

# 有利販売のための取り組み

新城宮林署 熊倉 勸

第三次地域施業計画において、段戸国有林では、柱材生産を主体にした生産目標がおかれ、年間約16,500 $m^3$ の素材が生産され、その大半が、貯木場に送られてくる。

私達は、今まで山から生産されてきた材を、有利に販売するために、きめ細かな仕訳をすることに重点をおいてきたが、それだけでは、本当の有利販売にはつながらないし、昔の人達の汗と、努力によって育てられた段戸国有林のヒノキの価値を生かすことにはならないと考えるようになった。

そこで、私達貯木場職員は、最も需要者の声、要求を直接聞ける立場にあり、このうちで有益なことを山の造材に反映できれば、更に有利ではないかと考えて、署で実行する採材研修に私達の意見を積極的に取り入れてもらい、現場と一体となって、この1年間取り組んできたので、その内容と、結果について報告する。

## 1. 採材研修等で特に力点を置いたことについて説明する

### (1) 柱材生産率の向上を図る。

基幹作業職員の一人ひとりに、ヒノキ立木をどのように採材するか、印をつけさせ、その一本一本の立木の価値を、表1のように現在の市況で評価した、材価比較表を用い、丸太1本当りの価格をあてはめ図1で示すとおり、Aさんの採材では、一番玉が、6 $m$ 柱元玉で、23,400円、二番玉が、3 $m$ 柱中玉で、4,800円。三番玉が、4 $m$ の7 $cm$ で、600円、このヒノキ立木1本の価値は、28,800円、Bさんの採材方法では、20,300円。Cさんの採材方法では、16,300円となる。このように、そのヒノキの持っている価値を換算することによって採材の方法により立木の価値は、著しく変わることを理解し、採材の重要性を認識してもらった。ヒノキはまず、6 $m$ の柱が採れるか採れないか、採れなければ次の3 $m$ の柱はどうだろうと、柱材を1本でも多く採ることを心掛けてもらった。

又、当地方の慣例として、元玉は根張りがなければ通用しない。そ以外は、中玉扱いは、表1でわかるように、6 $m$ 元玉と中玉では、1本当り、4,800円、3 $m$ では、5,300円と、その価格差も大きいので、柱の元玉を多くするため、根曲りを打ち出さず、50 $cm$ 以内の特殊寸を付け採材するなど、元玉柱材を積極的に生産するよう希望し、合せて、玉装のオペレーター室に、1本当りの丸太の価格を示し、常にコスト意識を持って有利採材に努めてもらった。

### (2) 大黒柱の生産を行う。

樹齢80年以上のヒノキの場合、柱適材以外の太物は、4 $m$ に採材していたが、ある木材業者か

ら「これはもったいない。大黒柱を採ったらどうか。今、建築はだんだん、ぜいたく普請になってきて、大黒柱の需要もあるよ」と聞き早速、通直材でしかも、6 mの末口24～30 cmまでの良材については、大黒柱用として採材するように、現場に連絡し、立木調査にも参加した。

(3) アカマツの長材生産を行う。

「梁、桁、などの長ものは、アカマツの長材が少ないので、止むを得ず外材を使っている」との大工さんの嘆きを聞き、アカマツの一方曲りの材は、4～8 mの長材を生産するようにした。以上の三点を、採材研修等で説明し、理解と、協力を得て、実行してきた。

## 2. 業者を招き、採材に対する検討会を行う。

広葉樹の採材について、当署では、小径木で量的にも少なく、クリと一部太物を除くと全て、パルプ材を主体に生産してきたが、八名国有林を伐採するに当り、シヤカシが多く、用途を考慮した採材寸法等について、有利に採材するために、地元関係業者に山を見てもらい、採材方法を検討する機会をもった。

## 3. 結 果

(1) 柱材生産比率が向上した。

柱材生産比率は、資材によって若干の違いはあると思うが、表2のとおり向上した。

(2) 柱元玉の生産比率が向上した。

根曲りを打ち出さず、特殊延寸をつけて柱材を生産することにより、表3にみられるように、6 mと3 mの柱元玉比率が著しく向上した。又、元玉比率が向上したことによる材価のメリットを試算すると、表4のとおりである。

(3) ヒノキ大黒柱の生産

ヒノキ大黒柱の生産により、木材価格低迷の中で有利な販売ができ、又、段戸国有林材のPRにもつながり、昔の人達の労苦に対し少しでも報いることができたことを喜び合った。一般材との価格の比較は、表5のとおりである。

(4) アカマツの長材生産

アカマツの長材生産により、従来の4 m採材をしていた時より比較すると、表6のとおり有利販売につながり、今までこの物件の不落が多かったのがなくなった。

(5) 広葉樹の採材について

従来は大半をパルプ用材として生産していたが、今回の、シヤカシについては、業者の意見を聞き、2～4 mに採材し、農器具や、林業器具等の柄などに向くように採材した。

## ま と め

現場で働く職員の方々に、公売の都度結果を通知して、自分達が生産した材がどのように販売されたのかを知ってもらうことによって、職務意欲の向上にもつながったと思われる。能率給対象の作業であれば、長材を生産すれば材積は落ち、生産する立場では大変面倒な作業ではあるが、皆が山の価値と、その木の持っている価値をいかにして高めるかを理解してくれ、それをあえて実行してくれた。

