

林産業の昨日・今日を考察する—明日の国産材時代のために

京都創成大学教授 農学博士 荻 大陸

1. 国有林地帯・秋田の林産業

皆さんこんにちは。ただいま御紹介いただきました京都創成大学の荻でございます。本日は「森林・林業技術交流発表会」ということで、お話をさせていただくことになりましたが、私が今日お話しするテーマは林業にとっての川下であります林産業の役割についてであります。それでご当地が秋田でありますので、秋田産地のことを中心に取上げてみたいと思います。



今、秋田杉といえば人工林スギのことをいいますが、かつては秋田杉といえばそれは天然の秋田杉すなわち天杉のことであって、人工林スギのほうは秋田では、造杉と呼ばれていました。天杉を天然秋田杉、造杉を秋田杉というように名称変更されたのは昭和57(1982)年4月のことでしたが、そこへくるまでには造杉の開発にまつわる苦難に満ちたドラマがありました。

「造杉」の資源的価値

秋田で造杉と呼ばれていたスギがどのような資源であったかを見てみましょう。

表32を見てください。秋田県における天然スギと人工林スギの供給量の推移を表しています。昭和30(1955)年代には年間40万m³の供給量を維持していた天然杉は、昭和40(1965)年代に入り30万m³時代を迎えると、その後は急坂を下るように減少していき、昭和48(1973)年以降は10万m³台に突入し、いよいよ天杉時代が終わりにさしかかってきたことをだれしもが感じるようになってきました。

しかし、この表からお分かりのように天杉が少なくなっても、秋田には人工林スギ、すなわち秋田の業界の当時の呼び方でいえば造杉があります。この時代秋田はスギの生産量ではダントツの全国一で、長い間二

表32 天然杉と人工林杉の供給量の推移(秋田県)

年 度	数 量 (千m ³)			割 合 (%)	
	天然杉	人工林杉	計	天然杉	人工林杉
昭和36	426	814	1240	34	66
昭和37	402	865	1267	32	68
昭和38	404	878	1282	32	68
昭和39	410	903	1313	31	69
昭和40	386	970	1356	28	72
昭和41	368	1014	1382	27	73
昭和42	361	1010	1371	26	74
昭和43	354	955	1304	27	73
昭和44	342	941	1273	27	73
昭和45	311	820	1131	27	73
昭和46	292	779	1071	27	73
昭和47	272	847	1121	24	76
昭和48	190	899	1089	17	83
昭和49	127	788	915	14	86
昭和50	146	737	883	17	83
昭和51	148	756	904	16	84
昭和52	142	719	861	16	84

秋田県林務部

位の宮崎県以下の二倍もの生産量を維持していました。人工林スギの生産量だけで圧倒的

に一位で、それに加えて前に比べて少なくなったとはいえ天杉という銘木資源を10万立方台で抱えていたわけです。

しかも、この造杉がタダモノではないのです。表33をみてください。造杉の主力はいわゆる特別経営時代に植林されたスギでして、昭和51(1976)年時点で60年生以上の齢級面積が全国的人工林スギの15.1%を占める高樹齢・高蓄積のわが国有数の優良資源でした。ですから、表34に示したように、この人工林スギから供給される丸太は径級が30cm以上という大径材が3分の1も占めており、このような質・量を兼ね備えた優良スギ資源を持つ産地は他にはありませんでした。

この人工林スギから首都圏市場向けの商品として横を採り東京・新木場に出荷した場合と、九州などに向けた役物の割柱を採り協同組合秋田県北木材センター(秋田県大館市)に出荷した場合の価格を比較したのが表35です。これからわかるように、横の過去最高価格と割柱の中で最も高い四面無節の過去最高価格を比較すると、前者の6万9000円に対し後者は50万円で割柱は横の7倍以上です。横の過去最高価格と割柱の中で下のランクの一面無節の過去最低価格を比較しても、前者の6万9000円に対し後者は9万と割柱のほうがなお3割も高い。

同じ人工林スギから横を採ると割柱を採るとでは、その価格にきわめて大きな開きがあります。これは当たり前のことであって、横は典型的な並物であり、割柱は役物であるから、単価が1桁違うくらい何らふしぎではない。ところが、この人工林スギからの役物生産を秋田の製材業界が実現

