

ケヤキ生産販売の一考察

小国営林署 澤出 悟

1 はじめに

小国営林署では、昭和62年度から冬期の特定事業においてケヤキを中心とした高品質材の生産を実施してきました。特にケヤキは、販売単価が高く収入の面で寄与することが大きいものですが、作業条件は、急峻な場所に、しかも点在していることや大径木であることから、安全作業の面では厳しいものがあります。

これまでケヤキ生産に当たり、無災害を継続しながら、できるだけ価値の高いケヤキを生産するために努力してきたことを取りまとめました。

2 冬期事業でケヤキ生産を実施するようになった背景

昭和62年当時の当署の現場職員は、基幹作業職員62名、常用作業員1名、定期作業員15名、計78名でしたが、豪雪地帯である当署管内では冬期間の事業量が足りず、毎年局間季節間や署間季節間の組み合わせで、他局管内や他署管内に配置換えが行われていました。

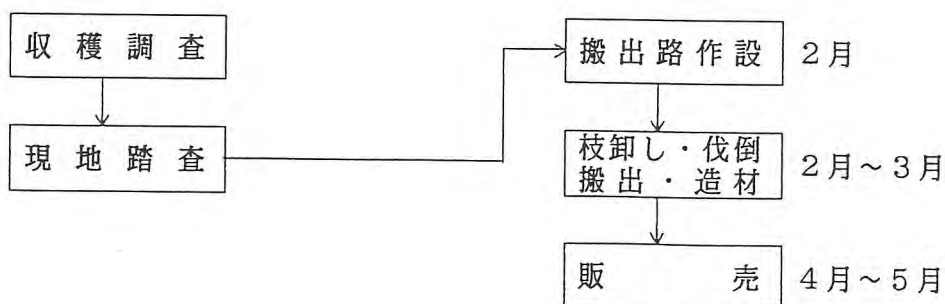
この昭和62年には、局間季節間の配置換えが全面的に解消されることとなり、自署の事業量の掘り起こしをして、組み合わせの解消に備える一環として、豊富な積雪を利用して急峻な林地からケヤキを生産するという作業がスタートしました。

ブナを中心とする広葉樹素材の生産は、それまでの経験もあり不安はありませんでした。しかし、高品質材のケヤキをどのように付加価値を高めて生産するかということでは、経験もなく手探りの中でのスタートとなりましたが、冬期間の他局や他署への組み合わせが少しでも減少するというところで、是非成功させたいとの思いで取り組みました。

3 ケヤキ生産の作業

ケヤキの生産は、急峻な地形でもトラクタ集材が可能となる時期、そして、伐倒の際に材をできるだけ痛めないように、豊富な積雪のある2月から3月にかけて実施しており、作業の大まかな流れは下図のとおりです。また、各作業の内容は以下のとおりです。

ケヤキ生産の作業の流れ



(1) 搬出路の作設

搬出路は、搬出するケヤキが大径木のため、通常のトラクタ道より幅を広めに作設します。このとき、なるべくそれぞれのケヤキの位置に近づけるように設計し、幹線については、雪を多めに敷いて運搬による材の損傷を最小限に食い止められるようにします。この作業は、パワーショベルをチャーターして行います。

(2) ケヤキの枝卸し

伐倒に先立って、伐倒するケヤキの枝卸しを行います。枝をつけたままで伐倒すると、積雪の上とはいえ伐倒時に枝が裂け、そのせいで幹に傷がつくことがあります。材に傷がついては、価値が下がって高額販売につながらないこととなります。

ケヤキの枝卸しは、足場を作り木の上で作業をすることになることから、相当の経験が必要となります。ケヤキの枝は、枝といっても径が30cm以上もあるのが普通であり、多少経費はかかることとなりますが、より安全に、そして安心して作業を進めるためには、高所での枝卸しに熟練した作業者を有する業者との請負契約により実行してきました。

(3) 伐倒

ケヤキ生産がスタートした当初は、伐倒も枝卸しと同様に熟練者の請負で実施してきましたが、伐倒技術の指導を受けながら職員が伐倒するようになっていきました。伐倒は、枝卸しが完了したケヤキから搬出の順序を考慮に入れて実施します。

枝の付いていない状態の木を伐倒するので、なかなか倒れにくく、また、特に倒れにくいものは、大型のクサビを重ねて使用したり、場合によってはブロックを使用してトラクタで牽引しながら伐倒します。

伐倒は、できるだけ根際に近いところから行うため、土を掘って行う場合もあり、また、著しく重心が傾いていて裂ける恐れのある場合は、鼻緒切りといわれる伐倒方法を用いたりし、根元径が1m未満であれば通常のチェーンソーで、それ以上の径級のものや根張りの大きいものは大径木用チェーンソーで行います。

(4) 搬出

搬出は、積雪を利用してトラクタにより土場まで集材します。

高価格で販売するためには、大径木をできるだけ長いまま、しかも傷を付けないように搬出する必要があります。この場合に、特に昇りの集材の際は自署のトラクタのみでは搬出が困難な特殊木が出てきます。このときは、トラクタと搬出路の作設に当たってチャーターしたパワーショベルとが連携して、トラクタが先方で材を引き、後方からパワーショベルで材を押し出すようにして搬出していきます。1玉で3トン、場合によっては5トン以上もある重量物が搬出路を引かれていくため、搬出路が痛みますが、パワーショベルが先山へ戻るときに搬出路へ雪を敷きながら戻ります。これによって、材の損傷を防ぐとともに搬出路を良好な状態で使用できることとなります。

