

## 27. 「アカマツ材の有利販売について」

石巻営林署

○農林水産技 官 黒川 保広

農林水産事務官 甲谷 健嗣

### 1. 課題として取り上げた背景

当署管内の第5次地域施業計画において、アカマツ主伐量は、67,500m<sup>3</sup>と全体の31%にも及んでいる。

また、平成元年度製品販売量に対するアカマツの占める割合は36%となり、年々そのウエイトが上昇しつつある。

そのため、いかにアカマツを有利に販売し、収入の増大に結び付けるかが大きな課題となっている。

これまでも有利販売のため、梁材や長材、あるいは注文による特殊材の生産に取り組んできたが、平成元年6月の生産事業休止期間中、試みに作業道作設に伴う支障木を全幹材で販売したところ好評を博したので「アカマツ全幹材」を9・11・12月の公売に出品した結果、管外からの応札も多く、予想外の高値で落札された。

最近のアカマツ材の価値は、品薄なことも影響して上昇傾向にあることや、極端に品質が悪い材はパルプ材として除いていることから、落札単価あるいは開差率のみで比較することはできないが、用材生産比率が向上し、また造材の手間が省かれ、作業面での安全の確保が図られること等も考慮すると相当に有利ではないかとの観点から、「アカマツ全幹材」の販売面、利用面を分析し有利販売の一助として発表するものである。

### 2. 研究の方法

平成元年度直営生産事業実行箇所の大浜山国有林59林班で生産されたアカマツ素材と、全幹材の公売結果の比較及び買受け業者等からの聞き取りを行った結果を次のとおりまとめ、今後のアカマツ全幹材販売による有利販売への取り組みとする。

- (1) 全幹材の採材方法とその有利性並びに仕向先。
- (2) 国産材と外材の購入状況。
- (3) 営林署に対する意見、要望等について。

### 3. 研究の結果

#### (1) 公売結果の比較

平成元年度現在生産事業実行中の箇所と同一箇所（大浜山国有林59林班）である石峰元土場におけるアカマツ全幹材販売（9月～12月までの公売）総量は351m<sup>3</sup>で、m<sup>3</sup>当りの平均販売単価は17,500円（素材換算材積では20,700円）である。

素材販売は平均販売単価が12,500円となり、アカマツ全幹材販売の有利性が認められる。

(表-1) 販売単価の比較表

樹種 アカマツ (平成元年度9月～12月公売実績) 石峰山元土場						
材種	長 級	販売量	m <sup>3</sup> 当り 単 価	単価比較	比率%	備 考
全幹材	15.0～27.0m	350m <sup>3</sup>	17,500円			下段は素材換算材積による
		317m <sup>3</sup>	20,700円	8,200円	166%	
素 材	1.80m	630m <sup>3</sup>	12,500円			
	3.00～4.00m					

ア. 全幹材販売による増収分  $8,200円 \times 317m^3 = 2,599千円$

イ. 全幹材販売による経費節減額(造材巻立作業)  $484円 \times 317m^3 = 153千円$

計  $2,752千円$

(2) 全幹材買受け者からの間込み結果

山元土場からトラック積載が可能な範囲の長材(8m～10m)を買受けて工場の土場にストックすることにより、お客さんの注文に即応した多種多様な採材が可能になり、需要者のニーズに対応した採材仕様により喜んで買ってもらえる。

(表-2) 間込み結果

(1) 曲がりを利用した梁材(3m～6m)が容易に採材でき高値で販売される。

(素材買受けではなかなか手に入れることはできない。)

(2) 全幹材をストックしておくことにより注文に応じた採材が工夫でき、太物は平角・敷居等、中目は平角・矢板材、細物は梁材・工事用杭材として、多種多様の注文に対応できるため、いつでも欲しい商品を採材し、品揃えができる。

ただし、中目材の需要が少ないため、いかにして建築構造材に取り入れてもらえるかが問題であり、販路を求めることに努めなければならない。

- (3) 価値の高い構造材(たいこ材)、造作材(化粧材)等を商品化するための対応に努めることができる。
- (4) 梁材の場合、外材(米マツ、ソ連カラマツ、ニュージーランドマツ)等も最近多く使われているが、国産材と比較すると木材の組織が荒く、ち密さに掛け、かつ強度的にも劣り耐久性に問題があるため、国産アカマツ材の需要が多く消費者の求めに応じられる。
- (5) 営林署への要望として、需要者のニーズの把握を的確に捕らえ、買い方がいま、何を望んでいるかを見極め、原木供給をしてもらいたい。

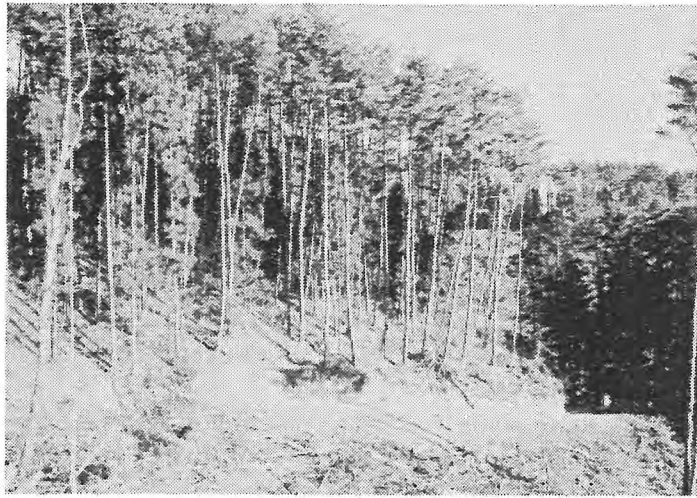
#### 4. 考察

国有林におけるアカマツ材の採材については、直材重視のもとに、4m・1.8mを主体として採材しているが、消費地では多種多様な材が使用されており、4m・1.8m中心の採材では、これらの需要に対応できなかった。このため、アカマツを取り扱う業者は全幹材を購入し、ストックすることにより4mや、1.8mのほか、曲がりを利用した梁材や化粧垂木等多種多様な注文に即応する体制が可能となり広範囲に高値販売ができるため、高値応札しても充分採算がとれることが判明した。

我が署では、今後ますますアカマツ材が主要販売樹種となるが、当管内の国有林材を扱う52製材場のうちアカマツ材については3~5社と扱い量も少ないことから、いかにして効果的かつ有利に販売できるかが課題となっている。

今回の比較検討と全幹材買受け者からの間込み調査等から、今後更に「アカマツ全幹材販売」を取入れ原木の供給に当り、市場においてどんな材がどの様に使われているか、どんな物が良く売れているか、建築様式等の変化を把握し原木供給の希望時期、樹材種、採材方法、販路を考えて販売活動に努めなければならない。

(写-1) 全幹材伐採前の林状



(写-2) 全幹材の山元土場の極状態

