

北桧山町のしいたけ生産による 複合経営の現状とその展望

近 藤 和 男

はじめに

農林業をめぐる厳しい情勢の中で、有力な産業のない農山村地域にとって、特用林産物の生産は貴重な収入源である。北海道における特用林産物生産額に占めるしいたけ生産額の割合は、58～60年の平均で28%と品目では最も大きい。

しいたけの需要と道民所得との関連を所得弾性値でみると、50～59年は1.17（1.0を上回る場合は所得の増加以上に需要も増加する）であり、特別な嗜好の変化がない限り、今後とも所得の増大につれてしいたけの需要が見込まれる。一方、60年のしいたけの道内市場の総入荷量のうち道内産の占める割合は39%にすぎない。

そこで、しいたけ生産による農林複合経営に取り組んでいる地域の一つとして北桧山町をとりあげ、しいたけを選択した経緯および取り組みの実態を調査分析したので、その概要を紹介し、若干の問題点とその対策にふれる。

複合経営としてしいたけ栽培を取り入れた契機

北桧山町は桧山支庁管内の北部に位置し、稲作、畑作、畜産、沿岸漁業、林業など第1次産業を主とする人口が7,700人ほどの過疎地域である。しいたけ栽培に取り組んでいる若松地区は、太櫛川流域の平野部および丘陵部からなり、稲作と畜産が主な産業である。

昭和45年からの米の生産調整を契機に、本町の稲作農家では収入減を補うため、日雇いおよび出稼ぎが増加し、その打開策として作目の多様化などの取り組みを迫られた。若松地区でも、若松農協を中心に養鶏、養豚、肉牛生産、しいたけ栽培などが検討された。しいたけ栽培については、以前からの栽培農家を含む40戸位でほだ木本数1戸当たり1,000～2,000本でスタートし、47年に若松しいたけ生産組合を結成した。その後、第2次林業構造改善事業による生産基盤の整備を図るなどの変遷を経て、現在は10戸の農家で若松しいたけ生産組合連合会として活動している。

しいたけ生産農家の実態と経営の特色

1 農 業

組合員の農家経営の実態は、表-1に示すように稲作農家としての規模は全道平均を上回っている。農家粗収益に占める割合は、農業収入が63%であるのに対し、労働投下量では52%も占めるしいたけの生産収入は22%となっている。

表一 組合員の経営実態 (昭和59年度)

水田作付面積	0 1戸(貸地)	1～3ha 1戸	3～5ha 2戸	5～7ha 6戸	平均 4.5ha	北海道平均 3.3ha (北海道農業基本 調査結果報告書)
山林保有面積	0 2戸	5ha未満 2戸	5～10ha 4戸	10～20ha 2戸	平均 7.8ha	山林保有者の平均 北海道平均 7.5ha ('85農業センサス)
農業粗収益(稲作農家)	100万円未満 1戸	100～500万円 1戸	500～1000万円 6戸	1000万円以上 2戸	平均 7466千円	北海道平均 6361千円 (北海道統計書)
農家粗収益に占める割合 (農業収入) (しいたけ生産収入)	20%未満 1戸 3戸	20～30% 5戸	30～50% 1戸 2戸	50～70% 6戸	70%以上 2戸	平均 63% 22%
労働投下量の割合	0% 1戸	30%未満 1戸	30～50% 5戸	50～75% 3戸	平均 41%	
農業 林業 しいたけ栽培	4戸(山林保有者)	4戸	1戸	3戸	6戸	1.3% 52%
ほだ木所有本数	5千本未満 3戸	5千～1万本 6戸	1～3万本 1戸	平均 13千本	7千本	
総本数 用役ほだ木	3戸	6戸	1戸			
用役ほだ木千本当たり生産量	300kg未満 2戸	300～500kg 5戸	500～700kg 2戸	700kg以上 1戸	平均 393kg	
昭和57年度 昭和58年度 昭和59年度	4戸	4戸 3戸	2戸 1戸	4戸 2戸	533kg 393kg	
用役ほだ木千本当たり しいたけ売上高 生産費	100千円未満 3戸	100～300千円 4戸	300～500千円 3戸	500千円以上 3戸	平均 363千円	
植菌ほだ木千本当たりほだ木造成費		8戸	2戸		269千円	

