

木曽ひのきを主とした新鮮材の販売方法とその実態

上松運輸・焼笹貯木場 販売プロジェクトチーム
藤原 武 男

はじめに

当署では、山元から生産される材をできるだけ速く、需要に見合った質と量に仕訳をし、商品としてより有利な価格で販売することが我が署に課せられた使命ではないかと考える。

そこで昨年度は「木曽ひのき鮮度低下材の販売に及ぼす影響について」を発表したが、更に本年度は局共通課題「新鮮材の供給について」を踏まえて、前年度に引き続き課題について取組んだ。

I 当署の販売についての概要

年々伐採ヶ所が奥地化する中で、当署への搬入量は漸減の方向にあるが、木曽ひのきの全体に占める割合は3ヶ年を見ただけでも量においては55～48パーセントで平均すれば53パーセントとなる。また、販売額については82パーセントを占めている。

表-1 販売に関する3ヶ年の概要

区 分	年度別	55	56	57	摘 要
総 量 百万円	搬 入 量	69,000	65,000	61,000	
	(輸送販売)	15,000	12,000	6,000	
	自署販売量	58,000	56,000	58,000	
	販 売 額	8,366	7,422	7,333	
木曽ひのき (")	販 売 量	55% 32,000	56% 31,000	48% 28,000	量 = 53%
	販 売 額	82% 6,866	85% 6,333	78% 5,731	金額 = 82%

II 新鮮材供給のための実施事項

1 作業管理

受入れから販売までの作業の流れは次のとおり。

貯木場に於ては、材の受入検知、仕訳、積積、野帳整理を行い生産報告書を作成して生産完了となる。

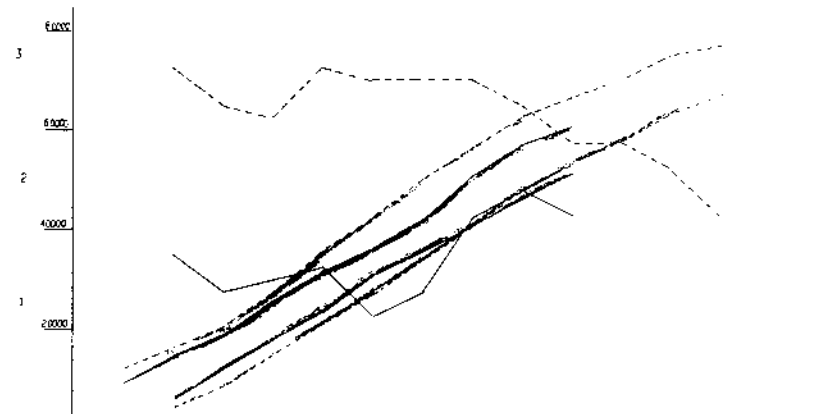
また、署に於ては林産物品として受入れたものを販売計画に基づき分類、電算機による処理を終えて、予め計画された日程に基づき公売公告の資料作成、印刷、発送、公告期間を経て販売することになる。

