

「薪の会」設立の背景と課題 ～福岡県糸島市の薪ストーブユーザーの事例～*1

関 朋子*2・佐藤宣子*3

関 朋子・佐藤宣子：「薪の会」設立の背景と課題～福岡県糸島市の薪ストーブユーザーの事例～ 九州森林研究 69：163－165, 2016 近年増加している薪ストーブユーザーの実情から薪の供給構造の現状と課題を明らかにするため、福岡県糸島市の薪ストーブユーザーと、近郊の薪販売業者に聞き取り調査を行った。糸島市は都市近郊で林業は盛んではないが、薪ストーブの普及や薪市場の形成が小規模ながら進みつつある。本調査の対象ユーザーの多くは山林を保有しておらず、薪を購入すると高く、自己調達すると大きな労力と時間が必要であるという現状から、ユーザー同士でグループ「薪の会」を作り、自己調達の負担を軽減していた。糸島市には、定年退職者中心の会と保育園で知り合った30代、40代が参加する2つの薪の会がある。それぞれの設立経緯と活動実態を考察した。

キーワード：薪、薪ストーブ、エネルギー

I. はじめに

近年、再生可能エネルギーとして、さらに地域資源の活用やスローライフ志向などによって、薪が見直され始めている。また燃焼機器についても、日本の旧来型の鉄板製薪ストーブは燃焼効率が悪く不完全燃焼のために大量の煙やススが発生していたが、高性能な鋳物製薪ストーブがヨーロッパやアメリカなどで開発され（熊崎・沢辺, 2013）日本での販売台数が伸びている（日本暖炉ストーブ協会, 2014）。このような背景から薪の需要が増加し、薪生産量は最も少なかった2006年33,071層積 m^3 から2012年には62,071層積 m^3 へと増加している（林野庁, 2006:2012）。しかし、薪の供給構造についての既往研究は鯉節など産業用薪の供給に限定されており（佐藤ほか, 2013）、広がる薪ストーブユーザーへの供給に関する研究はない。また、薪は購入せずにユーザー自身が薪作りをする自己調達が可能で、自己調達を選択する人も存在する。よって、本研究では自己調達する薪ストーブユーザーの実情を明らかにし、薪の供給構造の現状と課題を把握するための一助としたい。

II. 研究方法

初めに薪ストーブ販売店1社に聞き取り調査を行い、薪ストーブ業界の概況とユーザー層を把握し、この結果に基づいて薪販売業者と薪ストーブユーザーに聞き取り調査を行った。

調査地は、近年スローライフ志向による移住者が増加し、移住者による薪ストーブの導入が増加している福岡県糸島市である。

薪販売業者は、糸島市のユーザーが購入可能な業者として、同じく糸島市において店頭販売を行う木の駅「伊都山燦」と、熊本県においてインターネット販売を行うK社を対象とした。

糸島市では、薪を購入せずに自己調達しているユーザーの中で、

特に自家山林を保有しないユーザーが共同で薪の原木を集める「薪の会」を結成している。薪ストーブユーザーは、この薪の会2団体を対象とした。

III. 結果

1. 薪ストーブ販売店からみたユーザーの特徴

全国に事業所を構える暖炉薪ストーブ等輸入販売会社であるM社に対面調査を行った。

薪ストーブ業界についてはニッチな業界であり、ヨーロッパやアメリカなどの輸入品のシェアが大きい。薪ストーブの価格は、煙突なども含めて80～150万円であり、他暖房機器に比べて割高で趣味性が高いとのことであった。

また、1990年代以降にユーザーが増え、他暖房機器と併用してインテリアとして楽しみ、薪は購入する高所得層が初めは多かったが、近年増加しているユーザーは中間所得層に広がっており、薪ストーブを主暖房機器として使用し、薪は自己調達が主で調達に苦労しているとのことであった。

2. 薪販売業者の事業内容と薪価格

1の結果から、近年増加しているユーザーは高所得層から中間所得層へ移り、薪は購入から自己調達へ移っていることがわかった。そこで、中間所得層が自己調達を選択する理由として、「購入すると高額であるから」という仮定を立て、薪価格を把握するため薪販売業者2社に聞き取り調査を行った。

1) 木の駅「伊都山燦」

糸島市が2013年10月に開設した原木集積施設である木の駅「伊都山燦」では、開設当初は薪販売を行う予定はなかったが、地元住民の要望で2013年12月に薪販売を開始した。地元ユーザーをターゲットに店頭販売をメインに40～70円/kgで販売している。原木は土木・造園会社等から買い取っている。販売量は

*1 Seki, T., Sato, N.: Backgrounds and issues of establishment of "Firewood club": A case study of Itoshima region, Fukuoka prefecture.

*2 九州大学大学院生物資源環境科学府 Grad. Sch. Agric., Kyushu Univ., Fukuoka 812-8581, Japan.

*3 九州大学大学院農学研究院 Fac. Agric., Kyushu Univ., Fukuoka 812-8581, Japan.