したのは、この表(35)の最初のデータの年、すなわち昭和52(1977)年1月なのです。それ以前、昭和51(1976)年までは秋田の業界は、この人工林スギを横主体の羽柄材一辺倒に加工するのみで、役物を採ろうとはしませんでした。

当時の秋田の業界は常に天杉との比較で人工林スギを評価し、天杉に比べ人工林のスギ

表33 全国および秋田県における人工林スギの齢級別面積(全国:千ha, 秋田県:ha)

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
全国	471	716	812	762	500	213	145	129	109	89
秋田県	61,574	60,433	49,166	37,525	23,223	10,439	7,856	8,725	11,120	9,612
	XI	XII	XII以上							
全国	66	53	89							
秋田県	8,014	6,160	13,449							

秋田県における人工林スギの齢級別面積が全国に占める比重(単位:%)

	総数	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
秋田県の比重	7.4	13.1	8.4	6.1	4.9	4.6	4.9	5.4	6.8	10.2
	X	XI	XII	XII以上						
秋田県の比重	10.8	12.1	11.6	15.1						

注) 昭和51年3月31日現在のデータ。(林野庁計画課より)

表34 1982年度の秋田営林局秋田管内における人工林スギの径級別生産量

丸太の径級(cm)	材積割合(%)
13下	7.1
14~28	60.1
30上	32.8

(秋田営林局利用課より)

表35 横と割柱(等級別)の価格比較

	横	割柱			
		一面無節	二面無節	三面無節	四面無節
52年1月	50,000	120,000	160,000	200,000	300,000
53年1月	47,000	115,000	180,000	245,000	275,000
54年1月	52,000	140,000	250,000	330,000	360,000
55年1月	67,000	160,000	300,000	420,000	435,000
56年1月	51,000	120,000	270,000	390,000	410,000
57年1月	49,000	110,000	260,000	380,000	400,000
58年1月	50,000	110,000	260,000	360,000	400,000
59年1月	46,000	90,000	210,000	310,000	350,000
60年1月	48,000	95,000	200,000	300,000	320,000
61年1月	46,500	95,000	220,000	290,000	300,000
62年1月	45,500	98,000	240,000	280,000	320,000
63年1月	53,000	135,000	280,000	350,000	400,000
最高価格	69,000	180,000	350,000	460,000	500,000
	55年3月	62年9月	62年9月	55年2月	55年3月
最低価格	44,500	90,000	160,000	200,000	250,000
	61年7月	58年6月	52年1月	52年1月	52年5月

注1) 横の規格は3.65m×1.3cm×9.0cm, 割柱の規格は3m×10.5cm角。

注2) 割柱は(協)秋田県北木材センターの出来値, 横は東京秋田会評定による東京店着価格。

は「草も同然」と言われ、まともな木の扱いをしませんでした。ですからそのようなものから役物が採れるとは考えてもみなかったのです。そして明らかに低価値製品しか採れないという意識から、人工林スギに対して「造杉」と差別的に呼んできました。

造杉は一律に3寸65分の長さに造材され、先ほど指摘したほどの高品位資源でありながら、径級の仕訳さえおこなわれず、山元概算販売という要するに「一山いくら」で“処分”され、典型的並物でしかない横主体の羽柄材一辺倒に製材され、主として東京の新木場に販売されていたのです。

「北洋材産地化」

造杉など「草も同然」という評価をしていましたから、秋田林産業界および秋田県当局は、天然杉時代が終わったら、秋田は外材（北洋材）産地化しなければ産地として成り立たないと考えました。客観的にみれば、造杉は質・量ともに全国一といってよい高価値資源であり、それだけでもすごいのに、それにプラスしてまだ天杉もある、秋田を見た場合だれしもそう思うと思います。しかし、草も同然の造杉では産地は成り立たぬ、外材産地化しか生き残る道はないと考えられたのでした。

ポスト天然スギ時代をどうするかというビジョンが、天杉が30万立方割れを目前にした昭和45（1970）年に打ち出された「能代港および能代木材団地建設構想」であり、要するに「北洋材産地化」構想でありました。これに沿って昭和49（1974）年8月に北洋材輸入港として能代港が開港されます。そして『秋田木材通信』昭和51年7月11日号によりますと、昭和51（1976）年7月には「秋田県の、そして、能代市の基盤をなす木材産業が、その未来を託さざるをえない北洋材の、現実の実態把握のため」、秋田県当局・業界あげての訪ソ木材工業視察団が送られる、のであります。

