

これからの林業経営と補助金

～郡上市和良町山林から考える

森と木のクリエイター科 林業専攻 河合 和博

1. 研究背景と目的

私は卒業後、郡上市和良町にて自営で林業に取り組む予定である。そのために本学へ入学した。ところが学び進めるうちに、林業は補助金と切っても切れない関係にあることが分かってきた。

「私は卒業後、自営で林業をする」

何度考えても、何度説明を聞いても「自営」をしたい私には、「林業が補助金に依存している」という状況をそのまま受け入れることができなかった。この研究は、そんな私が、郡上市で「自営」として林業を行っていくにあたって、前向きに事業に取り組んでいくことができるのか？その答えを得るために補助金について問い続けた軌跡である。

2. 補助金の概要とその弊害

補助金とは「国が特定の事務、事業に対し、国家的見地から公益性があると認め、その事務、事業の実施に資するため反対給付を求めることなく交付される金銭的給付」である。林業においては、水源涵養機能や地球環境保全機能を始めとした「森林の多面的機能」を発揮することに公益性が認められている。

また、林業補助金は、造林等の森林整備そのものを対象にした「公共」と川中、川下産業の発展を目的とした「非公共」という2つに大別され、木材生産から使用まで幅広く制度設計されている。森林整備には、条件にもよるが、概ね70～100%を補填する補助金が投下されている。ここまで高い補助率であっても、木を植え、育て、収穫するおおよそ50年間で見込まれる利益はわずかとなることが試算されている。その間に起こりうる様々なリスクまで考えると、林業経営は補助金がなければ成り立たないと認識されている状況も理解ができる。私はこの試算結果に基づいて補助金が執行されていること、それそのものに違和感を持っているわけではないのだ。

では補助金の弊害とは一体何なのだろうか。林業補助金に関する先行研究を調べてみると、多くは補助金を林業経営にとって有利に働くものとして捉えているもの、補助金の正当性をいかに担保するかを説明するもの等、林業補助金を「前提」とするものがほとんどであった。どうやら私の持つ違和感は、補助金を「前提」のものとして捉えることにあるようだ。私は補助金を「前提」としている限り以下のような状況からの脱却は困難を極めると考えている。

- ・本来の目的の希薄化(手段の目的化)

- ・自由競争機能のゆがみ(木材価格低迷の固定化)
- ・利用者の経営意識の低下

その他にも補助金により高コスト化する林業機械等、弊害は数多くあるが、全体として「利益」や「価値」を生み出すことと相性が悪いものといえる。それは補助金、つまり行政予算の目的というものが再分配することを本質としていることによる限界である。だからこそ、民間の側である林業は補助金を当てにするだけではなく、もっと「稼ぐ」と向き合う必要がある。その際に指針となるのが、江戸時代の偉人、二宮金次郎である。

3. 補助金に依存しないための思考、二宮金次郎と「分度」

二宮金次郎(1787～1856)といえば、書を読み、薪を担いだ石像で有名な勤勉勤労の象徴である。しかし、二宮本来の業績は事業家としての側面にある。江戸後期、大規模飢饉にあえぐ600もの藩、農村の財政を自身の経験と実践から編み出した「報徳仕法」により再興した人物である。その仕法の中の重要な考え方の一つに、「分度」がある。

「分度」とは、見込まれる収入を元に支出を決めて収支の均衡を守ることをいう。「支出は収入より多くはできない」、これは至極当然のことであるが、二宮はこの仕法を現場に合わせて柔軟に展開している。当時荒廃した農村の再興を依頼された二宮は、過去の収穫高や現状の細かな財政支出まで全て調べ上げたうえで、藩に対し、村への補助金を打ち切るとともに、納税の減免を進言した。こうすることで農民にとっては、補助金はなくなるが、納税という「支出」が減り、頑張った分だけ「将来の収入」が増えるという『希望』が生まれる。支出を抑え、収入を引き上げる『工夫』が生まれてくるのである。そしてその積み重ねが農村を復興させ、藩も財政難から脱却を成し遂げていったのである。小さな努力や工夫を積み重ね大事業を為す。積小為大と名付けられた二宮の「分度」の成果である。補助金を「前提」として捉えていると、このような『工夫』の積み上げによる利益や価値の創出が起きにくく、いつまでたっても補助金に頼らざるを得ない状況が続いてしまうのではないだろうか。

4. 私の森づくり

私が事業を行おうとしている郡上市和良地区にお

いてのシミュレーションを通して、「分度」を意識した経営を考えることの重要性を示す。

まずは実際に町内の山林所有者に営業活動を行い、調査地の設定、及びその林分の状況を調査した。



図1 調査対象林分位置(中央左のひし形部分)

- ・対象林分 1.878ha(アクセスできる道なし)
- ・林分1 ヒノキ人工林(0.78ha)
- ・林分2 ヒノキ・アカマツ林(1.098ha)

また、事業体設定は以下の通りとした。


- ・屋号：かわいい森づくり 
 - ・作業員1名(生産性2m³/日：作業道作設15m/日)
 - ・施業方針 ヒノキ人工林の搬出間伐、丸太販売
- まず対象林分で作業道作設及び間伐を実施したシミュレーション結果が表1だ。

表1 補助金を利用しなかった場合の試算

かわいい森づくり(1人・2m ³ /日)	売上	コスト	利益	備考
作業道作設	0	352,000	-352,000	総延長300m
AB材搬出(間伐・市場)	408,000	360,000	48,000	24m ³
CD材搬出(間伐・市場)	0	0	0	搬出コスト過大のため残置
小計			-304,000	
山林所有者への還元額	0	-212,800	212,800	利益の7割
合計	408,000	499,200	-91,200	

