

座談会 日高の林業・林産業を語る

出席者 (敬称略・順不同)

有限会社北斗スキー 工業所常務取締役	山田 喜代太	日高地方林産協同 組合協議会理事	米子 宏一
静内町森林組合 組合長理事	前川 外吉	浦河町林務課長	土屋 清
日高バット協同組合 理事	西村 孫蔵	北海道浦河林務署 利用課長	重田 年男
南物産株式会社 専務取締役	南 修	北海道日高支庁 経済部林務課長	大山 良幸
沙流川地区林産協同 組合専務理事	庄谷 一夫	北海道日高支庁 経済部林務課長	野崎 明彦
日高地方林産協同 組合協議会会長	賀集 健三	司会	

林産試験場が日高支庁管内で「林産技術交流プラザ」を開催した際に「日高地方の林業、林産業の実態などクローズアップし、どんな点に努力されているのか、地元で活躍されている方々から披露していただく」ということで、この座談会を企画しました。(編集子)

日高の林業・林産業の現状

司会 日高管内の林産業は製材、合単板がかなりのウェイトを占めておりまして、また、全道的にも大きな位置付けを確保しています。支庁の考えとしましては、当管内の産業発展のためには、一次産業すなわち、農業、水産業、林業を含めた形での産業を今後とも活性化して行かねばならないかと思っています。

本日は、地場資源を有効に活用し、各地域で独特な仕事をされている皆さん方に、道としても「一村一品」という形の中で、いろいろご協力を願っている折でもあり、当管内の林業、林産業の発展のための御意見をうかがいたいと思います。

まず、管内の林業、林産業の現状について大まかにふれてみたいと思います。

日高支庁の総面積は48万4千haで、そのうちの85%、約41万haが森林です。このように、かなり森林率が高く、しかも、国有林が58%、道有林が12%、また各町村有林もかなりの割合で存在して

いることも特性です。蓄積は全道の9%弱を占めています。

管内で産業の育成を考えるとしたら、やはり、農業、水産、林業といった3本柱を主体にした形の中で活性化をはかって行くことが必要であります。それに、当然、一次製品の加工事業、観光事業が発展して行くことが今後の日高の姿でないかと考えています。

特に、林業については、有用な広葉樹の生産地でもありますので、これらを主体にした事業を積極的に育成する方向にもって行きたいと考えています。

そこで、管内産業の動向をふりかえてみますと、人口は昭和35年が一番ピークで12万3千人、現在10万人で大体2割近く減少し、ほとんどの町が過疎地



野崎 氏

域になっています。

年齢構成をみると、昭和40年には45才以上が20%でしたが、現在は33%を占めており、高年齢層が多くなり、若年齢層が少なくなっています。

第一次産業に従事している人口の推移を見ますと、2万5千人位であったのが、今1万7千人で大体7割弱となっています。特に落ち込みの大きいのは林業で、昭和40年の時期にくらべると32%にまで落ちています。農業が72%、水産業が84%で管内産業の動向がうかがえます。

森林資源の総蓄積は昭和40年に4886万 m^3 あったのが、現在7%減で4550万 m^3 です。ha当たりの蓄積では、120 m^3 あったものが110 m^3 に落ちています。

伐採量は、40年に90万 m^3 ぐらいあったのが、現在55万 m^3 と6割近くにまで落ち込んでいます。これは、国有林、道有林の落ち込みが大きかったためです。

素材の生産総量では、大体80万 m^3 であったのが、現在41万 m^3 ぐらいで半減しています。特に、一般用材等を見ますと、全盛期の40年にくらべ68%に落ち込んでいますし、合板用材等は13%にまでなっているのが現状です。

木材関連製造業の動向を見ますと、工場数で昭和40年に81工場あったものが、現在60工場で25%の減となっています。さらに、従業者数は3100人が1700人ということで、約半数になっています。素材生産業でも同じような傾向が出ており、このことが過疎化に大きくつながったともいえます。

