

人工林ヒノキ葉枯らし材生産販売の一考察

坂下・坂下製品事業所 三 浦 豊

○鎌倉浩一

外、生産グループ

要 旨

人工林ヒノキの乾燥・虫害防止等による付加価値の向上、有利販売・生産調整等に資するため、葉枯らし乾燥材の生産・販売を一部取り入れていくことを検討するため、試験的に生産・販売を行った結果と、入札・落札業者からのアンケート調査を行い、考察を加えて今後の方向をさぐったものである。

はじめに

近年、乾燥・虫害防止・付加価値の向上があるとして、スギ・ヒノキを中心に葉枯らし生産が全国的に見直されてきた。

当坂下製品事業所の生産量の80%は人工林ヒノキであり、新鮮材の供給を主体に長材の採材・積積など創意工夫により、付加価値の向上に取り組んできた。しかし、厳しい国有林野事業の現状のなか経営改善に積極的に取り組み、さらに貴重な木材資源の有効活用に努めなければならないと考える。

過去において虫菌類による被害、梅雨期における虫害など、材質の低下をきたしたこともあり、薬剤処理・作業仕組みの検討を重ね被害防止に努めてきたが、その対策には苦慮した。

このようなことから今回、虫害等防止による品質の向上、付加価値の向上・生産調整・有利販売を目的として、葉枯らし材の生産・販売を取り入れていくことを検討するため、試験的に生産・販売を行ったので、その結果及び考察について発表するものである。

I 生産販売概要

1. 試験地

当署、湯舟沢国有林226い林小班の複層林施業箇所で行った。その概要は次のとおり。

面積：0.50ha、樹種、林齢：ヒノキ66年生、伐採種：漸伐（複層林伐採率60%）方位：S W
本数：156本、資材材積：50m³、一本当り：0.32m³、胸高径：18~28cm、素材材積：40m³

2. 葉枯らし方法

請負事業で実行したが、過去昭和59年8月に伐倒して、葉枯らし材の生産を行ったところ、白太の変色・虫害などにより業界から不評をかったことの反省から、2月下旬から3月上旬に約50m³について枝を払わない全木伐倒をし、6月上旬に虫害防止のため薬剤散布を行った。そして伐倒から100日程度乾燥させた後の6月中旬から下旬に集造材を実施した。

3. 実行効果

(1) 生産について

乾燥については、皆伐・非皆伐箇所、伐倒時期、日照時間等の要因や乾燥期間によりことなると思われるが、今回の場合複層林箇所約100日とした結果、伐倒直後と数か月後の試験木の木口を比べると、かなり乾燥していた、集材時に軽かったことなどにより乾燥効果は十分にあった。

なお、含水率の調査などは今回は行っていない。

(2) 販売について

生産された葉枯らし材を、3m柱材・4m中目材・3m一般材・約40m³と、同林小班から生産された新鮮材を比較材として、7月15日の木曾地区連合公売で販売した。

表-1 販売結果及び新鮮材対比

7月15日 木曾地区連合公売結果

長 級	種 別	販 売 量 (m ³)	元 玉 率 (%)	販 売 単 価 (円)	新鮮材対比 (%)	入札枚数 (枚)
3m柱材	葉枯らし材	5.019	63	156,585	106	7
	新鮮材	9.425	57	148,011		6
4m中目	葉枯らし材	15.078	59	94,627	115	5
	新鮮材	10.044	72	82,635		4
3m一般材	葉枯らし材	17.844	8	53,127	101	6
	新鮮材	11.700	10	52,506		再入3

販売に当たっては、6月公売時に概要を記載したビラの配布、業界紙・公売公告への掲載、土場において葉枯らし材の看板を立てて表示するなど、事前にPRをした結果、特に4m中目材は新鮮材に比べm³当たり単価で15%高く、一般的に葉枯らし材は、新鮮材に比べてやや高いか同じという結果が出た。

また、入札枚数についても、葉枯らし材の方が多少多かったことで有利販売が出来たことが伺えた。

II アンケート結果

今回、葉枯らし材の生産・販売を試みたことにより、7月公売で入札された業者の方へ乾燥・虫害などについてアンケートを実施した。アンケートを集約すると、

- 1 葉枯らし材の購入について
今回初めて……50% 以前購入した……50%
- 2 購入動機について
乾燥材である……60% 試験的……40%
- 3 変色・虫害について
59年に葉枯らし材の生産・販売を実行した時、かなり変色・虫害の指摘があったためこれらの調査をした結果は次のとおり。