2 しいたけ生産

経営指標は、経営規模、経営成果、集約度、生産性、収益性、技術力、ほだ木生産費、出荷費に関する16の指標について全道の優良事例の生産者の平均値（道林務部発行；「寒冷地におけるしいたけ栽培」より。以下、優良事例平均という）と対比する形で図一に示した。

また、農業粗収入が多い農家と少ない農家はしいたけ売上高についてもほぼ同じような傾向がみられたので、組合員を比較的規模の大きい農家（2戸）、平均的な農家（6戸）、比較的小規模な農家（2戸）に分け、それぞれの経営指標を比較した。なお、平均的な農家は、全体の平均にほぼ同じなので図一では省略した。

(1) 経営と収支

北桧山町のしいたけ生産の規模は拡大傾向にあるが、所有ほだ木総本数は優良事例平均の半分にも満たない。それは経営成果である平均売上高の少なさにもあらわれている。

技術力に関する指標をみると、優良事例平均に比べて、用役ほだ木1,000本当たりの生産量は多い反面、販売単価が安い。この傾向は規模の大きい農家にみられる。

経営集約度をみると、ほだ木造成費がかかりすぎる。これは原木費が高いことに起因している。しいたけ生産費は、規模による違いが明瞭であり、規模の大きい農家は優良事例平均より生産費が少なく済んでいる。

