

山元巻立における有利販売に ついて (835)

山形署中村森林事務所 ○古村光二
齊藤清雄
渋谷長三

はじめに

秋田営林局における素材販売は、大きく分類すると、最終貯木場からの「最終販売」と、山元盤台からの「概算販売」で実行されてきています。しかし、最終販売は有利販売に結びついているものの、運材・巻立等のコスト面で問題があり、概算販売においても、いろいろな問題を含んでいます。そこで最終貯木場の無い当署においては、最終販売の利点と山元概算販売の利点を組み合わせた、「山元巻立販売」に取り組んできました。その結果、顧客からも好評で、有利販売に結びついたので、その方法と結果について報告します。

1 概算販売の問題点

当署においては、永年山元盤台からの概算販売を中心に行ってきました。概算販売は販売期間の短縮、新鮮材の供給、コストの低減等の有利な面がある反面、次のような問題点も含んでいます。

- (1) 買受人にとって、立木時点で山を見るため、どんな材が引き渡されるのか特定できない。(現物熟覧ができない)
- (2) 契約から、引き渡しまでの期間が長いと金利負担が大きく、必要な時期に材がすぐに入らない。
- (3) 外材の取引条件と大きく異なり、外材との競争力が弱い。
- (4) 物件明細書に合致した引渡しが難しい。
- (5) トラックの配車が難しく、盤台に材の滞貨が生じる。

これらの問題点を解決するため、山元巻立販売を行ってきました。

2 山元巻立販売の具体的実行方法

当署において、今まで取り組んできた山元巻立の具体的実行方法について、体系的にまとめてみました。(図-1)

図-1

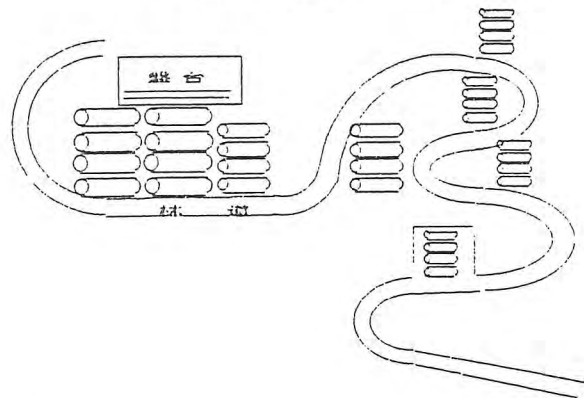
		小運搬の必要	土場作設
山元巻立販売	林道端の利用	○	×
	盤台付近の利用	○	×
	その他	○	○
	林道端の空地	○	×
	林道法面利用	○	×
	盤台の反対側	×	×
	盤台の側面	×	×
	盤台の交互利用	×	×
	盤台を活用	×	×
	古い盤台を利用	○	×
	巻立土場の作設	○	○

(1) 林道端の利用 (図-2)

事業地付近の林道端の小さな空地を利用して巻立を行う方法であり、トラック1台から2台程度の数量で、いろいろな事業地で実行でき、土場作設等の経費がかからない反面、小運搬経費、資材管理の面での問題点もある。

図-2

林道端を利用する方法

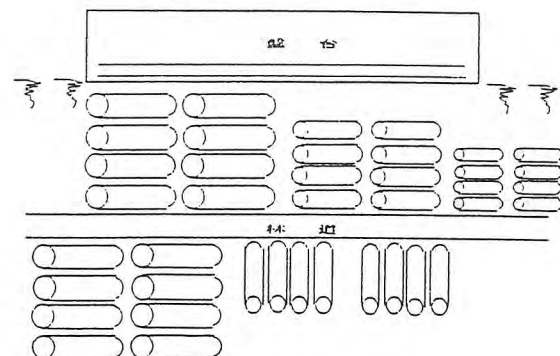


(2) 盤台付近の空地の利用 (図-3)

山元盤台付近の空地を利用する方法であり、ヒアブトラック等のチャーターですぐに実行できるため、コストは安く上がるが、盤台付近の地形条件に左右される。

図-3

盤台付近を利用する方法



(3) 盤台の交互利用

盤台は通常30メートル程度の盤台を作設していますが、この場合は、長さ40メートル程度のものを作設し、左右を交互に利用する方法である。巻立コストは、ほとんどかからない利点があるが、盤台作設地の地形条件に左右される。

(4) 古い盤台跡地の利用 (写真-1)

同一流域の近くに過去に利用した古い盤台跡地がある場合に活用する方法であり、小運搬コストはかかるが、土場作設経費がかからない利点がある。

(5) 盤台をそのまま利用する方法 (写真-2)

伐区の終期の材を盤台をそのまま利用して巻立販売する方法であり、盤台の程度にもよるが、資材管理、進行管理、販売との連携を深めることにより、150m³程度の巻立販売が可能である。

