

緑化木の販売動向について

伊那・箕輪緑化事業所 武 島 玄 正
長 沢 栄 一
宮 下 照 人

はじめに

当所は昭和48年度に事業を開始し、以来10年経過したがその間の販売実績をとりまとめ、需要動向等の実態をとらえ、今後の緑化木生産、販売の方向をさぐるためにこの課題をとりあげた。

緑化木生産、販売ともに技術的な蓄積が少なく、いまだに試行錯誤の連続である。収穫予定地等から採取する山取木は採取地と苗畑の育成環境の差が大きく活着率が問題になるし、養成した緑化木も確実に買手がつかどうかという不安もある。

幸い昭和55年頃から大口需要があったので、この大口需要はどうして起きたのか、取入にせしめる割合はどうか、今後どう対処してゆくのか等について資料をまとめ、読み取りたいと考えたのが、この調査の動機である。

I 事業所概要

- 1 所在地 上伊那郡南箕輪村大芝
- 2 標 高 750 m
- 3 面 積 5.02 ha
- 4 気 象 年平均気温：10.8°C
年平均降水量：1398 m/m

II 調査結果

表1-1 樹種別販売実績表(山取木)

年 度	S 53		54		55		56		57		合 計			
	本数	金額	本数	金額	本数	金額	本数	金額	本数	金額	本数	率		
サラサドウダン	480	1,796	583	1,685	179	541	583	1,044	412	946	2,237	33	6,012	52
ベニドウダン	201	325	67	127	61	190	198	323	185	262	712	11	1,227	11
カ エ デ	106	158	103	75	127	187	131	221	93	127	560	8	768	7
コメツガ	117	45	39	15	66	37	224	132	96	52	542	8	281	2
シャクナゲ	—	—	30	58	63	139	146	629	290	611	529	8	1,437	12
シラベ	151	76	34	17	32	18	10	6	186	154	413	6	271	2
ニシキギ	39	36	65	58	24	29	156	173	35	61	319	5	357	3
シラカンバ	196	123	105	57	10	15	1	2	—	—	312	5	197	2
ナナカマド	186	134	4	4	4	11	9	16	—	—	203	3	165	1
ミツバツツジ	—	—	41	88	31	90	14	27	96	177	182	3	382	3
そ の 他	95	58	59	33	220	146	150	138	187	202	711	10	577	5
計	1,571	2,751	1,130	2,217	817	1,403	1,622	2,711	1,580	2,592	6,720	100	11,674	100

1 樹種別販売実績(山取木)

山取木の昭和53年度から昭和57年度までの5年間の販売樹種のうち主なものをとりあげ販売本数と販売額をまとめたのが本表である。

サラサドウダンは5年間を通じて本数、金額とも首位をしめ、以下ベニドウダン、シャクナゲの順である。

表1-2 育成期間別販売実績(山取木)

樹種	経過年数								現在数	計
	1	2	3	4	5	6	7	8		
サラサドウダン		(18) 774	(37) 1,581	(40) 1,693					(5) 223	4,271
ベニドウダン	(3) 49	(11) 175	(65) 1,041	(12) 193					(9) 138	1,596
カ エ デ			(46) 826	(21) 390	(14) 246	(5) 91			(14) 262	1,815
コメツガ	(10) 67	(62) 415	(24) 162	(4) 24					(—) 4	672
シャクナゲ		(23) 287	(20) 242						(57) 705	1,234
シラベ		(30) 280	(30) 283	(15) 138	(12) 108				(13) 122	931
ニシキギ		(3) 26		(5) 39	(8) 65	(3) 24	(19) 156	(3) 22	(59) 487	819
シラカンバ		(13) 147	(59) 676	(15) 176					(13) 156	1,155
ナナカマド		(30) 280	(30) 283	(15) 138	(12) 108				(13) 122	931
ミツバツツジ		(10) 27	(43) 117	(14) 38					(33) 90	272
計	(1) 116	(18) 2,411	(38) 5,211	(20) 2,829	(4) 527	(1) 115	(1) 156	(—) 22	(17) 2,309	(100) 13,696

山取木の採取、移植時から経過年数別販売実績をまとめた。サラサドウダンは移植した翌年から販売が開始され、4年目には95%が販売済みである。

ベニドウダンは春移植したものが秋には販売が開始され、4年目で90%が販売済みである。ニシキギは販売開始期間が長く8年経過して41%の販売実績である。

山取木全体で見ると、3年目にピークとなり、4年目に77%販売済みである。

2 樹種別販売実績(養成木)

養成木の昭和53年度から昭和57年度までの5年間の販売樹種のうち主なものをとりあげ、販売本数と販売額をまとめたのが本表である。数量ではニオイヒバ、イチイ、ナナカマドの順、金額ではナナカマド、ニオイヒバ、イチイの順に販売されている。

表 2-1 樹種別販売実績表 (養成木)

