として、小関（1983）が生産力を高める積極的な経営に転じるべきことを主張している。また、半田（1983）は、縮少志向する林業政策の背後にある経済政策について、ケインズ的有效需要政策の必要性についての伊東（1983）の議論を引いて、縮少志向への違和感を明らかにし、さらに生産力維持の視点から国有林事業の

あり方について述べている。

要するにこの論点は、低成長経済下における生産力維持の問題である。縮小志向に批判的な論者達が、あるべき理念型としての生産力に依存して論じているのではない³⁾、と著者は理解している。そうであればなおのこと、我々は現在の経済的条件下でいかにして持続的な生産力の発現がなされ得るのか、その基本的な方向を明らかにする必要がある。

今あえて、羊頭を懸げて狗肉を売るの類となるを恐れずに言えば、低成長経済の条件の下で国有林野経営という経営体を通していかにして持続的な生産力の発現が図られ得るのか、この論点が国有林政策論の基底に据えられるべき課題であろう。

こうした政策論上の課題を明らかにするための基礎的研究として、高度成長期から低成長期への経済的ステージの変化の中で、国有林経営がどのように移行してきたのか、移行の論理を究明する必要がある。「林政統一」より35ヶ年を過ぎ、戦後日本経済のいくつかのステージを経た現在、ようやく長期的な国有林経営研究に必要なタイムスパンを我々は手にしたと思われる。この移行の論理を経営の展開に即して具体的に明らかにするためには、経営の内部条件と外部条件の双方の変化をトータルにとらえる視点を必要とする。このような視点を見出すこと自体が、現段階における国有林経営研究の方法論上の基本的な課題でもある。本稿は営林署レベルにおける販売事業を中心に分析することによって、課題への接近を試みた。

国有林経営において、販売事業を分析するということは、とりもなおさず国有林材の生産から流通までの全過程を分析することに他ならない⁴⁾。それは、形式的に見て、「販売」が経営と市場を結ぶ接点にあるからという理由だけではない。立木を売るか、素材を売るのか、という販売形態一つとりあげてみても、経営実行の差が大きく、林業経営体としての国有林経営の基本的な性格のあり方に直接関わってくるのである。あるいは、公売か随契かといった販売方法についても、その選択が、単に一経営体の販売政策上の選択肢であることに止まらず、林政における経済政策ないし市場政策の公正さにまで議論が行きつくのである。

このように、拡散し勝ちな販売問題を明確にするため、次の三つのキーワードを持った分析を進めてみたい。「収穫」、「販売行動」ならびに「地元」である。ここで言う「収穫」とは、第一義的には林産物の収穫事業を意味しているが、販売行動の条件としては販売量として現われる。短期的に見れば、収穫物の質と量は経営計画によって先験的に決められており、5ヶ年の分期の中で融通が効くだけである。しかし、長期的に見れば、「収穫」は、林業生産力水準の変化を介して、林産物の需給条件の変化とつながっている。次に「販売行動」は、経営体の対市場行動のすべてを含んでいる。「地元」は一般にきわめてあいまいな使われ方をしている言葉である。国有林は個別的な地域国有林の集合体と見なすことができる。「地元」を、単に空間的に地域国有林と隣接しているというだけでなく、相互に依存関係をもった地域と定義すべきである。本稿では、「販売行動」の対象であり、かつ、制約条件である「地元市場」に焦点を当てる。

考察は、「収穫」「販売行動」「地元市場」の相互の関係が、戦後国有林経営の展開の中でいかに推移して来たのかを分析することにより行なう。なお、戦後の各時代において国有林経営が販売事業実行の上で直面した課題とその経済的分析は、すでにいくつか行なわれている。例えば、国有林の1950年代における特売問題を中心に、青森ヒバについて岡村（1959）および高知のモミツガについて森田・酒瀬川・大平（1960）が、詳しく分析している。また、同時期の木曾ヒノキについては、半田・村島（1961）および半田（1962）がある。さらに、1960年代の直営生産に関する分析として森（1965～68）、さらに北海道材について安藤（1968）があり、続く外材化の問題は、安藤（1971）が分析している。1970年代の「新しい森林施業」以後における問題は、青森ヒバについて高木（1979）および北海道材について鈴木・安藤（1982）が分析している⁵⁾。

本稿では一営林署について戦後過程を通覧した。具体的には、まず収穫量の推移を中心に、経営の時期区分を試み、各時期の分析を行なった上で、最後に、「地元市場」における国有林材需要の推移と「収穫」の推移の二つのカテゴリーで各時期の国有林経営が直面した経済ステージの区分を行ない、そのステージを、経営の各時期がどのように移行していったを検討する。

なお、分析の対象としたのは、静岡県内の東京営林局千頭（せんず）営林署管内国有林（以下千頭国有林と言う）である。千頭国有林は、明治期より御料林として経営され、1947年の林政統一により東京営林局管内となった。分析時期は、主として、林政統一以後とした⁹⁾。

2. 千頭国有林における経営の展開と時期区分

2-1 立地条件

販売問題を射程において立地条件を吟味しようとする時、必要なことは、第1に、産出される立木ないし素材の商品的特性との関連であり、第2に、その特性を顕現させる市場条件であろう。両者とも、きわめて時代的变化に富むが、以下では戦後の経営を条件づける基本的な事柄に絞って述べておきたい。

(1) 林相と産出材の特徴

現在、千頭国有林は、二つの団地に分かれている。一つは、寸又川流域の大部分を占める千頭団地であり、他の一つは、大井川本流沿いの梅地団地である。署の所在地である本川根町から下流には、中川根、川根町、金谷町、さらに、島田市があり、東海道本線まで約40kmの距離である。また、大井川を上流に行けば、大井川源頭部を占める東海パルプ株式会社の井川山林に至る（図1）。標高では、海拔300mから2600mにまで広がり、林相はおよそ標高1700m以下がモミ（ハリモミ、ウラジロモミ）、ツガおよびブナ帯、1,800m以上がトウヒ・シラベ帯となっている。また、1000～1800mの面積が全体の68%を占める。

産出される天然林材は、量的にはツガがもっとも多く、第2にモミ、第3にブナであり、産出材の特徴から言えば、モミ・ツガ国有林の一つである（表1）。その材質の点では、他のモミツガ国有林に比べ劣ると言われている。隣接する天竜川水系の気田、水窪営林署のモミ・ツガ材が尺上の15尺造材を常としてきたのに対し、千頭の尺上材は、目まわれと曲りが多く、13尺造材を基本として来たとされている⁷⁾。さらに、採材上、1.9～2.0mの短尺材が多いことは、高知営林局の事例との比較において既に指摘されている⁸⁾。短尺材の多い理由は、一つに木箱・仕組板需要に合わせた採材法にあるが、より根本的には材質に基因する。このように形質が劣る原因としては、自然条件のみならず千頭国有林が近世以来、戦前の御料林時代を通じて流送による抜き伐りを繰り返して来たことをあげ得るであろう⁹⁾。御料林時代の1935年に始まる直営生産は、寸又川最上流域に至る森林鉄道の延長を伴ない、その上で戦時伐採が行なわれた。その結果、戦後の国有林経営をスタートさせた時点において、林鉄軌道沿線では、天然ヒノキをはじめ、モミツガ中大径材を中心とした強度の択伐の伐採が一順し、伐出事業の対象地の選定はきわめて困難となっていた¹⁰⁾。この点が、戦後の経営を山の中腹から尾根の上部を対象とした奥地開発へとむかわせた大きな要因である。

一方、人工林についてみると、すでに造林は、明治末期から大正期にかけて行なわれ、戦後の

※本研究は、萩野徹雄氏を主査とする千頭国有林についての東京営林局委託調査研究（1981）、ならびに、半田良一氏を主査とする文部省科学研究費研究（1982～83）による調査成果の一部を利用している。

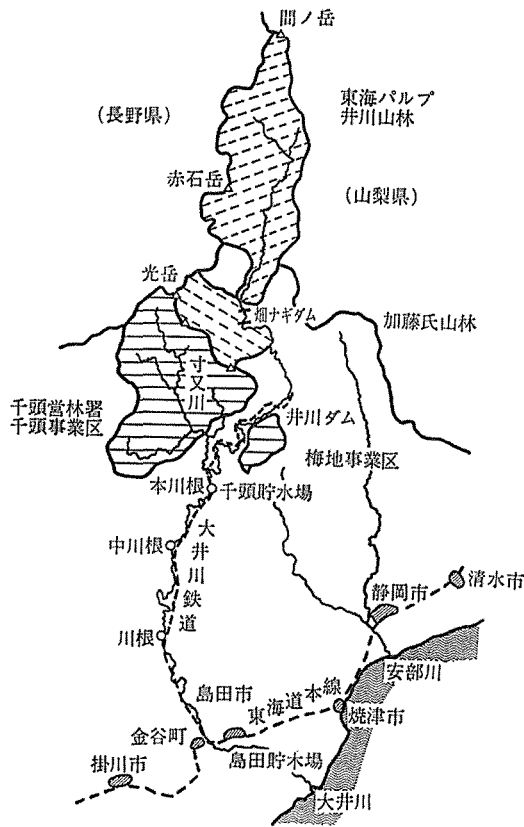


図1 千頭国有林の位置

表1 千頭国有林から出材の天然林材樹種別構成比

樹種		構成比
針葉樹	天然ヒノキ	0.6
	マツ類	0.0
	モミ類	22.3
	ツガ類	27.4
	その他	1.5
	チップ材計	6.3
広葉樹	ブナ	9.0
	ナラ	1.5
	ウダイカンバ	0.9
	ミズメ	3.0
	ケヤキ	1.0
	カツラ	0.6
	シノキ	0.2
	センノキ	0.2
	シオジ	1.0
	その他	12.8
	チップ材計	11.7
合計	100.0	

●「製品生産実行総括表」の人工林材を除く、1972～79年、8ヶ年分の集計

●前掲、千頭報告書④、p.111

増伐のはじまる1958年時点では、約4000 ha に達していた。当時の植栽樹種は、面積比率でヒノキ70%、スギ24%、カラマツ6%であった。1960年代の増伐期には、比較的成長の良好な1910年代の造林地が伐期に入り、梅地団地を中心にヒノキ人工林材が産出された。しかし、1970年代に入ると伐採対象地は減少し、現在、間伐適齢未滿の造林地が多く、また、50年生以上の林分も生育状態および立地条件の悪さから未だ本格的な伐採に入っていない(表2)¹⁾。

