

天然青森ヒバつなぎ材の 生産・販売試行について

大間営林署 生産係長 納 谷 和 義
 ○生産係員 高 橋 義 臣
 兼三係 山 路 英 夫

1 我が署の現状

大間営林署は図-1のように本州最北端に位置し平成4年3月に佐井営林署と統合し、佐井森林経営センターを発足させ、下北半島西通り地区の津軽海峡に面した南北に長い大半を管轄するに至った。その管理面積は、おおよそ21千haである。

管内の地形は一般的に急峻地が多く、沢も短いことから下流域の保全、沿岸漁業等に対する汚濁防止などにも配慮しながら生産・販売事業を展開しているところである。

我が署は管理面積約21千haのうちヒバ、スギを中心とした木材生産林が68%（約14,400ha）を占める典型的な経営主体型の営林署であり、平成8年度の収穫量として27,300 m^3 （抜19,500 m^3 間伐7,800 m^3 ）を計

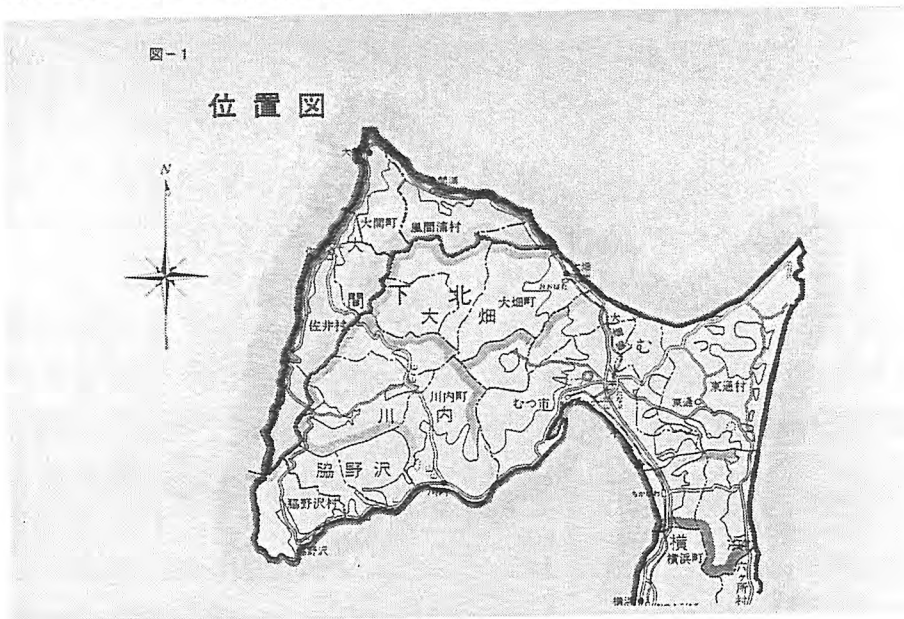


図-1 大間営林署位置図

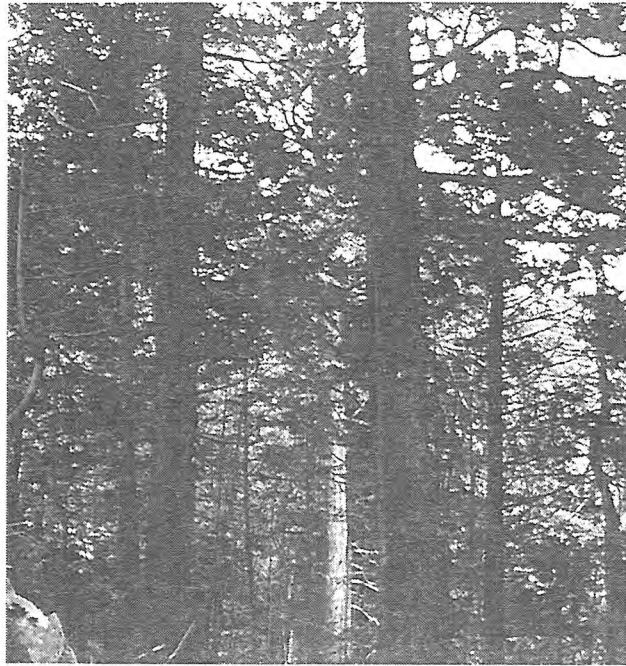


写-1 縫道石国有林(335林概) 遠景

画し実行しているところである。

平成8年度の製品生産の実行形態は、天然青森ヒバを主体に全て請負生産により約10,600^m程を計画・実行しており、販売量も同程度の数量を計画している。

また、この製品販売に伴う販売収入額として約79千万円を見込んでおり、署全体の9割弱を(79千冊/91千冊 = 87%) 占める状況となっている。

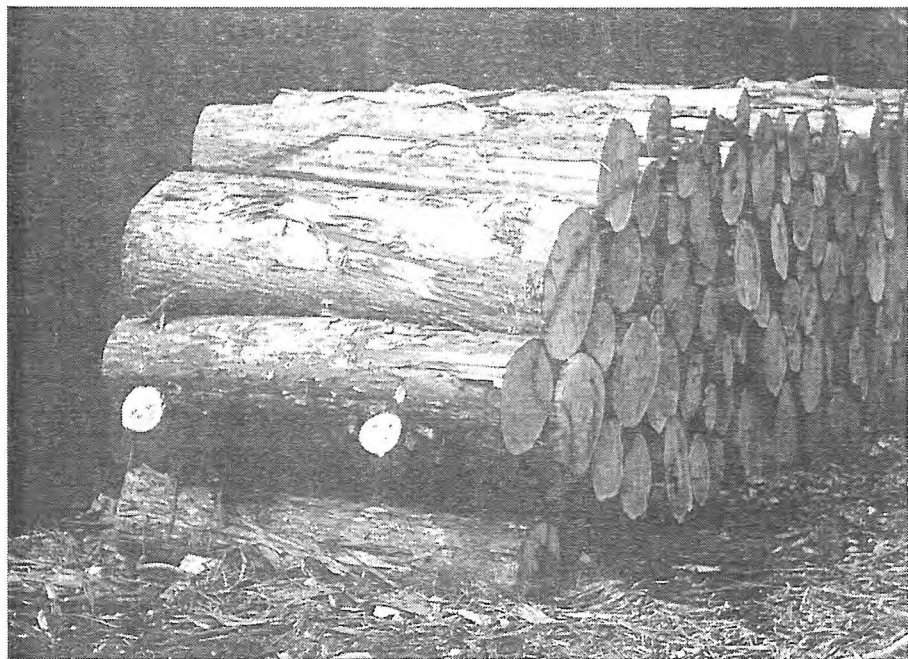


写-2 生産請負箇所(ヒバ)林内

2 課題を取り上げた背景

今年度の国有林野事業としての最重要課題である「収入の確保」について、我が署の目標額を達成するため、署一丸となって取り組む必要があったからである。

