

人工林ヒノキのサンドライ材について

奈良井・生産係 ○清水賢三
販売係 青木清充

はじめに

サンドライ材の生産販売は、付加価値を高めるためS63年度から本格的に実施してきたところであるが、スギについては評価を得ているものの、人工林ヒノキについてはあまり良い評価が得られていない。

当署においても、サンドライ材の生産販売をマニュアルに沿って行っているが、事業実行上の困難性もあり、また有利販売にも至らない現状である。

そこで今回、人工林ヒノキサンドライ材に関するアンケート調査を実施し、その評価を取り纏める中から、今後のより良い生産販売の方向を見出だそうとした。

1 アンケート調査結果

アンケート調査は、木曾谷を中心に長野局管内で人工林ヒノキ買受93社に対して行い、回収率は85%であった。

(1) 地域別での回収結果は、図-1のとおりである。また、業種別では図-2のとおりである。

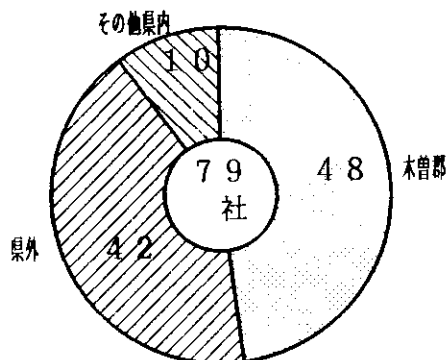


図-1 地域

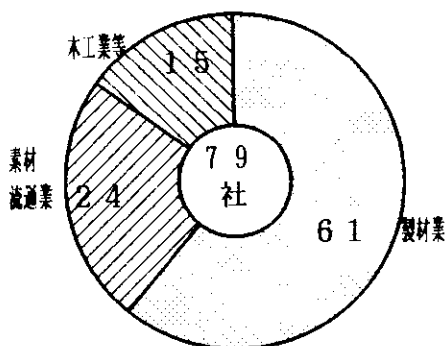


図-2 業種

(2) 木材の製品化に当たっては乾燥が重要な一因子であるので、乾燥方法について調査した結果、図-3のようにおおむね半分が自然乾燥である。

また製材品についての乾燥期間は図-4のとおりである。

(3) 次にサンドライ材の意識調査をした結果が図-5であるが、殆どが知って

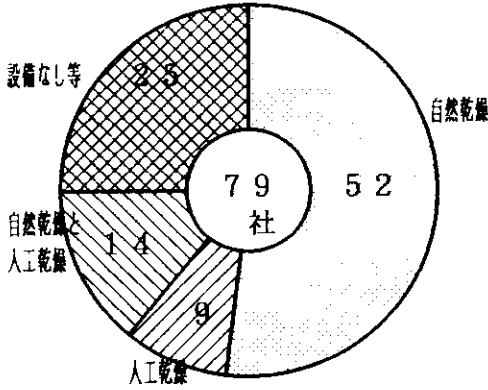


図-3 乾燥方法

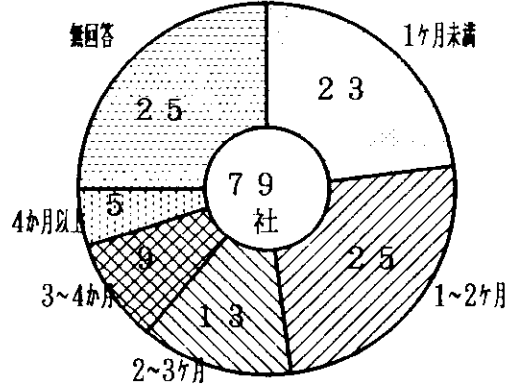


図-4 乾燥期間

いるといえる。

また、購入したことのある社の購入量は、殆どが400㎡以下である。

(4) さらに購入したことがある43社に対して、購入して感じた事を聞き結果が図-6であるが、良い点として多かったのは、「運搬において積載量が増やせた」「乾燥期間が短縮でき経費が節減できた」等である。

