

収入の確保について

藪原署・業務課長

生産係長

みどり産業株式会社

○唐木 かいらぎ
奥原 おくはら
牛丸 うしまる
渡 わたる
伸一 しんいち
和男 かずお

要 旨

当署の販売業務の殆どは、平成7年度から上松木材販売所に移行されているが、当署管内の人工林ヒノキは枝打ち未済林分が多く、上長成長も木曾谷南部に比べ悪いなどのイメージがあり、他署に比較して価格が低く、応札枚数も少ない傾向であることから、主収入である林産物収入の伸び悩みがあり、平成8年度は収入の確保・拡大の面から、自署産材の有利販売に取り組み、一定の成果が得られたので紹介する。

はじめに

当署の平成8年度の製品生産事業は、直ようで1,900m³、請負で12,000m³、の計13,900m³となっている。

素材の販売業務は上松木材販売所で実施されているが、藪原土場での最終処分量10,000m³の土場作業及び運材作業を請負事業で実行している。

収穫、販売の業務は、樹木を木材という商品の形で世に送り出すことであり、この仕事のやり方次第で、製品の付加価値を上下させると言うことができる。

はい積作業は、従来から、基準に沿って早期にはい積を完了し、早期に販売するよう努力してきたが、新鮮材の供給という観点からは満足できる状況に至らず、その対応について検討し続けてきた。

当署の藪原土場では、素材の搬入から搬出までを、今年度から請負で実行することとなったが、たまたま、請負の現場作業員全員が木曾谷各営林署で検知、仕訳、はい積、集計などの経験を持つOBであったことから、仕事に対する熟練度と誇りに加え愛着を持っており、今年度の署が取り組むことにした課題「自署産材の有利販売」について、積極的に協力していこうという気持ちがまとまり、大きな推進力となった。

具体的な取り組み

1 このような経過から、今年度は指示基準を遵守した効果的な作業をすることになり、リーダーを中心に、毎朝のミーティングと休憩時間などに互いの意見を出し合い、それを実現させるための具体的・実践的な検討が進められた。

営林署からは、上松木材販売所の指示や需要動向をその都度現場へ連絡し、情報の提供、意思の疎通等必要事項の徹底を図った。

平成7年度までを見ると土場の在庫をある程度保ちながら販売をしていたが、土場内のスペースが少なく、基準に沿った仕訳、はい積がやりにくい形であったこと、また、「はい積の面」を大まかに揃えていたなどの反省から、次の目標を定め取り組むこととした。

