

高品質材等特産特殊材の販売結果と今後の販売方法 について

上杉運輸・運輸課評定係 松原 貞 男
秋山 信 夫
久保田 雅 男

要 旨

木材市況の長期低迷により、収入確保が非常に厳しくなっている今日、木材のよさならびに国有林材の利用面において広くPRし、1人でも多くの人に木材を使用してもらうための一環として58、59年の2ケ年に亘り販売した結果を分析し、採材、積積及び、材質管理等について検討を加え、併せて今後の販売事業に反映したい。

はじめに

木材需要の停滞、木材価格の低迷等により我々の職場である国有林野事業を始めとする、木材関連産業は依然として深刻な不況の中にあえいでいる現状である。

長野営林局はこの現状をなんとか打開し、「木と人のかかわり」をより深め、1人でも多くの人達に木材の良さを再認識してもらうための運動の一環として、また優れた国有木材の多様性を広くPRし、需要の拡大と収入の増大を図ることを目的とし、58、59年の2年間にわたり管内各署で生産した、地域特産樹種及び高品質材を当上松運輸営林署に集め特殊公売を実施した。その実施結果を分析しながら今後も企画されるであろう、こうした特殊公売や販売事業全体に対する方向を見出すための糧としていきたいと考えるものである。

1 実施経過

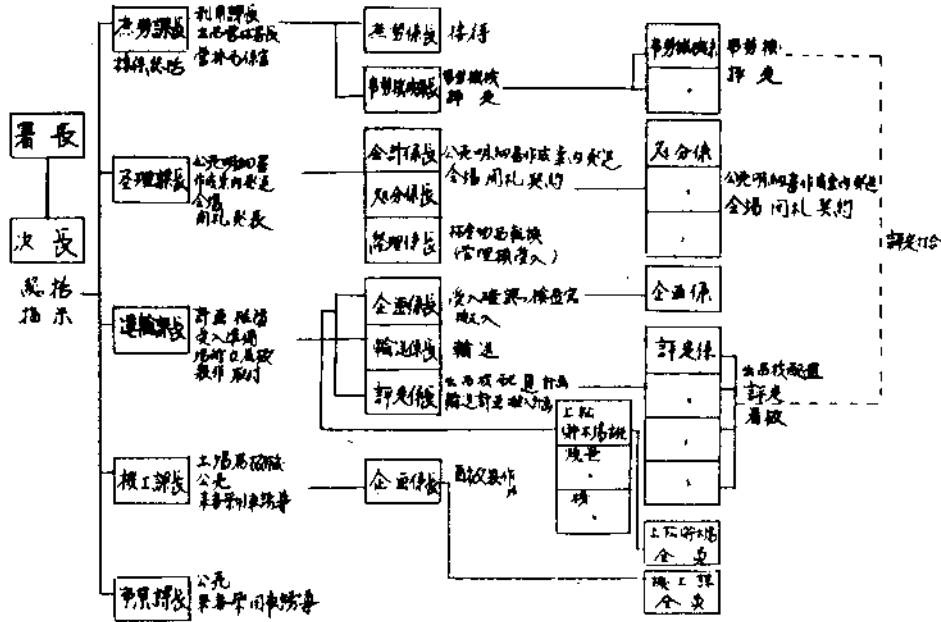
1. 管内18署から出品された材の2年間の販売結果をとりまとめて見ると、昭和58年度は出品量211件で539㎡、落札量202件で521㎡、落札金額113,156千円、値開率150%であり、昭和59年度は出品量177件で493㎡、落札量164件で461㎡、落札金額93,207千円、値開率151%となっている。

出品樹種は木曽ヒノキ、サワラ、天然カラマツ、ケヤキ、ミズメ、アカマツ、トウヒ、ヒメコマツ、ナラ等通常の木曽谷公売では見られない材も含まれ、高品質、長材、短材、一連木、門柱、床柱、落し掛け等多種多様で公売結果は誠に良好であった。おしむらくは一本一本が高価な商品である、と云う認識にやや欠けた採材や造材技術による材が散見された。

2. この展示会を催すにあたって当署の取組みについては、まず表-1に示した様に署長、次長、各課長、各係によってプロジェクトチームを編成した。
3. 展示期間は両年度とも10月8日～10月10日の3日間とし、公売日は11日の木曽谷北部連合公売日に実施した。展示場所は58年度は上松貯木場正島土場、59年度は木曽官材市売荻原土場に展示した。その間9月10日～9月25日までを各署からの搬入期間とし、官用車又は民車によって生産

