

# 当署における収入の多角化に係る取組みについて — 打出し木・根株の販売を中心として —

王滝・業務課販売係 ○市 邦昭  
氷ヶ瀬貯木場 奥田 康夫

## 要旨

当署の収入は、その大半を木曾ヒノキ資源に依存している実態にあり、ややもすると木曾ヒノキの生産・販売のみに眼をとられる傾向にあった。しかし、資源の状況及び需要の変化にともない、広範囲にわたる収入確保の取組みが必要となってきた。

このような背景から、今年度「販売専門部会」を設け収入の多角化に取り組み、一定の成果が得られた。

## はじめに

当署において、経常事業部門の収入の大半を占める林産物収入は、事業運営のための重要な直接財源であることから、企業的感觉のもと生産部門と販売部門の緊密な連携を図るとともに、木材の需要動向に即応した、きめ細かな採材及び積積等に努め、有利販売及び付加価値の向上に努めているところである。

しかしながら、当署の林産物収入は主要林産物である木曾ヒノキ資源に依存している実態にあり、ややもすると木曾ヒノキの生産・販売のみに眼をとられる傾向にもあったことから、ここ数年、これまで事業実行過程で見過ごしていたもの、あるいは見過ごされていたものを掘り起こすなど、新たな観点にたった収入の確保増大及びその多角化に取り組んできた。

特に今年度は、技術開発委員会の下部機関として「販売専門部会」を設置し、製品販売における採材及び積積の方法等の検討に加え、管内資源の賦存状況を見つめ直し、収入の確保増大及び多角化につながる資源の掘り起こしに努め、根株、森林花木類、ササ等の販売促進について取り組んできたので、その概要について発表する。

## 1. 収穫量及び収入の推移

当署の収穫量の推移を見ると、平成3、4年に一時増加しているものの全体的には減少傾向にあり、木曾ヒノキの収穫量も同様に減少している。歳入額では、平成元年度の60億円をピークに減少している。また自署分生産割合をみると50%前後で推移している。

(表-1参照)

以上のことから、近年の収

表-1 王滝署林産物収穫量及び収入の推移

	単位：数量 m <sup>3</sup>		金額 百万円				
	60年度	H元年度	2	3	4	5	6計画
総収穫量	80,444	62,156	64,452	72,267	72,087	50,269	44,600
内木曾ヒノキ	30,006	37,856	41,858	39,277	40,499	28,883	23,800
自署分生産量	37,885	29,694	28,436	31,468	29,969	22,329	14,600
同割合(%)	53	55	56	58	57	57	49
出納済歳入額	3,460	6,032	5,405	4,674	3,950	3,772	2,643
内林産物収入	3,412	5,861	5,302	4,585	3,860	3,683	2,520

長野宮林局事業統計書より

入の減少は、収穫量の減少、とりわけ木曾ヒノキの収穫量の減少が大きな要因と考えられる。

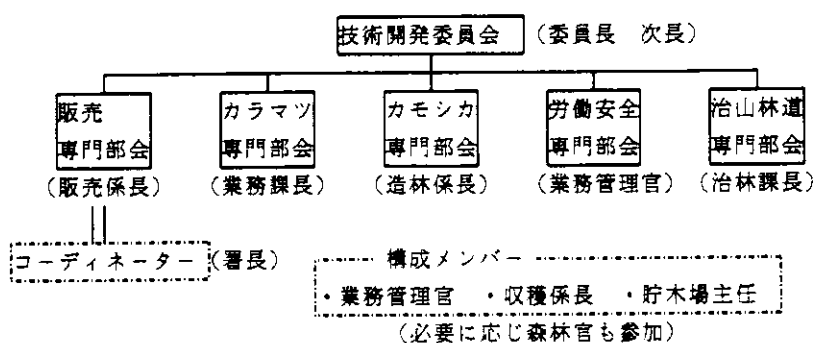
今後は、木曾ヒノキの長期的安定供給を図るため、その収穫量を漸減させ、平成9年度以降は年平均3万5千㎡とされており、収入の確保を図っていくためには、新たな観点にたった収入の確保増大及びその多角化に取り組んでいくことが必要となる。

