

調査日 素材生産協同組合 1月9日

今日は初市である。 県森連・素生協を通して最初の市である。
少し早めに行ってまず市場の事務所に新年の挨拶をする。 そして改札室で待っていると次々に買い方が訪れるので、挨拶を交わす。 その中で後継者として育ててゆく若者たちを帯同している買い方が、何名か居た。 新年の挨拶と共に後継者のお披露目・紹介を兼ねているのだろう。 初市は皆が挨拶の為に参加する。
後継者のお披露目・紹介にはとても都合の良い舞台なのである。
しかも場所は原木市場だから、実地研修としても申し分ないシチュエーションである。
思えば今日後継者を紹介してくれた方々がまだ若い新人の頃、私はその先代さんから今日のように紹介して頂いた。 いずれも既に鬼籍に入られていらっしゃる大先輩の方々を懐かしく思い出した。

市の方はと言えば、まだ本格的に始動はしていない様だ。
広葉樹・針葉樹・国有林材共に極数はさほど多くは無く、暮れの内に搬入された材が主体の様だった。 素生協は市日当日の午前中まで材の仕分け・極積作業を行い市に掛けるため、明細書が出来上がって、買い方が札を入れている最中にも、材積が増え続ける。 その為今回も材積の変更が提示されている。 早々と入札を済ませた買い方は入札後に変更がある事は織り込み済みで入札しているのだろう。
結果的に最後のページの4極が材積変更で増えている。
つまり この増加分が、最後に仕分けをした出荷者の物だったのだろう。

そうして見ると、明細書の紙面は一見してまとまりが無く、昨年末の残りを寄せ集めた様に見えるが、4.0mの中目材・3.0mの中目材などはある程度まとまった量になっており、まとまりが無いのでは無く、初市の品揃えとしては、幅広い買い方のために色とりどりの材種を揃えた内容になっていた。

それこそ、樹種では スギ あり ヒノキ あり カラマツ ありで、また長さも 2.0m～4.0mまでの品揃えでそれぞれの材種を必要とする買い方の幅が広がっている。
材積も最終的には 800m³を超えている。 これを反映して落札者も同じ買い方の名前が続けて並ぶ事はほとんどなく、ほぼ均等に配分された様だ。
ただし、いつもたくさん出品されている広葉樹については、件数が少なく、これを目当てに来た広葉樹業者は、がっかりした様子だった。

国有林材については、利根沼田署のヒノキの出材が目新しかったが、これからは増えてゆくだろう。 群馬署は手堅くスギ 3.0m・4.0mの中目材・及び尺上材の他カラマツを無難な造材で 両署とも完売している。

落札者が偏ることなく、幅広く売れたので、おそらく落札者の数は多い市であったろう。 また買い方も初市という事で積極的に札を入れたと思う。 その結果今回市に掛けた極は、ほぼ完売し、初市としては良い形となった。

ただし 売れ残りの中で3.0mの極太の物は、万年店番なので別にして、ヒノキで唯一残った781号は4.0mに伐るべきだった。 3.0mでこの太さでは万年店番になりかねない。 753号のカラマツは天然カラマツの様だが、元玉が無い。 売れ残りを持ってきた様だ。

調査日 群馬県森林組合連合会共販所 1月14日

今回もこちらの市も初市となっている。14日で初市はいささか遅い様であるが、平年は11日と決まっておき、今年は曜日の関係で14日になってしまっている。

県森連の11日の初市は、私が在籍した頃からこの日に決まっており、確か年始の挨拶廻りを優先した結果だった様に記憶している。今はコロナ禍を挟んで、年始廻りもほとんど行われていないと言う。かつて県森連の市は 3日・18日の月2回であった。

月初から3日目と月半ばの15日から3日目という事である。その後月に3回となり、現在では、第1と第2の水曜日と曜日で決めている。こうなると1月は11日と日付にこだわる必要があるのか？

市場の方は初市と言えども土場は閑散としている。荷降ろし場には3.0mの国有林材が20m³位ポツンと降りているのみで、極積する土場も空きが多く、スッキリと掃除が行き届いている。

明細書を見ても、まとまった量のある極は、利根沼田署から出材された材で、一般材では大径木の 1本・2本売りの極が極が目立つ。

県森連の市場は素生協とは違った背景を持っているためである。

素生協が市売りに主体を置いているのに対し、県森連は自前の製材工場を持ち、更に山土場から買い手へ直送のルートを構築しておりこれが大きい。

森林組合も又独自に直送ルートを構築している。こうした状況の中で前橋木材市場の果たす役割は、相場のアンテナ的な意味合いが強くなっている。

確かに今生産されている原木は、太さと長さ、それと県森連の場合には通直度合だけで仕訳けられ大量取引のルートに乗って動いている。戦後になって一斉に植えられたスギは、樹齢もほとんど差が無く、品質もある程度は一定な物でこうした流通方法には適していると思う。

しかし山で伐採をして 玉伐りをして クローラーで山土場に極積する。それはそのままトラックに積まれ、工場に運ばれる、この間その木に注がれる人間の目線はかなり希薄な物になってはいないだろうか？ 林業機械に乗っていると、木は横からしか見られない、つまり機械の上から木口を見る事はほとんど出来なくなっている。確かにいちいち木口を見て判断するような木でない事も事実であるが、山土場には市場には出て来ない2.0mなどの低質材の極がある。2.0m材は主にバイオマス発電用のチップ用なのだが、ここに元玉が入っている。根曲がりや根張(ザルなどと呼ぶこともある)の部分を含んでいるのだが そう言った瑕疵のある所を一律に2.0mで伐り、チップ用材にしている。これは余りにももったいない。そこは瑕疵のある部分だけを切り落とし、その上を4.0mに伐る事は出来ないものか？

話を原木市場に戻すと、そんな元玉を求めている買い方もいるのだ。

今の木材流通の大河の外に、質の良い木材を求めて少量ながら丁寧に・大事に使ってくれる材木屋さんもまだ存在するのだ。小規模な商いだから、いずれ大河に吸収されるのかも知れないが、原木の使い方を誰よりもよく知っている人たちが。業績にはつながらないかも知れないが原木市場が原木流通の主流から片隅へ押しやられる中で、こういった人たちは市場が頼りだ。

元玉を大切に造材すれば、その上の3.0mも適寸になってくる。径が30cmなどという意味のない3.0mは減る筈だ。生産現場で丸太を伐っている人たちは、丸太を横からしか見ていないが、買い方が丸太の良し悪しを判断するのは木口で判断する。この食い違いをどうやって解消するか、大きな課題だ。