

太くなったカラマツを生かして お客様に魅力ある商品を

オムニス林産協同組合 理事長 瀬上晃彦



カラマツの無垢構造材を扱って12年になります
が、「問題があったからもう使わない」というお客様
(工務店・設計事務所)はありません。逆に、「あの
時カラマツを使っていなかったら今の会社はない」と
いってくださる工務店があります。爆発的な増加こそ
ありませんが、少しずつではありますが、使いたいと
いうお客様が増えています。ですから、取り組みを継
続して、最初からアレルギーを持っているような設計
士・工務店に対して、「問題なく使って頂いていま
す」と伝える機会を増やしていきたいと考えていま
す。「とかちの木で家をつくる会」で行っている普及
PR活動がその一つで、まず現物を見て頂きたいとい
う考えで行っています。

また経年変化で割れ・収縮などの問題が出てきます
が、それらを減らしていくために、原木の選別や製材
方法、乾燥方法、更に継手・仕口などの研究が必要で
す。まずは情報交換ということで、とかちの木で家をつ
くる会で様々な情報をストックしようと試みています。



現在カラマツ製材の主力であるパレット・梱包材・
ラミナは、価格が安く、利益をなかなか山に還元でき
ません。また、パレットや梱包材などの物流資材は、
今後どのような動きになっていくのか今のところあま
り先を見通せません。日本の今の経済状況では、製造

業は生産拠点を海外に移転したほうが良い条件が揃っ
てきているので、物流資材の需要は減少傾向になるか
もしれません。このような状況の中で、林業の継続は
難しく、ますます衰退していくことになってしまいま
す。少しでも山に還元するためにも、今後は今まで以
上に付加価値をつけたもの作りを考えていかなくては
なりません。まずはお客様にとって魅力のある製品、
同じ価格なら「お宅の製品が欲しい」と言って頂ける
ような製品作りが必要です。その価値をお客様に認め
て頂いて初めて付加価値とも言えます。

今後は、強度選別を検討しています。とかちの木で
家をつくる会でも工務店・設計士側からそのような要
望があります。これからは木材の性能表示をすること
で、お客様に今まで以上に安心と信頼を持って頂こう
と考えています。そのような信頼関係も、木材の付加
価値の方向へもっていけないかと考えています。

また、トレーサビリティについては、今後はま
す重要になってくると思いますが、現在は建築用と
してとった原木については例えば浦幌産、豊頃産とい
うように産地表示ができるようにしています。今後は
更に、林小班や森林所有者まで分かるようにする必要
があるかもしれません。昨年度、とかちの木で家をつ
くる会では、会員が山から施工までの顔の見える家づ
くりに取り組みました。山の持ち主やお施主さまに
は、大変満足をして頂きました。

少なくとも20~30年前よりも原木が太くなっている
のは間違いありません。20~30年前までは間伐材が大
半を占め、小径木の割合のほうが多かった。ですから、
小径木を梱包材向けに使われていました。これからは太
い原木の魅力を最大限に生かして、今までカラマツ材で
とりたくても細くて取れなかった製品を積極的に作っ
ていく事に挑戦し、提案をしていきたいと思えます。

国産材では引き立て量トップクラスの製材工場。主力はパレット材・梱包材等。理事長の瀬上氏はとかち
の木で家をつくる会の会長を務め、カラマツ無垢構造材を供給する。幕別町。

<http://omniss.karamatu.com/>