以上、一連の作業をすゝめる中で箇々の作業をチェックし、全体としての期間を短縮することを目標に次のような管理を実施した。

(1) 所要日数の短縮

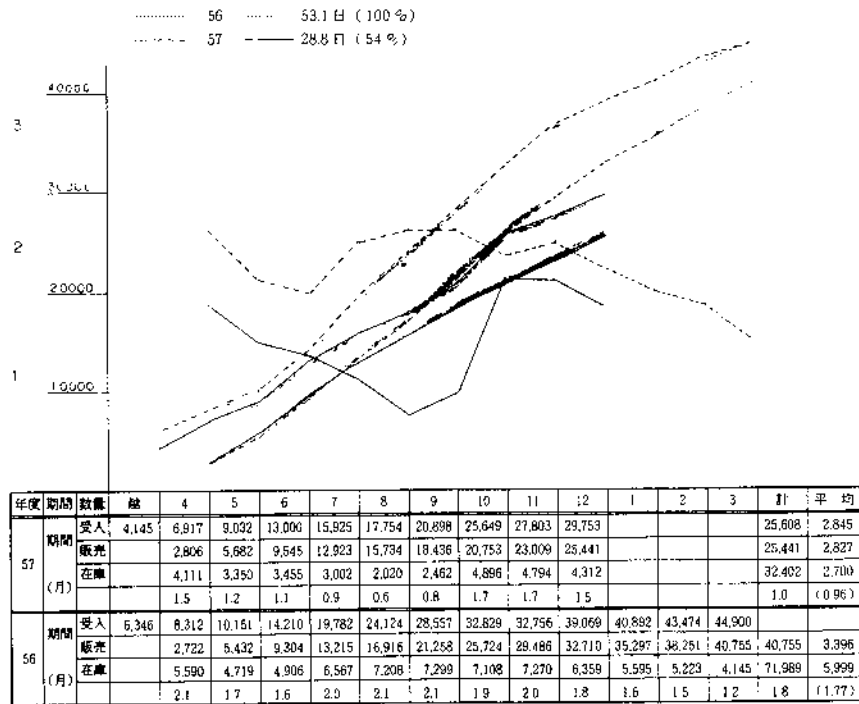
表-3 <総量>在庫期間の比較図(1)

--- 56 --- 72.3日(100%)
— 57 --- 42.9日(59%)



年度	期間	数量	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計	平均		
57	期間	受入	9,713	15,024	18,983	25,326	31,516	35,861	41,945	50,732	56,909	60,325				50,612	5,624	
	(月)	販売	6,237	12,211	18,129	23,621	30,463	35,666	40,745	46,062	50,914						50,914	5,657
		在庫	8,787	6,772	7,696	7,942	5,998	6,279	9,987	10,847	9,411						73,619	8,069
56	期間	受入	11,812	16,711	20,289	27,320	36,022	42,542	49,846	56,471	62,371	66,448	70,160	74,893	76,846	65,017	5,418	
	(月)	販売	4,302	8,830	14,794	20,978	27,222	34,059	40,563	47,266	52,785	57,272	62,872	67,133	67,133	67,133	58,94	
		在庫	12,409	11,450	12,522	15,044	15,320	15,768	15,908	15,105	13,663	12,888	12,021	9,713	161,840	13,484		
			2.9	2.6	2.5	2.9	2.8	2.8	2.8	2.6	2.3	2.3	2.1	1.7	22.4	2.41		

表-4 <木曾ヒノキ>在庫期間の比較図(2)



ア 所要日数の比較

表-2 所要日数の比較 <註>57年実行は12月末現在

所要日数 区分	場 木 場		署	計
	受入～完極まで	生産完了～販売まで		
総括	従来	34	38	72 目標36
	57実行	15	28	43
木曾ヒノキ	従来	26	27	53
	57実行	8	21	29

$$\text{算式} = \frac{\text{在庫量}}{\text{販売累計} \div \text{経過月数}} \times 30 \text{在庫量} \left\{ \begin{array}{l} \text{仕掛品} \\ \text{販売未済} \end{array} \right.$$

- ア) 先入れ先出しを原則とした販売。
 - イ) 権積基準を見直し、約70パーセントとして早期完極を図った。
 - ウ) 特殊小量権について、3貯木場を合算し毎月末で締めた。
 - エ) 各権の権積開始月日を権積台帳に記載し落ちのないようチェックして、短時日で完極となるよう工夫した。
- また、署に於ける事務処理は販売会議をはじめ緊密な連携のもとにそれぞれ短縮に努めた。
- 一部公告期間等対外的要因から短縮出来ない部分もあったが、次すじとしては一ヶ月近い期間短縮を図り大巾な改善となった。

イ 在庫期間の比較

表-3・4の流動曲線図は、56,57年度の受入量と販売量を比較し、更に上、下の折線は月別の在庫期間を比較したものである。

この各月の期間係数に30日を乗ずれば在庫日数を知ることができる。なお、表4で特に問題となることは、在庫期間の比較の中で一ヶ月ラインを下廻っている7月～9月期である。このことは材の搬入と販売のバランスが崩れ在庫量が不足し、木曾ひのきの銘柄別販売量を決定するにあたって、各月とも搬入見込量に求めざるを得なくなる。

