

# 広葉樹利用のひとつのこころみ ～低質広葉樹材のせり売り～

下川町役場 伊東 拓馬



下川町の人口は約3,000人。旭川市から車で北に2時間のところに位置していて、面積の88%が森林に覆われている町です。現在、本町では約4,700haの町有林を管理し、「持続可能な森林づくり」を理念として、伐採とその後の確実な再生林を行い、人が手をかけながら育成して確実に次世代につなげる森林経営を行っています（写真1）。



写真1 町有林の風景

## ■せり売りを始めた経緯

町有林では毎年約10,000m<sup>3</sup>の木材を生産し、生産された木材は町内の製材所に販売したり、公共施設に熱を供給するためのバイオマスエネルギーとして活用したりしています。町有林の出材量のうち広葉樹は約1,000m<sup>3</sup>で、そのうちの8割以上がパルプ材としての利用となっています。パルプ材が多くなるのには次のような理由があります。町有林では森林認証の原則により森林管理を行っており、天然林の伐採は極力避けて保全しています。本町で出材する広葉樹のほとんどは人工林に侵入して成長し、主伐時に造林木と一緒に伐採されるものです。侵入広葉樹の多くは自然のまま生育するので、品質・量ともに安定した広葉樹材の供給は困難です。

出材する広葉樹の多くは、タモ、ナラ、カバ、シナ、イタヤカエデとなっていて、割合は少ないながらも一

般材はフローリングなどに加工され、パルプ材は製紙用チップなどに販売しています。パルプ材の中にも、採材して腐れを取り除けば一般材や木工用として利用できるものもある状況でしたが、採材に手間と経費がかかるため、これまでは実施してきませんでした。また、町内に木工作家が在住し制作活動をされていますが、その方々に町有林材を直接販売する方法もない状況でした。

しかし、令和4年度に転機がありました。本町も構成員として参加している「下川町山村活性化支援協議会（会長：下川町森林組合 阿部勇夫組合長）」が主体となり、町有林の低質広葉樹の有効利用の実証を行うことになりました。本町としては、ネックであった採材経費や手間賃を協議会が負担するとのことでしたので、実証を行うことを決めました。

実証にはトドマツの66年生の皆伐現場（写真2）で行いました。伐採事業者には、パルプ材にするにはもったいない（枝、腐れ、曲がりが多い、小ロットの樹種、など）広葉樹があれば長材のまま山土場に植積みするよう指示しました。その結果、イタヤカエデやサクラ、ナラ、センなど様々な種類の広葉樹が出てきました。伐採現場から広葉樹が出材し、これを販売しようと考えたところ、2点課題があることが分かりました。1点目は採材をどうするか、2点目は販売方法をどうするかです。



写真2 皆伐現場の風景



写真3 山土場に極積みした広葉樹

1点目の採材についてです。当初の考えでは町有のストックヤードに長材のまま伐採現場から出材した低質広葉樹を運搬し、そのまま販売するつもりでした。ただ、町内の関係者に話を聞くと、「長材のままだと材の中に腐れが入っているかを判断し難く、価格を付けられない」、「腐れが入っていないと思って値段を付けたとしても、中に腐れが入っていた場合、損をする可能性がある」の意見が出てきました。そこで、伐採現場から出材した長材の低質広葉樹を町有の原木ストックヤードに運搬し、腐れを取り除いた上で、町内の消費者ニーズに合うように採材しました（写真4）。採材した広葉樹材は樹種や長さごとに分けて販売することにしました。町で採材することで、商品に分からない欠点があり購入者が損をすることをなくし、購入しやすい環境をつくるようにしました。また、採材する時に発生する端材（写真5）については薪用材として一緒に販売することにしました。



写真4 採材・仕分けの様子



写真5 採材時に発生した端材

2点目は販売方法についてです。地方自治体である本町が町民の財産である町有林材を販売する場合、基本的には入札を行う必要があります。ただ、入札だと木工作家などの小規模事業者は参加基準を満たせないため、入札に参加できません。販売方法を検討する中で「せり売り」という販売方法があるのを知りました。せり売りは官公庁オークションや卸売市場で活用されている販売方法で、複数の買い手に価格の競争をさせて売買取引を行います。この販売方法だと、小規模事業者や一般住民も売買に参加することができるため、町有林から出材した広葉樹材を必要な方々に届けられると考えました。