- (1) 変色(白太)
ある……30% ない……60% 気にしない……10%
 - (2) 虫 害
ある……50% ない……50%
- 今回、これらの項目についての指摘は、あまりなかった。

4. 乾燥について
十分乾燥し、メリットがある……50% 乾燥していてもメリットはない、乾燥は関係ない……50%

5. 葉枯らし材と新鮮材の違い
 - (1) 径級が小さいため新鮮材が良い。
 - (2) 新鮮材も春、伐倒となると変色・虫害が心配なので、葉枯らしをして安定供給を望む。
 - (3) 伐倒して1か月以内なら新鮮材を、遅れる場合は葉枯らしが良い。
 - (4) 色・つや共に関係ない。
 - (5) 重さは軽くなった。
 - (6) 変色しやすく難しい。

6. 葉枯らし材の生産販売についての意見
 - (1) 葉枯らし材生産を多く望む。
 - (2) 葉枯らし材は歓迎するが、伐倒時期が問題である。
 - (3) 葉枯らし材は、材質が古くなり白太の変色等が出るため、魅力が無いので新鮮材の供給を望む。

III まとめ

今回の試験結果・アンケート集約・業界の声などをまとめると、

1. 付加価値向上
 - (1) 軽くなっているため、取扱いも比較的容易である。
 - (2) 虫害の防止ができた。
 - (3) 葉枯らし材は、新鮮材に比べて有利に販売することができた。
2. 結果と業界等の声
 - (1) 製材をした結果、やや黄ばんだものが多少みられた。
 - (2) 生産性については現時点では不明である。

- (3) 伐倒時期についての指摘がかなりあった。
- (4) 乾燥していてもメリットがない。
- (5) 葉枯らしを期待する反面、新鮮材を望む声も多い。

3. 葉枯らし材と新鮮材の優位比較

表-2のとおり、材が軽くなる為、集材や輸送面では有利。枝や材が重ならないようにする為、伐倒や場所の選択面等については、やや不利。販売においては有利販売が出来たが変色や製材関係は、データ等が不足しており、はっきりとしたものが解らない。

表-2 葉枯らし材と新鮮材の比較

生産関係項目	葉枯らし材	新鮮材	販売関係項目	葉枯らし材	新鮮材
時期場所の選定	▲	○	時期の調整	△	▲
伐 倒	▲	○	変色、虫害 (特に製材部)	□	□
枝払い造材	×	○	地元業界等 の意見	▲	△
集 材	○	▲	材のひき曲り等 製材歩止まり	□	□
輸 送	○	▲			
先 行 伐 倒	△	▲			

有利 ○ 不利 ×
 やや有利 △ どちら共言えない □
 やや不利 ▲

販売時期の調整は、可能と考えられるが地元業界等の声はやや不利である。

IV 今後の課題

乾燥・虫害防止・有利販売など付加価値の向上が見られたが、伐倒時期・変色・葉枯らし材による実際のメリットなど課題が多く、葉枯らし材に期待する反面、新鮮材を望む声も多いのも事実である。

特に地元東濃地域では、人工林ヒノキは白太によって評価されることや乾燥二度びきが定着していることから、白太の変色や虫害を恐れる声や、乾燥した葉枯らし材でも製材するには、あまり影響がないという声もある。今後は業界等の意見からも新鮮材の供給をする中で、現実に生産販売調整・乾燥等でメリットのある葉枯らし材を、その中にどのように位置づけをしていくか、検討する必要がある。これと共に、

- 1. 地域に合った生産販売を考える。

- 2. 葉枯らし材については、

- (1) 製材歩止り、乾燥歩合等具体的なメリットのPR。
- (2) 伐倒時期、変色、虫害等の究明。

- 3. 新鮮材についても、伐倒時期と販売時期を考慮した、きめ細かい販売。

さらに付加価値の向上を図るため検討をしていく必要がある。

お わ り に

今回、人工林ヒノキ葉枯らし材の生産販売を取り入れていくことを検討するため試みた結果、有利販売など一つの方向が見出された反面、多くの課題が残された。今後においても資料収集や分析、検討を積み重ね、貴重なヒノキの品質を低下させることなく付加価値を向上させるため、一層の創意工夫をし努力していく所存であるので、ご指導、ご鞭撻を賜りたい。