(2) 市場条件

上記の樹種特性がどのような市場とむすびついたのであるのか、すなわち、千頭国有林の市場立地を検討したい。製材用材については、大井川下流に位置する島田市に製材加工業が集積している。島田は、江戸時代、東海道の大井川渡しの宿場町であったが、明治以後、大井川利用が自由化されることもない、大井川流送材の陸揚地となり、木材集散地の位置を獲得していった。さらに、1989(明治22)年東海道本線の開通により、東京・大阪とむすびつき、明治末には、大井川の天然材を資源的背景として、木箱・仕組板製材に特徴を持つ製材産地が形成されたのである。第一次世界大戦後の1919～20年には戦前の全盛期をむかえるが、北洋材移入にともなう製材工場の清水港への立地移動が起り、1910年代後半には一時停滞した。しかし、1930年代に入り、再び軍需景気をテコに活発化し、産地の規模を維持して戦後統制下に至る。戦後は、静岡県内でもいち早く、復興需要に対応する中で、1950年の木材統制撤廃をむかえた²⁾。千頭国有林材の戦後の販売は、この島田市場を相手として始まったのである。

表2 千頭国有林林況の推移

年 度	実 数		構 成 比 %	
	1957	1977	1957	1977
総 面 積	25,319	24,948	100.0	100.0
天 然 林 面 積	20,814	17,320	82.2	69.4
人 工 林 面 積	4,083	7,507	16.1	30.1
無 立 木 地	415	117	1.6	0.5
人工林令級別面積				
総 数	4,083	7,507	100.0	100.0
1～30	2,182	6,079	53.4	81.0
31～50	1,730	900	42.4	12.0
51～70	171	516	4.2	6.9
70～		12		0.1
天然林 ha 当り蓄積	192	218		
人工林 ha 当り蓄積	78	59		

●1957年は第1次経営計画書
1977年は第3次地域施策計画書

注目すべきは、木箱・仕組板生産を中心とした島田の製材加工とのむすびつきが、千頭のもミツガ採材を容易にした点である。すなわち、まず建築材として採材できるものは、4m採材を行なう。4mにとれないものは、木箱・仕組板材とするが、その用途の性格上多様な長級・径級が必要とされるので、劣性と言われる千頭国有林のもミツガも、十分な市場性を持ち得た。

さらに、紙・パルプ工場の存在も、千頭国有林経営に強い関連を持ってきた。大井川においては、1910（明治43）年、東海紙料（後の東海パルプ）が島田で操業を開始した。この工場の原木は、1940年前後までは、北洋材中心であったが、その後、北洋材移入が止まる中で、マツあるいは、シラベ・トウヒへと転換し、戦後も、1960年前後までは同様であった。しかし、その後原料がチップ化し、生産内容が広葉樹チップによるクラフト紙・クラフトライナー中心へと変化するとともに、大井川流域の広葉樹資源とのむすびつきが生まれるのである¹³⁾。このことが、千頭国有林の1960年代増伐時の広葉樹材販売と関連し、また、大井川流域町村におけるチップ主体の製材工場立地を促したのである。

2-2 戦後における収穫量の推移と時期区分

戦後の収穫量の推移を、東京営林局全体、さらに国有林全体の推移と比較すると（図2）、次の2点を指摘することができる。一つは、全国的な推移と同じく、1960年代が戦後の収穫量のピークとプラトーを成していることである。他の一つは、千頭国有林の推移が、全国や局全体と比較して、より急激な変化を示すことである。このような大きな変動は、戦後の千頭国有林が、亜高山帯にまで達する奥地開発による収穫量拡大を行なったことの表われである。この点は項を改めて詳しく後に触れる。

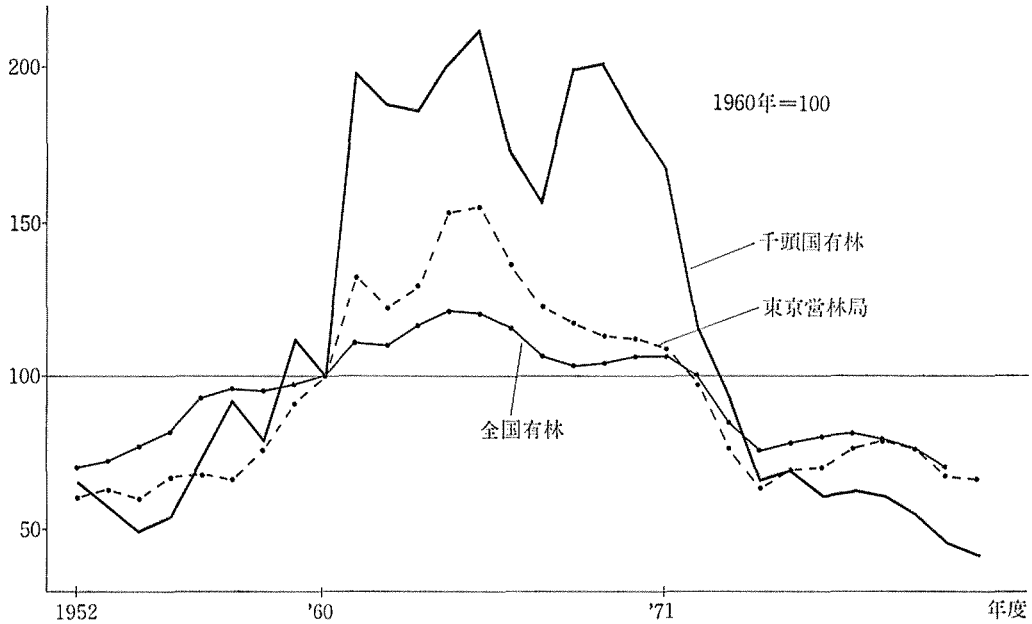


図2 収穫量の推移

・国有林野事業統計書，ならびに東京営林局事業統計書各年版

次に，戦後の変遷をより綿密に見るために，販売形態の推移を含めて時期区分を試みたい（図3）。まず，1960年代をはさんで前後を三つの時期に区分する。第Ⅰ期は，1950年木材統制撤廃の後，収穫量が30,000～50,000m³台の水準であった時期，第Ⅱ期は，1960年代を通じ収穫量が10万m³台を維持した時期，さらに，第Ⅲ期は，1970年代の収穫量の縮少期である。販売形態に着目すると，第Ⅰ期は素材販売の時代，第Ⅱ期は立木販売の時代，第Ⅲ期は再び素材販売の時代と言うことができる。

また各時期は，それぞれをさらに区分できる。第Ⅰ期の前半の停滞的な時期と，後半の拡大に

(-----標準年伐量)

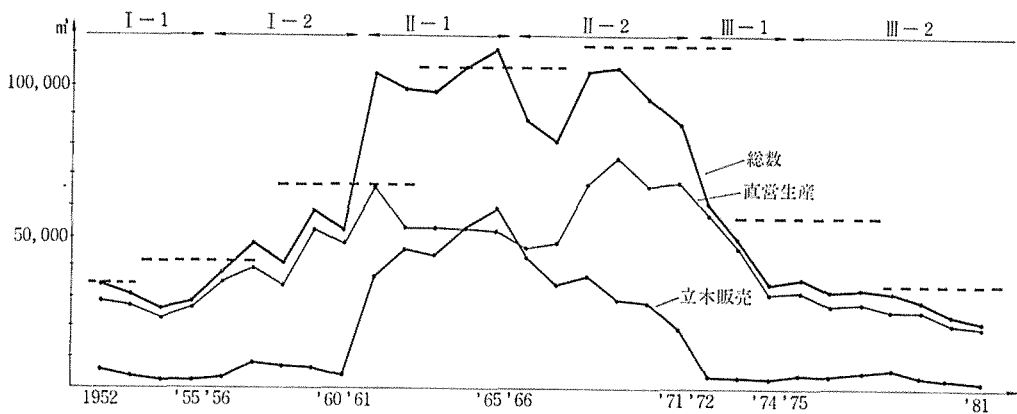


図3 千頭営林署収穫量の推移と時期区分

・収穫量，標準年伐量は東京営林局事業統計書各年版による。

向う時期、第Ⅱ期は前半の立木販売の拡大期と後半の素材販売拡大期、さらに第Ⅲ期では、前半の急激な縮小期と、20,000～30,000㎡台で横這いに推移した時期である。

結局、戦後1951年以後を次の6期に区分できる。

I-1 1951～1955 I-2 1955～1960

II-1 1961～1965 II-2 1966～1971

III-1 1972～1974 III-2 1975以後

収穫量→販売量→市場への供給量という関係から見れば、I～II-1は拡大局面、II-2の後半からIIIは縮小局面と言えよう（表3）。

表3 千頭営林署の時期区分別・樹種別・平均年間伐採量

樹種 時期区分	計	N 計	スギ	ヒノキ	モミ	ツガ	L 計
I-1	24,106	19,245	381	2,090	3,836	10,073	4,862
I-2	47,635	27,098	2,286	3,089	6,234	13,789	20,537
II-1	104,035	66,736	5,146	16,474	12,179	29,288	37,299
II-2	94,779	50,006	5,365	9,094	11,061	27,448	35,890
III-1	48,568	31,401	2,923	3,766	7,487	14,791	17,166
III-2	30,040	19,523	762	1,080	5,214	8,726	10,514

さて、この時期区分と、千頭営林署の経営収支の推移をつきあわせると次のように言える（図4）。

I-1期は、収支マイナスが続き、I-2でプラスになるものの、1958～1959年にはマイナスになる。II-1は、収穫量の拡大が収入の大巾な伸びとつながり、プラスが続く。II-2期は、後半でマイナスと転じ、以後、収入の伸びは押えられ、下降傾向になるのに反し、支出は増加する。第一次オイルショックをはさむIII-1期における収入の伸びも収支の逆転にはつながらず、III-2期に入って収入と支出は大きく鉅状に乖離していった。

