

# 大学演習林におけるアカマツ販売実績と有利販売方法の検討

岩手大学 菊地 智久

## 1. はじめに

岩手大学農学部は、それぞれ気象・植生・地理的条件を異にする御明神演習林と滝沢演習林の2つの演習林を併せ持つ。滝沢演習林では樹齢170年に達するアカマツ天然更新林があり、保残木作業による天然更新法は全国的にも有名である。また木材という商品価値においてもその通直かつ完満、そして枝下高の長い形状は一級品である。南部アカマツの種類の中では岩手町に産する御堂松の系統に属し、学術的にも貴重な存在である。

優良な遺伝的形質を持つアカマツ天然林を保全しつつ、大学収入の一助となるような持続的生産管理が必要であると共に、このような高齢級アカマツ材を如何に相応の価格で販売するかは重要な問題である。それまで行ってきた売払い方法を見直し、有利販売に向けて取り組んできた研究事例について報告する。



アカマツ伐採風景



土場風景

## 2. 研究内容

昭和54年度から平成17年度にかけて、両演習林の素材売払い実績を図-1、2に示す。丸太材価の低迷や現場職員の減少とともに素材生産量、素材収入量は減少し続けており、近年では材積で600m<sup>3</sup>、収入額で800万円が演習林全体としての生産目標ラインとなっている。

平成17年度の滝沢演習林における素材生産量の内訳(図-3)を見ると材積245m<sup>3</sup>のうち41%が、販売額446万円ではその70%をアカマツ材が占めている。演習林収入において重要な位置を占める高齢級アカマツ材を持続的に生産し、より有利な販売方法を行うことは重要課題である。

滝沢演習林がこれまで行ってきたアカマツ販売方法の変遷とそれに伴う価格への影響を考察し、より有効な販売方法について検討した。まず、これまで行ってきた公売(一般競争入札)による売払いを見直すために市場調査を行った。高齢級アカマツ材の流通経路や、販売時期と木材単価の関係などについて調べ、現在の大学規則内で可能な販売方法の見直しについて検討を行った。

## 3. 結果と考察

### (1) 公売(一般競争入札)の見直し

演習林ではこれまで公売(一般入札競争)を行ってきた。入札参加者は資格を得なければな

らない等の制約があり、少数の業者に限られていた。また高齢級アカマツ材は主に西日本で消費があるため、消費地と流通のつながりのある市場、もしくは木材販売業者でなければ取り扱うことが出来ない。岩手県内ではそのような業者は数社に限られているため、公売を行っても集まる入札参加業者の状況によっては一般用材程度の単価しか付かないということもあった。公売ではどのような木材流通を得意とする業者が参加するかが、入札競争そして木材単価に大きく左右するため公売毎に単価にバラつきが現れ、安定した収入計画を立てにくい。

また高齢級アカマツ材、その中でも地元での消費が少ない梁材といった特殊用材は、公売で落札された後に県内の大きな木材市場へ出品された後に県外へ流れるといったケースもある。同地域内での、土場から土場へといった中継ぎ的な流通があった。

## (2) 販売方法を見直すためのポイント

これまでの販売方法を見直すに当たって次の2点に注目した。

- ① 入札（セリ）に競争性を持たせる
- ② 簡略した販売ルート

公売と同様に木材市場では入札参加業者が多く集まるだけでは、入札（セリ）に競争は起らない。入札では実際にその物件に対する応札枚数で、セリであれば参加業者の内どれだけの数とその物件を欲するかで競争率は決まる。見かけ上の競争率ではなく実際の競争率を考え、それを上げる必要がある。つまり入札（セリ）に競争性を持たせるには、高齢級アカマツ材を必要とする業者がより多く集まる木材市場へ出品することが重要である。

丸太流通の場合は、山元である土場から木材市場へ、そして製材業者から住宅施工業者へと渡る構造になっている。この流れの中で消費者に近いほど付加価値が付き、価格が高くなってゆくの一般的なものである。流通過程を省略するといっても、生産者側では製材する設備や技術もなく、木材を加工して似付加価値をつけるにしても限りがある。しかしこのような流通過程の中で、土場から土場へといった中継ぎ的な流通過程は生産者次第で省略が可能である。

## (3) 公売から委託契約販売へ

販売方法を見直すためのポイント2点を考慮し、平成15年度より販売方法をこれまでの公売から委託契約販売へと変えた。手数料を支払う代わりに丸太の販売を委託するという内容の契約だ。この場合は市を開ける木材販売業者の中でも、より高額な販売を期待出来るような業者を選択して契約を結ぶ必要がある。市場調査も兼ねて、岩手県内の木材流通センターと、福島県の木材販売業者Aの2つと委託契約を結んだ。

## (4) 販売方法の違いが与える丸太単価への影響

滝沢演習林で生産された、長級4.00m・径級40cm以上のアカマツ丸太の平均単価の変遷を図-4に示す。平成14年度の公売結果28,405円/m<sup>3</sup>に対して、平成15年度以降は木材流通センター、木材販売業者Aともに平均して高い丸太単価となった。特に平成16年度の木材販売業者Aでは一番高く、48,651円/m<sup>3</sup>であった。

