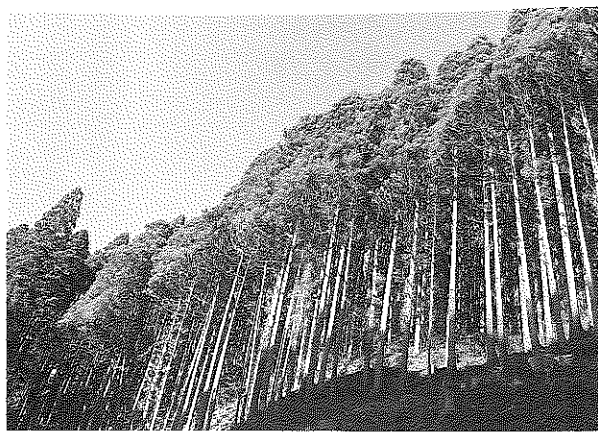


将来見据え 間伐から皆伐へ

日本の森林は、国による諸施策や全国の森林組合の努力で整備されてきているが、そこから産出される木材はA材はもちろんB材やC材であってもさまざまな用途に応じて販売し、組合員に還元できる「販売戦略」が森林組合に求められている。

「八溝材」ブランドで 江戸期から林業が

栃木県の北東部に位置し、茨城県、福島県との県境でもある八溝山系に属する地域で、生産される木材は「八溝材」として江戸期から続くブランド材として名高い。



大田原の山

日本森林学会が林業遺産に選定した興野家文書の一つで、興野隆雄がこの地の林業について1849年(嘉永2年)に著した「太山の左知(とやまのさち)」によると、1791年(寛政3年)ころから、スギの種を蒔いて苗を育てて山に移植するようになったが、それ以前は、山で自生した「杉檜葉の小苗を引、畑へ移し養育年を経て山へ移又はさし木」したと書かれているように、いつ頃から八溝山系で林業が始まったのかは分からないが、かなり古くから林業がこの地域の重要な産業だったことがうかがえる。



皆伐実施

は市町村合併で大田原市となっているが、森林組合の本所がある旧黒羽町は、かつては黒羽藩の中心地で、黒羽藩は平場では米を中心とする農業を、山はスギなどにより林業を奨励し藩財政を支えていたといえる。

材積は増えても収入が上らない大径木

そうした歴史もあってか、森林組合管内の森林面積1万5313畝のうち民有林が1万2283畝、国有林3030畝。民有林の66%の8096畝が森林組合員の所有となっている。また民有林の76%が人工林と、人工林比率が高く、人工林の7割はスギだといえる。森林組合ではこれまで、間伐

共販所を核に、増えた選択肢を活用する

これまで大田原市森組の基本的な販売戦略は、栃木県森連がしっかりしていることで、大田原共販所を中心に販売してきている。そのため間伐しても、林内で採材して良品材だけを出し、

C材とか端材は重視せず山に放置することが多かった。

しかし数年前から、近隣の大手製材会社などの共販所を通じて「直送」取引が増え、それによって集材用のラミナ材などの需要が増えてきているからだという。

さらに森林組合としては、前述したように、作業道を山の奥まで入れて「皆伐」を推進していくと、当然だがA、B材だけではなく、C材やD材などがかなりの量出てくることになる。これを山に置いておくわけにはいかないが、集成材やバイオマスなど「昔に比べれば選択の幅が広がっている」ので、増えた選択肢を活用して、どう組み合わせるのか。そのことで所有者にどう還元していくのか、あ



山土場で仕分けされた材



大田原市共販所

最近、コンテナ品の生産が増えてきているので、皆伐後すぐに植えられる。しかもシカがいないので「安心です」とも。皆伐をすること、苗木生産者から森林従事者の育成、そして50年、60年先の八溝山系の林業へつなげられるということだ。今後の販売戦略としても、共販所を核にしなが、近隣の製材会社との「直送」や増え

苗木生産から保育技術の蓄積に

皆伐については、27年度は4

るいは社会に貢献していくのかを、考えていかなければならぬのではないかと須藤組合長はいう。だが大きな課題もある。確かに皆伐(全伐)すれば、いままで切り捨てていた材がバイオマスなどに販売でき、収入は底上げされるが、外材などの「国際的な価格もある」ので、それとの比較でそうは高くはならない。さらに「大径木が価格だけではなく活用面でも弱いので、これをこれからどう活用していくかを考えなければいけない」と見越総括はいう。

他の森林組合でも聞いたことだが、間伐については技術や知識があるが「植栽をしないと保育の分かる職員が育たない」とことになる。そのうえで見越総括は「間伐だけでは、苗木生産者も後継者が育たず高齢化してきている」と指摘する。

主体的な施策を行ってきたが、近年は管内の森林も高齢化が増えてきているので「皆伐にシフトし始めている」のだと、見越総括は言う。ここでも多くの林業地と同様に、戦後の拡大造林された木がピークを迎え「13齢級の森林が多くなっている」。国は間伐を推奨し、長伐期の大径木生産をとい、森組もそれに沿ってきたが、「間伐で伐期の先送りをし、大径木を生産しても需要があるのか?」というのが現実で、太い材は集成材用のラミナ材に回されてしまうのが本当のところ。大径木で「材積は増えるが、それほど収入は上がらない」のが現実だといえる。だから「13齢級あたりを中心、狙い撃ちして皆伐を提案し、推進している」と須藤組合長。そして皆伐は、森林組合の販売戦略にもさまざまな影響をもたらしているようだ。

世代交代した所有者との信頼関係を築いていく

その一方で、国産材での住宅需要を増やしていく努力を、森林組合もしなければいけないと考えている。とくに若い人が家を建てる時彼らには「国産材とか外材」という意識はないのではないかと。ハウスメーカーが提供する価格をベースに「大壁工法」で短期間に建てられる住宅を選択しているといえる。そういう人たちにアピールするために「山側」の意識を変えたいといかないし、政策的なフォローが欲しいという。

もうひとつは、森林所有者も世代が替わり「しがらみ」がなくなってきたので、「どんな提案しアピール」していくことが大事だとも考えている。民間業者がいい提案をすれば、所有者は受け入れ「森組は負ける」ため、森組も競争力をつけたいと所有者の信頼を勝ち取ることが難しくなる。良い提案をしていけば、森組と組合員は信頼関係が強くなり、今後も「全部任せると信じて、大田原市森林組合は今日も頑張っている」。