

職場の活性化と収入確保の一助

古川営林署 生産係長 ○倉 住 實
労務厚生係 土 洞 昭 博
収 穫 係 早 川 幸 治

1. はじめに

年々伐採箇所の奥地化に伴い、資源量の減少並びに資材内容の悪化が進み、加えて10年来続いている木材市況の低迷により収入が伸び悩んでいる現状にある。

今年度、新たな改善実施計画が作成され、一段と改善努力が必要となっているところである。当署では、職場の活性化を図り署内・現場が一体となって収入の確保に取り組んだので概要を報告する。

2. 取り組みの内容

(1) 有利採材・有利販売への取り組み

今年度、生産事業で木曽ヒノキを伐採搬出することになり、残り少なくなった資材を如何に有利に販売するか、販売対策委員会で検討し、現地の山見・伐倒検討会・採材研修会を実施することにした。

ア 山 見

班員が伐倒・架設・集材等仕事の段取りを頭の中に覚え込むため、伐採予定箇所の山見を実施した。

イ 伐倒検討会

伐倒の段階での引き抜け、小口割れ、胴打ち等が生じては著しく商品価値を損うことになる。そこで、現在は年齢制限によりチェーンソーの使用が出来ないが、長年チェーンソーマンとして従事した、当署で随一の伐倒技術を有する名人を指導者として検討会を実施した。

ウ 採材研修会

盤台に到着した材を如何に有利に採材するかが重要なポイントである。

そこで、主に木曽ヒノキを扱っている建材業者を講師に招くことにした。

研修会は盤台へ搬入される材は、長級・径級、各種の欠点等それぞれ異なっていることから1本1本の材を見ながら先ず現場職員から意見を出して貰い、それを受け講師からアドバ

イスを受ける方法で行った。

こうして製品となった118㎡を高山・古川の4市場に8回に分けて販売委託したところ、予想以上の好結果が得られ1㎡当たり202,000円となった。

エ ミズキの販売

従来ミズキは、その他広葉樹或は、パルプ材として販売していた。

ところが、民間の市場で1㎡当たり20,000円～30,000円で取引きされているとの情報を得たので、別産にして高山市内の箸専門工場へ販売したところ1㎡当たり28,000円で販売することができた。

(2) 一署1品運動への取り組み

当署では、「1署1品運動」、「特定事業」として、ナツツバキの床柱・ホオノキの版木・肩たたき・帽子掛け・丸太ベンチ・フラワーボックス・どっしりベンチ等職員のアイデアを生かして一人一人が「地域社会と生きる営林署」として努力してきた。今回はその中の一つ「どっしりベンチ」を中心に紹介する。

ア どっしりベンチ（写真1）

平成元年から製作販売をはじめた。最初は、高さ・幅・長さを決めるのに大変苦慮したが、現在は規格寸法が定着し特別注文にも応じられるまでに至っている。更に、標準型を作っている中から生まれた背もたれ付も製作している。

イ フラワーボックス（写真2）

特定事業で製作を始め、既に6年目を迎える。最初の頃は、ボックスの壁面を長辺4段、短辺3段で組み上げていたが、その後工夫改良し、現在では、3段と2段で組み上げていて、短辺の2段が長辺の繋ぎになっているのが特徴である。

ウ 材料の調達

材料は、何れもスギの保育間伐箇所や林道近くのものを集めた。

製材は、古川町の製材工場で行い、径14cm以下の丸太で、7.5cm角を取りそれ以上のものは、厚さ4.5cmの板に製材した。又、コワからは、フラワーボックスの材料として7cm幅の板を製材した。

こうした木取りをすることによって、製材歩止まりは70%以上になり、製材賃は1㎡当たり13,000円、1脚当たり650円となった。

エ 販路

どっしりベンチの販路は、町村主催の各種展示販売を中心に、又需要開発センターや利用課の協力を得ながら販売を進めた。

一方、版画板については、中日新聞・岐阜新聞・北飛ニュース等に掲載されるとともに、

岐阜ラジオ・CBCラジオからも放送され、特に岐阜ラジオからは署長に電話インタビューがあった。なお、販売先は、東は千葉、西は神戸に及んだ。

オ 地域社会とのふれあい

ベンチ作りは古川町子供会インリーダー研修において、森林教室のあとに行い、出来上がった20脚余りは公民館、小公園等で活用されている。又、教育委員会の要請により、小学校へ屋外給食セットとして納めたり、駅前発展会の注文により納め、現在も駅前・街角に置かれ住民や観光客に利用されている。

(3) 副産物の販売への取り組み

ア タケノコの販売

当署管内の国有林には、チシマザサの群生地が多く、春先にはタケノコ採取目的の入込者や、レクリエーションの場として家族でやって来る人が増えてきている。

そこで、屋敷ヶ洞国有林96.15 HAを共用林野に設定し、1,200 kgを約290,000円で販売した。

イ 切り花の販売

ムシカリ・コミネカエデ等当署管内で265束を約100,000円で販売した。切り花を採取することにより、植栽木以外の広葉樹を切るため、除伐の効果もあった。

その他、ホオノキの葉の販売、堆肥用として、しば草の販売にも取り組んだ。

3. まとめ

(1) 高品質材の有利販売により

ア 限られた資源から最大の収益を得ることができた。

イ 職員の企業意識が高揚した。

(2) 一署一品運動により

ア 地域社会との連携がより一層深まった。

イ 職場の活性化につながった。

(3) 副産物の積極的な販売により

ア 前年度に比べ副産物の販売による収入が増加した。

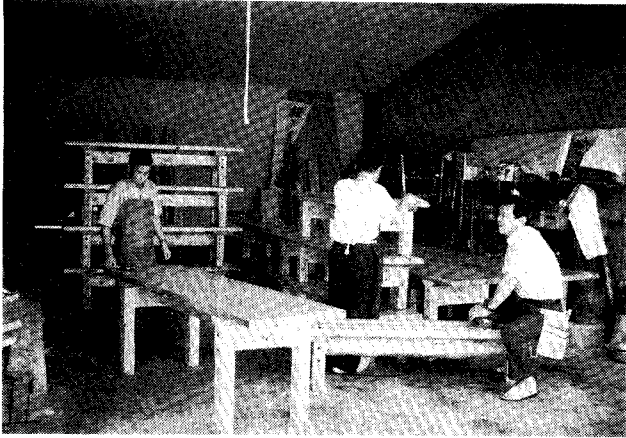


写真1 どっしりベンチ



写真2 フラワーボックス