

# 署をあげての収入対策の推進

久々野高山営林署 三日町森林事務所 森林官 岩塚 伸 人  
宮製品事業所 主任 西先 貞 治

## 1 はじめに

国有林野事業の大きな課題の一つに収入確保がありますが、引き続き木材価格の低迷のため、平成7年度においても、予定した林産物収入の確保が厳しい状況にあります。

このような状況の中で、創意工夫をこらした林産物の生産販売や多様な資源の販売等に署をあげて取り組み、収入確保に努力しました。

## 2 実行内容

### (1) 収入対策委員会の設置

次長をキャップに、関係課長、係長等により収入対策委員会を設置し、収入対策の基本的方針を決定するとともに、他署の事例や職員から提出されたアイデアについて実行可能かどうかの検討を行い、実行できるものについては具体的取り組み方法を決めました。

### (2) 林産物収入の確保

#### ① 素材、立木の販売努力

##### ア 木材市場（委託市場）との連携の強化

高山市内の木材市場（委託市場）の職員と製品事業所の生産班員が、当該市場において採材等の検討会を行い、また製品事業所主任や貯木土場職員が木材市場と随時連携をとり、市場の動向を素材生産に反映させました。

##### イ 木材市況の現場への反映

委託販売の結果、毎月の木材価格動向を現場に情報提供し、需要動向に応じた生産販売に努めました。

ウ ア、イの情報により、ヒノキ3.3m材、スギ5m材、ヒノキ多用途7～10m材の生産を行い、また、ヒノキ土台向けの檜を作り収入増を図りました。

エ ヒノキ3.3m材、ヒノキ多節6m材の注文生産を実行しました。

オ スギ材については、すべてドライログを生産しました。特に冬山事業で生産する箇所については、降雪を考慮して昨年5月に巻枯らしを行い、現在、プレカット工場へシステム販売中ですが、大好評を得ています。

##### カ コブ材の販売

本来なら低質材として販売するトチノキの空洞コブ材を、貯木土場において一般公売により販売し増収につなげました。

#### キ 安定供給システムの拡大

スギ素材について、地元のプレカット工場と構造材（主として横架材）用として新規にシステム販売契約をし、また、カラマツ立木（間伐）についても、新規にシステム販売契約を行いました。

### ② 多様な資源の活用

従来から、宝マップをもとに生花材料（ナナカマド、オオカメノキ、シラベ等）、チシマザサの葉・稗、クリスマスツリー、環境緑化木等の販売は行っていますが、今年度新たに次のような事項に取り組みました。

#### ア 造園業者との連携による環境緑化木の販売

地元造園業者とタイアップして、林道近くのヤマナシ、ヤマボウシ、ホウノキ、ブナ等の天然木のうち環境緑化木に適する樹木を選木して、約40本販売しました。

#### イ メグスリノキの販売

管内にメグスリノキが有るという情報を得て調査して確認し、樹幹・枝葉を富山県の宗教法人「日石寺」へ2回に分け販売しました。

### ③ 一署一品運動の拡大

#### ア 北アルプスの案内標識

上宝村の依頼をうけ、北アルプスの道標60基を製作して販売しました。

#### イ 乗鞍岳の規制ロープ用杭の作製等

乗鞍美化の会（事務局：丹生川村）の依頼をうけ、乗鞍岳の規制ロープ用杭を製作販売する予定です。資材は保育間伐木を下山時に引出しておき、悪天候時等の時間に製作することになっています。

#### ウ 「森の産物市」の開催

国産材PR月間の行事の一環として、11月19日（日）に「森の産物市」を開催し、集まった市民に森の産物の販売等を行いました。

内容は、女性職員や現場職員の発想によるリース材料（つる、ツルウメモドキ等）、花餅の株、ポールハンガー、板材等、荒天時や手待ち時間等に集めたり製作した一署一品運動作品を販売し、また、クリスマスツリーの予約を受け付けました。

