

収入確保の一方策

上松・経理課処分係 黒田 光雄

はじめに

木材需要の主体であるところの、住宅着工量の落ち込みを背景とする、木材需要量の伸び悩みと、木材価格の低迷及び、林業経営費の増高等により、国有林野事業の財政事情は極めて、厳しい情勢となっている。

このような状況のなかで、素材販売のない当署に於ては、いかにすれば多くの収入を得ることができると常に考えているところである。(註)

各種被害木の早期売払い、末木枝条等の売払いに努めていることは勿論のことであるが、伐採跡地に残存する根上がりの木曾ヒノキに着目し、勿論、伐採点を低くすることは当然であるが、何とか林産物として利用できないか、又販売することはできないかと、知恵をしばった結果、従来木曾ヒノキの端材等で細工をしていた、建具材、土産品、家庭用品等の、小物の資材として需要があるとの見通しのもとに、報導機関への宣伝依頼、取扱業者への売り込みを努めながら、2回の公売を実施したところ、好結果を得たので、収入確保の一環として発表する。

なお、このような売払いについては、38年度に1ヶ所に集積して実施しているが、今回の売り払いにおいては、林道端と現地で諸経費を掛けないようにして実行したものである。

I 実施経過

1. 木曾ヒノキ根コブの販売

57年度赤沢製品事業所、生産事業地で木曾ヒノキ根張り部分に用材としては利用できないが、飾り物等にすれば希少価値があると思われるコブ2個が発見された。

現場では、主任が中心となって、材を傷めず又、コブ、の形を最も活かして切る方法を考えながら腕自慢のチェーンソーマンが慎重に切り取った。

コブはこの道に心得のある職員が材面に傷をつけないよう、商品価値を落さないよう、注意して皮をむき、上松担当区の物置に保管し日影で乾燥させた。

担当区主任は材面に変色、カビが出ないように、正に宝石を扱うようにして販売するまで適切な保管につとめた。

II 木曾ヒノキ根株の販売

黒沢製品事業所のトラクター集材事業地でトラクター作業道作設に伴って、木曾ヒノキ根株20個が掘り取られました。

従来ややもすると作業の障害物でしかなかった根株であります。数が多くまとまったことと、苦しい財政事情の増収対策として一般公売することにした。

ついで2回目には、上たる林道と中の沢林道の林道沿にあるまだ利用可能と思われる根株を根付きのまま、林地保全上支障のない範囲内で、掘取をさけ地上部分のみを採取することを条件に17個5口にとまとめて出品した。

これらはすべて、写真をとり地元業者等を対象に1戸1戸売り込みを行い、また新聞社に対してメモ入れを行い、記事としてもらいまたラジオでも放送されたところである。

図1 木曾ヒノキの根株

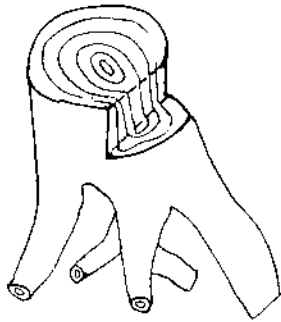
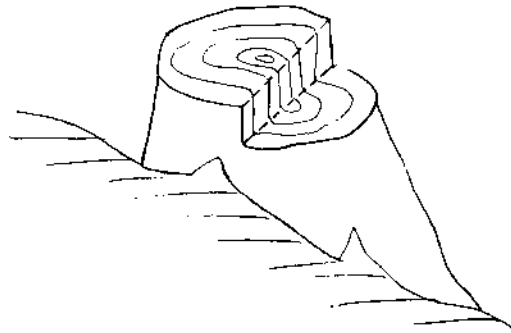


図2



III 実施結果

以上のように職員による売り込みと、マスコミを介して宣伝につとめた結果、第1回目の公売は、地元業者12名が参加する人気であった。結果は1個最低10,000円から、最高51,000円で平均単価28,600円、1㎡当り約79,000円で、サワラ丸太材の平均単価と同程度で、販売できた。

又飾りものに最適と前評判の高かった根コブは、直径60cm、高さ50cmものが、215,000円、1㎡当り単価では約1,525,000円という芸術品を思わせるような超高値で買いとられ、合計855,640円の売りあげがあった。

表-1 販売結果(第1回)

物件番号	材積	金額	㎡当り単価	枚数
1	0.382	40,000	104,712	5
2	0.327	21,100	64,526	3
3	0.552	45,000	81,522	3
4	0.529	10,000	18,904	2
5	0.137	10,000	72,993	1
6	0.459	23,100	50,327	3
7	0.907	40,000	44,101	5
8	0.810	51,000	62,963	7
9	0.334	26,740	80,060	5
10	0.098	12,000	122,449	3
11	0.197	19,700	100,000	5
12	0.170	42,000	247,059	4
13	0.198	15,100	76,263	3
14	0.290	46,000	158,621	3
15	0.226	12,000	53,097	3
16	0.332	42,000	126,506	5
17	0.129	15,000	116,279	5
18	0.283	36,000	127,208	3
19	0.471	36,000	76,433	3
20	0.407	29,000	71,253	2
小計	7.238	571,740	78,991	
21	0.141	215,000	1,524,823	12
22	0.154	68,900	447,403	10
小計	0.295	283,900	962,373	
計	7.533	855,640	113,566	

第2回目については、林道沿いにある直径40cm~70cm、長さ0.6m~1.8mの物件5口、17個とイチイ床柱材1本を出品した。

これは地元上松町と、

表-2 販売結果(第2回)

速くは飯山市の業者を含めて7名が参加して、1件に3枚から7枚の札が入る人気で、1個平均24,600円、1㎡当り約91,500円合計445,900円という高値で落札された。

これは第1回目と違い、業者が地上部分を切り取る条件で販売したものである。

物件番号	材積	金額	㎡当り単価	枚数
1(3個)	0.925	35,000	37,838	3
2(4個)	0.606	15,000	24,752	4
3(4個)	1.371	151,000	110,139	5
4(2個)	0.432	47,000	108,796	7
5(4個)	1.232	169,900	137,906	7
小計	4.566	417,900	91,524	
6(1本)	0.039	28,000	717,949	4
小計	0.039	28,000	717,949	
計	4.605	445,900	96,830	

切り株とはいえ木取りの仕方によっては、木目等を生かし、小さな木工品、民芸品、に充分利用でき業者側からも貴重品として評価され、非常に好評であった。

IV まとめ

1. この課題に積極的に、取り組むことにより、収入確保に合せ貴重な資源の活用をはかることができる。
2. 物件の内容にもよるが、販売にあたっては、1個単位で売する方法が有利である。
3. 買受人からは、伐り取ったものの方が買い易いと要望があった。
4. この事業を円滑にするためには、これら資材の用途など市場動向を、把握する必要がある。

おわりに

木曾ヒノキという貴重材を扱う立場からキメ細かに、創意工夫を活かし限られた資源の活用を図ることは、地元業界からも歓迎され、台所の敷しい、国有林野事業の増収対策の一環として極めて有効であった。

又、このようなことは収入面ばかりでなく一人一人の職員の業務に対する意欲にも大きくプラスになると信じる。

需要の動向をみながら今後共、積極的に取り組んでいきたい。

㈱ 上松宮林業で生産された素材の販売はすべて上松運輸宮林業で行われている。