上記(1)～(5)の方法は、それぞれ一長一短があるものの、当署においては、その時点の条件を考慮しながら、最も有利な山元巻立の方法を選択して実行してきています。

写真-1

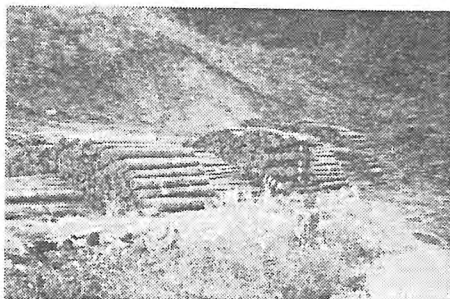


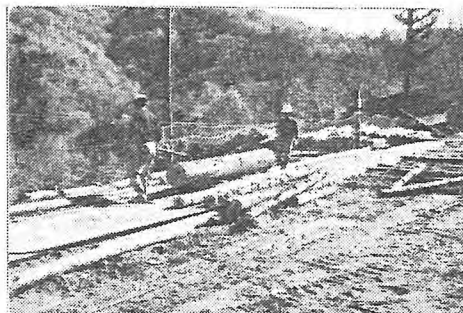
写真-2



3 山元巻立と盤台でのトロッコ仕分け (写真-3)

当署においては従来から盤台にトロッコを作設し、盤台上でおおまかな仕分けを行っています。

写真-3



4 山元巻立における運材、巻立経費

山元巻立をする場合、運材、巻立経費が大きな問題となります。しかし、当署の場合は前述したトロッコ仕訳を実行しているため、安い経費で実

行できました。実行方法としては、運転手一人のヒアブ付トラックのチャーターで行っています。

1日当たり実行できる量は100m³前後で、m³当たり680円程度で実行できました。最終販売におけるトラック運材コストがm³当たり2,400円程度、仕訳、巻立経費がm³当たり3,000円程度かかるのと比較すれば、安い経費で最終販売と同様の有利販売を行うことができました。

5 山元巻立販売の実行結果（図-4）

本表は平成5年度、大頭森事業地における山元巻立販売実行結果です。

10月実行の公売では、9口・231m³を公売実行したところ、応札枚数は3～7枚、上廻り率は108%～160%となり、平均116%の上廻り率で販売できました。

11月実行の公売では、8口・171m³を公売実行したところ、応札枚数は1～5枚、上廻り率100%～140%、平均122%の上廻り率で販売できました。材質面から人気の薄い当署における素材販売としては、特筆できる販売結果となりました。これらの結果を更に分析してみると次のようにまとめることができます。

(1) ドライログ生産による有利販売

造林事業への組合せ中に、伐倒要員を一時生産事業にもどし、秋季集材分について全量ドライログ生産として実行した結果、買受者から好評を得ることができた。

(2) 需要動向調査を行なった結果、3m材、4m材、6m材の需要の強いことが分かり、それに対応した採材、仕訳を実行したことにより、入札参加者が多くなり競争原理が働いた。

図-4 平成5年度秋期山元巻立販売実行結果

時 期	長 級	口数	材 積	応札枚数	上廻り率（平均）
H5・10月公売	1.82～6.00m	9	231m ³	3～8枚	108～160%（116%）
H5・11月公売	1.82～4.00m	8	171m ³	1～5枚	100～140%（122%）

- (3) 山元巻立で現場熟覧ができたため、安心して高い価格で応札していただいた。
- (4) 公売後すぐに製材工場に搬入できるため、必要な者が市場動向に敏感に反応し高額入札をした。
- (5) 製材工場の専門化が進み、工場毎の必要材種が多様化している中で、材長、径級別に仕訳された材は、人気が高い。

以上のように、ドライログ生産は需要動向に合わせた採材、山元巻立による販売が総合的に結びつき、有利販売できたものと考えています。

まとめ

経営改善を進めている国有林野事業において、収入の確保は大きな課題です。とりわけ、収入の大半を占める素材販売において、低コスト、有利販売は生産事業にたずさわる者としての使命でもあります。その一つの方法として、山元巻立販売は有利な手段と考えています。

しかし、いざ実行するとなると、場所がない、地形が悪い、道具がない等マイナス思考のみが先行し、従来からの概算販売に頼りがちとなります。また、新しい方式への着手は、大きな勇気が必要となります。

この度、当署において、いろいろな条件下で現場作業者と話し合いながら、その場所に合った山元巻立販売を実行してきたことは有利販売、収入確保に結びついたものと考えています。

今後の課題としては、さらなる仕訳の細分化、小運搬コストの低い場所の選択、山元巻立販売量の拡大、冬期事業の積雪時の対策等の問題を解決しながら、有利販売に結びつく、山元巻立販売に積極的に取り組んでいきたいと考えています。