

# 木曾ブロックの木材販売について

局・上松木材販売所調査係○松 原 貞 男  
秋 山 信 夫  
久保田 雅 男

## 要 旨

木材市況が長期低迷している中で、一層有利販売を期するために、木曾ブロックにおける生産量と、月別販売量に対する価格、並びに落札率の実態と問題点を抽出検討し、今後随契の販売方法、生産の平準化、公売出品量の調整等いくつかの改善を行うことによって、平均販売の実施が可能となり、木材価格の安定と収入の増大につながるものと確信し発表する。

## は じ め に

木材市況の長期低迷に加え、最近円高による外材の値下りにより、木材業界は未曾有の不景気に見舞われている。このような木材市況の中で県下並びに木曾谷はもちろんのこと、中部から関西へと巾広い市場に大きな影響力をもつ木曾ブロックとしては、もはや各署で独自に販売してきた時期は過ぎ去り一本化して販売を調整しつつ市況をリードしてゆく必要が痛感される。

折しも林野庁では木材情報システムを導入し、全国的な需要動向に即した生産販売を実施しようとしている矢先、木曾ブロックとしても今後どのように販売すべきかについて検討し、一定の方針を確立しておくべきと考える。

そこで木材販売所として過去のデータを分析し、考察を加えながら今後の販売方針決定の一助ともなればと、調査研究したものである。

## 1 木曾ブロックの販売の現状

### 1. 月別生産量

現在の製品生産事業で、直営事業は1年間を通じ作業を実行している関係上、夏山は奥地天然林、冬山は里山人工林の形態を取らざるをえない。又請負事業は奥地天然林が主体となるため、どうしても夏から秋にかけての生産となる。

この実態を署別にみると図一1のとおり南部の署(実線)は年間平均生産されるが、北部の署(点線)は夏山型となっている。木曾谷ブロックを集計すると、太線に示すように最少月と最大月とに2倍の格差が生じている。

### 2. 月別販売方法別販売量

各営林署計の月別販売量は図一2のとおりであるが、生産量と見合いのうえで行なわれていることと、随契が業者の思惑と都合で買取られていることから、結果的に統制のないムラ売りがなされている。

### 3. 木材価格の推移

価格の推移は、全体に見て伐採地の奥地化等による材質の低下と、市況の低迷により前年比木曾ヒノキは、10,000円から15,000円程度単価が下り、また月別価格の推移は図一3のとおりで、4月から

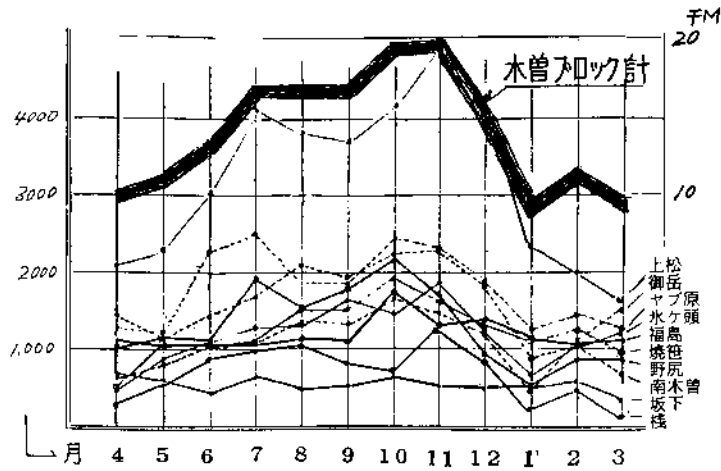


図-1 生産量(三ヶ年平均値)