全体的な傾向から見ると、径級40センチを超える1番玉や2番玉の長尺材については高い値が付いたが、径級40cm以下の3.00m材といった並材については公売における平均より若干高い程度であった。特殊材では高単価に、並材では平均よりやや上という傾向にあった。

## (5) その他販売における注意点

アカマツ材は季節物の商品である。松くい虫やアカマツ青変菌の影響により秋口の材価が最も高くなる。そのため材価が最高となる販売時期に合わせて伐採作業の計画を組む必要がある。そして気象条件によっては1週間で青変菌が進入することもある。木口面は特に材内部への侵入が早いので、伐採終了後は市場への迅速に運搬しなくてはならない。また求められる採材の仕方は購入する業者によって変わる。採材方法については事前に木材販売業者に聞き、調査しておく必要がある。

(6) 現在取り組んでいる特殊事例

「大学演習林の木を使って家を建てよう」という名前のプロジェクトで現在（2006年3月）取り組んでいる。これは山元である演習林から直接住宅施工業者へ丸太を販売し、100%演習林産の木材で岩手県内に家を建てようという内容のものである。住宅施工業者が製材も行えるため、一般的な木材流通の過程で経なければならない、木材市場や製材業者という過程を省略した販売方法が可能となった。そのため市場よりも高単価が期待できるが、今回は特殊な事例なので今後1つの販売方法として定着するかどうかについてはまだ検討中である。ただ今回のように家を建てる側が伐採現場を、林業従事者が建築現場を見てお互いに交流出来るという点においては、丸太単価だけでは計れない利点があると思われる。