即ち、先食いで対応せざるを得ない状態がこの3ヶ月を含めて、その後の販売計画に翻転をきたす結果をまねくことになる。したがって木曾ひのきを主として販売する当署に於ては、このような状態を避けるため一定の在庫量を保つよう改善することが必要である。

2 在庫管理

1) 梅雨期の販売促進

4・5月期は前年度からの越材を積極的に販売するとともに、梅雨期を経過した材の販売促

進のため7月期は公売を2回実施した。

(2) 材の変質防止

貯木場に於ける材の回転を速めたことにより、材積換算で約6000㎡相当分(12月末)の極積積数に余裕ができて各種の対応が容易となった。

このことが希少有用樹種をはじめ、高品質材及び広葉樹材などの極積箇所の選定を容易にし、敷丸太の積極的活用と併せて通風に配慮した材の変質防止に効果をあげることができた。

(註) <有効活用可能材積換算量の計算>平均搬入量×(56年度平均在庫期間-57年度平均在庫期間)× $\frac{56\text{年度搬入量}}{57\text{年度搬入量}}$ (数値は表1・3より) $5,624 \times (2.4 - 1.0) \times \frac{6,500}{6,100} = 5,993 \therefore 6,000$

(3) 防虫対策及び日割れ防止策

ア 害虫名は、辺材部を深く食害するオオゾームシ及び小型のサクセスクイムシである。

駆除には、スミチオン溶液(50~100倍液)を動力噴霧機により極に散布した。

イ 55~56年度は駆除散布で6月~8月期の2回実施した。(各年約1700㎡)

ロ 57年度は予防散布で6月期1回実施するにとどまり効果をあげた。(約21000㎡)

イ 日割れ防止には、材の木口に、ヒビノン乳剤を塗布、又コモ、シートなどで材面を被覆し日割れ及びカビの発生を防いだ。

3 販売対策

(1) 需要動向に対応した極の工夫

ア 極積基準の見直し

木曽ひのきについては、従来一極40~30㎡であったが30~20㎡に改め、他の樹種についても70%を目標に見直しをした。

イ 小口極展示場所の選定

貯木場入口等見易い場所を選定した。

ウ 月末締め小量極の合算処理

希少有用樹種は少量であっても毎月未に、3貯木場合算して一極とし鮮度低下に配慮した販売を行なった。

エ 木曽ひのきを主とした高品質材については単木又は小口極として有利販売に努めた。

(2) 販売会議の充実と現場指導

ア 販売会議は毎月未に必ず開催し、当面する販売方針と市況動向について署長より指示を受ける。

表-5の1 高品質材等の取扱い量 (㎡)

	56	57	備考
総 量	925	1644	
木曽ひのき	647 (388)	1162 (702)	
樹 種 等	木曽ひのき みずめ	さわら うだいかんば	こうやまき とうひ なら

表-5の2 希少有用樹種の取扱量 (㎡)

	56	57	備考
総 量	184	294	
樹 種 等	せんのみ くり	かえで	とち他

イ 材の搬入の現況と今後の見通し及び在庫量の把握を主要樹種別、銘柄別に集約し、貯木場ごとに翌月の販売量を決定する。

ウ 現場に於ては公売結果並びに市況動向など関係職員に徹底し、自分達が手掛けた材がどのように売れ、また、売切れなかった場合はどのような問題点があったかを常に反省して作業を進めた。

4 市場調査結果の把握

(註) この表は、主として木曽ひのきを取扱う業者を抽出して調査した。特に、注目しておきたいのは、新鮮材を希望するものが全体の90パーセントを越えており、加えて出品量の平準化を求めるウェイトが極めて高いことである。

表-6 アンケート調査の結果

1 調査の範囲

業種	製 材	流 通	そ の 他	計
地域				
県内 (郡内)	23	7	1	31
愛 知	—	6	—	6
岐 阜	2	—	—	2
計	(64%) 25	(33%) 13	(3%) 1	39