## 2. 専門部会の設置及び活動

### (1) 専門部会の設置

技術開発については、従来より技術開発委員会を設け実施してきているが、今年度から、当署において特に重点的に取り組むべき課題について、より具体的に検討し、実行するために技術開発委員会の下部機関として5つの専門部会設置をした。

(図-1参照)



### (2) 部会の構成及び活動

各専門部会の構成員は、部会長1名(図-1( )内)副部会長及び関連業

務の担当係を中心に5~6名としているが、実際の活動は、森林官及び関係職員等を加えて行っている。また、販売専門部会については、その内容及び重要性から署長がコーディネーターとして、部会の調整及び相談役的役割を行っている。

各部会内での討議結果は、技術開発委員長(次長)が集約し、技術開発委員会において再度討議した結果、実行に移す段階で、再び専門部会が中心となって行っている。

それぞれの部会の主な検討事項は、以下のとおりである。

- 販売専門部会・・・図-1のとおり
- カラマツ専門部会・・・カラマツ林の施業及び利用、販売に至までの事項
- カモシカ専門部会・・・カモシカの被害防止対策に関する事項
- 労働安全専門部会・・・生産事業及び造林事業の安全対策及び安全衛生全般に関する事項
- 治山林道専門部会・・・長野県西部地震の復興及び環境を配慮した治山及び林道の工法について

今年度は、専門部会の活動も緒に就いたばかりであるが、販売専門部会をはじめ各部会ともに、ある程度の成果は得られた。しかしながら、部会設置の目的を達成するためには、来年度以降さら

に実績を積み重ねていき、大きくステップアップしていくことが必要であり、そのためには、職員一人ひとりの意識及び宮林署全体のチームワークの向上に努めていくことが重要と考える。

### 3. 今年度の収入確保の取り組み

今年度は、直営生産箇所の打ち出し木及び林道新設箇所の根株の販売を主体に、緑化木、森林花木類、ササ等の等の販売も併せて推進してきた。

その結果、副産物等の収入の推移をみると、総額で前年度比約36万

円となっている。特に、昨年まで実績のなかった緑化木の販売額が約16万円となり、また、花木も前年度比約19万円の増となっている。(表-2参照)

金額的には他署と比較しても大きな金額ではないが、当署は、ヒノキ・チマキ・ササ群落に属する森林が多く、緑化木に適した樹木が量的に少ないことから、これまでは緑化木等の販売に眼を向けることが少なかったことを考えると、当署としては大きな成果であると考えられる。

今後も、新たな販売物件の掘り起こしと供給先の確保を図り、さらなる収入の確保及び増大を図っていくとともに、みどり及び森林に対する関心が高まる中で、多様化する需要に応えていくためにも、さらに検討を重ねていきたい。

### 4. 根株等の販売について

#### (1) 根株等の販売実績

製品生産事業箇所においての打ち出し木の販売は以前から僅かながら実施していたが、今年度は、1月末現在の販売額で前年度の2倍以上となっており、2月、3月の販売予定物件もあることから、この金額は更に伸びるものと考えられる。

また、単価をみると年度によって差はあるものの、

平均すると12万円前後であり、用材に匹敵する価格となっている。(表-3参照)

今年度、このような実績をあげることができたのは、先にも述べたように、事業実行過程で見過

表-2 副産物等の収入の推移

単位：千円

年度	緑化木	笹	花木	その他	計
2	0	8	33	23	64
3	0	10	273	15	298
4	0	12	278	15	305
5	0	12	170	0	182
6	158	12	361	15	546

平成6年度については、12月末現在

表-3 王滝宮林署根株等売払い実績表

単位：数量 m, 単価・金額 円

年度	数量	単価	販売金額
2	2,108	129,483	272,950
3	6,910	97,932	676,710
4	5,876	110,012	646,428
5	3,745	186,473	698,340
6	(5,000) 5,241	(30,900) 115,090	(154,500) 1,754,090

