

## 3 4 ドライログ材の追跡調査

雫石営林署 木村 喜則

### 1 はじめに

一般に梅雨の明けた7月頃伐採し、40-60日間(条件の悪い場合90日間)葉枯らし処理を行い秋に素材として出すのが東北地方の「ドライログ材」である。

しかし、手間、暇、コストと三拍子をかけて出している「ドライログ材」を製材業者さんの方で果たして利点を最大限活用しているのだろうか?(私が、地元業者2、3社に聞いてみたところ一般材とドライログ材を混ぜて販売している。これでは生産している意味がない。)

このことに疑問を持ち、現在、国有林で行なわれているスギ「ドライログ」材が流通過程において、どのように取り扱われているのか、どんな評価なのかなどをアンケート調査したものである。

### 2 調査方法

雫石営林署が、入札案内を送付している業者115社に郵送回答によるアンケート調査を行った。

この中には、広葉樹専門の業者も含まれているが、アンケートの中には、「国有林への御意見・要望」の欄をもうけ、国有林の評判も調べることにした。

### 3 調査結果

回答があったのは、54件で回答率は、47%であった。

そのうち8件は広葉樹専門業者であった。調査結果の分析は、広葉樹専門業者を除いた46件で行った。

(1) 「貴社では、ドライログ材(葉枯らし乾燥材)と一般材とを分けて販売していますか。」(図1参照)

「いいえ」が、39件、84%で、ほとんど分けずに販売していると答えている。また、一般材と分けずに販売する理由は、アンケート結果(国有林への意見欄)及び数社に聞

き取り調査したところ、絶対的供給量が少なく一般材と分けて販売するほど数量が入ってこないためというのが多かった。

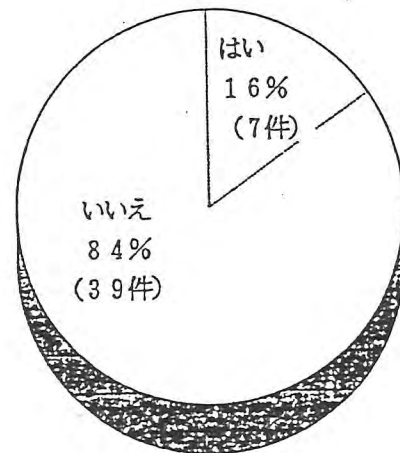


図 1

(2) 「貴社では、営林署からドライログ材を買うとき一般材より価格を高く設定していますか。」 (図2参照)

「物による」が、25件、53%、「いいえ」が、14件、31%で、「はい(高く設定している)」は、わずか7件、16%となった。

このことから、やはり材質が良くなければ、いくら「ドライログ」といえども高くは売れないのではないかと思われた。

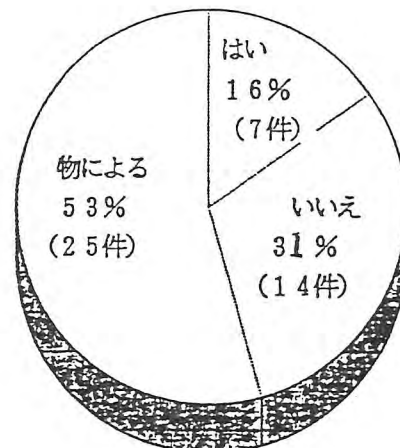


図 2

(3) 「貴社から「ドライログ」のスキを買う業者さんは、「ドライログ」と指定して買いますか。」 (図3参照)

「いいえ」が、29件、64%で、「はい」は、6件、11%となり、製材品段階ではドライログの指定買いが少ないことがわかった。

また、「いいえ」が多い理由は、アンケート結果(国有林への意見欄)及び数社への

聞き込み調査で、製材工場では、「ドライログ」という言葉は理解しているが、工務店等製材品を扱う段階では、「ドライログ」という言葉はわからないのではないかということでした。

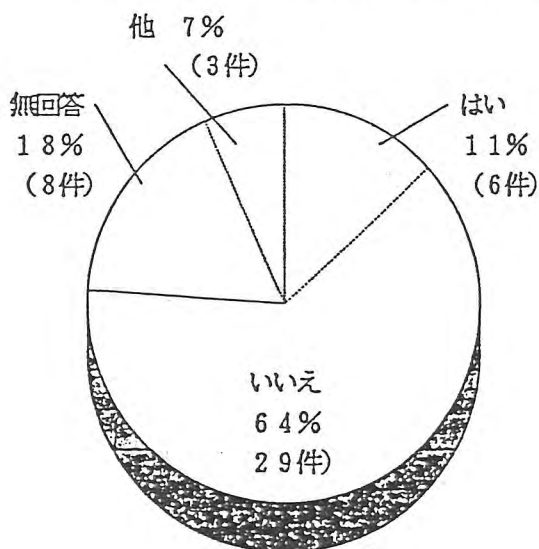


図 3

(4) 「もし、指定して買うとしたら評判はどうですか。」

全て評判が良いということだった。

(5) 「貴社で扱うドライログの利点はどれですか。」 (表1参照)

