

## 林野庁長官賞

杭一本からのまちおこし間伐材を利用した木工製品生産・販売  
商品開発へ挑む県外への流通ルートも確立

津山小径木加工生産組合 組合長 高橋平一

□事業体の構成

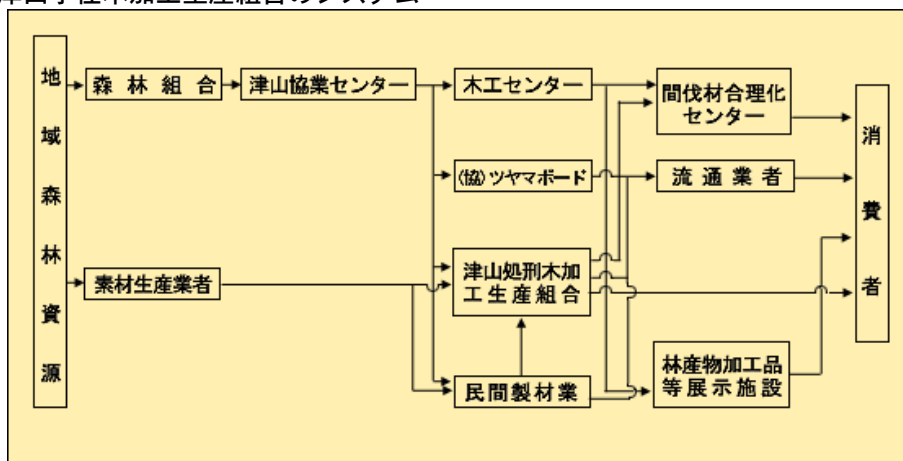
森林所有者6

〒986-04 宮城県本吉郡津山町横山字寺倉157

TEL0225-69-2752



### □津山小径木加工生産組合のシステム



### 首都圏出荷の製材工場

津山町は、宮城県の北端、本吉郡の最南端に位置し、JR気仙沼線、国道45号、342号、県道河南津山線、北上津山線などが交差する交通の要衝であり、本吉郡の南玄関的位置にあたる。古くは、柳津村として北上川をかかえ、内陸と石巻市を結ぶ唯一の交通機関であった「川船」の舟着場として栄えた。

しかし、たびかさなる大洪水に見舞われたため、北上川の流路改修を余儀なくされた。

これに伴う町中心部の移転や耕地の損失など町民の犠牲も大きかったが、明治44年に着工した改修工事も昭和6年3月、着工以来21年目に完成し現在の北上川となった。そして、昭和29年、隣接する横山村と合併し、津山町として発足し現在に至っている。

### 森林資源の現況

津山町の総面積は6,797ha、森林面積5,652haで83%を占めている。気温は温暖で年平均気温11.6℃、降水量は1,046mmと比較的少ないが、春から秋にかけて発生する霧によって空中湿度が高く、肥沃な地味と相俟ってスギの生育はすこぶる良好で「津山林業」地域を形づくる条件となっている。

当地域の林業基盤は、昭和に入ってから拡充され、現在人工面積4,333ha、人工林率77%で県下随一となっている。その内、スギが93%と圧倒的に多いが、35年生以下の若齢林が86%を占めている。従来20～30年の短伐期施業が行なわれて

きたが、近年の厳しい林業情勢から、量から質への転換が図られ、枝打ち、間伐による長伐期施業に移行しつつある。

#### 木材工業の現況

この地域内の製材業者は9社で、製材工場の多くは、スギの板、割角類を中心として主に首都圏へ年間84,000m<sup>3</sup>を出荷している。又幅ハギ板専門工場・小径木加工生産組合と合わせて11社が稼働している。町内で消費される原木も年間15万m<sup>3</sup>となっている。町内で協業センターが県森連により運営され、年間1万2,000m<sup>3</sup>を町内と周辺市町村から集荷しているが、県内や隣接する山形・秋田・岩手県などからも原木を調達している。

さらに、「木工芸の里」をキャッチフレーズとした、新しい地場産業として、町が中心になって木工加工研修施設組合を運営し、木工技術者を育成している。この施設から育った22名により設立された津山木工芸品事業協同組合は矢羽絞様のクラフト製品やケヤキの木工品を製作・販売し年間5億円以上を売上げ、木の町”津山”の基幹産業の一部となっている。

#### 木材の有効利用が課題

津山町の林業は、先に述べたように短伐期施業から集約施業を取り入れた長伐期大径材生産へと移行した。中でも間伐は大きな問題となった。昭和56年度からスタートした間伐促進事業により年間150ha程実施されたが、その殆どが山に切捨てられ、町有林を管理する町当局に於ても実態は同じで「木工芸の里」づくりを提唱する町としても大きな問題として取り上げられた。