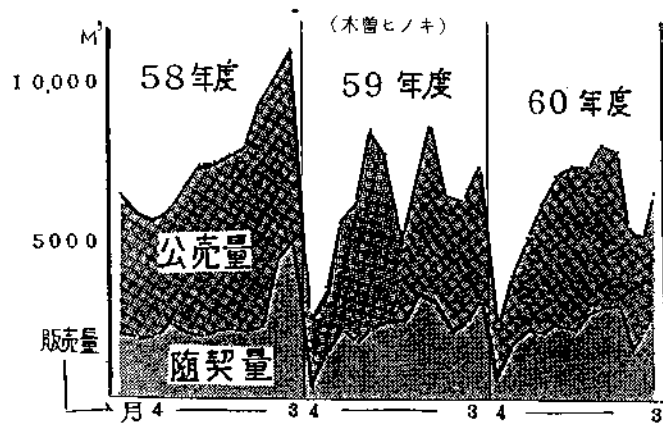


図-2 販売方法別販売量の推移

6月が高値で秋口から1月、3月にかけて価格が低下した。

4. 販売先の地域別分布

販売先を地域別に見ると、3ヶ年平均で図-4のとおり、木曾ヒノキは地元木曾が53%、県内1%と半数以上を占め、隣接する岐阜県17%、愛知県が26%、関西1%の販売実績となっている。一方サワラは図-5のとおり、地元木曾が66%と大半を占め、岐阜18%、その他愛知関西へも若干流通している。このことから全国的に有名な木曾ヒノキ、サワラの製材加工は、地元木曾が主体で岐阜、愛知

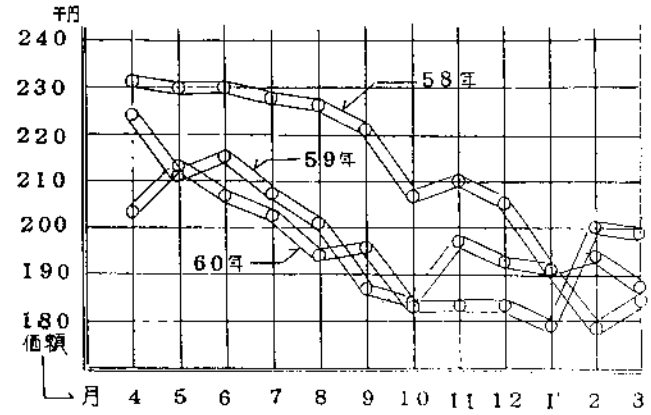


図-3 木曾ヒノキ価格の推移(30cm以上)

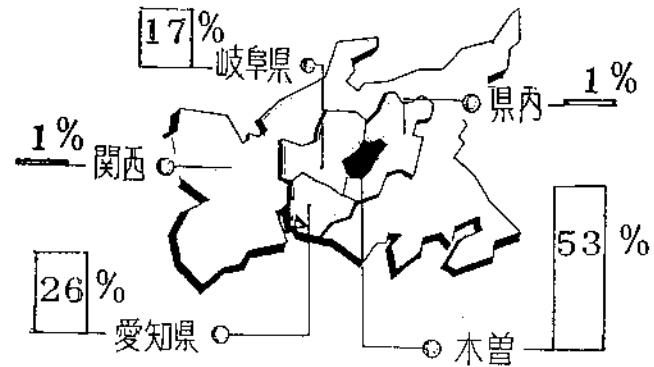


図-4 公売落札先分布図(木曾ヒノキ)

県への流通も大きいことが明らかである。

5. 地元随契工場の国有林依存度

昭和58年から昭和60年までの地元製材木工場の国有林依存度は高く、総量の平均で62%となり、その内訳は図-6のとおり木曾ヒノキは73%、サワラは72%と高く、間接購入量も国有林材が主体であるため、国有林依存度は100%に近く、国有林が地元の産業に大きく貢献しているといえる。

