

第2回 新しい日田の森林・林業・木材産業振興ビジョン策定 木材産業部会 議事録

日時：平成26年7月4日（金）16：00～18：00

場所：日田市役所7階 中会議室

次第

1. 開会
2. 部会長挨拶
3. 議題
 - (1) 聞き取り調査中間報告
4. 意見交換
5. その他
6. 閉会

【質疑応答・意見交換】

部会員

部会員

日田市は新生産システムに申請したが、大型工場化には向かない地域なので、日田独自のシステムを提案した。日田地区で素材消費量は当時 40 万 m³だったが、45 万 m³への拡大を目標とした。国の施策に従えば、大型工場 4～5 箇所での消費量となるが、日田では 20 箇所程度の製材工場に対応すると県にもかけあった。日田市全体を大型工場と見なすということだ。それは成功しているので、次は販売の部分を強化していく必要がある。価格の問題は全国一律の課題である。部会ではそのバランスを取る方法を考えていく必要がある。

日田で家を建てようとしても、建てる側と製材側の距離が遠いため、どこで入手していいのかわからないという状況だ。木育は必要だが、「木育」の制度をわざわざ作るのではなく、自然に教育ができていくような状況をつくるのが大切だ。押しつけでは受け入れられない。

部会員

日田で働き口があれば、若い人たちは残る。木育については、小学生などが木のすばらしさを学問的に学ぶ機会があれば良いと思う。

部会員

日田は高校までしかないので、大学進学後日田に戻る人は少ない。林工の生徒ができるだけ地域に残るようにすることが大切だろう。

部会員

木造住宅を建てたい人は、どうにかして建てると思う。ローコストのハウスメーカーを選択する人は、そもそも「木造」かどうかは気にしていない。日田市内で新築住宅を建てようとする 30 代あたりの層は、所得が低いので住宅を建てられない。木造が好きで収入が一定以上の人は建てていると思う。大規模工場生産される安い製材品と小規模工場生産される製材品の消費者は同じである。地場の工務店でもコストを叩かれた安い製品を買う。小規模工場は大量生産の大規模工場の価格には勝てない。資料では、栃木のトーセンの事例が挙がっていたが、量の確保については良いかもしれないが、それぞれの製材工場が大規模工場と同じ低価格で作ったものを集めるだけならば、小規模工場は儲からない。国内の需要は限られている。大規模工場が増加し、低価格が定着しているので、小規模工場は減少していくしかないのではないか。難しい問題である。

事務局

中小規模の製材工場については、資料にあるように地域での商社機能を強化することで、邸別配送など、近隣地場あるいは福岡都市圏の工務店需要などを取り込むというイメージである。流通と営業の強化ができれば、日田市内の中小製材工場の強みが発揮できるのではないかと思う。

部会員

流通を強化すべきだろう。各製材所が小ロット商品に関西方面まで持って行くのは難しい。もっときめ細やかにローコストで集荷配送できるような流通システムがあれば営業のしようがある。

部会員

今、流通がシステム化され、木材のトレーサビリティが可能になっている。トライ・ウッドでも対応している。しかし、それに付加価値がつくかどうかは別問題だ。木材業界は苦しいと言われるが、本当に苦しいと思っているかどうかは良くわからない。努力が足りていないのではないかと思うこともある。木協の手数料でさえ採算が合わないので、商社を中間に入れて収益を上げるのは不可能だ。運送コストをいかに抑えるかがポイントになるが、今後、運送費の上昇傾向が続くと予想される。運送業界も送料を叩かれて、廃業になったところも多い。今、業者が少なくなって価格交渉権が強くなっている。林業・木材産業も生き残って、価格交渉権を持つことが必要なのかもしれない。

事務局

量をまとめて価格交渉権を持つことは重要である。量をまとめる意味でも木協があると思うので、商社機能として営業や集配機能をもう少し強化できれば、中小工場の強化につながるのではないか。

部会員

関西、関東への販売は大型工場に任せて、中小規模は運送コストの安い九州、特に福岡の需要を取り込むべきだろう。また、生産県でない福岡から近隣の需要を取り込むことも必要だろう。乾燥などそれぞれの工場「らしさ」を出していくことも必要だろう。原木からシリアルナンバーをつけ、バーコード管理する方法もある。こだわり過ぎるのも問題だが。

