

タイにおけるチーク人工林産物の加工および販売動向

田中直（森林総研）・野田巖（国際農研）・
Woraphun Himmapan・Suphakorn Klaewkla（タイ王室森林局林業研究開発部）

要旨：若年性チーク林産物を加工販売する森林組合・会社の優良事例としてロップブリ森林組合と TS-teak 社、および今後経営強化と安定化を目指す事例としてノンブアランプー森林組合を取り上げ、聞き取り調査を実施した。ロップブリ森林組合では有力組合員からの経済的支援が大きいこと、ロップブリ市周辺でも堅調な需要があること等から経営が順調であることが明らかになった。TS-teak 社ではチーク家具の原料のほとんどが自己所有の人工林から安定的に供給されていること、コーティング等の仕上げ技術が国内他者より卓越していることから経営販売面で有利な状況となっていることが明らかになった。翻って、東北タイのノンブアランプー森林組合では現状で上記いずれの条件にも合致しておらず、経営面での増強および安定化には新たな資本の注入が不可欠と考えられた。

キーワード：タイ、チーク人工林、森林組合、家具

Abstract: To examine the trends of processing and sales of planted teak timber in Thailand, we analyzed the behavior of the Lop Buri Private Forest Plantation Cooperative and TS-teak LTD., PART as excellent examples, and the Nong Bua Lam Phu Private Forest Plantation Cooperative as an example targeting efforts to strengthen and stabilize future management. It is clear that the Lop Buri Private Forest Plantation Cooperative has received economic support, largely from an influential member of the cooperative and has many customers to match the supplies around Lop Buri City, hence its management is stable. It is also clear that most of the teak furniture materials consumed in TS-teak's factory are delivered from the companies' own planted forests and TS-teak uses specific techniques for the coating process, which gives it a sales advantage over other companies. Conversely, the Nong Bua Lam Phu Private Forest Plantation Cooperative, located in North-Eastern Thailand, currently lacks such advantages. Accordingly, recapitalization of the latter cooperative is considered inevitable to strengthen and stabilize its management.

Keywords: Thailand, teak plantation, forest plantation cooperative, teak furniture

I はじめに

タイでは、有用郷土樹種であるチークの天然林材の枯渴が深刻化してきたことから、王室森林局の主導によって1994年から2001年にかけてチーク造林が広範に展開された（2）。それらの時期に植栽されたチーク林は既に利用段階に入り、一部で伐倒更新が始まっている。また、チーク造林奨励と同時期に私有林所有者自らによる人工林経営の拡充発展を目的として、王室森林局の指導の下で全国各地に森林組合が形成された（3）。こういった森林組合の中にはチーク人工林からの木材生産と加工を経営の中心とするものもある（1）。

つまり、これまでタイではチーク天然林から生産された林産物の加工および販売が主流であったが、現状では上記の通り、天然林資源の枯渴から人工林資源の育成と有効活用に力を入れている段階にある。本研究では若年

性チーク人工林産物の加工および販売を行う3つの事例を取り上げて動向を把握する。まず比較的優良事例と捉えられる2者、すなわち民間企業として比較的古くからチーク造林を開始した TS-teak 社、および森林組合としてチーク林産物工場を経営するロップブリ（Lop Buri）森林組合を取り上げる。次いで、今後経営強化と安定化を目指す事例としてノンブアランプー（Nong Bua Lam Phu）森林組合を取り上げ、上記2者と比較しながら課題を整理する。

なお、ノンブアランプーは国際農林水産業研究センター「熱帯モンスーン地域における有用郷土樹種育成技術と農林複合経営技術の開発」プロジェクトにおけるスタディエリアとして設定されており、本研究は同プロジェクトの一環である。調査は2012年7月から8月にかけて聞き取り形式により実施した。

Wataru Tanaka (Forestry and Forest Products Research Institute Matsuno-sato 1 Tsukuba, Ibaraki, 305-8687, Iwao Noda (Japan International Research Center for Agricultural Sciences), Woraphun Himmapan, Suphakorn Klaewkla (Forestry Research and Development, Thai Royal Forest Department) Trends of processing and sales of planted teak timbers in Thailand