4, 5軒分で、1人で生産しているため現在の体制では量産は難しいとのことであった。

2) K社

熊本県のK社では、製紙メーカーへのチップ販売を行っていたが、2000年代にチップ輸入増加に伴って買い取ってもらえなくなり、薪は需要があるという実感と初期投資が少ないことから2009年に薪販売を始めた。原木となるカシヤクヌギは伐採業者からの買い取りや立木買いによって確保しているため、高品質の薪を売りにしており、インターネットを通じて、ピザ釜等の商業用に関東圏への出荷も行っている。一方、地元のユーザー向けにネット販売用より割安で店頭販売も行っている。販売価格は31～80円/kgで、ユーザーはインターネットや口コミで広がっており、薪の収益は会社全体の3～5%だが、販売量は年々増えているとのことであった。

3) 薪購入費用の概算

ここで伊都山燦とK社の販売価格を参考に、1シーズンに薪を全量購入した場合の費用を概算する。1世帯当たり薪年間使用量を5m³と仮定し、伊都山燦は50円/kg、K社は30,850円/m³に1m³当たり送料7,100円を加算し、kgからm³への換算はK社の規定に倣い1m³=540kgと仮定した。その結果、伊都山燦は約13.5万円、K社は約19.0万円であった。日本の1世帯当たりの暖房によるエネルギー消費量（日本エネルギー経済研究所計量分析ユニット、2011）から概算した暖房代は3.4万円であり、薪は主暖房用エネルギーとしては割高であるといえる。

3. 薪ストーブユーザーの薪調達現状

2の結果から、糸島市では薪を購入すると主暖房用エネルギーとしては割高であることがわかった。糸島市では、この高額な費用負担への対応として自己調達を選択し、さらに「薪の会」というユーザーグループ結成の動きが起きている。この薪の会2団体に対し聞き取り調査を行った。

1) 薪の会A

- ・メンバー数、属性：主に退職後の60代以上のメンバーが12名所属しており、全員糸島市への移住者である。
- ・結成の経緯：結成11年目である。薪作りは1人では大変だというユーザー同士の話から結成した。初期は、土建会社の木の下伐現場や果樹園に行き声をかけて原木を集めていた。マスコミからの取材の時に「いらぬ雑木ももらいます」とテロップを流してもらったところ、造園組合などから声がかかるようになった。造園組合は木を産業廃棄物としてお金をかけて処分していたので、今では無料で家の近くまで毎年持ってきてくれる。
- ・活動の特徴：冬に週1回午前中のみ活動している。薪は火持ちを良くするために薪販売業者が作る薪より太くするなど、自分好みに作ることができる。会では作業途中でお茶休憩を挟み、「汗は出しても金は出さない 楽しくやろう」をモットーに無理せず楽しめる薪作りを心がけている。

2) 薪の会B

- ・メンバー数、属性：糸島市の保育園で知り合った30代、40代の4家族が所属しており、全員糸島市への移住者である。
- ・結成の経緯：薪の会Aを参考に若い人の薪の会を作ろうと2014年12月に結成した。

- ・活動の特徴：冬に2週間に1回午前中のみ活動している。シルバー人材センターが剪定木などを置いている貯木場へ行き、無料で原木をもらっている。会では、午前中に夫が原木を集めている間に妻が昼食の準備をし、子供も含め全員で薪ストーブを囲みながら昼食をとることも大きな楽しみとなっており、薪の会Aのように無理せず楽しめる薪作りをしようと考えている。また、薪は購入すると高いが、自己調達は調達先の確保など負担が大きく1人では大変である。全員が軽トラやチェーンソーを所有しているわけではなく、薪作りにはしか使用しないのでレンタルや共同所有する仕組みがあると良いという話もあった。

IV. 考察

本調査によって、糸島市では、薪を購入すると高額であること、しかし、薪の自己調達は1人では大変なため、特に自家山林を保有しないユーザー同士で「薪の会」が複数結成されていること、そして、2つの「薪の会」の現状と課題が明らかになった。

薪の会Aは退職後で時間に余裕があり、原木の調達先も確保できているため、薪作りを薪ストーブの楽しみの1つとして楽しめている一方、薪の会Bでは共同で原木を集めることで負担を軽減していても、働き盛りで子供も小さいことから、薪の会Aが週1回の活動であるのに対し2週間に1回になるなど、時間やチェーンソーなどの購入が現時点では負担となっていた。

また、全てのユーザーが薪の会に参加できるわけではないことなどを考えると、薪需要増に対して供給体制が整っていないといえる。この現状に対し、薪を必要とする人の時間や金銭的余裕、薪作りに対してどの程度負担に感じるかによって、現在の購入と自己調達の間にあたる新たな調達法を選択できることが1つの対策として考えられる。例えば、薪販売業者が原木を薪の長さに玉切りにしたものを割安で販売し、ユーザーは斧で薪割りのみ行う販売法や、チェーンソーや軽トラのレンタルなどが考えられる。

謝辞

調査に協力して頂いた薪ストーブ販売店、薪ストーブユーザー、薪販売業者の皆様へ、ここに厚く感謝の意を表します。

引用文献

- 熊崎実・沢辺攻（2013）木質資源とことん活用読本，163pp，農山漁村文化協会，東京。
- 日本暖炉ストーブ協会（2014）暖炉薪ストーブ販売台数推移表，http://www.jfsa.gr.jp/source/officialSalesData_2014.pdf，2015-10-23。
- 日本エネルギー経済研究所計量分析ユニット（2011）EDMCエネルギー・経済統計要覧，94-95，省エネルギーセンター，東京。
- 林野庁（2006）平成18年特用林産基礎資料，<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?lid=000001036871>，2015-10-23。
- 林野庁（2012）平成25年特用林産基礎資料，

<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?lid=000001116813>,
2015-10-23.

佐藤政宗ほか (2013) 鹿大農演研報 40: 25-30.

(2015年10月26日受付; 2016年1月12日受理)