一方、出荷費にかかわる資材費と手数料・運賃は大幅な増しとなっている。

しいたけ栽培に要する労働時間の多さと売上高の少なさは、低い自家労働報酬をもたら

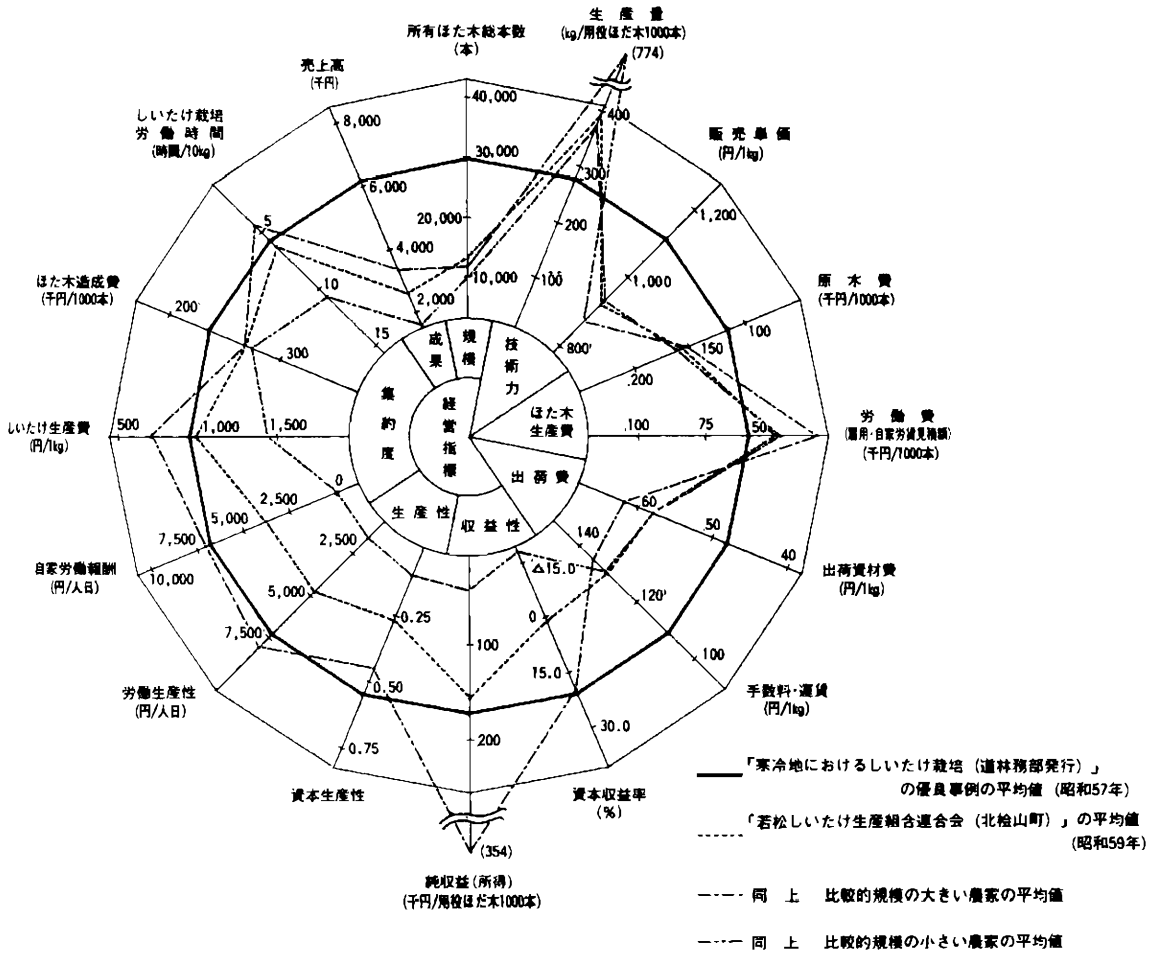


図-1 生しいたけ生産における経営指標

しているが、規模の大きい農家の場合は、単位当たり投入労働時間が少ないこともあって、高い自家労働報酬となっている。

生産性についてみると、規模の大きい農家では優良事例平均並みの水準にある。収益性についても、規模による純収益の違いがはっきりあらわれている。

次に、個別経営事例を損益分岐点図表から検討してみよう。損益分岐点分析は、利益と損失の分かれめになる売上高（採算点）を分析するものであり、利益を計上するために必要な売上げ、すなわち損益分岐点売上高の値が小さいほど経営状態が良好であることを示す。

図-2は、優良事例のうち北松山町の農家とほぼ同じ規模の栽培家の例と北松山町の平均的農家の例を示したものである。前者の売上高が332,000円で、損益分岐点を上回り、76,000円の利益をあげているのに対して、後者の場合は、売上高が388,000円で、損益分岐点を下回り、56,000円の損失を出している。なお、当町の栽培農家10戸を分析してみると、採算がとれているのは4戸となっており、単位当たり生産量を増やすなどの対応が必要である。

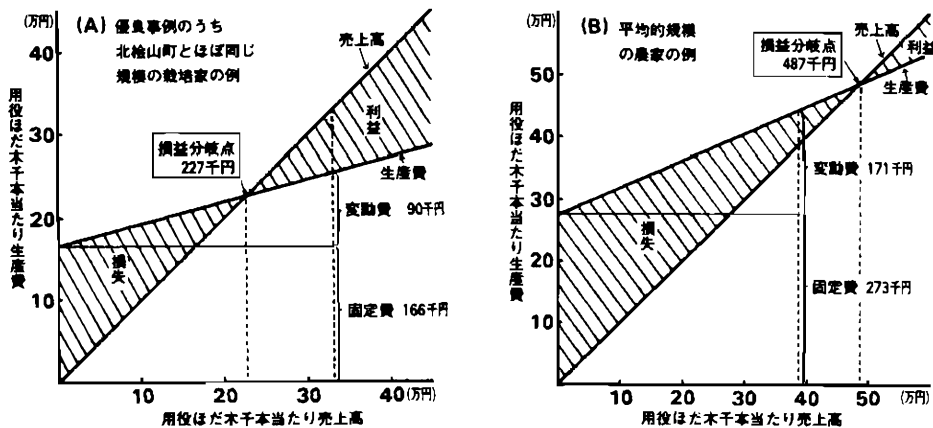


図-2 損益分岐点図表

(2) 生産量

栽培を始めてからの7年間は、種菌の問題やほだ木の育成管理、発生技術の問題などから脱落者が続出したが、8年目の54年頃から地域に適合した種菌の選定や技術の向上などにより生産量は増加し、58年から30トン体制となった。これは、用役ほだ木1,000本当たり生産量の増加が大きく寄与している。