以上の点を踏まえて、各時期における国有林材収穫、販売行動および市場条件について考察したい。

3. 拡大局面における販売行動と島田市場

3-1 開発投資の始動期（I-1期）

1947年4月の「林政統一」により千頭御料林は、東京営林局千頭営林署として再出発することになった。1948年には、国有林経営規定の改訂があり、千頭も第5次経営案の編成が行なわれた。伐採指定量は年33000㎡であった¹⁴⁾。伐出については、御料林時代、1936（昭和11）年から「直よう」による斫伐作業が開始され、戦時体制下の伐採強化の中で、森林鉄道の延長が図られ、寸又川本流の最上流部まで軌道が敷設されていた。戦後も直営伐採が実行されたが物資不足と、当初の経営組織の未整備から、公定の素材販売価格では採算にあわず、1948年には、事業所閉鎖まで検討された。結局、立木販売に切りかえ、山から千頭までの軌道輸送だけ直営という形態をとったのである¹⁵⁾。

一方、立木の買方である業者の当時の動向を見ると、「林政統一」の前年に、県内に三つの会社が結成された。目的は戦時伐採された御料林材の未処分貯材の払下げと復興資材用の特別供給を受けるためであり、県西部を領域とする「西竜」木材株式会社、県中央部の「駿遠」林業株式会社、さらに静岡市以東の「東静」木材株式会社である。千頭国有林の立木を購入した「駿遠」

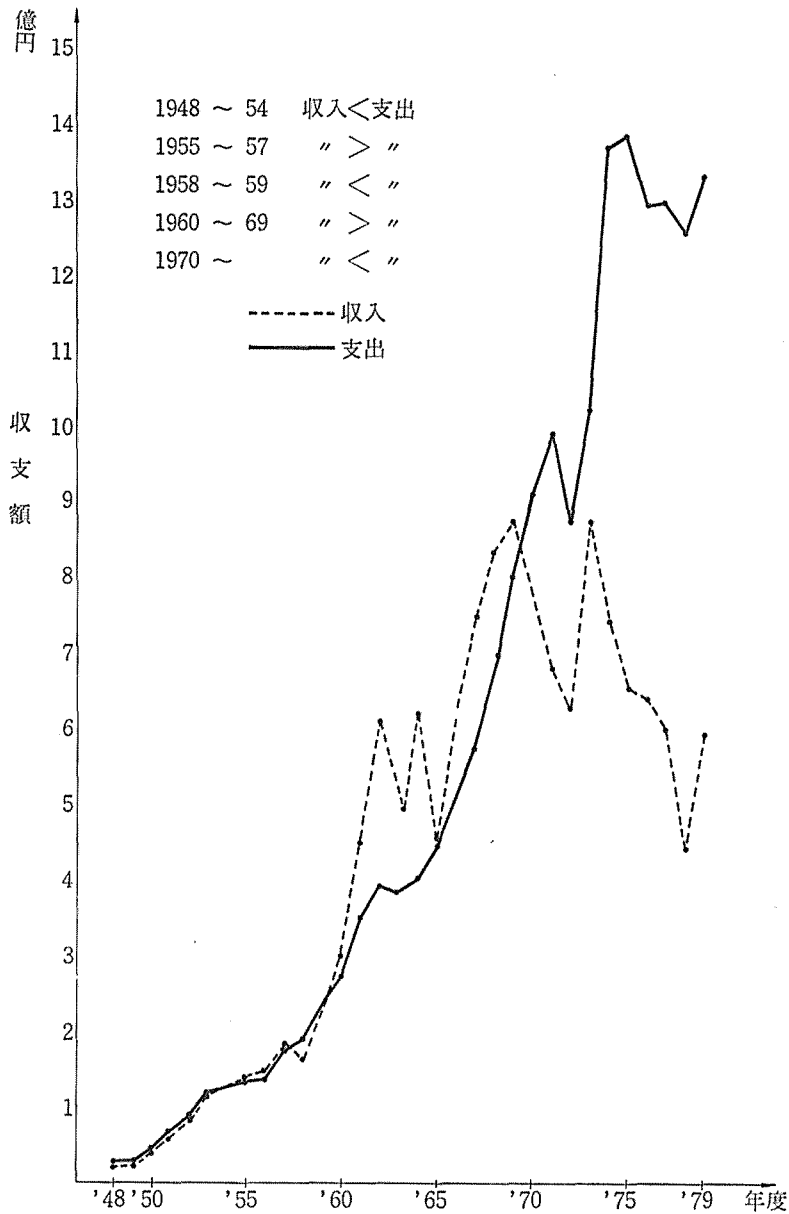


図4 千頭営林署の収支の推移
・東京営林局事業統計書各年版

は、林鉄輸送も請負い（いわゆる直請である）、木統法時代は、いわばこの「駿遠」によって事業実行がなされたと言っても過言ではない。さらに「駿遠」は、昭和22年には島田市駅前に原木市売市場を開設し、御料林材の販売組織を作っている。

この状況を打開するために、1950年の木材統制撤廃を機に、寸又川支流の上西河内流域に対して、奥地開発型の投資が行なわれた。その象徴的存在が「天地索道」¹⁰⁾であった。この開発事業を促した背景は二つ考えられる。第1は、経営内部の問題として、統制解除の中で、国有林の販

売政策の原則が、会計法にのっとった公売原則に立ち帰ったこと、これに対応して、千頭営林署でも、それまでの変則的な立木処分を改め、直管伐採→直管軌道搬出→千頭土場における公売という方向をとって、実体の伴った経営体とする必要にせまられていたことである。第2に、一般木材市況の低迷が朝鮮戦争の特需景気の中で、1950年の後半から上向きとなった条件も見逃がすことができない。

以上のようにI-1期は、開発投資の始動期として特徴づけることができる。この時期にもっとも特筆されるべき販売行動は、1953年、島田市において貯木場を開設したことである。規模は面積約2ha、貯材能力4,500m³であった。

この貯木場開設の意味を考えるために、次に島田市の製材加工業の動向を見ておきたい¹⁷⁾。島田市の製材工場は、木材統制解除の段階で19工場残っており、いち早く復興需要に対応して稼働を始めた。さらに短期間に工場数を増加させ、1954年には67工場を数えるに至る。製材品は、一般建築材と木箱・仕組板であったが、戦前から引続き、木箱・仕組板生産に比重のかかった産地であった。特に、1950年代は、戦後の木箱需要の拡大期であり、建築材の復興需要が一段落した後も、活発な生産活動が続いたのである。また、広葉樹材を使う木工業も戦後、数多く操業を始め、1954年には124工場を数えた。しかし、原木入手の経路を見ると、民有林の天然林材を中心に、大井川流域以外からの移入材を集荷しており、国有林材の位置は低い(図5)。また、業者の原木入手方法は、一つに大手製材業者が大規模山林所有林からまとまった量を伐出してきたものを、島田市内に貯材し、一般業者へ売り払うというルートがあったこと、他にも、スギ・ヒノキ材については、駿遠林業の原木市売から入手可能であった。小規模業者が島田市内において原木調達のできる流通構造を持っていたのである。

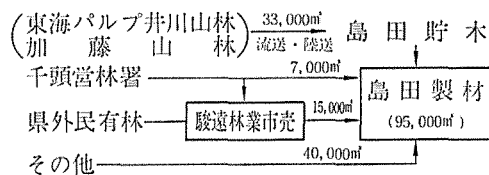


図5 1950年代前半における島田製材産地の原木入荷経路

このように、原木需要は拡大基調にありながら、需要者の多くは小規模業者、しかも、原木流通機構がすでに出来ているという島田の市場の状況であった。これに対し、上西事業地開発に見られるように今後増加する素材販売量をこなすためには、新しい販売地点の開発も同時に進める必要があったのである。すなわち、第1に、集中する貯材を分散してなるべく個々の業者が直接購入し得るようなロットにすること。これは、材の腐朽のはげしい広葉樹材を適時に売り払うためにも必要なことであり、島田市内で調達するという流通実態にも適ったものであった。第2に島田市内まで輸送することは、いわば三都市場への輸送販売に類似の販売形態をとることであり、消費市場での良材の仕分け販売となった。さらに、第3に、国有林の販売原則である“公売原則、にでき得るかぎり沿うためにも貯木場での公売機会を増加する必要があったこと。こうして、I-1期後半から次のI-2期にかけて、素材販売での公売比率は上昇し、公売を基本とした販売体制が整うのである(図7)。

3-2 収穫量漸増期 (I-2期)

