

# 材木屋が考える 6 次産業化

## —DIY ユーザー向け木材の販売の可能性の検証—

岐阜県立森林文化アカデミー 森と木のクリエイター科 ○ 松葉 壮平

私の実家は岐阜県内にて建築用木材の加工・販売をする材木屋として創業しました。ここ数十年間で木材産業を取り巻く環境の変化に伴って時代とともに業態を変えてきました。近年、DIY マーケットが盛り上がりを見せ、弊社にも DIY ユーザーの方々からの木材に関する問い合わせが増加してきています。そこで、DIY 向けの木材販売という新たな事業ができないかを本研究において検証しました。

はじめに

私の実家は岐阜県内にて建築用木材の加工・販売をする材木屋として創業しました。しかし、木材産業を取り巻く環境はここ数十年で大きく変化し、それに伴って業態を変えてきました。今後も時代の変化とともに新たな事業に挑戦していくことが必要であると考えます。

そこで新たな木材のマーケットとして私が注目しているのは DIY です。ホームセンターでも専用コーナーが設けられるなど盛り上がりを見せており、弊社にも DIY ユーザーの方々からの木材に関する問い合わせが多数寄せられています。問い合わせの内容から、DIY ユーザーと一口にいても、大きく別けて節約派とオリジナル派に分類できることが見えてきました。(図 1) 節約派は既製品の家具を買うよりも自分で作る事で費用を節約したい人たちです。節約派は材料費を安く抑えたいため、付加価値をつけて木材を売ることは難しいと考えます。一方で、オリジナル派は既製品の家具等ではデザインや大きさ等が満足できず、自分だけの家具を作りたい人たちです。このオリジナル派の DIY ユーザーの方々はこだわりが強く、気に入った木材であれば値段が多少高くても、購入してくれる可能性があるのではないかと考えました。そこで、本研究では自分だけの家具を作りたいというこだわりの強い“オリジナル派 DIY ユーザー”に着目し、事業の可能性を探ることにしました。

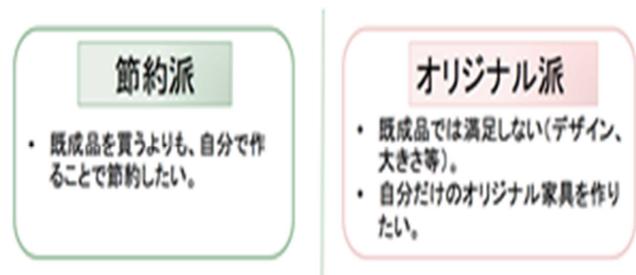


図 1 DIY ユーザーの分類

### 1. 原木の調達ルート

弊社の事業では、一般的なスギやヒノキ等の建築用材の調達ルートしか保有していません。

そのため、今回の取り組みを実施していくには、新たな原木の仕入れルートを確保する必要があると考えました。

私は、アカデミーでの授業等を通して原木を生産する山の現場に行く中で、大きな径級の原木でも曲がりや節があることで低質材として取引される現状を目の当たりにしてきました。(写真 1) こういった原木は確かに曲がりや節等の欠点があり建築や家具材の規格には当てはまりません。しかし、使い方によっては、形ある木材として有効活用できるのではないかと私は考えていました。

そこで、今回こういった低質材として扱われる原木を山側から直接買いとり、製材・加工し商品化を行い、木材をオリジナル派 DIY ユーザーに届けることで新たな木材の販売の展開が出来るのではないかと考えました。

## 2. 原木の調達

岐阜県内の素材生産業者 2 社に対して、

- (1) パルプやバイオマス発電向けになるような曲がりや節のある原木の取引価格や出材状況
- (2) 上記原木の販売が可能かどうか

以上 2 点のヒアリング調査を実施し、下記のような結果を得ました。

- (1) パルプ材は取引先に持って行って約 8,000 円/t である。曲がりがありかさばる原木に関しては、林内に放置する場合もある。現場にもよるが多数の樹種が出てくる。
- (2) 土場で引き渡し、グラップルでトラックに積み込む作業程度であれば対応可能

以上のヒアリング結果より、直接土場で買い付けに行き、8,000 円/t 程度の買取金額であれば、原木の調達が可能であることが分かりました。山側へ直接買い付けに行くことで、流通コスト分を山側に還元でき、弊社にとっても一般の流通にはない一見変わった材を仕入れて自由度の高い製品を作ることにも可能となりました。

また、買い付けを行った素材生産業者から、原木の有効活用や新たな木材の販売の可能性という点で、是非今後も続けてほしいとの意見も頂くことができました。

## 3. 木材の製材・加工

今回ターゲットとしたオリジナル派 DIY ユーザーが欲しい・使いたい木材の規格というものは多岐にわたると仮定しました。そのため、汎用性の高い半製品を作成し乾燥・在庫保有する必要があります。そこで、今回の製材の規格であるが、弊社において製材・乾燥のノウハウが有る厚さを選定しました。この厚みは 2×4 で使え、板材としても違和感なく使える汎用性のある厚さであります。

製材した半製品の一部を 2×4 材としました。この 2×4 という規格は DIY ユーザーにとっては、馴染みのある木材の規格であります。検証として一般的にホームセンターで販売されている WW の 2×4 材と、今回用意した国産材の様々な樹種の木材とを販売会の参加者に比較していただき反応を調査しました。

## 4. 販売会・ヒアリング会の実施

弊社の倉庫にて、今回商品化した木材の販売会を実施しました。(写真 3) そこで今回商品化した木



写真 1 大きい径級の低質材



写真 2 国産針葉樹・広葉樹材 2×4 材

材の販売実現可能性の検証、また DIY ユーザーに対しヒアリングを行いました。

参加者は弊社からこれまでに木材を買っていったことの有る 20 代～30 代のオリジナル志向の強い DIY ユーザーです。木材の販売会を実施するなかで、DIY ユーザーの方々から、今回商品化した木材に対して高評価な意見を多数頂くことができました。

今回の調査で制作した国産材の 2×4 材 (写真 2) であるが、販売金額はホームセンター等で販売される外国産材の同規格のものに比べると高くなります。しかし、樹種が豊富であること、木目や材色が様々でオリジナリティがあること、産地や木材のストーリーが分かるといった点で評価いただき、参加者のうち 7 割の方々から買いたいとの意見をいただくことができました。

また、半製品の板材 (写真 4) に関しては、ノタ (木の側の部分) や節といったところが大変好評でありました。今回のヒアリングにより、木本来の自然なデザインがオリジナル派の人たちには好まれることが分かりました。また、そういった材はホームセンターでは売っていないということもあり、目新しい、是非使ってみたいとの意見をいただくことができました。

おわりに

本研究の取り組みは、まだまだ小規模であるが新たな木材販売の可能性を感じることができました。今回用意したような国産の多様な木材が、ターゲットとしたオリジナル派 DIY ユーザーを満足させれることが分かったことは今回の検証において大きな成果であります。

また、この取り組みを実際に実施して行く中で以下の 5 点の課題が見えてきました。

- (1) 木材の乾燥や品質管理
- (2) 木材の販売単価を上げるために加工や設計等の付随サービスの展開
- (3) 販売機会を逃さないために積極的な在庫保有
- (4) 樹種毎の特性や加工性の把握
- (5) オリジナル派 DIY ユーザーへのアプローチ手法の検討

今後、これらの課題を改善していく必要があると考えます。

今後もこの取り組みを継続していき山側・材木屋・DIY ユーザーの三者が WIN となるような木材の流れを構築していきたいと考えます。



写真 3 販売会の様子



写真 4 半製品の板材