表 1 昭和59年度プロジェクトチーム編成表

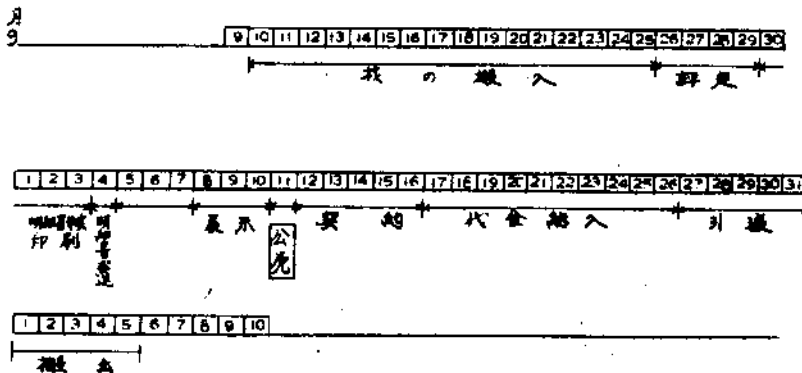
上松運輸宮林著



地で格付け検知されたものを搬入し、椏積実施計画書に基づき展示した。展示は入口附近に木曾ヒノキ高品質材を、中央部にはケヤキ特産材を、又通路の見易い場所には木曾ヒノキ、サワラの一連木を配置し、署別にしかも買いやすいように配慮した椏積を行った。

4. 材の搬入から搬出までの処理経過は表-2に示したとおりである。

表 2 高品質特産特殊用材の処理日程表



また公売日までの処理経過は9月、10月の一般限定公売の事務処理予備日を参酌し、なお公売日より逆算して受け入れ準備をした。

5. PRの方法

この催しに対するPRの方法は、事前に関連業界にパンフレットを配付しPRに努めるとともに、当署においては庁舎前、各貯木場、上松駅、熱田木材販売所等の主要な場所に表-3に示したポスターを掲示した。

表-3

国有林の特産樹種ならびに特殊用材の表示および公売の実施	
<p>管内各営林署の特産材の種類ならびに各品類特殊用材等と表示の一覧表を下記のとおり実施する。</p> <p>記</p> <p>ノ表示 (1) 期日 昭和58年10月8日(火) 至 昭和59年10月10日(木) 3週間</p> <p>(2) 場所 本署官設市見協同組合販売工場</p> <p>ノ表示 (1) 期日 昭和59年10月11日(金) (不買北神公売日)</p> <p>(2) 場所 上松運輸官設購入札場</p> <p>ノ表示予定</p> <ul style="list-style-type: none"> ○木曾ヒノキ、アケボノ、ヒノキ、スギ、カラマツ、アサギ、トクモ、コナラ、アサキ、カシ、クヌギ等 ○高品質材、備前材、特産材、高級材、一級材、特級材、目付材、特殊材等 <p>ノ表示加算種 官設購入札場加算種</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ヒノキ、スギ、カラマツ、アサギ、トクモ、コナラ、アサキ、カシ、クヌギ、ヒノキ、スギ、カラマツ、アサギ、トクモ、コナラ、アサキ、カシ、クヌギ、ヒノキ、スギ、カラマツ、アサギ、トクモ、コナラ、アサキ、カシ、クヌギ <p>長野営林所 (TEL0262-34-2691)</p>	<p>公売物件図</p> <p>販売業者の図</p>

更に9月公売日に業界へ口頭説明を行ったうえ10月4日に公売明細書を58年500部、59年400部を送付し、又営林局においては新聞広告を実施した。

II 実行結果

1. 著別の出品樹種と量は表-4のとおりである。
2. 参加者は58年200名、59年130名で地元を始め東北信、中南信、愛知、岐阜、三重、高知、九州、東京、静岡、栃木、群馬等から参集した。
3. 主要樹種の銘柄別落札平均単価(全署)は表-5のとおりである。
4. 次に取得先を見ると表-6-1、6-2のとおりである。

58年度は地元48%、愛知・三重15%、県内13%、関西8%、岐阜7%、その他9%となり、59年度は地元40%、愛知・三重が32%、岐阜14%、県内5%、その他9%と地元が相変わらず高い取得率を占めている。又木曾ヒノキの取得先については、表-6-2のとおり地元が58年度は53%、59年度は79%とその大半を占めた。

III 成果

以上が高品質材特産特殊材の販売結果であるが、この成果として通常公売との比較をみるとつぎのとおりである。

1. 落札率では表-7のとおり58年4月より59年12月迄、21回実施された通常公売の落札率は、木

表一 4 高品質特産特殊材の生産地分布状態



曾ブロックは60~91%、平均で78%、高品質材等の公売では局署をあげての国有林材のPRもあって58年度97%、59年度94%と云う好調な結果を得た。

2. 値開率を見ると経常材は現在木材需要の停滞、木材市況の低迷からやや伸び悩み、110%~118%、平均で115%程度で推移したのに対し、特殊材は58年150%、59年151%の高率となり、落札額では58年11,300万円、59年は9,300万円と好調な結果となり、通常公売の値開率を適用して試算した場合58年で2,600万円、59年で2,200万円の増収につながったことになる。