一方、悪い点として多かったのが、「変色があった」「普通材より色艶がない」「虫食いがあつた」「割れがあつた」等である。

全体として良い点より悪い点を指摘する声が高い現状である。なお、これらの主な用途は殆どが、柱材・その他建築材である。

また、製品とした場合にサンドライ材の表示をしているかについては、図-7のとおりであるが、ほとんどが表示をしていないという結果である。

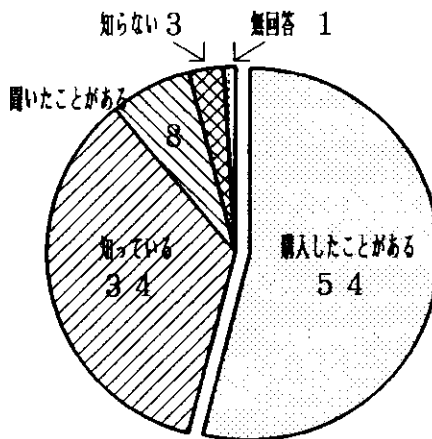


図-5 意識調査 (79社)

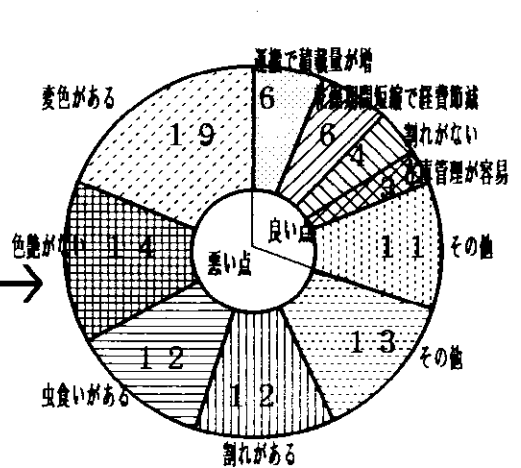


図-6 評価 (総数161件)

(5) 次に、サンドライ材の今後の購入希望について質問した結果が図-8であ

るが、購入希望があるが44%、ないが52%である。

また購入希望がある、ないに別けてそれぞれ理由を聞いたところ、あると解答した理由で多いのは、「乾燥期間が短縮でき経費の節減ができる」「乾燥期間が短縮でき在庫管理が容易になる」「運搬において、積載量が増やせる」等である。

ないと解答した理由で多いのは、「変色がある」「普通材、新鮮材のほうが良い」「虫食いがある」等である。

以上の結果は、購入したことのある社に質問した、良い点悪い点とほぼ同じであるといえる。

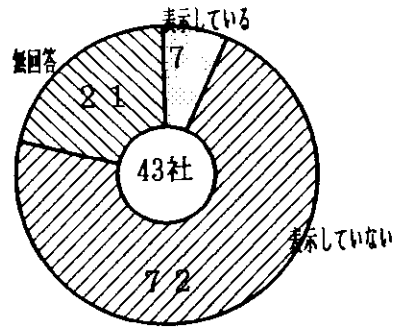


図-7 サンドライの表示

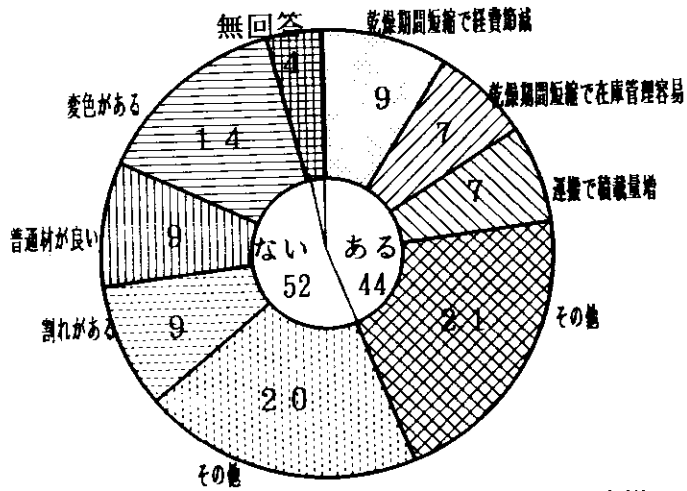


図-8 今後の購入希望

(6) さらに分析したところ、業種別等では特に傾向を示さなかったが、地域別では図-9のように、木曾郡内では購入希望が低く、県外では高いという対照的な傾向を示している。