木材関連製造業の出荷額は、40年時点で大体71億円だったのが、現在270億円で約4倍になっています。しかし、一次産業の中では一番低い伸びで、農業は大体5倍、漁業は8.5倍ですので、林業は生産量が落ちたことが、やはり、絶対額の伸びの低さになっていると言えます。

製造業における、木材、木製品の位置付けをみますと、工場数は40年時点で総体の30%でしたが、57年には26%位となっています。食料品が一番多く、約4割であり変動はありません。

従業者数を見ますと、40年頃は食料品は16%、

木材、木製品は66%でかなりシェアの高い分野だったんですが、最近はこの40%までに落ち込んでいます。

出荷額は、40年時点では、全製造業の6割を占めていたのが、現在は4割というシェアになっています。

こうした現状の中で、当管内の林産業について見ますと、木材需要の減少と長期の木材不況にもなって、特に針葉樹関係の工場が厳しい状況にあります。広葉樹関連についても、原木の供給構造が質的にも量的にもかなり変化し、厳しい現状にあるということで、各業者の方はいろいろ苦勞なさっておりますが、現在の資源内容から行くと転換期に来ているんじゃないかと見られます。

そうは言っても、製材、合板、一般製材を入れた生産額は218億円ぐらいありますので、当管内としては、あくまでも主要な基幹産業です。

この部門は、今後も積極的に伸ばして行く方向で努力するわけですが、それ以外に、管内の資源を背景にした多品目生産の林産業をどの地域でもやっており、木取り加工とか集成材等を含め、現在大きな役割を果たしておりますので、これらも積極的に進めていただき、地場産業として、人を雇っていただく工場としての役割を強めて行く必要があるんじゃないかと見ています。

スキーの製造では

山田 私のところは、昭和36年に創立しまして、当時、原料に木材の占める割合は大体80%以上でした。ところが、需要の関係、国民所得の増加、機械化、新しい素材によるスキーということで、昔は単板スキーが主だったんですが、それから、合板スキーに、そして現在のグラス、メタルへというような変化がこの23年間に起こってきました。そう



山田氏

ウッドエイジ

率がだんだん減って来ており、現在大体10%以下です。

しかも、木材の場合は値段の変動のはげしい原材料の一つで、スキーの場合、冬売るものですから、春に注文をとってということになると、その見積り価格に対し、原材料の価格が非常に急激に変化したというにがい経験もあります。

石油製品は、ドルショック、オイルショック等で価格が変動するとは申しますが、製品が非常に多様で、その値上がり率というのは少ないのが現況でして何十%も上がるということはないので、我々にすれば、そういう原料の方が好ましい訳です。

そして、一時期、全部がプラスチックというスキーも出たんですが、木材の持つ特性、フレキシビリティと申しますか、弾力性ですね、これが化学製品では発揮出来ない、木材の長所がスキーにとっては有^{しん}効^なんだということになり、現在、世界的にも芯材については木材を使っているのが現況です。

私達は平取町にありますが、ここも木材の産地ですから、何とか今まで使っていた数量位の木材の加工をと考えている訳です。

それから、「林産試験場の利用を」というお話ですが、私達はどちらかと言うと、現在は札幌の工業試験場の木工関係のお世話になっています。

司会 どういう樹種をお使いですか。

山田 イタヤです。昔から、単板スキーのときからイタヤのスキーは有名でした。昭和46年まで輸出していましたが、その時にも、バイヤーはメープルでなくイタヤという固有名詞で輸出していたといいます。

司会 径級はどの位のものまで使っているんですか。

山田 20cm上です。今は、一体成型ですから、スキーは幅が大体8cmあるんですが、この半分、まあ5cm位の幅があれば板はいいということになります。それを接着して集成材にしますので。

司会 どの位消費していますか。

山田 今は製材で150石(41.7m³)です。

バットの製造では

西村 昭和53年位までは、年間300万本からのバットが出ていましたが、その頃から、金属バット、アメリカのホワイトアッシュバットが入って来て極端に需要が落ち込みました。



西村氏

当時、バットの原料はほぼ全部北海道のアオダモ、タモ、タランボセンで、まあホオノキがノックバットに使われる位でした。一部、本州のトネリコがありますが、これはごくわずかでした。

