

林業樹種雑感

その10 道産広葉樹

林野庁研究指導課 嶋瀬拓也



■はじめに

第10回の今回は、道産広葉樹とする。これまでになく大きな括りとしたのは、そうした方が、言いたいことを言いやすそうだったからである。

すでに表明しているとおり、連載最後の2回は、カラマツとトドマツで締め括るつもりでいる。それは、両者が、疑いなく北海道林業の将来を担う樹種であり、本道の木材産業の将来を原料面から支えていく樹種だからである。今回、道産広葉樹を取り上げようとするのも、これとまったく同じ考えからである。すなわち、道内の広葉樹資源をうまく使いこなせるかどうか、本道の林業や木材産業の将来にとって、カラマツやトドマツの利用に劣らず、重要な意味を持つとの認識による。ただし、広葉樹のことは、これらの樹種と、まったく同じように考えることはできない。資源基盤も、使われ方も、したがって問題の所在も、大きく異なるからである。

道産広葉樹としては、すでに、連載第1回でカンパ類を、第7回でナラ類を取り上げている。ともに、道産広葉樹の中では主要樹種の一角を占めるため、これらの回ですでに述べたことの繰り返しもあると思う。しかし、道産広葉樹をうまく使いこなせるかどうかは、本道の林業・木材産業の将来に深く関わる問題であるという認識のもと、もう一度、その方向性を確認しておきたいというのが、今回の趣旨である。

■樹種と径級

道産広葉樹の中には、材質への評価が高く、まとまった量が市場に出回り、それゆえ、高付加価値な用途を含む幅広い分野で活躍してきた“花形”樹種がある。商業名でいえば、ナラ・タモ・セン・マカバは、いずれも、ここに挙げて異論が出ない樹種だろう。ニレ・カツラ・イタヤ・シナ、そしてメジロカバあたりも、これに準じるといえるかもしれない。このほか、流通量が少ないため花形とはなりにくい、(外観を含む)材質への評価が高く、出てくればそれなりの値が付く、クルミ

やサクラのような樹種もある(今日の流通量からすれば、マカバはむしろこちらに入れ、メジロカバを花形とすべきかもしれない)。そして、これらの樹種とは対照的に、資源量は豊富ながら、材質への評価が低く、用途の広がりにも欠けるため、それなりの扱いしか得られずにきた、シラカバやハンのような樹種もある。これらは、まだましな方かもしれない。ヤナギやドロのように、林内ではよく見掛けるのに、銘木市では、ほとんど目にすることがない樹種もある。

このように、市場での評価には、材質と資源量・流通量の組み合わせに応じて、樹種ごとの扱いの差がある。しかし、その一方で、「どんな樹種でも、太ければそれなりに売り先(使い途)はある」という話もよく耳にする。素材の価格は、用途(製品の価格)に規定されるが、どのような用途に利用可能かは、径級にも強い制約を受けるためである。例えば、ツキ板と並んで最も高い価格帯に属する用途として、「一枚板」(一枚物のカウンターやテーブル天板)があるが、「1本の丸太から600mm幅の板を4~6枚、心を外して取るためには、80cmくらいの径は必要」(市場関係者)だという。家具用製材も、かつては、「白太を外して板幅が5寸なければダメ」(同)とされ、また、そもそも30cm以下の材は、未成熟な部分が多く、乾燥の際に割れが入りやすいため、敬遠された。単層フローリング原板向けの原木も、家具用製材向けなどより低価格であることが求められるが、歩留まりを考えれば22cm上、できれば24cm上を使いたいという。成形合板中芯やアイスクリームのスプーンのように、「20cm上、少量なら18cmも可」というような用途もあるが、これも、安く手に入るなら、もう少し大きい材を使いたいというのが本音であろう。少なくとも18cmを受け入れるのは、「そうしないと必要量が集まらないためやむを得ず」ということが多い。