このことから、木曾郡内におけるサンドライ材に対する評価は、まだ低いのではないと思われる。

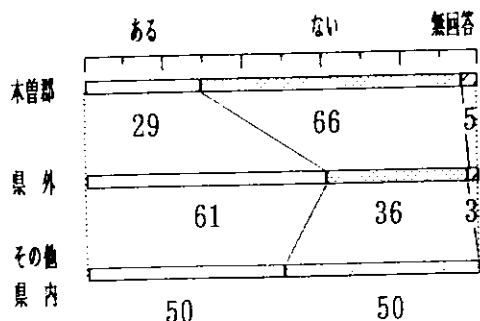


図-9 地域別購入希望

(7) 最後に、サンドライ材に対するご希望、ご意見を聞いた結果特に多かったのは次の点である。

- ア 樹種については、人工林ヒノキは必要ない。（新鮮材を望む）
- イ 伐倒時期については、9月前後から3月前後が良い。
- ウ 木曽谷の気象条件では、伐倒から販売までの期間は、3か月未満が良い（全体の64%）

また、「伐倒の方法とその後の山床管理が重要である」「人工林製材業者との話し合いの場をもってほしい」との提言もあった。

以上の調査結果から、サンドライを評価する反面、変色等の欠点を指摘する意見がそれ以上にある。これらの指摘された点をいかに解消していくかが今後の課題であるが、当署の実行結果を、マニュアルと比較すると次のとおりである

2 当署の実行結果及び問題点

当署においては、昨年度よりサンドライ材の生産販売を開始したが、数量が最も多い2年度実行の98い林小班について、実行結果を比較したのが表-1及び表-2である。

マニュアルと比較して、対象林分の選定、伐倒時期、伐倒方法等について問題があるといえる。

表-1 実行結果

項目	年度 H 2
林 小 班	98い
実行 形態	請負 全集
樹 種	人工林ヒノキ
伐倒 期間	8.1～9.5
集材 期間	9.22～11.22
処理 期間	平均74日間
含 伐倒時	83 (8.1 調)
水 処理後	69 (9.17調)
率 低下率	17
生産量 m ³	500
販売量 m ³	250 (2月230 予)
集材～販売	23.87.114 日間
伐倒の方向	東～北東、中腹

表-2 マニュアルと実行結果 (98い林小班比較)

項 目	マ ニ ア ル	実行結果及び問題点
対 象 林 分 の選定	枝下高が高く、高品質な材の生産が相当程度期待できる林分	対象林分が少ない
伐倒 期間	8月中旬～2月中旬	8月1日～9月5日 (契約期間労務事情などによる)
伐倒 方法	極力枝葉が重ならない	傾斜立木密度でむりがある
一 部 枝 払 い	樹高の15～20%以上梢端部分を残す	○ (集材で人工がかかり増しになる)
処理 期間	40～50日	○ (平均で74日間)
含 伐倒時	70～100%	○ (83%)
水ノ 処理後	50～70%	○ (69%)
率キ 低下率	29～30%	(17%)

この比較表を基に、当署のサンドライ材生産販売の問題点を挙げてみると、次のことがいえる。

- (1) 対象林分が少ない。
- (2) 請負の場合、労務事情等もあり、伐倒時期の特定が難しい。
- (3) 直営においても、チェーンソーマンの減少等があり、先行伐倒が思うように進まない。
- (4) 当署の場合、急傾斜地が多く、また人工林は立木密度が高いので、伐倒により材が重なりやすい。
- (5) 集材の際、梢端部分を除くため人工が掛かり増しになる。
- (6) 伐倒と集材では、作業順序が逆になるため、材が重なりやすい沢筋等の条件の悪い場所では、長期間置くことになり変色等が進行する。
- (7) 生産から販売までの期間が長い。

3 考察

以上のことから、人工林ヒノキサンドライ材の、今後のより良い生産販売の方法として次のことがある。

- (1) マニュアルに沿う生産販売を実行するために、事業実行上の問題を解決する。
 - ア 対象伐区を良く踏査し適地を決定する。
 - イ 冬山実行困難地でも、秋伐倒、春集造材等で検討する。
 - ウ 販売期間を短縮するため山元販売を積極的に実行する。
- (2) 運搬における経費の節減、乾燥期間の短縮による経費の節減等のメリットをPRして、サンドライへの理解を深めてもらう。
- (3) 木曽谷における理解を深めてもらうために、随契に一部サンドライを含める等して、質の良いサンドライ材の普及を図る。
- (4) 業者との話し合の場を設ける。

おわりに

今回の研究をとおして、質の良いサンドライ材は必要であり、必ず評価は高まるものと思われる。特に人工林ヒノキは、木曽ヒノキの資源の減少に伴い、需要も拡大するので、今後更に質の良い人工林ヒノキサンドライ材生産に向けて、調査研究をし努力していきたい。