作業道作設コストを回収するほどの売り上げが立たず、結果は304,000円の赤字となった。次に各種補助金を申請した場合の結果が表2である。

表2 作業道、間伐補助金を利用した場合の試算

かわいい森づくり(1人・2m ³ /日)	売上	コスト	利益	備考
作業道作設(補助金)	420,000	356,800	63,200	総延長300m
AB材搬出(間伐・市場)	408,000	360,000	48,000	24m ³
CD材搬出(間伐・市場)	0	0	0	搬出コスト過大のため残置
搬出間伐(補助金)	311,744	14,400	297,344	AB材計24m ³
小計			408,544	
山林所有者への還元額	0	285,981	-285,981	利益の7割
合計	1,139,744	1,017,181	122,563	

補助金を申請することで、作業道、間伐の経費が補填され、408,544円の黒字を生み出した。

しかし、「かわいい森づくり」の森づくりは補助金を前提とせず、様々な『工夫』の積み上げによって、現行林業から零れ落ちる価値を提供することを目指す。そのため次のことに取り組んだ。

□山林所有への意識や暮らし方の要望の聞き取り

□林分内樹種を価値化できる販売先の搜索、営業
その結果、以下のような『希望』が見えてきた。

- ヒノキ、アカマツの葉の野草茶業者への販売
- ヒノキ規格外材の下駄製造業者への販売
- 薪としての地域内利用

□アオハダ、ホオノキの象嵌作家への販売

□ホオノキ、ヤマザクラの樹皮販売

□アセビ、ソヨゴの枝もの販売

□ヒカゲノカズラの園芸店への販売

□所有者自らが薪を搬出できる森づくりを目指す

加えて、岐阜県で始まったGクレジット制度によるCO₂吸収量の価値化を検討したものが表3である。

表3 あらゆる価値の創出を検討した試算(補助金を利用せず)

かわいい森づくり(1人・2m ³ /日)	売上	コスト	利益	備考
作業道作設	0	352,000	-352,000	総延長300m
AB材搬出(間伐・市場)	408,000	360,000	48,000	24m ³
CD材搬出(間伐・域内薪利用)	247,200	240,000	7,200	24m ³
材搬出(間伐・下駄用規格外材)	15,000	12,000	3,000	
ヒノキ・アカマツ枝葉搬出(野草茶業者)	30,000	24,000	6,000	
広葉樹材搬出(薪販売)	51,000	30,000	21,000	
広葉樹材搬出(材販売・アオハダ)	2,000	2,000	0	
広葉樹樹皮搬出(ホオノキ、ヤマザクラ)	3,500	2,500	1,000	
枝もの販売(アセビ、EC)	7,500	5,500	2,000	
植物販売(ヒカゲノカズラ、EC)	3,000	900	2,100	
枝もの販売(ソヨゴ、アセビ、道の駅)	8,000	6,000	2,000	
人工林間伐Gクレジット作成	24,960	4,800	20,160	8年間継続発生(+174720)
小計			-239,540	
山林所有者への還元額	0	-167,678	167,678	利益の7割
合計	800,160	872,022	-71,862	

結果からみれば、あれこれ取り組んでも結局赤字だが、収支は64,460円改善している。「分度」を意識して他に利益をあげられる方法を検討したことで、補助金を申請しただけの場合に比べ、ヒノキ間伐材出材量は24m³増加し、山に眠る各種広葉樹も社会で有効に利用され、Gクレジット発行による継続的な利益の獲得が見えてきた。また、目標林型に「将来、所有者が自ら薪をとるために山に入れる森」を掲げることで所有者の山林所有意識の転換という価値も提供することができた。

その上で、補助金を申請すれば以下ようになる。

表4 あらゆる価値の創出を検討した試算(作業道、間伐補助金利用)

かわいい森づくり(1人・2m ³ /日)	売上	コスト	利益	備考
作業道作設(補助金)	420,000	356,800	63,200	総延長300m
AB材搬出(間伐・市場)	408,000	360,000	48,000	24m ³
CD材搬出(間伐・域内薪利用)	247,200	240,000	7,200	24m ³
材搬出(間伐・下駄用規格外材)	15,000	12,000	3,000	
ヒノキ・アカマツ枝葉搬出(野草茶業者)	30,000	24,000	6,000	
広葉樹材搬出(薪販売)	51,000	30,000	21,000	
広葉樹材搬出(材販売・アオハダ)	2,000	2,000	0	
広葉樹樹皮搬出(ホオノキ、ヤマザクラ)	3,500	2,500	1,000	
枝もの販売(アセビ、EC)	7,500	6,600	900	
植物販売(ヒカゲノカズラ、EC)	3,000	900	2,100	
枝もの販売(ソヨゴ、アセビ、道の駅)	8,000	6,000	2,000	
人工林間伐Gクレジット作成	24,960	4,800	20,160	8年間継続発生(+174720)
搬出間伐(補助金)	467,819	14,400	453,419	ABCD材計48m ³
小計			627,979	
山林所有者への還元額	0	439,585	-439,585	利益の7割
合計	1,687,979	1,499,585	188,394	

5. 今後の展望

目の前の山の価値を引き出すために何ができるのか？常に問い続け、実践することで補助金に依存するのではなく、補助金さえも味方にできる林業の在り方を目指す。「分度」を意識し、価値を積み上げていく森づくりを目指す。郡上市和良町、「かわいい森づくり」お仕事、相談お待ちしております。