

天然カラマツ材の販売努力について

伊那・事業課 販売係 ○ 熊谷恭二
生産係 蒲田三郎

はじめに

木材価格が低迷する今日、国有林野事業の経営上、収入の増加と支出の削減は、重要な課題である。

本年度の我が署の生産事業は、駒ヶ根署との連携により実行しているところである。

直営生産は、沢山国有林においてヒノキ材を主体とし、全幹材と一部委託による素材販売を実施している。

営林署の「ショーウインドー」である貯木場は、上伊那林産協同組合の土場を借用しての販売である。

材価の低迷する今日、署の収入の大半を占める製品販売収入を確保するには、比較的高価格材であるヒノキ材に期待するところが大きなものがある。しかしながら付加価値材の生産と販売努力によっても収入の増は厳しい状況にある。

そこで、当署でも貴重な天然カラマツ材の有利販売をいかに行うかが大きなポイントとなる。

このような状況下で、本年度は、生産コストのダウンを目標に、立木販売箇所内の生産請負を実施し、販売の結果好成績を得ているので、以下その経過と概要をのべる。

1 経過と概要

- (1) 収穫調査は、製品資材と立木資材に調査区分し、調査木に明示した。
- (2) 入札方法は、立木販売の際、生産請負の条件をつけて指名競争入札を行った。
- (3) 生産は、伐倒から運搬までを請負で実行した。
- (4) 販売は、公売材、委託材に分け、多節材については山床処分とした。

2 生産にあたっての留意点

- (1) 市売等、販売日程に合わせた生産計画を樹て、請負業者に要請し調整をした。
- (2) 着手前に生産量を把握するため、測竿により、採材見込み調査を実施し、

その際、高品質材と山床処分材とに区別し、立木に表示した。

- (3) 過去の実績や、アンケート調査、聞き込み等から採材の検討と請負業者への指導をした。

3 販売にあたっての留意点

- (1) 市場別に出品材種の調整をした。
 (2) 過去の天然カラマツ材の入札者名簿の整理と、聞き込み等により新たなお客様の掘り起こしを行った。
 (3) 明細書に写真を添付するなど、工夫をこらし、また、ファックスで出品概要を知らせPRに努めた。
 (4) 署の公売と市売を同日に開催し、お客様の便を図った。

4 販売結果

表-1

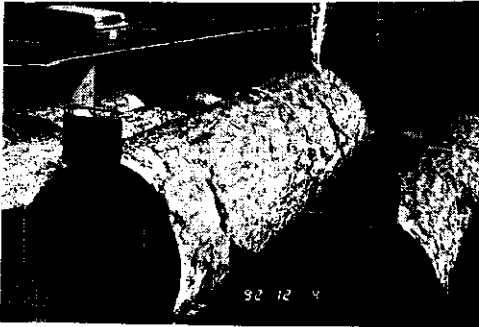
販売場所	数量		販売額 円	単価 円	ベストスリー 円
	本数	材積 m^3			
県木連委託	23	30	988	33.3	
松本展示	12	21	1,201	58.3	① 127
大阪銘木	7	10	363	34.9	
自署公売	25	27	1,087	40.5	②110 ③105
全市連	4	5	213	42.7	
計	71	93	3,852	41.6	