(1) 滞貨を少なくして回転のよい販売に心掛けること

- (2) 「^{はい}極の面」を揃え商品として陳列すること
- (3) 商品として基準に沿ったきめ細かな選木を行うこと

最初のうちは今までのやり方が抜け切れず、リーダーからより一層きめ細かな選木を行うことについて同じことを指導したことが何度もあった。

また、署から、生産現場に向かって、伐倒した材は1日でも早く新鮮な状態で出すよう強く指導をした。



写真1 仕訳作業の様子

木材業者に与える印象も格段に向上した。

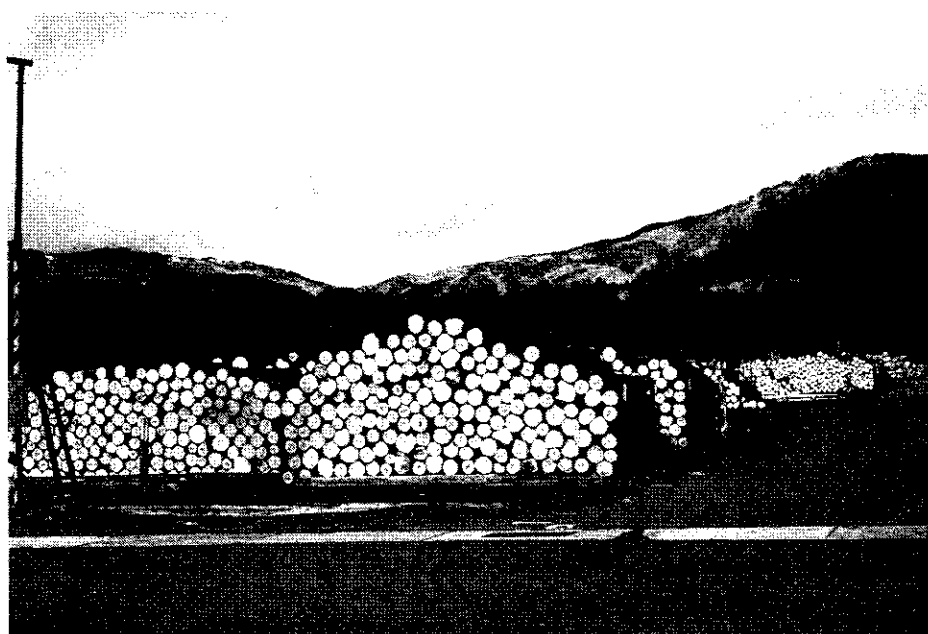


写真2 整然と並ぶ「^{はい}ヒノキの極」

このような取組をしていくうちに、平成7年度末には6,000^{m³}程度あった在庫も、上松木材販売所の販売の促進の努力にも助けられて8月ごろには2,000^{m³}台に抑えられるようになった。

次第に土場にスペースが確保され、きめ細かな選木を行うのに都合のよい条件となり、^{はい}極の面が揃って貯木場全体が引き締まった感じになり、下見にきた

径の大小、材の長短などの規格や、曲り、腐れや空洞、良材などの品質により細分され、特殊なものはベタ並べの「^{はい}極」も必要によりできるようになった。

スペースが確保されたことから従来見られた大きな「^{はい}極」がなくなり取り替え易いものになっていった。このことは、安全作業にも好影響を及ぼしていると考えられる。

2 次に土場でも関心が高い公売結果は、上松木材販売所から短時間のうちに直接FAXされてくることから、午後のミーティング等において全員に周知することができた。

この情報は即仕事に結びつけて、「これだけやればこれだけ良くなる」ということが実感され、一人一人に自信とやる気を強めさせることができた。

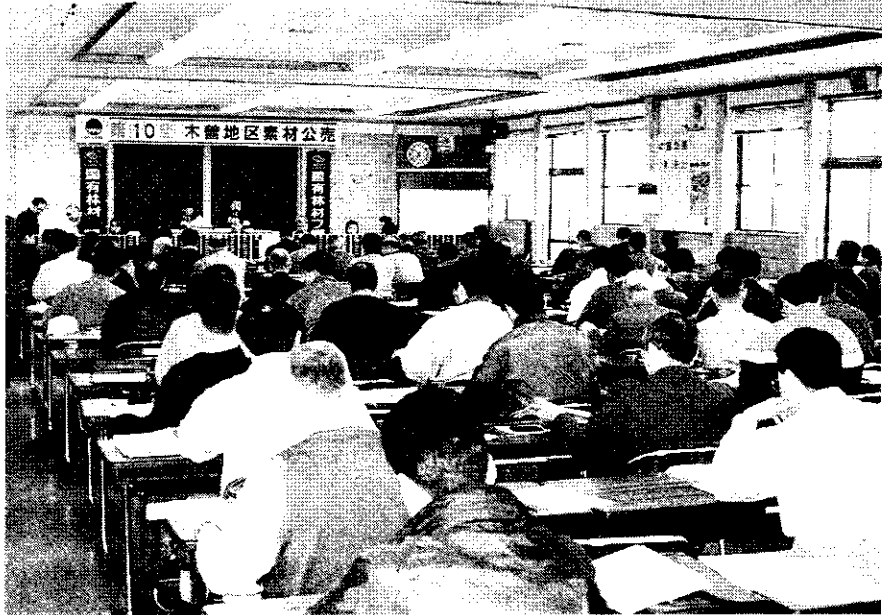


写真3 木曾地区素材公売の状況

3 その後、生産請負の作業員全員を土場に招集し、署長、業務課長、生産係長、土場のリーダーから、当署の現状と今後の方針、土場の状況や仕事の内容、出材した素材の販売結果などの理解を深めるための説明と、伐出現場での実行上の悩みを聞くなどの直面する問題点の検討会を行った。