⑥6年度は1月末日現在

( ) は外書・林道新設箇所の根株

ごしていたもの、あるいは見過ごされていたものの掘り起こしに努めた結果である。以前の打出し木は、貯木場に搬入された材を打出したものであり、短材というべき性質のものであったが（写-1）、今年度はそれに加えて、これまで山本土場周辺に放置されていた、山元土場において打出された根上がり木の根元部分や、空洞木等を積極的に販売したことである。（写-2）



写-1 以前の打出し木



写-2 今年度の打出し木

また、林道新設箇所の根株については、今年度はじめて販売したところであり、その額は約15万円と少ない。（表3の（ ）内）その要因は、林道工事の契約以後にその販売を計画したために、除根時に販売を考えた除根方法となっていなかったため販売可能な根株が量的に少なかったこと及び販売した根株においてもキズが

つく等、その販売単価が低かったこと等が考えられる。

しかし以前はその大半が利用されず土捨場等に集積放置され、その量は1年間

林道新設延長	年間約4km	1km当支障木本数	約70本
販売可能根株	25~30本	1本当材積	約0.3
$(25 \sim 30) \times 0.3 \times 4 = 30 \sim 36$			
木曾ヒノキ資材量	約18千	生産量	約16千 90% (未利用部分10%)
販売可能量	約3~5% (実績を基に算出)		
$1,800 \times (0.03 \sim 0.05) = 54 \sim 90$			

の林道新設延長及び支障木の量、内容等から判断するとおよそ年間30~40m<sup>3</sup>と推定され、これに製品生産事業の打出し木を加えると、年間90~120m<sup>3</sup>におよぶことを考えると、その資源を有効に活用することは収入確保の面においても極めて重要である。

## (2) 今年度の反省及び今後の課題

### ア. 製品生産事業箇所の打出し木

昨年以前より量、金額共に増大しているが、事業実行量等から判断すると、まだまだ見落としている部分があると考えられる。今後さらに推進していくためには、作業者の収入確保に対する意識が最も重要であり、さらに生産請負の作業者にも意識の浸透を図り、職員及び請負者が一丸となって取り組むことが重要と考える。

### イ. 林道新設箇所の根株

除根方法についての指定がなかったため、バックホウ等の掘り取り時にキズがつき価値に低下をきたし、また工事期間と搬出時期についても調整の必要を感じた。今後は、林道工事の契約時に根株等の販売に関する事項も考えた契約内容とすることを検討する必要がある。

ウ. 共通の課題

両者に共通する大きな課題は、需要の掘り起こし及び供給先の確保である。特に木曽谷地域の需要者は、木曽ヒノキの良材に捕らわれる傾向が強く、根株等については見過ごされがちであるため、これまでは中京圏の販売が主であった。しかし今後は、地域内を中心に、さらに関東、関西地域での需要の掘り起こしにも努め、広い地域での需要の掘り起こしと供給先の確保にも努めていくことが根株等の販売を推進して行く上で重要と考える。

(3) 根株等の販売システムの考察

前述の反省点及び今後の課題から、製品生産事業箇所の打ち出し木及び林道新設箇所の根株等の販売については、ともに計画的な販売が必要であり、事前に数量及び材質等の把握することが必要となる。特に林道新設箇所については、販売可能な根株をあらかじめ調査することによって、工事の契約段階において除根、搬出、運搬、販売等を考慮した契約内容とすることが可能になり、今年度の問題点であった材質及び工事期間と搬出の調整の問題についても解消されると考える。

ア. 除根及び集積

林道新設箇所については、林道の契約に除根及び集積の経費について積算されているが、販売するためには、根切作業等根株にキズをつけないようにするための作業が必要となる。それらの経費については別途積算する。

