

P09 立木販売の落札率改善に向けた要因の分析と考察

上川南部森林管理署
佐藤拓人 中島正太 細谷瑠希乃

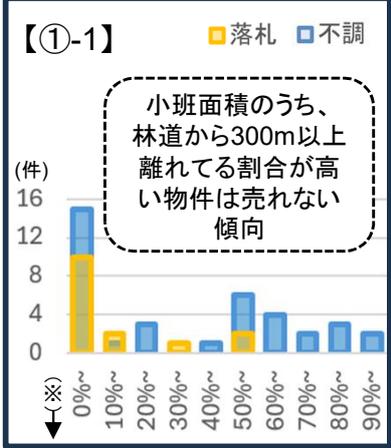
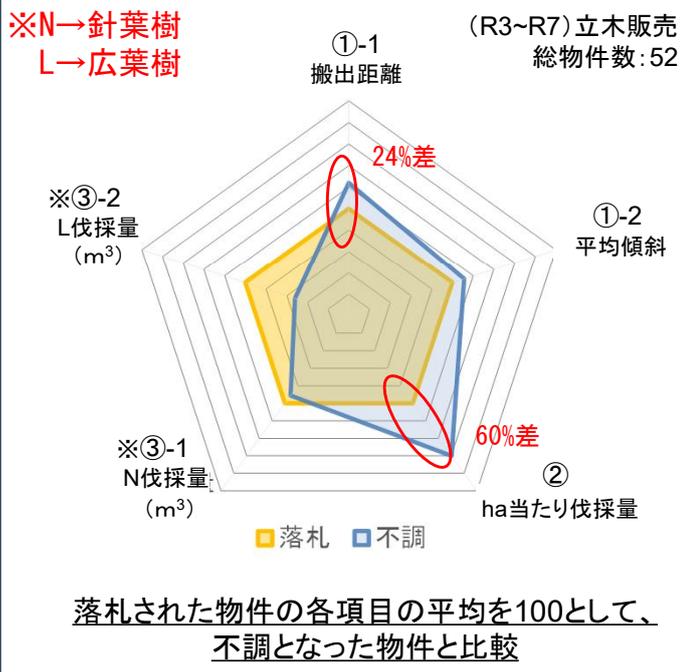
背景・目的

国有林における立木販売の落札率は低位にあり、戦後造成された人工林が本格的な利用期を迎えている状況ですが、再造林がなかなか進まずに森林の循環利用が滞っています。そこで、本研究では立木販売実績・傾斜等の要因と落札率の関係について分析を行い、落札率改善に向けて、分析した結果を元に考察を行いました。

仮説

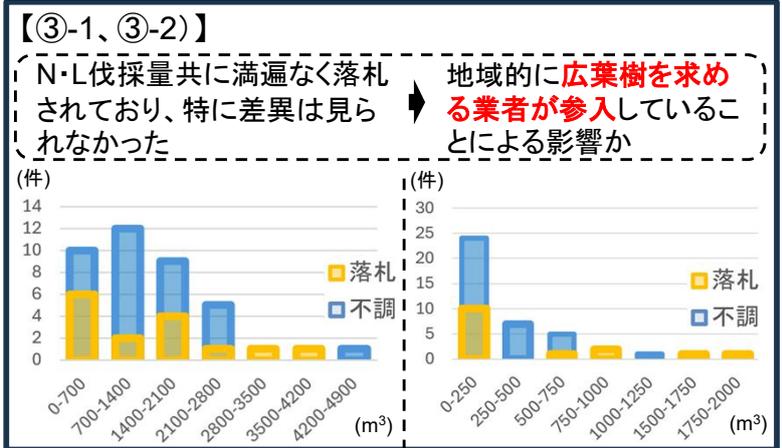
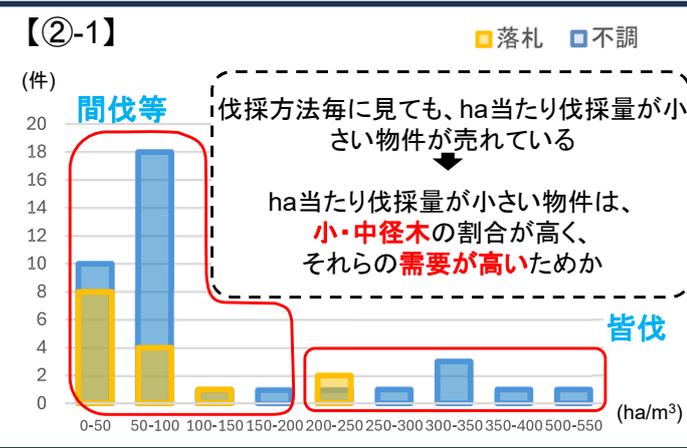
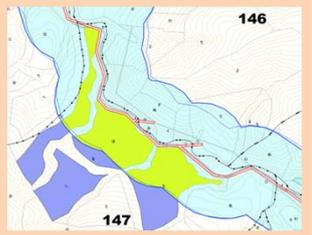
落札率は木材市況等に大きく左右されますが、それ以外の要因も影響を与えるのではないかと考え、以下3点を仮説として分析を行いました。
仮説①：搬出距離が近く、傾斜が緩やかな物件ほど、材の搬出コストが抑えられ、落札率が高くなる。
仮説②：ha当たりの伐採量が大きい物件ほど、効率的に造材出来るため落札率が高くなる。
仮説③：L伐採量が少ない物件ほど、造材の効率が良くなり落札率が高くなる。

要因の分析



搬出距離について
林道から300m以上離れた小班面積の割合の多寡で評価

右図は1つの物件における林道から300m以内(黄緑部分)の範囲、林道から300m以上(紫部分)の範囲を示す



結果①：搬出距離に近いほど落札率が高く、傾斜は落札率への影響は少ない。
結果②：仮説に反し、ha当たりの伐採量が大きい物件ほど、落札率が高いわけではない。
結果③：仮説に反し、L伐採量の割合が少ないほど、落札率が高いわけではない。

今後の展開

本研究では、ha当たり伐採量などの落札率に影響を与える要因を分析し考察したところ、ha当たりの伐採量が少なく、L伐採量の割合が多い物件の落札率が高いなどの結果となりました。しかし、今回の分析ではサンプル数が少なく、他の要因も否定できないことから、他地域の立木販売結果の分析や、落札者へのヒアリング等様々な面からアプローチし、更に要因を分析することで、立木販売の落札率改善に取り組みたいと考えています。