1955年に入ると、前期の開発投資の成果が収穫量および素材販売量の推移に表われ、供給量の

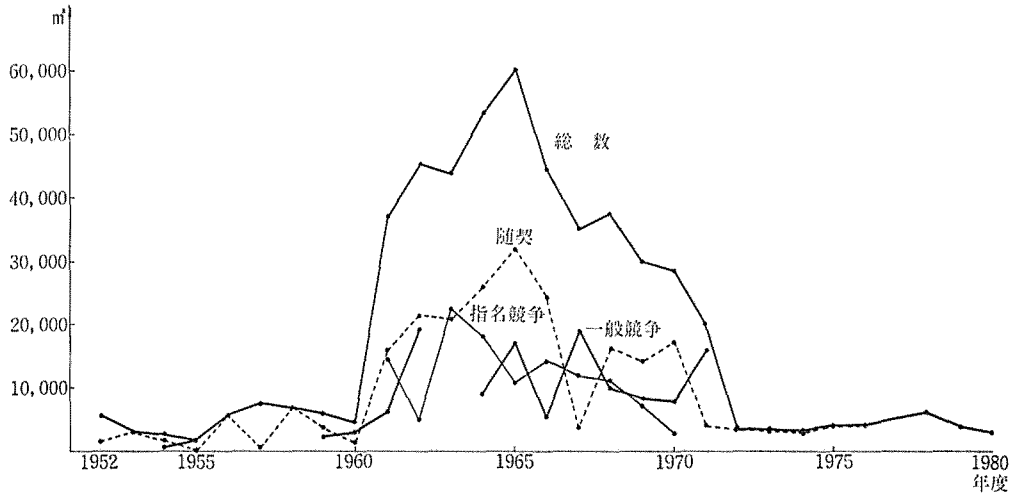


図6 千頭管林署 立木販売方法別販売量の推移
・東京管林局事業統計書各年版

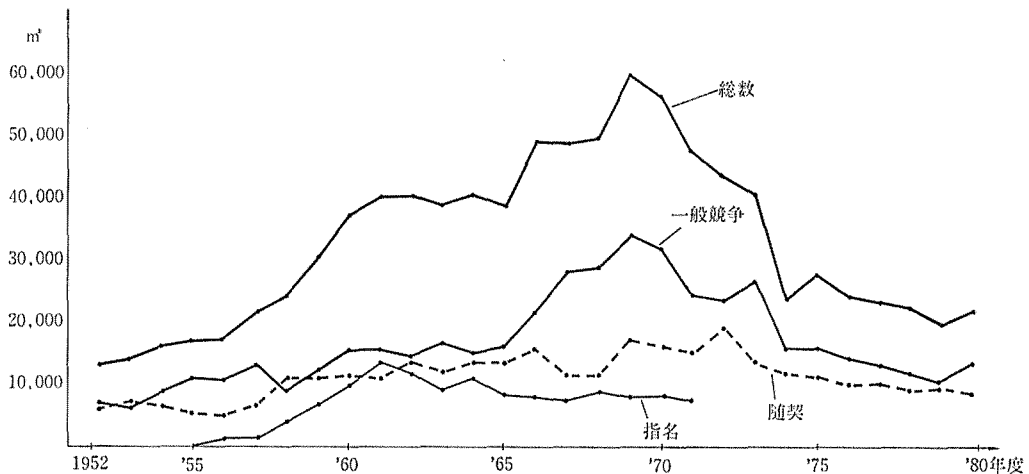


図7 千頭管林署素材販売方法別販売量の推移
・東京管林局事業統計書 各年版

上昇期に入った。さらに、1958年の「国有林生産力増強計画」と経営規程改訂に対応し、千頭国有林の1958年から始まる第一次経営計画案においては、伐採指定量の大巾な引上げが行なわれた。ただし、従来の林鉄輸送に頼っているかぎりでは、収穫量（立木材積）は30,000 m^3 台を越えることができなかった。そのため、1957年から、新たに本格的な車道開設が開始された。ここに、千頭国有林は、林鉄・車道併用時代に入ったのである。

生産形態は直営生産であり、素材は千頭と島田の両貯木場にて売払われた。I-2期の前半は、公売率が高まった時期であり、販売は、拡大する販売量を公売にて売払うという、国有林の販売原則に則ったかたちで行なわれた。しかし、販売方法は後半、「林力増強計画」にあわせた供給拡大がはじまる頃から、拡大部分を指名競争と随意契約による方法へ転換して行く。この点は、

次のⅡ-1期に明確に現われる。

3-3 収穫量高位安定期（Ⅱ-1期）

1961年に入り、全国的に木材価格が高騰し、対策の一つとして、「国有林木材増産計画」が打ち出された。これを受けて千頭国有林も年伐量をはるかに超える収穫を実行し、立木材積で年間10万m³台の時代をむかえた。そのための生産基盤である林道投資は増加して、1963年には、営林署総支出の83%を占めるに至った。天然林の伐採方法は全幹ないし全木集材となり、多様な樹種・材種が量的にまとまって出材された。また、梅地団地では人工林ヒノキが主伐に入った。

この増大する収穫量に販売がどのように対応したのかに注目したい。第1に指摘できるのは立木販売の増加である。直営生産の拡大ではまかないきれないので、1961年から立木販売が飛躍的に拡大した（前掲、図3、6）。第2に、この立木販売をこなすための買方の組織化である。ロットの大きい天然林材の購入と伐出には資金力と伐採技術が必要であった。このため、例えば、「東海パルプ」と「駿遠林業」の共同出資でつくられた「井川開発」株式会社が、大口の随意契約による立木販売の受け手となっている。また、島田市内の製材業者は、国有林材の購買組織として針葉樹組合（モミ・ツガ）、広葉樹組合（ブナ・ナラなど）および白木組合（スギ・ヒノキ）の3組合に編成された。このような組織に対し、随契や指名競争の方法で販路確保が行なわれたのである。第3に、素材販売の用途指定である。広葉樹材に対し、パルプ、チップの用途指定により随契販売を行なった。

以上のように、市場へ向けての積極的な販売行動は、大量の出材圧力を背景に行なわれたが、その行動を可能にしたのは、1960年代の市場側の動向にあった。第1に、製品加工業における需要構造の変化に対応した動きがあった。1950年代に伸びた木箱需要は、50年代末からダンボールの箱に代替され始め、また諸雑貨用の軽量木箱を中心に、みかん箱やリング箱といった一次産品用の箱も需要の急減を見ている。このような需要の変化に対応して、島田・金谷地域の製材加工業者は、加工製品の専門化へむかった。1950年代は、スギ・ヒノキ建築材製材の設備を持つ業者も、木箱・仕組板生産を兼ねて営業し、木取りから販売まで、建築材と木箱・仕組板の結合生産であった。しかし、こうした建築材製材業者は1950年代末には、木箱・仕組板部門を大中に縮小した。また、1960年代に入ると、かつての軽量木箱を中心とした比較的大手の木箱・仕組板業者はモミ・ツガを使った塗装木箱や梱包材へと変わった。この塗装木箱や重量梱包材の製材工程は原木からの直接の木取りが必要であり、端材利用では間に合わない性格を持っていた。また、ハンガーやカマボコ板製造その他玩具など木工へ移る業者が出てきた。とくに、ブナ材を使うハンガー生産は高度経済成長の中で広く需要が拡大した部門であった。こうした製材加工の動向を背景として、樹種別の針葉樹組合、広葉樹組合、そして白木組合といったまとまりが可能となったのである。

さらに第2は、紙・パ工業の方でも、大きな変化が見られた。原材料の変化である。一般的に見て、1950年代後半から、針葉樹原木のひっ迫からそれまでの針葉樹パルプから広葉樹パルプへの転換が進んだ。とくにダンボール用のクラフトパルプ・クラフトライナーの伸びには著しいものがあつた。東海パルプの場合も、自社の井川山林の拡大造林を果すためにも、広葉樹パルプへの進出を図った。

また、同時に、チップ形態による原料集荷が進むのも、この1960年代であった¹⁸⁾。チップ需要の伸びは、山元におけるチップ製材の設立を促し、大井川流域でも、本川根町や中川根町の製材業者でチップ加工部門を拡大する者が現われ、また新規にチップ工場が設立された。このような業者が、国有林材の購入者として新たに登場する。これによつてはじめて大井川中流域が千頭国

有林の販売にとって「地元」として登場するのである。このようなパルプ・チップ材の販路が形成されたことによって、天然林材の販売が可能になったと言える。

こうして島田市場における国有林材の占める地位は高くなり、国有林材時代をむかえるのである(図8)。国有林の販売方法も、一般競争、指名競争、随意契約が併用され、あらゆる方法で販売が実行されたと言える。ただし、供給量の拡大部分は主として立木による随契販売であった。

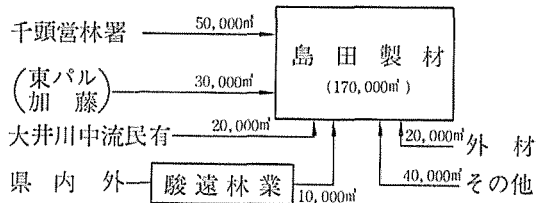


図8 1960年代前半における島田製材産地の原木入荷経路

4. 収穫量縮少局面における販売行動と島田市場

4-1 収穫量の縮少過程

(1) 高位安定期のかけり(Ⅱ-2期)

1965年を境として立木販売量は減少する。樹種別に見ると、スギ・ヒノキの減少が顕著である(前掲, 図3, 表3)。これは、梅地団地を中心とした人工林材の中で伐採対象となる林分が枯渇してきたことによる。梅地団地は、スギ・ヒノキをはじめ天然林材のモミ・ツガでも、千頭団地に比べて良質かつ大径であった。このため、梅地団地の立木落札者は、「駿遠林業」をはじめ、大手商社系林業会社、あるいは松阪市の業者など、ヒノキ材の販売力を持った業者が中心であった。いわば千頭国有林のドル箱だったわけである。しかし、この団地の主要な伐採がⅡ-1期に終了する。

一方、直営生産による素材販売量は伸びている。1968年に林鉄が廃止され、千頭国有林が全面的なトラック輸送時代をむかえた。このことは、運材系統の合理化につながり、立木販売量の減少を補うかたちで、直営生産が拡大し収穫量は維持された。ただし、請負伐採の導入が見られるのもこの時期である。1969年には直営生産の戦後におけるピークをむかえる。しかし、年伐指定量の水準は達成できず(前掲, 図3)、千頭の奥地開発によりやく限界が見えた時期であった。

(2) 収穫量の急減期(Ⅲ-1)

収穫量全体の動きとしては、すでに1969年を境に減少傾向に転じた。それにもかかわらず、1971年を区切ってⅢ期とする理由は、立木販売のみならず、直営生産そのものが、大きく後退するからである。すなわち、1972年から74年のわずか3ヶ年間に30,000m³台の収穫量(立木材積)なり、1950年代前半のⅠ-1期の水準に戻ったかたちである。生産形態としては、立木販売量がと1971年の20,000m³台から1972年には一挙に3,000m³台へと減少し、直営生産中心へと転換した。

国有林一般の動向としては、周知のごとく、1972年の林政審議会答申を受け、1973年に「新しい森林施策」が出され、伐採量の大幅な縮下方針が出される。しかし、全国的にもそうであるが、千頭の場合も、すでに実行量の落ち込みが先行していたので、経営方針は、事実の追認というかたちで推移した。1973年に始まる千頭国有林第2次地域施策計画では年伐指定量を前期の112,000m³から56,000m³まで引き下げた。しかし、実行量は30,000m³台で推移したのである。

(3) 低位移期(Ⅲ-2期)