当時、道内で50軒ほどあった一次加工の業者が、現在、何とかやっているというものを含めても14軒位に減り、バット業界も例にもれず非常に厳しい訳です。

その中で、日高地方では、硬式バットのアオダモを主に生産している関係上、昔からのバット屋が生き残っています。

しかし、私どもは、家内職の域を出ない小規模な工場で小人数でやっているのが現況です。

日高バット協同組合は16年前に組合を作り、主に道有林(浦河、苫小牧林務署)、国有林(各営林署)からの払い下げをいただいています。

司会 道有林として、アオダモバット材の生産についてどのように取り組んでいますか。

重田 林務署管内のアオダモの総資源量は12万5千m³、このうちバット材として利用でき、生産可能な量は約5千m³ぐらいと見ています。成長量などから、今後の安定的な供給を考えますと、年間300m³ぐらいの収穫が適当



重田氏

と考えられます。昭和44年度頃から地場資源の有効活用，地元産業の育成ということで，日高バット協同組合を通して立木販売を行っています。

道有林としても，これまで広葉樹林施業を積極的に進め，良質の大径材生産をめざしながら，一般材とあわせて，アオダモを育成し，生産してきたところです。

しかし，最近造材してみても良く言われることなのですが，適材として量的にまとまりのある箇所が少なくなってきたので，このような少量分散型の資源をどう効率よく集約的に収穫していくかがポイントとなるので，一般の立木販売においても一般材と合わせて，アオダモの適材をとっていくことなども検討していかなければならないと思います。

また，一方ではアオダモバット材の需要増大に備えて，特にアオダモの施業方法を確立し，バット材の安定供給をはかる目的で，このほど道有林において，「アオダモバット材生産林設定要領」ができましたので，これらの方針に沿って一層良質なアオダモ資源の育成に力を入れていきたいと考えています。

西村 硬式バットの北海道からの出荷量は昭和57年は一級品で約8万本でしたが，去年は5万本台に落ち込みました。こうなりますと，ちょっと需要に応じきれないんじゃないか，それじゃあ，プロ野球もアメリカのホワイトアッシュにきり替えようかという動きも非常に多くなりました。

バット業界の中には，「北海道にアオダモはもうないんだ」と断言する者もいる中で，組合として，日高山系，夕張山系，樽前山系に相当量あるアオダモを国有林にお願いして，やっと今年払い下げていただくことになりました。その結果，全道で10万本，組合で今年は7万本ぐらいは出せるのではないかと思います。今年度は大体2600m³ぐらいの立木がバットに変わるだろうという現況です。

プロ野球では一球団年間3千本のバットを使い，12球団ありますので3万6千本です。10万本一級品を出しても，プロの使う3万6千本は一寸むづかしいのが現状です。そのため，大学野球関係に

は手が伸びない。大学野球連盟では，アオダモが潤沢に使えるならば，全部木製にして，全国统一したいんだという申し出もあるんですが。

日高バット協同組合は，硬式バットを主体にしていますので，先行，需要がおう盛であるということだけは言えると思います。

今後の課題としては，どう一次産業の域から出て行くかということで，将来的には，徐々にではあるけれども，販売まで入って行きたいという計画を立てています。

玩具の製造では

南 うちでは，10年ぐらい前から木の加工を何かやりたいということで，観光みやげの熊を作ったんですが，当時，これは夏は売れるが冬はダメで，何とか通年の仕事が出来ないだろうかということいろいろ検討しまし



南 氏

た。夏には観光みやげ，クリスマスにはおもちゃが売れるのではなからうかということで，ともかくおもちゃを始めました。

玩具を始めたのは7年ぐらい前ですが，独自の機械を考えコストを下げてゆく努力をしながら，販売面でもスヌーピーを製造する版權をとりました。そういうキャラクターを取り入れなければ，なかなか市場に入って行けなかったんですが。

一年間に日本で大体150万人ぐらい子供が生まれるわけで，うちのおもちゃがだいたい10万個ぐらい出るようになってきました。ということは，日本で生まれる子供の7%ぐらいは何らかの形でうちのおもちゃで遊ぶというところまでになってきたわけです。

