

25 我が署の販売活動について

横浜営林署 ○販売係長 竹山 明
石崎 喜美男

1 はじめに

我が署の素材生産は、請負事業体2社で実行しており、樹種別生産量は表1のとおりである。総生産量は、平成4年度から6年度にかけて16千㎡で推移しており、その内ヒバの割合は55%から84%であり、大半を占めている。

表-1

樹種別素材生産量			
単位千㎡			
樹種 \ 年度	H・4	H・5	H・6
	(60%)	(55%)	(84%)
ヒバ	9.5	9.1	13.1
スギ	4.9	6.5	0
アカマツ	0.8	0.1	0
ブナ	0.3	0.5	0.9
その他L	0.3	0.4	1.6
計	15.8	16.6	15.6

ご存じのとおり、平成6年度のヒバの公売状況は材の品薄感などから、積極的な手当てがなされ、出材すれば落札と、売り手に有利な状況である。

長級別に公売落札率(表3)を比較しますと、3.0m・4.0m材は4年度57%、5年度72%、6年度100%と上向きに推移している。

また、1.9~2.1mの短尺材は、4、5年度で50%、6年度でも70%にとどまっている。

表2はヒバの総生産量に占める短尺材の割合を表したのですが、このように30%前後となっている。

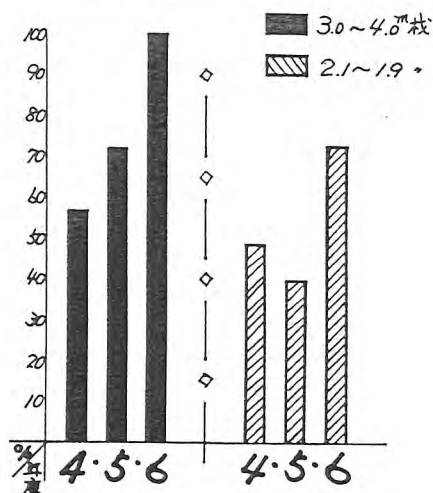
表-2

ヒバの生産量に占める短尺材比率

単位千㎡			
種別 \ 年度	H・4	H・5	H・6
総生産量	9.5	9.1	13.1
短尺材	3.0	2.7	3.5
%	31	29	27

表-3

長級別公売落札率



短尺材を30上と20~28に分けて見ると、(表4)30上は4年度57%、5年度49%と低い、6年度では85%とこれも上向きである。

しかし、20~28を見ると4年度は68%でしたが、5年度では24%と大きく落ち込んでいる。

これを月別に見てみると、(表5)28下では落札率0の月が7・9・12と3回もある。

このことから、短尺材、特に28下の売れ行きが悪かったのは明らかである。

このようにヒバ短尺材、特に28下の販売には「何と売る方法はないか?」と頭を悩ませている中、ふとしたアイデアが浮かび、ヒバ短尺材の販売にこぎつけたのでその経緯を発表する。

表-4

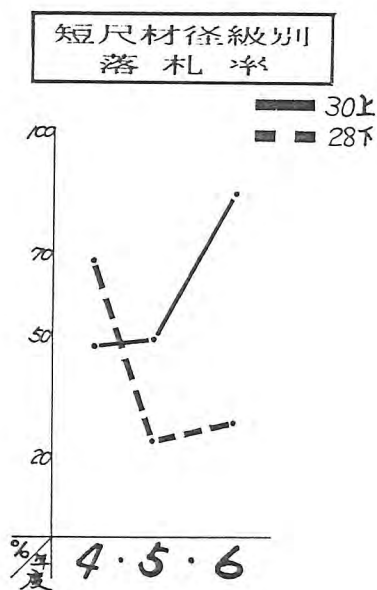
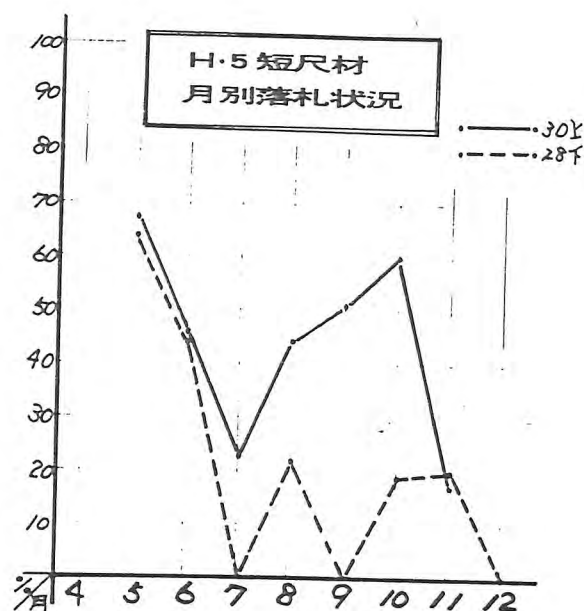