宮林署別の木曾ヒノキ、サワラの販売量で南部の署は高く、北部の署は低いことが明らかになっている。

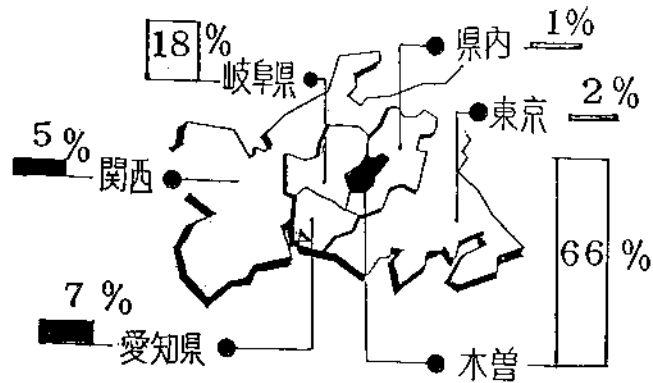


図-5 公売落札先分布図(サワラ)

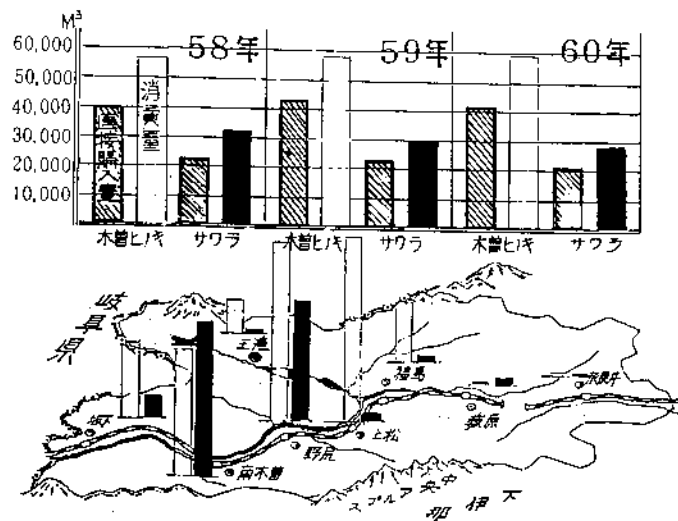


図-6 木曽地区地元工場の国有林依存度

## II 現状の問題点

現状について説明したが、従来の販売方式を検討してみると色々と改善すべき問題が生じた。

### 1. 現状の月別販売量と価格との関連性

その一つとして、先にも述べたが販売量にムラがあるため、当然のこととして価格が大巾に変動した。もちろん市況や需要との関連において上下することはあるが、もう少し詳しくみることにする。

### 2. 公売出品量と落札率及び値開率

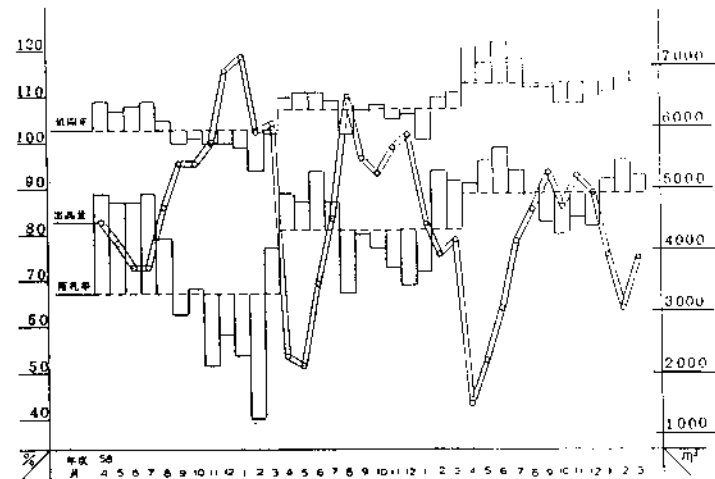


図-7 樹種別出品量及び落札量の推移(木曽ヒノキ)

