

## 緑化木の販売と今後の対策について

岩村田・総務課 総務係 ○ 井上 元晴  
 軽井沢森林事務所 長屋 秀樹

### 要旨

当署における経常事業部門収入は土地貸付料が主体をしており、林産物販売収入は材価の低いカラマツが大半ため40%以下と少ない状況にある。

このような中で、本年度も森林資源を有効に活用し収入に結びつける観点から、緑化木販売・小木工品等の製作販売に取り組んでいるが、緑化木販売を中心にその現状と問題点及び今後の対策について発表する。

### はじめに

当署における森林資源の状況は、人工林率は局管内で一番高い64%であり、そのうちカラマツが76%を占めている。

直営生産でも立木販売でもカラマツは材価が安く、同じように労力を掛けてもヒノキのような収入は見込めない現状にある。

当署における平成6年度の経常事業部門の収入は、土地貸付料が1億1744万円で57%を占め、二番目が林産物販売収入の7,275万円で36%となっている。3番目の緑化木・小木工品等の収入945万円であり。内訳は緑化木が834万円、小木工品等が111万円である。(表-1)

表-1 平成6年度 経常事業部門収入概要

区 分	金 額 千円	割合 %
土地等貸付料(レク収入含)	117,441	57
立木竹・製品売払代	72,749	36
緑化木・小木工品等	9,451	5
そ の 他	5,053	2
計	204,694	100

経常収入全体からみれば5%とわずかな額であるが、緑化木収入に限れば当署の834万円は平成6年度の局全体の60%を占めている。

これは、地元で緑化木を多く取扱う業者がいること、資源や地形などの条件に恵まれていることに加えて、職員が積極的に取り組んできた成果である。

平成6年度の緑化木販売実績は、総本数で29種類5,764本でありレンゲツツジ53%、ウラジロモミ11%、アカマツ7%の順である。(表-2)

樹種別販売額は、総額834万円で樹種別内訳は、ウラジロモミ28%、アカマツ25%、コナラ8%、レンゲツツジ7%などである。(表-3)

表-2

平成6年度 緑化木販売実績 (販売本数)

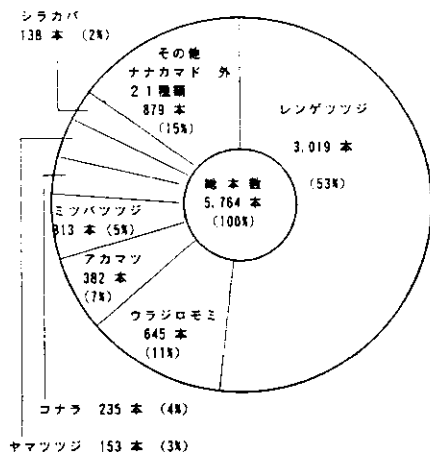
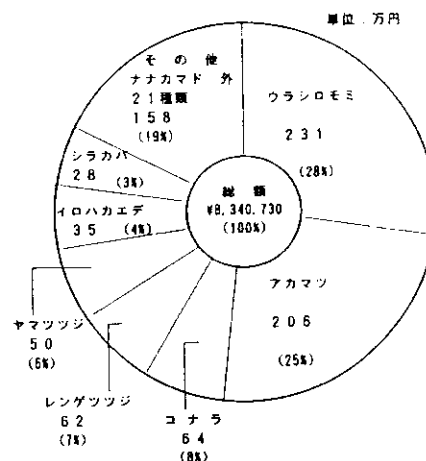


表-3

平成6年度 緑化木販売実績 (販売額)



販売本数でレンゲツツジが圧倒的に多いのは、高峰高原にレンゲツツジの公園を作ろうと、小諸市と当署で継続して共催している『水と緑の感謝祭』というイベントでの需要が大きく影響している。

樹種別の販売額では、ウラジロモミとアカマツで52%で半分以上を占めている。この2つの樹種の本数割合は18%であるが、販売額が多いのは比較的大きな物が買われており、単価が高くなっているからである。