図-1. 調査対象の位置図

Fig.1 Location of investigation example

II 調査結果

1. TS-teak 社 現社長の父親が 1967 年にタイ政府から森林伐採のライセンスを得て、ウッタラディット (Uttaradit) 県内で伐採業を開始したことが事業の始まりである。1979 年には Thasao 製材を設立し、その後の 1984 年にはチーク造林を小規模ながら開始した。そして近年になってようやく、自社有チーク人工林からの原料供給が可能となってきたところである。

チーク造林に関しては 2002 年から本格的に展開するようになり、現在 3,500 ライ (600ha 弱) まで自社有林を拡大している。ただし、いずれもウッタラディット県内にあり、自社工場までの原料輸送コストは低廉である。造林地では 2 m × 4 m の間隔で植林、すなわち 1 ライ (約 1,600 m²) 当たり 400 本を植林し、7 年ごとに 50% の間伐を行う。したがって、7 年後 200 本、14 年後 100 本、21 年後 50 本、28 年後 25 本としながら、28 年で成林させる計画である。施業技術に関しては、タイ王室森林局からアドバイスを得ている。

3,500 ライの直営人工林について、現状では管理に 50 ライに対して 1 世帯分に相当する労働力が必要であり、それらの撫育に近隣の農家をパートタイムで雇用している。将来的には間伐を進めて管理が簡略化できるようになるため、人工林全体を 20 家族で管理する計画である。なお、植林地は農家から購入したものが多い。

TS-teak 社では伐採、製材から家具加工まで分業による一貫体制が取られている点が経営上の特徴の一つとい

える。木材の月間消費量は約 4,000 m³ である。製品のいずれも西洋人が好む仕様であり、従来のタイ人向け需要とは異なる需要層を取り込んでいる。これらの販売合計で年商は 1 億 5 千万バーツ程度になる。

TS-teak 社で製造する製品の特徴の一つは UV コーティング仕上げである。これによって光沢が出るだけでなく、耐久性も向上される。この技術は現時点でタイ国内唯一のものであり、他社製品との差別化が図られている。また、自社商品を直営店でのみ販売していることも経営上の特徴の一つである。その販売網はバンコク、サムイ、プーケット、パタヤ、チェンマイとタイ全国に広まっている。

もう 1 つ重要な点は、TS-teak 社のあるウッタラディット県はタイ北部に位置し、チーク天然林の分布内にあることである。ウッタラディット県を含むタイ北部では古くからチーク材の利用が盛んであり、ここで生産されるチーク林産物は一般に評価が高い。こういった背景から TS-teak 社の製品は地域ブランドとしてのイメージを有し、全国で販売することが可能となっているのである。

2. ロップブリ森林組合 森林組合は 2000 年に設立され、当初の組合員数は 110 名だった。発足以降、組合員数は組合員による勧誘等によって徐々に数を増やして現在は 193 名となっている。組合員の平均年齢は 60 歳以上である。

ほとんどの組合員にとって森林経営は副業に過ぎず、組合員の半分程度はバンコク在住であって、本業は様々である。多くの組合員にとってチーク造林は換金作物からの土地利用の転換であり、副業として手間のかからない方法としてチーク造林を選択していると考えられる。農地を含めた組合員の所有面積は 30~1,000 ライで、そのうちチーク林は 20~400 ライ程度である。組合員のうち農業を本業としている者は減少している。中には農業を本業とするロップブリ在住の組合員もいるが、彼らの經營面積は 50 ライと比較的小面積である。

森林組合の主な業務はチーク林産物工場の経営、および情報提供など組合員に対する経営指導が主である。組合の統治機構であるコミッティは現在 7 名で構成され、少なくとも 3 ヶ月に 1 度は会議が設けられている。

チーク林産物工場の経営から森林組合は、2010 年に 70 万バーツ、2011 年に 100 万バーツの利益を得ており、経営状況は比較的良好である。また、2012 年は前年以上の利益獲得が計画されている。このように組合の経営が順調であるため、組合員には出資金に対して 10% の年間配当を行っている。組合の出資金総額は 2010 年時点に 30 万バーツであった。

ロップブリ市郊外に位置する組合工場の敷地と機械は、有力組合員が経営する会社の所有物であり、それを組合が賃借している。賃料は総額 3,000 パーツ／月と極めて廉価に設定され、組合の経営上大きなアドバンテージとなっている。このように一部の有力組合員に組合が経営上依存する部分は大きいが、組合を結成するメリットとして、数多くの組合員所有林からの安定的な原料調達、加工生産の効率化、専従者によるマーケティングの強化が可能となっている点が挙げられる。