2 業界の反応

		良くなった		変わらない		その他	
製品歩止り		66%		75%		33%	
		31	82%	25	10%	67	8%
		3		—		—	
取引	評判	52	59	79	36	100	5
		43		21		—	
		5		—		—	
先	価格	57	72	89	23	50	5
		39		11		50	
		4		—		—	

註 上段……製材 中段……流通 下段……その他

3 今後についての要望

新鮮材 最優先		出品量 平準化		鮮度を落さない範 囲出品量平準化		その他	
—		—		77%		100%	
100%	15%	—	3%	23	79%	—	3%
—		100%		—		—	

Ⅲ 成果と反省

1 在庫期間の短縮

総体的には従来より約1ヶ月の短縮をはかることができた。また、木曾ひのきについては、24日の短縮となりほぼ目標を達成することができた。このように期間短縮によって新鮮材供給対策に効果をあげることが出来たが、在庫期間の在り方については尚研究の余地が残されている。

2 効率的な土場管理

販売期間の短縮により土場の回転が良くなりキメ細かな積積が可能となった。

3 意識の向上

関係職員、特に、現場職員の材価に対する認識が高まり、仕訳、積積をはじめ各作業工程への改善の意欲が向上した。

4 市場での評価

新鮮材供給対策を強力に進めた結果市場での反応は、製材歩止りの向上、取引価格の上昇等

高い評価を得た。

5 販売(貯材)調整

市場調査結果からみても、需要者に共通した傾向は、新鮮材は勿論のこと各月の販売量の平準化を強く求めていること、また、実施してきた販売業務の中でも極端な在庫量の減少は、販売計画、齟齬をきたす部分もあるので、今後はこれらを踏まえて伐採の時間、材の搬入状況などを考慮し、鮮度を落さない範囲での在庫量、販売量などについて更に検討を加える必要がある。

おわりに

以上実施結果の概要を述べたが市場調査結果をはじめ、今後、更に問題点を解明して上局の御指導をおおきながら進めて参りたい。

(参考)

○伐倒時期と経過期間による材質の変化について……(56年度研究発表資料抜粋)

表一 伐倒の時期と経過期間による材質の変化

伐倒時期	時期の良否	販売期間	伐倒後3か月以上	6か月以上	9か月以上	1年以上	1年3か月以上	1年6か月以上
5 6	不可	2か月	1材面相当変色	2材面相当変色	2~3材面相当変色	4材面変色虫(ハリ虫、トウ虫)害	4材面変色赤味に広がる虫害	木口全面変色
7		まで					広まる	虫害密度高い
4 8	可	3 "	—	1	"	4材面変色虫(ハリ虫)害	4材面変色虫(ハリ虫、トウ虫)害	"
3 9	良	6 "	—	—	1~2 "	2材面相当変色虫(ハリ虫)害	"	"
11 12	優	7~8		—	1 "	2材面相当変色虫の危険有り	"	"
1 2 3							"	"

注：優の欄3月は海拔1,000m以上の寒冷地を対象とする。

○素材の価格割引について……(同上)

表一 素材の価格割引率

伐倒時期	時期の良否	販売期間	径級	3か月以上	6か月以上	9か月以上	1年以上	1年3か月以上	1年6か月以上
5 6	不可	2か月以内	中目	-5	-15	-15	-20	-25	-25
7			尺上	-5	-10	-10	-15	-20	-20
4 8	可	3か月以内	中目		-5	-15	-20	-25	-25
			尺上		-5	-10	-15	-20	-20
3 9	良	6か月以内	中目			-5	-15	-20	-25
10			尺上			-5	-10	-15	-20
11 12	優	7~8か月以内	中目			-5	-15	-20	-25
1 2 3			尺上			-5	-10	-15	-20

※ 上記は平均の見解であり、例えば冬山伐採でも日面で山床越梅雨材は6か月でも利用度が低下する材もある。したがって一般材を補正する限界の始期を示すと同時に数値はその平均値である。