



川上・川中・川下
関係者による
広葉樹活用の座談会

道 で 広葉樹 で Do!?!?



再び広葉樹とともに歩む、 あたらしい北海道林業のかたち。

いま、北海道の林業は大きな転換点を迎えています。
人工林資源の充実が進む一方で、天然生林の多くを占める広葉樹の活用は、未だ道半ばです。
多様な樹種、美しい木目、高い強度。
これらは世界に誇れる資源ですが、消費量は減少の一途をたどっています。

私たちは考えました。価値を正しく認識し、扱い方を変えるべき時が来たのだと。

本会には、志を同じくするオホーツク管内の林業・木材産業関係者が結集しました。

伐採から搬出、乾燥、製材、そして販路開拓まで。

一社単独では突破できなかった壁を

連携と情報共有によって乗り越えるための、さまざまな意見を出し合いました。

これは、北海道の広葉樹を「稼げる森林資源」へと再定義するための第一歩です。

森づくりに携わる私たちが、まず変わる。

次世代へ豊かな産業を残すための取り組みが、オホーツクから始まります。



座談会参加者

[網走地区森林組合] 参事 / 白木 考行・事業部長 / 長島 功太郎
[オホーツク中央森林組合] 業務係長 / 前田 公平
[相富木材加工(株)] 代表取締役 / 土田 京一
[(株)遠藤組] 林業部長 / 鎌田 和希
[住友林業(株)紋別森林事業所] 内木 翔大
[おいで家具] 代表 / 下小路 智之
[北海道森林組合連合会 北見] 所長 / 早坂 健太・所員 / 音喜多 真美
[北見広域森林組合] 事業部長 / 植松 彰
[滝上町森林組合] 参事 / 吉田 哲治・課長補佐 / 新田 勝規
[オホーツク楽器工業(株)] 代表取締役社長 / 齋藤 義英・工場長 / 向井地 紀幸

[札幌ベニヤ(株)] 代表取締役社長 / 山本 純也
[(株)山上木工] 代表取締役社長 / 山上 裕一朗
[佐藤木材工業(株)] 代表取締役社長 / 佐藤 健右
[(有)真貝林工] 取締役 / 真貝 真佐喜
[ニシオカ製作所] 木工作家 / 西岡 亨
[加賀谷木材(株)] 代表取締役社長 / 加賀谷 雅治
[遠軽地区森林組合] 参事 / 三瓶 英樹
[円館工芸舎] 代表 / 円館 金・企画・営業 / 円館 綾子
[(有)葛西木材工業] 代表取締役 / 葛西 達彦
[(一社)オホーツク森林産業振興会] 事務局長 / 近田 卓

[新生紀森林組合] 業務課長 / 田川 薫
[(株)佐藤製材工場] 林材部長 / 丸井 秀樹
[国安産業(株)] 造材係長 / 亀田 雄基
[江本木材産業(株)] 課長 / 江本 尊哉
[(株)高橋工務店] 代表取締役 / 高橋 広明