表-5



2 取組の経緯

(1) 設計図

以上みてきたように、短尺材、特に28下の販売が不振なのは、建築材としての需要が限られているからであり、需要の拡大に努める発想が不可欠である。そこで思いついたのが、いま、方々で見かけるようになったログハウスである。

ログハウスと言えば外国産の丸太を利用したガッチリとした建物がイメージされる。このログハウスにヒバ短尺材を利用することが出来ないものかと常々思っていたところある時、ログハウスの設計をする方がいる。と言う話を聞き、早速その設計者に会いに行き、郷土樹種のヒバの耐久性や短尺材が何に利用していたか等を説明し、ログハウスに外国の長材に代えてヒバ短尺材で造れないか?とアイデアを出し合ったところ、利用出来るととの結論に達した。

「いま美容院を建てる計画がある。ヒバ短尺材でログハウスで建てることを建て主に話してみましよう」と言うことになり、その結果、出来上がったのが次の設計図であ

る。

図-1
(一階平面図)

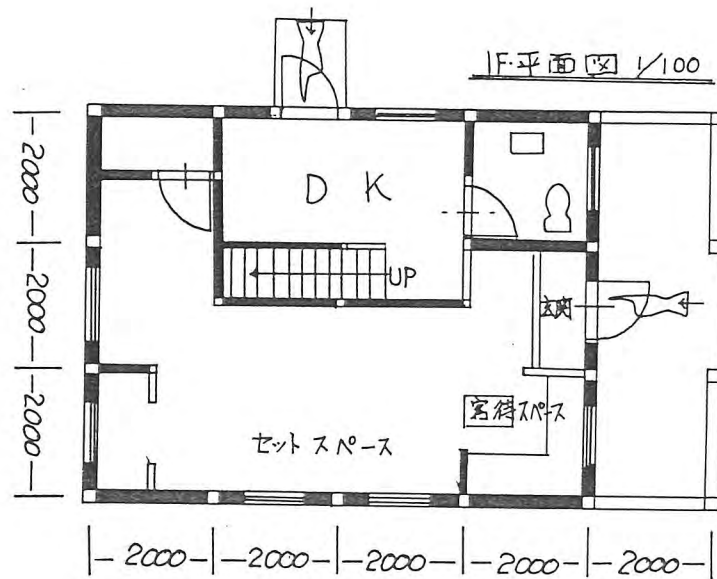


図-1は、設計者が短尺材を利用することを前提に設計したログハウスの美容院一階平面図である。

白い四角の所は柱スペースで、黒い塗った部分は壁であり、この壁をヒバ短尺材、 $28\text{cm}^2 \cdot 2.1\text{m}$ 材約300本、 37m^2 使用する設計である。

図-2・図-3は、柱と短尺材を利用した壁材の組み合わせの設計である。柱(図-2)は凸にカットし、壁材斜線部分と組み合わせ部分を凹にカットし、組み合わせる。また、壁材と壁材は間に芯材と隙間止めのウレタンを入れる。(図-3)

