

道南のブナ・スギを語る

語る人

株式会社 西根製材所
社長 西根貞義さん

株式会社 岡田製材所
社長 岡田清二さん

株式会社 時田製材所
社長 時田孝造さん

松前地区林産協同組合
専務理事 伊比規彦さん



聞く人

北海道立林産試験場
副場長 古田昭司
林産化学部長 峯村伸哉
特別研究員 伊藤勝彦
研究職員 梅原勝雄

古田 本日はお忙しいところお集まりいただき、ありがとうございます。こちらはブナ、スギという北海道にしては特殊な材を扱っておられる地域で、なじみのない方も多いと思います。本日はブナ、スギについて語っていただき、勉強させていただきたいと思いますのでよろしくお願いを致します。

・ブナ、スギの販路は

西根 ブナはほとんど地場で加工され、丸太での移出はありません。昔は、枕木とりんご箱が生産品目で、枕木は全国に、りんご箱は青森へ移出されていたんです。現在は、家具用材、フローリング、多くは家具用に使われている合板として、ほとんど本州で使われています。この間、昭和38

年頃まではインチ材としてもずいぶん輸出されたこともあるんです。

スギは30%位が地場で消費され、残りの70%が原木のまま、あるいは製材で本州へ行っています。

——道内のブナの伐採量は昭和50年頃15万m³位あったものが、58年には11万m³位に落ちている。落ち方としては大きいと思うが。

西根 需要是かなり拡大しましたが、反面、供給量が減っている。そういう両面から需要が出てきた。需要が供給を上回っています。

——供給量がもっと多くてもさばけるということか。

時田 マーケットのからみがあるから一概にはいえないが、産地のブランド化とか、アクセント



道南のブナ林

を付ければさばきはできると思う。ブナの用途は曲げ木というか成型合板があるのと、釘の持ちだとかいろいろな面でブナがいいということでパチンコの台板がある。あと値段的に取れるものに家具向けがある。家具向けとしては、ブナには年輪がないということ、最も普遍的な木で全国的に最もボリュームがあり、あまり特徴のない木なので、大量生産家具の材料として使われている。しかし、今、開発途上国から現地挽きの製材がどんどん入って来ています。以前であれば、シッパーが全然相手にしないような樹種を現地で製材して、それが20~30m³のコンテナ単位で取り引きできるようになってきている。これが国内の大量生産家具を作っている人達の間に広がってしまった。

——ブナは木目がないということで、そういった南洋材とかち合うということか。

時田 それが一番のネックです。年輪のある木はここ2、3年の間に全部上がった。年輪のはっきりしない木はだいぶだれていて、それの最もさいたるもののがブナです。供給量の方は秋田、青森営林局にしても10%単位くらいで落ちている。日本の供給量の大半を占める局の供給量が落ちているのに価格は全然上がらうとしない。それと、南洋材は以前は生材のままで入って来たので、白太を使う材は腐れやすかったが、今は乾燥材で入って

來るので、そういう心配はなくなっています。

西根 ブナという字はどう書くかご存知ですか。木へんに無と書く。戦前は木材としての価値がなかった。10~15%のものが枕木になり、ほとんど薪にされていた。したがって、時田さんがいうように競合が激しくなってくると置かれる木なんです。

岡田 現在その場にブナがあるわけです。ナラの価格はまだ上がっているのにブナは低迷している。ブナとナラの差がものすごくついてしまった。フローリングでm²当たり300~500円の差が1,000円以上になってしまった。

伊比 北海道のブナは全国の20%程度です。一つの原因に外材が入ってきているのも事実だが、ユーザーの方の話では、日本での場合、価格が非常に不安定であるという。価格が不安定だから多少外材が高くても安定して入るからそれを使いたいという意見がある。こういう価格の変動が不安定で消費者がブナ離れを起こしていると思います。

時田 ブナが使われなくなったのは、基本的に国際経済の中で円の購売力が着いたからだと思います。今はコンテナ単位で南洋材がどんどん買えるようになった。コンテナ単位だと200~300万円の金額だから、かなり小さな人達も簡単にやって行ける。商売の環境が良くなってきたことが、最もイージーに使える木だったために影響を受けています。もう北半球の広葉樹のマーケットはほとんど一緒になってしまった。日本のナラが上がれば、アメリカのナラも上がる。タイミングがほとんど一緒になってきた。

——ナラは国際価格に追いついたという話があるが、ブナはどうか。

伊比 ブナの場合、日本の価格はまだ国際価格の倍くらいで、高いです。向うもナラのような特殊材については価格の設定が日本と同じように全くフリーですが、ブナのような一般材というか、欧州トウヒなどの価格の設定は国がコントロールしている。何故かというと需要を安定的に保つためである。今の日本のように価格が上がったり、下がったりすれば、必ず需要が減るというんです。

