

素材生産請負と立木販売の実行に対する一考察

大町・松川担当区事務所 菊池 洋二
高瀬担当区事務所 丸山 孝治郎
(現鹿島担当区事務所)

要 旨

最近の厳しい国有林野事業の財政事情に鑑み、貯木場や事業課のない当営林署が、試験的に請負による素材生産事業を素材の付加価値を得て収入確保に資するとともに、民間林業事業体の育成強化等の条件整備を図るという観点から実行した結果を報告する。

実行方法は、同一林分内のヒノキ、サワラを請負の対象とし、これ以外の樹種は立木販売によるものとし、同一人と同時に契約したものである。

はじめに

当営林署では局作業課の指導を受けて、請負による素材生産を行い付加価値を得て、収入確保に資するとともに民間林業事業体の育成強化を図るという観点から、昭和59年度に松本営林署と共同で試験的に実行したところであり、その結果について概要が判明したので報告する。

I 実行経過

1. 実行体制としては、当営林署に事業課や貯木場がないことから、経営課收穫係を窓口として請負者及び、松本営林署との連絡調整に当たり、事業地を管轄する担当区主任を事業実行の監督員とした。

また、署間の分担は、請負部分の伐採から松本貯木場への運搬までを当営林署が、貯木場における巻立、計測、販売部分を松本営林署が担当した。

2. 素材生産請負の対象樹種は、試算の結果、付加価値が得られると見込まれたヒノキとサワラとし、これ以外の樹種は立木販売とした。

立木販売に当たっては、集伐架線施設等をできる限り共用し施設費の縮減を図ることによって立木販売を有利に行う目的から、同一林分内での素伐生産請負と立木販売を同一人と同時契約した。

3. 事業実行当初及び途中において、素伐の採材方法、貯木場の受入れ体制、物品管理上等の諸問題が発生したが局作業課の指導を得るとともに、請負者、松本営林署、当営林署の三者による業務打合せを実施するなど、その解消を図った。

特に請負者に対して「現在までの素材・製材業者として蓄積された知識、経験を活かして当たり単価が最高額となるような採材を行うよう指示するとともに販売面においても取り引き先や知人、友人を通じてPR、紹介に努めるよう要請した。