- (1) 1月末までの販売量は $93m^3$ 売上げ、3,852万円で、平均単価41万6千円であり、これは前年度と比較して単価で、30%アップである。

- (2) 高単価のベストスリーをあげると
 ベストNO1 松本展示公売
 への出品材



写-1 5m・58cm 127円



写-2 4m・70cm 110 冊



写-3 2.1m 74cm 105万冊

5 顧客（お買い上げ社）12社に対するアンケート調査結果

天然カラマツ材の、高額販売の背景を探り、今後の生産・販売に反映するため調査を実施した。（複数回答）

(1) 用途

造作材	12社	柱材	3社
ツキ板	9社	構造材	1社
建具材	5社	集成材	1社

この結果、用途としては造作材とツキ板に多く使用されていることから、今後の採材寸法の参考となった。

(2) 魅力と有利性

色彩が良い。	10社
光沢が良い。	8社
年輪がつんでいる。	6社
木目模様が良い。	4社
重厚感がある。	2社

この調査結果から、天然カラマツは、造作材等「役物」や光沢・色彩などの良さが認められ需要が拡大したものと言える。（東京方面では色合いから「赤松」と呼ばれている。）

また、採材方法については、ほぼ「現状でよい」との回答があった。

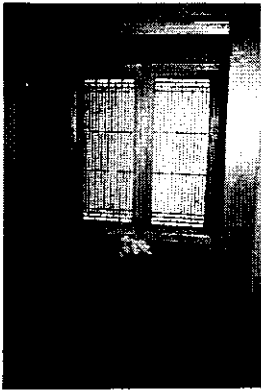
6 天然カラマツ材の使われ方は写真のとおりであり



写-4 表て玄関戸



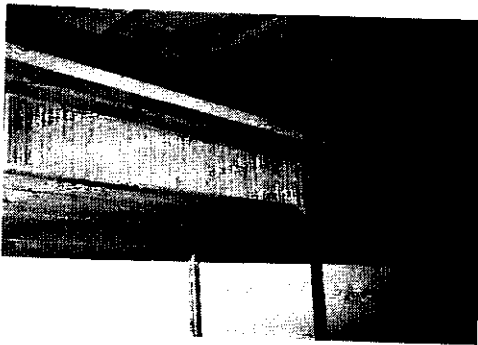
写-5 玄関内部



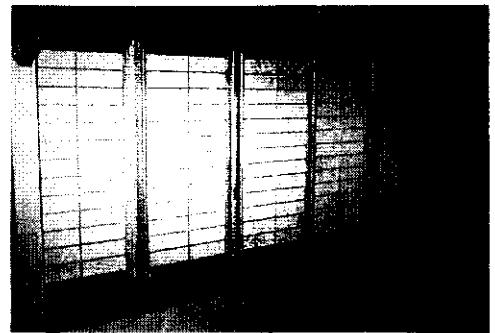
写-6 柱と建具



写-7 階 段



写-8 欄間と鴨居



写-9 障子等建具

年輪がつみ、色彩、光沢、木目模様が美しい特徴を生かした使われ方をしている

7 まとめ

本年度の天然カラマツ材の販売に取組んできたところ、次の成果があった。

(1) 生産コストの低減が図られた。

本年実施箇所は、比較的地理的条件に恵まれた立木処分箇所で、天然カラマツ材に限定し生産請負により、伐採搬出したものであり、その結果ア 機械集材が可能であったこと。

イ 立木処分箇所での既設の有利性があったこと。

などにより、表-2のとおり平成3年度のヘリコプター集材に比べ、総額で754万8千円、立方当たり単価では7万4千円の請負費の削減が出来た。これは、単価で対前年比6分の1の経費で生産したこととなる。

表-2 請負経費比較表

年 度	集材方法	請 負		請負金額
		単 価	数 量	
3年度	ヘリコプター	89冊	102m ³	9078冊
4年度	集材機	15冊	102m ³	1530冊
	差 引	74冊		7548冊

(2) 販売努力により、収入の増大が図られた。

図-1は、本年度の樹種別最終販売予定を表したものであり、天然カラマツは、販売数量で6%、販売額で44%を占めており、当署の収入に大きく貢献出来た。

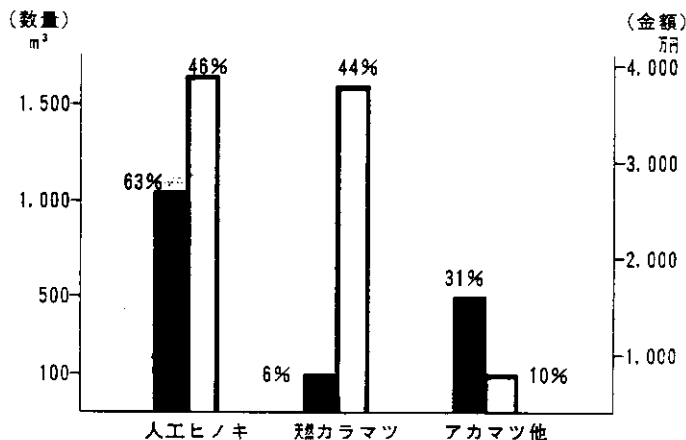


図-1 樹種別販売予定

おわりに

以上、天然カラマツの生産・販売についてのべたが、今後においては、天然カラマツの生育箇所は奥地の国土保全林内であり、資材としての数量に限度があるが、少量でも高品質材については、需要やニーズをもとに、搬出方法等検討して、収入の確保・増大に向け努力をして参りたい。