

10. 脇野沢産ヒバの有利販売 について

脇野沢営林署 酒井 良裕

1. はじめに

今年度のヒバ素材販売予定量は約10,000㎡で、素材販売予定量全体の50%となっているが、収入面では70%がこのヒバ素材の販売によるものである。しかし、近年、ヒバの良質林分が少なくなってきたため、販売単価が伸び悩み、少なからず収入に影響をきたしている。

そこで、さらに有利販売をするため、従前取組まなかった事項についても、生産サイドまで反映し取組んだのでその結果を発表する。

2. 取組内容

ヒバ製品販売の推移

現場状況が、土場制約、材質低下、大径材減少等といった条件の中で、どうしたら有利販売できるかを検討しながら、次のことについて取組んだものである。

区 分	6 2	6 3	元
数量 ㎡	11,764	9,258	10,495
比率 %	54	44	53
金額 千円	357,876	340,396	410,654
比率 %	71	68	72

(1). 仕訳はい積については比較的

(注) 比率は全製品販売に占めるヒバの割合

中目材が多い中で込みはいが有利との考え方で実行してきた。今回は他署の事例を参考にしながら、仕訳はい積を取り入れることとした。

(2). 長材は、従前40cm上を目安にしていたが、材質低下、大径材減少といった中で採材比率が低下してきた。このような中、30cm上材について需要があるとの情報もあり、採材することとした。

(3). つなぎ材は、従前 4.0m + 1.9m材を採材していたが、今回は、主に軽微な曲り等の欠点材を種々なつなぎ材として採材し、その需要動向を把握してみることにした。

(4). ヘリ集材は、当署の (図-1)

ヒバでも採算が合うかどうか検証するため、平均的林分ではあるが実施することとした。

(5). アンケート調査については、取引業界の意見、要望等を十分把握して、これからの事業へ反映させるため実施することとした。

取組内容

項 目	従 前	今 年 度	理 由
仕訳はい積		4.0 (3.0上) + 1.9	有利性の検証
長 材	40上	32~38	業界からの情報
つなぎ材	4.0 + 1.9	6.0 + 2.0 4.0 + 4.0 4.0 + 3.0 4.0 + 2.0	需要動向の把握
ヘリ集材		平均的林分を1箇所	採算の検証
アンケート調査		取引業界の意向	事業への反映

3. 実行結果

- (1). 仕訳はい積は、込はいの開差率を100として単純比較した場合、4.0m材は30cm上、28cm下の選別はいが102%~104%と高くなった。一方、1.9m材は (図-2)

91%と低かったが、これは平均値だけの比較であり産地及びはいの内容等で、開差率に相当のばらつきがあったことから、さらに細部にわたって分析し実行していく考えである。

なお、表の内訳は、参考データである。

長級 m	径級別	開 差 比	内 訳	
			サンドライ	普通材
4.0	30上	104	106	100
	28下	102	104	100
	込はい	100	100	100
1.9	30上	91	81	105
	込はい	100	100	100

(注) 指数は込はいの開差率を100とした

- (2). 長材は、32cm~38cmの径級で採材したものを単純比較した場合、146%~154%とかなり高い結果であった。

一方、応札状況をみ (図-3) た場合、応札者はあまり多くなかったので、需要動向を十分把握したうえ、さらに厳選した採材の必要がある。

なお、比較については4.0m材で販売した場合(該当径級の販売実績の平均単価を使用)に対する比率である。

長級 m	径級 cm	材積 m ³	販売単価 ① 千円	平均単価 ② 千円	メリット ③/④
8.0	40~42	3	129		
7.0	34~38	3	82	56	146%
	40~42	4	104		
	46~56	4	137		
6.0	32~38	4	86	56	154%
	40~44	12	113		
	46~50	15	149		
計		45			

- (3). つなぎ材は、はじめからつなぎ材の採材をしたものと、長材の中で規格外のためつなぎ材にしたものとがあった。この販売結果は、4.0m30cm上販売実績 (図-4)

の平均単価と比較した場合、今年度取組んだそれぞれのつなぎ方について145%~161%とかなり高くなった。

なお、6.0+2.0m材については本来6.0m材に採材すべきであるが試みとしてつなぎ材としたものである。

長 級 m	材積 m ³	販売単価 ① 千円	4m30上 平均単価 ② 千円	メリット ③/④
6.0+2.0	18	96	65	148%
4.0+4.0	10	95	65	146%
4.0+3.0	3	95	65	145%
4.0+2.0	7	92	※ 57	161%
4.0+1.9	3	79	※ 57	139%
計	41			

(注) ※印は4.0+1.9平均単価

(4). ヘリコプター集材は、当署のように優良材の少ない林分では、採算が合わないとの考え方から従来は実行していなかった。しかし、搬出困難な箇所資源 (図-5)

の有効活用を図るうえから、検証を兼ね現在生産事業実行している林分と同様の平均的な林分1ヶ所を実施した。その結果、平均的な林分でも237%のメリットが確認されたので、今後は、積極的に実施していきたい。

1. 実材内訳			
本数	立木材積 m ³	1本当り材積 m ³	平均胸高 cm
62	120	1.935	56
2. 販売結果			
数量	販売単価	㊶ 販売金額	
76 m ³	79千円	5,987千円	
3. 極 質			
数量	販売単価	㊷ 販売金額	
76 m ³	33千円	2,530千円	
4. メリット			
㊶ / ㊷			237%

(5). アンケート調査は、はい積量、選別巻立、採材等の希望の有無について、過去3年間に取引のあった業者40社を対象に調査したところ、60%の回答があった (図-6)

その概要は、表のとおりであるが、実態としては取組んでいないものもあり、これらについてはさらに検討し、事業に反映していきたいと考えている。

区 分	回 答	実 態
はい積量	4.0 m 5.0 m以下	60% ㊶ 14 はい 8% ㊷ 2 はい 24%
選 別	4.0 m	36% 30上 10%
採 材	3.0 m	40% 採材なし
	長 材	80% 適材は採材
	つなぎ材	32% 適材は採材
	無 採 材	30% 採材なし

(注) 回答は(希望あり)の比率

※ ㊶ はサンドライ
㊷ は普通材

4. おわりに

脇野沢産のヒバ材は、曲り、腐れ等欠点の多い材ではあるが、仕訳はい積、長材、つなぎ材それぞれにメリットがあり、ヘリコプター集材についても、予想以上 (図-7)

のメリットが確認できた。

また、アンケート調査では、業界からの貴重な意見要望を頂いた。

これらの結果をもとに、需要動向や種々の分析をさらに深めつつ、今後とも有利販売をするため、積極的に取組んでいく考えである。

1. 仕訳はい積	— 4.0 m材にメリット
2. 長 材	— 32~38 cmにもメリット
3. つなぎ材	— 全部のつなぎ方にメリット
4. ヘリ集材	— 平均的林分でもメリット
5. アンケート調査	— 一部実施、希望事項は検討