このような中において、製品販売は収入額確保に大きなウェートを占めることから、その確保対策を誤ることによる落込み額を最小限にするためにも、木材の需要拡大を図り、そのことが結果として収入確保にも結びつくこと



写-3 ヒバ短尺材極積状況

を期待し、生産から販売に至る過程において付加価値向上などのため事業体の理解を得

つつ需要者が「買やすい」物造りのためと我が署がヒノ生産署では最北端に位置している地理的状况から、どのような生産と販売をすればいいのか種々検討をしたところである。

その検討結果として『早期の収入確保』と『商品（丸太）を扱っているという意識』の徹底でありました。その具体的な内容としては、

図-2 早期の収入確保	
(1) 計画的な生産と販売	売れる物がなければ販売が出来ない。
(2) 弾力的な生産と販売	Lの生産を秋以降に、また概算売払いの取りやめ。
(3) 需要動向に応じた生産と販売	需要に限られている長材の生産抑制。
(4) 新たな採材への取組(署として)	短尺材のつなぎ材の生産・販売による反応と今後への期待。

図-3 商品（丸太）を扱っているという意識	
(1) 檜の小口化	過積載制限に対応した運搬トラック1台分の檜作りあるいはその倍数の檜作り及び小口需要者への配慮。
(2) 檜の巻立位置の制限	現在の運搬トラックの装置状況から、林道端から30m以内への巻立。
(3) 材の化粧掛けの徹底	材の泥まみれの防止 節払等の徹底、挽違い防止など商品（丸太）を綺麗に見せる。
(4) 品質管理の徹底	干割れ防止のため必要な措置をするなど商品（丸太）を大事に扱う

などの対策を樹て、一つの試みとして比較的に短尺材の生産割合が多くなることが予想される材質の劣る林分で、「つなぎ材の生産・販売を試行・検証」し今後の販売活動の一端にしようとする取組んだものである。

表-1 生産請負箇所の 一般材 と 短尺材 の 生産比較表	材種 箇所	335林班(つなぎ材生産箇所)	他の生産請負箇所
	4m等一般材	75%	81%
	短尺材	25%	19%
	計	100%	100%



