

研究の背景・目的

北海道の森林面積は554万haと広大な自然を抱いており土地面積の71%、全国の1/4を占める貴重な森林を所有している。現在、全国で間伐期を迎えた樹木が多いが月形町にある演習林においても、実習で伐倒されたまま未利用になっている木や、手を入れなければならない場所も多いです。

そこで、私たちは演習林の周回林道の整備と伐倒実習で出る木材の有効活用を、考えるため活動を行いました。

研究の内容・成果

実践その1 周回林道の現地調査

月形演習林は先輩方が周回林道の補強した階段や林道などは雨や風によって足場が不安定になり、崩壊したりしている場所が多い。

最初は周回林道を2人1組で、刈払い機を使い下刈りしながら谷下まで移動し、狭くなった林道の幅を広げる作業をし、刈払い機を使えない場所腰ノコを使い作業しました。去年先輩方が伐倒した丸太を沼地の近くまで運び、その丸太をチェーンソーで道の幅に合った長さに合わせて製剤し、元々沼地に並べられていた劣化した丸太を撤去した後に新しい丸太を並べて道の補強をしました。また、周回林道の整備や、飛び地やコンパス林道の整備もしました。飛び地の作業では、草が生い茂っており下刈りをする際にミズナラやサクラの木を傷つけないように気をつけながらの作業でとても集中力がある作業で大変でした。

実践その2 グリーンフェアでの販売

今年のグリーンフェアでは、たくさんのお客様が来客されました。森林資源活用班では、コースターや椅子など全16種類の品物を販売しました。

動物マグネットやガーデンピックは歩きながらお客様に声をかけて販売し子どもたちに人気でした。木の動物は69個中12個しか売れず、小物入れは1つも売ることが出来ませんでした。去年出品していた輪切り材を今年は準備できず去年より売上金額が伸びませんでした。

折りたたみベンチを商品化して欲しいというご意見もありましたので来年に繋げたいと思います。



写真1 グリーンフェアの様子

実践その3 学校祭での販売

今年の学校祭当日は、グリーンフェアほどお客さんが来ませんでした。今回から新しく椅子を改良したり、ぶら下がりサルなどの販売価格の高い商品が追加され去年より、2倍近くの売り上げを出す事ができました。

またグリーンフェアではあまり売り上げが伸びなかった木の動物は81個中41個売り上げることができたのでこの結果をもとに来年も販売してもらいたいです。

私たちの前を通りかかったお客さんには積極的に声をかけてそれぞれの商品の魅力を伝えて商品が売ることが出来ました。



写真2 学校祭当日の様子

実践その4 商品開発・企業連携

商品開発では、間伐材を無駄無く使うように工夫し、製作・開発をしていきました。商品開発では、冬期間が長い北海道では、収納を考え折りたたみベンチの作製。そのベンチを、「暁」patisserie FURUTA様に使用していただき、お客様に座り心地や、改善点など販売に向けて試作品を置いてもらいました。高さや水平になっているかなど試行錯誤して作るのが大変でした。しかし、強度が弱かった為、折りたたみのベンチにするためにビスを採用していましたが、その部分をボルトに変える等、商品化に向けて改善が見込めると思います。



写真3 「暁」patisserie FURUTA 様に試作品ベンチの設置

今後の課題

毎年、2年生のチェーンソー実習で40本、その他に風雪害による倒木など演習林では木材がでます。その木材をどのように有効活用するかが課題です。販売会を通して木に触れ、匂いを感じていただき木に興味を持ってもらうこと。そのために、木材の有効活用と魅力ある商品を作成することが今後の課題です。販売機会や場所を増やす努力をしていきたいです。