4. 事業実行箇所の位置関係は、図-1のとおりである。

II 実行結果

製品生産資材 2,907 m³から素材 1,643 m³を生産し、88,859 千円の素材販売額が得られた。

1. 月別素材生産量は図-2のとおりである。
2. 長級別生産割合は図-3のとおりである。
3. 月別価格動向は図-4のとおりである。

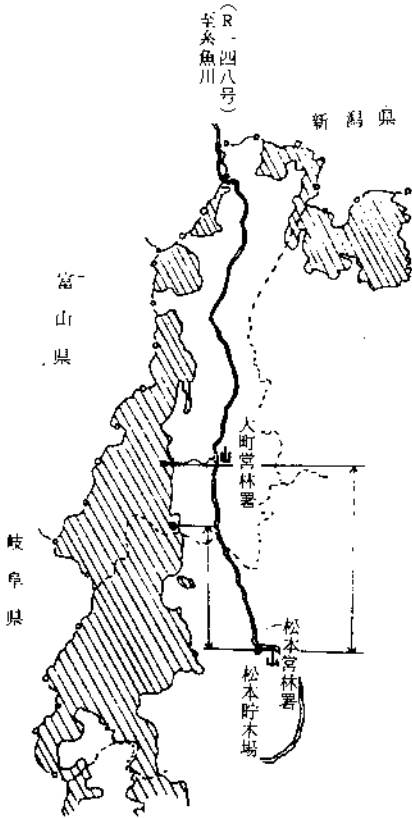


図-1 事業実行箇所位置図

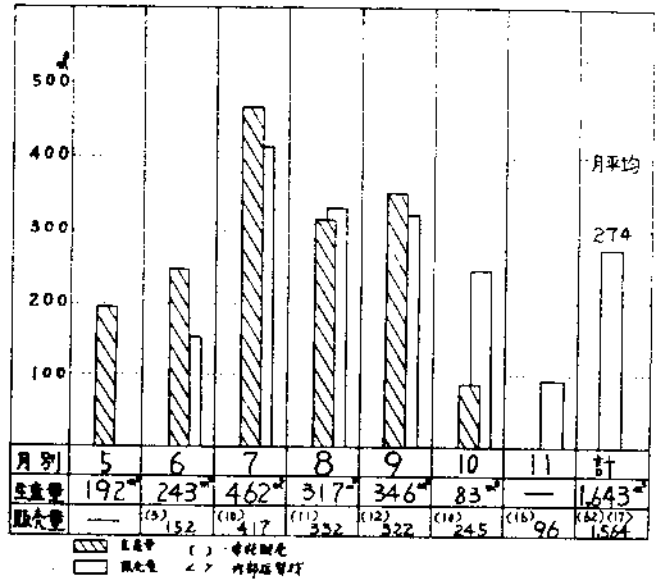


図-2 月別素材生産量・販売量

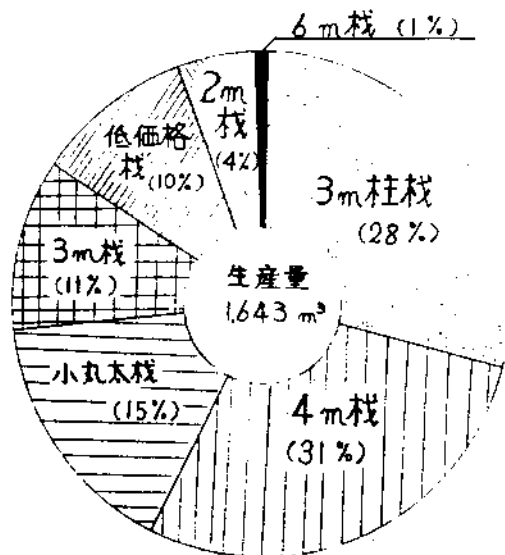
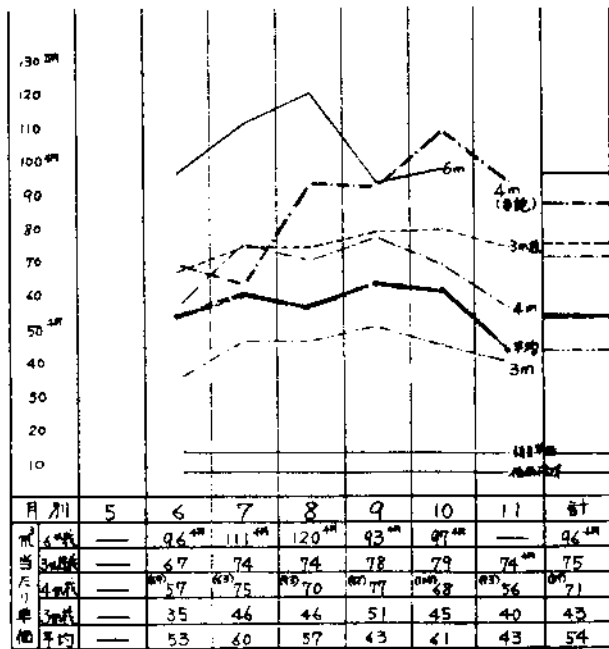