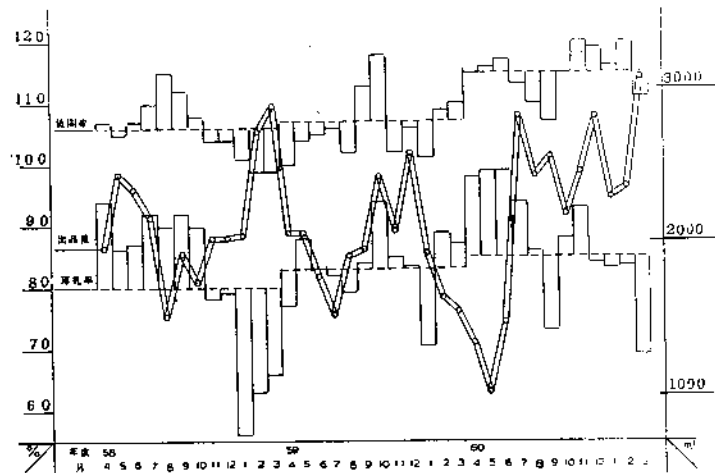


図-8 樹種別出品量及び落札量の推移(サワラ)

過去3ヶ年間の実績によると、図-7の上欄の棒グラフは値開率で、その年度の平均値に比べて、その月々の価格の上下比較を表しており、下欄はやはりその年度の平均落札率を中心に、その月々の落札率を上下に表し、曲線は出品量を表した。

各年度とも明らかに出品量の少い4月から8月にかけて競争が激化し、価格、落札率がともに上昇した。反面生産の最盛期の秋期から冬期にかけて出品量が需要量を上廻り、買手市場となって価格も下り落札率も落ちこんでいる。

次にサワラについても、図-8のとおり若干木曽ヒノキと違ってバラツキは見受けられるが、大勢

においてはほぼ同じような傾向をたどっている。

### 3. 地元随契工場への安定供給

木曾谷の産業をささえる木材関連産業は、製造品総出荷額において、木曾谷全産業の約50%を占め、工場総数150社と県下の20%に達している。このように木曾谷地域の中心的役割を果たしている地元随契工場の国有林への依存は、直接購入で62%と高く、国有林材の安定供給なくして経営はなりたない、といっても過言ではない。

販売量との関係について図-9のとおり、木曾谷の年間消費量は木曾ヒノキで58,000㎡、サワラは30,000㎡が見込まれる。又県外の木曾ヒノキ、サワラ業者の年間平均購入量は、木曾ヒノキ19,000㎡、サワラ7,000㎡、合計で木曾ヒノキ77,000㎡、サワラ37,000㎡が総需要量の見通しである。

樹種	3ヶ年平均販売量	年間需要量		
木曾ヒノキ	83,000	木曾地区	58,000	75%
		その他	19,000	25%
		計	77,000	
サワラ	42,000	木曾地区	30,000	81%
		その他	7,000	19%
		計	37,000	

図-9 需要量と供給量

これに対し供給量については、木曾ヒノキ平均販売量の3ヶ年平均実績は83,000㎡、サワラの平均販売量は3ヶ年平均実績で42,000㎡で、ほぼ特定された需要量を年間で確保してきたが、月平均販売量からみた場合、今までの実績は安定供給にほど遠い販売であったといえる。

### III 改善すべき事項

以上述べたように、今までの経過を踏まえ、今後改善をする方向について具体的に述べることにする。

#### 1. 随契の取得方法の改善

平均販売を実行するためには、現在の随契の方法を少しでも改善しなければならない。その一つとして今回図-10のとおり、現在業者からの申込制によって販売している契約について、今までは業者側の都合だけで販売が実行されたために、曲線に示すように年度末に集中して、当署(所)側の計画がまったくたてられないところに問題がある。このため随契について、今後は少なくとも四半期一つの区切りとして、1年間平均に販売できるよう改善することが必要である。