現在では、現場に要求すればすぐに実行してもらえる体制もでき上り、署をあげて有利販売に努めておる。

表-1. 材価比較表

樹種	長級	径級	m <sup>3</sup> 当り単価	1本当り単価	備考
ヒノキ	6.0 m	柱元玉	134,200 円	23,400 円	
〃	〃	柱中玉	115,300	18,600	
〃	3.0	柱元玉	128,000	10,100	
〃	〃	柱中玉	74,500	4,800	
〃	4.0	20 cm 上	84,200	13,700	
〃	〃	14~18 cm	63,900	7,400	
〃	〃	8~13 cm	38,400	1,300	
〃	〃	7 cm 下	36,000	600	
〃	3.0	14 cm 上	77,300	5,300	
〃	〃	13 cm 下	31,800	800	

図-1. 木をよく見て採材しよう

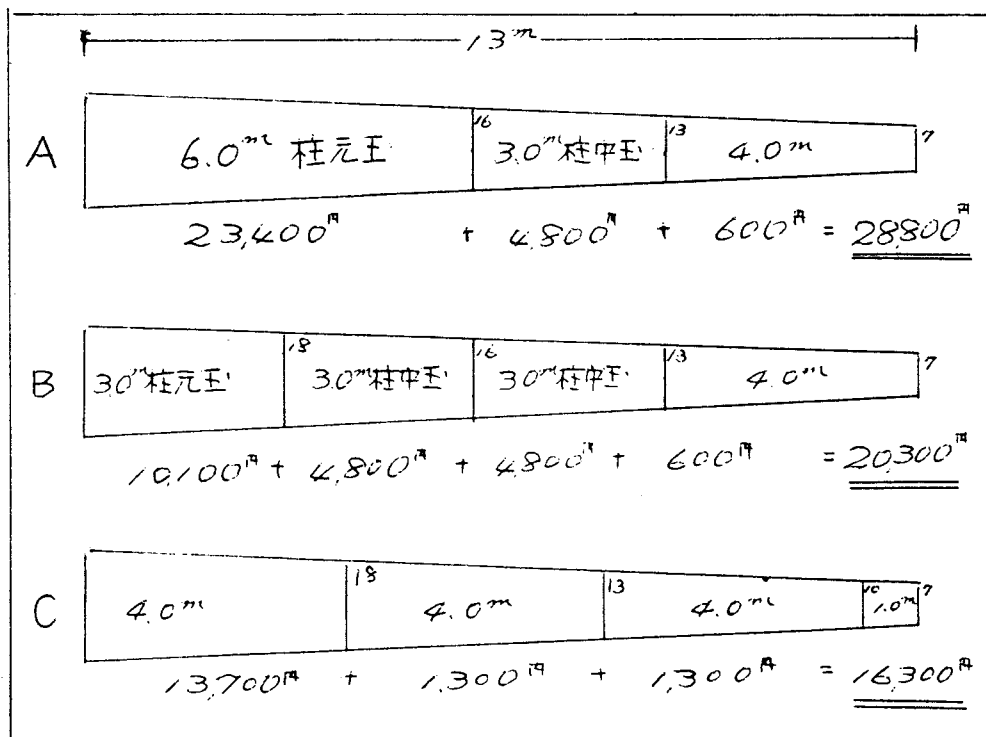


表-2. 柱材生産比率推移表

S 53 年度	S 54 年度	S 55 年度
3 1.6 %	3 4.3 %	3 9.2 %

表-3. 柱材元玉生産比率推移表

柱 材	S 53年度	S 54年度	S 55年度	備 考
6.0 m 元玉	2.5 %	3.3 %	5.9 %	
6.0 m 中玉	4.1	3.6	3.4	
3.0 m 元玉	5.0	5.8	8.7	
3.0 m 中玉	2 0.0	2 1.5	2 1.2	
計	3 1.6	3 4.3	3 9.2	

表-4. 柱元玉生産比率向上によるメリット(対S 54年度)

〔 6.0 m材〕	
◎ 6.0 m元玉向上比	$5.9\% - 3.3\% = 2.6\%$
◎ " 元中玉単価差	$134,200 \text{ 円} - 115,300 \text{ 円} = 18,900 \text{ 円}$
◎ " 年間生産量	$16,500 \text{ m}^3 \times 2.6\% = 429 \text{ m}^3$
◎ メリット額	$429 \text{ m}^3 \times 18,900 \text{ 円} = \underline{8,108,100 \text{ 円}}$
〔 3.0 m材〕	
◎ 3.0 m元玉向上比	$8.7\% - 5.8\% = 2.9\%$
◎ " 元中玉単価差	$128,000 \text{ 円} - 74,500 \text{ 円} = 53,500 \text{ 円}$
◎ " 年間生産量	$16,500 \text{ m}^3 \times 2.9\% = 479 \text{ m}^3$
◎ メリット額	$479 \text{ m}^3 \times 53,500 \text{ 円} = \underline{25,626,500 \text{ 円}}$
合計メリット額	$8,108,100 + 25,626,500 = \underline{\underline{33,733,600 \text{ 円}}}$

表-5. 大黒柱、一般材比較表(S 55. 4 公売実績)

	大黒柱単価 (A)	一般材単価 (B)	単価差 (A - B)	比率 ( $\frac{A}{B}$ )
m <sup>3</sup> 当り単価	239,400 円	205,300 円	34,100 円	117%
1本当り価格	99,500	41,000		

表-6. アカマツ長材と一般材(4.0 m)比較表

区分 公売月	長材 (4~8 m) (A)	一般材 (3~4 m) (B)	単価差 (A - B)	比率 ( $\frac{A}{B}$ )	備考
55. 4月	25,900 円	21,600 円	4,300 円	120%	
5月	19,100	16,900	2,200	113	
7月	24,600	19,500	5,100	126	
8月	22,100	16,900	5,200	131	
12月	23,600	18,900	4,700	125	
56. 1月	20,800	18,000	2,800	116	
平均	23,300	18,900	4,400	123	