製品生産事業箇所については、通常の作業形態のなかで打ち出されるもののほかに、山元土場周辺で集積できるものについては、積極的に集積し、収入の確保を図る。

イ. 販売

製品生産事業箇所については、山元土場、林道新設箇所については、林道沿線の集積箇所における定価による販売を基本として検討していくこととする。

このことは、これまで一般の需要者が購入する機会が少なかったが、広く一般に販売できるシステムへの以降を図っていくことにより、需要の掘り起こしを図るとともに木曽ヒノキ及び王滝営林署のPRにもつながると考える。さらには、販売に掛かる事務の簡略化にもなることから有効な販売方法であると考えられる。

しかし、良質な物件で公売による収入確保の面から極めて有利であると判断される場合

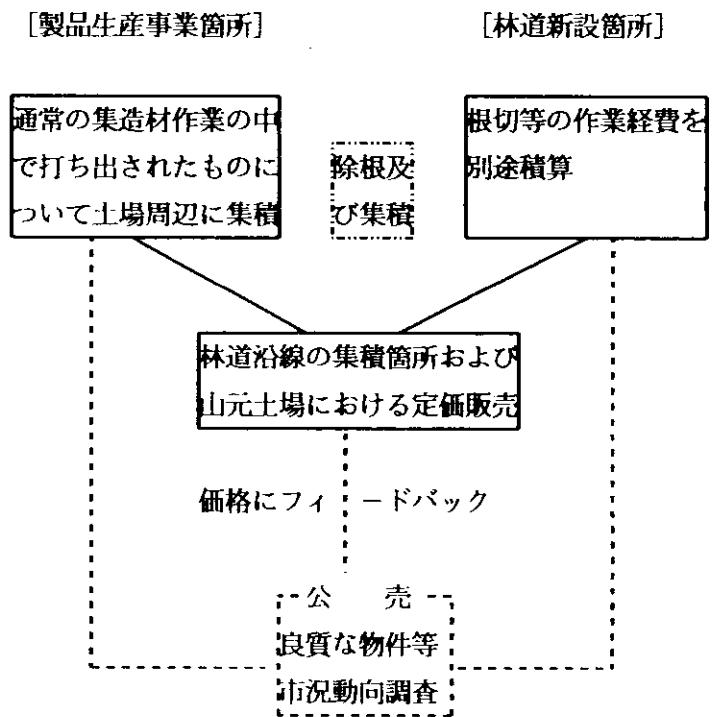


図-2 根株等販売系統図

には、従来どおり公売により販売することで検討する。

#### ウ. 価格設定

定価販売として考えた場合には、適正な価格設定が重要となるため、価格設定委員会（仮称）等を設けて検討することが必要と考える。その検討資料として、製品の基準価格及び根株等の市場価格が必要となることから、定期的に公売により販売し市況動向の把握に努め、その結果を価格へフィードバックさせ、適正な価格とすることを検討する。

これまで、根株等の販売について一連の流れを追って検討してきたが、最も重要なことは、これまで述べてきたことが単年度ではなく継続していくことである。その意味からも、今年度の取組みの一番大きな成果は、職員の意識が、従来の「ある物を売る」という消極的な考え方から「掘り起こして売る」という積極的な考え方へ変わったことにあると考える。

また、この意識が根株だけに止まらず、森林花木類、ササ及びその他副産物等の販売にも活かされ、広範囲にわたる収入の確保及び増大につながると確信している。

#### 5. おわりに

根株の販売を中心に当署での収入確保対策についての概要について述べてきたが、現在はまだ第1段階であり、営林局関係各課の指導を仰ぎ、また、需要者の意見、要望等も聞きながら、今後さらに専門部会を中心に討議を重ね、さらにレベルアップを図っていきたい。また、収入確保と同様に当署の大きな課題である「労働安全」、「カモシカ被害対策」、「カラマツ林の施業」及び「長野県西部地震の復興」等についても、それぞれの専門部会を中心に職員全員で積極的に取り組んでいきたいと考える。