年度 樹種	S 53		54		55		56		57		合 計			
	本数	金額	本数	金額	本数	金額	本数	金額	本数	金額	本数	率	金額	率
ニオイヒバ	2,735	193	1,065	142	2,136	235	559	160	1,610	746	8,105	30	1,467	17
イチイ	-	-	-	-	1,461	146	3,028	303	1,264	307	5,753	22	756	9
ナナカマド	285	87	261	182	1,242	760	393	193	327	385	2,508	9	1,607	18
コウヤマキ	130	81	116	83	97	144	114	167	84	111	541	2	586	7
キンロウバイ	-	-	-	-	75	54	116	124	137	152	328	1	330	4
ストロブマツ	262	79	23	18	17	10	14	8	4	2	320	1	117	1
スイリユウヒバ	-	-	103	165	60	135	84	205	16	50	263	1	555	6
ウメモドキ	34	44	-	-	35	59	88	146	90	94	247	1	343	4
シラカンバ	-	-	29	9	16	16	20	24	166	177	231	1	226	3
コムラサキシキブ	-	-	-	-	-	-	21	10	157	114	178	1	124	1
その他	1,276	284	2,590	372	2,445	576	1,102	638	954	842	8,167	31	2,712	30
計	4,722	768	4,187	971	7,384	2,135	5,539	1,978	4,809	2,980	26,641	100	8,832	100

表 2-2 育成期間別販売実績 (養成木)

樹種	経過年数								現在数	計
	1	2	3	4	5	6	7	8		
ニオイヒバ				(22)	(15)	(21)	(5)	(15)	(22)	
				2,337	1,513	2,136	559	1,610	2,276	10,431
イチイ				(1)	(25)	(44)	(19)	(11)	(11)	
					50	1,653	2,816	1,234	703	6,456
ナナカマド	(14)		(23)	(15)	(20)	(7)	(11)	(10)	(10)	
	395		676	461	578	193	327	277	2,907	
コウヤマキ						(1)	(4)	(95)	(95)	
						17	66	1,734	1,817	
ストロブマツ				(3)	(61)	(12)	(7)	(17)	(17)	
				116	2,118	419	252	553	3,456	
ウメモドキ			(30)					(70)	(70)	
			90					210	300	
シラカンバ			(44)	(24)	(30)			(2)	(2)	
			29	16	20			1	66	
コムラサキシキブ	(2)	(16)						(82)	(82)	
	21	157						822	1,000	
まき付苗計	(1)	(1)	(12)	(8)	(25)	(15)	(13)	(25)	(100)	
	416	157	3,132	2,156	6,505	4,004	3,489	6,576	26,435	
コウヤマキ	(16)	(24)	(13)	(9)	(4)			(34)	(34)	
	211	324	172	123	51			468	1,349	
シラカンバ		(89)						(11)	(11)	
		166						20	186	
山引苗計	(14)	(32)	(11)	(8)	(3)			(32)	(100)	
	211	490	172	123	51			488	1,535	

樹種	経過年数								現在数	計
	1	2	3	4	5	6	7	8		
キンロウバイ	(18)	(60)	(2)						(20)	
	73	247	8						83	411
スイリユウヒバ	(36)	(21)	(30)	(6)					(7)	
	103	60	84	16					19	282
ウメモドキ	(20)		(20)	(51)					(9)	
	34		35	88					15	172
購入等苗計	(24)	(35)	(15)	(12)					(14)	
	210	307	127	164					117	865

表 2-3 購入苗の育成期間別販売実績

区分	樹種	1年目	2年目	3年目	4年目	現在数	計
鉢物	屋久島シヤクナゲ	109	21	1			131
	キバナ		1		2		3
	ツツジ	12	7				19
	クルメツツジ	66	74	93		27	260
	ミヤマキリシマツツジ	64	35			22	120
	屋久島ヒカゲツツジ	46					46
	アセビ	83	34			36	153
計		380	172	94	2	85	733
	比 率	(52)	(23)	(13)	(-)	(12)	(100)
一般苗	ウメモドキ		35	88		4	127
	マンサク		8	103	9	4	124
	モクレン	1	42	64	24	7	138
計		1	85	255	33	15	389
	比 率	(-)	(22)	(66)	(8)	(4)	(100)

養成木はまき付苗、山引苗、購入苗に区分して販売の動向を見た。

まき付苗のナナカマドは2年生の稚樹を鉢入れし、2年目から販売が開始された。育成期間の長い樹種はコウヤマキで7年生で販売が開始された。まき付苗は平均すると、6年目にピークを迎え、8年目に75%販売済みである。