また、材を痛めないようにするために、場合によっては、ナイロン製の幅の広いスリングロープを用いる工夫もしました。

(5) 造材

造材は、ケヤキの価値を左右する大切な作業です。当署から出品したケヤキの市日には、交替で毎年3～4人が見学に行き、市場に展示されている多くの出品材の状況

や市場でのアドバイスを参考に、より付加価値を高めた採材ができるように努めてきました。例えば、末口に枝別れした部分を付けて造材することによって、できるだけ長く採材するとともに木口割れを防ぐことにもなることや、トビやワイヤーの痕、泥付きなどは嫌われること、商品であるからには見栄えが大切なことも改めて知りました。

このことから、特殊木については、できるだけ長いまま土場に搬出し、土場で木口をきれいに化粧切りをし、不要な枝や腐った部分などを切り落として有り寸のまま計測のうえ極積みします。

Ⅱ類は、定尺に切りそろえて極積みし、切り落とした根張りや端材などはⅢ類として集積します。

4 販売実績

生産したケヤキの販売は、主として秋田県雄平原木市場に委託販売をして実施してきました。昭和62年度から平成7年度までの9年間で生産したものを販売した結果は表-1のとおりで、販売量が670m³で2億1千万円の販売額となっています。また、これらの中で、1本当たり高額で販売された主なものを列挙すると表-2のとおりです。

なお、表-1のほか、資材の有効利用を図るためⅡ類も積極的に生産販売してきており、このトータルは240m³で600万円余りとなっています。

9年間の高品質材の生産販売実績を年平均に直すと、毎年度70m³程度を生産し、2千300万円の収入を得ていたこととなります。この金額は、当署で生産しているスギ素材に換算すると1m³当たり2万円とすれば千m³以上に相当するので、冬期事業で実施している1セット900m³よりも大きい金額となります。

(表-1) ケヤキ等高品質材の販売実績

販売年度	樹種	数量 (m ³)	販売額 (千円)	平均単価 (千円)	販売方法
S62	ケヤキ他	14	367	26	地元へ随意契約
S63	ケヤキ他	115	26,876	234	委託販売
H元	ケヤキ他	54	17,176	318	委託販売
H2	ケヤキ他	57	19,014	334	委託販売
H3	ケヤキ	60	33,083	551	委託販売
H4	ケヤキ	60	20,006	333	委託販売
H5	ケヤキ	62	22,399	361	委託販売
H6	ケヤキ	76	25,459	335	委託販売
H7	ケヤキ他	78	16,610	213	委託販売
H8	ケヤキ	94	29,270	311	委託販売
計		670	210,260	314	

(注) ① ケヤキ他としているのは、センノキ、トチノキ、キリ等の高品質材を併せて生産販売したもので、これらケヤキ以外の数量・金額も含んで掲上している。

② 委託販売の出品先は秋田県雄平原木市場であるが、S63年度及び平成8年度には一部を愛知県銘木市場に出品た。

③ 販売額には消費税を含まない。

(表-2) 高額販売された主なケヤキ

販売年度	径級 (cm)	長級 (m)	材積 (m ³)	販売額 (千円)	単価 (千円)
S63	82	6.50	4.478	3,600	804
H元	78	2.80	1.704	2,000	1,174
H2	116	3.80	3.213	3,899	1,214
H3	76	8.40	2.287	4,035	1,764
H4	70	7.40	3.783	2,755	728
H5	86	2.40	1.775	2,217	1,249
H6	66	5.40	1.103	3,100	2,811
H7	80	7.50	4.982	3,450	692
H8	140	3.00	5.880	5,678	966

5 まとめ

ケヤキ生産の作業は、準備作業としての休憩所の設置に始まり、最後の後片づけの林地の枝条整理までを、実質延べ1カ月程度の期間の中で行ってきました。

パワーショベルをチャーターして搬出路を作ったり、部分的に請負との連携で作業を実施していることから、経費の面では、一般の特定事業とは比較にならない多くの金額が必要ですが、収入面では、当署の冬期間1セットのスギ素材生産以上の収入を挙げることができました。そして、委託販売市場では、小国営林署のケヤキは、損傷の少ない出品材であるとともに、材の色も紅色がかったきれいなものという評価をしてもらっていると聞いています。そして、これまでの間、ケヤキ生産では1件の災害もなく作業をすることができました。

しかしながら、資源的にみると、一定程度の団地性のある場所がなくなってきており、伐採可能なケヤキが限られてきています。また、職員が減少していく中では、冬期事業の内容も変わっていくものと思われます。

このような中で、昭和62年度にスタートしたケヤキ生産の平成7年度まで9年間の実行結果を取りまとめました。今後もケヤキ生産を継続していくことができれば、これまでの経験を生かして、安全作業に留意しながら、より価値を高めたケヤキの生産をするとともに、少なくなってきた資源の有効活用に関心を持っていきたいと思っております。