

我が署の増収対策の取り組み

中津川営林署 業務課長 稲垣 正紀
販売対策委員会

1 目的

国有林野事業を取りまく情勢は依然として厳しく、改善計画を着実に推進するためにも、収入確保はとりわけ重要な使命です。

中津川営林署では、昭和48年から有利販売を最大目標に、「販売対策委員会」を常設プロジェクトとして、現場森林官を含む各担当を委員として活動してきました。とりわけ、近年における木材価格の低迷は、林産物収入に依存するところの多い、国有林野事業にとって、収入確保の面で大変厳しい状況にあります。そこで、当署は販売対策委員会の中で、国有林内の未利用資源の見直しによる、新規収入を含めた増収対策を、署・現場一体となって取り組んできましたので、その結果を発表します。

2 実施内容

(1) 新規収入

① マサ土の販売

近年、下水道管の埋め戻しクッション材料として、良質な埋め戻し土の不足が生じている中で、良質のマサ土に着目した建材業者から営林署に話が持ち込まれ、林道新設工事箇所等が、マサ土地帯であることから販売について検討しました。

メリットとして、収入が増となり、工事費及び土捨て場の減少となる。

デメリットとして、買い受け業者と施工業者が異なることから、施工業者間の調整、理解が必要です。

以上のようなメリット、デメリットがありました但し関係者の話し合いで、調整・理解が得られ、販売が可能となり1,218㎡を販売し、236千円の増収となり、直接工事費で2,445千円節減ができました。

② ソヨゴ等の環境緑化木の販売

小里国有林において、平成6年度に買い受け希望のあった、ソヨゴを平成7年度から8年度にかけて販売予定をしており、本数が約800本で約100万円程度の収入が見込まれています。

(2) 素材生産

年々奥地化していく作業地や、昭和20年前後の混乱期に保育期を迎えたことから、枝打ちを

していない林分が多く、1番玉から節があり、元玉表示できるものがほとんどない現状にあります。立木1本の価格の6割強を決める、1番玉の採材もさることながら、2番玉以降についての採材について、少しでも有利に販売するため、6m曲多節柱、3.3m柱の生産等について、取り組んできたのでその結果を報告します。

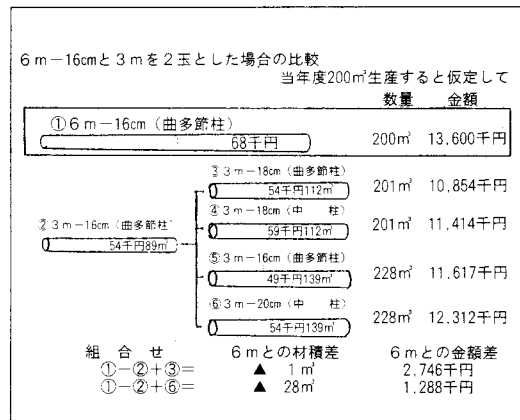
① 2番玉の6m曲多節柱の生産について

2番玉の6m曲多節柱の採材については、地域に取扱業者があること、また、需要があることながら、少量生産をしてきました。買受業者の方から、「節ものでいいから6mの16cm～18cmの柱をもっと生産してほしい」という要望があり、販売対策委員会で検討し、供給過剰にならない程度に生産するよう年度当初に生産・販売に関係する職員、伐採現場で作業する職員と採材研修をつうじて、理解し実行していくことで取り組んできました。

2番玉曲多節柱と2番、3番玉の比較については、今年度5月の公売実績から一定の予測をしてみました。

6m曲多節柱出品口数	4口
14cm	2.565m ³
16cm	12.456m ³
18cm	6.293m ³
20cm	0.795m ³
総材積	22.109m ³
平均落札単価	66千円
平均応札枚数	4.8枚
末口16cmの材が一番多く出材されていた	
ことから、6m材の16cmと3m材の2玉と	

表-1



した場合を比較してみました。今後、6月から3月までの、生産数量は、200m³程度と仮定して、3mで造材した場合には、表-1のように想定されます。

これらのことから、材積では最大28m³の減になりますが、少なくとも、128万円の増収になるとの考えから、2番玉6m柱材を、需要と供給を考えながら出材することとしました。