この視察団は「業界のトップクラス」を網羅し、当初は「メンバーも25名に予定していたが、能代木材工業団地組合はじめ全県的に参加者が増え、予想外の43名という大人数に」ふくれあがり、業界は北洋材熱で沸騰しました（前掲紙昭和51年6月6日号）。

この視察で県当局・業界は旧ソ連極東事務所管轄の樹種は「カラマツの比率が高い」（前掲紙昭和51年7月21日号）との結論から、「カラマツを最も有効に利用している実態を視察」するため、同年11月17日から3日間にわたり長野を訪問するのであります（前掲紙昭和51年12月18日号）。さらに同年12月には北洋材の輸入促進を目指して能代・山本地区（山本郡）の業界は「能代山本日ソ木材協会」を発足させる、という具合です。

「北洋材並化」

「北洋材産地化」の動きと重なって起こったのが、造杉の「北洋材並化」問題です。石油ショック後の市況不振が続くなかで造杉の製材はコスト割れになるという事態に陥り、昭和49（1974）、50（1975）年と問題が深刻化しました。秋田の製材業界は死活問題であるということで「造杉逆ザヤ問題」として、業界をあげてこれに取組んだのですが、どうしたかといいますと、『材通』昭和50年12月21日号によれば、秋田県製材協会が中心になり「国有林の造杉原木価格引下げを最も大きな課題として・・・営林局に対して陳情を繰り返」しました。秋田の製材業界の主張はこうでした。

「造杉の価格算定は、原木の市場価逆算方式でなされているが、これを廃して、製品逆算方式を採用すべき」と主張し、なぜなら「造杉製品と北洋エゾ・トド製品は、競合の激

しい関係にあるが、造杉の今後の生きる道は……6,000円といわれる国際的な木材の平均価格に比較して日本の造杉は、はるかに高いという点を是正すること、つまり、造杉も国際価格水準に近い線まで引き下げる必要がある」（前掲紙昭和51年7月6日号）というものでした。

簡単に言いますと、造杉からは首都圏市場向けの羽柄材しか採れない、そしてその羽柄材は北洋材と競合する。だから北洋材製品に対抗できる原木価格を設定すべきだ——これが秋田の製材業界のいう製品逆算方式であり、煮詰めてしまえば、造杉原木価格を北洋材原木価格と同じ水準まで引き下げよう主張したのであります。これに対し、「〔秋田営林〕局でも・・・二度ばかり引き下げに応じ」ましたが（前掲紙昭和50年12月21日号）、さすがに秋田営林局も造杉を北洋材並みに扱うことはみとめませんでした。

域外による造杉の価値発現

秋田の業界が北洋材産地化を目指し、はたまた造杉の北洋材並化をはかろうと陳情を繰り返していたちようどその時期に、実は造杉は福井県武生や遠く九州・熊本の球磨川上流域にまで、丸太のまま流れておりました。

住宅建築用の柱には丸太の四面を挽いて角材にした芯持柱と（30cm上の）太い丸太をいわゆる芯去りにして採る割柱とがあるが、造杉の丸太は割柱用の原木としてこれらの地域へ流れていたのです。

現在でこそスギの役物柱といえは割柱とされるほど、九州は割柱志向の強いところですが、昭和40（1965）年代までの九州の住宅建築用の柱は芯持柱が主流でした。昭和40年代半ばに、この九州で最初にスギの割柱を開発したのは、熊本県湯前町の製材業日進木材工業（本社岐阜市）です。平成に入ってからでもそうでしたが、当時九州の一般の製材業は柱を土台などとともに一括して構造材と呼び、どちらも区別なく挽いていました。要するにタテに使うかヨコに使うか考えずに挽いていたのです。せいぜい出荷時にいいものを柱として分ける製材業もいたが、たいていは販売先（問屋や小売店）が分けて販売していました。だから柱に役物がある、あるいは柱を役物としてとらえる、という意識はほとんどありませんでした。

そこへ日進は柱の役物性を全面に押し出した新商品として、スギの割柱を開発したのです。その結果、従来の芯持柱との間に差別化が生じ、割柱は非常な人気商品となり、当初はとりわけ南九州を中心に、役物の柱として急速に市場を拡大していきました。需要が伸びてくるにしたがい、日進を悩ませたのが丸太の安定的確保です。割柱用の丸太は末口径が30cm以上で、役物を採るためには目の細かいことが要求されます。国産材でこの条件に適した丸太を安定的に供給しえる地域はきわめて限られます。割柱の開発者である日進の岩田光雄工場長は原木を求めて全国をまわりました。そこで目にとまったのが秋田であり、造杉でありました。