我々が作っている基礎玩具的なものは，安定していて，徐々にではあるが需要がふえて行く傾向にあります。しかし，これ以上，今のシェアを

広げると木製玩具業界での摩擦が起こることが予想されます。ですから、今後は、もっと高附加価値の商品を開発しようと、去年あたりから具体的に商品化にとりこんでいます。

司会 樹種は何でもいいんですか。

南 イタヤ、セン、ハン、カバですね。今後はナラも使って行きたいと思ってますけど。

司会 まともな木でなくてもいいんですか。

南 積木などをみると非常に細かく切っているものですから、どんな木でもいいんじゃないかという誤解を受けるんですが、まあ、小径木でもいいことはいいんですが、どんな木でもその木が安ければそれだけ手間賃もかかって、決してプラスにならないということですね。

我々はこの近辺から製材を仕入れているんですが、最初、「まあ、おもちゃや積木を作るんだから多少歩留まりがどうであろうとかまわんでないか」という感じで製材された所もあって、クレームが起きたこともありました。

素材、製材の方でも、最終商品を作って行くところに材を供給するんだという体質がこの地場でなされないと、加工品を作る面でなかなかむずかしいんじゃないかと思うんですが。

種々のアイデアを生かして

庄谷 平取町に昭和47年から地場産業推進の制度が出来まして、各種のことをやっております。

まず、ペレット燃料についてですが、今年の4月から生産を始めました。導入の目的は廃材の有効利用という



庄谷氏

ことですが、この会社で扱っている原木2万2千 m^3 から出る樹皮の量が約6千トンで、これの有効利用を図ろうというのが第1点目です。

第2点目は、地場産の資源を有効に使い新しいエネルギーを開発しようということです。第3点

目は、従業員の余剰人員の雇用安定ということですよ。

製造原価は、だいたい卸価格の70%程度で、実際の小売価格は10kgの袋入りが250円です。販売はストーブメーカーがやり、札幌、小樽、室蘭、苫小牧に出荷しています。

一日の生産量は現在6トンですが、最大8トンまで生産可能で、能力がフルに発揮されていないのが問題です。

また、林地を利用して収益をあげたいということで、薬草のオーレンを導入しています。これは列条間伐の後に植えて収益をあげながら、林木の育成をはかって行くことを目的としています。

福井県まで行って調査しましたが、1反あたり200万円の収益があり、植えてから7年で収穫出来ます。

それから、一昨年カラマツを何とか使って行こうということで、林産試験場のご指導を得たりしてポックリ子馬の遊具等を現在販売しております。

また、現在カラマツの絞り丸太の生産も手がけています。

前川 組合がやっていますカラマツ間伐材の有効利用について紹介します。

これは54年の第2次構造改善事業の中で組合がとりこんできた大きな目玉ですが、カラマツの加工機械と防腐施設を導入しました。



前川氏

製品は軽種馬牧場用の牧柵、土木工事用の杭丸太等です。

1回に4 m^3 程度処理出来ますが、初年度は605 m^3 で、年々ふやして来ています。

販売は、直接組合員に売る場合もありますが、農協系統にのせて販売しています。また、管内については道森連の系統にのせています。

今後の展開は

司会 各分野の現状、仕事を進める上でのあい路などいかがでしたが、今後とも、日高の林業、林産業を進めて行くために、資源的な面、技術的な面、流通的な面でのご意見をお願いします。

資源的な面での不足はないんですか。

南 今のところは特別ありません。

司会 ということは、自分でやられる位のもの
は手に入るわけですか。

南 そうですね。

司会 うちの管内の製品を買っているわけですね。

南 そうです。

司会 おもちゃ用に製材するんですか、あるいは他の製品をとった残りから作るんですか。

南 端材ではないです。始めからおもちゃ用に製材しています。

賀集 普通の製材ですよ。ただ樹種は固定していません。特におもちゃの場合は、ハンノキとか需要動向の少ない、低いものです。イタヤもスキーの需要が減っただけ逆にはや
って来ています。