② 3.3m柱材について

平成4年度より、その生産に着手し研究発表したところでありますが、当時の需要は価格の向上や、ゆとりのある空間を望む人が多くなってきていることがおもな理由であり、元・中柱の3.3m柱材を中心に採材してきましたが、現在は、建築における坪単価の高騰、建築様式の変化、集成材の技術の向上による要因で、安価な外材製品の使用率が増加しています。そこで、外材製品と競合しない、3.3m・6m曲多節柱材を生産してほしいとの要望がありま

す。当署の極積は、産地別に行っていることから、柱については元玉・中玉込みの極、曲多節柱材と一部一般材の極に区分して極積をしています。

価格の比較は取り扱い量のもっとも多い曲多節柱材について行いました。

3.3m柱材は、どの号山でも生産できますが、造材ミスや、作業効率、極積・検知等の誤りを防ぐため、号山を決めて生産しています。

そのため出材しない月もありましたが、年度ごとの平均単価で、比較した結果は表-2のとおりです。

平成5年度から現在までは、表-2のとおり有利に販売でき、平成7年度についても平均単価で6千円高く売れ増収につながったと考えます。

3.3m柱材は、まだ特殊な採材であり、民間では、まとまった数量を確保することが困難なため、木材業者は、生産者と単価を決めて直接購入しているのが現状であります。3.3m柱材を使用する木材業者が当署の

地域にあり、公売の結果複数の応札もあることから、まだまだ、需要があると感じられますので、需要と供給のバランスを検討しながら、生産・販売していきたいと考えます。

③ 城山材の採材について

当署では岩村国有林にある城山材が100年生に近い林齢で枝打ちもされており、良材の生産が見込まれることから、有利に販売するため、現地に県森連東濃共販所長を講師に招き、生産請負者である上矢作森林組合参事をはじめ作業班の方々にも参加していただき、関係職員とともに、より良い採材をするための採材検討会を実施しました。

検討した事項として

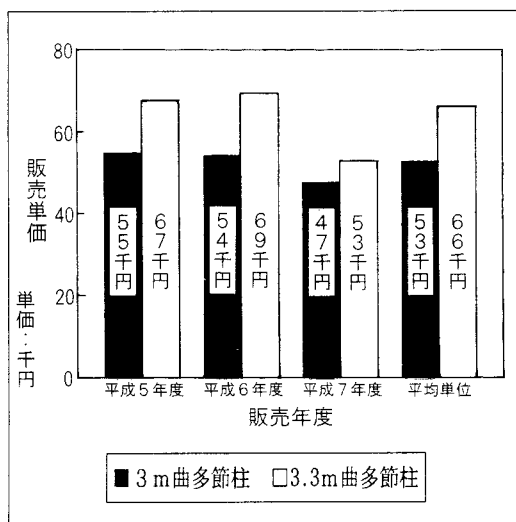
ア. 4m材は造作材となることから元玉については特殊延べ寸を付ける。

イ. 大黒柱は34cm以上とする。

ウ. 木口に枝打ちの状況がわかるような採材に心がける。

以上の検討事項をもとに、優良な限られた資源をいかに有利販売していくか、採材・極積、販売PRを含め、少しでも有利に販売できるように取り組んでいます。

表-2 3m・3.3m材の単価比較



3 実施してきたことのまとめ

3.3m柱材及び6m曲多節柱材は、単価的にも有利に販売でき増収にもつながりましたが、今後の需要動向を十分見極め、需要と供給のバランス等を考え生産する必要があります。また、今後請負生産が多くなると思われますが、付加価値を付け、有利に売れる採材を目指し、生産請負者への指導と理解を求め、一体となって進めていく必要があります。

今後、販売対策委員会だけではなく、職員一人ひとりが常に問題意識を持ち、情報のアンテナを高くし、前向きに物事に対処することが大切です。年々資源状況が厳しくなるとともに、木材市況低迷の現状において、収入の大半を占める林産物の付加価値を高めることが必要であり、そのためには職員が一致協力し有利販売につながるよう努力していく考えです。