こうして秋田の業界が北洋材産地化を夢みてソ連材熱に浮かされだすのと前後して、昭和40年代後半から、日進は三井物産林業をとおして秋田から良質安価な割柱用原木を入手しはじめたのであります。

次いで、日進が開拓した割柱需要をいち早くキャッチし、その生産にのりだしたのが福井県武生市の製材業・関材木店です。関材木店もまた日進と相前後して割柱用原木を秋田から入れはじめます。武生では関材木店に触発された割柱専門メーカーが成立し、その

ため武生はちょっとした割柱の産地を形成したのですが、その原木の供給源は秋田の造杉でした。武生に続き、やはり九州市場を販路とし、昭和51年にスギの割柱市場に参入したのが徳島です。徳島の場合は30cm上材の供給源として木頭林業という後背地を有していました。

こうして昭和40(1965)年代後半から造杉丸太の秋田県外への流出がはじまりますが、そのことを秋田の製材業者たちはけっして知らなかったわけではありません。むしろ多くの業者たちは知っていたのです。昭和52(1977)年以前には、事実上秋田県内には原木市はありませんでしたので、(県北センターが昭和48年10月にできていましたが、製品が主体で、原木は年に4~5回の付けたし程度の扱いでした)丸太の県外への流し手は国有林から丸太を買い入れていた秋田の製材業自身だったからです。彼らは自分たちが「草扱い」している造杉を買っていく業者のいることを、ふしぎだなどは思っていたのです。しかし、彼らがやったのは首を傾げただけです。情報を収集したり追跡調査をするということは、まったくおこなわなかった。

秋田が官民あげて目指していた「北洋材産地化」構想は昭和52(1977)年以降、急速に色褪せていきます。それを結果させたのが、昭和52年1月に開始された秋田産地自身による割柱生産—という造杉からの役物採り—の開始です。熊本に三愛木材という製品問屋があります。その横溝孝志専務が時々大館の県北木材センターにきていました。

「九州では割柱が人気商品になっている。原木はもともと秋田なんだから、秋田でも割柱を造るよう」県北センターの小林良三専務に再三勧めました。それで小林専務は松浦喜代治業務部長とともに昭和51年11月、横溝専務の案内で熊本の製品市で割柱の人気ぶりを実際に目のあたりに見、さらに一年前にできたばかりの割柱産地である徳島へまわり、製材工場で割柱の加工現場を見ることで「これなら秋田でもやれそうだ」という思いを深めて帰ってきます。小林専務は戻るとすぐに、県北センターの荷主メーカーに割柱製造を働きかけ、その製品を昭和52年1月の市に出品します。その結果が表35の一番上の欄に示されている価格です。製材業者たちは小林専務の勧めで割柱を製造してみたものの、それが実際に売れるものか半信半疑でした。ところがそれが売れただけでなく、役物としての値段が付いたことに非常に驚くのです。これほど高価格で売れる造杉の製品というのはそれまでなかったからです。

こうした割柱の開発によって造杉からの本格的な役物採りが開始され、この割柱が県北木材センターの看板商品になっていきます。県北センターといえば割柱、秋田の割柱といえば県北センターといわれるような存在になるわけです。

割柱が秋田のブランド商品として成長することになる過程で産地市場としての県北センターとならんでもうひとつ見逃すことの出来ない役割を果たしたのが消費地の製品市である、日榮福岡(現ナイス)の福岡市場です。秋田の割柱開発が昭和52年1月ですが、日榮が福岡に新市場を開設したのは同じ52年の5月です。この市場はその果たした役割からいって、まさに秋田の割柱のため開設されたといつて良い市場でした。

日榮福岡開設にあたって日榮首脳が考えていたのは、九州の製材品を集荷し、それを九州外の買い手を集めて販売することでした。九州は有数の木材生産地帯です。とくに九州で需要の多いスギの生産量では、当時全国一位の秋田を別格とすれば、宮崎、大分、熊本が二位、三位、四位と上位を独占し、鹿児島も上のほうにありました。そして熊本はじめ