賀集氏

司会 玩具用は特別に製材しているんですか。

賀集 普通に製材しています。ただ短いものも活用できます。

南 短い、幅の狭いものでも使えるということです。

山田 南さんは、木材でいうところの先端産業ですよ。

イタヤ材は楽器材に相当でてますね。楽器に使えない部分は、静岡周辺の業者が投げるところがないまでに小さく加工しています。北海道にはそういう企業がなかったわけです。

司会 製材を作られる賀集さんの立場から言う

と、製材の歩留まりが上がるということになるんですか。

賀集 それもあります。

南 長さが40cmぐらいまでだったら十分使えます。いわゆるカンナが通れば使えます。

賀集 価値歩留まりが上がりますね。

司会 最近ナラを中心に広葉樹がかなり値上がりしていますが、玩具にとって影響ありませんか。

南 ないとは言えないんですが。

賀集 玩具の場合、目のある木は子供の育児から言って、トゲがささるとかで……散孔材がいいわけですね。イタヤとかカバ類がいいですね。

司会 山田さん、木材の特質が、弾力性が見なおされたというのはどういうことですか。

山田 木材の繊維には、化学製品には得られない弾力性があるということです。スキーの場合は、過酷な条件で使われ、そのつど元にもどったような状態にならなければならないわけですね。そういう点から見なおされています。

司会 南さんでは年間製材にしてどの位の木を使っていますか。

南 月に200~300石(56~83m³)ですね。

司会 おもちゃ売場で、木質が目立つようになりましたが、おもちゃに対する木質のシェアはどの位ですか。

南 まだ微々たるものだと思います。問屋や百貨店でも、コンスタントに安定して売れるものを扱いたいというふうになって来ているので、メーカーの出荷量もふえてきているし、需要等も徐々に安定したものになって来ているんでないでしょうか。

賀集 バットについては、木製、竹製、圧縮、金属と生産構造が変化し、消費構造からすれば、高校野球が一番消費が大でした。

プロ野球に使用するバットは木製とする。そのバットには、特殊加工してはならないというのが原則ですから。

バットについては、一番反撥力の強いのは富山県から九州まで自生していた「トネリコ」材です。これが枯渇してしまって、代替品として見直しし

たのが「アオダモ」になった。道内では日高山系東部地区のアオダモが一番いいということになっています。

資源的には、広範囲にポツン、ポツンとあるわけですから、集めてくる作業が大変なんです。機械造材が出来ず、背中にしょって来るということで、需要がふえてもなかなか集荷が大変です。

司会 うちから出す値段は、最終製品から言ったら何割位なんですか。

西村 一級品が1,500円～1,800円ぐらいで出荷されます。5年前とあまり変わりません。

大山 半製品での出荷ですか？

土屋 そうです。製品は1万5千円から3万円ぐらいで売っています。

大山 ここで出荷しているもので、一級品の歩留まりはどのぐらいですか。

土屋 3割前後です。選手1人1人で注文が違いますから。

西村 去年、アオダモの出荷率が極端に少なかったわけで、多少問題がありました。

賀集 バットの折れることが話題になりますが、アオダモのバットが折れたということではないんです。プロ野球の選手が全部アオダモのバットを使っているかと言うとそうでない。アメリカのホワイトアッシュを使ったりしているのが多く折れていると言われているそうです。

土屋 高校時代の金属バットの影響ですね。あれは、どこで打ってもいいんですから。木材の場合はそうはならない。

大山 日高東部地区のアオダモがいいというお話しですが、苫小牧林務署からも払い下げを受けて製品化していると思うんですが、やはり、こちらのものより質が落ちるんですか。

賀集 加工業者は、どここの産地のは折れるとか、様似、浦河、三石地区のはいい、といえますね。

土屋 この間、美津濃の関係者が来たんですが、浦河以東のは折れる確率が少ないという話でした。

大山 価格も違うんですか。

賀集 日高のヒガツラのように地域価格差にはなっていません。

大山 まだ造林木の製品は出ていませんか。

土屋 全部天然木です。

米子 加工業の場合は、原料の価格の不安定というのが一番悩みのタネです。去年は、全国的に広葉樹の需要が多少のびましたけれども、合板にしても、製材にしても原料の値上がり分がなかなか吸収できないんです。

