

# 収入増大のための販売努力の一例 「人工林ヒノキの有利販売について」

南木曾・事業課 販売係 早川 壽郎  
事業課 奥原 寛  
大山製品事業所 今泉 昭次郎

## 要 旨

収入増大のため、人工林ヒノキの有利販売について新鮮材の供給、計画的な生産販売、採材寸法と桎積仕分け、有利採材研修、情報活動等10数項目について、現場が一体となって取り組み、創意工夫をこらした販売努力によって、56年度が当たり単価50,452円に対し、57年度単価61,209円と、10,757円、21%上昇させる成果を得た。

## はじめに

国有林野事業の経営は年々悪化しつつあり、今日ほど収入の増大を強く要請される時代はない。中でも木材の販売不振は大きな問題である。

木材販売不振の原因はいろいろいわれているが次の3点が最も大きな問題である。

1. 長びく景気の低迷
2. 新築住宅戸数の大巾な落込み
3. 販売面の取組み不足

1、2の問題はともかくとして3の問題については、われわれの販売努力に期待するものが大である。

日本の年間木材消費量は57年度の場合約9千万㎡で内訳は、外材が62%国産材が38%国有林材は全体の13%と少い。

当署では昭和57年度から、販売努力による収入増大をはかるため、人工林ヒノキの有利販売について、鮮度、採材寸法、桎積仕分け等の業界からの要望を含めて、人工林ヒノキ全体（元から末木まで）の有利販売について積極的に取り組んだ内容について発表する。

### I 販売プロセスの確立について

木材販売不振打開のため販売業務の見直しを行い、今後の販売のあり方について検討を加え、とりまとめたものが、表-1の南木曾営林署の販売プロセスである。

### II 人工林ヒノキの有利販売のために実施した重点項目

#### 1. 品質管理について

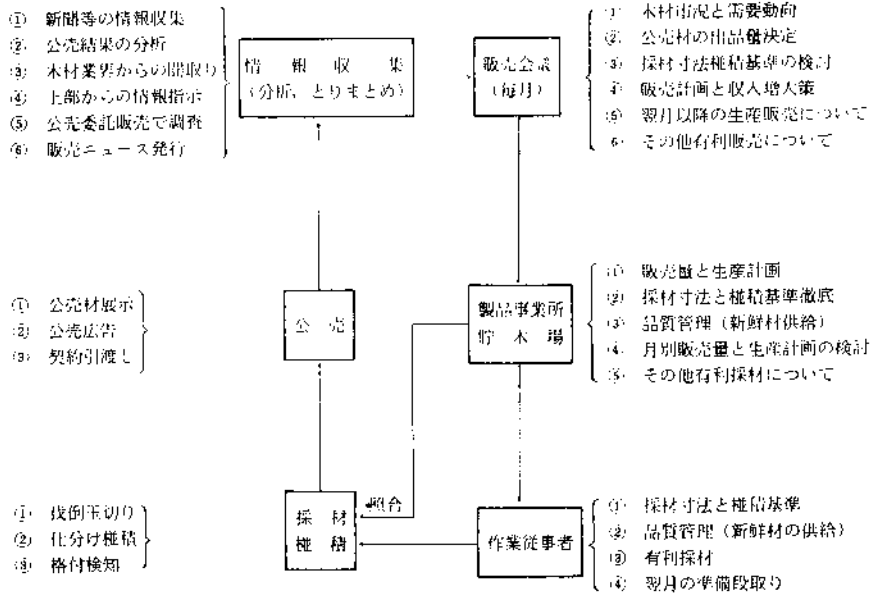
現在国有林で生産されている大半の材は、枝打ちが不十分なため、「シラタ」を利用しないと無節の柱などがとれない。

「シラタ」部分は変色が早く、時期、天候などの条件によっては1ヶ月経過するころから変色が始まる。そこで次の点について徹底した管理を行った。（図-1）

表 1

## 販売プロセス

南木曾営林署



(1) 伐倒集材併用方式による生産期間の短縮。

(2) 月別予定生産量と販売量の確保。

(3) 虫害防止のため4月～8月まで薬剤散布の実施。

## 2. 採材寸法と権積仕分け

56年度までは、3m 柱を中心とした採材権積基準であったものを、全般的に見なおしを行い表-2のように改め、需要動向をみながら対応するという弾力性のあるものにした。