宮崎、大分と製材も盛んに行われていました。だから日榮首脳の考えはごく自然だったといえます。ところが事態は思わぬ方向へ進みます。九州材をいくら集荷しても本州の買い方にはほとんど見向きされなかったのです。理由は簡単で、九州の一般の製材品は歩切れがひどいし、仕訳は悪いし、あまりにもレベルの低い製品ばかりで本州方面の買い手には受入れられなかったのです。日榮側ではすぐに路線を転換し、今度は九州外から製品を集め、それを九州に販売するという逆をやりだしたのです。すると九州の製品と九州外の製品との間に差別化が生じ、木材生産地帯である九州市場に九州外からの製品が大量に流れ込むという、全く反対の展開になったのです。この時日榮の各浜問屋ではより単価の高い・差別化が大きく現われ易い役物を中心に集荷販売しました。その結果、日榮福岡は全国の主要な役物製品の九州における一大販売センター化する、という予想外の姿になりました。この日榮福岡の路線にうまく乗ったのが、まだ生まれて間のなかった秋田の造杉割柱でした。スギの役物柱といえば、徳島の割柱と並んで、この秋田の割柱が日榮福岡の二枚看板として定着していきました。産地市場としての県北木材センター、消費地市場としての日榮福岡というこの二大販売マシンを得て、割柱は秋田のブランドに成長していったのです。この造杉の割柱によって秋田はポスト天杉時代を切り開くことができたわけです。

かくして昭和56（1981）年、この哀れな造杉という名称を変えようという動きが起き、秋田営林局、秋田県林務部、秋田県木連、秋田県森連の4者から成る「秋田材名称検討委員会」がつくられ、その結果昭和57年4月から冒頭述べたような名称変更が実施されたのであります。

造杉が眠れる価値を発現させる経緯を見てきました。造杉ほどの高価値資源もそれを加工する林産業しだいで価値を発揮したり、低価値にしかならなかったりします。だから林業というのは植林して手をかけて立派な美林を育てただけでは発展しないのです。その美林がきちんと価値を生むように、最大限の価値を発揮させるように、しっかりした林産業をもたなければ、せっかくの美林も生かされずその成果は林業に返ってきません。

実はこれはあの天杉も全く同じことを教えてくれます。天下の銘木、天杉もその昔は加工の粗雑さのゆえに、関西はおろか東京では販売できなかったのです。かろうじて北海道向けのバラック用材として販売される程度でした。しかもその北海道でさえトドマツの板より下等材として扱われるという有様でした。天杉がようやく粗悪材の評判を脱し、一応の地位を確立するのは、明治30年代に入り外来者である井坂直幹らの努力によって加工の水準を上げ、ともかくも2分3厘板を代表銘柄にしたからなのです。天然・自然に銘木や銘柄は生まれません。

割柱の開発によってポスト天杉時代が開かれたとはいえ、造杉問題がこれで終わったわけではありませんでした。割柱による造杉の価値発現は割柱になる30%以上の大径材に限られます。割柱にならない造杉はどうなのか。

造材寸法の鎖国性

新しく開発された割柱を秋田ではかなり後まで「十尺割角」という呼び方をしていました。なぜわざわざその頭に「十尺〔3寸〕」の長さ寸法をつけて呼んだかといえば、造杉の造材寸法はすべて3.65寸だったからです。柱の長さ寸法は3寸だから、秋田の割柱は3.65寸の丸太を製材加工段階において65%分を切り落とし、3寸の長さにして製品化しなければならない。このため、ふつうの柱角に対し、わざわざ十尺（3寸）という

長さをその呼称につける特殊秋田的な用語が生まれました。

3 寸の割柱を主製品とするようになったにもかかわらず、造杉の造材寸法はその後も 3.65 寸からほとんど変わらなかった。

表 3 6 からわかるように、造杉の造材寸法は平成元（1989）年になってからでさえ、その大半が 3.65 寸の長さのままなのです。

3 寸の柱を採るのに 3.65 寸の丸太を使い、常時 6 5 分を端材にしているのです。こういうことを行ってきたのは全国広しといえども秋田だけです。

3 寸の柱は 3 寸に造材された丸太から採るのがどこでも常識です、しかし、秋田の業界は 3 寸や 4 寸といった全国サイズの造材寸法に、頑強に抵抗してきました。

造杉の 3.65 寸問題について『秋田木材通信』1982 年新年号が他地域の業者の意見とそれに対する秋田の業界の反論を紹介しています。盛岡市の素材生産販売業・小野寺梅男氏が「秋田営林局も、青森〔局〕や前橋〔局〕などと同じように、全国に通用する多様な造材をすべきであり、そうすれば、素材も高く売れるから、国有林の赤字解消にも役立つ・・・3.65 寸に固執しているのは、全国で秋田だけである」