だから、一般材に関しては国がコントロールする。そういう思想がすごく強い。それで、ブナも日本の半分位に設定されているんです。

岡田 全国のフローリングの問屋さんが集まって会議をやる時、ブナの価格をある程度上げるために減伐という問題を出す。毎年、減伐、減伐というものだから、道内のブナはもうないんだろうといわれる。問屋の方は今後のブナのあり方を非常に危険視しているので、最近はわれわれも減伐という言葉を使わなくなった。

時田 ナラやカバなどは白太と赤身が値段的に違うが、ブナはそうでない。これが敗着の原因で白太と赤身の値段を変えれば上がったと思う。一枚の板で白太と赤身が混じったもので家具を作れというわけで、この辺が問題なんです。ヨーロッパでは家具に白太しか使わない。だから、製材の歩止まりはかなり悪い。悪いかわり、できた家具は真白で、そのまま木地で使える。フローリングも白太ばかりで作る。だから、木地仕上げができる。そうすると、それなりに個性が出て、それなりの価値感で売っていく。日本の場合は白太も赤身も一緒にして、天乾して、ボヤーとぼけたような板でやっているから、これは塗りつぶしてしまうしかない。塗ってしまえば、塗装技術が発達してくれば何でもいいわけです。

伊比 需要を維持するためには価格の変動をいかにくすか、供給量をいかにして保つかという問題が大きいと思います。

時田 南洋材に負けたのは、ブナの場合売り方に問題があった。民間の純粋な取引きであれば、受注した契約は何としてもクリヤーするわけです。ところが、どういうわけか、その都度、その都度相場を立ててやる場合が多かった。価値のある木ならそれでもいいが、価値のない木なのにそれをやったから嫌われたんじゃないでしょうか。

伊比 ヨーロッパあたりの国の政策は全くそういう方向です。森林利用はナショナルプロジェクトなわけです。価格なり、供給量なりを国有林ばかりでなく、民有林も同じ計画に入れてやっているんです。

・道南ブナの品質は

岡田 かつて、昭和30年代にインチ材を挽いて、ヨーロッパ方面へ輸出していた。道南のブナはアオブナが非常に多く、材質が良く、非常に好評だったんです。当時は、アカブナが多いということで東北からはあまり行かなかった。それだけ道南のブナはマークされていたんです。現在でも、北海道のブナと青森のブナを比べたら、向うのブナはものすごく悪いですよ。現実に向うでもそういうわれています。

——品質は北海道が良いのに、素材価格は青森などに比べて安いのは。

時田 それは、品質はいいが、若い木が多いからです。向うは結構太い木、老木が多いので歩止まりが全然違う。老木は赤身がはっているが、価値付けに赤白は関係ない。太い木から追柾(まさ)上で20cm、30cmという幅の板がとれれば高く売れる。道南の丸太で、追柾上にして20cm、30cmの板が出るものはなんぼもないでしょう。そういうことで、マーケットでは完全にグレードを別に付けられてしまったですね。北海道グレードみたいな感じで、東北材の何割引きが北海道の価格だというふうにです。

伊比 一般的にブナの価格が安いのは運賃の問題が非常に大きいと思う。本州の方は消費地に近いわけで、北海道の場合はどうしたって遠いですから、原木価格は安くなければ合わない。

時田 それとし好でしょう。どうせ細かくしてしまったんだから、追柾上がいいとか、柾目がいいとか、実際は関係ないんです。ところが、天乾するので、追柾の方が割れないので、それでよこせといっているだけで、板目でも彼らが使えるように、きちんと乾燥してやれば使うと思いますよ。ずんずんそんな傾向が出てきています。

——製材は乾燥してから出荷されるのか。

時田 ここ2、3年ですが生では売れないで、ほとんど生では出ていません。乾燥のリスクは皆買う方が背負うわけで、リスクのないような挽き方をしろということになるわけです。

西根 厚いものだと、幅広だと、追査だとか、加工工程で有利になるものが生産できないので、生で取らないんです。乾燥してしまうと板目でも柾目でも同じですからね。

——製材というと家具用か、その出荷先は。

時田 基本は家具用です。それが一番値段が高い。それ以外は皆値段が安いからマイナー商品になってしまいます。

西根 95%が本州へ行っています。

伊比 最近、札幌あたりにも行っていますよ。

——ブナの用途として家具用とフローリングが大きいと思うが、フローリングのシェアは。

岡田 フローリングのシェアは35%位です。以前は、役所の指定はほとんどブナ、次にナラときたもんです。最後にイタヤだった。指定の樹種の中でトップになっていたんです。それだけブナのシェアは一定してあったんです。ところが今は、まずナラ、イタヤ、カバがきて、どん尻がブナですよ。