#### 2. 平均生産の実施

生産と平均化は平均生産の前提であることは従来から言われてきた。しかし現実の問題として冬山

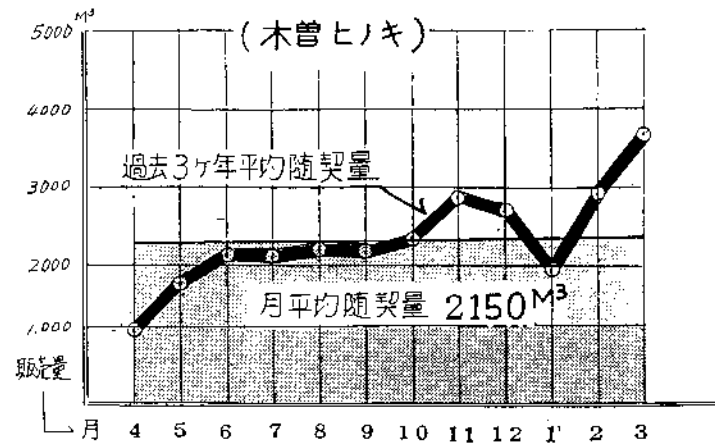


図-10 月別随契販売量・実績と改善 (木曾ヒノキ)

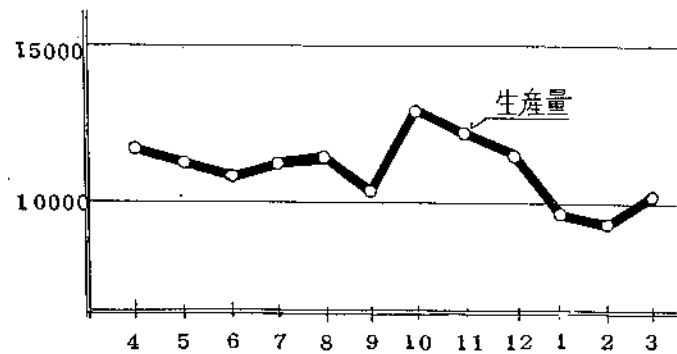
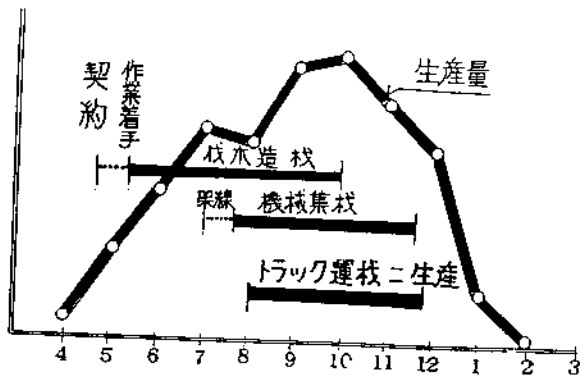


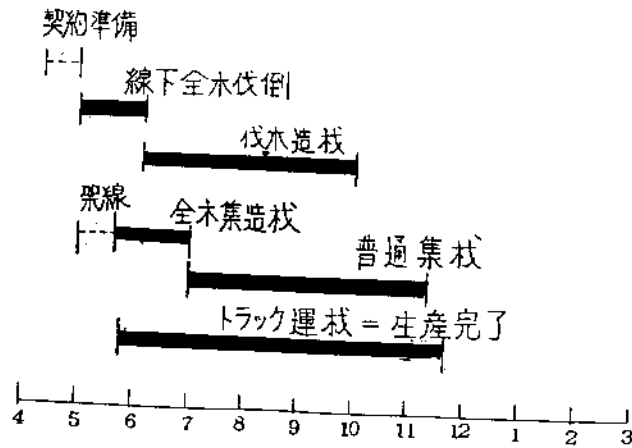
図-11 直営事業の生産状況

と夏山の関係、毎年の会計年度とそれに伴う諸々の規則・規程から「言うは易し、行うは難し」の状態である。そこで現実的な面から検討すると、図-11のとおり、直営事業はほぼ平均生産に近い生産状態であるが、問題は図-12に示す請負事業にあるといえる。4月に契約してから準備や作業員確保等で1ヶ月後に作業着手となり、最初から伐木造材方式で作業開始するため、一山毎に先山で丸太に玉切ってしまうから後一気に集材してしまう方法であり、どうしても出材が夏から秋に集中してしまう。これを改善しない限り請負の事業地は奥地である関係から、期間だけでは平均生産はできない。