図-3 素材長級別割合



() 市況販売

図 - 4 月別価格動向

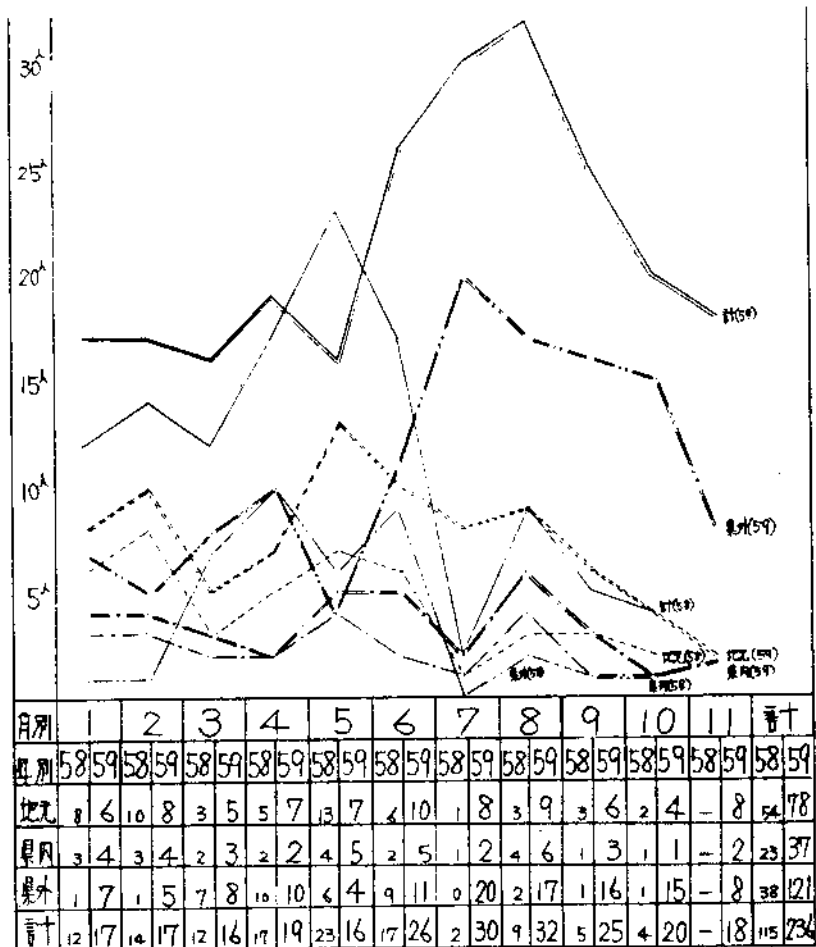


図 - 5 公売参加者の動向

素材の月別平均販売額は、9月が最も高く、以下10、8、7、6、11月の順である。

㎡当たりの最高額は6 m材であるが価格変動が激しく、公売で不落になるなど需要動向は不安定であった。

3 m柱材、4 m材、3 m材は価格の面で6 m材に比べて各々78%、74%、45%と低いが、比較的価格変動が少なく需要動向も安定していた。

また、隣接する県森連中信市売場に委託販売した4 m材は良質材を出品したこともあるが価格の面で、署公売と比べて123%となっている。

低価格材は、販売額が8千円で請負代金が1万3千円となっており5千円の赤字である。

4. 公売参加者の動向は図-4のとおりである。

参加数は59年は58年に比べて総数で約2倍、県外者は約3倍と増加している。特に県外者にあつては当営林署材を出品した6月以降は約6倍と大幅に増加している。

Ⅲ 実行結果の考察

本方法の有利性を比較するため、本方式をA、全林分を立木販売とする方法をB、素材生産請負と立木販売を別に行わせる方法をCとして、試算したのが表-1である。

表-1 処分方法別の有利性比較表

区分	枚数	平均価格	経費				予定価格 ②	現行価格 ①	売払価格 ③	
			作業費	運送費	その他	小計				
A	製品				(5,434)				62,698	
	立販								2,273	
	計								64,971	
B	立販								55,889	
	立販	2,907	88,040	29,312	5,908	1,056	36,276	51,764	58,162	2,273
	計									58,162
C	製品				4,583		27,179	49,901	55,889	62,698
	立販				(5,434)			(▲529)		
	計				3,715	1,056	11,487			
					8,298		38,666	49,902	55,890	62,699
A-B									6,809	
A-C									▲2,390	
請負金額		20,727	素材販売量		1,626	素材販売額		88,859	平均販売単価	54.7

なお、算定因子はできる限り共通のものを用いたが、Cの立木販売の搬出施設は新たに集材架線施設を設けず、素材生産請負で使用した施設を有料で借りるという仮定で試算した。

AはBに比べて680万円の付加価値が得られることになる。AはCに比べて230万円の増収となる。しかも、この場合には、試算の結果負債となる立木販売を有利な価格で販売できるというメリットも生じてくる。

本方法は、素材生産請負事業の実行形態の中の一形態として位置付けられるが、付加価値が得られることが確実な樹種のみを請負の対象とすることができ、それ以外の樹種は有利な条件で立木販売することができる等他の方法と比べて極めて有利な方法であるといえる。

今回の実行結果を基に、さらに付加価値を高め、収入確保を図るためには次のようなことが考えられる。

- 1 限定された貯木場の面積を効率的に活用するため低価格材は山元処分とする。
- 2 委託販売量を増加する。
- 3 6 m材については一本売等の少量販売とする。
- 4 需要拡大等を図るため特殊注文材の受注を積極的に行う。
- 5 公売口等を利用し需要動向を的確に把握し、それを素材生産に反映させるとともに販売体制の整備を図る。

おわりに

本方法による生産請負事業実行結果の効果は次のとおりである。

- 付加価値が高まり収入確保が図られ、実行形態の一つとして位置付けられた。
- 地元民間林業事業体の育成強化等の条件整備が図られた。
- 優良材生産により公売参加者数の増加、需要の拡大が図られた。
- 大町、松本両署の連携、協力関係が強化された。