いろいろある利点の中から支持率の多い順に、「軽い」(35%)、「色が良い」(24%)、「製材しやすい」(19%)と評価されていることがわかりました。

ただ、「製品が高く売れる」はわずか1%で評価が価格に反映されていないこともわかりました。

項 目	件数 (件)	割合 (%)
軽	34	35
色 が 良 い	23	24
製 材 し や す い	18	19
狂 い が 少 な い	15	15
材 の 回 転 が よ い	4	4
乾燥の工程が短縮できる	1	1
虫 が 入 ら な い	1	1
製 品 が 高 く 売 れ る	1	1
計	97	100

(6) 「貴社で扱うドライログ材の欠点を述べてください。」 (表2参照)

欠点は、品質の違い(7%)、日割れしている(5%)、水分が抜けきれていない(5%)などがあげられました。

項 目	件数 (件)	割合 (%)
品 質 の 違 い	3	7
日 割 れ し て い る	2	5
白 太 の 腐 れ	2	5
水分が抜けきれていない	2	5
価 格 が 高 い	2	5
乾 燥 期 間 の 差 異	1	2
丸太で長期保存が出来ない	1	2
虫 害 の 恐 れ が あ る	1	2
比較的若い木が多い	1	2
皮 が 剥 き に く い	1	2
製材品に価格を転化出来ない	1	2
欠 点 は な い	29	61
計	46	100

表 2

(7) 「ドライログについて業者からの要望」

次のような要望がありました。要望をとりまとめると「乾燥した製品が求められるようになっており、そのためドライログの供給を増やしてもらいたい。」というものが多かった。

(参考) ドライログについての要望

- ・これからは、狂いの少ない乾燥材でないと商売がスムーズにできない。
- ・乾燥期間があまりに短すぎる。最低75日間は必要。
- ・玉切り在庫の乾燥よりドライログの方は、保存上でも品質が安定するので全て活用する必要が今後出てくるでしょう。
- ・数量がまとまらないと特定材として安定継続販売ができない。
- ・夏切りは全てドライログにして欲しい。
- ・未乾燥材は、売足が良くない。
- ・コストを下げても利益を出すように努めてほしい。
- ・ドライログの供給をもっと増やして欲しい。
- ・大工さんは、製品を一本一本持ってみて軽い乾燥しているものを選んで買うのでドライログは回転が良い。生産を増やしてほしい。

(8) 参考 「国有林への意見・要望」

- ・はい積の口数を減らして欲しい。
  - ・一口ごとの材積を増やして欲しい。
  - ・合同入札を止めてもらいたい。
  - ・入札案内は遅くとも10日前までに来るようにしてもらいたい。
  - ・車が自由に出し入れできる場所で入札してもらいたい。
  - ・林道を整備して欲しい。
  - ・山元巻立から良材だけを委託販売に回さないでほしい。
  - ・高林令材をできるだけ多く販売してほしい。
  - ・格付する際、欠点の内部に対する影響を考慮してほしい。
  - ・丸太に泥を付けないでほしい。
  - ・3.65材は、根元を30cm切り捨ててほしい。
  - ・針葉樹の2.0m, 2.1m, 2.2m, 2.4m材を売ってほしい。
  - ・高品質材は、径級ごとに売ってほしい。
  - ・国有林材は、民材に比べて採材が良く信頼ができる。
  - ・広葉樹材は、国有林材でないと良質材は求め難くなっているため、平準化した供給が可能となれば林産加工業者にとって大きなメリットであるばかりでなく、価格の安定化になると思う。
  - ・農水省と林が無いことに腹が立つ。林業に関係する団体は、もっと、長期投資で、しかも社会貢献していることを声を大にすべきと思う。
- 営林署は、赤字に躊躇せず林業の方向、基本理念を大キャンペーンすべきと思

う。

- ・現在の国有林には、希望も期待も持っていない。

#### (9) まとめ

ドライログについては評価されているが、絶対的数量が少ないことや工務店等製品を扱う段階であまり知られていないことなどから一般材と分けずに販売されておりしたがって、価格は、ある程度よいものでないと高く設定されないのではないかと考えられた。

しかし、乾燥材が求められてるようになってきておりドライログの供給を増やして欲しい要望があることもわかった。

### 4 考察

(1) アンケート調査結果から、ドライログ材を差別化して販売するには、

- ア ドライログの安定的、持続的供給
  - イ 材質のよい林分のドライログ化
  - ウ ドライログだけを集めた大規模な販売
- などが必要ではないかと考えられた。

(2) また、ドライログの工務店段階等へのPRも必要と考えられた。

さらに、聞き取り調査によれば、現在、製材業者に入る乾燥材には、「ドライログ材」、「葉枯らし乾燥材」、「葉枯らし処理材」、「天然乾燥材」などがあり、今後官民一体となった名称の統一も検討する必要があるのではないかと考えられた。

(3) 建築工法の変化、建築工期の短縮化、内装工事方法の多様化、空調設備の普及に伴う高气密化などにより高品質で材質の安定した木材が求められるようになってきています。

このため、人工乾燥機の普及のための助成が岩手県等により行われているが、人工乾燥した場合、割れ・曲がり・変色等による歩止り低下（聞き取り調査をした業者では15～30%落ちるとのこと）及びコスト負担の問題があります。

そこで、ドライログ材が必要となってきます。

しかし、ドライログにもコスト負担の問題があります。今後は、ますますドライログの生産に努め、工務店や建設業界にコスト負担を呼び掛け説明して回ることで、ドライログの適正な評価につながるのではないかと思います。