チーク林産物工場には丸太製材部門 4 名、輸送部門 7 名、家具製造部門 10 名の計 21 名が勤めている。家具製造部門では 3 名のみが高い技術を持ち、残りの 7 名は就業歴が浅く見習いの段階である。

比較的通直で長めの素材は装飾品、フロア材、壁材などに用い、曲がりがある短めの木材はイスなどの家具材に用いられる。家具は基本的に客の注文を受けてから生産を開始する。

家具の購入者は 40 歳以上の年齢層が多く、近郊の消費者が口コミで買いに来ている例が多い。購入者の 9 割は自分で使用するため、残りの 1 割は家具販売店による購入である。バンコク在住者が購入することはほとんどなく、ロップブリ近隣の需要で満たされている状況である。製材品の購入者は近隣の大工であるが、ロップブリ市内の者が 8 割、郊外の者が 2 割と見られる。

材積として製材品での販売が 60%、家具での販売が 40% である。一方、販売額は製材品 40 万バーツ、家具 10 万バーツである。つまり、製材品は 60% の消費量で 80% の売り上げを稼いでおり、家具製造販売よりも効率が良いといえる。

組合の工場で使用するチーク材は組合員が所有林から自伐して原木ヤードまで運んでくる。組合員に支払う素材価格はタイ林業公社 (Forestry Industry Organisation) が取り扱うチーク材の価格を参考にして決めている。ロップブリ森林組合が組合員に支払う素材価格は近隣の実勢取引価格よりも高い可能性もある。しかし、高い価格で買い取ることで組合員のチーク林経営の意欲が向上される方が経営上好ましいと考えている。月間では 20 万バーツ程度の買い取り額となっている。

チーク林産物工場の将来展望として、品質の向上、高価格の実現、デザインの洗練、多様化を検討している。

3. ノンプアランプー森林組合 森林組合は 2000 年に設立され、当初の組合員は 70 名だった。その後、2002 年には林産物工場を隣接地に建設している。現在の組合員数は 303 名となっている。組合幹部が積極的な勧誘を続けたことによって、組合員数は順調に伸びてきている。

しかし、設立時から組合事務所と工場用地として賃借していた土地について 2011 年に地権者から購入するよう求められたことをきっかけとして、資金不足のために工場を譲渡している。そのため、2012 年時点で森林組合が所有するのは事務所部分のみとなっており、事業は組合員への経営指導が主となっている状況である。

森林組合では 13 人で構成されるコミッティが意思決定機関となっている。コミッティの会議は 1 ヶ月に 2 回開催されている。組合からの情報はコミッティ委員を通じて各地域代表に下ろされ、さらに各地域代表から組合員に提供されている。上述の通り、現時点の組合の主な業務が指導部門となっていることもあるが、森林組合と組合員の信頼関係を強固にすることは非常に重要と考えられている。

森林組合が設立された当時は、政府によってチーク植林が大いに奨励された時代であり、ノンプアランプー県においても多くの農家が所有地にチークを植林することとなった。しかし、現在はそういった奨励金の制度もなくなり、新しくチークを植林する農家はほとんど見られない。一方、現在は間伐段階にあり、皆伐する農家もあり多くはない。ただし、一旦皆伐が行われるとなると、チークの再造林はされずにパララバーリへと樹種転換される例が多くなっている。

組合員の平均森林經營面積は 30 ライ (約 5 ha) であり、全てチーク人工林である場合が多い。一方、農地の平均所有面積は 30 ライであり、換金作物を輪作している場合が多い。

農家は将来の自宅の建設、あるいは子供世代の生活のために植林をしたと考えられる。よって、毎年の収入を期待しているわけではなく、現在は間伐しながら成林を待っている段階といえる。

人工林育成の技術的な情報は王室森林局から伝えられている。そして、ほとんどの組合員は間伐のタイミングを自分で判断している。伐採された材のほとんどは森林組合の紹介もあって、事務所隣接で経営者の交替した林産物工場（以下、旧組合工場）へ搬出されている。