(3) 集出荷体制

若松農協を中心とした個選共同出荷で、ほとんどを札幌中央卸売市場に出荷している。図-3のような変遷を経て、販売ルートとしてほぼ定着している。

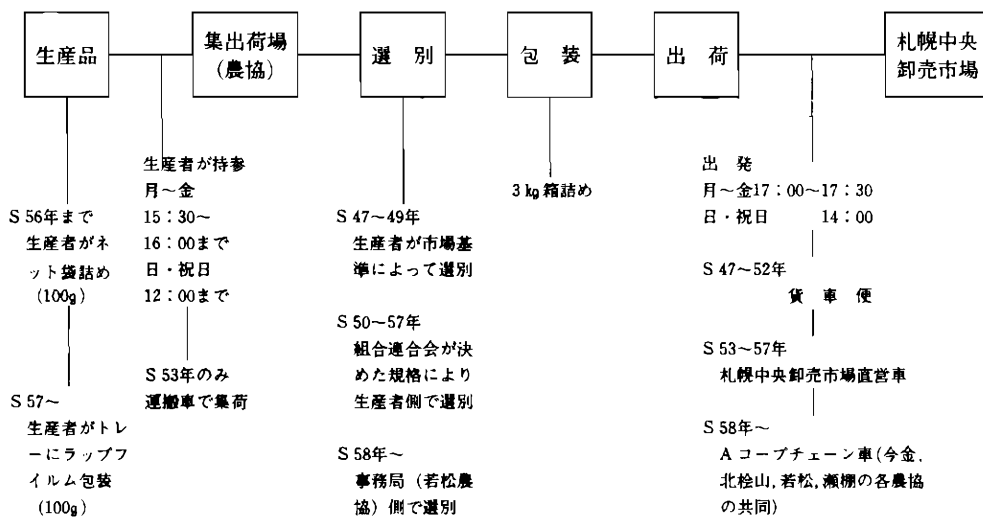


図-3 集出荷体制

(4) リーダーの存在

しいたけ生産が軌道にのるまで、種菌の問題やほだ木原木の購入、育成管理など技術面での試行錯誤、栽培者の脱落などさまざまな困難に遭遇した。これらの問題を克服しながら第2次林業構造改善事業に取り組み、しいたけを地域特産品に育て上げたことは、リーダーの積極的な活動に負うところが大きい。このうちの1人は、安定した農林複合経営と地域振興に貢献した功績により、59年に林野庁長官表彰を受けている。

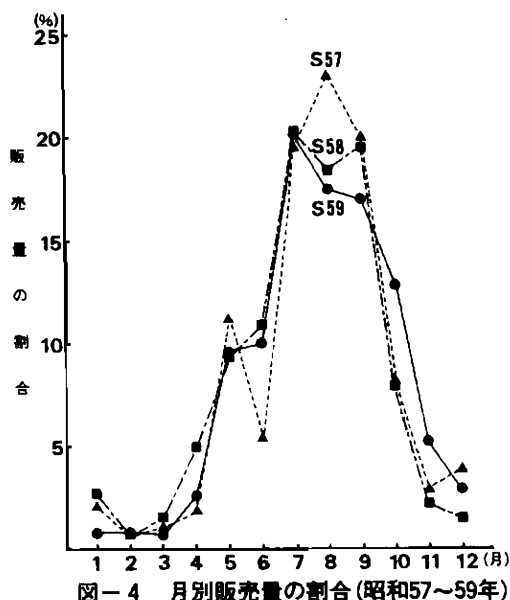


図-4 月別販売量の割合(昭和57~59年)

問題点とその対策

1 季節的栽培に片寄りすぎている

図-4にみるように、7~9月に全販売量の55~63%が、5~10月の半年間に86~87%が集中している。

しいたけ生産の周年化は、複合経営として自家労働力の完全燃焼を図るうえからも必要である。しかし、組合員の個別経営内の事情、例えば経営者の高齢化や後継者の有無、あるいは暖房費、施設費等のかかり増しから、容易に踏み切れない情勢にあり、冬期栽培に取り組んでいる組合員は3名となっている。

生産が軌道に乗り、規模拡大が図られつつある現在、将来の産地銘柄化を展望するためにも周年生産は検討されるべき重要な課題である。

2 購入に依存しているほだ木原木代が経営を圧迫している

ほだ木のほぼ全量を購入に頼っているため、生産組合連合会ではほだ木担当役員をおいて道内各地から集荷しており、時には岩手県からも移入している。こうした地域外調達のため、ほだ木造成費のうち原木代の割合は59年で58%を占め、1,000本当たりほだ木造成費では優良事例平均に比べ14%のかかり増しとなっている。