#### ■せり売り（1回目）

課題が解決できたことで、本町として初めての試みである「低質広葉樹材のせり売り」を令和4年12月9日に実施しました（写真6）。販売量は44m<sup>3</sup>で予定価格は512,600円（税込）、立方単価10,382円に設定しました。せり売りの参加者は製材所や木工作家、一般住民と様々でした。当日の雰囲気はお祭りのようで、せりに参加した方々は白熱して競り合っていました。競った結果、最初の予定価格から2倍以上になる商品もあり、販売結果は1,001,000円（税込）と想定を大幅に超え、低質の広葉樹でも採材などの工夫をすることで価値を見出すことができました（表1）。また、材を届けたかった木工作家や小規模事業者の方々にも販売することができ、当初の目的を達成することができました。ただ、長材を採材し、商品分けを行うのに2日程度かかってしまったため、通常の業務の中で実施するのは負担になることが新たな課題とし

て分かりました。また、1つの商品のボリュームが大きかったことから、小規模事業者や個人の方が購入し難かったことや、買った後に個人で運搬業者に頼むには量が少なく、購入した量に対して運賃が高くかかるということが新たに課題として分かりました。



写真6 原木ストックヤードに仕分けした広葉樹 (1回目)

### ■せり売り (2回目)

そこで、採材仕分けの手間を減らして販売できるかを検討するために、2回目のせり売りを令和5年4月13日に実施しました (写真7)。販売量は44m<sup>3</sup>で予定価格は377,300円 (税込)、立方単価8,449円に設定しました。1回目のせり売りでの課題であった採材仕分けの手間を減らすために、2回目のせり売りでは採材は山土場で行い、短く採材した状態で原木ストックヤードに運搬し、商品ごとに仕分けしました。そのため、価格についてはパルプ材並みの設定とし、商品分けについても、前回の反省を活かし、2~3本単位の商品が多めに作ることで、商品を欲しい人が購入しやすいように工夫しました。販売結果としては430,100円 (税込) となり、1回目のようにニーズに合うように工夫して採材しなかった分、予定価格を大幅に超えるまではいきませんでした。2回目のせり売りについても木工作家や小規模事業者の方々にも広葉樹材を購入いただくことができました (表2)。

また、山土場で採材したことで採材の手間を大幅に削減できました。さらに、3m<sup>3</sup>までの購入者については町内の運搬を町の負担で行い、少量でも購入しやすい環境をつくるようにしました。

表1 せり売りの結果 (1回目) ※下川町ホームページより抜粋

| 物件番号 | 樹種     | 長さ (m)              | 本数  | 材積 (m <sup>3</sup> ) | 落札金額 (税込, 円) |
|------|--------|---------------------|-----|----------------------|--------------|
| 1号   | イタヤカエデ | 5.60                | 1   | 1.400                | 55,000       |
| 2号   | セン     | 7.40                | 1   | 1.433                | 47,300       |
| 3号   | ナラ     | 2.2/2.4             | 2   | 0.841                | 44,000       |
| 4号   | イタヤカエデ | 2.40                | 1   | 0.216                | 5,500        |
| 5号   | ニレ     | 2.40                | 2   | 0.557                | 23,100       |
| 6号   | シラカバ   | 2.40                | 2   | 0.462                | 4,400        |
| 7号   | サクラ    | 2.4/2.6             | 9   | 2.231                | 27,500       |
| 8号   | イタヤカエデ | 2.40                | 1   | 0.188                | 4,400        |
| 9号   | タモ     | 2.4/2.6/3.0/4.0     | 25  | 8.228                | 176,000      |
| 10号  | タモ     | 2.10                | 10  | 2.600                | 33,000       |
| 11号  | セン     | 2.4/2.6/3.0/3.2/3.8 | 23  | 8.514                | 253,000      |
| 12号  | シナ     | 2.2/2.4/3.0         | 53  | 12.759               | 264,000      |
| 13号  | 混合     | 1.8/2.4/2.6/3.0     | 7   | 2.141                | 16,600       |
| 14号  | 混合     | 2.4/2.6             | 7   | 1.501                | 15,400       |
| 15号  | 混合     | 2.0/2.4/2.6/3.0     | 8   | 1.816                | 22,000       |
| 16号  | 混合     | -                   | -   | -                    | 8,800        |
| 合計   |        |                     | 152 | 44.887               | 1,001,000    |