実行に当たっては、事前に新聞社へ情報提供を行い、うち3社が取り上げてくれました。

「森の産物市」当日は、テレビ局1社の取材があり、新聞3社の記事掲載がありました。

### (3) 林産物収入以外の収入確保

① 受託事業の拡大

今年度、治山事業により乗鞍岳の植生復元を試験的に実施しましたが、この実施にあたり、当署職員の高山植物監視経験を生かして、森林事務所の受託事業として実行しました。

愛知県のガールスカウトに対する森林教室等森林インストラクター受託事業を拡大しました。これは金額は少ないのですが、今後の人材活用のルールづくりになったものと考えています。

② 貸付料の有償化

従来、無償貸付としていた貸付地のうち、来年度継続貸付となる箇所について、有料化すべく文書等で相手方に働きかけ、うち1件については来年度から有償として契約する予定です。

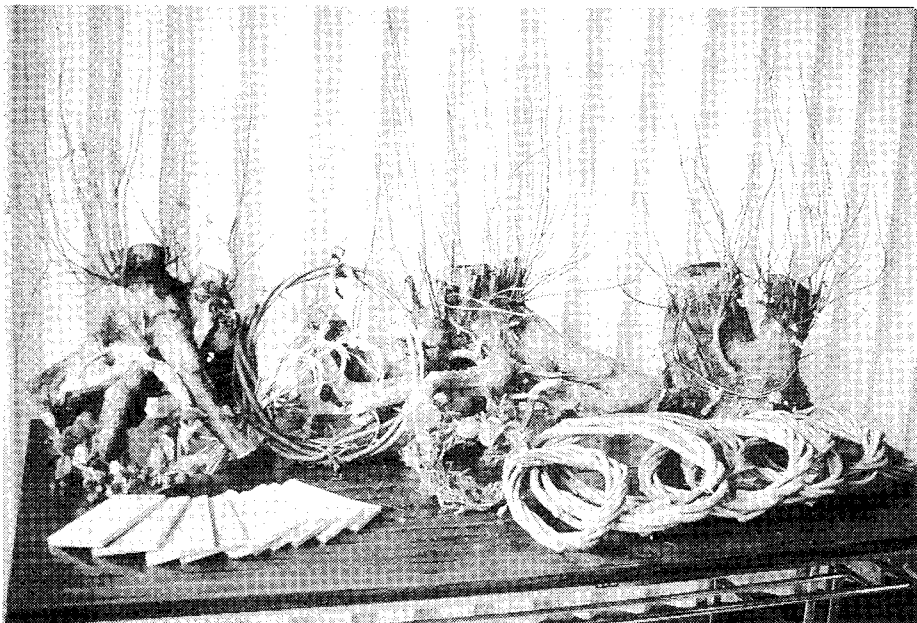
(4) 累積債務対策収入の確保

① 林道のカーブ抜きによる土石の販売

今年度新たに、林道のカーブ山手側法面を削って見通しをよくし、通行の安全確保を図るとともに、削り取った土石を販売して収入としました。

② その他土石の販売

各森林事務所において、販売可能な治山堰堤の不安定土砂、林道際の土石を調査し、販売数量を拡大しました。



「森の産物市」の主な出品物



ガールスカウト対象の森林教室

### 3 まとめ

- (1) 全体として、素材・立木販売での収入の落込みの影響を少なくできる見込みです。素材・立木販売以外の林産物収入や雑収入は予定額を超える見込みであり、特に土石販売では昨年の上の2倍以上の収入を確保できる見込みです。
- (2) 多様な資源の有効活用や森林インストラクター等職員の技術を生かすキッカケができました。
- (3) 有利採材・有利販売や資源の有効活用等について、署全体の意識が大きく変わりました。特に現場では、今まで無視していた山の副産物が資源として活用できることがわかり、今後に期待ができます。
- (4) 「森の産物市」、植生復元等各種行動を通じて、地域住民に森林・林業、国有林についての理解を深めることができました。

以上、総括しましたが、今年度の取り組みは、支局の指示事項や他署の実例をもとに実行したもので、特に目新しいものはなく、また、取り組み一つ一つの金額は小さいものですが、今年度の経験をもとに、今後ともさらに一つ一つ着実に実行して行きたいと考えています。