## 1 問題点

最近販売に当たり色々な問題等がでてきている。

1. 長年の採取により、既存資源にも良質なものが少なく、先細りの傾向が見え始めてきている。
2. 職員が資源量の実態を事前に把握し、積極的に売り込みを行うことは困難である。
3. 販売量は買受け業者側の都合(需要)に左右され、今後の需要の見通しがはっきりしない。
4. 緑化木販売業者は、注文を受けてから買受け申請をすることが多く、また短期間のうちに現物納入を希望する為、保安林等の協議が必要な場合は即応できず、機会を逃してしまうことがある。

これらの問題点のすべてを解決し得る状況にはないが、一つでも2つでも明るい方向付けを行うよう努力している。

## 2 販売状況と対策

一番大きな問題として、資源の先細りによる収入のダウンの対応策についてであるが、ナラ類、カエデ類のような広葉樹は天然資源を活用しており、諸条件から追分・御代田、両森林事務所管内に採取箇所が集中しているので、ほかの森林事務所管内にも採取区域を広める必要がある。

緑化木は『希望する樹種であればどんな木でもいい』ということにならない。たとえばコナラは『最初の枝が地上1.2m以下から出ていなければ価値がない』といわれており、利用できるものは限定されている。

緑化木販売額の4分の1以上を占めているモミである。モミは、緑化木として『将来も安定的な需

要を見込むことができる』と業界から聞いているが、当署では昭和55年以来植栽しておらず、緑化木として活用できる資源は僅かしか残っていないのが現状である。

当署における現在のモミの人工林面積のうち、Ⅰ齢級の3,76畝は本年度植栽したものである。

Ⅱ齢級とⅢ齢級はまったなく、Ⅴ齢級とⅦ齢級の中から、現在緑化木を販売しているが、販売できる数量は少なくなっている。

Ⅶ齢級の林分の一部については、毎年クリスマスツリーを採取するため密度が高くなっても一度に間伐をせず残してあり1年に150本程度の需要なので、今後10年ぐらいは供給できる。

このような状況から、緑化木を安定的に供給をすることができるようモミの育成を考え、本年度3,76畝、9,400本、畝当たりによれば、2,500本の植栽を行った。

しかし、実際に緑化木・クリスマスツリーを採取していくには、植栽本数が十分でないことから、署では畝当たり3,500本程度の目安で植栽して、10年生くらいから40年生頃までの間に、クリスマスツリーや緑化木を順次採取していく『モミの畑』を造成する考えである。

モミの畑は、森林空間利用林内のモミの生育の適地で、林道か作業道に近く、傾斜の緩い場所に造成

表-4は『モミの畑』を造るに当たって、一つの比較計算をしたものである。まず、木材生産を目的とした場合のモミ、カラマツ、アカマツの収入予測を同一条件で行ったたものですが、利用間伐は45年生で1回だけ、間伐率30%で実施、伐期は70年である。結果モミは負債になり、カラマツは181万円、アカマツでは113万円となる。

表-4 樹種別収穫予想

ha 当り・m<sup>3</sup>・万円

樹種	間伐 30%		主伐		計	
	材積	金額	材積	金額	材積	金額
モミ	40	負債	232	負債	272	負債
カラマツ	56	18	243	163	299	181
アカマツ	40	15	181	98	221	113