とのべるのに対し、秋田の製材業の多くは、

「4 寸造材になると裾物の羽柄材が、3.65 寸〔の製品〕よりも安く買い叩かれる」と主張します（前掲紙同号 39-40 頁）。

そもそも裾物に合わせた造材寸法を主張すること自体、理屈では理解できない反論です。

3 6 5 造材を要求する秋田の業界の言い分は、「需要地である首都圏市場の羽柄材の規格が 3 6 5 だから」ということですが、ところが、首都圏市場で羽柄材が 3.65 寸でなければ使用されないかといえば、まったくそういうことはないのです。実際には 4 寸材がちゃんと使われている。当たり前です。3 6 5 寸法など無い西日本の製材業界はみな 4 寸材を首都圏や関東で販売しているのですから。

だから、秋田の羽柄材の主要な出荷先である東京秋田会、これは秋田野業界と非常に古くからつながりがある秋田会の重鎮が、昭和 62 年に言っているのですけれど、私の質問に対する答でこう言っています。

「われわれ問屋としては 3.65 には全然こだわりません。4 寸で売れるんですから。ただ、産地が〔脱 3.65 造材に〕反対しているものに、こちらから口をはさまないだけです。しかし国有林は 4 寸の方が絶対プラスになるはずですよ。全国サイズなのですから」とのべています。

なおいえば、秋田の業界が競合すると主張してやまない北洋材の羽柄材には、4 寸と 3.8 寸はあっても 3.65 寸の長さはないんです。

秋田営林局もなんとか 3.65 寸造材を変革しようとしてきました。しかし、秋田の製材業界はさまざまな理由をかまえては一貫してそれに反対してきたのです。

結局、秋田はこの 3 6 5 という鎖国的造材寸法に守られて、割柱の開発以後も造杉を地域に囲い込み続けてきたといえます。割柱となる丸太は 30 分以上の太さの材です。した

表 36 平成元年度の東北・北海道所在営林局における主要樹種の造材寸法別販売数量の割合 (%)

造材寸法 (長さ:cm)	秋 田 局		青 森 局		北海道全局
	人工林スギ	人工林スギ	ヒ	バ トド, エゾ	
273	—	—	—	—	4.2
365	76.0	62.7	—	—	95.8
400	2.7	23.7	73.3	—	—
その他	21.3	13.6	26.7	—	—

(林野庁業務第一課より)

がって30号上の割柱適材については、3.65号造材という障壁を乗り越えて競争市場化が進みました。しかし、割柱の採れない丸太、とくに30号下材は365という障壁に阻まれて局地的・閉鎖的な市場形成を続けてきたのです。

たとえば3.65号造材が大きな障壁となって、岩手、宮城など近県でとくに3号、4号の小丸太や中目を求めている製材業は、秋田のスギ丸太市場への参入が制約されてきました。それは先ほど材通で紹介した盛岡の素材生産・販売業の小野寺氏の声にも現われていた通りです。

最もいい例が、全国でも逸早くスギ小丸太の量産体制をつくりあげた宮城県の柳津（津山町）です。小丸太の値段が全国一高かったのは、ずっと宮城県でした。それは柳津の存在があったからです。ここが約10工場昭和60年頃で約10万立方のスギの小丸太を挽いていた（一部中目も含め）これはおそらく当時としては全国トップクラスの小丸太製材産地じゃなかったかと思います。（ちょうどツインバンドソーが普及しだした頃で柳津は逸早く量産型体制をつくりあげた産地だったので—それゆえ知る人ぞ知るツインバンド部落といわれた。）

柳津は原木確保に随分苦勞して、スギ丸太を求めて北海道にまでいき集荷していた、しかし隣にある秋田のスギは1本も買えませんでした。

365は秋田自身にとっても自分の首を締めるものでした。3.65号しかない秋田の羽柄材は、首都圏を中心にそれより西へはせいぜい静岡県の駿河までしか行けない、遠江より先を販路にすることはできない。つまり、365では大井川を渡ることはできないわけです。