写真7 せり売りの様子 (2回目)

せり売りの1回目、2回目ともに広葉樹を購入いただいた木工作家の白田健二さんに話を聞くと、「山土場で広葉樹を購入する場合、場所によって樹種に偏りがあるが、せり売りの場合はいろいろな樹種から欲しい樹種を少量から選ぶことができ、多品種少量の広葉樹を購入できたのが良かった」とのことでした。

白田さんは「どの森の、どの木なのか、出身地が分かる木でものづくりがしたい」と下川町に移住されてきました。白田さんが作るのは、器や時計、コースターなど様々ですが、今回、せり売りで購入された広葉樹は既に木の器となっており、木の表面の質感を残した縁を持ち、なめらかな曲線美を描いていました(写真8~9)。

表2 せり売りの結果 (2回目) ※下川町ホームページより抜粋

| 物件番号 | 樹種     | 長さ (m)         | 本数  | 材積 (m <sup>3</sup> ) | 落札金額<br>(税込, 円) |
|------|--------|----------------|-----|----------------------|-----------------|
| 1号   | メジロカバ  | 2.40/2.60      | 28  | 4.676                | 41,800          |
| 2号   | メジロカバ  | 2.40/2.60      | 15  | 2.877                | 34,100          |
| 3号   | メジロカバ  | 2.40/2.60      | 21  | 3.696                | 32,450          |
| 4号   | クルミ    | 2.40/3.20      | 6   | 1.699                | 18,700          |
| 5号   | タモ     | 2.60/3.00      | 6   | 2.338                | 22,000          |
| 6号   | タモ     | 2.40/2.60      | 6   | 1.501                | 13,750          |
| 7号   | タモ     | 2.40/2.60      | 7   | 2.206                | 19,800          |
| 8号   | タモ     | 2.20/2.40      | 10  | 1.812                | 15,950          |
| 9号   | タモ     | 2.40/2.60      | 17  | 3.091                | 27,500          |
| 10号  | シナ     | 2.40           | 47  | 7.901                | 69,850          |
| 11号  | クルミ    | 2.20/2.40/2.60 | 8   | 1.519                | 12,650          |
| 12号  | セン     | 2.40/2.60/3.00 | 11  | 2.075                | 17,050          |
| 13号  | イタヤカエデ | 2.40           | 3   | 0.627                | 15,400          |
| 14号  | ナラ     | 2.40           | 2   | 0.326                | 3,300           |
| 15号  | ハン     | 2.40           | 2   | 0.492                | 3,850           |
| 16号  | シラカバ   | 2.40           | 3   | 0.685                | 6,050           |
| 17号  | タモ     | 2.40           | 14  | 2.794                | 25,850          |
| 18号  | シナ     | 2.40           | 6   | 1.258                | 11,550          |
| 19号  | ニレ     | 2.40/2.60      | 5   | 1.231                | 10,450          |
| 20号  | カツラ    | 2.40/2.60      | 2   | 0.648                | 8,800           |
| 21号  | キハダ    | 2.40           | 2   | 0.378                | 4,400           |
| 22号  | クルミ    | 2.40/2.60      | 4   | 0.823                | 14,850          |
| 合計   |        |                | 225 | 44.653               | 430,100         |



写真8 キハダを使った木の器



写真9 クルミを使った木の器

#### ■これから

このように広葉樹の低質材をせり売りという方法で販売しましたが、この方法で販売することで、これまでの販売方法では町有林の広葉樹材を購入することができなかった方々に材を供給することができたことが大きな一歩だと思います。また、町内限定で広葉樹の販売を行いました。最初は地域に広葉樹のニーズがあるのか不安なこともありました。しかし、2回のせり売りを経て、地域に広葉樹材のニーズがあることが分かりました。今後は採材経費や運搬経費などに森林環境譲与税を活用することも踏まえて、本町に合う広葉樹材の販売方法を検討していきたいと考えています。