このため今後の対策としては図-13のとおり



図一12 請負事業の生産状況



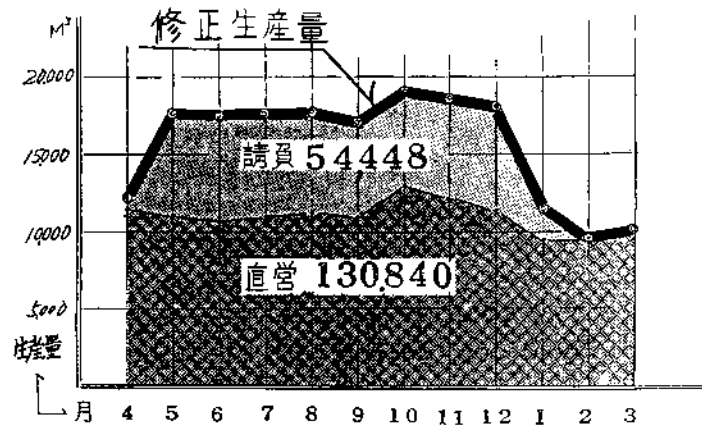
図一13 請負事業の改善

- (1) 4月早期に契約を実施する。
- (2) 作業は契約と同時に着手する。
- (3) 前半は全幹作業を実施する。
- (4) 出材が安定してから伐木造材する。

ことにより請負事業による月別生産量の平均化を図れば、貯木場に無理な貯材をしなくて平均販売が可能となる。

### 3. 改善後の平均生産

図一14のとおり、直営は平均に生産されており、この上に前項の改善を図り、修正した請負事業の



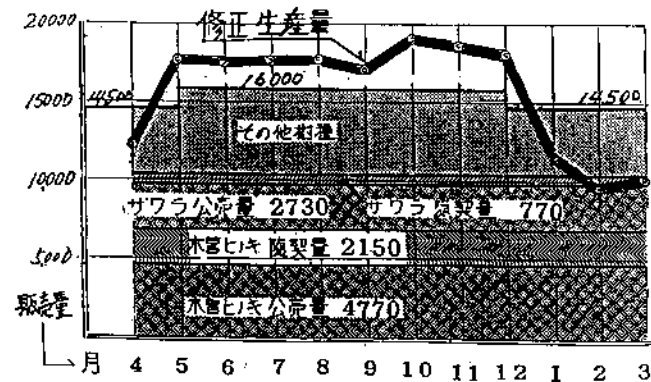
図一14 改善後の直請生産量予想表

月別生産予想量を上積みしてみると、夏と冬の差があるものの、ほぼ平均的に生産される見通しができた。従って販売の平均化を図るには夏から冬にむけて、貯木場で備蓄材をストックできるか否かにかかってくる。

### IV ブロック単位の平均販売量

今回私共が目標としたことは、どうしたら平均的にしかも安定的に木曾ヒノキ、サワラを販売することができるかである。そのため現状認識として実態を説明し、一部に改善を要することについて私案を述べてきたが、これを踏まえて次の結論を述べることができる。

#### 1. 月別販売量の決定



図一15 ブロック単位の生産量と平均販売量

図一15のとおり年間の総生産量が確定すれば、年間総販売量が自動的に決定する。今回、前年並の

185,000 m<sup>3</sup>の生産量を想定して検討してみると、いかに平均生産に努めても最低限夏山と冬山の格差はさけられず、また需要の面からみても販売量は夏期と冬期とでは、若干の差は当然だと考えられることから、生産予定量185,000 m<sup>3</sup>を12分の1で除せば月平均15,000 m<sup>3</sup>であるから、今回、夏6月から12月を16,000 m<sup>3</sup>、冬1月から5月を14,500 m<sup>3</sup>程度が妥当であろうと決定した。