このように、使い途には径級による制約があり、その制約の下で最も高い価格を提示できる用途から買い手が決まっていくため、用途に応じた価格序列が形成

される。まさに、市場原理である。

■銅賞ポプラ

「どんな樹種でも、太ければそれなりに売り先はある」ということを実感したのは、ポプラをめぐる見聞からだった。

北大林学科の学生だった1990年代初め、講義で、「ポプラはパルプくらいにしか使い途のない木で、ありがたがっているのは観光客と北大くらいだ」と教わった。材質はともかく、北国に似つかわしい、姿の美しい木だと感じていたので、その身も蓋もない言い振りに少しがっかりしたのを覚えている。時代が下り、2011年、中国山東省の臨沂（りんぎ）市を訪ねた際、すでに合板の一大生産地となっていた同地において、その膨大な生産量を原料面から支えていたのがポプラだった。とはいえ、できあがった合板は、生産者自身が「とても輸出に回せるような品物ではない」と認めるほど質が悪いものだったので、大学で教わった「使えない木」のイメージが崩れることはなく、むしろ、そんな樹種でもこのような形で利用せざるを得ないほど、中国では木材が貴重なのだと理解した。

その認識が覆されたのは、旭川林産協同組合北海道産銘木市（旭川銘木市）に通い始めてしばらく経った、2016～17年頃のことだった。あるときから、径級がときに1メートルほどもある大きなポプラが出品されるようになり、それに立米10万円、20万円の値が付くということが、しばらく続いた。特に優良な材や目玉出品であることを示す「銅賞」を冠したポプラまで現れた。手許の資料で確認できる中で最高値は、2017年6月の第407回市で付いた、立米27万9,000円（径74cm・長2.2m）である（写真1）。

立米10万円、20万円という値は、その玉が銘木としての評価を受けているという、何よりの証拠である。中でも20万円以上の「大台超え」は、一枚板・ツキ板クラスであることを意味する。1メートルともなると、銘木市の土場でも目を引くほど大きいのは確かだが、いくら大きいからといって、北大林学科の先生が「パルプにしかならない」といい、中国では安い国内向け合板の原木とされていたポプラに、どうしたらこのような値が付くのかと、用途を聞いて回った。市場関係者は「ツキ板かテーブル天板だろう」とし、ある銘木店の店主は、「名前を売るため、商売にはなっていない

いだろう」としていたが、つい先日、その一端を垣間見た気がした。東京・南青山にある一枚板の専門店に、ポプラの2寸厚のテーブル天板が、86万円を出ていたのである。展示されていたものは米国産だったが、聞くと、旭川からも仕入れているという。青山という土地柄もあってか、人気はやはりウォールナットが断トツだそうだが、ポプラの、特にこぶ材にみられる独特の風合いを好む人は少なくないとのことだった。そして、この日、この店には在庫がなかったが、ヤナギの一枚板も取り扱っているという。

■細い丸太や“花形”以外の樹種を使いこなす

径級が大きければ、ポプラやヤナギ“でさえ”青山の一枚板専門店に並ぶ可能性が出てくる。広葉樹材市場の興味深いところである。しかし、このような用途に応えられる大径・良質な広葉樹材は、今日、調達が難しくなりつつある。

2014年4月、中国が、同国東北部の大興安嶺地区における天然林の商業伐採を禁止した。さらに、同年6月には、ロシア産のナラ・タモがワシントン条約の附属書Ⅲに登録され、その国際取引が管理下に置かれるようになった。これらのことにより、良質な広葉樹材の供給ソースは狭まった。折しも、ワインやウイスキーの世界的ブームによって、樽材としてのオーク材需要が高まっていたこともあり、良質な広葉樹材は、世界的に不足気味となっている。

