

現場における増収対策

南木曾・与川製品事業所 福 岡 義 雄
茶 原 桂 次
今 井 信 夫

要 旨

長期化する木材市況の低迷は、国有林野の財政を益々悪化させる中で、一円でも多くの収入をと、署と現場が一体となって、注文材等特殊材と取組み、現場における幾多の問題を解決しつつ544㎡の特殊材を生産販売した。その結果、販売単価は従来の定尺採材に比べ、約84%も高く、その販売総額ではなんと、1億2千万円もの増収となった。

は じ め に

国有林の財政が窮迫し、赤字を重ねている今日、何とか一円でも多く増収を図る方法はないものかと、この一年、署内だけでなく現場の職員まで一体となって頑張ってきた。

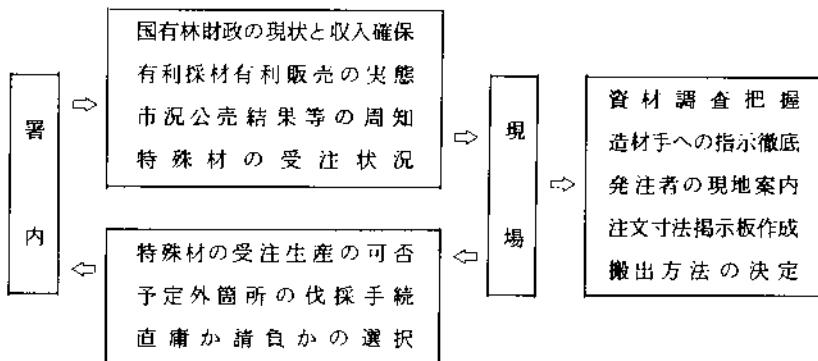
特に今回は、現場の作業にたずさわる職員が中心となり、「山には宝が一ぱい」、それを生かすも殺すも我々の手にかゝっている、と考えながら実行してきた幾つかの実例について紹介し、それが、どのように収入確保に役立ってきたか、併せて発表する。

Ⅰ 署内と現場との一体感の醸成

署の幹部が、いくら増収、増収と叫んでみたところで、署の全員にやる気が起きない限り、何ら成果はあげられない。

そのためには、まず第一に、署内から現場の私共隅々までの、一体感作りこそ先決である。そのための意志疎通のプロセスとして、次のとおり実行されてきた。

表一 署と現場の一体感の醸成

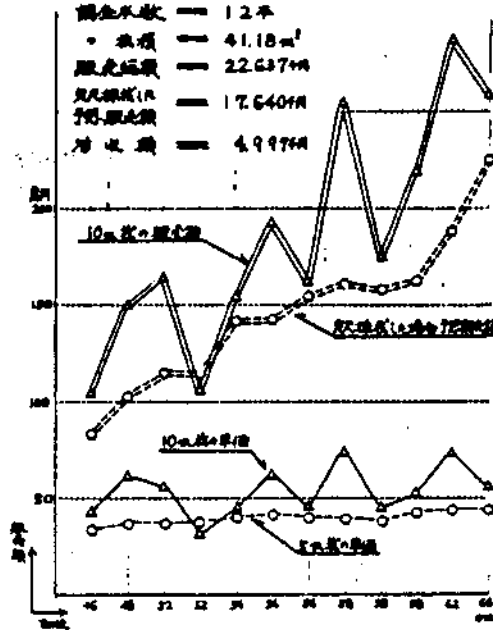


では、具体的にはどんな内容で現地指導がなされてきたか、一、二の事例を説明する。

1. 有利採材、販売の実態

その一つには、先に私共が苦勞して生産した特殊材が、果して「どれだけ高く売れ、収入に役立ったのか」知りたいのが人情であるし、当然のことかと思う。

幸い署から下図のとおり、分り易い図にしては知らせてくれるが、たった12本生産しただけで、約500万円も増収を図れたとは驚きであったし、又、新しい試みへの挑戦の氣迫が湧いてくる。



図一 10m採伐による有利販売

2. 市況動向と公売結果

今まで、市況が悪いと聞いても、果してどのように悪いのか、どんな材が良く売れるのかも、現場の私共には一向に分らなかったが、販売担当係が毎月発行する機関紙「はんばい」によって、市場の実態がよく理解でき、このような説明や指導が、自然に現場の中に滲透し、職場の隅々まで有利採材の意欲が盛り上ってくる。

