

# 森林経営の観点から木材の有効活用を考える

村山木材株式会社 専務取締役 村山 恵一郎



## ■はじめに

弊社の創業者一族は明治時代に秋田県から北海道に進出し、現在の枝幸町一円で造材事業・漁場経営に取り組んでいました。弊社の初代社長が製材業を開始したのが昭和4年のことで、以来製材工場と共に会社は発展してゆきました。しかしながら国産材を取り巻く環境は徐々に悪化してゆき、平成10年に最後の製材工場が閉鎖されました。それ以降は会社で所有している山林経営に特化し、今日の姿となりました。

## ■かつての天然林の姿へ

社有林の面積は約2,500haあり、恒久的に経営を続けられる山づくりを目指して計画を立てています。従来型の山林経営である一斉皆伐、一斉造林という手法をあえて選ばず、郷土樹種に覆われたかつての天然林の姿に近づけるべく、植栽樹種の選定、伐採木の選別に工夫を重ねています。とは言いまでも、理想の森林の姿になるには気の遠くなる年月がかかり、まだまだ道半ばと言ったところです。



(ダケカンバの植栽)

森林を構成する樹種は、元々自生していたものがほとんどです。天然林は言うに及ばず、人工林もトドマツ、アカエゾマツ、小面積ではありますがミズナラ、ダケカンバなどの広葉樹を植栽しています。



(トドマツ人工林)



(理想の森を目指す針広混交林)



(理想の森を目指す針広混交林)

一方、元からその山林に自生していた樹種ではないカラマツに関しては植栽を控え、蓄積はゼロです。カラマツに関しては気象的な観点から植栽を敬遠している、という理由もあります。造林・造材に関しては地元の森林組合にお願いしています。自前の作業班はありません。

## ■木材提供を柔軟に対応

丸太の販売方法に関しては、これからも山元土場からの直送が主流となるかと考えています。その一方で、木材を利用するユーザーへ、もっと柔軟に対

応できることはないだろうか、そういう方面での模索も続けております。一例を挙げますと、木材工芸品の原料としての丸太の流通への取り組みです。木材工芸品を製作する工房での木材の消費量は、製材工場の消費量と比較すると微々たるものですから、何台ものトラックに積まれた丸太を土場におろして原料としてストックしておく、というやり方は一般的ではありません。山元土場からの直送という輸送形態は現実的ではないのです。



(広葉樹材のトラック積込)

一方、このような工房でも、木材を取り扱う会社の減少、小口への対応が難しくなっている業務形態の変遷などの理由により、原料の確保が依然より厳しくなっているとも聞きます。弊社はある工房と打ち合わせをして、次のような流通形態への取り組みを始めております。まず事前に、どのような樹種の丸太が欲しいかを確認しておき、造材が始まったら該当する丸太を専用の土場に寄せて集めておきます。しかしこれだけだとトラック1台を占有する数量になることはありません。そこで、その工芸品工房とある程度近い場所に位置する製材工場に、工芸品用の丸太と製材工場用の丸太を混載し、1台の荷物としてまとめて発送しました。製材工場では、工芸品用の丸太を土場の一角に分けて保管し、後日工芸品工房がその丸太を引き取りに行く、という形式をとりました。ユーザーが必要とする丸太の取引を、少量であっても可能とする、一つのモデルケースになったかと思えます。なお、この工芸品工房は、製材工場で丸太の賃挽きを行い、製材の形で引き取っていったようです。

これまで、工芸品用の丸太として2つの工房と丸太の取引をしました。弊社全体の丸太の流通量の中では、0.1%にも満たないほどの数量です。ですが、山林所有者にとって、収穫された木材が、それを必要とする人の手元に届き、有効に使われることは無常の喜びです。この手法を応用すれば、インターネットで個

別での少量の木材の取引に発展させることも出来るかもしれません。一朝一夕にはできない、難しいことではありますが、大事に育てた木材が少しでも良い使われ方をされることを願い、今後も出来る範囲での経営努力を続けていく所存です。