図-2

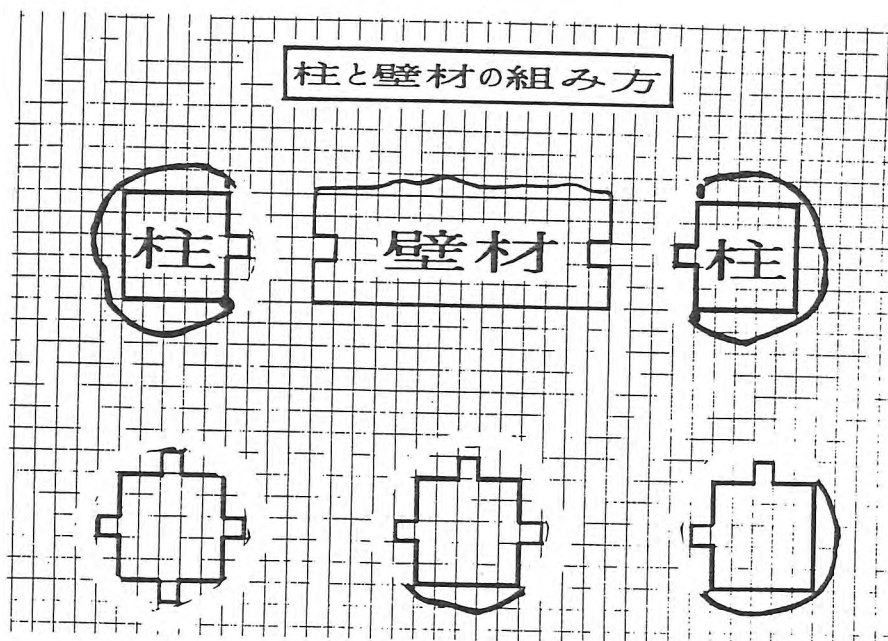
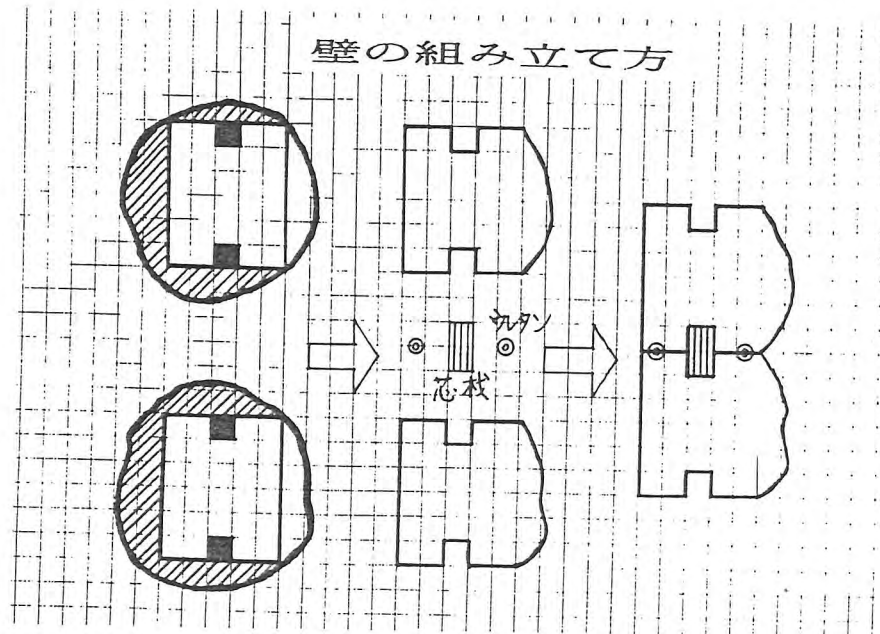
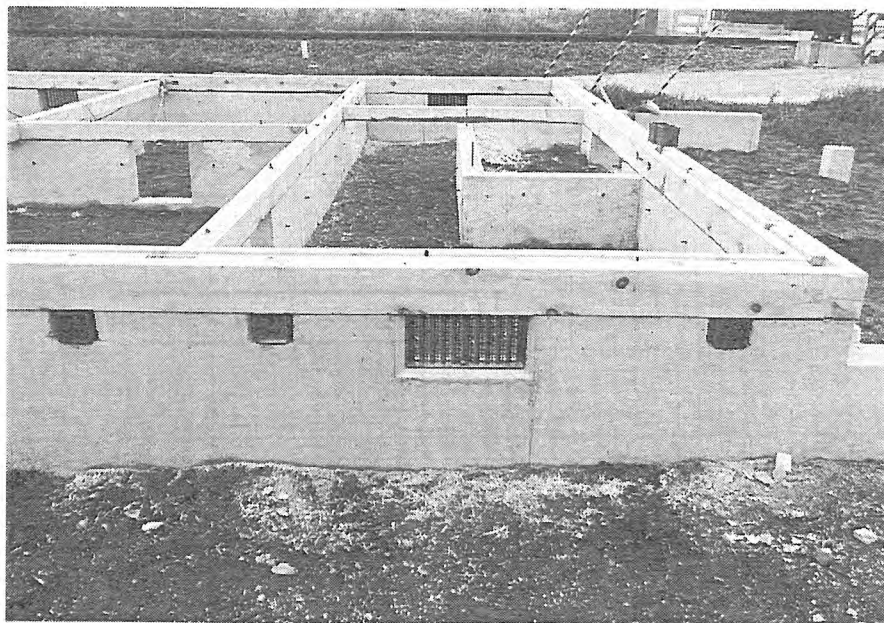