1979年以後の推移は正しく停滞的である。1978年に始まる第3次地域施業計画によって年伐指定量はさらに低められ、84,000m³となったが、実行量はそれよりさらに下廻り20,000m³台となっている。林道指定量も5ヶ年で12kmと、今までの千頭国有林の林道事業量に比べるとストップ同然となった(表4)。林道延長の推移に端的に表われているように、このような縮少過程は、単なる一時的な伐採手控えではなく、根本的に千頭国有林経営の転換にむすびついている。すなわち、戦後の千頭国有林の出発になった1951年の「天地索道」に象徴される開発投資型の経営方針からの転換である。

表4 千頭営林署の林道延長の推移

年 度	1958~62	1963~67	1968~72	1973~77	1978~83	延長累計
延長距離 km	22	42	48	26	(12)	150

- ()は計画量
「東京営林局事業統計」より

4-2 国有林材流通の変化

販売量の縮少過程の中で、国有林材の流通構造にも大きな変化が起った。以下、立木販売と素材販売に分けて、千頭国有林材における流通の地域構成とその変化を見てみたい。

(1) 立木販売

千頭国有林の立木販売の地域構成について、1967年と1974年を比較したものが表5である。1967年は立木販売が未だ30,000m³台を維持していたⅡ-1期であり、1974年は、全く落ち込んで1950年代の水準以下に逆戻りしたⅢ-1期である。1967年の段階では、販売量が85,894m³あり、地域別では島田市が全体の73%を占め、県外へも24%出ていたことがわかる。特徴的なことは、島田市以外の県内の業者はほとんど買っていないことである。

ところが、1974年を見ると、立木販売量はわずか2,495m³となり、本川根町が93%を占め島田市の業者の購入はない。このように、戦後、千頭国有林の立木販売と深く関わってきた「駿遠林業」、あるいは、島田市のかつてのモミ・ツガ製材業者の姿はもはや見られなくなった。

表5 千頭営林署による立木販売の地域構成

地域	実 数		構 成 比	
	1967	1974	1967	1974
本川根町	1,197 ^{m³}	2,314 ^{m³}	3%	93%
中川根町		173		7
川根町	16		0	
島田市	26,045		73	
その他静岡県内	26	4	0	0
県外	8,610	4	24	0
総 数	35,894	2,495	100	100

- 1971年は、東海パルプ編、大井川流域の林業、1971、p.322。1974年は千頭営林署資料により作製
- 販売方法は、1967年一般競争56%、指名競争34%、随意契約10%。1974年は随意契約のみ。

(2) 素材販売

素材販売の地域構成についてⅡ-1期～Ⅲ-1期までの推移を見たものが表6である。また、主要な樹種・材種について比較したものが表7である。まず注目されるのは、販売量における島田市の減少である。千頭の販売量全体が1970年から75年にかけて56,234㎡から27,324㎡へと減少する中で、島田市は、24,941㎡から5,016㎡となった。すなわち、販売量全体は51%の減少に対し、島田市は80%の減少率となる。この結果、地域構成においても、1970年の44.4%のシェア

表6 千頭営林署による素材販売の地域構成

地域	業者数			購入量 ㎡			購入量構成比 %		
	1970	1975	1979	1970	1975	1979	1970	1975	1979
本川根・中川根・川根	20 (5)	10	8 (3)	16,664 (5,252)	10,691	8,523 (2,783)	29.6	39.1	43.3
島田市・金谷町	39 (2)	20	18 (1)	24,941 (3,240)	5,016	4,061 (728)	44.4	18.4	20.6
その他静岡県内	38	41	23	6,645	6,498	3,289	11.8	23.8	16.7
愛知県	16	13	14	3,639	2,243	1,620	6.5	8.2	8.2
岐阜県	8	6	9	2,938	1,168	942	5.2	4.3	4.8
長野県	2	9	11	786	1,024	575	1.4	3.7	2.9
神奈川県	1	—	4	180	—	141	0.3	—	0.7
東京・群馬・埼玉	5	5	3	258	483	240	0.5	1.8	1.2
三重県	1	1	—	139	92	—	0.2	0.3	—
大阪府	2	—	—	44	—	—	0.1	—	—
鳥取県	—	—	2	—	—	280	—	—	1.4
その他	—	4	—	—	109	—	—	—	—
総数	132 (7)	109	92 (4)	56,234 (8,492)	27,324	19,671 (3,511)	100.0	100.0	100.0

- () 内はパルプ材で内数, 1975年は不明
- 千頭営林署資料により作製

表7 千頭営林署の樹種材種別・地域別素材販売量

地域	樹材種 年度	モミ・ツガ		人工林 スギ・ヒノキ		広葉樹		パルプ材	
		1970	1979	1970	1979	1970	1979	1970	1979
本川根・中川根・川根		6,883	2,788	872	96	3,654	1,956	5,252	2,783
島田市・金谷町		10,911	362	2,072	453	8,334	1,023	3,240	728
その他静岡県内		3,791	2,508	733	394	2,044	326		
愛知県		1,120	930		20	2,469	604		
岐阜県		200	482	92		2,605	370		
長野県		497	342			291	231		
神奈川県			50			181	90		
東京都		40				111	35		
群馬県・埼玉県			197			127	9		
大阪府						44			
三重県		70				69			
鳥取県							259		
総数		23,490	10,039	3,769	963	19,928	4,903	8,492	3,511

- 千頭営林署資料により積算。こみ桧が多く、東京営林局事業統計書の数値とは必ずしも合わない。

が、75年には18.4%へと縮小した。一方、業者数は、半減したものの20業者を数えている。この結果、業者の購入量も小口化している。樹種・材種別に見ても、全般的な減少の中で、とりわけモミ・ツガからの後退が明らかである。樹材種については、多種で小口の購入に変わったと言える。本川根・中川根・川根町という大井川流域3町の場合、1970年～79年にかけて販売量は半減したものの、地域構成比では、相対的に上昇し1979年には、43.8%を占めるに至った。しかし、購入業者数は大きく減り、8業者となっている。これは、大口購入をするチップ加工業者が残っているためである。その他、地域への流通状況を見ると、モミ・ツガは、多少減ったものの、県内外へ出ている。流通圏は、県内を中心に、愛知・岐阜・長野3県が中心である。広葉樹についても、全体の販売量の減少が大きく、愛知県・岐阜県を中心に購入されており、地域構成に大きな変化は見られない。

以上のように、Ⅱ-1期からⅡ-2期にかけての供給量減少局面における国有林材の流通は、かつての島田市場を中心とした構造から大きく変化し、樹材種毎に分散小量化した流通構造へと変化したのである。

4-3 「地元工場」の推移

千頭国有林材の購入業者の具体的な動きを知るために、「地元工場」¹⁹⁾認定業者を手がかりとして考察を進めたい。まず、Ⅱ-1期の1968年とⅢ-1期の1976年を比較することによって、この間の変化を見たい(表8, 9)。

素材販売について、1968年当時の「地元工場」は、島田市に16社、川根地域に3社あり、購入業者総数の中では14%にしかならないが、購入量を見ると、材積で46%、金額で42%を占めていた。1976年になると、地元工場数は、10社に減る。とくに、島田市の減少が大きく4社となり、反面、川根地域は6社に増えている。また、千頭署の販売量に占める比率は材積で48%、金額で26%となった。また、購入量は、この間半減している。このように、千頭国有林の素材販売量が

表8 千頭営林署管内「地元工場」認定業者の素材購入量

年度	地 域	業者数	材 積 m ³				金 額 千円			
			総 数	一般競争	指名競争	随意契約	総 数	一般競争	指名競争	随意契約
1968	島 田 市	16	16,810	9,197	3,374	4,239	184,079	97,142	39,297	47,640
	(本川根 中川根 川 根)	3	6,019	2,399	1,057	2,563	55,091	27,258	9,984	17,849
	地元工場計	19 (14)	22,829 (46)	11,596 (40)	4,431 (49)	6,802 (58)	239,170 (42)	124,400 (33)	49,281 (50)	65,489 (64)
	千頭署販売計	132 (100)	49,544 (100)	28,732 (100)	8,996 (100)	11,816 (100)	580,514 (100)	378,893 (100)	99,509 (100)	102,112 (100)
1976	島 田 市	4	2,377	729	—	1,648	34,090	15,266	—	18,824
	(本川根 中川根 川 根)	6	9,286	3,086	—	6,200	125,102	59,673	—	65,429
	地元工場計	10 (9)	11,663 (48)	3,815 (27)	—	7,848 (79)	159,192 (26)	74,939 (17)	—	84,253 (49)
	千頭署販売計	107 (100)	24,187 (100)	14,232 (100)	—	9,955 (100)	602,914 (100)	430,701 (100)	—	172,213 (100)

- ()内は、千頭署販売量合計を100とした「地元工場」購買量の比率
- 1976年度地元工場は11であるが、当年購入実績のあった者10のみ計上
- 千頭営林署資料より作製

表9 千頭営林署管内「地元工場」の販売方法別購入量と構成比

		材積構成%				金額構成%			
		総数	一般競争	指名競争	随意契約	総数	一般競争	指名競争	随意契約
1968	地元工場計	100	51	19	30	100	52	21	27
	千頭署販売計	100	58	18	24	100	65	17	18
1976	地元工場計	100	33	—	67	100	47	—	53
	千頭署販売計	100	59	—	41	100	71	—	29

● 表8より作製

激減する中で、「地元工場」の地位は、材積の点で高まったものの、単価の安い材が多くなり、金額で見れば、販売に占める比重を大巾に低下させたと言える。さらに、注目されるのは、「地元工場」の地域構成の変化であり、前項4-2で明らかにしたように、島田市と国有林材との量的なむすびつきが薄くなって行く傾向と一致しているのである。

次に、視点を変えて、販売方法別の変化を見ておきたい。特徴的なことは、表9に明らかなように、千頭国有林全体では、公売比率が高まっているにもかかわらず、「地元工場」は随契比率を高めていることである。この傾向は材積・金額とも共通に見られる。

以上のような、「地元工場」の地位の変化と購買行動の変化は、「地元工場」の顔ぶれの変化をともなった。今、1968年と1976年について、「地元工場」認定業者がどのような樹種材種を国有林材から買って来たか、その推移を見たものが図9である。この図は、購買する主要樹種・材種によって25社を四つのグループに分類して、購入量の推移を追っている。確認できることは、第一に島田市のモミ・ツガが購入業者グループの購入量の減少である。さらに、第2に、チップ工場を持った業者グループが購入量を維持していることである。ちなみに、1968年の「地元工