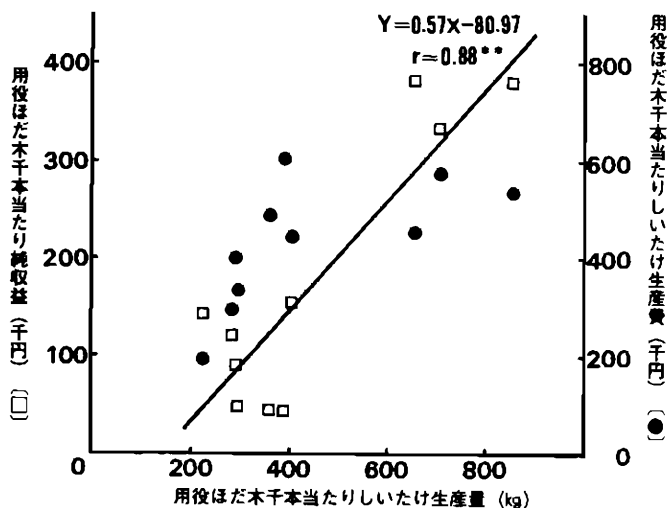
ほだ木造成はきのこ生産にとって重要な過程であるため経費がかかるが、その対策として原木の共同購入だけでなく、植菌作業の協業化も検討されるべきである。

また、長期的な原木対策として組合員保有山林や個人有林にミズナラ造林をしているほか、55年から生産組合連合会は町有林との分収契約により毎年1~2haのミズナラ造林を実施しており、今後も毎年2ha前後の分収造林を計画している。さらに、59年から地元営林署との分収

造林契約によるミズナラ造林に踏み切り今後
も予定している。

なお、しいたけ原木
林造成にあたっては、
町が54年度から講じて
いる造林の補助残の2
分の1を助成する制度
を活用している。

こうした長期的な対
策のほか、当面、ナラ
類以外のほだ木原木の
開発と普及が強く望ま
れている。



図一五 単位当たり生産量と単位当たり純収益および生産費との関係(昭和59年)
(回帰式は生産量に対する純利益との関係を示す。 ** :1%水準で有意)

3 働いている割には利益が少ない

図一五にみるように、用役ほだ木1,000本当たり純収益が300,000円を超えているのは3戸で、いずれも用役ほだ木1,000本当たり生産量の多い農家である。

労働生産性も規模の比較的大きい農家を除くと低い(図一1)。1人1日当たり自家労働報酬が5,000円以上になっているのは上記の3戸を含む4戸であり、組合連合会の平均は優良事例平均6,800円の56%にすぎない。

対策としては、生産費用を少なくする一方、それ以上に売上高を伸ばす必要がある。その方策には販売単価を高めることと、単位当たり生産量を伸ばす二つがある。

販売単価は、品質と販売時期の選択によって決定される。前者については、種菌の選択も含めて栽培技術の向上に取り組む必要がある。後者については、5～6月の品薄期が農作業との競合から無理とすれば、11～12月の高価格期の出荷増が当面の課題となる。

次に、単位当たり生産量を伸ばす方策についてみると、図一五に示すように単位当たり生産量が伸びても単位当たり生産費用が比例的に増加してはいない。したがって、単位当たり生産量を伸ばすことが利益の増加につながることを示している。

優良事例平均に比べた場合、北松山町では販売単価を高めることが極めて重要であるが、とりあえずは単位当たり生産量の増加を各戸が目指し、徐々に技術向上を図り、収益増加に努める必要がある。

その展望

若松しいたけ生産組合連合会の組合員は、稲作収入を主体とし、しいたけ生産は副次部門としてスタートしたが、当初の4分の1に減少した組合員は、将来的には稲作としいたけ生産の2主要部門からなる複合経営を目標としている。しいたけ生産が軌道にのっても、稲作を中止することは考えていない。しいたけ生産の規模拡大を考えている農家が6戸、稲作の規模拡大を考えているのが4戸あり、そのうち両方とも規模拡大しようという農家が2戸ある。後継者難と生産者自身の老齢化により、しいたけ生産の規模縮小ないし中止を考えている農家もある。

当連合会の場合、いずれも稲作を主要部門とする農家であるため、組合員同士の利害が比較的一致し、全員が共通の目標と認識のもとに行動しており、経営面は農協、技術面では林業指導事務所の指導を受けながら、技術の高水準化を図る努力が続けられている。

生しいたけ10kg当たりの栽培労働時間は平均6.3時間で、全国平均の3.0時間の2倍強を要している。労働時間の割に利益が少ないことは専業の場合は致命的であり、遊休労働を活用した農林複合経営としてはある程度やむを得ないとしても、なお創意工夫が必要である。生産者自身が経営状態を十分に把握し、改善しようという認識をもった時、しいたけ生産経営のあり方に今までとは違った展望をもたらすのではないだろうか。そのためには、生産者各自の経営記録簿の記帳が望まれる。

(経営科)