時田 北海道の仕事にブナフローリングが入ったのはここ2、3年ですよ。この辺の町村でも、黙っていればナラです。地元でどうのこうのいえばブナが入りますがね。

岡田 皆さん学校へ行ってご覧なさい。どの学校を見てもほとんどPタイルです。北海道では木質のフローリングをほとんど使っていません。ここ何年か、ぜひ木質のものに変えてほしいと、文部省や道に陳情して、ごく最近になってからフローリングを使いだしたんですよ。体育館は使いますが一般校舎はほとんどPタイルです。そして、冬になるとまるで大水でも出たように中が水だらけになり、はげてくる。私ら、九州や大阪方面へ行ってPRしますと、向うの人達は、あんた方向いってるんだ、北海道の学校を見なさい、あの寒い寒冷地の学校が皆Pタイルを使っているんでないか、ここへ来るよりも地元へ行ってPRしろというわけですよ。こういう時代が北海道の場合多かったです。これは予算の問題もあったんですね。

現在、ブナフローリングの90%は本州へ行って

います。

・ブナを扱っていての問題点と将来展望は

西根 一番の問題は供給が減ることだと思います。市況の変動もありますが、ブナが全く売れなくなるという状況にはならないと思います。したがって、工場の体制ができていますから、それに応じた供給が切れた場合に問題になると思います。切れるのが事実なわけですから、原木高の製品安といった問題が出てくるでしょう。需要については、私はそう悲観的な見方をしていないんです。道南の木材業界はブナの加工については、それなりに対応しているということです。たとえば、集成材を始めた工場もあるし、家具を作つて売る工場も新しく2、3工場できましたから、たいした心配はしていません。

岡田 もう一つ問題になっているのは価格の安定です。特にフローリングの場合、2月から3月にかけて役所の設計価格が出てきます。今年でいいますと58年の設計価格が今きているわけです。ところが、59年は需要も多くなり、価格も上がってきたということになると原木価格が上げられます。原木が上がると必然的に製品の価格が上がりります。そうすると、設計価格と現価格が合わなくなってくる。問屋さんも商売しにくいものだから、こんなものを扱っていては大変だということになる。この辺が一番のあい路です。だから、製品も原木も含めて価格の安定というのが最も大事だと思います。

伊比 ブナの場合圧倒的に公有林が多いので、公有林の価格の設定に影響を受けます。需要を拡大させるためには価格の安定が第一です。現実問題として、造材にしろ何にしろ、毎年上がる要素が増えてくるので、そこを行政がどうコントロールするかということが最大の問題でないですか。ただ、絶対量は北海道ばかりでなく、本州でも減ってきてるので、ブナは貴重品化する傾向にあります。必ずしも値段を安く抑えていいのか、それとも高値安定を求めるべきか、現在のところわかりませんね。

時田 そこは単純に覚悟の問題だと思います。上ずみだけを吸うのか、ごたごたする中に入つていって、とにかくボリュームをはくのか、これはもう選択の問題だと思います。

将来展望というわけではありませんが、これからも広葉樹はもっと国際化していくと思います。そうなった時に価値感のないブナは伐採コストさえでるのかという問題まで行き着くと思います。木材は北半球ではほとんど単一経済圏になっているが、南がいろんな形で侵食してきている。どんどん力をつけてきているので、僕らが伐採し、製材し、乾燥してというだけでは生きていけない。彼らの作れないものを作っていくにしても、自然の素材であるかぎり限界がある。そうなると、あとは、価値感に訴えるしかないと思います。

・スギの現状は

古田 ブナについては、これくらいで打切らせていただき、スギについてお話を伺いたいと思います。

——スギの産地であるこちらでも、住宅はエゾ、トドが多いと聞くが、何故スギが使われないのか。

伊比 歴史的にみると、昭和29年に洞爺丸台風がありましたね。それまで松前には本州からスギが入ってきていて、圧倒的にスギで家を建ててい

ました。林務署の公宅もスギで造っていたんです。それが、洞爺丸台風を境にして、大量のエゾ、トドの風倒木が安く入ってきてから変わったんです。以来、スギは高いもんだ、エゾ、トドは安いもんだというイメージが今でも続いているんです。値段的にみると、スギとエゾ、トドは大体同じか、スギの方が安い位です。スギの相場は、昔は本州と北海道とでは大分違うという話だったですが、今、北海道から丸太を持って行って商売にならない位差がなくなっています。

——地場では24cm下の丸太しか製材しない。挽き材技術に差があるので、それ以上の径のものは丸太で移出した方がもうかるということだった。特1等で、百石110万円で出しているといっていたが、そんなものか。