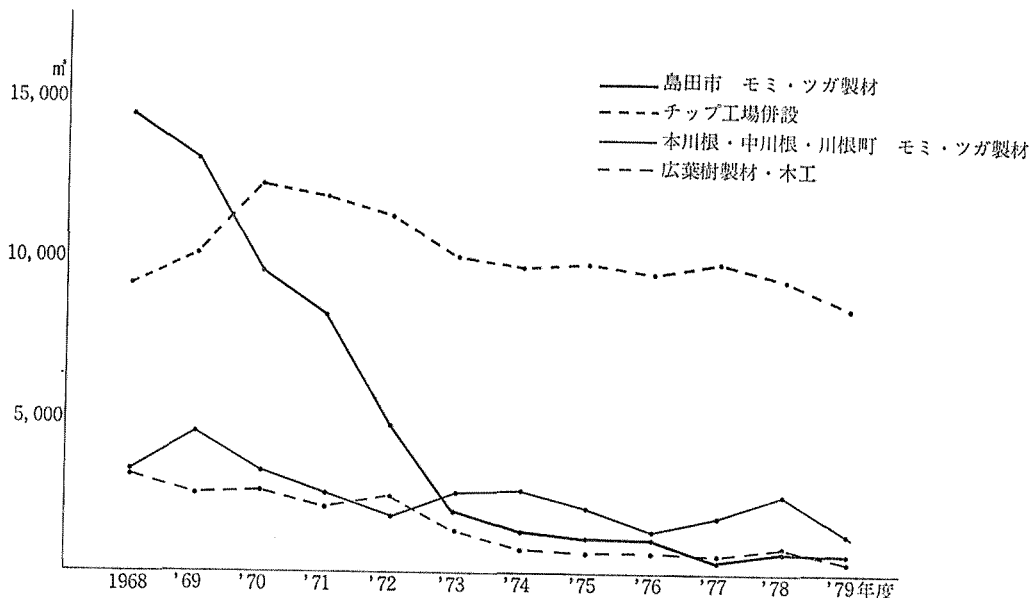


図9 千頭営林署「地元工場」の購入樹種グループ別購入量の推移

● 千頭営林署資料により作製

場」19社のうち、1976年にも「地元工場」と認定された者は島田市で2社であり、川根地域では3社が引続いて残った。1976年の資料に新たに登場する5社はすべて川根地域の製材業者である。また、この間、千頭国有林からの購入を止めた12業者の内訳は、モミ・ツガ製材が10業者、広葉樹製材1業者、広葉樹製材1業者であった。

以上の分析から、千頭国有林経営にとっての「地元工場」の役割を次のように言うことができよう。1968年の段階において、千頭国有林の販売行動はモミ・ツガによる島田市場との結合を軸に回転していたのであり、その軸こそ、正に「地元工場」であった。しかし、1976年段階には、その軸組みは解体され、「地元工場」は主として、広葉樹チップ中心のかぎられた樹種の販路の意味しか持たないものとなったのである。

4-4 島田市場の変化

この時期の島田市場の変化について触れるべきことは多いが、既に別稿で述べた²⁰⁾。ここでは、国有林材との関連で重要な点にのみ触れておきたい。島田市場の変化を大別すると、第1に、原木供給面における外材化の進展、第2に、製材品需要面における木箱・梱包材需要の減少、である。

原木供給の面では、前期の国有林材の供給拡大もあずかって、島田市場の外材化は他の製材産地に比べ遅れた。1966年になってはじめて「島田輸入材協同組合」が結成され、本格的に外材が導入された。その推移は、表10に見られるように、1965年から1970年の間に急速に外材化が進んだ。とくに、木箱・梱包材原木のモミ・ツガと米ツガ・米マツとの代替が、国有林材離れを進める基本的な要因となったのである（表11）。このことは、島田市の製材工場へ入荷される国産材の樹種構成の推移に端的に表われている（表12）。1965年には未だモミ・ツガが国産材の48%を占めており、モミ・ツガ市場と名付けるにふさわしい構成であった。しかしその後、構成比は減少を続け、1979年には5%にまで低下してしまったのである。また、表12は、広葉樹材の入荷量の減少も如実に示している。これは、ハンガー・家具などの木工製品における外材の普及によるものであった。

以上の結果、島田市への素材の入荷経路は前期と大きく変わり、図10のようになった。外材化は、製材木工用原木ばかりでなく、紙・パルプ部門でも進んだ。東海パルプの場合、1969年に原料の完全チップ化に踏み切るが、それ以前、1967年からチップ専用船を就航させ、外材チップ時代への対応を行ってきた。1969年の国産チップの比率は76%だったが、1974年には54%と低下

表10 製材工場への国産材・外材別入荷量

地 域	年 度	実 数 (m ³)			百 分 比 (%)		
		総 数	国 産 材	外 材	総 数	国 産 材	外 材
島 田 市	1965	160,611	132,028	28,583	100	82	18
	1970	183,451	86,986	96,465	100	47	53
	1975	167,282	45,325	121,957	100	27	73
	1979	209,254	66,357	142,897	100	31	68
榛 原 郡	1965	68,949	67,048	1,901	100	97	3
	1970	74,967	54,092	20,875	100	72	28
	1975	89,195	49,973	39,222	100	56	44
	1979	123,098	66,100	56,998	100	54	46

●「製材統計調査」による。

表11 製材工場の製品用途別・樹種別出荷量（島田市）

年度		総 数	国 産 材 m ³		外 材 m ³				% 外材構成比
			N	L	ラワン	米 材	北洋材	その他	
1965	総 数	141,743	80,566	9,569	5,853	43,967	—	1,788	36
	建 築 用 材	41,833	27,362	—	137	14,334	—	—	35
	木箱梱包用	55,011	39,966	1,822	1,780	11,443	—	—	24
	「その他」	40,271	11,614	6,738	2,851	17,280	—	1,788	54
1980	総 数	121,094	22,828	—	18,479	76,729	1,756	1,302	81
	建 築 用 材	57,301	9,649	—	8,291	38,852	—	—	83
	木箱梱包用	27,232	5,890	—	5,507	14,528	491	429	78
	「その他」	29,411	4,617	—	2,623	21,316	875	855	84

- 「その他」用材には「土木建築」・「車両造船」・「家具・建具」を含まない。
- 「製材統計調査」による。

表12 製材工場への樹種別国産材入荷量

地 域	年度	総 数 m ³	N m ³					L m ³				国産材に占める モミ・ツガ の百分比
			N 計	スギ	ヒノキ	モミ ツガ	その他 N	L 計	ブナ	ナラ	その他 L	
島田市	1965	132,028	114,166	34,669	10,037	63,563	5,897	17,862	3,607	367	13,888	48%
	1970	86,986	68,822	25,885	13,657	28,054	1,226	18,164	5,237	224	12,703	32
	1975	45,325	37,868	22,915	9,398	5,517	38	7,452	995	—	6,462	12
	1979	66,357	59,972	38,927	17,352	3,843	350	6,385	762	—	5,623	5
椋原郡	1905	67,048	57,519	29,646	13,563	11,910	2,400	9,529	2,435	2,727	4,367	18%
	1970	54,092	44,959	18,397	12,339	12,526	1,697	9,133	1,995	1,044	6,094	23
	1975	49,973	45,979	22,011	15,822	7,236	910	3,994	45	648	3,301	14
	1979	66,100	59,335	40,097	12,758	5,787	693	6,765	500	1,000	5,265	9

- 「製材統計調査」による。

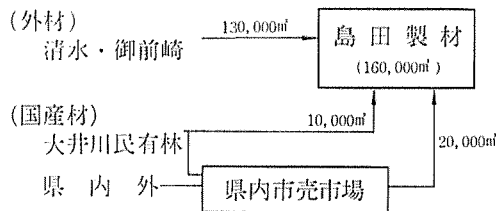


図10 1970年代後半における島田製材産地の原木入荷経路

した²¹⁾。しかし、国産チップの集荷組織は系列化されて動いており、4—3項で見たように、チップ工場が今や量的には国有林材の主要な購入先になっている。現在、パルプ材の随契を受ける業者は、すべて東海パルプ系列に属する。

さて、島田市場の変化の第2は、前掲表11にも見られるように、木箱・梱包材需要の減少である。1960年代から塗装木箱や重量梱包材に向うことにより1970年代前半まで島田市場の中核的位置にあったモミ・ツガ製材は、1960年代からダンボールや発泡スチロールに代替されて需要の縮

少を見た。この木箱・梱包材からの転換を決定づけたのは、1972年の木材暴騰と続くオイルショックである。塗装木箱のプラスチック化は象徴的な出来事であった。

なお、前項4-8の地元工場において、1968年以後国有林材購入を止めたモミ・ツガ購入10業者は、1968年時点で、いずれも木箱・梱包材製材→組立てを業務とする市内では大手企業であった。彼らが国有林材の購入を中止した時期は、1971年から75年の間に集中しており、しかも、中止と同時に、プレハブ建築部材加工、カラーボックス製造などへの業種転換を行なった。

4-5 縮小局面における販売行動

Ⅱ-2期からⅢ-2期にかけての販売行動で特徴的なことは、販売材の仕分け、選別の強化であった。それは次の3点に表われている。第1は、販売地点の選択、第2は、公売材と随契材の仕分け、第3点は、貯木場の極積みにおける仕分けの強化である。

まず、第1の販売地点の問題である。林鉄使用の頃は出材量が増加して貯木場に集中するのを避けるため、積み替え地点で中継販売を行なったことがある。しかし、この当時は、中継販売材と、貯木場（千頭ならびに島田）で売る「最終」販売材との材質的な差異は、必ずしも明確でなく、むしろ伐出と運材本位の配分であった。次いでトラック運搬の時代に入り、伐採地点での土場で売扱う「山元販売」が行なわれるようになった。この「山元販売」には運賃負担力の小さい低価格が配材され、「最終」販売材との価格差は年々拡大した（表13）。

