

調査日 素材生産協同組合 12月16日

今回は市場に到着すると事務所の前まで沢山の原木が入荷しているのが見えた。太さが揃って仕分けをした状態で入荷したままになっているのは、国有林材の様だ。明細書を見ると物件数はさほど多くない。

「これは、あれか？」と思い、土場を廻ると思った通り、極積する場所は比較的空いている。素生協は昔から「広く門戸を開いて入る物は貪欲に取り込む」と言う方針で入荷してきた。その結果、夜中に持ってきて、入口に近い場所で置けそうな置いてある量の少ない場所に降ろす。まだ極を作り始めた上にもドンドン荷下ろししてしまう。通路が狭くなれば、通路にまで降ろしてゆく。

こんな状態で、この所残業を重ねているが、入口付近の良材まで近づけないようだ。しかも、積み始めた極は入荷した材の下になっているので、新たに極を作らなければならず、なんとも効率が悪い状態に陥っている。

○県森連も以前はそうだった。しかし現在は、販売課職員が就業時間以外はゲートを閉じてしまう。入荷すれば、全体でどれ位あるか？すぐに出せるか？などを聞いて、降ろし場所を指示する。入荷し始めた材がまとまった量ならば、降ろし場所を確保する。

一か所に色々な出荷者がサンドイッチになっているのは、すこぶる効率の低下に繋がる。

入札日の節目についても県森連は前日には極積を止め、職員は全員でPCに入力し必要書類を揃える。用意できるのは前日の夕方、その間は極積をしない。

これに対して事務方と作業班が別な素生協は、入札が始まってからも極積を続け、入札の初めと終わりでは極数も極の内容も変わる事が多く、公平性に欠ける県森連のやり方も、いささかシャクシ定規ではあるが、今のシステムに移行するに当たって出荷者からは「こんな事をして居れば、素生協へ持って行く」と言われ、県森連の上層部からは「市場の荷留めはまかりならん！」と圧力が掛かったが何とか改革に成功した。

いずれにしても、現代の丸太流通を支えるのに、二つの市場はそれぞれ狭すぎる。

大型工場では、工場内に持っている土場が、群馬の市場より大きいのはざらにある。群馬の市場が、あまり重きを於かれないのも道理である。

調査日 群馬県森林組合連合会共販所 12月21日

素生協は入荷過剰でマヒ状態なのに比べ、県森連は割と閑散としている。

土場には前回の“優良素材展示会”の材が、まだ引き取られずに並んだままになっていて、今回の極番10号までは、展示用に出荷された材の中から審査に不利になる材を選別し

て、抜いた分だ。

但し、多少の難点が有るとしても、仮にも優良素材である。普通材とは別格のはずだが、使い道は普通材と同じ使われ方なので、単価は変わらない。

そこで「応札があったとしても、県森連としても落札する訳には行かない。」と言った双方の事情で、結局は売上無しとなってしまった。私が現役の頃も、すでにこうした現象は見られ、最優秀賞の材よりも、2位・3位の方が単価が高い事もあった。最優秀賞の体面を保つため、落札者と交渉して単価を上げてもらった事もあった。審査対象は3 m<sup>3</sup>位なので、少し位の値上げは可能であったし、昔の買い方は最優秀賞を競り落とす事にステータスもあった。今は、そんな往時の雰囲気もない、殺伐とした市になっている。

更に、コロナの影響で県森連からは”おでん”が消え、素生協からは”アユの塩焼き”が消えて、特別な市として気持ちを高揚させる要素が何もない中での、特別市である。いつも通りの市が展開するのも道理である。

優良素材を丁寧に加工して、建具材などの高価な製材品を世に出す工場も無く世の中も求めている。こんな中で”優良素材展示会”に何の意味があるのか？と言う声もある。しかし私がこの世界に入った45年前は、まだ 石当たりで、50,000 円/石程の値が付いていた。m<sup>3</sup>単価に直せば実に 180,000 円/m<sup>3</sup>である。

今回優良素材として出てきた材は、100 年生前後の材であるから、45 年前でも既に 50 年生以上だった木で、間違いなく価値が有る筈の木である。

この展示会が無くなれば、そんな宝物に日が当たる事は無くなるし、使い方も 忘れられる。この 50 年足らずの出来事は、木の寿命から見れば一時の事でいつか必ず、その価値を求められる日が来るはず。その時に「ここにいるよー」と声を上げられる、命綱のような物だと思う。

まあ、良い木を眺めて 1 日中でも鑑賞出来る、老兵のたわごとかも知れないが・・・

今回の県森連の土場には、需要動向とは乖離した、”生産計画に基づいて伐採し市場の土場まで運んで事業完了”と言った材が多かった。 出荷者は、国有林と森林総研、つまりかつての森林開発公団である。お役所仕事は変わっていない。