

26 葉枯材の生産・販売の取り組み

安代営林署 ○安比製品事業所主任 九嶋 勉
業務課生産係長 伊藤 豪
署長 野口浩司

1 はじめに

当署は、約3万haの管内面積の内、木材生産林が約65%を占めており、収穫量も今年度約5.3万 m^3 と局内1位であり木材生産を中心とした営林署と言えよう。

製品生産事業については直営では夏山3セット、冬山4セットで約1.1万 m^3 、請負では約1.3万 m^3 を生産しているが、よりお客さんに喜んでいただけることを基本に、質的にばらつきがない丸太を、梅雨時期を除き毎月ある程度の量的まとまりをもって出材するようにしたところ、顧客からは「安代営林署からは安定的に材の購入が可能だ」との評価を得ている。

また、これら製品生産の資材内容は、林齢60年生以下のスギ並材が大半であり、元々単価的に低位であることから、より付加価値を付ける必要があり、葉枯材の生産にも積極的に取り組んできた。

生産現場での葉枯材の評判も良く、「材が非常に軽く、巻き立ても楽であり、一般材と比べて力の入れ方が半分位で済む」との声が大半で、さらには集材をより効率的にするため、伐区内での集材路の確保、伐倒方向、伐採時期等をあらかじめ考慮しながら作業を進めているところである。また、今後については、葉枯材の生産が見込まれる箇所について、試験伐倒を行い、トビ腐れや変心がどの位あるのかを見極めた上で、実行するべきでないかとの声もあった。

2 課題をとりあげた背景

葉枯材（ドライログ）については、「平成6年度青森営林局の生産・販売事業について」の中でも、付加価値を向上させるため、その生産・販売を推進することとされており、さらにはトラックの過積載規制の強化も相まって、関係業界から乾燥材の供給に関して強い要望がなされている。

このため、当署においては、スギを中心に今年度約5千 m^3 の葉枯し乾燥を実施し顧客に対し積極的にPRに努めたところ完売となり、約2,000円の単価アップが見込まれているが、流域、林相、林齢の異なった材で、しかも販売時期の異なる物件の合計値での比較であり、本当に付加価値が価格に反映されるのか、同一林分での販売結果の比較検討を行うこととした。

3 研究の方法及び経過

(1)同一林分の葉枯材と一般材を同時に公売に出すこととし、伐区の選定、作業仕組みの検討を行った。

(2)林齢55年スギ主体の人工林（403林班ほ小班ほか、木材生産林）において、

約2,700 m³の生産を計画し、うち1,100 m³を葉枯し乾燥を実施することとし、9月に先行伐倒を行い、約2ヶ月間の葉枯し乾燥を行った。

9月	10月	11月
葉枯材伐倒・乾燥	葉枯材乾燥	葉枯材集造材・販売
一般材伐倒・集造材	一般材伐倒・集造材・販売	一般材伐倒・集造材・販売

(3)乾燥後、造材時点で含水率の測定を行ったが、100%以上であったため、ドライログの基準には適合しなかった。

(4)11月の公売において、単木材積がほぼ等しく類似した2口の物件を出材(山元土場)し、葉枯材は25,861円/m³、一般材は23,663円/m³でそれぞれ落札された。

(物件内容) 葉枯材	65.037 m ³	332 本	長級 3.65 m
一般材	36.681 m ³	187 本	単木材積はどちらも0.196 m ³

(5)丸太を引渡した後、落札者の製材工場を訪問し、葉枯材製材品の見学及び製品の評判等について聞き取り調査を行った。

この工場は、専ら製品を関東方面に出荷しており、当署の生産した葉枯材は、鴨居、なげし等木造住宅の造作材として使用している。材質的には、林齢の割に大径であって目粗な傾向はあるものの、年輪幅が揃っており、腐れもないので造作材としては十分であり、しかも葉枯材は芯の色が淡いピンク色であり、製材もしやすく製材の工程でもはっきり一般材との区別はつくとのことであった。これらの理由から、この工場では、3,000円/m³以上の単価差で購入しても十分に採算は取れるとのことであった。

4 研究の結果

5人の顧客が双方の物件に応札したが(図1.参照)、葉枯材の落札者(A社)は一般材に比べて3,000円以上の単価差で落札しているが、一般材の落札者(B社)は300円程度の差しかなく、また全応札者の単価差は約700円であった。

すなわち、葉枯材は、一般的に色艶が良くなる、軽くなるとの評価があるが、それが価格へ結びつくか否かは相手次第(製品の内容、乾燥材に対する認識の差すなわちD社及びE社では全く価格差がないことから明らかである)であり、さらにPRに努める必要があるろうし、業界サイドでも割れ、狂い、腐れの少ない乾燥製材品の供給に関してもっと積極的な取り組みを期待したいと考える。

5 おわりに

今年度の当署での葉枯材生産は、すべて終了したが、結果的に約1,000万円の増収につながり、かつ来年度以降についても需要者の期待は大きく、また正当な評価も得ていることから、伐採時期、作業仕組みの検討を更に行い、ドライログ表示が可能なものを生産し、収入の増大に努めたい。

図 1 . 公売における応札価格の比較