## 3. 有利販売のための現場実地研修

現場作業者を採材部門と、権積仕分け部門に分けて、外部講師、署長、事業課長外関係者によって、表-3、図-2の内容で実地研修を行った。

## 4. 情報収集と活用

- (1) 東濃ヒノキのブランドを持つ恵那市の東濃共販所で、銘柄別の需要動向、市況の調査をした。
- (2) 他署の権積仕分け、不落物件の内容等の検討のため、主に公売後を利用し、署長外販売関係者で勉強会を57年度に4回実施した。
- (3) 販売ニュースを毎月1回程度発行し、現場署内に木材情報を提供し、理解と協力を求めた。

表 2

選材寸法書 (人工林ヒノキの分)									
56年度					57年度				
用途別	長径m	径級cm	採材基準		用途別	長径m	径級cm	採材基準	
柱	3.0	13~20			柱	3.0	14~20	元玉及び2番玉 (良材のみ) 直材	
"	6.0	13~20			"	6.0	15~20	元玉で直材のみ	
一般材	4.0	全部	4m未満3m~2m		一般材	1.0	全部	4m未満3.0~2.0m	
					"	7.0	18上	元玉で直材のみ	
					"	2.0	全部	以内 曲り打出し木	

権積基準表 (人工林ヒノキの分)									
56年度					57年度				
用途別	長径m	径級cm	基準量m <sup>3</sup>	権積作成基準	用途別	長径m	径級cm	基準量m <sup>3</sup>	権積作成基準
柱	3.0	13上	10~20		柱	3.0	14上	10~20	元玉及び2番玉 (良材のみ)
"	6.0	14上	5~10		"	6.0	16~20	5	元玉直材のみ
一般材	4.0	全部	10~20		一般材	4.0	14上	10~20	欠点木は込櫃に入れる
"	2.0	全部	5~10		"	4.0	13下	10~20	
					"	4.0~6.0	全部	10~20	4.0~3.0m欠点木
					"	7.0	18上	5~10	元玉直材のみ
					"	2.0	全部	5~10	曲り打出し木

## III 実行結果

以上の重点項目を厳しくチェックして実施した結果、今日のように木材価格低迷の中で、56年度平均単価50,452円に対し、57年度単価61,209円と、10,757円 (21%) 上昇させ、大きな成果を得た。

なお、58年度においても、4月～11月までの中間集計で平均単価60,660円と、56年度に対し2年続いで10,000円以上の底上げができた。(表-4、図-3)

表-3 有利採材及び格付検知研修

有利採材研修会				
研修項目	時間	講師	受講者	備考
収入増大について	10分	事業課長	主任, 指導員	山元でセット
木材の取扱いと製品について	30	外部講師	生産手	毎に実施
有利採材寸法	30	販売係長	〃	
品等格付について	30	一級格付員	〃	
質疑	20		〃	

格付検知研修会				
研修項目	時間	講師	受講者	備考
国有林の現状と販売	40分	署長	事業所主任 貯木場	午前中会議室
生産と販売について	60	事業課長	指導員	
長級等級格差について	40	販売係長	格付員	
質疑	40			
午後の部				午後貯木場
格付検知実技	60	一級格付員		4グループ編成供試
検討会	60			

