

有利販売について（山元生産の拡大）

新城営林署 仲井宗孝
宇野初男

1.はじめに

最近の木材産業は住宅着工量の減少等により、木材価格が低迷する中で、国有林野事業においても、厳しい状況にたっている事を現場職員一同、身にしみ感じており、第2次改善計画のもと、計画生産、有利販売に努め、生産性の向上、事業改善に日々鋭意努力しているところである。

しかし、木材価格の長期的な下落低迷には勝てる事なく、当署においては昭和56年度、当署始まって以来、損益で赤字を掲上するに至った。

このような状況下、年々、資材内容が悪化してくる中で、これに対応すべく、現場において、有利採材、仕訳方法、生産地点の選択等を工夫しながら実行している。

今回は有利販売の一助としての山元生産の拡大について報告する。

2. 内容

現在、良材であっても、最終生産の不落が多く見られる。この事態を十分認識し、絶対、低価格材は最終土場へは送らないという堅い方針と、経費の節減イコール収入増を考え、採材検討会を重ね、採材者の目をこやす一方、市況の動向、需要をは握し、各作業者へ流すよう、常に事務所、現場との意志疎通を図りながら、附加価値が向上するよう採材に心掛けている。また、生産地点の選択は、最終生産としてもメリットのない低価格材については、経費の節減のため、山元全幹生産を含め、山元生産の増大を図った。

(1) 山元生産実行内容

ア 低価格材に属するアカマツ類(2m除く)

4~8mの長材主体に仕訳を行い、山元生産を実行した。

イ 盤台材

質の低下により、最終生産ではメリットがないため、山元生産で実行した。

ウ 2m用材、パルプ材(N、L)、末木、打出木

的確に仕訳を実行して、山元生産で実行した。

エ 資材内容の悪い小径林分、小径間伐林分

山元全幹生産主体で実行した。(詳細については2の(2)で説明)

オ 3・4m材の小径丸太材

山元土場のスペース等考慮して、積極的に山元生産で実行した。

カ 委託販売材

山元から直送により実行した。

(2) 山元全幹生産の実行

資材内容から、伐区内林分に小径低質材が介在しているため、生産性を低下させ、投資効果を悪くしている現状の中で資源の有効活用の意味からも、その林分を不実行と言う事にはならない。いかにして、経費を節減して良材を生産し、有利に販売するかに努め、収入増の一助とするよう、山元において全幹生産完了とした。

ア 実行上の検討留意点

- (ア) 石廻り 0.1 m³程度の箇所を目安とした。
- (イ) 林分が道路隣接箇所は全幹伐倒までとする。
- (ウ) 林分が道路より離れている箇所は、全幹集材までとする。
- (エ) 山元集積場のスペース。

イ 期 待 成 果

- (ケ) 玉切作業省略による生産性の向上
- (イ) 検知業務の集中化(立木時の検知)
- (ウ) 附加価値向上による有利販売

3. 実 行 結 果

(1) 生産地点別推移(下表参照)

区分		年 度	55	56	57(見込含む)
比 率	山 元 生 产 (%)	18	25	28	
	最 終 生 产 (%)	82	75	72	
	計	100	100	100	
山 元 生 产 推 移		100	139	156	

(2) 山元全幹生産販売と通常販売の比較

山元全幹生産箇所実績と当該箇所より採材される丸太を通常販売した場合の比較のため、当該箇所について、立木時に標準木の採材見込調査を実行し、採材される丸太を仮定して(表-1参照)、販売単価を算出した。尚、当該地の林分状況は(表-2)のとおりである。

その結果は下の表のとおり。134円と大差はないが、山元全幹生産販売の方が有利な結果になっており、直接経費の範囲内において、山元全幹生産販売が安価であっても、運搬費、労力費等

の直接経費の関係で、総合的に判断すれば、このような低質林分箇所は、山元全幹販売の方が有利となる。

販売別	山元全幹販売	通常販売	差
販売単価(円/ m^3)	28,495	23,361	+ 134

- (註) ○販売単価は57年度実績単価
- 山元全幹販売単価は素材換算(歩止り75%)

表-1 採材見込による販売単価算出

材種	生産地点	割合(A)	平均単価(B)	販売単価(A×B)
2m用材	山元	21.2%	12,144 円/ m^3	2,575 円/ m^3
N A	〃	13.8	6,260	864
N B	〃	0.8	1,356	11
3/4m一般材	最終	62.4	30,142	18,809
3m中玉柱		1.8	61,200	1,102
計		100.0		23,361

表-2 林分状況

1本当たり石廻り	0.01(0.098) m^3 /本
平均胸高直径	14 cm
平均樹高	13 m
樹種	ヒノキ主体
材質内容	根曲り・腐れ多い

4. まとめ

実行結果から成果として、

- (1) 山元生産比率の向上。
- (2) 山元全幹生産販売により、資材内容の悪い小径木の有利販売。
- (3) 経費の節減。
- (4) 収入の増。

- (5) 資源の有効活用。
- (6) 現場職員の有利販売に対する意識の向上。

問題点及び改善点として

- (1) 的確な山元生産の推進が、山元土場の位置、スペース等により、困難であり、積極的な機械化の推進が必要となる。
- (2) 山元検知労力の増加になり、要員の育成、小型コンピューターによる事務の簡素化等の推進が考えられる。

今後の事業所の方向として、資材内容及び、現地の作業条件等を考慮した作業仕組により、現在実行している全幹輸送の利点を生かし、山元生産との接点をうまくかみ合せ、長材の小径級丸太の積極的な山元生産を図ると共に、併せて、低価格材（末木、打出し木等）の販路拡大に向け、署、現場の連携を密にし、有利販売の積極的な取り組みにより、国有林野の厳しい財政事情を乗り越えて行くよう、現場職員一同、力を合わせて、がんばっていく覚悟である。