

# 高齢級国有林高品質材「**高國** 前森スギ」の供給について

山形森林管理署最上支署 主事 ○伊藤春菜  
小野寺駿斗

## 1 はじめに

本取組の対象地である「前森団地」は、真室川町及位地区に位置し、区域面積約1,000haに及ぶ施業団地で、うち「前森スギ」は林齡80年生以上のスギを中心とした約600haの人工林です。令和4年度は前森団地のうち98い林小班（90年生）の一部を間伐（※注）し供給を行いました。

※超長伐期施業を実施する箇所の間伐で、伐期は150年です。

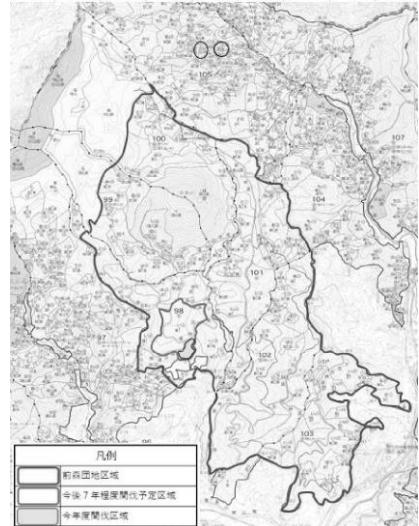


図1. 前森団地施業図

## 2 取組方法

「前森スギ」については、天然秋田杉に代表されるようなブランド材としての知名度が浸透していないことに加えて、局管内においても高齢級スギ人工林の長尺材としての実績がほとんど無い状況でした。このようなことから以下の6つの取組を行いました。

- ① 「**高國** 前森スギ」供給開始に伴う現地意見交換会の開催
- ② 販売委託業者を通して各木材業者へ長尺材の需要について聞き取り調査
- ③ 神社仏閣など無垢材へのこだわりがある関係者への情報提供
- ④ 産地の標示方法について真室川町との連携
- ⑤ 報道関係者の方々への情報提供
- ⑥ 伐採作業指示の徹底

### (1) 「**高國** 前森スギ」供給開始に伴う現地意見交換会の開催

現地意見交換会は虫害期を避けた10月からの伐採開始にあたり、流通関係者、地元製材業者、素材生産業者、局・支署関係者の総勢28名の参加者を対象に行いました。

参加者からの意見には以下のような様々な意見を頂きました。

- ① 長尺材の流通はあまり一般的ではないが、全く需要がないわけではない。
- ② 林齡の割に大径木が多いように見受けられ、目粗材の可能性があることから長尺材は厳しい。
- ③ 曲がり、節のないものを採材して欲しい。

④ 根張部分は除去して欲しい。

⑤ 長尺材については径級が 50 cm 程あればある程度の価格は期待できる。

また、スギ人工林の長尺材の供給については当支署でも初めての取組であり、需要者の動向も不透明な部分はあるものの、国有林高品質材について節、曲がり等の欠点に特に注意して採材し、国有林材の高付加価値を強化するとの共通認識を確認できました。



図 2. 採材方法の検討



図 3. 意見交換の様子

## (2) 販売委託業者を通して各木材業者へ長尺材の需要について聞き取り調査

木材業者からは長尺材の需要について以下の意見が出されました。

- ① 6, 7, 8 m であれば多少購入可能だが、カットして柾平割に製材して使用する。
- ② 径級は 50 cm 前後で目の細かいものが欲しい。
- ③ 径級は 36 cm 以上もので、柱材に使用する。
- ④ 長尺材について今は売れない状況。
- ⑤ 長尺材を製材しているところがあまりなく、3, 4 m 材が一般的である。
- ⑥ 長尺材は通し柱、桁、梁材に使用する。大節、腐れ、割れ、曲がりは好まれない。
- ⑦ 仕分けを厳しくし、問題ないものを供給して欲しい。
- ⑧ 4 m 材の良材を中心に欲しい。

この聞き取り結果として、長尺材の需要は多少期待されるものの 3, 4 m 材の供給要望が多く、長尺材については節や曲がりなどが無い品質のものが求められる結果となりました。

## (3) 神社仏閣など無垢材へのこだわりがある関係者への情報提供

神社関係者や神社仏閣等の建築に携わる方々へブランド材供給に当たっての説明と、前森スギについての情報提供を行い、感想やご意見を伺いました。

まず、東北地方の神社は、社殿や神社境内の建築物には青森ヒバやケヤキなどを使用しスギはほとんど使っていないそうです。

しかし、社務所やその他の建物にはスギを用いることが多いということから、前森スギには興味があると話してくださいました。

また、地元工務店の方からはスギを使った寺を建てており、長尺材の仕入れには苦慮

しているといった現状があることや、6mも使用するが不定尺で様々なサイズが必要で最大で10mあれば是非使いたいといったご意見を頂き、情報提供は概ね好感をもって受け入れて頂きました。



