

木材輸出について森林組合が取り
組む場合のポイントについて教え
てください

Q 当森林組合では、より有利に販売できるチャン
ネルをより多く確保しておきたいと考えておりま
す。最近、各地で木材輸出にチャレンジするニュ
ースを目にするにつれ、その1つの方向として、
国内の需要動向にあまり影響を受けない海外への
輸出も選択肢にあるのではと考えるようになってきました。
特に貴組合では、1森林組合レベルの規模での輸出を手掛け
ていらっしゃるとのことですが、それを成功させるためには
どのようなポイント、注意すべきことがあるのか、是非アド
バイスを頂ければ幸いです。
(森林組合参事)

A 搬出間伐への補助金が
面積ベースから面積あた
りの搬出量へ制度が変わ
ってから、各地で搬出間伐が多く行
われるようになりました。搬出量が
増えるとA材だけではなくB材C材

も増えることとなります。そのよう
な状況下で、販売先に苦慮されてい
ることも多いと思います。

前月号で紹介しましたが当組合で
は、A材については地域の製材工場
への直送を、以前から行ってきまし

ることができました。遠方への販売
でしたが、輸送費を差引いた価格は
近くの製紙用チップ工場の価格より
も高額となりました。
このことがきっかけとなり、当組
合では大量出荷による大口需要先へ
の供給を目指すことになりました。

さて、中国輸出も含めて大口需要
先が求める事は、安定的に計画に沿
った木材が出荷されるということだ
す。これはどこであっても変わらな
いことだと思えます。そして、このこ
とが一番難しいことでもあります。

森林組合が実効性のある計画を立
て、安定的に木材の生産をするとい
う「あたりまえ」の事だと思えます
が、これができるにないのが実情で
はないでしょうか。

集約化を進め実効性のある計画を
立て、そして計画的に生産を行うこ
とが全ての前提になります。そして
更に1組合だけではなく、共同出荷

体制を構築することも必要になりま
す。当組合の場合は、長野県森連の北
信木材センターと栄村森林組合とで
共同出荷体制を採っています。これ
により量的安定を維持できるととも
に、副産物として運送会社のトラッ
クの手配が統制でき、トラックの奪
い合いもなくなり、木材供給が計画
的にできるようになりました。

昨年は春先から各地でA材需要が
減少したため、B材C材を含めた木
材の動きが悪くなりました。このよ
うにA材に軸を置いた木材生産をし
ていたのでは、B材C材を原材料と
する大口需要先と取引をすることは
難しいと思えます。A材の価格変動
により、B材C材の生産が左右され
ることがない木材生産体制を作る必
要があります。

そういう点では、私どもの北信地
域は豪雪地であり、根曲材が多くあ
ったり、スギのトビグサレ被害が多

た。そしてB材については県森連経
由で合板工場に販売し、C材につい
ては近くにある製紙用チップ工場に
販売していました。

当組合では平成22年頃から事業の
主力を保育から林産へと転換を図っ
ていましたが、平成25年度から森林
経営計画制度が本格的に運用された
ことに伴い、保育事業を大幅に縮小
し、林産事業へと大転換を行いました。
林産事業を主力とするにあたって、
搬出材が滞留して事業停滞を防ぐた
め、木材販売は集約化部門の責任で
行い、「現場は止めてはならない」と
いう方針を立てました。

このため中間土場を整備し、売り
先がなくても生産を続けました。結
果として中間土場には2000㎡を
超えるC材が溜まってしまいました
た。ところがC材であっても、これだ
け大量にあると買い手がつくもので
県外のバイオマス発電に全て販売す

く出たりと、B材C材には事欠かな
い地域でもあります。

かつて欠点材が多く搬出間伐に二
の足を踏んでいた場所が、今や当組
合の間伐材生産の主力となっていま
す。昨年の生産量はついに2万㎡を
超えましたが、A材の占める割合は
10%未満となりました。

最後に大量取引にかかる与信管理
についてですが、当組合や栄村森林
組合では共同出荷体制の中で長野県
森林組合連合会を核としています。
共同出荷材は全て県森連を経由する
形をとっています。これにより、数%
の手数料を支払いますが、単組とし
ては信用リスクを回避することがで
きます。

北信州森林組合 総務課長

田中 忠

※のコーナーは複数の回答者が交代でお答えします。
みなさまからの相談をお待ちしております。