事務局

バラエティー豊かな製品を束ねて、消費者が選びやすい状態で販売することが重要だろう。福岡市は九州で唯一人口が増加する都市なので、その需要を取り込んでいくことも重要だ。

部会員

部会では、顧客とつながる方法を考えていきたい。

部会員

現在、日田の製材所や職人と関わりを持たせてもらっている。1次産業、2次産業、3次産業それぞれの悩みを聞くことがあるが、林業、木材産業は、それぞれの立場の人がきちんと技術を磨き仕事をしなければ回っていかない。別府に職業訓練校があるが、竹に特化している。飛騨高山の家具工房で修行をした人など、全国から人が集まっている。それを、日田ではスギに特化できないかと思っている。全国、海外から「スギを学ぶ」人が集まれば、もっとすごいことができるのではないか。別府の訓練校の入校条件は、訓練後別府で就職するか起業することになっている。デザイン講習から染色など多様なことが学べる。ニッチなところにスポットを当てると「日田はスギのまち」ということがアピールでき、人材も増える。需要の開拓にも繋がる。日田市でスギに特化した職業訓練校をつくれぬか。林工でやれば良いという考えもあるが、高校生の段階で目標を林業に絞り込める人は少ない。一旦、外に出て目標が決まった人達の受け皿にもなる。今、工芸館の設置を構想している。工芸館は先人が取り組んできたことや日田のすばらしさなどをピアールする場所にしたい。スギを育てることも必要だが、スギを使う人を育てることも重要である。日田にはワークショップなどを行う団体が200程度ある。工芸館では、そのような団体の司令塔となるような組織をつくりたい。全国の美術館や工芸館との交換展示なども行えたら良いと思う。現在、トライ・ウツの協力を得て日田スギプロジェクト実施している。建築などと比較して、材の消費量は少ないが、小物や家具などは日田スギのピアールにつながるので、製品には「日田スギ」という印を押している。消費者は、木の産地ではなくデザインを見ている。そのため、デザイン技術の向上は不可欠である。また、エネルギーの視点は重要である。電気自動車の充電施設をつくと、充電時間分、観光客の滞在時間が増える。まち中での充電施設の設置は必要。再生可能エネルギーを利用した充電施設があっても良いのではないか。日田であれば、おがくず発電など。例えば、公用車にも電気自動車を取り入れ、日田スギエネルギーで走っていることをアピールすればよいのではないか。

部会員

50～60年かけて作った山の木をバイオマスに利用するのは、所有者には抵抗があるのではないか。7,000円/m³で買い取るということだが、山には還元されない。例えば1,500円の補助があれば出てくるだろうが、そうでないと出てこないのではないか。地域興しで、林地残材を搬出し晩酌代を稼ぐ取り組みを実施している地域もある。

事務局

大山町で高知の中嶋氏の講演があった。地域にチップ工場がありその工場の発電に利用しているようだ。また、市場価格には乗らないので町が補助している。材の代金として地域振興券を発行している。

部会員

小さい発電施設をつくることはできないのか？木を拾ってきて自分の家で発電できれば楽しいと思う。都会の人も楽しめるのではないか。

部会員

「楽しい」という感覚が大切だ。突拍子もない考えが必要だろう。

部会員

原木をシリアルコードで管理すれば、販売価格は高くなるのか。

事務局

価格は高くないが、例えば公共事業では地域材指定が多くなっているため、トレーサビリティが必要な場合がある。

部会員

「県産材」という概念は必要なく、本来は外材への対抗策のほずなので「地域材」が良いはずだ。県産材を他県で売ろうとしても、既にその地域の県産材がある。現在、国産材は外材よりも安くなっている。それでも売れないというのであれば、高く売ろうことを考えた方がよい。

事務局

国産材は関税もなく国際競争にさらされた製品で、外材に比べて高いから売れないと言われていた。今は、国産材は売れていないのではなく、需要が減っているなかで、価格が安くなったために何とか販売量を保っているという方が正しいのではないか。