II 現場における実行方法

1. 資材調査

今年度伐採する山はもちろん、付近の指定外の山まで調査し、登録してある。

主として、木曾ヒノキの胸高80cm以上の大径木と、ケヤキを対象とし、胸高位に赤いテープが巻かれ一般材と区分している。

2. 発注者の現地案内

注文とはいえ、果してどんな木を希望しているか、生産後のトラブル防止と、高価な材だけに、私共が自信と責任をもって作業できるようにするため、又今後需要拡大のためにも、発注者に現地を視察してもらうことが必要である。

3. 伐倒作業の指示

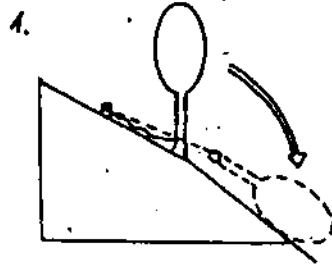
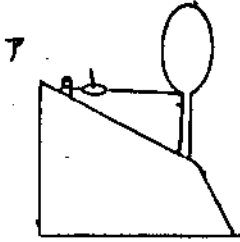
伐倒作業に先立ち、赤テープの木を伐倒に入る前には、必ず主任に相談し指示を受ける。又熟練者の応援を求めて、丁寧に時間をかけて慎重に伐倒することとし、能率性より、収益性を第一義に作業

することとしている。

伐倒方法については、山側へ倒すことがむづかしい木は、あらかじめテルホールあるいは集材機を使って、引き倒すように心掛けています。又止むを得ず谷側へ倒さなければならないような木は、根元へワイヤロープをかけて、伐倒後、滑落していったり損傷しないよう滑落防止策をしてから伐倒する。

1. 損傷防止対策

- ア. テルホール等による伐倒方向の確実化
- イ. 滑落防止の控索の使用
- ウ. 枝払い、突込切の励行



2. 調査木は中新切等一切採伐はしない

図-2 伐倒作業の方法

4. 注文寸法掲示板の作成

注文の多い時期には、すべてを頭の中に入れておくことは困難であり、現場ではつい面倒から、定尺に切ってしまったのも従来は多かったと思う。

今年はみんな考えて、掲示板を作り、これに寸法を書き入れて、これを盤台で見ながら採材できるようにしたことから、適材はもれなく採材できるようになった。

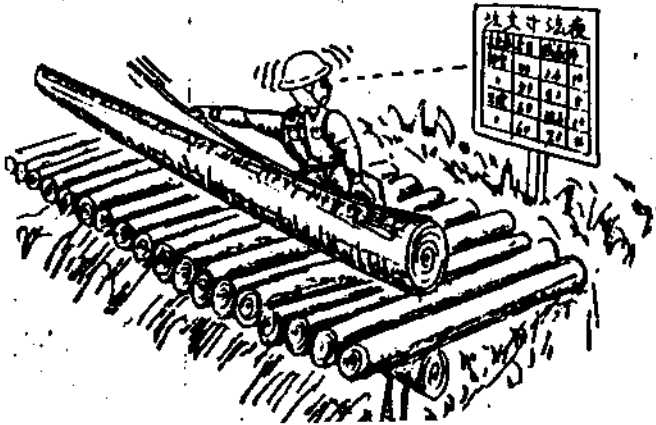


図-3 注文表の作成と掲示

5. 有利採材の方法

調査木は、注文寸法に玉切る以外は、山元では、特殊材として長材（木曽ヒノキは10m、ケヤキは有尺）のまま生産する。これを長材のまま売るのが有利かあるいは二つ以上に切って売るのが有利かは、すべて貯木場において十分検討し、判断し有利採材する。

6. 搬出の方法

従来、大径材の生産はできないときめつけていた最大の理由は、集材線の吊荷制限の問題であり、職場懇談会で安全を無視した生産はあり得ないということから、ずいぶん論議した結果、今、最大荷重2tの集材線でも、主索の垂下比を下げ緩めて使えば、特殊材であっても十分吊り上げれることが設計で分る。また材の片側だけ吊り、片側を地面につけてゆっくり静かに曳き出せば、荷重も二分の一ですみ集材作業が可能である。