※敬称略・順不同

課題

出口(販路)の不明確さ



せつかく良い木を伐つても、具体的な売り先が見えないため、パルプ材として処理せざるを得ない。

川下が必要とする規格などの情報不足



家具や楽器に適した樹種・太さ・長さのニーズが現場に伝わっていない。

希少樹種の入手困難さ



使う材料が昔と変わってきて、悪い材料というのでもまた人気は出ているが、材料調達には他地区の業者に頼んでいる現状。

供給と需要のバランス調整



去年は需要があったが今年はどうか、といった景気変動に伴う不安定さがある。

乾燥・品質条件の不一致



家具製作には人工乾燥が不可欠だが、乾燥体制のない地元材は品質リスクから使いにくいのが現状。

ニーズを伝える必要性



値段の競争はすごいが、国産にこだわってお客さんが多いのも事実。弊社は多少の曲がりや節があっても問題ないのだが、シラカバが集まらないのが課題。

住宅用資材としての限定的な用途



広葉樹を住宅に使うとなると、フローリングなど使う材が限定されてしまう。

議題01

需給情報の ミスマッチと 情報の断絶



結論

見える化と直接対話の仕組みづくり
川下の「ほしいものリスト」に対し、川上が「受注生産」できる仕組みの構築。

解決策

受注生産的アプローチと事前共有



伐採前に欲しい樹種・規格の具体的な情報があれば、皮は剥けてしまいが、ハーベスター等の機械でも現場での対応が可能。



どういう会社かどの程度の材が欲しいか分ければ、分けて用意することはできない話ではない。

「出口」を肌で知る教育



川上の担当者が実際に加工工場を訪れ、どのような低質材なら活用できるのかという現場のニーズを確認することで、選別精度を高めることができる。

端材のマツチング



ギター製造で出る「乾燥済みで含水率が安定した良質な端材」を家具職人に譲渡・販売するという具体的な商談へ進む兆しがあった。

木材の差別化



住宅でもこだわる方はいて一定のニーズはあるので、外材と道産材・国産材で差別化していく必要がある。

課題

トレーサビリティの欠如



消費者から産地を問われても「北海道産」としか答えられず、「オホーツク産」と言い切れる証拠やストーリーがない。

帰りの便の活用不足



旭川などへの輸送の帰り便を有効活用するような地域内物流の最適化ができていない。

原木ニーズの高まり



札幌での原木市も順調に扱い量が伸びていることから、原木を求めている人は多いと感じる。

物流費と量のジレンマ



少量では運賃が割高になり、採算が取れないため「もったいないがパルプにする」という判断が下される。

「中間土場」の不在



5本、10本の良材だけでは、それだけ持つて行っても採算がとれないので、一時的に貯め込める中間土場があることがとても重要。

流通前の選別の必要性



工場土場に持つてくる前にしっかりと木材を選別してから、搬入してもらえるととても有り難い。

一元的な窓口の欠如



複数の森林組合や業者を取りまとめる流通の「ハブ」となる組織が必要とされている。

立木でのマッチング



使いたい人を山に案内して、「どれがいいですか？」と聞ければ、広葉樹材を間伐できるので無駄なく生産できる。

議題02

流通コストとインフラの

物理的課題

伐採時期の制限



天然林の間伐事業は時期に縛りがあるため、森林整備の仕組みから考えていく必要がある。

2024年問題と運転手不足



トラックの稼働制限により遠方への運搬がますます困難になっている。

解決策

「中間土場」の開放と小口販売



自社の土場に一度材を下ろし、選別した状態で公開することで、買い手が1本からでも直接見て購入できる「地域独自の市場」のような仕組みを作る。

物流の「帰り便」活用



旭川へ製品を運んだトラックの帰り便に地域材を積むなど、輸送の「Uber化」のように効率的な物流網を構築する。

共同集荷によるボリューム確保



量では運賃が合わないため、複数の業者が材を持ち寄れる「借り土場」を設置し、まとまった量にしてから出荷する仕組みを検討する。

ストーリーの共創



今回の川上〜川下までの繋がりにオホーツク広葉樹の付加価値をつけて、オホーツクブランドができることを期待している。

結論

中間土場の活用と物流の効率化

地域内で一般材を1本あたりから購入できる仕組みづくりを検討することで効率化・低コスト化を図る。



課題