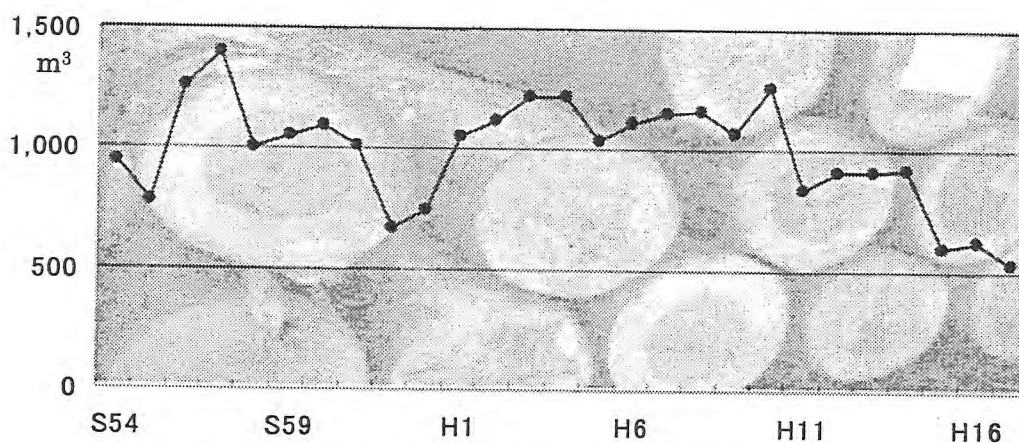


図-1 両演習林を合わせた素材生産量の推移

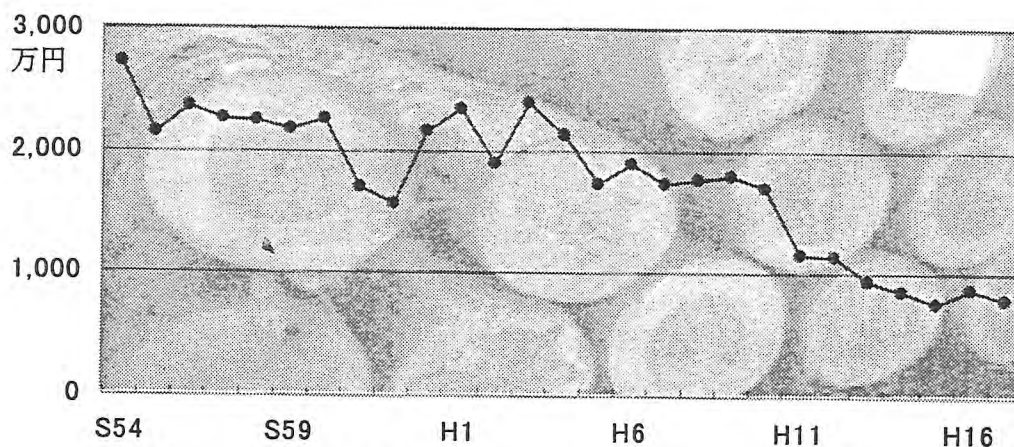


図-2 両演習林を合わせた素材生産による収入額の推移



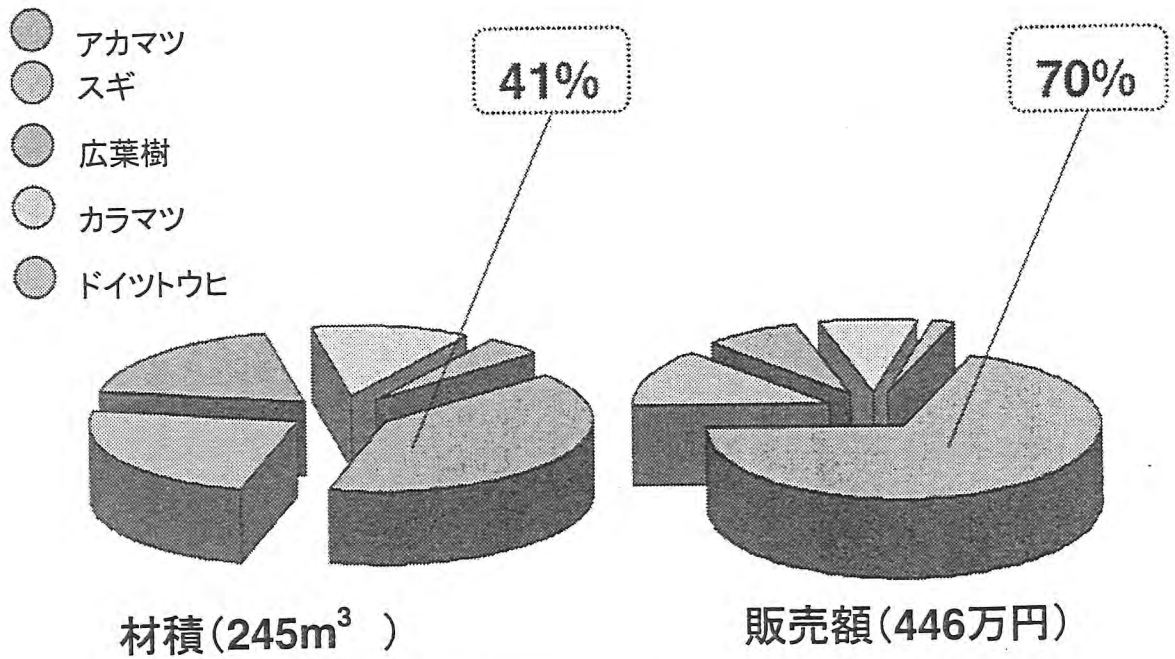


図-3 滝沢演習林素材生産実績 (平成 17 年度)

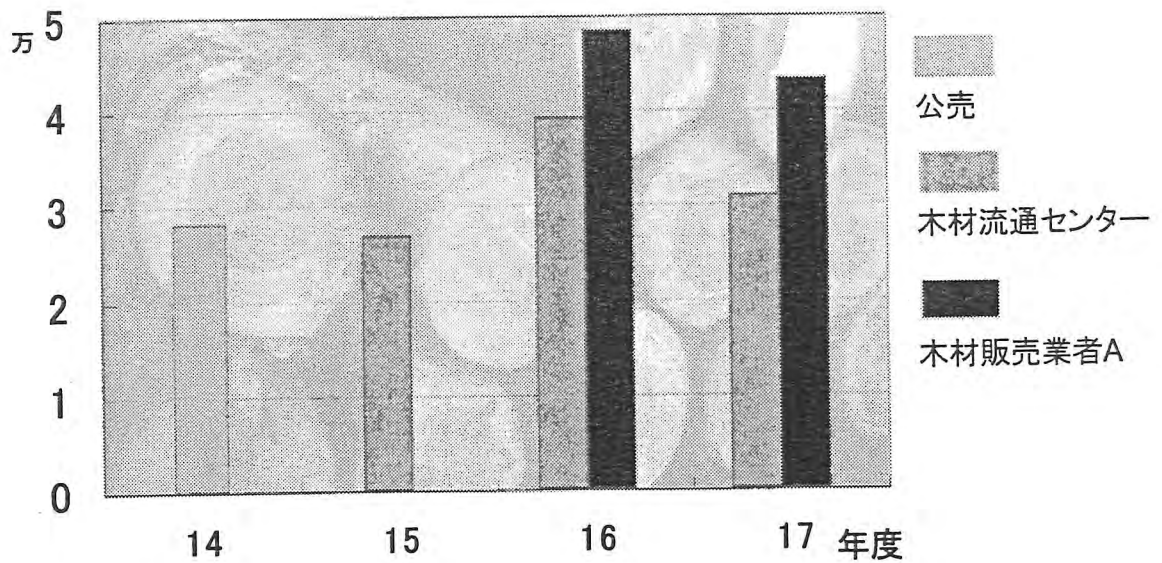


図-4 滝沢演習林産アカマツ材 (4m・40cm 上) 単価 (円/m<sup>3</sup>) の推移