小さな町の大きな課題、「木材の有効利用」は、『1本のスギの木』をイメージした中から生まれた。まず、曲がりを含む元玉（1.8）は、板製品に利用、そのため、昭和59年地域資源活用事業を導入して（協）ツヤマボードが町内製材業5社と森林組合により設立された。直材の中径木は、先に設立された津山木工芸品事業協同組合や町内製材業者へと供給される。さらに、細木、末木の利用のため昭和58年に津山小径木加工生産組合が町内の林家6名により設立された。

こうして、町、木材製材業者、森林所有者の三者が一体となって、”木工芸の里”づくりの基盤が築かれた。

#### たとえ1本の杭でも商品

小径木加工生産組合は、昭和58年12月の設立で、昭和59年度間伐促進総合対策事業により杭加工機械施設の導入をして、農家的発想で稲杭加工からスタートした。しかし、経営のノウハウを持たない任意組合のこと、県内の販売ルートを見い出せず、山形・秋田県へとトラックに製品を積みセールス活動を続けた。特に、農業用資材は季節的に集中して、原木の入手が困難となり思うような実績が得られなかった。こうした状況の中で翌年60年から造園用支柱・土木用杭の加工を手掛けたが、杭は規格が厳しいため返品が多かった。『1本の杭でも商品は商品』、頭部の欠け先端部のズレによる返品・取替・値引など苦労が多かった。”単価が安いから多少粗雑でも”と思ったら売れない。日中セールス活動して、夜中に加工・朝に配達と、その繰返しが2年程続いた。こうした努力で築いた信頼が積み重なり、昭和63年から準備が進められていた、仙台市市政百周年並びに政令指定都市移行記念行事「花と緑の祭典”89グリーンフェスタせんだい”」の緑化工事・杭工事の大部分の資材を供給することができた。原木の調達については、施設導入当時は自らトラックを運転して町内を中心に集荷して回った。特に森林組合の間伐事業が大切な情報源であり、セールスの傍ら、情報の収集に歩いた。郡内はむろん三陸沿岸の市町村森林組合、森林所有者などに直接集荷に歩いた。特に地元や気仙沼市森林組合などからは赤字覚悟で協力を得た。

#### 「強くて丈夫」がセールスポイント

施設導入当時の生産量は、年間4万2,000本、630m<sup>3</sup>程度であったが、現在は実に5.5倍の年間23万本、約2,000m<sup>3</sup>となり仙台市周辺の宅地開発と相俟って着実な伸びを示している。町内の間伐実績は昭和56年当時は年間150ha程度だったものが販売実績の伸びと同じに昭和63年には3倍の430haまでに達した。その波及効果は大きく、三陸沿岸市町にも及び2倍以上の間伐が実施され、県下随一の間伐実施地域となった。

自ら集荷していた原木は、現在では、森林所有者・森林組合・製材工場（曲り材）から直接持込まれることが多い。県内には杭加工業者は10社が営業しているが、原木の入手競争は日増しに厳しくなり、中でも後発の当組合にあっては、原木の安定確保のため、買入価格は年間を通して、また、本数の多少にかかわらず定額で買入している。

製品の農業用資材は、地元農協・経済連を通じた流通ルートを確認した。造園・土木用資材・丸太遊具類は仲卸（問屋）を通じた販売ルートで関東方面に40%、東北並びに県内に60%を出荷している。仲卸を通じた販売のメリットは、

組合の在庫が減り手かずの掛かる少量取引がないため、生産に集中出来ることであり、そのために製品在庫の出来る仲卸業者と提携した。

商品開発については、仲卸業と共同で実施している。アンケート調査・モニター・価格設定・デザイン・試作などを分担して実施している。特に5年間もロングセラーを続けている丸太ブランコは年間200台を生産、入学祝や子供の日を前に売れている。木製遊具は、四国・和歌山県などに競合しているが”ごつい”イメージを”強くて・丈夫”をセールスポイントに業績を伸ばしている。

#### ふえる小径木に対応

今までは、杭加工中心に間伐など小径材の有効利用と木材需要の拡大に努めて来たが、近年のライフスタイルの変化に伴い、アウトドア志向の高まりや価値観の変化などにより消費者ニーズも多様化している。これらに呼応すべき商品開発として、テーブルなどのインテリア製品、エクステリア製品、アスレチック施設などに用いる丸棒の加工機の導入を計画している。

また、今後、ますます間伐材など小径木が増えることが予測されることから、産地間競争が激化することが必至であり、技術開発による低コスト化はもちろんのこと、品質の安定・品質保証などの商品特性を見出すとともに、これらの条件を満たすための組織の強化も検討している。任意組合の資金力には限界もあり、有利な資金の調達やオートメ化への設備更新を図るため法人化に向けて準備を進めている。

原木の安定確保についてはまだまだ不十分であり、地域林業の担い手である森林組合の作業班の高齢化などをはじめ労働力不足という大きな悩みを抱えており、小径木のみならず原木の安定供給システムを行政の支援のもとに確立して行きたい。