図-3
壁材は積み重ねるように
組み立てる。



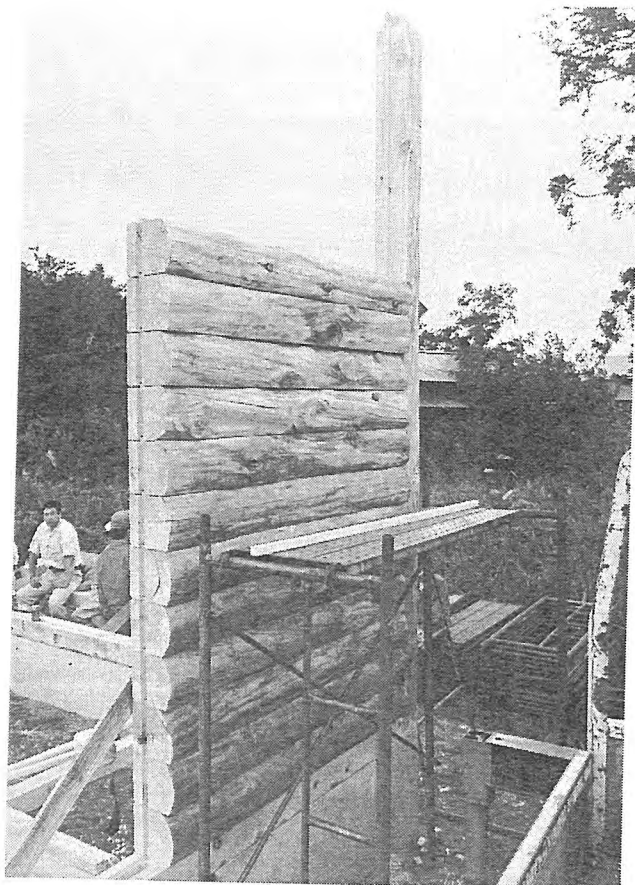
(2) 建築写真
土台部分にも壁材を
組み込ませる凹を造る。



写-1 土台施工状況

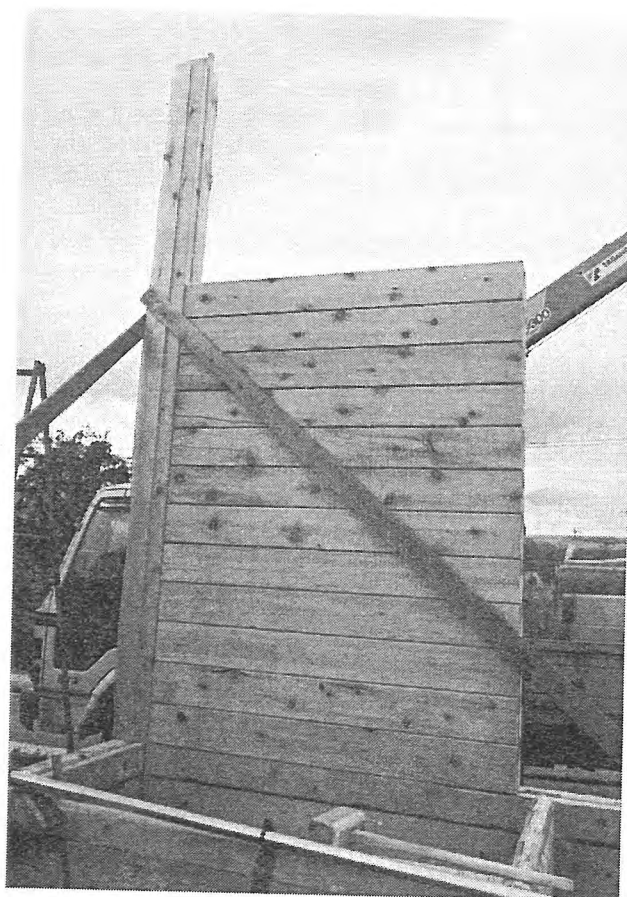
写-2

壁材を重ねている状況



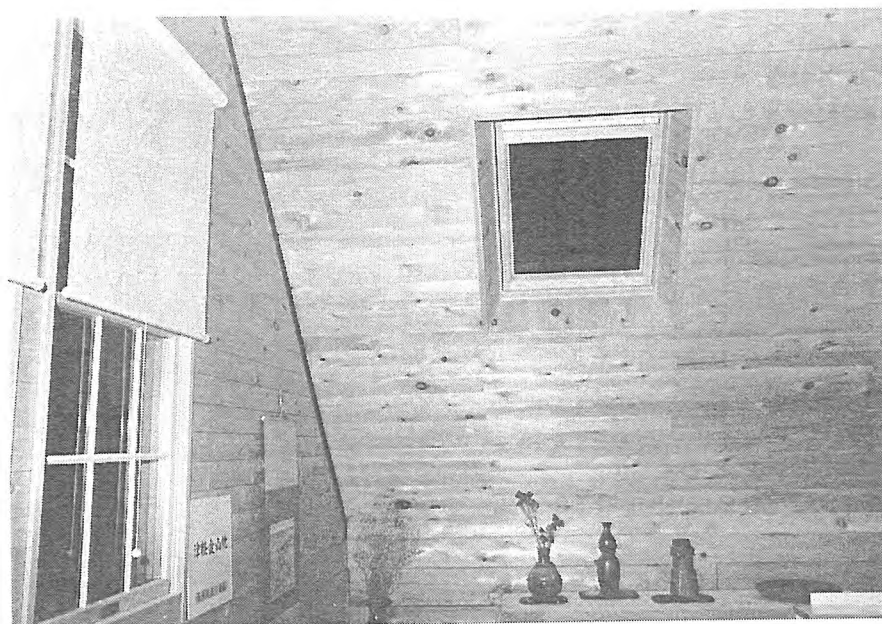
写-3

壁材の内部



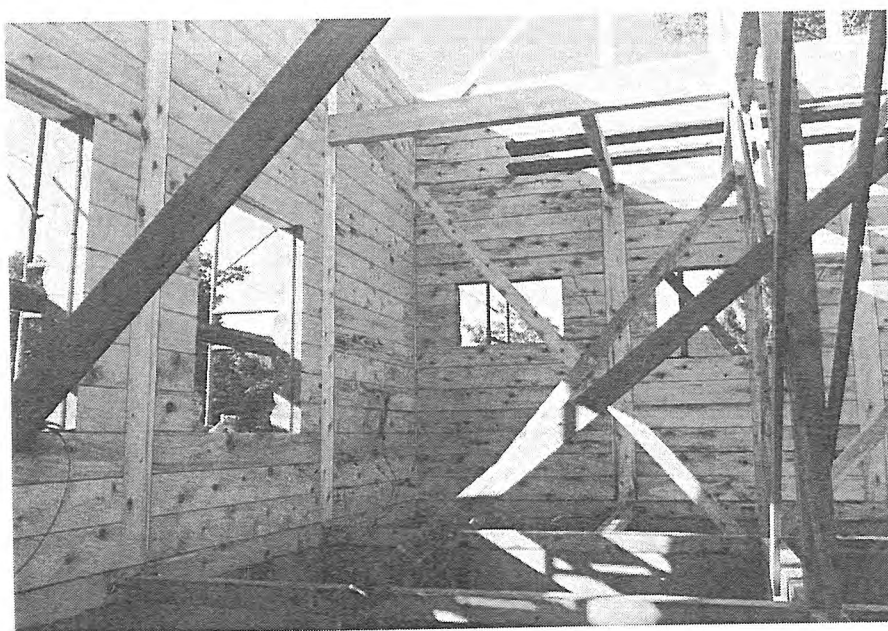
写-4

二階天井に使用されている短尺材