林業サイドへの要望 米子氏としては、我々が安定的に買えるような制度というか、行政面の配慮がないと、外材との競争もあるし、北海道材の特性だけでは、なかなかうまくいかないですね。

立木の販売については、地場企業を主体に価格の安定を計って行くようにしてもらいたいですね。銘木についてはその時の市況で売られるのはやむをえないとしても、一般材や低質材については供給側とのタイアップがなければ需要開発もむづかしいと思います。

林産試の敷居は高くない

司会 山田さん、工業試験場へ相談に行く方が多いということですが、これはスキーという特殊な製品のためそうなったんでしょうか。

去年のサミットのとき、ある町長さんが「どうも林産試は敷居が高い、簡単に行けない」と発言されたようですが。



大山氏



米子氏



土屋氏

山田 そんなことはないですよ。

南 敷居が高いということはないと思います。僕も旭川には何度か行ったこともありますけど。

北海道で木材を加工するとき、「北海道は木材が安くてたくさんあるから競争力があるだろう」と考えてやったのでは、まず絶対に失敗します。

木材の価格では、北海道も本州も変わりません。そのため、ソフトの面で、デザインとか商品企画とか、加工技術で勝って行けるようにしないと本州方面と競争してもたちうち出来ないと思います。

米子 行政のなわ張りといいますか、そういう面もあると思います。おそらく山田さんの場合もそうだと思いますが。例えば、家具ですね。この需要開発の場合は工業試験場とか通産局の管轄になりますね。

ですから、素材そのものより、塗装をいかにするかとか、デザインがどうかとか、そういう面の指導ですね。これらをひっくるめてトータルで需要開発しなければならぬわけで、そうなればやはり工業試験場ですね。

また、PRするための展示施設を作る費用を、となれば通産や道の商工になります。

建築でも同じことが言えます。林産試は建築業界、家具業界とのパイプ役を果たしていただきたい。

寒研では、住宅の部材や、工法、断熱とか研究していますが、材料として木材関係のテーマはほとんどないようです。

最近、木造の見なおしということで、建築基準法の改正をして行く気運にあります。集成材、ラチス梁、窓枠などの木製化の話が出ていますので、利用面でも寒研あたりと提携して仕様書や強度の表など用意してほしいと思います。

北海道の寒研で毎年木造関係のテーマで2つや3つは予算をとってやるようなことも必要でない

でしょうか。技術的な面においても、建築や家具の研究機関と提携して交流を計って行くべきだと思います。

山田 新潟県の工業試験場ではスキーについて専門に研究していますので、スキー業界はこことつながっています。

米子 他の県では商工部の中に林産課が入っているところが多いですね。

ところで、我々の業界も金を集めて需要開発を始めていますが、今年振内営林署で木造新規格の官舎を建てて一般公開しましたが、一般の工務店とか建築サイドでは非常に関心があるんですね。

あのようなものを、もう少し作っていただきたい。一般の人の目にふれる場所に建てて、展示期間を長くして、大工、工務店とか建築業者へのPRをし、材料の仕様、値段、構造等をもう少し親切に説明することをしてもいいんじゃないかと思います。

大山 58年2月に浦河林務署でカラマツ材使用の公宅が建築されたのを機会に「カラマツ材による住宅の展示説明会」を浦河町で開催しましたが、原木供給と製材方法、あるいは加工及び建築等について施工者の加藤組の社長さんに説明を受けるとともに、住宅展示、見学会を3日間行いました。

一般の人の集まりは少なかったのですが、町村の担当者、工務店の人達が多数集まり盛会でした。今後も機会をみて、この様な催しをしてPRする必要があると思います。

土屋 5年先位に、使った状態を見せるのもいいですね。

司会 本日は、いろいろ勉強させていただきました。今後とも林産試の活用については積極的にお願いしたいと思います。ありがとうございました。

(文責 滝沢 忠昭)