IV 考 察

こうして特殊公売は国有林材のPRと増収対策に大きな成果を得た訳であるが、同時に今後におけるこうした催しに対し考えて行かねばならない問題点と方向付けを示唆してくれた。

1. まず売れ行き不振材から見た場合 売れ行き不振材の検討

- (1) スギ元玉が少く径級が細かった。
- (2) 天然カラマツは節が多く径級が細かった。

表 5 主要樹種銘柄別平均落札単価

樹 種	銘 柄	58 年	59 年	価 格 差
木曽ヒノキ	50上	466千	471千	5千
	6M40上	515	575	60
	一連木	315	369	64
	8M~10M	910		
	短 材	282		
	根株他	218	特木 136	△ 82
サワラ	50上	180	168	△ 12
ヒノキ	3M柱	139	175	46
	4M	94		
	6M~7M	7M 148	6M 137	△ 11
トウヒ		106	93	△ 13
天然カラマツ		251	116	△135
ゴヨウマツ ヒメコマツ		154	169	15
コウヤマキ		237	127	△110
スギ		4M 43	8M 62	19
イチイ		402	103	△299
ケヤキ		392	386	△ 6
ミズメ		100	86	△ 14
ナラ		99	85	△ 14
エンジュ		528	290	△238
ウダイカンバ			48	
センノキ			52	
その他広葉樹			72	

(3) エンジュ落し掛け用材は径級が7cm~13cmと細かった。

(4) 一連木は元玉3等より低価格材まで全般に材質が悪い。

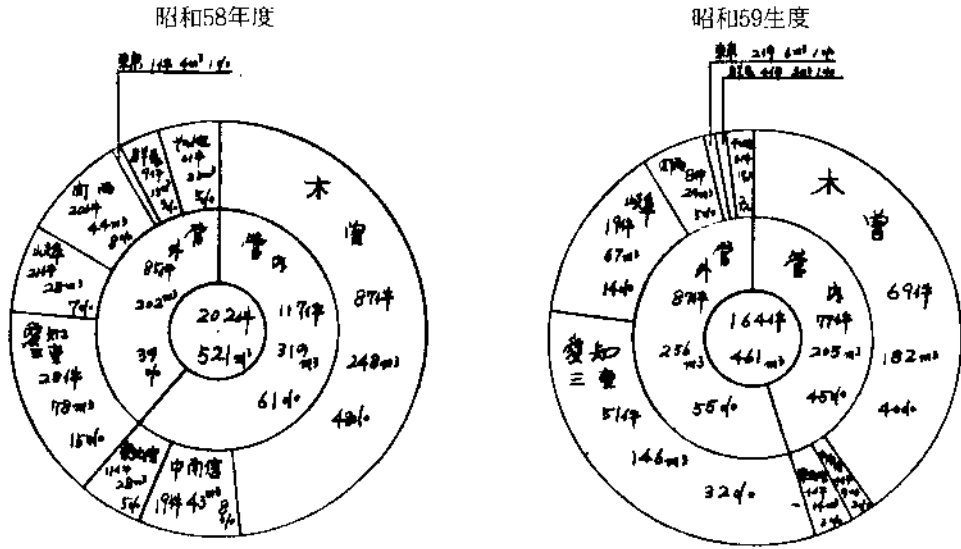
等の問題が残り特殊材としての品質の検討不足が浮彫りにされた。

2. 採材についての検討

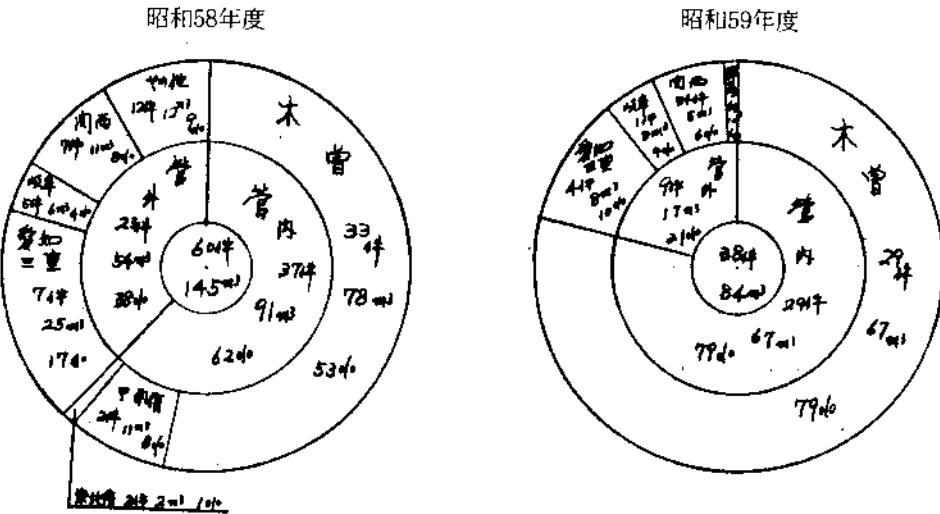
(1) 一本一本が商品であるので採材について長級、径級、節、胴打ち等に充分配慮し、特に人工林ヒノキについてはトビロによる損傷に留意し、化粧掛けをおこない見ばえをよくし、商品の価値を高めることが大切である。