図4. 神社関係者への情報提供



図5. スギを使用した陰灯（神事用具）



図6. スギを使用した天井板・構造材  
（社務所の内観）

#### （4）産地の標示方法について真室川町との連携

「前森スギ」が出材される真室川町との連携においては、販売にあたって真室川町のキャラクター「うめ子ちゃん」を使用させていただき、図8のような独自のステッカーを作成し販売するすべての丸太に貼り付け「前森スギ」のPRを行いました。「前森スギ」の供給及びこのステッカーの取組については、真室川町町議会からも林業からの地域活性化に繋がる可能性があるとの評価を頂いております。



図7. 町議会の皆様へ説明している様子



図8. オリジナルステッカー

## (5) 報道関係者の方々への情報提供

報道機関への情報提供は、伐採を開始した10月5日に現場を公開し、「東北森林管理局高品質ブランド規格」及び「**高國 前森スギ**」の長尺材規格等について説明しました。集まった報道機関は全国紙含め4社で新聞紙面のほかネットニュースでも取り上げて頂き、広く一般にお知らせすることができました。



図9. 令和4年4月21日掲載  
河北新報より



図10. 令和4年10月6日掲載  
山形新聞より

## (6) 伐採作業指示の徹底

伐採現場での作業指示については、作業者との意思疎通が重要であるため、ほぼ毎日職員が現場に張り付き採材指示を行いました。造材された長尺材については、土場で曲があり、節、その他欠点を1本1本確認し、3分の1程度は4m、2mに切り直しを行い、6mブランド材12本を決定して、うち厳選された4本について極印を打刻し市場に供給しました。



図11. 出材された前森スギ



図12. 曲がり等の欠点を確認する様子

### 3 結果

今回の前森スギの委託販売は10月25日に山形県森林組合連合会、11月8日に株式会社山形城南木材市場において実施しました。

今回、6m材は径級34～64cmの39本・約5.5m<sup>3</sup>、4m材は径級38～54cmの81本・約6.1m<sup>3</sup>、2m材は径級38～58cmの35本・約1.9m<sup>3</sup>、合計約13.5m<sup>3</sup>を出品し、すべて完売となりました。

全体の平均販売単価を長級別にみると6m材が25,739円、4m材が23,695円、2m材が14,943円となりました。(図13)

また、長尺材である6m材のブランド材12本とブランド材以外の27本で別々に平均販売単価をみてみると、ブランド材12本の平均販売単価は28,817円、ブランド材以外の27本の平均販売単価は24,889円という結果になりました。(図14)

また、ブランド材12本とブランド材以外の27本についてそれぞれ径級別に平均販売単価をみてみると、ブランド材及びブランド材以外の材とともに径級が太いほど販売単価は高いという結果になりました。(図15, 16)

長級	平均販売単価(税抜き)
6m材	25,739円
4m材	23,695円
2m材	14,943円

図13. 長級別平均販売単価（税抜き）

6m材の種類	平均販売単価(税抜き)
ブランド材 (12本)	28,817円
ブランド以外の 材(27本)	24,889円

図14. 6m材についての平均販売単価  
(税抜き)

ブランド材(6m) の径級	平均販売単価 (税抜き)
34cm下	—
36cm～44cm	24,659円
46cm上	29,075円

図15. ブランド材のみについて径級別の  
平均販売単価（税抜き）

ブランド材以外 (6m)の径級	平均販売単価 (税抜き)
34cm下	22,320円
36cm～44cm	23,586円
46cm上	26,109円

図16. ブランド材以外についての平均  
販売単価（税抜き）



図 17. ブランド材の木口



図 18. ブランド材の材面

#### 4. 購入者からの意見

購入者からの聞き取りによると、非住宅の店舗等においてスギ無垢材を梁、桁、柱等の構造材として利用することが少なからずあり、欠点である節については一材面になければ特に問題は無いといった意見を聞くことができました。また、黒みがある材については化粧部分には使えないが、表に見えない部分は構造材として使えるということで必ずしも欠点の要素になるというわけではないということを確認できました。

また、このような取組が今後も続けて欲しいとの意見を頂いております。



図 19. 購入者からの意見を伺う様子



図 20. 製材について

#### 5. 最後に

今回初めての供給ということで、大径長尺材の需要がどれ程あるか心配されました

が、複数枚の応札があり、また、県内の製材所や情報提供した神社関係者に購入して頂き、スギ長尺材の需要は少なからずあることがわかりました。

また、某新聞社の記事には「地域にある優良材について、木材の供給側はかつてのような銘木の品質には及ばないと考えてしまうことがあると思われるが、実は現状の大径良材を欲している需要層はあり、情報が幅広く伝えられるようになれば、需要の幅が広がり、価格底上げにつながる可能性があると感じた。」とありました。この記事を読み改めて、需要者側と供給者側のマッチングは極めて重要であり、そのためには供給者側が積極的に情報を発信することが有効だと感じました。

こらからも、安定供給に取り組み、ブランド材としての知名度向上につなげられることができるよう進めて参ります。