写-4 形質不良木が見られる林内

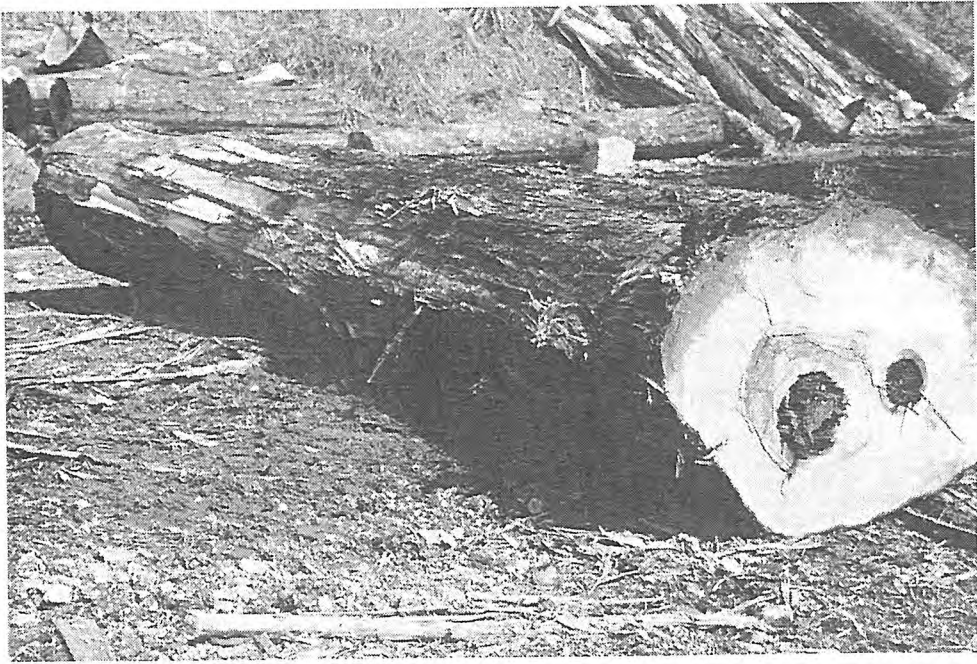
3 研究の方法及び経過

木材の需要拡大については、局販売方針及び各種会議等において、需要者のニーズを踏まえた効果的な採材等により付加価値の向上を図り、積極的に対応するよう指示されてきたところである。この試みを実行するに当たっての前提条件として、

図-4	実行するに当たっての前提条件
<ul style="list-style-type: none"> (1) 欠点の打出しにより4m材等一般材が採材されるものは該当しないこと。 (2) 確実に短尺材が連続して2本以上採材されるものであること。 (3) 最小径が40cm以上確保されるものであること。 (4) 長級は延寸を含め4m(1.9m×2)を確保すること。 (5) 重曲、乱曲は該当しないこと。 (6) 3、4等材が該当するものであること。(ビの2等以上46cm以上高品質材該当する) 	

以上、試行でもあることからトラック1台分程度の生産にとどめ、8月に生産請負契約をし、10月期の公売に付すことを目処に実行着手した。また、採材後の素材の表示方法等は、次の方法によることとした。

図-5 表示方法等	<ul style="list-style-type: none"> (1) つなぎ材の境目は赤スプレーで表示する。 (2) 径級、等級表示は、末口に2本分を表示し元玉側の径級等はマジックインキで表示する。 (3) 元玉側の最小径の径級測定は、輪尺によること。
--------------	---