次は『モミの畑』の施業の仕組みと、予想収入額(表-5)である。

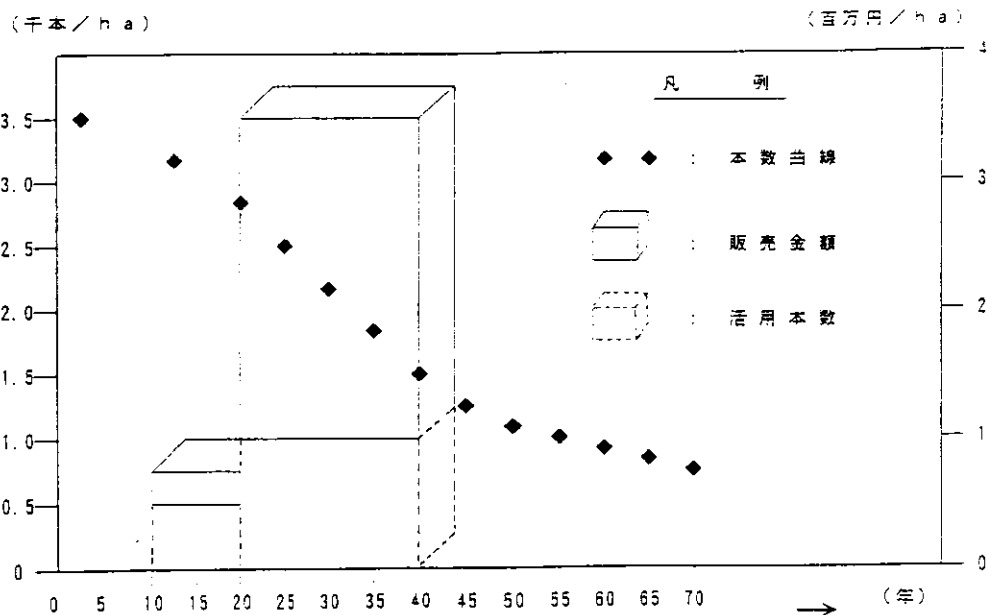
- ① 植付け本数は、畝当たり3,500本とする。
- ② 10~20年生の間に、密度の高い箇所からクリスマスツリー用に採取することとして、10年間で畝当たり500本を採取の予定である。販売額は、当署の実績から1本1,500円で、合計75万円である。
- ③ 樹高が3.5m程度の20年生頃から、8mになる40年生頃までの20年間は、収穫予想表の主林木本数を上まわる分を緑化木として、この間に畝当たり千本程度が販売できる予定である。販売額は、実績からみて1本3,500円で、合計350万円である。

40年で425万円の収入があることになり、伐期を70年とした場合、主伐で負価になるとしても、カラマツより244万円多く、アカマツより312万円も多い収入が得られる計算である。

『モミの畑』として、今後1年に1万本ずつ7年間植え続ければ、将来毎年千本の緑化木の供給を20年間継続することができる。

後に残るモミの林は、70年では伐採せず標準伐期齢（60年）の2倍程度の長伐期にするのがよいと考える。

表-5 モミの有効活用



次の問題点として、当署では森林の96%が保安林に、93%が自然公園に指定されており、採取に当たっては協議を必要とする場合がある。事務担当は、一定期間の買い受け申し込みをまとめて協議を行っているが、それでも昨年は5件あった。

現在、営林局で進めている長期契約販売の導入がうまく図れれば、事務の負担が減り、業者の待ち時間も少なくなり、個々の事案ごとに協議するのと違い、関係機関への協議も少なくなる。

#### まとめ

森林整備をしながら資源を有効に活用する方策として、緑化木販売による収入を安定的に確保するために

1. 将来にわたる安定的供給に備え、緑化木として根強い人気のあるモミを植林し、除・間伐木を、緑化木・クリスマスツリーとして販売していき、進んで資源造りをする。
2. 必要な時にすぐ入手できるようにして需要を確保すると共に、事務処理の負担軽減のため、業者の意向を聞く中で長期販売契約の実施をめざす。
3. ヒノキなど未利用樹種について需要の推進を図る。

以上3点が、当署ではさしあたって必要である。

最後に、緑化木販売や小木工品の製作・販売は、個々の額を見れば決して大きくはないが、皆で努力することにより、積もり積もって、厳しい国有林野事業の収入確保の一助になるものと考えている。