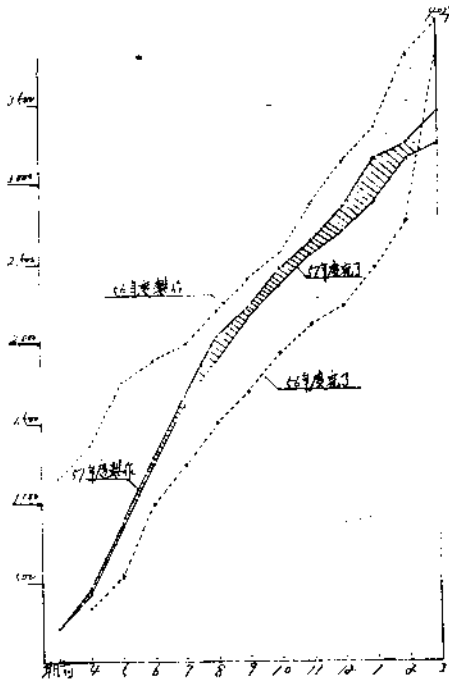


図-1 流動曲線図

表-4 実行結果 銘柄別価格比較表

年度別 銘柄別	56年度			57年度			増(減)			単価アップの理由		
	数量	金額	単価	数量	金額	単価	数量	金額	単価	鮮度	仕分け	その他の理由
3 m 柱	722	47,673	66,029	688	47,487	69,022	105	(186)	2,533	〇	〇	13cmを除く 3番玉を除く
6 " "	17	1,849	108,765	83	10,755	129,578	119	8,906	20,813	〇	〇	元玉良材に限定
7 " 一般材				75	9,711	129,480	-	9,711	129,480	〇	〇	〃
4 " 14上	1,012	60,211	59,497	1,016	69,303	68,212	115	9,092	8,715	〇	〇	13cmを除く
4 " 13下	204	3,854	18,894	174	4,012	23,057	122	158	4,165	〇	〇	56年度12下 57年度13を含む
3.4 m 込	238	11,255	47,290	497	22,893	46,062	97	11,638	(1,228)	〇	〇	4 m, 3mの欠点木
2 " 一般材	143	3,756	26,266	103	2,075	20,146	77	(1,681)	(6,120)	〇	〇	曲り(打出し木)を 最少限にとどめる
全幹木	1,806	80,376	44,505	619	32,999	53,310	120	(1,187)	8,805	〇	〇	市況により限定
計	4,142	208,974	50,452	3,255	199,235	61,209	121	(9,739)	10,757	〇	〇	
立地条件	69年 1本当り 0.340 m <sup>3</sup> 標高 800~900			68年 1本当り 0.352 m <sup>3</sup> 標高 800~900			凡例〇良好					

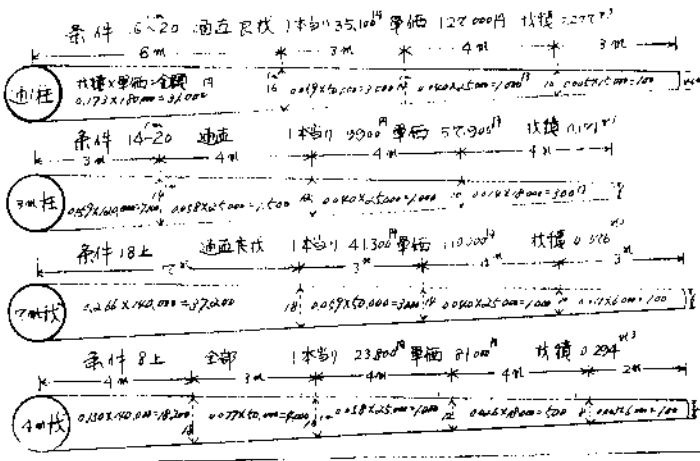


図-2 人工林ヒノキの有利採材寸法

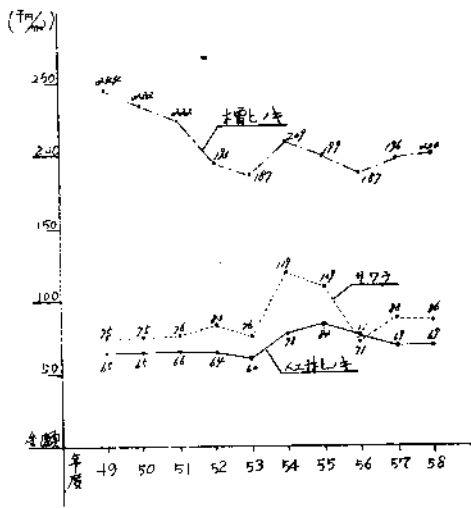


図-3 主要樹種10年間の価格の推移

おわりに

今回の人工林ヒノキの有利販売については、署及び現場の関係者が一体となって創意工夫をこらして、販売努力して得た成果である。

まだまだつづく材価低迷の中で、今後も一層活力ある販売を推進して収入増大につとめ、国有林野事業の収支改善に向け努力したい。