写-5 つなぎ材境目表示

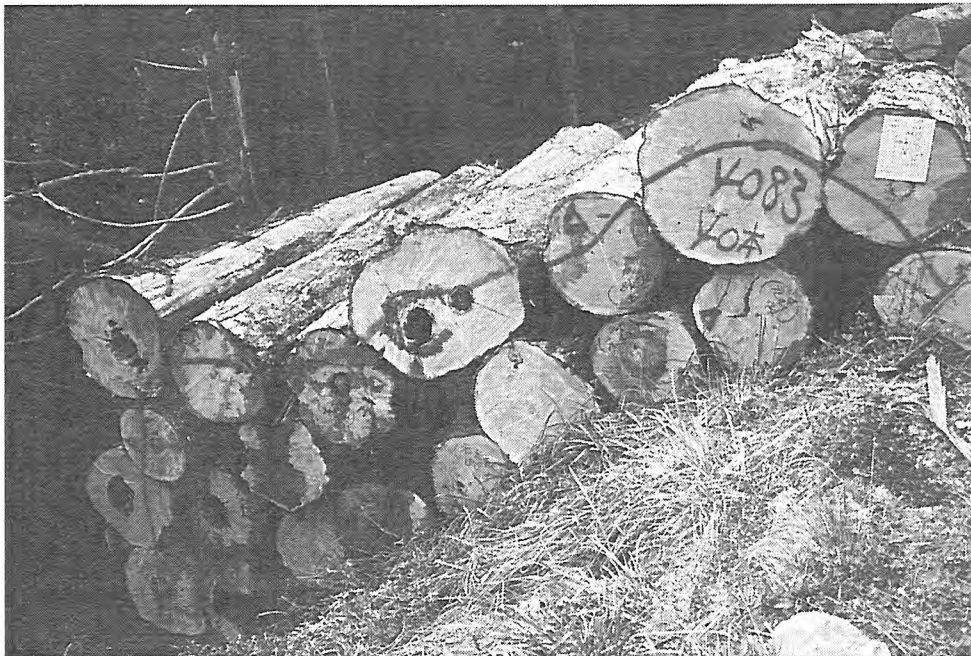


写-6 つなぎ材径級、等級表示

4 研究の結果

以上の条件により実行した結果、表-2の生産結果となった。

長 級 — m	径 級 — cm	品等	本 数 — 本	材 積 — m ³	備 考
1. 9	40 ~ 44	3	3	1. 040	表-2 生産箇所は長右門山元土場(335林班)
		4	12	4. 156	
	46 ~ 58	3	5	2. 586	
		4	18	8. 098	
	60 ~	4	2	1. 414	
計			40	17. 294	



写-7 つなぎ材極積状況

この物件を10月21日の公売に付したところ表3の販売結果となった。

なお、入札案内書には、「つなぎ材」である旨を明記し案内した。

表-3 つなぎ材の公売結果 (生産箇所は長右門山元土場(335林班))		
販売量	17. 294 m ³	
応札枚数	5	
販売額	969, 106円	消費税込価格
販売単価	56, 037円/m ³	

この公売結果と他の単一の短尺材との公売結果を比較すると表-4の結果となった。

材種	つなぎ材	単一短尺材	比率	備考
販売量	17,294 m ³	681,106 m ³	%	金額は消費税込価格 ()は1口平均枚数
応札枚数	5	139 (5,23)		
販売額	969,106円	22,579,865円		
販売単価	56,037円/m ³	33,152円/m ³	169	

この販売結果を比較してみるに、少量で事例も少ないことから正確なデータとは言えませんが、かなり有利に販売されたと思っている。

参考までに、つなぎ材を買い受けた方から次のようなアンケートを徴しました。

① つなぎ材を購入した理由は何ですか？	4.0m材の4等材と比較して採算ベースに合うが試験的に購入。(又は1.9m材と比較)
② 他署のつなぎ材と比べてどうですか(品質、採材など)？	他署生産材と変わらない。
③ つなぎ材はどのようなメリットがありますか？	4.0mの製材品が少量でも期待できるから。
④ つなぎ材をどのような木取りをしましたか？	径数あるいは次点により、建具用材とか角取製材品。
⑤ 今後もつなぎ材を購入する考えはありますか？	材の品質によっては購入してもよいと思っている。
⑥ どのようなつなぎ材を希望しますか？	欠点の単一な材。長4.0m 径30cm上。多節でない材。

以上のようなアンケートの結果でありました。この結果から、これまでの需要動向が
つなぎ材にも見られたと思われる。何よりも、最大のメリットは、1.9m以上の製材
品の木取りが期待できたからと考えられる。

今年度のこれまでのヒバ材販売は、住宅着工数の増など好調な需要の下支えがあった
面も一つの要因と考えられ、つなぎ材の販売結果もこのことによる面が大きかったと思
われる。また、最近の中目材や3等下材、4等材の荷動きが好調であったことも一つの
要因でなかったかと思われ、単価面で単一短尺材より約7割高で販売されたことは、互
いにそれなりのメリットがあるものであり、需要者側からも供給者側からも互いに有利

な取引でなかったかと考えられます。

今後のヒバ材の需要の見通しは、これまでほど活発ではないにしても供給量などの関連から同様の形でほぼ横ばいで推移していくものと考えられ、その中において、短尺材の需要も同様に推移していくのではないかと考えられます。今後の需要動向を注意深く見守つつ動向によっては積極的に対応する必要があるものと思われる。

5 終わりに

今回は試行ということもあり、少量より実行しませんでした。今後つなぎ材の生産・販売に当たっては、アンケート結果も参考にしながら需要者のニーズを迅速かつ的確に把握し、太さ、曲がりあるいはその他の欠点がどの程度まで許容されるのか更に検証を深め、採材、巻立方法、販売時期など各面において付加価値を高め、弾力的で機動的な生産・販売戦略を展開し実行していく考えである。