## 2. 木曽ヒノキ、サワラの月別販売量

(1) 随契はその性格からいって、毎月平均的に販売することが適切であることから、過去の販売量を参考にして、毎月木曽ヒノキ、2,150 m<sup>3</sup>、サワラ770 m<sup>3</sup>を平均販売とする。

(2) 公売については、先の供給量、需要量で述べた結論から随契を除いた量すなわち、木曽ヒノキは年間57,000 m<sup>3</sup>の販売量であることから、これをあくまで毎月平均販売することを前提として、4,770 m<sup>3</sup>程度に決定する。サワラは年間33,000 m<sup>3</sup>の販売量からして毎月2,730 m<sup>3</sup>程度に決定した。

## 3. その他樹種の販売量

1. で述べた毎月の総販売量から先の木曽ヒノキ、サワラを除けば自動的に残量が確定する。今回は資料が不足し、細かな検討ができないことから、この数量をもってその他の樹種の販売量にし、夏の需要期と冬の休止期で調整するようにする。次に、貯木場の実態について検討してみる。

## 4. 木曽ブロック全体の生産量と受入量

図-16の曲線で示すとおり、前述の請負事業を改善することにより、ある程度の平均生産が可能と

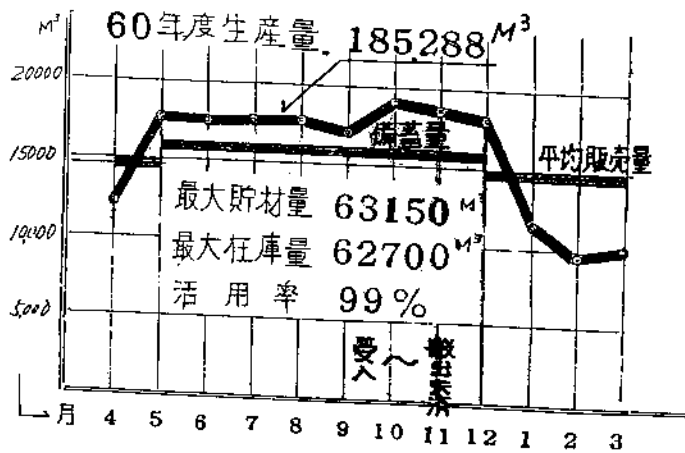


図-16 ブロック単位の平均販売量と貯木能力

なるので、貯木場ではコンスタントに受入れ販売ができるようになる。従って販売量を5月頃から、6,000 m<sup>3</sup>を平均に販売し続けると仮定した場合、12月までに備蓄材として貯木場に残留する材積は14,700 m<sup>3</sup>と、受入から搬出未済までの貯木材積約3ヶ月間で48,000 m<sup>3</sup>、合計で62,700 m<sup>3</sup>が在庫することになる。木曽ブロックの全貯木場の貯木可能量は63,150 m<sup>3</sup>であることから99%の活用率で、十分販売調整が可能であるといえる。

## おわりに

販売担当者として永年の懸案であった平均販売について私案を述べたが、本来発表の結論としてその効果を述べるべきであるが平均販売の有利性は

1. 地元随契工場への安定供給
2. 木材価格の安定と収入の増大

である。例えば、昨年の公売において木曽ヒノキを3ヶ月間、月平均4,000 m<sup>3</sup>程度に制限した結果、落札率は85%に上昇し、価格も前月比113%に上昇した。なお随契についても前述したように年間平均的に申込者の希望を含めて販売することになれば、需要者側の期待に応え、需要供給のバランスがとれ、安定供給につながり、月別収入額も増収することはまちがいないものと考えられる。

ただ、平均販売を実行するに当たり、随契は各署の計画に基づき実行できるが、公売は各貯木場の収容能力、在庫状況、生産状況を見きわめて調整し決定しなければならないことから、ブロック中心署(所)において実施することが必要かと判断される。そのため、今後一層販売機能が充実し活動が推進できるようになることを期待したい。