請負事業体はこれまでも国有林の生産請負を実施してきており、作業員も造材の基準を承知してはいるものの、近年採用されたり、新しい機械を使うようになった者もいることから、意思疎通と諸事項の再徹底のために行ったものである。

内容としては、

- (1) 安全作業で、良質材を生産すること。
- (2) 伐倒・造材・移動の時、材を傷めないこと。
引き抜け、割れ、打ち傷、胴折れ、擦り傷等。
- (3) 傷のついた伐倒木は、少しでも価値を高くして出すこと。
打出しの作業は土場ではできない。傷のないところまでしっかり打出す。
- (4) 材長切れを作らず、適切な延べ寸を採ること。
サルカ付き、斜め切り等。
- (5) 人工林材については、特に新鮮なうちに出すこと。
人工ヒノキはアマを買うと言われる。こちらはアマを売る気持ちでやる。
- (6) 木を汚さないこと。
できるだけ山落としをしない。
トラクター引きを少なくする。
- (7) 木口に節や枝を出さないこと。
- (8) 良く切れるチェーンソーを使うこと。
- (9) 先輩が汗水流して育てた木を有効にとってほしい。
など、とにかく木を商品として扱ってほしいことを強調した。

請負生産現場作業者も日頃意識の薄れていたことについて、認識を新たに現場へ戻り、その後の造材は見違えるようになり、貯木場の選木、はい積作業の方も一層熱が入った。



写真4 造材作業でのサルカ落とし

取り組みの結果

このような取組が販売結果にどのように反映しているか、入札枚数・値開き率・落札単価の3点について確認してみた。

木材価格等の変動は、市況率や需要動向に影響を受けやすく、藪原材のみの対前年度比較では傾向がつかめないため、木曾谷全署の傾向と比較してみた。

以下「図-1」から「図-3」は、藪原土場と木曾谷全署それぞれの平成7年度合計（または平均値）を100として、平成8年度各月の平均値の動向を率で表わしてみたものである。