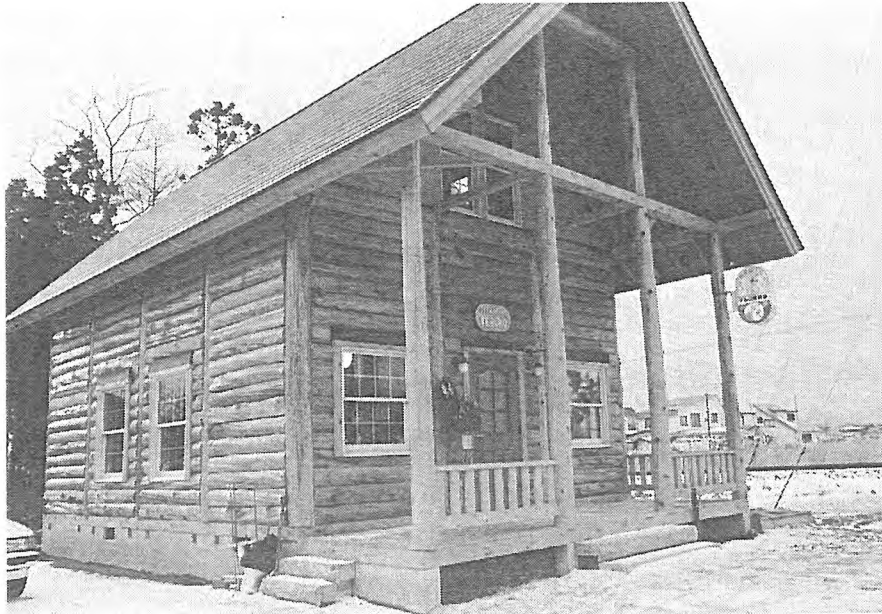
写-5

ログハウス内部



写-6

ログハウス外観



(3) 販売結果

このようにヒバ短尺材がリッパに建築物の主役となっている。

横浜営林署では、ログハウスの資材として、 $20\sim 28\text{cm}^2$ の短尺材を $966\text{本}\cdot 124\text{m}^2$ 、販売価格にして1,091千円の収入を得ることが出来た。

なお、今回の美容院に使用されたのは280本である。

3 考察

素材生産量の $20\sim 30\%$ 占める短尺材はいつも土場に残っている。「何故か」と言えば、短尺材の用途が平割り、板材、建具材、杭などに限られ、製材業者の取扱量が少ないことにあると考える。

このことから、短尺材の販売量を増やすには、「業者の取扱量を増やしてもらうか」「用途の開拓」にある。

今回、我が署が取り組んだヒバ短尺材の販売対象は、ログハウスを建てると言う、一般的とは言えないかも知れないが、建築の主役として十分活用出来ることが証明された

この需要開拓は、「売りたい」という「積極さ」が成功に結びつけたと考える。このことから、今後も短尺材の有効活用に向けて、ヒバを利用したログハウスのパンフレットを作成し、建設業者や地方公共団体等へ宣伝して需要の掘り起こしに努めたい。