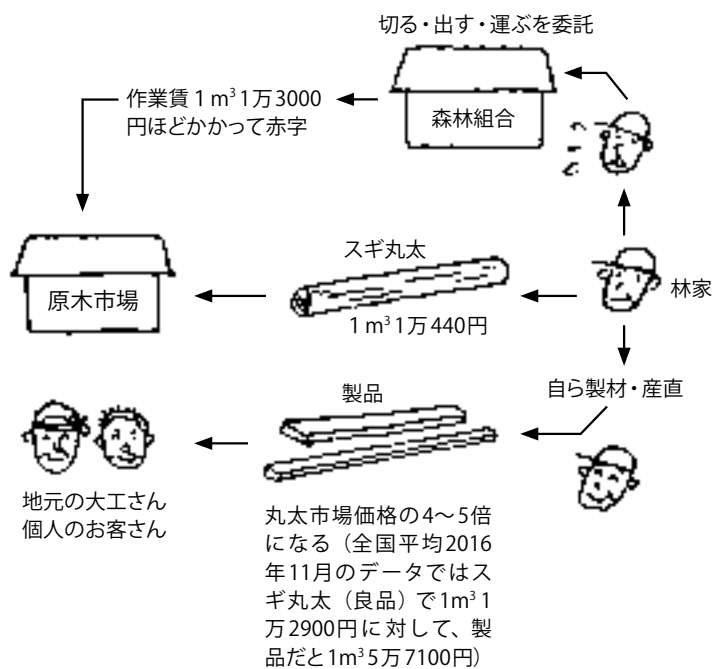


図1 大橋さんの地域で木を売ると……



自分で製材すれば丸太の4~5倍で売れる

福岡県八女市・大橋鉄雄さん
文：編集部

間伐材の部屋へようこそ

「こちらへどうぞ」と通された部屋は全面板張り。床ばかりではない、壁にも2階へ続く階段にも木が使われており、要所所には節のある立派な丸太柱がドーン。子どもたちが走り回っている。

「木をふんだんに使っているから自慢もできる。これ全部、うちの山の間伐材」と、家主の大橋鉄雄さん。

しかも、製材まで自分でこなしているのか、かかった費用は、大工さんへの手間賃ぐらいである。なにより「あすけ(あそこ)に」立っとなった木が、この家のどの部分に使われているのかが見えてくる。これがうれしくてしかたがないのだ。

「山仕事は楽しかよ」と顔をほころばせる大橋さんの山林経営の実態を

聞いてみた。

林業で黒字

大橋さんは茶と米の農家でありながら、林家でもある。所有する山の面積は20ha。後継者あり。林業収入は年に400万円のとときもあれば100万円のとときもあり、まちなのだが、なんといずれの場合も「4分の1が経費と見とけばよかじやろ」なのである。「山は儲からない」「間伐材は売れない」「赤字だからやめた」などの声が渦巻くこの業界で、ちゃんと毎年黒字を出している。

秘訣は、自分で山を管理する、自分で製材する、自分で売る、どうもこのあたりにありそう(図1)。
自ら製材、そして材木の産直をすることで驚くべきことに、売り上げ

価格が丸太市場出荷の4~5倍にも跳ね上がるのだ。

売り先は基本的には地元。本職の大工さんであれば、倉庫を修理したい人、床を自分で張り替えたい人など、個人のお客さんもいる。買うほうからしても、大橋さんの木材は一般流通価格より安いので助かるのだ。

ただ、近頃は大工の仕事が少なくなってきたのが悩みのタネ……。ではあるものの、それでも「わいておけば」(製材しておけば)、急な注文にも応じられる。こういう材木はないかと聞かれて、「あるよー」と答えられることこそ、大事なのだということ。だから大橋さんは、農閑期の冬場

はほとんど林業に集中。間伐、製材を繰り返して、規格別に材木を溜めこんでおくのだ。

製材機は160万円

大橋さんのもうひとつの特徴は、経費が安いことでもある。なにもかも自分でこなしてしまうので、作業賃や人件費がかからない。そして、大型機械は揃えない主義。

たとえば、切った木を山から運び出すのにも、トラックに積み込むのにも、トラックを利用して(118ページ参照)。よくある林業専門の大型機械を揃えようとすると、莫大な初期投資が必要だし、維持費だってバカにならない。その点、トラックなら農業との兼用なので、安上がりだ。しかも小回りも利いて、扱いやすい。トラックで十分事足りてしまうのだ。

丸太をカットして製品に仕上げるための機械(製材機)も、買値が160万円と、そうべらぼうに高いものではない。しかも小型なので、場所もとらない。安全性もいい。林業機械の展示会で見つけたときは、



大橋さんは水田1.2ha、茶3ha、山林20haの農家林家(写真=戸倉江里)

稼ぐための「シ」