

# オーストリアの小規模製材所の実態

三重大学大学院 生物資源学研究科 助教 瀧上佑樹

## 1 はじめに

私の勤務地のある三重県は、2017年に日本農業遺産に認定された尾鷲<sup>おゐせ</sup>ヒノキ林業等の林地を抱えており、建築材料として意匠性の高い木材が生産され、それを加工する製材所も数多く所在する。近年は住宅様式の変化や住宅着工件数の減少により、意匠性の高い建築材料の需要は大幅に減少しており、3mの役物柱を専門とする製材所が多く見られた三重県松阪地域においても、廃業が相次ぎ、現存する製材所の主力製品は造作用材へと移行が見られる。

国内全体で見ると、住宅様式の変化への適応や輸入材との競合のため、製材所の大規模化、集約化が進んでいるが、三重県内の製材所は年間原木消費量が数百～数千 $\text{m}^3$ の事業者がほとんどであり、生産体制や流通構造などの変革が進まない状況にある。

国産材の流通が加速化し、多様な需要が生じている昨今、三重県内に(および全国にも多数)所在する小規模な製材所が今後勝ち残っていくための方策として、2019年9月に訪問したオーストリアの小規模製材所の事例が参考になると思い、ここで一部を紹介したい。

なお、オーストリアの林業・木材産業の概要については、すでに詳細なレポートが公表されている(例えば久保山(2013))のでそちらを参照されたい。

## 2 地域に密着した製造・販売を行う「Holzkompetenz Herbert Leitner」

オーストリア北部オーバーエスタライヒ州フライシュタットの郊外に位置するHolzkompetenz Herbert Leitnerは、100年以上の歴史を持つ従業員

3名、年間の原木消費量が3千 $\text{m}^3$ の小規模製材所である(写真1)。

原木(主にトウヒ)の8割を50km圏内の森林所有者から、2割を隣国のチェコから(カラムツ)購入している。これらを原材料とした外構材の製造・販売を主に行っており、その多くを地域の工務店・一般消費者に直接販売する地域密着型の経営を行っている。

オーストリアの小規模製材所では一般的なタイプの製材機(写真2)による製材に加えてプレーナーによる仕上げ加工を行うことで製品の価値が高められ、トウヒの仕上げ加工材は原木仕入れ価格の4倍ほどの価格で販売されていた。

人工乾燥機は小型のものが1台あったが容量は十分ではなく、人工乾燥を行っているのは家具用の原板のみ、全製品の2割程度である。販売先の4割が地域の一般消費者で、自宅の外構などをセルフビルドする材料を購入するために訪れるとのことであり、このような用途、取引形態においては人工乾燥材のニーズは必ずしも高くないようであった。オーストリアに限らずヨーロッパの多くの地域で余暇に家族で自宅を修繕・改装することをライフワークとする習慣があり、この需要と地域の小規模製材所の製品供給が噛み合っている事例ではないだろうか。



写真1 製材所入り口の風景



写真2 製材機

人工乾燥に使用する熱源は製材端材等を利用した木質バイオマスボイラーから供給されており、温水は乾燥機以外に近隣の住宅(3世帯程度)にも供給されていた。また、製材所の脇を流れる小川に小水力発電(55kWp)を設置し、自社への電力供給および売電事業を行っていた。

経営者のLeitner氏は、自社の強みを地域に根を張り共生していることだと述べていたが、まさに地域との共生を体現している製材所であった。

### 3 商社を通じた広域販売を行う 「rettesteiner」

2軒目に訪れたザルツブルグ州プファルヴェルフェンにある「rettesteiner」は、1952年に設立された製材所で、製材、加工のラインは1軒目の製材所と大きく変わらないながら、年間2万m<sup>3</sup>以上の原木を加工する量産型の製材所である(写真3)。近隣(およそ50km圏内)の森林所有者から主にトウヒを購入し、角材、板材および家具・サッシ用の原板などを製材、販売している。製品は商社を通じて国内のプレカットメーカーや国外(イタリア等)の家具メーカーに販売されているとのことだった。家具用の原板は他の建材用途の製品に比べて2割程度高い価格で販売されており、この製材所にとっての主力製品のひとつとなっていた。

製材所内のヤードには森林所有者から集荷した丸太が積み上げられていた(写真4)。秋から冬の切り旬に伐採された原木をヤードにストックし、それを1年かけて徐々に製材する。50km圏内には他に製材所が10社あり、森林所有者は生産した原木の品質や買取単価に応じて販売先を選択しているとのことだった。

製品は9割が人工乾燥を行っており、自社が中心となって立ち上げた熱供給のための協同組合(熱源には製材端材を利用)から熱の供給を受けていた。この協同組合では近隣の住宅にも熱供給を行っており、250世帯で構成され



写真3 製材所の風景



写真4 スtockされた原木

る地域熱供給網の一端を担っていた。

原木消費量は量産型の製材所としては小規模な部類だが、大手企業がやりたがらない「小規模森林所有者からの原木の集荷」、「長尺材や規格外製品の製造」などを行うことで競合を避け、需要を獲得していた。

この地域にある製材所も過去30年に多くが廃業しており、経営者のWeiss氏はこの理由を「後継者問題、経済状況、そして設備への投資を怠った」と分析、自社としては次の設備投資として製品の仕分け機の導入を検討しているとのことだった。

### 4 おわりに

紹介した以外に調査を行った小規模製材所も含めた共通点として、地域からの原木調達と地域への熱供給が挙げられ、地域の小規模森林所有者や一般住民との密接なコミュニケーションの上に経営が成り立っていた。また、一般消費者によるDIYや、家具・サッシ等への針葉樹材利用など、文化面で日本よりも木材を身近に感じられる分野があった。日本においてもこれらの分野への販売の本格化が、小規模製材所にとっては新たな機会の創出になるのではないだろうか。

#### 【謝辞】

本調査はJSPS 科研費 JP18K14500の助成を受けたものである。

#### <参考文献>

・久保山裕史(2013)「オーストリアの林業・林産業における近年の変化—日本との比較を通じて—」『森林科学』第68巻、9~12頁

(ふちがみ ゆうき)