表13 千頭営林署の素材販売地点別販売量・価格

	総 数		山 元		最 終	
	数	量 m ³	数	量 m ³	数	量 m ³
1969年	59,604	11,986	9,535	5,095	50,069	13,298
1970	56,180	10,037	13,250	6,026	42,930	11,275
1971	47,181	10,731	9,679	4,332	37,502	12,383
1972	43,227	13,896	11,425	5,443	31,702	16,933
1973	40,302	22,727	8,889	7,282	31,413	27,097
1974	28,479	21,317	9,580	9,306	18,899	27,405
1975	27,498	20,292	9,318	8,433	18,180	26,371
1976	24,187	24,927	6,476	9,048	17,711	30,734

● 東京営林局事業統計書による。

第2は、素材販売における公売材と随契材の分化である。とくに随契材は、島田市域のモミ・ツガ「地元工場」の後退に対応し、チップ用広樹材などが多くなるのである。その結果、公売材と随契材の価格差は大きく開いた（表14）。

第3の貯木場における極積みを見ると、販売地点の選択と併せて、各貯木場での極の仕分けがより細かくなったと言える。かつての40m³~50m³極は姿を消した。また、島田以外の貯木場でも「選木コーナー」を設けることも多くなっている。1978年時点の極積み状況を表15に示した。最大の極でも千頭の39m³であり、千頭や中川根でも、2m³極といった小口もあり、樹材種に応じた細かい選別がなされている。なお、販売素材の内容については、島田に良材が集められていることがわかる。1本あたり材積に明らかなように、島田で販売される選木された中・大径材に比べ、「山元」材や千頭、中川根では小径の込み極が多いことから、値が小さくなっている。

さて、以上のような仕分け機能の強化という販売行動が持つ意味を考えてみたい。供給量・需

表14 千頭宮林署の素材販売単価

年度	一般競争 ㊸	指名競争	随 契 ㊹	㊸/㊹×100
1964	10,126	8,792	7,381	137
1965	10,230	9,301	7,745	132
1966	10,777	9,579	7,615	142
1967	12,463	10,508	8,067	155
1968	13,187	11,061	8,641	153
1969	14,427	11,082	7,597	190
1970	11,782	9,877	6,746	175
1971	13,265	10,231	6,969	190
1972	16,991	—	10,083	169
1973	27,782	—	13,045	213
1974	28,062	—	13,070	215
1975	25,983	—	12,656	205
1976	30,263	—	17,299	175

●「東京管林局事業統計書」による。

表15 千頭宮林署の販売素材の極仕分け量

販売地点	名 称	総 数		極数	針 葉 樹			極数	広 葉 樹			1本あたり材積 m ³	
		極数	込極率 %		極の大きさ m ²				極の大きさ m ²			針葉樹	広葉樹
					平均	最大	最小		平均	最大	最小		
山 元	寸 又	9	100	3	18	23	14	6	17	34	5	0.096	0.173
最 終	千 頭	31	68	13	28	32	24	18	20	36	2	0.209	0.200
	中川根	28	39	22	19	39	2	6	15	28	5	0.282	0.300
	島 田	26	10	24	16	21	7	2	11	11	11	0.863	0.733

- 千頭宮林署1978年9月素材第6回公売の総数の集計
- 同, 入札案内書より作製

要双方が縮少し、停滞している現時点(Ⅲ-2期)から見た場合、結果的に、きわめて市場適応的な行動であった。しかし、時期区分に沿ってⅡ-2からⅢ-1への展開をふりかえると、問題はより複雑している。Ⅱ-2期は、供給量はかげりを見せながらも、未だ9万m³台を維持していた。一方、需要は外材化の進行を見た。いわば、逃げる需要をいかに追うかが一つの課題となった時期である。一方、経営は収支構造の赤字問題に直面していた。収支は、1970年からマイナスに転じ、支出の伸びに対して、収入の低下が明らかになっていった(前掲、図3)。この収入減のもっとも大きな理由は、収獲量の低下であった。とくに、1970年時点では、比較的価格上昇の高いヒノキ材の減少が大きく影響した。残された天然材は、商品的には、低価格材から高価格材まで多様な材の集積であった。ロットが大きければ、当然ながら平均単価は下がるのであり、減少する販売量からより多くの売上げをあげようとするれば、形質に応じた仕分け販売に向うことが、いわば、必然であった。ところが、モミ・ツガ時代の島田市場の中心的な製材形態は木箱・梱包材製材であった。この製材は、より安価な材を適時に大量に消費するというものである。原本一本一本を吟味して仕入れる製材ではなく、高価格志向の仕分け販売にはなじまない性格を持っていたと言える。すなわち、Ⅱ-2期は、経営のニーズと市場のニーズとのずれを生じた時期とみることができる。もっとも、この両者のズレが国有林材離れを促進したと言うならば早計であろう。ここでは、このズレを通して、国有林経営の転換点における販売問題の所在を見たに止まる。

5. 千頭国有林における販売問題の推移

本稿では、収穫量の推移の考察から出発し、販売行動といわゆる「地元市場」との関係を軸として戦後の推移を見た。その結果、明らかになった点は、各時期における販売問題は相異し、その相異が販売条件の異なるステージの下で生じたことである。今、ステージの相異を明らかにするために、戦後の推移を図11に図式的に整理した。販売材の供給量の動向と需要動向とを交差させて、適する位置に時期区分Ⅰ-1～Ⅲ-2をあてはめたものである。矢印は、各時期がステージを移っていく方向を示している。この図式を使って、各時期の問題をまとめておきたい。

まず、Ⅰ-1期は、戦後の経営体制が整った頭初であり、未だ販売素材の供給量は低く一方、需要は、島田市場の活発な展開を受けて拡大した。この時期の販売問題は、一つには活発な需要に見合った販売材の供給力をいかにして身につけるかであり、また、市場と結ぶパイプ作りであった。前者に対応して、開発投資による生産基盤の整備、後者に対応して、島田市における貯木場の開設が行なわれた。

収穫 市場需要	高位安定	拡大	縮少	低位停滞
高位安定	Ⅱ-1			
拡大		Ⅰ-2	←	Ⅰ-1
縮少	Ⅱ-2	→	Ⅲ-1	
低位停滞				Ⅲ-2

図11 千頭国有林経営における経済ステージの移行

次に、Ⅰ-2期は 国有林がようやく供給力を身につけて販売量を拡大した時期である。また、適切な販売先を見出した時期でもあった。原木供給はひっ迫しており、売手市場の様相を見せていた。このことが公売による販売拡大を可能にしたと言える。この時期の課題は、需要の動向に合わせた、持続的で安定した供給量を生む経営基盤の確立であった。この点で、林鉄体系の限界が見え、車道への転換が始まったのである。また多大な基盤整備投資と技術力の高度化を実行するには直営生産が適していた。

Ⅱ-1期は、収穫量の拡大とともに日本経済の高度成長に支えられて市場需要が高位安定を保った時期である。Ⅰ-1からⅠ-2への移行が販売方法の変更もなく、比較的スムーズに行ったのに比べ、Ⅰ-2からⅡ-1は、販売形態と方法の変化を伴った。すなわち、収穫量の増加部分は立木販売で補なわれ、しかも、随契販売の増加が見られた。これは、急増する計画量をこな

すために、買手側に対する組織化の働きかけが行なわれ、その手段として、随契販売が利用されたことを示す。前期からの直営生産の持続的な発展過程の延長上ではなく、立木資源というストックに依存した高位安定期であった。ただし、国有林と島田市場との間に一種の依存関係（国有林から見れば一定の市場支配力）が生れたことも事実である。この依存関係の有無をもって「地元市場」存立の条件とすることができる。前述したⅡ-2期における「地元工場」の分析に表われたように、随契のみでなく、公売にも強い「地元工場」のあり方は、島田市場と国有林との基軸的な結びつきを示している。しかし、この依存関係は、Ⅱ-2期の後半以後、双方から崩れていった。

Ⅱ-2期は戦後の転換点であった。拡大したままの収穫量を前提とすれば、縮小する国有林材需要を追うべきステージであった。しかし、積極的な販売行動がとれないまま、Ⅲ-1期をむかえた。

Ⅲ-1期は、収支のアンバランスに耐えられない経営が生産政策の上で直営生産の縮小へむかう時期である。他方、需要は、オイルショックを契機に急減した。ここに至って、国有林と島田市場との基軸的な関係は解体し、Ⅲ-2期に入る。

Ⅲ-2期は、高価格志向の仕分け選別機能強化が目立っている。一般的には、この仕分け行動は、販売政策として積極的な意義を持っているが、千頭国有林の置かれたステージでは、きわめて消極的な対応とならざるを得ない。

この停滞的なステージを抜け出す方法はあるのであろうか。かつて、1950年代の出発点においては、開発投資による供給量拡大策をとり得た。しかし、もはや同様なステージの移行を期待することはできない。今後は、収穫と需要の双方が低位に推移する条件下で販売行動を展開しなければならない。

以上の移行過程の分析のみでは、本稿の課題に接近するに未だ距離がある。しかし、各移行期の分析を踏まえて、販売行動の今後の基本的な方向を次のように総括することができる。

第1は、価格志向の販売行動ではなく、市場における需要の確保を第一義的に考えるべきである。そのためには、小量分散的な現在の販売経路のそれぞれを確実に保持すべく、さらには、その経路の中で基軸的な経路を育成すべく、対市場行動を強化しなければならない。販売方法は、選択的な手段として、目的に応じて使用すべきであろう。

第2は、こうした行動の前提となるべき持続的な収穫量の確保である。このためには、バランスのとれた拡大投資が必要である。そのためには、長期的に見て、市場適応的な生産力水準を見定め、それにふさわしい投資がなされるべきである²²⁾。

このような方向へ経営を組織するためには、本稿で触れ得なかった施業計画および直営生産事業あるいは労働組織等についても、販売事業と同様に分析する必要がある。また、販売事業の制度と実行に当たっての意志決定についても分析すべきであるが、その究明も果せなかった。

