

国有林材の 有利販売とPR (835)

本荘署・製品事業所 後藤 敏

1. はじめに

本荘営林署は、由利郡の1市8町にわたり、国有林約8,300haと官行造林約2,400haを管轄しており、主な事業量としては、収穫量18.5千 m^3 、素材生産量6.9千 m^3 と全局平均からみれば中庸以下の事業規模であります。

製品生産事業においては、昭和40年代半ばまでは鳥海山麓のブナを主体とした広葉樹を対象として実行してきましたが、近年はもっぱらスギ人工林を対象としております。

林業・林産業を取り巻く情勢は、依然として厳しいものがあり、需要の7割を占める外材との競合、国産材の需要拡大と産地間競争、一方、国有林野事業においては、森林・林業に対する多様な国民的要請に対応した森林施業の選択をしながら、厳しい財政事情からの立ち直りを図るため、より一層企業努力を図っていかねばならない現状にあります。

2. 公共建築物への国有林材の供給とPR

近年、大断面集成材の開発、建築基準法の改正、木の持つ温かみへの評価等が加わり学校・公共建築物等の木造化が推進されていることは大変喜ばしいことであり、当署においても昨年2件の公共的建築物に使用する特殊材の受注がありました。

これは相手方から一方的に要請があったわけではなく、営林署として常日頃、部外との接触の際、木造施設建築に当たって、民間では調達できない特殊材（高林齢、径級、長級等）が必要な場合は相談にのりますというようにPRしてきた結果の受注であり、また、昭和62年12月に新築した本荘営林署庁舎自体が本格木造建築物であることから「木の良さ」を十分PRされているものと考えます。

その一つが昨年5月にオープンした岩城町天鷲村の一角に建築した「忍者迷路」であります。

木材の総使用量174 m^3 のうち、僅か17%に過ぎませんが、竣工式の際、町長さんから営林署に対する謝意とPRがなされたところです。

(表-1) 特殊材の販売内訳 (忍者迷路)

長 級 m	径 級 cm	等 級	販 売 数 量		販 売 価 格	
			本 数	材 積	金 額	単 価
3.00	16	中 玉	200	15.400 m ³		
6.00	16	中 玉	30	5.190 m ³		
6.50	16	中 玉	50	9.400 m ³		
合 計			280	29.990 m ³	530 千円	17,673 円

③販売価格は、消費税を含まない。

二つとしては、現在本荘市石沢に建築中の「ウッディホール木精 (こだま)」ですが、これは林野庁の「モデル木造施設促進事業」の認定を受け、国庫補助28百万円を含む総工費70百万円の木造モデル施設であります。

この建物は、これからの生涯学習時代に備え、各種集会や研修、学習活動の拠点となる、多目的な施設であります。

当署からの特殊材の販売状況は、次のとおりです。

(表-2) 特殊材の販売内訳 (本荘市モデル木造施設)

長 級 m	径 級 cm	等 級	販 売 数 量		販 売 価 格	
			本 数	材 積	金 額	単 価
6.50	24~28	中 玉	11	5.161 m ³		
6.50	30	中玉A	2	1.250 m ³		
7.00	20	中 玉	1	0.324 m ³		
10.50	20~22	中 玉	7	3.986 m ³		
合 計			21	10.721 m ³	345 千円	32,180円

③販売価格は、消費税を含まない。

A、B、Cそれぞれの物件内容、販売時期等が異なるため、一概には言えませんが、同じ概算公売であっても、普通材とサンドライの値開率の差は2.9%サンドライが有利であり、単価差は m^3 当たり約800円有利であります。

また、同じサンドライであっても、概算公売と巻立て公売では値開率の差が10.3%あり、単価差は m^3 当たり約3,250円ですが、これから巻立て請負経費720円を差し引いても m^3 当たり約2,500円と十分メリットが生まれたところではあります。

一方、請負業者にとっても機械の有効活用等の面からメリットがあると考えられます。

5. おわりに

公共建築物等への特殊材の供給については、我々、現場担当者としては径級に見合った直材の選木、材を傷つけない伐倒、集材、また、保管場所等で大変苦勞もありましたが、地域に貢献できた、喜ばれたという満足感が何よりも大きな収穫であったと思います。

山元土場における仕訳については、部分的には労力を要しますが、必要によっては一時集材をストップしても実行していきたいと考えており、このことによつて総体的には安全面、能率面、販売面から見ても有利と考えております。

サンドライの生産・販売については、十分メリットがあるばかりでなく、需要者ニーズに合わせるため、今後とも積極的に推進していく必要があります。来年度においては、生産休止前にも実施したいと考えているところです。

また、サンドライの概算販売に当たっては、最終段階での数量把握に際し、もし引渡し量に不足をきたしたら困るとの考えから相当苦慮しましたが、こういう面からも数量を確定した巻立て販売を推進していかなければならないと考えます。

実行に当たっては、運材業者との連携のもとに効率的な実行を図りながら、より一層、企業的销售に努めたいと考えております。