伐採方法には農家自身による自伐と立木販売の 2 種類がある。自伐の場合、丸太の購入価格は工場着時に農家に現金で支払われる。一方、立木販売の場合、丸太価格から収穫費用を差し引いた額が伐採時に農家に現金で支払われる。皆伐では通常の 15 年生のチーク林から 1 ライ辺り 30 トン、約 60 m³ の丸太が収穫できる。この場合、丸太価格は 30 万バーツ、収穫費用 10 万バーツが平均的な相場となっている。チークの買い取り価格は森林組合がタイ林業公社や王室森林局からの情報を得ながら、2

年に1度改定している。伐採業者は森林組合から紹介されているが、その仲介料は森林組合の収入の一つとなっている。伐採方法別の割合でいえば、自伐が6割、立木販売が4割と自伐の方が若干多い。

組合員が旧組合工場に伐採したチーク材を販売しなければならないという義務はない。しかし、ほとんどの組合員は同工場へ出荷している。その要因の一つとして、木材流通業者がノンブアランプーまでチークの買い取りに現れる機会がほとんどないことが挙げられる。以前は流通業者が組合員所有のチークを購入することがあったが、近年そういった売買は見られず取引自体が活発でなくなっている。

現状ではこのように買い手の競争がなく、価格もほとんど上昇していない。しかし、その状況でも伐採が実施されるのは、間伐から収入を得る通常の目的の他、より高収入が得られると現在考えられている、パララバーへの林種転換を目的とした皆伐も時々行われているためである。

旧組合工場には18名が勤務し、この中には経営者の親族が含まれる。従業員数は2011年の経営譲渡以降増加し、また生産量も増加しているという。

森林組合は現状で旧組合工場へチーク丸太の売却を仲介するのみであり、収入を確保する手段が限られている。そのため、森林組合自身の工場を改めて設立し、そこからの利潤を組合員に還元する必要があると認識し、その計画を立て始めている。現状では組合の独自資本が不十分なために新しい資本の追加が不可欠となっているが、その目途は立っていない。

III まとめ

調査した3事業体の特徴についてまとめたものが表1である。TS-teak社ではチーク家具の原料のほとんどが

自己所有の人工林から安定的に供給されていること、コーティング等の仕上げ技術が卓越していることから経営販売面で有利な状況となっていることが明らかになった。ロップブリ森林組合では有力組合員からの経済的支援が大きいこと、ロップブリ市周辺でも堅調な需要があること等から経営が順調であることが明らかになった。翻って、東北タイのノンブアランプー森林組合では自前の加工施設を有しておらず、経営面での増強および安定化には新たな資本の注入が不可欠と考えられた。

また、ロップブリ森林組合は組合員に対して利益の配当も実施しており、組合員のチーク林経営継続に対するインセンティブとなっていると考えられる。一方、ノンブアランプー森林組合の現状の経営環境では、組合員が世代を重ねてチーク人工林経営を継続するインセンティブが少ない。そのため、現状のチーク林を伐採して多種への転換を図ろうとしても半ば当然といえる。新たな資本獲得と新工場設立は困難な課題ではあるが、土地の転用が進行している状況を考慮すれば、可能な限り急ぐ必要がある。

引用文献

- (1) 古家直行ら (2011) タイにおける森林組合の現状と課題、関東森林研究、62: 25-28
- (2) 横田康裕ら (2009) 東北タイにおける小規模農家によるチーク育成林業の現状と課題、関東森林研究、60: 25-28
- (3) WORAPHUN HIMMAPAN et al. (2010) The Study on the Administration of Private Forest Cooperative of Thailand: A Case Study of Nonbua Lamphu Private Forest Plantation Cooperative Limited, Jounal of Forest Management, 4(8) : 1-12

表-1. 調査事業体の比較

Table 1 Comparison of investigation example

	TS-teak社	ロップブリ森林組合	ノンブアランプー森林組合
設立	1979年	2000年	2000年
事業	チーク人工林経営 チーク林産物加工 家屋建築施工	チーク林産物加工 経営指導	経営指導 伐採業者への仲介
製品	家具、フローリング、家屋など	チーク製材品、家具など	
販売先	全国5ヶ所の直営店	ロップブリ市近郊	
受注	オンデマンドが主	オンデマンドが主	
製品と販売の特色	自社有林からの安定した原料調達 リゾートや外国人向けも意識した商品開発 卓越した仕上げ技術	ロップブリ市近郊需要が9割 有力組合員からの多大な経済的支援 出資組合員への配当	