さて、最後に国有林全体の中での千頭国有林の位置づけについて一言しておきたい。国有林の地域区分は、すでにいくつかの試みがある。安藤（1971）²³⁾は外材化が進む市場動向の分析を通して、外材流入の多い地帯における国有林材市場（東京、長野、名古屋、大阪の各営林局管内）と外材流入が比較的少なく国有林野率の高い地帯の国有林材市場（北海道、青森、秋田、熊本営林局管内）とを分けた。あるいは、国有林の請負事業体を中心とした地域の就業構造分析のために、山田（1982）²⁴⁾は、「奥地地域」「近郊地域」「中間地域」という3つの地域区分を試みた。さらに、地域区分ではないが、営林署単位の収支構造の比較から飯田（1978）は営林署のタイプを3つに分類している。「一つは、営林署開設以来（少なくとも昭和30年以降）赤字を計上してきた営林署。第二は10年ぐらい前から（あるいは48年以降急速に）赤字となり、その額が急速に

拡大している営林署。第三は、なお黒字を計上し続けている営林署。」²⁵⁾である。

このような区分を借用すれば、千頭国有林は、外材流入が激しい国有林材市場を相手に10年ぐらい前から赤字となり1973年以降急速にその赤字が拡大している奥地地域の国有林となろう。ただし、このような分類のみでは、天然林材伐出から人工林への転換期の国有林についての具体像が現われにくい。国有林経営の展開をより内在的につかむ区分も必要であろう。例えば本稿で分析した収穫・販売行動・地元というつながり方が、タイプ分けの一つの基準になると考えられる。今後、人工林化の進んだ国有林の分析を通じて、さらに明らかにしていきたい。

参 考 文 献

- 1) 日本林業調査会編, 解説・国有林の役割りと経営, 1965
- 2) 答申案・提言等に直接言及したものとして次の文献がある。
 - ・(座談会) 国有林経営の体質改善, 林業経済 No. 179, 181, 1963
 - ・森巖夫, 戦後, 国有林野の経営と政策, 林業経済 No. 235, 1968
 - ・小瀧武夫, 国有林改革, 林業技術 No. 350, 1971
 - ・同, 国有林野問題を考える, 林業技術 No. 457, 1980
 - ・同, 国有林問題をどう考えるか山林 No.1158, No. 1159, 1980
 - ・鷺尾良司, 国有林野論, 塩谷勉・黒田迪夫編, 林業の展開と山村経済, 御茶の水書房, 1972, 所収
 - ・同, 国有林野事業の「合理化」政策の展開, 林業構造研究会編, 日本経済と林業・山村問題, 東京大学出版会, 1978
 - ・同, 現段階における国有林問題について, 林業経済 No. 366, 1979
 - ・小関隆祺, 国有林野事業の目的, 林業経済 No. 356, 1978
 - ・同, 日本経済調査協議会報告と国有林野事業, 林業経済 No. 412, 1983
 - ・日本林政ジャーナリストの会, 国民にとって国有林とは何か, 清文社, 1980
 - ・半田良一, 国有林の改革をめぐる問題点, 林業経済 No. 412, 1983
 - ・伊東光晴, 国内市場重視の新しい拡大政策を, エコノミスト1983, 1, 11号, 1983
- また, 国有林の現状についての分析では次の文献がある。
 - ・飯田繁, 国有林野事業の現状と問題点, 林業経済研究 No. 94, 1978
 - ・神沼公三郎, 「伐り出し」労働過程の形成・発展とその解体, 林業経済研究 No. 94
 - ・地域農林業研究会, 地域林業と国有林, 日本林業調査会, 1982
 - ・鈴木喬, 安藤嘉友, 北海道の素材生産業と国有林材販売, 林政総研レポート No. 17, 1982
- 3) あるべき理念としての生産力云々については, 鈴木尚夫, 林業経済の理論と政策, 林業経済 No.413, 1983 における鈴木の大金永治への批判を参照。
- 4) 安藤嘉友, 外材輸入の今後の見通しとそれに対応する国有林材の供給, 林業経営研究所研究報告, 1971
- 5) 記載の文献は以下のとおりである。
 - ・岡村明達, 随意契約による国有林野産物売払の実態調査報告書, 林野庁, 1959
 - ・森田学・高木唯男・大平英輔, 高知営林局における国有林野産物販売と地元経済の展開, 林野庁, 1960
 - ・半田良一・村島由直, 名古屋市場を中心とする木曾材流通構造に関する調査報告書, 林野庁, 1961
 - ・半田, 国有林における林産物販売制度の研究, 林野庁, 1962
 - ・森巖夫, 製品生産事業に関する経営・経済学的研究, (一)~(四), 林業経営研究所報告, 1966, 1967, 1968
 - ・安藤嘉友, 北海道における国有林材の販売制度の変遷に関する研究(1), 林業経営研究所報告, 1968
 - ・同, 前掲, 1971
 - ・高木唯夫, 国有林材販売, 流通の実情と地元地域の反応, 林業経済 No. 372, 1979
 - ・鈴木・安藤, 前掲, 1982
- 6) 千頭国有林に関する研究ならびに調査レポートには次のものがある。
 - ①東京営林局, 特定地域としての千頭・気田・水窪国有林材と周辺地域計画, 1962
 - ②同, 千頭事業区の投資のあり方に関する基礎調査報告書, 1971
 - ③同, 千頭団地国有林の取扱いと天然林施業体系調査報告書, 1976
 - ④同, 千頭事業区国有林における森林施業のあり方に関する調査研究報告書, 1982
 - ⑤桐村剛, 国有林における森林施業の変遷と問題点 (I), 30回日林中支講, 1982
- 7) 東京営林局鈴木勇奈男氏による。
- 8) 林野庁, 国有林材の価格形成にあたえている外材の影響 (I), 1965
- 9) 前掲, 千頭報告書④, p 111
- 10) 千頭営林署, 千頭森林鉄道 (30年のあゆみをふりかえって), 1969

- 11) 造林実行成果については、小池浩一郎，造林・製品生産事業の定量的分析，前掲，千頭報告書④，所収を参照
- 12) 前掲，千頭報告書④，p 86
戦前期の島田市ならびに井川流域林業については，紅林時次郎，島田木材業発達史，1960および，静岡県内務部，大井川・安部川流域の林業，1929がある。
- 13) 東海パルプ株式会社およびその社有林である井川山林については，次の文献を参照。
・東海パルプ株式会社，東海パルプ六十年史，1968，
・同，大井川流域の林業，1971
・川村誠，東海パルプ社有林の経営，前掲，千頭報告書④，所収
- 14) 千頭国有林における施業計画と実行についての変遷は，桐村（1982）および同，明治期以降における森林施業の沿革，前掲，千頭報告書④，所収を参照。
- 15) 東京林友 VOL 30—2，1977，p 36
- 16) 小林和男，上西事業地開発結果について，東京営林局直営生産事業発表集 6，1958
「天地索道」と名付けられた索道が架設されたのは1961年である。索道の標高差 383m，1 スパン1378m，最大積載量 1t という大規模なもので，新たに10万 m³ の天然林材蓄積の伐出を可能にした。これと同時に，5200mの作業軌道，240mのインクラインなど設備投資が2ケ年にわたって行なわれた。
- 17) 戦後における島田市の製材・木工加工業の推移については，川村・伊藤勝久，不況化における製材産地の構造と経営行動，島田・金谷地域の場合（I），（II），94回日林講，1983，参照
- 18) 前掲，東海パルプ株式会社編，1971
- 19) 「地元工場」とは，国有林経営の販売制度において，予算決算及び会計令 第99条第10号事由 3 および国有林野事業特別会計法施行令第27条の 4 第 2 号を適用して，素材および立木の 随意契約販売を行なう対象となる工場である。一般的に国有林野の所在する地方において国有林野と密接な関係を相互に持つ製材あるいは木工場と規定されている。認定ならびに随契量の計算は，国有林材の購入量実績および経営成績により判定される。
- 20) 川村・伊藤，前掲，1983
- 21) 林野庁，奥大井地域森林開発保全調査報告書，1975，p 119
- 22) 小池，前掲，千頭報告書④，の計算はこのための一つの試みと言える。
- 23) 安藤，前掲，1971，さらに，より簡明にこの区分を説明したものに，安藤嘉友，木材市場構造の変化と国有林材販売の諸問題，東京林友 VOL 24—1，1971がある。
- 24) 山田良治，国有林地帯の地域区分と林業事業体，前掲，地域農林業研究会，1982，所収。
- 25) 飯田，前掲，1978，p. 4

Summary

This study demonstrates how the National Forest has been managed in response to economic conditions since World War II.

Those years could be divided into six periods examined each period in terms of "yield", "marketing" and "local market", and located it in the variable stage of economic conditions through the matrix of "yield" and "local market demand".

The actual examples chosen were Senzu National Forest and Shimada Lumber produced center, both in Shizuoka Prefecture.

1. (1951-1955) Mean yearly yield; 24106m³ standing timber volum. In this period the yield was poor, but the market demand increased. The management strategy was to develop natural forest resources and at the same time to guarantee the marketing channels as to open a yard in Shimada City, where logs were assembled, graded, sorted and sold by tender.

2. (1955-1960) Mean yearly yield; 47635m³ standing timber volum. Increased stumpage sale raised the quantity of planned yield, and the demand was highly stabilised. The National Forest management grouped the buyers. Interdependence between the National Forest and the market was strengthened. Stumpage were sold more through negotiated

sales based upon auctions of comparable logs.

4. (1966-1971) Mean yearly yield; 94779m³ standing timber volume. The total yield was still abundant, but available land for stumpage sale decreased and log sale increased to a ceiling. On the other hand, imported logs began to make an inroad on the domestic demand. It resulted in the decrease of the National Forest timber demand. This period was a turning point of the National Forest management after the war.

5. (1972-1974) Mean yearly yield; 48568m³ standing timber volume. The business fell into the red. This financial difficulty constricted the direct management of the National Forest. The yield greatly decreased. The first oil crisis constrained them to change into the low rate of economic growth. The whole demand decreased to make the National Forest have less connection with local market.

6. (1975-1981) Mean yearly yield; 30040m³ standing timber volume. Both demand and yield hovered around the low level. Price oriented marketing encouraged grading and sorting and at the same time spreading the marketing channels.

The management strategy, which seems effective today, is to secure the marketing channels and maintain the productive power.