表-2 主索緊張度の比較

既設集材線		修正集材線	
中央垂下比	0.03	中央垂下比	0.05
スパン	600 m	スパン	600 m
主索	26%	主索	26%
最大荷重	2,250kg	最大荷重	3,500kg
吊荷	胸高54cm樹高23m	吊荷	末1164cm材長10m
安全率	3.0 > 2.7	安全率	2.8 > 2.7

III 実行結果

1. 資材調査量と生産量

本年度の伐採予定ヶ所内の林分に、36本その他、保残帯内の指定外林分に73本等109本があり、中には胸高直径で、1m以上の大材も見受けられ、これ等を含めて受注量全体では732㎡となっている。

これに対して、現在までに販売した量は544㎡であり、注文量からみれば、まだ74%販売したのみで今後一層努力しなければ達成しそうにない。

表-3 生産量

生産別	内訳	本数	材積
生産完了	随契材	309	276
“	公売材	65	268
計		374	544

2. 販売額とその効果

(1) 販売単価

以上の結果が、果してどれだけ当署の収入に役立つことができたか、私共現場職員としても、自分のやってきたこの一年、どんな成果であったか販売実績を調べてみた。また比較対象として、もし従来からの造材寸法書に従って採材したならば、どの程度の販売額であったろうかと、両者を比較できるように作成した。その結果、従来のまゝの公売の平均単価と比べ、今回特殊材の平均単価は84%も高くなった。

(2) 販売総額

従来の、普通材の販売予想総額に対し、特殊材の販売実績は81%の増収となって、その差はなんと117,486千円であった。

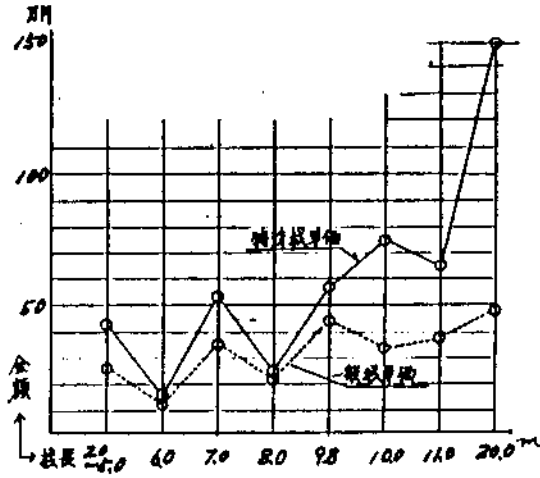


図-4 特殊材と一般材の単価比較表

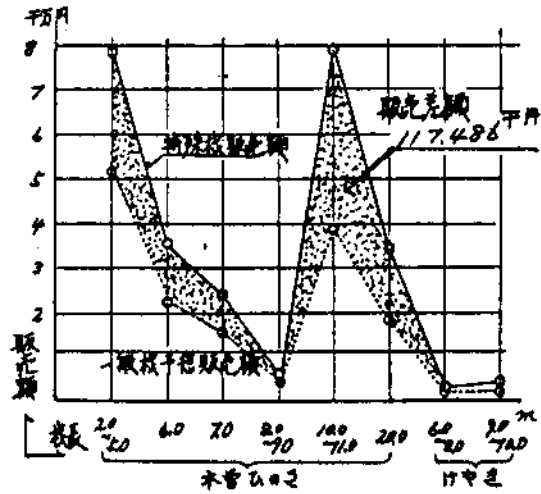


図-5 特殊材と一般材の販売額比較表

このように約1億2千万円も増収になったことは、私共自身でも驚いているが、比較対象が実績でないことへの若干の批判、疑念があるが、傾向として判断して頂くならば、私共は大きな成果であったと自己満足している。

おわりに

良いことばかりの結論となったが、今後のことを考えた場合の問題として述べてみると

1. 手間、暇かけ一本一本大切に扱って生産すれば、当然相対生産性は低下をまねく。
2. 木曾ヒノキの生産量が、年々減少する傾向の時期で、高品質材の一般市場への減少となる。
3. 木曾全体として、事業地が奥地化して材質の低下は避けられず、優良大径木の枯渇に近いことから、計画的に実行されることが望まれる。

以上、問題点をあげたが、それでも今日、収入確保をしなければならぬときであり、許される範囲内で今後も全員が一丸となって、頑張っ参りたいと思っているので、関係各位の御指導をお願いしたい。