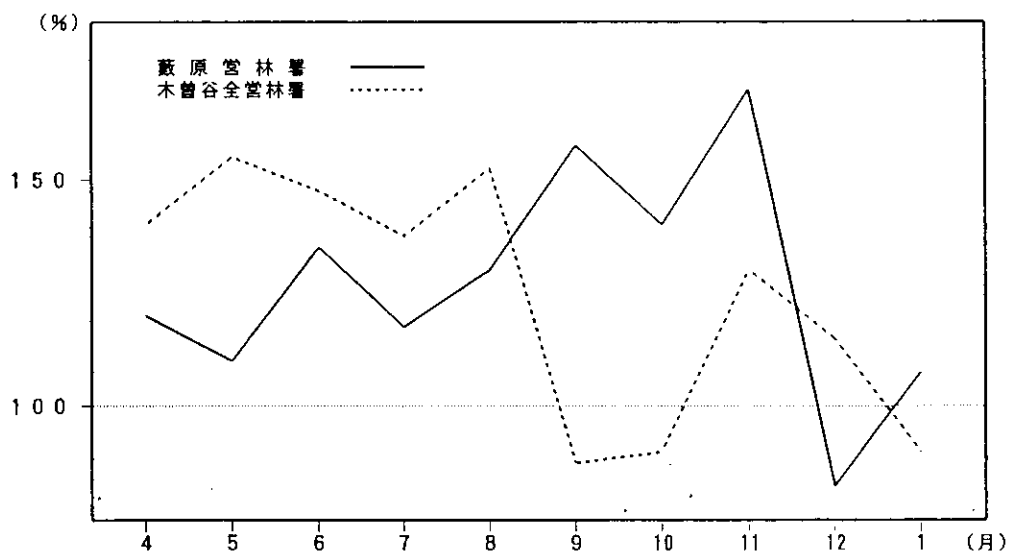


図-1 入札枚数

入札枚数をみると年初から平成7年度計を上回り、その後11月まで上昇傾向を示している。

12月には生産現地の事情から、人力木寄により木口の汚れた材が出材したための不人気と、市場に充足感がでたためか応札数が絞られる結果になった。

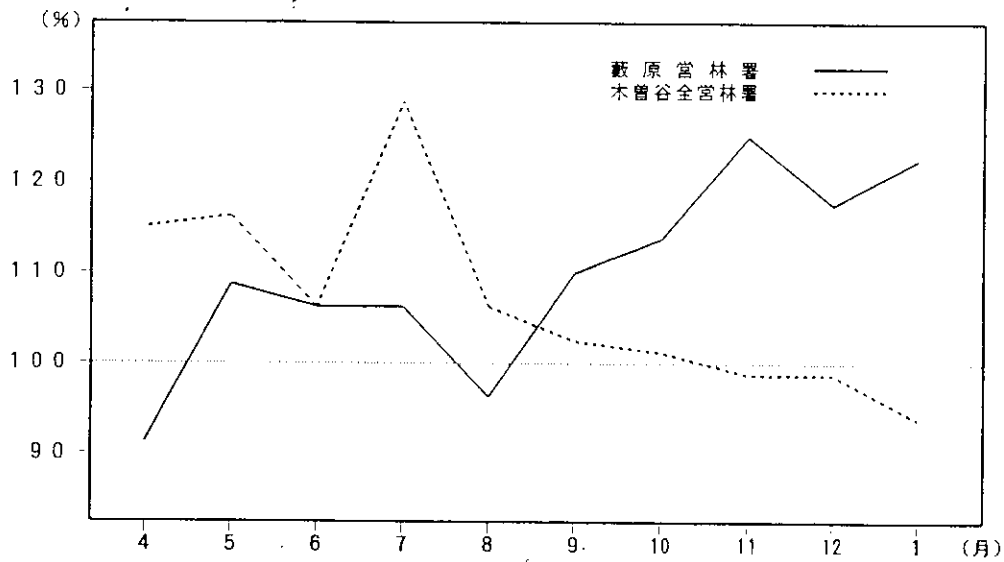


図-2 値開き率

値開き率についても、全体的には上昇傾向を示し、特に9月以降は木曽谷全署の傾向と大きく異なり、高水準に達することとなった。

このことは素材に対するきめ細かな仕訳や配慮が買受け者に評価された結果とすることができる。

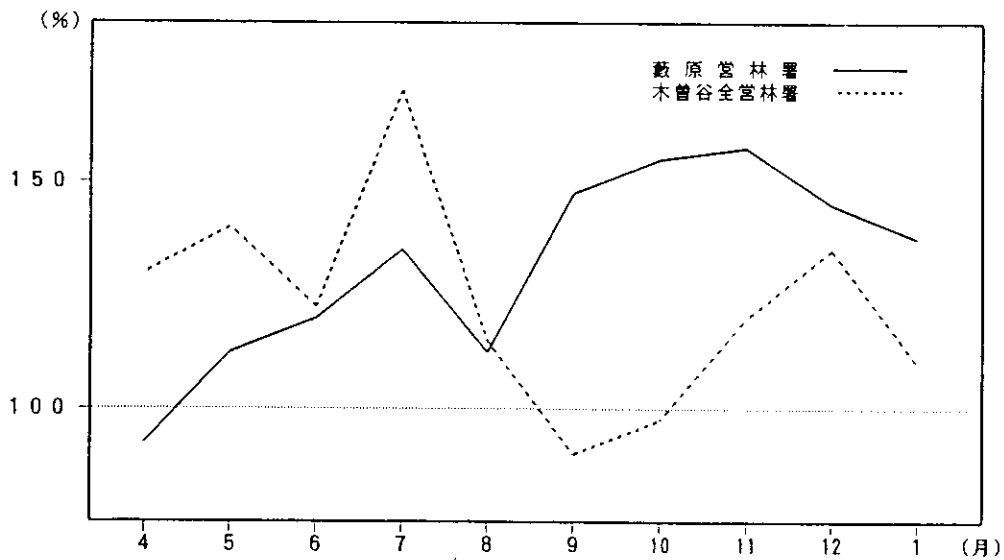


図-3 単価の実績

単価面でみると値開き率と同様な傾向であるが、4月は平成7年度の平均値付近からスタートし、年末に向け大幅に上昇をしている。

昨年の収入と比較するため、当署の単価上昇率から木曽谷の上昇率を差し引いた実質アップ率を求め、昨年の単価と今年の生産量を乗じて試算して見ると、約2100万円の増収となる。