山引苗は平均して、3年目がピークであり、4年目に57%が販売されている。

購入苗は2年目がピークであり、4年目には86%が販売済みである。

購入苗のうち鉢物と根巻きをした一般苗(ウメモドキは表2-2と同じもの)の販売実績をまとめた。

鉢物は仕入れた当年に52%、2年目に75%が販売済みであり、一般苗は3年目がピークで88%販売済みである。

3 山取木と養成木別販売実績の比較

収入総額のうち山取木のしめる割合と養成木のしめる割合をまとめた。

表-3 山取木と養成木別販売実績の比較

区分	S 53		54		55		56		57	
	販売額	比率	''	''	''	''	''	''	''	''
山取木	2751	78	2217	70	1403	66	2711	58	2592	47
養成木	768	22	971	30	2134	34	1978	42	2980	53
計	3519	100	3188	100	3537	100	4689	100	5572	100

山取木は昭和53年度は78%をしめていたが、年々比率が低下し、昭和57年には養成木が収入の53%を担うようになった。

4 規格別の比較

山取木の場合、1m下の販売額がふえる傾向にあり、養成木は1m下の収入額の比率が小さくなる傾向がある。

表4-1 規格別販売比率

区分	規格	S53	54	55	56	57
山取木	1m下	26	8	16	37	38
	1~3	64	72	81	55	46
	3m上	10	20	3	8	16
養成木	1m下	75	73	55	58	38
	1~3	24	26	33	41	54
	3m上	1	1	12	1	8

表4-2 規格別販売単価の比較

区分	規格	S 53		54		55		56		57		平均	
		単価	比率	''	''	''	''	''	''	''	''	''	''
山取木	1m下	873	100	722	100	1,077	100	1,573	100	1,352	100	1,123	100
	1~3	2,502	287	2,028	281	1,914	178	1,647	103	1,644	122	1,947	173
	3m上	5,248	601	3,972	550	2,532	235	2,456	153	3,381	250	3,518	313
養成木	1m下	141	100	192	100	191	100	268	100	512	100	261	100
	1~3	298	211	532	277	652	341	638	238	662	129	556	213
	3m上	900	638	900	469	1,831	959	1,200	448	1,513	296	1,269	486

山取木の1m下の単価は大きくなる傾向にあり(1m下を鉢上げして単価があがった)、1~3mクラス、3m上クラスの単価は下る傾向にある。平均して1m下を100として比較すると、1~3mは173、3m上は313となっている。

養成木の1m下単価も大きくなる傾向がある(昭和55年度の3m上が急上昇したのは、ナナカマド3m上の大口需要による)。5年平均で1m下を100とすると、1~3mは129、3m上は486である。規格によって単価に大きな差があるのは緑化木の一般的傾向であって、「建設物価」1982、12号によれば、ニオイヒバ1.2m1200円、3m10,000円と表示されている。

5 販売方法別販売実績の比較

緑化木の販売を事業所で行う小口の地元販売、長野市・東京都で行う出張販売、大口需要の緑化木販売業者(材料屋)への販売の三つに区分し、収入に対する割合をこの表にまとめた。昭和53年度は地元での販売が88%、昭和57年には34%、出張販売は(収入確保のために努力してき

表-5 販売方法別販売実績の比較

区分	S 53		54		55		56		57	
	販売額	比率	''	''	''	''	''	''	''	''
地元(春)	2,574	73	2,544	80	1,539	44	1,898	40	1,710	31
''(秋)	508	15	329	10	234	6	300	7	166	3
小計	3,082	88	2,873	90	1,773	50	2,198	47	1,876	34
業者	69	2	-	-	1,166	33	658	14	1,500	27
出張販売	368	10	315	10	598	17	1,833	39	2,196	39
計	3,519	100	3,188	100	3,537	100	4,689	100	5,572	100

た)昭和57年には39%を担うようになり、大口需要の比も大きくなる傾向にある。

6 考察

(1) 規格について

大口需要は一定の規格に達したときおこり、それをすぎると、次のクラスに成長するまで需要は手控えられる。

価格は規格によって大きな差があるので、大口需要の対象となった樹種については規格を考慮した養成方法を考える。

(2) 養成期間について

一定の規格に達するまでの成長期間が短かくて、高価に販売できる樹種を選択していく。

山取木は採取時に規格を考慮した採取に心掛ける。

まき付苗は養成期間が長いので、山引の可能な樹種は山引苗でカバーする。

購入苗は仕入れた年から販売が可能であるから、収入確保の一方法として従来通り、導入していく。

(3) 販路について

地元販売には地域的に限度があり、伸び悩みの傾向は避けられないので、出張販売によって販路を拡張する努力が求められる。大口需要については要求に応じられる規格をもった一定の在庫が必要である。

(4) その他

規格と関係なく恒常的に需要のあるサラサドウダン、ベニドウダン、イチイ等については地元で好評なので常時一定の在庫を確保する。

おわりに

緑化木生産、販売については需要動向、流通機構など解決すべき問題が指摘されているが、県内での樹種が緑化木としてどれだけ販売されているのか明らかでない。事業所単位でも山取木の採取時期、適正在庫販売時期など問題は山積しているが、今回は販売動向をとりあげた。