道産広葉樹への注目が、いま再び高まりつつあるのは、このような事情によるものである。しかし、長年にわたり高水準の伐採が続けられてきた本道の天然林



写真1 立米27万9,000円で落札されたポプラ

には、その後の伐採抑制によって一定の回復がみられるとはいえ、まだ大径・良質の広葉樹材をふんだんに供給できる力はない。

供給が難しいなら、その中でなんとかやりくりしていかなくてはならない。使う側には、用途ごとに、従来は使ってこなかった樹種や（小さな）径級の丸太を使う工夫が、出す側には、資源の量・内容、それらの資源が最も高い価値を生む用途（売り先）、そこで使ってもらえるような樹種・材質・長径級の把握が不可欠である。そして流通には、複雑な広葉樹材の需給を精密に結びつける役割が求められる。

実は、これらはすべて、すでに始まっていることばかりである。

まず、需要側の動きとして象徴的なのは、連載第7回（ナラ）でも取り上げた、源平や節のある幅はぎ材で作られた家具である。そこでも述べたように、これは当初、適材の調達難への対応として始められたものであるが、ある家具工場の話では、必ずしも材料の調達難という消極的な理由だけではなく、多少の期待感もあったという。というのも、消費者のニーズが多様化し、生産者の目から見た“いいもの”と、消費者の目から見た“いいもの”とが、必ずしも一致しなくなりつつあることを感じていたからである。結果的に、売れ行きは期待を上回り、いまでは、定番ラインナップになっているという。同様に、あるフローリング工場で、同じ樹種・サイズの単層フローリングを「節なし」と「節あり」に分けて販売したところ、「節あり」の方が、断然、売れ行きがよかった。「節あり」の方が2割ほど安く設定されているので、当然、その価格差も、売れ行きの違いに影響しているだろう。しかし、少なくともその価格差があれば、「節ありでよい」または「節ありがよい」と考える消費者の方が多いということも事実である。店舗内装などの非住宅分野は、さらに“進んで”おり、従来は、ハネ品として工場で廃棄されていたような材が欲しがられるケースが増えているという。樹種に関しても、従来、パルプ材になることが多かったシラカバやハンを使った家具やクラフトが出回るようになってきている。ある合板工場は、主力としてきた抜型用シナ共芯合板の代替として、シラカバ共芯合板を試作した。結局、抜型用として求められる品質は

得られなかったが、内装・家具・クラフト用として市場に受け入れられ、新規営業を控えなくてはならないほどの引き合いがあるという。

川上側の動きとしては、例えば、北海道森林管理局では、昭和の終わり頃から、人工林内に天然更新した広葉樹を、積極的に残すようになってきている。また、近年では、需要変化を踏まえ、楡（はい）立ての基準を見直す動きもある。町民の財産である町有林材から、より多くの価値を引き出せるよう、目利きを招いて採材指導を受けている町もある。

流通についても、例えば、旭川銘木市では、道内広葉樹材生産の縮小により細ってしまった「正量（せいりょう）材」（パルプ向けより上、家具用製材向けより下のグレードで、単層フローリング原板などに使われる）の流通を補完すべく、「ロット楡」の取り扱いを拡大させている。

もちろん、これらのすべてが期待通りの成果を上げているわけではない。しかし、いくつかは、確実に力強い流れとなりつつあり、なにより、こうした取り組みなしに、次の時代を展望することはできない。

■おわりに

未だ回復の途上にある本道の広葉樹資源を再び原料基盤とすべく、家具産業などの需要側には、より小さな径級の材、従来はあまり使ってこなかった樹種の材から得られた材料をうまく使いこなそうとする動きが生じている。課題はまだ多く残されているものの、道内林業・木材産業にとっては、福音である。

他方、大径材を含め、従来の基準でいう“優良材”でなくてはならない用途も、当然にある。これを絶やさないこともまた、重要である。それは、このような用途こそ、大径・優良材の価値を最大限に引き出せる使い方だからである。その担い手が持つ、人・技術・販路などは、希少な木材から、それに相応しい価値を実現するための装置として、一企業にとどまらず、林業・木材業界や社会にとっても、大切な財産である。

需要産業の、この2つの方向性に、よりよく応えていけるよう、広葉樹材の生産・加工・流通の担い手には、より精密に需要に応え、新たなニーズにも対応しうる仕組み作りが求められている。