好調な結果が生まれた裏には、幾つかの好条件もあるものと考えられる。
 まず例年、秋口は需要が伸び、価格も割高に推移する傾向にあること。
 次に、木曽谷管内他署の人工林ヒノキの出材が少なかったこと。

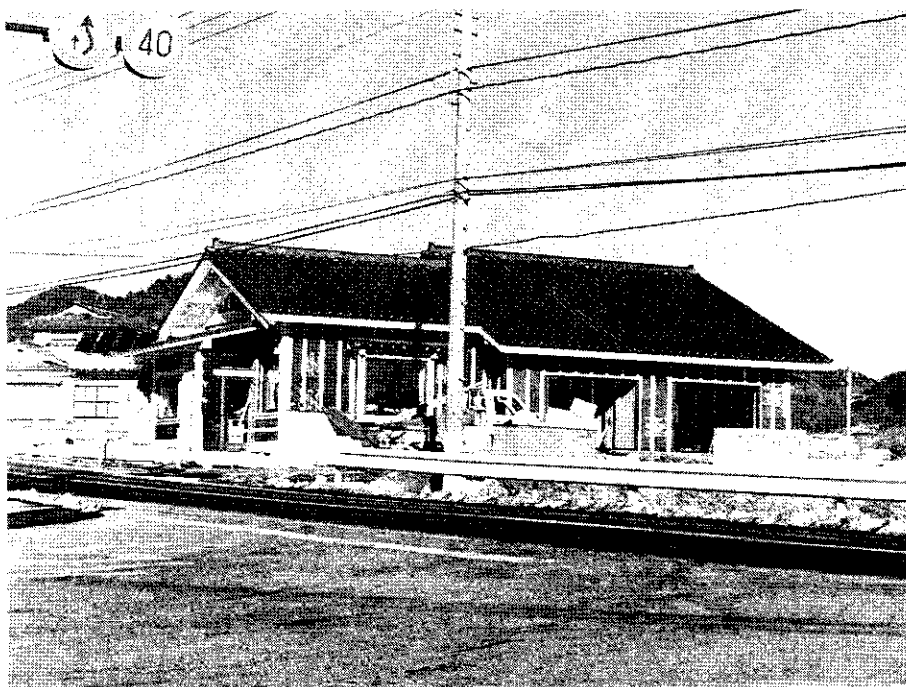


写真5 平成8年の住宅新築

更に、平成8年度の経済情勢として長期にわたり低金利が続き、住宅新築の機運が高まってきたこと。

そして、平成9年4月1日から消費税率が5パーセントに上げられることが決定したことから住宅新築等の駆け込み需要が生じたことも影響しているものと考えられる。

長野県では平成8年の1月から12月までの住宅新築着工戸数が見込みを含んで、史上初の3万戸以上の大台に乗ること

は確実といわれており、木造住宅率も大きく下がっていないことから、木材市況には大きな影響を与えているものと考えなければならない。

表-1 長野県内の新設住宅着工戸数の状況 (長野県住宅部建築管理課調べ)

	1月~11月 累計	11月	用途		木造・非木造別			備考
			持家	その他	木造	非木造	木造率	
平成8年	27,863	2,991	1,443	1,548	1,616	1,375	54%	
平成7年	23,878	3,126	1,149	1,977	1,306	1,820	42%	
対前年比	17%	-4%	-22%	-22%	24%	-24%	12%	

おわりに

上記のような条件もあったことを考慮しても、藪原材が好調な売れ行きを示したことは、今年度は従来にも増して、生産現場から上松木材販売所まで一丸となった取組が、大きな効果をもたらしたものと自己評価している。

収入の確保、特に自署産材の有利販売については、今後もこの取組みの実績を基礎に、ラインのほか、請負業者にも意思疎通の緊密化を図り、経済性の高い生産、販売事業を進めていきたいと考えている。