伊比 それは80年生以上のものですよ。その丸太すらほとんどないんです。価格は工場発で、100万円前後です。今年の場合、国有林の間伐材がものすごく増えて、価格が急激に落ち、丸太があふれています。去年までは、九州であまり間伐材が出ていなかったため、北海道のスギが大量に九州へ行っていたんですが、今年になって急激に出てきたために九州市場が全くだめになってしまいました。今、松前では、林務署さんと協議して、戦術の転換をはかっています。それは、北海道のスギが本州のスギと全く同質のものであれば売れるわけがないんで、性質や育成方法をもう一度見直して、松前スギという特性を持ったスギを作ろうということです。北海道は寒いから生長が遅く、目の詰んだものができる。小径木の場合、心が偏っていると製材した時曲がるから、真直ぐなものを作らなければならない。松前のスギは色のいい所もあれば、悪い所もある、色のいい所はどうしていいのか追求しています。こうして、真すぐで、目の詰んだ、色あざやかな特徴を持った松前スギを育てようと計画をたてています。
……スギは根曲がりが多いと聞いたが。

伊比 雪によって、スギは100%根曲がりになります。しかし、苗木の選択とその後の手入れの仕方で、北海道でも根曲がりのないスギを育てる



道南のスギ林

目途がある程度つきました。結局、北海道のスギは歴史が浅いわけです。松前林務署さんは早くからやっていて、耐寒性のスギもやってこられたわけですが、これから品種改良の段階に入るところです。苗木や育て方という総合的な造林技術を見直さなければなりません。

西根 間伐材がたくさん出ても、さっぱり挽くものが出てこないね。

伊比 今の間伐材はノコにかかるものが35%位しか出できません。あとはパルプです。しかし、北海道のスギは絶対量が少ないうえ、スギは色が着いているので、脱色にコストがかかるということで、製紙会社がなかなか引き取ってくれないんです。



古田 最後に林産試験場、行政に対する要望をお聞かせ下さい。

西根 道南は対象とする樹種がブナ、スギという北海道の中では特殊な地域です。ブナの林産工業の試験や開発に力を貸してもらいたい。旭川では遠すぎますので、小規模でもいいから、道南にブナを研究する施設を作りたいですね。

岡田 木材というのは加工の道よりない。その加工をするために一番力になるのが試験場なんですね。年に一、二度お邪魔したいと思いますが、あまりに遠くてそうもできない。したがって、加工というものがずいぶん遅れていくわけです。これから、私共は加工に重点を置いていきますので、ひとつその辺の指導をお願いしたいと思います。

時田 ブナの場合は資源が減ってきてるので、少ない原料で、どれだけ食わせられるか、発想を変えて行かざるを得ません。業界全体として、今まで $100m^3$ で食べていたものが、 $50m^3$ で同じ人間が食えるという体制が必要だと思います。行政サイドもいろんな形で努力されているが、特に、僕らのように広葉樹を扱っていると、行政サイドの努力しか期待できないわけです。道南の場合は黙っておけばブナ林になるんだから、造林の採算

性を考えれば、ある時点まで行った時には、むしろ広葉樹が有利だという部分が多分あると思います。ブナはなくなる木ではないから、伐採量が減り、低質化していく中で、同じ人間が食べる仕事は何かということに力を貸してほしい。とにかく、加工度を上げれば食べれる人数は増えます。行政サイドは今まで、随意契約の受け入れ組織としての林産協同組合に対して共同事業とか販売事業とか、いろいろやっていましたが、もっと地域にこだわらないで、気の合ったもの同士が作る加工組合も認めて欲しい。今は皆ばらばらでやっているが、製材業者が産地形成をしようと、資材を全部集めて組合を作り、別の加工もして販売すれば、新たな雇用機会が生れますよ。量が一定程度揃うことによって、販路が確保できるかもしれない。こういうかっこうで、量は少なくとも、食う機会を増やして、収穫量の増えるまで食いついで行くことが大切だと思います。

西根 広葉樹の収穫量が増えるまでには100年もかかるね。協同組合は地域を網羅した同業種の者が作ることに問題があるんです。本来は、同じ考え方で互いに信頼できる者の組み合わせで作るべきものなんです。

伊比 私は林産試験場に情報の公開を要望します。これまでの試験場は既存の技術だけの公開で、途上にある技術とか、海外の技術はあまり教えてくれなかった。ウッディエイジにこんな情報があると書いていただければ、その資料はお金を出してもいいから求めたいんです。そういう情報管理システムの確立をぜひお願いしたいですね。



古田 今日は大変貴重なお話をいろいろ聞かせていただきまして、ありがとうございました。

道南ばかりでなく、全道の林産業界に警鐘を鳴らしていただくような素晴らしいお話を聞かせていただきました。どうもありがとうございました。

(文責 伊藤勝彦)

ウッディ エイジ