「目利き」技術の喪失

鹿走地区森林組合
白木 考行

どの木に価値があるか判断できる熟練者が減り、資源の低質化を招いている。

正しい価値の認識不足

遠軽地区森林組合
三瓶 英樹

価値を知らない作業員が、高値で売れるはずの材を、チップ用に短く伐ってしまう。

選別手間の経済的インセンティブの欠如

江本木材産業
江本 寛樹

現場で手間をかけて選別しても、それが作業費や利益に直結しないため、効率優先になってしまっている。

伐倒技術者の高齢化

佐友林業 秋別
内木 翔平

広葉樹の伐採は針葉樹より難易度が高く、数年後には技術者がいなくなるという危機感がある。

伐採技術の継承

佐藤木材工業
佐藤 健石

10年〜20年後、広葉樹が増えてくるが目利きできる人材と伐採の技術を育成する必要がある。

教育機会の不足

遠軽地区森林組合
三瓶 英樹

造材現場でも特に新しい年代の人が広葉樹を見てもつたないという感覚を養ってもらいたい。造材屋さんからそのスタンスが変わってくれば。



議題03

技術継承と目利き人材の不足



解決策

現場へのニーズ表(シート)導入

佐藤製材工業
丸井 秀樹

どの規格がいくらで売れるかをまとめた「ニーズ表」を山に備え付けることで、若手でも迷わず適切な選別が可能になる。

もつたないという動機付け

遠軽地区森林組合
三瓶 英樹

できる限り、価値を見出して、木を大事にしたいものはより高く使ってもらえればというのが一番のテーマ。

経済的インセンティブの付与

新生製材森林組合
田川 薫

手間をかけて選別した分については、作業費にプラスアルファの単価を上乗せするなど、作業員が「選別した方が得だ」と思える報酬体系を構築をする。

根気強い個別指導

遠藤組
鎌田 和希

1本ずつ性質が異なる広葉樹の伐採・選別技術を教える際、失敗を許容しながらアプローチを変えて指導する。

結論

人材育成と選別作業への動機づけ

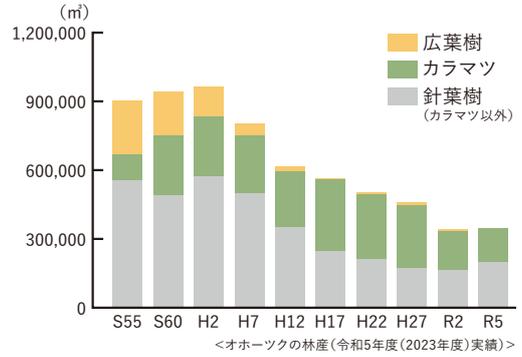
手間をかけても選別すれば儲かるというきつかけづくりの検討。儲かることがわかれば、モチベーション醸成にも寄与できる。



[樹種別森林蓄積]

針葉樹・広葉樹ともに
全道1位

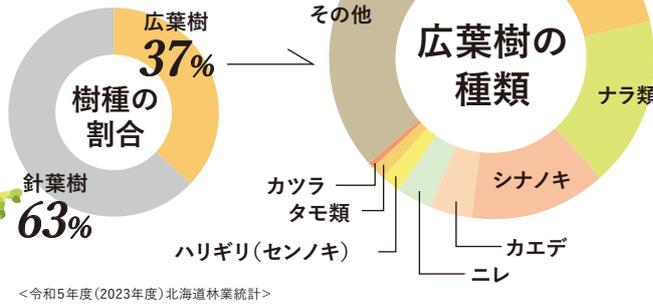
管内の森林蓄積は、針葉樹99,042千m³、広葉樹57,307千m³、合計156,349千m³であり、針葉樹・広葉樹ともに全道1位である。広葉樹の樹種別蓄積として、カンパ類、ナラ類、シナノキが多くを占めている。



[原木消費量(樹種別)]

広葉樹の消費量は1980年代の
1/60まで減少

昭和55年(1980年)までは、広葉樹の原木消費量は全体の約3割だったが、その後令和5年(2023年)には、数量で60分の1まで減少している。一方、近年、針葉樹の原木消費量も減少傾向であることから、今後、広葉樹の有効活用が求められている。



<令和5年度(2023年度)北海道林業統計>

データで見る

オホーツク管内
林業・木材産業



[参加者アンケート結果]

「顔の見えるつながり」が
できたと感じたか?

参加者の80%が「強く感じた」「感じた」と回答。一方で、「自分のグループ以外の方と交流しなかった」といった「顔の見えるネットワーク」の構築を希望していると見られる意見が寄せられた。

「強く感じた」
「感じた」
80%

[参加者アンケート結果]

川上～川中～川下の
連携について

参加者の95%が「継続を強く希望する」「継続を希望する」と回答。「一連の作業工程等を見学し、意見交換できる研修会があれば良い」など具体的な連携を希望する声や、「川上・川下の交流は出来たが、川中が課題」と現実的な課題とみられる声も寄せられた。

「継続を強く希望する」
「継続を希望する」
95%

今後の展望・取組みたいこと

令和7年度は、オホーツク管内の川上から川中下の関係者が一堂に会し、意見交換することで“顔の見えるつながり”を構築し、課題及び解決策への道筋を検討しました。

今後は、抽出された課題・解決策に対する具体的なアプローチを検討していくとともに、オホーツク地域の関係者が一体となって取り組んでいけるよう、アプローチを実行できる体制を整えていく予定です。

将来的には、広葉樹の有効活用に向け、オホーツク管内において新たな連携体制の確立や新たな商品開発、担い手確保などにつながることを期待しています。