秋田の業界は造材寸法の全国サイズ化をはかって販売圏を広げるという選択ではなく、地域の丸太の囲い込みを続けるために365を守ってきたとっていいと思います。

合板という黒船

こうしたなかで製材以外の世界から突如として黒船が現れました。2001（平成13）年から、つまり21世紀とともに合板工場が国産材のスギ利用を活発化させ、合板工場が立地する秋田でも大量のスギが合板工場加工されるようになりました。合板用のスギは4号に造材されます。合板用原木は市場を経由しないので直接的には目にふれにくいのですが、秋田のスギの造材寸法はいまや3.65号と4号の二本立てになっている。ですから、365による鎖国はもはや崩壊しだしています。

秋田の製材業界からもこの現実を直視し、脱365でいこうではないか、という人たちが出てきています。早口木材（男鹿市）の大坂真一氏は、平成19年7月14日『秋田木材通信』で、以下のような談話をよせています。

「今後は杉も、製材用は高く買うとか、あるいは4号で買うとか、そのようになるべきかも知れない。そんなことを言ったら、ある人たちは『4号造材なんかやったら、県外のあちこちから参入してくるからダメだよ』とのことだった」

事実上、半開国的状況がおとずれた段階になってなお、鎖国的世界にしがみつこうとする業者もいますが、しかしすでに山では4号造材が行われています。だから、合板工場より高い値段をつければ、丸太は自ずとそちらにも向かう。秋田の製材業界が阻止してきた造杉の開国は、合板という黒船によって実現されようとしているのであります。

2. 民有林地帯・日田の林産業

秋田のようなケースは決して例外的なものではありません。全国いたるところにみられます。むしろ秋田はまだ軽量級といった程度で、秋田の上をいく例はたくさんあります。天杉や造杉はとにもかくにも銘木、銘柄材になることができた。それに比較してたとえば青森ひばや北海道のとどまつ、えぞまつは銘木どころか銘柄にさえなっておりません。それはなぜなのか。いま、秋田の話をしてしまったことを上まわるようなことがごろごろあるからであります。

また、このようなケースは国有林地帯だから起こるのだろうという見方をするひともあるかもしれませんが、もうひとつ民有林地帯の例として大分県日田の林産業にもふれておきたい。日田も秋田同様地域の林業と林産業が一体となって形成されてきた産地で、とりわけ古くから日田林業として知られてきた歴史をもつ日田の林業経営者たちは、自分たちの育てた木に強い誇りをもってきました。

ところが実際に日田で製材された日田材の製品は市場では粗悪材として名前が通っておりました。製品問屋のなかには「日田材なんか扱ったら看板にキズがつく」という問屋もいたほどです。日田の製材品は甘い仕訳や中身のごまかしは勿論、歩切れや空気売りが常態化していました。歩切れというのは、10.5㌫角あるべき柱が10㌫とか10.2㌫しかない量目不足のことをいいます。空気売りというのは広義の意味では歩切れと同じことですが、私は製材歩留まり率が100%以上という狭義の意味で「空気売り」と言っています。つまり、100立方の丸太を仕入れて150立方の製品として販売する、というようなやり方です。仕入れた丸太の材積より製材した製材品の材積が多くなるなど、常識ではありえません。しかし、それをやっていた。この空気売りがとりわけ外材が大量に入ってくる以前には全国で横行しました。これは細い丸太たとえば径が7㌫や8㌫などの丸太から、9㌫や10㌫の角材を造るというやり方です。当然、角材とは名ばかりで丸身だらけです。その丸身だらけの製品が市場にまかり通っていました。だから、製材業は空気でメシ食っているなどと言われていました。

国産材が外材に押されてシェアを失っていったのは、この空気売りに代表される粗悪材が通用しなくなった結果です。ですから昭和40年代後半になると全国的には空気売りはおおむね姿を消すのですが、日田はその後も長く空気売りで商売を続けていました。

表37を見てください。これは日田における小丸太を挽く16工場の製材歩留まり率を示したものです。

表37 日田産地における小丸太製材16工場の製材歩留まり

	丸太入荷量	製材品生産量	製材歩留まり率
昭和49(1974)年	49021m ³	65004m ³	133%
昭和55(1980)年	66315m ³	80798m ³	122%

資料：日田木材協同組合

堺正敏『スギ並材産地の形成と展開に関する研究』(九州大学農学部演習林報告第56号、別刷、1986)111頁より作成

ここでの小丸太は径が3㌫から12㌫の材ですが、それを挽く16工場の製材歩留まり率は昭和49(1974)