部会員

コストを考えると、節の処理は必要ないのではないか。

部会員

構造計算上、構造材には必要である。板材で荷重の係らないところで良いかもしれないが、和室が少なくなったので無節需要は少なくなった。

部会員

通し柱や磨き丸太の需要もない。施主が木を利用したいという気持ちになっていない。木育でそのような気持ちを育てていく必要がある。しかし、自宅を通常よりも多めに木を利用した木造にしたが、子供は将来木造にしたいとは思っていないようだ。家具にしても、イケアなどの安い家具を数年利用できれば良いと考えている。日田市内の小さい製材工場が、実際のところどのような取引で食べていけているのか、よく分からない。これまでの取引先が減り、売り先の開拓をしないといけなくなった場合、もしかすると、小さい工場にとっては、木協のような共同組織と連携するよりも、福岡の小さな工務店いくつかを抱え込む方が魅力的なのではないか。

部会員

共同販売では、同質ものを安定的に仕入れることが難しい。現在、良い物だけ少量他品目需要になっている。工務店はほとんど在庫を持たないようになっている。きちんと良い物を適正な価格で売ることが必要だろう。売る方がポリシーを持たないと倒産に追い込まれる。製材分野は売る努力が足りない。ネット販売などはあるが、消費者との距離が遠すぎるのではないか。設計事務所からすれば、製材所の敷居は高いと思う。

部会員

2×4の規格サイズで作れば、ある程度の量を消費することができるのではないか。

部会員

しかし、今はその材料が燃料に回っているので難しいのではないか。

部会員

気軽に材を買えるところがないので、ホームセンターなどで購入せざるを得ない。

部会員

木協に販売所を設置するのは面白いと思う。野菜のように自分で値段をつけて売ればよいのではないか。情報収集が目的なので儲かる必要はない。大工や設計士など様々な人が買いに来てくれるのではないか。福岡から客を呼ぶことも可能だ。

部会員

集合住宅に住んでいる人のニーズは高いと思う。木材の販売先＝住宅だけでなく、都市部の集合住宅に住む人で、自然素材を求めている人向けの商品ができれば、需要の掘り起こしになるのではないか。西栗倉村で作っている敷床などが作られているが、そのような潜在需要があると思う。

部会員

福岡市内に「ひた生活領事館」があるので、そこに製材品が置けないかという相談を青年会議所でしたが、皆乗り気でなかった。自分自身は、実物を見てさわって選びたいと思っている。例えば、図工や技術の授業で使う、本立てのキットなどを日田市の学校に供給するという話しもした。

部会員

こちらが強みを持つ商品で市場を動かすというのであれば、売り先のターゲットを絞って整理をすることが必要ではないかと思う。

部会員

まず木を使ってもらうことが重要で、その先に産地間競争がある。限られたパイの中で奪い合っても需要が広がらない。木育で、木を使うことをすり込むが必要だろう。横のつながりは重要だ。

部会員

市内の色々な団体による様々なイベントが開催されている。そのような活動もあるが、各動きがまとまっているようで、まとまっていないというのが日田の特徴だと感じる。プロジェクトのために新しい組織をつくるのではなく、司令塔のような役目を担う人がいれば、既にプロの方が沢山いるので、目的に応じた連携が図れるのではないか。木育についても、それぞれで取り組んでいることが1一つにまとめれば、非常に面白くなる。また、過去の技術を伝える場所として工芸館が必要だが、他地域とは違う話題性のある取り組みにしたい。何か市の支援があればと思っている。

部会員

学校跡は沢山あるので良いのではないか。

部会員

製材よりも林業の方がさらに厳しい状態である。林業は小規模経営になっているので、集約が必要だが難しい。集約化は森林組合の役割と思う。森林組合か市が林地を購入すれば良いのではないか。

部会員

電気も含めて自給自足が可能な地域をつくれれば、面白みを感じて移住する人もいるかもしれない。

部会員

林業、木材産業の技術、情報を集積した研究所を設置して欲しい。例えば、小型発電機の開発なども進めるなど、日田の独自性を出していくことが必要だ。

事務局

大分大学には農学部がなく、日田には一般向けの教育機関が少ないので、林業大学校のような教育機関や研究機関があっても良いと思う。

部会員

そのような機関を作れば日田に滞在する人が増え、日田の良さを感じれば定住にも繋がる。山から取ってきたものをすぐに加工できる環境は日田の強みだと思う。山づくりから加工、商品の販売までも学べるようにしたら面白い。日田スギという財産だけでなく、様々な技術のプロという人財もある。

部会員

とにかく、2年間程度、日田に滞在し林業・木材産業を学べるような仕組みをつくれれば良いと思う。

以上