(2) 人工林ヒノキ7m採材は、需要の多用化による小需要も見られるが6m137,000円、7m135,000円で6mが有利となる、従って採材にあたって需要と有利性を充分考慮する必要がある。

表一 6 1 高品質、特産、特殊材樹種別取得先別内訳表



表・6-2 木曽ヒノキ取得先別内訳表



る。

(3) 特殊材について長材は曲りの多いものは採材しない(トラック積込卸しに不便であり、不落にもつながる。)

3. 桧積についての検討

(1) 人工林は元玉の有利性を考え、込桧にすることも検討する。

スギ元玉 62,000 円で落札したのに対し中玉は 32,000 円で不落となる。

(2) 床柱等の特殊材は需要者の要請や需要に添い 3 cm と 2 cm の込桧について検討する。

表 7 経常材特殊材別落札比較表（木曾ブロック）

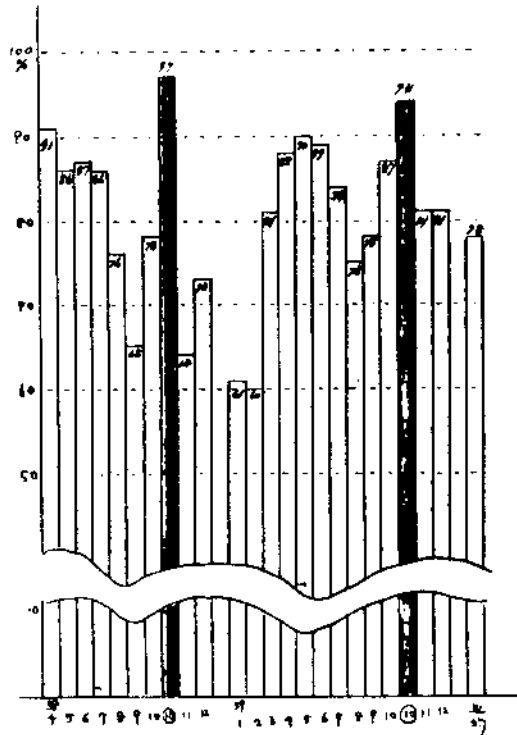


表 8 高品質材特産特殊材の値開きから見た増収見込額

年度	落札分子史価格 ^A	値開き ^B	想定収入 ^{A×B×C}	落札金額 ^D	増収見込額 ^{D-C}
58	75,618,011 ^円	115 [%]	86,960,713 ^円	113,156,037 ^円	26,195,324 ^円
59	61,540,049 ^円	115 [%]	70,771,401 ^円	93,206,844 ^円	22,435,443 ^円

エンジン 3 m以上の単価 290,000 円で 2.1 m以下は応札者が無かった。

4. その他

- (1) 2回の特産材販売は木曾ブロックの上運署で行なってきたが、今後は特産材生産地の分散に伴い取得先も散在し、樹種によっては販路がないものもあり、販売上支障も生じたので東北信、中南信ブロック別とし木曾谷ブロックは中心の上運署で行なう等を検討する。又特産材販売は通常の作業の中で行う関係上、生産し販売の良い時期例えば需要不振時期に活気を与える等をブロックで検討し実施する。実施ブロック内において需要の少ない樹材種については産地需要を中心に買い方にPRし公募に参加してもらう必要がある。
- (2) 広葉樹は木口割れがあると品質が低下するのでS管又はコモ、シート等により日割れ防止を行なうとともに材質管理をする。

(3) 木曽ヒノキにあっては大径材の生産に努め収入の増大を確保する。

お わ り に

以上の成果と考察で述べたように、需要者の要望する材を必要な時期に供給することが原則である。これには当然、生産地と直結した「生産」「販売」体制が必要と考える。品質管理として採材をよくし造材技術の向上により寸切れ、トビ傷、胴打ち等を排除し、規格にそった商品として市場に出すよう充分配慮することが大切である。又極積の改善として一極に含まれる素材の規格を揃えるとともに仕訳区分をきめ細かく綿密に行い、よい極を作るいわゆる需要者の好評を得る極作りをすることが必要であるとする。又今後特殊材の販売、通常の販売を通じ適正な市況を分析し木材業界、消費者等の情報を的確に把握し販売業務の円滑な実行を計るよう最大限の努力をしまいたい。