年で133%、昭和55(1980)年で122%になっています。こんな状態でしたから日田材の評判はどこの市場でも粗悪材として悪名が高かったのです。

昭和58(1983)年10月4日、こんなことがありました。私は九州で行なわれたある研究会の帰りに、熊本の肥後木材市場に立ち寄りました。市場の製品担当者の案内で、そこに出荷されていたいろいろな地域の製材品を見て歩いたのです。で、そこにあった日田の製材品を計測してみたのですが、幅も厚さも足りません。完全な歩切れです。不幸に

して私の予感が当たったのはその次です。4寸あるべき長さが、なんと4寸無いのです。3寸90割台しかない、そこで目にした日田のメーカー四社の材は歩切れなのは勿論、長さも全て寸足らずになっていたのです。驚いたのは案内してくれた市場の担当者です。全く予期しなかった、というのです。彼らも日田材が歩切れ品だということは常識だったものの、まさか長さまで寸法切れになっていようとはと啞然としていました。

昭和61年、大分県から日田産地の調査依頼を受けました。私は、製材品の長さが寸足らずということを知っていたので、原木がどうなっているかを調べてみようと思い、原木市で長さを測ってもらうことにしました。そこで判明したのは、丸太も約3割が寸足らずになっていました。また、長さ切れになっていなくても、寸法がちょうどというのが沢山ありました。製品にするには両端をきちんと切り揃える端切りしなければなりませんので、結局ほとんどの製品は寸足らずになってしまいます。

こんな粗悪材ですから、いうまでもなく日田の製材品は評価が低く安くしか売れません。しかし、日田の製材は製品の値段に合わせて丸太のほうも安く買いますから平気なのです。

日田には8つの原木市があり、製材工場はみなこれらの原木市から丸太を手当てしています。よく調べてみると、日田の原木市は、地元の製材業者しか買えないような仕組みになっていて、他の地域の業者は入れないのです。域内の製材業者が強力な買い方組合を結成し、非常にきびしい入会条件を設け、事実上締め出していました。日田の製材業は他地域の業者を排除し、内部の仲間うちだけで仲良く丸太を分け合う、いわば体のいい談合のようなやり方をしていたわけです。

ところが、日田の製材品が粗悪材として悪名が高いことや、原木市での丸太取引に問題があることについて、日田の林業関係者はだれも知りませんでした。それどころか、自分たちの木は優良材で通っているとずっと思い込んでいたのです。

昭和61（1986）年11月に、調査報告を發表しました。ところが思わぬことにこれが発端となり、日田の原木市のオープン化を要求する林業サイドと、従来どおり既得権を守ろうとする製材サイドの対立に発展し、12月には1ヶ月にわたって原木市が閉鎖される事態になりました。結局、年が明けた62（1987）年1月から、各市場とも週一で行なっている市のうち月に一回を全ての買い手にオープンにするということで、部分的なオープン化が行われるということで妥協が図られました。

多少のギクシャクはありましたが、これが一石を投じることとなり、その後日田産地からは全国にも通用するような木材加工業が輩出するようになってきております。

ただ、私は日田の林業関係者にあまり同情する気持ちにはなれませんでした。日田でも林研グループとか森林組合などを中心にして、多くの林業関係者がいろいろな勉強会や他産地視察などを長年にわたってやってきているのです。それにもかかわらず、肝腎の自分たちの育てた木が、地元でどう加工され、市場でどんな評価を受けているかについて、知ろうと思えば簡単に知りえる情報の収集を怠っていたからです。

木を育てただけでこと足れりとしていたのでは、林業は発展しない。自分たちの木がどう加工され、どこへ売られ、どんな評価をされているか、をきちんと知る必要がある。そして問題があるなら売り方や販売先を変えていかなければならない。そうしなければ、長い年月かけた森づくりの努力も報われないことになるわけでありませぬ。

本日は森林・林業を学んだり研究したりされている方々がたくさんお集まりですが、森

林・林業を生かすも殺すも林産業しだいです。地域の林産業にも大いに目を向けていただければと願いますとともに、行政の方がたには林業振興のカギを握る林産行政の強化に、いっそうの力を注いで頂きますようエールを送りまして、私の話を終わらせていただきます。どうも有難うございました。