

「立ち木」販売好評

3/21

兵庫

木材産直 山間集落に活気

協議会。

兵庫県内の木材流通関係者で普及させている木材の「産直」が好評だ。

木材市場を通さずに、消費者が山林で立ち木のままだま材を選ぶ。好みの木材を選べるので消費者から人気で、さらに市場で値がつかず長年放置された密植林の間伐を促すことから森林所有者にも好評だ。他府県からの問い合わせも多いため、2007年度中に民間非営利団体(NPO)を設立し、他地域の木材販売を支援する窓口を担っていく考えだ。

木材の「産直」に取り組んでいるのは、木材流通関係者で構成する加古川流域森林資源活用検討



立ち木の状態で販売する杉やヒノキを観察する所有者代表の廣畑さんと安田さん(兵庫県多可町丹治地区で)

対象林の一つ、多可町丹治地区の森林は共有林。住民全体で管理している。「市場では利益が出ないため、以前は放置

状態だった」と所有者代表の廣畑(ひろはた)さん(67)。「この仕組みを取り入れる、収益が直接入るようになってから、材木を搬出するための作業道を新

しく作り直した。廣畑さんは「森林を共同で管理する意欲が出てきた」と地域住民の変化を指摘する。導入から5年で、都市

部などに暮らす15家族がこの仕組みを利用して住居を新築した。加古川流域森林資源活用検討協議会で事務局を務める安田哲也さんは、「材料選びにかかわることで家を建てる満足感を高められる」と人気の秘訣(ひけつ)を話す。「密植状態だったこの集落の森林は適度に間引かれ、結果的に森林の健全な生育も促している」との効果も実感している。

協議会が消費者の要望に応じて、多可町の4集落から見学する森林を紹介する。同協議会の「木材コーディネーター」が、木の選別から入居までのスケジュールを管理する。消費者は立ち木購入費に製造加工費、坪(約3・3平方メートル)当たりで設定されているコーディネーター料を加えた額を支払う。家の建築にかかる総額は一般と同レベルに抑えられるという。